

# 空调并非功能越多越好

## 误区一：功能越全越好

“现在的空调产品五花八门，纳米、负离子、氧吧、杀菌等高端功能非常多，让人眼花缭乱。”家住市区和平路的苏先生说，“买空调的时候销售人员介绍了很多功能，自己也想着功能越多越好，可是买回家后只用基本功能，很多高端的功能一次也没用过。”一些市民认为空调功能越齐全，质量越好，其实是在商家的夸大宣传下，被混淆了概念。

## 误区二：匹数大，制冷好

空调有1匹、1.5匹、2匹等多种，1匹的

含义是指制冷量为每小时2500瓦。不少市民就认为匹数越大制冷效果越好，匹数过小的达不到预定的制冷效果。“本想买个匹数大的空调，以为这样制冷效果会好一些，可咨询过后，售货员只是建议购买1匹的。”家住市区开源路的徐女士说。

## 误区三：能效比越高越好

能效比是空调品质的一个重要参数。目前国内销售的空调都有“中国能效标识”字样的彩色标签，为蓝白背景的彩色标识，分为1、2、3共3个等级，等级1表示产品达到国际先进水平，最节电，即耗能最低；等级2表示比较节电；等级3表示产品的能源效率为我国市场的平均水平。

许多市民购买空调时认为能效比越高越好，其实不然。“并非能效比越高越省钱。”经营空调多年的王先生说，“因为高能效比空调的成本高，售价也比普通空调高很多。这样算来，能效比高的空调性价比不一定高。”

专业人士建议：在选购空调时，应综合考虑性价比，抓住制冷、除湿、睡眠等关键功能即可。选择匹数时可以根据使用房间的大小、隔热性能、朝向、楼层等因素来选择，不要盲目追求大匹数。在能效比方面，不要只看能效比，关键要看其质量稳定性、功能的先进性以及购买价格的经济性与运行的经济性。总之，花最少的钱买最好的空调才是消费者选择空调的硬道理。

(柴栋梁 耿剑)

## 沁园 净水专家特约栏目

### 清洗家用净水器 该注意哪些问题？

家住市区矿工路一路社区的谢先生问：家用净水器在使用过程中需要定期清洗，清除残留的细菌和杂质，那么该如何进行清洗呢？

沁园集团平顶山负责人答：净水器对水的过滤吸附作用主要在于它的滤芯。在使用一段时间后，水中的杂质容易堵塞滤芯，所以净水器滤芯需要定期清洗。

净水器在首次使用时应进行冲洗，以冲掉净水机内的保护液：将水龙头、进水阀、净化水龙头全部打开，冲洗15分钟直到水清澈无泡沫为止。冲洗过程中频繁地开关水龙头(关3秒、开10秒)使水流形成脉动式的冲击，会使冲洗效果更好。使用净水器过程中，要定期对净水器滤芯进行冲洗。日常使用净水器取水的过程也就是对净水机进行了顺冲洗，除此之外还可以对净水器进行反冲洗：净水机上一般有个反冲洗的按钮，可以实现水流反向冲洗，以冲掉滤芯中的堵塞物。在清洗过程中要注意：当超过三天不用净水器，再次用时应对净水器先顺冲刷2-5分钟，直到净水器内的存水排尽为止；在停水的情况下，要先打开排污水龙头将水管内的泥沙、铁锈等排尽后，再打开净化水龙头进行净化；当净水器发生故障时即关闭进水阀，堵塞净水器的进水，然后联系售后，请勿自行拆开。净水器经过长时间使用后，除了要更换滤芯外，还要及时对出水管路等部件进行清洁和消毒。

(柴栋梁 耿剑)

**“国家科学技术进步二等奖”获得者  
国家净水器及其系统标准化工作组组长单位**

**沁园净水机**

**专为中国水质设计**

旗舰店地址：平安大道与一矿口交汇处路北  
电话：7010741 13603756515

## 问一答

### 购买燃气热水器 需要注意哪些问题？

家住市区建设路鸿雁小区的张先生问：家里装的是电热水器，现在想换成燃气热水器，选购时需要注意哪些问题呢？

燃气热水器销售人员：燃气热水器由于即开即热，使用方便，所以受到大家的喜爱。首先，在选购燃气热水器前要确定家中使用的燃气种类，根据燃气种类对号选购。煤气和天然气的热值不一样，其热水器的构造也是不一样的。其次，看热水器是否具有检验证、合格证和说明书，应选购具有生产许可证的专业厂家生产的产品。再次，看热水器的性能，考虑热水器安全装置是否齐备可靠，如是否具有意外熄火、定时关机、超水压、防冻结等安全保护装置，对强排式热水器还应考虑是否带有漏电保护装置等。还有，确定热水器的容量。3口之家仅淋浴8升的就够，如果需要带厨房热水和卫生间洗手盆最好选10升的。最后要看该品牌的热水器是否有完善的售后服务，选信誉好的生产厂家和性能优的机型，选择售后服务有保障的产品。

(柴栋梁 耿剑)

## ★人物专访

# 苦心经营闯市场 热情传递正能量

——访家电商业协会副会长徐巧云

上个世纪八九十年代，下海经商是很多人的梦想。许多人怀揣着梦想与希望，跳入了风险莫测的“商海”，几经浮沉，都有着与自己不同的经历与感悟。6月10日上午，笔者采访了性情随和、谦逊的市家电商业协会副会长徐巧云。



徐巧云

## ●白手起家拼天下

高中毕业的徐巧云1982年参加工作，在襄城县交通运输公司财务室一干就是10年。虽然工作平淡，但她每天都满怀热情地投入工作，养成了积极、乐观的工作心态，同时也培养了良好的业务素质和能力。

1992年，徐巧云调到了平顶山市新华区重型汽车配件公司，依然从事财会工作。1997年，随着国企改革，公司解体，工人下岗。犹豫过后，她毅然决定下海经商。

白手起家，创业的道路注定不是平坦的。从最初的承包柜台，到后来的代理品牌，再到成立自己的公司，这一路的艰辛恐怕只有徐巧云自己最清楚。辛勤的付出终会换来丰厚的回报，同时也得到了深刻的领悟：当经销商的脚步和厂家的脚步一致时，双方才可以共赢！

2007年，经过深思熟虑，徐巧云发现自己与诚实、正直、务实、向上的海信人的价值观相近，下定决心开始代理海信家电，负责平顶山6县(市)冰洗产品、彩电的批发业

务。2010年，她又成功代理了奥克斯空调、新科空调、白雪冷柜等品牌产品，她自己的公司——市宏云祥商贸有限公司也注册成立。

## ●并肩同行赢市场

谈起海信品牌，徐巧云侃侃而谈，脸上挂着自信的笑容。“做企业，先做人。当初正是看到‘海纳百川、信诚无限’的海信精神，我才坚定了自己的信念！经过市场实践，当初红极一时的暴利杂牌家电如今早已烟消云散。而海信脚踏实地，一步一个脚印，经过40多年的风风雨雨，才成长为民族的品牌、国人的骄傲。创新是一个品牌发展的动力，当初代理海信产品，也正是因为相信技

术立企的海信持续不断的创新能力。

产品的竞争到最后往往是质量和售后的竞争。对于产品质量，徐巧云信心满满：“海信的彩电销量在全国一直非常好，两获全国质量大奖，消费者的认可才是重要的。”她边说边向记者展示央视新闻联播视频，视频讲述的正是“创新中的海信”。

## ●心怀感恩做公益

“一个人的收获最终是来源于社会，所以一定要奉献社会、回报社会。”这是徐巧云常挂在嘴边的话。从市家电协会成立之日起，她就和其他成员一道坚持做公益，把每年两次的关爱留守儿童活动作为家电协会的常规公益活动。

徐巧云还一对一地救助孤儿。家住鲁山仓头乡白河村的贫困儿童刘梅改就是她的救助对象。“每年1000元，对于我们可能不算多，但对于他们，或许可以改变他们一生的命运。”徐巧云认真地说，“我们不仅仅是在救助他们，更是在向他们传递一种能量，一种‘奉献社会’的正能量。”

“今年我们将要启动一个新的公益活动——大学生圆梦行动。”徐巧云说，“上大学，在城市里或许并不难，但在偏远山区，仍旧是寒门学子的梦。我们现在一倍的付出，在不久的将来会变成这些孩子对社会十倍、百倍的回馈！”

(柴栋梁 耿剑)

# 夏季冰箱除霜有妙招

冰箱已是居家生活的必备家电，可是用不了多久冷冻室就会结一层厚厚的霜，夏天结得特别快，有时冷藏室也有。霜是从哪里来的呢，应该怎么去除？笔者就此采访了本市经营冰箱的专业人士。

据经营冰箱多年的赵先生介绍，大部分水气来自空气中。人们存放食品打开冰箱时，室内空气中的湿空气遇上冰箱里的冷空气后凝结成霜。“特别是在夏天，室温与冰箱的温差、湿差比较大，霜也结得特别快。”此外，还有一部分水气来自冰箱里存放的食品，如蔬菜、水果中的水分蒸发以及还没有晾凉的食物。

除霜是一件非常费工夫又费力的活

儿。不少人采用断电等霜自动融化的方法，更有心急的市民直接打开冰箱用硬物或者铲子去除蒸发器上面的冰霜。怎样除霜才能事半功倍呢？赵先生提供了一些妙招：首先要把冷冻室温度调到最低，4个小时之后把冷冻室的食物转移到冷藏室，然后切断电源，打开冰箱冷冻室门，用浅盆装热水，放进开着的冷冻室，使冰霜尽快融化。如果冰比较多的话，中途可再换一次热水。大约半个小时之后，冰开始软化，这时候拿冰铲轻轻敲落。另外，针对冰箱深处顽固的冰霜，可以用吹风机或者电风扇吹风使其尽快融化。

“其实还有更快的方法除霜。”赵先生

说，冰箱除完霜之后，将冰箱内部用毛巾擦干，敷上一层保鲜膜，下次除霜的时候只需要撕下保鲜膜即可。

随着科技的进步，不少厂家推出了无霜冰箱。据赵先生介绍，无霜冰箱之所以无霜，是因为其蒸发器在冰箱内部，凝结在蒸发器上的霜可以通过热蒸发来去除，而且无霜冰箱的冷风系统在制冷过程中会带走冰箱内多余的水分；除了不产生霜之外，食物冷冻的时候也不会冻结在一起，让冰箱内部保持干净清爽。目前多数无霜冰箱都是双开门的大容积冰箱，消费者在选购时，还可以看冰箱的型号是否有字母“W”。

(柴栋梁 耿剑)

# 海信：核心技术成就全球品牌

今年3月，中国外文局对外发布的《中国国家形象全球调查报告2014》中，海信成为海外民众最熟悉的排名前七位的中国品牌，4K电视销量占据全球前三。

## 冲破垄断，打造中国版“梦幻显示器”

2015年1月，在世界规模最大、影响最广的美国“国际消费电子展”上，由海信自主研发的“ULED”显示技术获得了“年度显示技术金奖”，令业界瞩目。

海信采取“以投资换时间、换技术”的战略，收购了加拿大的软件公司和美国的两个芯片公司，增强了智能电视操作系统的深层开发能力。同时引进了近200位具有国际背景的技术带头人。根据海关数据显示，今年

1—2月，海信出口数量同比增长124%，出口额同比增长179%，位列中国彩电出口额第一名。

“坚定不移走国际化道路是海信成为世界级企业的必由之路。”海信集团董事长周厚健说，目前，海信已在欧洲、美国拥有自己的研发中心，在南非、埃及、墨西哥、阿尔及利亚以及捷克分别建造了自己的生产基地，海信品牌已在全球崛起！在欧洲，海信销售收入3年增长7倍；在澳洲，海信电视排名第二，在南非排名第二，在墨西哥排名第三。

2014年，海信出口26亿美元，其中海信牌产品出口占比超过半数。7年自有品牌国外销售收入增长18倍。

## 开拓海外，到主流市场做主流品牌

海信发展海外市场已有20多年的历史，凡是海信进入的市场，全都扎下了根、长出了果。

在欧洲开拓市场4年多，从无到有，从有到大。“2009年，海信欧洲总部设在比利时，我们想要打通位于杜塞尔多夫的德国第二大销售渠道。通过不懈的努力，终于在2010

年临近年底，拿到了200万欧元的第一笔订单！”

在国内做得再成功也只是中国品牌，在全球做得成功才是世界品牌。销售步入正轨后，如何在海外市场提升品牌档次是海信一直努力的方向。特别是近几年来，进入欧美主流渠道后，通过赞助体育赛事，海信品牌在海外逐步深入人心。

一系列的顶尖体育赛事和全球市场的飞速增长，影响着全世界对海信的关注。“我们的目标是三年之内做到全球彩电销售第三，未来三年海信的海外销售收入将突破500亿元，但是全球第三这一目标在2016年就应该会提前完成！”海信人对此信心十足。