快报96060 家电专家门诊

“华凌”冰箱为何提前“退休”?

家住南京雨花台区景明佳园的栾先生致电我们称: 2003年他购买了一台“华凌”牌空调,今年11月份,冰箱突然出现不工作的情况,由于冰箱已过了质保期,栾先生按照原来保修书的上电话给厂家售后部门打电话,结果按照三个不同的电话打过去,都没找到人,不是说电话“停机保号”,就是号码已不存在。无奈,栾先生找到原购买冰箱的家电卖场,维修人员检测后说压缩机坏了,拖回去维修了一个星期,收了350元,但送回来后几天后冰箱又不能工作了,维修人员再次上门后说氟利昂管子坏了,还要花400元。栾先生认为,为何这款冰箱只用了3年多就坏了,是不是冰箱本身质量有问题。

专家:冰箱主要两大器件就是压缩机和氟利昂散热管。从栾先生反映情况来看,这款冰箱质量的确值得人怀疑。专家告诉记者,冰箱的一般使用寿命在8—10年左右,3年主要器件就坏了,实在让人不可思议。

其实出现这种故障,最好先请维修人员进行检查并修补泄漏点,然后抽真空干燥,重新补充合格适量的制冷剂。倘若制冷系统内清洁工作不彻底,冰箱运转一段时间后,污垢就会在过滤器中淤积,造成堵塞,此时,用耳朵贴近冰箱听不到任何气流声,需请维修人员清洗脏堵处。

评点一周 家电事件

本周进入《评点一周》视线的是一个非凡的人物,虽说他只是一个普通的百姓,但他的发明有可能改变我们未来的家电生活,本期这个非凡的人物就是镇江年过六旬姜兴周。

■事件回放

镇江一名年过六旬的民间发明家将空调和热水器的功能合二为一,空调制冷时压缩机散发的热量来为热水器加热,而制热时则让压缩机轮流为空调、热水器服务。目前,这种“热泵空调热水器”已经获得国家专利,并已生产出样机试用,效果颇佳。

4年前的一天,镇江丹阳的发明爱好者姜兴周去丈母娘家玩,老人无意说到空调和热水器大部分时间都是闲置,且耗电耗能,一句无意的话,却触动了这位痴迷节能减排的“民间发明家”的神经。姜兴周通过各种途径调阅了专业资料,并专程赴合肥拜访了国内权威的中科大热能工程系系主任季杰教授。靠着拼拼凑凑和不懈钻研,姜兴周终于在2005年拿出了自己造的第一台“热泵空调热水器”,并一次性试机成功。

随后,姜兴周将这件发明作为礼物送给丈母娘试用。如今,他的“热泵空调热水器”已经在两家公司试生产。

■记者评点

俗话说“姜还是老的辣”,姜兴周,一个普普通通的老百姓,却能发明如此好的家电产品,的确给记者有点“大隐于市”感受。有关专家告诉记者,这种“热泵空调热水器”成功实现了能源的高效利用和循环利用。

在记者看来,这项发明让消费者找到非常实在的省钱妙招,用空调的热能洗澡,这笔账算得还真是精明,并且老姜还不含糊,给你拿出了真家伙,丈母娘用了直说好,讨好丈母娘后,老姜准备让中国消费者都受益。

除了省钱,记者觉得老姜的这项发明还造福了后代,在城市里挂得像“狗皮膏药”般的空调室外机,散发的热量导致城市“温室效应”越来越严重,有了老姜的发明,也许可以暂时改善我们生活环境,让“雪天”不在我们这一代消失。

36.5亿,国美电器托管大中

在并购永乐后,12月15日,中国家电业又上演了一幕并购大戏,36.5亿人民币的再次出手,国美电器全面托管大中电器。在当初,国美电器并购永乐后,由于大中单方面终止和永乐的合作,使得国美与大中失之交臂。一年后,国美如愿把曾是华北市场最大的对手大中收入旗下,70%份额也随之纳入国美口袋中,此举让国美电器完成了“定中原”。

36.5亿托管大中电器

记者了解到,国美电器集团12月15日召开新闻发布会对外宣布,在香港上市的红筹公司国美电器控股有限公司(国美电器HK0493)通过银行以委托贷款给独立第三方,得到了大中电器的独家管理与经营权,同时,获得了对大中电器股权的独家购买权,购买价格为36.5亿或36.5亿加上至股权购买日独立第三方公司已支付的利息减去此期间已分配的利润(扣除管理费前),两者之高者。

新闻发言人何阳青表示,之所以采取以上交易方式,是考虑到股东和投资者的利益的一个过渡性的安排,其主要原因是通过全面委托经营管理的方式,将大中电器整合和经营好,在适当的时候,按照国家相关规定履行报批手续,再将优质的资产装入国美电器上市公司。其次是考虑到卖方希望尽快完成交易的要求。因此,本次国美电器全面托管大中电器及今后直接收购大中电器已无悬念。

托管大中后,国美在北京和上海两大主要城市的门店数量均超过100家,在两个具备战略意义的核心城市形成了绝对优势。

收入大中,国美重定家电战略

从老对手到携手,国美电器和大中电器用了20多年。在国美电器在北京起步的时候,它的对手就是大中。在20年多年的争斗中,国美和大中交手无数次,各有斩获。大中电器20多年来精耕细作于北京,同时也向华北区域发展。目前大中电器在北京拥有61家门店,在天津拥有7家门店,河北拥有9家门店,秦皇岛拥有2家门店,青岛拥有2家门店,门店合计数为81家,商务部2007年公布大中电器2006年全年销售额为87亿元人民币。

国美集团常务副总裁王俊洲指出,国美电器此次全面托管大中电器,国美更看重的是大中电器在北京市场的战略性地位和未来的发展价值。国美电器托管大中电器将进一步净化竞争环境,减少非理性竞争,在促进北京市场更为健康发展的同时,实现整合的规模与协同效应,这有利于国美电器在北京和上海两大具有重要意义的核心城市实现领先优势。

家电价格是否再次破低?

王俊洲介绍,国美电器全面托管大中电器后,将进一步与厂家本着以利益共同体为原则,从渠道扁平化、网络规模化、服务满意化角度出发,进行流通链条的资源整合和完善,打造高效的供应链价值,更好地服务上游制造厂家。

而王俊洲的这一说法,是否在传达一个国美电器将把家电价格带入一个更低的水平?不过帕勒咨询资深董事罗清启给记者表达的态度还是比较保守的,他分析认为,国美在托管大中后将会抑制电器价格上涨。

罗清启认为,有数据显示,国美一家企业在前九个月中为消费者挡住了涌向终端价格的加价资金就有80多亿元。

显然,国美在托管大中后,给消费市场传达了一个积极的态度,就是在抑制家电价格上涨的同时,将会进一步拉低价格水平。在记者看来,时间是检验态度的最好的方法。

■新闻链接

“激情十二月 天天过节”热演

国美集团21周年“激情十二月 天天过节”的成功启动,大批特惠新品、精品开闸泄洪,促使2008年春节家电特惠高潮提前到来,国美也牢牢占据金陵家电市场销售领先地位。

据悉,南京国美为此次“天天过节”整体备货量高达10亿元,全品类平均让利幅度将近40%,最高降幅达60%。本周,国美以圣诞为主题的大型促销即将进入高潮,国美联合让利,加大特价、直降、赠礼、打折、返现力度,活动期间,南京国美更有许多优惠送给新老会员顾客,国美会员俱乐部为会员准备了上百款精美的冬季必备会员商品。

■行情速递

康佳掀起“运动高清”岁末总攻

元旦春节彩电销售旺季临近,各家电厂商纷纷展开大规模促销,全面吹响岁末大战的号角。康佳打响节日促销第一枪。据悉,康佳已将价值千万元的豪礼投放元春市场,在全国发起“康佳运动高清 畅享2008运动年”主题促销,让消费者感受康佳运动高清带来的视觉冲击,享受超值回赠。

据了解,康佳本次促销仍以i-sport系列运动高清产品为主力,LC52CT36DC仅售19999,购买该系列47英寸、42英寸等机型,可获赠DVD碟机等豪礼。购买i-sport 30系列指定产品,可获赠电磁炉叠送液晶清洁大礼包等。

据了解,为进一步扩大运动高清领域的领先优势,康佳对重点产品线进行扩展,强化i-sport36系列47英寸、52英寸等高端产品的上市包装;同时,推进基于新技术平台的i-sport30系列,打造优势产品结构,全面满足消费者需求。

海尔3D热水器创造完美水生活

11月27日,海尔武汉高端热水器生产基地第200万台热水器正式下线,这标志着海尔武汉高端热水器生产基地投产三年后发展日趋成熟,这是海尔在整个发展战略中下的重要一棋。

记者了解到,以重庆为据点点燃燃气热水器燎原之火的策略,如今年生产能力已达500万台,成为目前亚洲最大的热水器生产基地。在由国家家用电器质量检验中心的评测中,海尔电热水器以加热效率达到96%以上,24小时固有能耗系数低于0.6,两项均超过国家A级节能标准,成为目前行业内首家符合国家双A标准的热水器生产商。海尔推出的防电墙技术,于2006年10月30日被中国国家标准化委员会批准,采纳为电热水器新国家标准并于今年7月1日正式实施。海尔集团还整合全球研发中心的力量,联手中科院推出的全球首款采用3D动态加热技术的海尔热水器,在出水量、加热速度、安装、节能效果等多方面,比以往的热水器有更强劲的优势。

海尔3D热水器在设计上更突出美观性,装上它并不破坏浴室的整体装修效果,满足了现在人时尚的浴室装修理念,海尔热水器专门配备了“家庭热水系统设计师”,设计师依据家中浴室的环境,就安装位置、电线、水管的走向等相关细节进行了设计布局。

本版采写 快报记者 杨坤