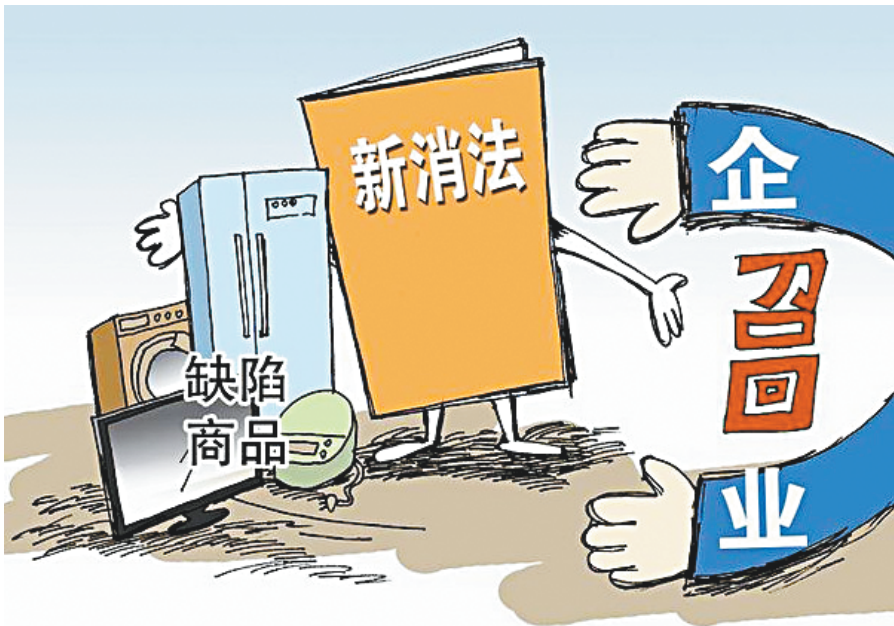


# 缺陷家电召回制度明年起实施

日前,国家市场监督管理总局审议通过了《消费品召回管理暂行规定》(以下简称《召回规定》),并将于 2020 年 1 月 1 日起实施。包括家电在内的家庭日常生活中购买使用的消费品,均受到这一规定的制约,生产者应当对其生产的消费品的安全负责,消费品存在缺陷的,生产者应当实施召回。

■新快报记者 陈学东



## 此前征求意见 9 年未能推出

据了解,我国缺陷产品召回制度建立始于 2004 年。最早在汽车领域,后逐步扩大到儿童玩具、食品等。2015 年,原国家质量监督检验检疫总局质检总局发布了《缺陷消费品召回管理办法》,于 2016 年 1 月 1 日起施行,填补了我国消费品召回的空白。

家电产品质量问题一直是消费者投诉的“重灾区”。中国消费者协会数据显示,今年第三季度,全国消协

组织受理商品类投诉 103219 件,其中家用电子电器类共 31395 件,占商品投诉总量的 30.42%,位居商品类投诉第一。

此前,国家曾于 2010 年 7 月发布《家用电器产品召回管理规定(征求意见稿)》,规定生产者应当对其生产的家用电器产品履行召回义务,销售者、修理者等相关经营者应当协助并配合生产者履行召回义务。未按规

定实施召回的,处以 3 万元以下的罚款。但之后并未得到实施。不过,经过长达 9 年多的意见征求,家电召回制度依然未能推出。

据了解,此次《召回规定》将消费品定义为“消费者为生活需要购买、使用的产品”,这意味着,电视机、空调器、电冰箱、洗衣机等大小家电、厨电等全部家电产品将全部被纳入其中。

## 生产者责任制可追溯各链条

什么是缺陷产品,谁来负责?这无疑是消费者最关心的问题。《召回规定》中明确,“缺陷”不再延续此前产品质量法的缺陷定义,而是指因设计、制造、警示等原因,致使同一批次、型号或者类别的消费产品中普遍存在的危及人身、财产安全的不合理危险;“召回”指生产者对存在缺陷的消费品,通过补充或者修正警示标识、修理、更换、退货等补救措施,消除缺陷或者降低安全风险的活动。

值得注意的是,为规范生产者的召

回行为,《召回规定》作出了进一步细化的规定,如强化了生产者和其他经营者的报告义务、明确召回计划内容、加强召回信息公开、鼓励生产者和其他经营者建立消费品可追溯制度等。

“家电召回制将我国对家电产品安全、质量的监管从之前的‘事前’(如 3C 认证等)为主,贯彻到‘事中’和‘事后’(如回收制),它要求的是企业对产品全生命周期的负责”,中国家用电器研究院测试计量技术研究所所长鲁建国强调,《召回规定》召回

责任制的主体虽然是生产企业,但如果生产企业“跑掉”或消失,一样可以向经销渠道和服务商追责。如果缺陷产品是在经销和服务环节造成的,生产者也可以追溯它们的责任。

业内分析认为,这意味着接下来市场监管部门例行抽查中出现的质量不合格、能效不合格等家电产品,均有可能被要求召回;用户在使用过程中发现的产品安全、质量问题,如果呈现批量化特征,生产企业也将被强制承担“召回”责任。

## 过亿用户淘集集宣布将启动破产清算程序

新快报讯 记者郑志辉报道 12 月 9 日,号称拥有 1.3 亿注册用户的拼购类社交电商平台淘集集发布公告,称由于资金未能如期到账,不得不宣布淘集集本轮并购重组失败,公司接下来将寻求破产清算或破产重组。淘集集 CEO 张正平在公告中表示,如果走破产重整路线,公司所有权将交给债权人,他将会积极联系供应商代表和大的广告代理商,以债转股和认购股份的形式将平台所有权转让给债权人,所得资金将全部用于公司运营,努力再次盘活平台。假如破产重整方案无法推进,淘集集将申请破产,张正平称他和团队会通过个人创业努力归还欠款。

公开资料显示,淘集集是上海欢兽实业有限公司(下称“上海欢兽”)旗下的一家新锐电商平台,于 2018 年 8

月上线,是一个社交电商 APP。淘集集面向人群主要是收入 2000 元以下的群体,主打下沉市场,商品单价很低。早期,淘集集依靠类似拼多多的砍价拼团模式获得爆发增长,上线仅 9 个月,淘集集月活用户成功突破 4000 万,而拼多多达到这个数据却用了 21 个月。

2018 年 10 月,淘集集曾进行 4200 万美元 A 轮融资,险峰旗云、老虎基金等为投资方,估值达到 2.42 亿美元。不过,激进的烧钱获客方式让淘集集背负了巨大的资金压力。有媒体报道,今年以来,淘集集已经亏损近 12 亿元,上半年净亏 6 亿元,净资产负 6 亿元,目前每月亏损超 2 亿元,公司负债总额为 16 亿元左右。

今年 10 月,张正平曾对外表示,公司试图推出两种协议方案以解决近

16 亿元欠款问题:第一,收取一定货款,其它的债务等公司有偿付能力的时候继续还清;第二,采用债转股的形式进行还债。但显然两种方案最终都没能实现。

“不自量力,盲目‘撒币’”,网经社电子商务研究中心主任曹磊在评论事件时指出,由于市场培育前期“烧钱”过度,平台自身缺乏盈利能力,加上平台模式雷同缺乏差异化优势,对用户缺乏持久吸引力,导致资金链断裂,无法持续,这是淘集集经营失败的原因。而根本原因在于“社交电商红利已过,进入洗牌期”;头部平台拼多多率先上市后,“百亿补贴”+“天天领现金”等策略,快速拉高了拼购类电商获客成本。在这种激烈竞争的局面下,中小社交电商自然无以为继,“丛林法则”导致优胜劣汰。

## 保利威总裁白剑: 5G+AI 为在线教育带来新机遇

新快报讯 日前,在 GET2019 教育科技大会上,保利威总裁白剑在主题演讲中表示,新技术的发展无论对于在线教育,还是对于视频云服务而言,都带来了一系列新的机遇。进入 5G 时代,白剑表示,5G 对于在线教育来说最大的意义是,让线上教学场景无限接近于线下。

在白剑看来,5G 将帮助在线教育行业解决延时和互动性两方面的问题。由于 5G 带来的高速传播,能够将目前视频直播课程延时的问题大大降低,让学生在学的过程中不会因为视频延迟而使得学习效果打折扣。白剑介绍,目前保利威正在架设一张大规模的 OWT 视频直播网络,能够将视频直播延时降低到一秒以内。5G 还可以最大限度地把师生沟通的成本降到最低,实时效果会更好,同时能够催生 AR/VR 等周边视频科技的变革。同样是由于 5G 强大的传播效率,能够支持 4K UHD 双向视频流,让超高清画质成为可能,使得在线直播教育与线下教学体验更加接近。

AI 更是给在线教育提供了更大的发展空间。白剑表示,结合 AI 和大数据,能够更好地挖掘学生的行为特征,不断优化老师课件质量和教学方式,让在线教育变得更高效、更优质。

(陈学东)

## 华帝打造未来厨房 VCOO 系统首度亮相

新快报讯 12 月 9 日,华帝在上海举办 2019 未来厨房发布会,并在会上发布了厨电行业首个智能化全场景控制系统 VCOO。区别于竞品的一体化厨房概念,华帝 VCOO 更像一个超脱了物理空间概念的大脑,不止包含传统的烹饪,还囊括了备餐、清洁、健康等全套生活场景。通过核心的三大外联架构:连接平台 VeeLink、移动平台 VeeMobile 和云平台 VeeCloud,华帝 VCOO 能够对接外界几乎所有领域的家电产品,不断拓展完善自身的功能性。

根据发布会的现场演示,VCOO 直接砍掉了烹饪的学习门槛,即使小白也能轻松做大餐。但这还只是 VCOO 功能的一小部分。VCOO 非常了解用户的习性,能根据用户设定的时间,提前进行备餐,并让洗碗机提前运作,根据当天做的菜决定洗涤模式。此外,VCOO 还能对用户个人数据的全面分析,并给予特定的饮食配餐建议。在 VCOO 的加持下,厨房不再是单纯只能烧菜做饭的被动角色,而是能够主动帮用户解决问题的“人工智能”。

(陈学东)