

“双十一”网购盛宴提前“杀到”，东莞市消委会发布消费提示

慎防网购陷阱，切忌盲目从众

两项省级挑战活动在东莞举行
1200多名师生参赛

羊城晚报讯 记者余晓玲报道：黄金小镇杯首届广东青少年机器人大挑战活动和第七届广东儿童创意建构大挑战活动上周末在东莞市厚街镇黄金小镇成功举办，来自全省17个市的362支队伍1200多名师生参赛，年龄最小的选手还在上幼儿园。

活动在广东省科协、广东院士联合会、广东省振兴科技基金会、东莞市科协的指导和支持下，由广东省青少年科技教育协会主办，东莞黄金小镇冠名。

据介绍，挑战活动以“智联新未来 童构大世界”为核心主题，设置了“环保接力”“丛林挑战”“占领高地”“狮王争霸”“未来战争”五大项目，选手们一展身手，激烈角逐，争夺桂冠。尤其是今年首次举办的“狮王争霸”，融科技、动手、对抗、智慧与趣味于一体，是令人兴奋和充满活力的机器人“战斗”。该项比赛以广东醒狮为蓝本，每轮竞技由2支队伍共4台机器人同台竞技，通过程序控制和手动控制两种模式，完成“踩桩、打擂、采青”等系列挑战，争夺“狮王”的霸主地位。

主办方广东省青少年科技教育协会围绕青少年机器人的主题开展两大挑战活动，力争将其打造成为全省乃至全国青少年机器人活动的领跑者。挑战活动选手的年龄阶段从幼儿园中班至高中，从积木拼装到编程设计，从创意搭建到对抗竞技，实现了机器人活动的层次递进。同时，不限器材厂家，还全面打破传统，多机同台竞技，宏大的场景，立体的赛台，超多的变数，实现了人机的交融互通。

据介绍，此次挑战活动按项目和组别设立一、二、三等奖，并重奖前4名优秀队伍，总奖金近12万元。另外，还将从未来战争项目中选拔优秀队伍，推荐参加深圳大疆教育举办的2020年机甲大师青少年挑战赛。

据悉，广东青少年机器人大挑战活动创办于2020年，面向小学三年级至高中学生，计划每年10月下旬举办，是一项打破传统的全省性青少年机器人竞技活动，旨在为全省中小學生搭建快乐的机器人竞技体验舞台，打造全新的机器人教育学习平台；广东儿童创意建构大挑战活动(原为广东青少年科技模型大赛儿童创意建构赛)始于2014年，面向幼儿园中班至小学三年级学生，每年“六一”前后举办，现已经覆盖全省16个地市。今年，受疫情影响，两大活动同期举行。

羊城晚报讯 记者余宝珠报道：看直播、抢券抢红包、分享链接赢优惠、预付定金……进入11月，各大电商平台的“双十一”促销在本月初就提前杀到，引得不少东莞消费者提前“剁手”消费了。面对铺天盖地的促销活动，东莞市消委会11月3日发布消费提示，提醒广大消费者网上选购要冷静、不盲从，注重品质和售后服务。

谨慎选择电商平台卖家

对比往年，今年“双十一”的促销季从10月份就正式启动了，东莞很多网购达人已提

前“剁手”甚至快递都送到家了。“目前已经收到四五个快递，‘双十一’当天应该不用再买了”，家住东莞万江的许女士是个资深网购人士，今年各线上平台从10月底就启动各种定金预付模式，在11月1日付完尾款后，她的快递就陆续到家了。

记者了解到，对比往年的“双十一”折扣，今年的促销算法更复杂，让不少消费者直呼“蒙圈”。“提前付定金可以享受定金全退的优惠，还有多件多折和满减活动”，对于今年的促销，许女士透露，只要稍微算得不够精明，商家给到的

促销优惠根本无法完全享受到。记者发现，商家给出的优惠力度看似很吸引人，但想完全享受到商家的全面优惠却并不容易。以淘宝天猫的儿童品牌安奈儿旗舰店为例，该品牌对部分商品实行“提前付定金可享定金全退活动”，然后部分商品在优惠价的基础上最高可实行“六件六折”的优惠，还有“满300减40”的叠加优惠等等。但这些优惠并不是所有商品全覆盖，消费者要想享受到商家促销页面上的“双十一特惠价”，必须完全满足各种优惠条件，如购买的产品的总金额刚好是300

的倍数等，否则优惠程度将大打折扣。

很明显，让人摸不着头脑的促销法则是“双十一”促销容易引发消费纠纷的原因之一。东莞市消委会也指出，据往年“双十一”的投诉情况分析，网购投诉问题就有“优惠促销无法兑现、隐瞒或含糊促销限制、虚假宣传或展示、售后服务难以保障、食品不新鲜、商品不按时发货、物流配送延误”等。

对此，东莞市消委会提醒，消费者网购应谨慎选择电商平台及卖家，注重信誉和售后。要选择资质齐全、渠道规范、售后完善、信誉度高的电商。对

个人发起的网上销售活动，如小区微信群、公众号等，要慎重参与。同时，要理性选择生活品，避免囤积浪费。选购食品、洗涤、卫生等生活必需品时，应依照自身实际所需理性购买，不要盲目跟风抢购囤积。还有，消费者购物前要了解规则，防范纠纷，注意商家的促销优惠是否存在隐蔽性限制条件，网购前要了解清楚促销活动的规则，主动规避网购风险。

不要盲目相信直播带货

“直播+电商”也是“双十一”的热门购物方式，越来越

多的消费者通过观看网络直播下单购物。东莞市消委会建议参与直播网购的消费者，不要盲目相信直播带货，要选择售后服务完善的直播平台。同时，从自身需求、产品质量等方面，多角度考量是否需要购买产品。

另外，选择在直播平台网购的消费者还要注重个人信息保护、账户交易安全和权益保障，不要随意点开购物链接，不要轻信私下交易等承诺，选择有第三方支付的平台交易。并保留必要的交易凭证和记录，一旦权益受损，维权时要有理有据。

东莞塘厦高博会11月23日开幕

首次落户专业球场，首次将展期延长至7天

文/羊城晚报记者 秦小辉
图/羊城晚报记者 王俊伟

11月3日，记者从2020第十二届东莞塘厦高尔夫球博览会(下称高博会)新闻发布会获悉，2020年塘厦高尔夫球博览会将于11月23日—29日在观澜湖高尔夫东莞球会举行，共设置8大专业展区，展位共270余个。值得一提的是，今年塘厦高博会首次落户专业球场，并首次将展期延长至7天。

据介绍，本届高博会以“展会+赛事+专业活动”的形式，围绕高尔夫竞技、高尔夫配套设施、高尔夫用品等行业，汇集高尔夫用品上下游资源、高尔夫产业营销资源、高尔夫文

化与科技发展，丰富展会活动，构建高尔夫资源展示、交流与合作平台。

展会共设置270个展位八大展区，展区更注重科技化、年轻化、时尚化。

记者了解到，以往展会的主会场都设在塘厦镇塘龙广场，今年首次放在东莞观澜湖高尔夫球会举办。之所以如此，据塘厦镇党委委员任沛东透露，一方面是受新冠疫情的冲击，通过在专业球会举办展览，能够进一步推动企业复工复产，刺激消费，带动塘厦第三产业发展；另一方面是观澜湖高尔夫球会作为世界第一大的高尔夫球会，建有12个共216洞的国际锦标级球场，同时还被评为国家5A级旅游景区。此次高博会也是紧密依托现有的观澜湖高尔夫球会的资源优势，拥有庞大的会员体系，目标群体精准，力求把塘厦高博会打造得更加专业化、市场化、品牌化、国际化。

本届高博会的另一特点就是史无前例地将展期改为7天。展会期间，除了有开幕式、产品推介会、专业论坛等多项展馆内活动，还包括“总裁杯”“高博杯”等20多场高尔夫赛事。而且，本届高博会将深度整合线上线下资源，邀请一批带动能力强、知名度高的网红，通过时兴的网上直播带货全方位展示高尔夫产品，提供专业化的服务和网上交易功能，打造线上线下结合的购物嘉年华。



塘厦镇越来越多的青少年开始接触高尔夫运动

提前释放“双十一”优惠 东莞车行打响促销大战

文/图 陶丽蓉



如今的“双十一”，不单单是消费者的购物狂欢节，也成了各大商家奋力争夺的促销战场。一年一度的“双十一”狂欢购物节即将来临，东莞市车市火力全开。笔者近期走访东莞车市发现，与往年相比，今年“双十一”营销大战来得更早，各大汽车品牌4S店早在上周就开始推出“双十一”优惠活动，众品牌车型优惠基本接近底价。

同时，部分汽车品牌不仅线下做促销，还联合网站做线上营销，开启线上下单+线下体验的O2O模式。今年“双十一”，东莞车市一场线上线下汽车促销大战已经打响。虽然离“双十一”还有一周的时间，但是许多车行从上周开始，就提前释放“双十一”优惠政策，吸引购车者购车。

提前享受“双十一”特惠价

上周日，寮步东风风行举办了“双十一，提前放价团购会”，各车型可提前享受“双十一”特惠价，各款车型价格直降1万元到1.8万元不等。降价的同时，还在展厅举行送DIY蛋糕、茶艺课堂等一系列活动，为“双十一”这个

重要节点的到来提前预热。在走访中笔者了解到：“通过活动提前将‘双十一’的需求量进行释放，使‘双十一’期间，可以接到更多新的客户。”

说到提前行动，早在10月底，东莞新大地举行月末冲量，多重购车大礼相送，率先吹响提前放“价”集结号。此外，吉利星展店和新东联长城从11月初就拉开了

“双十一”促销的风暴。吉利推出交11元直抵1100元购车基金，活动期间订车还赠送价值2680元的室内空气净化器1台；新东联长城更是厂商联动，放大招，购哈弗汽车享价值5888元豪华大礼包。

针对车行这种提前打出“双十一”优惠的做法，有业内人士指出，这反映了东莞的新车销售市场竞争激烈，只要能得到厂家的支持，管它到没到节假日，先提前把活动做了，把订单拿了，买车的就那么多，被别的车行多拉走一个客户，自己就有可能少一个客户。此外，进入第四季度后车

市都比较平淡，出现了消费者持币待购的现象。许多车行都希望“双十一”这个重要的节点能冲一下，所以有车行提前释放“双十一”优惠政策也不足为奇。

4S店线上线下相结合

借着“双十一”网购热潮，多数汽车厂家参与天猫网、京东网的大型“双十一”营销活动。因此，除了在店内推出团购优惠之外，东莞不少汽车品牌4S店开启线上下单+线下体验的O2O模式，拓展新的销售渠道，提升销量。

还有部分车企为了刺激消费者的购车需求，天猫、汽车之家、易车网搭建的易车商城，都在“双十一”期间各显神通。在各大电商平台的“双十一”促销页面中，“一元秒杀”“5折秒杀”“直降万元，并送千元油卡”“线上支付499元抵扣车款，还送礼包，支付成功送油卡”等活动比比皆是。

笔者登录天猫汽车购买专场发现，东风日产、广汽丰田、广汽传祺、一汽大众、上汽通用别克、北京现代等众多品牌都参与了天猫订车活动。东莞有购车需求的消费者可线上预订，在享受一定

优惠后去相应品牌的4S店提车。除此之外，今年线上活动不单单是直降车价，更多是以线上赢取优惠，线下4S店购车兑现为主。

“网上卖车对于东莞市场来说还刚刚开始，宣传效果要大于实际效果。”多数车企负责市场的人员坦言，对于厂家和汽车经销商而言，不急于要求网上卖车做得多大多好，目前是在搭建平台，拓展渠道，实体店销售仍是主导。

车市整体向好发展

从近期的消费情况看，汽车

市场延续了8月份的回暖态势。整个车市三季度实际上一直保持较强的旺销态势。

由于进入四季度后车企和经销商的冲刺，业内专家判断，今年汽车销量有望继续走强。预计，无论是乘用车还是商用车，四季度数据都会较好，年末车市将出现明显增长态势。多数经销商表示，上半年由于特殊原因，积压的汽车购买力在下半年会逐渐得到释放，加上年末各大品牌和经销商的大幅让利促销，接下来的两个多月，车市整体会向好发展。

提升配电变压器能效 打造高效绿色电网

文/图 余晓玲 杨金玲

明年6月起，配电变压器能效标准将全面提升，东莞供电部门推广应用高效节能设备



明年6月起，我国将强制推行配电变压器能效标准升级，传统3级能效配电变压器将全面淘汰。10月29日，2020年高效配电变压器技术交流会东莞分会在东莞举行，此次会议由东莞市电力行业协会、南方电网广东东莞供电局主办，海鸿电气有限公司协办。本次交流会旨在让广大专业人员更加深入、全面地了解国家配电变压器的最新能效标准和政策，并通过紧密的互动，共同推动高效节能设备的推广。

据悉，随着新能效标准的颁布及后续的实施，变压器行业定将迎来新一轮的全面升级，高效配电变压器的推广应用，将能够有效助力安全高效绿色电网的打造。同时，提高能源的利用率，为“品质东莞”提供绿色电能。

变压器能效将全面提升

据了解，电力变压器(包括输电变压器和配电变压器)是国民经济各行业广泛使用的电气设备。由于使用量大、运行时间长，变压器在选择和使用上存在着很大的节能潜力，降低变压器损耗，提高输电效率，是目前世界各国普遍关注的问题，也是我国政府抓工业节能工作的重点之一。统计数据显示，我国配电变压器损耗占输电损耗的40%~50%，而输电损耗又占全国发电量的6.6%左右。提高整个配电变压器系统效率，对于降低我国输电损耗、促进工业发展转型升级、实现国家节能减排目标具有重要意义。

近年来，我国出台了多项政策，推动高效配电变压器的应用和发展。去年，强制性国家标准

GB 20052-2020《电力变压器能效限定值及能效等级》发布，对变压器能效指标提出了更高要求，能效要求与国际标准接轨。

当日的技术交流会上，中国标准化研究院刘韧博士详细解读了新变压器能效标准和提升变压器能效的重要性、紧迫性。据了解，明年6月开始，我国将强制推行变压器能效全面提升。新型高效变压器与传统变压器相比，更节省能耗和土地资源，更有利于构筑“绿水青山就是金山银山”的美好环境。

“目前的配电变压器执行的是2013年的能效标准，新标将于明年6月推行。”据海鸿电气有限公司大区总经理刘焕兴解释，目前的3级能效变压器，明年6月份开始将被全面淘汰；2级能效变压器，可转换成新标的3级标准，以此类推。

高效节能从而减少电费

东莞供电局正按照相关文件的要求，大力推动节能设备的应用，特别是变压器这个核心的设备，在项目包装、审图阶段，要求客户使用节能设备，设计图纸时变压器要达到2级能效以上。如，摘得LEED-CS铂金级认证的东莞南城嘉宏振兴中心采用9台1600千伏安的1级能效变压器；东莞滨海湾新区标志建筑湾区一号也采用了1级能效的变压器，负荷10100千伏安；东莞五株电子、中国电子产业园爱华电子等均已采用。

据了解，高效节能产品的空载损耗均比普通产品低，有利于减少用电量，从而减少电费。据刘焕兴介绍，新能效标准中变压器损耗将大大降低，以一台630千伏安新能效1级标准配电变压

器跟目前普通的S11型同容量变压器进行比较，年节省电量约1.6万千瓦时；再以一个大工业项目为例，安装10台2500千伏安的变压器，采用新能效1级与传统型变压器对比，单电费一年就能节能约40万元。

“一台2500千伏安的新能效1级变压器，比传统变压器的成本确实会高一些，但每年可节省4万元的电费，这其中的成本差价两年半就能回来。而变压器的使用寿命为30年。”刘焕兴说。

另外，新型变压器噪音更低，海鸿公司符合新能效标准的变压器噪音可以低至38分贝，比家用空调噪音还小，可以有效减少噪音投诉。

此外，一体式防护型敞开式立体铁心干式变压器和小型化双层预装式变电站还具有占地面积小、整体体积小、安装简便等优势。

推广应用仍需多方协力

据了解，由于节能设备价格较高，目前用户在投资上积极性仍不够。东莞供电局生产技术部配电管理专责陈果华表示，在高效配电变压器的推广应用方面需要多方协力进行。用户方面，合理选择节能型变压器对整个供电系统的节能起着至关重要的作用，用户应选用低能耗高效节能变压器，虽然一次投资大了，但是从长远看，整体运营成本将大大降低。生产厂家方面，企业应贯彻执行强制性节能标准，积极创新，在技术研发、制造工艺、质量控制等方面全面提升，加快变压器制造业的转型和整合。供电部门方面，要大力推动1级能效低损耗变压器应用。加强设计、审图、验收监管力度，拒绝高能耗的低能效标准限值产品。此外，还需要政府相关部门加强对高耗能设备的监管，制定更多有利于推广高效节能变压器的政策。