



今年夏天，中國東北地區遭遇55年來罕見的高溫天氣，最北端的漠河氣溫都連續幾天突破35℃大關，地表溫度高達65℃。隨着氣溫飆升，空調需求暴增，東北出現空調搶購潮。接近40℃高溫裹挟着濕氣撲面而來，在黑龍江哈爾濱一棟上世紀九十年代的舊樓外，來自河南的空調安裝師傅李國強（化名）舉着衝擊鑽，在40厘米厚的磚牆上艱難作業。汗水順着他的安全帽帶往下淌，在水泥地上砸出深色的印記。「這牆比南方厚一倍，鑽頭都得換特製的。」他擦了把汗，笑着對香港文匯報記者說。與此同時，數千里外的海南三亞，哈爾濱遊客正躺在酒店泳池的浮排上刷着手機，享受着絲絲清涼，海風拂面，一掃東北老家的悶熱與黏膩。

●暑期，許多遊客來到海南三亞，感受與海共舞的樂趣。 新華社

●空調安裝師傅正在作業中。 香港文匯報記者于海江 攝



●香港文匯報記者于海江、王欣欣 哈爾濱報道



「東北地區牆體比南方厚一倍！」河南空調安裝師傅李國強在哈爾濱一棟老樓外滿頭大汗。隨着東北遭遇55年罕見極端高溫，空調安裝量7天暴漲16倍，格力、海爾等企業緊急從南方調派1,500名安裝工馳援。然而，零下30℃凍土層改造的房舍、無預留外機口的磚混結構，讓這場「南師北調」的技術攻堅戰陷入膠着。

今年以來，東北出現極端高溫天氣，據中國氣象局消息，今年7月全國大部地區氣溫接近常年同期到偏高。其中黑龍江、吉林、遼寧北部等地偏高1℃-2℃。在此背景下，東北因高溫頻上热搜，瀋陽時隔6年衝上35℃，漠河時隔55年連續兩天出現35℃以上高溫。有東北市民接受採訪時表示，東北傳統熱季一般為7到8月，可能忍一忍就會過去，但今年6月份便開始高溫，高溫時間長是刺激東北居民買空調的重要原因。

空調銷量攀升 部分型號「一機難求」

香港文匯報記者在海爾集團公司了解到，7月以來，海爾空調在東北銷量持續攀升：吉林安裝量同比增長563%，黑龍江零售額同比增長333%，遼寧同比增幅達518%。極端高溫下，原本以供暖為主的東北市場成為家電行業新藍海。京東物流數據顯示，瀋陽、長春、哈爾濱三地空調配送量7天增長12倍，部分型號甚至出現「一機難求」。

在中國最北端的漠河北極村，海爾是極少數能完成配送安裝的品牌。當地的松盈酒店老闆算了一筆賬，「裝空調後夏季入住率提升40%，北方客人專門衝着冷氣來。」

儘管廠商緊急調派1,500名安裝工馳援，但需求激增仍導致服務延遲。哈爾濱市民黃女士反映，其在三個電商平台同時下單空調，仍等待多日才完成安裝。業內人士指出，東北空調市場爆發暴露出服務資源匹配短板，未來需建立更靈活的本地化服務網絡以應對極端天氣挑戰。

牆厚鑽孔耗時長 安裝難度倍增

李國強已在哈爾濱連續奮戰半月，每日5點出門、深夜11點收工。他感慨，「沒想到安空調也能『出公差』，等忙完一定要好好逛逛這名城。」

南北氣候差異讓安裝工作難度倍增。李國強介紹，南方牆體厚20餘厘米，鑽孔僅需1小時；而哈爾濱牆體普遍達40厘米甚至更厚，且含保溫層、鋼筋網等複雜結構，鑽孔耗時超長，夾層牆最厚處達1米，需更換七八根鑽桿才能打穿。「在南方一天能裝10台，剛到哈爾濱時一天只能裝2至3台，現在熟練了也不過4至5台。」他坦言，高空懸吊安裝外機支架更添風險。

為應對挑戰，各品牌調整策略，每組安裝隊配備南北師傅各一名，由熟悉本地環境的北方師傅主導施工，南方師傅配合技術細節。儘管效率提升，但訂單激增仍導致安裝周期延長，部分客戶需等待一周以上。

# 南師北調裝機忙

▼哈爾濱的家電商場，空調銷售火爆。 香港文匯報記者于海江 攝



●黑龍江財經學院學生宿舍已安裝完成空調設備。 香港文匯報記者于海江 攝



## 高校批量採購空調解暑

為應對東北地區夏季極端高溫，黑龍江財經學院日前通過嚴格招標程序，一次性採購3,371套海爾空調，全面升級校內學習與生活環境。校方表示，此次採購聚焦產品耐高溫性能與低噪運行能力，旨在解決高校宿舍對空調設備的特殊需求。

黑龍江財經學院後勤部門負責人表示，此次採購標註着東北高校後勤保障從「基礎功能型」向「舒適體驗型」升級。目前，首批空調已進入安裝階段，預計覆蓋全校所有學生宿舍及教學樓。海爾空調東北區域負責人透露，未來將針對高校場景推出定制化維保方案，通過物聯網技術實現遠程故障預警，確保設備長期穩定運行。

香港文匯報記者在黑龍江當地了解到，今夏哈工大、哈工程等高校也相繼完成學生宿舍及教學樓的空調安裝工作。

# 北客南遊覓清涼

當北方人湧向海南避暑時，三亞的酒店泳池正擠滿泡澡的東北遊客；當漠河北極村的民宿首次裝上空調，哈爾濱遊客已在五指山腳下避暑半個月。極端高溫打破季節旅遊定律，高溫「烤」驗之下，避暑成為了旅遊市場的剛需，消費者們的遊玩目的地隨之發生變化。以往被貼上「避寒過冬勝地」標籤的海南，今年成了不少北方人眼中的避暑新選擇。

當東北氣溫衝上40℃時，三亞卻保持26℃-34℃的舒適區間。攜程數據顯示，7月三亞酒店預訂量同比增长210%，其中65%來自東北、華北地區。五指山、萬寧等地的民宿更出現「一房難求」，哈爾濱遊客齊女士表示，她已經在五指山腳下避暑半個月了。她說，「在東北那40℃的高溫下，空調房待久了也難受。來到海南，泡在泳池裏，再喝

上一碗清補涼，那感覺比待在空調房舒服多了。」不止三亞，萬寧、陵水等依靠海洋和山地調節氣溫的城市，也成為北方遊客避暑的新寵。許多像齊女士這樣的哈爾濱遊客，選擇在這些相對小眾但清涼宜人的地方享受假期。

南北溫差催生避暑新動向

另一位哈爾濱遊客王先生則選擇了萬寧作為自己的避暑目的地。王先生平時工作繁忙，壓力較大，這次趁着高溫假期，帶著剛剛參加完高考的兒子來到萬寧。他說，「這裏空氣清新，溫度適宜，每天可以帶著孩子在海邊散步，或者去附近的熱帶雨林裏走走，感覺身心都得到了極大的放鬆。和在哈爾濱悶熱的夏天相比，這裏簡直就是天堂。」

避暑需求催生「清涼經濟」，三亞酒店推出「空調+泳池」套餐，漠河開發「極地避暑」旅遊專線，貴州六盤水舉辦馬拉松避暑賽。國家文旅部測算，2025年暑期避暑旅遊市場規模將突破8,000億元，成為拉動內需的新引擎。



▶哈爾濱遊客齊女士在海南泡泳池、喝清補涼。 香港文匯報哈爾濱傳真

## 度假村內遊 邊玩邊消暑

面對持續高溫，傳統「找涼快地兒」的避暑模式正悄然升級。深入山林、親水嬉戲、體驗動感項目成為主流，避暑核心從被動躲避轉向主動享受，旅遊市場迎來「清涼經濟」新風口。位於哈爾濱以東近200公里的亞布力陽光度假村，憑借冬季滑雪場的知名度，今夏創新推出風車城堡露营地、陽光騎馬、霓虹飛毯等避暑項目，迅速成為周邊遊客的「清涼新寵」。

「實在厭煩了在哈爾濱市『躲』在室內的生生活，現在來到亞布力能玩水、騎馬、露營，孩子特別開心。」來自哈爾濱的遊客李女士說。亞布力陽光度假村市場營銷總監孫年偉說，夏季項目上線後，周末客房預訂量同比增长超200%，親子家庭佔比達70%。項目通過「冬季滑雪+夏季避暑」的雙輪驅動，有效延長了旅遊旺季，帶動周邊餐飲、民宿等業態收入增長。



●哈爾濱持續高溫，位於松北區融創茂的熱雪奇跡卻熱鬧非凡。 香港文匯報記者于海江 攝

# 哪兒涼快去哪兒「冷資源」變「熱經濟」

記者手記

在廣袤的東北大地上，空調這一曾經被視為「奢侈品」的家電，在這個夏天突然轉變為「必需品」。過去，東北的夏季相對短暫且涼爽，空調的普及程度並不高。然而，隨着極端高溫的頻繁來襲，酷熱難耐的天氣讓人們對清涼的需求愈發迫切。空調不再是可有可無的裝飾，而是成為保障生活舒適度的關鍵設備。這一轉

變，不僅是消費觀念的更新，更是極端氣候對傳統消費模式的有力衝擊。它反映出在氣候變化的大背景下，消費者的需求正在發生深刻的變化，企業也必須緊跟這一趨勢，調整產品策略和市場布局。

對於空調廠商來說，除了從南方緊急調派安裝師傅去北方，更首次遇到東北地區夏季空調脫銷的情況，消費者到店裏不是選空調，而是

剩哪款就要哪款。隨着極端高溫氣候向北遷徙，空調企業需要調整生產計劃和營銷策略，以滿足南北方消費者的不同季節的不同需求。

在機場，舉着「避暑圈」旗幟的張大爺的一句，「哪兒涼快去哪兒，現在這天氣，命都是空調和泳池給的。」這句看似玩笑的話語，卻道出了當下旅遊市場的新趨勢。消費者不再局限於傳統的旅遊季節和目的地，而是根據氣候條件靈活

選擇旅遊地點，追求更加舒適、愜意的旅遊體驗。避暑經濟由此應運而生，成為旅遊市場一股新勢力。

旅遊企業也同樣面臨轉型的壓力，傳統的旅遊線路和產品已經無法滿足消費者在極端氣候下的需求，旅遊企業需要開發更多適合避暑、休閒的旅遊項目，提升服務質量，以在激烈的市場競爭中佔據一席之地。