

## 目 录

### 一、 市场动态

1. 诸多因素制约变频市场增长
2. 离心机市场品牌和市场集中度高
3. 中央空调首度呈现出本土品牌主导市场趋势
4. 上半年商用热泵市场下滑的综合因素
5. 分析七月行业市场 中央空调未来潜力巨大
6. 节能改造为暖通行业发展带来新契机
7. 2011 冷冻年空调涨价风声从哪里来
8. 2012 新冷年空调销量增速或放缓至 10%
9. 空压机市场严重缩水新危机即将爆发
10. 6 月空气压缩机市场同比下降 80%
11. 螺杆式压缩机取代活塞式压缩机占据市场
12. 我国机械行业未来十年发展空间巨大
13. 我国机械工业上半年实现平稳增长
14. 未来中国低碳能源发展的战略重点
15. 日本最近的可再生能源法案将使中国光伏业受益
16. “电荒”促使东部多晶硅企业酝酿西迁
17. 地方光伏补贴政策或很快推出
18. 面板厂减产 Q4 价格有望反弹

怀婵娟 (投资者关系管理代表)

[emily\\_huai@hanbell.cn](mailto:emily_huai@hanbell.cn)

[ir@hanbell.cn](mailto:ir@hanbell.cn)

021-51365368

### 二、 行业情况

1. 限制中国制冷行业发展的三大现状

2. 中央空调整能国标推动行业升级转型
3. 风冷与水冷两种冷水机经济性比较
4. 冷库设备螺杆压缩机性能的分析比较
5. 半封闭活塞式压缩机市场遭受两面夹击
6. 工程机械行业 8 月中旬或回暖
7. 探讨空压机代理商 4S 店模式
8. 解析中国螺杆空压机市场“乱象”
9. 从机械企业中报看行业冷暖
10. 工程机械行业 8 月中旬或回暖
11. 我国真空泵设备行业发展环境分析
12. 《可再生能源发展“十二五”规划》近期有望发布
13. 浅析;我国真空泵设备行业发展环境如何

### 三、企业资讯

1. 格力空调合资变全资 渠道整合之路再启
2. 宁波麦克维尔已完成去年全年销售任务
3. 同方股份: 上半年建筑节能业绩微增
4. 美的中央空调上半年斩获 45 亿领跑国内市场
5. 开利取得山东富尔达重要股份
6. 富尔达参与修订国家标准《水源热泵机组》
7. 美的电器收购开利拉美业务 51% 权益
8. 英格索兰出售哈斯曼冷冻冷藏多数股权
9. 阿特拉斯推出新一代高效压缩机和空气干燥机
10. 英格索兰通过国家发改委第三批节能服务公司备案
11. 德斯兰压缩机公司入选中国机械 500 强企业
12. 三星电子计划今年年底前大幅削减液晶电视面板产量
13. 京东方上半年亏 12 亿 三季预亏超 20 亿
14. 尚德集团公布第二季度 2.595 亿美元亏损额
15. GT 先进技术公司收购 Confluence 太阳能公司

#### 四、关于汉钟

1. 2011 年汉钟精机产品推广会重庆站完美落幕
2. 浙江开山：问题缠身路难行
3. 上海质监抽查结果 5 批次空气压缩机产品不合格
4. 基金第二梯队重仓股曝光(名单)
5. 【记者即时播报】金山区枫泾镇红十字会推出“急救知识进企业”活动
6. 汉钟精机荣获“一星级诚信创建企业”称号
7. 48 只业绩预增股资金持续净流入
8. 业绩阴晴变幻 “变脸”股搅动中报行情
9. [制造]机械行业周报
10. 节能减排系列促进政策将出台 五大板块全攻略
11. 银河证券：汉钟精机业绩符合预期，行业处于景气周期
12. 汉钟精机：上调中期业绩预测 看好螺杆机需求前景

## 一、 市场动态

### 1. 诸多因素制约变频市场增长

变频产品的普及是 2011 冷年的热点,年初就有专家预测 2011 年变频将在市场比例上过半。但是,从近一年的市场情况看,变频状况并不尽如人意。截止 6 月底变频空调在市场所占比例在 35.7%左右,距离过半还有很大的差距。诸多因素的制约让变频增长速度小于预期。

从政策将角度来说,政府不会不从国情出发,把政策完全倾向于国内企业还不掌握核心技术的变频上。另一方面,从产品性价比上进行比较,定频还是具有一定的优势,毕竟定频在价格上要明显低于变频。日本虽然变频普及率达到 95%以上,这是与日本消费环境相符相称的。在中国普及变频,还是要考虑国内大多数消费者的消费习惯,毕竟中国消费者的使用与消费习惯比较适宜定频。配件短缺或者是供应不及时也是制约变频推广的一个重要因素。今年变频压缩机倒是不紧张了,但是控制器等其他配件经常出现短缺,造成了变频产品的供应不正常,也影响到变频产品的正常推广。变频空调采用的高效稀土钕铁硼直流变频压缩机,由于近来稀土价格的飞涨也水涨船高抬升了出厂价,这也拉大与定频空调的价格差距。估计明年这种状况还会持续,因而明年变频产品成本的压力还是难以缓解。

另外,今年 4、5 月份各个厂商以“节能惠民”政策即将退出为噱头,吸引消费者搭乘补贴的末班车。形成了一波对即将退出补贴的二级以上能效定频产品的购买潮,也在一定程度上削弱了变频空调的市场推广力度。变频作为空调今后的发展方向是毋庸置疑的,但是普及的速度会不会像有些人认为的那样快,会在短期内完成。因为从主客观条件分析,主观上行业配套还没有完全成熟、到位,客观上市场对定频的需求还稳定存在,变频的全面普及还需要一个相当长的过程。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201107/News\\_3061952.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201107/News_3061952.shtml)

Top ↑

### 2. 离心机市场品牌和市场集中度高

2010 年,中央空调行业借助各项宏观政策的拉动,以及自身软实力的加强,实现了同比逾 30%的增长,而这也是近六年来的最高值。作为中央空调的传统产品,冷水机组多年来

一直占据非常重要的位置。资料显示，2010年市场占有率为25.5%，较2009年的25.6%略微有所下滑，但整体来看，发展态势依然良好。而冷水机组中的离心机组，一直占据着重要的地位。

因为受宏观经济以及市场环境的制约，近两年来离心机发展过于平缓。然而近段时间，众多品牌陆续推出了离心机的新产品、新技术，依然引来了行业内外的关注和欢呼。中国离心机产品的市场容量约为32亿元左右，占整个中央空调市场的7.6%。在中央空调市场高速发展的今天，这样一个相对巨大，但竞争却不充分的市场，无疑具有很强的吸引力。众多企业参与离心机市场的较量，一方面可以提高企业的竞争力，获得巨大利润，另一方面又能增加品牌知名度和美誉度，可谓“一箭双雕”。

据制冷快报记者了解，目前，市场上有资质、有能力生产和销售离心机组的企业不超过20家，大致分为四种。第一：传统的四大家族，约克、开利、麦克维尔、特灵，他们在很长一段时期内占据了我国离心机95%以上的市场份额；第二：国产品牌，格力、美的、盾安、恒星等，他们后来者奋起直追，开始生产销售离心机，并在一些大型项目上取得了进展；第三：日系企业，荏原、日立、三菱重工等。日系品牌因技术精良在离心机市场上占得一席之地；第四：上游压缩机企业，目前个别压缩机生产企业开始涉足离心式压缩机的销售，也给期望进入离心机制造领域的生产企业提供了契机。但据记者了解，一些日系品牌逐渐将精力放在了其它大型机组上面，对离心机的研究有所放慢，而像复盛、恺雷等压缩机企业推出离心机组，可能主要集中到了下半年或者更久，所以目前市场上比较活跃的是欧美四大家族和国产系品牌。

然而，细数离心机的发展，我们不难发现，从1992年世界上第一台离心机诞生至今，八十多年过去了，品牌集中度、市场集中度依然非常高，能够生产的企业并没有增加多少。出现这种情况的原因不外乎离心机生产门槛高、技术难度大。据了解，离心式冷水机组是目前国际上能效最高的大型中央空调机组，是代表中央空调行业最具有核心科技的产品之一。在离心机领域，掌握核心技术，技术拉开距离、技术提升高度、技术决定地位等现象最为明显。在中国的离心机市场，约克、开利、特灵、麦克维尔通常被放在一起对比。长久以来，四大家族在国内的离心机市场一直处于独占鳌头的地位，占据了我国离心机95%以上的市

场份额。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201107/News\\_3063108.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201107/News_3063108.shtml) Top ↑

### 3. 中央空调首度呈现出本土品牌主导市场趋势

今年上半年我国中央空调市场规模达到 300 亿元，同比增长 40%以上。其中国产品牌的市场增长明显强于外资品牌，首度呈现出本土品牌主导市场的趋势。

行业分析人士指出，就像彩电、冰箱行业一样，我国的中央空调市场也在经历了从一开始国外品牌垄断，过渡到国外国内品牌共存的格局后，开始出现“国进外退”的局面。

数据显示，今年上半年国产中央空调企业普遍实现增长，增幅超过外资品牌，“国进外退”的趋势进一步放大。其中已连续三年保持国内品牌第一的美的中央空调上半年总体销售收入达到 50 亿元，若下半年继续保持现有发展速度则有望成为国内首个百亿级中央空调品牌。不过值得注意的是，尽管国产中央空调市场份额快速增长，但“双寡头”特征明显，即美的和格力分别以 12.4%和 11.1%的市场占有率遥遥领先，而位列第三至五位的海尔、志高、奥克斯的市场份额则迅速跌落至 2.1%、0.9%、0.9%。显示出国内中央空调行业发展并不均衡，整体实力还不强。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News\\_3066963.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News_3066963.shtml) Top ↑

### 4. 上半年商用热泵市场下滑的综合因素

2011 年上半年，家用热泵市场销售情况在较大的增长，但是商用机市场却在曲折中前进，根据目前的市场表现来看，商用热泵市场仍然延续着低开的局面。这其中，导致整个商用机市场出现局部性停滞的原因有很多。

有人认为是金融危机，有人认为是过早透支的工程利润，有人认为是过于狭窄的需求市场，有人认为是厂家的战略重心调整所致。

近期，从几大主要商用热泵生产企业、以及和各大主要商用机市场的经销商沟通调查获悉，其实商用机市场下滑的背后，是各种市场经济因素的综合体现。

## 市场启动越早增长速度越缓

广东、福建、浙江是热泵启动最早的省份，现在也是年增长率最缓慢的省份，由于市场启动的早，很成熟，商用市场基本上都已经采用热泵热水器，特别是学校、宾馆、酒店等场所，采用热泵热水器的已经越来越多。这三个省与比其他地方相比，其他部分城市还处于宣传阶段，但这三个省份的商用市场已经进入直接买卖的阶段。

珠三角是热泵产业最大的生产基础，生产以及相关配套的热泵厂家占全部热泵企业的75%左右。从2006年到2011年6月份期间，广东东莞商用热泵热水器市场累计销售额超过3亿元，是广东商用市场最大的一个城市，也是竞争最为激烈的一个地方。2011年到6月份为止，该城市累计销售总额大约只有4000万元。

福建一直是热泵销售重镇，家用机市已经达到很成熟的阶段。应用商用机热泵的城市，风光几年过后，酒店宾馆热水项目急剧下降，取而代之的是家用机市场的稳定攀升。粗略统计，2011年上半年，厦门的商用热泵销售额不超过1000万元。

浙江省是去年增长最快的一个市场，但进入2011年之后，家用机的发展明显又提高了一个层次，而商用市场则起色不大，部分原计划投产热泵项目的企业纷纷搁浅，以保资金链的充裕来过冬。根据市场统计，在2011年上半年，宁波商用热泵热水器销售额在1500万元左右。

其实商用机市场下滑的城市还很多，尤其是发展比较早的市场，那么，商用机下滑的背后，有着哪些更深层的原因呢？

据从广州、佛山等工厂的后勤部或者酒店的工程师那里获悉，主要是直接做终端的公司，几乎所有的人都表示，今年明显感觉到终端工程减少了，而且利润也要薄了，有些酒店工程师们还直接参与了热泵项目的投标及安装过程。

广州、佛山典型的劳动力密集型城市，曾多次闹过用工荒。为了解决这些矛盾，众多工业生产厂家们对纷纷通过改善“打工者”的生活条件来吸引劳动力，比如提供生活热水、提高基本工资等。特别是东莞，酒店宾馆行业得益于发达的制造业，四五星级酒店多达80多个。如果去东莞住酒店，一不小心就会住到有热泵提供热水的酒店。当然这得归功于当时满天飞的热泵经销商业务员们，这些业务员每天的工作就是向酒店老板、工程师们推销热泵产品，

可想而知，对于当时生活还算红火的酒店宾馆老板来说，热泵工程改造未必不是一项好的投资。

“2008 年之前，佛山许多大一点的经销商直接找我们贴牌生产，年销售额接近千万。可想当时佛山的热泵市场是多么繁荣的景象。但去年可以说是佛山空气能产业的一个转折，销售额开始明显下滑。”一位厂家代表在接受采访时如此表示。

工厂、酒店类工程大幅度下滑同样表现在深圳、东莞、中山等广东核心工业城市。而在福建的厦门、福州、泉州、浙江的宁波、温州，上海等起步较早的商用热泵市场，并没有摆脱受牵连的局面。最近统计，将近 30%的经销商已经转做家用机，还有 40%的经销商干脆转行，其余的虽然在努力开发商用机市场，但是单子的数量比以前少了一半。

“以前我们接的热水工程动辄 50 吨以上，5 吨热水以下的经常不做。现在倒过来了，只要有热水工程做，我们都得拼命挤进去，半年下来做不了也不到 60 吨热水的量，不及以前的一个酒店的热水供应量。台州一位经销商在电话里向笔者诉说着目前的市场境况，”“现在我们专门开发一些连锁发廊店以及洗浴中心，另外还有泳池热水市场，以满足公司的正常开支，等待经济好转接大单。

在温州的项先生表示，要不是有一些政府性的热水工程项目，热泵生意今年会大不如去年。

在浙江义乌，某品牌经销商是当地商用机赫赫有名的一位，年销售额曾高达 300 万元以上，家用机几乎都不做。进入 2011 年后，该经销商必变了策略，做商用机的同时兼做家用机。

为了争夺一些有限的水工程，经销商们展开了肉搏战。“在上海，以前一吨热水的工程可以做到 1.2 万元以上，但是现在，有些经销商几乎是瞎搞，10 吨的热水工程，竟然报价才 3.8 万元，我们算了一下，要想做好，还得倒贴。”上海长宁区经销商黄先生做了三年的热泵，面对现在恶劣的市场竞争，明显感觉有些疲惫。

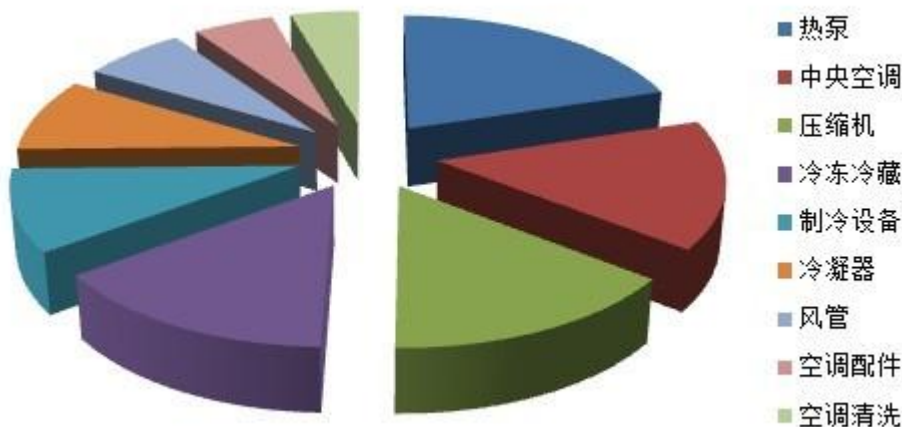
对于进入市场起步早的厂家来说，这些地区的商用机市场下滑，给它们简直是一个不小的震荡。为此，它们纷纷调整了生产与营销的战略，将重心转移到家用机项目上。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News\\_3067080.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News_3067080.shtml) Top ↑



## 5. 分析七月行业市场 中央空调未来潜力巨大

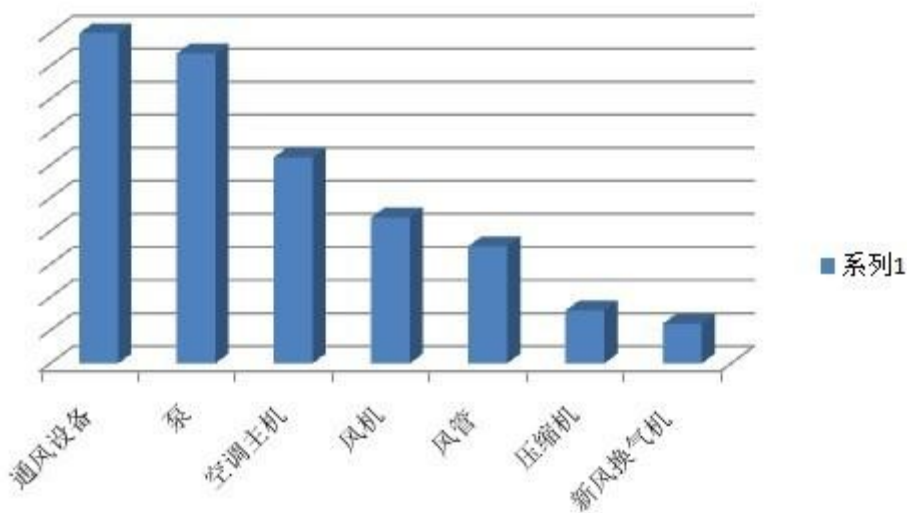
随着舒适家居这个概念的普及，空气能热水器开始走进人们日常生活中。这种新型热水器由类似空调器室外机的热泵主机和大容量承压保温水箱组成，安装不受建筑物或楼层限制，使用不受气候条件限制，既可用作家庭的热水供应中心，也能为单位集体集中供热水。由于使用环境各方面新型专利技术，空气能热水器不仅安全舒适，而且环保节能。空气能是一类产品的简称，通常也被称为“热泵热水器”。



### 2011年暖通空调制冷行业关键词情况

从上图我们看到，“热泵”关键字搜索在7月份行业市场中是最热门的。这充分说明了，热泵热水器在我国有非常大的发展空间，这就需要企业通过自身的努力，比如说树立品牌文化，拓展营销渠道抑或是扩大宣传力度，进一步拓展热泵热水器的市场认知度和市场占有率。与此同时，政府的有利政策也应到位，在热水器经历燃气到太阳能，再到热泵热水器这个过渡过程中，起到一定的无形引导作用。说到热泵这个词，我们不得不提地源热泵。地源热泵作为一种利用浅层地热资源既可供热又可制冷的高效节能空调设备，可通过输入少量高品位能源，实现由低温位热能向高温位热能转移。地源热泵的高效节能性是有专业数据证明的，其制冷、制热系数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%，由此推论，地源热泵技术将会成为21世纪最有效的供热和供冷空调技术。地

源热泵目前已经在国内市场上崭露头角。尤其是在沿海地区和北方地区，不少商品房都用上了地源热泵产品。

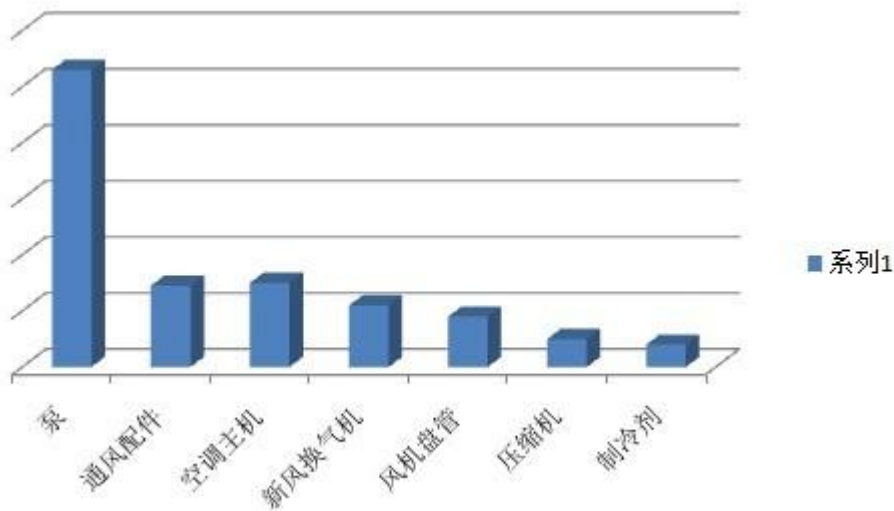


### 2011年7月份暖通空调制冷行业整体供应市场情况分析

如图所示，7月份暖通行业整体的供应情况比较均衡。通风设备依然排在供应的最前列，说到暖通行业的通风设备，我们先来了解下中央空调的市场概况。通风设备作为中央空调的主体，中央空调有了市场，相应的通风设备也有了发展点。

日前，在暖通行业寻求变革发展突破口的时候，中央空调以强劲的实力开拓了商用和家用两个领域的市场。随着人们生活水平的不断提高，住房面积也在不断的扩大，家用中央空调的市场从此打开。传统的分体式空调已经被带有新风系统的家用中央空调慢慢取代，家用中央空调适应了现代绿色和谐家居的追求，它均匀送风的舒适度必然会成为未来消费者消费的主流。

纵观市场，中央空调的市场格局还是商用为主，全国目前有近5亿平方米的大型公共建筑采用大型商用空调。随着中小型商用空调在高端住宅领域的迅速普及，未来商用空调的技术必定达到一个新高点。目前中国商用中央空调的使用率占用空调行业的45%，由此可见，我国商用空调依然保持着强劲势头，市场前景广阔，也是暖通市场中很有潜力的市场之一。



### 2011年7月份暖通空调制冷行业整体求购市场情况分析

7月份的求购市场中，泵类产品求购占据暖通空调制冷行业整体求购很大的份额。相比之下，通风配件、空调主机以及新风换气机等产品占据甚少，而且，三类产品份额之和还不足泵类产品的一半。这与供应市场的数据形成了鲜明的对比，通风设备显然是供大于求。这样的局面必然导致暖通市场的不平衡发展。分析市场，原材料价格的上涨是其源头。空调行业受原材料价格大幅增长起伏比较大，企业相应的对产品进行了价格调动。从目前市场来看，产品涨价必然影响了企业的利润增长，产品流通慢必然影响了求购意向及措施。

结语：通过对暖通空调制冷行业交易市场的分析与整理，发现7月份是暖通行业的波动期。暖通行业的发展趋势，通过以上图文，我们不难得出其还是成上升趋势的。尤其是中央空调市场，在未来三至五年内，国内中央空调整体市场需求平均增幅超过30%已经不容置疑。市场的求购与供应会随着原材料价格的稳定性趋于平衡，企业如何进行调控，只有通过技术上的创新来谋得发展，只有掌握领先的核心技术了才能拥有行业的话语权，企业良性竞争才能让行业有序发展。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News\\_3067581.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News_3067581.shtml)      Top ↑

## 6. 节能改造为暖通行业发展带来新契机

日前，住建部初步确定全国近40座城市作为“十二五”期间公共建筑节能改造重点城市，

要求每个城市未来两年内完成改造建筑面积不少于 400 万平方米。作为发展绿色经济的一个重要突破口，大力推进建筑节能必然带动一系列相关产业发展，暖通行业无疑是其中之一。

2011 年 6 月 21 日，财政部和国家发展改革委联合发文，发布《节能技术改造财政奖励资金管理办法》，对节能技术改造实施直接财政奖励政策。这一办法的实施，是在《国民经济和社会发展第十二个五年规划纲要》确定了“十二五”期间单位国内生产总值能耗降低 16% 的约束性指标，给暖通行业带来了巨大的压力之后，对暖通行业的巨大鼓舞。

数据显示，我国目前每年新建房屋面积高达 20 亿平方米，而每年的新建建筑中真正称得上节能建筑的不足 1 亿平方米，建筑能耗已占到社会总能耗的 30%—40%。此外，同发达国家相比，我国节能建筑业依然有不小差距。有业内人士表示，我国单位建筑面积采暖能耗指标相当于气候条件相近发达国家的 2-3 倍，从单位产品耗能看，六类高能耗产业的主要产品，单位耗能平均比国际先进水平高 40%。

这些触目惊心的数字，给暖通领域带来进步的发展空间。众所周知，中央空调构成建筑能耗的主要部分。中央空调是大型建筑不可或缺的基础设备，如果能在节能改造方面有所作为，必能在很大程度上降低建筑能耗。但是，中央空调作为“贵族产品”，对其进行节能技术改造所要花费的经济支出是不可估量的，这在一定程度上给企业带来了负担。随着《节能技术改造财政奖励资金管理办法》的发布，不仅可以提高企业进行节能技术改造的积极性，也可以进一步改变建筑能耗给我国能源储备带来的压力，提升我国的环保节能事业。

由于地源热泵机组运行时，不消耗水也不污染水，不需要锅炉，不需要冷却塔，也不需要堆放燃料废物的场地，环保效益显著，因此，地源热泵技术对建筑节能有突出贡献。随着地源热泵、水源热泵的开发使用，在很大程度上缓解了大型公共建筑能耗问题。近日，全国各地掀起了水地源热泵开发利用潮，如火如荼地投入到我国倡导的节能技术改造事业当中。

其中，合肥市规模最大的地源热泵工程吸引了行业人士的眼球。合芜蚌自主创新综合试验区科技创新公共服务和应用技术研发中心（简称“创新大厦”）地源热泵工程东楼空调系统成功实现带冷负荷试运行。来自地下深处 120 米的天然冷气，通过地源热泵设备源源不断地从风口吹出。据悉，地源热泵空调系统由地源热泵机组及机房设备、土壤源换热器系统、建筑物内风机盘管系统等组成，是以地下土壤体为环境的冷热源，夏季“蓄热”、冬季“取暖”，

从而实现整个大厦冬暖夏凉。该系统供暖运行费用比传统中央空调系统低 30%~70%，制冷运行费用低 40%~50%，既高效、节能又清洁、环保。合肥创新大厦的地源热泵工程，可以称得上是节能技术改造的优秀榜样。

节能环保是现代社会永恒的话题。在能源危机日益加剧的当下，节能改造成为降低能耗、缓解危机的最佳途径。不可否认，技术改造要花费相当的人力、物力、财力，但是比起成功的节能改造带来的成效，花费的不过是杯水车薪。在全国倡导节能技术改造的环境下，作为与能源息息相关的暖通行业需要深思。如何最大程度的实现节能改造，新的发展契机已经到来，暖通行业还需紧紧抓住，才能大有作为。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067503.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067503.shtml) Top ↑

## 7. 2011 冷冻年空调涨价风声从哪里来

整个 2011 冷冻年，空调行业一直面临着价格上涨的压力，部分空调已在变相涨价这股涨价风延续到了即将到来的 2012 新冷冻年。但是，最近湖南市场出现格力等空调品牌的强势促销，变相降低了价格。究竟是什么因素导致此次空调涨价风潮的形成呢？格力等强势品牌转战促销策略目的何在？

### 空调原材料涨价价格被迫上调

原材料价格上涨使得空调企业备受压力，虽然 2012 空调冷冻年即将开始，但空调零售终端的价格去年至今一直处在上升通道。不仅如此记者还了解到，空调行业还面临国内通胀压力，以及国外债券危机的影响。2011 年 7 月份，全国居民消费价格总水平同比上涨 6.5%，CPI 创 37 个月新高，其中家庭设备用品及维修服务类价格同比上涨 2.7%，耐用消费品价格上涨 0.6%。加之美欧债务危机引起的全球股票市场震动，促使各类资源价格一路攀升，这些最终都要转嫁到终端产品的价格上，为此不少空调厂家开始对零售商下达了调价通知。

据奥维咨询数据显示，从重点城市不同细分市场的各品牌价格走势，可以看到空调价格一直在攀升。压缩机提价是全行业面临的问题，截至 6 月底，每台压缩机售价提高近 50 元，但这对于压缩机企业而言仍是无利可图。此外空调原材料冷媒的价格也上涨了 40%，而目前

空调 80%的生产原材料是企业无法掌控的。

“空调涨价是肯定的。”据长沙家电商会会长姜北分析，由于成本上涨压力巨大，空调涨价是必然趋势。奥维咨询数据显示，刚刚过去的 2011 冷冻年，空调价格平均每台涨幅为 16.4%。2010 冷冻年度的终端市场空调销售均价为 2815 元/台，2011 冷冻年度的终端市场空调销售均价为 3278 元/台，每台空调均价同比增加 463 元。姜北分析，空调主要的原材料来自铜、稀土、铝、冷媒等，其中仅铜就占了空调成本的 26%以上。今年上半年，稀土价格已翻 6 番，促使众多上游企业包括压缩机企业以及空调厂商们头痛不已，部分空调厂家已接到压缩机企业提价消息，涨幅从 20%-40%不等。

#### 空调巨头转战促销策略旨在抑制空调涨价风

格力对外宣布，本月 20 日、21 日在湖南省范围内进行逆市大促销，抑制涨价风，其他几家空调品牌也纷纷跟进。

长沙家电商会相关人士表示，空调巨头们之所以在空调涨价风盛行的时期，高调宣布逆市促销，显现出了格力等空调领军企业的优势。这些空调领军企业不用担心生产空调的上游压缩机缺货问题，从而摆脱了上游企业的控制；再加上空调市场上品牌高度集中化，生产高度规模化，高效的研发产销能力，以及各自所掌握的核心科技，行业方面的话语权……这些因素使之具有很强的成本优势，敢于逆市促销，抑制盛行的空调涨价风。

据业内人士分析，2012 新的冷冻年，各大空调厂家纷纷提高了新冷年的销售任务，这可能是目前湖南地区的一二线空调品牌纷纷逆市促销的主要原因。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067703.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067703.shtml) Top ↑

## 8. 2012 新冷年空调销量增速或放缓至 10%

8 月 30 日“2011 中国空调行业发展高峰论坛”上发布的数据显示，2011 冷冻年度（2010 年 8 月至 2011 年 8 月）国内空调市场依然保持了高速增长，国内重点城市空调销售量同比增长 20.45%，销售额同比增长 28.64%。

对于即将到来的 2012 冷冻年度，业绩普遍预期偏谨慎。美的制冷家电集团中国事业本

部副总裁王金亮就表示，空调行业 2012 冷冻年度面临的不确定性因素增多，行业快速增长的势头或许会放缓，企业对核心要素的掌控能力将决定未来的竞争能力。

### 量价齐升

中国家电协会副秘书长王雷对于过去的 2011 冷冻年度评价很高。“从 2011 冷冻年度的数据来看，这是 5 年来销售额增速首次超过销售量，意味着以往依靠价格取胜的模式有所转变。”

数据显示，2011 冷年空调市场平均价格同比上升 13.38%，其中变频空调上升 4.9%，定频空调上升 11%。

分析价格上涨的原因，国家信息中心资源开发部主任助理蔡莹认为，政策调整、产品结构调整以及企业综合成本上升三大因素是推动空调价格上涨的重要原因。

据悉，对企业销售增长发挥了重要作用的空调节能惠民补贴措施于 2011 年 6 月正式结束后，高能效定频空调价格水平受到较大冲击，尽管各企业为保证市场占有率不受较大影响纷纷从内部挖潜消化因补贴取消带来的成本增长，但是最终依然在价格水平上有所体现，高能效空调价格明显上升。

此外，三四级市场对行业增长的贡献更加突出。2011 冷冻年度三四级市场继续保持整体规模逐步扩大的趋势，其中三级城市销售量同比增长 37%，四级城市销售量同比增长更是达到 70%，远远超过行业平均水平。

三四级市场的快速增长吸引了新玩家的加入，而这是 2000 年空调行业大洗牌之后首次有“新面孔”加入空调业竞争。一直从事冰箱的索伊电器就宣布大举进入空调市场。索伊电器常务副总经理刘勇就表示，三四级市场的消费水平开始逐步提升，家电下乡也推动了空调等产品在三四级市场的普及，这成为支撑公司进军三四级市场的重要基础。

在产品结构上，变频逐步成为市场主流。根据国家信息中心的统计数据显示，2011 冷年变频空调销售量占整体空调比例已经达到 38.68%，其中美的市场占有率超过 36%，连续三年位居第一。

王金亮透露，2012 冷年美的把变频空调销量目标定位为 1500 万套，进一步扩大变频空调的市场份额。同时，美的变频空调将继续发挥其行业影响力，引导空调行业从变频产品的

升级，迈向变频产业链的升级。

### 增速放缓

国家信息中心资源开发部主任助理蔡莹认为，2012 冷冻年度空调行业面临的环境有所改变，预计行业整体销售量将同比增长 10%，市场规模在 4050 万台左右，出口市场持平或下降。

“特别是出口市场不容乐观，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，将导致空调出口的几大传统优势地区面临需求不足难题。”

美的制冷家电集团中国事业本部副总裁王金亮也认为，新冷冻年度行业面临的不确定性因素增加，包括整体宏观经济的波动、原材料价格持续高位运行，在这一背景下，空调行业有可能进入低增长阶段。

王金亮同时也表示，外部环境的波动，更加凸显企业核心竞争力的重要，美的空调将更加注重核心技术和全产业链的构建，以此实现持续增长。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3068024.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3068024.shtml)

Top ↑

## 9. 空压机市场严重缩水新危机即将爆发

据《上海信然压缩机有限公司信息统计部门报告》：2011 年 6 月分以来我国空压机设备中国及海外市场螺杆空压机销售量明显严重缩水，同比减少近 90%。地区分析 中国及海外市场都严重需求不足。各别国家出现停滞期，压缩机销售一度受到严重影响。很多企业面临倒闭。欧洲市场销售量降幅最大。可能新的经济危机即将爆发。中国东南沿海空压机销售也出现大量下滑趋势。部分企业，尤其是浙江部分大企业倒闭。直接给压缩机行业带来很大挑战，尤其是压缩机行业的初级供应商出现不能满负荷生产。四处向空压机厂家要求定单。中国中西部空压机销售量有部分城市出现萎缩，但并不是特别明显。但市场也发布缩水信号。上海信然公司积极调整战略，为应对即将到来的新危机。信然空压机采取逐步上调价格，逐步放大产量等方法。同时信然也提醒各压缩机生产企业：同心协力，面对危机！



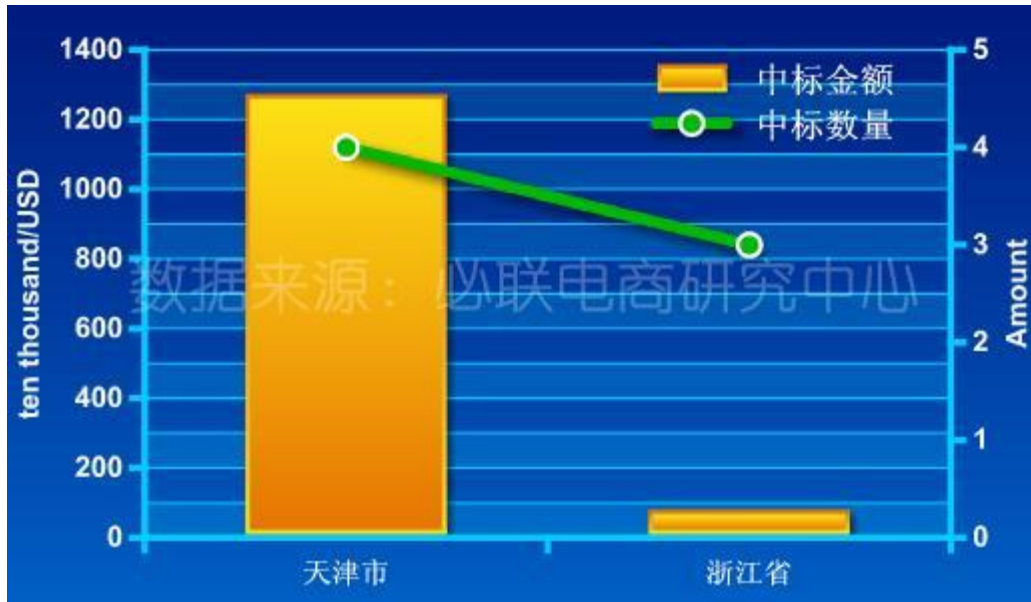
### 10. 6月空气压缩机市场严重缩水, 同比下降百分80

来自必联市场研究中心《中国空压机设备国际招标报告》的数据统计: 2011年6月我国空压机设备国际招标市场产生中标结果2项, 同比减少90%; 中标产品数量7台/套, 同比减少80%。去年同期没有空压机设备国际招标项目。



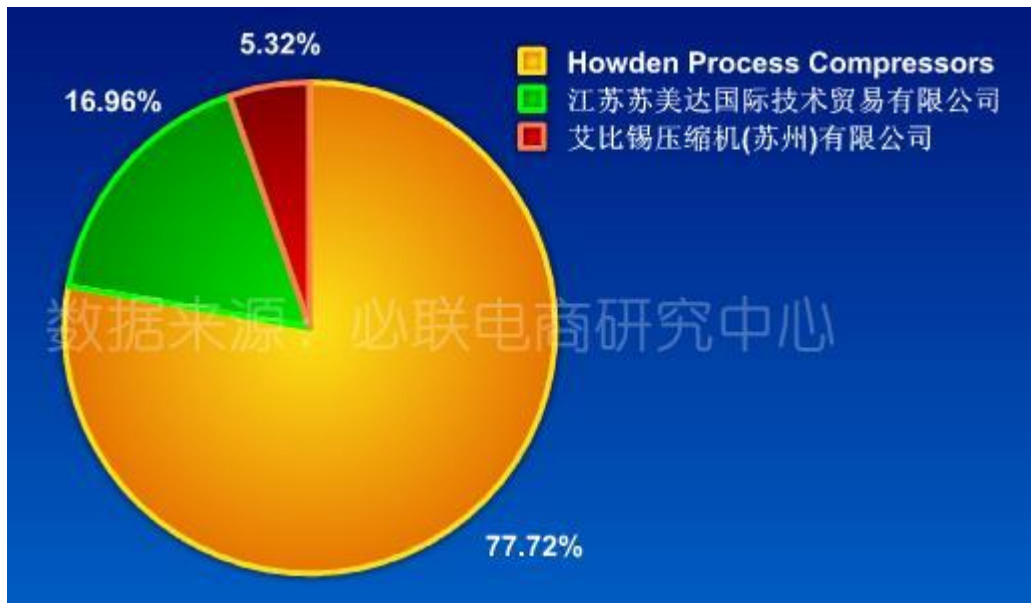
#### 地区分析

6月仅有天津、浙江两个地区发生了有关空压机设备的中标项目。其中天津市占95%左右的中标金额。



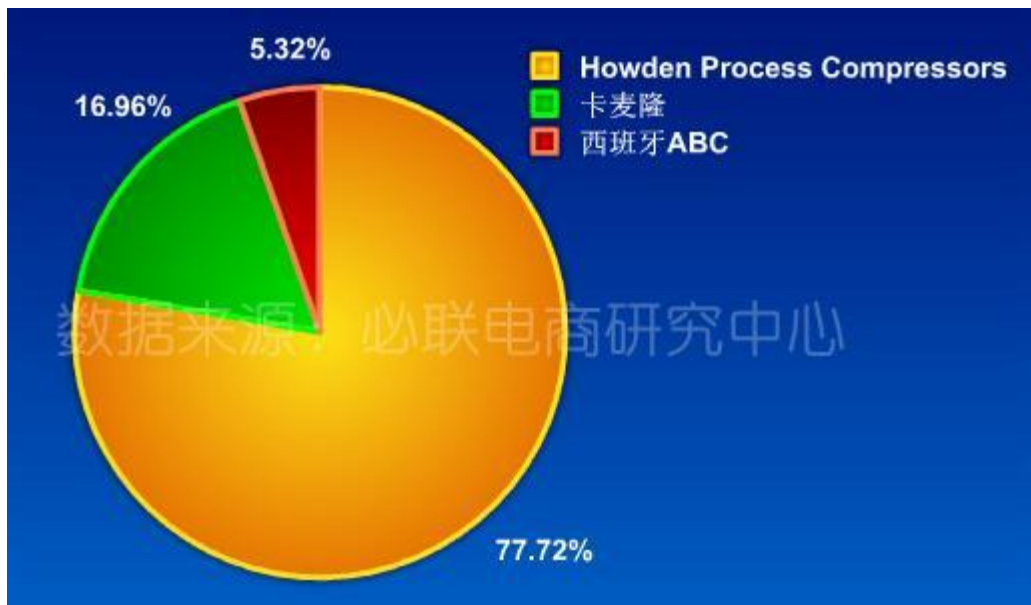
中标代理商分析

两个省市发生了空压机设备中标，共中标空压机 7 台/套。Howden Process Compressors 占据 77% 的市场份额。



中标制造商分析

6 月我国空压机设备国际招标市场中标制造商与中标代理商情况相类似。制造商 Howden Process Compressors 占据绝大份额。



[http://www.51comp.com/news/2011/0725/article\\_13882737.html](http://www.51comp.com/news/2011/0725/article_13882737.html)

Top ↑

### 11. 螺杆式压缩机取代活塞式压缩机占据市场

近几年来，我国螺杆式制冷压缩机市场需求的增长很快，螺杆式制冷压缩机的下游产业主要是商用中央空调行业及工业制冷行业。随着眼下低碳概念的提出及低碳经济的应运而生，国家、企业和个人对于生活、工作环境舒适性、环保型、节能性的要求在不断提高，节能环保的商用中央空调将迎来迅猛发展的势头。中央空调器行业统计数据显示，我国中央空调市场呈高速增长，年增长率为 48%。商用中央空调行业在房地产开发、百货仓储物流、大型公共建筑建设等带动下，需求继续旺盛，预计 2009—2012 年，中央空调器销售额年均增长率约为 10% ~ 20%。螺杆机组将因此得到大力发展，而在中型 30RT-500RT 的中央空调领域，螺杆式压缩机更是已经逐步取代活塞式压缩机，占据了市场。

众所周知，近年来螺杆式压缩机凭借其可靠性高、操作维护方便、动力平衡好、适应性强、有良好的输气量调节性等优点，很快占据了大容量往复式压缩机的使用市场，而且不断地向中等容量市场延伸，广泛地应用在冷冻、冷藏、空调和化工工艺等制冷装置上。仅在暖通空调方面就有有空气热源型、水热泵型、热回收型、冰蓄冷型等多种类型的采暖制冷设备需要用到螺杆式压缩机。在工业方面，为了节能，亦采用螺杆式热泵作热回收。

螺杆式压缩机跟市场上其他类型的制冷压缩机相比,在制冷量范围上较全封闭活塞式压缩机及涡旋式压缩机制高出了几百甚至近千倍;跟主要用于空调工况冷水机组的离心式制冷压缩机和多用于冷库的开启活塞式制冷压缩机相比,不管制冷还是空调工况,螺杆式压缩机都能够适用。这样看来,螺杆式压缩机在市场上最大的竞争对手,就是同样用途广泛的半封闭活塞式制冷压缩机了,但半封闭活塞式制冷压缩机单机制冷量在 3KW—100KW 的范围内,在大范围的制冷或空调工况下,必须多台机器相连才能达到效果,而螺杆式压缩机单机 30KW—1500KW 的制冷量足以应付各种制冷范围且便于调节,也就是说,螺杆式压缩机的应用程度与市场竞争力,就行业同类产品而言,可以说是最具有优势的。

我国冷冻冷藏行业占整个制冷行业的比例约为 24%,虽然低于国际成熟市场约 40% 的比例,但也说明冷冻冷藏行业的市场潜力很高,尤其是螺杆式压缩机。因为螺杆式压缩机适合 24 小时长期运转的特性,以及在应用于低温系统的技术不断进步,其性能与效率大幅提升,相信在不久的将来,对国内的市场而言,早已成为欧美等发达国家低温冷冻冷藏系统标准的螺杆式压缩机,一定大有可为。

螺杆式压缩机行业是技术密集型行业,生产工艺相对复杂,加工精度要求高,产品和技术更新的难度也相应增大,企业的持续发展既需要一定的研发实力和技术储备,也需要一定的实践经验积累。目前国内市场上的螺杆式制冷压缩机品牌,比泽尔、莱富康等公司为国外品牌的代表,而国内螺杆式压缩机生产厂商通过技术引进、技术合作或自主研发,提高了产品的技术含量和性能质量,如汉钟、复盛等国内生产螺杆式压缩机的企业,也已经与国际先进水平接轨,成为了中国自主品牌的佼佼者。

在市场前景广阔的前提下,顺应制冷行业低碳节能发展方向的螺杆式压缩机及相关企业,为自身的发展壮大也谋取了很大的空间,而高效能低耗能环保的螺杆式压缩机产品必然会得到市场的认可,进而在制冷行业的残酷竞争中赢取胜利,顺势而发,得市而赢,正是螺杆式压缩机在低碳经济下崭露头角的时代。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News\\_3067471.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News_3067471.shtml) Top ↑

## 12. 我国机械行业未来十年发展空间巨大

我们认为，机械工业是一个有待挖掘的大金矿，未来十年发展空间巨大。机械工业是中国第一大工业部门，新世纪以来工业总产值从2000年的1.44万亿元提高到2010年的14.38万亿元，年均增速高达25%以上，总体规模已经位居世界第一。

规划提出，“十二五”期间机械工业要保持平稳健康发展，工业总产值、工业增加值、主营业务收入年均增长速度保持在12%左右，高端装备增长要高于全行业平均增长速度一倍以上。我们认为，目前中国处于工业化中后期，固定资产投资仍将保持较快增长，市场需求旺盛，机械工业正逐步向“由大到强”迈进，未来五年主营业务收入年均增长速度至少在15%以上，其中高端装备增长速度有望达到25%以上，发展空间巨大。

产品升级、进口替代创造市场需求，强化基础和节能环保被提至新的高度

规划提出了机械工业“十二五”期间五大发展战略：“主攻高端、创新驱动、强化基础、两化融合、绿色为先”。我们认为，“十二五”期间，产品升级和进口替代将创造出巨大的市场需求，是推动行业发展的两大驱动因素。

我们认为，高档数控机床和工程机械关键零部件存在巨大的进口替代空间。据海关统计，2010年机械工业进口2553.47亿美元，同比增长41.14%，进口额超过历年最高的2008年（进口1948.3亿美元）水平。与2009年同比，进口净增额达到744.3亿美元，创历史最高水平。其中，机床工具行业进口额同比增长66.73%，工程机械行业进口额同比增长65.93%。

在规划中，强化基础和节能环保被提至新的高度。五大发展战略中，“强化基础”和“绿色为先”被重点强调。数控机床中的数控系统和功能部件、液压挖掘机配套的液压系统、风电设备配套的关键轴承等制约高端装备发展的关键零部件将是国家重点支持和发展的领域。高效节能产品（节能型电机、风机、泵、气体压缩机，高效低排放内燃机）等产品领域将受益于国家“节能减排”战略的推进。

高档数控机床、关键基础件、节能环保设备等细分领域值得重点关注

规划提出，机械工业“十二五”期间要重点发展高端装备、新兴产业装备、民生用机械装备、关键基础产品、基础工艺及技术五大领域。

我们认为，高档数控机床及精密加工设备、海洋工程装备、工业机器人与专用机器人是值得重点关注的细分领域。

此外，尚未被市场充分认识、可以值得关注的领域还有：关键基础零部件（高端轴承、齿轮、液压件、气动件、密封件）、节能环保设备（节能型电机、风机、泵、气体压缩机，高效低排放内燃机）、智能设备（数字化、智能化仪器仪表和自动控制系统，智能印刷设备，大型智能工程建设机械）、民生装备（安全应急救援设备，医疗设备、消费品现代化生产和流通的“完整解决方案”）等。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News\\_3066775.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class8/201108/News_3066775.shtml) Top ↑

### 13. 我国机械工业上半年实现平稳增长

[中国压缩机网]今年以来，面对复杂多变的国际和国内经济形势，我国机械行业认真贯彻党中央、国务院的决策部署，在装备制造业与汽车产业两个调整和振兴规划、“十二五”机械工业发展总体规划的引导下，机械工业经济运行总体实现了平稳增长，利润总额保持增加，对外贸易回升明显。

统计显示，今年上半年，机械工业生产、销售总体运行情况良好，主要生产指标呈平稳较快增长态势，但出口交货值增速比上月减慢，主要产品中有 102 种产品累计同比增长，占全部上报产品品种的 85%。1-5 月机械工业企业主营业务收入同比增长 27.08%，实现利润总额同比增长 22.41%，亏损企业亏损额同比增长 33.72%，经济效益总体水平较上月略有下降。

#### 全行业生产销售同比增幅超过 25%

今年 1-6 月，机械工业全行业共完成工业总产值 78823.52 亿元，同比增长 27.08%，增速比去年同期回落 9.86 个百分点，比上月提高 0.13 个百分点。全行业共完成销售产值 76870.41 亿元，同比增长 26.73%，增速比去年同期回落 11.21 个百分点，比上月减慢 0.08 个百分点。虽然上半年各月生产、销售增速初现稳中略降趋势，但增速仍保持在 27%以上，总体看全行业生产销售继续呈现平稳较快增长态势。

1-6 月机械产品的产销率为 97.52%，比上年(97.79%)下降 0.27 个百分点，其中工程机械

行业回落较大，同比回落 1.52 个百分点。同时机械产品销售率略低于全国工业产品销售率 (97.8%) 0.28 个百分点。

### 民营企业生产总量和增速领先

从不同控股企业看，上半年国有企业完成工业总产值 17999.41 亿元，同比增长 13.38%；低于全行业增速 13.7 个百分点。民营企业完成总产值 42145.20 亿元，同比增长 34.91%，高于全国平均水平 7.83 个百分点。三资企业完成总产值 16475.10 亿元，同比增长 24.39%，低于全国平均水平 2.69 个百分点。民营企业生产增速分别比国有和三资企业高 21.53 和 10.52 个百分点，所占全国工业总产值比重和增速均有较大提高。

### 出口交货值增速减慢

今年 1-6 月，机械工业全行业共完成出口交货值 7990.81 亿元，同比增长 28.98%，年内增速首次回落到 30% 以下，同时比去年同期减慢 5.06 个百分点，比上月减慢 1.78 个百分点。分行业看，增速比上月回落的是，农业机械行业、内燃机行业、工程机械行业、文化办公设备行业、电工电器行业、基础件和汽车行业，其中工程机械行业同比增长 60.78%，增速比上月回落 5.62 个百分点，是十二个行业中回落较快的行业。

主营业务收入同比增幅继续回落统计显示，1-5 月全国机械工业企业主营业务收入为 61173.99 亿元，同比增长 27.08%，比上月 (27.5%) 回落 0.42 个百分点，低于全国工业企业平均水平 2.36 个百分点。5 月当月完成主营业务收入 13575.47 亿元，同比增长 25.64%，较上月 (23.13%) 提高 2.51 个百分点。

从各月完成主营业务收入看，行业中呈现出三个特点：一是六个行业环比增速由负转正，分别是农机、仪器仪表、文办、重型矿山、电工电器和机械基础件行业。特别是农机和文办两个行业，环比增速较上月分别提高 97.82 和 74.41 个百分点。二是内燃机行业环比增速由上月正增长转为负增长，增速下降 20.67 个百分点。三是汽车行业今年以来逐月下降，4 月比 3 月减少 213.11 亿元，5 月比 4 月又减少 221.15 亿元，值得关注。

### 利润总额当月减少 部分行业增速回落

1-5 月，全国机械工业企业实现利润 4272.62 亿元，同比增长 22.41%，比上月 (26.63%) 回落 4.22 个百分点，低于全国工业平均水平 5.5 个百分点。

5月当月实现利润910.96亿元,比上月减少106.25亿元,同比增长9.02%,较4月(27.68%)回落18.66个百分点。分行业看,汽车(-11.52%)、内燃机(-8.13%)、食品包装(-1.84%)三个行业当月同比增速出现负增长,比上月分别回落40.11、9.37和33.17个百分点。环比增速看,汽车(-31.2%)、工程机械(-16.63%)、电工电器(-0.67%)、重型矿山(-0.17%)四个行业负增长,带动全行业环比增速由上月的4.81%,下滑至-10.45%。

### 主要机械产品产量完成情况良好

在中国机械工业联合会机械工业信息中心本次统计的120种主要产品中,上半年累计同比增长的有102种产品,占全部上报产品品种的85%;以两位数增长的产品有80种,占全部上报产品的66.67%;有18种产品产量比去年减少,占上报产品的15%。具体产品情况如下:

一是在国家农机补贴政策的作用下,上半年农业机械市场需求节节攀升,带动了农机产品普遍增长,但进入6月,大型和小型拖拉机增幅比上月回落。收获机械和棉花加工机械虽然均保持在38%以上增长,但增幅比年初回落20个百分点以上。中型拖拉机保持稳步增长的同时,增速比上月又提高0.86个百分点。

二是上半年建筑工程机械中的全部产品呈稳中有降的增长趋势,主要产品在保持较快增长的同时增速均比上月有不同程度的回落。其中回落较大的是混凝土机械、挖掘机和装载机,均比上月回落5个百分点以上。

三是汽车消费优惠政策的退出以及紧缩的货币政策,使汽车产销增速继续减缓。1-6月汽车同比增长4.97%,增速比上月回落0.24个百分点。分车型看,运动型多用途乘用车、客车和载货汽车的产量增速均比上月有不同程度的回落,分别比上月回落6.33、3.01和2.44个百分点。而基本型乘用车增速比上月提高1.21个百分点。

四是受国家对钢铁行业宏观调控的影响,冶金行业需求持续低迷,1-6月金属冶炼设备和输送机械继续呈低速增长,增速分别为1.71%和10.24%。近两个月起重机产量增长加快,1-6月同比增长39.28%,增速比上月提高10.02个百分点。

五是仪器仪表行业中的分析仪器及装置和试验机增长较快,同比分别增长51.76%和36.77%。汽车仪器仪表生产继续放缓,增速比去年同期回落79个百分点,比上月回落0.29个百分点。



六是近两年特高压输变电设备需求量增加,使输变电产品中的互感器和高压开关设备增长较快,今年1-6月同比分别增长72.93%和35.70%。与此同时,发电设备同比增长22.03%,增速比上月回落1.4个百分点,其中水轮发电机和风力发电机组增速分别比上月回落9.07和10.54个百分点。

据中国机械工业联合会综合分析,预计今年机械工业全行业产销仍将保持两位数的增长,增速在20%左右,但行业利润率将明显低于去年,贸易逆差将重现。面对国际国内经济形势中的一系列新挑战,为保持行业持续健康发展,全行业必须加快结构调整和转型升级的步伐。

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2011/0803/59998.html>

Top ↑

## 14. 未来中国低碳能源发展的战略重点

中国的能源消费总量在不断扩大,环境污染问题日益严重,要研究提高能源利用效率,各国都在做积极的努力。我们要跳出能源看能源,要立足国内、面向世界。发展低碳能源,是中国缓解能源与资源供需矛盾、遏制环境污染的重要途径,是全面落实科学发展观,加快推进新型工业化的必然选择,是建设资源节约型和环境友好型社会的重要举措,是促进经济又好又快发展,实现富民强国,构建和谐社会的迫切需要。

### 一、大力发展分布式能源

所谓“分布式能源系统”(Distributed Energy System,简称DES)是一种新型的能源综合利用系统。它以清洁燃料作为能源(包括可再生能源),以分布在用户端的发展热电冷联产为主,其他中央能源供应系统为辅,实现以直接满足用户多种需求的能源梯级利用,并通过中央能源供应系统提供支持和补充。由于分布式能源系统建在用户侧,可以离网运行或并入电网,避免了电力系统远距离输电的线路损失和极端环境导致的影响。此外,分布式能源系统还具有能源多样化特点,无论是以天然气、煤层气或沼气为燃料的燃气轮机、内燃机、微型汽轮机发电、太阳能光伏发电,还是以天然气、氢气为燃料的燃料电池发电、生物质能发电、小型风力发电等都可以在分布式能源系统中推广利用,并实现多系统优化,将电力、热力、制冷与蓄能技术结合,实现多能源容错,将每一系统的冗余限制在最低状态,使利用效

率发挥到最大状态，从而达到节约资金的最终目标。

分布式能源在中国已经由理论探讨进入工程开发阶段。目前中国北京、上海、广州等地已有一批以油、气为燃料的分布式热电冷工程项目投入运行，取得了明显的经济、环保和社会效益。目前，中国分布式能源系统还处于起步阶段，尚未形成经济化的产业规模，但市场潜力大，发展非常快。从国家的支持力度上可以看出这一产业的前景。2010年4月，国家能源局下发了《国家能源局关于对〈发展天然气分布式能源指导意见〉征求意见函》，明确提出：到2011年拟建设1000个天然气分布式能源项目；到2020年，在全国规模以上城市推广使用分布式能源系统，装机容量达到5000万千瓦，并拟建设10个具有各类典型特征的分布式能源示范区域。以热电冷联产为特色的分布式能源系统(DES)是实现低碳发展的重要途径之一，是中国继续和完成工业化、城市化的能源供应保障，也是促进天然气产业链上、中、下游均衡、快速、健康发展，推动中国加速一次能源结构转型的动力。未来随着国家一系列扶持政策的出台及相关问题的逐步解决，我国分布式能源的发展将会渐入佳境。

## 二、重点加强建筑、交通两大消耗领域低碳能源利用

1. 推广低碳建筑。目前低碳建筑已逐渐成为国际建筑界的主流趋势。低碳建筑是指在建筑材料与设备制造、施工建造和建筑物使用的整个生命周期内，减少化石能源的使用，提高能效，降低二氧化碳排放量。具体来说，低碳建筑首先在它的建造过程中低碳的概念，包括建筑材料的低碳，包括施工的低碳；到建筑物的使用过程中应该注重低碳，尽量的减少消耗能源的概念。目前中国的低碳建筑还处在起步阶段，但是未来五年将是它飞速发展的黄金阶段，低碳建筑将会越来越频繁的出现在我们的视野中，被社会所关注、倡导、鼓励。从未来看，低碳建筑的发展重点主要有三个：一是新建建筑节能；二是现有建筑节能改造；三是北方地区城镇供热计量改革。

2. 打造低碳交通。交通运输，作为经济社会发展的重要载体和工具，是温室气体重要排放源。机动车碳排放已占到全社会碳排放的相当比重。在当前机动车快速增长的前提下，低碳交通运输是实现节能减排、发展低碳经济的重要组成部分。低碳交通运输是一种以高效能、低能耗、低污染、低排放为特征的交通运输发展方式，其核心在于提高交通运输的能源效率，改善交通运输的用能结构，优化交通运输的发展方式。目的在于使交通基础设施和公共运输系统最终减少以传统化石能源为代表的高碳能源的高强度消耗。

作为转变经济发展方式的重要举措，低碳交通运输是达到交通领域人与自然的一种和谐，在中国，它必将得到更大的发展。实现低碳交通运输的途径：一是，力求“减碳”；二是，节能减排；三是，“低碳化”理念体系化；四是，综合性减碳；五是，低碳系统化。

### 三、尽最大可能促进生物质能源的有效利用

生物质是指通过光合作用而形成的各种有机体，包括所有的动植物和微生物。而所谓生物质能就是太阳能以化学能形式贮存在生物质中的能量形式，即以生物质为载体的能量。它直接或间接地来源于绿色植物的光合作用，可转化为常规的固态、液态和气态燃料，取之不尽、用之不竭，是一种可再生能源，同时也是唯一一种可再生的碳源。从整个生命周期来说，生物质能对全球碳贡献基本上为“零”，生物质能利用对碳贡献来自于所有收集、运输和预处理过程中化石燃料利用造成的 CO<sub>2</sub> 排放，生物质能总体利用过程中相对于化石燃料 CO<sub>2</sub> 的减排是显著的，采用高效合理的利用方式（如纤维素乙醇），CO<sub>2</sub> 减排率能够达到 90% 左右。生物质能替代化石能还能够减少 SO<sub>2</sub> 等污染物质排放。此外，生物质能的利用对生物多样性、水土流失、土壤肥力变化和水污染等生态环境问题都有重要影响，将对环境的改善做出巨大贡献。生物质能属于环境友好的清洁能源，是物质与能量的循环利用，是清洁的低碳能源。作为一种可再生资源，生物质能源的可贮藏性及连续转化能源的特性，决定了生物质能源将会成为非常有前景的替代能源。

生物质能是世界第四大能源，仅次于煤炭、石油和天然气，在整个能源系统中占有重要地位，是替代化石能源的主力军之一。中国生物质能储量非常丰富，单就农林废弃物、能源林业和其他能源作物的储量就相当于每年 9 亿吨标准煤。可替代石油的生物质原料，如薯类、甜高粱、甘蔗、木本油料、秸秆和各种植物纤维素原料的储量可相当于年产 2.7 亿吨石油。目前，中国有机废弃物可转换为能源的潜力约 5 亿吨标准煤，预计将来潜力可达 7 亿—10 亿吨标准煤，约为当时能耗的 15%—20%。可见，中国生物质资源发展潜力巨大。无论出于经济因素，还是从能源安全、摆脱石油依赖、寻求石油替代品等角度来讲，发展生物质能已经成为中国不可避免的选择，生产和推广使用生物质能源是一项长期能源战略。

### 四、全方位推进太阳能、风能、水能和核能的安全利用

1. 优先发展太阳能。太阳能是人类拥有的最丰富的可再生能源，是未来最清洁、安全和

可靠的能源。

中国太阳能资源非常丰富，理论储量达每年1.7万亿吨标准煤。过去10年来，中国在太阳能产业发展上取得令世人瞩目的成就。在太阳能热利用方面，中国已成为全球最大的热水器生产和消费国。近几年来，中国光伏产业经历了爆发式增长，已基本形成了涵盖多晶硅材料、铸锭、拉单晶、电池片、封装、平衡部件、系统集成、光伏应用产品和专用设备制造的较完整产业链。由于中国光伏产业发展历史短、基础研究工作薄弱，目前中国光伏技术总体水平仍然不高，太阳能电池及组件的效率和水平仍然普遍低于世界先进水平，在新型高效的太阳能电池和高纯硅生产技术的研究开发方面也落后于欧美日发达国家，许多装备主要依赖国外引进。因此，目前中国太阳能光伏产业仍主要依靠市场驱动而非技术驱动，缺乏强大的内在竞争力。特别是目前国内大多数高纯多晶硅企业仍面临物料闭路循环和废液废气污染物回收处理等方面的技术瓶颈，存在四氯化硅副产品的环境污染风险，成为中国高纯硅行业发展的重大制约因素。“十二五”期间将是中国新能源产业从起步阶段步入大规模发展的关键转折时期。在全球发展低碳经济、提倡节能减排的背景下，光电等可再生能源产业将成为“十二五”期间转变发展方式的重要力量。未来10年，亚洲将成为世界最大的光伏市场，而中国作为亚洲最大市场，很可能是世界光伏产品最大的消费国。

2. 大力发展风能。在自然界中，风是一种可再生、无污染而储存巨大的能源。随着国际上风电技术和装备水平的快速发展，风力发电已经成为目前技术最为成熟、最具规模化开发条件和商业化发展前景的新能源技术。从目前的技术成熟度和经济可行性来看，风能最具竞争力。从中期来看，全球风能产业的前景相当乐观，各国政府不断出台的可再生能源鼓励政策，将为该产业未来几年的迅速发展提供巨大动力。风能，作为一种无污染、可再生且运行成本低廉的新能源，有着巨大的发展潜力和广阔的市场前景。

中国风能储量很大、分布面广，甚至比水能还要丰富。据《中国风能资源评价报告》测算，中国可开发的陆地风能资源大约为2.5亿千瓦，可利用的海洋风能资源大约为7.5亿千瓦，共计约10亿千瓦，远远超过可利用水能资源的3.78亿千瓦。在中国，全国约20%左右的国土面积具有比较丰富的风能资源，主要分布在东南沿海及其岛屿，西北、华北和东北“三北”地区，特别是新疆和内蒙古，风能资源极为丰富。在2009年，中国在能源市场上稳固

了其作为一个高增长市场的地位，风能发电能力增加了一倍达到 13.7GW。相比 2008 年，这一数目增长了 113%，使得全国的发电能力达到 26GW，中国由此成为世界上最大的风力发电市场。根据国家发改委《可再生能源中长期发展规划》中提出的目标，中国的风电装机到 2010 年 400 万千瓦，2015 年 1000 万千瓦，2020 年 2000 万千瓦，届时风电装机占全国电力装机的 2%。为了实现这一目标，至少需要兆瓦级风力发电机 4000—20000 台，可见市场需求巨大。《全球风能展望 2010》报告也称中国风能市场潜力巨大，并预测，中国国内的风电装机容量在 2020 年将达到现在的十倍。

3. 积极发展水能。中国的水能资源是全世界第一。根据 2003 年水能资源复查成果，中国水能资源贮藏量 6.76 亿千瓦，技术可开发装机容量为 5.42 亿千瓦，经济可开发装机容量约为 4 亿千瓦。按经济可开发年发电量重复使用 100 年计算，水能资源约占中国能源剩余可采总储量的 40%，在中国常规能源资源中仅次于煤炭位居第二。截至目前，中国水电总装机容量已突破 2 亿千瓦，稳居世界第一。中国水电事业的快速发展为国民经济和社会发展做出了重要的贡献。但相比而言，发达国家已基本完成了水电开发，美国已开发 82%，日本开发约 84%，瑞士开发约 87%，而我国的水能开发利用率只占技术可开发量的 35%，与西方发达国家仍有较大的差距，还有很大的发展空间。为实现 2020 年一次能源消费非化石能源的比重提高到 15%这一庄严承诺，近两年核电、风电和太阳能等清洁能源和可再生能源发展迅速，取得了令人瞩目的成绩，但是受到资源和现阶段科技发展水平的制约，它们不可能成为非化石能源的主力军。水电是目前可再生和非化石能源中资源最明确、技术最成熟、最清洁和最经济的，也是全球公认的清洁能源。随着中国在降低二氧化碳排放方面的压力和责任越来越大，水电对中国实现低碳经济的作用和效果将愈加显现。所以，从这样的一个角度出发，水电的发展应该是中国电力发展和非化石能源发展的一个刚性要求，是中国实现低碳经济的重要保障。加快水电开发，也是国家优化能源结构、实现可持续发展的重大战略，是提高中国水能资源利用效率的迫切需要，更是中国社会经济发展的大势所趋。

4. 稳步发展核能。随着国家振兴装备制造业产业规划的出台以及国家由过去的“适度发展核电”时期转而进入“加快推进核电发展”时期，中国核电发展势头强劲，发展力度和速度远远超出原先的预期。尽管如此，到 2011 年 1 月，全球在运行的核反应堆有 441 座，而中国

现运行核电装置只有 13 台，装机容量约 1082 万千瓦，只提供了全国电力中的 2%—在所有拥有核电国家中这个比例是最低的。

日本 2011 年 3 月发生大地震和海啸，导致该国的福岛核电站发生严重泄漏事故。在此背景下，核能发展的前景成为牵动全世界神经的重要问题。日本核危机唤起全球范围内对核安全的关注。在中国，2011 年 3 月 16 日，国务院总理温家宝主持召开常务会议，要求全面审查在建核电站，不符合安全标准的立即停止建设。同时，要求调整完善 2007 年 10 月出台的《核电发展中长期规划》；在核安全规划批准前，暂停审批核电项目，包括开展前期工作。中国在国际核工业发展中举足轻重的位置使得这个决定更加具有国际意义，并且多花些时间仔细检查本国的核能管道，找出隐患，这都是非常值得的。但笔者认为，国家在发展核能大的方针政策上不会进行根本性调整。也就是说，今后中国仍然会将优先发展核能作为国家能源政策的重点目标之一。安全高效地发展核电，是实现未来低碳能源发展目标的重要途径之一。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067504.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067504.shtml) Top ↑

## 15. 日本最近的可再生能源法案将使中国光伏业受益

核心提示：中国光伏业将受益于日本最近通过的可再生能源法案，这一法案将提升日本对太阳能电池的需求，作为太阳能电池的主要产地，中国光伏企业将受益这一需求增长。

8 月 29 日，国联证券新能源行业分析师杨平发布研究报告称，中国光伏业将受益于日本最近通过的可再生能源法案。杨平认为，这一法案将提升日本对太阳能电池的需求，作为太阳能电池的主要产地，中国光伏企业将受益这一需求增长。

杨平同时提出了他的担忧，即日本鼓励国内新能源行业发展的意愿下，有可能会限制进口。

8 月 26 日，日本参议院通过了首相菅直人提出的可再生能源法案，使之正式成为法律。可再生能源法将包含一套电价补贴机制，要求公共事业公司以高于市场价的价格购买可再生电力，并允许将成本转嫁给消费者。该法案在成为首相菅直人在任期间最后一个法案的同时，

也有望为日本电力产业揭开新的篇章。

华宝证券新能源行业分析师陈亮对此似乎更为乐观。他于8月29日发布的研究报告中称，继无锡尚德（NYSE. STP）之后、英利集团、天合光能（NYSE. TSL）等领先企业纷纷瞄准日本市场，二线企业中东方日升（300118. SZ）等也已开始探索进入方式，日本市场将不再完全为本土企业所垄断。

陈亮表示，大国的积极政策将最大程度的成为行业发展的动力，并看好光伏行业的未来发展。

<http://www.pvexchange.net/a/news/cydt/10784.html>

Top ↑

## 16. “电荒”促使东部多晶硅企业酝酿西迁

核心提示：东部地区的多晶硅企业已经开始酝酿西迁。促使他们离开富庶的东部沿海城市向西发展的原因源于东部地区频现的“电荒”和较高的电价。

东部地区的多晶硅企业已经开始酝酿西迁。促使他们离开富庶的东部沿海城市向西发展的原因源于东部地区频现的“电荒”和较高的电价。与此同时，西部省区已经张开双臂，欢迎光伏企业前来投资。

当耗电大户遭遇限电，结果会怎样？

不少多晶硅企业的选择是西迁，到能源丰富的西部去。促使他们离开富庶的东部沿海城市向西发展的另一大原因，则源于西部地区较低的电价。可以一劳永逸地解决电力供应的问题，同时还降低了生产成本，何乐而不为？

与企业热切的西迁冲动配合，西部省区已经张开双臂，欢迎这些头顶“战略性新兴产业”光环的光伏产业上游企业前来投资。一场“双赢”的好戏，在近期开演。

利润变薄

限电的阴影笼罩在东部地区企业的头顶上。

国家电监会总监谭荣尧表示，6月份全国进入用电高峰，高峰时段全国最大电力缺口将达3000万千瓦左右。国家电网公司副总经理帅军庆预测，京津唐、河北、上海、江苏、浙

江等 10 个省级电网将出现电力供需紧张局面。

上半年那场限电风波使一些用电大户的利润损失较大。而近期不断出现的限电则让他们很无奈。

全国工商联新能源商会信息研究部主任曾少军表示，限电已造成不少企业利润缩减。

浙江昱辉阳光能源有限公司首席执行官李仙寿对眼下浙江的频繁限电头疼不已。“就是因为去年第四季度浙江省（拉闸）限电，使得我们的利润减少了上亿元。”

据了解，去年下半年至今年上半年，受国外市场的影响，多晶硅价格一路飙升。各家企业纷纷开足马力生产，力求利润最大化。昱辉阳光与江西赛维 LDK 高科技有限公司、保利协鑫并称我国三大硅片公司。2010 年 3 月，昱辉阳光在浙江嘉善工厂增资 9900 万美元，继续扩建其硅片产能。根据昱辉阳光的计划，公司在 2011 年将实现 1.9 吉瓦的硅片产能，多晶硅产能也将达到 3500 吨/年，电池片及组件产能分别为 600 兆瓦/年。

让李仙寿没想到的是，2010 年下半年以来的浙江限电风暴打乱了这一计划。

从去年四季度浙江全省限电后，公司的产能受到较大影响。李仙寿表示，去年下半年浙江地区的限电使公司的部分硅片产能无法运转，至少减少了 1 亿元左右的利润。

2010 年，昱辉阳光营业收入为 12.06 亿美元，比 2009 年增长 136%，其净利润 1.69 亿美元。如按李仙寿所说因为限电减少 1 亿元净利润的话，则公司在不被限电的情况下，净利润可在 1.69 亿美元的基础上增加 9% 左右。

目前，国内的多晶硅价格经过一轮的调整后，近期再次走强。

国内多晶硅现货价格在 6 月份触及每公斤 370 元低点后开始止跌反弹。据中国有色金属协会硅业分会最新统计数据，截至 7 月 27 日，国内多晶硅现货主流报价为 400-470 元，国际多晶硅现货主流报价为每公斤 50-60 美元。业内分析认为，在国内光伏统一上网标杆电价政策出台的刺激下，下游电池组件和电站运营市场将加速启动，这会带动上游多晶硅的需求，多晶硅价格有望进一步走高。

“电荒”持续

在此关键时刻，东部沿海城市的“电荒”仍然在继续。

以国内多晶硅产业聚集地苏州为例，从 5 月份开始，苏州就已开始拉闸限电，每周会不



定期限电两天，进入7月后，限电频率明显增加，最多时一周曾被限电4天。

受来水严重偏枯、电煤供应紧张等影响，进入7月份以来，南方电网全网统调负荷快速攀升，最高已达11323万千瓦，同比增长10.6%。广东、广西、云南、贵州四省区均出现错峰限电。

记者从南方电网公司了解到，目前，南方电网最大错峰负荷已达1120万千瓦。预计今年三季度将面临电力电量“双缺”局面，全网最大电力缺口可能达到1200万千瓦，总体缺电8%以上，个别地区缺电20%以上。如存煤及来水情况低于预期，电力缺口还可能进一步加大。

“被限电”似乎已经成了东部多晶硅企业不得不面对的危机。此时，西部那些可以敞开供应电力的地区，成为多晶硅企业无法拒绝的诱惑。

西部相对便宜的电价也是吸引企业前往投资的重要原因。

昱辉阳光共有数百台单晶炉、多晶炉。李仙寿表示：“我们硅片工厂的全部耗电量，一年加起来就是5亿千瓦时，按照目前当地工业用电每千瓦时1元的电价来计算，那么我们的电费就是5亿元。”而西部工业电价可能比浙江便宜一半。

据了解，四川现在的普通上网电价是每千瓦时0.3937元，而电价较有竞争力的则是宁夏仅为0.27元左右、内蒙古西部为0.28元左右、青海为0.29元。价格都远低于东部沿海城市的每千瓦时1元。按昱辉阳光耗电量算，东西部电力成本差达3亿元以上。

到西部去

目前，东部地区的多晶硅生产企业已经开始酝酿西进，一些新增产能则直接将厂址选择在西部地区。而西部地区的地方政府则雄心勃勃地制定规划，计划将光伏产业做大做强。

据了解，昱辉阳光正计划将部分硅片产能向四川转移，从而避免继续受限电之苦。据李仙寿介绍，公司已准备逐步将6家硅片厂中的一家向四川这种电价比较便宜且不易限电的地区转移，但今后是否会把所有硅片产能西移，还不能确定。

对于新增产能，各家企业干脆直接在西部地区砸下真金白银，开工建厂。

陕西有色金属控股集团有限责任公司近日与榆林市政府签署合作协议，将在榆林佳县投资210亿元新建年产2.4万吨多晶硅项目。该项目计划8月开工建设，2013年竣工投产，

项目建成后预计年实现产值 102 亿元。项目采用世界先进的第四代改良西门子法多晶硅生产工艺技术，引进国外先进设备，建设包括制氢、合成、精馏、还原等环节完备的多晶硅生产线。

此外，中兴能源有限公司也计划在内蒙古自治区投资建设 1.5 万吨的多晶硅提纯项目，固定资产投资 100 亿元，分三期建设。

对于企业的投资热情，西部省份地方政府表现出了极大的热情。

内蒙古自治区副主席赵双连表示，多晶硅项目属于技术密集型产业，内蒙古将大力支持其发展。按照规划，“十二五”期间内蒙古将建设成为国内最大的太阳能电池生产基地。

据悉，近年来，内蒙古各地相继利用太阳能资源，发展单晶硅、多晶硅光伏产业。内蒙古呼和浩特、包头、阿拉善、锡林郭勒等地依托丰富的太阳能资源、硅矿产资源，陆续开工建设太阳能级多晶硅项目，着力推动太阳能级硅及光伏发电产业发展，形成了以多晶硅材料为核心、硅片生产企业相配套的光伏制造业集群。

<http://www.pvexchange.net/a/news/cydt/10531.html>      Top ↑

## 17. 地方光伏补贴政策或很快推出

核心提示：高盛高华 8 月 17 日发布研报称，经过与发改委的一场电话会议后，该机构预期，对于光伏电价收益率较低的省市，可能很快就会推出地方性的光伏上网补贴电价。

高盛高华 8 月 17 日发布研报称，经过与发改委的一场电话会议后，该机构预期，对于光伏电价收益率较低的省市，可能很快就会推出地方性的光伏上网补贴电价。

该行上周与国家发改委能源研究所副主任李俊峰举行了一场电话会议。会议就发改委宣布的强制光伏上网电价的细节，及其对中国光伏上升需求的影响进行了重点讨论。

李俊峰表示，2011 和 2012 年光伏需求量将分别为 2GW 和 3GW，预计 2015 年这一需求将达到 15-20GW，2020 年则将上升至 50-100GW。高盛高华指出，光伏整体需求前景稳定且乐观，发改委制定的 2020 年长期目标（70-75GW）比该行预期的高出 9%-17%。

会议还讨论了光伏需求长期增长的现行障碍。中国西部地区太阳能项目的光伏上网电价

为 1.15 或 1 元/kWh 是否可行将是一个难点。另外，电网输电和配电系统仍在建设中，这可能会使国内光伏市场增长停滞不前。

研报指出，针对内部收益率较低的省市，更多地方政府可能不久就会推出地方性的光伏上网补贴电价。

高盛高华表示，地方性的光伏上网补贴电价快于预期的推出可能会使李俊峰预计的 2012 年 3GW 的需求进一步提高。因而，该行维持 2012 年需求 4GW 的预测不变。高盛高华估计，7 月 1 日之前，国有企业 3-4GW 太阳能项目就已经在筹备中了。

国内的新增需求将一定程度缓和对欧洲需求的担忧。高盛高华预计其研究范围内的太阳能板块企业 2012 年市盈率在 3-9 倍。其中，尚德电力（STP）和天合光能（TSL）将是地方性的光伏上网补贴电价政策的最主要受益者，因为这两家公司在国内有着更好的销售渠道。

不过，市场近期更多关注的是今年下半年需求量的明显增长，而非盈利能力，理由是供需失衡下，平均销售价格有可能继续受压。

中期来看，高盛高华认为，这项政策将是一个里程碑，意味着中国可能将成为全球太阳能市场的主要贡献者。

<http://www.pvexchange.net/a/news/cydt/10599.html>

Top ↑

## 18. 面板厂减产 Q4 价格有望反弹

台韩中日面板大厂齐力删减明年资本支出，并大幅度降低产能利用率达三成以上，加上大陆十一与欧美耶诞旺季到来，将使得第四季面板供需达到平衡，带动面板价格触底反弹。

友达与奇美电，明年没有什麼新增产能，华映与彩晶则已退出大尺寸面板市场，大陆面板厂产能无法顺利开出，使得全球面板产能大减至少 30% 以上。

奇美发言人陈彦松 29 日表示，2012 资本支出尚未敲定，不过，奇美电明年没有大幅扩产计画，2012 年资本支出金额不大。奇美电今年资本支出，已由规划的 1,000 亿元，缩减至 500 至 550 亿元，大减达五成。友达昨天说，2012 年资本支出计划尚未出

炉。

不过，今年资本支出，已由 950 至 900 亿元，缩减至 700 亿元以下。在全球 LCD 产能严重过剩下，明年应该不会有什麼新增产能。

WitsView 研究部主管张小彪表示，10 月的大陆十一假期、11 月的欧美感恩节假期，以及明年初的农历春节假期，三大假期需求陆续浮现，从需求面看，虽然旺季效应不如往年，但需求已比之前好，带动 LCD 景气触底回升。

从供给面看，他说，全球 LCD 厂全面调降资本支出，确定明年新增产能寥寥可数，加上全球面板厂从 6 月至 9 月，大幅减产，预期第四季就可以看到供需平衡，有利面板价格触底反弹。

从个别厂商看，乐金显示器 (LGD) 大陆广州的 8.5 代厂确定不动工，三星在苏州的 7.5 代厂也没动静，使得友达与奇美电将可扩大在大陆面板的市占率，奇美电在大陆市占率超过三成，友达在 20% 至 25% 左右，将以奇美受惠较大。

从产品来观察，市场传出，受到 iPad 2 面板良率不佳的影响，LGD 的 iPad 2 面板订单，已有部分转移到奇美与三星，使得奇美除拥有大陆市场的题材外，还拥有 iPad2 的订单，将大幅挹注奇美电中小尺寸面板营收。

[http://www.semi.org.cn/fpd/news\\_show.aspx?ID=3234&classid=2](http://www.semi.org.cn/fpd/news_show.aspx?ID=3234&classid=2)

Top ↑

## 二、 行业情况

### 1. 限制中国制冷行业发展的三大现状

中国制冷行业比较有一类设备是中央空调、冰箱和实验室、工业用的冷水机，空调和冰箱属于极为普遍的家电用品，而冷水机则更工业化，下文与其说是制冷行业的 3 大现状，还不如说是中国冷水机行业的 3 大现状。我国制冷行业经过几十年发展，无论是生产规模还是技术水平，都有了很大提高，在国民经济中发挥的作用也越来越大。

但是，由于制冷设备应用领域广泛，不同领域要求也各不相同。随着各行业快速发展，对制冷设备的要求也越来越高。而从目前看，我国制冷行业仍然主要存在三大不足。

一是对引进的国外先进技术不能及时消化吸收。在工业领域中，我国制冷行业与国外接触算是比较早的。20世纪80年代中期，我国就开始引进国外先进技术，并建立了一些合资企业。但到目前，我国制冷行业的技术进步还远远不能满足其他行业发展的需要，特别是一些尖端技术及产品仍不能自主开发。

改革开放以后，大量进口产品充斥国内市场，而国内产品由于没有及时进行技术更新和开发，原有产品的市场份额也逐渐被国外产品吞噬。

二是制冷行业整体素质有待提高。与国内其他行业一样，目前我国制冷行业高级技工人才严重缺乏已成不争的事实。老技工大多数已退休，新的技工人才又补不上来，这种“青黄不接”的现象已严重阻碍了我国制冷行业的健康发展。因此，专家建议，企业应将那些有独特技能的老技工聘请回来，让他们带徒弟，通过“传、帮、带”，缓解我国技工人才不足的矛盾。

三是技术开发资金投入不足，人才流失严重，国产品牌默默无闻。众所周知，压缩机是制冷设备的最关键部件。但一提到压缩机，人们首先想到的就是美国的谷轮，他们的产品质量过硬，在市场已深深扎下了根。而国内的生产企业，为了证明自己的产品好、质量有保证，总喜欢这样告诉用户：我们的产品采用的是美国谷轮压缩机。长此以往，在国人心目中已经有了这样一个概念，只有采用了国外压缩机的制冷设备，产品质量才有保障。而国产品牌的压缩机将更无“出头之日”。

另一个产品是制冷阀门。目前，我国阀门产品已经遍布国民经济各个领域，但在制冷行业国产阀门却难以立足。大多数制冷设备生产企业几乎说不出国产制冷阀门的生产商，但这些企业却没有不知道丹麦丹佛斯制冷阀门产品的。

造成以上现象的原因，主要是我国在技术开发方面投入的资金不足，缺乏资金，“消化、吸收、创新”就是一句空话。另外，国内企业大多存在短期行为，喜欢做见效快的事，而对投入较高，5年或10年后才能收到效益的技术投资往往不积极。在这方面，国内企业与国外企业差别相当大。

尽管如此，但是上海田枫致力于产品的高端化，主打产品如冷水机、冷冻干燥机、层析冷柜等核心组件都是采用国际品牌，以把设备的故障率降到最低，最大限度的满足客户需

求!

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067759.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067759.shtml) Top ↑

## 2. 中央空调节能国标推动行业升级转型

中央空调节能控制领域首个技术标准——《中央空调水系统节能控制装置技术规范》(简称《规范》)已通过认定,将于11月1日实施。“节能新国标的实施,一方面能对制造、维修企业起强制性约束作用,推动行业升级转型。另一方面也将改变中央空调市场原有的产品结构,大幅度降低运行能耗,并提升中央空调的节能进程。”帕勒咨询公司资深董事、家电行业专家罗清启告诉记者。

### 市场潜力悄然升级

据了解,中央空调水系统,是中央空调系统中以水(包括盐水、乙二醇等)为介质的冷(热)量输送和分配系统,一般包括冷冻水(热水)系统和冷却水系统。而中央空调水系统节能控制装置是通过对中央空调水系统运行进行优化控制,以提高空调系统能源利用效率。

数据显示,2010年,中央空调市场容量为420亿元,同比增长27.3%;2011年上半年,国内中央空调总容量约为300亿元,同比增幅超过40%。目前,中国家庭户式中央空调的使用率仅占空调行业的5%左右,而在美国,这个数字已经超过70%,在日本已经超过50%。

“中央空调目前处于快速发展期。”中商流通生产力促进中心分析师陈秀珍表示,不过,前景虽广阔,能耗也是相当惊人。据统计,中央空调每年的耗电量约占建筑物总用电量的60%左右。因此,家用中央空调节能迫在眉睫。

### 优胜劣汰难避免

国标幽幽现九州,几家欢喜几家愁。中央节能空调的零售价也是大家关注的焦点。中国节能技术协会相关负责人对媒体表示,由于空调企业要采用新的节能技术,其生产成本将提高10%至15%左右,加上PPI(工业生产成本指数)以及流通渠道环节成本的提高,符合节能标准的中央空调价格将比普通空调至少高出20%。

而中央节能空调要获得消费者的认可,也需要一个渐进的过程。记者昨日走访上海浦东

第一八佰伴旁的苏宁电器，空调销售专区的工作人员告诉记者，现在距离节能标准的强制实施还有两个多月，空调厂家还需要一个清理普通空调产品库存的周期，因此消费者还有一个对比选择的余地。

“可能将引发中央空调市场的价格战。”罗清启表示，新国标实施后，原有的中央空调将面临产品节能水平不达标的问题，这将加快空调厂家处理库存产品的速度。“尽快淘汰不达标产品，构建符合该技术标准的新型产品结构是摆在中央空调厂商面前的最大课题”。

随着上游原材料价格和空调市场销售价格的倒挂，空调厂家面临的市场竞争越来越残酷。而此次节能新国标形成的产业升级对空调行业无疑是一次洗牌。对此，陈秀珍形容未来的空调市场将是“剩者为王”的时代。“消费者购买空调产品将越来越看重品牌、售后，一线品牌在这面积累得越来越深，而二三线品牌想要超越，除了价格别无他法，但目前国内的经济环境已经不允许它们这样玩下去。企业要争取在技术方面有所突破，提高自身的核心竞争力，抢占市场份额”。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067834.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067834.shtml) Top ↑

### 3. 风冷与水冷两种冷水机经济性比较

冷水机是一种通过蒸汽压缩或吸收式循环达到制冷效果的节能机器。冷水机全称为冷却水循环机，也叫制冷机、冷却机、冷冻机、冷水机组、冰水机、小型冷水机、工业冷水机、冷冻机组、低温冷水机、激光冷水机，因为各行业的广泛使用，所以根据行业不同，其别名也不计其数，我公司主要生产风冷式冷水机、水冷式冷水机、螺杆式冷水机和灌装线工业冷水机。

(1) 风冷式机组的初投资要比水冷式机组的初投资低但单位制冷耗电量要略高于水冷机组，但风冷机组的年度综合费用与水冷机组基本持平或稍低。

(2) 从运行上看，只有在机组年运行时间非常长的情况下，水冷机组才有可能在以后慢慢收回高出的那部分投资。

(3) 水冷机组冷却水补水量的多少是影响其费用的重要因素。加强维护管理，减少水

消耗量是降低水冷机组费用的重要方面。

### 一、提要

风冷制冷机组适用于所处地域水源紧张的中、小系统;对年运行时数越长的制冷系统采用风冷制冷机组越有利;风冷制冷机组的年度综合费用低于水冷系统,但水冷系统若管理得法,补水量控制在3%以下,则风冷制冷机组较水冷制冷机组所增加的初投资很难回收。

### 二、两种机组的技术经济比较

2.1 说明考虑到大型制冷机组的风冷冷凝器数量偏多,通常很难布置,另一方面,过小的水冷制冷机组也不利于使用,因而对中等容易的风冷制机组和与之相同冷量的水冷制冷机组进行比较。

#### 2.2 机组的初投资

2.2.1 机组的初投资包括设备费、安装费及电增容费;

现以某型号水冷制冷机组和主机、蒸发器相同的风冷制冷机组进行比较。

压缩机的年运行时间为1000小时至3000小时,冷却塔和水泵的年运行时间相应为1400小时至4200小时。

#### 2.3.1 风冷制冷机组的运行费

风冷制冷机组年耗电费用=(压缩机耗电量+风机耗电量)×运行时间/年×电价

#### 2.3.2 水冷制冷机组的运行费用

2.3.2.1 水冷制冷机组年耗电费用=(压缩机耗电量+冷却塔风扇耗电量+冷却水泵耗电量)×运行时间/年×电价

2.3.2.2 水冷制冷机组年水费=(总循环水×换水次数+补水量×总循环水量×运行时间/年)×水价

### 三、结论

3.1、水冷机组冷却水补水量的多少是影响其费用的重要因素。加强维护管理,减少水耗量是降低水冷机组费用的重要方面。

3.2、风冷制冷机组的初投资较高,单位制冷量的耗电量也略高于水冷机组,但风冷机组的年度综合费用与水冷机组基本持平稍低。技术经济分析结果表明,对于中、小型冷水机



组配置风冷冷凝器是合理的。

3.3、冷水机组年运行时间越长，对风冷机组越有利，风冷机组与水冷机组相比较的初投资回收期则较短。所以，南方地区用于空调的冷水机组更适合采用风冷机组，从冷却条件看，南方地区湿球温度高，也对水冷机组不利。

冷水机应用行业：

冷水机主要应用于塑胶工业：塑料成型、注塑、挤塑、吹瓶、热力塑型，机械行业：激光技术、焊接、机械切削加工、非切削加工、铸造，电镀、电子行业：表面处理、电镀、电泳、医疗设备、电子行业、电路板生产、电子芯片制造，化工业及其它行业：化工、造纸、制药业、食品加工业、铝型材、铝合金、钢化玻璃、镀膜玻璃生产、超声波清洗、首饰加工、皮革、皮革加工、油墨生产、养殖业。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067761.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067761.shtml)

Top ↑

#### 4. 冷库设备螺杆压缩机性能的分析比较

在当今社会，制冷系统已经成为了家庭和生产活动中不可或缺的一部分，这些设备不仅可以使生活更为舒适，在生产活动中也能使工作效率大大提高。因此，人们往往选用性能良好的设备来满足自己的需求，这样以来，这些设备的灵魂部件：压缩机自然成为了人们关注的对象。下面就来分析螺杆压缩机的性能并对它们的性能进行比较。

压缩机性能的分析螺杆式压缩机的性能分析 20 世纪 70 年代以来，螺杆式压缩机的工作可靠性不断改进，因此在中等制冷量范围内的制冷空调工程中得到了比较普遍的应用、并且依靠较高的可靠性和效率，成功地挤入原来活塞式压缩机所主宰的较小制冷范围内（750KW 以下）。螺杆式压缩机获得如此成功，让我们来分析它的性能。

(1) 螺杆式压缩机、结构简单紧凑，易损件少，所以运行周期长，使用方便可靠，有利于实现操作自动化和无人操作。

(2) 螺杆式压缩机具有强制输气的特点，既输气量受压力的影响很小。在较宽的工作范围内，可保持较高的效率。

(3) 螺杆压缩机的转速较高（通常在 3000r/min 以上），而且体积小、质量轻、占地面积小等优点，因而经济性好。

(4) 因为没有吸气阀和排气阀，它不同于往复式压缩机，从结构点和次类压缩机所拥有的坚固程度来看，它的压缩结构性是相当简单的。压缩机所有的支撑点是滚动型的，半密封的设计，淘汰了密封的设计，并且保证了气体泄露和自由运转。

(5) 螺杆式压缩机没有往复质量惯性力，动力平衡性能好，基础可以很小。

(6) 螺杆式压缩机属于旋转型的压缩机，它没有离心式或往复式的压缩运动方式。压缩排气的压力震动是非常低的，因为螺杆旋转时，回收压缩一周就发生 6 次震动。

螺杆式压缩机在中等制冷量范围内也具有良好的热力性能，并且有很好的调节性能，能适应苛刻的工况变化。同时，为了保证螺杆式制冷压缩机的正常运转，必须配置相应的辅助机构，如润滑系统，输气量调节的控制装置，安全保护装置和监控仪表等。螺杆式压缩机虽然具有单级压力比高的优点，但随着压力比的增加，泄露损失也急速增加，低温工况运转时效率显著降低。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067966.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067966.shtml)      Top ↑

## 5. 半封闭活塞式压缩机市场遭受两面夹击

在制冷系统中，压缩机、蒸发器、冷凝器和节流阀是制冷系统中必不可少的四大件，其中压缩机相当于人体的心脏，起着吸入、压缩、输送制冷剂蒸汽的作用。压缩机的能力和特征决定了制冷系统的能力和特征。某种意义上，制冷系统的设计与匹配就是将压缩机的能力体现出来。因此，世界各国制冷行业无不在制冷压缩机的研究上投入大量精力，新的研究方向和研究成果不断出现。压缩机的技术和性能水平日新月异。

压缩机的划分方式主要有两种，按气密性来划分可分为开启式、封闭式、半封闭式；按结构来划分则可以分为活塞式、旋转式、涡旋式、螺杆式、离心式；一直以来，各类型压缩机都在其细分领域内独领风骚。然而随着压缩机研发实力的不断加强，新的能效更高的产品不断问世，原先和谐的市场格局将进一步打破，市场重新洗牌时日不远。

## 谁在革半封闭活塞式压缩机的命？

在半封闭制冷压缩机中，半封闭活塞式压缩机是问世最早、至今还广为应用的一种机型，一直以来占据着行业内的半壁江山，其霸主地位难以撼动。然而据空调制冷大市场专家预测，这样的市场格局将会在未来五年内逐渐改变。半封闭活塞式压缩机将会遭遇革命式的冲击。而掀起这场革命的，正是半封闭涡旋压缩机和半封闭螺杆压缩机。他们通过更加精简的零部件、更加优越的性能，以及更富吸引力的价格，或将重组市场格局。“江山代有才人出，各领风骚数百年”，英雄迟暮的半封闭活塞式压缩机究竟会否功成身退？

### 中高温市场即将不保？

据空调制冷大市场专家介绍，半封闭活塞式压缩机之所以能够占据市场半壁江山，是因为和目前市场上其他压缩机相比，其有着多方面的优势：一、它能适应较广阔的压力范围和制冷量要求；二、它的热效率较高，单位耗电量较少，特别是气阀的存在使偏离设计工况运行时更为明显；三、它对材料要求低，多用普通钢铁材料，加工比较容易，造价比较低廉；四、技术上较为成熟，生产使用上积累了丰富的经验；五、装置系统比较简单。半封闭活塞式压缩机涵盖了高中低温的各个产品。3P—25P 主打中高温，然而和涡旋压缩机相比，其价格上明显逊色很多。以 5P 的半封闭活塞式压缩机为例，据记者调查了解，进口的要 6000 元，国产的也要 3000。而同样是 5P 的功率，进口涡旋压缩机则只要 1800 元，接近进口半封闭活塞压缩机四分之一的价格。记者日前就 3P—25P 半封闭活塞式压缩机销量情况采访了“力喜”、“沈阳大华”等多家半封闭活塞式压缩机生产企业，各企业领导均表示相较于往年，总体在增长，但今年的增长幅度有所下滑，销量的增长和市场需求的的增长不成正比，且利润降低，依靠这个 P 次的压缩机赚钱已经显得很艰难。问及原因，各企业相关人士均认为是行业竞争加剧造成的。空调制冷大市场专家表示，同行竞争只是一方面的原因，更深层的原因在于更加廉价的替代品涡旋压缩机的出现，对半封闭活塞式压缩机形成了冲击。

那么涡旋压缩机的厂商对此是怎样认为的呢？记者连线采访了百福马、三洋、谷轮等几家企业。对于涡旋压缩机的市场走势，几家企业均表示今年的市场形势很好，目前为止销量增长近 30%。“最主要的原因是市场总需求大，且市场对产品的需求呈现出高端趋势，而且涡旋压缩机相较半封闭活塞压缩机便宜很多。”百福马的蔡总告诉记者。同时三洋的梁总认

为，涡旋压缩机取代中高温半封闭涡旋压缩机指日可待。

### 低温市场面临潜在威胁？

据了解，40P 以上的半封闭活塞式压缩机主要用在低温冷库，从近两年冷库市场的情况来看，增长最快的是高温冷库，低温冷库增长较少，其增长现状和趋势表现为规模化发展，大型冷库逐渐增多，而中小冷库增长乏力。大型冷库中在压缩机的选择上，开启式螺杆压缩机因其零部件少、操作维护方便、平稳安全、工况适应性强等特点而更具优势，而中小冷库方面半封闭螺杆压缩机和半封闭涡旋压缩机正在逐步淘汰半封闭活塞压缩机。尽管如此，记者日前采访了“雪梅”、“泰州裕华”、“谷轮”等多家 40P 以上半封闭活塞式压缩机生产销售厂商，均表示目前在低温市场，半封闭活塞式压缩机还是占据着绝对优势。

这是因为半封闭活塞压缩机厂商的故意遮掩？还是因为市场的总体繁荣弱化了他们的忧患意识呢？记者采访了目前研制生产螺杆压缩机的几大厂商：比泽尔、复盛、汉钟、冰轮等，他们的态度又和半封闭活塞压缩机厂商迥然不同，均表示螺杆压缩机最大的优势就是制冷量大，适合低温冷库。比泽尔的王向新经理告诉记者，今年螺杆压缩机的销量较以往有较大增长，最主要的原因是公众对螺杆压缩机的认识有所提升。总之，尽管目前在低温市场，半封闭活塞压缩机仍占据霸主地位，但潜在威胁不可忽视，随着最近几年螺杆压缩机的日渐成熟，其争夺市场的能力必然与日俱增。

### 这是一场温水煮青蛙式的革命？

在和谐的市场表象中，谁又能想到暗藏激流呢？空调制冷大市场专家所预测的情况，是否又唤醒了各半封闭活塞式压缩机厂商的忧患意识呢？记者采访了中意莱富康、比泽尔、沈阳大华、江苏雪梅等多家企业的相关工作人员，均表示目前半封闭活塞式压缩机的市场波动不大，尽管今年增幅放缓，也只是由于市场竞争太激烈的缘故。至于更深层的原因，各企业似乎并没有去追究，或者不愿意追究。在采访的过程中，亦有部分企业对该话题表现得讳莫如深，或许是因为意识到了威胁的存在而不愿意被媒体放大。

总之，大部分相关企业都没有意识到一场针对半封闭活塞式压缩机革命的到来，倘若真如空调制冷大市场专家所言，半封闭活塞式压缩机的主体地位将受到冲击，那么多生产半封闭活塞压缩机的企业将如温水煮青蛙那样在不知不觉中悄然倒下。对此，空调制冷大市场专

家借论商台的平台呼吁各相关企业居安思危，注意观察行业大势，顺势而为，才能在市场洗牌之前做好转型的准备，迎接新一轮的春天。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News\\_3067951.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201108/News_3067951.shtml) Top ↑

## 6. 工程机械行业 8 月中旬或回暖

通胀压力下投资品需求及盈利能力趋势性改善可能极小。造成工程机械制造进攻无门，回归防御局面，预计工程机械 8 月中旬有望回升。

鉴于经济景气度仍保持较高水平，物价绝对水平较高，未来几个月政策基本不存在放松空间。展望 8 月份，尽管短期内资金紧张局面稍有缓解，但通胀预期有再次升温的风险，总体预计工程机械有望回升，6 月中旬以来紧缩力度的减缓面临再次加力的可能性。在此环境下，作为投资品的机械产品需求不会出现趋势性改善。

国外：复苏曲折，前景不容乐观

由于欧美债务问题愈演愈烈，经济下滑预期变得更强，但由于推出 QE3 的预期及美元走弱导致通胀预期仍然较强。美国核心 CPI 环比已经接近临界水平，未来美国及欧洲国家都将面临越发严重的滞涨窘境。预计我国机械产品出口将继续保持此前的缓慢下滑趋势。

预计工程机械 8 月中旬有望回升

工程机械、铁路设备、其他专用机械三个子行业的表现与此前预测不符。铁路设备表现在机械子行业中垫底是由于 7 月下旬发生的动车追尾事故。其中工程机械和其他专用机械表现差异主要来源于市场大小盘投资风格差异，预计工程机械 8 月中旬有望回升后，这两个子行业的表现将重新符合我们之前的预期。

[http://www.51comp.com/news/2011/0811/article\\_13884727.html](http://www.51comp.com/news/2011/0811/article_13884727.html) Top ↑

## 7. 探讨空压机代理商 4S 店模式

一、空压机代理商 4S 店产生的背景

的竞争，目前空压机行业，大部分生产企业在追求变革，有的用规模化来降低成本，提

升竞争力；有的走差异化的路线，领先在某细分市场。而我们代理商通过多年的摸爬滚打和资本积累，有些人已开始尝试着做贴牌；也有部分人在投资组装机，向实体型转变。究其原因，首先，贴牌和组装机门槛不高；其次，拥有自有品牌，可以掌握品牌的定价权，更有利于发展渠道和开拓终端。

这的确是一条出路，不过要面对两个考验：第一、当前的市场环境，做实体成功的机会比以前少了；

第二、代理商精力有限，是否能面对并解决诸如管理、市场、技术等方面的问题；

如果向实体转型，做产、供、销是横向发展的话，那么把销售做深、做大就属于纵向发展，目前基本有两个方向：其一、以目前的销售为基础，同品牌开分店拓展周边市场，做深市场；其二、代理高中低各一个品牌，多层次满足客户要求，实现最大化；把做大、做深市场结合起来，通过细化管理、规划服务，就是我们今天探讨的空压机代理商 4S 店模式。那么，这种模式有哪些特点？同常见的汽车 4S 店以及现有的代理商模式有哪些区别？其优劣之处体现在哪里？这就是我们重点探讨的内容：

## 二、空压机代理商 4S 店模式介绍

是知名品牌汽车常用的一种模式，众所周知，汽车 4S 店是一种以“四位一体”为核心的汽车特许经营模式，包括整车销售（Sale）、零配件（Spare Part）、售后服务（Service）、信息反馈（Survey）等。它具有统一的外观形象、统一的标识、统一的管理标准、只经营单一品牌的特点。汽车 4S 店是一种个性突出的有形市场，具有渠道一致性和文化理念的统一性。4S 店在提升汽车品牌、汽车生产企业形象上的优势是显而易见的。

4S 店一般采取的方式是：一个品牌在一个地区分布一个或相对等距离的几个专卖店，按照生产厂家的要求，统一店内外设计，其投资比较大。

一家投资 2500 万元左右建立起来的 4S 店在 5-10 年之内都不会落后。在中国，4S 店已初具规模和成效。但是由于自主品牌汽车的相对落后，实际上属于我国自主知识产权的汽车 4S 店还需要长足的进步和发展。

这几年，4S 店模式在国内发展极为迅速。汽车行业的 4S 店就是汽车厂家为了满足客户在服务方面的需求而推出的一种业务模式。4S 店的核心含义是“汽车终身服务解决方案”。

综上所述，4S 是指同时具备销售、零配件、售后服务、信息反馈等四类服务，与是否专营单一品牌无关。那么空压机销售模式如果具备以上四点，我们认为也应该算是 4S 模式了。

#### 一、 空压机代理商 4S 模式与汽车 4S 及空压机代理商模式的差异

类型内容	汽车 4S 模式	空压机代理商 4S 模式	空压机代理商模式
品牌	单品牌	多品牌	单品牌
商品类型	大众消费品	通用机械	通用机械
知名度及透明度	高	不高	不高
经营方式	特许经营	代理商自主经营	自主经营
授权方式	代理商	经销以上即可	代理商
客户特征	明确品牌主动上门	寻找顾客选择品牌	选择客户推荐单一
宣传主体	汽车品牌	销售商品牌	代理品牌
本地客户政策	客户自由选择 4S 店	备案后有限制	备案后有限制
销售场所	门面店	门面店	商务楼或小门面
维修	专业	复合型维修	专一
品牌商控制	强	不强	强
整机及配件库存	单一，多	多品牌，备货更多	单一，品牌不多
成本控制	成本高	成本高	成本相对低
人员职位要求	单一	单一	复合型人才
人员要求	多	多	较少
资金投入	巨大	大	小
应收账款	无	无	有

客户信任度	高	较高	一般或较高
购买环境	优美	较好	一般
客户佣金	无	无或较少	有
销量核心	品牌号召力	模式认可及推广 力度	品牌及客户渠道 力度
客户约见模式	客户主动上门	邀请客户上门	上门拜访客户
公关签订合同	普通销售员	普通销售员	老板或经理
成交价差	波动小	波动小	波动相对大
.....			

从上表中，我们不难看出：我们空压机行业的 4S 店模式和汽车 4S 模式有很大的差别，下面我们来分析一下他们的利弊优劣吧。

### 三、空压机 4S 模式的优势及面临的问题

空压机代理商 4S 模式作为一种空压机行业新的模式，其具有以下优势：

- 1、规模化管理，品牌化经营，为规范市场提供了帮助；
- 2、提供客户多品牌选择的机会，便于比较和考察；
- 3、更好地打造了以销售及服务为核心的品牌，符合了市场的发展；
- 4、相对透明阳光的销售模式，减低了交易成本，给消费者带来实惠；
- 5、为以后连锁经营模式做大、做强奠定了基础。

空压机代理商 4S 模式由于涉及多品牌经营，4S 店面积大，人员多等特点，其面临如下问题：

- 1、生产厂家售前价格支持力度和多品牌区域代理权的问题；
- 2、高成本投入，若没有销量的保证，投资回报率将成问题；
- 3、规范化模式销售，4S 店付款方式，客户不一定能很快适应；
- 4、对于大项目，面临人员操作及垫资等问题。



## 五、空压机代理商 4S 模式发展方向的探讨

空压机代理商 4S 销售模式由于满足了节约化（多品牌代理成本一般比多个公司各自代理一个品牌的成本要低）和规范化（在多个品牌的代理中，规范化管理、规范化流程是一个特点），具有其优势所在。任何一个新生事物，总要面对其发展碰到的问题，只要解决了主要问题，那么它就有其市场所在，我们期望空压机代理商 4S 模式能够发展壮大，让行业的发展充满活力，空压机的未来更加美好

[http://www.51comp.com/news/2011/0829/article\\_13886408.html](http://www.51comp.com/news/2011/0829/article_13886408.html)      Top ↑

## 8. 解析中国螺杆空压机市场“乱象”

### 前言

中国大陆螺杆空气压缩机市场的真正发展时间，差不多可以从上世纪 80 年代末算起，从国际主要压缩机品牌不再经过香港作为贸易港，而是直接在大陆设立合资组装厂开始，经过这么多年的发展，中国螺杆压缩机行业用“迅猛发展”来形容，一点也不为过。但在发展过程中，也出现了许多和其它行业类似的问题和“乱象”，这不仅损害了空压机用户的利益，而且也损害了从业者的利益，更损害了整个行业的利益！

螺杆空气压缩机对于国家来说，可能对中国科技创新的贡献值不是很大，其相关技术的移植功能不强，没能引起国家有关决策者的注意。但是螺杆空气压缩机行业存在的问题，和其它行业的问题一样，是客观存在的，因而对于治理行业乱象，保证行业健康发展，是非常有必要和意义的。

笔者从事压缩机行业时间有限，在此，只能从自己所经历的事件谈起，将一些浅显的行业乱象摆出，并提出自己的建议，希望能对我们这个行业及用户有所帮助。

### 行业乱象

#### 产品质量低劣

价格战之始，国产组装企业率先开始降价，国际品牌迫于压力不得不跟着降价，但由于国内市场已经被培育成功，在国产组装企业和国际生产商的共同努力下，螺杆空气压缩机的

市场容量已大大增加，而国际品牌采取成功的市场导入策略已经牢牢稳定了市场。他们的销量和成本降低策略足以弥补毛利缩减的部分，再加上巨额的售后服务与零部件利润，得以持续完善中国市场战略布局及产品线扩充计划。这时候，苦的就是那些没有主机生产能力和关键零部件生产能力的组装企业，由于产品、技术、资金、人力等因素与国际同行相比，存在多方面巨大的差距，唯一可以让自己生存下来的出路就是降低价格。但他们在降低产品价格的同时，并没有致力提高产品的品质，反而是有部分国产组装的机器为了节省成本更是偷工减料，与同款外型品牌机相比少了一些部件。这种成本降低的策略，从短期来说，可能会短暂地提高销量，但本土同行很快也能如法炮制，引起的只能是又一轮的价格大战。从长期来说，这不仅给中国本土用户建立起国产螺杆机确实不如国际品牌的深刻影响，同时也损害了生产商的品牌形象。

另外，这种偷工减料的行为，对企业长期发展来说，损失都是不可估量的，无疑是饮鸩止渴。从用户的角度来说，由于产品的稳定性降低，将带来大量的服务工作和恶劣的用户体验，降低了产品品牌的扩张，也大大降低了老客户二次购买的信心。从代理商/经销商的角度来说，由于国产组装产品的同质化，极大的稀释了产品的品牌影响力，厂商要获得代理商/经销商的青睐，只能采取比竞争对手更低的价格或更优厚的条件，但当大家都这样去经营时，大家都没有优势可言。从生产商自身的角度来说，由于产品质量的不稳定，增加了代理商和生产商矛盾的同时，也使得代理商和厂商付出了更多的服务成本，也就意味着利润的削减，这对于中小型、缺乏竞争优势的组装企业来说，更是雪上加霜。

再从厂商的经济角度来说，看似原设备供应商零部件的销售比整机销售要容易的多，利润也很可观，但省去的零部件，不是成本的绝对降低，而是以损害售后服务零部件利润为代价，即上述不利之处的综合代价。有些组装企业，因为决策者思想意识问题的管理不善，反而错误的认为，代理商在代理或经销他的产品后，不从他那里购买零部件，对他的利益影响不大。

反观外资品牌，国际产品质量控制的原则是：尽量将问题留在出厂之前解决，产品设计的原则是稳定性第一。实际情况是，国际品牌的降价空间还有，而国产组装商的牌已经快打完了。

### 多品牌策略

为了增加企业的利润，生产商想尽了办法。但在利润相对较高的无油螺杆机市场，很多组装商都少有建树，大块的利润被有能力的国际同行及离心机生产商获取。在对降低产品成本进行深度挖掘的同时，国内同行还在谋划如何扩大销售数量。

在这方面，笔者折服于国内盛行的拿来主义智慧！生产商参考了汽车制造商的多品牌策略，但对于多数螺杆机厂商来说，多品牌策略只不过是背着“名称”这个壳而已，这完全背离了多品牌意义的内涵。多品牌被厂商发展的更加奇怪的做法是，借鉴国际贸易和虚拟经营的贴牌策略，让代理商/经销商拥有自己的品牌（这种策略只是满足了某些自我膨胀的代理商/经销商的虚荣，而实际产生的效果如何，只有厂商自己知道）。

以上两种变种的营销创新办法，导致了中国大陆螺杆机压缩机市场上品牌眼花缭乱，也导致了各种层出不穷的质量、品牌乱象。

### 假外资蒙蔽视听

不可否认，扯虎皮、拉大旗，是国内各行各业长期以来确实存在的问题。由于上述质量、设计、服务等方面的原因，给行内尤其是用户造成外资品牌必然比内资好的错觉。为了迎合国内用户认为欧美产品好的市场认识，特别是对于德国品质的盲目崇拜，国内生产商在这方面动起了歪脑筋。举目行内，国内的生产商/代理商/经销商的广告宣传，无不打着源自德国、源自美国、源自英国，或者德国制造、美国制造，或者德国技术、美国技术等，仿佛一夜之间，中国的制造业瞬间消失了，中国螺杆机制造商都成国外的了。

这其中不乏真正的外资品牌和企业，但还有很多属于假外资，而这些假外商投资公司也是有区别的：有的根本没有在国外注册，属于虚假宣传；有的通过中国大陆的中介公司，每年缴纳一定的中介费用，由中介帮助生产企业在海外注册空壳企业或商标；有的属于因为移民国外，因业务还在中国，但其法人外国国籍和企业身份在中国法律上是合法的。

这种空壳公司，在早期是因为中国税务法规和外商投资政策原因造成的，是民营企业为了获得和外资同样的待遇，以及外商投资企业进口自用产品免税的优惠政策等不得已设立的，但如今以及完全改变了性质。这种短视的“一切为了销售”的行为，不是一种认真做企业、做企业家和品牌的态度，完全是一种投机行为，纯属赚一把就走的赌徒心态，这怎么能让企业

走正确良性的经验之道呢?! 一个不能被本地行业所认同的企业, 如何戴的上国际化这个大帽子?! 遍观行业内外的国际公司, 无不高度注重本地化战略, 尤其是标杆企业阿特拉斯·科普柯与英格索兰。反观为了跟风搞形式上的假外资形象, 除了对短期的销售推动, 对于长远的品牌建设又有什么作用?! 这种浑水摸鱼的做法, 确实可以把水搅浑, 让少数企业赚一把, 但不会真正混淆了用户的认知, 再加上长期积累的相对稳定的产品性能, 在螺杆机市场打一场持久战的能量比国内众多的生产商更加充足。

### 技术指标失真、夸大

中国螺杆机设备性能数据夸大现象不是今天才发现的, 是广大从业者很早反映出的问题。包括笔者在内的众多人士认为, 行业内机械产品性能数据鉴定、检测机构以及国家质检部门存在严重失职行为和管理流程上的漏洞, 致使技术指标失真、夸大。

笔者手上留存了一些业内生产企业早期的技术数据, 与原设备厂商的设备铭牌上数据作对比, 出现了不少数据不符的情况, 有的铭牌上的数据还会出现自相矛盾的现象。那么, 为什么会出现这种数据乱象? 这与行业检测监督机构的失职不无关系。我列举一个非常常见但却常常被忽视的现象: 现在各生产企业报检设备时, 基本是由厂家送检, 需要鉴定、检测的指标包含非常多, 电机的实际功率、主机的实际效率、主机实际轴功率、整机实测效率等等。笔者认为, 这种送检的方式, 让厂家暗箱操作的可能性加大, 许多厂商正是通过这种方式, 蒙混过关, 将不合格的产品变为合格产品。

国家为鼓励生产企业提高产品优化能力, 降低使用能耗, 提高技术创新能力, 出台了降低使用能耗的奖励政策, 但到了实际情况中, 这些奖励政策却成为了某些质检机构攫取利益的筹码。可以毫不客气地说, 中国的产品之所以能做成这样低质、同质与整体机构效率低下是分不开的。不明真相的消费者只一味在责怪生产企业愚弄用户, 但很少有人去考虑检测机构在其中应承担的责任!

### 服务市场混乱

在售后服务市场, 初始推广服务产品的时候还比较少有假冒厂家商标的情况, 后来, 由于螺杆机的普及和逐渐成熟, 从业人员不断增加, 看到服务市场利润商机的一些相关行业人员也进入了该市场, 市场竞争加剧。觊觎于国际品牌螺杆机超高的零部件利润, 一些人开始

涉足侵犯同行商标权益的造假行列，现在是越发猖獗。就如 IR、AC 和 SULLAIR 等厂商服务部员工想尽各种办法，依然无法阻止这股恶流。这种行为也阻碍了国际同行在服务零部件上价格策略的执行。而大量的假冒生产商品品牌制造者，也逼垮了销售自我品牌和原设备零部件（OEM）服务贸易商，因为用户企业的采购人员和设备人员，承担着上级领导降低设备维护成本的工作任务，由于怕承担，一般选择和原设备厂商包装、商标一致但价格更低的供应商，这让原设备厂商/代理商，自我品牌和原设备零部件（OEM）技术服务商，在行销上必然处于劣势地位。

由于服务市场进入门槛非常低，许多没有见过空压机的人都可以经营，有的人只在网络、论坛上推广，连最基本的企业营业执照都没有（这也是借鉴了网店的概念），其借口是“我们做的事情有风险”，而许多用户采购商也对此心知肚明。市场上 1 人公司、2-3 人公司比比皆是，这些微型公司的存在严重扰乱了市场秩序。由于经营成本非常低廉（无店铺、税收等支出），如果经营假冒国际品牌螺杆机零部件，利润将会非常高昂。即便一人一年仅服务 4-5 家国际品牌的螺杆机（每家 2 台 55kW 以上），获利所得也比在外资公司工作还多。

假冒产品的价格优势和利于推广的优势，也拨动了不少国际品牌和国内品牌代理商、经销商的神经——这些代理商/经销商也开始卖假冒产品给用户，以获取高额暴利。代理商/经销商和生产厂商是竞争与合作的关系，有的生产商在地区设有自己的办事处，并限制代理商/经销商的销售产品范围。除此之外，许多行业从业人员（打工者）薪水较低，经济压力大，以及现实的社会风气的影响，往往在本地建“老鼠仓”，与代理商合谋将用户采购及服务转移走，使得原生产商的利益受损。

国际原设备厂商零部件高额的利润吸引了更多的人加入到服务市场，不管其本身是否掌握技术和具有对品质把关的能力。其中有高技术人才，但更多的人是打游击战，没遇到大的技术问题，就继续赚取用户的服务费，遇到难题就丢下用户不管了。这种人群的存在对服务市场的破坏性丝毫不比对整机市场的冲击低。所以，有的用户忍着高额的维护费用和服务低效率的怒火，售后服务依然回归到原设备制造商那里。

对于那些能够经营自己品牌的技术服务商来说，能够有勇气独立做售后服务，本身就表明了其敢于负责任的态度，也是对自己产品和技术的自信。但这种自信的服务机构却常常不

被用户所认同，他们宁愿选择那些和原设备包装及商标一样，但价格却相差悬殊或很接近的非授权服务商(更何况授权单位卖低质量假配件的情况屡见不鲜)。此行业怪相在笔者看来，是“钱”遮挡了用户企业采购和设备管理人员的眼睛，是怕负责任的心理逆转了本该正确的决定。

许多企业的高级管理人员和企业主，被所谓的常识误导，认为：公司的高级管理人员只要管好公司的大方向就可以了，其他不要操心。但我认为：一要认清公司规模的大小；二要认识公司的决定性竞争因素在哪里；三要根据自己公司的规模和企业能力状况，寻找优秀的合作伙伴。对于螺杆空气压缩机服务商来说，选择的依据不是一定要依靠生产厂家，而是选择符合原设备维护质量标准和公司自己标准的技术服务商，这不仅仅从生产安全本身考虑，还要从提供产品的稳定性、长寿命、经济性、服务要求响应速度、服务能力等多方面全面考核，不能单纯的追求谁的价格越低就选择谁。需要和符合上述标准的合作伙伴共同商讨持续成本降低计划，从而持续提升公司的竞争力。作为企业的主要负责人，难道这不是你所应考虑的问题？何况这样的技术服务商基本是行家里手，也愿意和能够长期合作的战略伙伴共事，帮助不同用户，针对具体情况，进行持续成本降低计划的执行——因为这是双赢的结果，成本降低所带来的受益是双方共享的。

#### 用户缺乏维权思想

在螺杆机市场培育期，大多数公司的设备主管和工程技术人员对螺杆机空压机比活塞机的性能优越的说法持怀疑态度。后来，螺杆机的优越性能和稳定性逐渐被更多的人所熟知。由于参与螺杆机组装企业数量的增加，经营活塞机的代理商/经销商也开始转而销售螺杆机，尝到甜头的活塞机经营者，有的放弃了活塞机，专做螺杆机，特别是美国品牌的代理商(欧洲和美国不同企业的渠道策略有所不同)。大量的，一波又一波的销售人员登门拜访，各厂商又在媒体上不断地宣传，很快，很多企业开始接受螺杆机，但仍然不清楚不同产品间的区别和使用、维护技术。

早期的螺杆机经营者，特别是国际品牌的服务人员，还给用户培训基本的开、关机操作流程、操作面板的使用、螺杆机的内部结构、简单的故障处理等，还将《零部件手册》和《操作手册》给用户，并强调使用机器的相关特别说明，包括安全操作在内的重点部分。因为一

些大的企业，基本都有专门的班组来维护动力设备，这样的企业从现在来看，还是比较懂相关技术的，将来会是长久受益者，竞争能力也比，同行要强。

笔者曾经到自己的一个造船厂客户那里拜访，客户有9台固定螺杆机，之前给他们做过培训，后来他们把一台机器的主机部分解体，虽然我们不同意，但是用户还是做了，按他们的话说：“我们公司有钱，坏了，再买一台”，而实际的情况是，他们以后自己开始修了，让我们的技术服务人员去的比以前也少了，只要我们发配件就可以了，而且配件也是购买的越来越少。一些中小型企业，基本没有固定的人来管理螺杆机，经常会出现安装、调试设备时候培训的人，过了一段时间后，不是去干别的了就是换人了。

发展到现在，情形越发恶劣，现在有一部分代理商和厂也有很大一部分只给用户《操作手册》而不给《零部件手册》。原因是：1、现在服务市场参与者太多，零部件手册作为查询和购买零部件的重要依据，所有服务商和厂商都很重视，厂商担心给了用户就很快会流入市场，代理商怕给了用户后，用户以后不再把服务交给他们做，只能用这种低级的手段来要挟客户（尽管这是一种违反法律的行为）；2、大多数小型的组装企业根本就没有所谓的《零部件手册》。另外，很多销售不带培训，特别是中小型组装企业，设备在安装调试完成后，给用户的培训也仅仅在于如何开机关机的水平。这部分厂商和代理商的想法是，由于对其产品心知肚明，产品质量肯定不如在向用户推销时说的那样好，一旦出现问题可能会出现货款难回的问题，因而故意这样做；还有一种心理是，逼迫用户依赖供应商，为赚取后续的服务费用考虑。同时，现在大多数国产组装商的螺杆机控制器都会设置用户密码，从正面来说，是为了保护机器防止无关人员的误操作，但实际上，已经成为卖方用来钳制用户的手段——综观几个国际大品牌，哪家做了这个设置？！难道他们的设备不会被人误操作？！但这样的行为在国产品牌组装机器上比比皆是。

这说明了一个很重要的问题，那就是用户太不成熟里有些权益是属于用户自己的，但用户不知道如何去争取。对于终端用户的采购部门，设备采购工作结束后，一般交接给设备管理部门后基本就不再过问，除非设备出了大问题才会关注一下。设备管理部门正因为如此，而没有得到很好的培训，或者只有少量的培训，不管设备问题大小，只要出问题就找供应商，而供应商来上门一次不是白来的。

### 工程工艺设计不合理

现在一般工厂工艺流程和设备技术要求都是依据各设计院的标准来决定的,但设计院在涉及具体设备技术要求的决定上往往会受到设备供应商的影响,不管在项目图纸和技术文件上,还是在和用户的口头交流上都会影响用户的选择取向。实际中常出现的情况是,设计院为了保证自己设计的安全性,技术参数要求上基本都偏大于用户实际需求。如果用户生产扩建,那产生的设计问题就更加严重。现在设计院的设计理念基本只是单纯地为了满足本项目的简单要求,不去为用户考虑投资成本降低的问题,更不要说根据用户的情况,将未来可能出现变动的因素也考虑进去。大多数设计院不是以用户利益为中心,而是以项目可复制性、简单操作性、降低自身工作全、加大业务量为主要出发点。这种设计方向,损害用户利益不仅体现在本项目设备选型过大,造成的投资成本增加,维护成本增加,投资回报率降低和投资回收期过长的不利影响,更是大大增加了用户的运行成本。压缩机作为工厂耗能排名前列的用能大户,这样无端浪费实在可惜!

设计工作行业表现出的是设计理念滞后,眼前短期利益至上,不能实地为用户考虑以前、现在和将来的整体设计,这对那些中大型用户造成的损失难以估量,而这种设计风潮依然岿然不动,用户也被蒙在鼓里。现在,在空气压缩机选型上,大多数设计院选型标准一般比实际设计工艺要求高10%~20%,这也是近年来变频控制螺杆机概念在市场上盛行的一个重要原因。实际上,任何机器设计的最佳运行效率是在满负荷运行状况下,就是因为大多数机电产品在部分负荷下最不经济,所以技术人员才想办法出来解决这个问题,才有这么多节能产品问世,但殊不知,所有的节能产品的选用都是有条件的。如果人为创造这种节能空间,再考虑用节能产品去解决,岂不是非常可笑?! 受伤的最终还是用户。

在这个空压机技术参数随意化的大背景下,工程工艺设计工作者的经济、服务理念需要更新,业务精度、专业度也需要不断提升。

### 借力不良媒体

媒体,尤其是在互联网普及的情况下,各种非专业性媒体、交易平台为了获得更多的广告资源,难免不加区分和审核的去发布一些不良商家的欺骗性广告,只顾经济利益而不考虑虚假广告产生的巨大危害。一个商家凭自身的力量欺骗用户的范围可能还不是很大,但借助



媒体的力量去欺骗，那产生的效果就非同寻常了。可借的是，在对媒体广告监管不力，媒体自身又对广告客户资质审查不严的情况下，这种虚假信息层出不穷。同时，许多不良媒体也几乎没有在过往的案件中被惩罚过，或者违法的成本相比违法所得完全不值一提，由此，更是让他们肆无忌惮。

### 从业人员素质参差不齐

一个行业的好坏都是人做出来的，螺杆空气压缩机行业也是如此，在该行业中，人员的素质千差万别。有一些组装商没有专门的工程师，有的只不过是找一两个会 CAD 的相关人员；有的售后服务人员组成是小学、初中毕业，又没有经过专业的理论和实践培训，这是技术层面人员的素质问题。从职业道德素质来说，从生产商开始正大光明的欺骗自己的员工，生产商员工再去忽悠代理商/经销商，代理商/经销商再接着去给自己的员工洗脑，最后，一线员工再去蒙骗用户。为什么有些欺骗和错误的离谱的东西还能让这么多人相信？我个人认为，是因为很多从业人员的职业素养太差，特别是销售相关的业务人员，只要能把机器卖出去，什么话都敢说；技术服务人员，只要能多卖一些配件给用户，就说这个有问题，那个有问题，实际上，根本没问题或者花很少成本就能修复，但往往用户要损失不少费用。从服务的角度说，那些以售后服务为盈利的品牌，不仅价格高昂，而且生产商在给自己服务部和代理商要求时，就让用户尽量更换维修包，而不是某个零部件。这就意味着用户要付出更高的成本，供应方获得更多的利润。

### 螺杆市场需监管

面对如此乱象，中国的螺杆机行业需要监管吗？怎么监管？一些深爱这个行业并工作多年的同行多次发出呼吁，也尽力谏官献策，但依然没有出现向好的方向发展的趋向。

本人不才，愿提出自己的一点浅薄建议。个人认为，现阶段的监管不需要重起炉灶，既然已经制定了那么多标准、规则，法律法规，而且都是经过监管者深思熟虑，符合当前实际情况的，那么需要的只是在实际工作中的严格执行。

不管螺杆机企业参与的数量有多少，只要大家都在游戏规则里面玩就行，对敢于破坏规则的人和机构要进行严厉的惩罚，惩罚的准则是：违法成本远远大于违法所得。

1、对于生产制造商，按照现行法律法规和标准等进行严格的证书认定工作和技术检测，

并接受行业和用户的监督;代理商/经销商对经销产品负有连带责任,对于用户通过司法程序状告供应商在销售过程中,有夸大产品质量,夸大生产商公司规模和生产商公司虚假性质信息的,不按照合同和《使用手册》、生产商各种书面规定执行的,以合同金为基价,课以高额罚金。合同金额以用户和供应商签订的合同为依据,并对有关质量和技术参数不符合相关规定的,对生产商和监管机构进行追责。

2、从实际出发,做到真正鼓励负责任、积极创新企业的发展,维护企业权利不受非法损害,如低质产品(不符合国家和行业标准规定)冲击市场、虚假宣传。进行技术创新奖励标准相关条款的改革,为了区分不同的奖励单位,分为两部分进行考核:一部分是主机效率;另一部分是整机效率。以奖励主机技术创新为主。鼓励企业真正的做技术创新工作,而不是走门路、找关系、假认证,脚塌实地的做企业,促进行业技术进步。

3、对媒体广告宣传进行规范,生产商和其它从业机构及个人,如要在媒体发布产品和企业宣传广告,广告内容要先取得标准执行单位和工商部门的认定,否则不得发布刊登。一经查实,对相关机构人员渎职的,严格按照相关规定办理。

4、国家行政主体和标准认定、执行机构,应允许并鼓励非制造商成立独立检测机构,按照国家标准内容和技术创新部分的前瞻性技术标准,随机抽查已经在用户处运行的机器性能情况,并不定期公布检测结果。独立机构的检测设备和检测程序要符合国家标准或国际技术检测标准要求,并需国家标准机构和行政机构的法律授权。对于独立机构违反法律法规的,追究独立机构主要负责人和报告认定签署发布人员的法律责任,受害单位根据法律法规的内容起诉该独立机构和主要责任人,并要求赔偿;情况严重的,可申请吊销该独立机构的营业执照。

5、对于行业检测、考核、认定人员渎职、违法的加重处理,若情况造成的后果严重,在法律审判之时,要求剥夺其今后参与国家、行业技术标准认定、检测等职务的权力。

#### 给核心部件自生产新进入者的建议

现今,仍然不断的有个人和投资机构进入螺杆机行业,似乎大家都认为螺杆机取代活塞机的时间不远了,或者早已开始了,甚至有的螺杆机生产商已经打出了这样的口号。我想说的是:你们又要进行价格大战了,你们或许又得偷工减料了。虽说替代部分活塞机市场是正

确的，但像业内一些人所想或宣传的螺杆机将完全替代活塞机，则无疑是一种想当然。从螺杆机诞生之日起，无数商家和研究人员就有这样的设想，但时至今日，活塞机的使用依然广泛，国际知名非螺杆机生产商依然在持续生产着。所以，我预见的是螺杆机的价格还要继续下跌，因为市场的容量和供应量是在短期是固定的。

已经存在的企业为了生存发展，都已大开杀戒了，何况新进入者？！仅仅靠组装的企业的生存空间将越来越被挤压，那些完全靠代理商/经销商渠道销售和服务的组装商，及不重视售后服务的组装商将会是最先倒下的一批。后进入者的生存环境也不是那么好过，在现在这种情况下，完全自建销售网络，是哪个生产商都独自承受不起的，依然需要代理商/经销商网络。而这个网络的严酷程度已经不像新进入者想象的那么轻松了，连老牌企业包括国际知名品牌都头疼的问题，新进入者又如何能够轻松解决呢？！

以上建议内容，属于笔者的个人看法，不当之处肯定存在，希望同行批评探讨。在具体处罚部分，按现行法律法规来说，还很难实现，即使国家行政主体要求改革，难度也非常大，既得利益群体一定会千方百计阻挠的。笔者只是提出解决问题办法的可能，而实际如何处罚，应集思广益，辩证思考。中心思想就是：国家要真正进行创新（此处仅指技术创新），就必须有这个勇气和决心，做好艰难改革的思想准备。技术进步不能停留在嘴皮子上，只有让违法者认识到违法成本远远大于违法所得，让违法者意识到伸手必被捉，才能真正起到法律的威慑作用，也只有这样才能保持市场活力，让创新永不停止。

<http://www.compressoronline.cn/Article/ShowArticle.asp?ArticleID=2571>      Top

↑

## 9. 从机械企业中报看行业冷暖

刚刚过去的8月份，上市公司2011年中报的披露已至尾声。

从机械行业多家上市公司已披露中报的整体情况来看，承接2010年繁荣增长的惯性，机械行业上市公司整体盈利能力仍呈同比大幅增长之势。

与此同时，由于机械行业门类广泛，细分领域表现则各有不同，一些子行业甚至处于颇

为不同的景气周期中，这也使得细究起来，一些企业的经营现状可能远没有整体看上去那么美好，也有一些企业的生产经营形势喜人，一片红火。

暑意渐消而秋将至

过去两年间为应对国际金融危机不利影响，我国政府推出的包括四万亿的投资计划在内的种种相当宽松的政策和措施，机械行业成为最为直接收益的行业之一，迅速摆脱阴霾，再现旺季的景气发展态势。

就整体而言，今年以来，机械行业所处的经济大环境的情况是，宏观经济的增速回落，货币政策持续收紧，经济结构的调整步履蹒跚，整体形势十分复杂。

不过，由于发展的惯性使然，这些复杂的经济形势对生产经营的影响并未就此让中报显得难看。

一些去年尤其红火的行业，即便增速有所回落，中报依然堪称靓丽。如三一重工发布的中报显示，2011年上半年营业收入303.63亿元，同比增长79.18%；归属于母公司的净利润59.39亿元，同比增长106.57%。其所在的工程机械板块，中联重科、徐工机械等相当部分的上市公司都是如此，即便数据有所回落，但绝对增速仍然醒目。

不过，与一季报相比，行业增速回落、市场下行态势在这些企业的中报中已更趋明朗，此外，由于市场走弱下部分企业采取的激进营销使得现金流紧张也在中报中开始体现。

细细浏览各家已经发布的中期报告，结合具体财务数据的细微变动，不难发现，尽管整体情况看起来还算不错，但宏观环境中种种制约因素对企业具体生产经营活动的直接影响已现端倪。

比如，在多个领域多家上市公司的报告中，增收不增利的情况时有可见。华东数控的中报显示，今年上半年的营业总收入为3.24亿元，基本与上年同期持平，但营业利润仅为3348万元，同比下降45.43%。这样的情况在其所处的机床行业以及其它机械子行业板块上市公司的中报披露中屡见不鲜。

究其原因，年内的多次加息及资金紧张致使企业财务费用增支较大及人工成本普遍上升，是多份中报中频频提及的普遍性因素。

显然，机械行业如盛夏一般的温度已经降温。展望未来，全球流动性宽松的局面短期内

难以改变，国内生产成本上涨压力依然存在，货币紧缩政策延续，流动性仍然偏紧。看来，此前业界对行业走势的担忧并非浮云，种种复杂因素的影响才刚刚开始。或将在未来一段时间方能得以集中体现。

### 细分行业各有冷暖

以上是就机械行业当下的整体气候而言，不同细分行业，可能也正处于其不一样的小气候之中。

以船舶和海工装备行为例，上半年该行业净利润整体呈翻番增长，其中的代表公司中集集团由于主营业务集装箱高度景气，其净利润大幅增长了 207%。

又如主营多晶硅铸锭炉生产的精工科技，受益于光伏设备需求的高度景气，其 2011 年上半年实现营业收入 12.56 亿元，同比增长 183.55%，归属于上市公司股东净利润 2.21 亿元，同比增长 1582.97%。

而近五年来一直保持高速增长的风电行业今年上半年则出现重大转折，多家主营风力发电机组的上市公司业绩普遍出现大幅下滑。行业龙头华锐风电发布的中报称，公司上半年实现营业收入 53.25 亿元，同比下降 29.45%；实现净利润 6.59 亿元，同比下降 48.30%。同板块的金风科技上半年实现营业收入 51.94 亿元，同比降低 17.61%；实现净利润 4.25 亿元，同比减少 45.05%。类似的行业还有汽车行业。

粗略估算，机械行业多个板块中，营业收入和净利润排名前三的船舶和海工装备、铁路设备、工程机械相关上市公司其营收和利润就占到整个机械行业上市公司的逾七成。

不过，值得注意的是，即便在一行业，企业境遇也不尽相同。如前面所提到的工程机械板块，山推股份的中报显示，上半年公司实现营业收入 92.5 亿元，比上年同期增长 34.31%；实现归属于上市公司股东的净利润 5 亿元，比上年同期增长 1.30%。虽也不算难看，但与同板块的平均水平相比可说是相形见绌。

每一轮经济调整都将激发一轮行业洗牌，越是在经济环境复杂变动、不甚明朗的时候，越容易见到行业中各家公司的分化。

从机械行业上市公司百余份 2011 年中报来看，其中所体现的种种变化，有共性的地方，也有个性的因素。面对来自政策及市场层面的持续压力，无论是资金实力、风险承受能力还

是竞争策略的高下，都能在中报中找到一些答案。

[http://www.51comp.com/news/2011/0913/article\\_13887974.html](http://www.51comp.com/news/2011/0913/article_13887974.html) Top ↑

## 10. 工程机械行业 8 月中旬或回暖

通胀压力下投资品需求及盈利能力趋势性改善可能极小。造成工程机械制造进攻无门，回归防御局面，预计工程机械 8 月中旬有望回升。

鉴于经济景气度仍保持较高水平，物价绝对水平较高，未来几个月政策基本不存在放松空间。展望 8 月份，尽管短期内资金紧张局面稍有缓解，但通胀预期有再次升温的风险，总体预计工程机械有望回升，6 月中旬以来紧缩力度的减缓面临再次加力的可能性。在此环境下，作为投资品的机械产品需求不会出现趋势性改善。

国外：复苏曲折，前景不容乐观

由于欧美债务问题愈演愈烈，经济下滑预期变得更强，但由于推出 QE3 的预期及美元走弱导致通胀预期仍然较强。美国核心 CPI 环比已经接近临界水平，未来美国及欧洲国家都将面临越发严重的滞涨窘境。预计我国机械产品出口将继续保持此前的缓慢下滑趋势。

预计工程机械 8 月中旬有望回升

工程机械、铁路设备、其他专用机械三个子行业的表现与此前预测不符。铁路设备表现在机械子行业中垫底是由于 7 月下旬发生的动车追尾事故。其中工程机械和其他专用机械表现差异主要来源于市场大小盘投资风格差异，预计工程机械 8 月中旬有望回升后，这两个子行业的表现将重新符合我们之前的预期。

[http://www.51comp.com/news/2011/0811/article\\_13884727.html](http://www.51comp.com/news/2011/0811/article_13884727.html) Top ↑

## 11. 我国真空泵设备行业发展环境分析

中国真空设备行业自改革开放的 20 多年来有了很大的发展和长足的进步，这不仅反映在产值、产量上的大幅度增长，而且在品种、规格还是在综合技术水平上都取得了可观的成绩。尤其是“九五”以来，行业各企业抓住机遇，调整产品结构，大力推进技术创新，取得了

许多大行业级以及国家级的新产品、新技术成果,为我国的国民经济建设,科学技术的发展,国防高新技术的提升做出了贡献。

1. 研发能力差,可以说没有资金的投入或只有少量资金的投入。即使是所谓的新产品研发,也只是走边接单,边设计,边生产的模式,在某种程度上造成了设备性能的不可靠和工艺的不成熟,给客户的使用带来了隐患。国外的同行在研发上投入大量的资金,进行关键件、基础件的研制,进行工艺的摸索和固化,形成了某一产品或某一领域的优势。待我们进行研发时,也只能跟在别人的后面跑,更谈不上原创型,当快要成熟或市场上形成一定竞争力时,别人又有长期研发成功的产品推向市场,形成了竞争的良性循环。

2. 技术改造滞后,老厂房、老设备、老工艺仍占主流,虽然近几年几个企业搬迁而有了改观,但整体的制造水平、工艺水平、检测水平仍较落后,与国外同行企业无法相比。旧体制遗留下来的技术改造问题,恐难在短期内予以消除。设备的陈旧、导致工艺的落后和产品水平的低下,这在行业内的每个企业几乎都存在。我国机械真空泵的整体技术并不落后,而由于工艺手段的落后导致性能低下。尽管一些厂家购置了先进的数控加工中心或专用的数控机床,但总量上仍显不足,工艺的综合能力仍赶不上国外同行。德国莱宝公司在天津的二期投入,无论从厂房设施、工作场地、制造能力、检测手段无不反映了当今世界一流水平。而我们行业内的那一家企业又能与之相比呢设备能力、工艺手段是企业最基本的竞争力所在,如果我们的企业尚停留在较原始的制造手段,企业的竞争力何在企业的今后发展何在!

3. 管理机制和模式不适应现代企业的需要。国有体制的由工厂换牌到所谓公司制建制式;家族式或进展到朋友之间的股份合作式;无不反映了作坊式陈旧的管理理念,反映了以人制代替法规制的陋习。机制性的弊端不可能促进企业的发展,现代企业三项制度的激励模式不可能在企业中予以贯彻。即使现在已经进行了股份制改造的企业,或是已经获得中国机械工业管理先进的企业,在管理上仍大大落后于西方发达国家。在日本真空行业的生产企业中,生产组织上的看板管理,产品质量上的 PDCA 管理,工作现场的洁净管理等等,无不体现了现代企业的物质文明和精神文明,体现了以人为本的科学理念。

4. 人才问题。这是我们真空设备行业乃至整个机械工业普遍存在的共性问题。高素质开拓型的技术人员,一技之长的能工巧匠,管理独具的白领阶层,都显得匮乏和捉襟见肘。技

术人员、技术工人、管理人员是支撑企业生存的三根基石，缺一不可。而在我们的企业里三种人才普遍短缺，那么就软化了企业生存的基础。就企业而言，市场的拓展靠产品，产品的开发靠人才，人才的开发靠环境（政策、待遇），在这个链条中，人是第一位的，有了人就有了产品，有了产品就有了市场。在发达国家的企业里，白领员工的学历水平正在逐年缩小，白领员工的素质普遍提高。在我国，大学本、专科毕业的学生中有多少人去开机床虽然有的企业招人中明显规定某某学历为当工人岗而设，但落实到岗或在岗位上留下来长期奉献的能有几人为了企业的发展与生存，真空设备行业在困难的状况下仍以不薄的待遇在不断地吸纳大学毕业生，用以充实技术人员队伍和企业的延续。然而在扩招以后的大学毕业生中，综合素质普遍低下，多于待遇，少于奉献，多于口头，少于实践的现象普遍存在。一台电脑、一门外语就是他学业的全部。一个机械工院校毕业的学生，连起码的机械加工基础知识都不懂，这就反映了我们教书育人中存在的问题。在我们企业中，近几年也来了许多大学生，但也走了一些人，留下来的人有的已成了骨干，走的人自认为在行业中练了几年把式，但社会的认可度如何大家自有公论。真正在大学学真空专业毕业后从事产品研发的，充其量不足25%，这就给真空设备行业基础人才的积累带来了隐患。大家都去做流通，大家都去做代理，研发这种艰难的工作谁去干技术的提升靠人才，靠人才的综合素质，靠高素质的技术团队去实现。目前仍奋斗在真空产业研发岗位上的技术人才，是真空设备行业发展的希望，是中国民族工业发展的希望。我们这个队伍虽目前仍显得单薄，但经过大浪淘沙，留下来的都是金子。随着时间的推移，人才的问题将会有好的转机。

[http://www.51comp.com/news/2011/0728/article\\_13883126.html](http://www.51comp.com/news/2011/0728/article_13883126.html) Top↑

## 12. 《可再生能源发展“十二五”规划》近期有望发布

核心提示：《可再生能源发展“十二五”规划》目前已上报国务院，近期有望发布。《规划》中提出的太阳能发电装机目标为，到2015年达1000万千瓦，到2020年达5000万千瓦。

记者日前从权威人士处获悉，《可再生能源发展“十二五”规划》目前已上报国务院，近期有望发布。《规划》中提出的太阳能发电装机目标为，到2015年达1000万千瓦，到2020年达5000万千瓦。《规划》还提出，到“十二五”末太阳能屋顶发电装机达300万千瓦，到



2020 年达 2500 万千瓦。

权威人士表示，未来政策上将更加重视太阳能屋顶电站的发展，将出台一系列财税扶持政策。

分析人士认为，目前国内太阳能屋顶发电装机规模在 30 万千瓦左右，按照《规划》提出的目标，意味着未来 5 年内太阳能屋顶电站装机规模将达现有规模的十倍。在此带动下，国内从事屋顶太阳能电站系统集成及光伏组件和硅片材料的相关公司将集中受益。

在大型光伏电站成为央企盛宴的背景下，屋顶电站的大规模开建意味着众多开发中小型光伏应用系统的公司将迎来较多市场机遇。同时，在国内光伏产业加速启动的趋势下，光伏全行业或再现较高速增长。

2015 年余热余压发电能力力争达 3100 万千瓦

我国将实施节能重点工程，力争到 2015 年，我国锅炉、窑炉平均运行效率分别比 2010 年提高 5 个和 2 个百分点，电机系统运行效率提高 2—3 个百分点，余热余压发电能力达到 3100 万千瓦。

为推动节能技术进步，报告提出了四项具体措施：

一是加快节能共性和关键技术研发。组建一批国家级节能工程实验室及专家队伍。推动组建节能技术与装备产业联盟，继续通过国家工程研究中心加大节能科技研发力度。

二是加快节能技术产业化示范。重点支持稀土永磁无铁芯电机、半导体照明、低品位余热利用、地热和浅层地温能应用等关键技术与设备产业化。

三是加快节能技术推广应用。重点推广能量梯级利用、低温余热发电、先进煤气化（000968）、高压变频调速、干熄焦、蓄热式加热炉、吸收式热泵供暖、高效换热器等节能技术。

四是实施节能重点工程。实施锅炉窑炉改造、电机系统节能、能量系统优化、余热余压利用、节约替代石油、建筑节能、绿色照明灯节能改造工程，以及节能技术产业化示范工程、节能产品惠民工程、合同能源管理推广工程和节能能力建设工程。

将加快推行分户计量按用热量收费

我国将推进供热计量改革，加快推行分户计量、按用热量收费的制度。

为扎实推进建筑节能工作，报告提出了七项措施：

一是严格执行新建建筑节能标准。抓好建筑节能各项政策的落实，完善监管机制，加强检查监督，对违规工程责令限期整改，确保新建建筑节能强制性标准得到有效执行。

二是加快推进既有居住建筑供热计量及节能改造。到 2015 年，北方采暖地区既有居住建筑完成供热计量及节能改造面积 4 亿平方米以上，地级以上城市达到节能 50%强制性标准的既有建筑基本完成供热计量改造。

三是加快国家机关办公建筑和大型公共建筑节能。扩大能耗动态检测平台试点范围，实施 6000 万平方米的办公建筑节能改造，加大对公共建筑空调温度控制规定执行情况的监督检查力度。

四是推进可再生能源与建筑一体化应用。在条件合适的地区开展强制性应用可再生能源试点。

五是加快绿色建筑发展。尽快启动实施绿色建筑行动，从规划、法规、标准、技术、设计等方面全方位推进建筑节能，研究出台支持绿色建筑发展的财税政策。

六是加强农村建筑节能工作。在农村地区积极推进节能型住宅建设，加快省柴节煤灶更新换代，积极利用可再生能源解决农村用能问题。

七是加强建筑节能新型材料推广应用和质量安全。

此外，我国将制定机动车燃油消耗量限值标准。

<http://www.pvexchange.net/a/news/cydt/10762.html>      Top↑

### 13. 浅析;我国真空泵设备行业发展环境如何

【慧聪五金网】中国真空设备行业自改革开放的 20 多年来有了很大的发展和长足的进步，这不仅反映在产值、产量上的大幅度增长，而且在品种、规格还是在综合技术水平上都取得了可观的成绩。尤其是“九五”以来，行业各企业抓住机遇，调整产品结构，大力推进技术创新，取得了许多大行业级以及国家级的新产品、新技术成果，为我国的国民经济建设，科学技术的发展，国防高新技术的提升做出了贡献。

1. 研发能力差，可以说没有资金的投入或只有少量资金的投入。即使是所谓的新产品研发，也只是走边接单，边设计，边生产的模式，在某种程度上造成了设备性能的不可靠和工艺的成熟，给客户的使用带来了隐患。国外的同行在研发上投入大量的资金，进行关键件、基础件的研制，进行工艺的摸索和固化，形成了某一产品或某一领域的优势。待我们进行研发时，也只能跟在别人的后面跑，更谈不上原创型，当快要成熟或市场上形成一定竞争力时，别人又有长期研发成功的产品推向市场，形成了竞争的良性循环。

2. 技术改造滞后，老厂房、老设备、老工艺仍占主流，虽然近几年几个企业搬迁而有了改观，但整体的制造水平、工艺水平、检测水平仍较落后，与国外同行企业无法相比。旧体制遗留下来的技术改造问题，恐难在短期内予以消除。设备的陈旧、导致工艺的落后和产品水平的低下，这在行业内的每个企业几乎都存在。我国机械真空泵的整体技术并不落后，而由于工艺手段的落后导致性能低下。尽管一些厂家购置了先进的数控加工中心或专用的数控机床，但总量上仍显不足，工艺的综合能力仍赶不上国外同行。德国莱宝公司在天津的二期投入，无论从厂房设施、工作场地、制造能力、检测手段无不反映了当今世界一流水平。而我们行业内的那一家企业又能与之相比呢设备能力、工艺手段是企业最基本的竞争力所在，如果我们的企业尚停留在较原始的制造手段，企业的竞争力何在企业的今后发展何在！

3. 管理机制和模式不适应现代企业的需要。国有体制的由工厂换牌到所谓公司制建制式；家族式或进展到朋友之间的股份合作式；无不反映了作坊式陈旧的管理理念，反映了以人制代替法规制的陋习。机制性的弊端不可能促进企业的发展，现代企业三项制度的激励模式不可能在企业中予以贯彻。即使现在已经进行了股份制改造的企业，或是已经获得中国机械工业管理先进的企业，在管理上仍大大落后于西方发达国家。在日本真空行业的生产企业中，生产组织上的看板管理，产品质量上的 PDCA 管理，工作现场的洁净管理等等，无不体现了现代企业的物质文明和精神文明，体现了以人为本的科学理念。

人才问题。这是我们真空设备行业乃至整个机械工业普遍存在的共性问题。高素质开拓型的技术人员，一技之长的能工巧匠，管理独具的白领阶层，都显得匮乏和捉襟见肘。技术人员、技术工人、管理人员是支撑企业生存的三根基石，缺一不可。而在我们的企业里三种人才普遍短缺，那么就软化了企业生存的基础。就企业而言，市场的拓展靠产品，产品的开

发靠人才，人才的开发靠环境（政策、待遇），在这个链条中，人是第一位的，有了人就有了产品，有了产品就有了市场。在发达国家的企业里，白领员工的学历水平正在逐年缩小，白领员工的素质普遍提高。在我国，大学本、专科毕业的学生中有多少人去开机床虽然有的企业招人中明显规定某某学历为当工人岗而设，但落实到岗或在岗位上留下来长期奉献的能有几人为了企业的发展与生存，真空设备行业在困难的状况下仍以不薄的待遇在不断地吸纳大学毕业生，用以充实技术人员队伍和企业的延续。然而在扩招以后的大学毕业生中，综合素质普遍低下，多于待遇，少于奉献，多于口头，少于实践的现象普遍存在。一台电脑、一门外语就是他学业的全部。一个机械工院校毕业的学生，连起码的机械加工基础知识都不懂，这就反映了我们教书育人中存在的问题。在我们企业中，近几年也来了许多大学生，但也走了一些人，留下来的人有的已成了骨干，走的人自认为在行业中练了几年把式，但社会的认可度如何大家自有公论。真正在大学学真空专业毕业后从事产品研发的，充其量不足25%，这就给真空设备行业基础人才的积累带来了隐患。大家都去做流通，大家都去做代理，研发这种艰难的工作谁去干技术的提升靠人才，靠人才的综合素质，靠高素质的技术团队去实现。目前仍奋斗在真空产业研发岗位上的技术人才，是真空设备行业发展的希望，是中国民族工业发展的希望。我们这个队伍虽目前仍显得单薄，但经过大浪淘沙，留下来的都是金子。随着时间的推移，人才的问题将会有好的转机。

<http://info.wujin.hc360.com/2011/08/041006385822-2.shtml> Top↑

### 三、 企业资讯

#### 1. 格力空调合资变全资 渠道整合之路再启

天津规模最大，集体验、销售和服务功能为一体的格力空调旗舰店8月6日正式开业，天津盛世欣兴格力贸易有限公司总经理谢斌站在偌大的门店前显得踌躇满志。

可熟悉格力的人都知道，多年来，格力电器的天津销售公司是天津渤海格力电器营销有限公司（以下简称‘渤海格力’），同一个城市，并存两家分公司性质的机构，这是否意味着格力曾经赖以发展、引以为豪的‘股份制区域性销售公司模式’将要做出调整呢？

“盛世欣兴是格力电器全资成立的销售公司，原来的渤海格力是公司与经销商合资成立的，现在两家公司并存，为了完成平稳过渡。”盛世欣兴市场部负责人表示。

8月1日是空调行业新财年的开始，每到这个日子，各级经销商都会忙着与上游区域销售公司签订当年的销售合同。

天津的格力经销商们也不例外，只不过这次，与他们签约的公司不再是渤海格力，而变成了盛世欣兴。

盛世欣兴工作人员张宏向新金融记者介绍，包括天津地区最大的代理公司天津市源丰实业发展有限公司在内的大大小的经销商，几乎都已转投盛世欣兴。可以不动声色，迅速将渤海格力旧部收编，盛世欣兴可谓神通广大，到底这家公司是何来头呢？

“盛世欣兴是格力电器全资成立的销售公司，原来的渤海格力是公司与经销商合资成立的，现在两家公司并存，是为了完成平稳过渡。”盛世欣兴市场部负责人表示，“其实，这也没什么大不了，在同一个地方办公，还是那些员工，卖的还是一样的产品。唯一改变的是公司的股权结构。”在新金融记者问及原来的渤海格力什么时候会解体时，盛世欣兴市场部负责人没有给出明确\*\*\*\*，只表示“两家公司目前仍处于过渡期”。

值得一提的是，2007年格力电器曾发布公告称，格力集团于2007年4月25日与河北京海担保投资有限公司签署了股权转让协议，转让其持有的格力电器股份中的8054.1万股，占格力电器已发行总股份的10%。权益变动后，格力集团仍然持有格力电器29.74%的股份，是格力电器的第一大股东。河北京海担保是由格力电器重庆、河南、河北、山东、北京、浙江、江西、湖南、四川、天津10家销售公司合资注册成立的公司。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News\\_3067963.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News_3067963.shtml) Top ↑

## 2. 宁波麦克维尔已完成去年全年销售任务

近日从宁波市场获悉，麦克维尔在市场上屡屡中标，如舟山人民医院、宁波会展中心酒店、荣安大厦等项目，截至目前已完成去年全年的销售任务，增长幅度高达80%。

2011年，宁波中央空调市场面临了新一轮的挑战，作为浙江中央空调市场的重点区域，

今年来相关项目建设已经趋于饱和，东部新区的改造也基本完成，政府项目、厂况项目同比往年都有所减少或者保持持平，而房产项目也受国家宏观调控政策收到了或多或少的影响。在此逆境中，麦克维尔逆势而上，仍然取得了较好的成绩，尤其是离心机和螺杆机，得益于以往扎实的市场基础以及产品品质的保证，在市场上的表现深入人心。

目前，余姚、慈溪等外围市场的潜力开始显现，麦克维尔相关负责人表示，将会更加重视外围市场，继续拓展渠道，树立更多的样板工程，真正发挥麦克维尔的实力。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News\\_3068058.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News_3068058.shtml) Top ↑

### 3. 同方股份：上半年建筑节能业绩微增

8月29日，同方股份有限公司(600100)发布2011年度上半年报告。报告显示，经过上半年的业务开展，本报告期内实现主营业务收入84.98亿元，实现归属于母公司所有者的净利润1.29亿元，其中，扣除非经常损益的净利润为1.41亿元，同比增长了269.52%。其中，与中央空调领域有关的建筑节能板块的营业收入为11.88亿元，同比上年同期增长6.96%。

半年报指出，2011年上半年，公司围绕“顺应国家战略，狠抓节能环保；坚持创新孵化，扶植培育公司；完善体系建设，抓好人才培养”的工作方向，一方面，积极实施技术创新和市场开拓，增效挖潜，实现了主干产业营业规模和主营业务利润的快速增长，另一方面，在新兴产业领域进一步加大对高亮度照明LED芯片产业的投入力度，全力打造从芯片到照明产品、工程实施的全线产业链，并充分利用公司在余热回用、建筑节能改造、照明节能等方面的综合技术优势，不断探索合同能源管理等新兴经营模式，开拓节能环保市场。

在建筑节能领域，公司把握市场契机，综合利用公司在空气源热泵、热回收等方面的技术优势，探索合同能源管理等新兴盈利模式，实施市场推广和产业布局。为此，公司承接了鸡西矿业集团公司矸石热电厂余热回收项目、唐山市开滦林西热电厂余热回收项目，并均采用了合同能源管理(EMC)模式实施。其中，鸡西矿业集团矸石热电厂余热回收项目系由公司对鸡西市煤矸石热电厂供暖系统进行余热回收利用改造，项目实施后，可增加120万平方米的供热面积，采暖季节约标煤1.36万吨，节能效益非常显著。

在下半年的工作中，公司将继续探索合同能源管理、BOT 等模式下的建筑节能业务，发挥公司在城市和建筑资源综合利用、冷热源、输配系统、末端设备等方面的综合优势，推动不同解决方案在实际案例中的示范性应用，形成新的业绩增长点。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News\\_3068059.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News_3068059.shtml) Top ↑

#### 4. 美的中央空调上半年斩获 45 亿领跑国内市场

国内中央空调行业看涨，上半年市场容量高达 280 亿元，同比增长超过 30%，美的中央空调以 45 亿元持续领跑国内品牌。

据艾肯空调制冷网上半年报告显示，今年上半年国内外中央空调品牌基本实现增长，大部分增长率在 15% 以内，而连续三年保持国内第一的美的中央空调增长高达 85.6%，实现行业最高增幅。业内专家认为，美的中央空调除了保持技术优势之后，其服务水平的提升是关键因素。

细化市场服务体制是美的中央空调敢于创新的精神体现。于 2004 年开始试水房地产市场，美的中央空调先后与 30 多家房地产开发商结成战略伙伴，在全国各地打造了许多精品工程，并连续多年成为“年度房地产最佳供应商”。在房地产行业取得骄人的成绩之后，美的中央空调陆续拓展轨道交通、酒店、通信、教育等行业市场，不仅配置了技术、业务、售中、售后服务团队，还为各种行业精心设计了针对性解决方案。多年来辛勤的付出终于在当年获得了应有的回报，美的中央空调在上半年的行业市场中实现了全面开花。

从去年产销分离，在全国成立 68 家分公司之后，美的中央空调今年投入 2 亿资金进行提升服务质量。据了解，目前美的中央空调在全国拥有 3000 多个服务网点，为了细化服务的专业职能，美的中央空调把服务网点分为监理点、安装点和维修点三类，并单独进行认证、培训及考评。全部通过考评的网点定位为最高级服务商，被授予“美的中央空调技术服务中心”的称号，成为了行业的“4S”服务店。

美的中央空调的服务从售前、售中、售后实现全程跟踪，对正在使用的客户还提供保修、咨询及上门服务。美的中央空调开通 24 小时免费服务热线，承诺 2 小时内响应，24 小时内

上门。今年3月份，美的中央空调为了回报用户，在业界创先推出为期三个月的免费检测与清洗活动，不仅是在保修期内还是过保的客户，只要提供清洗要求，美的中央空调都能给予满意的服务。如此全方位细致、专业的服务，让美的中央空调的客户用得更省心、更放心。

另外，在中央空调的衍生产品空气能热水机方面，美的中央空调不仅牵头为行业编制了两套国家标准和两套设计规范，还在起草空气能热水产品能效国标，规范市场秩序，保证产品上市的质量，给市场一个良好的发展环境。今年美的中央空调还首家推出空气能热水机三年包修服务，为行业服务起树立标杆。

在连续领跑国内第一品牌多年之后，美的中央空调显然有了新的目标。美的中央空调相关负责人表示，下一个目标将是行业第一和年销量过百亿。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News\\_3067764.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News_3067764.shtml)      Top ↑

## 5. 开利取得山东富尔达重要股份

2011年8月3日，中国山东---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。

作为国家高新技术企业，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。目前，富尔达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。

“富尔达已经成为中国水地源热泵市场的领导者。通过此次合作，开利将贡献我们的专业知识和技术，支持富尔达实现持续增长，在这个重要的暖通空调细分市场中为客户提供更加丰富的可持续产品和服务。”开利亚洲区总裁舒若思先生表示。

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。

热泵技术是暖通空调行业中重要技术之一，致力于实现制冷制热的节能应用。该技术将地热、地表水、污水和工业废水等自然资源作为可再生能源，用于制冷制热。在区域制冷制热中应用该技术将大幅提升能效，减少二氧化碳排放。

开利在中国的众多项目中使用了江水源热泵技术，包括 2010 上海世博会中的重要建筑。该项目与常规系统相比，每年运行节能 26%。2012 年亚洲第三届沙滩运动会将在山东海阳举办。富尔达利用自身专业优势，为亚沙会场馆区建设海水热泵站，为场馆提供高效节能、清洁环保的新型能源。

“作为推广可再生能源的技术，水地源热泵技术得到了中国政府的大力支持，并在近几年享受了多项优惠政策，”山东富尔达空调设备有限公司董事长兼总经理王福敏先生表示，“我们对水地源热泵市场的深刻理解和领先技术，加上开利强有力的整体楼宇解决方案，将为广大客户带来更加绿色和更具成本效益的楼宇运行。”

作为致力于可持续发展的整体绿色楼宇解决方案供应商，开利一直关注于通过创新的系统解决方案满足客户对于可持续和高效运行的不断增长的需求。开利强有力的可持续发展楼宇解决方案包括绿色建筑咨询和设计、高效空调系统、先进的楼宇自控系统，以及对新建和既有建筑的能源管理服务。

作为暖通空调行业的全球引领者，开利从未停止对能效和可持续楼宇解决方案的追求。开利是全球唯一一家成为美国、中国、印度、阿根廷、新加坡和法国绿色建筑协会创始成员的企业。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-8/176007.asp?hy=14>      Top ↑

## 6. 富尔达参与修订国家标准《水源热泵机组》

日前，国家标准 GB/T19409《水源热泵机组》修改会议在深圳举行，会议由合肥通用机械研究院牵头，富尔达总工程师、拥有“中国地源热泵技术推动者”荣誉的高翀高工等编委入会。会议期间，高翀总工程师结合富尔达近几年完成的数千个水地源热泵系统工程积累的丰

富经验，提出了重要的完善标准的意见和建议，得到编委们的高度重视和认可，将被综合后选入国标《水源热泵机组》中。

进入本世纪以来，随着国内水地源热泵行业的发展和相关外资的进入，急需对水地源热泵行业进行规范，富尔达作为这一行业的缔造者和领航者，与国家权威部门联手，起草制定了多个行业标准。先期有《地源热泵系统工程技术规范》，近几年有《水源热泵机组》《水源热泵机组能效标准》《可再生能源建筑应用工程评价标准》等。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-8/176873.asp?hy=14> Top ↑

## 7. 美的电器收购开利拉美业务 51% 权益

美的电器（000527）发布公告称，公司拟以收购方式实现拥有开利拉美空调业务公司 51% 的权益，开利将继续持有 49% 的权益。美的与开利双方联合经营和拓展拉丁美洲地区空调业务，本次交易金额约为 2.2 亿美元。

开利拉美空调业务是指开利公司实际管理人 UTC（美国联合技术公司）在拉美地区巴西、阿根廷、智利三个国家的空调业务，主要从事家用、商用空调的制造与销售。开利拉美业务 2010 年实现收入约 7 亿美元，净利润约 0.35 亿美元。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-8/175887.asp?hy=14> Top ↑

## 8. 英格索兰出售哈斯曼冷冻冷藏多数股权

斯沃兹，爱尔兰，2011 年 8 月 8 日——为商用、民用、工业市场创造和维护安全、舒适及高效环境的全球领导者，英格索兰公司与私人股权公司克杜瑞（Clayton Dubilier & Rice）签署协议，将哈斯曼冷藏冷冻陈列柜业务 60% 的股权售予该公司。

通过此次交易，英格索兰将获得约 3.7 亿美元现金，并保留该业务另外 40% 的股权。这些收益将被用于英格索兰自 2011 年 6 月 8 日起实施的 20 亿美元股份的回购项目，并计划于 2011 年年底前回购价值 2800 万到 3200 万美元的股份。

“此次与克杜瑞公司的交易使我们得以更好地参与哈斯曼业务今后的发展，”英格索兰全

球董事长、总裁及首席执行官 Michael W. Lamach 说，“克杜瑞公司致力于确保交易的平稳过渡，并推动哈斯曼业务的长期发展。对英格索兰来说，此次交易不仅为我们的股东带来了立竿见影的收益，也将使我们从剩余利息的资产剥离中受益。”

“作为市场领导者，哈斯曼拥有卓越的品牌声誉、勇于创新的传统，且拥有良好而长期的客户关系，以及热诚精干的业务团队和显著的生产规模优势，”克杜瑞公司的合伙人之一 Nathan K. Sleeper 表示，“这些核心优势将为哈斯曼未来的发展打下了坚实的基础。”

克杜瑞公司长期经营食品及零售业务，并致力于推动业务的持续发展；公司管理层的许多成员都在冷藏、食品及零售行业拥有丰厚的经验。正是基于上述考虑，英格索兰选择了克杜瑞公司作为此次交易的合作对象。

如设定 9 月 30 日为交易结算日，该交易将对英格索兰的财报产生以下影响：

从 2011 年第四季度起，财报将使用权益法报告公司对哈斯曼的所有权权益。股本收益将被列入持续经营业务的其他收益。

对于 2011 年第三季度及之前的财报，哈斯曼业务将由终止经营业务重新列为持续经营业务。

第三季度持续经营业务报告中将包括本次交易所产生的减值损失。

[http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News\\_3067708.shtml](http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201108/News_3067708.shtml)      Top ↑

## 9. 阿特拉斯推出新一代高效压缩机和空气干燥机

[中国压缩机网]阿特拉斯•科普柯为中国市场推出全新系列的喷油和无油压缩机，以及空气干燥机。这些新产品是公司在研发领域持续投资的成果，在可靠性、高效节能和空气质量树立一个全新的标杆。

### 新品上市

压缩空气已广泛应用于各行各业——无论行业规模大小如何。新一代产品为我们客户生产效率中三个最重要的方面带来了新的变化，这三个方面分别是：

### 可靠性

在大多数情况下，压缩机对客户的工艺流程至关重要，并且必须始终保持正常运转。新一代压缩机采用最新开发的螺杆元件和非对称的转子型线，为客户带来了最高的可靠性。此外，压缩机部件专为本地条件设计，能够承受较高的环境温度并在大气中粉尘含量较高的情况下工作。

### 高效节能

能耗通常占到压缩机生命周期成本的 75-80%，节约能源能够为用户显著节省成本，同时也大大有利于环境保护。节能也是中国第十二个五年计划所关注的重点之一。阿特拉斯·科普柯新推出的压缩机和干燥机能够通过压缩机中的高效螺杆、低压降、无泄漏排放以及许多其他功能削减能源成本。在合理的条件下，先进的变转速压缩机能够节省高达 35%的能源。压缩热回收干燥机能够节省高达 20%的能量，而能源回收系统则可将所消耗的能源进行几乎 100%恢复。公司还推出了第一台用于废水处理 (WWT) 的低压螺杆鼓风机，这些产品与许多现有系统相比可提升高达 30%的节能效果。同时我们还推出了由电动马达和天然气发动机驱动的高效压缩天然气 (CNG) 压缩机。

“测试可以证明一切。”无油空气部市场副总裁 Anil Hingorani 如是说——“现在我们有许多压缩机产品正在接受中国通用机械产品研究所 (GMPI) 的测试，其中不少已经被认证为‘节能产品’。根据中国政府公布的优惠政策，客户在购买这些通过认证的压缩机时将享受 10% 的价格优惠。”

### 空气质量

食品、饮料和医药等产品在其生产过程中需要无油的空气和氮气，以确保产品不受油污染。而电子、汽车、石油和天然气、造纸和纺织等行业的敏感工艺流程也需要无油的空气和氮气。阿特拉斯·科普柯是首家获得 Class 0 认证(根据 ISO 8573-1, 2001)的无油压缩机生产厂家，其 ZR/ZT 压缩机产品系列通过了德国 TÜV 检测认证。作为 ZR/ZT 压缩机产品系列在中国市场的补充，此次公司还推出了 ZR 氮气版压缩机。而针对油污、灰尘和水含量有特殊空气质量要求的其他工艺流程，公司还提供新型节能干燥器和过滤器。

“阿特拉斯·科普柯集团在中国的历史可以追溯至 85 年前，早在 1926 年，我们便推出了第一台阿特拉斯·科普柯设备。我们在中国的长期发展见证了集团在这里所作出的重大投资，

目前我们在中国拥有 13 家工厂、18 家公司以及 4500 多名员工。”无油空气部门总裁 Chris Lybaert 表示。“本次新产品推出是长期合作的一座新里程碑。我们的技术将帮助我们客户的生产更有效地运行，并帮助他们实现环保责任。这是阿特拉斯•科普柯致力于可持续生产力的一大明证。”

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2011/0831/60250.html>      Top ↑

## 10. 英格索兰通过国家发改委第三批节能服务公司备案

[中国压缩机网]上海,2011年8月22日——为商用、民用、工业市场创造和维护安全、舒适及高效环境的全球领导者,英格索兰日前宣布,其旗下的英格索兰特灵节能服务(上海)有限公司已正式通过了国家发展与改革委员会(以下简称“发改委”)的第三批备案。这不仅标志着英格索兰在今后开展的符合条件的合同能源管理项目中得以申请国家财政奖励资金及相关税费减免等扶持政策,还能在全国范围内以“英格索兰特灵节能服务(上海)有限公司”为业务平台,全面负责英格索兰在中国开展的所有合同能源管理业务及相关项目执行,为客户提供便利、创造价值。

为响应政府推进合同能源管理业务的号召,英格索兰集中其属下包括工业技术、温控系统技术在内的多个业务部门的相关市场和技术力量组建了专业、全面的节能服务公司,旨在进一步整合公司在节能服务的内部资源,以全新的统一形象面向市场,为客户提供专业、全面、便利和可靠的节能服务。节能服务公司提供的服务将包括中央空调系统、压缩机系统、热水系统等多系统、集成式的整合节能解决方案。

“此次通过国家发改委的节能服务公司备案,是英格索兰公司在推进公司合同能源管理业务中所取得的突破性进展,”英格索兰全球副总裁、中国总裁宋振宁先生表示:“通过长期的积累,公司已经建立了专业的团队,积累了丰富的项目经验和技術储备,更在客户市场和行业中树立了良好的口碑。新成立的英格索兰特灵节能服务(上海)有限公司将整合公司的所有优势资源,通过新的体制持续推进英格索兰在合同能源管理领域的业务发展,并持续提升我们的专业影响力。”

英格索兰压缩机和特灵空调品牌在节能服务行业内有着丰富的经验和广泛的业务基础。早在 2005 年,特灵空调已承接了第一个节能分享型的合同能源管理项目——为上海华虹 NEC 电子有限公司提供“冬季冷却水热回收”的系统节能改造。截至 2010 年年底,上述两大品牌旗下的团队总共完成了 20 余个跨市场、跨系统的节能服务项目,每年为客户节约能耗超过 1 万吨标准煤。其中,上海华虹 NEC 电子有限公司热回收节能改造项目、上广电 NEC 液晶面板有限公司冷冻机房的节能改造、上海克虏伯不锈钢有限公司压缩空气系统集中控制节能改造项目、上海白玉兰烟草机械有限公司压缩空气系统管网优化和变频控制节能改造项目等纷纷入选《上海市合同能源管理示范项目》、《上海市十大重点节能工程案例汇编》、《上海市电机系统节能技术汇编》等市政府节能宣传材料。此外,特灵空调还荣膺“上海市“十一五”节能减排贡献先进集体”称号;而上海英格索兰压缩机有限公司也在 2007 年获选“上海市节能协会-合同能源管理专业委员会会员”,并于 2010 年入选“上海市节能服务机构备案企业”。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2011/0824/60201.html>      Top ↑

## 11. 德斯兰压缩机公司入选中国机械 500 强企业

[中国压缩机网]不久前,新一轮中国机械 500 强名单揭晓,德斯兰压缩机(上海)有限公司榜上有名,荣列第 495 位。这是德斯兰首次入选该榜单,同时也成为压缩机企业进入 500 强的代表性企业。

2011 年《中国机械 500 强研究报告》暨《世界机械 500 强》发布会于 7 月 26 日在北京隆重举行,其中上汽、东风汽车、一汽分别位居《中国机械 500 强研究报告》前三名。同时发布的 2011 年《世界机械 500 强》中,有 81 家中国机械企业入选。此次活动是由中国机械工业企业管理协会主办,机械工业经济管理研究院和世界经理人集团联合承办。

此次《中国机械 500 强研究报告》依然采用世界企业实验室(World Company Lab)按国际惯例设计的企业竞争力评测模型(CVA),对企业的销售收入、利润总额、资产利润率、增长率等数据,结合行业差异、声望指数等因素进行综合分析研究。世界企业实验室(WCL)是由诺贝尔经济学奖得主罗伯特-蒙代尔(Robert Mundell)教授担任主席的世界经理人集团

(icxo.com)旗下的产业政策、企业管理和竞争战略研究机构。

中国机械工业企业管理协会理事长孙伯淮发布报告说,共有来自包括通用设备制造、交通运输设备制造、电气机械及器材制造、专用设备制造、仪器仪表及文化办公用机械制造、金属制品、综合类等在内的七个行业的 500 家企业入选,其中入选行业最多的是通用设备制造业,共有 142 家,占据 500 强的 28.40%;交通运输设备制造业共有 133 家企业入选,占 26.60%,电气机械及器材制造业有 121 家,占 500 强企业的 24.20%。其中,潍柴控股、新疆特变电工及陕汽集团成为本年度表现最佳企业。

2011 年《中国机械 500 强研究报告》是继 2003 年首次发布以来的第九届。中国经济发展的不平衡决定了中国机械行业发展状况的不平衡,同样也决定了机械企业 500 强在地域分布上呈现的很大不平衡,除西藏外,全国有 30 个省、自治区、直辖市的机械企业进入 500 强。企业数最多的 4 省市是浙江、江苏、上海和山东,属于华东地区的共 263 家企业,占 500 强比例为

52.60%,其中浙江有 80 家企业入选,江苏有 70 家企业入选,而上海和山东分别有 40 家、36 家企业入选。

出席 2011 年度《中国机械 500 强》发布活动的领导有:全国政协常委,原机械工业部部长,中国机械工业联合会会长于珍、中国机械工业企业管理协会名誉理事长孙祖梅、工信部产业政策司副司长辛仁周、中国机械联合会副会长,中国机械工业企业管理协会理事长孙伯淮、中国机械工业企业管理协会副理事长,秘书长李玲、机械工业经济管理研究院副院长史仲光、中国机械工业企业管理协会高级顾问徐家富、机械工业经济管理研究院副院长徐东华以及中国机械工业企业管理协会高级顾问王春等,德士兰压缩机(上海)有限公司董事长兼总经理余小明先生应大会邀请参加了本次颁奖大会。

会后,德士兰董事长余小明表示,企业进入 500 强是企业努力成长的表现,希望更多的同行一起参与进来,共同提升机械产品的民族意识,使中国机械屹立在世界的先进水平线上。作为企业,我们要努力提升企业自身水平,服务好客户,回报社会是企业最大的社会责任。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2011/0822/60167.html>

Top ↑

## 12. 三星电子计划今年年底前大幅削减液晶电视面板产量

韩国媒体周二报导称,韩国三星电子计划今年年底前将液晶电视面板月度产量削减五分之四,将部分生产线改为生产平板电脑和笔记本电脑显示面板。

眼下全球面板生产商处境艰难,因经济前景不确定性加剧,压制消费者对电视和电脑的需求。

韩国经济新闻的这则报导未引述消息来源,称三星电子计划今年年底前将电视面板月产量由 100-130 万块削减至 20-30 万块左右。

报导称,三星还打算将部分电视面板生产线改为生产平板电脑和笔记本电脑面板。

[http://www.semi.org.cn/fpd/news\\_show.aspx?ID=3236&classid=2](http://www.semi.org.cn/fpd/news_show.aspx?ID=3236&classid=2) Top ↑

## 13. 京东方上半年亏 12 亿 三季预亏超 20 亿

上半年巨亏 12 亿元!对于很多上市公司而言,这样的亏损额几乎是无法想象的,但是对于去年就已经亏损 20 亿元的京东方来说,却似乎是在情理之中。然而,在多笔大额投资开始陷入僵局之际,京东方又在继续亏损的今天提出了总额高达的 220 亿元投资计划。面对这一笔惊人的投资,不少业内人士惊呼“烧钱大王”再出惊人之举。

京东方三季报预亏超 20 亿

正如此前预测的那样,京东方在上半年还是没有逃脱亏损的命运,并且似乎在亏损的深渊中越陷越深。

今日披露的中报显示,京东方上半年实现营业收入 49.40 亿元,同比增长 18%,归属于上市公司股东的净利润为-12.15 亿元,较去年同期 5.41 亿元的亏损额有明显的扩大;每股收益也滑落至-0.09 元。

京东方表示,在行业持续走低和企业快速成长同步进行过程中,公司同时面临着北京 5 代线小尺寸改造、合肥 6 代线快速爬坡、北京 8 代线建设运营及人员急剧增加、产品和工艺技术投入不断扩大等诸多压力。然而,更令投资者感到担忧的是,由于主要液晶面板产品价格继续下滑,已经产生较大亏损的京东方 A 预测第三季度亏损额在 21 亿元-23 亿元,而这



一亏损额已经超越了去年全年的 20 亿元的亏损。

[http://www.semi.org.cn/fpd/news\\_show.aspx?ID=3235&classid=2](http://www.semi.org.cn/fpd/news_show.aspx?ID=3235&classid=2) Top ↑

#### 14. 尚德集团公布第二季度 2.595 亿美元亏损额

全球最大的电池板制造商尚德集团 (Suntech Power, NYSE: STP) 日前公布了其第二季度 2.595 亿美元的亏损额, 尽管其营业收入的增长要高于其预期。

较强的出货量为整个季度带来了 8.307 亿美元的收益额, 比去年同期的 6.251 亿美元和分析师们所预计的 7.9973 亿美元均高出许多。

然而, 这一业绩仍低于第一季度的 8.77 亿美元的业绩, 尚德集团表示, 出现这一现象的原因是由于光伏补贴额下调和业内产品价格下跌所带来的不确定因素所引起的。这些因素同样也影响到了第二季度的利润, 公司的利润值由第一季度的 1.827 亿美元大幅跌至 3370 万美元, 而这一数字在去年同期为 1.233 亿美元。同时, 本季度的毛利润率为 4.1%, 而这一数字在上一季度和去年同期分别为 20.8% 和 19.7%。

而对公司业绩影响最大的事情是终止与 MEMC 公司长期合同所带来的 2.119 亿美元结算资金。尚德集团同时还受到与 CSG Solar 公司类似合同终止的影响而产生了 1380 万美元的损失。

“在具有竞争力的市场环境下, 公司的核心业务仍旧表现良好。凭借 48% 的出货量年度增长, 我们完成了出货量目标, 并继续提高公司在美洲和其他新兴太阳能市场内的地位。”尚德集团总裁兼首席执行官施正荣先生表示, “对于未来, 我们预计市场环境将在未来的几个季度内保持目前的较高的竞争强度。”

对于第三季度, 尚德集团预计光伏产品出货量将提高 15%, 在第二季度公司的出货量月份同比上涨了 2%, 年度同比上涨了 48%。对于整个 2011 年财年来说, 尚德集团预计将至少实现 2.2GW 的出货量, 并获得 32-34 亿美元的收益额。

尚德集团同时还计划在 2011 年年底将硅片产量提高至 1.6GW。因此, 2011 年全年公司的资本支出激昂在 3.4-3.6 亿美元之间。尚德集团将为其电池和组件的产能在 2.4GW 的水平

上。

[http://www.semi.org.cn/pv/news\\_show.aspx?ID=9280&classid=7](http://www.semi.org.cn/pv/news_show.aspx?ID=9280&classid=7) Top ↑

## 15. GT 先进技术公司收购 Confluence 太阳能公司

GT 先进技术公司 (GT Advanced Technologies Inc.)，就是以前大家所熟知的 GT Solar 太阳能公司，已经收购了 80 亿美元的 Confluence 太阳能公司。

通过这次收购，GT 公司已经获得 Confluence 公司的晶体生长技术生长技术 HiCz Czochralski (CCZ)，并希望以此技术帮助降低生产成本。收购协议达成时，GT 需向 Confluence Solar 太阳能公司股东支付 6000 万美元现金以及 2000 万美元的现金获利能力支付计划。

GT 表示，通过过这次收购，将为 GT 的太阳能产品组合新增一项创新技术，与其开发下一代晶体生长解决方案的策略吻合，并以此降低太阳能成本。凭借 Confluence 的 HiCz 技术，生产单晶硅的成本预计低于采用传统提拉法生产单晶硅的成本，该技术可实现用于下一代电池结构的先进材料的灵活生产。

GT 的主要目标是通过推动所收购技术的实用化，成为提拉法单晶硅市场的主要设备供货商，成功打入一个新的市场。并期望于 2013 会计年度推出一项商业提拉法单晶硅设备产品组合。

此外，GT 还宣布，预计于第二季度末推出 MonoCast 生长技术，该技术将提升其业界领先的定向凝固制程中所生产的材料质量，并让客户从 GT 的 DSS 多晶硅熔炉的投资中受惠。

[http://www.semi.org.cn/pv/news\\_show.aspx?ID=9319&classid=2](http://www.semi.org.cn/pv/news_show.aspx?ID=9319&classid=2) Top ↑

## 四、 关于汉钟

### 1. 2011 年汉钟精机产品推广会重庆站完美落幕

(2011-08-25 慧聪网)

慧聪暖通空调制冷网 2011 年 7 月 2 日，由汉钟精机主办，重庆制冷协会协办的上海汉

钟精机股份有限公司产品推广会在重庆拉开序幕。此次产品推广会，汉钟精机聚集重庆制冷行业的新老客户朋友，为双方互相交流行业发展动向、交换行业经营经验提供了一个有效平台。这是汉钟精机深入市场第一线，持续开拓巩固西南市场，推动螺杆压缩机全面发展的又一举动。

深耕市场，了解市场，是企业长久发展的经营之道。如何才能进一步深入市场，经销商无疑是最直接、最有效的渠道。汉钟精机深知经销商对于企业产品推广、企业品牌树立的重要性，十分重视与经销商的交流和合作。今年5月份，汉钟精机把螺杆机推进新疆地区的举动深得同行好评。此次产品推广会，汉钟精机旨在进一步从经销商的需求出发，为经销商细述产品功能特点、提供优质售前、售中、售后服务，让经销商从心底感受到汉钟精机的实力与诚意。汉钟精机注重对经销商的服务，既是对经销商负责，也是对市场负责。此次产品推广会受到在场50多名经销商的一致好评。

随着经济的发展，制冷设备和技术越来越广泛地运用在国民经济和工业生产当中。无论是大型公共建筑的供热采暖、通风净化、制冷制热，还是农、渔、蓄、牧产品的冷冻冷藏保鲜，都需要制冷设备和技术来支撑。重庆直辖以来，经济飞速发展，也进一步为制冷行业带来了契机。重庆市场的巨大潜力，吸引了众多企业分羹市场蛋糕。汉钟精机以其高度的企业责任感，先进的产品技术和周到的市场服务，在重庆制冷市场深受好评，奠定了其在行业的领先地位。

汉钟精机是集压缩机的设计研发、生产制造、品质保证、销售服务各系统于一体的企业，拥有将电动机优化设计、智能化控制技术和变频节能技术等综合运用到螺杆式压缩机领域的技术能力，技术实力在全球名列前茅。汉钟精机以建立世界最先进的精密流体机电园地为愿景，不断致力于产品技术研发和改进，为成为行业的领导品牌而不断努力！

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/08/231033390292.shtml>      Top↑

## 2. 浙江开山：问题缠身路难行

(2011-08-15      东方财富网)

作为过会四个月但一直没能上市的浙江开山压缩机股份有限公司(以下简称开山股份)终于在7月28日成功招股,并将登陆创业板。公司本次拟发行3600万股A股,发行后总股本为14300万股。此次募集资金拟投向开山凯文螺杆配套项目、维尔泰克螺杆配套项目、开山压缩机整机项目、维尔泰克系统整机等项目。

开山股份一直致力于压缩机的研发、生产和销售。2008-2010年,公司分别实现营业收入72485.72万元、95314.79万元和162584.32万元;分别实现净利7490.68万元、11385.62万元和20357.56万元;分别实现基本每股收益0.62元、1.07元和1.79元。

对于早已过会但迟迟未能上会的问题,公司董事长曹克坚曾向媒体称,“我可以不上市,而且我告诉你我也不想上市”,“我四年前想上市,现在我有这4-5个亿的利润我上什么市啊”。

利润“大象”有造假嫌疑?

2010年,开山股份实现营业收入16.26亿,利润总额2.78亿元,营业收入和利润总额较上一年分别增加6.73亿元、1.13亿元,但公司包括应收票据在内的应收款项16.1万元;换言之,公司在2010年只用了16.1万元的新增应收款项,便换回了近7个亿的营业收入,这不能不让人感到诧异。

有专家在提到开山股份的销售时说,“业绩不可能有那么高,比阿特拉斯等同行国际大品牌在中国的销售业绩高几十个百分点,明显是一套销售人马、一个产品、几个牌子再转换交易,没有相对的独立性。”

据媒体报道,2008-2010年开山股份子公司开山凯文螺杆营业收入利润率为47.63%、47.69%、45.16%,而阿特拉斯营业收入利润率分别仅为6.48%、0.42%、4.2%。

这个巨大的差异合理吗?

记者将开山股份母公司开山控股对外公布的资产、收入、利润数据与开山股份招股说明书披露的相关数据加以对比,发现开山股份改制基准日的净资产数据与招股说明书披露的数据基本相符,而2007年-2009年1-5月的收入、利润数据则与开山股份母公司开山控股利润表较为接近,其相关数据应为对母公司历史经营状况的陈述。

但令人奇怪的是,对比发现,此前开山控股公开披露的2008年、2009年1-5月的营业收入、利润规模,与开山股份招股说明书的申报数据相差甚远。在新闻报道中,开山控股披

露开山股份 2008 年的营业收入、税后净利润分别为 5.03 亿元、7619 万元。

但招股书却显示，开山控股 2008 年营业收入只有 4.26 亿元、5,626 万元，较披露的收入、利润规模分别缩水了 7700 万元和 1993 万元。

开山控股披露，开山股份 2009 年 1 至 5 月份实现税前利润已超过 6500 万元，但公司母公司利润表却显示，2009 年开山股份全年税前利润只有 6134 万元。开山股份在招股说明书中声称，公司的生产经营不具季节性；也就是说，在下半年，开山股份至少能够实现和上半年差不多的利润。

那么，开山控股披露的开山股份历史经营数据，为什么会与其申报的财务数据存在如此之大的差距？记者试图联系开山股份董秘了解具体情况，但公司工作人员称：“董秘在出差。”

#### 营收大增、应收款项却未增

作为国内上市企业，汉钟精机因为和开山股份生产同类产品而造成了竞争关系，而开山股份比汉钟精机 2010 年营业收入同比增长 68.91%，净利润同比增长了 83.68%，但公司应收账款却同比增加了 76.65%。汉钟精机对 2010 年市场竞争格局的描述为：“随着国内市场开放程度的逐步提高，一些国际知名品牌厂家纷纷进入国内市场，特别是近年来一些国际知名品牌厂家，凭借其成熟的技术优势和雄厚的资金优势以及市场推广策略，占据了相当市场份额，加之今年原材料价格的异常波动、人民币升值、劳动力成本增加等因素的影响，公司所处的竞争环境更趋激烈。”

然而，开山股份对其应收款项变动趋势的解释却为，“2010 年，公司在市场销售形势较旺的情况下，进一步加大货款回收力度，同时增加采用银行承兑汇票结算方式。截至报告期末，公司应收账款账面余额较期初下降 2577.01 万元，应收票据较期初上升 2500 万元，应收款项余额较上年基本持平。”

记者联系到汉钟精机的证券代表吴兰，她告诉记者：“开山股份即将上市的消息我们也看了，它的招股说明书我们也研究过了，应该说他们的毛利率和盈利水平都高于我们这个行业的平均水平，至于原因，我也不清楚，我想可能是他们公司有更好的办法吧。”

在谈到同行业竞争这个问题上，吴兰表示：“按照开山股份募集资金的用途，只用募集 10 个亿就够了，但它募集了 20 多个亿，超募 10 多亿。我们公司上市的时候只募集了 3 个

多亿，开山股份有 10 多个亿的超募资金，想做什么都很容易，我们是没法比的。在产品竞争上，我们两家一直是行业里的竞争对手，就空压机这块，他们的销售份额就比我们多，但其他产品可能不如我们。”

据业内人士介绍，开山股份与汉钟精机同处于一个大的行业，市场竞争激烈程度并不比汉钟精机轻松，甚至激烈程度更强，但开山股份却创造了营业收入大幅增长、应收款项却未同步增长的“奇迹”。

<http://finance.eastmoney.com/news/1354,20110812155510070.html> Top↑

### 3. 上海质监抽查结果 5 批次空气压缩机产品不合格

(2011-08-17 中国质检网)

中国质检网消息 近期，上海市质量技术监督局对上海市生产的空气压缩机产品质量进行了专项监督抽查。本次抽查了 49 批次产品，经检验，不合格的为 5 批次。

本次监督抽查依据 GB22207-2008《容积式空气压缩机安全要求》、GB/T3853-1998《容积式压缩机验收试验》等国家标准及相关标准要求，对下列的项目进行了检验：容积流量、机组输入比功率、容积流温度、润滑油温度、噪声、机械振动、压力控制、电气绝缘电阻、电气耐电压强度、防护装置、铭牌、标志、使用说明书、能效标识。

抽查中发现，2 批次产品机组输入比功率不合格。机组输入比功率指空气压缩机在规定的排气压力下通过特定喷嘴的空气流量时的消耗功率与容积流量的比值，是非常重要的能效指标，该参数越低节能效果越好。机组输入比功率不得高于国家强制标准和能效标识等级的要求。

此外，1 批次产品容积流量不合格；2 批次产品未标注能效标识，不符合《能源效率标识管理办法》。

空气压缩机是列入国家工业产品生产许可证发证产品目录的产品。本次抽查上海生产企业 55 家，实际抽到产品的有 49 家，另有 6 家企业由于停产原因未抽到样品。

2011 年上海市空气压缩机质量监督抽查合格产品

受检产品	商标	规格型号	生产日期/批号	生产企业(标称)	受检企业
螺杆式空气压缩机	DL0L 德莱奥兰	GRF-30A-8	2011.5/11052075	上海盛怡压缩机有限公司	上海盛怡压缩机有限公司
空气压缩机	EASTWELL	EWA-11A	2011.3/WA110311.682	上海东方威尔压缩机有限公司	上海东方威尔压缩机有限公司
螺杆式空气压缩机	东方	OLG-75A	2011.03/10075124	上海东方压缩机厂有限公司	上海东方压缩机厂有限公司
螺杆空气压缩机	神龙	SL22F	2011.3/20110128	上海神龙企业(集团)有限公司	上海神龙企业(集团)有限公司
螺杆式空气压缩机	浪潮	OGLC-18.5A	2011.4/10083146	上海浪潮机器有限公司	上海浪潮机器有限公司
空气压缩机	博群	W-1.0/7	2011.3/LX110102A1	上海博群机械工具公司	上海博群机械工具公司
煤矿用螺杆式移动空气压缩机	AIR-TEC	MLGF 19.2/8-110C	2011.3/M4211CU023	上海埃尔特压缩空气系统工程技术有限公司	上海埃尔特压缩空气系统工程技术有限公司
螺杆空气压缩机	SIRC	V-37.8	2011.5/M00375	上海英格索兰压缩机有限公司	上海英格索兰压缩机有限公司
单螺杆空气压缩机	FEHE	FHOGD-90F-16.0/8	2011.4/20110472	上海飞和实业集团有限公司	上海飞和实业集团有限公司
空气压缩机	亚钛	W-0.63/8	2011.4/20110423	上海亚钛空气压缩机制造有限公司	上海亚钛空气压缩机制造有限公司
螺杆式空气压缩机	盛伟慧科	SCK-15A	2011.5/1105035	上海盛伟慧科实业有限公司	上海盛伟慧科实业有限公司
空气压缩机	施盛	W-1/8-5	2011.5/2011504	上海施盛机械制造有限公司	上海施盛机械制造有限公司
无油滑片式增氧机	airse	WHP-2.2	2011.4/2001	上海风根压缩机有限公司	上海风根压缩机有限公司
螺杆空气压缩机	BOGE	S29-2	2011.2/C100161	博格(上海)压缩机有限公司	博格(上海)压缩机有限公司

				公司	机有限公司
螺杆式空气压缩机	Gardner Denver	BLE11-7.5A	2011.3/DN20110095002	登福机械(上海)有限公司	登福机械(上海)有限公司
螺杆式空气压缩机	UNITED OSD	UD22A-8C	2011.3/110220085	上海优耐特斯压缩机有限公司	上海优耐特斯压缩机有限公司
空气压缩机	AIRPSS	ARP18A-10	2011.3/01810278	上海爱尔普压缩机有限公司	上海爱尔普压缩机有限公司
螺杆式空气压缩机	SUCCESS ENGINE	SE22A-8	2011.3/100220920	上海中行健压缩机有限公司	上海中行健压缩机有限公司
螺杆空气压缩机	Unical Air	GS30A-8	2011.3/UMEC-1103004	优尼可而机械(上海)有限公司	优尼可而机械(上海)有限公司
螺杆式空气压缩机	Schneider	SRC-50SA	2011.3/20651103088	上海施耐德日盛机械(集团)有限公司	上海施耐德日盛机械(集团)有限公司
螺杆式空气压缩机	博莱特	BLT100-8	2011.3/CNZ201771	博莱特(上海)压缩机有限公司	博莱特(上海)压缩机有限公司
往复微型活塞空气压缩机	德哈哈	W-0.6/7	2010.12/1011189	上海德哈哈螺杆压缩机有限公司	上海德哈哈螺杆压缩机有限公司
螺杆式空压机	康可尔	KG-150A	2011.4/C1110201-G150A-AA1030	上海康可尔压缩机有限公司	上海康可尔压缩机有限公司
螺杆式空气压缩机	德励	DL-150A	2011.4/C1110205-G150A-AA1030	上海德励压缩机有限公司	上海德励压缩机有限公司
螺杆式空气压缩机	OSG	E-22A	2011.4/E1103034022D	上海欧仕格压缩机有限公司	上海欧仕格压缩机有限公司
螺杆式空气压缩机	R1CH	R1CH-OG 18A	2011.4/101213134	上海瑞其斯机械制造有限公司	上海瑞其斯机械制造有限公司
喷油双螺杆压缩机	/	LA132-0.8	2010.8/201008005	上海兰佛希压缩机有限公司	上海兰佛希压缩机有限公司
螺杆式空气压缩机	阿托勒斯	RC-18K	2011.4/10121313	上海阿托勒斯螺杆压缩机	上海阿托勒斯螺杆



				有限公司	压缩机有限公司
螺杆空气压缩机	DESRAN	DS12-50A	2010.12/1006504	德斯兰压缩机(上海)有限公司	德斯兰压缩机(上海)有限公司
螺杆空气压缩机	昌盛	CS-75	2011.4/1008101	上海昌盛压缩机厂	上海昌盛压缩机厂
微型往复式空气压缩机	熊猫	V-0.17/7	2010.11/1011083	上海熊猫机械集团通用设备有限公司	上海熊猫机械集团通用设备有限公司
<b>螺杆式空气压缩机</b>	<b>HANBELL</b>	<b>LGFD-5.4/10</b>	<b>2011.04/IN37212024</b>	<b>上海汉钟精机股份有限公司</b>	<b>上海汉钟精机股份有限公司</b>
螺杆式空气压缩机	佳力士	OG37F	2011.3/11035679	上海佳力士机械有限公司	上海佳力士机械有限公司
螺旋式空气压缩机	维肯	UT-50A	2011.4/UT110414T	上海维肯压缩机有限公司	上海维肯压缩机有限公司
喷油螺杆空气压缩机	康普艾 compare	L250-10A	2011.3/250-10A/118b	上海康普艾压缩机有限公司	上海康普艾压缩机有限公司
螺杆式空气压缩机	KOBELCO	AG280A-15	2011.3/C4GB3256	神钢压缩机制造(上海)有限公司	神钢压缩机制造(上海)有限公司
螺杆空气压缩机	复盛	SA22A	2011.3/SS311187HEP	复盛实业(上海)有限公司	复盛实业(上海)有限公司
移动式螺杆空气压缩机	复盛埃尔曼	PES 355	2011.3/A1103000079	上海复盛埃尔曼机电有限公司	上海复盛埃尔曼机电有限公司
螺杆空气压缩机	Firstair	FE 15A	2011.3/AE015100116	上海爱森思压缩机有限公司	上海爱森思压缩机有限公司
螺杆空气压缩机	宇盛	YSB22AC-0.8	2011.1/1101002	上海宇盛压缩机机械有限公司	上海宇盛压缩机机械有限公司
微型往复式空气压缩机	/	W-0.90/7	2011.5/1105072	上海友广机械制造有限公司	上海友广机械制造有限公司
空气压缩机	捷豹	W-0.63/8	2011.3/2011030221	上海捷豹压缩机制造有限公司	上海捷豹压缩机制造有限公司
微型空气压缩机	聚才	AV3208	2011.3/111264	上海聚才机电有限公司	上海聚才机电有限公司

					公司
螺杆空气压缩机	信然	XR-135A-8	2011.3/112500007	上海信然压缩机有限公司	上海信然压缩机有限公司

注：排名不分先后

2011年上海市空气压缩机质量监督抽查不合格产品

受检产品	商标	规格型号	生产日期/批号	生产企业(标称)	受检企业	不合格项目
空气压缩机	乐高	W-0.25/7	2011.3/170310130	上海乐高压缩机有限公司	上海乐高压缩机有限公司	机组输入比功率
螺杆式空气压缩机	/	SCR20M-8/SKT	2011.4/SW809524	上海斯可络压缩机有限公司	上海斯可络压缩机有限公司	容积流量
螺杆空气压缩机	ELANG	ERC-25SA	2011.4/11018008	上海绿的科技有限公司	上海绿的科技有限公司	机组输入比功率
空气压缩机	/	W-0.9/7	2011.4/201104	上海国厦压缩机有限公司	上海国厦压缩机有限公司	能效标识
螺杆压缩机	罗德康普	LGFD-0.95/0.8	2011.4/1012038	上海罗德康普螺杆压缩机有限公司	上海罗德康普螺杆压缩机有限公司	能效标识

停产生产企业名单

企业名称	所属区县	未抽查原因
上海通来萨普螺杆机械有限公司	浦东新区	停产
上海燕盛空气压缩机有限公司	闵行区	停产
上海倬纬机械设备有限公司	嘉定区	停产
美嘉机电(上海)有限公司	嘉定区	停产
上海艺力空压机制造有限公司	嘉定区	停产
上海黎晨压缩机有限公司	嘉定区	停产

<http://www.cqn.com.cn/news/xfpd/ccgg/dfcc/2011/456017.html>

Top↑

4. 基金第二梯队重仓股曝光(名单)

(2011-08-26 新浪财经)

基金季报中披露的前十大重仓股是该基金按照持股市值排名的前十大个股,而基金持有的那些市值本身较小、但持股数占已流通 A 股比例较大的个股却进入不了前十大。于是在基金中报公布时,这些第二梯队重仓股便浮出了水面。据统计,目前共有 15 只个股为非前十大的重仓股(持股比例在 5%以上),华邦制药为比例最高的个股,11 只基金持股 1362.74 万股,占已流通 A 股比例达到 13.59%,其次为金刚玻璃、永太科技、易世达等,持股比例都达到 9%以上。(邱畅)

基金中报披露的第二梯队重仓股

代码	简称	中报持股情况				涨跌幅 (%)		收盘价(元)
		家数	持股数(万股)	占已流通 A 股比例 (%)	持股市值(万元)	上半年	7 月以来	
600503	华丽家族	3	209.69	1.47	4208.52	85.96	-11.56	17.75
600573	惠泉啤酒	2	213.98	1.40	2067.01	-21.87	4.87	10.13
002289	宇顺电子	2	67.78	1.38	1645.59	-29.66	0.62	24.43
000910	大亚科技	2	723.80	1.37	5247.52	-15.80	-8.72	6.53
600967	北方创业	4	237.49	1.37	4289.07	24.67	-1.77	17.74
300045	华力创通	1	46.52	1.37	910.95	-4.74	9.09	21.36
300138	晨光生物	1	30.00	1.30	839.26	-18.36	3.07	28.84
600998	九州通	4	195.30	1.30	2412.01	-14.41	-13.36	10.70
601158	重庆水务	5	646.86	1.29	5343.05	2.14	-11.14	7.34
002234	民和股份	2	82.65	1.29	2058.00	11.78	29.00	32.12
002132	恒星科技	2	360.85	1.25	4564.73	-19.55	-14.07	10.87
000951	中国重汽	3	340.09	1.24	6284.95	-32.21	-11.09	16.43
600307	酒钢宏兴	5	2132.49	1.22	11686.07	16.82	2.55	5.62
600470	六国化工	2	437.20	1.21	4372.02	22.88	-19.20	8.08
002138	顺络电子	2	192.84	1.16	3947.37	-26.10	-18.17	16.75
002428	云南锗业	1	93.45	1.16	4141.61	-20.41	-0.50	44.10
600422	昆明制药	3	361.78	1.15	4113.45	-17.15	39.05	15.81
600302	标准股份	1	395.58	1.14	3093.45	9.07	-15.60	6.60
002498	汉缆股份	2	85.44	1.14	1651.62	-34.92	-3.00	18.75
300074	华平股份	1	50.00	1.11	1391.96	-5.79	8.69	30.26
<b>002158</b>	<b>汉钟精机</b>	<b>3</b>	<b>238.96</b>	<b>1.10</b>	<b>5304.82</b>	<b>-25.11</b>	<b>7.43</b>	<b>23.85</b>
600545	新疆城建	2	736.60	1.09	6762.02	-3.43	-1.09	9.08
002183	怡亚通	1	900.00	1.08	6237.00	-11.49	6.35	7.37
000856	ST 唐陶	1	136.26	1.03	1269.99	3.44	4.51	9.74
600287	江苏舜天	3	431.60	0.99	3983.68	-5.41	18.96	10.98
600684	珠江实业	1	183.29	0.98	2606.38	24.96	4.91	11.48

300122	智飞生物	2	37.81	0.95	1057.48	-20.72	15.84	32.40
600867	通化东宝	5	708.38	0.91	5936.25	-22.20	9.07	9.14
601268	二重重装	4	299.66	0.91	3248.34	-12.98	-15.50	9.16
300059	东方财富	3	109.00	0.91	2516.81	-34.68	6.89	24.68
002133	广宇集团	3	302.04	0.88	1694.43	-8.86	-8.56	5.13
000860	顺鑫农业	2	384.11	0.88	6622.08	-23.15	9.16	18.82
002197	证通电子	1	120.00	0.87	1753.20	39.43	10.20	16.10
002028	思源电气	3	287.45	0.87	3935.24	-45.56	4.67	14.33
300050	世纪鼎利	1	67.41	0.85	1581.42	-30.03	-15.09	19.92
002437	誉衡药业	3	78.23	0.82	1830.51	-38.77	22.22	28.60
600517	置信电气	5	486.38	0.79	5870.59	-24.74	-9.53	10.92
600008	首创股份	5	1685.20	0.77	9538.26	-14.08	-7.07	5.26
300191	潜能恒信	1	14.80	0.74	464.41	-28.37	13.42	35.59
002225	濮耐股份	2	107.49	0.73	1394.20	62.00	-6.01	12.19
600322	天房发展	3	805.27	0.73	4276.00	18.37	-17.70	4.37
600649	城投控股	4	773.47	0.69	6280.58	2.14	-9.37	7.26
300057	万顺股份	3	104.24	0.69	1172.72	-15.34	-4.00	10.80
600689	上海三毛	1	100.00	0.66	1210.00	-1.31	-16.12	10.15
002322	理工监测	2	23.38	0.66	1094.42	-39.45	19.10	55.75
300205	天喻信息	1	10.41	0.65	325.92	-15.50	15.18	36.05
600108	亚盛集团	4	937.28	0.65	5689.28	-7.75	-1.48	5.98
000959	首钢股份	1	770.77	0.64	3406.81	0.00	0.00	4.32
002294	信立泰	1	57.40	0.63	1927.93	-24.82	5.27	35.36
002387	黑牛食品	2	37.74	0.63	650.94	-19.83	-10.14	15.50

<http://finance.sina.com.cn/money/fund/20110824/154110371859.shtml>

Top↑

## 5. 【记者即时播报】金山区枫泾镇红十字会推出“急救知识进企业”活动

金山区枫泾镇红十字会推出“急救知识进企业”活动

(2011-07-15 解放牛网)

本报讯 日前，金山区枫泾镇红十字会在位于该镇的上海汉钟精机股份有限公司，开展为期一个月的急救知识宣传教育“进企业”活动，以减少企业突发事故对员工的伤害。整个培训以保护生命健康、弘扬人道主义为宗旨，以红十字法规为依据，以急救知识、案例分析、现场演练、互帮互学为形式，以胸外按压、对口呼吸、止血包扎、伤口处理及骨折固定与移动等为内容，采取分期分批、不脱离岗位的方法，对全公司 500 名员工进行普及型、全覆盖培训，达到增强意识，掌握知识，学会自救，提升能力的实际效果。

## 6. 汉钟精机荣获“一星级诚信创建企业”称号

(2011-08-01 慧聪网)

慧聪暖通空调制冷网经上海市"企业诚信创建"活动组委会与上海冷冻行业协会审核,汉钟精机公司荣获了上海市"一星级诚信创建企业"称号。

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/07/290847379432.shtml>

[Top↑](#)

## 7. 48 只业绩预增股资金持续净流入

(2011-07-07 金融界)

相关数据显示,截至今日收盘,48 只中期业绩预增个股连续资金净流入逾 3 日。其中,累计资金流入天数最多的为海康威视(002415),持续 15 日资金净流入,合计流入资金 1.06 亿元。累计资金净流入最多的为锡业股份(000960),持续 6 日资金净流入共计 3.12 亿元。48 只资金连续流入预增股自 6 月 21 日以来平均涨幅近 15%,超远上证指数 6.6%的同期涨幅。从行业来看,这些个股集中在机械设备、电子、石化等板块。

资金连续流入中期业绩预增股

代码	简称	业绩预告类型	业绩预告摘要	资金累计流入天数 (天)	资金累计量 (亿元)	收盘 价	6月21日 以来涨幅 (%)	所属行业
002415	海康威视	预增	净利润增长 30-50%	15	1.06	41.08	19.07	电子
002556	辉隆股份	预增	净利润增长 5-10%	12	0.41	21.00	12.54	批发和零售贸易
002484	江海股份	预增	净利润增长 30-50%	6	0.24	25.70	15.77	电子

300115	长盈精密	预增	净利润增长 40%-60%	6	0.31	29.24	26.63	电子
002006	精功科技	预增	净利润增长 1907-1954%	6	1.43	62.82	19.93	机械、设 备、仪表
002008	大族激光	预增	净利润增长 55%~75%	6	1.27	13.41	21.47	机械、设 备、仪表
002309	中利科技	预增	净利润增长幅度 0-30%	6	0.30	26.47	13.12	机械、设 备、仪表
002431	棕榈园林	预增	净利润增长 60-90%	6	0.32	31.11	24.44	建筑业
002435	长江润发	预增	净利润增长幅度 0-10%	6	0.10	13.81	10.39	金属、非金 属
000960	锡业股份	预增	净利润增长 93.58%	6	3.12	30.65	18.29	金属、非金 属
002048	宁波华翔	预增	净利润增长 10%-40%	5	0.58	12.69	16.15	机械、设 备、仪表
002158	汉钟精机	预增	净利润增 15-25%	5	0.07	23.25	16.72	机械、设 备、仪表
002531	天顺风能	预增	净利润增长 30-50%	5	0.03	19.83	10.60	机械、设 备、仪表
002563	森马服饰	预增	净利润增长幅度 20-50%	5	0.20	51.21	8.38	批发和零 售贸易
002165	红宝丽	预增	净利润增长幅度 10-30%	5	0.63	16.40	17.31	石油、化 学、塑胶、 塑料

## 8. 业绩阴晴变幻 “变脸”股搅动中报行情

(2011-07-19 和讯网)

编者按：在通胀水平走高和货币政策紧缩的压力下，上市公司能否实现业绩超预期增长将成为主导 A 股市场未来走向的重要因素。如今披露大幕已经拉开，业绩变脸、高送转等“好戏”将会轮番登场，年报行情有望成为市场近期的焦点。

截至 7 月 18 日，沪深两市有 80 家上市公司发布了中报业绩“变脸”公告，其中 37 家上调业绩，43 家下调业绩。中报业绩陡然“变脸”，迅速在二级市场掀起波澜，促使相关股票出现明显分化。一方面，不少业绩超预期的股票受到投资者热捧，其股价纷纷跑赢同期大盘；另一方面，一些业绩下调的股票，则遭遇了投资者的普遍冷落。

### 37 家公司上调中报业绩

截至 7 月 18 日，沪深两市有 80 家上市公司发布了中报业绩“变脸”公告。其中，云南盐化等 37 家公司上调了中报业绩预测，占比约为 46%；西仪股份等 43 家公司则对中报业绩进行了下调，占比约为 54%。

分析人士指出，通胀高企和紧缩政策持续，对不同上市公司经营的影响很不一样，从中报业绩上调和下调公司纷纷涌现来看，高通胀正促使上市公司业绩出现快速分化。

就业绩下调的 43 家上市公司来看，订单减少、销售价格下降、原材料涨价、用工成本上升、财务费用增加是拖累其业绩的重要原因。例如，4 月 22 日西仪股份曾预告上半年有望继续盈利，但 7 月 6 日公司却意外发布了中报预亏公告。公司认为，汽车发动机连杆业务销量下滑、机床等产品订单减少和人工费用增加，可能导致公司上半年亏损约 900 万元-1200 万元。同时，4 月 2 日曾预计上半年业绩同比增长 50%-80%的拓日新能，也在 7 月 15 日发布了业绩大幅预减公告。公司指出，二季度光伏组件产品价格大幅下降和晶体硅太阳能电池毛利率下滑超预期，将拖累中报业绩同比大幅下降 60%-80%。

市场人士认为，通胀高企就好比一把双刃剑，在促使一些公司业绩大幅缩水的同时，也

让一些公司收获了意外的惊喜。与下调业绩的公司相比，另外 37 家上调中报业绩的公司，无疑显得十分幸运，其中需求上升、产品涨价、毛利率提升等，是促使这 37 家公司业绩超预期的主要因素。

值得注意的是，在以上 37 家上调中报业绩的公司中，部分公司都不约而同地与“猪”扯上了关系。例如，由于上半年猪肉价格一路走高，大康牧业的生猪养殖规模扩大，销量大幅增加，有望带动中报业绩同比增长 90%-120%，明显超出前期预测。无独有偶的是，上调中报业绩预测的正邦科技(002157, 股吧)，也是托了生猪销量增加之福。另外，借助猪价上行的东风，生产饲料的海大集团也从中分得一杯羹，其饲料产品毛利率出现提升，最终促使其中报业绩一举超出此前预期。

#### 业绩调整引发股价躁动

就中报业绩“变脸”的 80 只股票来看，其在二级市场受到的“礼遇”截然不同。一方面，不少业绩超预期的股票，受到投资者的热捧，促使其股价纷纷跑赢同期大盘；另一方面，一些业绩下调的股票，则遭遇了投资者的冷落。

例如，此前预计中报业绩同比下降 0%-30%的北新路桥，7 月 6 日发布中报变脸公告，预计上半年业绩将同比增长 0%-30%，这犹如给该股注入了一针兴奋剂，带动其股价 7 月 6 日以来累计大涨 20.65%，明显超越同期微涨 0.01%的上证综指。

不过，与上调中报业绩的股票相比，下调业绩的 43 只股票则显得比较落寞。例如，6 月 15 日三变科技发布业绩变脸公告，预计中报业绩将同比大幅下降 70%-90%，较前期明显恶化。步其后尘，7 月 14 日欧菲光、7 月 15 日通微富电也先后下调了中报业绩预测，促使投资者的失望情绪迅速抬头。在此局面下，以上 3 只股票下调业绩日至今的分别累计下跌了 6.49%、6.52%和 6.00%，与同期温和上扬的大盘形成鲜明的反差。

#### 下调中报业绩预测的部分上市公司

代码	名称	中报最新预告日期	中报最新预警类型	中报最新预警摘要	中报预计披露日期
----	----	----------	----------	----------	----------

002156	通富微电	2011-7-15	预减	下降 25%-30%	2011-8-12
--------	------	-----------	----	------------	-----------

002218	拓日新能	2011-7-15	预减	下降 60%-80%	2011-8-20
--------	------	-----------	----	------------	-----------



002548 金新农 2011-7-15 预减 下降 0%-10% 2011-8-24  
002374 丽鹏股份 2011-7-15 预亏 下降 120%-140% 2011-8-29  
002456 欧菲光 2011-7-14 预亏 下降 170%-190% 2011-8-26  
002205 国统股份 2011-7-14 预减 下降 60%-75% 2011-8-2  
002121 科陆电子 2011-7-14 预增 增长 10%-30% 2011-8-22  
002328 新朋股份 2011-7-14 预减 下降 15%-45% 2011-8-30  
002211 宏达新材 2011-7-13 预减 下降 0%-20% 2011-8-22  
600114 东睦股份 2011-7-9 预增 净利润 4000-4300 万元 2011-7-30  
002189 利达光电 2011-7-7 预亏 净利润-300 至 0 万元 2011-8-16  
002265 西仪股份 2011-7-6 预亏 下降 1200%-1700% 2011-7-28  
000680 山推股份 2011-6-25 预盈 与上年同期基本持平 2011-8-23  
002112 三变科技 2011-6-15 预减 下降 70%-100% 2011-8-25

#### 上调中报业绩预测的部分上市公司

代码 名称 中报最新预告日期 中报最新预警类型 中报最新预警摘要 中报预计披露日期

002354 科冕木业 2011-7-16 预增 增长 141.85%-147.90% 2011-8-6  
002385 大北农 2011-7-15 预增 增长 50%-70% 2011-8-26  
002009 天奇股份 2011-7-15 预增 增长 40%-60% 2011-8-18  
002089 新海宜 2011-7-15 预增 增长 50%-70% 2011-8-6  
002370 亚太药业 2011-7-15 预增 增长 20%-30% 2011-8-27  
002313 日海通讯 2011-7-14 预增 增长 50%-70% 2011-7-29  
000892 \*ST 星美 2011-7-14 扭亏 净利润约 10 万元-13 万元 2011-7-22  
002237 恒邦股份 2011-7-14 预增 增长 40%-60% 2011-8-26  
002505 大康牧业 2011-7-13 预增 增长 90%-120% 2011-8-20  
002043 兔宝宝 2011-7-13 预增 增长 50%-70% 2011-8-23  
002058 威尔泰 2011-7-13 预增 增长 60%-90% 2011-8-11

002221 东华能源 2011-7-13 预增 增长 30%-50% 2011-8-24  
002311 海大集团 2011-7-12 预增 增长 40%-70% 2011-7-28  
002470 金正大 2011-7-12 预增 增长 45%-60% 2011-8-17  
002158 汉钟精机 2011-7-12 预增 增长 50%-70% 2011-8-26  
002452 长高集团 2011-7-8 预盈 增长-10%至 10% 2011-8-24  
002053 云南盐化 2011-7-7 预增 增长 330%-360% 2011-8-20  
002307 北新路桥 2011-7-6 预增 增长 0%-30% 2011-8-25  
002572 宁基股份 2011-7-6 预增 增长 50%-60% 2011-8-2  
002074 东源电器 2011-7-5 预增 增长 60%-90% 2011-8-12  
002327 富安娜 2011-7-2 预增 增长 70%-90% 2011-8-15  
000017 \*ST 中华 A 2011-7-1 扭亏 净利润约 2800 万元 2011-8-19  
002398 建研集团 2011-6-25 预增 增长 115%-145% 2011-8-23  
002135 东南网架 2011-6-23 预增 增长 40%-60% 2011-8-23  
002253 川大智胜 2011-6-10 预增 增长 80%-130% 2011-7-14  
<http://stock.hexun.com/2011-07-19/131544358.html> Top↑

## 9. [制造]机械行业周报

(2011-07-25 证券之星)

市场表现与主要观点 7月18日-7月22日, 中信一级分类机械行业跟随大盘呈现出震荡下行的走势, 并最终以 2.50%的跌幅在中信一级行业涨跌幅排名中位列第 22 位, 跑输了沪深 300。与此同时, 机械行业整体市盈率水平也稳中有降。

从各板块的情况来看, 本周机械行业的表现与上周几近相反, 13 个子行业中仅有“制冷空压设备”和“机床工具”板块实现了小幅上涨, 而“轻工机械”和“重型机械”则以超过 3%的跌幅在行业内排名垫底。

而从估值角度衡量, 各板块的表现可谓涨跌参半, “纺织服装机械”和“仪器仪表”依旧

是行业内估值水平最高的板块,而长期作为估值洼地出现的“工程机械”和“金属制品”板块本周也未能得到有效修复。

从本周的表现来看,机械行业的震荡回落主要源于对前期基于市场情绪放松而引致的持续上涨的一种修正,如期而至的调整则再次暴露了行业中源自于基本面的驱动力的匮乏,短期内机械行业仍可能出现由主题投资、半年报预增、以及公告效应等多种因素交替驱动的局面,我们维持上周的观点,认为下周机械行业仍将维持震荡整理的格局,并基于行业自身对于宏观政策的敏感性,给予行业看淡的投资评级。

在个股推荐方面,我们维持对中期策略中看好的三一重工、郑煤机和巨星科技的长期推荐评级,并建议投资者重点关注有实际业绩支撑、具有良好半年报业绩并有望在全年保持快速增长、同时具有较高安全边际的个股,如中集集团、汉钟精机等。渤海证券股份有限公司

<http://finance.stockstar.com/JL2011072500000450.shtml> Top↑

## 10. 节能减排系列促进政策将出台 五大板块全攻略

(2011-07-30 中国资本证券网)

.....

东方证券: 节能减排金股步入价值区域

研究机构: 分析师: 周凤武撰写日期: 2011-01-27

事件:

国际在线 2011 年 01 月 25 日报道《全球 2010 年自然灾害受灾人数超过 2 亿》: 联合国国际减灾战略和灾害流行病学研究中心 24 日在联合国日内瓦办事处共同发布了 2010 年灾害统计数据, 数据显示 2010 年是近 20 年来因自然灾害死亡人数最多的年份之一。灾害流行病学研究中心提供的数据显示, 2010 年共发生自然灾害 373 起, 造成的经济损失为 1100 亿美元, 受灾人数 2 亿多人, 因灾死亡人数达到了 29.68 万人, 其中死亡人数最多的一场灾难为海地大地震, 共造成超过 22 万人死亡。研究中心还指出, 2010 年共出现了 182 起洪水灾害, 所造成的受灾人数也比往年增加了近一倍, 而这一趋势也延续至了 2011 年, 澳大利亚、巴

西、斯里兰卡等地最近都遭到了洪水袭击。国际减灾战略负责人、联合国秘书长减少灾害风险特别代表瓦爾斯特羅姆（女）表示，这些数字是令人痛心的，所有国家都受到了影响，如果不采取行动的话，无计划的城市化和环境退化将带来越来越多的自然灾害。

预期进入政策出台窗口期行业催化剂即将来临。据国际能源署数据，世界范围内燃煤已经取代石油成为二氧化碳排放第一污染源，我国二氧化碳排放量增速已经受到国际组织的一致关注。2011 年欧洲再次提高了节能标准，并极力敦促美国、中国的进一步跟进，我们认为目前可能正是政策出台的窗口期。

制冷产业链业绩超预期有望成为导火索。2007 政策主导制订了我国制冷产业的能效比标准，装备升级需求拉动以汉钟精机（行情，资讯）（002158）为首的制冷产业链的跨越式发展年均行业复合增长率超过 30%。鉴于冷链建设规划和存量需求，预测整个行业的高增长将有望持续三年以上，龙头企业在核心技术上的优势保障可能将持续超行业的高景气。我们认为该板块将有望成为市场的新热点。

合同能源管理是企业提升盈利能力的亮点。公司盈利的成长不仅来自于产品需求的持续旺盛，更重要的是通过升级商业模式提升盈利水平。我们预期相关公司的商业模式升级有望在政府的大力扶持下迅速完成，从而带领整个机械行业走向服务化同时增强企业抵御行业周期风险的能力。

... ..

<http://www.ccstock.cn/stock/redian/2011-07-30/A524598.html>

Top↑

## 11. 银河证券：汉钟精机业绩符合预期，行业处于景气周期

（2011-07-12 msn）

公司发布业绩预增公告，由于公司处于高新技术企业重新认证复审期，税率存在一定不确定性，按照 25%所得税计算，盈利：6,885 万元-7,944 万元，同比增长 30-50%；如按照 15%所得税计算，盈利：7,944 万元-9,003 万元，同比增长 50-70%。

我们的分析与判断：

### 1、中期业绩符合预期

上半年经营情况良好，预增符合我们预期，主要得益于公司在制冷压缩机的市场份额进一步提升，由 2008 年的 35%提升到目前的 40%-42%。

### 2、毛利率将回升，新产品提供新增长极

一季度毛利率同比下降 2 个点的原因在于原材料上升和产品结构的改变，我们预计今年全年毛利率可以和去年差不多持平，主要得益于转子的自产比例大大提升，下半年浙江汉声投产后，公司的自制率进一步提高，预计可以抵消原材料上升及产品结构改变的影响。

新产品干式真空泵的用途广泛，国内目前市场容量在 1-2 万台左右，处于进口替代、供不应求的状况。

### 3、消费升级、冷链行业处于景气周期

进入新世纪 [18.58 -1.59%] 以来，随着消费升级，我国农产品 [15.65 -2.86%] 储藏保鲜技术迅速发展，农产品冷链物流发展环境和条件不断改善，农产品冷链物流得到较快发展。目前，我国每年约有 4 亿吨生鲜农产品进入流通领域，冷链物流比例逐步提高，果蔬、肉类、水产品冷链流通率分别达到 5%、15%、23%，冷藏运输率分别达到 15%、30%、40%。未来还有很大的空间。

目前国内冷库大约 3 万座，只能满足 30%左右的货物需求。从行业内主要同类企业如大冷等预收款较多可以看出行业处于景气周期。

#### 投资建议：

我们初步预计 2011-2013 年 eps 为 0.84、1.13、1.35 元，三年复合增速为 29%，考虑到冷链行业的景气周期，我们按 PEG=1 给予公司估值，给予公司 12 个月目标价 32 元。（银河证券研究所）

<http://msn.finance.ifeng.com/stock/gszs/20110712/762589.shtml>

Top↑

## 12. 汉钟精机：上调中期业绩预测 看好螺杆机需求前景

（2011-07-12 新浪财经）

我们认为公司 2011 年取得高新技术企业资格认定的概率较大，全年将执行 15% 的所得税率，但中报可能仍执行 25% 的所得税率，预计中期业绩同比增长 30%-50%。预计公司 2011 年净利润将超过 1.8 亿元，归属母公司净利润同比增长接近 35%。

公司冷冻冷藏用螺杆式制冷压缩机明显受益农产品 (15.65, -0.46, -2.86%) 冷链物流发展规划。公司螺杆式制冷压缩机大致分为中央空调压缩机、热泵用压缩机和冷冻冷藏压缩机。其中冷冻冷藏压缩机 2010 年产量达到 1600 台，同比增长 60%。根据《农产品冷链物流发展规划》，2010-2015 年我国将新建 1000 万吨冷藏库，冷库库容的年复合增长率为 13.5%，有望带动冷库用压缩机的年复合增长率超过 20%。公司的螺杆式压缩机具备节能、高效的优势，符合螺杆机替代活塞机的趋势。因此，螺杆式压缩机在冷冻冷藏设备中的应用将会日趋广泛，需求增速将超过冷冻冷藏压缩机需求平均增速。我们预计公司冷冻冷藏螺杆式压缩机预计未来 3 年的年复合增长率将超过 40%。

产能逐步释放满足需求。2010 年，公司螺杆式压缩机的产能在 3.6 万台左右。我们预计公司 2011 年产能将接近 5 万台。不断释放的产能，可以满足下游对螺杆式压缩机的旺盛需求。

干式真空泵带来新的增长空间。干式真空泵方面，公司过去几年一直从事干式真空泵的维修。目前开始进入了干式泵的生产。公司凭借维修经验提供较好的售后服务，进口替代率将会逐步提升，为公司产品带来较好的前景，成为公司新的增长极。

盈利预测和投资评级：预计公司 2011 年-2013 年 EPS 分别为 0.84 元、1.14 元和 1.6 元。目标价 29.5 元，对应 2011 年 35 倍 PE，增持。

(作者: 吕娟; 王帆) — 国泰君安

<http://finance.sina.com.cn/stock/companyresearch/20110712/143810134172.shtm>

1 Top↑