

目录

一、市场动态

1. 2012 或是企业最困难时期 亏损风险加剧
2. 信心 2012
3. 2011 年，这一年
4. 国内压缩机行业需要创新的土壤
5. 制冷空调行业正逐步转变生产方式并调整产品结构
6. 价格战、概念战——空调企业面临的两大发展障碍
7. 国内空调业应撕掉“产品同质化”标签
8. 2012 年商用空调寡头垄断格局更加明显
9. 商用空调：2011 年走势曲折 2012 或创新高
10. 商用空调相关产品达到国家一级能效标准
11. 地热能纳入十二五规划 700 亿市场渐次开启
12. 各类建筑青睐水源热泵现代节能技术
13. 中央投资 5200 万用于青海冷链等项目建设
14. 中国打破中央空调永磁变频技术发展
15. 能源形势刻不容缓 空气能热泵绝处逢生
16. 南北疆建四大农产品冷库
17. 山东烟台保税港区冷链物流园计划年内开建
18. 试验证明氨制冷的市场是成熟而稳定的
19. 行业聚焦：冷库不再“冷” 市场正走“热”
20. 公共冷冻仓储设施未来五年将以 24%速度增长
21. 工程机械行业今年或将进入“调整年”

怀婵娟 (投资者关系管理代表)

emily_huai@hanbell.cn

ir@hanbell.cn

021-51365368

22. 空压机配件维修“混乱现状”有望缓解
23. 我国真空磁控溅射镀膜机仍处于供不应求状态
24. 半导体照明节能产业十二五规划在制定
25. 全球最大半导体设备制造商落户昆山

二、行业情况

1. 螺杆空压机的黄金的 10 年
2. 暖通空调资讯 第一季度市场调查
3. 浅谈热泵在热水器市场将会如何发展
4. 低碳式发展中小型冷库应突破局限性
5. 《水产品冷链服务规范》国家标准研讨会召开
6. 冷链物流产业缺乏上下游整体规划与整合
7. 政策支持推动我国空压机行业实现关键技术领域突破
8. 凝心聚力,我国压缩机行业定能度过难关
9. 加强国际竞争, 守稳空压机市场
10. 国际真空包装技术与装备发展趋势

三、企业资讯

1. 建筑节能领域“强强联合” 达实智能牵手美国开利
2. 思科国祥抢占常州地源热泵市场
3. 区域资讯
4. 海立股份上海日立电器成功开发新能源车用电动涡旋压缩机
5. 盾安环境离心式冷水机组顺利通过国家质检中心检测
6. 海尔打造在日最大变频研发中心
7. 康奈可车用空调压缩机项目在江苏海门投产
8. 阿特拉斯·科普柯在全球 100 家最具可持续发展力的公司中位居第十
9. 沈鼓高质量完成国内首个大型 PTA 空压机组“交钥匙工程”
10. 陕鼓集团召开 2012 年营销工作会议庆祝销售破百亿
11. 开山压缩机股份有限公司正式成立开山通用机械研究院
12. 金通灵新品小型空压机再获销售突破

13. 西门子为中国提供首批标准整体齿轮式空气压缩机
14. Edwards 扩大中国华南地区的真空技术服务机构
15. Busch Fossa 涡旋式真空泵
16. 凯旋真空成为中海油的合作项目

四、关于汉钟

1. 汉钟精机制冷压缩机业务快速发展 市场空间广阔
2. 消化压力后 指数会重拾升势
3. 国泰君安：机械板块关注业绩超预期或事件驱动的投资机会(荐股)
4. 地热能利用将获保障相关个股多逆市上扬
5. 嘉实基金屡买股屡被套 业界建议别管理社保基金
6. 跨越省界无缝发展——感受"长三角一体化"之一
7. 智能制造装备产业化前景 精密数控机床重中之重
8. 汉钟精机：目标价 18 元 “增持”评级
9. 中信建投 3 月 26 日晨会纪要
10. 汉钟精机：制冷业务稳健 干式真空泵为新利润增长点
11. 机械行业：估值修复结束回归利润增速 推荐
12. 50 只超跌绩优股有望反弹（名单）
13. 基金隐形重仓股揭秘 四行业成“迷恋”目标
14. 国泰君安：推荐工程机械、资源品机械和铁路设备
15. 鑫江车：乘风破浪正当时
16. 汉钟精机 2012 年一季报点评：业绩低于预期，市场低迷(安信证券)
17. 汉钟精机 2012 年一季报点评：毛利率大幅下滑，费用率维持高位(华泰联合证券)

一、 市场动态

1. 2012 或是企业最困难时期 亏损风险加剧

国务院发展研究中心企业研究所日前发布《中国企业发展报告 2012》，认为 2012 年中国企业可能进入本世纪以来“最困难”的时期。在该所与中国移动联合主办的“第十届中国企业发展高层论坛”上，工业和信息化部总工程师朱宏任透露，工信部正会同有关部门拟定促进中小企业发展和非国有经济发展的政策措施，建立和完善中小企业服务体系，推动中小企业转型升级。

企业盈利空间收窄

国务院发展研究中心主任李伟在论坛上表示，2012 年中国企业将面临更加复杂多变的发展环境。从全球来看，2012 年乃至未来几年，国际经济可能都处于增长乏力阶段，国际贸易将持续萎缩。据国际货币基金组织预测，2012 年国际贸易总量增速仅为 5.8%，今后相当长一段时间内，贸易保护与投资贸易摩擦将可能成为国际市场的常态，这无疑是中国出口企业难以回避的严峻现实。

在国内方面，李伟认为，企业可能面临市场、成本与价格、节能减排、产能过剩等多方面的巨大压力。东南沿海地区的一些企业，特别是中小企业在中国经济下行的压力面前形势更为严峻。

在企业内部看，2012 年企业仍然面临较大的经营压力，具体表现在：能源、资源及大宗商品价格高位震荡，原材料价格上涨压力难以缓解；人口红利效应降低导致劳动力成本补偿性上升；用地紧张和更加严格的土地管理制度导致土地成本高涨；融资难且融资成本提高导致部分企业资金链更趋紧张；中国经济总需求下降、企业亏损风险加剧。

国研中心企业研究所所长赵昌文认为，2012 年对中国企业发展来说可能会面临更多困难，国际市场需求增长可能继续放缓，国内经济增速可能进一步回调，各种快速增长中被掩盖的矛盾和问题可能会逐步凸现。

对于企业战略，《中国企业发展报告 2012》指出，中国企业对外投资存量规模仍然较低，境外直接投资中有较大比例返程投资。为此，中国企业“走出去”需由“获取导向”转向“价

值创造导向”，在合作共赢的基础上推进“走出去”战略。

企业并购重组步伐显著加快，但要坚持以市场力量为主推进并购重组。在经济调整期并购重组是促进优势企业加快发展，重新整合配置生产能力，应对经济困难的重要途径之一，但也要注意民营企业在并购重组中处于不利地位。

推动中小企业转型

目前，我国中小企业的困难仍很突出。中小企业既面临一些长期问题，包括市场进入障碍，企业负担较重、融资难、对中小企业服务体系不完善等。同时，也面临用工成本上升、环境保护压力大和国际市场不确定性增加等新挑战。对此，工信部总工程师朱宏任指出，有关部门正在拟定促进中小企业发展和非国有经济发展的政策措施，建立和完善中小企业的服务体系。

2011年9月，工信部会同其它相关部门专门编制《中小企业成长规划》，提出继续实施中小企业成长工程，努力提高中小企业增长的质量和效益。朱宏任透露，“十二五”时期，工信部将进一步完善政策扶持中小企业，把发展中小企业摆在更加重要的位置，以小型和微型企业为重点加强财税扶持力度，加快中小企业技术进步和结构调整。

规划提出，“十二五”期间，工商登记的中小企业户数年均增长8%，规模以上中小企业户数年均增长6%，中小工业企业实现增加值平均增长8%。在技术创新方面，中小企业研究与事业发展的经费支出占主营业务收入比重不断提高，形成一批具有创新能力、知识产权创造优势和知名品牌的创新型中小企业。在产业结构方面，中小企业在现代服务业、现代农业和高新技术产业中的比重持续提高。

今后5年，工信部将支持建立和完善4000个中小企业的公共服务平台，重点培育500个国家级中小企业公共服务示范平台。在80%以上的省级地区，基本形成以资源共享、服务协同为主要特点的中小企业公共服务平台网络。

近年来，各级财政也不断加大对中小企业的资金支持规模和财税支持力度，一批重要项目和重点工程先后顺利实施。在支持中小企业结构调整转型升级方面发挥了至关重要的作用。2009年以来，中央财政支持中小企业技术进步项目4160个，技术改造项目8527个，科技

创新项目 1.6 万个。中小企业培训创业辅导、融资担保管理咨询信息服务等服务业务也得到明显加强。

资料来源：《压缩机》2012 年 3 月刊 Top↑

2. 信心 2012

危机在某种角度上来看，是一种对企业综合实力的考验。

既是对企业抵抗风险能力的一种考验，同时也对企业的运营和管理效率提出了更高的要求。

2011 年下半年逐渐蔓延而来的全球性的经济局势和国家的楼市调控政策让当时的很多人对 2012 年的中央空调市场充满了迷茫和不安。某品牌以为销售负责人在去年底接受本刊采访时就曾对笔者表示，他们也许将会大幅调低 2012 年预期的销售目标以应对在接下来可能会接踵而至的危机。如今，2012 年已经过去两个月时间了，尽管宏观经济以及地产行业的阴霾并没有散去的迹象，但是在本刊近期对于部分主流品牌中高层的抽样采访中，我们发现，大家对于 2012 年的市场的判断却在悄悄地发生着变化。

原因其实非常简单。一方面，在经过一季度前两个月的试水之后，大家普遍发现整体市场环境并没有想象中那么糟糕，除部分较多依赖地产项目的品牌和企业外，大部分主流品牌，尤其是水机品牌的项目数量并没有出现预料中急剧减少的情况，相反，一些品牌甚至出现了大幅的增长的意外场面；另一方面，尽管行业的环境并没有出现特别的利好因素，但是大部分工厂已经开始意识到，即便行业存在再多的困难，制造企业都必须首先站起来，利用积极的心态去引导自己的渠道树立信心，投入战斗。因为在现阶段阶段经销模式盛行的行业背景下，渠道的资源对于制造企业的作用和意义不言而喻，如何让渠道商在面对恶劣的宏观经济环境时，能坚定的与企业走在一起，给他们不断地注入信心显然不可或缺。

当然，信心不是万能的，但没有信心显然是万万不能的。行业需要信心，经销商需要信心，制造企业更需要信心，但是制造企业在树立自身信心的同时，更有责任和义务去向渠道和行业传递信心。而作为行业中的一员，我觉得我们媒体也有责任利用我们的力量去向行业

传递信心，而不是过度的妖魔化危机。

寒气扑鼻？

造成本次行业的危机主要来自于两方面的压力。首先是来自于 2011 年开始的全球性经济危机，而本次经济危机在很多经济学专家来看，是全球经济的第二次探底，触发事件就是欧元区的债务危机；其次就是以限购和限贷为核心的国家楼市调控政策的持续影响，让国内的房地产市场在 2011 年开始全线溃败，地产企业纷纷告急，地产项目也因此而受到诸多牵连，停工、延迟交货几乎成为了行业中的两大关键词。

不可否认的是，市场过去相信 08 年后全球经济的复苏是可持续的，并把对未来几年的乐观情绪反映在价格中。但实际情况是，所谓的经济增长仅仅是由补库存和刺激政策带动的，并不是来自各个行业和各个国家的结构再平衡，而那才是经济真正需要的。认为光靠刺激计划本身就可以撬动经济恢复增长，并让它进入稳定增长的轨道，这样的信条已经导致全球实施宽松的货币政策和财政政策。这个错误正把全球推向高通胀。

欧盟是中国最大的出口市场之一，在全球经济一体化的背景下，欧元区国家经济局势的不稳定就造成了中国出口产品的不稳定，包括中央空调、家电之内的行业几乎都受到了很大的影响。同时，欧元区的不稳定，对于那些想走出去计划在外投资的企业信心也带来了极大地打击。

根据我们从行业中部分主流企业的抽样采访资料来看，确实对本年度中央空调行业造成实质性影响的因素主要来自于房地产市场的受阻，尤其是一些以房地产项目配套为主制造企业，体会是最为深刻的。因此，从上一年度末期到今年一季度中央空调各大类产品中，多联机产品的销售影响肯定是最大的。尽管部分主流多联机制造企业表示项目数量并没有出现明显的下滑趋势，但是提货积压的现象十分严重，很多地产项目停工以及地产企业资金链的告急是造成这一现象的主要原因。不过，随着包括南京、合肥等 10 多个城市楼市政策的松动，大部分企业相信 2012 年的房地产市场的低迷局势不会持续太久，今年下半年整个市场可能会随着房地产市场的复苏而重新进入高速的发展轨道。

原材料价格似乎一直以来都是影响中央空调主机制造企业生产成本的最重要的因素，不

过在今年，大部分企业普遍认为给企业带来成本压力的已经不再是原材料的价格，而是持续攀升的人力资源成本。在过去十年的全球化过程中，中国俨然已经成长为价格的制定者。中国过剩的劳动力在很大程度上降低了制造业产品价格，提升了企业的价格上的竞争力，也吸引了很多跨国企业的投资建厂，并在低息环境下抑制了通胀。不过，中国劳动力的剩余时代似乎已经一去不复返。有专业人士预计，五年内，甚至三年内，中国的制造业工资水平可能还会翻番。因此，从这个角度上来看，制造企业产品的生产成本的大幅上涨显然已经不可避免。

当然，影响制造企业产品成本的远不止劳动力价格的上涨，通货膨胀带来的企业的管理、经营等多方面成本的上涨同样不可忽视，而这部分增长的费用显然也需要分摊在产品价格上。在《暖通空调资讯》本月的诸多采访中，有多位行业同仁不约而同的向本刊表达出了同一个现象，那就是各行各业中维系客情关系的各种方式中最习以为常的请客吃饭，如果按照几年前的费用标准来招待客户的话，可能已经远远表达出主人对客人的诚意和尊敬，高于往年两番，甚至三番的价格也已经让很多制造企业切实地感受到了来自于通胀的压力。

危机在某种角度上来看，是一种对企业综合实力的考验。既是对企业抵抗风险能力的一种考验，同时也对企业的运营和管理效率提出了更高的要求。既然来自于企业外部的市场环境和经济环境都无法随着企业的意志而改变，那么就只能要求企业对内部的各个环节做出行之有效的变化和调整，因为外部的环境对于所有的企业都是平等的，这个时候谁最能审时态势，并及时的制定出一套应对危机的策略，那么危机对于这些企业来说就不再是危机，而是机遇。

如何过冬？

面对已经来临的冬天，再谈过冬似乎为时已晚。但事实上，早在上一年度末期，就已经有很多行业内的企业未雨绸缪，为过冬下定了决心，做足了准备。

提价，几乎是行业内所有企业为了应对本次行业性危机而祭出的第一把利器。从去年6月份开始以大金为代表的多联机企业的整体提价，再到之后大部分冷水机企业的跟进，以及2012年行业开盘后以美的为首的新一轮行业性涨价，使得国内中央空调的产品的价格达到

了一个新的水平和高度，尽管部分企业为了维护市场的稳定和可持续性发展，没有过多的在价格上做文章，但是全行业涨价的浪潮已经不可避免的席卷而来。

涨价一项被认为是应对成本上涨最为简单粗暴的一种方式，但不可否认也是一种最为有效而直接，并能在最短时间内缓减企业部分压力的一种方式。当然，涨价的方式有很多种，最为简单的就是在原有产品系列价格的稳定，重新上马新的系列产品，从而提高新系列产品的价格，并逐渐让新产品取代原先的产品。尽管涨价让渠道和用户在短时间内难以接受，但是对于行业和制造企业的长远发展而言，这就像是一个阵痛，无法回避。

裁员，这种应对危机的方式显然更为艰难，它可能比涨价带来的阵痛更为深远，尽管利用这种方式来环节自身压力的企业并不是很多，但是这种“精兵简政”的方式让企业在后期的市场运作过程中对效率提出了更高的要求，也让企业在面对接下来的危机时可以轻装上阵。美的去年年末的一次大面积裁员几乎把自己推到了风口浪尖，其中不乏口诛笔伐者。但是我们的观点依然没有改变，企业在发展的过程中，随着规模的不断扩大，进而对自身团队进行扩张，本身就是一种市场化的行为；同样，随着宏观经济环境和市场需求的影响，以及企业的产销规模在达到一定的高度后，原先的庞大的团队规模已经不能再为其创造更多价值，反而对其经营带来压力的同时，通过裁员来释放压力以达到经营上的一种平衡同样也是一种市场化的行为。

发展中的产业，发展中的企业，只要是仍处于发展的过程之中，面对环境和市场的变化，企业就必然要做出取舍，从而调整行进的方向，这也正是产业规律作用的结果。在做任何决定之前，没有人可以轻易的判断出结果，这就意味着过程是可以修正的，而调整又或多或少带来阵痛。裁员这种应对危机的方式尽管过程是艰难的、是阵痛的，其中也充满了无奈，但是这样的方式在危机面前，势在必行，企业也必须承受其中的阵痛。

相比于提价与裁员两种被动应对危机的方式，其实更多的企业还是采取了很多更为积极和主动的应对方式。

比如目标客户的转变。采用这种方式的企业大部分为以往长期以地产项目为核心的多联机企业。在国家限购和限贷政策的双重阻碍下，直接导致了房地产市场成交量的急速下滑，

成交量下滑对我们行业最为直接的影响就是零售市场低迷以及高端楼盘配套项目的受阻。因此，一些企业开始在地产项目以外的市场寻求突破，不过随着部分城市限购、限贷政策的松动，大部分多联机企业认为下半年的房地产市场可能会出现相对利好的局面。当然，在目标客户上寻求转变的还有很多中小型冷水机企业，由于中小型商业地产类项目受到宏观经济因素的影响，同样出现了停滞不前的局面，在这种形势下，很多中小型冷水机企业纷纷转移视线，把以前专注的散单客户全面向系统客户转变，不过，系统客户在支撑企业销售规模的同时，也对企业的整体的综合实力提出了更高的要求。

比如产品结构的转型，利用这种方式来主动应对危机的企业大部分集中在冷水机企业中，由于国家意志倡导节能减排，所以，尽管整体的经济形势不太乐观，但国家以及地方政府对于节能型产品的推广仍然是不遗余力，如水地源热泵。因此，在我们采访的几大专业型地源热泵工厂均表示由于受到国家政策的扶持，从去年下半年至今年一季度几乎没有受到宏观经济环境的影响，项目数量仍然十分可观。与此同时，一些以往并没有把水地源热泵当做核心产品的冷水机企业，在近期也纷纷加大了在水地源热泵领域的研发和推广力度，目的十分简单，就是希望通过这一类在政策上有庇护的产品，来弥补在其他产品领域的失去的市场份额。

比如空白市场以及渠道的拓展。其实对于广袤的中国市场，潜在的市场数不胜数。在过去，由于受到企业精力和资源的限制，企业只能把有限的精力和资源更多的放在能给其带来最多收益的相对成熟的市场。但当这些所谓的成熟市场受到宏观经济影响的时而停滞不前时，一些原本被大部分市场由于本省的经济速度要相对滞后于发达地区，因此，这部分所谓的空白市场也俨然成为了很多企业的“新大陆”。

而对于渠道的拓展，尽管一直以来都是很多企业老生常谈的核心，但是在 2012 年这个相对特殊的市场环境下，渠道似乎又被赋予了新的意义。因为在经济危机下，经销商的风险意识肯定也在不断加强，而这也就直接导致其在操作项目时对垫资项目格外谨慎。因此，这些拥有强大资金实力的渠道商，在现阶段对于所有企业而言都是一种稀缺资源，如何争取到这样的经销商，并最大程度的保证这部分经销商的收益也是很多企业在本年度最为注重的一

项工作。

其实，不管是企业主动的应对措施，还是被动的应对措施，都离不开两个字——效率。在以往市场环境一片大好的局面下，企业很多问题的确是被高速的增长形势所掩盖住了，而这些问题的核心就是效率。但一旦危机出现的时候，这些问题便开始逐一显现出来。因此，在危机面前，如何提升自身的效率，如何用最少的人力、物力以及财力资源获取最大的收益也已经成为了当下许多企业正在研究和改善的问题。而从这个角度上来看，危机在某种程度上也在帮助着企业提升自身的综合能力。

信心在哪里？

在《暖通空调资讯》抽样采访的近 20 家行业主流企业的中高层领导中，其中 15 家企业的中高层领导都对 2012 年整体市场形势表示出了比较乐观的态度，只有两家企业的高层领导对 2012 年的整体形势表达出了和“悲观”和“不容乐观”的情绪。这样的结果显然是出乎我们的意料的，不过这也很好的反应出了绝大部分企业对于今年的行业前景仍然是充满了信心，其实不管是发自肺腑的自信，还是仅仅想向行业传递出企业的信心，危机就在那里，而且会接踵而至，企业在树立和传递信心的同时，还需要更多的应对和解决之道。

在对 2012 年整体市场进行判断是，大部分人对于 2012 年表示乐观的同时并没有给出具体的数值，在给出具体数值的企业中。有一位企业的高层领导预计 2012 年的行业增长率将会出现上次金融危机时的个位数增长；有三位企业的高层领导预计今年的行业整体增长幅度可能将会比上一年度下滑 10 个百分点，约在 10-20%之间；有一位乐观企业的领导表示今年全行业仍会延续上一年度超过 20%的增长；不过，其中也有一位相对悲观的企业领导表示 2012 年的行业可能将会出现负增长。

显然，让企业的领导在这个时候就给行业做一个定量的判断是困难的，2012 年度开盘不过 2 个月的时间，经济危机带来的影响和国家楼市调控政策的走势在现在看来都只是一个未知数。不过，可以肯定的是，只要 2012 年国家的 GDP 还能够继续保持增长，那我们的中央空调行业向上的大趋势就不会改变。

在关于 2012 年企业自身增长率目标要求的调查中，给出具体数值的一共 6 家企业，其

中 5 家企业的领导要求自身在今年的整体销售规模增长率要达到 50%，或者是 50% 以上，有一家企业的领导的要求增长率超过 20%。从这一点上来看，一部分企业并没有因为危机的到来而刻意调低了预期的销售目标，而是坚持了既定的销售计划。

当然，乐观和信心都是需要理由的。从近 20 家受访的企业领导口中，我们也得到了很多让人乐观的理由。

首先，可以肯定的是，作为一个发展中的国家，中国的中央空调市场，尤其是内陆地区和中西部地区的整体规模和容量显然还没有被完全释放，这也就意味着整体行业还有着太多的潜力，暂时性的经济危机和行业危机并不会改变这个趋势；同时，只要中国的经济持续上升的形势不发生改变，那中央空调行业将会毫无疑问的水涨船高，这个趋势同样不会被改变。而这两大因素也从根源上保证了中国的中央空调行业在未来的持续向上的发展走势。

其次，中国的城镇化建设步伐有增无减，这也有力的说明了行业的刚性需求仍然十分庞大。近几年国内大范围的农村城镇化建设已经让很多行业尝到了甜头，中央空调行业同样受益匪浅，而且农村的城镇化建设是国家既定的长期发展方针，因此，城镇化建设这块巨大的蛋糕仍然对市场有着很强的刺激作用。同时，尽管前几年国家的 4 万亿投资项目已经基本宣告结束，但各地政府投资的公建项目以及老旧建筑的节能改造项目基本没有受到经济危机的影响，这两大因素也是大部分水冷机制造企业表示一季度仍然实现增长的重要理由之一。

从目前部分城市楼市调控政策的松动现象来看，房地产市场的急速萎缩已经让各地政府明显的感受到了来自于各个方面的压力，而且确实也对实体经济，尤其是房地产相关的行业造成了一定的影响。因此，在很多业内人士看来，今年上半年房地产市场的调控政策以及金融政策的放宽显然是势在必行。而由于政策因素对于市场的影响往往都具有一定的滞后性，所以受访的企业中高层领导大部分认为今年的下半年市场将会出现明显的反弹，而下半年的市场也很有可能将会成为支撑 2012 年行业和制造企业实现增长的关键。

其实，还有一个颇具普遍性的乐观的理由，那就是“机遇”说。在我们采访的近 20 家企业中，有很多企业的领导都把 2012 年当做其实现“弯道超车”的关键年。没错，有挑战就有机遇，这是一个放之四海而皆准的结论，虽然有些老生常谈，但在危机面前，这个结论

十分适用，但前提是把它从一句口号变成一种行动。危机在悲观的人面前就是危机，而危机在乐观的人面前就是机遇，不容乐观的 2012 年的市场环境已经真实地摆在我们眼前，诚然，有太多让我们乐观的理由，但同时让我们不乐观的理由似乎更多。这个时候，制造企业有义务向行业、向产业传递信心。

资料来源：《暖通空调资讯》2012 年 3 月刊 Top↑

3. 2011 年，这一年

1 月

1、R22 供不应求 空调制冷剂替代进退两难

空调用环保制冷剂替代方案 1 月正式发布，国家将于 2013 年冻结非环保制冷剂 R22 的生产量，却意外引发了非环保制冷剂 R22 市场售价的逆市上扬。从 2011 年开始，由于欧美等发达国家开始停产 R22 引发了全球产能萎缩，而国内空调市场销量却突破了 4000 万台，让 R22 变得“奇货可居”。

评论：伴随 R22 被淘汰出局，R410a 沦为阶段性的替代品，而 R290 由于应用仍存安全隐患，无法在短期内进行大面积的推广应用。按数据显示，R22 制冷剂价格从 2009 年最低时的每吨 7000 元，一路攀升至 2010 年 12 月时的 22000 元，给空调企业带来了不小的成本压力。

2、2011 年起压缩机出口台湾将减免关税

根据海峡两岸经济合作框架协议（ECFA）规定，两岸双方于 2011 年 1 月 1 日起，全面实施货物贸易与服务贸易早期收获计划，539 项台湾产品和 267 项大陆产品可以优惠关税待遇进入对方市场。从 ECFA 协议中获益的产品项涉及面较广，其中，机械类包括压缩机及风扇、机械零部件、阀、轴承等机械零部件等。

评论：根据 ECFA 规定，出入境检验检疫机构是唯一签发 ECFA 原产地证书的合法机构。企业在办理优惠型 ECFA 原产地证书后，就可以享受到实实在在的关税优惠，并且在未来 3 年内享受关税优惠逐年递增的政策，大部分产品将在第三年实施零关税。

3、盾安集团与农行浙江分行连续四年达成战略合作

1月5日下午，中国农业银行浙江省分行赵忠世行长率农行高层领导一行访问盾安集团总部，与盾安控股集团成功举行银企战略合作恳谈会暨签约仪式。浙江省省农行陈福良副行长和盾安控股集团总裁助理王行分别代表双方单位在战略合作协议书上签字。盾安集团董事局成员、部分高管参加了本次签约仪式。

评论：自2008年开始，盾安集团成为浙江省农业银行四家战略合作伙伴之一。此次已是盾安连续第四年成为浙江省农行的战略合作伙伴，充分显示了农行对盾安集团的大力支持与高度的信心。同时，盾安的部分产业已经到了爆发型增长时期，有些产业尚在培育阶段，盾安在前进的道路上也仍然离不开农行的支持与帮助。

4、澳蓝2011年经销商大会在厦门拉开大幕

1月5-7日，一年一度的澳蓝经销商大会暨新品发布会在美丽的海滨之城厦门隆重举行，在会场入口处树立的倡议板，与会代表纷纷在上面郑重地签上了自己的名字和誓言。6月下旬，澳蓝以“做节能减排的倡导者、实践者、带动者”为主题，举起了2011年低碳发展的大旗。

评论：2010年澳蓝冷气机全球销量创历史新高，全国各区域的销量都有大幅度的增长。随着澳蓝产品系列不断研发，经销网络的不断完善，澳蓝蒸发式冷气机拥有了更大的市场空间。此次经销商大会，不仅仅是澳蓝与全国经销商的一次经验交流和合作探讨，更是澳蓝致力于品牌推广之路，力求实现澳蓝企业发展更上一台阶的豪迈宣言。

2月

1、节能服务企业2011年起享受多项税收优惠

2月17日，财政部、税务总局联合下发了《关于促进节能服务产业发展增值税、营业税和企业所得税政策问题的通知》（以下简称《通知》）。《通知》明确提出，对符合条件的节能服务公司实施合同能源管理项目，取得的营业税应税收入，暂免征收营业税。节能服务公司实施符合条件的合同能源管理项目，将项目中的增值税应税货物转让给用能企业，暂免征收增值税。

评论：合同能源管理是发达国家普遍推行的、运用市场手段促进节能的服务机制。依照当前的技术能力，按项目回收期 4 年，减半征收企业所得税进行计算，也可增加收益 7%。工业领域如冶金、建材、石化、电力等工业领域的较大型节能项目将会得到进一步推动，而商业楼宇、住宅、中小企业等小型项目节能将得到更大的发展。

2、三项中央空调国家标准 2 月 1 日起实施

国家标准化管理委员会 2010 年第五号中国国家标准批准发布公告中获悉，GB/T25127.2-2010《低环境温度空气源热泵（冷水）机组第 2 部分：户用及类似用途的热泵（冷水）机组》、GB/T25128-2010《直接蒸发式全新风空气处理机组》和 GB/T25129-2010《制冷用气冷却器》三项中央空调国家标准已经于 2010 年 9 月 26 日正式公布，标准将于 2011 年 2 月 1 日起正式实施。另外，GB25130-2010《单元式空气调节机安全要求》和 GB25131-2010《蒸气压缩循环冷水（热泵）机组安全要求》两项标准也已发布，具体实施日期为 2011 年 6 月 1 日。

3、三菱重工海尔荣获国家级实用新型专利

由三菱重工海尔（青岛）空调机有限公司自主研发的“虹吸式高压储液器”技术被国家知识产权局授予实用新型专利称号。“虹吸式高压储液器”技术是三菱重工海尔在热泵制冷机技术领域的又一突破。可将多联机的室内、外换热器以及汽液分离器压缩机作为模块集中在一起，在制冷制热状态互换时，虹吸式储液器的汽液分离效果会更加明显，能够更快的达到用户所需的制冷制热状态。

评论：该项专利技术采用“虹吸式”原理，其优势在于将来自冷凝器的高压冷媒完全气液分离，且储液器中被分离出来的气体在重力的作用下“虹吸”到冷凝器中继续冷凝，避免了过多气体滞留在储液器，从而在减小冷凝器换热面积的同时使冷凝器冷凝效率提高，在机器制冷制热运行时均能起到良好的气液分离效果，极大的降低了使用成本，提高了冷凝器冷凝效率。

4、申菱一体化基站机房空调获国家专利

广东申菱空调设备有限公司研制的节能型一体化基站机房空调机组获得国家知识产权

局颁发的实用新型专利证书，专利号：ZL201020102537.6。据悉，在市场分析调研基础上，申菱公司利用其多年专业空调技术的开发与应用经验积淀，早在数年前即成功开发一体化基站机房空调机。申菱节能型一体化基站机房空调机主要特点：一体化结构，节省管路连接，接通电源即可使用；自由冷却（FreeCooling），智能切换，节能50%以上；采用环保型冷媒R407C；产品符合CE认证和RoHS指令要求；超宽输入电压范围，超宽室外环境温度范围。

评论：申菱的该款基站机房空调广泛用于通信基站/3G基站、各类中小型户外机房等场所，申菱节能型一体化基站机房空调机以强大的特点，在市场竞争中脱颖而出。目前，该机组已在国内外拥有广泛的项目应用，因其高效节能而备受用户的青睐。

5、三星成立 DAS TEAM 商用空调与家用空调合并

在2011年度中三星在中国地区成立了DAS（数码空调解决方案）TEAM。这一新的业务部门主要是包括了三星商用空调和家用空调的营业业务。这实际也是一次三星商用空调和家用空调的合并。

评论：合并之后，三星地区办事处将设有家用和商用产品经理，直接由办事处经理领导。三星在区域管理上已经做出了部分调整。例如，成立南京办事处统一管理江苏市场等等。据悉，此次调整的原因很多，其中重要的一条就是三星家用空调在中国市场的表现差强人意。业内人士透露，三星家用空调盈利情况较差，这与商用空调业务就形成了极大的反差。为了能够更为系统完善空调业务的发展，实现市场资源的统一调配，三星将商用空调和家用空调实施了合并。

3月

1、EK 空调南区经销商会暨新产品推广会东莞召开

2月25日，EK空调南区经销商会暨新产品推广会在东莞黄江召开，EK空调亚太区总裁李鹏举、EK空调董事长王存柱、EK空调华南区销售总监彭健民以及来自广州、佛山、东莞、深圳、湖南、广西300多位南区的核心经销商共同参与了此次给力的经销商会议。

评论：针对于前期的市场布局以及后期市场的发展方向，EK空调市场部经理王健表示，南区市场自EK空调进入中国市场以来都是EK空调的基础，它承担了EK空调从小到大、从

无到有并逐渐壮大的历史使命，而从目前 EK 空调的发展方向来看，南区市场基本已经结束了它的历史使命，华东、华北、以及西部市场将会成为未来一段时间内 EK 空调增长的源泉。

2、山东富尔达 3 月起实行产销分离新制度

山东富尔达董事长王福敏在公司总部全体干部会议上宣布，自 3 月 1 日起，公司实行产销分离，原销售总公司建制从山东富尔达空调设备有限公司分离出去，合并于富尔达北京高新技术有限公司，成为独立核算，独立经营的企业主体。

评论：此前三年，公司实行的是工厂和销售两大主体的管理模式，由于分工明确，协调配合得当，对于公司的规范发展发挥了积极作用，但是由于公司的快速发展，这种人、财、物在生产和销售间难以理清的情形已经不再适应，整体分离已是必然趋势。产销分离是国内先进企业的普遍做法，分离后，两个公司将按照现代企业的要求，设置管理框架，运行机制和管理制度，以打造与大公司合作的基础，最终实现富尔达品牌的整体研发生产能力和整体销售能力。因此，这次分离是实现跨越迈出的第一步，也是关键的一步。

3、艾默生 3 月起在华批量生产数码涡旋压缩机

艾默生环境优化技术（苏州）有限公司 3 月 3 日在苏州宣布将于 2011 年 3 月开始在其苏州工厂正式批量生产数码涡旋压缩机。艾默生环境优化技术亚太区空调市场副总裁刘耀麟（DonNewlon）表示，今后，我们将加大在中国的生产规模和研发投入，为中国本土市场制造更多先进节能技术和产品。同时，苏州工厂将与全球其他工厂同步上市所有的数码涡旋新产品。”

评论：2002 年，艾默生环境优化技术公司将数码涡旋技术引入中国，随着市场的迅速发展，中国已经成为全球第二大的空调市场。这是艾默生环境优化技术首次在中国地区生产数码涡旋压缩机，凸显了公司对于中国本土市场的重视和信心，也显示了这一产品在全球和本地 OEM 厂商中获得了认可。

4、世图兹正式启动自主营销服务体系

3 月 9 日，全球知名的精密空调设备生产制造商——世图兹集团（STULZ）在上海举办了发布会，宣布正式成立世图兹中国销售公司——世图兹空调技术服务（上海）有限公司，同

时举办了上海工厂第三次扩建成功的庆祝仪式。

评论：世图兹精密空调在中国市场正在以客户和合作伙伴的需求为导向，采取灵活的销售方式以满足不同客户的需求，彰显了作为精密空调行业的领军企业在中国市场必胜的信心和决心。

5、盾安第三届经销商合作共赢发展论坛召开

2月25日，盾安中央空调第三届经销商合作共赢发展论坛在珠海开幕，此次论坛被盾安赋予的主题是“风起云涌，共赢天下”，似乎向行业昭示着在刚刚开启的新年度里，盾安对中国中央空调行业的雄心。

评论：到2010年，盾安环境优化与系统集成事业已经基本完成了战略布局，同时，盾安中央空调的销售规模成功突破5亿元，因此，一个新的发展阶段将接踵而来。盾安中央空调研究院院长李建军将每一种产品甚至细化到每一个型号的整合思路和盘托出，介绍新年度中研究院对于全系列产品的精细化运作思路。同样为精细化运作费尽心思的还有生产环节。盾安机电本部工厂厂长周建诚围绕质量管理、降低成本、提升效率、交货及产能规划等方面做了详尽的报告，如此详细的从产品整合、精细化生产的两大方面来与经销商交流，这在盾安的经销商发展论坛上似乎还是头一次。这背后的逻辑是：规模从5亿元到10亿元，这一过程需要的是精细化运作和准确无误的执行。

6、国睿博拉贝尔一期奠基

2011年3月18日，南京高淳，南京国睿博拉贝尔环境能源有限公司一期生产基地奠基仪式隆重举行。国睿博拉贝尔生产基地位于南京高淳经济开发区内，总投资3亿人民币，占地120亩。此次奠基的一期厂房建设面积约为13000m²，预计在2011年年底竣工投产。

评论：国睿博拉贝尔公司南京生产基地建设已经开始，这也预示着加拿大博拉贝尔中国事业的发展掀起了崭新的篇章。在既有的市场规模下，面对高速增长的中国市场，博拉贝尔希望能够进一步增强在中国的市场地位。加拿大博拉贝尔能源公司与国睿集团在中国合作成立企业，显示出了博拉贝尔扎根中国的决心，国睿博拉贝尔也必将能够对中国低碳绿色建筑事业的推动做出新的贡献。

7、翰艺系列冷水机组通过节能产品认证

3月，中国质量认证中心莅临翰艺工厂，对翰艺申报节能产品认证进行生产条件现场审查。此次翰艺工厂上报的节能产品包括螺杆冷水机系列和风冷模块系列等主流产品，经过两天紧张的审查，翰艺以高标准通过。

评论：节能产品认证，是依据国家相关的节能产品认证标准和技术要求，按照国际上通行的产品质量认证规定与程序，经中国节能产品认证机构确认并通过颁布认证证书和节能标志，当然，节能产品认证的技术含量很高并受诸多条件的限制。此认证工作的开展充分证明了翰艺在低碳节能时代所做的努力，更说明了翰艺拥有过硬的产品、优秀的硬件配套设施和科学管理的管理模式。

8、WFI 实施“6S”管理，打造现代化企业

3月，WFI 空调公司全面实行“6S 管理模式”，并鼓励全体员工积极将其运用在每一环节。针对现行存在问题，“6S”管理推进小组采用专题讲座形式，邀请管理咨询中心专家，向全体中层以上领导开展“6S”管理生产知识培训。还通过宣传墙报等多种形式，让“6S”管理与生产规范化深入到员工日常工作意识中。

评论：据统计，到目前为止全国已有 30 万家企业正在导入、实施 6S 管理，其中，国内外诸多知名企业经过实施及有效管理，均取得良好收益。为此公司领导也纷纷表示，“6S 管理”是包含整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全六大模块内容，其表象是定置管理，但实际上是“人本经营”的综合体现；因此公司将加强对生产管理，在成本控制、质量管理、生产资源管理、现场管理和员工素养、安全等领域的精耕细作，从而进一步有效降低企业生产成本、提高生产效益、提升产品市场竞争力。

4月

1、三菱重工打造空气清净器系列产品

4月，三菱重工宣布将在中国推出全球唯一的一种“一机4用”的空气净化产品，集除尘、滤菌、除醛三层过滤、释放负离子功能于一身过滤净化一体完成。并首创 BIO 过敏原过滤器，通过生化杀菌酶技术抑制吸附在过滤网上的细菌滋生，有效防止二次污染

评论：近年来，多项研究表明，室内空气污染已成为诱发多种疾病的罪魁祸首。空气中肉眼无法发现的霉菌、过敏物质、浮游病毒等有害物质正在侵害人体的健康。不少品牌也看到了这其中蕴含的商机，因此，近年来包括大金、远大、亚都、夏普等越来越多的品牌厂家开始进入这个领域，由此也带动了空气净化器市场的迅速升温。

2、日立变频中央空调体验店登陆南昌

南昌日立变频中央空调体验店4月正式开业。作为变频中央空调高端品牌，这是日立专业店首次登陆江西。日立体验店负责人表示，以后会有更多的日立变频中央空调专业店落户江西，希望在日立的推动下，越来越多的人能够认识家用中央空调，也希望越来越多的人体验到拥有高品质家用中央空调的惬意生活。

评论：此次日立变频中央空调来到南昌，将为南昌及周边地区的客户带来专业的、健康的、人性化的空调系统解决方案，让客户体验到最具领先价值和可靠性能的家用中央空调产品和服务。

3、澳柯玛东北市场实现全面开花

凭借着优质的产品质量，完善的售后服务体系以及成熟的销售网络，澳柯玛在东北市场实现了全面开花，先后中标沈阳皇姑区人民法院中央空调项目、辽阳市金地明座商场、辽阳市移动办公大楼、沈阳国药控股有限公司中央空调项目等，不仅提升了澳柯玛在东北中央空调市场的品牌知名度，更为其下一步深入开拓东北市场打下了坚实的基础。

评论：对于东北市场未来的规划，澳柯玛仍会通过完善销售网络和专业服务作为基础，产品销售范围扩展至整个东北的一二三级市场为目标。

4、莒霖、比泽尔联合召开新产品推广会

月6日上午上海虹桥宾馆嘉庆堂内，主题为“携手共赢创造节能环保新世界”的莒霖公司及德国比泽尔公司产品推广会隆重召开。会上，比泽尔正式推出新一代的螺杆压缩机CS3以及新一代的涡旋式压缩机CSD8，分别采用环保的制冷剂R134a及R410A。在此基础上，莒霖也对旗下的水地源热泵机组、满液式冷水机组、水冷涡旋机组、风冷螺杆热泵机组进行全部升级。

评论：值得注意的是，比泽尔推出的全新螺杆机产品能够达到单机 350RT 制冷量，并率先使用于莒霖的满液式产品中，进一步提升了莒霖水冷螺杆机产品的市场竞争力。莒霖作为比泽尔的忠实用户，双方之间的合作已经长达 20 年，尤其是莒霖进入内地市场的十年以来，更是进一步加强的与比泽尔之间的合作。

5、明珠集成进军新市场

4 月 8 日，华东最大的室内空间系统集成设计和服务商江苏明珠家用设备集成有限公司高调在苏州开设营业面积达千余平方米的体验中心。截止目前，明珠在该地区已经拥有了 2 家体验中心、18 家直营店、300 多家加盟连锁店，拥有遍布城乡的销售网络。

评论：将中央空调、地暖、中央净水、空气新风净化、家庭智能控制等系统已经进入寻常百姓家，通过系统集成，它们的能耗大大降低，并且在人工智能的控制下，这些系统会自动根据主人的要求打造舒适体贴的室内空间环境。这是明珠集成的核心技术，正是这一技术把室内空间带入了一个新时代。

6、枫叶能源福建公司成立

加拿大枫叶能源公司在中国市场的版图再次延伸。4 月 17 日，枫叶能源正式进军福建市场，在泉州枫叶大厦成立枫叶能源福建公司。典礼完毕，枫叶能源还在枫叶大厦即时举行了一场有关浅层地热能应用的小型座谈会。

评论：枫叶能源福建公司，是泉州太和广业新能源技术开发有限公司与枫叶能源成功牵手的结果。双方此次携手，只是一个初步的合作，相信，伴随着枫叶能源在福建市场的不断深入，双方将有更广阔的发展前景和合作空间。泉州太和广业在当地市场是一家颇有实力的公司，此次，枫叶能源福建公司的成立，无疑是枫叶能源品牌扩张、实力彰显的又一有力见证。

7、特灵系列产品荣获“新加坡绿色建筑产品”认证

4 月，特灵离心式冷水机组系列 CVGF、CVHE、CDHG、CVHG，螺杆式冷水机组系列 RTWD、RTHD 荣获 2011 年“新加坡绿色建筑产品”认证。其中特灵的三级压缩离心式冷水机组 CVHE 更是荣获“新加坡优秀绿色建筑产品”认证。

评论：开发高效节能的暖通空调产品，设计高效率的空调系统以帮助建筑最大限度减少能源的消耗和碳排放是特灵长期致力追求的目标。特灵公司作为全球领先的暖通空调设备供应商，早在 2005 年，就有 395 个型号通过了中国国家首批节能认证，占同期所有通过认证产品数量的 75% 以上。

8、天加一季度销售同比增长明显

随着品牌效应的不断扩大和各地的销售力度逐步加强，天加空调各地分公司在一季度都取得了不错的销售业绩，2011 年一季度天加空调销售业绩相比 2010 年同期有了明显提升。据统计，本周天加中标总额达两百万的就有 30 多个项目工程。

评论：相较国家标准，天加专利迷宫式内外框架组合式空气处理机组（TAG）解决了风柜漏风和大风量箱体变形问题。根据国家空调设备质量监督检验中心的实测密封性能远优于国家标准的 3% 漏风率。空气处理机组（TFP）可满足多种静压的要求，同时可根据用户特殊要求配置电加热、加湿器或电器控制等。通过产品销售的售前、售中、售后都给客户提供缜密的设计和完善的售后服务，最大化满足客户的需求，这也为天加公司在各地的发展奠定了良好的基础。

5 月

1、欧威尔中国太仓工厂奠基

欧威尔太仓新工厂总投资额 1 亿美金，首期注册资金为 2.4 亿人民币。一期将建设办公大楼，研发中心大楼和生产车间，将生产全系列空调产品，包括家用空调，轻型商用空调和商用中央空调。预计新工厂将于年底完成并投入运营。

评论：太仓是中国航海家郑和下西洋的启锚地，秉承着郑和精神，而郑和精神中所包含的敢为天下先的开拓开放精神、脚踏实地的科学求索精神以及执着于事业的献身精神，与欧威尔公司倡导的诚信、执行、创新、奉献的价值观和人本理念非常吻合。欧威尔集团希望通过太仓的这家合资企业研发制造高技术节能环保空调产品，为实现中国政府节能减排目标，发展低碳经济、绿色经济积极贡献力量。

2、台达自动化展车全国路演启动

5月18日，“高效 可靠 创新——台达自动化展示车全国路演”活动于5月18日在北京正式启动，展示车将分两条线路纵横大江南北，北至黑龙江、南至广东省、东至上海，西至新疆，深入国内数百个城市，覆盖中国工业界的大多数领域。

评论：业界将通过这两辆世界级自动化展示车，感受到台达在自动化领域雄厚的研发投入、深入的客户了解以及扎根中国的坚定决心。这两辆精心打造的展车将燃起全国各地工业用户、潜在客户对台达的热情，体验台达所带来工业自动化产品，分享台达为客户创造的价值与惊喜，感知台达“高效 可靠 创新”的工业科技实力，与台达共同演绎完美新融合之道。

3、开利开创新商业模式

位于上海浦东的开利全球研发中心内，开利亚洲正式推出 AdvanTE 3 C 先科方案中心。开利先科方案中心将主要支持大型战略性和复杂的项目，评估全新和已有的系统解决方案以及应用尖端的楼宇解决方案。

评论：现在选择设备的原则是根据系统方案，而并不局限于为项目提供方案的企业。从这个意义上而言，系统解决方案的提供者必须具备独立意志，这恰恰是开利成立先科方案中心的原因。先科方案中心是作为开利一种创新的商业模式被提到了市场的最前端，但大项目毕竟有数量和区域的局限性，尤其是在中国这样的多样化的特色国情中，先科方案中心也必须破解技术导向与市场需求之间存在偏离的障碍。

4、首台国产化离心式低温制冷机组已安全运行四十年

重庆通用上世纪70年代初为燕山石化总厂研制成功的国内首台工艺流程用 FTL100-41 离心式低温制冷机组，该机组在国内首次采用了紫铜轧制低肋管、进口导叶调节和抽气回收等新技术，设有较全的自动调节和自动保护装置。该产品于1971年正式交付北京燕山石化总厂并于当年投入使用，至今仍在安全正常运行。

评论：作为国内第一台工艺性空调用离心式制冷机的研制企业，重庆通用一直肩扛民族制冷工业大旗走过了半个多世纪的风雨历程，并凭借责任和实力创造了无数个国内制冷领域的第一：第一台工艺性流程用 KF100×(-30) 离心式低温制冷机组、第一套 900 万大卡/时 ATL1000 氨离心式制冷机组、第一台 R123/R11 兼容离心制冷机组、第一台国产化核电站专

用离心式制冷机组。

5、枫叶能源新能源产业基地签约仪式举行

5月12日，在南京绿地洲际酒店，加拿大枫叶能源公司与南京中山科技园，就在南京中山科技园筹建枫叶新能源产业基地项目中达成框架协议，枫叶能源（中国）有限公司总裁龚长山先生和南京中山科技园管委会主任徐健先生作为双方代表，签定了合作意向书。

评论：此次落户南京中山科技园的新能源产业基地项目，内含地热能设备制造中心、物流中心，占地面积约800亩，总投资逾1亿美元，建成后将是亚洲产能最大的地源热泵设备制造基地。该项目是中山科技园按照“主攻节能产业，创新发展思路，引领园区规划布局和产业定位”而引进的节能环保重点企业，对中山科技园乃至南京形成具有规模效益的节能园区和产业具有重要作用。

6、江森自控与双良正式达成节能合作

5月，江森自控与双良节能合作启动仪式在江阴国际大酒店国际厅隆重举行。值得一提的是，江森自控高层对这一合作高度重视，33名代表来自5个洲9个国家，是目前为止双良接待的最大的海外合作伙伴团队。

评论：双良的技术开发能力，溴冷机产品质量，在吸收式行业的地位得到了广大暖通空调同行的认可，也得到了江森自控的关注与认可。江森自控与双良形成了战略性的协议使两家公司优势互补并将扩大吸收式冷水机组在中东和拉美地区的销售，双良全面的产品范围使江森自控能够在节能需求强劲的时代中为她的客户提供更加丰富的解决方案。

7、博拉贝尔正式接受世园会检验

在西安举办的世园会号称是继北京奥运会、上海世博会之后，中国迎来的又一大国际性盛会。而此次世园会的开幕，也标志着装有博拉贝尔空调主机的展会四大标志性建筑也进入了全面运行状态，博拉贝尔的空调的性能将会接受来自世界各地宾客的检验。

评论：据了解，此次博拉贝尔中标是世园会四大标志性建筑的地源热泵空调工程，其中长安塔、创意自然馆、水上温室为空调区域，设计为土壤源热泵系统。而对于博拉贝尔而言，对于世园会的参与意义同样重大。一方面这是博拉贝尔地源热泵在2010年上海世博会“汉

堡之家”成功应用后再次在国际性公建项目上获得认可；另一方面，该项目的建立也成为博拉贝尔在西北区域标志性工程的典范。

6月

1、格力进军美国市场

6月18日，格力电器美国份公司（简称“格力美国”）在美国加利福尼亚州工业市举行盛大成立剪彩典礼。这标志着格力电器正式进军美国市场。美国联邦众议院 judy chu 对格力电器表示祝贺，她表示，希望格力来到工业市开设分公司能给美国带来更多利益，也希望为当地创造更多的工作机会。

评论：格力电器专注于先进技术的开发，制造高质量产品，如今是全球倡导节能环保的时代，格力未来希望在环境保护方面发挥积极作用，不断扩展企业在美国的规模，促进美国经济发展。格力成立美国分公司有助于进一步推广品牌，并且能够给当地经济注入更多活力。

2、弗德里希首家专卖店落户靖江

弗德里希首家专卖店“弗德里希中央空调靖江专卖店”正式开业，弗德里希空调总经理聂仕飞、副总经理樊卫国出席了开业庆典。作为全国首家专卖店，弗德里希将专卖店定位于形象展示，在超过100平米的店内，弗德里希主要展出了包括水冷螺杆机组、模块机组、组合式空调机组、水源热泵机组等等商用空调产品。

评论：由于靖江是中国中央空调集散地之一，常年有众多前来洽谈 OEM 合作的客户，此次弗德里希将专卖店开设在靖江市区也是为了能够吸引洽谈 OEM 合作的客户，从而实现 OEM 业务的发展。为了帮助经销商开拓市场，未来弗德里希将陆续开设专卖店以此推动品牌传播。

3、海尔循环能源空调最高能源 8.0

6月，海尔推出最新的五位一体循环能源空调，为用户提供了包括制冷、制热、热水、采暖等家用生活整体节能系统解决方案，其能量回收重复利用循环系统，可以实现1度电能耗产生8度电能量的效果，创造了“低成本、高利用、零排放”的生活方式，被誉为是真正的“绿色解决方案”。

评论：长期以来，空调、热水器等家用电器耗能高一直是居民用户的“心患”。虽然有

节能产品，但缺少整体节能解决方案，家电产品间无法实现能源利用而带来无形损耗，成为困扰家庭节能的瓶颈难题。据悉，这款产品通过了国家级技术专家鉴定，与会专家组成员一致认为，由海尔自主研发的“家庭循环能源中心”代表了当今家电整合跨界需求实现低碳生活的最高水平。

4、志高中央空调新办公楼、厂家奠基

6月28日，志高中央空调新综合办公楼及多联机厂房奠基典礼隆重举行。据了解，新综合办公楼建筑面积为10000平方米，多联机厂房建筑面积近4万平方米，将会满足未来两年产能发展需求，工艺布局有效实现精益和柔性，用于多联机的一体化生产。此次项目，占地面积近70亩，总投资超过2个亿，是2011年志高集团重点投资项目之一。

评论：这是志高中央空调继2010年研发、制造投入近亿元经费兴建实验室群、测试中心、现代化生产线等后，再次斥资兴建厂区厂房，打造专业的中央空调设备生产基地，为满足未来两年的产能需求，实现产业升级，并在资源整合和规模生产上更具竞争性，旨在为专业化和规模化发展铺平道路，为用户提供品质更高的产品，为国家低碳经济的发展助力。

5、三菱电机全热交换器通过CRAA认证

三菱电机LOSSNAY全热交换器LGH全系列产品（风量150m³/h~2000m³/h）通过北京中冷通质量认证中心的认证，获得CRAA产品认证证书。据调查，三菱电机品牌全热交换器是行业内首家获得CRAA认证的板翅式全热交换装置产品。

评论：CRAA认证是一种专业性制冷空调产品性能认证，认证管理执行机构是北京中冷通质量认证中心有限公司，由中国制冷空调工业协会（CRAA）和合肥通用机械研究院联合组建。CRAA认证采用的标准，不仅包括国家标准、行业标准，还包括中国制冷空调工业协会的协会标准，对质量性能等级的划分专业具体，针对性强。其已逐渐成为国内外制冷空调行业 and 用户所认同的权威评定产品性能的方式。

6、LS空调重返LG集团

LS空调正式回归LG集团。刚刚更名完成的LG（空调）山东有限公司，给每位员工发了一支笔，这是为了庆祝在6月中，工厂当月实现了过亿的合同订单。而6月也恰恰是在市场

销售中正式启用 LG 品牌的第一个月。

评论：尽管这个历史最佳业绩的取得肯定不能完全归结为这个原因，但这对于 LG（空调）山东有限公司来说，却是打响了头炮。据悉，山东 LG 空调明年的目标是突破 10 个亿，而这也许在今年就可以实现。可以看到的是，LS 在重新回到 LG 空调之后，LG 空调拥有了行业中最为完整的空调产品线，从家用空调到中央空调，从冷媒机组到冷水机组。

7、特灵推出全新楼宇自控系统

6 月 21 日，特灵推出了全新的 Tracer™ 楼宇自控系统来优化楼宇运营效率。全新 Tracer 系统覆盖了楼宇自控全套解决方案，管理单个设备以至整个企业的系统。

评论：Tracer 解决方案通过友好的在线用户界面提供在线、现场和远程的报警、监控、调度、分析和控制。因此，大楼管理者能够得益于改善了易操作性、更短的反应时间和更高的可靠性。其中包括了针对多种特灵系统和 BACnet™ 系统提供网络控制来改进运行和节能管理的 Tracer ES。针对楼宇控制层面的 Tracer SC 以及能够提高高效设备控制的多功能的编程装置 Tracer UC400 控制器。

8、扬子利基战略促进企业获高速增长

在过去的半年中，扬子利基市场战略获得成功。其中，最为核心的模块机产品销售同比增长 45%，成为扬子获得快速增长的重要保障。

评论：从 2011 年度开始，扬子及时调整市场战略，将市场重点放在中小型工商业项目的突破上，凭借着扬子模块机齐全的产品系列、高性价比、高产品稳定性等优势，在工业项目中形成突破。据扬子介绍，通过前期的市场探索之后，其研发团队积极的根据工业用户的需求，量身定制了一系列适用于工业用户需求的产品，个性化的服务为扬子获得了在利基市场发展中的口碑。

9、汇中携手合肥通普拓展地源热泵专业市场

日前，汇中空调与合肥通普携手合作，在安徽某高档别墅群项目中赢得用户信任。该项目也成为汇中携手合肥通普拓展地源热泵专业市场的标志。据悉，整个项目都将选用汇中地源热泵产品，项目总金额近 1000 万。

评论：目前，合肥通普是国际地源热泵协会会员，中国再生能源协会会员，安徽节能减排试点单位，安徽省环境保护产业协会会员。拥有安徽地区最大、最专业的地源热泵空调配套地埋管（钻井埋管）施工队伍。此次与汇中合作，为汇中进一步开拓安徽、乃至全国水源地热泵市场都起着一定的推进作用。

10、国祥半年销售突破 2.5 亿

浙江国祥与东莞国祥两厂 2011 年上半年销售额已超 2.5 亿元，超额完成上半年销售计划，今年有望超额完成既定 5 个亿销售目标。上半年销量中，拳头产品螺杆主机增长率超过 10%，组合式空调箱和风机盘管的增长率突破 20%，商用机同比增长 5%，其他产品都有不同程度的增长。

评论：国祥公司一期车间的几大生产线包括水冷主机、风冷热泵主机、商用机及末端生产线已经接近满负荷生产。为了满足市场的需求、扩大产能，公司斥资新购了一批新生产加工设备，增强生产加工能力。同时，国祥公司二期厂房已经竣工，预计 6 月底将完成二期生产车间的搬迁和对接生产。

7 月

1、志高推出“微薄”系列隐藏式空调

志高“微薄”系列隐藏式空调全面上市。该机型广泛适用于家装、经济型酒店、办公室等场所，特别是对于家庭中儿童房、老人房、书房等。181mm 超薄机身设计，更是成为业内最薄风管机之一，实现完美的隐藏式安装，为用户最大限度节省吊顶空间；个性化的进回风口面板可配合室内装修风格，大幅提升装修档次。

评论：志高“微薄”系列隐藏式空调正是针对家居生活追求室内的舒适、开阔以及装修高档次的要求而专门研发设计的，新品以噪音低微、机身超薄的人性化设计，在隐藏式安装后，成为高品质家居生活的时尚选择。

2、海信日立推出全球首台全工况水源多联机

7 月，海信日立 8 月将推出全球第一台全工况型水源多联机产品。该款产品工作时的进水温度范围为 $-8^{\circ}\text{C}\sim 45^{\circ}\text{C}$ ，适用的水温范围更广；同时，可适应于土壤源工况在内的多种

工况环境，可完全覆盖国标规定的地下水式、地下环路式和楼宇水环等全部三种工况。

评论：自多联机诞生之日起，日立就从未停止过在技术上和产品形式上的发展和进步。早在 1996 年，日立研发出第一台水源多联机，糅合了风冷多联式变频空调和水冷式冷水机组两大类产品的技术优点。结合日立在业内率先攻坚的低温换热技术，充分利用水资源等可再生能源。

3、欧科空调成为 CNAS 国家认可实验室

EK 空调测试中心正式通过了中国合格评定国家认可委员会 (CNAS) 审核认可，成为 CNAS 国家认可实验室，具备独立承担各类空调产品检测，出具权威检测报告的能力，具备开展各项基础技术研究的能力。7 月 8 日，EK 空调国家认可实验室揭牌仪式在东莞举行

评论：EK 中国成立伊始，就聘请合肥通用机械研究院按照国家实验室标准设计了近 1 万余平方米的测试中心，并且 EK 中国研发中心拥有一支近 200 名专业工程师团队和多名高级研发工程师。EK 空调年均科技投入经费超过销售收入的 5% 以上，2010 年的研发投入超过 1200 万元。

4、海尔中央空调唯一入选中国家居产业百强

在 2011 中国家居产业百强企业研究成果发布会暨第三届中国家居产业百强企业家峰会上，通过对企业规模、盈利能力、创新能力、发展潜力的量化研究和综合评价，海尔中央空调最终荣获了“2011 年中国家居产业百强企业”称号，成为行业综合实力强、管理水平优、品牌影响力大的优秀企业代表。

评论：“中国家居产业百强企业”评价研究由中国建筑装饰协会、中国指数研究院共同主办，已连续开展四年，相关研究成果已成为行业协会、政府监管机构与房地产开发企业等相关机构了解市场动态、选择合作伙伴的重要依据。海尔中央空调的上榜，与品牌实力有关，而品牌实力背后则是产品绿色环保这个软实力。2010-2011 年度，从生产、销售、安装到客户使用，海尔中央空调全程实现绿色低碳。

5、荏原收获国内最大吸收式热泵项目

7 月 7 日，邢台国泰发电有限责任公司循环水余热利用项目溴化锂吸收式热泵机组签约

仪式在烟台荏原工厂成功举行。该项目采用荏原 9 台超大型溴化锂吸收式热泵机组，单机制热能力达 26MW，合同金额超过 6000 万元，创造了国内电厂大型发电机组配套使用吸收式热泵供热的又一项“世界第一”。

评论：该项目是国内首例吸收式热泵在 300MW 发电机组的应用，也是荏原在国内发电行业继京能石景山热电厂——国内首例 200MW 发电机组实施吸收式热泵余热回收后另一里程碑式的典型业绩，充分借鉴了石景山热电厂的应用经验，也为吸收式热泵机组在大型发电机组上的应用提供了又一个示范项目。

8 月

1、海尔中央空调启动 2012 冷年战略计划

8 月 9 日，海尔 ACG 集团全国“2012 年冷年启动暨新品推介会”首场在济南开启。本次大会邀请了国内近 4000 家经销商、渠道商代参加此次会议。2012 冷年，海尔中央空调将以磁悬浮、MX 多联机、热水空调、精密空调等四大系列新品为主打，推广 ECO+1 舒适空气和最低运营成本系统解决方案，全面领跑基于消费需求之上的全新发展生态。

评论：2012 冷年，海尔中央空调将针对不同行业，不同客户的个性化需求，提供点到点的差异化服务方案；针对每个工程项目，从工程开始到用户使用，专业售后网点进行端到端的五段全程跟踪服务；针对用户不同的机型特点，培训具备专业水平的网点、工程师提供一对一的承包服务，将海尔中央空调打造成为行业第一服务品牌。

2、CIAT 新一代冷水机组将面世

8 月，CIAT 集团宣布于 10 月起推出其新一代高效（HEE）“Aquaciat Power”系列冷水机组。

评论：冷量范围从 340kW 至 650kW 的 HEE 型 Aquaciat Power 机组集成了自 2008 年首次发布至今运行于全球各地的近 1000 台机组的技术精华。这种高效 HEE 型机组可达到 ClassA 等级，可为用户节约额外 10% 的能效收益。

3、东芝 TCS 点落子蓉城成都

从东芝中央空调成都办事处获悉，东芝 TCS 店将于本月落子蓉城成都，开设在成都著名

的富森美家居市场中。

评论：对于四川市场来说，家装市场将是品牌们重点发力的另一个领域，目前除了大金一马当先之外，美的、格力、海信日立等均已经开始了大手笔的零售店投入建设。而目前，东芝在四川市场的销售中家装也占到了相当的份额，特别是电梯公寓也成为了东芝销售势头不错的领域，因此，东芝也希望通过 TCS 店的落成进一步提升东芝在四川市场中的品牌影响力，促进其在零售市场的推进。

4、格力投资 50 亿元在渝建设西南产业基地

8 月 3 日，格力电器在重庆两江新区举行开工仪式，正式宣布投资 50 亿元，开建年产值 250 亿元的西南产业基地，预计一期工程 6 个月后竣工投产。主要包括商用空调、模具生产和研发结算中心。项目投资 50 个亿元，建成达产后预计可实现年产值超过 250 亿元。

评论：格力电器西南产业基地的布局对格力电器辐射西南、华中市场，完善其国内市场布局，巩固全球第一的市场地位意义重大。当前，家用空调市场竞争激烈，中央空调成为各大空调企业新的利润增长点。而随着格力电器等国内龙头企业对中央空调核心科技的掌握，过去由世界制冷巨头掌控市场的局面已经发生了改变，中央空调市场正在进入“中国创造”的时代。

5、海信日立推出强热地暖中央空调新品

海信日立在 8 月推出了一款强热地暖中央空调产品。这款产品是日立专为渴望实现冬季地板舒适采暖方式的客户量身打造的，是一款可集成地暖制热和中央空调制冷功能于一体的全新产品。

评论：相比于传统的对流交换的采暖方式，地暖热量持续地、缓缓地、自下而上均匀地分布到房间，没有热风直接吹到人身上，不会把人体水分带走，能够保证房间内不干燥。夏季制冷时，冷量自上而下，空间温度分布更均匀，人体感觉更舒适。秉承人类养生学，日立强热地暖中央空调采用先进的空气源热泵技术和中间补气的双级压缩技术，完美实现了炎炎夏日中央空调制冷带来的舒爽感受，酷冷寒冬地暖制热带来的融融暖意。

6、富尔达亚沙会海水源热泵站试车运行

为解决 2012 海阳亚沙会的空调需求，由富尔达建成大型海水源热泵站。热泵站设计安装 7 台高电压海水源热泵机组，对亚沙会包括开幕式馆、安保大楼、国际广播通讯中心、运动员抵离中心等 25 万平方米场馆及周围 30 万平方米住宅进行采暖制冷服务。经过一年的前期准备，近期亚沙会热泵站热源取水系统、机房以及末端风机盘管安装结束，具备试车条件。

评论：富尔达以用之不竭的海水为热源，利用合同能源管理的模式，提供节能、高效没有任何污染的空调解决方案，充分体现出亚沙会“绿色健康”的主题，必将为亚沙盛会增辉。安装过程中，富尔达公司技术人员跟踪协助各个安装公司解决工程中出现的各项问题，使安装质量达到优质水平。

7、欧威尔 A-COOL 店重庆江津店盛大开业

8 月，欧威尔空调迎来了重庆江津 A-Cool 店的开业剪彩仪式。欧威尔空调中国市场产品经理李丽华女士等各级领导亲临现场祝贺，并参加了剪彩及授牌仪式。欧威尔今年开设 A-Cool 店的核心路线得到了经销们的广泛支持。

评论：“A-Cool”专卖店是 Airwell(欧威尔)空调在中国市场新近推出的一种崭新的渠道模式，主要针对终端消费者品牌建设。与其他品牌专卖店不同的是，Airwell(欧威尔)空调“A-Cool”定位高端、时尚的新型专卖店。

8、开利取得山东富尔达重要股份

8 月 3 日，开利公司持续加强对节能和可持续发展的承诺，取得山东富尔达空调设备有限公司重要股份，以进一步拓展在可再生能源利用领域的服务能力。富尔达是中国水地源热泵市场的领导者。作为联合技术公司旗下子公司(NYSE:UTX)，开利公司是全球领先的高科技暖通空调及冷冻解决方案供应商，通过技术创新和环境领先致力于提升我们周围的环境。

评论：富尔达是中国热泵和地热暖通空调系统设计、生产和应用领域的领导者，在中国市场拥有丰富的资源，包括分布在不同城市的办事处和强大的经销商渠道。富尔达还在山东拥有制造基地和工程技术中心，致力于水地源热泵技术研发和相关的应用推广。开利将在制造和工程技术能力方面支持富尔达，同时也将利用开利的分销渠道，为富尔达提供更多的国内和出口市场渠道。

9、华南第一家格力中央空调 i-feel center 亮相番禺

8月，华南区第一家格力中央空调智能体验中心 i-feel center 隆重进驻番禺。据悉，该店引进大量中央空调产品实机展示互动，采用多媒体形式演示格力产品优势。

评论：随着消费者对“体验”和“服务”要求的不断提高，格力电器将专卖店建设升级到另一个层次，消费者可以零距离接触“高深莫测”的中央空调。格力一直在思索一种与用户更好的交互和销售的平台，也就是一种升级版的专卖店形式，格力 i-feel center 就是这样一种全新的互动体验式专卖店。

10、新冷年开盘奥克斯启动全国各区域推广会

8月份是空调冷冻年度的开始，自今年奥克斯中央空调改变了销售年度的划分方式——以冷冻年度代替自然年度之后，从今年8月份开始，奥克斯中央空调陆续在全国范围内召开了区域推广会。

评论：截止目前，奥克斯中央空调已经陆续在南京、温州、太原、济南、南昌、长沙等地相继召开了2012冷冻年度的渠道推广会议。针对新冷年市场，奥克斯中央空调着重强调以下思路：有效地建设和拓展渠道，对市场实行精细化管理；进行市场管理和维护，实行项目第一登录优先原则，接受经销商监督；结合市场及时调整市场策略，满足市场需求

11、顿汉布什中标人民大会堂改造项目

顿汉布什与人民大会堂的改造项目顺利达成合作，为其中央空调系统提供DMA末端设备。其中，顿汉布什中标的组合式空调机组（2台7万风量和3台5万风量）用于全国人大常委会会议厅；2台7万风量机组用于常委会议厅；3台5万风量机组用于1-6号共6个常委委员分组会议室。

评论：人民大会堂是中国全国人民代表大会开会的地方，是全国人民代表大会和全国人大常委会的办公场所。是党、国家和各人民团体举行政治活动的重要场所，也是中国国家领导人和人民群众举行政治、外交、文化活动的场所。顿汉布什在北京市场表现十分抢眼，在获得多个重量级项目后又赢得人民大会堂改造项目，再突显了顿汉布什的实力。

12、TCL 商用空调召开重庆地区新品推广会

8月17日，TCL在重庆地区召开2011经销商大会。本次推广会中，TCL不仅展示了最新的钛金商用空调产品，而且还推出了旺季市场政策。制药现场缴纳定金的经销商，并在月底前完成打款提货，就将享受到特殊的价格政策，同时还将能够根据打款金额的不同现金返利，一台一匹的风管机、超豪华游等追加奖励。

评论：TCL无论是家用空调产品还是中央空调产品，换热器翅片全部采用钛金材料，工作人员在现场演示了钛金材料和普通铝箔材料抗污能力，室外机在使用钛金材料之后，很可能在雨水中就能够自然清洁，能够大大延长空调产品的使用寿命，也进一步提升了TCL高品质的品牌形象。

9月

1、大金推个性空调定制服务

将空调面板作为表达自我、挥洒个性的画板，在不同空间实现各种装饰效果。这种将空调外观设计融入家居装修风格的个性化面板定制服务，为日本大金今夏在业内首次推出。作为大金在全球范围的首次尝试，个性化空调是今年其家用空调风尚系列最新主打力作。

评论：创新的设计理念，为一贯以高品质、高性能著称的大金空调注入了时尚元素。

在上海某大金空调综合提案展示厅“个性化空调体验馆”，一侧墙面是已经完成的各种风格色彩的个性化空调作品，为消费者提供灵感。人们只要在现场登录网站，就可以在图库中挑选不同风格背景的图片并现场制作，或者采用现场拍摄等服务。

2、开利与暖通空调传媒机构联合举办设计师沙龙

9月8日，开利中国与暖通空调传媒机构联合举办首届中国暖通空调设计师沙龙“智汇家”，约60位设计师应邀出席活动，行业专家、设计师代表及暖通空调传媒机构代表分享了对于行业发展绿色建筑与可再生能源综合利用方面的见解。

评论：面向中国暖通空调设计师的“智汇家@沙龙”由暖通空调传媒机构发起，开利中国协办。暖通空调传媒机构是中国暖通空调行业最具影响力的传媒集合平台。创建这一沙龙的目的在于提供业界设计院暖通设计人员与专家及产业界的直面沟通机会，探讨暖通行业热点、焦点及难点话题，加强设计界暖通设计人员联谊沟通。

3、WFI 总部实验室通过 ISO/IEC17025 认证

9月，Water Furnace 美国总部实验室顺利通过 ISO/IEC 17025 具有额定操作和质量管理体系有效性的认可，包括实验室和工厂在内。据了解，ISO/IEC17025 包涵 ISO9001 标准和 ISO9002 标准中适合实验室管理体系的具体要求，它在满足通用要求的基础上，强调持续改进的管理服务理念。

评论：凭借一系列决定准确性，测试可靠性和校准的有效执行，再次彰显全球地源行业领导者风范。对地源热泵行业而言，ISO/IEC 17025 的认证通过，意味着 Water Furnace 所制造出的地源空调测试方法及系列检测设备都已具备较高的行业标准，及安全可靠的性能数字，维护终端客户权益。

4、华中地区最大区域能源站项目正式投产启用

科技发展有限公司打造的武汉国家光谷生物城九峰创新基地区域能源供冷供热项目展开首次夏季供冷系统调试，一次性获得成功，这标志着华中地区最大规模的区域能源站正式建成并投产运营。

评论：武汉国家光谷生物城九峰创新基地区域能源供冷供热项目是丰盛新能源继南京国际服务外包产业园区域能源站后重点打造的又一个大型区域能源项目，作为湖北省“两型”社会的重要试点地区，丰盛新能源技术团队充分利用各种新型节能技术和各种资源的高效整合优化，针对武汉峰谷电价，创新基地能源需求特点，为项目采用了最先进的技术方案。

5、捷丰细分市场成效显著

作为 Multistack 捷丰全国市场的重中之重，浙江市场在捷丰全国销售系统中的地位毋庸置疑，其在为捷丰贡献着无比巨大的销售业绩的同时也承担了捷丰改革先驱的角色。据了解，为了进一步细分市场，9月份，掌管整个浙江市场销售和市场管理业务的杭州 Multistack 空调设备有限公司正式拆分为三大分公司，分别为杭州分公司、台州分公司、余姚分公司。

评论：随着杭州 Multistack 的一分为三，捷丰目前在全国的分公司数量已经达到了11家，同时随着浙江市场试点的初步成功，捷丰未来对于全国市场的细分化管理的力度也将进一步加强。

6、志高中央空调体验中心落户宜昌

9月，志高中央空调体验中心正式落户宜昌。该体验中心由当地代理商宜昌博盛机电设备有限公司建成，分产品展示体验区和办公区，除了进行中央空调的直观样机展示外，更注重消费者的亲身体验，让消费者感受到志高中央空调创造的舒适空间。

评论：据悉，该体验中心为志高在当地的首家集设计、销售、安装及维修等全方位专业服务为一体的中央空调专卖店。可根据消费者实际需求量身订造舒适节能环保的空调解决方案，满足各种商务场所和家居环境的个性化需求。

7、盾安环境公布首个合同能源管理模式的再生能源订单

盾安环境9月发布公告，其子公司太原炬能投资2亿元，山西华亿源提供节能技术服务，回收武安热电的电厂冷凝余热，通过改造使武安热电增加600万平方米左右的供热能力。这是盾安环境公布的首个合同能源管理模式的再生能源订单。

评论：武安热电订单则是真正具有合同能源管理模式的再生能源订单，订单与以往公告订单的区别除了单位面积投资额更少、施工周期更短、热源质量更好外，更重要的是采取与合作方的利润分成模式，即武安热电负责向热力公司收取供热费，拥有改造后项目节省的水费，并将实际节能效益净利润按比例向太原炬能和山西华亿源分成。

10月

1、2011年中国制冷学会学术年会在南京开幕

10月24日，2011中国制冷学会年会在南京钟山宾馆开幕，来自全国各地的高等院校、研究院、科研机构、企业以及行业媒体参加了开幕式。中国制冷学会副秘书长杨一凡主持了中国制冷学会优秀论文颁奖仪式，副理事长潘秋生宣读了获奖名单，副理事长吴德绳宣布了CAR-ASHRAE学生设计竞赛的获奖名单。

评论：本次大会的主题是“走中国创造之路”，中国制冷学会年会是中国制冷学会主办的系列学术大会，学会自2005年起开始全力发展，本次以搭建本领域学术、技术信息交流的精品平台，该会议重点关注学术应用技术领域的最新热点问题和前沿进展、探讨理论研究和相关应用技术研究的发展方向。

2、EK 空调在欧洲率先推出 R290 环保制冷剂机组

10月17日,EK 空调在欧洲率先发布 R290 环保制冷剂机组,向市场展示了采用碳氢 R290 作为制冷剂的大型水冷机组,机组 EER 能效同比提升 15%以上,全线产品超越欧盟 A 级以上水平,并成功取得了挪威船级社 DNV 认证和欧盟 CE 认证。

评论:EK 空调意大利工厂的全体研发人员超过 3 年的潜心设计和制冷系统匹配,成功推出的 R290 环保制冷剂大型水冷机组在环保性、安全性和能效比上均处于全球领先水平,未来将全面在欧洲市场和亚洲市场全面推广,继续秉承回归自然的品牌理念,设计更节能环保高效的空调系统。

3、盾安环境子公司签下亿元合同

浙江盾安人工环境股份有限公司在节能降耗领域的发展再下一城。10月25日,其控股子公司太原炬能再生能源供热有限公司与华能泰安众泰发电公司和山西盈辉节能技术公司签订《华能泰安众泰发电有限公司冷凝热利用供热合同》,总投资额为 2.75 亿元。

评论:该项目属于对能源的二次利用,可以大大降低煤耗、节约用水。据估算,项目建成后,将年减排二氧化碳 11 万吨。各方后续按合同能源管理模式签订正式的 EPC 合同,共同分享改造后的节能效益。该合同在节能效益分享期内对盾安环境的营业收入和利润有持续的积极影响。

4、开利中国成立合资企业 提供建筑系统节能服务

10月10日,开利中国宣布与上海电气集团股份有限公司合作成立新的合资企业——屹创能源工程(上海)有限公司。这一全新的合资企业将专注于为中国市场提供建筑系统节能服务和解决方案。上海电气持有该企业多数股份。

评论:这一全新的合资企业将是我们长期合作关系的又一延续。新的合资企业屹创将利用开利中国的创新技术、丰富的产品线和庞大的客户群,以及上海电气的融资平台和集团优势,分享领先技术和市场资源,提供围绕楼宇能效的多项服务,包括节能改造、合同能源管理、建筑节能设计、咨询和诊断,以及机电系统调试等服务,致力于成为中国市场建筑系统节能解决方案的领导者。

5、麦克维尔引领中国医疗专用空调行业发展

10月27日，麦克维尔空调独家赞助暖通空调杂志社成功举办暖通空调专业、医院行业第五届精品讲堂。28日，麦克维尔邀请所有专家和培训学员到深圳工厂进行参观考察，介绍麦克维尔针对医疗空调系统不同建筑的各种解决方案。

评论：麦克维尔针对细分医疗空调系统中的各种建筑，推出相应的空调系统解决方案，对于医院手术部等高级洁净场所，还将推出高端净化组合式空气处理机组，可以说麦克维尔引领了中国医疗专用空调行业发展。

6、福建益联远大可建项目奠基开工

10月30日上午，福建益联远大可建科技有限公司项目奠基开工仪式在福安畲族经济开发区工业园举行。福建省副省长洪捷序、市委书记陈荣凯和远大集团总裁张跃等参加项目剪彩及奠基培土仪式。

评论：远大集团与上海益联企业集团强强联合，具有资金、技术、人才优势。这一项目的落地对福安相关产业、特别是建筑业的品质提升、结构优化有着重大带动作用，将积极推动宁德科学发展、跨越发展。

7、博世收购中国空调生产商欧锴

博世热动技术部于10月份正式完成了收购通风空调系统生产商青岛欧锴中央空调有限公司及其山东欧锴空调科技有限公司。相关协议已于10月19日在山东淄博签署完毕。

评论：博世热力技术部总裁 UweGlock 说。“对于青岛欧锴空调的收购，将补充博世现有产品线，尤其是针对大型建筑的中央热泵系统。”UweGlock 强调道，“此次收购不仅能使我们在中国市场中扩大在高性能热泵系统领域的份额，还将提升我们热泵产品对美国、中欧以及东欧市场的吸引力”。

8、第十二届中国西部国际博览会“生态城市与绿色建筑高峰论坛”召开

作为西部地区对外开放合作的重要窗口，第十一届中国西部国际博览会于2010年10月22日-25日在成都世纪城新国际会展中心隆重举行。此次大会由中国建筑设计研究员和四川博览事务局共同主办，暖通传媒机构协办。第十二届中国西部国际博览会的重点活动之

一，“生态城市与绿色建筑高峰论坛”在成都召开。

评论：“生态城市与绿色建筑高峰论坛”组织了内容丰富的报告，除了主论坛上的主题报告外，还开设了“区域能源发展、可再生能源在建筑中应用的最新发展”两个分论坛。此次高峰论坛的召开，不仅标志着西博会引入“城市与建筑”话题的探讨与相关展示，成为2011年“西博会”的创新亮点。同时也将生态城市与绿色建筑，这一热门话题带到了中国西部。

9、三菱重工联手苏宁调整销售模式

10月26日，三菱重工家用空调中国新战略发布会在苏宁总部大楼举行。本次发布会，三菱重工隆重向业界宣布菱重家用空调系统(上海)有限公司于2012年1月1日正式运营。合资公司由三菱重工控股，苏宁电器参股。董事长由日本三菱中国方委派，副董事长由苏宁电器方委派，总理由三菱重工空调系统(上海)有限公司总经理罗小民兼任。

评论：三菱重工希望一方面通过与苏宁电器战略合作关系的强化，短期内扩大在量贩渠道市场的份额，另一方面加强对非量贩销售网络的开拓与管理，双管齐下，谋求在行业整体市场覆盖率方面的快速扩张。对苏宁电器而言，则希望通过此次强化在创业初期既开始与三菱重工的合作关系，在提升国内外知名度的同时，强化其在中国家电量贩行业的领先优势。

11月

1、青州花卉温室现莱恩新型地源热泵加温设备

莱恩的一种新型的地源热泵加温设备已经应用到当地花卉温室加温中。据使用此设备的青州泮禄园艺场负责人李泮禄介绍，与以前此地区一直采用的锅炉+热风机的采暖组合相比，这种地源热泵更加环保并节省成本

评论：据介绍，采用地源热泵加温，满负荷运转一夜用电量在600度左右，成本为400元；而使用煤炭成本为500至900元不等，而且地源热泵还节省了大量人工。另外，这套地源热泵还能够通过使用设备中的冷凝器等环节降温。

2、美芝投资30亿在芜湖建压缩机生产基地

安徽美芝精密制造有限公司一期工程11月建成投产。安徽美芝精密制造有限公司隶属

于美的集团压缩机事业部，于2010年4月开始筹建，是压缩机事业部在异地投资的第一个空调压缩机生产基地。芜湖基地总投资30亿元，统一规划，分3期建设。一期投资9亿元，具有年产600万台高能效压缩机产能。

评论：芜湖基地的设备70%由日本和美国进口，具有技术含量高、精度高等优势，将推动我市家电产业整体竞争力再上台阶。芜湖项目完全建成后，预计产能将达到2200万台，成为世界上压缩机单体规模最大的生产基地，推动芜湖家电产业集群发展、提升产业核心竞争力的又一生力军。

3、浙江思科国祥正式投产庆典隆重举行

11月20日，浙江思科国祥正式投产庆典隆重举行。台湾国祥创始人陈和贵专程从台湾前来出席。此外，包括董事长陈俊健、副董事长陈俊秀、常务副总关旭以及销售总监杨祖炎等公司高管人员也首度亮相。

评论：作为东阳地区的第一家台资回归企业，思科国祥的建设过程中得到了当地政府的大力协助。庆典当天，东阳市政府领导班子全部到场，也足矣显示出对于思科国祥的重视。陈和贵也表示，思科国祥将力争做大、做强，今后台湾国祥的生产能力也将逐步转移至思科国祥。

4、全球第一台 HFO 冷水机组试运行

世界上第一台使用 HFO 作为制冷剂的冷水机组在位于布罗姆利，肯特的 Waitrose 超市中试运行。

意大利制造商 Geoclima 公司制造的冷水机组是采用富士豪 (FRASCOLD) 公司的活塞压缩机和霍尼韦尔公司的 HFO R1234ze 作为制冷剂。

评论：Waitrose 超市连锁店于两年前宣布今后新开店铺将使用碳氢制冷剂，因此它选择了最新的所谓第四代低 GWP 值的 HFOs 制冷剂。如果试运行是成功的，Waitrose 计划今后的店铺把 HFO 作为可选方案之一，同时也会继续使用碳氢和第三代能源系统。

5、陆特能源和科研教学机构合作搭建地源热泵实验室

据悉，陆特能源投资百万，联合武汉科技大学等科研教学机构共同搭建地源热泵实验室。

本次地源热泵实验室科研项目主要围绕三个方面：第一是地下温度场的模拟演示系统及能效监测系统；第二是解决地下温度场不平衡问题的地源热泵健康指数研究；第三是不同换热构件与土壤在不同工况下的换热效率研究。

评论：此次陆特能源建设一个开放式的研发平台，不仅仅是陆特自己来进行建筑节能系统的研究，也能够团结到院校和科研机构甚至是产业链上下游的企业来共同研究。这样可以集中力量把一些问题研究深、研究透，又不会有重复浪费。

6、陈沛霖老师不幸病逝

我国著名暖通空调专家，同济大学机械工程学院陈沛霖教授因病医治无效，不幸与2011年11月18日凌晨00:30病逝，享年78周岁，追悼会与2011年11月20日上午9:30在龙华殡仪馆银河厅举行。

评论：陈沛霖老师是同济大学机械工程学院暖通空调及燃气研究所教授，供热、供燃气、通风及空调学科博士生导师和专业委员会主任。中国制冷学会和中国建筑学会高级会员，也是美国ASHRAE（美国供热制冷空调工程师学会）会员。1853年毕业于南京工学院土木系，1956年毕业于哈尔滨工业大学研究生班，同年来同济任教，为我国的暖通空调事业做出了重大的贡献。

7、第七届国际暖通风及空调大会隆重召开

第七届国际供暖通风及空调大会(ISHVAC2011)于11月7日在上海同济大学逸夫楼举行。本次大会由同济大学主办，清华大学和香港大学共同协办，大会主席张旭教授首先主持了简短的开幕仪式，上午的开幕式后，两位特邀教授做了精彩的主题报告。

评论：ISHVAC会议在北京举办过三次，分别是1995年、2003年和2007年；1999年在深圳，2009年在南京。会议均提供一个平台，以建筑能源及室内环境的最新研究成果的交流和探讨为主。此次到会代表主要来自全国各地暖通专业院校的导师和研究生团队，共收录了229篇论文，其中59篇来自除中国大陆之外的17个国家和地区，170篇为中国大陆地区文章。

12月

1、丹佛斯“能源屋”

丹麦工业联合会授予丹佛斯等公司一项绿色建筑创新奖。这一获奖项目叫做“能源屋”，它由丹佛斯与一家名为“Skovbo Huse”的建筑公司，以及一家叫做“Zeteco”的太阳能电池板生产商合作建成。这座房屋的特别之处在于它可以对外输送能源。换言之，它本身所生产的能量大于一个普通家庭的平均能耗。

评论：“这一项目充分说明，企业间通过紧密协作、相互启发和信息共享，能够创造出具有创新性的解决方案。”丹佛斯供热解决方案部总裁克里斯滕森说道。丹麦工业联合会每年都会为在促进建筑用材领域的合作与创新方面作出特别贡献的企业和个人授奖。今年已经是丹佛斯连续第二年由于企业间创新合作而获得表彰了。

2、海尔磁悬浮中央空调应用成果发布会召开

12月3日，第二届海尔节能高峰论坛暨磁悬浮空调应用成果发布会在郑州召开。海尔磁悬浮中央空调是全球第一台磁悬浮变频离心机，采用了中央空调领域最尖端的技术，并属于海尔唯一拥有。根据监测显示，相比传统产品海尔磁悬浮中央空调的节能系数高达50%，使用寿命相比一般空调也要长5-10年。

评论：近年来，国家一系列节能减排的政策相继推出，低碳、环保在企业中充分得到体现，海尔磁悬浮中央空调在响应时代主题的同时，也注意到了“增效”的问题。现今，“节能增效”成了行业节能减排的新标准，得到了众多业内人士以及行业专家的肯定，对此，与会专家表示“海尔磁悬浮中央空调以此来冲击市场，不仅在郑州，在全国都将取得成功”。

3、大金投资12亿元在华新建空调工厂

日本大金12月对外宣布，公司计划在中国苏州设立大金空调(苏州)有限公司，将投资150亿日元(合计12亿人民币)新建空调生产厂，主要生产家用和商用空调。

评论：据悉，新工厂计划将于明年4月份投入生产，年产能将达到150万台。新工厂建成后将成为大金在海内外最大的空调生产基地。大金公司相关负责人表示，近年来中国空调市场规模稳中有升，特别是地方性市场(三四级市场)空调需求呈现上升趋势，大金看好未来中国空调市场的发展，因此，将加大投资力度。

4、上海首个公租房项目将用水地源热泵等技术

上海市首个大型公共租赁住房社区——上海地产普陀项目正式开工。该项目还采取一系列低碳技术，如太阳能热水系统、太阳能光电、土壤源热泵、江水源热泵、雨水收集系统、光导照明系统等。

评论：据了解该项目为 12 层至 14 层住宅，房型设计注重功能性，以适宜出租、满足过渡性居住需求的紧凑型、小户型为主，分为成套小户型住宅和舒适型宿舍两类，预计将于 2012 年底建成，建成后可提供 4000 余套公共租赁住房。

5、富尔达举办与开利合资后的首次全国经销商年会

12 月 20 日，山东富尔达空调设备有限公司在上海五角场华美达酒店举行了 2012 全国经销商年会。2011 年 8 月开利公司取得富尔达重要股份，以进一步拓展在可再生能源利用领域的服务能力。

评论：开利和富尔达的合作，使两家公司在可再生能源利用和服务领域迈向全新的高度。开利贡献专业知识和技术，支持富尔达在水地源热泵市场中成为一个领导品牌；而富尔达对水地源热泵市场的深刻理解和领先技术，将进一步拓展开利的绿色楼宇解决方案，共同为客户提供更好的产品和服务。

6、三菱电机空调举行全国经销商大会

12 月 23 日，三菱电机空调影像设备（上海）有限公司（以下简称 MLC）空调部 2012 全国经销商大会在厦门艾美酒店隆重举行。从北部边疆的内蒙古鄂尔多斯到南方经济特区深圳，MLC 的经销商触角逾见延伸，借此机会，来自各地的近 300 名经销商代表齐聚一堂，在品尝成功果实的同时，分享彼此经验，为来年打下坚实的基础。

评论：此次大会主题为“志远·博天下”，“志”者“十”加“一心”，戮力同心，以博大精深之力逐鹿天下。同时，会上还发布了 MLC2011 年销售业绩报告，公布了 2012 年新产品导入计划、进行了来年销售政策展望。对于市场活动及售后服务政策也进行了回顾并公布了各自的年度计划。

7、江森自控无锡制造与研发基地成立十五周年

12月29日，中国无锡——全球领先的一站式楼宇解决方案供应商江森自控近期宣布，位于中国无锡的制造与研发基地，未来五年内产品制造和研发能力将实现翻倍，领军中国业界，打造世界一流的制造与技术中心。

评论：始建于1996年的江森自控无锡制造与研发基地，以空调机组和工业冷冻市场为导向，向客户提供高效、节能、绿色环保产品与解决方案。凭借高质量的产品和服务，从这里生产的制冷产品在中国得到广泛使用，并远销至亚太及世界其他地区，赢得了中国乃至全球客户的信赖。迄今为止，江森自控旗下产品和系统已成功应用于北京奥运会、上海世博会等各类商业建筑中，其中国家体育场(鸟巢)、国家体育馆以及北京首都国际机场三号航站楼等多项重要工程，均采用了无锡基地生产的设备。

8、全球首台高效直流变频离心机通过技术鉴定

12月17日，全球首台双级高效永磁同步变频离心式冷水机组在珠海格力电器通过了包括多名院士在内的专家委员会的技术鉴定。专家委员会一致认定，该机组为国内外第一台采用高速永磁同步变频离心式大功率冷水机组，攻克中央空调领域的多项世界难题，技术处于国际领先水平，有重大推广应用价值。

评论：清华大学江亿院士表示，格力高效直流变频离心机不仅掌握了国外企业都不具备的核心技术，打破了国外企业在中央空调领域的垄断，同时极大地提升了我国空调行业的科研水平、创新能力，提高了我国空调行业的国际地位。

9、德班气候大会决定继续京都议定书第二承诺期

在南非德班举行的联合国气候变化大会12月11日闭幕，会议批准了包括《京都议定书》第二承诺期在内的一揽子决议，2013年开始实施。

评论：《京都议定书》1997年签署，是气候谈判进程中关于减排唯一一个有法律约束力的国际文件，第一承诺期将于2012年年末到期。但是，决议没有明确说明第二承诺期5年或8年。

据悉，会议还决定正式启动“绿色气候基金”，成立基金管理框架。这一绿色基金承诺到2020年发达国家每年向发展中国家提供至少1000亿美元，帮助后者适应气候变化。但是

会议并未说明关于此项基金的资金来源和管理机制。

10、顿汉布什通过山东省可再生能源建筑应用技术产品认定

2011年年末，经过省住房城乡建设行政主管部门评定和监督，各设区的市住房城乡建设行政主管部门初审及监督，顿汉布什的水地源热泵机组一次性通过了山东省可再生能源建筑应用技术产品认定，取得了山东省内以下节能建筑项目的免检式资格：1、国家可再生能源建筑应用示范市、县的相关应用项目；2、国家可再生能源建筑应用示范项目；3、山东省可再生能源建筑应用示范项目。

评论：随着节能空调产品在国内各地的大量使用，顿汉布什水地源热泵机组凭借其节能、环保、灵活、舒适的优越性在国内市场取得了不错的业绩，树立了国家体育馆——鸟巢、沈阳奥体中心、上海造币厂、京沪高铁等众多典型案例。此次通过山东省可再生能源建筑应用技术产品认定，对建筑节能有着重要意义。

资料来源：《暖通空调资讯》2012年2月刊 Top↑

4. 国内压缩机行业需要创新的土壤

目前，从中央到地方都在喊着口号要进行创新，要将中国从“中国制造”上升为“中国创造”。这种良好的愿望不管是从民众还是政府决策者角度来看，都是正确的，都是中国经济发展要求的必然结果。但身在压缩机行业的笔者却有疑惑：中国压缩机何以能够完成从制造业大国向创新性国家的华丽转身？！

中国过去的改革开放带来了巨大的经济繁荣，但由于历史上不完善的经济制度问题和意识导向，导致了自改革开放以来，大多数人的价值观扭曲：以经济实力的强弱来判断一个人的成功与否，有“不管是白猫和黑猫，只要能抓住老鼠就是好猫”之论。在中国博大精深的语言体系中，不同的人有不同的理解，既而带来各种不同的行动。“一切以经济为中心，两手都要抓，两手都要硬”，可现实的发展恐怕早已不是当初所设想的样子了。一切都以经济为中心，该抓的没有抓，该硬的没有硬，喊了多少年的“创新”依然只停留在口头与纸面上。

过去中国运用“拿来主义”，希望轻装小跑赶上西方强国，那是历史的需要，这一决定有其积极意义。但任何事情都有两面性，我们从西方强国引进了发展经济和技术研究所必需的设备，但这种“短期、抄近路、投机”的行为被整个社会、各行业完全依赖时，损失的不仅仅是中国本身的基础研究和中国人的进取精神。压缩机行业内，存在不少三五人租一个办公室就敢注册品牌，号称是集压缩机研发生产销售于一体的专业性现代化公司。实质上，他们所代理、生产的劣质机器和零配件往往是整个压缩机行业健康发展的害群之马。而相对较低的准入门槛，与松散的管理，更是使得进入压缩机行业捞一把就走的人不少，毫不在意行业之水是不是被搅浑。

更为糟糕的是，很多制定的考核机制，使得过去及现今的管理层、执行者习惯了这种所谓“不会犯错误”，而且可以取得业绩快速进步的稳当行为。

时代在变化，中国早应该摆脱这种发展和思路理念，但现实的情况是“自力更生”的信念早已被大多数人忘却了！行内产品从理论研究到实际生产，十年前采用的外国理论和生产手段，十年后依然如此，没有丝毫改变，这不仅在压缩机行业，在整个工业设备关机技术上基本都如此——不得不说这事中国工业发展的悲哀！

创新生存的土壤

新中国建立起来了，建国者的理想能否实现？能否实现当初设想的愿景？中国历史上的经济发展经验，已不能适应今时的历史现状。彼时，由于国际形势和意识形态，新中国请来苏联老大哥帮忙，建立了当时符合建国者的理想和意识形态的前苏联工业结构。新中国工业基础薄弱，“贫穷不是共产主义！”老大哥看在所谓的兄弟情谊，过来帮了一会儿忙，可人家也有自己的想法，又回去了。怎么办？我们不得不从别人那里买来工业基础发展必须的设备和技术，进行经济发展的研究。明明知道其中充斥着虚假和讹诈，但也没办法，这是无奈的选择！依靠别人不是长久之计，和平稳定才是发展的前提。分布于世界各地的有志、有能力的华人、华侨在得知新中国的强烈愿望与需要，并创造了适合的环境后，实现自己的理想。不久，新中国就获得了预期的战略效果和工业发展所需的基础条件。那么令人激动的成果的实现，我们后人应该感谢先驱们的务实和老一辈科技专家朴素的精神及国际友人的慷慨，但

一个不能不提的前提是：当时的历史环境虽然艰苦，但非常适合创新。创新从来就是一种变化，只有具有拥抱变化的环境，才可能孕育出创新的果实。

中国的改革开放，是中国近现代史上最大的创新之举。1979年后，中国人开始活跃起来了。国家的贫穷和落后，不能说明中国人的原始基因就是呆板的。呆板或许只因中国长期浸淫于孔老夫子的教条和“打到资本主义”等各种垄断统一的思想形态。改革开放，在有志之士和“解放思想”的进步社会思潮醍醐灌顶下，这头睡熟的东方雄狮开始醒来。也就是那个时候，中国上下破旧立新，创新的氛围非常浓厚，创新精神被极度发扬，创新能力被极大地调动起来，中国人的自信也变得越来越强，随之而来的中国经济的飞速发展。大多数人也从饥饿到衣食丰足，但也仅仅是衣食丰足而已。

然而，中国人的价值体系也在此阶段被重塑，“一切以经济为中心”的思想占据了中国全部的思想，也指挥着国人的行动。“不管是白猫和黑猫，只要能抓到老鼠就是好猫”的行为标准衡量着一个人的能力大小和社会价值。“劳动只是因为社会分工不同”的朴素理念，没有在我们自称为社会主义的国家得到认可，反而在我们过去教科书中描述的“万恶的人剥削人的西方资本主义”各国得到发扬光大。与此同时，由“一切以经济为中心”的思想延伸出来的金钱思维导致了个人活动、企业团体急功近利，只顾眼前利益，不顾大局和长远发展。

单从压缩机行业内和市场上来看，就存在着大量与整个社会都极为相似的短视行为与市场乱象：假外资、洋品牌，无法无授权无品质保障的售后与零配件市场，随意夸大产品、技术商业化程度等（参见本刊2011年8-9期笔者刊发之《解析中国螺杆空压机市场“乱象”》）。

顽固的既得利益集团

保护自己的既得利益，几乎是人的本性，连动物都如此，更何况我们这个以家族式团体为单位的高等人类社会。我们不仅仅为了自己，更是为了自己能够时代繁荣。为了维护自己的利益和社会地位，必然需要保持环境的稳定。任何变化对既得利益者都是一种威胁和对利益平衡的破坏，既得利益者需要的不是变化进步的创新，而是不变的稳定，甚至是倒退的固守。

静态的稳定和动态的创新天生不是一类。经过30多年改革开放，经济发展，社会变迁，

我们可以看看身处其中的中国人价值观的变化,有多少人成了维持当前利益状态稳定的既得利益者,又有多少人仍旧抱着当初的那种创业创新精神?其实大都所谓事业有成了,得到了社会的尊重(不管是自己认为,还是别人认为:不论是真的尊重,还是敷衍),都开始担心自己辛苦一辈子换来的足以炫耀的资本被变化的社会所吞噬,因此不得不想尽一切办法维持现状,不让自己的所得被他人占据,阻止一切可能的不利变化。而要维持这种状况,就需要一个足够强大的利益团队,甚至是阶层。相同利益的人们勾连在一起,用全力换取利益,用利益巩固权力,自己不进步,别人也别想用进步的技术来超越我,于是抱团阻止进步的创新行为、阻止权利和利益的合理分配与有效执行。

当今的中国,在经济实力、科技基础和国际地位上已然与改革之初不可同日而语,时代变了,中国的内部环境变了,国际环境也变了,市场也变了,许许多多的东西都变了,然而还有许多早该变却总也变不了的东西。

在近 30 年的发展历程中,中国利用经济全球化和比较经济的优势,在经济上快速积累了相当多的财富,也解决了众多人相对的贫困。我们正努力赶超世界强国,在中国社会及世界做自己的贡献。但为什么中国的社会环境变得让年轻人和老年人都抱怨呢?为什么我们曾经景仰的老师、学者、教授、专家被我们很多人所鄙视?为什么说我们的大学逝去了,不再是净化人们心灵的圣地而变成了商业场所,成为了老师和学生及家长们做垄断而于社会进步没有任何价值的生意?为什么我们的科研机构拥有声称世界一流的科研设备和到年底拼命都花不掉的资金,却研究不出来什么像样的东西?为什么真正创新的产品在进入市场的门槛中死掉了?为什么我们总是做追随者,不能且不愿做领跑者?……这些看似和创新没什么关系,但却是最根本的关系。表面看似混乱不堪,本质却很单一,只因“利益”二字!

中国要做到真正的创新,就要严格保护知识产权、从宪法的高度来保护个人利益、合理分配社会资源、科研人员的认真态度和科研心态、加强行业规范……这些不仅仅是说说,而是要落到实处。

不得不说,中国压缩机行业需要科技创新的土壤和环境,才能巩固先行者得之不易的成果,才能赢得进一步跨越性的胜利,也才能赢得未来!

5. 制冷空调行业正逐步转变生产方式并调整产品结构

我国作为制冷空调设备重要的生产基地及消费市场，产品类别覆盖各个领域，无论是生产还是使用，都已经开始全面思考能源消耗及环境污染的问题。制冷空调行业随着国家政策的变化正逐步转变生产方式并调整产品结构。从企业产品结构的调整上可以看出，节能产品已成为企业重点的研发内容及主推产品。为了使设备达到节能环保的目标，各企业均围绕节能环保的主题开展活动，在新产品开发、产品设计、制造工艺、生产线技术改造等方面加大投入力度，促进设备升级。同时，在生产方面也注重节能，各企业均制订完善的考评体系，在产能增加的前提下努力争取降低能耗，生产中间环节尽量减少污染物的排放。

2011年末，我国制冷、空调设备制造工业企业达709家，行业总资产达1317.55亿元，同比增长18.42%。深圳中商智业投资顾问有限公司统计显示：2011年，我国规模以上制冷、空调设备制造工业企业实现主营业务收入1960.21亿元，同比增长27.22%；实现利润总额138亿元，同比增长27.05%。

国家政策标准与行业标准规范推动了我国制冷设备行业向节能环保方向发展。在国家政策方面，如《中华人民共和国节约能源法》进一步规范了行业的节能问题；《消耗臭氧层物质进出口管理办法》促使制冷行业重视环保节能；《节能减排综合性工作方案》对企业节能减排作出严格的要求。在行业标准规范方面，多项标准规范陆续出台，让制冷设备行业逐步迈向标准化发展：如《计算机和数据处理机房用单元式空气调节机》、《组合式空调机组》、《单元式空气调节机》、《空调用空气过滤器》、《单元式列车空调机组》、《屋顶式风冷空调(热泵)机组》、《整体式机电一体化空调机组》以及《柜式风机盘管机组》等一系列标准。

现代制冷工业正处于飞速发展的时期。在市场迅猛增长、国际竞争激烈、节能和环保迫切要求的背景下，现代制冷技术取得了重大突破，也开辟出新的发展领域。目前，以节能环保为主要优势的产品迅速发展，并开始被市场认可，例如空气能热水器、冰蓄冷空调和水地源热泵等产品。

6. 价格战、概念战——空调企业面临的两大发展障碍

随着全球产业进入过剩时代,单纯停留在实验室里单向研发产品的时代已经一去不复返了,任何偏离用户需求的产品都是浪费产业资源的无用功。可以肯定的是,真正满足用户需求的产品必定不是市场上形形色色的概念产品,而是能够相对快速低成本满足消费者基本制冷制热需求的产品。从这个意义上讲,当前国内空调市场需要回归理性发展,抛弃单纯的概念式发展逻辑。

2012年1月第一周,全国彩电零售量同比下降21.8%,冰箱下降29.5%,空调下降53.6%,洗衣机下降34.7%,家电零售额同比下降31.5%。其中,空调零售量下降尤为明显。同时另有数据显示,由于前期的库存量较高,空调企业的生产热情也正在降温,2012年1月我国的空调产量为558.2万台,较去年同期下降了45.5%。目前,国内仅家用空调库存总量预计已达2000万台,创下历史最高纪录。

当前国内空调企业面临的两大发展障碍,一是价格战,二是概念战,这都无法更好的去库存。从何说起呢,事实上,市场上从来就不存在产品间的竞争,只有满足消费需求的能力间的竞争,谁能为消费者提供最大化的消费福利包,谁就将获得市场竞争先机。对国内的空调企业来讲,仅有概念产品是难以持续赢得市场竞争的,因为消费者要的是真正满足需求的产品,而非披着概念外衣推出的花拳绣腿式的空架子产品。

如此巨大的库存总量,究其原因还得从近几年空调业的大发展说起。受空调业迅猛发展、销售红火的影响,为了扩大市场份额,各大空调企业纷纷扩产,其中行业龙头格力空调的产能规模已经超过5000万台,其他空调企业也有规模巨大的扩产计划。现在国内的空调和压缩机的年产能已经超过1亿台的规模,几乎相当于全球市场的需求量,产能过剩已经出现。对于这样的盲目扩产、对市场预期过高、部分品牌多年来形成渠道挤压式营销模式是导致国内空调业目前出现巨大库存的主要原因。

为此,2012年6月8日-10日,以“创新、品牌、发展”为市场理念,具有广泛的影响

力及聚集效应的空调制冷行业盛会——2012 慧聪网杭州冷冻冷藏、制冷空调及暖通产品交易会即将在杭州市和平国际会展中心举办,慧聪空调制冷网将以打造“中国冷冻第一展”为办展宗旨,开展以涵盖冷冻冷藏类、空调制冷类、通风净化类、热水设备类等分类,集产品展示、技术交流、品牌推广与一身,现场同期将举办 2012 年全国冷冻冷藏市场趋势讨论会议、现场买卖供需见面会,为买家提供综合且全面的一站式采购平台,希望业内通过此次盛会,能共商行业发展大计。

目前,高库存是悬在空调企业头上的剑,不去除将会带来莫大的风险。空调制冷大市场专家认为,高库存给空调企业带来的风险主要有三个,一是技术贬值,因为现在空调产品的技术更新速度太快,一旦有新技术出现的时候,库存产品就会出现技术贬值;二是原材料价格浮动会直接造成库存与新品的成本错位,尤其是当前决定原材料价格的货币价格极不稳定;三是持有成本上升,银根紧缩造成资金成本的大幅上升,某些地方资金使用成本的增幅超过原材料价格的涨幅。这三个因素中的任何一个都会给库存持有企业带来直接的亏损,其风险不容小觑。

空调行业受高库存的巨大冲击,铜管的需求亦受到较大“牵连”。许多铜管企业一致认为,空调企业的去库存化必会减少对铜管的需求。虽然随着空调产品节能化趋势的显现,变频空调将会成为今后空调销售的主力军,部分家电企业把减少的这部分需求用在变频空调上填补,但毕竟这只是一部分,总体需求暂时无法以变频空调的崛起来填补,所以空调用铜管的总体需求量的下滑仍是不争的事实。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201203/News_3077586.shtml

Top↑

7. 国内空调业应撕掉“产品同质化”标签

由于消费者对低碳、环保、节能空调的市场需求不断攀升,2012 新冷冻年度(简称“冷年”),空调市场必定大放异彩。再加之中国经济不断发展,空调的发展前景是可以预见的广阔。空调原材料如铜、铝、稀土等价格不断上涨,而后又跌跌涨涨,诸多因素造成空调市场的不稳定。但是不管怎样,空调上下游全产业链一起努力,行业必定会如预期一样,朝着健

康的方向和谐发展。国内外的环境为我国中央空调行业发展带来了挑战与机遇，经济全面加速发展将继续拉动这一行业。人民生活水平的提高为空调行业创造了诸多需求。

目前来看，国内外的环境为我国空调行业发展带来了挑战与机遇，经济全面加速发展将继续拉动这一行业。人民生活水平的提高为空调行业创造了诸多需求。社会发展至今，生活很多环节都离不开空调设备，全球各个角落都有空调，其市场需求正在与日俱增。国际市场的扩大与发展给予行业出口外贸以机遇。由于近年来发展中国家经济逐渐复苏和加速发展，特别是欧美国家经济有了逐步回升的势头，也为我国空调产品出口创造了有利条件。

如今，产业政策退出、制造成本不断攀升、原材料维持高位、人力成本大幅提升、房地产调控、宏观政策紧缩恶化企业生存环境等等影响着空调业的发展，全球经济环境恶化，出口市场不容乐观，国际市场上，美国经济步入衰退、欧债危机持续蔓延、新兴市场出现滞涨等一系列不稳定因素。

家电行业“过冬”迹象显现，业内普遍预期，2012年家电业的增速将会放缓，空调业甚至可能出现负增长。虽说历史上“竞争白热化、价格白菜化、产品同质化”是空调业的标签，但整个行业由于市场需求以及市场份额的提高，国内空调企业总体上还是实现了快速发展。在《十二五家电工业规划建议》中预计“十二五”期间，家电更新将成为城镇需求主流，预计将有12000万台空调器超过使用寿命，平均每年更新量空调器2300万台。

此外，农村市场空调器的年均需求量为800万台。在人口红利、城镇化、更新加速等利好因素的作用下，未来5年中国空调市场容量仍可保持年均17%左右的复合增长率。但就2012新冷年而言，市场将面临诸多短期性利空因素的影响，需求或许并不能得到充分释放。预计2012冷年国内终端销售规模将在5315万台左右，同比增长7.4%。

对于企业来讲，没有创新就像是一个没有灵魂的企业，如果企业没有核心技术，同样这个企业永远也站不起来，在实施自我发展，自主创新的理念之后，正在朝着空调企业的发展目标在迈进。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201203/News_3077553.shtml

Top↑

8. 2012 年商用空调寡头垄断格局更加明显

2011 年度中国中央空调行业总容量首次突破 500 亿，达到 575 亿元，全年度行业增长率达 28.2%。而美的电器中央空调在 2011 年度市场占有率达到 13.4%，增长率达到 55.3%，格力电器中央空调在 2011 年度的市场占有率达到 11.4%，增长率达到 55.6%。预计 2012 年中央空调市场的景气程度将低于 2011 年，但依然将保持 15%左右的复合增长。

根据中国制冷空调工业协会预测，未来国内中央空调市场仍将以年均 20%的速度增长。工商业制冷空调市场而言，随着《物流业调整和振兴规划》及《农产品冷链物流发展规划》等政策的相继出台，产业在线预计未来十年冷链物流市场将以 15.6%的复合增长率进行增长，必将带动相应的冷冻冷藏设备市场的快速发展。

从竞争格局看，商用空调展现出寡头垄断的格局。位于商用空调市场前端的品牌依然是四大美国品牌和两大日资品牌大金和日立。以及三大国产品牌美的、格力和海尔。2008 至 2010 年度，上述九家公司合计的市场占有率分别为 63.2%、64.9%和 68%，表现出逐年上升趋势，商用空调市场的市场集中度不断提高。

2012 年，中央空调和工商制冷空调市场领域值得空调企业的布局和发展。虽然由于中国房地产调控和欧美经济的缓慢复苏，中国中央空调和工商业制冷空调市场的发展是存在一定的压力的。但是中央空调和工商业制冷空调的行业发展空间较家用空调宽广许多，技术壁垒高，市场准入要求高，使得寡头企业可以享有相对垄断的市场和高利润。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201203/News_3077840.shtml Top↑

9. 商用空调：2011 年走势曲折 2012 或创新高

据奥维咨询 (AVC) 最新研究报告——中国商用空调市场年度研究报告表明：2011 年中国商用空调市场经历了过山车式的发展，上半年延续了前几年高速发展的态势，大部分主流企业均在上半年市场中获得了快速的增长，半程市场过后，全国中央空调行业总容量已经超过 300 亿元，但第 3 季度开始，受宏观大环境，尤其是房地产市场不景气的影响，市场初显疲态，第 4 季度虽然市场整体有所放量，但市场的销量主要为前期合同销量，当季各大品牌

的签约合同明显减少。纵观 2011 年市场，可以从以下三个方面总结：

一、总体局势：开局良好，后市堪忧

商用空调市场年近几年发展迅速，2011 年商用空调市场全年销售额达 568 亿元，年增长率 30.6%，上半年发展较为平稳，增长率保持在 25%左右，第 3 季度下降明显，出现负增长，增长率为-28%，第四季度企业集中出货，销售额有所回升，但订单量明显不足，2011 年市场发展可以总结为“开局良好，后市堪忧”。

图1 2008-2011年商用空调市场规模(单位:亿元)

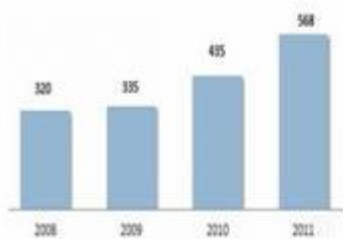
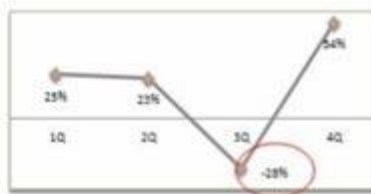


图2 2011年商用空调市场季度增长率(单位:%)

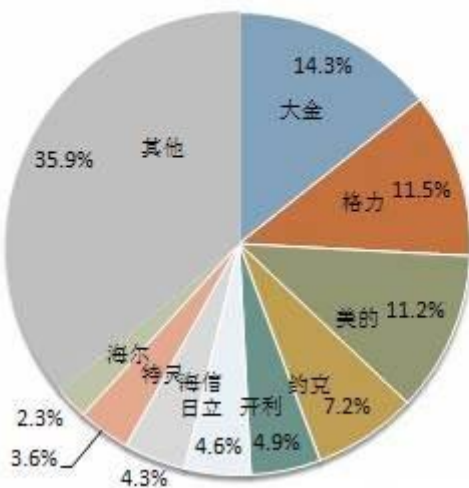


2011 年商用市场研究年报

二、品牌竞争格局：生产企业数量较多，市场集中度较高

商用空调属于偏成熟型市场，生产企业历史悠久、数量较多，年销售额过亿的企业超过 50 家，品牌格局相对稳定、市场集中度较高，TOP15 企业市场总容量达 80%以上，年销售额超过 10 亿的规模企业约 11 家，5-10 亿之间的企业超过 40 家，并且 TOP 生产商中两极分化现象明显，TOP3 企业的销售规模与其他 TOP 企业之间差距较大，拥有绝对领先地位。

图3 2011年TOP10品牌销售额占比(%)

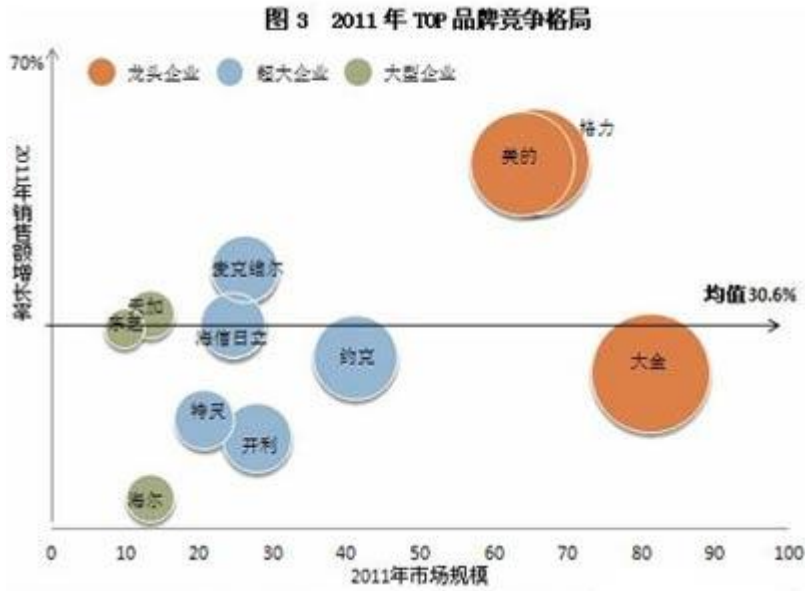


2011 年商用空调市场研究年报

从国别分析：商用空调市场品牌分为三大阵营，欧美品牌、日韩品牌、国内品牌，其中老牌欧美企业进入市场较早，市场发展较为稳定，但企业增长速度低于行业平均水平，主要原因还是被国内企业抢占了部分市场份额；国内企业，如格力、美的凭借其成本优势，渠道优势，依旧保持快速的增长趋势。日韩企业在冷水机组市场的地位依旧稳若磐石，因此总体占有率相对稳定。

从规模分析：奥维咨询（AVC）将大陆市场商用空调品牌分为 5 种类型：龙头企业、超大型企业、大型企业、中型企业、中小型企业，其中龙头企业指年销售额超过 60 亿企业，如大金、格力、美的；超大型企业指年销售额在 20-40 亿之间，包含约克、开利、特灵等；大型企业指年销售额在 10-20 亿之间，包含海尔、天加等；中型企业指年销售额 5-10 亿之间，包含三菱重工海尔、三菱电机等，中小型企业指年销售额在 1-5 亿之间，包含三星、新晃、克莱门特等。这五类团队销售规模差距明显，格局相对稳定，近期较难出现大规模的跳跃层级情况。

大金、美的、格力、江森自控、约克、海信日立、开利、麦克维尔、特灵、海尔、天加等主流品牌的销售规模站在了行业的前列，且进一步拉开了与大多数品牌的差距。针对龙头品牌阵营，虽然目前大金仍保持市场第一，但其增长率 24.2%略低于行业平均水平，后市发展出现疲态，而美的、格力等国产品牌增长迅猛，或将冲击大金 TOP1 位置。针对超大型企业阵营，除约克销售额略高外，其余企业销售规模相当，老牌强势企业特灵、开利客户以及渠道已经相对稳定，增长缓慢，增长率远低于行业均值。



2011年商用空调市场研究年报

三、主力机型技术市场分析

多联机依旧为主力机型，市场增长略显疲态

从市场规模分析：变频多联一直是商用空调最主力产品，市场规模远大于其他产品。2011年，多联机依旧遥遥领先其他机型，成为商用空调市场占比最大的产品种类，销售额占比达36%。但多联机作为房地产行业应用最多的主力机型，受到房地产市场冲击最大，因此2011年长幅相较于2010年度略有下滑。

从品牌格局分析：三星、江森自控约克、麦克维尔等数码阵营的“铁杆”开始渐渐向变频阵营靠拢，数码多联产品发展逐步呈边缘化趋势；变频多联的品牌的集中度进一步加强，TOP8品牌市场占有率超过90%。同时大金作为行业龙头，在高端市场受到海信日立、东芝、三菱电机、三菱重工等品牌夹击，在中、低端市场被美的、格力等品牌抢占了部分份额，增长率偏低；三菱重工海尔由于品牌整合，销售受到影响，增长率最低，约13.4%。

冷水机组保持主力机型地位，市场保持增长趋势

从市场规模分析：冷水机组一直是大型公共建筑空调系统的主力机型，在一些大型或超大型的建筑物应用场所甚至是空调方案的唯一选择，因此受到宏观经济影响较小，2011年水冷机组销售额占有率达26%，并且保持34%的增长速度。

离心机属于4万亿末端产品，需求旺盛，2011年市场规模达45亿元，同时各品牌相继

推出更为经济节能的小型化离心机，夺取了部分螺杆机市场，市场增长率达 39%。水冷螺杆市场占有率最高，2011 年达 49 亿元，由于基数庞大，因此近 2 年增长率变化不大，属于成熟市场。风冷螺杆市场销售范围较为狭小，对生产技术要求远高于水冷螺杆机组，从事风冷螺杆机组生产的厂家明显少于水冷螺杆机组。2011 年模块机增率达 40%，首先从整体销售规模看，模块机仍有较大增长空间；其次庞大的品牌数量和高性价比都在一定程度上支撑其高速发展。

从品牌分析：美系品牌依然主导离心机市场，短期内格力、美的难以形成真正冲击；麦克维尔与富士康合作将催使其高速增长；五大美系品牌依然是支撑整个风冷螺杆市场的主力；水冷螺杆是百花齐放的市场，外资品牌基数较大，增长平缓；模块机市场格力与美的形成了暂时的双龙头局面；

四、2012 年商用空调市场未来预测

根据奥维咨询 (AVC) 最新数据，2012 年第一季度订单量同比增长 4.7%，环比下滑 12%，出货量同比下降 16.7%，环比下降 12.5%，相比出货，订单量差强人意，说明商用空调市场刚性需求仍然存在，但外部环境影响了销售的进程，因此奥维咨询 (AVC) 预测，2012 年虽然局势不佳，但是市场依旧会增长，只是增长率有所下降，约 10%，2012 年市场规模预计超过 620 亿元。

图 5 2011-2015 年商用空调市场规模预测



2011 年商用空调市场研究年报

综上，过去的 2011 年是较为动荡的一年，机会和危机并存，未来的 2012 年是充满挑战的一年，各大品牌在商用空调市场如何表现，我们拭目以待！

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201204/News_3080763.shtml

Top↑

10. 商用空调相关产品达到国家一级能效标准

目前，商用空调已普遍采用直流变频技术和 R410A 环保冷媒，相关产品已达到国家一级能效标准。经测算，同等房型、同等能效的情况下，商用空调只比普通空调价格高出不到 30%，但省电达到 45.6%，寿命延长 1.5-2 倍。

商用空调产品采用先进静音技术，室内机噪音仅 26 分贝。并且，商用空调温度调节和送风更加均匀，新风、加湿功能可使室内空气保持新鲜和卫生，制冷制热效果可以与大型中央空调媲美。

商用空调普遍制冷范围为 -5°C - 43°C ，制热范围为 -15°C - 15°C ，产品性能优于家用空调，全面覆盖消费者生活的环境温度，即使在北方寒冷地区冬季也能制热。此外，商用空调运行管理灵活，可以做到一台室外机连接多台室内机，室内机可单独开关控制，满足人对温度要求的个体差异。正是由于商用空调存在诸多优势，需求增加呈现稳步增长的态势。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201204/News_3080842.shtml

Top↑

11. 地热能纳入十二五规划 700 亿市场渐次开启

国家初步计划在未来五年，完成地源热泵供暖(制冷)面积 3.5 亿平方米，预计总市场规模至少在 700 亿元左右。对此，中国可再生能源学会常务理事李元普分析指出，预计“十二五”期间，地热资源开发利用将掀起一轮高潮，除地源热泵设备制造和销售行业会进一步发展外，有关地热利用的能源服务产业也会获得长足发展。

随着节能减排力度加大，作为一种重要的清洁能源，地热能源的应用越来越受重视。日前从科技部获悉，科技部已编制完成《中国地热能利用技术及应用》宣传手册。科技部表示，未来地源热泵产业空间巨大，目前销售额已经超过 80 亿元，并以每年 20% 以上的速度在增长。

为加快地热能利用技术推广转化，推动新能源开发利用，2011 年 4 月-2012 年 3 月，科

科技部会同重庆市科委共同组织开展了全国范围地热能利用技术及应用情况的调研工作,编制完成了《中国地热能利用技术及应用》宣传手册。

科技部在宣传手册中表示,中国地域辽阔,浅层低温能可利用量巨大,而“十二五”规划中明确提出,非化石能源在未来能源结构中占 15%以上。因此,可以预见,随着地热能利用技术的快速进步,地热能利用在中国未来能源利用中必将占有更为重要的地位。

宣传手册共分五大部分,第一部分简要介绍了我国地热能利用的基本情况;第二部分为我国地热能技术发展现状,重点介绍了地热发电技术和直接利用技术等两类主要的利用技术模式及应用案例;第三部分重点介绍我国地热能利用的国际合作情况;第四部分为我国推进地热能利用的政策保障措施;第五部分为对地热技术未来的展望等。

地源热泵是一种以土壤/地下水作为低温热源的热泵空调技术,其原理是依靠少量的电力驱动压缩机完成制冷循环,利用土壤温度相对稳定(不受外界气候变化的影响)的特点,通过深埋土壤的闭环管线系统进行热交换,夏天向地下释放热量,冬天从地下吸收热量,从而系统采取了特殊的换热方式,使之具有传统空调系统无法比拟的高效节能优点。

业内人士表示,地源热泵制热要比常规的电制热或燃油、燃气制热经济,通常制取相同的热量,地源热泵的耗电量只有电热耗电量的 1/4 到 1/5。因此,地源热泵市场广阔。

科技部预测,“十二五”期间,中国预计将完成地源热泵供暖(制冷)面积 3.5 亿平方米左右,届时整个地热能开发利用的总市场规模至少在 700 亿元左右。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201203/News_3078458.shtml Top↑

12. 各类建筑青睐水源热泵现代节能技术

水源热泵是热泵当中的一种,现在已经在我国南方的深圳,广州到过渡地区的上海,南京直到北方采暖地区的北京,大连等城市的公共建筑(办公楼,商住楼,商场等)和宅建筑上得到了广泛的应用。伴随着“十二五”计划的施行,热泵越来越受到消费者的喜爱。

水源热泵技术的工作原理就是通过输入少量高品位能源(如电能),实现低温位热能向高温位转移。水体分别作为冬季热泵供暖的热源和夏季空调的冷源,即在夏季将建筑物中的热

量“取”出来，释放到水体中去。由于水源温度低，所以可以高效地带走热量，以达到夏季给建筑物室内制冷的目的。而冬季则是通过水源热泵机组，从水源中“提取”热能，送到建筑物中采暖。

据悉，由于水源热泵的热源温度全年较为稳定，一般为 10~25℃，其制冷、制热系数可达 3.5~4.4，与传统的空气源热泵相比，要高出 40%左右，其运行费用为普通中央空调的 50%~60%。因此，近十几年来，水源热泵空调系统在北美及中、北欧等国家取得了较快的发展，尤其是近五年来，中国的水源热泵市场也日趋活跃，使该项技术得到了相当广泛的应用，成为一种有效的供热和供冷空调技术。其中，北京奥运村就是利用再生水水源热泵空调系统。这种系统不需要冷却塔、锅炉房、其能源消耗量是传统电锅炉的 1/4。更重要的是使用水源热泵不会排放任何污染物。

在工业领域上水源热泵也为冷冻、冷藏、冷却等工艺系统提供服务。现在水源热泵技术已经广泛应用于各类民用建筑、公用建筑、军事建筑等所有需要供冷供暖供应洗浴热水的中央空调系统。由于水源热泵不会产生城市热岛效应，对环境非常友好，是理想的绿色环保产品。因此在各类建筑中应用的很多。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201203/News_3078183.shtml Top↑

13. 中央投资 5200 万用于青海冷链等项目建设

2012 年 3 月 22 日，记者从青海省发展改革委了解到，国家已确定安排中央预算内投资 5200 万元，用于青海省流通领域的农产品批发市场、粮油仓储、物流和冷链等 19 个项目的建设。

青海省发展改革委紧紧抓住国家扩大内需、加大流通领域基础设施建设投入的契机，积极争取中央预算内投资，共组织上报流通领域申请中央预算内投资项目 24 项。日前，国家已确定安排中央预算内投资 5200 万元，涉及青海省流通领域的 19 个项目，其中安排农产品批发市场项目 4 个、粮油仓储项目 4 个、物流项目 3 个、冷链项目 3 个。省发展改革委利用外资处处长张季青说，5200 万元将用于我省流通领域的基础设施建设及信息系统、检测检

疫系统的完善，涉及的 19 个项目对平抑物价、鼓励龙头企业发展、降低物流成本、保证“菜篮子”供应起到直接作用。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201203/News_3079095.shtml Top↑

14. 中国打破中央空调永磁变频技术发展

直流变频空调凭借其高能效比、低噪音、体积小、重量轻等特点，代表着世界中央空调的发展方向。中国南车株洲电机有限公司和南车株洲电力机车研究所不久前宣布，成功研发出全球首台双级高效永磁同步变频离心式冷水机组，从而一举打破海外长期对这一技术的垄断。

中国南车株洲电机有限公司宣传部长朱剑飞介绍说，中央空调广泛应用于商场、厂房、办公楼以及高端住宅，市场潜力巨大，2011 年仅中国市场容量就高达 400 亿元。近年来，南车株洲电力机车研究所和南车电机联合珠海格力电器公司，创造性地将大功率高速永磁同步变频调速技术应用于离心机组，开发出了专用于离心压缩机的高效率、高功率密度、高可靠性的永磁同步变频调速系统。其中，电机重量降为 0.4 吨，仅为同等功率传统空调电机的 1/5，功率密度提升 5 倍，属于世界首创。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201204/News_3079509.shtml Top↑

15. 能源形势刻不容缓 空气能热泵绝处逢生

当下，全球气候变化起伏，国际能源压力高居不下，环境污染问题日益严峻。全球经济快速增长的同时，人类也付出了巨大的资源和环境代价。近年来，随着我国经济飞速增长，经济发展与资源环境的矛盾也日趋尖锐，经济建设对能源环境造成的影响已经难以补偿，节能减排工作刻不容缓。

能源紧缺、环境恶化形势下，节能环保、低碳减排的成为人类的最高呼声。在热水市场，随着绿色概念深入人心，以及人们对舒适生活的有意识追求，空气能热泵热水器以高效节能、环保安全、性能稳定、使用寿命长等优点在家用热水器市场上掀起一股绿色节能热潮。

目前，国内家用热水器中，市场上保有热水器的主流产品包括电、燃气、和太阳能三大类。它们都各自是有一定的优势，但从实际使用看也存在着很大的不足。例如燃气热水器的优势是设备简单，体积小，它的缺点主要是表现为系统效率低，并且在燃烧不充分时产生CO等有害气体，不易调温，需定期除垢等。电热水器的优点主要是初期投入小，设备简单，操作方便，缺点是，能耗大，设备必须采取一定的安全措施以防漏电对人身造成的伤害。太阳能热水器的主要优点表现为运行费用低，节能、环保、不占据室内的空间，设备简单、操作维修方便等，是一种新型的绿色产品。它主要缺点为初期投入大，系统总率低，而且太阳能本身具有的间歇性，不稳定性及区域性大等缺陷使其不能全面普及。

随着《新能源法》的出台、国家政策的倾斜以及整个社会节能降耗外部大环境的影响，给第四代热水器——空气能热泵热水器产业带来了新的发展机遇，直接推动了空气能热泵热水器的发展。空气能消费市场主要分布在长江以南的广东、广西、福建、江西、上海、浙江、安徽等省区。近年来，空气能市场增长量很快，并且逐步从长江以南向长江以北迅速扩展。可以说，能源问题让空气能热水在市场上绝处逢生，发展前景广阔。

紧跟着国家的政策走有利于市场的开拓。空气能热水器企业可以借助这一契机大力推广产品。人们对环保低碳节能的认识也将促进空气能热水器产品在生活上的应用。据了解，随着国家的“十二五”计划的深入，应当大幅降低国内生产总值能源消耗以及二氧化碳的排放量，改善生态环境质量，实现社会的可持续发展，并在新能源产业规划中，重点提出了要加快空气能的推广应用，这预示着像空气能热水器这样节能环保的产品将迎来前所未有的黄金发展期。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201204/News_3079698.shtml Top↑

16. 南北疆建四大农产品冷库

今年，新疆将建设精河县雨润农产品冷链物流中心、和硕县供销合作社果蔬冷链物流系统、新疆果业集团特色林果产品物流配送中心和新疆拓普香梨冷链物流项目。这四大项目已被列入2012年自治区重点民生工程项目。

记者 11 日从自治区发改委了解到，国家发改委近日下达新疆农产品冷链物流项目 2012 年中央预算内投资计划，项目建设总投资 1.5 亿多元，其中中央预算内投资补助 950 万元，企业投资 6786 万元。这些项目争取在 2013 年全部完成竣工验收。

项目全部建成后，将进一步提高新疆鲜活农产品的品质和市场竞争力，还能起到增加农民收入，保障果蔬供应和平稳价格的作用。

“预计今年 8 月，香梨冷链物流项目就能建成投入使用了，今年可以多保鲜两万吨香梨。”昨日，新疆拓普农产品有限公司一位负责人在电话里对记者说。库尔勒香梨每年产量 40 多万吨，冷链物流项目建成后，该公司的香梨冷藏储存量将达到近 9 万吨，占库尔勒当地香梨年产量的 20% 左右。

这位负责人说，项目最大的好处就是让香梨保鲜保值，种植户也能因此增收。

他介绍说，库尔勒香梨口味甜美，营养丰富，很受市场青睐，可就是保鲜难。每年秋天，库尔勒当地数十万吨香梨集中上市，很难在短期内卖完，2000 年之前，种植户、商户多是通过地窖等土法来储存香梨，保鲜期不过一两个月，很容易出现供过于求，果贱伤农的情况。那时，一级香梨收购价 2 块钱，销售价不过三四块，梨农缺乏种植积极性，香梨产业一度遇到了瓶颈。

此后，各地开始建设专业保鲜库，能够跨年度储存香梨，香梨的反季节销售开始启动，2003 年前后，一级香梨的市场收购价升至每公斤 3 元至 4 元，市场售价可达近 10 元。随后，新疆香梨穿着保鲜外衣，开始进入北京、上海等内地市场，甚至远销美国、加拿大等国卖出高价。2011 年，一级香梨每公斤的市场收购价高达 9 元，市场售价每公斤 20 元左右。

收购价和市场销售价蹭蹭上涨，让梨农收益良多。以一户农民种植 10 亩香梨为例，每亩产量两吨、利润率 30% 计算，那么在 2000 年之前，可能农民收入不过万元，去年到手的钱可能就在 6 万左右。

这位负责人说，近年来，一些农产品公司和农民签订“订单农业”，越来越多的农民愿意把香梨送进保鲜库，2000 年至今，该公司平均每隔一两年就要建一个保鲜库，现在已经可以保鲜 6 万吨以上的香梨。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-4/184991.asp?hy=82> Top↑

17. 山东烟台保税港区冷链物流园计划年内开建

一直以来，烟台地区缺少大型公共保税冷库，当地水产品加工企业长期受仓储物流瓶颈问题制约，烟台保税港区即将开建的冷链物流园项目将填补这一空白。

冷链物流园项目依托保税港区的保税政策功能优势和港口优势，将着力构建水产品冷链物流平台，以服务山东半岛和环渤海地区为主，辐射东南亚地区的水产品国际中转、配送、采购和转口贸易业务，推动保税港区发展成为我国北方地区乃至东北亚地区的冷冻产品中转交易集散地。

据了解，项目计划分两期建设。其中一期投资建设7万吨冷库及集装箱场站等配套设施，目前已完成项目前期规划设计等工作，计划于年内开工建设；项目正常运营后启动二期工程，冷库容量8万吨。

姜晖说：“保税冷库与港口集装箱场站相结合的运作模式，减少了中转环节，降低了运输成本，可实现集约化的现代冷链物流配送，进一步提升山东半岛水产品加工行业的核心竞争力，有力带动水产品进出口业务。”据初步测算，项目建成后每年将为港口带来100万吨以上的货物吞吐量，其中进口冷冻货物60万吨以上，集装箱进出口2万标箱以上。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-4/185235.asp?hy=82> Top↑

18. 试验证明氨制冷的市场是成熟而稳定的

根据全球调查及来自1254名被访问者的反馈表明，77%的被访问者认为氨的整体商业环境和政策环境是稳定的。40%的被调查者相信，到2020年，天然制冷剂的市场份额将超过50%。

依据一个全球领先的制冷剂供应商的数据，在过去几年里，氨的销售额和销售量呈平稳增长态势，分别为6%和3%。这些数据也充分证明了SHECCO发布的“2012指南”中的调查结论，即氨是一个成熟的技术。

氨的商业和政策环境是稳定的，但培训和安全仍是问题

46%的被访问者认为，天然制冷剂的整体商业环境和政策环境是趋于积极的，其中 40% 的被调查者反映，这种态势尤其对于氨制冷剂不会改变。这说明氨对于工业应用是高度可靠的。但对于采用天然制冷剂的阻碍，调查显示：

1、58%的被访问者认为“缺乏培训和相关知识了解”是一个大的或较大的阻碍。

2、49%的被访问者认为“技术和安全问题”是一个大的或较大的阻碍。

天然制冷剂在工业制冷中应用呼声较高

欧洲天然制冷剂行业预期，在今后几年中，使用 CO₂、碳氢和氨作为制冷剂的工业制冷设备的市场份额将持续增长。调查结果显示：

1、在该领域工作的 128 名被访问者中 12%的人认为，目前天然制冷剂的市场份额将超过 50%。

2、20%的人认为到 2015 年，市场份额将超过 50%。

3、40%的人认为到 2020 年，市场份额将超过 50%。

技术现状

根据氨技术现状评估表明，氨制冷技术在下列应用中已经可谓是成熟技术，包括：

1、冷库

2、食品冷冻加工厂

3、集散中心

4、制冰厂

5、溜冰场

6、化学、制药行业以及工艺流程的冷冻和空调

7、超市中央冷冻厂

8、煤矿空调

9、大型商用和公共建筑空调

10、乳品厂、啤酒厂和区域供暖用工业热泵系统

11、捕鱼船

HVAC&R 调查显示：对于天然制冷剂的了解水平，供应商高于客户。

通过询问被访问者有关对天然制冷剂特性的了解、暖通空调行

业整体对天然制冷剂的了解水平和客户的了解水平等问题，得出如下结论：

- 1、73%的被访问者“非常了解”或“很了解”
- 2、29%的被访问者认为客户已经“非常了解”或“很了解”
- 3、26%的被访问者认为整个暖通空调行业已经“非常了解”或“很了解”

总的来说，系统供应商和制造商对于天然制冷剂的认识水平是很高的，但终端用户对于天然制冷剂的信息还是缺乏的。

http://www.cnlenggui.com/lengcanggui/caozuotai_1890.html Top↑

19. 行业聚焦：冷库不再“冷” 市场正走“热”

冷链设施是冷链物流发展的重要基础，在“十二五”规划的推动下，冷冻车、冷柜、冷库的建设将得到飞速发展，迎来一个黄金期。建设一体化的冷链物流体系，加强基础设施建设、完善基础设施是重要环节。当下，冷链设备正以不可估量的速度进入冷链市场，这在一定程度上可以说明冷链的基础环节正步入蓬勃发展期。

冷库不再“冷”，市场正走“热”。近日，冷冻冷藏行业不断传来新数据，各地市场的冷库建设掀起热浪，高调的举动吸引了业内人士的关注。

这几年来，贵阳市政府投入 1.2 亿元，拉动社会投资 12.8 亿元，冷库建成 141 个，总库容达到 21 万吨，年处理瓜果菜 420 万吨。在预冷库建设、预冷处理瓜果菜过程中，吸纳 2 万多农民就近就地实现就业，还催生农产品包装产业快速发展。据记者调查了解，瓜果菜预冷，通过减少长途运输损耗、提高瓜果菜品质、延长瓜果菜收购和采收期，每年为农民增收 50 多亿元。

海口市预计在 2012 年建设 5 个蔬菜冷库，逐步满足我市城区 7 天左右需求的蔬菜储备规模，这些蔬菜冷库的建设，将获得我市价调基金的支持。2012 年，海口市计划新建常年

蔬菜基地 10622 亩，计划投资 1.73 亿元，市政府 30% 价格调节基金，也就是说，今年将有 3000 万元以上的价调金用于我市“菜篮子”基地建设，切实发挥价格调节基金对“菜篮子”建设的作用。

2011 年 7 月 17 日，深圳保惠物流 1 号冷库顺利竣工。据悉，保惠物流 1 号冷库仓库建筑面积 35000 平方米，总容量达 35000 吨，是目前深圳市单体冷库容量最大、建设标准最高的冷冻仓。同时，它还是一个多功能立体化仓库，冷库及配套冷藏集装箱堆场具备海关保税仓、出口监管仓、低温仓、高温仓、超低温仓（ -45°C 至 -70°C ）、可调温仓以及加工车间等功能，为冷链物流仓储、分拨、配送提供最强劲的增值服务。深圳冷冻冷藏市场此举，无疑是行业的一大进步。

另外一则调查数据显示，我国果蔬流通腐蚀率达 20-30%、肉类达 12%、水产品达 15%，似乎快餐连锁自建一定规模的冷库已经成为了必然趋势。实际上，快餐连锁完全采用自建冷库保存所需原材料和半成品将造成资源的极大浪费，并且使兴建企业的发展速度大大降低，负担大大增加。

可以说，全国各地的冷冻冷藏市场对冷库的建设毫不吝啬。海南省政府配套 5000 万元建设瓜果菜田头预冷库，济宁任城筹资建设占地 1500 平方米、贮量近 500 吨的冷藏库，青岛海鲜配送中心 7 万吨冷库提供冷藏保鲜，天津港集装箱物流中心 1.78 亿元人民币建设冷库，浙西大型冷库“宝鲜冷链”净库容 78600 立方米……这些都表明，冷库确实“热”起来了。

对冷链设备不断进行改进，扩大容量、提升功能，既是顺应市场的需求，也是对冷链物流产业发展前景充满信心的有力表现。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/04/270847439763.shtml> Top↑

20. 公共冷冻仓储设施未来五年将以 24% 速度增长

仲量联行广州深圳工业部总监符永康则表示，“在华南尤其是深圳等经济发达的沿海地区，食品消费市场庞大，居民生活水平要求高，对新鲜冷冻食品的需求日益增加，巨大的市

场需求和有限的供应造成市场缺口。冷链物流市场商机无限，受到越来越多投资者及专业冷链物流公司的关注，多家全球国际知名冷链物流企业正在华南寻找项目。”

“中国建立完善冷链基础设施的需求正变得空前巨大，与之相关的仓储用地将成为新的投资热土。”近日，仲量联行中国工业部总监司徒艺在接受记者采访时明晰的表达出了自己的观点。他的根据是：中国传统的饮食习惯正在发生变化，随着收入的增加，中国消费者越来越多地食用动物蛋白、奶制品以及即食类方便食品，如速冻食品和冰淇淋。与此同时，中国消费者也日益认识到食品安全的重要性。

据悉，越来越多的国内外运营商正积极寻求机会在中国兴建冷库设施。澳大利亚最大的冷链物流提供商太古于 2008 年进入华南市场。最近，美国最大的冷库物流运营商之一普菲斯在上海的现代冷链储藏设施也正式奠基。另一方面，国外物流运营商抢滩中国冷链物流市场的背后是国内市场的落后与迟钝。

根据仲量联行于 2009 年 9 月 17 日发布的《潜力无限的中国冷链物流市场》显示，目前的中国冷链市场仍十分不发达。据估计，全国范围内，在需要温控处理的产品中仅有 15% 是以正确方式操作的，其结果是，大量的蔬菜和水果损毁，大众的健康处于潜在风险之中。究其原因，可归结为以下几点：规范标准不成熟、意识不足及经验缺乏、仓储设施落后、服务提供商以及人力资源匮乏。

因此，这个刚刚兴起的市场存在着无限的潜力。在国内一些大城市已有所觉醒，区域性冷链物流体系正在兴起。一些国际性、区域性的盛会，如北京奥运会、上海世博会和广州亚运会，使得一线城市的国际化程度日益提升，冷链市场也有了显著增长。而在一些二线城市，如青岛和大连，作为重要的出口市场，发展势头也非常迅猛。“短期来说，我们相信，冷链仓储市场的机遇仍将主要集中在一线城市和主要沿海城市。”司徒艺补充，“从更长远来看，我们有理由相信这种机遇将覆盖整个中国市场。”司徒艺认为，抢占投资先机的参与者将在这一巨大且尚处于起步阶段的市场中取得优势地位。

调查报告指出，中国的公共冷冻仓储设施在未来的五年中将以每年约 24% 的速度增长，从而满足消费市场以及食品出口领域不断增长的需求。相比于现代标准仓库市场——这个目

前被广泛认为是中国增长最快的房地产领域，冷链仓储市场的增长率会更高。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/05/090904441265.shtml> Top↑

21. 工程机械行业今年或将进入“调整年”

去年此时，机械行业曾经是最火热的行业；但今年以来，整个行业却表现惨淡，一季度跑输大盘 1.18%。近日，多家券商发布今年二季度策略报告，对行业后市基本给予“同步大市”评级，但看好包括核电设备、煤化工设备、水利农机等细分行业的主题性投资机会。

已经公布的年报显示，由于销售利润增长放缓，机械行业暂时告别“高盈利”时代。从机械行业重点公司已公布的 2011 年年报来看，去年下半年以来，整个行业的盈利与现金流均达到低谷。从财务指标可以看到，即使是重工(600031)、(000157)等行业龙头，也未能避免毛利率走低、财务费用飙涨的窘态。

招商证券发布的二季度策略报告认为，2012 年对机械行业来说将是调整年，今年二季度受去年高基数、经济放缓、成本上升、资本支出下降的影响，机械行业盈利仍处于寻底阶段，下半年有望缓慢回升。

渤海证券分析师杜朴认为，由于今年政府经济工作的主基调是保持稳定、控制风险，这决定了全年看基建投资无法出现增长，地产调控政策也不会放松。因此对于机械行业来说，未来一段时间的宏观环境可能是基建和社会投资一起下降。

那么，在“调整年”里如何看待机械行业的投资机会呢？受访的分析师大多认为，今年整个行业的机会不多，但有部分主题性机会可以把握，尤其是在二三季度，机械行业有望迎来一定程度的改善。

国海证券分析师马金海认为，历年的 3~5 月份是历年工程机械的旺季，4 月份各地的销售情况将成为全年工程机械行业走势的关键。4 月份销售数据是否良好，将影响对全年业绩的判断。他表示，预期水利投资、核电等相关项目投资的实施将令第二季度工程机械行业销售业绩较之第一季度会有回暖。

机械行业中也有一些细分行业被相对看好。招商证券分析师刘荣认为，核电审批重启、

煤炭深加工产业将推出“十二五”规划等政策性因素会对相关上市公司带来一定的利好,此外,涉及农业的农田水利相关设备也被高看一线。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2012/0416/62603.html> Top↑

22. 空压机配件维修“混乱现状”有望缓解

记者近日从北京市工商局获悉,下月起,北京市工商将开始对空压机配件维修经营者进行摸底调查,对不具备经营资质的空压机配件维修经营者进行集中清退。同时,兑现推行空压机配件维修“明码实价”的承诺。空压机配件维修市场的混乱现状有望得到缓解。

空压机配件维修市场混乱“明码实价”有望推行,北京市工商负责人昨日表示,近几年,空压机配件维修业价格模糊、配件来路不明、不开具正规发票和违规收取“上门费”等问题层出不穷。同时,空压机配件厂商原本为服务消费者推出的“400电话”,也成了不法维修网点欺骗消费者的工具。

在这种情况下,北京市工商将从下月开始对空压机配件维修经营者进行摸底调查。市工商负责人告诉记者,在此次空压机配件维修行业规范工作中,工商部门将对空压机配件企业自有维修点、授权维修点以及其他空压机配件维修经营者的具体情况进行摸底调查,并通过多种形式向社会公示正规空压机配件维修网点名录,方便消费者了解和查询到正规空压机配件维修企业。同时,协调主要门户网站对通过网络进行宣传未经企业授权、不具备空压机配件维修资质的空压机配件维修经营者进行清理。

在业界看来,相同维修项目在不同维修机构报价相差悬殊,难以进行比较是空压机配件维修领域的灰色地带,也受到最多消费者的诟病,空压机配件维修价格透明化亟待推行。北京市工商局局长杨艺文对此表示,市工商今年将开展整顿措施,制定维修价格标准。同时,市工商还将联合电信等相关。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2012/0420/62690.html> Top↑

23. 我国真空磁控溅射镀膜机仍处于供不应求状态

2010年，我国真空磁控溅射镀膜机的产量为131台，市场需求量为378台。由此可以看出，国内真空磁控溅射镀膜机市场呈供不应求的局面。为了缓和国内市场的供需矛盾，每年我国需从国外进口大部分真空磁控溅射镀膜机，以满足国内市场需求。

中国市场调查研究中心是国家统计局原下属机构，现隶属于中国社会科学院当代城乡发展规划院，经对国统局统计行业数据和国家海关进出口数据加工；并检索联合国数据库数据，利用数学专有模型对其进行整理分析，结合中国市场调查研究中心的实际调查情况，由中国社会科学院、国家统计局专家把关，最终将研究结果向社会予以公开。

国内真空磁控溅射镀膜机中高端市场主要被美国美国 Varian、AM、APPLID MATERIALS、NOVELLUE，英国 ET，日本的爱发科等企业牌产品所控制。虽然国内拥有美国沈阳科仪、中科科仪、北仪创新、成都南光等具有一定影响力的内资优势企业，但其产品在研发、品质、产品更新换代、品牌建设、市场占有率、影响力等方面均与国际优势企业之间存在较大的差距，产品多集中于中低端产品。总体来看，国内真空磁控溅射镀膜机高端市场主要被国外品牌所占据，国产产品主要集中在中低端市场。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d495257.html> Top↑

24. 半导体照明节能产业十二五规划在制定

国家发改委网站发布消息显示，2010年底，在国家发展改革委的支持指导下，人民大会堂对万人大礼堂主席台的照明设施实施了半导体照明(LED)节能改造，并于2011年全国“两会”期间开始投入使用。经过一年的运行监测，项目取得了良好的效果。

国家发改委有关负责人表示，人民大会堂半导体照明节能改造项目已经取得初步成效，将总结经验，使人民大会堂成为绿色照明的典范。这位负责人表示，半导体照明产业作为节能环保产业的重要内容，国家将进一步加强引导、规范和扶持，促进半导体照明产业做大做强。将加快制定出台“十二五”半导体照明节能产业专项规划，提出发展目标和重点任务，并完善标准体系，加快半导体照明产品的标准制定和节能认证，引导行业有序发展。此外，还将加快工程应用推广，采用财政补贴方式推广半导体照明产品，提高市场占有率。

中国照明电器协会相关负责人表示，协会参与了“十二五”半导体照明节能产业专项规划的讨论，具体何时出台尚不太明确，但可以肯定的是，规划的出台利于整个行业的发展。

银腾前瞻财讯研究员孙旭东表示，在国际能源价格节节攀升的背景下，节约能源是目前最紧迫的任务，LED的普及具有一定历史性的意义，前期受到普遍关注的士兰微等LED生产企业，正在成为市场的明星，伴随着国家补助的进一步扩展，行业面临大跨步启动机遇。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d464731.html> Top↑

25. 全球最大半导体设备制造商落户昆山

由全球最大半导体设备、液晶显示器设备与装备制造——日本东京电子集团投资的东电光电半导体设备（昆山）有限公司开业，项目达到总设计生产能力后，年销售收入将逾百亿元。

江苏省经信委副主任龚怀进，苏州市副市长浦荣皋，昆山市委书记、开发区党工委书记管爱国，市委副书记、代市长、开发区管委会主任路军，市领导许庆龙、汪国桢、顾剑玉、韩卫，日本东京电子株式会社会长东哲郎、社长竹中博司出席开业典礼。

龚怀进、浦荣皋分别代表省委省政府和苏州市委市政府对东电昆山项目的开业表示祝贺，对昆山在完善光电产业链、加快产业集聚、优化产业结构等方面取得的成绩给予充分肯定。他们在讲话中说，东电昆山项目的开业实现了光电重要设备的本地化生产，对昆山光电产业集聚发展、提升核心竞争力起到重要的推动作用，也为昆山、苏州乃至全省加快转型升级、实现创新发展增添了动力。

管爱国在致辞中说，近年来，昆山围绕打造国际现代产业名城，大力推进主导产业高端化、新兴产业基地化，特别是坚持以光电产业为重中之重，加快抢占产业高端领域，着力打造全国最大、全球一流的电子信息产业研发制造基地。目前，光电产业园已经形成了从上游原材料到面板、整机的完整产业链，成为国家光电产业发展战略规划的重要支点之一，并且正在加速形成年产值超3000亿元的光电产业集群。管爱国说，东电光电的顺利开业填补了昆山市光电产业设备制造领域的空白，推动了光电产业链的完善和延伸、价值链的提升与再

造，将对促进昆山市产业转型升级和创新发展，抢占未来产业发展制高点，进一步巩固昆山在国内乃至全球光电产业战略布局中的地位产生深远影响。昆山将进一步深化“服务无止境、满意无终点”的理念，坚持高点定位、高效集成、高质服务，推进昆山服务提质增效，一如既往地海内外客商营造最富竞争力的投资和发展环境，全力支持企业做大做强，不断壮大企业的品牌、规模和创新优势，在昆山实现新的更大发展。

东哲郎表示，在半导体和平板显示产业，中国正成为全球的中心，而昆山是中国平板显示产业基地中的成功典范。东电昆山项目从奠基到开业仅用了14个月时间，创造了东电建设工厂的纪录，这离不开昆山政府和开发区的服务，东电对在昆发展充满信心。

昆山开发区与东电集团2010年10月签署投资协议，在昆山光电产业园成立东电光电半导体设备（昆山）有限公司，项目投资总额4亿美元。一期建筑面积29000平方米，投资约9900万美元，主要从事新型平板显示、太阳能和半导体设备的设计、研发、生产及售后服务，预计一期投资满产时的产能产值为每年8000万美元。该项目达到总设计生产能力后，将年产各类设备500台套，年销售收入逾百亿元。该项目也是东电集团规模最大的工厂。东电光电项目的顺利开业，使昆山光电产业链向上延伸到了设备制造领域，实现了光电重要设备的本地化生产，进一步完善了光电产业链，提升了昆山光电产业在国内乃至全球光电产业战略布局中的地位。同时，该项目也是昆山在先进装备制造业领域的又一重大突破，为昆山提升装备制造业实力、打造高端装备制造业基地作出了重要贡献。（陶晓怡）

短评重中之重抓项目

众所周知，投资是第一拉动力、项目建设是第一抓手。今年以来，一批大项目的开工、开业，彰显了昆山市决胜现代化的信心和决心。

光电产业是昆山市发展新兴产业的重点。截至目前，昆山光电产业已基本形成了“原材料-面板-模组-整机”的完整产业链。东电光电，这一光电产业领域重大项目的开业，无疑为昆山市光电产业发展注入了新的动力。

项目建设是发展的永恒课题。项目的多与少、好与坏、粗放与集约，决定着区域经济赶超发展的水平和质量。要实现经济超常规发展，就必须强力启动项目建设这个“发动机”，

不遗余力地大上项目、上大项目。东电光电的开业表明,昆山抓住了项目建设这个“牛鼻子”,让区域经济发展的动力更强劲、更高效、更持久。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d464741.html>

Top↑

二、 行业情况

1. 螺杆空压机的黄金的 10 年

双螺杆压缩机最早由德国人 H·Kriger 在 1878 年提出,直到 1934 年瑞典皇家理工学院 A·Lysholm 才奠定了螺杆式压缩机的 SRM 技术,并开始在工业领域应用,随后取得了快速的发展。1957 年喷油螺杆空压机投入市场,1961 年研制成功喷油螺杆式制冷压缩机和工艺压缩机。喷油螺杆式制冷压缩机用在制冷装置上,由于其结构简单,易损件少,在大的压力差或压力比的工况下排气温度低,对制冷剂中含有的大量润滑油不敏感,有良好的输气量调节性,很快占据了大容量往复式压缩机的使用范围,而且不断地向中等容量范围延伸,广泛地应用在冷冻、冷藏、空调和化工工艺等制冷装置上。随后,以它为主机的螺杆式热泵从 20 世纪 70 年代便开始用于采暖空调方面,有空气热源型、水热泵型、热回收型、冰蓄冷型等。在工业方面,为了节能,亦开始采用螺杆式热泵做热回收。

国外现代成型的螺杆压缩机技术世纪是在 1980-1990 期间相继成熟出台的,这 10 年实际是国外螺杆压缩机技术发展的黄金 10 年。

第三代型线趋于成熟,螺杆压缩机主机经过人们几十年的努力进入高效率期

1985 年在青岛的山东-德国巴伐利亚工业展览会上,德国凯撒公司展出了他们的螺杆空压机,使人耳目一新。之前,老凯撒不愿花钱买螺杆压缩机转子专利,在专利文献馆钻研 5 年,苦心研究,终于在 1980 年发明了自己的 SIGMA 型线,这是世界第一个 5:6 齿型线。他的目标是气量增大 10%,节能 15%。在那届展览会上,凯撒公司展出了他们的 5m³/min 依茨柴油机的移动螺杆空压机和 3m³/min 固定机组。到如今,老凯撒的儿子罗伯特·凯撒还在应用该型线,属于德国螺杆空压机的佼佼者。

这 10 年中,国外其它公司相继推出了自己的第三代型线,SRM 发展了他们的 D 型线。

至此，第三代螺杆型线趋于成熟。GHH，阿特拉斯，日立等也相继推出了各自的新型线。

与此同时，螺杆加工设备也由螺杆专用铣床，发展成螺杆转子铣削加工中心，铣刀刃磨加工中心，再到螺杆转子专用磨床，螺杆转子磨削加工中心等，使螺杆加工更精准、快速。

国外公司把精力用于提高螺杆压缩机的可靠性和系统多样化

在这 10 年中，国外有些公司已经把精力用于提高螺杆压缩机的可靠性和系统多样化方面，螺杆压缩机的繁荣景象已在海外呈现。

英国豪顿压缩机公司在此期间以无油式螺杆压缩机（用于各种工业气体）和注油式螺杆压缩机（用于工业气体及制冷）在制冷和工业气体领域颇有建树。

美国寿力公司在此期间，开发成功了灵活的矿场用螺杆空压机组。他们加大了转子尺寸和轴承尺寸，以期延长轴承寿命，取得很好的效果。过去由于两个主机多用四点轴承，寿命较短，3-5 年就应换轴承。对此，他们加大了轴承尺寸，采用了锥面轴承和圆柱滚子径向轴承，称螺杆主机的轴承寿命可达 10 万小时（实际可以终生不用换轴承）。

同时，他们配置了两级压缩的喷油螺杆空压机，用于中低压空压机，比近几年多家推出的两级压缩机的喷油螺杆空压机早了 10 年。其螺杆空压机可购范围灵活：有带隔噪箱，也有不带隔噪箱的；他们的螺杆空压机组可配电动机，也有不配电动机的；可要单级压缩主机的机组，也有购两级压缩主机的机组。

他们还发展了有自己特色的进气阀和 L 型油气分离器。笔者把著名的螺杆空压机产品的空气滤清器和油气分离器的表现流速做了对比，发现他们的表现流速最低，当然阻力最小。他们配置了带安全滤芯的空气滤清器，配置了有两级滤芯的油气分离器。

这些在此期间成型的技术，在国内几乎看不到。直到 GB19153-2009 压缩机能效标准颁布，这些技术才被国内外压缩机公司采用，人们开始“重复昨天的故事”。

笔者 1999 年在天津一个膜制氮设备公司任高级顾问时，见该公司用过别的品牌的螺杆空压机在膜制氮设备中。可能由于客户反映的原因，公司老板也在考虑用不同公司的螺杆空压机配套，对寿力空压机考虑时间较长，最后可能由于供货期的考虑，选用了 BOGE 空压机，

并从法兰克福空运到莫斯科，再转运到天津。该司随后在别的方面也用过寿力空压机。

2011-2020 年可能会成为又一个螺杆压缩机的黄金 10 年

进入 2010 年，中国的螺杆空压机在 2005 年制造量和销售量大幅发展的基础上，进入了一个理性发展阶段。同时，《GB19153-2009 压缩机能效标准》的颁布，使节能产品受到政府政策的优惠，行业各企业竞相开发节能螺杆空压机，形成了一个节能空压机研发、生产热。

另一方面，节能空压机受到热捧时，人们也开始思考：什么样的技术能助空压机达到二级能耗？一些有技术底蕴的公司，时时推出不同系列的节能空压机，以图抢占市场。而那些虽然有钱而没有技术底蕴的公司走向了“花钱买技术”的道路。对此，一些外国公司纷纷拿出所谓一套一套的“技术”，结果让很多国内公司是花了不少钱，却买进来别人淘汰的技术，用这些技术形成的产品其实只能参与较低层次的市场竞争。

无论如何，一个螺杆空压机新的黄金 10 年正在到来。螺杆空压机系统脱离俗套，适应不同需求的系统正在日益形成和丰富，螺杆压缩机在原来的基础上，大踏步的从空压机向工艺压缩机转移，下一个黄金 10 年将会呈现出压缩机技术的大幅提升。

1、压缩机的变频驱动技术方兴未艾，人们正在细细的品尝着变频驱动的奥妙之处。如一个仅有 30 米人的小电器设备厂的老板在他的工厂中使用了 30 多台变频器，他说一年节能的电费就可以收回购买变频器的成本。

然而，笔者认为，变频驱动的发展有可能“退出历史舞台”。我们不妨看看汽车和空调冰箱行业。电动汽车和双能源汽车就没有用过交流电机。号称第四代变频空调的是所谓“直流变频空调”，有人曾预计下一世纪的电驱动可能要过渡到直流驱动。国外早在上世纪就以大力研发和推广大功率和超大功率直流输电和驱动。现在 很多大功率的轧机，钻机均采用 800 千瓦以上的直流电机驱动。目前，美国研制的最新钻机也是全直流驱动。

上世纪七八十年代，变频器成功取代了液力变矩器、多速电机和老式调速电机，给工业带来了方便的调速方式。

国外有很多知名企业更是一直都没有停止对直流输电和驱动技术的研究和推广。三峡到广东的超高压直流输电就是在西门子参与下实现的。

直流输电和驱动研究在于其效率高于交流输电和驱动。交-直-交的变频技术虽然带来了相对方便的调速方式，但第一，变频器有和交流电机效率接近的效率问题，使用变频器意味着要接受（0.94-0.96）平方的效率，第二，变频器的电容器和风扇寿命比电机短，第三，变频器带来的谐波会污染电网，尽管可以用滤波电容消除一部分。

笔者认为，直流电机驱动用电效率比变频驱动高。过去由于生产制造水平低，直流电机成本高，而被限制使用，现在能源和环境使人们改变了思维方式和理念，从这个角度来看，直流驱动不失为最经济的电驱方式。同时，永磁直流电机和磁力密封会促使压缩机进入一个更高的层次。

2、压缩机效率和可靠性一直是压缩机研究和提高的主题。螺杆空压机取代动力用活塞空压机，离心空压机又要替代部分大型螺杆空压机，由于材料技术和设计技术的发展，部分小型全无油活塞空压机又有取代部分小型喷油螺杆空压机的趋势。

高效率，高洁净度，高可靠性的压缩机是未来黄金 10 年的主课题之一。

3、由于螺杆压缩机进入工艺压缩应用，螺杆压缩机的轴端密封至关重要，好的干或湿的机械密封将担此重任，而且不同的工艺流程要求不同的干压缩机和喷液压缩机。与压缩工质相容的冷却液也需发掘和提高性能。

1992 年，笔者指导当时年轻的工程技术人员，把空气压缩机主机加上当时上海一家公司的湿机械密封，还用普通透平油做冷却液，组成二氧化硫气体螺杆压缩机组，卖给当时的一家磷肥厂。结果用户反映很好，说“墙上的固定阀门都漏气，有转轴的螺杆压缩机硬是不漏气，真好！”

其实，要是把压缩介质和特点研究透彻，配上合适的系统，螺杆压缩机比活塞压缩机更适用于工艺环境，起码不怕带液。如果用上永磁直流电机和磁力密封，会形成不泄露的压缩机，这是活塞压缩机较难做到的。当然，这些需要技术支持和质量保证体系来实现。

4、压缩机市场规律将从依靠投资的拉动向主要依靠技术进步转变；从注重生产能力的扩张向注重技术能力的积聚转变；从生产型制造向服务型制造转变；从世界制造业价值链低端向世界制造业价值链高端转变；从对环境挤压向对环境友好转变。

绿色制造、智能制造、服务型制造将成为中国压缩机发展的方向。绿色制造就要求我们再制造业的产品和全生命周期当中，从设计、生产到再制造的环节，都要贯穿绿色的概念。例如发展节能产品、节能技术、节能工艺；发展少污染、无污染、低排放产品和工艺；促进低碳发展、循环经济；减少资源消耗、节约资源；保护生态。智能制造系统最终要从以人为主要决策核心的人机和谐系统向以机器为主体的自主运行系统转变。

空压机组可能会发生一些变化，正像前面说的一样，人们在“怎样重复昨天的故事”，在重复中前进。必须注意的是，现在螺杆空压机这种空气滤清器、空压机冷却液和油气分离器的短寿命和高消耗状况，肯定是要改变的，不管人们愿不愿意。

加大空气过滤器界面流速，加大容灰量，已达到低阻力和长寿命是趋势。由于中小型离心空压机基本不带隔噪箱，不带隔噪箱的螺杆空压机也已经成为未来的发展趋势。可以预见，现在这种隔声罩墙板将会由带空气过滤的功能墙代替，或由空气过滤网替代。

新材料的使用在未来还可以使螺杆空压机变得非常漂亮、高效。

总之，有头脑的压缩机人，不应沾沾自喜于财富的增大，制造能力的扩大，不仅要做生产的巨人，更应做技术的巨人。只有这样，才会在压缩机行业 2011-2020 这个黄金十年中“冲天香阵透长安，满城尽带黄金甲”。

资料来源：《压缩机》2012 年 3 月刊 Top↑

2. 暖通空调资讯 第一季度市场调查

2012 年度第一季度市场已经悄然收官，自 2008 年全球金融危机之后，中国中央空调行业再一次陷入了一个复杂的状态。“开局不利”——如果简单的给 2012 年度的第一季度做一个定性的判断，那么，由制造企业传递来的信号应当是并不顺利。

《暖通空调资讯》针对业内的主流企业做了抽样调查，试图找到一些相对普遍的线索，以此能够窥探出第一季度市场的概貌。围绕一季度市场的发展，《暖通空调资讯》设置的调查问题仅从销售的角度出发，通过了解一季度市场和出货的同比、环比变化情况，以期帮助业内人士更直观的了解过去的第一季度市场。

从抽样调查的结果来看，2012年第一季度中央空调企业订单量同比2011年第四季度则下滑超过10%。提货情况的调查显示：2012年第一季度中央空调企业提货量同比2011年第一季度下滑近20%，而环比2011年第四季度下滑亦超过10%。

单纯从结果来看，第一季度市场的不乐观已经表现的非常明显。受外部环境的影响，从2011年第四季度开始，市场就已经表现出疲软，尤其是提货方面。但例外的是，由于主观或者客户原因的影响，2012年第一季度也受惠于2011年的遗留项目。从上游的数据来看，第一季度压缩机企业的订单量平均下滑达30-40%，因此，从这个角度来看，第一季度的出货表现仍然算不上太过悲惨。相比出货，订单情况还算差强人意。很多企业也表达这样的观点：扣除掉春节的因素，实际上订单状况并没有过于糟糕。这说明刚性需求仍然存在，但外部环境在影响的是销售进程。

原材料价格走势

相比于2011年度前三季度原材料价格的大起大落，2011年四季度和2012年一季度的原材料价格走势则显得平稳了很多，不管是铜、铝，还是制冷剂等其他原材料，在最近一段时间都没有出现太大的起伏和波动，而且整体价位较去年同期相比已处于相对较低的位置，基本缓减了自前年以来很长一段时间困扰着各大制造企业来自制造成本方面的压力。

铜的价格尽管在最近两个月没有达到近一年来的最低位，但是徘徊在不到6万元一吨的价格相比去年同期低了1万多元，而且从今年2月份以来，铜的价格显示出了相对的稳定走势；铝的价格走私基本类似与铜，自去年三季度价格达到近两年来的最高峰后，铝的价格呈现出了一路下滑的趋势，尽管在去年年底出现了短期的回升，但在开年之后铝的价格就基本维持在了16000元一吨的地位；R22制冷剂的价格走势相比前两者则显得更加简单，自去年2月份价格达到近两年的最高位之后，R22制冷剂的价格几乎都是一路下滑，并在去年的11月份到达低谷，之后尽管略微有所回升，但价格始终维持在14000元一吨左右。

资料来源：《暖通空调资讯》2012年4月刊 Top↑

3. 浅谈热泵在热水器市场将会如何发展

据了解，热泵热水器在上个世纪 70 年代已经在外国发展起来，而我国直到 2001 年热泵热水器才进入起步行列。现在随着国家对节能减排低碳生活的提倡，热泵热水器也逐步受到人们的关注。各大热泵热水器品牌也争相在广告宣传上做推广，人们对热泵热水器的认知也更加增强。我国的热泵热水器也逐步在热水器市场拥有一席之地。

热泵热水器在我国现状

据相关信息，2011 年热泵热水器的销售大约在 45 个亿，和销售规模接近 800 亿元的太阳能热水器相比相差很远。现在我国热水器市场上，人们依然以使用电热水器、燃气热水器和太阳能热水器为主。热泵热水器有着安全、节能、环保、舒适和使用寿命长等特点有着广阔的需求市场。由于热泵热水器有着众多优势和现在国家“十二五”计划的推广以及广大消费者的认同和需求，很多大型的家电企业都加入到热泵热水器这个行业的开发。据空调制冷大市场专家预计，随着格力、美的、志高等企业的加入，预计在未来五年内热泵热水器的产业规模将达到 200 亿。

热泵热水器的特点

热泵热水器这个名词在我国兴起已经有一段时间，由于之前电热水器、燃气热水器和太阳能热水器的发展占据了大部分热水器市场，热泵热水器之前不规范和发展缓慢，导致人们对热泵热水器的认知少。那么热泵热水器到底是什么？有什么特点和作用？

热泵热水器就是利用逆卡诺原理，通过介质，把热量从低温物体传递到高温的水里的设备。热泵热水器使用起来很安全，没有煤气中毒和漏电的危险。热泵热水器的能效比高，使用起来更加的节能运行费用。能耗是燃气、燃油锅炉的 1/3，是电热水器的 1/4，比太阳能低 40%。热泵热水器使用起来更加的舒适能够定温全天供水，不受任何外界因素的影响。热泵热水器很耐用使用寿命在 10 年以上，比一般热水器多 5 年左右。热泵热水器环保不会造成温室效应。

热泵热水器发展的有利因素和制约因素

据了解，现在国家实行的“十二五”计划中节能减排环保成为现在发展的主流，热泵热水器以其众多优点在热水器行业迅速发展。现在人们的生活水平逐步提高，对生活的品质要

求也随之提高，安全舒适节能的热泵热水器自然受到人们的喜欢。我国石油和煤等能源越来越贵，而且是不可再生的。热泵热水器的则节能也更加符合人们的需求。我国热泵热水器行业的发展还是有一些制约因素。例如，我国的热泵热水器行业起步晚，技术发展不是很成熟。进入热泵热水器行业的企业专业水平参差不齐，导致我国热泵热水器市场不规范。国家也没有具体出台相关政策规范热泵热水器市场。我国的热泵热水器市场的前景可观，但还存在一些问题亟待解决。

热泵热水器是否取代其他热水器

据了解，很多人认为热泵热水器的发展速度很快一定能取代其他热水器。现在我国的热泵热水器还处在一个刚刚发展的行列。虽然发展的速度很快，但是要完全取代其他热水器的市场在短时间内是不能达到的。现在电热水器、燃气热水器和太阳能热水器在热水器市场上的份额特别大，热泵热水器只占了很小一部分的份额。现在我国普通老百姓家的收入并不是特别富有，热泵热水器的价格相对较高很多人还是愿意花钱买更加便宜的热水器。热泵热水器的迅速发展是必然趋势，但是还是有很多的各方面的问题需要解决。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201203/News_3078496.shtml Top↑

4. 低碳式发展中小型冷库应突破局限性

随着低碳经济发展脚步的加快，国际国内各界越来越关注冷库。但在我国完整独立的冷链系统尚未形成，市场化程度很低。从市场对冷库的需求趋势来看，我国现有的冷库发展还存在着很大的不足，主要表现在以下几个方面：

传统的冷库设计一般高 5m 左右，但在实际操作应用中，尤其是无隔架层的冷库利用率低于 50%，如物品堆码的高度一旦达到 3.2m 时，外包装为纸箱的食品，因重压变形、吸潮等原因极易出现包装破裂、倒塌等现象，导致食品品质降低，造成较大的经济损失。

国内很多冷库属于无证设计、安装，缺乏统一标准，缺乏特种设备安全技术档案现象较为普遍。操作人员未经专业培训无证上岗，管理人员安全意识淡薄。部分容积 500m³ 以上，以氨为制冷剂的土建食品冷库，其库址选择、地基处理、制冷设备安装等严重不符合《冷库

设计规范》(GB50072-2001)的要求,存在诸多安全隐患。许多冷库名为气调库却达不到气调的目的,部分低温库一建成就面临停用或只能按高温库降级使用的局面。

制冷机的正常维修周期一般为运转 8000~10000h 即应进行大维修;运转 3000~4000h 进行中维修;运转 1000h 进行小维修[5]。适时对制冷系统进行维修、保养,可以及早消除事故隐患。因为国内大多数冷库尤其是 90 年代以前所建冷库,设施设备陈旧、管道严重腐蚀、墙体脱落、地基下陷、压力容器不定期检验。普遍开开停停,带病运营现象十分严重。

冷库建造属于耗能大户。有数据表明:蒸发器内油膜增加 0.1?L,会使蒸发温度下降 2.5℃,电耗增加 11%。冷凝器中若存在油膜、水垢,蒸发器外表结霜等均会导致蒸发温度下降,耗电增加。另外,低温库冻结间或速冻装置进货后压缩比小于 8 时,应先采用单级制冷压缩,当蒸发压力降下来后,其压缩比大于 8 时再改用双级压缩制冷方式,而许多低温冷库一开机就启用双级压缩机,使冷库能耗加大。

近几年随着保鲜冷库数量的增加,除部分食品生产企业、科研单位自备用于存放食品原料或用于科研试验的冷库外,商业冷库出租转让频繁,行业内低价竞争激烈,加之高温库和低温库比例失衡以及地理位置的差异,存贮肉类及速冻食品的低温库供不应求,大量的高温库闲置待用,导致大多商业冷库经营企业经济效益不佳。

国内冷库行业正朝着采用发泡聚氨酯或聚苯乙烯板隔热材料的轻便预制装配化、低温大型化、管理及进出库货物装卸自动化、果蔬冷库恒温气调化、冷风机代替排管和广泛使用氟里昂制冷剂的操作方便、灵活多样、高效安全、环保节能的方向发展。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/04/200921438815.shtml> Top↑

5. 《水产品冷链服务规范》国家标准研讨会召开

2012 年 4 月 6 日,《水产品冷链物流服务规范》国家标准研讨会在浙江省诸暨市召开,全国物流标准化技术委员会副主任委员戴定一出席了本次会议。标准起草小组成员单位参加了会议,会议由全国物流标准化技术委员会秘书长李红梅主持。

《水产品冷链物流服务规范》国家标准(项目编号 20091371-T-469)由国家标准化管

理委员会 2009 年批准立项，全国物流标准化技术委员会提出并归口，标准计划于 2012 年度完成。为了更好的完成标准的研制，在征询了原起草单位意见的基础上，决定对起草小组成员单位进行调整，新增 3 家起草单位和一名标准化专家，使标准起草小组包括了来自水产品生产企业、水产品经销企业、水产品冷链物流服务企业、冷链物流专业技术组织、冷链物流装备服务商和标准化专家，组成更趋合理。

《水产品冷链物流服务规范》主要规定了水产品冷链物流服务的总体要求、水产品物流各环节中温控要求及作业要求等。课题组对标准的主要范围、冷链与冷链物流的定义、标准的主要技术要素构成的合理性、标准的适宜性和科学性等方面进行了研讨，并达成一致意见。

会议得到了浙江盾安冷链系统有限公司的大力支持。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/04/100838437337.shtml> Top↑

6. 冷链物流产业缺乏上下游整体规划与整合

当下，中国经济全面加速发展，将拉动冷冻冷藏行业的发展。随着全面建设小康富裕社会的推进、城镇化建设进程的加快、推进西部大开发和振兴东北老工业基地等一系列方针政策的推动下，以及工业生产的发展、农业生产的提升、商业贸易的繁荣都为冷冻冷藏行业提供了广阔的发展空间。

作为一个普通消费者，无论是在综合大卖场、超市还是在传统的菜场购买肉类、乳制品、冷冻的包装食品等一系列需要温度控制来保鲜的产品时，除考虑产品是否是货真价实，无造假、伪劣和质量可靠外，有没有考虑到这些产品是如何从生产厂家配送到零售终端的？这背后的供应链往往是广大的消费者所无法了解到的。

冷链物流是以保持低温环境为核心要求的供应链系统，是随着科学技术的进步以及制冷技术的快速发展而发展起来的，是以冷冻工艺学为基础、以制冷技术为手段的低温物流过程。冷藏和冷冻食品需要一个完整的冷链物流对货物进行全程的温度控制根据相关的规则，以确保食品的安全，这包括装卸货物时的封闭环境、储存和运输等，一个环节都不能少。完整的

冷藏食品供应链是食品安全不可或缺元素，因此冷链物流的要求比较高，相应的管理和资金方面的投入也比普通的常温物流要大。

冷链物流的发展不仅受国际宏观环境的影响，也受国内经济体制等自身因素的制约。随着经济的发展以及人民生活水平的提高，我国冷链物流需求增幅加快，冷链物流过程逐步规范，冷链物流企业逐步发展，冷链物流信息技术水平不断提高。但仍然存在许多问题，冷链经营主体出现问题，冷链设施不完善，食品冷链物流发展滞后，冷链物流缺乏上下游的整体规划与整合。

随着经济的不断发展以及人民生活水平的日益提高，人们的食品消费观念也从传统的单一型向现代化的多样型、快捷型转变。对冷链物流业来讲，“十二五”时期是我国冷链物流业进行结构调整和产业升级的关键时期，更是冷链物流企业加快市场开发的重要时期。根据国务院颁布的《物流业调整和振兴规划》要求，国家发展和改革委员会正式发布了《农产品冷链物流发展规划》，该规划明确指出：冷链物流工程是优化农业产业化开发要素配置的重要动力，是发展现代农业的有效途径。这与中央经济工作会议确定的推进发展现代农业、确保农产品有效供给的精神高度一致。如何实现“十二五”期间冷链物流发展的目标，促进企业在冷链物流产业上发挥自身优势，确定自身核心竞争力，在市场竞争中立于不败之地，成为目前亟待解决的问题。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/03/300821436074.shtml> Top↑

7. 政策支持推动我国空压机机行业实现关键技术领域突破

长期以来，我国工业生产以煤炭为主要能源。众所周知，煤炭作为不可再生资源，在我国长期的粗放式工业发展中已经超支消耗，而且煤炭燃烧对于我国大气环境也造成了相当大的破坏。近年来，国家对新能源的利用越来越重视，我国是天然气资源储备大国。但是我国的天然气石油气资源产地基本上都在塔里木盆地、柴达木盆地等西部地区。因此，大力推进“西气东输”建设，满足东部发达地区对于天然气资源的需求是近年来国家非常重视的工程。

众所周知，“西气东输”的输气管道是我国运输距离最长的输气管道，也是口径最大的

管道。对于我国天然气的输送，最大的困难就是天然气的压缩。我国压缩机行业历经几十年的发展，但是在一些高端技术上还是不能与国外设备相媲美。在过去几年，我国天然气输送中使用的高端压缩机组都是由国外企业生产，这些压缩机技术含量较高，即使是国外，关键技术也是仅掌握在几家核心企业的手中。没有关键技术，我国天然气的压缩就要依赖于国外价格高昂的进口设备。然而在去年年底，我国电驱压缩机组在技术上有了巨大的突破。国产第一台二十兆瓦级电驱压缩机组的诞生标志着我国打破了国外在这一领域的技术垄断，并且，此项设备满足了“西气东输”工程的需求，实现了“西气东输”压缩设备的国产化。

从我国首台二十兆瓦级电驱压缩机组的研发中国空压机网 <http://www.comps.cn/> 看到，正是我国压缩机行业技术人员的扎实刻苦、兢兢业业的科研精神，才使得我国在大型压缩机设计制造中打破了技术瓶颈，填补了国产产品在这一领域的空白，使我国压缩机技术跻身于世界前列。中国空压机网认为，进入“十二五”以来，国家加大了对高端装备制造的支持和鼓励，相信在国家政策的支持下，我国压缩机行业定能发挥更加刻苦的科研精神，在技术领域实现更大的突破。

<http://www.comps.cn/news/html/Market/2262.html> Top↑

8. 凝心聚力，我国压缩机行业定能度过难关

回顾我国压缩机行业过去一年的发展，从生产总量和销售总量上来看，与过去几年同期环比，扩大的生产规模和高涨的销售量显示了我国压缩机行业经历了一个黄金发展期。但是细看我国压缩机行业去年每个季度的生产和销售数据，就可以看出进入下半年后，我国压缩机市场进入一个冷静期，总体生产和销售都是由上半年火红的市场撑起的。

从去年下半年压缩机市场的形势来看，在未来一年压缩机行业的发展态势不容乐观。由于去年上半年需求量猛增，我国压缩机企业生产量大幅度提升，造成了产能过剩的问题。到下半年，已经有很多企业出现订单不足而停产的情况。从今年的市场需求和经济形势来看，这种情况可能还会持续，我国压缩机行业将面临各方面的挑战。

由于我国在战略能源上的控制，使压缩机行业的原材料成本从去年下半年开始大幅上涨，

生产成本的上漲不仅使市场需求有所缓降，也使很多中小企业面临资金周转困难，而国家紧缩财政政策的实施使中小企业的资金链断裂，很多企业在资金压力下只能选择停产。从全球经济局势来看，欧债危机使全球经济的复苏遥遥无期，压缩机行业的出口遭遇巨大打击。在内忧外患的局势下，2012年注定将是我国压缩机行业极不好过的一年。

从目前复杂的压缩机市场环境来看，中国空压机网 <http://www.comps.cn/> 认为，市场环境不利肯定会影响到企业的发展。面对如此严峻的挑战，我国压缩机行业要凝心聚力，迎难而上，以市场导向为需求，适时地调整生产策略，才能够顶住压力，度过难关。

<http://www.comps.cn/news/html/Market/2277.html> Top↑

9. 加强国际竞争，守稳空压机市场

从上世纪九十年代以来，螺杆式空压机已逐步形成空压机行业的主打产品。据统计显示，近年来全国范围内所有正在运行的容积空压机中，螺杆空压机就占了大约一半，逐渐取代了活塞式空压机，慢慢开始垄断国内空压机市场，使众多螺杆空压机厂家展开了前所未有的竞争局面。

螺杆空压机由于螺杆受力平衡，常年来一直以高效率、高性能的优点抢占空压机市场，日本以及西方发达国家螺杆空压机的市场占有率也达到了80%，给空压机行业带来了更加有利的商机，而国外企业也想以独特的技术占领我国空压机市场，以便从中获取更加可观的利润。

目前，从中国空压机市场来看，国外品牌因为历史悠久，过硬的质量和先进的核心技术，给消费者一种可靠的感觉，大多数的消费者因为某个知名品牌而不惜昂贵的价格去购买，因此国外空压机品牌在我国市场同样占有很大的竞争优势，要想领先国外品牌，就需要我们空压机企业把更多的精力放到产品技术的创新、质量的提高和品牌的推广上面。

自上个五年规划以来，机械行业取得了较大的发展空间，“十二五”规划之后表明2012年是机械行业机遇与挑战并存的一年。因此，中国空压机网 <http://www.comps.cn/> 认为，必须在现有的成就中稳定发展，积极创新，顶住国外品牌施加的重重压力，大力发展企业品

牌，才能使空压机行业在国产品牌的带动下，迅速占领国内空压机市场。

<http://www.comps.cn/news/html/Market/2310.html> Top↑

10. 国际真空包装技术与装备发展趋势

目前国际真空包装技术与装备发展趋势主要体现在以下几个方面。

1、生产自动化：真空包装机的自动化不仅提高了生产效率，而且具有安全卫生的优点。

日本公司生产的 typ-b 系列旋转真空室式包装机，是一种自动化程度相当高的多工位包装机。该机有充填和抽真空 2 个转台，充填转台有 6 个工位，完成供袋、投料、注液预封口，并将包装件送至抽真空转台；抽真空转台有 12 个工位（真空室），完成抽真空和封口、成品输出等工序，生产效率可达 40 袋/分，主要用于包装软罐头类食品。

2、采用新技术：在包装方法上，大量采用充气包装取代真空包装，将充气成分，包装材料与充气包装机三方面的研究紧密结合起来；在控制技术上，更多地应用计算机技术和微电子技术；在封口方面，应用热管和冷封口技术；将先进的装置直接安装在真空包装机上，如装上计算机控制的粗粒物高精度组合秤；在旋转或真空包装机上，应用先进高速的圆弧面凸轮分度机械等。国际模具及五金塑胶产业供应商协会秘书长罗百辉表示，塑料真空包装应用日益广泛，推动了塑料真空包装机的发展，也对其提出了更高的要求，所有这些新技术的采用，将使真空包装机更加高效和智能化。

3、单机多功能：在单机上实现多功能，可方便地扩大使用范围。

单机的多功能化是采用模块化设计来完成的。通过不同功能模块的变换和组合，生产出适用于不同包装材料、包装物口、包装要求的真空包装机。

代表性的产品有德国 bosch 公司所属的 hesser 厂生产的多工位制袋真空包装机，可集制袋、称重、充填、抽真空、封口等多种功能于一体，方便快捷。

4、组配生产线：当需要的功能越来越多时，将所有的功能集中在一个单机上会使结构变得非常复杂，操作维修也不方便。这时可把功能不同、效率相匹配的几种机器组合成功能较齐全的生产线，来完成更为复杂的包装工序。

法国 cracecryoya 和 istm 公司研制的鲜鱼真空包装生产线，瑞典树宏国际有限公司与瑞典纺织研究所研制的纺织真空包装系统等机型均属于这一型。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d463709.html> Top↑

三、 企业资讯

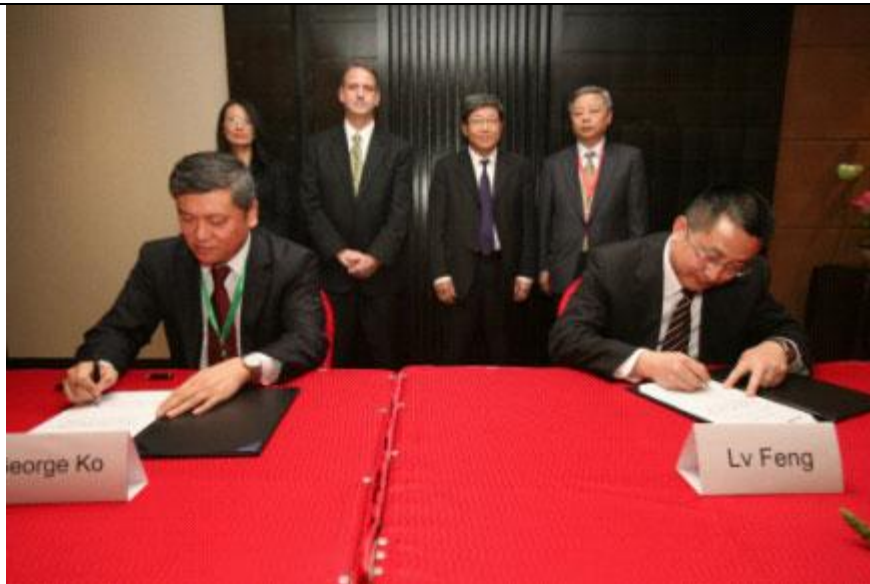
1. 建筑节能领域“强强联合” 达实智能牵手美国开利

第八届国际绿色建筑与建筑节能大会暨新技术与产品博览会 2012 年 3 月 28 日在北京国际会议中心举行。开幕当天，深圳达实智能股份有限公司与美国开利公司签署战略合作协议，建立长期的战略合作伙伴关系。

达实智能是国内建筑智能化及节能服务(www.emca.cn)领军企业，开利公司则是全球最大的暖通空调和冷冻设备供应商，总部位于美国康涅狄格州法明顿市，生产销售遍及全球 180 个国家。据了解，双方达成战略合作协议后，达实智能将通过选用开利公司高效能空调主机设备，结合达实智能在中央空调系统节能控制领域的领先专利技术及能源监测系统，进一步加强合同能源管理业务的节能成效，扩大投资范围，为用户提供全方位的建筑节能投资服务，这被视为达实智能深入建筑节能市场的又一重要举措。

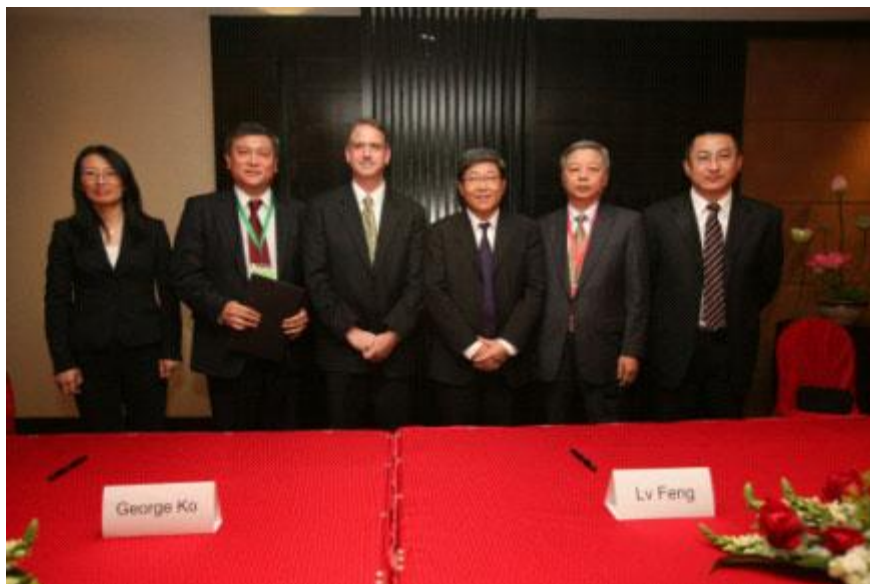
据介绍，此次达实智能与开利公司强强联手，在新建建筑领域，达实智能将会以开利空调设备为主要投资设备，为用户提供新建建筑能源站投资及节能一体化服务。在既有建筑领域，达实智能将联合开利公司，面向其早期空调用户，通过合同能源管理模式，在无需用户出资情况下，提供优化设计、更换高效能空调主机、选用先进节能设备、能源监测等一系列服务，提升建筑能效。

达实智能董事长刘磅表示：“达实智能和开利公司都是建筑节能领域的领先企业，在此次战略合作中的强强联手，不仅能提升两家公司的综合竞争能力，同时也将为行业用户提供更优质、全面的建筑节能服务。”



达实智能副总裁吕枫，开利大中华区分销机构副总裁兼董事总经理高志长进行签约

达实智能董事长刘磅，开利公司联合技术环境、控制与安防亚洲区总裁舒若思等见证签约



签约完成，双方合照留念

<http://co.emca.cn/n/20120330054023.html>

Top↑

2. 思科国祥抢占常州地源热泵市场

3月30日，浙江思科国祥在常州召开了一场以地源热泵为主题的产品推荐会，常州地区主流冷水机经销商以及各大设计院代表均来到了推荐会现场。

同时，由于常州市场历来都是思科国祥的一大核心市场，因此其浙江总部对于此次会议也是高度重视，台湾国祥副总经理王维山、思科国祥全国营销总监曹文斌、华东区销售总经理杨祖炎、南京分公司营销总监林学权，以及总工罗迎宾等悉数到场。思科国祥南京分公司相关负责人表示，此次召在常州召开地源热泵产品推荐会的目的就是想以地源热泵这个产品最大程度的抢占常州的冷水机市场的份额。

<http://news.ehvacr.com/company/2012/0331/77341.html> Top↑

3. 区域资讯

昆明：2012年2月28日，昆明市第十三届人大常委会第八次会议继续审议了《昆明市节约能源条例（草案）》。在建筑节能管理方面，该条例建议，未达到地方建筑节能标准的建设项目，不得销售或使用。

新疆维吾尔自治区：4月1日起，新疆公共机构将实施多项建筑节能措施，包括确定节能工作联络员、合理控制会议数量与规模、制定既有建筑节能改造计划和方案并组织实施，公务用车优先选用低能耗……

江苏省苏州市：近日，为加强新建公共建筑节能管理，苏州市住建局公布了《关于大力推进苏州市公共建筑节能工作的通知》并建立了公共机构能耗数据库。通知要求，甲类公共建筑必须按建筑节能65%的标准设计、施工和验收。

江西省：据悉，自今年起江西省新建建筑节能要达到50%以上，设计标准执行率要达100%，并将严格审核建筑设计图纸。这意味着节能建筑将在全省范围内得到全面推广，节能住宅随之逐渐在赣普及。

湖南省长沙市：湖南省长沙市高新区将建设湖南第一个工业园区分布式能源示范区，引领全省分布式能源发展，打造成为国家级分布式能源示范区。

乌鲁木齐市：供热能源结构调整与供热体制改革工作指挥部办公室已不发《乌鲁木齐市燃煤锅炉天然气改造工程实施方案》。方案说，今年计划投资71亿元，完成对城区锅炉的清洁能源改造，实现新增天然气供热；计划投资19.5亿元，完成燃气输配管线、门站，调压

站改造及燃气锅炉房配套管网建设。

福建省：近日，福建省质监局发布了《空调器室外机安装用支架》地方标准，将于 3 月 15 日正式实施。该标准一方面根据不同制冷量和承载负荷对支架的结构和尺寸做了相应的规定；另一方面安全要求中对试验承载时间做了有效的规定。

陕西省：今年，陕西省的绿色建筑评价标识工作已全面展开，截至目前，我省已授予 21 个绿色建筑评价标识项目，总建筑面积 236.26 万平方米。其中居住建筑 15 个，公共建筑 6 个。

吉林省：日前，《吉林省住房城乡建设“十二五”节能减排综合性工作方案》正式出台。《方案》要求，到“十二五”期末，吉林省将全面推行供热计量收费并实现所有市、县具有污水处理能力，建筑节能要形成 1665 万吨标准煤节能能力。

上海市：从上海市政府召开的“节能减排和应对气候变化暨产业结构调整工作会议”上获知，上海将开展可再生能源与建筑一体化应用试点，全年完成建筑面积 150 万平方米以上，同时推进建设绿色建筑 200 万平方米，创建节能省地型住宅示范项目“四高”优秀小区 40 个左右。

国家标准：住建部发布关于国家标准《民用建筑供暖通风与空气调节设计规范》，编号为 GB50736-2012，自 2012 年 10 月 1 日起实施。其中多条(款)为强制性条文，必须严格执行。《采暖通风与空气调节设计规范》GB50019-2003 中相应条文同时废止。

资料来源：《暖通空调资讯》3 月刊 Top↑

4. 海立股份上海日立电器成功开发新能源车用电动涡旋压缩机

作为全球第二大空调压缩机制造商，海立股份旗下上海日立电器有限公司率先突破新能源汽车空调系统技术瓶颈，开发成功新能源车用电动涡旋压缩机，并于 2 月 28 日正式下线，有望成为这家压缩机行业巨头新的市场增长点。

本次下线的新能源车用电动涡旋压缩机汇聚了海立股份自主研发平台上最尖端的“涡旋流体压缩机械、永磁同步电机、360°变频控制”三大核心技术，有效地解决了新能源汽车

空调动力转换问题，实现了直电变频驱动，大幅提升电动汽车空调动力系统的高效可靠性。作为绿色环保高新技术项目，该产品在研发阶段曾被新能源概念车采用，亮相于 2010 年中国上海世博会，受到了上海市政府相关部门的关注和支持。如今该产品正式下线，对我国新能源汽车的整体配套技术和行业发展具有重要意义。

同期下线的还有海立“3D 柔性”商用空调涡旋压缩机。海立股份在立足于家用空调压缩机的同时，不断拓展压缩机新的应用领域，谋求企业可持续发展。本次进军新能源汽车行业是海立股份战略发展的又一重要举措。海立股份计划加大在这个领域的技术领先优势，快速占据市场，建立起与国内新能源汽车行业配套发展的电动空调涡旋压缩机研发和产业基地，力争把新能源车用电动涡旋压缩机打造成为公司未来发展的新动力。

<http://www.qqzl.cc/news/show-60685.html> Top↑

5. 盾安环境离心式冷水机组顺利通过国家质检中心检测

11 月 26 日，盾安环境研制的 800RT 离心式冷水机组顺利通过“国家压缩机制冷设备质量监督检验中心”检测，性能达到国家一级节能标准。

离心式冷水机组是中央空调产品家族里的金字塔尖，是行业内公司规模、技术水平等综合实力领先的代表产品，目前国内仅寥寥数家公司具备该项技术水平。盾安环境 2010 年战略性决定攻坚离心式压缩机及其冷水机组技术和产品，通过积极引进人才、多方交流和不断努力，实现自主研发成功。

日前通过检测的离心式冷水机组采用双级节流、增效经济器、可变扩压器等先进技术，综合水平跻身行业一流，可广泛应用于大型公用建筑等工商业用途。据了解，盾安环境技术中心后续还将研发更多离心机系列产品，以拓宽市场覆盖面。

盾安环境在离心式冷水机组上的突破，不仅进一步提升了公司的品牌技术内涵，增强了商用中央空调领域的竞争力，也为公司的再生能源和核电领域战略再添产品和技术保障。

http://www.chinaiol.com/News_show.asp?id=181801 Top↑

6. 海尔打造在日最大变频研发中心

近日，连续三年蝉联全球白电第一品牌的海尔，在日本成立变频空调研发中心，再次在世界家电同行面前展示了作为全球化企业的魄力。海尔空调相关负责人表示，作为海尔全面加快技术创新步伐的重要步骤之一，日本变频空调研发中心不但是中国空调品牌在日本建立的首个研发中心，也将被打造成为最大最专业的变频技术研发机构。

海尔打造在日最大变频研发中心

海尔空调是第一个将日本变频技术引进国内，也是第一个直驱变频腹地、整合全球顶尖变频研发资源打造在日最大、最专业变频研发中心的中国品牌。

1993年，将“打造核心竞争力”树立为企业发展核心战略的海尔空调便第一个意识到变频空调这一块蓝海，率先从日本引进了当时最先进的空调变频技术，生产出了国内第一台变频空调，宣告了中国节能技术时代的到来。8年之后的2001年，海尔空调出口日本，再次创造了“中国首次”的纪录。2011年12月，在青岛召开的国家级技术鉴定会上，海尔研发成功的“宽带无氟变频技术”得到鉴定组专家一致认可，达到国际领先水平。这也标志着中国空调变频技术在经历了交流变频、直流变频之后，已进入到“宽带无氟变频”时代。

据介绍，海尔在日建成的变频空调研发中心位于日本东京商业圈内，拥有数十位空调研发各领域的全流程研发团队，主要负责空调的企划、系统设计、结构设计、电控设计以及品质评价等各项工作。海尔空调的目的是要将其打造成为中国品牌在日最大最专业的空调变频技术研发中心，完善全球化研发体系，全面加快技术创新。日本变频空调研发中心的挂牌成立，揭开了海尔空调实现全球化技术研发的新阶段。

全球化研发打造“走上去”范本

“在组建日本变频研发中心的进程中，宽带无氟变频技术的研发也同步开始了”，海尔空调相关负责人表示。技术研发中心刚组建不久就取得成果，实现技术实力的明显提升，充分证明了海尔全球化研发策略在推进品牌全球化中重要地位。

作为第一家真正成为全球化家电品牌的中国企业，海尔已经在全球建立了29个制造基地，8个综合研发中心和19个海外贸易公司，实现了家电产品从调研、研发、制造、销售

到售后服务的本土化运作。此次日本变频空调研发中心的挂牌，将进一步稳固海尔空调全球化的战略格局，对推进其在日本的本土化发展策略，实现“走上去”目标，同样具有战略意义，并为中国空调企业提供了借鉴范本。

<http://tech.qq.com/a/20120224/000382.htm> Top↑

7. 康奈可车用空调压缩机项目在江苏海门投产

2012年4月20日，康奈可(海门)车用空调压缩机有限公司在江苏省南通市海门市隆重举行开业典礼。随着公司生产的第一台车用空调压缩机的亮丽揭幕，总投资5000万美元的康奈可海门公司开始正式投产。

康奈可(海门)车用空调压缩机有限公司由世界500强企业日产汽车旗下的康奈可株式会社投资建设。该项目位于海门开发区海门港工贸区内，占地面积3.3万m²，主要从事汽车车用空调压缩机的生产。项目全部建成后，可实现年产车用空调压缩机200万台，年销售收入超10亿元。

近年来，海门开发区大力实施转型升级战略，积极招引一批高科技、大体量的重点项目。康奈可车用空调压缩机项目是开发区“腾笼换鸟”战略的又一成功范例。据介绍，该项目自去年3月份签约以来，租赁原威璐仕机械厂房进行建设。在康奈可公司和海门开发区的密切配合、通力合作下，仅用了一年时间，即实现了具备量产的条件。目前，年产60万台的一期工程于去年12月竣工，在生产设备安装、调试完成后，现正式进入规模生产。

康奈可(海门)车用空调压缩机项目的正式投产，标志着康奈可企业在中国的第10个生产基地正式起步，为海门汽车零配件产业的快速发展增添了新的活力。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2012/0424/62709.html> Top↑

8. 阿特拉斯·科普柯在全球100家最具可持续发展力的公司中位居第十

【机电在线讯】近日，瑞典斯德哥尔摩：瑞士达沃斯世界经济论坛今天公布，阿特拉斯·科普柯在全球100家年度最具可持续发展力的公司中位居第十。阿特拉斯·科普柯是

排名最前的工业公司。

"我们以可持续和可盈利的方式发展阿特拉斯·科普柯的努力正在取得成效，"阿特拉斯·科普柯公共传播高级副总裁 Annika Berglund 说道。"去年，一系列新目标的提出进一步推动了该长远计划，这一发展获得了全球 100 强的认可，这使我们倍感自豪。"

全球 100 强名单每年均会在世界经济论坛上公布。它们是从 4000 家发达公司以及新兴市场公司中评选出来的，评选的标准为关键业绩指标，如与能源消耗和水资源消耗相关的收入。截至 2010 年，阿特拉斯·科普柯连续五年位列此名单行列，但 2011 年除外。

<http://www.jdol.com.cn/jdnews/362732.html> Top↑

9. 沈鼓高质量完成国内首个大型 PTA 空压机组“交钥匙工程”

春节刚过，江苏海伦化学有限公司就将锦旗送到了沈鼓集团。海伦公司总经理卞惠良表示，沈鼓集团高质量完成了国内首个大型 PTA 空压机组“交钥匙工程”，标志着国产化年产 120 万吨 PTA 机组已经达到国际先进水平。

来自江苏海伦化学有限公司现场消息，此项目的空压机组由汽轮机、空压机、尾气膨胀机组成，采取整装单元供货的方式，即厂房外 1 米以内全部设备，从安装到试车完成全部由沈鼓负责，也就是“交钥匙工程”，该工程于今年 1 月调试完毕。目前沈鼓集团研制的 PA2 两套机组中，A 机组满负荷运转，机械性能、气动性能均达到设计指标；B 机组 90%工况运行，机械性能、气动性能均达到设计指标。

据了解，目前国内几乎所有的 PTA 装置用空压机组均是国外进口，由于其机组工艺特殊、价格昂贵、交货期长，该核心装置的国产化一直是困扰石化企业的一大难题。

据悉，此次 PTA 机组安装时，30000 千瓦试车电机+液力耦合器+产品减速机+离心压缩机+向心膨胀机依次串联连接，总长度将近 30 米，总高度将近 15 米，创造了多项“沈鼓之最”：设计、制造最大的多轴压缩机；设计、制造最大的多级膨胀机机组；试车技术方案难度最大、电机启动方案最复杂；机组通过采用精确的调节方法和科学的测试回路，压缩机和膨胀机同时进行试验，成为最高效的气动性能试验；第一次真正独立完成“交钥匙工程”。作

为 PTA 尾气膨胀机的核心部件，喷嘴调节机构的安全性和可靠性是项目的重中之重。攻关小组成员解决了耐高温耐腐蚀无油润滑部件研发、传递扭矩零部件强度校核等难点，突破了 PA2 一级喷嘴调节机构研制关，2010 年 6 月空载一次调试成功，各项指标完全达到设计要求及国际标准。2011 年 9 月，该项目进入调试阶段，2012 年春节前调试成功。

沈鼓集团董事长、总经理苏永强表示，机组成功运转后，不仅对 PTA 装备市场的开拓具有重要意义，对我国占领大型空分用组装式压缩机市场更具有开创性意义，并将进一步提升我国 PTA 机组的整体竞争力。

http://www.cnsb.cn/html/news/728/show_728735.html Top↑

10. 陕鼓集团召开 2012 年营销工作会议庆祝销售破百亿

日前，陕鼓集团公司全体营销人员和各单位骨干员工聚集在临潼工作区俱乐部隆重召开 2012 年陕鼓集团营销工作会议，庆祝陕鼓首次突破百亿目标，表彰市场开拓功臣，弘扬陕鼓精神，总结 2011 年销售工作，激发营销将士以更加积极进取的心态面对 2012 年的市场环境和挑战，共同见证和分享这一值得庆贺的历史时刻。

2011 年，陕鼓销售订货及回款再创新高，新市场突破方面取得了骄人成绩。适应市场发展的新产品、新技术、新的解决方案亮点频频，在真实气体、余热发电、污水处理等多个领域和项目中都实现了首台首套的首次突破。2012 年是陕鼓转型及实现“十二五”规划极为关键的一年。基于对内外环境分析，在大力巩固传统市场的同时，陕鼓将积极培育成长市场，加快新兴市场的拓展步伐。

会上，陕鼓集团公司总经理助理、品牌文化部部长赵勇进还为广大营销人员做《相信文化的力量—承诺并践行》的文化宣讲，她从什么是文化，陕鼓文化的沿袭和传承、陕鼓五大特色文化、陕鼓文化的创新和发展、陕鼓的品牌形象和企业精神等几方面进行了生动的演讲，希望人人成为文化的“创造者、传播者、实践者”，人人成为陕鼓品牌代言人。

陕鼓集团印董事长在总结讲话中，首先对奋战在市场炮火前沿的全体营销将士通过自己的不懈努力和付出所取得的巨大成绩表示感谢，并对市场形势进行了分析。印董事长强调，

文化引领企业发展，陕鼓的销售要从产品销售逐步转变提升为文化销售和品牌销售。企业需要负责任、能担当、有感染力的优秀员工，企业的销售骨干也应成为企业文化大使，要通过文化塑造，鼓励更多的“王晓良式”的优秀员工出现；要制定有效的研发方案和商务方案，向前方提供全方位的炮火支持，并在每年度的营销会议期间对与营销有相关业务支撑的中层领导实行评价。印董事长同时强调，要关注营销将士的切实利益和需求，职代会和相关部门要研究住房政策，切实为营销骨干解决后顾之忧。

印董事长最后指出，辉煌只代表过去，2012 是“十二五”承上启下之年，陕鼓要实现的规模，需要全体员工树雄心、立壮志，更需要彼此精诚团结，用必胜的信念努力开拓。他相信 2012 年营销线将士会秉承团结一心，勇于开拓的精神，再次取得丰硕战果！

另外，大会还表彰了市场开拓重大项目团队和功臣。

<http://www.cgmia.org.cn/news/news.asp?vid=1316> Top↑

11. 开山压缩机股份有限公司正式成立开山通用机械研究院

日前，开山压缩机股份有限公司发文正式成立开山通用机械研究院。有权威人士分析指出，这标志着开山压缩机公司开始按照同心多元化发展路径，进入更多的新领域。

开山通用机械研究院下设十个研究所。分别是压缩空气系统研究所、空气压缩机研究所、制冷压缩机研究所、空调压缩机研究所、空调制冷技术研究所、膨胀机研究所、气体压缩机研究所、离心压缩机研究所以及自动控制研究所和压缩机及系统前沿技术研究所。前两个研究所分别是浙江开山压缩机股份有限公司技术中心和上海维尔泰克螺杆机械有限公司技术中心，是省(市)级技术中心，是空气压缩机和压缩空气系统的专门研究机构。接下来的三个研究机构将引领开山进入制冷空调行业，其中的空调制冷技术研究所意味着开始可以为空调压缩机的用户提供系统技术支持。离心压缩机研究所负责离心空压机和冷媒离心压缩机的研发，意味着开山压缩机的业务已经不再局限于螺杆压缩机领域，而膨胀机研究所和气体压缩机研究所则承担起了开山压缩机最顶尖、最具成长潜力业务的重任。

开山通用机械研究院由国家“千人计划”入选者汤炎博士领军，拥有博士、博士后三人

---英、德资深博士各一人，硕士八人，同时拥有一大批经验丰富的资深高级工程师人员，并且有数位海外的专家担任合同工程师。济济一堂的各路专家中，有些曾长期在大型跨国公司从事研发工作并担任项目负责人；有些曾在大学从事过教师工作，兼具学术研究背景；更多的是最近的几年时间里，在开山高强度的研发工作中经过汤炎博士的悉心培养、指导成长起来的优秀人才。据了解，还会有更多的高端人才陆续加入到开山通用机械研究院的队伍中来。

<http://china.toocle.com/cbna/item/2012-02-09/6626468.html> Top↑

12. 金通灵新品小型空压机再获销售突破

1月15日，公司与成渝钒钛科技有限公司签订《供气合作合同》，约定公司新建并负责经营一套压缩空气供气装置，为成渝钒钛科技有限公司提供气体产品。公司拟以超募资金投资4,967.18万元于近期在四川设立全资子公司金通灵(内江)气体有限公司，并具体实施“新建压缩空气供气站项目”。

重大意义之一：新品小型离心空气压缩机销售再次取得实质性突破，完全替代进口，年市场空间近40亿元，行业增速20%。本次项目主要投资内容为一套新建压缩空气供气装置的投资及建设，满足成渝钒钛科技高炉及管网等吹扫和用气，其中核心设备9台小型空气压缩机(合计3040万元，占总投资额的61%)由公司自主研发设计生产，完全替代进口，这是继2011年4月江阴兴澄钢铁制氧分厂首台订单后的再次商业应用，打破英格索兰、三星等国际垄断。

我们预计小型离心空压机12-13年将分别贡献销售收入0.4亿元和1.05亿元。

重大意义之二：压缩空气供气站的经营模式为公司首次采用，以小型离心空气压缩机为切入点，有助于深度挖掘潜在客户，提高客户粘性，完善“服务+制造+服务”的全生命周期风系统解决方案业务模式，并取得未来稳定现金流。

项目初期由公司承担全部资金费用，项目2012年底左右建成达产后预计年均营业收入为5000万元，年均税后利润750万元，净利润率达15%，内部收益率20%，投资回收期4.67年，远低于项目使用收益期15年。

总体订单较为饱满，募投产能已全达产，未来两年看产品结构优化及盈利能力提升和经

营模式创新。高压离心鼓风机等新品需求旺盛,小型离心空气压缩机市场已取得突破,1.5MW、10MW 新型高效小型蒸汽轮机的研发正在如期推进,预计高压离心风机等新品毛利占比将由10年的20%提升至13年的40%。

维持盈利预测,增持评级。预计成渝钒钛科技“新建压缩空气供气站项目”将在2013年开始贡献利润,我们暂时维持对公司的盈利预测,预计2011年-2013年EPS分别为0.36/0.48/0.63元,未来三年复合增长30%,相对目前股价12年19倍,我们认为公司将受益于高耗能行业的节能减排,继续看好节能新产品的量产带来产品结构优化及盈利能力提升,维持增持评级。

http://www.cnsb.cn/html/news/728/show_728734.html Top↑

13. 西门子为中国提供首批标准整体齿轮式空气压缩机

西门子能源将与其控股的运营公司西门子工业透平机械(葫芦岛)有限公司(SITHCO)共同为中国提供首批用于空分设备制造商的两组大型标准齿轮式压缩机。客户是杭州杭氧股份有限公司,该公司专注于为工业、能源、石化等行业的全球市场提供大、中、小型空分设备和石化设备,具备完整的产品、服务和解决方案。这套新的空分装置将为位于中国西南广西壮族自治区的防城港市的一家有色金属冶炼厂提供生产用气,该厂计划于2013年投产。

西门子的供货范围包括两组STC-GC压缩机,每台压缩机具有三个工艺级,包含齿轮联轴器和润滑油组件、入口膨胀节及其他辅助系统。作为中国本地的供货商,SITHCO将制造气体冷却器和气/油/水管道系统,并负责监督现场的安装和调试。该标准压缩机的入口空气流量约为每小时20万立方米。在空气分离过程中,压缩机的效率至关重要。

“高效的标准整体齿轮式空气压缩机能够更好地满足客户的需求。”西门子(中国)有限公司能源业务领域石油与天然气集团总经理罗志宇说,“作为中国忠诚的合作伙伴,西门子将一如既往地最先进技术介绍到中国,以帮助客户实现利益的最大化。”

STC-GC系列压缩机的流量范围从每小时12万立方米到40万立方米,压力比达到6.5,配备有三个叶轮级和一个进气导流叶片,以便于控制。压缩机部件的标准化设计既缩短了交

货周期，又降低了成本。而且，所选用的经过验证的组件确保了压缩机具有最佳的可靠性和可用性。

“对于赢得第一笔标准化整体齿轮式压缩机，我们非常自豪。”西门子能源业务领域石油与天然气集团透平设备业务部总经理康冉福先生表示，“基于经过验证的标准齿轮式透平压缩机，我们这次供货的压缩机是专门面向那些投资有限却又需要高效运转主空压机的空分设备而设计。”

<http://hudong.wlstock.com/InfoLibrary/cd6740991.aspx> Top↑

14. Edwards 扩大中国华南地区的真空技术服务机构

英国西萨塞克斯郡，克劳雷（2012年3月5日）— 全球领先的真空设备和服务供应商 Edwards 公司在中国已经建立了公认的运营机构，为这个快速增长而要求复杂的市场提供先进的真空技术。目前，该公司将其服务范围扩展到众多需要先进的真空技术设备的技术型企业中，尤其是在中国的半导体、平板显示器、LED 和太阳能领域，以及不断增长的工业领域。作为这项工作的一部分，Edwards 现已在广东省深圳附近的东莞市建立了新的服务中心，新设施将让 Edwards 增强整个华南地区的客户支持。

深圳中心将立即扩大 Edwards 在华南地区的服务范围，使得公司更贴近客户，以便提供更高的服务效率、更短的周转时间和更大的处理能力。总体来说，深圳中心将通过维护和升级设备，提供备件，并在需要时进行设备再造，为客户提供大力协助。此外，新中心也将在真空设备维护方面提供实际操作培训。

深圳中心将在 Edwards 工业产品系列的服务方面发挥至关重要的作用，包括斯托克斯 (Stokes) 活塞泵、HV8000 增压泵和 IDX/CDX 系列工业和化学干泵。在亚洲，深圳中心将成为 IDX/CDX 系列干泵的主要维修机构。

Edwards 亚太区总裁 Neil Lavender-Jones 表示：“先进的真空技术和设备对于许多任务都极为重要，这些工艺正在中国深圳等高科技中心运作。举例来说，在 LED 和平板显示器生产极为重要的沉积工艺中，Edwards 干泵在泵及减少腐蚀性气体方面起着极其重要的作

用。深圳服务中心将会极大地提升我们的支持能力，以满足整个华南地区所有客户的需求。”

无论在中国还是在其它地方，在本地基础上提供客户服务和支持，是 Edwards 使命的中心。无论新泵旧泵，都需要维护，这样才能以峰值效率持续运转。新的深圳中心将有助于确保客户迅速获得 Edwards 原厂部件和产品，并能够与 Edwards 拥有泵专业知识的代表商议其设备运转和有效维护事项。

Edwards 中国区总经理许坚表示：“实现持续的产品维护是一项挑战，在中国约有 5 万台 Edwards 泵设备在运转，所有设备都需要维护。然而，这些设备是无形的，分布于研发实验室、大学、中小型企业等处。新的深圳服务中心是应对当前挑战的一项尝试。以滚动的泵维护计划为基础，为华南地区的客户提供建议，向其展示如何进行维护，并向他们解释如果想进行正确维护，为什么必须使用 Edwards 原厂部件。”

位于东莞的深圳服务中心的占地面积达 2,250 平方米，这是 Edwards 在中国的第三个服务设施。第一个服务中心于 2000 年在上海建立，并于 2006 年扩大。之后在 2011 年 5 月建立了北京服务中心。Edwards 还在上海建立了一个办事处，并于 2 月份在上海开设一个新的办事处，更进一步增强上海的运营机构。

针对广东省的所有 Edwards 真空泵用户，Edwards 提供一项“免费的泵设备检查”。请给 Edwards 发送电邮获取更详细的信息，[电邮地址 Vacuum@edwardsvacuum.com](mailto:Vacuum@edwardsvacuum.com)。

详细地址

新的 Edwards 深圳服务中心的地址如下：

中国广东省东莞市塘厦镇

宏业北路 99 号 A19

电话：400 111 9618（免费）

传真：+86 769 8960 2981

<http://www.086ic.cn/info/detail/15-7474.html> Top↑

15. Busch Fossa 涡旋式真空泵

近期, Busch 推出了新款涡旋式真空泵—FossaF00015A。这是一款密封的、完全干式的真空泵。它极其适用于检测分析行业, 如电子显微镜、氦检漏仪、质谱仪等。此外, 在半导体行业, Fossa 则非常适用于 LoadLock 进出片腔室和 TransferChamber 传输腔室。而对于一般工业, Fossa 则适用于搬运、惰性气体的输送、等离子清洗机和镀膜设备等。当和涡轮分子泵一起使用时, 新型 Fossa 涡旋真空泵为高真空应用提供了完全无油的真空环境。

从技术角度看, Busch 全新设计的 Fossa 涡旋真空泵确保了在压缩腔体内没有任何油润滑的机械部件。得益于 Fossa 完全密封的特性, 工作液体将不会受到污染和化学反应的影响。此外, 可以通过安装气镇阀来输送蒸汽。

自润滑的长寿命轴承和无轴封结构使得 Fossa 成为维护成本最低的真空泵之一。操作人员在几分钟内便可替换腔体内的涡旋式密封, 而且无需使用任何专用工具。

新型 Fossa 涡旋真空泵可达到的极限压力小于 2.5×10^{-2} mbar, 抽气速率为 15m³/h, 可提供较短的抽气时间。另外, 它结构紧凑, 易于运输; 运行时的低振动、低噪音使其可以在任何地方安装使用。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d448055.html> Top↑

16. 凯旋真空成为中海油的合作项目

目前, 由中山凯旋真空技术工程有限公司生产的海上钻井平台上所用的真空设备正成为中海油的合作项目。该公司是广东省专业生产真空技术应用设备的高新技术企业。其所属的中山真空技术研究中心, 在充分消化吸收国内外先进技术的基础上, 研制开发的各类真空应用设备, 均为国家级、省级重点新产品, 并获多项科学技术进步奖。

真空镀膜中心, 是该公司投资的镀膜产品生产部门, 具有先进的真空镀膜设备, 专业生产光学镀膜产品, 金属表面超硬涂层, 装饰涂层, 高档化妆品容器外表面涂层等。据悉, 横栏镇正可计划以凯旋真空为龙头, 发展真空装备产业。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d459514.html> Top↑

四、 关于汉钟

1. 汉钟精机制冷压缩机业务快速发展 市场空间广阔

(2012-03-05 制冷快报)

制冷快报 - 汉钟精机是国内制冷压缩机龙头，目前 80%应用在工业制冷领域；约 20%应用在食品冷链领域（冷库、冷冻隧道、制冰机），螺杆式冷冻冷藏压缩机以中小型为主，未来空间主要来自于对活塞式冷冻冷藏压缩机的替代。

目前冷冻冷藏压缩机几乎都是活塞式压缩机，每年销量大约在 15 万台，另外翻新改造机器约 3 万台。公司生产的螺杆式压缩机节能效率等显著好于活塞机，未来螺杆式对活塞式压缩机进行替代是趋势，按照 1 台螺杆压缩机替代 3 台活塞压缩机比例进行计算，每年螺杆压缩机替代市场将有望达 6 万台，假设其中替代率能达到 2/3 以上，每年的需求达到 4 万台，再加上一定的新增需求，估计每年螺杆式冷冻冷藏压缩机的市场需求大约在 5 万台以上，预计应用于小型冷库领域的螺杆式冷冻冷藏压缩机未来增速有望达到 20%，公司未来空间广阔。

http://bao.hvacr.cn/201203_2022773.html Top↑

2. 消化压力后 指数会重拾升势

(2012-03-06 现在网)

长江商报消息 A 股周三回落，沪指止步八连阳。市场在连续上涨之后获利回吐的意愿开始加强，个股的调整力度开始加大，导致市场最后仍以中阴线收盘。截至收盘，上证指数收报 2428.49 点，跌 0.95%；失守五日均线。

分析师称，从技术层面分析，从 2312 点反弹至今，大盘累计涨幅已超 10%，在丰厚的短线获利盘以及前期套牢盘的双重压制下，大盘短线出现调整确实合情合理。不过，投资者也别太过悲观，本轮反弹趋势并未终结，短期充分震荡消化上方压力后，指数仍将重拾升势。

地产股领跌市场

早盘两市低开低走，沪指失守 5 日线后一度跌破 2430 点，此后受资源股崛起带动，股指探底回升并回补盘初缺口，但由于量能不济，此后再度下挫考验 5 日线，午盘险守其上。盘面上，地产、水泥、建材股大幅下挫，券商、保险股亦加入调整行列。午后股指在 5 日线上震荡，但由于上行量能不济，市场做多热情不佳，股指随后出现快速下行走势，跌破 5 日线。

地产股昨日领跌。华夏幸福、上实发展和华丽家族等五家地产股跌幅超过 5%，地产指数跌幅为 2.99%，仅次于金融板块，跌幅第二。

操作难度加大

平安证券武汉建设大道营业部投资顾问朱熹指出，股指在本轮上涨过程中，如果量能呈现萎缩，则显示高位主力做多意愿在减弱，他建议投资者谨慎追高，等待市场调整充分后再逢低参与。股指目前处于高位反复震荡的周期内，可趁市场环境处于利好格局时，逢高逐步把仓位下降，同时应多研究上市公司的业绩状况，多进行个股的筛选。

中航证券武汉营业部投资顾问李晶指出，进入本周以来，大盘加速上扬，已经连涨 8 周，阶段性的鱼头和鱼身行情，已经基本走完，剩下的将会是鱼尾行情，以个股轮动，反复诱多出出货为主基调，操作难度加大。短线投资者可以逢低买补涨股，并严格设定好止损位。但是中线投资者可以不再参与了，安心等大盘的回落，待未来大幅回落之后，将会出现更佳的获利机会。

本报记者 邹平

◇潜力板块

肉类粮食加工业十二五规划发布

新希望、海大集团等公司或受益

昨日，新五丰和东凌粮油逆市上涨，股价涨幅均超过 2%。

业内分析指出，工信部近日发布的《肉类工业“十二五”发展规划》以及与农业部联合制定的《粮食加工业发展规划（2011—2020 年）》，将使得肉制品、粮食加工企业从中受益。

规划提出，到 2015 年我国粮食加工业总产值达到 3.9 万亿元，2020 年达到 6.9 万亿元（按 2010 年价格计算），年均增长 12%，效益不断提高。

中投顾问研究员周思然表示，这一规划将利好于粮食加工龙头企业，对上市公司也是一个利好。首先肉制品、粮食加工企业将从中受益，如新五丰、新希望、双汇发展、金健米业等；其次冷链板块将受益于食品安全提升和食品消费升级，而制冷设备行业相关上市公司将从中获利，目前上市公司主要有烟台冰轮、**汉钟精机**、开山股份和大冷股份等。作为我国最大的粮食生产商和贸易商之一的中粮集团，从事粮食作物的生产、精深加工、销售，土地资源非常丰富的北大荒以及从事大米贸易的东方集团等也都将从中获益。

招商证券推荐年报有良好表现、一季报有望超预期，仍处于景气周期的饲料行业龙头新希望、海大集团和大北农。此外还重点推荐受益于农业科技发展、食品加工业十二五规划的玉米深加工龙头企业中粮生化。

.....

<http://news.cnxianzai.com/2012/03/386183.html>

Top↑

3. 国泰君安：机械板块关注业绩超预期或事件驱动的投资机会(荐股)

(2012-03-07 和讯网)

行业总体观点：2 月份 4 期周报我们推荐的煤机和特色个股既显著跑赢整个机械板块，也有很好的绝对收益。3 月份，我们认为投资机会将以业绩超预期或者事件驱动为主，尤其是事件驱动，体现在政策页岩气开采破冰和高油价核电重启铁路招投标重启四个方面，本周重点推荐工程机械油气钻采设备与服务核电设备三个子板块以及一些特色个股，同时建议开始积极布局铁路设备板块。

工程机械：在地产销量持续环比改善 CPI 加速下行政策放松空间加大的情况下，在 2 月工程机械涨跌幅垫底机械各板块的情况下，尽管基本面没有改善，但预计 3 月将迎来翻身行情，行业评级由 2 月的中性上调至增持，推荐三一中联徐工柳工合力。

煤机：煤炭安全生产费用标准的提高，有助于保障煤企安全生产设备的支出，利好煤机行业，维持“十二五”期间煤机设备年均约 20%增长的判断，推荐林州重机(002535, 股吧)郑煤机天地科技(600582, 股吧)。

油气装备及服务：页岩气开采破冰及伊朗局势的恶化，都会提振油气装备需求，推荐惠博普杰瑞股份(002353, 股吧)通源石油(300164, 股吧)。

核电设备：关注国内核电重启带来的投资机会，推荐中国一重(601106, 股吧)二重重装(601268, 股吧)江苏神通中核科技(000777, 股吧)。

冷链设备：食品安全重视度提高和消费升级需求推动制冷设备需求，关注事件驱动的板块性机会，重点推荐烟台冰轮(000811, 股吧)汉钟精机(002158, 股吧)。

铁路设备：后续线路建设复工设备招标重启将是行业估值修复的催化剂，推荐中国南车(601766, 股吧)中国北车时代新材(600458, 股吧)。(国泰君安证券)

<http://stock.hexun.com/2012-03-06/138997156.html>

Top↑

4. 地热能利用将获保障相关个股多逆市上扬

(2012-03-12 凤凰网)

本报讯(记者王浩娇)昨天，科技部网站显示，为加快地热能利用技术推广转化，推动

新能源开发利用，2011年4月-2012年3月，科技部会同重庆市科委编制完成了《中国地热能利用技术及应用》。其中，介绍了为我国推进地热能利用的政策保障措施，以及对地热技术未来的展望等。

《中国地热能利用技术及应用》显示，我国地热资源潜力接近全球的8%，仅就地源热泵市场来看，目前销售额已超过80亿元，并以每年20%以上的速度在增长。“十二五”期间，中国预计将完成地源热泵供暖（制冷）面积3.5亿平方米左右，届时整个地热能开发利用的总市场规模至少在700亿元左右。

从昨天盘面上看，受此影响，地热能概念股多数呈现逆市上涨之势。其中，**汉钟精机**上涨1.18%，报收14.63元/股；盾安环境上涨0.45%，报收11.10元/股。

>>分析

概念实施尚需时间

大同证券投资顾问张诚分析，预计“十二五”期间，地热资源开发利用将掀起一轮高潮，除地源热泵设备制造和销售行业会进一步发展外，有关地热利用的能源服务产业也会获得长足发展。多年来地热资源未能充分地开发利用，随着能源价格的走高以及全社会能耗的不断增加，各种新能源开发以及清洁能源的利用越来越多地受到重视，地热资源也有望成为重点开发利用的资源之一。虽然目前大规模开发使用尚有难度，但相关设备制造公司值得长期关注，如生产污水源热泵的盾安环境及地源热泵的**汉钟精机**。不过，该概念实施尚需较长时间，短期难以大幅提升业绩，投资者应保持谨慎。

http://tech.ifeng.com/it/detail_2012_03/13/13148143_0.shtml

Top↑

5. 嘉实基金屡买股屡被套 业界建议别管理社保基金

(2012-03-13 金融界)

中国经济网北京3月13日讯 在股票市场投资中，散户总是因为信息获取速度、行业分析能力等众多自身原因而处于“投资链”的劣势地位，正是因为这样，国家才提出要大力发展以基金公司为代表的机构投资者，希望它们能以专业的能力来为个人投资者和社会保险资金实现稳定的收益。但让人大跌眼镜的是，就是这样一家“专业”机构——嘉实基金管理公司，用实际的亏损，告诉大家“专业”机构有时候并不专业。

“专业”机构也追高？

2月29日，大立科技(002214)发布公告称：“对于设立浙江大立光电传感系

统有限公司一事，因在项目实施过程中，由于客观因素的影响导致项目设立时机尚未成熟，公司经与其他自然人股东协商一致同意解除协议并撤销设立合资公司。”同时，公司还对此前关于筹划重大资产重组一事发布公告称：“鉴于本次重大资产重组所涉及的标的资产构成较为复杂，虽经充分论证，部分标的资产仍不完全符合《上市公司重大资产重组管理办法》相关条件。经审慎研究，公司决定终止筹划本次重大资产重组事宜。”

受此影响，该股复牌后连续出现两天“一”字跌停走势。分析人士指出，在重组告吹业绩大降股价依然处于历史高位等因素下，即使大盘环境较强，该股也很难走出上涨行情。

记者发现，该股自2008年10月以来，股价便持续震荡走高，从最低的7.16元涨至去年年初51.54元的历史最高价，期间累计涨幅已达619%。然而，让人意想不到的是，就在去年年初的高位附近，身为专业机构的嘉实基金公司旗下嘉实主题精选（爱基，净值，资讯）和其管理的全国社保一零六组合两只基金却大幅“杀入”。

而大立科技随后便从历史高位的51.54元一路下探到目前的30元附近，假设上述两只基金的建仓成本以该股去年一季度均价42元左右计算的话，两基金最大账面浮亏约为3800万元和2000万元。

用社保基金接盘自家基金

另据媒体统计，全国社保基金一零六、二零六、三零六、四零六、五零四、六零二和七零六组合目前均由嘉实基金管理，而从去年以来的打新或操盘情况来看，嘉实的成绩都非常糟糕。

据记者了解，早在2010年四季度，嘉实基金旗下三只股票型基金，嘉实主题精选、嘉实稳健开放、嘉实服务增值（爱基，净值，资讯）就开始不断增持新希望（000876）（000876）这只股票，共计持仓近4000万股，从而进入十大流通股东之列。而该股股价也从2010年四季度的最低价16.40元一度飙高至24.39元，创出上市以来的历史新高。

而在随后的2011年三季报中，嘉实旗下的一零六与六零二组合却出现在流通股股东中，合计持仓新希望将近2000万股。而此时，就仅仅剩下嘉实稳健开放仍然坚守着新希望，其余两只嘉实系基金已踪影全无。

而自从这两只社保基金建仓之后，新希望股价就再也没有强劲过，截止今年年初最低价还不足15元，距离社保组合建仓时浮亏已经超过20%。

对于这种接力式的高位建仓行为，一位资深的基金界人士向记者表示，如果是不同基金公司之间的运作尚且可以理解为，而类似嘉实基金这样高位接力式的建仓操作，用社保资金为自家基金理财产品“抬轿子”的可能性比较大。

“专业”机构并不专业

据统计，嘉实基金旗下的三只社保组合，在去年三季度合计持仓 35 只个股。公开资料显示，如果其一直持仓至今年的 2 月 28 日，共有 28 只个股被套，投资操作失败率竟然高达 80%，而且这个统计数据还包括了今年以来的大幅反弹，如果只按照去年四季度的收盘价计算，其整体被套的概率将更高，亏损的情况将更严重。如**汉钟精机（002158）**、**中粮屯河（600737）**、**澄星股份（600078）**，都曾经出现超过 30% 的浮亏。

仅在三月，嘉实基金的选股能力就两度遭到媒体质疑。有分析人士表示，社保基金一向以“成功逃顶、精准抄底、包赚不赔”为人津津乐道，给投资者留下深刻印象。但从嘉实基金所管理的三只社保组合的具体操作情况看，则更类似于一般散户的习惯性操作“追涨杀跌”。从业绩来看，对资产安全要求极高的社保资金不能托付给嘉实基金管理，否则保值增值成为空谈。

<http://finance.jrj.com.cn/2012/03/13150612475914.shtml> Top↑

6. 跨越省界无缝发展——感受“长三角一体化”之一

(2012-03-21 文新传媒)

东方网 3 月 21 日消息：“企业追求的是资源最优配置，但往往会受制于行政边界。”**汉钟精机**公司负责人告诉记者，这种无奈，在金山区枫泾镇却感受不到。

枫泾镇地处沪浙交界地区，汉钟精机是那里的一家上市公司，主要生产中央空调压缩机。3 年前，为了整合产业链上游，公司准备筹办一家铸件厂，由于土地紧张等问题遇到困难。枫泾工业区工作人员在企业走访服务中了解到，由于排队等土地的企业很多，铸件厂项目在本地无法很快解决。但坐等地皮会丧失发展时机，于是枫泾工业区想到了“隔壁邻居”——浙江省平湖市新埭镇。

俗话说“邻里相亲”，枫泾新埭平时经常彼此支持。就这样，通过枫泾工业区的介绍，汉钟精机的铸件厂很快落户新埭，距离枫泾总部不到 10 公里，而且中间没有任何交通收费。汉钟精机负责人感叹，尽管跨越省界，但企业一样享受到了区域内资源配置的待遇。

其实，沪浙边界经济发展早已密不可分。在枫泾工业区，60% 以上的企业来自浙江。枫泾镇总部经济发展有限公司总经理助理陈强说，枫泾具备了上海品牌、浙江入沪第一站等企业看中的优势。2 月底，《枫泾镇总体规划 2010—2020》获批复，其中枫泾国际商务区、国际教育园区、古镇旅游新区等规划已吸引了大批浙商前来考察。

不仅在产业园区，沪浙边界的田间地头，相通的乡音时常激起携手的愿望。“有空多来唔啾啾哩(我们家里)走走啊。”枫泾镇新义村9组村民张芳，正满怀感激地送走“对门”浙江省嘉善县姚庄镇的“黄桃师傅”。张芳家种黄桃就是受到了姚庄农民的启发。原来，枫泾镇与同处沪浙交界的嘉善县姚庄、魏塘两镇建有沪浙乡镇人大工作联席会议制度。枫泾镇人大代表考察姚庄发现：枫泾农民种稻、麦、油菜，亩产值2000元；而姚庄农民种黄桃，亩产值最高能达到8000元。枫泾镇很快制定了经济果蔬发展五年行动计划。张芳就是从那时在地里种下了黄桃树。为了把姚庄镇成熟的黄桃产销技术学到手，枫泾镇还专门派出3名农技人员前去蹲点学习3个月；镇里还请姚庄的种桃大户来现场指导。“给桃树剪枝很有讲究，剪得好，长出来的桃子口感也好。”张芳跟着姚庄师傅学技术，去年果园亩产值达6000元。

除了种植技术外，浙江人的敢闯敢试精神，也让枫泾人收益匪浅。枫泾团新村书记朱春雷说，浙江人调整农业结构取得的效益，对枫泾农村经济发展、农民增收起到了十分重要的作用。

行走沪浙边界，处处能感受到共融发展的热潮。在枫泾古镇旅游区，看到最多的就是浙江牌照的汽车。枫泾古镇旅游发展有限公司总经理丁四云说，枫泾古镇旅游从世博会时的“途经效应”，变为如今浙江旅行社过来“主动对接”。在去年休博会枫泾主题宣传日，杭州市旅游部门组织了100多家旅行社负责人来现场，枫泾旅游一下子打开了杭州市场。为提升枫泾古镇“水乡婚典”品牌，枫泾还与无锡、绍兴等地合作成立吴越传统婚礼民俗文化研究会，“吴根越角”开始成为大家共同的资源。

http://www.news365.com.cn/xwzx/gd/201203/t20120321_315526.html

Top↑

7. 智能制造装备产业化前景 精密数控机床重中之重

(2012-03-22 中国数控信息网)

装备制造业是为国民经济和国防建设提供生产技术装备的制造业，是制造业的核心组成部分，是国民经济发展特别是工业发展的基础。建立起强大的装备制造业，是提高中国综合国力，实现工业化的根本保证。

智能制造装备涉及领域众多，但结合此前高端装备领域已经将大飞机、卫星、高铁、海洋工程等重大复杂战略工程确定为发展方向，以及近期战略性新兴产业具体指导目录开始提倡“必须要有重大技术突破”的执行原则，国际模协秘书长罗百辉分析认为，智能专用设备

(机器人、各类无人机械)及智能控制系统这两大领域最能体现“高端、智能”的特点,同时,由于其既能代表行业的技术升级方向,又有明确的市场需求和产业化前景,而目前资本市场也并未给予足够关注,因此将极有可能成为智能制造装备中最具潜力的投资领域。

智能制造装备的基础配套功能不仅体现在对于海工、高铁、大飞机、卫星等高端装备的配套及对于其他行业制造装备的零部件等简单配套,而更重要的发展方向将是为各行业提供控制系统、成套生产线、机器人等各种高级形式的配套。因此,罗百辉认为,“十二五”期间,将重点发展面向航空航天、船舶、发电设备制造业需要的重型、超重型数控加工机床,多轴联动及复合加工机床,高速及高效加工机床,大型、精密数控机床等。

十二五规划重点着墨高端装备制造,自动化需求催生工业机器人市场高速增长。高端装备制造作为十二五规划七大战略产业之一,将会在未来5年加速产业升级与结构调整,对制造自动化会产生强烈需求,工业机器人市场将高速增长。

AGV 机器人保持稳定增长。AGV 主要面向汽车制造业,我国需求约1000台/年,60%左右为国内厂家提供。公司该领域技术国际先进,为国内唯一可向汽车制造业提供高性能AGV系列标准产品企业,近年来公司近半AGV产品出口国外。

在自动化检测与装配生产线领域中,公司在细分市场有垄断潜力。公司该领域主要面向汽车零配件、低压电器、军工产品加工专机及其他成套设备等。其中面向汽车门锁及低压电器的自动化装配与检测生产线的各家厂商中,公司规模及实力一家独大,有垄断部分细分市场潜力。

全国地铁迎来建设热潮,轨道交通自动化系统需求旺盛。中国内地20余城市正在新(扩)建地铁,预计2015年地铁线路将达86条,未来5年共新增40余条,其中沈阳将新增3-4条。公司为沈阳地铁2号线提供了轨道交通自动化系统,已具备参与其他线路该系统的竞标资格。

军用机器人市场已打开,未来空间想象无限。中国军费未来5年增长率可达14%,2015年可达1万亿元。军方对提升装备自动化水平日益重视,各军兵种对特种机器人需求强劲,市场空间想象无限。公司已成功为军方提供某型特种机器人,为进入更广阔军兵种市场打下基础。

南通科技公司确立了以机床、房地产、风险投资“两业一平台”的发展战略。房地产与机床业务形成了相互支撑的发展格局,房地产业务进入收获期,未来五年内仍将是公司的重要利润来源;机床业务处于产品结构调整期,中长期将成为公司的主导产业。

房地产业务步入收获期。公司已开发三个商品房项目,未来几年将产生稳定的现金流。

集团公司的土地储备与保障房项目有助于公司的中长期发展,预计未来五年内房地产业务仍将是公司重要的利润来源。

机床行业的发展趋势为中高端产品的需求占比逐步增加,公司正在进行产品结构调整,加大研发投入与推出新产品,公司机床业务的转型前景看好。

热加工中心项目与机床产能明年将达产。公司募投项目热加工中心将于明年上半年达产,将有助于公司机床产能的释放;同时,铸锻件产品将新增年约 4 亿元的营业收入,毛利率预计为 25-30%。

华东数控公司投资项目“华东重工”,“数控大型机床技术改造项目”以及“大型铸件技改项目”将于 2011 年起陆续释放产能,产品种类及技术含量进一步提升,收入有望再上一台阶。需要关注的是,虽然我国机床需求旺盛,行业向好,但我们认为高端机床的进口替代进程是一个较为漫长的过程,国产机床得到市场的认可需要一定的时间。同时,由于日本核泄漏的冲击,我国核电站建设的进度可能会放缓,对大型锻件的需求或放缓。公司将面临挑战与机遇并存经营局面。

中高端数控机床领域大有可为。机床行业受下游需求拉动影响较大,下游行业每年固定资产投资中,约 60%用于购买机床。“十二五”期间机床行业下游航天工业、汽车、高铁、工程机械等行业投资增速、产业结构调整,对中高端数控机床需求不断提升。根据罗百辉分析,到 2020 年低中高档数控机床之比将达到 20:60:20,中高档数控机床年需求量在 12 万台,具有广阔的市场空间。公司是专业生产中高端数控机床的厂商,具有较大的发展空间。

募投项目投产后公司业绩有望实现高增长。由于产能受限,公司 2010 年增长速度低于行业增速。此次 RF 系列数控机床技术改造项目和轴承磨超自动线技术改造项目两个募投项目新增 1.8 倍的产能,将实现成熟产品的产能扩充。通过前期自有资金投入建设,公司目前已形成一定的产能,估计 2011 年上半年开始产能将逐渐释放。募投项目全部达产后,公司年新增销售收入和净利润分别为 4 亿元和 5,461 万元,公司的盈利能力和净资产收益率将大大提高。

汉钟精机公司在制冷压缩机和冷冻压缩机产品之外,以产业的未来发展方向和政策导向为指引,相继开拓空压机、真空泵这些更有潜力的市场。围绕螺杆压缩技术,着眼于尚没有过度竞争的应用领域,坚守在产业链中压缩机环节而不向下游发展。步步为营、开拓蓝海的发展战略可保其长期的稳健较快增长。

青海华鼎公司以大重型机床、数控机床、齿轮(箱)、食品机械、电梯配件等机械产品开发、制造和销售为主业。机床业务一直都是公司的支柱型主业,在公司业务中收入和利润占比均超过 50%。公司在细分领域技术和经验的历史积累最为深厚,在国内处于优势地位。其中,

青海重型的重型卧式车床系列产品、铁路专用机床系列产品、轧辊车床系列产品,和青海一机的卧式加工中心系列产品,均为公司的拳头产品。

我国先进装备制造业的发展最终还是要依赖民品机床工业的支撑,民族机床工业也必将充分享受机床市场这块巨大的需求蛋糕。金融危机以来,我国机床市场需求发生了一定的重大变化,普通机床需求大幅度下降,但大重型和高档次机床的需求相对稳定。一旦市场信心恢复,国际、国内市场对大重型和高档次机床需求,特别是对我国大重型和高档次机床的需求在未来 5 年内仍将保持增长势头。

作为大重型和高档次机床领域的先行者和领先者,公司生产的数控重型卧式车床卧式加工中心产品独具特色,广泛应用于航空航天、重型电机、重型机器、冶金、发电、造船、化工和国防军工等国家重点发展领域,未来发展空间非常广阔。

以深厚的技术、经验积累为基础,充分把握未来一段时间大重型和高档次机床市场需求旺盛的市场机遇,实施“走出去”的战略是公司的必然选择,与行业内企业深度合作,收购省外、甚至国外企业就是非常好的途径。

华中数控是国内领先的机床数控系统的研发和生产企业。2011 年 4 月 25 日,公司发布一季报。1 季度公司主营收入达 6,777.78 万元,同比增长 128.68%。营业利润为 224.16 万元,较上年同期增长 303.89%;归属于母公司的净利润为 313.60 万元,较上年同期增长 380.14%。公司市场销售取得较好业绩的主要原因是:数控系统订单较上年同期大幅增长,同时数控教学实训基地合同额较上年同期也有所增长。

募投项目进展:报告期内,公司“中高档数控系统产业化”项目计划建设的建筑面积为 20977 平方米的电装车间,已通过了规划(建筑)方案审批和建设工程方案设计消防技术审查,进入施工图设计阶段。

http://www.skxox.com/xxinfo_149054.html

Top↑

8. 汉钟精机: 目标价 18 元 “增持”评级

(2012-03-23 金融界)

年报概况:2011 年公司实现营业收入 8.6 亿元、营业利润 1.64 亿元、归属母公司净利润 1.44 亿元,同比分别增长 23.29%、9.03%、4.86%。实现每股收益 0.66 元。利润分配方案为每 10 股派现 4 元。

空压机下半年受经济影响下滑明显。2011 年,公司空压机业务实现收入 2.83 亿元,同

比增长 19.6%。其中，下半年空压机收入 1.11 亿元，同比下降 16.4%，环比下降 35%。由于空压机客户主要是工业企业，对经济波动反映较明显，下半年公司空压机销售出现较大幅度下滑。预计后续经济逐步恢复将带来空压机销量的快速回升。

冷冻冷藏设备占比提高影响制冷设备毛利率水平。11 年公司制冷产品实现收入 4.98 亿元，同比增长 19.5%；毛利率为 35.2%，同比下降 3.7 个百分点。公司冷冻冷藏产品压缩机毛利率相对中央空调压缩机较低。由于该类产品增速高，影响到制冷产品的整体毛利率水平。

真空泵节能降耗，具备市场空间。11 年真空泵实现收入 3452 万元，同比增长 192%。由于各种加工过程应用真空系统可节能降耗、加快反应速度、提高产品质量、增加经济效益，因此真空泵行业市场规模迅速扩大。真空泵是公司目前最具成长性的业务，预计 12 年该业务收入将超过 5000 万元。

盈利预测和投资评级：预计公司 2012-2014 年 EPS 分别为 0.73、0.85、1.03 元，目标价 18 元，相当于 2012 年 25 倍 PE，“增持”评级。

风险提示：空压机销售恢复低于预期的风险。

机构来源：国泰君安

<http://stock.jrj.com.cn/hotstock/2012/03/23143912563963.shtml> Top↑

9. 中信建投 3 月 26 日晨会纪要

(2012-03-26 1 财网)

.....

【汉钟精机(002158)：期待冷链、期待新品】

1. 公司 2011 年收入同比增长 23.29%，这样的增速在行业之中基本属于同步的表现。但是由于原材料价格上升和竞争导致的产品价格下降，整体毛利率由 33.2% 下降到 30.82%。这是导致净利润增速下滑的最主要原因。我们认为行业未来的竞争状况不会再继续恶化，公司产品的毛利率水平应该可以保持在目前的水平浮动。

2. 报告期内真空泵产品实现了 3452 万元的收入，同比增长 192% 以上。公司刚刚进入真空泵产品领域，虽然目前由于产量规模等问题导致毛利率还不高，但是这只是时间问题。随着市场推广更加广泛，产量提升上来以后，毛利率自然也会向合理水平回归。

3. 冷链产业的发展是我国一项关于民生的大计，但限于大众消费习惯和消费能力的水平，目前这一市场仍未全面开启。公司的螺杆冷冻机完全可以适应冷链的多个环节，“十二五”

期间冷链的发展规划已经制定。虽然目前冷冻机产品收入较少，但该项产品仍然值得期待。

4. 预计 2012-2014 年 EPS 为 0.82、1.07、1.35 元，维持增持评级，目标价 17 元。(高晓春, 刘宏程)

【烟台冰轮(000811)：主营高涨，联营冷热不均】

1. 公司在 2011 年以明显高于同业企业的收入增长速度发展，全年实现 17 亿元以上的收入，同比增长 41.62%。而且产品毛利率只是稍许出现下降，总体为 24.53%。主营产品的销售情况显示出公司在主营方面依然保持着较好的增长态势和竞争力。

2. 2011 年，公司的几家重要联营公司表现出冷热不均的情况。荏原空调收入同比增长 39.05%，净利润同比增长 65.99%。顿汉布什收入同比增长 44.12%，净利润同比增长 38.14%。这两家公司共为公司贡献了 4413 万元的投资收益。本期冰轮重工收入同比下降了 6.72%，净利润同比下降 48.34%。再加上所持万华股票资产性质的改变，最终导致净利润相比于收入增长较慢。

3. 我们认为今年公司主营的表现显示出公司长期稳健增长的能力，联营公司暂时的经营问题应该能够得到解决。我们仍然看好公司的持续稳健增长。预计 2012-2014 年的 EPS 分别是：0.51，0.72，0.98 元。目标价 12.75 元，维持增持评级。(高晓春, 刘宏程)

.....

<http://www.yicai.com/news/2012/03/1566890.html> Top↑

10. 汉钟精机：制冷业务稳健 干式真空泵为新利润增长点

事件

(2012-03-27 金融界)

公司 3 月 23 号公布 2011 年年报，公司 2011 年度实现营业收入 8.6 亿元，较上年同期增长 23.29%，实现利润总额 1.68 亿元，较上年同期增长 5.68%；归属于上市公司股东的净利润 1.44 亿元，比上年同期增长 4.86%；基本每股收益 0.66 元，比上年同期上升 4.86%；公司拟以公司总股本 21807.45 万股为基数，向全体股东每 10 股派发 4 元现金红利。

点评：营业收入平稳增长 23.29%，毛利率同比下降 2.4 个百分点 在行业整体景气度下滑的情况下，公司 2011 年收入增长情况良好，全年实现营业收入 8.6 亿元，同比增长 23.29%。主要在于公司空调制冷压缩机巩固了原有市场份额以及冷冻冷藏压缩机业务的发展迅速，制冷产品仍然实现了稳健增长，营业收入同比上升 19.52%；另一方面得益于上半年空压机的高

增长，全年空压机依然维持了 19.57% 的收入增长；此外，干式真空泵业务逐渐发力，贡献收入 3452 万，同比增长 192.27%。

2011 年公司销售费用同比上升 26.78%，主要因为销售规模扩大，市场竞争加剧所致；管理费用同比上升 30.24%，主要在于公司加大新产品研发投入以及人员成本上涨所致；财务费用同比下降 6.16%，财务费用率-0.58%，同比下降 1 个百分点，整体来看公司全年费用控制情况较好，期间费用率 12.24%，同比小幅上升 0.65 个百分点。

公司 2011 年综合毛利率 30.81%，同比下降 2.4 个百分点，其中制冷产品毛利率下降 3.65 个百分点至 35.21%，一方面由于空调制冷压缩机市场竞争越来越激烈，毛利率由 2010 年 40% 左右降至 38% 左右；另一方面由于毛利率相对较低的冷冻冷藏压缩机收入占比提升所致。

冷冻冷藏压缩机份额不断提高，中央空调制冷压缩机平稳增长 公司生产的螺杆式冷冻冷藏压缩机主要应用于小型冷库，相比传统活塞式压缩机具有高效节能的优势。受益于冷链物流的兴起，近年来公司冷冻冷藏压缩机业务呈现蓬勃发展态势，2006 年公司冷冻冷藏压缩机销售收入在制冷产品业务中占比不到 1%，2010 年公司售出 1600 台冷冻冷藏压缩机，在制冷产品中所占比例提升至 16%，2011 年销量达到 2500 台以上，收入占比已增长至 20%，今年预计这一比例将继续提升，2015 年有望达到 30% 以上。

但受国家房地产调控等因素影响，中央空调下游需求增长乏力，预计未来 2-3 年中央空调压缩机行业增速大约保持在 10-15% 之间。公司是中央空调螺杆式制冷压缩机的龙头，不考虑自供制冷压缩机的空调生产企业，公司产品的市场份额已达到 40% 左右，凭借在行业内的优势地位，公司中央空调压缩机业务有望与行业增速持平。

机构来源：方正证券

<http://stock.jrj.com.cn/hotstock/2012/03/27142112589455.shtml> Top↑

11. 机械行业：估值修复结束回归利润增速 推荐

(2012-04-05 腾讯财经)

【机械行业研究报告内容摘要】

1、子行业景气变动及评级变动 工程机械今年 2 季度前销量超预期，中期景气度将下行。航天军工景气度往上；铁路投资将正常化，铁路设备景气度今年 2 季度将向好，中期向下。

2、投资组合及调整 大（中联重科/三一重工、航空动力、天地科技）中（杭氧股份、盾安环境、上海机电、中国卫星）小（南风、高陶、蓝科高新、中鼎、机器人、张化机、锐

奇)

3、估值修复结束、后续回归利润增速

【工程机械】估值修复已经结束。除了中联外估值反弹已经到位。未来股价上涨将依赖业绩是否超预期。

上调了中联的盈利预测和估值目标，其它公司目前我们维持盈利预测。工程机械重点推荐中联、合力。

【航天军工】我们看好发动机领域、机电、航电等领域的上市公司。看好：航空动力、中航电子，关注：中航精机、航天电子、中国卫星。【智能装备】受益机械替代人工趋势加速，看好机器人。

【石油天然气装备】天然气、页岩气、煤层气投资增速将持续高增长，看好蓝科高新、杰瑞股份。

【煤化工设备】《煤炭深加工示范规划》即将颁布实施，看好张化机、杭氧股份。

【制造业转型服务业】看好杭氧股份、盾安环境、丰东股份。

4. 公司盈利预测及评级调整：下调航空动力 2012 年 EPS 至 0.28 元；下调三一重工 2012-14 年 EPS 至 1.32/1.50/1.67 元。

5、上周调研、报告：调研：中航电子、**汉钟精机**、盾安环境；报告：三一重工年报点评、中航电子深度报告。

6、股价异动点评：蓝科高新：上周下跌 10.58%（上证综指下跌 3.69%）。我们认为公司基本面良好，维持 11-13 年 EPS 为 0.47、0.65、0.88 元的盈利预测不变，目前股价回调使得其投资价值逐步提升。

7、下周拟调研及路演：调研：中航重机。

<http://finance.qq.com/a/20120405/005508.htm> Top↑

12.50 只超跌绩优股有望反弹（名单）

（2012-04-11 和讯网）

节后 A 股市场止跌回暖，上证指数成功收复 2300 点关口。前期超跌且绩优个股有望反弹。据《证券时报》络数据部统计，在本轮下跌行情中，跌幅超过 20%且 2011 年报每股收益超过 0.5 元的个股共有 50 只。其中，跌幅最大的为 3 月 15 日刚上市的新股蓝盾股份(300297, 股吧)、利亚德(300296, 股吧)，跌幅分别达到 36%、34%，其每股收益为 0.71 元、0.75 元。此

外, 吴通通讯(300292, 股吧)、中泰桥梁(002659, 股吧)跌幅亦超过 30%。(何佳)

代码	简称	收盘价	3 月 14 日		2011 年每股	行业
			-29 日跌幅 (%)	市 盈 率 (倍)		
300297	蓝盾股份	20.65	-36.22	38.68	0.7100	信息技术业
300296	利亚德	16.74	-34.23	29.81	0.7500	电子
300292	吴通通讯	17.60	-31.92	31.23	0.7500	信息技术业
002659	中泰桥梁	12.90	-31.34	27.70	0.6200	建筑业
002658	雪迪龙	20.17	-29.01	34.03	0.7900	机械、设备、仪表
300293	蓝英装备	25.92	-27.71	23.55	1.4700	机械、设备、仪表
300294	博雅生物	32.17	-27.42	37.38	1.1500	医药、生物制品
002657	中科金财	31.71	-26.78	39.31	1.0800	信息技术业
300295	三六五网	43.30	-26.55	31.94	1.8100	信息技术业
300102	乾照光电	14.15	-24.54	23.47	0.6000	电子
002662	京威股份	18.25	-24.00	17.81	1.3700	机械、设备、仪表
002480	新筑股份	11.21	-23.69	19.85	0.5600	机械、设备、仪表
000635	英力特	12.39	-23.57	21.01	0.5900	石油、化学、塑胶、 塑料
002101	广东鸿图	10.33	-23.56	19.18	0.5400	机械、设备、仪表
002158	汉钟精机	12.11	-23.52	18.34	0.6604	机械、设备、仪表
300276	三丰智能	21.27	-23.30	23.40	1.1800	机械、设备、仪表
000880	潍柴重机	10.17	-23.17	14.79	0.6900	机械、设备、仪表
000528	柳工	11.87	-23.04	10.11	1.1700	机械、设备、仪表
002642	荣之联	28.86	-22.95	40.42	0.9521	信息技术业
600375	华菱星马	11.21	-22.58	9.01	1.2400	机械、设备、仪表
000981	ST 兰光	9.93	-22.56	13.56	0.7900	房地产业
600568	中珠控股	19.39	-22.52	17.63	1.0997	医药、生物制品
000012	南玻 A	9.39	-22.46	16.54	0.5700	金属、非金属
002643	烟台万润	20.85	-22.17	23.90	1.1600	石油、化学、塑胶、

塑料

002664	信质电机	17.62	-22.09	30.23	0.7800	机械、设备、仪表
601233	桐昆股份	11.87	-21.98	10.21	1.2300	纺织、服装、皮毛
600051	宁波联合	10.13	-21.95	13.47	0.7500	综合类
300229	拓尔思	24.17	-21.82	39.52	0.7000	信息技术业
300282	汇冠股份	19.18	-21.68	38.99	0.6600	信息技术业
002592	八菱科技	18.70	-21.62	17.94	1.3500	机械、设备、仪表

<http://stock.hexun.com/2012-04-06/140129006.html>

Top↑

13. 基金隐形重仓股揭秘 四行业成“迷恋”目标

(2012-04-12 搜狐证券)

编者按：截至昨日，沪深两市已有 1495 家上市公司公布年报。通过基金四季度重仓股和上市公司年报前十大股东的对比发现，740 只个股成为基金隐形重仓股（未进入基金去年四季度投资组合的前十大重仓股中）。其中，房地产（44 只）、通用机械（37 只）、化学制品（35 只）、电气设备（30 只）成为基金隐形重仓股扎堆的四个板块。

本版对 740 只基金隐形重仓股进行仔细梳理，追踪基金的潜在动向，挖掘相关板块及个股的投资机会，希望能对广大投资者选股有所裨益。

房地产 隐形重仓 44 股

《证券日报》市场研究中心根据 WIND 数据统计发现，共有 44 只房地产股成为基金隐形重仓品种。云南城投总持股数达到 7862.95 万股，成为该板块基金持股最多的个股。广宇发展、鲁商置业被基金持有股数均超过 5000 万股。

从仓位变化看，共有 15 只个股属于基金新进品种，其中，中弘股份被持有 901.66 万股，万业企业被持有 428.39 万股，迪马股份被持有 367.28 万股，华远地产被持有 325.18 万股。共有 18 只个股得到了基金的增持，其中云南城投被增持 6562.95 万股，城投控股被增持 4107.33 万股，万通地产被增持 3580.60 万股。

从市场表现看，除了华丽家族、大港股份外，其他个股均出现了不同程度的上涨。其中，新进的浙江东日、中茵股份年内涨幅分别高达 97.37% 和 80.66%。得到基金增持的莱茵置业年内涨幅达 60.30%，成为该板块隐形股年度涨幅最大前三名。

国金证券认为，1-2 月房地产开发投资同比增长 27.8%，超出预期。投资增速出现大幅增

长，则主要由于前两月数据基数较低，同等投资额的变动对增速的扰动较大。但确定无疑的是投资和新开工明显下滑的趋势不变，不能因为短期数据的干扰影响判断，维持全年投资增长 16.1%的判断，增速较 11 年下滑 11.8 个百分点。建议关注可售充足，策略积极，销售有望同比提升的金地集团，招商地产、中南建设、鲁商置业、中航地产、荣盛发展、冠城大通、滨江集团、福星股份和金科股份。

通用机械 隐形重仓 37 股

统计数据显示，共有 37 只通用机械股成为基金隐形重仓品种。天马股份总持股数达到 5861.83 万股，成为该板块基金持股最多的个股，秦川发展被基金持有股数为 3036.44 万股。潍柴重机、沈阳机床、锐奇股份、**汉钟精机**等个股被基金持有股数均超过 1000 万股。

从仓位变化看，共有 12 只个股属于基金新进品种，其中，江苏神通被持有 144.39 万股，南通科技被持有 64.21 万股，科新机电被持有 49.99 万股，共有 10 只个股赢得了基金的增持。

从市场表现看，基金新进的川润股份、上柴股份年内涨幅分别高达 157.70%和 54.80%。

国信证券表示，目前我国机械行业 204 家上市公司研发投入占收入比仅为 2%左右。而根据美国 245 家机械行业上市公司的研发费用占比则达到了 6%。这说明在调整产业经济结构的同时，还需大力提高压缩空气系统的能源利用效率。

中信证券认为，看好预期一季报盈利情况良好的标的公司，包括永新、星辉、齐心等。维持包装和文娱轻工行业“强于大市”评级。重点关注盈利能力逐渐好转的合兴包装。重点推荐星辉车模和索菲亚。

化学制品 隐形重仓 35 股

统计数据显示，共有 35 只化学制品股成为基金隐形重仓品种。传化股份总持股数达到 1818.94 万股，成为该板块基金持股最多的个股，芭田股份、天马精化分别被基金持有 1134.36 万股和 1127.04 万股。雅化集团、威远生化、泸天化等个股被基金持有股数均超过 500 万股。

从仓位变化看，共有 17 只个股属于基金新进品种，其中，芭田股份被持有 1134.36 万股。

从市场表现看，百川股份、兄弟科技、华昌化工年内涨幅分别高达 39.49%、35.93%和 31.81%，成为该板块隐形股年度涨幅最大的三只个股。

国泰君安表示，近日尿素价格持续上涨，这主要是由需求推动的，国内部分地区冬小麦返青追肥以及早稻等农作物的播种，带来量增价扬。推荐标的：兴发集团、云天化、华鲁恒

升、湖北宜化、三爱富和巨化股份。

电气设备 隐形重仓 30 股

统计数据显示，共有 30 只电气设备股成为基金隐形重仓品种。南都电源总持股数达到 3063.95 万股，成为该板块基金持股最多的个股，湘电股份、智光电气分别被基金持有 2622.14 万股和 2480.72 万股。天龙光电、中利科技、卧龙电气、北京科锐、众业达等个股被基金持有股数均超过 1000 万股。

从仓位变化看，共有 12 只个股属于基金新进品种，其中，北京科锐被持有 1029.57 万股，经纬电材被持有 563.44 万股。

从市场表现看，万马电缆、中恒电气、电科院年内涨幅分别高达 34.94%、27.89%和 23.74%，成为该板块隐形股年度涨幅最大的三只个股。

民生证券认为，农村电网改造升级“十二五”规划预计将于今年上半年出台。据悉，“十二五”期间两大电网公司总计投资将超 5000 亿元，其中，国家电网公司预计“十二五”投向农网 4000 多亿元，南方电网也安排农网建设改造投资 1116 亿元。十二五规划的出台，会使农网改造的投资得到进一步落实，相关产业链有望从中获益，重点关注诸如森源电气等配网公司。

<http://stock.sohu.com/20120411/n340245822.shtml>

Top↑

14. 国泰君安：推荐工程机械、资源品机械和铁路设备

(2012-04-16 网易财经)

行业总体观点：政策实际宽松，下游地产销售活跃，推荐工程机械中的中联、三一、合力、柳工、徐工。煤炭投资增速超预期，继续推荐煤机中的林州重机、郑煤机、天地科技、尤洛卡等。铁路建设政策支持明朗化、动车招标将重启，推荐铁路设备中的南北车、时代新材、北方创业和晋西车轴；页岩气十二五规划出台，推荐惠博普、杰瑞股份、通源石油和富瑞特装；冷链设备受益政策、消费升级等，推荐烟台冰轮、汉钟精机；核电重启在即，推荐一二重、江苏神通和中核科技。

工程机械：尽管基本面没有明显改善，但是 3 月信贷超预期，流动性持续改善，政策实际宽松和地产销售活跃等先行指标决定工程机械股价和后续基本面走势，推荐中联、三一、合力、柳工、徐工。

煤机：3 月煤炭开采及洗选行业固定资产投资同比增长 35.1%，超过市场同比增长 25%

左右的预期，维持“十二五”期间煤机设备年均约 20%增长的判断，推荐林州重机、郑煤机、天地科技，尤洛卡。

油气装备及服务：《页岩气发展规划（2011-2015）》的出台将提振油气装备需求，推荐惠博普、杰瑞股份、通源石油、富瑞特装。

核电设备：中国“过低”的核电能源占比是国内核电重启的内在动力，推荐中国一重、二重重装、江苏神通、中核科技。

冷链设备：青海流通领域建设预算和海南水产物流交易中心投资进度进一步验证，政策、消费升级及食品安全将是推动制冷设备需求增长的重要因素，推荐烟台冰轮、汉钟精机。

铁路设备：政策支持明朗化，动车组招标重启是估值修复的催化剂，维持对铁路设备行业“增持”评级。

推荐中国南车、中国北车、时代新材，建议关注北方创业和晋西车轴。

（文章来源：国泰君安）

<http://money.163.com/12/0417/08/7V9FLA6R00254IU6.html> Top↑

15. 鑫江车：乘风破浪正当时

（2012-04-18 制冷快报）

制冷快报 - 在制冷机组领域，敢于向高端领域发展的企业，往往在初期都过着“苦行僧”一样的生活，不但要放弃短期利益，还要源源不断地砸钱、砸技术。据了解，作为螺杆机组的领先企业鑫江车已经取得不错的成绩。而鑫江车花了这么多的时间和金钱，不仅仅是为了自身的提高和发展，更是希望螺杆机组能够物尽所有，物超所值，更重要的是，可以在未来的市场竞争中，可以帮助工程师成长。

瞄准市场时机 大力发展螺杆机组

与发达国家情况相比，我国的冷藏、冷冻、物流等行业只占整个制冷行业的比例约为 20%，远低于国际成熟市场约 40% 的比例。“这恰好反映出，我国冷冻冷藏潜力无限，尤其是螺杆机组，大有取代同样用途广泛的半封闭活塞式制冷机组。”近日，记者有幸见到了鑫江车的销售经理张璐女士，她向记者介绍到，按照 1 台螺杆压缩机替代 3 台活塞压缩机比例进行计算，每年螺杆压缩机替代市场将有望达 6 万台，假设其中替代率能达到 2/3 以上，每年的需求达到 4 万台，再加上一定的新增需求，估计每年螺杆式冷冻冷藏压缩机的市场需求大

约在 5 万台以上

此外，螺杆机组在技术方面也有无可比拟的优势。鑫江车总经理张红钦认为，螺杆机组其独特的产品优势和适合 24 小时运转的特性，以及应用于低温系统的技术不断进步，在欧美等发达国家的低温冷冻冷藏系统中，螺杆机组开始逐步取代占有率较大的活塞机组。此外，由于螺杆式制冷压缩机组与活塞式制冷压缩机组比较，有结构简单、易损件少、检修周期长、容积效率高、排气温度低、抗一定液击能力和可以实现制冷量无级调节等特点，所以螺杆式制冷压缩机越来越多的受到用户所赞赏，从而广泛用于国民经济各部门中需要实现人工制冷的场合，如石油、化工、轻工、医药等工业产品的生产，科研方面的低温试验，食品、水产品的低温加工，贮藏及公共场所等大型建筑的空气调节等。

张红钦总经理在了解了螺杆式制冷压缩机组的市场潜力和优质性能后，便毫不犹豫的将全部精力投入到螺杆机组的研发、设计和推广中。“我们从 2004 年开始推广螺杆式制冷压缩机组，目前有单机、并联、双机双级。”经过二十多年的发展，鑫江车已经成长为一家专门研发、设计生产螺杆压缩机组，并集安装售后为一体的高新技术环保企业，具备完整的管理和售后服务体系；同时，鑫江车的主要技术人员从事制冷行业有二十多年，有着丰富的制冷经验；鑫江车先进的生产工艺，及完善的质量检测设备都为产品提供了保障。

遭顾虑不放弃 助推广不遗余力

虽然螺杆式制冷压缩机组有着广泛的市场空间，但与半封闭活塞相比，市场占有率还有很大的差距。“半封闭活塞式压缩机组市场、因价格便宜，熟悉度高，维修方便，渠道方面又做得比较深，深得终端用户亲睐。而螺杆式制冷压缩机组发展历程较短，市场还不够成熟，再加上技术含量高，价格相对较高，很多人觉得玩不了。”张璐女士介绍到，很多工程商对螺杆机组心存顾虑，不敢尝试，怕应用，更怕不会维修等等，导致了目前只有高端用户在使用螺杆式制冷压缩机组。

对此，总经理张红钦笑言：这只是一个过程，就像学前班升一年级一样，需要一个尝试和熟悉的过程，而“学生”学习时，责任最大的当属“老师”了。“经销商怕用，说到底还是不会用，或者是怕在用的过程中操作不当，给自己、给客户造成损失。”为了打消一些工程商的顾虑，鑫江车从一开始就定位于提供成套设备和系统，包括工程预算、设计安装调试、技术指导、售后维护等。

“在推广初期，我们投入了大量的资金和人力，比如在做试点时，有的工程商不确信螺杆机组，于是我就告诉对方，我先给你免费设计、安装、调试，还教会你维护，要是用起来比活塞好，你再给我钱也不迟。”张红钦总经理凭借这种“胆大作为”，为鑫江车在发展初

期积累了良好的口碑。

此外，鑫江车所培养的员工，更是成为后续工程的有力保障。据张红钦总经理介绍，鑫江车的专业技术人员都有着二十年从业经验，个个懂技术、懂市场、懂安装、懂服务，而这些技术人员常年扎根各大工程中，帮助工程商共同完成项目。“我们的技术服务人员，除了西藏没有去过，全国都跑遍了。河南有一个工程项目，使用了我们的低温速冻双级螺杆机组，技术人员正月十三过去，前几天才回来。我们要保证工程项目从图纸、设计、安装到调试、使用、售后等方方面面的完善，并教会他们如何维护、如何服务，我们的工作人员才能离开。”

鑫江车携手汉钟精机 强强联手继往开来

说到螺杆压缩机组，就不得不提螺杆压缩机的龙头企业——**汉钟精机**。汉钟精机是全球少数专注于设计及制造螺杆式压缩机的世界性制造服务供应商之一。

汉钟精机目前是中国深交所上市企业，股票代码 002158，其在螺杆压缩机的运用领域不断创新突破，连续几年在螺杆压缩机销售市场都独占鳌头，汉钟产品目前有 70%设备应用在工业制冷领域；约 30%应用在食品冷链领域（冷库、冷冻隧道、制冰机），尤其近年来开发出小型螺杆压缩机运用在中低温冷库，深的终端用户的青睐，让鑫江车设备订单源源不断。

张总说到：“汉钟精机是国内螺杆机市场的巨头，近年来向冷冻冷藏领域延伸，并取得了很不错的成绩。并且不断自我挑战，研发符合市场的战屡产品，他们的这种战略延伸成为我们之间合作的契机。”在与汉钟携手合作的过程中，鑫江车凭借不断探索、创新的发展思路，强大的技术和研发实力，以及对工程商的全责任制，赢得了汉钟精机的赞赏。

“这是一种双赢选择，更是一种强强联合。大家都知道，鑫江车把诚信和责任看做安身立命的根本，把技术服务看做成功的跳板，这恰恰与汉钟企业精神不谋而合。”张总认为，只有双方目标和思路一致，才能在发展的道路上擦出火花，达到事半功倍的效果。

http://bao.hvacr.cn/201204_2023969.html Top↑

16. 汉钟精机 2012 年一季报点评:业绩低于预期,市场低迷(安信证券)

(2012-04-25 腾讯财经)

业绩低于预期。2012 年一季度,公司实现营业收入 1.5 亿元,同比下降 12%;实现归属于母公司所有者的净利润 1678 万元,同比下降 37%;实现每股收益 0.08 元,低于预期。

预计全年收入增长幅度有限。一季度收入同比下降 12%,我们认为有以下几个原因:1)受

经济环境影响,下游行业投资增速放缓,公司产品销量有所下降;2)空压机行业竞争激烈,预计公司产品售价也有一定程度下调。根据公司历史经营情况,一季度营业收入占全年营业收入的比重不大,我们预计全年营业收入仍有可能实现增长,但增长幅度有限。

综合毛利率同比下降。一季度综合毛利率为 26.7%,同比下降近 4 个百分点。我们认为主要原因是公司产品售价下调和原材料价格波动。我们认为中央空调用制冷压缩机行业和空压机行业竞争激烈情况仍会导致公司产品的毛利率继续下降,但考虑到公司历年一季度的毛利率都比全年的毛利率低一些,预计公司全年的综合毛利率同比可能略降,但有希望保持在 29% 左右。

销售费用率与去年同期基本持平,管理费用率高于去年。我们认为管理费用增加主要是因为公司加大对新产品的研发投入及人员成本增加所致。

预计 2012-2014 年公司营业收入增速分别为 17%, 20%, 20%, 净利润增速分别为 4%、20%和 17%, EPS 分别为 0.69 元, 0.83 元, 0.97 元。2012 年 4 月 24 日收盘价为 13.01 元,对应 2012 年估值为 19 倍。相比可比上市公司,估值不具有明显优势。维持“增持-B”的投资评级。

风险提示:制造业投资增速放缓。国家冷链发展速度低于预期。原材料价格和人工成本上涨的风险。募投项目的进展低于预期。市场开拓不利,竞争激烈。

<http://finance.qq.com/a/20120425/008539.htm> Top↑

17. 汉钟精机 2012 年一季报点评:毛利率大幅下滑,费用率维持高位(华泰联合证券)

(2012-04-25 腾讯财经)

一季度业绩下滑幅度超出我们的预期。2012 年一季度,汉钟精机实现营业收入 1.5 亿元,同比下降 12.%,符合我们的预期;归属上市公司股东的净利润 1678 万元,同比下降 37%,高于我们的预期;每股收益 0.077 元。

毛利率大幅下滑,三项费用率维持高位。一季度毛利率 26.7%,同比、环比分别下滑 5 个百分点,原因是:1)产品结构变化,毛利率只有 25%的冷冻冷藏压缩机收入占比上升;2)市场竞争加剧,为了保住市场份额,公司进行了一定幅度的降价;3)原材料成本依旧维持在高位,用工成本不断上升。预计以上情况难有大幅改变,2012 年毛利率同比将有所下滑。

冷冻冷藏压缩机销售台数同比增长 15%,中央空调用压缩机同比下滑 15%左右。公司冷冻冷藏压缩机的下游客户主要是食品加工企业,受宏观经济的影响相对较小,占公司制冷板块收入的比重从 2011 年的 19%提升至一季度的 22%。预计在冷冻冷藏压缩机板块的带动下,第二季

度制冷板块业务环比将与一季度持平, 同比可能略有下滑。

空气压缩机销售台数同比下降 15%左右。空气压缩机属于通用机械, 与宏观经济密切相关, 3 月份空气压缩机的定单出现反弹, 属于下游厂商补库存的原因。4 月份开始, 定单开始放缓, 全年情况不乐观。

真空泵业务处于市场开拓期。公司的真空泵下游客户主要是太阳能、光伏行业的中小企业, 受经济波动影响大。公司逐渐将客户拓展至化工、制药行业, 但作为一个新进入者, 尚需时日开拓市场。一季度公司真空泵业务表现较差, 全年计划销售 600 台的目标能否实现仍有待观察。

下半年同比回升, 但全年计划实现起来有难度。**公司预告上半年业绩同比下滑 40~50%, 我们预计上半年是增长的低点, 下半年同比和环比都将回升, 但要实现公司 8%的年度净利润增长目标, 下半年必须实现翻倍的增长, 在下游需求疲弱的情况下, 实现起来有相当难度。**

下调评级至“中性”。我们将继续跟踪下半年业绩复苏的力度, 暂时**下调 2012~2014 年 EPS 至 0.56、0.68 和 0.85 元, PE 为 23、19 和 15 倍。**

风险提示: 经济复苏的程度低于预期; 真空泵国产化进度低于预期。

<http://finance.qq.com/a/20120425/005497.htm> Top↑