



销量增长达300%，订单排到明年 寒冬将至，国产“取暖神器”爆卖欧洲



彩虹集团生产车间，工人在加班加点地完成订单任务。 资料片

欧洲能源危机之下，为了顺利过冬，自主采购取暖设备成为当地居民的主流选择。在采购热潮之中，来自中国的电热毯、电暖器、电吹风、空气源热泵等产品销量持续走高。对应的，相关国内企业掀起生产热潮，并在资本市场获得青睐。

▶传统的国产橡胶热水袋成为欧洲爆款。 资料片



类主要包括空调、电热水器、电暖器、电热毯、电吹风。

其他取暖产品，如接上USB就可以使用的智能暖手袋、暖脚宝、发热围巾也热销欧洲；可以储存太阳能等清洁能源的国产储能电池，在欧洲市场同样也受到欢迎。

热泵产品 出口前景大好

相较于电热毯这种小家电，热泵作为取暖“大件”为欧洲人所追捧。据了解，热泵是一种电能驱动、能够高效利用低品位热能的加热装置。基于逆卡诺循环原理，热泵用少量电能驱动机组，通过系统中的工作介质进行变相循环，把低品位热能吸收压缩升温后加以利用。

热泵本身并不生产热，只是热的搬运工，与目前能效比低于1的主流燃煤、燃气以及电制热方式相比，其热能能效比可高达3-4，且几乎不对环境造成污染，节能环保优势显著。

据悉，中国是全球主要的空气源热泵生产国之一，空气源热泵出口从2020年开始已实现持续的高增长。2021年国内热泵出口规模翻倍至45亿元，2022年上半年国内热泵出口额大幅提升60%以上。

产业在线数据显示，今年8月份，我国空气源热泵出口额同比增长59.9%至1.2亿美元，均价上涨59.8%至1004.7美元/台，出口量基本持平。其中，采暖热泵销量大幅增长，泳池恒温热泵销量占比下降，显示欧洲对冬季取暖用品需求已提前进入旺季。

在热泵外销大军中，国内家电龙头海尔智家、格力电器、美的集团等是其中的主力，有的企业订单已经排到明年6月份了。其中，海尔空气源热泵上半年出口销售额同比增幅超200%，订单量增长10倍，法国、意大利、德国市场增幅居前。无独有偶，美的集团也曾在半年报中透露，公司热泵产品上半年出口增长了200%。此外，格力电器的热泵产品也在销往欧洲，增幅同样明显。

除了上述龙头整机厂商，A股热泵板块内万和电气、海鸥住工、日出东方、华帝股份、大元泵业等企业也受到追捧，9月28

日，海鸥住工、日出东方、华帝股份均涨停。

中信证券研报认为，综合来看热泵为可再生能源采暖最优解。据中国节能协会热泵专业委员会数据，采用空气能热泵相较于电锅炉、燃气炉同等条件下可节省30%-70%能耗。在能源危机中，欧洲加速全面转型可再生能源发展，持续看好热泵产品高景气。

光伏热泵或成 取暖“长期主义”

值得关注的是，在欧洲能源危机大背景下，欧盟拟制定“能源系统数字化”计划，要求欧盟在2030年前在基础设施方面投资5650亿欧元（约3.93万亿元人民币），以实现其绿色计划。

具体举措包括，2027年之前，在欧盟地区所有商业和公共建筑的屋顶上安装太阳能电池板；在2029年之前，在欧盟地区所有新住宅建筑上安装太阳能电池板；在未来5年内安装1000万台热泵；在2030年底以前，让3000万辆零排放汽车上路。

由此，光伏热泵被相关机构视为未来欧洲取暖的重要途径。安信证券研报认为，光伏热泵不是简单的产品组合，而是1+1>2的解决方案，是能高效利用太阳能的光伏热泵一体化系统，可通过控制光伏板温度提升发电效率，以及削峰填谷提高光伏使用效益。但同时，光伏热泵一体化产品需同时购买光伏组件和热泵组件，费用较高，因此目前市面上一体化产品较少。

欧洲在碳中和目标下，各国光伏和热泵的支持政策频出，未来有望成为光伏热泵普及速度最快的地区。以目前欧洲和美国的家庭数进行测算，未来光伏热泵的市场空间或达1400亿美元，国内日出东方、万和电气、映翰通、申菱环境、海尔智家、美的集团、格力电器、大元泵业等企业已在产业链上有相关布局。

从电热毯在家电行业中并不太受关注，最近这一波高涨的热度始料未及。不过，多位分析人士也提醒，这样的“风口”可能仅为短期效应，投资者需要理智看待对欧电热家电出口，企业也要警惕短期需求波动带来的滞销和产能过剩风险。

中国取暖设备 或将打开欧洲市场

据了解，能源危机之下，欧洲的电价也在不断刷新历史纪录。今年8月，法国2023年交付的基本负荷电价达到了1130欧元/兆瓦时，这也是欧洲历史上电价首次超过了1000欧元，同比去年电价涨幅超过1000%。

因此，如何省电就成了欧洲居民首要考虑的问题。有家电技术人员对记者说道：“与其他加热器相比，嵌入了细电线的电热毯在插入后散发热量是比较直接对热能的利用方式，从功率来说，电热毯只有空调功率的3%-5%，一条电热毯就能够保持一个人的身体温度，根据日常应用场景来计算，使用电热毯取暖的能耗成本不到空调的五分之一，这也是现在欧洲对小型取暖设备需求急速扩大的原因。”

对于此次取暖设备出口火爆，有券商家电板块研究员表示，今年以来，欧洲能源供应一直很紧张，在刚刚过去的高温干旱的夏天，欧洲各国面对电力供应吃紧，不得不推行各种节能政策，而进口天然气供应变得不稳定，直接就让欧洲陷入数十年来最大的能源危机。

“业界普遍预计此次欧洲能源危机将持续两年以上，甚至不乏悲观分析认为会持续至五年以上，不论几年，节能取暖设备需求都将大幅度增加，这给了中国家电制造企业进入欧洲占领市场和打响品牌的机会。”该研究员表示，中国的电暖器、电热毯和空气源热泵等取暖设备的出口今年出现了爆发式增长就已经有所体现，根据现有趋势，后续出口量或继续增加，而相关企业也会受益。

企业应多元化布局 并提升利润水平

尽管市场行情和舆论对“电热毯”的关注热情高涨，但也有分析人士提醒，需要警惕行业阶段性热潮之下存在的风险。

盘古智库高级研究员江瀚向记者表示，近期中国电热毯热销主要在于它们在节能、环保和取暖方面的优势，但这个“风口”是短期的，如果欧洲能源危机得到缓解，部分厂家或将存在产能过剩的风险。

此外还有分析人士表示，欧洲实际上缺的是能源，而不是电器，所以电热毯的真正需求可能并不大，未来存在的滞销风险和订单付款风险值得警惕。

在分析人士呼吁“冷静”的背景下，企业可以采取哪些措施避免电热毯行业热潮之下的风险呢？

有业内人士向记者坦言：“欧洲进口电热毯的热度能否持续，确实不好预料。目前，我们的出口订单基本上选择现款交易，这样更安全一些。如果未来国外市场对电热毯的需求有所缩减，在对质量控制、渠道要求不太高的情况下，部分中小微企业有可能会在短期内对生产资料和生产要素重新组织优化，完成转型；而大型、专业类的生产企业可能还是会更多专注于自身业务，更加追求厚积薄发和长期积累的过程。企业应实现多地区、多元化出口布局，并提升利润水平。”

中国文旅创新创业智库丛书总编张德欣建议，国内电热毯企业需要进行一定的数据调查分析，在此背景下谨慎投入，不能盲目乐观。同时，也需要做好产能过剩后转为内销的准备，并持续提升优化产品样式、性能等。

综合封面新闻、证券日报

过度看好电热家电出口『并不理智』

欧洲缺的是能源，而不是电器