

## 目录

### 一、市场动态

1. 低碳经济下大力推行绿色建筑正逢其时
2. 政策扶持 热泵板块迎投资契机
3. “合同能源管理”政策困惑亟待破解
4. 2010年空压机行业出口将面临的问题
5. 温家宝：有决心把房价保持在合理价位
6. 空调能效新标准昨日公布国家补贴将向行业龙头企业集中
7. 丰田因召回事件损失数千亿日元
8. 合同能源管理破茧 4000亿节能容量待挖
9. 合伙制股权投资机构试水一二级市场
10. 新疆跨越式发展蕴藏巨大投资机会

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. 螺杆空气压缩机国产化过程、现状及发展
2. 冷链物流行业发展环境分析
3. 中国中央空调发展趋势探析
4. 热泵空调系统 暖通空调技术发展趋势
5. 真空泵市场及其应用领域的变化和发展
6. 我国真空泵设备行业宏观发展环境分析

### 三、行业资讯

1. 盾安环境有望获核电站暖通系统总包资质
2. 世界中央空调企业排名 大金第四

3. 美的角逐进军变频离心热泵节能市场
4. 海尔中央空调：打造健康舒适的地铁空间
5. 英格索兰全球董事长访问中国
6. 德国 GHH-RAND 公司全球销售主管来红五环考察洽谈合作事宜
7. 英格索兰推出主机 5 年质保服务方案
8. EnPro Industries 完成向阿特拉斯-科普柯出售昆西压缩机
9. 同方股份：分拆上市第一股，具资产注入预期
10. 清华同方：热泵市场应规范
11. 节能环保低碳时代：中央空调暗流汹涌

#### 四、关于汉钟

1. 汉钟精机未来增长潜力十分巨大
2. 汉钟精机：节能减排提供溢价空间
3. 汉钟精机一季净利预增 5-6 倍 销售明显回暖
4. 【席位揭秘】汉钟精机：机构主导 逆势走强
5. 个股追踪：汉钟精机(002158)
6. 东方证券：世博会科技溢价值得关注
7. 东方证券力荐 6 家公司
8. 40 亿资金继续出逃主力机构逢低抄底 5 只股
9. 世博科技股展现强势(名单)
10. 中小板季报披露七成 净利同比增长 68%
11. 海通证券：汉钟精机维持“买入”评级

## 一、 市场动态

### 1. 低碳经济下大力推行绿色建筑正逢其时

当前，以绿色建筑概念为核心的政策和规划正在国内多个城市公布推行。北京市最近规定新建两限房、普通商品房、公共建筑等若使用太阳能供热，太阳能集热器利用面积超过100平方米的将享受每平方米200元的补贴；住房和城乡建设部将与深圳市签署协议共建国家低碳生态示范市；宁夏成为全国首批开展绿色建筑评价省区；广西、江苏、重庆等地也陆续建立了地方标准，绿色建筑逐步从示范性阶段步入实际操作阶段。

应该说，建筑行业特征决定了低碳型绿色建筑将是破解资源瓶颈和应对气候变化的重要抓手。当前大力推行绿色建筑是低碳经济时代抢占全球经济制高点、国际金融危机后促进经济发展、实现建筑行业产业升级的一条优选路径，具有重要战略意义。但是在现阶段，缺乏有效的激励机制和行业管理体系，使得政府运行要素和产业技术要素成为制约国内绿色建筑发展的主要因素。而开发商责任意识淡漠、设计机构的绿色建筑设计能力欠缺、绿色建筑的初成本投资不足等是次要制约因素，这些因素共同构成制约绿色建筑从“示范”走向“市场”的主要障碍。

#### 激励政策引导绿色建筑从“示范”走向“市场”

尽管推动建筑节能、发展绿色建筑已成社会共识，各地绿色建筑知道规范也相继出台，但从各地情况来看，对绿色建筑概念的认识不统一，制定标准规范脱离实际，示范工程多、实际推广少的现象普遍存在。

我国在扶持和推广节能与绿色建筑过程中缺乏有效的激励政策引导，从国际上鼓励节能建筑激励政策的经验来看，现阶段需从以下几方面采取措施推动绿色建筑发展：

一是建立完善低碳型绿色建筑评估体系。从英国、美国、日本等绿色建筑推行较为成功的国家经验来看，它们都有一套科学、完备、适合本国甚至世界行业权威代表的绿色建筑评估体系。我国虽然也出台了一些标准和技术细则，但是仍存在部分项目为评级、评星而建的现象。在建设绿色建筑的过程中，则不惜代价堆砌高技术，忽视建筑的成本和功能，违背了推行绿色建筑的初衷，究其原因在于评估体系不完善，忽视了对运营过程的综合评估。

在评估体系的标准制定上，应坚持强制与指导、理论与实际相结合的原则。在国家层面上，规定绿色建筑应该达到的总体要求，提高相关节能技术标准，降低最高能耗标准。在执行层面上，结合当地的气候、资源、经济以及社会文化特点，由地方管理部门因地制宜地制定评价标准，中央管理部门对其进行论证和评估。应充分发挥地方的积极性和主动性，少些“死规定”，避免“一刀切”。

二是从公共建筑入手启动绿色建筑市场。绿色建筑从技术开发、设计、生产、销售等各个环节，都应以市场需求为导向，才能不只是停留在“示范项目”上。初期可通过加强国家机关办公建筑和大型公共建筑建设强制执行低碳型绿色建筑标准启动市场需求，强化社会节能减排意识。对新建大型公共建筑，建立对设计方案公开透明的专家评审和社会公示制度，严格执行工程建设节能强制性标准，把能耗标准作为项目审批、核准和开工建设的强制性门槛。项目建成后应经建筑能效专项测评，凡达不到工程建设节能强制性标准的，不得进入市场。

具体来看，地方政府在前期可积极与有实力的房地产企业合作，将政府在政策推动、引导市场上的优势和房地产企业在资金、技术、人才等方面的优势相结合，试点推出一系列受市场认可的绿色建筑产品，并逐步带动其他的房企参与进来。此外，还可以引入银行保险等金融机构，通过开展绿色建筑的评价与认证工作，授予绿色建筑标签，获得这些标签的公司可以到金融机构享受信贷优惠和绿色建筑融资便利。

三是建立健全与绿色建筑相关的优惠制度，充分调动市场各方参与积极性。建议国家尽快出台对绿色建筑各环节的税收优惠政策，充分调动开发商、消费者、承租者、节能服务公司等服务系统的积极性，形成鼓励发展节能省地环保型建筑、绿色建筑的财税政策体系。从美国推动绿色建筑发展的经验来看，具体激励政策主要有税收优惠、奖励、免税、材料折扣、快速审批、特别规划许可等。只有当开发商在生产和销售绿色建筑方面，获得了实际的收益，绿色建筑才能得到较好的发展，而不是只停留在“示范项目”上。

建议针对开发商制定节能政策，包括限制性政策和激励性政策。限制性政策主要是节能法规以及与节能相关的各项设计标准。通过法律手段来明确开发商在建筑节能方面应承担的社会责任，将隐性的节能空间激发成显性的市场，进而通过市场手段促使建筑能源的合理使用。

同时，建筑节能是市场机制部分失灵的领域，建议政府在市场形成期，在财政、税收方面给予一定的激励政策。比如对达到节能能效标准的建筑减免固定资产投资方向调节税，对高能耗建筑所有者，征收能源超量消费税等。这将在很大程度上帮助企业渡过市场开拓期的难关，最终在政府政策的引导和企业的运作下，形成稳定的节能服务市场。

建筑节能市场的成熟更依赖于用户使用节能建筑的主动性，让更多的用户购买并使用节能建筑是市场形成最根本的工作。所以，政府要加强能源危机意识的宣传，加强绿色节能生活理念的宣传。还可以通过对使用节能建筑及产品的用户进行补贴。例如，可在采暖费或电费的价格上实行优惠措施，使用户因使用节能建筑或节能产品的利益在经济上得以体现。此外，可考虑通过严格的税收政策来提高用户使用非节能建筑及产品的边际私人成本，从另一

个方面来刺激、提高用户使用节能建筑的积极性和主动性，为建筑节能市场不断注入成长的动力。

四是建议国家强力推广节能服务公司模式。推进建筑节能最终需要以市场化手段取代原有的依靠行政命令，以此调动社会民间企业和金融机构推广节能技术的积极性。节能服务公司将是一个比较有代表性的方式。节能服务公司模式的最大好处是在整个项目过程中，用能企业(包括开发商以及后期用户)不需要为项目进行建设投资，这对于开发商建节能建筑是个利好。节能服务公司的收益与节能量直接挂钩，分享项目的部分节能效益，收回投资并获取利润。

据了解，目前在北京、山东、江苏等地，由当地政府和世界银行共同投资合作成立了节能服务公司进行试点，并收到了一定的效果。另外也有如西门子公司的节能中心在北京、上海等地开展节能服务业务。

当前面临的主要问题是，在现实市场中，更多的用能企业更愿意选择直接买卖节能设备的方式，而由于节能服务公司一般采用节能设备租赁和收取服务费的方式，企业往往并不信任。对此需要国家政策和地方政府予以扶持和引导。

#### 四大瓶颈阻碍低碳型绿色建筑推行

大致算来，中国的绿色建筑发展已探索十年。如果说萌动期的绿色建筑带着“贵族化”的倾向，那么发展期的绿色建筑应该呈现出标准化、产业化、系统化的特点。从产业发展规律来看，这将是下一个十年绿色建筑发展的方向。当前，缺乏有效的政府运行要素和产业技术要素是制约绿色建筑发展的主要因素，而开发商责任意识淡漠、设计机构的绿色建筑设计能力欠缺、绿色建筑的初成本投资不足等次要制约因素，共同制约着绿色建筑的发展。

#### 缺乏有效的政府运行要素导致各方参与积极性低

在房地产行业绿色发展过程中，政府作为指导者、监督者和推动者，需要通过制定合理的政策将推行绿色建筑的宏观动力真正转化为微观动力。美国绿色建筑委员会曾表示，绿色建筑评估体系(LEED)是建立在国家觉悟基础上的、市场驱动的和旨在加速推进绿色建筑开发和实施的绿色评价体系。目前来看，我国缺乏有效的成体系的鼓励政策和监管机制是导致市场各方参与积极性不高的主要原因。

对于开发商而言，由于现阶段绿色建筑尚未形成规模效应，成本相对较高，利润空间有限，加之房价处于高位，市场认知度低，开发商积极性并不高。特别是在当前我国房地产市场总体上供不应求的矛盾仍然突出的情况下，卖方市场格局主导下的大部分房地产开发商更多关注短期收益，对提升住宅品质的认识不够，推行绿色建筑的动力严重不足。即便是看好

未来市场并在国内较早推行绿色建筑的当代、朗诗集团等“先行者”，迫于推行绿色建筑的高成本压力，迟迟未能大规模推广。作为国内最早实践工业化建造楼房的万科，其董事长王石曾坦言，“住宅产业化技术不是问题，疑惑就在于成本太高，住宅产业化的成本确实比较高，每平方米的造价比传统方式高出 350 元，按万科一年 500 万平方米的开发量计算，将会增加十几个亿的开销”，并称目前万科试点推广住宅产业化主要是靠传统项目摊薄其成本。

与此同时，对于购房者来说，由于绿色建筑的建造成本通常高于普通建筑，而这部分附加成本往往会转化成用户的负担。在相关税收优惠不足以抵消掉购房成本的增加额时，绿色建筑往往只能成为高档住宅的尝试，难以赢得绝大多数市场。

从英美等绿色建筑推行较为成功的发达国家经验来看，在绿色建筑的起步阶段，政府的推动和扶持是引导市场绿色之路的重要手段。以美国为例，其绿色建筑相关产品的推广首先是从政府办公楼和公共建筑项目开始的，政府的积极支持起到了很好的示范和推动作用。此外，英美等国政府为支持绿色建筑，纷纷为本国绿色建筑的评估和实践提供财政支持和税收优惠政策，减少开发商和住户的额外支出，促使绿色建筑被社会广泛关注和认可。

因此，在绿色建筑的初创期，政府如何通过一系列制度建设，承担起市场机制尚未成熟的替代推动功能，促进和培育各种市场主体，最大限度地动员建材供应商、制造商、房地产开发企业、建筑公司、设计事务所和物业公司等积极推广绿色建筑，并从法律上支持和保护各主体的利益，运用有效的激励机制，切实降低经济成本，充分调动各方积极性，将绿色建筑全面铺开，是目前政府和行业管理者推行绿色建筑所面临的一大挑战。

产业相关技术标准不完善导致推行效果不佳。

近年来，绿色建筑的发展越来越受到国家的重视，相关评价标准、指标体系及技术导则先后出台，广西、江苏、重庆等地也陆续建立了地方标准，绿色建筑逐步从示范性阶段步入实际操作阶段。但是由于我国绿色建筑起步晚、实践经验少、基础数据不足，现有的评估标准往往偏重于对设计和建设过程的引导，使得评估结果的权威性、科学性和可靠性大打折扣。一方面，评估体系的设置主要以定性条款居多、量化数据较少，过多的主观判断很大程度上影响了评估质量。另一方面，在标准设置上，评估体系侧重建筑环境质量的评价，强调节地、节能、节水、节材等内容，忽视了建筑本身的经济性和使用的舒适性，不利于实现包括开发商和建筑使用者利益在内的绿色效应最大化，也影响到绿色建筑的推广和拓展。同时，建筑节能、节地、节水、节材和环境保护的综合性标准体系尚未建立，过分强调技术应用而缺乏对运行过程整体节能减排效果的评估，也在一定程度上也误导了市场和公众。

住房和城乡建设部专家委员会委员、北京绿色盾安建筑环境技术研究院院长史勇认为，

目前的评估体系没有充分考虑到各地区房地产市场发展程度的差异。北京、上海等发达城市开发商反映，绿色建筑评价管理办法以及绿色建筑技术细则所确定的标准过低。在实际的操作中，由于这些标准很容易达到，往往是优秀的开发商与相对较差的开发商都被这些标准划在了一个水平，“鱼龙混杂”，不能真正做到“奖优罚劣”。而对于一些经济发展相对滞后，节能减排起步较晚的地区来说，目前尚不具备按照统一标准推广的条件。当务之急是结合当地经济发展、人文、地域环境等特征建立针对性强，可行性高的低碳绿色建筑评价标准和实施细则。

#### 设计能力欠缺难以保证绿色建筑规模化推广

绿色建筑要求在建筑设计、建造及使用中充分考虑环保、节能、经济、舒适等综合因素，实现建筑与生态的协调可持续发展。清华大学建筑设计研究院绿色建筑工程设计研究所所长栗德祥认为，绿色建筑需要在方案推行前期就引入可持续发展的整体综合理念，需要采暖、通风、采光、照明、材料等所谓“辅助多工种”提前参与，在此之下，建筑设计需要全新介入。而目前无论是设计体制还是设计人员资质，与绿色建筑设计要求都还有一定的距离。

在我国，由于绿色建筑评估体系不完善，评估标准过多强调技术和部件的应用，忽视了设计环节对技术部件的集成整合效应，造成绿色建筑与节能减排目标偏离。同时，现行的体制环境对绿色建筑设计重视不够，相应的绿色建筑节能生态设计体系尚未成熟，符合要求的设计师人才相当缺乏，设计能力较为落后，是绿色建筑规模化推行的一大难题。在目前设计市场相当激烈的竞争环境下，建筑设计师为了“抢业务”“赶任务”，往往没有充分的创作时间和空间去雕琢好作品，在生存压力下难免“粗制滥造”。一旦难以调动设计师去探索和研究绿色建筑，发展绿色建筑也就丧失了最为核心的要素。

因此，现阶段“大而全”的设计院模式需要改革，多工种分开的设计体制不符合绿色建筑的要求。相比之下，专业化的设计事务所更容易发挥专业化服务的特点，能够较好地改变设计机制和程序，实现绿色建筑精细化技术服务，有望取代“大而全”的设计院成为绿色建筑的主力军。

#### 对现有建筑进行改造的初期投资不足

在实际操作层面，现有存量建筑节能改造资金的来源不稳定，使“绿色化”之路面临着巨大压力。2008年10月1日正式实施的《民用建筑节能条例》规定，对现有建筑进行节能、节电、节水等改造的资金来源，居住建筑的改造费用，由政府、建筑所有权人共同负担。为拓宽资金渠道，近年来各地积极调动产权单位、供热公司、物业公司、能源服务公司、居民业主等出资参与改造。然而，从实际推行来看，资金来源不足仍是改造缓慢的原因之一。一

方面《民用建筑节能管理规定》作为部门规章，行政约束力与法律效力有限，致使建筑节能和绿色建筑推广工作长期落后，成为薄弱的环节。另一方面，目前我国还缺乏有效的民用建筑节能激励措施。对民用建筑节能在补贴、金融、税收等方面的激励措施非常有限，民用建筑节能工作推进起来难度较大。

以热计量改造和节能改造为例，《国务院关于印发节能减排综合性工作方案的通知》提出，“十一五”期间我国要完成北方采暖区既有居住建筑供热计量及节能改造 1.5 亿平方米。住房和城乡建设部提供的数据显示，按照目前进度，到 2009 年底，全国共将完成改造面积 9323.5 万平方米，只占“十一五”总任务量的 62%。

此外，我国目前还未成功搭建起与绿色建筑项目相关的融资平台，包括从政府层面建立风险补偿机制，政府对部分绿色建筑项目融资提供信用担保等等，还处于摸索阶段。据住房和城乡建设部城市建设司司长陆克华介绍，尽管各地在努力探索融资模式，但目前多是“零敲碎打”，尚未形成有效的投融资机制。同时，中央财政资金是以“以奖代补”方式支出，主要是事后奖励，很难用于项目启动。地方财政和企业的配套资金仍然是最主要的部分，特别是对于一些改造资金不足的企业，或是没有企业依托的住宅小区，改造资金主要依赖地方财政，资金压力仍然较大。

#### 推行低碳绿色建筑是抢占全球经济制高点优选路径

从国外的成功经验来看，在节能减排上效果显著的低碳型绿色建筑将成为破解资源瓶颈和应对气候变化的重要抓手。据美国绿色建筑委员会 (USGBC) 估计，与常规建筑相比，典型的绿色建筑耗电要减少 32%，总能耗减少 36%。因而早在 20 世纪 80 年代，建设绿色建筑在发达国家已达成共识。但中国绿色建筑的步伐却姗姗来迟，2006 年 6 月 1 日正式实施《绿色建筑评价》标准，2008 年 8 月正式公布第一批“绿色建筑设计评价标志”。绿色建筑被定义为在建筑的全寿命周期内，最大限度地节约资源(节能、节地、节水、节材)、保护环境和减少污染，为人们提供健康、适用和高效的使用空间，与自然和谐共生的建筑。

但是，从国际趋势和中国的现实需求来看，以碳来定量是绿色建筑进一步发展的必要条件。国内外的实践证明，仅强调节能往往导致建筑以高强度的碳排放为代价，全面评估后的综合效益往往得不偿失。随着碳强度控制时代开启，“碳标准”的诞生，意味着未来社会的所有经济行为都会以低能源消耗、低温室气体排放为衡量标准，低碳型绿色建筑节能减排、环保的特征符合低碳社会的标准，推行低碳型绿色建筑将是经济社会发展的必然选择。

2007 年下半年以来，国际金融危机的爆发使全球经济遭受重创，多个国家的政府纷纷将新能源作为摆脱经济危机和寻求未来经济增长的突破口，并不惜从经济刺激方案中拿出大笔

资金投入新能源以及相关的绿色经济领域。在经济亟需重建之际，美国总统奥巴马将绿色建筑产业变革作为美国经济复兴的重心之一，明确希望其成为再造美国的产业之一。2009年1月25日，美国白宫发布的《经济振兴计划进度报告》强调，近年内要对200万所美国住宅和75%的联邦建筑物进行翻新，提高其节能水平。

作为世界上最大的建筑材料生产国和消费国，中国主要建材产品水泥、平板玻璃、建筑卫生陶瓷、石材和墙体材料等产量多年居世界第一位。处在城市化进程中的中国还将具有更加广阔的绿色建筑市场，绿色建筑技术以其巨大的市场潜在需求和相对较小的国际差距将成为支撑我国新能源革命抢占全球经济制高点的有效保障。

另外，对现有建筑实行低碳绿色改造将是我国在金融危机背景之下扩大内需的一条优选路径。我国现有近200亿平方米的城镇房屋，其中约有40亿平方米属于危房、旧房，在未来10年、20年之内部分建筑寿命将到期，部分建筑质量必须要改进。

“以绿色建筑再造中国”的倡导者，科学时报社首席经济学家武建东认为绿色建筑是打开中国内需的战略大通道。他给新华社记者算了一笔账，如果将城镇40亿平方米旧房分期改造，每年用绿色建筑改造5亿平方米，按城镇房屋按2000元/平方米计算，8年内每年将实现1万亿的销售额，按照目前我国GDP总值30万亿左右的规模，一年大概可以拉动经济增长3%左右。

据了解，目前全国各地“旧房改造”已纷纷启动。重庆计划2009年完成553万平方米、115个旧房片区的改造；2010年前，沈阳要完成620万平方米的旧房热计量改造；“十一五”期间，上海将完成旧房改造3000万平方米；广东计划2009年完成500万平方米旧房节能改造任务。

在以往的“旧房改造”中容易遗忘的是农村市场，实际上，我国农村340亿平方米的村镇房屋改造需求潜力巨大。现有农村房屋大多采用简单的办法来建设，没有推行商品化管理，很多时候是房屋拆了又建、建了又拆，能耗和材耗很大。如果能将这部分村镇房屋因地制宜地转变为绿色建筑，就可能创造巨大的绿色建筑需求。这些建筑及相关配套设施的使用，除了大幅降低能耗和温室气体排放外，也为启动我国农村消费市场、扩大内需寻找到了最为关键的突破口。

<http://www.chinagrzi.cn/new/new3239.shtml>

[Top ↑](#)

## 2. 政策扶持 热泵板块迎投资契机

### 国务院部署“十一五”节能减排冲刺

国务院总理温家宝昨日主持召开国务院常务会议，部署进一步加大工作力度确保实现“十

一五”节能减排目标。会议指出，“十一五”前四年，全国单位国内生产总值能耗累计下降 14.38%，但与“十一五”降低 20%左右目标仍有较大差距。

会议强调，一要加大淘汰落后产能力度，2010 年关停小火电机组 1000 万千瓦，淘汰落后炼铁产能 2500 万吨、炼钢 600 万吨、水泥 5000 万吨、电解铝 33 万吨、平板玻璃 600 万重箱、造纸 53 万吨。对未完成淘汰落后产能任务的地区，暂停项目环评、供地、核准和审批；对未完成任务的企业，不予审批和核准新的投资项目，不予批准新增用地。二要严控高耗能、高排放行业过快增长，不再审批、核准、备案扩大产能项目，未通过环评、节能审查和土地预审的项目一律不准开工建设。落实限制“两高”产品出口各项政策，控制“两高”产品出口。三要加快实施节能减排重点工程。中央安排 833 亿元，支持十大重点节能工程以及污染治理等建设。各地区节能减排专项资金要向能直接形成节能减排能力的项目倾斜。四要深化能源价格改革，加强用能管理。推行居民用电阶梯价格。压缩高耗能、高排放企业用电。取消一些地方对高耗能企业实行的电价优惠政策，严格执行高差别电价。五要加强重点用能单位节能管理。六要抓好建筑、交通、公共机构等重点领域节能减排。2010 年底，全国城镇新建建筑执行节能强制性标准的比例达到 95%以上。七要大力推广高效节能产品。全面推广高效节能空调、节能汽车、节能电机，推广节能灯 1.5 亿只以上，东中部地区和有条件的西部地区城市道路、公共场所、公共机构全部淘汰低效照明产品。八要坚决查处违规乱上项目、严重浪费能源资源和污染环境等行为。

<http://info.hvacr.hc360.com/2010/04/290934201072.shtml> [Top ↑](#)

### 3. “合同能源管理”政策困惑亟待破解

“我们生得好时代了，国家重视这个项目，我们也有决心把事情做好，多给国家做贡献！”大连易世达新能源发展股份有限公司董事长刘群充满感情地说。4 月 2 日国务院办公厅转发了四部门《关于加快推行合同能源管理促进节能服务产业发展的意见》的通知，从增值税、营业税、企业所得税等方面对节能服务企业提供税收政策扶持。大连市国税局日前派出了李国庆副局长为首的工作组，带着新政策走访了几家有代表性的新能源企业。走访中发现，虽然各家企业的发展状况不一，但无一例外都表达了对“意见”关注和期望之情，同时也提出了各自的政策困惑。

#### 期待方案细节出台

易世达目前主要利用水泥行业余热进行发电，开展合同能源管理，并逐步向化工、冶金等行业拓展。刘群介绍说，水泥厂经过改造后，既把废气废热回收利用，又解决了企业三

分之一的用电量，经过实际测算，改造后水泥企业利润大体上提高了一倍左右，收益非常显著。公司去年实现营业收入 3.7 亿元，净利润达到 4100 万元。

易世达总裁何启贤说：“我们公司的业务种类多样，政策上看还有许多不好界定的地方，希望有关部门早日能够出台更细化、更有操作性的方案。”

何启贤介绍，公司目前开展的项目，大体可以分成两种类型：一是节能服务公司与用户成立了项目子公司。以广东省云浮市某水泥厂为例，易世达公司投资成立了项目子公司，该子公司利用水泥厂的余热、废气等发电，取得售电资质后，将所发的电力销售给水泥厂，开具增值税专用发票，经营期满后，把发电站无偿转让给水泥厂。在这个过程中，一些具体操作中的问题也出现了。如当子公司取得售电资质时，开具的是增值税专用发票；当子公司未取得该资质时，只能向用户开具服务业发票，在这两种不同的情况下，企业的税负影响孰大孰小？再如，形成的资产是否可在服务合同规定的经营期限内全部折旧或者摊销，经营期满后母公司的收入如何体现及并如何纳税，都是企业现在绕不过去的困惑。二是在总承包基础上的部分能源管理项目。例如，唐山某水泥厂将其余热发电项目总承包给易世达，并支付总承包金额的 60%，其余的 40% 由易世达承担，项目投产后，易世达按发电量的 40% 及约定的电价计算收取服务费，收费期限为 5 年。企业的困惑在于，该项目是否能够认定为“合同能源管理项目”，形成的资产如何进行税务处理，并如何确认总承包的销售收入。

### 寻求向优惠政策靠拢

路明集团是大连市的一家明星企业，多年从事半导体照明产品的研发生产，目前已经形成了包括上游的芯片、中游的半导体照明、下游的显示亮化工程的比较完整的产业链。2009 年大连路明光电工程有限公司合计上缴税金 1271 万元，大连路明发光科技股份有限公司上缴增值税 458 万元。路明集团总裁肖志国介绍说，路明集团的合同能源管理项目主要为对客户照明系统的更新改造，在“绿色经济”的世界潮流指引下，半导体产业有着光明的发展前景。据了解，对一些大型商场、写字楼来说，电费是其主要的成本之一，而照明又占到其中的 35%~40%。据测算，节能灯比白炽灯节省 50% 的电能，而 LED 灯又比节能灯节省 50%。以与路明达成合同能源管理项目的大连商场某百货大楼为例，改造前商场一年的照明费为 30 多万，五年 150 多万，而五年的“合同能源管理项目”下的总费用为 70~80 万元，节省 50% 的费用。LED 灯的寿命为五年，期满后，可再次循环进行“合同能源管理项目”。

路明集团副总经理姚增硕表示，路明集团将积极向国家的政策导向靠拢，加快发展“合同能源管理”，但有一系列问题摆在面前：路明集团仍是以产品生产为主业，如何更好地介入下游行业，开展工程，享受到国家“合同能源管理”的有关优惠政策；“合同能源管理”的定性，

安装、维护、产品销售、服务是否都纳入到项目范畴；财政部门能否建立专门的基金，对该产业进行扶持。目前，上海等多地已出台了该行业的财政支持政策，大力扶持行业、企业的发展，节能产业的性质决定了其的微利色彩，希望辽宁本地能出台地方性政策，给予更优惠的政策。

### 从产品到服务的期待

“北京奥运会的VIP服务用车，上海世博会的新能源汽车，都有我公司生产的燃料电池的身影！”新源动力股份有限公司总经理明平文博士自豪地说。

新源动力是一家专业开发燃料电池技术，生产和销售燃料电池产品的股份制企业，是燃料电池及氢源技术国家工程研究中心。目前集团的总部在大连，在江苏建有氢燃料电池的产业化基地，在上海设有系统集成与服务中心。据明博士介绍，氢燃料电池具有无污染、无噪声、效率高、热排少等优势，“氢燃料电池车将成为汽车未来发展的终极目标”。

但目前我国燃料电池汽车的产业规模还非常小，一年的产量在百十台左右。需求量不大，便难以形成商业化、规模化生产，摊销折旧、技术投入等成本很高。目前新源动力的年销售额在数百万元，而累计亏损额已达到一千多万。另一方面，仍有技术问题需要不断地克服，研发投入很大，产业化经营尚待时日。

明博士表示说，国家出台的节能产业发展意见，是一次难得的发展机遇。但文件中关于“交通”的合同能源管理项目并没有详细的阐述，而这是他们比较感兴趣的地方。虽然公司目前还比较弱小，但前景是极其广阔的，公司有信心从一个节能产品生产企业逐步发展成为涵盖产品及节能服务产业的多元化企业。

在走访中，李国庆副局长对企业负责人表示说，国家非常重视新能源产业的发展，总局目前正在积极地组织调研工作，现阶段主要是摸清企业的实际情况与客观需求，我们将把企业的政策吁求反映到总局，相信不久之后，一系列的税收政策将会陆续出台，届时大连市国税局将把各项优惠政策宣传到企业，并不打折扣地执行到位。

<http://info.hvacr.hc360.com/2010/05/060921205692-2.shtml> [Top ↑](#)

## 4. 2010年空压机行业出口将面临的问题

目前，个别国家贸易保护主义抬头。全球性产能过剩矛盾突出，外部需求迅速萎缩。国产空压机出口企业普遍出现了利润降低、订单减少等现象。但是一些具有自主知识产权、自主品牌和生产调整灵活性较强的企业，反而抓住了竞争对手纷纷陷入困境的机遇，扩大了市场份额，取得了良好的出口增长业绩。因此，要应对金融危机的冲击，关键是要增强企业出

口竞争力，积极开拓市场，改善入口增长方式，优化入口产品结构，加强营销服务，这才干实现空压机企业出口的可持续发展。

贸易维护主义抬头成为影响入口复苏重要因素。针对 2009 年年末国内经济出现复苏。许多业内专家分析 2010 年空压机行业入口情况将会出现回暖。但是由于当前各国就业压力增大、经济下滑、内需减少、市场竞争更加激烈形势下，各空压机企业在入口方面销量有所增加。贸易维护主义势头加剧，提高关税、滥用救济措施等各种贸易摩擦急剧增多。因此，2010 年，行业面临着空前的国际贸易维护主义重压。近年来，随着中国经济的发展，国内空压机行业也得到较快发展，产品技术提高飞快，一些技术领域，国产空压机达到世界先进水平，因此，国内空压机出口贸易加大，许多空压机企业纷纷将视线转向了国外市场，促使国外市场竞争越来越激烈，2010 年的贸易摩擦有可能进一步激化。2009 年，欧盟委员会发布公告称，对原产于中国空气空压机的反倾销措施即将于 2010 年 3 月 21 日到期，这一反倾销案还没有落幕的时候，2009 年 9 月，阿根廷生产部发布第 297/2009 号决议，对原产于中国的螺杆空压机进行反倾销调查，涉案产品海关编码为 84148032 和 84143099 如果说之前几年贸易保护主义压力还不是太大的话，那么从现在起的相当长一段时间内，世界贸易维护主义压力将有增无减，且对我国出口的抑制作用将逐步表现出括大化趋势。

人民币升值、本钱上涨影响入口利润。人民币升值给空压机企业造成了新的利润损失。不少入口型空压机企业纷纷寻求生存的出路，而本来原材料价格上涨、管理本钱提高等因素已经压缩了企业的利润空间。这种新形势下。提价的同时进行压价，做外贸的同时也做起了内销，以此来应对汇率变动带来的压力。2009 年，根据入口小型空压机的浙江鑫磊机电股份有限公司外贸经理分析，造成入口困难的因素中，本钱上涨占到 75%人民币对美元的汇率因素占 25%2009 年以来，整个生产本钱比 2008 年同期上涨了 20%其中原材料本钱平均上涨了 13%因劳动力和汇率变化的本钱上涨占 6%7%而这 20%上涨本钱不可能都转嫁到国外客商身上，入口价格只能是涨 10%客户还勉强接受，涨多了客户就流失了无奈之下，自己只得消化 10%导致目前原本利润率就很低的小型空压机企业的利润更加微薄。

[http://www.51comp.com/news/2010/0315/article\\_390527.html](http://www.51comp.com/news/2010/0315/article_390527.html)

[Top ↑](#)

## 5. 温家宝：有决心把房价保持在合理价位

解决价格问题最重要的是使货币发行适度、保证农业丰收

通过经济和法律手段，政府有决心把房价保持在合理价位。2 月 27 日，两会召开前夕，温家宝总理做客中国政府网和新华网，与网友在线交流。从就业到收入，由房价到物价，短

短两个小时，温总理对宏观经济、社会财富分配，以及教育医疗等网民关注的问题一一作答。

“如果说过去的一年是进入新世纪以来经济最为困难的一年，那么今年将是中国最为复杂的一年。”温家宝表示，今年政府会巩固经济企稳回升的向好形势，并且应对新的挑战，最重要的是处理经济平稳较快发展，结构调整、转变发展方式和管理好通胀预期三者之间的关系。“我对中国经济的发展抱有信心。”温家宝说。

温家宝表示，物价问题事关稳定大局，为此今年政府提出把管好通胀预期作为一项重要任务，其目的就是要防止在经济发展的过程中价格上涨过快，以便给经济发展、结构调整创造一个有利环境。“我觉得解决价格问题，在中国最重要的是管好两条：第一，是要使货币发行适度。在当前我们还要实行适度宽松的货币政策，也就是说‘适度宽松’，一方面保持经济的平稳较快发展，一方面能够管理通胀预期。第二，要保证农业的丰收。”温家宝说。

对于网民关注高房价问题，温家宝同样给予了极大关注。“我也知道所谓‘蜗居’的滋味。”温家宝坦言。他表示，对遏制一部分城市房价上涨过快，中央曾两度采取了 4 条和 11 条措施，概括起来是四个方面：第一，增加保障性用房，包括加快建设廉租房和普通租赁房和对棚户区进行改造。第二，要鼓励和支持人们购买自住房和改善性用房。“我们把重点应该放在低价位和小套型。当然这主要靠市场，但政府的责任主要是在土地以及金融和财税上给予支持。”第三，要抑制投机性和投资性的住房，主要是采取经济和法律手段。第四，要管好市场，依法对那些圈地不用、捂盘惜售、哄抬房价的违法违规行为进行惩处。

温家宝直言，如网友所说，今年楼市频出重拳，但是还担心拉不住这匹脱缰野马。

“从供需平衡的角度，从市场来满足群众多样化的角度，从运用法律和经济的手段管理市场的角度，都需要花费一定的精力和一定的时间。但是我有决心，本届政府任期内能把这件事情管好，使房地产市场健康发展，使房价能够保持在一个合理的价位。”温家宝说。

[http://paper.cnstock.com/html/2010-03/01/content\\_172.htm](http://paper.cnstock.com/html/2010-03/01/content_172.htm)

[http://paper.cnstock.com/html/2010-03/01/content\\_113.htm](http://paper.cnstock.com/html/2010-03/01/content_113.htm) [Top ↑](#)

## 6. 空调能效新标准昨日公布国家补贴将向行业龙头企业集中

空调能效新标昨日公布，这项名为《房间空气调节器能效限定值及能效等级》的强制性国家标准（以下简称“能效新标”）明确将原 2 级能效提升为空调的新准入门槛。

业内人士指出，新标准实施后，原 3 级能效空调将被确定淘汰，原 2 级能效降为 3 级，将不再享受国家节能惠民补贴。这将使补贴进一步向志高、格力、美的、长虹等龙头企业集中。

## 行业准入门槛提高

据悉，能效新标由中国标准化研究院、北京工业大学、青岛海尔、珠海格力、广东美的等共同起草，明确规定了房间空调器产品新的能效限定值、节能评价值、能效等级指标以及试验方法、检验规则等。与现行的标准相比，能效限定值提高了 23%左右。其中，额定制冷量小于等于 4500W 的分体式房间空调器能效限定值为 3.2，额定制冷量大于 4500W 小于等于 7100W 的为 3.1，额定制冷量大于 7100W 小于等于 14000W 的为 3.0。同时，新标准将房间空调器产品按照能效比大小划分为三个等级，其中 1 级表示能效最高；2 级表示节能评价值，即评价空调产品是否节能的最低要求；3 级表示能效限定值，即标准实施以后产品达到市场准入的门槛。

这意味着，原 3 级能效空调将被确定淘汰，原 2 级能效降为新 3 级，并成为行业准入门槛，原 1 级降为新 2 级，成为新节能产品门槛。多家上市公司受益

记者了解到，“节能空调惠民工程”自去年 6 月实施以来，高效节能空调市场份额迅速扩大，如今已超过 50%，主要空调生产企业已经具备按照新的能效标准组织生产的能力。志高空调新闻发言人黄通华表示，志高符合能效新标的产品已达总生产比重的 90%以上，并将在 3 月内对所售新 2 级能效空调提供“一年包换”的承诺，进一步开拓高能效空调市场。而长虹空调市场部部长余皓也告诉记者，长虹早已将 3 级产品全部停产，目前产能全部投在新 1、2 级中。

余皓介绍，目前各企业在壁挂机领域要达到新 2 级几乎无技术障碍，主要难点集中在柜机，特别是 7100W 以上的柜机领域，符合新 2 级并在市场有销售的产品不超过 5 个型号，且都集中在行业龙头手中。分析人士认为，这意味着国家节能惠民补贴短时间内将进一步向志高、格力、美的、长虹等技术领先的龙头企业集中。

与此同时，能效新标也促使上游压缩机生产企业调整生产。国都证券家电分析师王京乐表示，目前空调整机企业的压缩机自配比例普遍不高，多依赖外购，使得上游高能效压缩机已经呈现出供应紧张，能效新标也将使海立股份等一批高能效空调压缩机生产企业连带受益。中国标准化研究院能效标识管理中心主任王若虹在接受记者采访时表示，新标准在今年 6 月 1 日正式实施后，将按新标对新 1、2 级产品进行补贴。但对额度是否调整的问题，王若虹则表示尚不确定。

[http://paper.cnstock.com/html/2010-03/04/content\\_970.htm](http://paper.cnstock.com/html/2010-03/04/content_970.htm)

[Top ↑](#)

## 7. 丰田因召回事件损失数千亿日元

人民网东京 3 月 14 日电（记者于青）据共同社报道，丰田汽车公司为大规模召回事件所负担的费用可能会高达数千亿日元。因为除了直接的维修费外，对销售下滑等的影响可能会持续较长时间。分析人士正关注召回事件带来的影响要多长时间才能结束。

摩根大通证券公司 2 日公布的估算数据显示，召回事件将给丰田带来 3150 亿日元（约合人民币 238 亿元）的损失。此外诉讼的相关费用预计也将达到 1000 亿日元左右。

另一大型证券公司分析称，丰田在主力市场美国的市场占有率将从去年的 17% 降到 14~15% 左右。丰田虽然已开始举行贷款零利息等促销活动，但是摩根大通认为“由于销售费用的大幅提高，即使占有率迅速恢复，利润下滑的速度可能会超出我们的预期”。

丰田表示，截至 2010 年 3 月的 09 财年营业利润中因召回问题的损失预计为 1700 至 1800 亿日元。但是这个数字还没有包括新款普锐斯等的召回费用，丰田某干部表示“还不知道整体费用的数额”。

另一方面，汽车销售的主战场正在向中国和印度等新兴市场国家转移，野村证券金融经济研究所指出“如果考虑到美国以外的地区销量增加的话，不会产生像业绩大幅恶化般的影响”。

<http://news.qq.com/a/20100314/002385.htm>

[Top ↑](#)

## 8. 合同能源管理破茧 4000 亿节能容量待挖

一项旨在加快和促进节能服务产业发展的扶持政策日前提到国家层面。一旦相关政策出台，作为六大战略性新兴产业之一的节能环保产业将迎来重大发展机遇。国务院总理温家宝 17 日主持召开国务院常务会议，研究了加快推行合同能源管理促进节能服务产业发展的政策措施。会议指出，要积极推行由专业节能服务公司与企业、公共机构等用能单位签订能源管理合同，提供节能设计、改造和运行管理等服务的新机制。加强政策扶持和引导，运用市场手段促进节能新技术、新产品的推广应用，不断提高能源利用效率，建设资源节约型社会。

合同能源管理（简称 EMC），即专业节能技术服务公司接受客户（节能业主企业）委托，通过与客户签订能源服务合同，为客户提供节能改善的设备、技术、资金等一条龙服务，并通过为客户节约下来的能源成本来获得项目收益。数据显示，我国目前的能源利用效率比国际先进水平低 10 个百分点。从单位产品能耗看，8 个高能耗行业的主要产品单位能耗平均比国际先进水平高 40%。我国的节能服务市场前景可观。

申银万国分析师王轶认为，2010 年节能服务产业产值有望达到 800 亿元，增速保持 30%-40%，未来行业市场容量高达 4000 亿元。随着政策的落实和推进，一些上市公司将率先

从中受益。据光大证券分析师王海生介绍，目前涉足节能领域的上市公司有从事建筑节能的泰豪科技、同方股份、延华智能；从事电机节能的智光电气、荣信股份；从事输配电节能的置信电气、安泰科技；从事 IGCC 业务的华光股份；生产余热锅炉的海陆重工；生产节能灯的华微电子、士兰微、法拉电子、长电科技和三安光电等。

[http://paper.cnstock.com/html/2010-03/18/content\\_4026.htm](http://paper.cnstock.com/html/2010-03/18/content_4026.htm) [Top ↑](#)

## 9. 合伙制股权投资机构试水一二级市场

### 获准开户彻底打通投资通道

凭借着刚刚开设的证券账户，合伙制股权投资机构得以在 IPO、定向增发等越来越多的投资方式中登台亮相，甚至包括二级市场也逐渐开始进入这个原本一门心思只做一级市场的机构视野。有业内人士由此表示，仅从法律层面来看，凭借着获准开设的证券账户，理论上合伙制股权投资机构具备了一二级市场“通吃”的资格。

### 首次现身定向增发

证券时报记者通过统计网下配售机构明细发现，在近期进行的个别上市公司非公开发行中，首次出现了有限合伙制股权投资机构的身影。与此同时，首例合伙制创投参股公司 IPO 也即将在创业板诞生。数据显示，在中联重科和诺普信两家上市公司的非公开发行中首次出现了有限合伙制股权投资机构的身影。其中，参与中联重科非公开发行的合伙企业为大名鼎鼎的弘毅投资产业一期基金(天津)(有限合伙)，认购数量为 52,630,000 股，占总股本 2.67%，限售期 12 个月；参与诺普信非公开发行的合伙企业为一家名叫天津架桥富凯股权投资基金合伙企业(有限合伙)的公司，成立时间在今年的 1 月 13 日。该合伙企业在诺普信非公开发行中认购股数为 200 万股，认购金额为 6200 万元人民币，限售期安排为自 3 月 18 日起，12 个月内不得转让。

有相关经办律师告诉证券时报记者，在《证券登记结算管理办法》修改之前，合伙企业不能开设证券账户，因此参与上市公司 IPO、定向增发等都无从谈起。自去年修改了相关条款，合伙企业开设证券账户得以放行，这才首次出现合伙企业参与上市公司 IPO 和定向增发。

### 试水二级市场

既然合伙制股权投资机构获准开设证券账户后参股公司 IPO 以及参与上市公司定向增发等没有障碍，那么其是否也能直接从事二级市场股票买卖呢？对此，业内还存在监管层态度不明的顾虑，毕竟合伙制企业获准开设证券账户的初衷是为了解决股权投资的退出问题，有限合伙制股权投资机构是否可以投资二级市场，监管部门并没有明确的说法。不过，上海得

勤律师事务所高级合伙人邹菁表示，获准开设证券账户的合伙制创投进行二级市场买卖不再需要特别明确，因为既然已经放行合伙企业开户，这就意味着不管是一级市场，还是二级市场都已经具有了投资的合法身份。她告诉记者，据她掌握的情况，目前已有部分合伙制创投开设了证券账户，在进行股权投资的同时，也有涉及二级市场交易。不过，她认为，通过合伙企业身份进行股票二级市场交易从节税角度来说并不划算。

东方富海董事长陈玮、达晨创投副总裁邵红霞等业内资深人士也均表示，从法律层面来看，获准开户的合伙制股权投资机构进行二级市场投资应该不受限制。不同的合伙企业会根据自身情况，在有限合伙协议中就投资范围、品种进行约定。不过，上述人士都强调，目前会专注于未上市公司的股权投资，不会涉及二级市场交易。

[http://epaper.secutimes.com/paper/zqsb/html/2010-04/02/content\\_165776.htm](http://epaper.secutimes.com/paper/zqsb/html/2010-04/02/content_165776.htm)

[Top ↑](#)

## 10. 新疆跨越式发展蕴藏巨大投资机会

本报讯 中共中央政治局日前召开会议，研究推进新疆维吾尔自治区跨越式发展和长治久安工作。此外，根据最新出台的对口支援新疆计划，中央将采取“5·12”特大地震灾后的灾区重建模式对新疆进行扶持。市场也普遍预期新疆区域振兴规划将于5月份出台。

今年以来，新疆外来投资呈现大幅增长之势。数据显示，一季度，天山南北招商引资到位的区外资金达129.39亿元，比上年同期增长45.89%，外来投资正在成为拉动新疆经济快速增长的主力。

分析人士认为，国家推进新疆跨越式发展将重点推进新疆三大行业发展：一是将加快新疆基建和大量棚户区改造的建材、基建行业发展；二是促使新疆的能源、资源、电网类行业继续做大做强；三是将会进一步出台相关政策扶持新疆特色农业和新兴产业发展。基础设施建设薄弱，资源得不到合理利用是新疆经济发展存在的最大问题。从目前来看，国家针对新疆的投资力度已经明显加强。2010年，借助中央进一步深化西部改革开放的良好契机，制约新疆发展的基础设施建设将提速，新一轮“铁公基”建设高潮有望掀起。广发证券策略组研究员林海认为，短期直接受益的就是基建类公司。因为首先需要发展的是交通运输、铁路建设、公路建设等基础设施建设。

新疆矿产种类全、储量大，开发前景广阔。数据显示，截至2008年，新疆已发现的矿产有138种。其中，9种储量居全国首位，32种居西北地区首位。石油、天然气、煤、金、铬、铜、镍、稀有金属等蕴藏丰富。国泰君安证券研究员金润表示，随着基础设施的逐渐完

善，市场将不断扩大，相关行业盈利能力有望提升，比如能源、钢铁，矿产类相关行业。

从产业优势的角度来看，随着国家新兴战略性产业规划的出台，受益于后期政策扶持与资金支持的新能源、新材料类个股将有望得到表现。据不完全统计，新疆的风能占全国陆上风能的40%。可见新型能源技术已经成为新疆更大的发展动力。

此外，不久前召开的新疆辖区上市公司董事长联席会议围绕如何抓住中央支持新疆经济大发展的重大历史性机遇，利用资本市场做大做强、加快发展等问题进行了充分交流。另外，大家对利用资本市场融资、加快产业结构调整和资源整力度、实现主业做优做强等政策，提出了合理化建议。有研究机构表示，未来新疆上市公司将会加大兼并重组和发行上市工作，资源类资产将逐渐注入上市公司。

[http://epaper.secutimes.com/paper/zqsb/html/2010-04/26/content\\_173157.htm](http://epaper.secutimes.com/paper/zqsb/html/2010-04/26/content_173157.htm)

[Top ↑](#)

## 二、 行业情况

### 1. 螺杆空气压缩机国产化过程、现状及发展

螺杆压缩机近十年来在中国的长足发展和进步，既是中国装备制造业快速发展的一个重要方面和重要组成部分，同时又是一个在基础研究、机组制造、使用和维护等方面步入世界先进水平的重要标志……

#### 螺杆空气压缩机产品高技术特征

以信息技术、航空航天技术为代表的现代科学技术的发展对装备制造业提出了更高、更新的要求，更加凸现了装备制造业作为高新技术产业化载体在推动整个社会技术进步和产业升级中不可替代的基础作用。作为国民经济增长和技术升级的原动力，装备制造业将伴随高新技术和新兴产业的发展而共同进步，并充分体现先进制造技术向智能化、柔性化、网络化、精密化、绿色化和全球化方向发展的总趋势和时代特征。螺杆压缩机近十年来在中国的长足发展和进步，既是中国装备制造业快速发展的一个重要方面和重要组成部分，同时又是一个在基础研究、机组制造、使用和维护等方面步入世界先进水平的重要产品。

1、螺杆空压机地位基础化。螺杆机产品是流体机械产品的一个重要部分，为装备制造业中的基础产品。发达国家重视螺杆机产品的发展，不仅在于其在本国工业中的比重、技术积累站在前列，更在于空气动力装备为新技术、新产品的开发和生产提供重要的物质技术，是经济高级化不可或缺的战略产业。

2、螺杆机产品高技术化。先进的螺杆机装备是高新技术的重要组成部分，是促进相关产业升级和发展的重要依托。随着信息装备技术、工业自动化技术、数控加工技术、电子技术、新型材料技术等当代不断高技术化。无论是主机，还是集成总装设计的系统化技术，其高新技术含量已成为市场竞争取胜的关键。

3、服务个性化。为适应市场需求的不确定性和个性化的用户要求，螺杆机产品不断吸收各种高新技术和现代管理技术等信息，并将其综合应用于产品设计、生产、管理、销售、使用、服务的全过程，以实现优质、高效、低耗、清洁、灵敏及柔性化生产。

4、经营规模化。一方面规模化生产使得国内各压缩机厂、压缩机公司力争从技术上得到垄断和主导市场的作用日益增强。另一方面有实力的公司在不断联合重组，扩张竞争实力的同时，纷纷收缩战线，剥离非主营业务，以精干主业、提高系统成套能力和个性化、多样化市场适应能力。

5、国产化后的国际化。作为规模化生产的前提和条件，生产高水平零部件和配套产品的零部件供应商的快速发展，社会化生产服务体系不断完善，螺杆机不仅仅是产业国产化的问题，而且可以进一步使用国产化后的国际化步伐不断加快。中国产的螺杆机产品的国际化是不然的。

### **螺杆机产品国产化过程和趋势**

中国螺杆空气压缩机近二十年的发展，国产化的进程可以认为是如下的过程：

1、整机的完全进口阶段。其间尽管有压缩机厂在研制重要部件，但设备陈旧，机器性能差，没有规模生产的条件。国际跨国公司进入中国，垄断了中国的螺杆机市场。同时这一阶段国内的技术标准、基本理论、人才培养等工作在起步。如螺杆机的教材、SCAD的设计软件就是在这一时间段落完成。

2、重要部件进口阶段。以GHH公司、ROTORCOMP公司、TAMROTOR公司等主机厂的主机产品为代表进入中国市场。特别是德国的只生产主机的GHH公司，以其CF系列高性能主机进入中国市场，短短2-3年时间（2000-2002年），螺杆压缩机为行业全面认同，国际跨国公司的垄断地位一去不复存在。国内重要螺杆机厂如博莱特、聚才、浙江红五环等压缩机厂建立起来了坚实的竞争基础。

3、同期，HOERBIGER、VMC、AIRCON、DANFOSS、PARKER、LEKLLI、宝德的重要配套件进入中国。

4、一般部件国产化阶段。这一阶段除主机的研制在明显起步外，其它部件已可以在国内生产。

5、重要部件国产化阶段。这一阶段以主机为代表，还包括进气阀、控制器、传感器等。典型代表为汉钟、FUSHENG、上海爱尔特等。

**国产化或讲国产化的趋势还可以从如下几个方面来体现：**

1、形成了零件、部件和机组的多个重要供应区或多个产业链区

螺杆机国产化的一个重要方面就是形成了多个重要的生产区域或主要生产地，如：上海区域、江苏区域、浙江区域、广东区域。

上海区域：典型代表为上海 FUSHENG、被 ATASS COPCOO 收购的博莱特等。

江苏区域：典型代表为南压、锡压、南京 IR、无锡 ATASS COPCOO 等。

浙江区域：典型代表为浙江红五环等。

广东区域：典型代表为寿力、灵格、聚才等。

2、一般零件、部件的国产化条件成熟

一般零件、部件包括电机、机架、减振器、三滤、电器及电气系统、进气阀、吸音材料、润滑油、恒温阀、风机、冷却器、保压阀、传感器均可以在国内生产。评定合格的供应商，并严格按 ISO9000 质量体系来控制工艺和流程，基本上可以得到优质的国产配件。

但是由于国内基础材料、热处理方式、密封工艺差异，质量上存在差别，因此螺杆机组的优良系统设计所进行的一般零件、部件的选型，以及各零件、部件的匹配是产品质量稳定的关键。

3、主机等重要部件国产化或 OEM 化生产

前期国内有多家工厂生产主机，因多种原因，主机在 2008 年前没有推广和占领国内市场。近期以 HANBELL 为代表，以优秀的主机性能占有一定的市场，特别重要的是价格得以大幅度降低，极大地冲击了进口主机。

英国的 HOLROYD 公司年产五万对转子的 OEM 生产，形成单一的转子 OEM 供应链。

4、国际上的重要主机供应链将移厂中国

IR-GHH 公司移厂中国，相信以 GHH 的质量和工艺水平，必将极大地冲击中国螺杆压缩机。HANBELL 在大陆扩大生产规模。

5、国家标准、行业标准与 ISO 标准统一

6、测试手段、方法与国际同步

螺杆压缩机的全面国产化在紧锣密鼓地进行之中，而且螺杆机的国产化是必然趋势。螺杆机国产化后，各螺杆机厂或许将不会是“大而全”或“小而全”，相信仍将是专业工厂生产专业零件、部件，形成“中间工场”或“中间产业”的优秀供应商体系，以此提高制造业水平、

提高制造业的生产效率、提高昂贵设备的利用率，减少大投入、大设备、大生产线的高投入风险，汽车行业如此、家电行业如此，螺杆机行业更不会例外。

### 螺杆机产品的规格概况

与国际上的螺杆机类似，国产螺杆机产品的规格如下：

从排量上讲，有 1.0-70.0m<sup>3</sup>/min；

从功率配置上讲，有 7.5W-450.0KW；

从排气压力上讲，有 0.5-20.0bar；

从传动方式上讲，有皮带传动、直联传动、齿轮传动；

从系列上讲，有股东工厂用机组、股东矿山用机组、防爆机组、移动机组；

从润滑方式上讲，有喷油式机组、无油机式机组。

从冷却方式上讲，有风冷却、水冷却机组。

从适用范围上讲，有空气机组、工艺压缩机机组。

### 国产螺杆机产品的节能目标

国际油价上涨，全世界都在呼唤节能。每一家螺杆机厂无论是主机厂还是整机厂都在宣讲螺杆机节能。那么，螺杆机的能耗如何呢？

行业标准 JB/T6430-2002《一般用喷油螺杆空气压缩机》是对螺杆机或螺杆机主机的基本要求。能耗的一个重要指标为比功率——这个比功率从实际意义上讲是主机比功率。

为了进一步控制能耗，对螺杆机的电机效率、风机效率、控制器能耗等进行控制，强制性国家标准 GB19153《容积式空气压缩机能效限定值及节能评价值》规定了输入比功率，明确整机输入比功率合格指标和节能产品指标。

例如某工厂采用了国产某主机，从生产现场抽样一台产品，送“国家压缩机制冷设备质量监督检验中心”进行检测，测得的比功率情况如表 1。

样机一：通用矿用螺杆空压机					
序	项目	标准值	实测值	参数性质	与标准比较
1	比功率	≤ 7.5	6.91	强制	优于 7.9%
2	输入比功率	≤ 8.9	7.88	强制	优于 11.5%
3	节能比功率	≤ 8.1	7.88	节能评定	优于 2.7%
表 1					

产品的节能水平比 GB15193-2003 的节能评定值还优 2.7%，这是很难得的。

分析国产螺杆机产品走向节能产品的原因，我们认为有如下几个方面的理由：

1、优秀的主机配置。国内螺杆机组装厂对主机的选择余地相当大，一般都选择比功率好的主机。

2、优秀的系统设计

一台螺杆机为一个工作系统或一个工作平台。气路、油路、冷却、控制、传动等都要耗能。杰出的设计水平保证红五环产品的节能品质。

3、优秀的设计软件

4、准确的测量、计量设施、设备、仪表，并严格执行 ASME 的试验准则。

5、优秀的人才队伍，丰富的人力资源是产品竞争力和创新力的第一保证。

### **螺杆机产品综合性能优秀**

一般而言，国产螺杆空压机产品总是有如下一些优点：

1、优秀性能主机，使整机性能得到第一保证。

2、配套按国家标准和国际标准设计生产的高效电机，电机效率高、可靠性好、寿命长。

3、高质量控制阀类元件得到应用。

4、电子智能化控制器，集压缩机各项保护功能于一体，有高度集成、高度可靠的特征。

5、高效进气过滤器、高效油过滤器、高效油气分离器。

6、专用高效抗磨润滑冷却液，润滑、冷却充分可靠。

7、紊流式铝翅板式风冷却换热器，完全适用于中国、东南亚的湿热气候。

8、热力式恒温阀，保证压缩机的喷油温度恒定，延长主机和润滑油的寿命，并保证空气中的水不凝结。

9、高阻尼减振垫。

10、高强度底架、门板式结构，符合声学原则之静音箱体。

11、整机体积小，体现高品质的部件配置，实现工业形象化设计的外观造形和流畅的内部布局，融入现代工厂整洁实用的新概念。

### **螺杆机国产化促进了压缩机行业的发展**

螺杆空压机作为压缩机行业的一个重要方面，其用户已遍布国民经济的各个行业，其质量、寿命、可靠性得到了广大用户的普遍认同和赞赏。国产品牌的螺杆机，为产品本土化起着非常重要的作用。其设计理念、设计准则、试验方法等已等同国际准则，为国际同行接受和认同。许多重要零件、部件的蓝图不断地以国内设计为主，并形成这些重要零部件的标准化的

产品，且为行业普遍采用。

为了打破国际公司或少数几家公司对螺杆机的垄断，国内螺杆压缩机公司以庞大的销量和广阔的市场份额去促进了螺杆机产品的国产化；但国内螺杆机厂家并不仅仅局限于这些部件的国产化，在全球一体化越来越明朗的今天，在螺杆机关键技术和关键加工技术明朗化的今天，中国的“中间工场”是全世界的 OEM 供应商。国内螺杆机厂以自己的技术要求、产品要求去寻求质量一流、性能一流、寿命一流的各重要部件，将最好、最优秀的螺杆机产品推向最终用户，将螺杆机产品推向世界化方向发展。世界化发展才是中国装备制造业、中国压缩机业、中国螺杆机业的更大更好的目标。

### 结束语

螺杆机行业所取得的成就，是尊重知识，尊重人才、依靠科学、加强管理、不断创新的结果。我们以振兴民族工业为己任，进一步加大技术创新力度，努力攻克世界领先技术，使中国螺杆机制造业成为一个拥有关键技术和核心竞争力的强势力量，为创造和谐社会、振兴国家装备制造业和民族工业做出更大贡献。 [Top ↑](#)

## 2. 冷链物流行业发展环境分析

冷链物流泛指产品在生产、贮藏、运输、销售和消费等一系列过程中，为保障产品品质而采用相关技术或设备进行温度控制的全过程，是以冷冻工艺、制冷和保温技术为基础的物流过程。

我国的冷链物流行业始于早期的进出口贸易，多用于跨国、跨地区的长运距离运输过程，应用领域有限，当时的政策、经济和技术环境也较为恶劣。时至今日，冷链物流已逐渐发展成为影响国计民生的一个重要行业，是现代物流的重要组成部分，行业的发展环境正逐步得到改善，冷链物流在工业生产、民众生活中出现的频率也越来越多。

### 一、发展冷链物流的政策环境

发展冷链物流有利于减少农产品、食品等在流通过程中的损失，也有利于提高农产品、食品等的安全性，对提升企业竞争力、改善民众生活都有积极的作用。基于此，国务院、国家发改委、商务部等部门近年来均出台了相关的产业政策，以促进冷链物流行业的发展。

#### 1) 冷链物流产业规划政策

2004 年国务院《关于进一步加强农村工作提高农业综合生产能力若干政策的意见》指出要通过“加快建设以冷藏和低温仓储运输为主的农产品冷链系统”来加快农产品的流通；2007 年中央一号文件再次强调要积极发展以鲜活农产品冷藏和低温仓储、运输为主的冷链物流系

统。

2006 年国家发改委联合农业部、科技部发布了《全国食品工业“十一五”发展纲要》，指出“十一五”期间食品工业要重点发展速冻小包装、冷冻调理水产食品，大力发展冷却肉、分割肉和熟肉制品、扩大低温制品、功能性肉制品的生产；重点发展低温脱水蔬菜、速冻蔬菜等；鼓励企业建设包括预冷、分拣、包装、储运的现代冷链物流体系。

2008 年商务部制定《关于加快我国流通领域现代物流发展的指导意见》，将“加强冷链物流体系建设，保障生鲜食品消费安全”作为今后的重点工作之一。工作内容有：加强我国生鲜食品冷链物流的整体规划，制订有利于冷链物流发展的相关法规、标准和制度，建立冷链物流业绩评价指标、冷链物流环境的监控办法等，满足冷链物流不断发展的需求。加强基础设施的建设，鼓励和支持多家企业联合建立生鲜配送中心，推动产地配送中心的建设；鼓励第三方物流企业强化低温冷链系统建设，实现冷链物流配送的专业化、规模化、组织化。

## 2) 冷链物流产业扶持政策

除了在大行业政策方面的规划外，政府主管部门和相关行业协会、学术委员会也积极在行政、财政、法律、行业标准方面对冷链物流行业给予支持。

2002 年，国家劳动和社会保障部批准颁布了“冷藏工国家职业标准”，为在食品冷冻、冷藏行业内从事冷藏商品的搬运、堆码、保管和对库房内设备进行维护保养的人员制定了职业标准；2009 年全国物理标准化技术委员会发布了《冷冻食品物流包装标志运输和存储标准》和《冷藏食品物流包装标志运输和存储标准》。

2005 年发布的《商务部、财政部、税务总局关于开展农产品连锁经营试点的通知》指出对试点企业建设的冷藏和低温仓储、运输为主的农产品冷链系统，可以实行加速折旧的办法进行财政支持；2006 年商务部安排 5 亿资金，启动了“双百市场工程”用于扶持 100 家大型农产品批发市场和 100 家大型农产品流通企业的建设和改造。

## 二、发展冷链物流的社会环境

冷链物流是一个特殊的行业，它不仅影响工农业生产的有效运行，而且还直接影响普通民众的生活习惯和质量，或者从另一方面来说是后者的不断变化促使着前者的不断发展。

### 1) 食品质量和安全备受关注

新中国成立直至 20 世纪 90 年代，国家政策和民众生活的主题一直停留在解决温饱问题，进入 21 世纪以后，生活步入小康的民众才普遍开始关注食品质量和安全问题，近年来连续暴露的食品安全问题如苏丹红事件、三鹿奶粉事件等都体现了人民群众对这一问题的重视，作为食品生产重要环节的冷链物流也频频出现在政策议题和民众话语中。

## 2) 鲜活食品成为消费新宠

国家统计局数据显示 2006 年我国蔬菜产量占全世界的 49%，居世界第一位，2007 年人均蔬菜占有量达到 427 公斤；2007 年我国水果产量超过 1.8 亿吨，人均水果占有量达到 138 公斤，十年间增长了 3 倍；2007 年中国水产品产量达到 4,747 万吨，比 2002 年增长了 20%，人均占有量达到 44 公斤。

瓜果、蔬菜、水产品等鲜活食品越来越受到民众的青睐，如何将这些新鲜的农产品从产地快速输送到消费者手中，是冷链物流需要解决的问题，也为冷链物流行业带来巨大的商机。

## 3) 速冻食品和冷饮未来发展空间巨大

以冻水饺、冻汤圆为代表的冷冻、速冻食品和以牛奶、乳制品为代表的冷饮产品正逐渐成为都市白领们的最爱。国家统计局数据显示 2005 至 2007 年间，中国速冻食品工业总产值每年以 33% 的速度增长，达到 197 亿元，成为食品工业发展最快的子行业；而根据冷饮行业协会统计，2007 年全国冷饮生产总量达到 200 万吨，5 年间年均增长 28%。

但是与发达国家的人均消费量相比，我国速冻食品和冷饮行业未来提升空间还很大。2007 年我国冷饮人均消费量为 2.3 公斤，而澳大利亚为 17 公斤、瑞典为 16 公斤、日本为 11 公斤、荷兰为 18 公斤；2007 年我国速冻食品人均消费量为 9 公斤，而美国和日本分别为 60 公斤和 20 公斤。

## 三、发展冷链物流的技术和设备环境

与冷链物流相关的技术和设备包括冷库建设技术、制冷设备、冷藏车和信息系统平台等，目前已经形成较为完整的产业链。

### 1) 冷库建设技术发展状况

冷库按结构类型可以分为土建冷库和装配式冷库。前者的主体和墙面都采用钢筋混凝土堆砌而成，而后的墙面采用隔热板材拼装而成。如果按冷库大小来分又可以分为大型冷库（容量 10,000 吨以上）、中型冷库（1,000 吨-10,000 吨）和小型冷库（1,000 吨以下）。

冷库建设主要要解决的问题是由于内外温差而引起的冷桥问题以及降温后引起的汽桥问题，通过加入隔热夹芯板可以很好的解决这些问题。早期的冷库隔热板材主要采用软木、珍珠岩等天然材料，80 年代后聚氨酯材料和聚苯乙烯材料得到迅速推广，目前仍然是冷库墙体的主流材料。

国内专业建造冷库的厂家很多，冷库建设技术也很成熟。如开封空分集团制冷工程公司已经可以建造几万立方米的大型室外冷库，其他如大连制冷设备厂、天津森罗科技发展有限公司等，也都有较为成熟的技术。

## 2) 冷库制冷设备发展状况

制冷设备是冷库的心脏。制冷设备的主体是制冷机，按制冷剂不同可以分为氨机和氟机。制冷机和冷凝器等设备组合在一起常称作制冷机组，制冷机组又分为水冷机组和风冷机组，风冷机组具有简单、紧凑、易安装、操作方便等特点，是目前较为常见的制冷机组类型。

冷库制冷设备通常归类于空调/制冷设备制造行业。中国的空调/制冷设备行业在 20 世纪末开始迅速发展，到 2007 年，工业总产值从 2000 年的 180 亿增加到 1080 亿，产品产销率连续多年保持在 96% 以上，规模以上企业已经达到 800 多家，是 2000 年的 4 倍。行业内较为知名的企业如大连冰山、烟台冰轮、深圳大冷王、上海开利等，企业多分布在山东、广东、江苏一带。

## 3) 冷藏车行业发展状况

冷藏车泛指运输易腐货物的专业汽车，是公路冷藏运输的主要工具，主要用于农副产品和食品饮料的运输。根据汽车工业年鉴统计，2007 年我国共有冷藏车 3069 辆，其中中型冷藏车和轻型冷藏车占总冷藏车数量的 80%。

国内专业生产冷藏车的厂家不多，只有 20 多家，市场集中度较高。其中河南冰熊、山东中集和郑州红宇三家企业产量占据整个市场的 60%。

## 4) 冷链物流信息系统发展状况

目前国内常见的物流信息系统主要有仓储管理系统(Warehouse Management System, WMS)、全球定位系统(GPS)和无线射频识别(RFID)技术。

国内仓储管理系统软件主流品牌多来自于国外，使用方多为跨国公司或国内少数先进企业；国产品牌则占据中低端市场，代表品牌如唯智、上海超算、今天国际等。

GPS 技术进入中国的时间不长，2003 年仅宇达电通一家，但是到 2008 年生产企业数量就达到 300 多家，2006 到 2008 年间销量年均增长率超过 50%，预计到 2009 年销售额接近 100 亿元，代表品牌有纽曼、中恒、新科和宇达电通等。

RFID 技术是冷链物流信息技术发展的趋势之一。利用 RFID 技术，可以将温度变化记录在 RFID 标签上，以此来对产品的生鲜度、品质进行实时管理。目前国内已经形成较为完善的 RFID 产业链，并成为世界上最大的高频 RFID 标签生产国之一，2008 年整个产业市场规模达到 65.8 亿元，代表品牌有易腾迈、优频科技、欧姆龙等。

<http://www.ttb2b.com/ShowGridDetails.aspx?id=15989> [Top ↑](#)

## 3. 中国中央空调发展趋势探析

在 20 世纪 90 年代后期，我国一些企业开始对户式中央空调进行研究和推广应用，相对于美国和日本，我国在这方面的研究起步较晚。目前，我国户式中央空调的年产量约为 10 万台，数目虽然不大，但增长速度较快。与美国和日本选择的家用小型中央空调发展道路不同，我国的家用空调走的主要是“水系统”的道路，主要发展的是冷/热水机组的型式，其产量占我国户式中央空调总量的 70% 以上。此外也有风管式系统，但其数量比冷/热水机组少得多，VRV 系统的数量就更少，国内主要厂家基本上还处于研发阶段。

### 品牌集中度明显提高

近几年来，尽管在户式中央空调市场上参与竞争的牌子已经超过了 40 个，但与此形成鲜明对比的是品牌集中度却出现了明显提高的迹象。据对上海、浙江、江苏的 139 个已配装或准备配装户式中央空调的中高档楼盘与别墅小区的统计数据显示：131 个采用的都是大金、东芝、约克、美的、海尔、格力这 6 个品牌，其中大金的优势最为明显，具有较为典型的“蓝契斯特法则”特征。

目前，我国已成为全世界家用空调的生产大国，其技术更新和市场变化非常迅速。国内生产户式中央空调主要有清华同方、格力、海尔、美的、盾安、天加等单位。同时，全国各主要大、中城市几乎同时出现了户式中央空调专销商。为规范市场，户式中央空调标准经全国冷冻设备标准化委员会批准，委托盾安集团所属的浙江三尚机电有限公司负责起草。

十年前，中国户式中央空调市场一度“江山尽失”，被大金、开利、约克、特灵和麦克维尔“五霸”瓜分殆尽。而如今，通过自主创新以及对节能减排的不懈追求，本土空调品牌取得了连续的胜利——空调老大格力一个星期内拿下了北京奥运媒体村、中体奥林匹克花园总价值 3000 万元的大单。格力等本土品牌的奇峰突起，让目前中国的户式中央空调市场从“春秋五霸”过渡到了“4+3”的“战国七雄”竞争格局。其中“4 家”包括了大金（麦克维尔已被大金收购）、开利、约克和特灵，而“3 家”则指格力、美的和海尔。

### 日系企业抢滩户式中央空调市场

房地产市场的回暖，不但让各大地产开发商“喜笑颜开”，也让关联产业有了进一步突破市场的可能。与中高端房地产项目紧密相连的户式中央空调市场，伴随着近年来南方酷热的持续，迎来了火暴场面。在国内各个用户，包括房地产商，上市公司和个人用户在内的不同消费群体对家户式中央空调表现出了不同程度的热情和关注时，国外空调厂商也开始将家户式中央空调品打入国内市场。如日本专业空调生产厂家大金公司的家用 VRV（超级家用空调），美国麦克维尔的暗装吊顶式分体空调机等，松下、日立等厂商也在密切关注着市场的最新变化。日系企业在户式中央空调大战中出尽风头，而他们抢占市场的招数也不尽相同。

2009年6月，东芝户式中央空调展示厅在上海落成，通过“实体展示”增强在客户中的印象。虽然美国次贷危机引发的全球经济不景气给行业带来了严峻挑战，从2008年11月开始，房地产业的持续低迷使得很多签约项目延迟，户式中央空调市场更是出现前所未有的萎缩。但是在这种市场背景下，东芝依然取得了可喜的成绩：轻型商用空调项目增长了20%，而该公司于2002年进驻中国后，更是长时期保持了60%的年增长率，市场占有率在房地产红火的背景下逐年稳步提高。

华东地区向来是户式中央空调厂商的必争之地，不过，对于其他地区的抢占，各厂商如今也毫不示弱。为了更好地促进日立品牌中央空调的销售，青岛海信日立公司近日在成都、重庆两地分别开设了多家日立变频中央空调专业店，加强海信日立对西南地区渠道的渗透和辐射作用。公司称“此举将让西南区域更多的消费者享受到变频中央空调带来的舒适生活”。事实上，海信日立近几年在房地产行业尤其是家装市场方面早已经未雨绸缪。在与万科地产、富力地产等知名房地产商成功合作后，该公司去年获得了“中国房地产最佳供应商”的称号，成功地提升了自身在业内的影响力。

业内人士认为，随着人们生活水平的提高和健康意识的增强，户式中央空调的舒适性和美观性将被越来越多的消费者接受。先进的技术、优良的产品、完善的服务，这些将成为未来空调厂商争取市场的制胜法宝。在这方面，日系品牌已经走到了队伍前列，相对来说，国内空调厂商的动静并不大。

<http://www.ttb2b.com/ShowGridDetails.aspx?id=15732> [Top ↑](#)

#### 4. 热泵空调系统 暖通空调技术发展趋势

去年6月，德国CLINA总裁Chahed先生到普来福公司访问，看完我国自行研制的毛细管网后，深情地说：“二十年前，我在德国养了一个儿子；二十年后，中国人养了一个一模一样的儿子。”德国人深知，同为PPR原料的毛细管网，德国产品和中国产品是不会有差距的。物理常识告诉我们，管道耐压能力与直径的平方成反比，因此毛细管更耐高压。另外，毛细管网的焊接都是工厂预制，每一片网出厂前都要经过严格检验，因此质量有保证。国产毛细管网和进口毛细管网的耐压能力都会远远超过正常使用要求，在普通使用条件下没有差别。国家化学建材检测中心对国产毛细管网测试爆破压力56公斤(kg/cm)，正常使用不会超过10公斤。国产毛细管网还通过了8760H测试，在110℃水温 and 19公斤压力下365天不破裂、不漏不渗，证明常温常压下可满足使用50年以上。因此，作为毛细管热泵空调前端采集低温能源的采集装置，可以安全、可靠、高效地从江水、湖水、城市污水中水、海水、工业废水中

提取能量，从而大大拓展了毛细管热泵空调系统的应用范围。

全国暖通空调与净化设备标准化技术委员会黄维秘书长说，暖通空调技术的发展开始追求高舒适和低能耗，辐射可能是最好的解决方式，目前国外散热器系统的设计也采用低温辐射方式。毛细管热泵空调目前较多应用于低温辐射采暖，因为这样更能体现出投资费用低、运行效果舒适、采暖费用低廉的显著优势。

毛细管网呼吸式空调是毛细管热泵空调的灵活应用。把毛细管网置于墙体内腔中，墙表面上下开风口，不需要风机动力。毛细管网内介质的流动制冷或加热腔体内空气，温度差产生重力差让空气自然循环，一侧风口排气另侧风口吸气，呼吸室内空气进行处理，风速柔和无噪声。呼吸式空调靠毛细管网极大的表冷面积有很好的制冷除湿能力，还能去除室内甲醛及空气悬浮物的污染。这样的系统比较简单，不必考虑毛细管网冷辐射墙面凝露及配套除湿系统的设计。

毛细管热泵空调系统适用于大型住宅、别墅、写字楼、酒店、餐饮、医院等民用、公用建筑，更适用于对温湿度要求较高的厂房、酒窖等工业场所。

业内点评：低碳经济鼓励可再生能源的开发利用，毛细管热泵空调系统正是以高效利用低品位能源见长，同时实现了高舒适和低能耗，既符合国家节能减排降耗及住宅产业化政策，又满足人民群众对舒适健康生活的需求，推广应用前景巨大。

<http://info.hvacr.hc360.com/2010/04/010827187795-3.shtml> [Top ↑](#)

## 5. 真空泵市场及其应用领域的变化和发展

真空泵是一个量大面广的产品，产量很大，产值不高，但它确实是一个直接影响到真空成套设备性能质量的必不可少的基础产品。真空泵从高/超真空到粗/低真空，其产品大致可分14大类：

高/超真空——低温泵、分子泵、溅射离子泵、钛升华泵、扩散泵。

中真空——干泵、双级旋片泵、罗茨泵、油增压泵、水蒸气喷射泵。

粗/低真空——单级旋片泵、滑阀泵、液环泵、往复式真空泵。

真空泵的市场根据用户的需要而发生动态变化。市场增长的主要驱动力来自于半导体工业的迅速发展以及干泵和分子泵应用领域的日益扩大。

目前，全球真空泵市场的年销售额约20亿美元，年增长率在7%左右。

我国生产真空泵的厂家很多，全部真空泵的年销售额大约在1.5亿元左右，仅相当于美国Kinney公司一家真空泵的年销售额。通过对全球真空泵市场的分析我们可以看出，各类

真空泵的市场及应用领域都在不断变化和发展。我国真空泵制造业有着悠久的历史 and 雄厚的基础，国产真泵已经在各个不同领域得到应用并经过验证，有些泵还出口国外，得到国外用户的认可并受到好评，应该说我国真空泵制造业在国内外市场仍然有着巨大的发展空间。

### 1、液环泵

虽然液环泵属于粗真空泵，但在我国的石油、化工、电力、轻纺、造纸、医药等领域仍然有着很大的市场。在国外，液环泵的销售额占全部真空泵市场的14%，仅次于干泵，所以Nash、Seimems和Kinney等公司都在我国投资建厂或建立销售网络，不断扩大在我国的市场份额。由于液环泵大部分是铸件，加工要求也不高，属劳动密集型产品，所以国产液环泵在价格上有竞争优势，关键是要改进设计，缩小体积，减轻重量，提高效率，降低能耗。

### 2、滑阀泵

由于滑阀泵比较耐用、可靠，国内外各种真空炉、镀膜机以及干燥、浸渍等设备都是用滑阀泵作为前级泵，但是滑阀泵铸件重，加工工作量较大，所以国外各真空厂都在中国寻找合作伙伴。为了使国产滑阀泵能够进入国际市场，必须进一步降低泵的振动噪声，杜绝喷油和漏油，提高滑阀泵长期运行的可靠性。

### 3、直联旋片泵

随着真空技术在各个应用领域的不断扩大，直联旋片泵的需求量越来越大。由于这种泵数量很多，加工装配工作量很大，价格又很低，所以有的国外真空厂商在中国建立专业厂。国产中小型直联旋片泵在技术上已经过关，价格又远比国外的泵便宜，所以国产泵仍然有竞争优势，关键是要解决轴封漏油以及旋片材料和真空泵油的性能质量问题，确保直联泵在高速、高温下性能稳定和运行可靠，同时还要进一步提高国产直联旋片泵抽除水蒸气的能力。

### 4、罗茨泵

从国外罗茨泵生产情况来看，国外几家大公司，如Leybold、Balzers、Alcatell、Edwards和ULVAC，他们各家罗茨泵的销售额占全球罗茨泵销售额的比例都没超过5%，这5家总计才20%，罗茨泵产量不大，但国外罗茨泵的价格远比国产泵要高得多。目前，国内外几乎所有大型或小型的高真空和中真空系统，为了缩短抽气时间、提高生产效率都配有罗茨泵，所以国产罗茨泵一定要在占领国内市场基础上设法进入国际市场，这样就必须进一步降低国产罗茨泵的振动噪声，彻底解决轴封漏油问题，改进泵的外观质量，提高泵内的光洁度和清洁度。另外，还要考虑到有些国家和地区的电源频率为60Hz，更要确保罗茨泵在提高转速的情况下长期运行的可靠性。

目前，国内气冷式直排大气罗茨泵进展很快，技术上已经成熟。由于这种泵在排气口的

下面装有气体冷却器，其中一部分被冷却的气体通过管道返回泵腔以冷却转子，从而使压缩热得平衡，所以这种泵可以直排大气。为了满足不同极限真空度的要求，这种泵可以串联使用，一般前面加一台气冷式直排大气罗茨泵，所达到的极限真空要比前级泵高一个数量级。这种泵由于在泵腔内没有工作介质，实际上也是属于干泵。目前，这种气冷式直排大气罗茨泵及机组已经在石油、化工、塑料、农药、汽轮机转子动平衡。

## 5、分子泵

分子泵在国外半导体领域里的许多工艺场合是用来代替低温泵，尤其是溅射、刻蚀和LCVD等装置都复合分子泵和牵引泵作为主泵。

由于分子泵对水蒸气的抽速仅为同口径低温泵抽速的四分之一，所以分子泵的排气时间比低温泵长。为了提高抽速，国外在分子泵的入口侧装一个 $-130^{\circ}\text{C} \sim -150^{\circ}\text{C}$ 的低温冷板，称之为低温分子泵，水蒸汽被低温板捕获，其他气体则由分子泵抽走。这种低温分子泵在真空镀膜装置上应用，既提高了生产效率又改善了膜层质量。随着我国半导体工业、薄膜产业和科学研究事业迅速发展，分子泵应该是我国真空泵制造业发展的重点。首先，分子泵要从小到大建立完整系列，并研究开发各种复合分子泵、牵引泵和低温分子泵，以满足不同场合的需要。

## 6、干泵

国外干泵市场的不断增长，其主要驱动力来自于半导体行业、化学工业、薄膜产业的迅速发展。在日本，半导体行业已全部用干式真空泵代替油封式机械泵，欧美半导体行业45%以上用干式真空泵代替了油封式机械泵，大大提高了产品的性能和质量。为了满足不同应用领域和不同工况的要求，国外有多级罗茨真空泵、多级爪式真空泵、螺杆式真空泵、涡旋式真空泵、往复式活塞真空泵以及涡轮式无油真空泵等。极限压力从 $10\text{Pa} \sim 10^{-2}\text{Pa}$ ，抽速从 $20\text{m}^3/\text{h} \sim 500\text{m}^3/\text{h}$ 。据统计，目前国产干泵的应用还不足1%，国内半导体工业用的干泵全部从国外进口，其价格十分昂贵。所以，我国应大力研究开发干泵，使干泵成为我国真空工业新的经济增长点。

<http://info.pv.hc360.com/2008/04/08081027458.shtml>      [Top ↑](#)

## 6. 我国真空泵设备行业宏观发展环境分析

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。

同时，也彰显了这样一个事实：高新技术的发展及应用促进和带动了真空设备行业的发展和技术升级，高新技术（新材料、新能源、新技术、新工艺）的发展离不开真空技术的广泛应用和强有力的技术支持。

自“十五”以来，尤其是我国加入 WTO 以来，真空设备行业面临的问题越来越多，市场的竞争力已不能适应国民经济迅速发展的需要，自身的状况已不能适应复杂的市场竞争局面。尽管近几年大家解决了眼前的吃饭问题，但从长远考虑，我们的市场在哪里？我们如何提高技术而面对市场？我们还有没有优势去和外国公司进行打拼？这些已经摆在我们面前的现实，不能不引起我们真空设备行业的思考。在思考这些问题的同时，我们必须发现自己和了解自己，只有面对存在的问题，才能去分析、去解决。

近几年，我们行业加强了对外的交流及行业之内的交流，无论是整个行业与国外同行业相比，还是在本行业内互相的对比，都暴露了我们存在的问题与差距，这些问题，我认为是共性的，同时也是今后必须要认真对待的。

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://info.pv.hc360.com/2009/10/10082649533-2.shtml> [Top ↑](#)

### 三、行业资讯

## 1. 盾安环境有望获核电站暖通系统总包资质

慧聪暖通空调制冷网 盾安环境（002011）26 日公布多项投资收购项目，公司有望获得核电站暖通系统总包资质，并进入光伏发电领域，公司还斥资 3 亿元收购 4 个控股子公司剩余股权，有望巩固在热工与冷链产业方面的实力。

4 月 25 日，盾安环境与自然人张立新签署股份转让协议，公司出资 8880 万元受让张立新持有的江苏大通风机股份有限公司 723.6 万股股份，占江苏大通股份总数的 67%。江苏大通 2009 年净利润 248.41 万元，营业收入 1.5 亿元。

江苏大通的主要资产是 2004 年 12 月 16 日与德国 PollrichventilatorenGMBH 合资成立的南通大通宝富风机有限公司，其中江苏大通持股 74.9%，德国公司持股 25.1%。江苏大通及大通宝富已成功为秦山核电站各期项目配套风机合同额达 1 亿元，并承接过出口核项目风机订单。目前，大通宝富正积极申领核安全生产资质。

盾安环境表示，公司核级空调机组已成功进入核电领域，江苏大通及大通宝富具有为国内外核电站成功配套风机经验，一旦大通宝富取得核安全生产资质，公司即具备实施核电站暖通系统总包资质，有利于加速打通核电产业链。

盾安环境决定在内蒙古投资成立盾安光伏电力有限公司，电站安装容量为 10MW，使用多晶硅发电，年均发电量 1633.48 万 KWh。盾安环境估计，项目建成后并网第 1 年即可达到设计发电能力，每年实现营业收入 2388.87 万元（按 1.4 元/KWH 计），预计第 8 年开始产生盈利，正常盈利年份年总成本 91.33 万元，年利润总额 1850.82 万（含 CDM 资助）。项目总投资为 2.14 亿元，其中建设投资 21378.29 万元，单位造价 21426.6 元/KW。在项目总投资中，4300 万元作为资本金由企业自筹解决；其余 17126.6 万元申请银行贷款。

同日，盾安环境与泓宇（杭州）节能技术有限公司签署合作框架协议，双方决定共同投资设立浙江盾安冷链系统有限公司。盾安冷链注册资本 3000 万元，其中盾安环境出资 2700 万元，占其注册资本的 90%。同日，公司与太原炬能再生能源供热有限公司股东付卫亮、郝炜及吴广旭在杭州签署股权转让协议，受让现有股东付卫亮、郝炜及吴广旭分别持有的太原炬能 45.6%、5.7%及 5.7%的股权，受让价格分别为 2132.8 万元、266.6 万元及 266.6 万元。股权转让完成后，盾安环境与付卫亮、郝炜、吴广旭分别以现金 3534 万元、2132.8 万元、266.6 万元及 266.6 万元认缴新增注册资本。盾安环境表示，投资上述两家公司，分别是为了发展冷链产业和进入国内污水源热泵市场。

盾安环境及下属全资子公司盾安金属（泰国）有限公司 4 月 25 日分别与禾田投资有限公司签署股权转让协议，决定收购禾田投资持有的盾安环境公司下属 4 家控股子公司股权。

盾安环境以 3820 万元收购禾田投资持有的浙江诸暨盾安换热器有限公司 6%的股权；盾安泰国分别以 1960 万元、1.84 亿元和 5830 万元的价格，收购禾田投资持有的浙江赛富特机电设备有限公司 40%的股权、浙江盾安禾田金属有限公司 30%的股权及珠海华宇金属有限公司 30%的股权。以上股权转让总价款为 3 亿元。盾安换热器和浙江赛福特为盾安环境热工与冷链产业核心成员。

<http://info.hvacr.hc360.com/2010/04/280846200132.shtml>

[Top ↑](#)

## 2. 世界中央空调企业排名 大金第四

开利(中央空调十大品牌, 1902 年美国, 全球最大空调制造商之一)

麦克维尔调(中央空调十大品牌, 1872 年美国, 全球最大空调制造商之一)

约克(中央空调十大品牌, 1874 年美国, 全球最大空调制造商之一)

大金(中国驰名商标, 中央空调十大品牌, 1924 年日本大阪)

特灵(中央空调十大品牌, 中央空调专业知名品牌)

远大(中国驰名商标, 中国名牌, 中央空调十大品牌)

日立(中央空调十大品牌, 1910 年成立于日本)

二线品牌: 清华同方(热泵), 浙江盾安, 南京天加, 广东吉荣, 广东捷丰等

国内三线厂家: 格力, 美的, 海尔

### 开利空调

开利公司是全球最大的暖通空调和冷冻设备供应商, 总部位于美国康涅狄格州法明顿市, 生产销售遍及全球 172 个国家和地区。开利公司是联合技术公司(NYSE: UTX)的成员。联合技术公司是一家具有丰富创新发明史的全球性企业, 总部位于美国康涅狄格州的哈特福德市, 为航空航天和建筑业提供广泛的高科技产品和服务。联合技术公司 2006 年收入达到 478 亿美元, 《财富》杂志 2006 年全球 500 强排名第 126 位。

1902 年, 威利斯·开利博士发明了第一套科学空调系统。1915 年, 开利公司在纽约成立。

今天, 开利公司年销售收入高达 135 亿美元, 全世界雇员总数 41, 257 名, 拥有 18 个研发中心, 73 个国际性生产企业, 经销商网络覆盖全球 6 大洲, 超过 172 个国家和地区, 雄居行业首位。

开利公司是美国联合技术公司的成员。联合技术公司(UTC)是一家具有丰富创新发明史的全球性企业, 总部位于美国康涅狄格州的哈特福德市, 为航空航天和建筑业提供广泛的高科技产品和服务。凭借着强大的技术实力, 联合技术公司 2006 年收入达到 478 亿美元, 在

2006 年全球 500 强中位列 126 位。她旗下包括：空调的发明者开利公司，电梯的发明者 Otis 创建的奥的斯公司，军用和商用航空技术先驱普惠公司，直升飞机的发明者西科斯基公司，顶尖航空系统合工业产品的全球供应商汉胜公司，经营分布式电站业务的联合技术动力公司，以及安保系统得巨头联合技术消防安保公司。

### 麦克维尔

自 1872 年起，麦克维尔便开始在美国设计制造蒸汽机。通过 130 多年的发展和兼并，麦克维尔已成为世界上最大的制造和销售制冷、通风、空调、采暖和空气净化设备的专业公司之一，并因全系列高品质的产品、优质的服务成为世界同业的领先者，在国际间享有盛誉。

一个多世纪以来，麦克维尔锐意进取，不断创新，一直处在暖通空调工业发展的前列，拥有世界空调发展史上的诸多第一。在全球众多家用和商业用户心目中，麦克维尔是质量和信任的代名词。今天，麦克维尔旗下包括了 McQuayAirConditioning、HermanNelson、Remington、AAF、J&EHall 等知名品牌。

麦克维尔的产品已覆盖了工业用、商业用及家用暖通空调设备、空气过滤器及冷冻、冷藏用机组的整个范围，主要产品包括：水冷离心式、水冷螺杆式和水冷活塞式冷水机组，吸收式冷水机组，风冷螺杆式、活塞式、涡旋式冷水机组，风源和水源热泵，风机盘管，空气处理机，屋顶式及商用整体空调机，各类型的商用及家用单冷/冷暖分体式空调机和水冷柜机等。

麦克维尔公司总部设在美国明尼苏达州明尼亚波斯市，在全球三大洲的 30 家工厂占地超过 200 万平方米，在全球 100 多个国家拥有超过 15,000 名员工。通过遍布各地的公司、办事处和销售网络，麦克维尔将优质的空调产品提供给各国人民。

20 世纪 90 年代以后，麦克维尔产品开始进入中国，并先后于 1994 年、1996 年、2002 年分别成立了深圳麦克维尔空调有限公司、麦克维尔空调制冷（武汉）、麦克维尔空调制冷（苏州）有限公司，直接为中国的用户提供优质的本地化服务。

麦克维尔深圳工厂在 1996 年便通过了英国历史悠久的摩迪公司（AQC）主持的 ISO9000 认证，并于 2001 年底正式换版，取得 ISO9000（2000 版）的认可证书。麦克维尔深圳工厂国内销售的产品均已通过国家电工产品合格认证，外销产品还拥有 CE、ETL、UL、CB、SASO 等国际认证。

麦克维尔深圳工厂先后投资数千万，建立起了具有国际先进水平的测试室，测试冷量从 2kW 到 1050kW。其中包括了八间性能测试室、一间噪声测试室和一间部件认可检验室，测试中心已于 2003 年 10 月通过中国国家实验室（CNAL）审核认可，成为中央空调行业首家通过

CNAL 认可的企业。

### 大金空调

日本大金工业株式会社自 1924 年创业以来，不断发展壮大，成为一家活跃在空调、制冷、氟化学、电子、油压机械等多项领域的跨国企业，特别在空调冷冻方面，产品种类达 5000 种之多，在日本的市场占有率始终保持第一，是世界上唯一集空调、冷媒以及压缩机的研发、生产和销售于一体的跨国企业。今天，大金公司在全球已建立 200 多个生产基地及销售公司，员工人数超过 40100 名，集团正以前所未有的速度，朝着全球化事业不断迈进。

1962 年开始生产离心式冷冻机。1969 年成功开发了一台室外机链接多台室内机的家用多联系统空调，30 多年来享誉全球。

### 特灵空调

自 1913 年特灵在美国威斯康辛州成立以来，特灵空调始终致力于研发更高效、节能、环保的空调产品及系统应用技术。

世界空调行业先驱者，当今空调业界的巨人

\*1938 年，推出全球第一台全封闭直接驱动离心式冷水机组

\*销售网络遍布世界各地，拥有超过 350 个销售和服务机构分布在 92 个国家和地区

\*全球规模最大的中央空调制造厂商之一，销售稳居全美中央空调销售前列

\*冷水机组销量占美国市场份额 55%以上，中小型机组销量占全美市场份额 30%以上

\*拥有世界空调行业中规模最大最先进的科研发展中心

\*优质用户遍布全球

从 20 世纪 80 年代开始进入中国市场，特灵空调已先后在中国江苏太仓和广东中山建立了两个大型生产基地，用于满足中国和东南亚地区的需要。主要生产大型商用、小型商用、家用中央空调等产品，并已成为行业主要的领导者。

今天，特灵空调的足迹已遍及全中国，在中国各主要城市设立了 30 多个销售办事处、13 个大型售后维护、零配件中心，专业从事特灵空调产品的销售及服务等业务，以满足众多行业客户不断增长的需求。

长期以来，特灵空调以丰富的产品线为各行业客户提供从小型家用空调到大型冷水机组；从风机盘管到组合式空气处理机组；从涡旋式压缩机到楼宇控制单元等各类满足各行业用户工作舒适生活所需的空调设备 and 应用系统。其产品被广泛应用于电子、工业、商业建筑、超市连锁、金融机构、政府工程、高档住宅、文教等众多领域。

### YORK 约克

YORK 约克国际（北亚）有限公司是世界上最大的独立的暖通空调和冷冻设备的制造公司。它于 1874 年诞生在美国宾州的约克镇，至今已经历了一百二十七个春秋。一百多年来，约克公司的生产技术、销售和服务网络不断拓展，至今已在世界各地成立了数十间分公司，生产厂房及附属公司。

今天约克公司已被公认为世界制冷技术应用领域的先导。1994 年约克公司正式在美国华尔街上市，同年亦被美《财富》评为美国首 500 位最具实力企业之一，象征着约克公司在世界市场上的重要地位。

YORK 约克（无锡）公司成立于 1996 年 12 月，公司位于无锡市国家高新技术产业开发区内，占地 4 万平方米，员工约 470 人，其中专业技术人员 120 人。现生产的主要产品有：螺杆式冷水机组，离心式冷水机组，活塞式冷水机组，风冷冷水机组，工业制冷设备。压力容器产品主要为：管壳式换热器，分离容器，贮存容器等。产品除满足中国市场外还出口至亚太、中东及其他地区和国家。

<http://info.hvacr.hc360.com/2010/03/190914183552.shtml> [Top ↑](#)

### 3. 美的角逐进军变频离心热泵节能市场

据报道，美的在北京举办的“节能减排、低碳供暖”变频离心热泵技术交流会上推出了自己的首款变频离心热泵机组。

此前，离心式热泵机组的技术主要由外资企业垄断，国产企业与外资企业在离心式热泵存在很大差距。此次，美的作为行业先行者，在国产品牌中率先推出离心式热泵机组打破了外资企业垄断离心式热泵机组的局面。这被业内专家评价为国内空调企业在此领域第一次的勇敢尝试。

#### 角逐新市场

据悉，目前水地源热泵机组基本以螺杆式为主，涡旋式热泵机组的市场容量逐年下降，离心式热泵机组则正处于良好的起步阶段。从这个意义上说，美的变频离心热泵技术是从高起点切入新能源市场。

变频离心热泵机组是将离心技术引入热泵机组中，并且克服了系统压力高、工况负荷多变、排气温度高等多方面困难，根据离心机较高的工效来提高整体热泵机组的工效。“变频离心热泵机组可以说是多种技术的组合。美的品牌是少数几家拥有此核心技术的国内企业之一，其产品值得期待。”业内专家就此指出。

采用变频技术的美的离心热泵机组，制冷部分负荷 COP 值最高可达 11.2，制热部分负

荷 COP 值最高达 9.6，这一能效比可以满足北方地区冬季的供暖要求。

根据不同的环境和项目要求，美的推出了高温型和中温型两种解决方案。一方面高温型离心热泵可以提供 70℃ 以上的水，实现传统供热锅炉设备的改造。另一方面，对于新兴的经济开发区和住宅小区等远离市中心的区域，美的采用中温型的离心式热泵，以取代设备所需数量较大、机房占比面积较大、节能效果较低的中小冷量的热泵产品。

专家指出，美的变频离心热泵机组的优势在于，首先地源热泵系统属于一次性投资、长期可循环使用，不存在对环境的二次污染；其次，相对于螺杆式水地源热泵机组，功率较大的离心式热泵机组实现了单机制热量大、适合大面积供暖应用的特点。

美的也透露了变频离心热泵的上市时间表：2010 年 4 月，变频单级离心式热泵机组将率先上市；6 月水系统交叉串联方案上市；2011 年 3 月，变频双级离心式热泵机组正式上市。

### 噱头而已？

但也有业内人士表示，美的变频离心热泵技术只是个市场营销噱头，没有实际意义，“变频离心热泵机组只有在 30%~60% 负荷期间有节能效果。大约可以节约 10% 左右的能耗。其他期间节约的能耗很有限，但客户不仅要付出很大的采购成本，还要考虑变频器的电磁辐射。”

该专家指出，一般离心机组使用的场合都是比较大型的建筑。他举例说，如果总负荷是 3000rt，采用三台 1000rt 的机组，其中一台使用变频，即负荷在 300~600rt 间运行，大约只占总负荷的 10%~20% 之间。这么低的负荷，除非是晚上有部分建筑使用，例如综合大楼的餐饮娱乐部门，且大可以采用一台螺杆机组，没有必要使用变频离心机组。

“所以，基于以上的理由，除了约克以前在中国推广离心变频机组外，美国其他三家知名企业一开始都没有推广。只不过看到约克老是在客户那里推广，其他三家也只好不与其独有了。”上述专家进一步表示。

另一业内企业技术人士也表示，冬天制热时，离心机组基本用不上变频，主要是定频运行；夏天制冷时，离心机组可以变频，受到消费者的喜爱。

<http://info.hvacr.hc360.com/2010/03/261455185757.shtml> [Top ↑](#)

## 4. 海尔中央空调：打造健康舒适的地铁空间

随着城市化进程的加快，城市交通的压力越来越大，而地铁因其低污染、低能耗的绿色特点，其作为一种便捷、快速的交通方式，在缓解城市交通压力方面发挥着越来越重要的作用，对于提高城市居民的工作效率和生活质量意义重大。

地铁是城市客流量最密集的公共场所之一。从北京市地铁营运公司了解到，自 2007 年

5 号线开通和实行 2 元低票价以来，地铁日客流量明显增加，目前已近 400 万人次，每天在地铁花费时间介于 30 分钟至 1 小时之间的乘客占 36.13%，有 2.85% 的人超过了 2 小时。另据相关统计，上海地铁日客流量为 290 万人次，广州地铁日客流量为 250 万人次……人流量的增加，使地铁环境的健康问题更加突出。

面对日益严重的地铁健康问题，海尔中央空调打造了针对地铁行业的绿色健康方案，针对地铁环境人员密度大、流动性强、阶段时间内人流量集中的特点，海尔中央空调制订具有随时换新风、可自动清洗、智能调频率等集多种功能于一体的中央空调解决方案，彻底解决了地铁使用环境中存在的通风不畅、中央空调清洗不便、人流量少时能量过剩、人流量多时不够等问题，为所有乘客打造健康舒适的乘坐空间。

凭借着健康以及突出的环保和节能优势，海尔中央空调在地铁配套工程方面“一枝独秀”。针对地铁运行环境的特殊性，海尔中央空调打造了低碳环保解决方案。海尔中央空调通过提前对施工现场进行考察，综合各种因素预测乘客在地铁的舒适度感受，尤其注重通风换气，结合施工现场状况，提出了从产品设计、生产、图纸设计、安装、维保全流程的解决方案，最终获得地铁客户的认可，屡获千万级地铁工程订单。

海尔全力打造“精品工程”战略也成为屡获地铁用户青睐的关键因素之一。作为海尔集团 2010 年最重要的战略，精品工程战略的本质是实现与客户的双赢，其实施过程如下：首先在思想意识上将卖产品转变为为用户提供个性化的解决方案，然后做到精品设计、精细化生产、精细化到货、精细化施工和精品服务，这一战略的实施让客户和客户满意。

从奥蕴多联机在奥运会上的成功运用到城市地铁上的广泛运用，再到海尔第六代中央空调除甲醛系列的上市，海尔相关负责人表示，海尔中央空调不是单纯为用户提供产品，而是向用户提供一种产品和服务相结合的绿色节能解决方案，倡导绿色、健康的生活方式。

<http://info.hvacr.hc360.com/2010/04/150920192472.shtml> [Top ↑](#)

## 5. 英格索兰全球董事长访问中国

中国市场的进一步发展对于整个公司而言非常重要。英格索兰全球董事长 Herb Henkel 先生在这阳春 3 月来到中国，他的行程一如既往的丰富而充实。从和内部管理层的会议；实地考察英格索兰亚太区最大的工厂 CIEM 吴江工厂；到会晤马鞍山政府官员、与其签订合作备忘录；到就发展新能源、环保等事宜会晤国家发展和改革委员会能源局领导及中国环境保护部官员，参加“集约化生物沼气应用技术”国际研讨会；并访问了国内某大型污水处理厂。他还接受了《环球企业家》杂志和新浪财经频道的独家专访，分享了英格索兰未来中国市场的业

务发展和投资重点；公司在节能和新能源开发以及食品安全和质量方面的解决方案和竞争优势；以及英格索兰是怎么从对资本投入要求高的重型机械制造的业务类型逐步转型成为全球性的多元化工业企业。Henkel 先生的此次中国行充分体现了他对于中国市场的关注与期待。

3月10日

实地考察英格索兰亚太区最大的工厂——CIEM 吴江工厂

2010年3月10日，英格索兰全球董事长 Herb Henkel 先生访问了 CIEM 吴江工厂。与之同行的是英格索兰中国区总裁宋振宁 (Jeff Song) 博士、温控系统技术部亚太区总裁阮健平 (Francis Yuen) 先生、工业技术部亚太区总裁黄昱鸣 (Ee Ming Wong) 先生、温控系统技术部亚太区营运及供应链副总裁 Geoffrey Ng 先生和工业技术部中国区营运总监 Jesse Guan 先生。

下午1时许，Herb 一行抵达 CIEM 吴江工厂。在 CIEM 总经理兼总监 Chris Walmesley 先生的陪同下，他们兴致勃勃地参观了精密机加工车间和特殊工艺与装配车间。Chris 详细介绍了各个产线一年来的运作情况。众人不时停下脚步，互相解答疑问，交流观点。参观完毕后，Herb 一行与 Chris 在会议室进行了有关工厂运作的会议。Herb 称赞了 CIEM 的发展，肯定了 CIEM 全体员工的努力工作和辛劳付出。

3月12日

会晤马鞍山政府官员、与其签订合作备忘录

2010年3月12日，英格索兰全球董事长 Herb Henkel 先生、中国区总裁宋振宁 (Jeff Song) 博士、中国区公司事务副总裁韩丽伟 (Cherry Han) 女士、温控系统技术部能源系统全球总经理 Brent Becker 先生和能源系统中国区总监张洪明先生等为生活垃圾填埋场项目对安徽省马鞍山市进行了为期半天的访问。

12日下午3点，英格索兰一行抵达南京禄口机场。马鞍山市政府副秘书长、市容局局长尹礼荣先生率局领导前来机场迎接。下午5点45分，英格索兰的领导们与马鞍山市委书记郑为文、市长周春雨、市委秘书长盛厚林等马鞍山市委领导在皇冠假日酒店会面。双方分别做了自我介绍，并简要探讨了生活垃圾填埋场项目的现状，并对双方将来在机械装备行业更广阔的合作做了展望。

“马鞍山市人民政府—英格索兰公司投资合作生活垃圾填埋场综合利用项目”签字仪式于6点整正式开始。首先，尹礼荣先生代表马鞍山市政府介绍了垃圾填埋场综合利用项目情况。该项目标志着马鞍山市在生活垃圾无害化处理及资源回收利用、促进生态环境平衡发展方面迈出了重要步伐。

Herb 代表英格索兰公司发表致辞，对双方在垃圾填埋项目上的合作予以充分的肯定，并希望将来双方能够继续深化在节能、环保及低碳经济方面的合作。Herb 提到，“该项目再次显示了英格索兰在协助中国政府改善城市居住环境、降低温室气体排放、发展循环经济和低碳经济、实现可持续发展方面做出了积极主动的贡献！”

随后，英格索兰中国区总裁宋振宁（Jeff Song）博士和马鞍山副市长苏从勇先生签署了生活垃圾填埋场综合利用项目的合作备忘录。英格索兰温控系统技术部能源系统全球总经理 Brent Becker 先生和马鞍山市政府副秘书长、市容局局长尹礼荣先生签署了项目合作协议书。

[http://www.51comp.com/news/2010/0426/article\\_497698.html](http://www.51comp.com/news/2010/0426/article_497698.html) [Top ↑](#)

## 6. 德国 GHH-RAND 公司全球销售主管来红五环考察洽谈合作事宜

2010 年 4 月 15 日，德国 GHH-RAND 公司全球销售主管 Georg Bauer 一行来公司考察，就合作事宜进行友好洽谈。

[http://www.51comp.com/news/2010/0416/article\\_469971.html](http://www.51comp.com/news/2010/0416/article_469971.html) [Top ↑](#)

## 7. 英格索兰推出主机 5 年质保服务方案

从 2009 年 9 月 1 日起，由英格索兰生产制造的 160kW 以内（包括 160kW）固定转速的单级压缩喷油螺杆机组都将享受长达 5 年的保修期。在延长的保修期内，英格索兰担保上述压缩机的转子总成、轴承、主机壳体和齿轮无材料和制造上的缺陷。同时，英格索兰还将在定期对机器进行必要的诊断，包括 SPM 测试、油品使用趋势监测。主机五年质保方案将为用户提供主机的全面呵护，保持设备高效运行，带来新的利润空间。

[http://www.51comp.com/news/2010/0324/article\\_411405.html](http://www.51comp.com/news/2010/0324/article_411405.html) [Top ↑](#)

## 8. EnPro Industries 完成向阿特拉斯-科普柯出售昆西压缩机

美通社-PR Newswire 北卡罗来纳州夏洛特 3 月 1 日电 EnPro Industries (NYSE: NPO) 今天宣布, 该公司已经按先前在 2009 年 12 月 18 日公布的条款完成向阿特拉斯-科普柯 (Atlas Copco) 出售昆西压缩机 (Quincy Compressor) 的进程。

EnPro 总裁兼首席执行官 Steve Macadam 表示：“我们很高兴完成这次交易。交易所得收益将使我们能够在拥有更好市场地位和更诱人前景的领域里追求发展的收购和内部计

划。与此同时,我们相信阿特拉斯-科普柯对压缩机行业的强大重心会给昆西带来更多的长期机会。”

EnPro 估计会从这次出售中获得 1.9 亿美元的现金总收益,其中的 1.84 亿美元会在今天获得。另外的 600 万美元将在昆西中国业务 Kunshan Q-Tech Air Systems Technologies (昆山昆泰克空气系统技术有限公司) 出售结束时支付,这项出售有望在今年晚些时候进行。

[http://www.51comp.com/news/2010/0303/article\\_363831.html](http://www.51comp.com/news/2010/0303/article_363831.html) [Top ↑](#)

## 9. 同方股份:分拆上市第一股,具资产注入预期

评论:

### 1. 公司作为集团核心上市平台 存在注资预期

#### 1.1. 集团出售股权意在强化孵化器作用

清华控股为同方股份的控股股东,目前持有 2.87 亿,对应 29.42%的股权比例。依据《国有股东转让所持上市公司股份管理办法》,国有股东可通过大宗交易或协议转让两种方式。我们判断本次控股股东可能会选择协议转让的方式,其可能出售的股权规模为 5000 万,对应股权比例为 5%。我们同时判断控股股东出售股权的核心考虑意在强化清华控股作为清华大学成果转化的平台与孵化器的作用,而非放弃对同方股份的控股权。

#### 1.2. 同方仍为集团核心上市平台

目前清华控股属下共有三家上市公司,分别为同方股份、诚志股份、紫光股份,对应市值分别为 272 亿、49 亿、41 亿。无论是从市值的角度,还是从利润贡献的角度,同方股份均为清华控股的核心资产与上市平台。基于做大资产与产业规模的考虑,清华控股仍然需要利用其上市平台孵化其科技成果;对于同方股份而言,作为清华控股科技成果孵化器平台的自然延伸,未来承接清华控股优质资产的可能性不仅没有降低,而是进一步提升。

#### 1.3. 集团优质资产有可能注入同方平台

我们判断清华控股为保持其对于同方股份的股权比例,在可预期的未来有可能将项下优质资产注入上市公司。在可选资产中,核能源与出版资源为首选。其中核能源涉及最新一代核技术,具较高技术含量与战略发展空间。目前国内拥有核能源设备的上市公司包括上海电气、东方电气、哈动力。其市值分别为 1125 亿、531 亿、43 亿。其中,哈动力为 H 股。当然,相关业务结构的主体仍为传统能源设备。我们虽无法从可比公司市值中推演出清华控股核技术资产的理论市值,但可以确定的是,核能源资产对于同方股份估值至少有一成以上的溢价作用。

清华大学出版社为国内核心出版单位之一,拥有较强盈利能力。其与同方属下的网络出版资源恰成互补之势,可形成更强大的出版平台。目前国内上市的可比公司出版传媒,其市值超过 80 万。而依照清华大学出版社的盈利能力,其理论市值应为对方的 3 倍。保守估计,其应获得与出版传媒相近的市值规模。

## 2. 分拆上市资源丰富 市值扩充空间广阔

### 2.1. 作为投资管理型公司 公司拥有充沛上市资源

同方股份作为投资管理型业务模式,属下拥有控股与参股企业多达 56 家。其中,全资附属及主要控股公司包括泰豪科技、同方威视、同方人工环境、同方微电子、同方工业、同方知网、同方环境。仅就业务规模与盈利状况,其中相当一批公司具有上市资格。分拆上市拥有充沛资源。

### 2.2. 首批上市资源理论市值

依据目前下属子公司改制进展情况,我们推断符合上市要求、首批 IPO 的公司可能有三家。它们分别是 Technovator Private Limited、同方环境股份有限公司、同方(哈尔滨)水务有限公司。

根据其静态盈利情况,我们判断 3 家公司上市之后对应的市值总规模在 190 亿左右。其中,不排除个别公司境外上市的可能。

### 2.3. 下属子公司分批分拆上市背景下的理论市值

我们在两种模式下测算同方下属子公司上市时的理论市值情景。1) 7 家核心子公司全部上市,则依据其业务规模与盈利情况,对应市值合计 400 亿元。2) 公司注册资本在 5000 万以上的 36 家子公司全部上市,则依据其业务规模与盈利情况,则对应市值总规模为 1440 亿元。

## 3. 核心业务符合国家新产业方向 具成长空间

### 3.1. 公司产业定位符合国家政策方向

公司目前共有信息产业与能源环境两个产业集群。在梳理其产业结构时,我们发现其产业布局与国家新兴产业发展方向有着较高的重合度,反映出公司在战略定位上的前瞻性。其中包括 1) 特联网。公司一直围绕智能楼宇、安防、RFID 等领域也有产业布局。09 年公司与中移动合作开展具有全网业务支撑能力的物联网运营平台建设,着手进行 M2M 业务终端和平台标准的制定工作,以打造中移动未来 M2M 业务运营支撑中心。2) 三网融合。目前,公司与地方广电部门合作建设的地面数字电视网络已覆盖 4500 万人口,IPTV 在上海地区用户已突破 100 万户。

公司通过数字电视发射/接收设备、地面数字电视网络设备、双向机顶盒等产品建立起了

较为完整的数字电视产业链。3) LED 照明。公司在终端照明方面已承接多项大型景观工程。在沈阳投资建设的 LED 显示屏 4 条 LED 背光源显示模组生产线已投产。并已订购了 6 台 MOSVD 设备。4) 节能环保。公司拥有烟气脱硫、热泵节能空调、污水处理等多项环保技术与设备。

### 3.2. 核心业务具竞争力

虽然从表面上来看,公司业务范围繁杂,产业布局较为庞大,且包括 PC、电视终端在内的传统产业并未显示出足够高的成长能力。但当我们把公司的业务拆开,就会发现其大部分业务点均具有较强的盈利能力。总体来看,公司所投资的大部分核心资产均为所在领域的细分行业龙头。

其下属公司为国内高铁客服系统的整体方案唯一供应商,并已获得高铁客服 16 亿合同金额;在二代身份证及其相关机具市场上,其下属公司拥有 60% 的市占率;其威视公司的安防产品在国内拥有 60% 以上的市场占有率。公司同时还拥有国内最大的数字学术期刊网。

### 4. 业务低谷期已过 业绩成长存超预期机会

#### 4.1. 业绩低谷期之后存在业绩高增长机会

公司于 1997 年上市之后,经历了连续 5 年的较高增长之后,进入业绩发展的调整期。在经过连续 4 年的业务调整之后,于 06 年开始重新步入盈利增长轨道。并于 07 年达到业绩的历史高点,当年实现净利润 4.4 亿。之后,此轮增长因为经济危机的爆发戛然而止。08 年业绩同比出现超过 40% 的下降。我们认为,公司自 09 年始将重拾业绩增长的轨迹。

#### 4.2. 资产具海棉特质 可"挤出"利润弹性高

我们预计,公司在 09 年实现恢复性增长之后,10 年仍有相若的成长空间。预计 10-12 年营收规模分别为 183.57 亿、213.66 亿、243.19 亿。净利润分别为 5.16 亿、7.16 亿、9.49 亿元。对应 EPS 分别为 0.53 元、0.73 元、0.97 元。

我们意识到公司因为业务的多元与子公司运营模式,使得盈利的预测具有较大弹性。但可以确定的是,基于 11 年清华大学百年校庆,公司具有释放业绩的内在冲动。而且,公司也面临着较前两年更为确定的国内外市场运营环境。

### 5. 估值与投资建议

我们认为,假设公司控股股东资产注入预期落实,则其市值提升的空间预计在 30% 附近。假设首批 3 家公司能够在 10-11 年启动分拆上市,则其市值提升的空间预计在 70% 附近。如果资产注入与分拆上市同时实施,则市值存在翻番的机会。

当然,基于资产注入与分拆上市时间的不确定性,该市值预计并不能完全解释未来股价的变动。

我们注意到 A 股 IT 核心公司的股价均回到 08 年初高点,部分公司股价已创出历史新高。同方股份在 08 年初的估值高点为 53.99 元,对应当期 EPS 为 0.738 元。仅以相对估值测算,在预期 10 年 EPS0.53 元的背景下,其对应的股价水平应为 38.77 元。

我们于 09 年 12 月份开始推荐同方股份,并在 4 月份再次推荐。基于资产注入、分拆上市、业绩成长的预期,我们仍维持增持评级。

<http://www.cfi.net.cn/p20100428002814.html> [Top ↑](#)

## 10. 清华同方: 热泵市场应规范

在清华同方展台,水地源热泵、空气源热泵、吸收式热泵、热回收新风机组、热泵热水器等 10 款产品,吸引参展观众纷纷驻足参观。

用同方人工环境有限公司副总经理倪飒的话说就是:“这次我们拿来参展的产品,无一例外都是综合了多种新技术的新产品,多数尚未面市,因此公司的总工、副总工、技术中心的工程师都在展会上为参观者讲解同方的新技术。”

### 产品“全?新”展示

阔别五年后,制冷展重回北京。倪飒统揽了企业参与展会的所有工作,她表示:“此次产品展示我们借鉴了仪仗队的模式,每一款产品所采用的技术均领先行业同类水平,力争使专家和观众眼前一亮。”

清华同方是国内最早开展热泵技术研究、并将其应用于空调领域的企业。倪飒表示,此次企业参展的主题是“全?新,支持绿色?低碳建设”。“‘全’体现在清华同方拥有最完整的用于各种用途的热泵产品,又表现在此次展会所展示的产品上;而‘新’则是指所展览产品均采用了最新的技术。”其中,能效比高达 9.12 的高温冷水机组和全热回收的新风换气机组分外引人注目。

据倪飒介绍,高温冷水机组应用于双冷源温湿度独立控制空调系统,可以为空调系统提供 12℃~20℃ 的高温冷水,直接吸收空气显热(物体在加热或冷却过程中,温度升高或降低而不改变其原有相态所需吸收或放出的热量),调节温度,解决了传统空调除湿后再热过程中的冷热抵消问题,可有效地降低建筑能耗并尽可能地改善室内热环境,机组在 18℃ 出水时,制冷 EER(制冷性能系数)高达 9.12,能效远超过 1 级。

此外,为响应国家“低碳减排”政策,清华同方针对绿色建筑推出了全系列的热回收产品。展会展示的全热回收的新风排气机组,全年可回收空调排风中的全热,实现新风预冷或预热,从而发挥能量循环利用优势,在楼宇建筑中具有显著的节能效果。

## 安装规范必不可少

由于水地源热泵技术较其他常规供暖技术可节能 50%~60%，运行费用可降低 30%~70%左右，现在世界范围内，水地源热泵行业每年都在以 20%以上的速度增长。我国热泵市场发展同样迅速，2005 年地源热泵系统的应用面积约为 3000 万平方米，2009 年则达到 16000 万平方米左右。

“目前国家对节能减排和生态环保工作不断加强，热泵行业也在蓬勃发展。”但倪飒同样对行业发展表示了一定的担忧，“一些企业盲目抢占市场，但掌握的技术有限，故在技术层面应用比较粗放。”

据了解，国内已建的部分热泵工程多数没有建立地下水和岩土监测系统，相关的土壤热传导机理研究和地下水回灌技术仍有待完善；在市场推广层面，营销队伍素质参差不齐，不了解相关技术，这也限制了热泵产品的推广。

倪飒表示，虽然 2008 年国家推出的《商业或工业用及类似用途的热泵热水机 (GB/T21362-2008)》给商用热泵热水机的产品生产和工程安装提供了一个参考依据，但行业依然要建立系统的标准体系，只有这样才能健康发展。

<http://www.chinabidding.com/zxzx.jhtml?method=detail&docId=191783024>

[Top ↑](#)

## 11. 节能环保低碳时代：中央空调暗流汹涌

### 品牌格局悄然生变

随着全球市场环境变化，2009 年中央空调格局悄然生变。在偏重户式中央空调的几类产品中，国产品牌正在集体发力。

然说：“2009 年，国内品牌在中央空调市场的集体份额与外资品牌持平甚至略多，在约 350 亿元的市场规模中，美的以近 10%的占有率位居第二、大金是第一。2010 年，美的中央空调计划实现同比增长 30%。”目前，格力已经位列中央空调行业前五名，格力中央空调有关负责人认为，国产品牌在中央空调领域已经开始向长期占据优势的外资品牌发起冲击。海尔有关负责人称，2009 年，海尔中央空调销售额同比增长 38%。格兰仕更声称 2009 年的销售额同比增长 10 倍。

根据艾肯空调制冷网对 2009 年中央空调市场的统计，四大欧美品牌(约克、特灵、开利、麦克维尔)中，除了约克，其他三家都出现不同程度下滑，这也是导致 2009 年整体市场容量下滑的一个非常重要的原因。三大外资品牌同时出现下滑，这在过去是罕见的。受全球金融危机影响，众多外资中央空调企业纷纷对中国市场战略进行了调整，调整中最为重要的就是

对 2009 年成本的控制以及重新规划和制定销售目标。与此相对，大金、日立两大日系品牌则继续保持增长。

慧聪暖通制冷的调查数据显示，近几年，尽管在户式中央空调市场上参与竞争的品牌已经超过 40 个，但是与此形成鲜明对比的是品牌集中度出现明显提高迹象。对上海、浙江、江苏的 139 个已配装或准备配装户式中央空调的中高档楼盘与别墅小区的统计数据显示，共有 131 个项目采用了大金、开利、约克、美的、海尔、格力这 6 个品牌的产品。国产品牌的强势崛起，俨然与外资品牌渐成分庭抗礼之势。

海尔中央空调负责人强调，出色的服务意识和灵活的营销理念是国产品牌的优势，而且国产品牌的产品从质量到技术水平已达到世界先进水平。格兰仕中央空调负责人表示，外资品牌唯一的优势就是进入中央空调行业时间较早，而国产品牌则拥有文化、渠道以及成本上的巨大优势。

“外资品牌在中央空调领域历史悠久，在用户的传统观念中，外资品牌拥有高端的技术和品质，但近年来国产品牌逐渐发力，凭借便捷的售后服务、相对低廉的价格以及并不差的技术正在缩小同国外老品牌的差距。”格力中央空调有关负责人表示，户式中央空调市场的未来格局，可能同今日家用空调一样，国产品牌会占绝对优势地位。

对此，郝然的预测相对谨慎。他认为，虽然目前国产品牌阵营增速很快且拥有性价比及服务方面的优势，但是 5 年内国产品牌还不可能打败大金等品牌称霸市场。他分析说：“相比家用空调，中央空调的技术含量较高，属于高端消费品，购买中央空调的消费者‘不差钱’，相反却对品牌和技术有较高要求。在中央空调的中高端领域，大金等外资企业从品牌、技术到消费理念都拥有很大的优势。”

中央空调市场格局生变，催生了新旧势力几大品牌间的直接竞争，品牌专卖店成为 2009 年中央空调市场渠道争夺的关键点。2009 年，美的开始在全国建立 M-HOME 中央空调体验店，并已在全国核心城市设立了 200 余家 M-Home 体验店。“我们迈出了国内中央空调品牌抢占市场的重要一步。”郝然表示，“通过展示平台，不管是工程用户，还是家庭装修用户，都可以有一个就近了解和认识中央空调的途径，可以为客户节省很多时间和精力，带给客户优良的体验感受。”据格力有关负责人介绍，格力专卖店的销量占据着格力中央空调销售的半壁江山。

外资企业在品牌打造上也不甘落后。大金有关负责人表示，大金早在 2005 年就开始着手 PROSHOP 专业店渠道的建设，如今分布在中国市场的 450 多家 PROSHOP 专业店给大金带来了稳定的销售收入。三菱重工称，2009 年，在南京、上海、长沙、济南、淮安、南通、深圳、徐州等多地开设了“K-Point”体验店和“K-Center”体验中心店，借专卖店全力拓展中

国市场。2009年6月，开利户式中央空调展示厅在上海落成，通过“实体展示”增强在客户中的印象。开利有关负责人表示，2009年，开利轻型商用空调同比增长20%。青岛海信日立公司也在成都、重庆两地分别开设了多家日立变频中央空调专业店，加强海信日立对西南地区渠道的渗透和辐射。日立称“此举将让西南区域更多的消费者享受到变频中央空调带来的舒适生活”。

海尔中央空调负责人评价说，目前中央空调市场渠道呈现多元化，代理商制虽仍占主流，但家装渠道快速发展，专卖店渠道也备受瞩目。周积芳表示，中央空调渠道变得越来越规范，过去很多中央空调经销商都是从传统家电渠道转型而来的，对中央空调专业知识知之甚少，只是一味打价格战，也不注重中央空调销售队伍素养，导致中央空调渠道混乱；经过危机洗礼，实力不足的经销商退出了行业舞台，使得渠道建设更加科学与规范。

<http://jd.zol.com.cn/173/1736777.html>      [Top ↑](#)

## 四、 关于汉钟

### 1. 汉钟精机未来增长潜力十分巨大

(2010-04-08      华讯财经)

基本面：公司是国内螺杆式压缩机龙头，在节能环保的大政策推动下，公司进一步优化产品结构，完善的产品链将成为公司未来高增长的引擎，同时具有较强的高送转预期。目前公司产品主要包括制冷压缩机、空气压缩机、冷藏冷冻压缩机三类，制冷压缩机的下游主要是大型建筑的中央空调。随着市场需求回升及毛利率创新高，公司盈利状况向好，业绩呈现出逐季反弹态势。此外，公司成功拓展了用于工业领域的空压机。公司还成功进入了地源热泵领域，在节能环保的大政策推动下，地源热泵这种清洁、环保、节能、减排设备具有巨大市场潜力。

市场面：公司在节能减排领域的拓展及国家相关扶植政策的推出将对公司股价形成重要的催化作用。公司主导产品螺杆式压缩机已成功的拓展了地源热泵、余热回收等节能减排领域，2009年公司对主要生产地源热泵的同方人工环境和山东富尔达两家的销售占比已达到9.95%。分析师预计，在政策推动下，未来三年或更长的一段时间内，公司产品在节能减排领域的销售规模将持续保持40%以上的高增长。另外，公司拓展产业链的一系列产品均实现了可持续高增长。其目前在制冷压缩机领域国内市场份额约35%，排名第一，这块业务的增长主要依靠节能减排等新领域的拓展和市场份额的扩大，同时为满足节能减排装备的巨大市场

需求，公司已研发推出变频压缩机。公司用于电子封装行业的干式真空泵也已研发成功，预计今年开始放量，明年进入高速增长阶段，而目前国内这一市场完全依赖进口，替代进口空间广阔。此外，公司的冷凝机和离心机等产品已经处于市场培育期，未来增长潜力也十分巨大。

价值研判：在可持续高速增长的前提下，公司股价的溢价空间将来源于节能减排，同时公司产品链及其拓展是其高速增长的主要驱动因素。二级市场上，该股近几日震荡上扬，成交量也温和放大，在经过两日的调整之后，股价再创新高，后市有望加速上扬，投资者可以积极关注。

<http://stock.591hx.com/article/2010-04-08/0000107879s.shtml> [Top ↑](#)

## 2. 汉钟精机：节能减排提供溢价空间

(2010-04-10 中国资本证券网)

在可持续高速增长的前提下，公司股价的溢价空间来源于节能减排。因此，我们给予公司股价 0.8 倍 PEG 和 39.78 倍 PE 估值水平，对应 2010 年预测 EPS 的股价是 30.49 元，目前股价低估，维持“买入”评级。

2009 年下半年，公司主导产品螺杆压缩机的核心零部件转子的自制率达到 80% 左右；2011 年，公司转子有望实现 100% 的自制能力，同时，浙江汉声铸造项目建成达产，将逐步实现铸件的自给；2012 年，将逐步完成粗加工的自给。公司通过向上游的稳步推进，力争最大限度地享受螺杆压缩机整个产业链的利润空间，实现毛利率水平的持续走高。

公司在制冷压缩机领域国内市场份额约 35%，排名第一，这块业务的增长主要依靠节能减排等领域的拓展和市场份额的扩大，同时，为满足节能减排装备的巨大市场需求，公司已研发推出变频压缩机等系列产品，目前已经处于 30% 以上的高增长阶段。另外，公司已研发成功主要用于电子、医药、化工等领域的干式真空泵，预计今年开始放量，明年进入高速增长阶段。

国务院刚公布的四大措施推广合同能源管理，大大提升其市场潜力，公司在此项业务上有相当的技术优势，同时刺激本身的产业升级。低碳经济、绿色 GDP 将是我国“十二五”规划的一个核心，公司是节能减排的龙头企业，我们预计节能减排领域的销售规模有望保持在 40% 以上的高增长。

<http://www.ccstock.cn/stock/2010-04-10/A137666.html> [Top ↑](#)

## 3. 汉钟精机一季净利预增 5-6 倍 销售明显回暖

(2010-04-15 腾讯财经)

全景网 4 月 15 日讯 汉钟精机 (002158) 周四发布业绩预告, 预计 2010 年一季度公司净利润同比增长 500%-600%之间。

公司表示, 08 年金融危机逐步由金融界向实体经济蔓延, 使得国内外市场需求显著下降, 至 09 年 1 季度达到最低点。受国内经济的回暖, 2010 年一季度销售收入较上年同期增长 75.66%。此外, 公司募投项目压缩机新建压缩机零部件自动化生产线逐渐投产运营后, 压缩机核心部件转子逐步由进口变更为公司自行生产, 从而使转子成本下降, 产品毛利率上升。

去年同期, 公司实现净利润 314.96 万元, 每股收益 0.0199 元。(全景网/陈丹蓉)

<http://finance.qq.com/a/20100415/005851.htm> [Top ↑](#)

#### 4. 【席位揭秘】汉钟精机: 机构主导 逆势走强

(2010-04-19 顶点财经)

顶点财经独家点评: 流通盘 4141 万股, 总股本 15802 万股。4 月 19 日该股低开高走, 突破平台, 日价格涨幅偏离值达到 8.06%, 换手率达 10.52%, 成交金额为 1.20 亿。

从深交所的席位信息得知, 机构今天阵容浩大, 包揽了买单坐席前四名, 分别买入了 2140 万元、1362 万元、468 万元和 452 万元。紧跟机构步伐的中信万通证券有限责任公司潍坊四平路证券营业部也挤进买单坐席排行榜, 买入了 330 万元。今年该游资还未曾露面, 今日低调登场, 有种小荷才露尖尖角的感觉。

四个机构是从谁的手中接过大量的筹码呢? 原来还是机构, 看来机构的实力是如此强大。占据卖单坐席一、二名的依旧是机构专用席位, 分别卖出 951 万元和 810 万元。相比买单坐席机构的买入量, 这可以说是微乎其微的了。跟风的还有国信证券股份有限公司深圳红岭中路证券营业部和海通证券股份有限公司苏州竹辉路证券营业部, 以及游资大佬级别的中国国际金融有限公司深圳福华一路证券营业部, 他们分别卖出了 570 万元、289 万元和 279 万元。中金公司深圳福华一路营业部近期表现较为活跃, 4 月 15 日买入台基股份 197 万元, 之后两天都连续收阳, 目前动荡的市场, 依然能够逆势走高, 可见该游资选股之精准。

从技术形态来看, 该股均线支撑良好, 今日放量突破平台, 盘中股价再创新高 28.80 元, 后市有望继续上行。从公司实力来看, 预计 2010 年第一季度归属于母公司所有者的净利润与上年同期相比增长 500%-600%之间。公司募投项目《压缩机新建压缩机零部件自动化生产线》逐渐投产运营后, 压缩机核心部件转子逐步由进口变更为公司自行生产, 从而使转子成本下降, 产品毛利率上升所致。明天是否依旧能够成为股市闪亮的明星, 我们拭目以待。 [Top ↑](#)

## 5. 个股追踪: 汉钟精机(002158)

(2010-04-19 顶点财经)

公司是唯一一家专注于螺杆式压缩机产品研发、制造及销售的企业,拥有从90kW~1465kW机型最完整的螺杆式压缩机产品,专业化水平较高。公司预计2010年第一季度净利润同比增长500%-600%。二级市场上,近期该股依托均线震荡上行,继续看多。 [Top ↑](#)

## 6. 东方证券: 世博会科技溢价值得关注

(2010-04-13 中国证券报·中证网)

12日,东方证券研究所在“世博科技推动力”策略研讨会上表示:相比短期拉动效应而言,世博对于科技进步乃至经济社会发展的巨大推动作用将成为资本市场长期关注焦点。结合对世博各领域展示技术的梳理,东方证券认为,节能建筑、新型空调技术、新型展示技术、智能信息系统、新能源汽车将是最值得期待的品种。

东方证券研究所表示,世博会所体现的科技创新推动力,将在资本市场上体现出溢价,而把握这些溢价必须遵循五条线索:节能建筑材料、光伏发电与建筑一体化、内部装饰材料、外墙保温材料、低辐射玻璃。在这几大领域中,东方证券给予重点推荐的公司为曙光股份、中航三鑫、科大讯飞、汉钟精机、川大智胜、北新建材六家上市公司。东方证券分析师表示,虽然这类公司估值并不便宜,但和他们的成长性相比,仍具有一定投资价值。

[http://www.cs.com.cn/gppd/07/201004/t20100413\\_2391961.htm](http://www.cs.com.cn/gppd/07/201004/t20100413_2391961.htm) [Top ↑](#)

## 7. 东方证券力荐6家公司

(2010-04-14 凤凰网)

东方证券近日推出题为“世博,科技推动力”策略报告表示,世博开幕以后,科技股将会成为取代目前热门的交通、餐饮等成为世博概念中的新宠。报告指出,每届世博会都会带来新的科技创新,人们对世博中体现出来的高科技有了真实感触后,世博科技股将会受到更多的关注。对于中国经济而言,目前正是借助科技力量,全面实现传统经济发展方式转变的重要关头,通过新科技的全面展示及后续推广应用,世博会将全面引领和带动中国战略性新兴产业的发展,并推动新一轮产业革命。值得注意的是,东方证券在报告中强调,“相比短期拉动效应而言,世博对于科技进步乃至经济社会发展的巨大推动作用更是应当长期关注的焦点”。

东方证券认为，节能建筑、新型空调技术、新型展示技术、智能信息系统、新能源汽车将是后世博科技中最值得期待的部分。推荐 6 家上市公司，分别是曙光股份、中航三鑫、科大讯飞、汉钟精机、川大智胜以及北新建材。

<http://finance.ifeng.com/stock/bk/20100414/2049872.shtml> [Top ↑](#)

## 8. 40 亿资金继续出逃主力机构逢低抄底 5 只股

(2010-04-21 腾讯财经)

全景网 4 月 20 日讯 A 股市场周二继续有资金离场，但市场的恐慌情绪明显得到缓解，流出金额较昨日已大幅缩减。各行业表现出现分化，不过银行、地产股依旧承受沉重抛压。

“全景数据决策终端”的监测数据显示，今日深沪两市合计净流出资金 39.92 亿元，其中机构资金净流出 2.03 亿元，散户资金净流出 37.89 亿元。

行业方面，深沪两市 80 个行业中，共有 27 个行业录得资金净流入，超过六成半行业被净卖出。

部分防御性行业及新兴产业受到资金青睐。医药股大获追捧，医药制造板块净流入 10.96 亿元，远超其他行业。饮料制造板块流入 3.91 亿元，电子元器件板块流入 3.47 亿元。有色采选板块流入 2.81 亿元，计算机应用服务、生物制品、有色金属加工、航空运输、农业等流入金额都在 1 亿元以上。

受住建部及地方政府跟进出台房地产调控政策打击，银行、地产股继续成为资金抛售的主要对象。银行业净流出 9.44 亿元，房地产开发经营板块流出 8.67 亿元。交通运输设备、化学原料制品板块分别流出 6.24 亿元、4.57 亿元。证券期货板块流出 4.45 亿元。煤炭采选、黑色金属加工板块也流出逾 4 亿元。

个股方面，海虹控股最受青睐，净流入 2.60 亿元，中金黄金流入 2.42 亿元。包钢稀土、复星医药、长江电力、同方股份均流入超过 1 亿元。

银行股纷纷遭到抛售，招商银行净流出 2.40 亿元，北京银行、兴业银行分别流出 1.68 亿元、1.52 亿元，民生银行流出 1.36 亿元。

另外，周二相对资金净流入量前五名的个股为：海虹控股、利欧股份、方大集团、汉钟精机、水晶光电；相对资金净流出量前五名的个股为：机器人、荣盛发展、阳光城、广宇发展、创元科技。

<http://finance.qq.com/a/20100420/006036.htm> [Top ↑](#)

## 9. 世博科技股展现强势(名单)

(2010-04-26 高端财经)

2010年4月20日,世博园区启动正式开园前的第一场运行。至5月1日正式开幕前,世博会共将举行6次试运行,其中包括一次媒体专场。6次试运行中,参加人数最少的一次为5万人,最多的一次为50万人。其中,第四次试运行参加人数为30万到40万人,第五次为50万人左右。

绚丽的科技盛会 世博科技股表现突出

4月20日和21日,东方证券策略团队进入世博园进行了一场零距离体验。尽管还有30%-40%的场馆尚未开放,但依然有大量新奇的直观感受,例如:园区内的氢燃料电池观光车是必需的代步工具、80%以上的场馆均采用了大规模的投影技术和LED显示技术,成为观众接触最多和最广的新应用技术。

另外,在本次上海世博场馆建造的过程中,许多细节上都采用了环保节能型的设计和材料,力求体现“城市让生活更美好”这种人与自然融合、节能高效的都市生活模式,既为世博会留下了绿色财富和低碳世博的理念,也为未来城市建筑发展起到示范作用,标志着中国在大型公共建筑的绿色地毯建筑技术集成方面达到国际领先水平。事实上,以节能建筑为代表的新科技在世博会中涉及展馆众多,应用领域也较广,仅一轴四馆就集中体现了各类先进科技在建筑上的应用。

近期,东方证券发布“世博,科技推动力”的主题策略报告,从世博会中的五大科技亮点——实现循环经济的节能建筑技术、充分利用能源的新型空调技术、新能源汽车的发展契机、全球新展示技术的嘉年华和智能信息技术有效提高城市生活效率等方面推荐了相关的上市公司,具体包括:

节能建筑技术:中航三鑫、北新建材、泰豪科技、巨化股份;

新型空调技术:汉钟精机、双良股份、同方股份;

人工智能信息:科大讯飞、川大智胜、水晶光电、威创股份;

人工智能信息:科大讯飞、川大智胜、华东电脑、汉王科技。

从股价上看,这些上市公司在近期,尤其是在世博园区于4月20日进入试运行之后表现突出,这也显示了市场对世博推动科技发展和产业转型这一理念的广泛认同。在推荐的相关线索中,表现最好的是新能源汽车领域、新型显示技术领域,其次是新型空调领域、节能建筑领域和智能信息领域。东方证券猜想,这可能与观众接触最多、感受最直接的相关新技术有一定的关联度。

东方证券认为,随着更多参观者注意到这些应用,市场依然会有持续反映;而空调、节能建筑等领域的催化剂则是媒体的大规模介绍和报道,相信在世博正式开园之后会再度成为市场焦点。……

[http://industry.fivip.com/indfoucs/20100426/8104873\\_3.html](http://industry.fivip.com/indfoucs/20100426/8104873_3.html) [Top ↑](#)

## 10. 中小板季报披露七成 净利同比增长 68%

(2010-04-27 腾讯财经)

根据本报信息部统计,截至4月26日,共有267家中小板公司披露了2010年一季度季报,接近目前已挂牌中小板公司数量的七成。这些公司,今年一季度共计实现营业收入708亿元,同比增长38%;实现归属于母公司所有者的净利润73亿元,同比增长68%。

从具体公司情况看,目前共有28家中小板公司首季收入增长超过100%,其中合肥城建和世荣兆业两家公司增长超过十倍,而国统股份、汉王科技、滨江集团、华兰生物、键桥通讯、精艺股份、威华股份几家公司增长幅度超过200%。

净利润方面,不计扭亏为盈的情况,同比增长超一倍的公司有60家,其中28家公司增长幅度超过300%。不过需要注意的是,这些公司如此高的增幅可能主要是得益于去年同期较低的基数,如这28家公司中在2009年一季度净利润超过1000万的就只有华兰生物、滨江股份、獐子岛和山河智能。而从行业分布看,这28家公司中各有6家属于电子行业和机械设备仪表制造行业,房地产、石化、信息技术和医药生物制品行业则各有2家公司。

这267家公司的利润增长幅度远高于收入增长的速度,其中原因可能较多,但从整体数据看,费用控制得当或许是重要因素。一季度,这些公司营业成本合计同比增长37%,与收入增速基本相当,而销售费用和管理费用的增长幅度则分别只有29%和26%,显著落后于收入增速,为利润的提高创造了空间。

对具体公司而言,产品盈利能力是关键,中小板不少公司都有较高的主营业务利润率。一季度,该指标超过50%的公司有28家,前五位的双鹭药业、华兰生物、焦点科技、紫鑫药业、理工监测该指标分别达到了86%、83%、83%、77%和76%。从行业分布看,医药生物制品类的企业在该指标上拥有明显优势,上述28家公司中有11家公司属于该行业,另有4家属于信息技术行业,此外房地产业、餐饮业、交通运输业各有2家公司。

此外,经营活动产生的现金流量净额方面,267家公司的合计数额去年一季度为13亿元,而今年一季度该数据则为-45亿元。可见,随着宏观经济的回暖和原材料等价格的上涨,企业的预期已发生了变化,去年同期为去库存化阶段,今年则已处于扩张之中。

## 2010 年一季度主营业务利润率增长最快前十名

代码	简称	2009 年 1Q	2010 年 1Q	同比增数
1 002349	精华制药	13 %	53 %	39. 3 %
2 002064	华峰氨纶	- 8 %	29 %	36. 4 %
3 002007	华兰生物	63 %	83 %	20. 3 %
4 002018	华星化工	- 6 %	11 %	17. 1 %
5 002069	獐子岛	26 %	42 %	16. 3 %
6 002071	江苏宏宝	1 %	17 %	15. 8 %
7 002305	南国置业	29 %	44 %	15. 6 %
8 002158	汉钟精机	19 %	34 %	14. 7 %
9 002173	山下湖	17 %	32 %	14. 2 %
10 002197	证通电子	24 %	37 %	13. 4 %

<http://finance.qq.com/a/20100427/002480.htm>
[Top ↑](#)

### 11. 海通证券：汉钟精机维持“买入”评级

(2010-04-16 东方财富网)

汉钟精机公告一季度业绩预告，一季度营业收入 1.14 亿元，同比增长 75.66%，与 2009 年第四季度营业收入大致持平，利润为 1890 万元—2205 万元，同比增长 500%—600%。折合每股收益 0.12 元—0.14 元。

点评：该业绩预告基本符合预期，受经济环境影响，2009 年第一季度是公司经营的低谷，目前情况已大有改善，而且转子的自产，也提高了公司的毛利率。与 2009 年第四季度相比，公司的收入和净利润都很相近，第四季度和第一季度都是公司经营的淡季，二三季度对全年业绩有关键性作用。下半年公司的产能将大幅扩张，今年新产品也将开始为公司带来收入和利润，我们对公司前景仍保持乐观。维持 2010 年到 2012 年 0.78 元、1.13 元、1.57 元的盈利预测，维持对公司的“买入”评级。

<http://stock.eastmoney.com/news/1478,2010041672410577.html>
[Top ↑](#)