

目录

一、市场动态

1. 商用中央空调市场将跟随建筑节能化爆发
2. 中小型商用空调在高端住宅领域迅速普及
3. 我国空调设备行业发展偏向中小型生产企业
4. 我国节能改造首选合同能源管理
5. 山东省地源热泵系统建筑应用发展向好
6. 2012年铁路基建投资四千亿元
7. 公共建筑节能改造核心技术抢占中央空调市场
8. 住建部：新建建筑95%要达节能强制性标准
9. 美国能效联盟修订商用空调能效
10. 天津市2012年新开工绿色建筑达400万平方米
11. 冷链物流市场饱了还是饿着
12. 十二五期间，我国50%以上“作坊式”肉类加工企业将被淘汰
13. 我国冷链物流业的发展受到成本的阻碍
14. 压缩机行业因冷链物流获得无限商机
15. 新疆今年建设大型肉类果蔬冷链设施
16. 冷链物流发展可以带动多行业的相关发展
17. 2012年机械工业基调平稳增长回落
18. 2012年工程机械租赁市场依然被看好
19. 工信部积极争取设立专项资金以鼓励淘汰落后机电设备
20. 机械巨头积极拓展西部市场和海外市场
21. 机械行业：国内螺杆空压机市场好于预期

怀婵娟 (投资者关系管理代表)

emily_huai@hanbell.cn

ir@hanbell.cn

021-51365368

22. 《机械基础件“十二五”规划》出台
23. 工信部称十二五期间将重点发展稀土业
24. 石油化学工业大型化发展 石化用泵需求增长
25. 光伏救市政策利导自动化市场
26. 光伏产业“蓄能”内需市场

二、行业情况

1. 标准规范推动我国制冷设备节能发展
2. 三大困局制约我国制冷行业快速发展
3. 我国工商用空调制冷设备市场前景广阔
4. 2013年前我国禁止新建制冷剂 R22 项目
5. 2012 国内制冷机组市场发展现状分析
6. 空压机行业民营企业 and 外资企业的竞争差距
7. 压缩机后时代节能服务模式新动向
8. 可再生能源发展“十二五”规划目标确定
9. 国家能源局：光伏发电将列入国家统一规划
10. LED 照明和新能源市场将有望获得快速增长
11. 电子信息制造业“十二五”规划出台

三、企业资讯

1. 美的空调战略图：2015年前全面取消 R22 应用
2. 磁悬浮技术行业领先 海尔中央空调领跑十二五节能规划
3. 同方人环低温风冷热泵在华北市场获大订单
4. 荏原世界单体最大吸收式热泵应用承德热电
5. 丹佛斯参与十二五规划建设推出市场新战略
6. 格力和美的的分道扬镳：战略路径呈现不同趋势
7. 以富尔达为技术依托，海阳入选国家可再生能源示范城市
8. 枫叶能源荣登“节能服务公司备案名单”
9. 阿特拉斯·科普柯通过战略性收购扩展低压设备业务
10. 英格索兰扩大其 R 系列微油螺杆式空气压缩机产品线

11. 信然空压机多产业发展方案战略
12. 阿特拉斯·科普柯收购 GIA，扩大隧道及矿产开采设备供应
13. 阿特拉斯·科普柯收购无锡盛达气源净化公司
14. Edwards 发布两款工业应用 GXS 干式螺杆真空泵
15. Edwards 明确表示将建立伯吉斯希尔技术中心
16. 上海光源专家组访问沈阳科仪

四、关于汉钟

1. 螺杆机大幅度进驻低温冷冻领域
2. 机械设备：穿越周期 成长潜力将转化为增长动力
3. 分红热潮有望来临 5 条件筛出 16 高产“奶牛”
4. 1 月 17 日大盘神秘指数预测
5. 汉钟精机：冷冻冷藏压缩机潜力足
6. 同信空调安装中心与汉钟达成螺杆机采购合作
7. 汉钟精机：通过高新技术企业复审及荣获上海名牌产品
8. 汉钟精机：业绩快报点评
9. 汉钟精机：冷冻冷藏压缩机潜力足
10. 同信空调安装中心与汉钟达成螺杆机采购合作
11. 汉钟精机：通过高新技术企业复审及荣获上海名牌产品
12. 汉钟精机：业绩快报点评
13. 汉钟精机：冷冻冷藏压缩机潜力足
14. 同信空调安装中心与汉钟达成螺杆机采购合作
15. 汉钟精机：通过高新技术企业复审及荣获上海名牌产品
16. 汉钟精机：业绩快报点评
17. 汉钟精机-领先的螺杆压缩机关键零部件生产企业：深耕核心技术，开创产品延伸
18. 汉钟精机：冷冻冷藏压缩机潜力足，静待干式真空泵发力

一、 市场动态

1. 商用中央空调市场将跟随建筑节能化爆发

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。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 亿平米的大型公共建筑采用大型商用空调。预计到 2015 年末，建筑节能的市场规模将达到 600 亿元，中央空调节能的市场规模将达到 240 亿元。

国家对节能减排的大力推进，别墅用中央空调是当前到 2015 年节能服务行业发展的巨大力量。节能服务在建筑、交通、空调、注塑机等多个领域内市场空间巨大，建筑中仅中央空调系统就占到建筑能耗的 40% 左右。据空调制冷大市场调查了解，中央空调在我国公共建筑逐渐普及，如果从定位、设计、产品配置、项目施工到后期的服务、设计系统解决方案等全部环节做到有效结合，中央空调为人居、为公共环境提供节能舒适体验的同时，也必然跟随着建筑节能化的时代潮流。

据悉，住建部目前已初步确定全国近 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。据中国节能协会节能服务专委会计，目前全国既有建筑面积为 430 亿平方米，其中公共建筑面积占一半以上，节能达标率均不足 10%。如果以每平方米建筑的改造成本 2500 元到 3000 元计算，公共建筑节能市场规模可达 50 万亿元左右。在住建部此次初步确定的近 40 座公共建筑节能改造重点城市中，以每座重点城市未来两年公共建筑节能改造项目面积 400 万平方米计算，市场规模可能在 4000 亿元左右。建筑节能改造主要方面有：改善建筑物的外围护结构、改福利供暖为按户计量收费、采暖热源节能改造、空调冷源节能改造、供暖管网节能改造、使用新热源。

多位相关部门人士近日表示，“十二五”期间，公共建筑被确定为节能降耗主要领域。据了解，按照近日公布的《财政部、住房城乡建设部关于进一步推进公共建筑节能工作的通

知》要求，国家将启动一批公共建筑节能改造重点城市。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201201/News_3075094.shtml

Top↑

2. 中小型商用空调在高端住宅领域迅速普及

住建部目前已初步确定全国近 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。据中国节能协会节能服务专委会计，目前全国既有建筑面积为 430 亿平方米，其中公共建筑面积占一半以上，节能达标率均不足 10%。如果以每平方米建筑的改造成本 2500 元到 3000 元计算，公共建筑节能市场规模可达 50 万亿元左右。在住建部此次初步确定的近 40 座公共建筑节能改造重点城市中，以每座重点城市未来两年公共建筑节能改造项目面积 400 万平方米计算，市场规模可能在 4000 亿元左右。建筑节能改造主要方面有：改善建筑物的外围护结构、改福利供暖为按户计量收费、采暖热源节能改造、空调冷源节能改造、供暖管网节能改造、使用新热源。

多位相关部门人士近日表示，“十二五”期间，公共建筑被确定为节能降耗主要领域。据了解，按照近日公布的《财政部、住房城乡建设部关于进一步推进公共建筑节能工作的通知》要求，国家将启动一批公共建筑节能改造重点城市。

如今，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。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 亿平米的大型公共建筑采用大型商用空调。预计到 2015 年末，建筑节能的市场规模将达到 600 亿元，中央空调整能的市场规模将达到 240 亿元。

国家对节能减排的大力推进，别墅用中央空调是当前到 2015 年节能服务行业发展的巨大力量。节能服务在建筑、交通、空调、注塑机等多个领域内市场空间巨大，建筑中仅中央空调系统就占到建筑能耗的 40% 左右。据空调制冷大市场调查了解，中央空调在我国公共建筑逐渐普及，如果从定位、设计、产品配置、项目施工到后期的服务、设计系统解决方案等

全部环节做到有效结合，中央空调为人居、为公共环境提供节能舒适体验的同时，也必然跟随着建筑节能化的时代潮流。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201202/News_3075182.shtml Top↑

3. 我国空调设备行业发展偏向中小型生产企业

目前，我国制冷空调设备行业发展存在偏向性：中小型生产企业占了很大比重，多数企业的产品集中在技术含量不高的产品种类上，在产品研发方面投入的比重偏低，结果导致大众化产品产量严重过剩，同时加剧市场的不当竞争。这些问题对行业的发展不利，也是制约行业发展的瓶颈。对比发达国家空调制冷行业成熟发展的情况，我国制冷空调行业要从制造大国迈向制造强国，主要因素在于技术实力。据了解，与发达国家相比，我国行业内总体研发费用的投入偏低，检测手段也普遍落后于发达国家的水平，这直接影响到行业整体产品技术水平的提高。

从长远发展看，做大做强必须解决技术上的瓶颈制约，加大技术研发投入，培养自主设计、自主创新的能力；另外，可通过与国际机构合作，促进行业技术水平的提高。只有形成具有自主知识产权的核心技术和核心竞争力，中国才能真正实现由制冷空调行业制造大国向制造强国迈进。在我国暖通空调制冷行业蓬勃发展的 10 多年里，制冷空调工业产值平均年增长率达 20%，个别年份和某些产品甚至超过 30%。作为我国国民经济的新兴行业，随着建筑业、工商设施发展及生活质量的提高，人们对中央空调产品的需求日益加大，需求范围和需求层次也呈现复杂化和多样化的发展趋势。特别中央空调的飞速发展，很大程度上得益于房地产业的巨大贡献。

2011 年末，我国空调制造工业企业达 223 家，行业总资产达 2771.86 亿元，同比增长 26.16%。中商情报网数据显示：2011 年，我国规模以上空调制造工业企业实现主营业务收入达 4109.6 亿元，同比增长 34.55%；实现利润总额达 231.74 亿元，同比增长 24.07%。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201202/News_3076431.shtml Top↑

4. 我国节能改造主选合同能源管理

最新统计显示:去年我国节能服务产业产值首次突破1000亿元人民币,达到1250亿元,比前年增长49.5%。

截至2011年底,全国从事节能服务业务的公司数量近3900家,其中实施过合同能源管理项目的节能服务公司1472家,比2010年增加了88.23%;行业从业人数大幅度增加,从原来的17.5万人增加到37.8万人,增加116%。

国务院最近发布的《“十二五”节能减排综合性工作方案》,为合同能源管理和节能服务产业发展创造了良好的机会。据中国节能协会节能服务产业委员会(EMCA)主任吴道洪介绍,今年将扶持培育一批专业化节能服务公司,发展壮大一批综合性大型节能服务公司,建立充满活力、特色鲜明、规范有序的节能服务市场。到2015年,将建立比较完善的节能服务体系,使合同能源管理成为用能单位实施节能改造的主要方式之一。

合同能源管理是以减少的能源费用来支付节能项目成本的一种市场化运作的节能机制。节能服务公司与用户签订能源管理合同、约定节能目标,为用户提供节能诊断、融资、改造等服务,并以节能效益分享方式回收投资和获得合理利润,可以显著降低用能单位节能改造的资金和技术风险。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-1/182088.asp?hy=14> Top↑

5. 山东省地源热泵系统建筑应用发展向好

我国是一个以中低温地热资源为主的国家,地热能源蕴藏丰富。近年来地热能利用也越来越广泛,从目前市场来看,全国地源热泵市场销售额已超过80亿元,并以每年20%以上的速度在增长。同时,地源热泵系统的初装费也大幅度下降,由最初的每平方米建筑面积需要400元到450元,降低到目前的220元到320元,公众对地源热泵的认知度也有了很大提高。

山东省推广利用地源热泵进行建筑节能的应用发展态势较好。《山东省节约能源“十二五”规划》提出,积极推动地热利用,通过加大财政资金引导,强化示范带动,积极推广满

足环保和水资源保护要求的地热供暖、供热水技术和产品;发展地热养殖、地热民居、地热宾馆、地热医疗保健和地热休闲度假等;建设一批地源热泵应用重大示范项目。到 2015 年,新增地源热泵系统建筑应用面积 3000 万平方米。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-1/181865.asp?hy=14> Top↑

6. 2012 年铁路基建投资四千亿元

全国铁路工作会议 12 月 23 日在北京召开。中共中央政治局委员、国务院副总理张德江出席会议并讲话。铁道部党组书记、部长盛光祖在会上表示,2012 年铁道部将安排固定资产投资 5000 亿元,其中基本建设投资 4000 亿元,新线投产 6366 公里。

张德江在讲话中强调,要全面贯彻落实中央经济工作会议精神,坚持安全第一,加强技术管理创新,不断提高中国铁路科学发展水平,更好地为经济社会发展和人民群众服务。他要求重点抓好在建和续建铁路工程,严格执行建设程序,合理确定建设工期,确保工程质量,规范新线开通条件,坚持科学设计、科学施工、科学开通,使每项工程都经得起检验。

盛光祖在会上指出,即将过去的 2011 年,预计完成基本建设投资 4690 亿元,完成新线铺轨 3176 公里、复线铺轨 2468 公里,投产新线 2022 公里、复线 1752 公里、电气化铁路 2647 公里。

盛光祖强调,2012 年将科学有序推进铁路建设,保证“十二五”规划的顺利实施。一是保证重点工程建设顺利进行。按照“保在建、上必需、重配套”的原则,组织好工程建设。保在建,就是对已开工的项目必须确保。科学安排投资计划,优化施工组织,保证重点工程建设进度。特别要抓好 2012 年竣工的建设工程项目,保证如期建成开通。上必需,就是对完善路网主骨架、煤运大通道和经济社会发展亟需的项目,争取尽早开工建设。重配套,就是搞好已建成项目的综合配套,以提高点线通过能力、固定设备和移动设备配套能力为重点,提高路网综合运输能力。二是加强工程质量和安全管理。认真落实有关法律法规,严格执行建设程序、建设标准和施工组织设计方案,保证勘察设计的深度和质量达到要求。尊重工程建设客观规律,科学合理地确定工期,不许随意压缩工期,也不许随意推迟工期。规范工程

招标投标工作，将铁路工程纳入地方建设市场公共交易平台进行招标投标，实现工程招标投标的公开透明，规范操作。强化建设过程控制，实行标准化管理，健全工程质量安全保证体系，确保工程安全优质。三是加大铁路建设资金筹措和管理力度。积极争取国家有关部门支持，扩大铁路建设债券规模，加大贷款力度，充分利用各种市场化筹资工具，进一步拓宽资金筹措渠道。积极争取地方政府投资，吸引民间资本，拓展铁路建设资金来源，为铁路建设提供持续的资金支持。四是理顺铁路建设管理体制。科学界定铁道部、铁路局及铁路公司铁路建设管理权责。铁道部承担铁路建设的管理、监督和投资主体责任，对铁路建设项目实行统一组织管理，重点搞好快速铁路网、跨局长大干线项目的管理。铁路局组织实施管内既有线、枢纽、中小项目和受铁道部委托代建涉及既有线安全部分的工程项目，为铁道部管理的项目提供工程建设保障。铁路公司作为项目法人，负责项目的组织建设或委托建设，承担建设项目的工程质量、安全、工期、投资控制等管理责任。五是深入推进铁路科技创新。以高铁建设、技术装备现代化为重点，加大技术创新力度。深化对引进技术的消化吸收，进一步掌握关键技术，在此基础上进行再创新。健全铁路技术政策，完善铁路技术标准体系，推进知识产权保护工作，加强铁路行业国家级研究实验平台建设。加强铁路对外技术交流合作，学习借鉴国外铁路先进技术和理念，稳步推进与周边国家铁路互联互通，发展国际铁路联运，提高口岸运输能力，提升我国铁路“走出去”水平。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-1/181821.asp?hy=14> Top↑

7. 公共建筑节能改造核心技术抢占中央空调市场

“十二五”期间，公共建筑被确定为节能降耗主要领域。按照近日公布的《财政部、住房城乡建设部关于进一步推进公共建筑节能工作的通知》要求，国家将启动一批公共建筑节能改造重点城市。记者了解到，住建部已初步确定全国近 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。

国家对节能减排的大力推进，是当前到 2015 年节能服务行业发展的巨大力量。节能服务在建筑、交通、空调、注塑机等多个领域内市场空间巨大，建筑中仅中央空调系统就占到

建筑能耗的 40%左右。

目前，格力，美的，海尔，志高等国内空调企业都加大了在中央空调方面的研发力度，意图以技术优势抢占被外资品牌占领的国内中央空调市场。2011 年 12 月 17 日格力下线的双级高效永磁同步变频离心式冷水机组对格力以及国内企业夺取商用中央空调市场而言具备了重要的意义。这将是国内空调企业打破技术垄断的一个里程碑。

在国内家用空调市场日益呈现饱和态势，商用空调却一直保持着强劲势头，市场前景看好，是目前暖通市场中最有潜力的市场之一。但是，一直以来由于核心技术的缺失，占领国内中央空调大份额的一直是开利，大金，约克，麦克维尔等外资品牌。国内企业只占有很小的市场份额。不过这样的状况将在近年内取得改观。国内空调企业在家用空调市场取得成功后，纷纷转战商用空调市场，扩大生产规模，加大技术研发的投入，并且都取得了可喜的成绩。

专家认为，依照这样的发展态势，凭借国内企业对核心技术的掌控以及产品的应用，充分把握公共建筑节能改造的契机，国内企业将打破国内商用空调领域被外资占据的局面，抢占制冷空调领域最具价值的市场。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-1/182347.asp?hy=14> Top↑

8. 住建部：新建建筑 95%要达节能强制性标准

从住房城乡建设部获悉，“十二五”建筑节能专项规划(征求意见稿)日前公布。意见稿提出，要提高新建建筑能效水平。严格执行建筑节能标准，提高标准的执行率。到 2015 年，城镇新建建筑执行不低于 65%的建筑节能标准，城镇新建建筑 95%达到建筑节能强制性标准的要求。鼓励北京等四个直辖市和有条件的地区率先实施节能 75%的标准。

根据征求意见稿，到“十二五”期末，建筑节能形成 1.16 亿吨标准煤节能能力。其中发展绿色建筑，加强新建建筑节能工作，形成 4500 万吨标准煤节能能力；深化供热体制改革，全面推行供热计量收费，推进北方采暖地区既有建筑供热计量及节能改造，形成 2700 万吨标准煤节能能力；加强公共建筑节能监管体系建设，推动节能改造与运行管理，形成

1400 万吨标准煤节能能力。推动可再生能源与建筑一体化应用,形成常规能源替代能力 3000 万吨标准煤。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-2/182481.asp?hy=14>

Top↑

9. 美国能效联盟修订商用空调能效

美国能效联盟日前宣布了新修订的高效商用空调和热泵产品标准。该标准包括商用空调和设备的高效能源性能规范。

该标准鼓励 CEE 会员作为能效计划的管理者,推动相应先进技术的市场推广和应用,创造新节能技术的商业机会。通过将综合能效比 (IEER) 纳入标准中,同时增加了对高效变制冷剂流量分体空调 (VRF) 和热泵的规范,更新后的 CEE 商用单元空调和热泵规范为能效计划管理者提供了一个设备运行全过程的节能标准。CEE 计划副主任 Marc Hoffman 解释道:“引入 IEER 概念的重要意义在于计划管理者可以向更高效更节能的方向发展。”

规范要求

这是自 1996 年以来的首次更新,该标准包括当今节能潜力、设备发展趋势、单元式空调市场特性以及发展壁垒等。具体内容如下:

- 1、 IEER 替代原来的部分负荷值综合标准。
- 2、 0 级对应小型商用空调能源之星标准,有利于推动能源之星的发展,建立对等的商用单元空调市场。
- 3、 设定 VRF 分体空调和热泵的高效级别。
- 4、 通过略降低 EER 的要求,以更好地反映当前高效制冷性能的水平,从而提高单元式热泵性能的市场一致性。
- 5、 通过调整规范结构以反映标准行业的实际情况,明确供应链端企业的规范。修订的规范包括单元式空调的三级能效、单元式热泵的两级能效以及 VRF 分体空调和热泵的一级能效。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-2/182796.asp?hy=14>

Top↑

10. 天津市 2012 年新开工绿色建筑达 400 万平方米

推进建筑节能是加快建设资源节约型、环境友好型社会的重要措施。2012 年天津市将大力推进绿色建筑开发，全年新开工绿色建筑达 400 万平方米。

2012 年，天津市将继续推进建筑节能，重点开展节能建筑结构体系和单一保温体材料研究，大力推广砂加气等墙体保温材料应用，实施 400 万平方米四步节能住宅试点。大力推进既有建筑节能改造和供热改燃。按照天津市与国家财政部、住建部签订的责任状，2012 年要完成既有居住建筑节能改造 1200 万平方米，完成既有公共建筑节能改造 400 万平方米，加大人、财、物倾斜力度，确保改造任务落实。完善公共建筑能耗采集平台，2012 年公共建筑能耗采集要达到 350 栋。积极推进供热计量，全市供热计量面积要达到 6000 万平方米以上。

抓好可再生能源应用示范项目建设，抓好示范项目及太阳能光伏项目管理，不断提高可再生能源在建筑中的应用比重。同时，积极推进城建行业技术创新和推广工作。加快建立工程技术科研工作体系，打造产学研相结合的城建科技平台。要在建筑施工、轨道交通、建筑节能、生态环境等领域，攻克厚层软土超深基坑承压水控制、支护结构施工、超高层新型结构体系、防火型高效保温材料及施工等多项核心技术和关键技术。通过建立稳定的科研资金投入机制和相关政策支持，积极推进高等院校、科研院所与大中型企业资源整合、优势互补，使重大科研成果转化和推广应用到实处。

2011 年天津市被住建部列为全国建筑节能减排先进省市首位，建筑节能减排取得了新突破。新建建筑全部执行共建二步、住宅三步以上节能设计标准。实施 6.6 万平方米四步节能试点，节能率达到 75%。河东、河北等 11 个区县积极筹措资金，累计实施既有建筑节能改造 1200 万平方米，制定了绿色建筑评价标识管理办法，全年开工绿色建筑 400 万平方米。以滨海新区、宁河、静海、蓟县为重点，太阳能、浅层地能等可再生能源应用面积达到 304 万平方米，武清区河西务镇列为国家可再生能源建筑成片应用示范镇，静海县大邱庄列入国家绿色低碳重点示范镇试点。实施了西站、文化中心等 5 个光电项目。单一墙体保温材料、

超深地连接墙等技术应用取得突破，30项成果获市科学技术进步奖。编制了桥梁结构健康监测和民用太阳能热水系统等14项地方标准。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-2/182625.asp?hy=14>

Top↑

11. 冷链物流市场饱了还是饿着

一方面是冷链物流企业叫苦连天，感叹挣不到钱，争抢上游生产企业，僧多粥少吃不饱的无奈声不绝于耳，另一方面，下游消费者为了方便，想网购几袋水饺之类的速冻食品，却在冷链物流这一环节“落了单”，无法送抵。

被冷链物流企业视为饱和的市场，其实只是思维上的定势。业内人士称，这种饱和的市场其实是一种结构性饱和。全民性冷链，才是冷链物流发展的新契机。

【现象】网购冷冻食品冷链掉了链

时下，网购成为年轻人的最流行的购物方式，在电脑上轻松点击几下，大到家电，小到一双袜子，心仪的商品就能在几天后送达到身边，省去逛街之拥挤和劳累，在日益紧张的生活节奏下，成为越来越多的上班族两全其美的选择。在各个写字楼前，快递人员匆忙送货的身影可见网购的红火。

可是，冷冻食品却一直无法分享这一成果。如今淘宝网、1号店和不少独立的电子商务平台都在做冷冻食品的网上销售，但大多仍然没能跨过冷链这个制约门槛，虽然目前也在销售，但其中也存在不少隐患。中国食品报冷冻产业周刊记者曾经体验网购冷冻食品，一天两夜运到的丸子都已解冻。

“我周末不想出去，我在网上下单，能给我送几包饺子就好了。”腐女小周在下班公交车上感慨。“想得美，你以为饺子和衣服一样啊，他们需要冷链。谁会为你几包饺子跑一趟车。”同事反驳道。

【分析】冷链拖后腿运输是最大难题

“对电子商务企业而言，冷冻食品的运输是最大的难题。”一名冷冻食品生产企业有关负责人告诉记者，农产品有自身的特点，上游是大量的生产者，下游是数量庞大而且分散的

购货商,中间的运输过程最为关键,虽然此前也有不少网店会销售冷冻食品,但是效果不佳,电子商务与农产品行业结合显示出还不成熟的特点,“冷冻食品需要冷链物流,但与传统常温物流相比,冷链物流的要求比较高,很多企业没有这个实力,如果靠传统物流,从网上买鲜猪肉、冻饺子,等邮寄过来肉质肯定不新鲜了、饺子肯定化了。”

2011年7月,山东著名的银座集团下属的银座网推出了猪肉团购,但是这也是得益于其丰富优质的线下资源即省内各银座门店,这个“大后方”使得网上商城会借助银座专业的冷链系统和供应系统来保证猪肉的网购。记者近日联系银座网网购工作人员,接电话工作人员说冷冻食品只限于济南市区,因为受冷链限制,他们的冷冻食品并不能到达济南市外。

山东荣庆物流有限公司营运总监宋华表示,冷链物流企业对个人这种服务他们没有想尝试。他透露,日本著名的“黑猫”宅急便在上海已经开始涉足物流,曾经找过荣庆物流谈过这种针对个人的冷链物流服务,但是宋华考虑了再三,拒绝了。“听说他们自己也尝试做这种服务,但是效果不好。”

在他看来,这种服务难度很大。“你想想,一天可能配送100多个人,光开箱取货这个环节,都得进行至少几十次甚至上百次,怎么能保证冷冻食品的温控要求呢?”而且宋华认为,下订单的每个人需求的产品不一样,食品的特性还害怕窜味,“比如这个人要海鲜,那个要冰淇淋,一辆车里怎么来保证他们的食品质量。这点是最让人无奈的。”

“我承认这个市场确实很大,但是很冒险,成本太高,没有利润保证,企业不可能做赔本买卖。”宋华的说法其实道出了冷冻食品无法享受网购快捷的重要原因。

【建议】结构性饱和制约思维定势

在和冷链物流企业交谈时,很多冷链物流企业都感慨“利润低,赚不到钱”,几个或十几个冷链物流企业去争抢上游生产企业的单子,吃不到肉赚不到钱,貌似市场已经饱和。但是有业内人士指出“我们现在的饱和并非是市场饱和,而是一种人为的饱和,一种由思维定势造成的饱和。”

业内人士分析,冷链物流企业人为地把市场份额固定在上游产业这条线,当上游产业的需求被满足之后,冷链物流市场就“自然而然”地饱和了。冷链物流企业的脑海里想的客户

就是面对上游生产企业，因为冷链车绝不可能为了一包冷冻粽子而出一趟车。“所以零售自然跟冷链无关。这样人为的饱和大大地限制了冷链的发展。”

但是尴尬的是，下游的顾客却体会不到这种“饱和”。一些冷冻食品生产企业也因为冷链的不给力而无法让更多的实惠惠及顾客，从而使得在网购这一热门渠道无法大展拳脚。

“从另一方面来看，在大量这样零售需求无法被满足的背后是冷链物流的畸形发展。仅仅走大而同的路线，丝毫不顾及中小企业甚至于个人的需求。各种冷链车泡在高速上，当你需要一辆为你服务的时候却怎么也找不到，这就是畸形发展的冷链行业的悲剧。”

因此，业内专家认为，现在冷链物流一直往同质化服务和大规模的方面去发展，其实更应该朝向一种属于全民的冷链物流，而不是仅仅是上游生产企业的“专用”。

让大冷链打碎自己成为小冷链，服务每一个需要冷链的人。这样的不饱和信息就是在要求冷链物流企业做好每一个预案，做好为任何人服务的准备，抓住每一个商机。

值得一提的是，河南华夏易通冷链物流有限公司正在尝试这种冷链物流对个人的服务，邗英武将之称为“宅配上门”，具体计划不方便透露。但是他谨慎地表示，“计划先在郑州地区做尝试”。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-1/182344.asp?hy=82> Top↑

12. 十二五期间，我国 50% 以上“作坊式”肉类加工企业将被淘汰

据有关数据显示，目前我国肉类加工企业仍然以手工或半机械加工为主，八成以上未脱离“作坊式”的落后状态，同时猪肉产业养殖规模化程度低和冷加工及冷链物流设施不足等状况也严重制约着肉类加工业的发展。

日前，工信部就此发布了《肉类工业“十二五”发展规划》，将通过“以大吃小”的形式鼓励肉类加工龙头企业遵循资源配置和市场规律实施企业兼并重组，并在流动资金、债务核定、职工安置等方面给予政策支持。计划到 2015 年，全国将淘汰手工和半机械化肉类加工企业 50% 以上，规模以上肉类工业企业数量达到 5000 家，占行业内企业总数的比例达到 50%。

同时，将实施肉类工业冷链物流建设工程，通过跨区域销售的肉类工业企业全部配置与流通范围相适应的冷链设施，实现肉类冷链流通率提高到 30% 以上。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-2/183373.asp?hy=82> Top↑

13. 我国冷链物流业的发展受到成本的阻碍

目前国内新鲜瓜果菜主要依靠汽运，大部分果蔬未经冷藏保鲜处理就进行长途运输，导致运输过程中的平均损耗率达 20% 以上。生鲜农产品运输耗损率高，导致了流通成本相应提高。在生鲜食品的整个运输过程中，中国的损耗大约是 20%-30%，在发达世界，比如说日本或者美国，其实这个损耗不到 2%，这个实际上是十几倍，甚至二十倍的损失，那么这个成本也会加到最终食品的成本里面。

资料显示，我国总体来看冷链运输率不足 10%。农业部的统计，其中每年仅仅是水果蔬菜因此损耗 700 亿元。大多数国家减低损耗的办法是进行冷链运输。以美国为例，平均每一万人配备冷藏车数大约 9 辆，在中国按目前市场的冷藏保有量来看，大约是每万人 2 辆。在中国，所有在运输过程中应该实施温度控制的食品中，只有 15% 的产品做到了。而在美国和欧洲，这个比例是 85%。

美国基本每人的冷藏体大约是 16 个立方英尺，实际上按立方米算的话，实际上是 1-2 个立方米，那么实际上中国是差不多只有这个美国的每个所拥有冷藏储藏的十分之一。

伴随着城市规模的不断扩大，供应鲜活食品的难度确实也是越来越大。随着城市的发展，想解决这个问题，越来越难。原因之一是我们传统的饮食观念，以及以往的冷库的容量和加工冻的设备不够先进，温度不够低。无论是海鲜和生肉，能够在零下 50 度速冻起来的话，鲜活程度也是可以保证的，不过现在各地冷库的数量和质量是制约整个冻品产业发展的瓶颈。

成本始终是冷链运输的门槛。在高成本运输的情况下，有些物流公司在冷藏温度上动歪脑筋，冷藏食品达不到温度要求，甚至是有些需要冷冻的食品，干脆放在冷藏室里运输，导致食品在运输过程中出现质量问题。我们知道在冷藏的储藏过程中有几种不同的要求。比如说有极度深冷的，比如说-3 度到-48 度的，有的可能是属于冷藏级别的，-4 到-10 度的。比

如说肉类的话，可能-4度-10度；水果可能是-2度到0度左右，或10度。在中国呢，通常一个冷库它的温控是一定的，所以不管是冷藏的还是冷冻的东西，都在这里。这时候有的就会发现，不需要冷藏、不需要冷冻的它放到冷冻库里了，这样会大量的增加电量的消耗，那么需要冷冻的它放到属于冷藏的仓库里了，那么温度又达不到。也会造成我刚才说的毁坏现象，所以这是我们经常见的，冷链过程出现的一些问题。

集约化运输是减少冷链运输成本的一个办法。事先和收货企业做好了时间的约定，企业不但给物流公司留出了特定的收货时间，还空出了停车位来方便卸货。有了时间和空间的保障，没有了送货排队等候的时间，送货的效率大幅度的提高了。国内很多老式冷库是开放月台式的，这在外行看来，不封闭的一块区域似乎减低了建筑用料的成本。但一方面，没有全封闭式的冷库和冷冻车辆对接导致了冷冻食品无法全程冷链运输，反而提高了冷链成本。他们后来改用了新建封闭冷库，发现冷链运输的成本降下来不少。这是因为它有效地建立了一个冷库和常温之间的缓冲带，那么从整体的一个运作效率来看，整个的电耗就会明显地下降。

空调制冷大市场专家告诉记者，在国外，日本的运输产业相对集中，冷链运输成本比其他国家低三分之一以上。而在美国等国家，同样面临冷链运输同样面临高成本的问题，为此，他们也有一些降低冷链运输成本的办法。很多在外国的冷库，这个冷藏车是可以开到冷库里面的，所以它在整个交界和操作过程中，是比如在冷库内进行的。在中国，通常在车辆停靠和仓储的环节有一段是大气环境，这个环境又取决于整个装卸过程的时间多长，可能装一个车装了6个小时，那这6个小时就失去了温度的保证，这很可能就直接导致了货品的损坏。

空调制冷大市场认为，居高不下的成本，严重阻碍了国内冷链物流业的发展，怎样有效的缩减成本是目前国内冷链物流业必须尽快解决的一个问题。

<http://cs.easysources.cn/news/news44138907.html> Top↑

14. 压缩机行业因冷链物流获得无限商机

我国是农业大国，瓜果、蔬菜等农产品每年的出产量都很高。同时我国又是人口大国，

人民群众对于农产品的消费需求十分庞大。众所周知，农产品在贮藏、运输的过程中极易产生变质，从而导致浪费，尤其是乳品等等。而我国农产品冷链物流的建设一直都跟不上我国农产品的运输、贮藏的需求，很多农产品在运输、贮藏的过程中，由于没有低温贮藏的条件导致变质浪费。我国每年因此所遭受的损失十分庞大，因此，大力建设农产品冷链物流迫在眉睫。

进入“十二五”之后，政府对农产品冷链物流的建设尤其关注。从《农产品冷链物流“十二五”发展规划》中可以看到，我国对于农产品冷链物流的建设目标是在“十二五”期间我国冷库库容的年增速要在百分之十三以上，力求到 2015 年我国冷库库容总量达到一千万吨。冷链物流建设的加快，势必给压缩机行业带来广阔的商机。据记者了解，制冷设备是离不开压缩机的，压缩机就好比是制冷设备的“心脏”。我国压缩机行业经过多年的发展，现已形成了庞大的产业体系，产品种类齐全，产能较过去有了长足的进步。近十年来，我国压缩机行业通过不断探索革新技术，为我国制冷设备的发展提供了源源不断的动力。

从目前国家对农产品冷链物流建设的重视，以及近年来对“三农”的大力扶持来看，空调制冷大市场专家认为，压缩机行业将迎来一个快速发展的时期。有了我国农产品冷链物流建设的带动，压缩机市场定将迎来一个十分繁荣的时期，压缩机市场的竞争也将到达白热化阶段。我国压缩机企业应该从提高自身核心竞争力入手，以市场为导向，才能在激烈的市场竞争中脱颖而出。

<http://cs.easysources.cn/news/news44140172.html> Top↑

15. 新疆今年建设大型肉类果蔬冷链设施

近日获悉，2012 年新疆将把稳定价格总水平作为一项重要任务和重大民生工程，将开工建设 20 万吨粮油中转储备库和 10 万吨肉类果蔬冷链物流设施。

与此同时，新疆还将新改建一批农产品批发市场，鼓励流通企业与农业生产基地等建立长期稳定产销关系。

<http://cs.easysources.cn/news/news44140369.html> Top↑

16. 冷链物流发展可以带动多行业的相关发展

冷链物流指冷藏冷冻品在生产、贮藏运输、销售，到消费前的各个环节中始终处于低温环境下，以保证产品质量，减少物品损耗的系统工程。中国冷链物流业是在专业分工加快，需求专业化的市场细分背景下产生的，由于连锁经销体系制冷设备的兴起，专业分工细化和低温食品的逐渐普及与成熟，冷链物流引起人们的关注。冷链物流也包括制冷设备、冷库、运输、物流等等行业，其发展可以带动多行业的相关发展，会加快我国国民增长速度。

进入 21 世纪以来，中国冷链物流行业飞速发展，到 2005 年底基本建成全国鲜活农产品流通“五纵二横绿色通道”网络，首次构建全国范围的低成本鲜活农产品运输网络，使中国冷链物流制冷设备进入快速发展新时期。冷链物流具有复杂性、协调性及高成本性特征，适用于果蔬、禽蛋、水产品、速冻食品、乳制品、花卉、药品等领域。

《农产品冷链物流发展规划》中明确规定：鼓励企业在产地、销地建设低温保鲜设施，从源头实现低温控制，建立以生产企业为核心的冷链物流体系，实现产地市场和销地市场冷链物流的高效对接。鼓励大型零售企业开展生鲜食品配送中心建设，提供第三方冷链物流服务。实行政府推动与市场推动并举，把冷链物流制冷设备上下游结成供应链，进一步加强冷链物流技术与新技术推广，我国冷链物流将真正进入黄金发展期。

近年来，我国冷链物流业发展由珠三角、长三角地区迅速向环渤海和中西部地区延伸，冷链物流业对于提高国民经济增长的质量和效益的作用渐趋明显。冷链物流企业进一步壮大，制冷设备市场集中度明显提高，供应链管理呈加快发展趋势，增值型业务成为新的增长点，冷链物流集聚区得到较快发展，需求增加使国内冷链物流制冷设备市场竞争加剧。果蔬冷链物流、乳制品冷链物流、肉制品冷链物流、水产品冷链物流等细分市场保持良好发展势头，逐步走向规范化。

冷库建设、制冷设备行业增速等等，都说明了冷链物流业发展的影响力不可小看，更不克轻视，在未来行业发展上，和冷链有关的各行业，冷链物流的上下游，都将会有更好的联动趋势。

<http://cs.easysources.cn/news/news44137512.html>

Top↑

17. 2012 年机械工业基调平稳增长回落

在前不久召开的 2011 机械工业经济形势报告会上，中国机械工业联合会执行副会长蔡惟慈表示，预计 2012 年我国机械工业经济运行速度将在平稳基调下温和回落，但全年仍有望继续实现两位数增长。

“2012 年机械工业能不能实现平稳较快的发展，要回答这个问题，就要对未来机械工业的需求环境、供给环境、政策环境和主要分行业的态势进行必要的分析。”蔡惟慈指出。

具体而言，从需求环境来看，在内需方面，增幅回落会逐步趋稳。鉴于我国仍然处于工业化、城镇化进程中，经济内在发展需求仍然强劲，此外，通胀压力的舒缓也为宏观调控政策必要的灵活调整提供了可能。因此，预计 2012 年 GDP 增速虽将略低于 2011 年，但仍可能谨慎乐观，全年增长曲线很可能是前低后高的走势。相应的，机械产品的内需增势也有望在当前的减缓过程中于 2012 年上半年逐步趋缓。

在外需方面，增速将继续趋缓。一是当前世界经济形势非常复杂，不确定性很大，美国经济增长乏力，西欧主权债务危机持续发酵，经济可能陷入长期低迷，而新兴经济体也面临若干难题，世界经济下行风险正在积聚；二是我国机械工业虽然有一定的国际比较优势，但近年来持续高度发展的出口，已经引起了日益加剧的贸易摩擦，继续扩大出口的难度增大；三是 2011 年前 10 个月人民币兑美元累计升值 4.52%，汇率上扬必将促进进口产品的进口而抑制出口。

从供给环境来看，采购成本将稳步上升，燃料、动力、运输等购进价格将继续上行，但难以大幅飙升。融资成本会继续增长，但增幅趋缓，在通胀压力趋缓的大背景下，2012 年童子环境将好于 2011 年，国家对流通性的收紧力度将有所放缓，但部分机械企业将面临较为突出的应收账款回收风险，预计 2012 年行业的财务成本将继续增长，但增势将趋缓。同时，人工成本将继续增长。库存影响方面，目前沉积在流通环节的产品较上年增多，将在一定程度上影响 2012 年初行业的营销形式。产能方面，过度的产能扩张将成为机械工业发展最大的风险因素。

从政策环境来看，目前通胀压力开始舒缓，政策微调空间加大，因此，小微企业有望因此而获益。上调增值税和营业税起征点已经在 11 月 1 日起施行，这也是对小微企业的利好消息。此外，在国家支持发展的七大战略性新兴产业中，机械工业中高端装备制造业和新能源汽车都被纳入其中，而其它战略新兴产业的发展也会拉动机械装备的发展。

蔡惟慈认为，与需求增幅的温和回落相比，更严峻的挑战是如何有效对产能的过度扩张，在此过程当中，企业的优胜劣汰将非常剧烈。那些依靠自主创新，成功的实现产品升级、掌握了关键零部件制造技术、具有核心竞争力的企业有望迅速崛起；而那些缺乏核心竞争力、产品和工艺都没有特色和优势的企业将被卷入无情的恶性价战之中，面临效益不断下滑乃至小微淘汰的困境。

预计 2012 年机械工业经济运行速度将在平稳基调下温和回落，但全年仍有望继续实现两位数增长。其中产销增速预计在 20% 左右，机械产品价格将保持平稳；利润增速将低于产销，预计在 14% 左右；出口增长预计在 20% 左右。仪器仪表、石油通用机械、重型矿山机械、机械基础件等子行业明年增速大体都会继续有所回落。

资料来源：《压缩机》2012 年 2 月刊 Top↑

18. 2012 年工程机械租赁市场依然被看好

(2012-01-13 中国压缩机网)

工程机械行业 2011 年的发展多重受阻，欧债危机、铁路工程暂缓、保障房停工等，使得人们对 2012 年的发展期许并不高；近日，记者走访了经开万佳国际工程机械城，通过了解，就 2011 年整体市场来说机械租赁商家并没有受影响，且看好工程机械租赁的发展。

众所周知一台工程机械设备少则十几万，如果真是怎对某一个工程而买，那么工程结束了，机械也就无的放矢了；对于中小项目来说，租赁是比较划算的选择，一般中小项目某一种机械只需要一两台就够了，如要买一台新的，再加上保养、维修、聘请操作人员，这必然会浪费一些财力与时间等；如果选择租赁，租赁公司或者个人都会带着自己的操作工人一起租赁，而这些操作人员必然是专业的，有经验的，对机械的损耗也会降低，而保养、维修方

面的费用也会节省。

通过与从事混凝土机械租赁的杨经理沟通了解，一台混凝土泵车，需要大概四年时间才能挣回成本，一台混凝土输送泵则需要两年的时间；尽管 2011 年工程机械市场危机四伏，但他们整年的业绩并没有受影响，工作也照常；同时目前众多项目企业都会首选租赁。

2012 年很多大工程是否继续开建，谁都不敢肯定，但项目早晚都会进行；大项目开建是未知，但总有不断的中小项目在进行，对于个人、企业承包的中小型工程来说，机械租赁相对于购买新设备施工占据优势。同时租赁的灵活性、风险低、简便性都将注定在未来一年工程机械市场中，无论行业情形如何，租赁市场依然会春常在。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2012/0113/61672.html> Top↑

19. 工信部积极争取设立专项资金以鼓励淘汰落后机电设备

(2012-01-16 中国压缩机网)

据悉，为更好地实现节能减排，工信部将积极争取设立专项资金，用以鼓励淘汰落后机电设备。与此同时，第三批《高耗能落后机电设备(产品)淘汰目录》也有望尽快发布。业内人士认为，生产先进机电设备的企業有望坐享利好。

工信部产业司相关负责人日前在调研时表示，要加快淘汰落后机电设备(产品)工作的步伐，对属于淘汰设备的应坚决淘汰。下一步，工信部将积极争取设立专项资金，鼓励淘汰落后机电设备工作的开展。

为加快淘汰落后生产能力和落后高耗能设备，工信部在 2009 年和 2010 年，先后发布了两批《高耗能落后机电设备(产品)淘汰目录》。目前，第三批《高耗能落后机电设备(产品)淘汰目录》也在制定过程中，有望尽快发布。

根据已经确定的规划，“十二五”期间，机械工业万元工业增加值综合能耗由 2009 年的 0.42 吨标煤下降到 2015 年的 0.31 吨标煤，年均下降 5.9%。

中国机械工业联合会执行副会长蔡惟慈此前曾建议，为确保重点推进节能减排的行业能获得先进高效设备的支持，有关部门应将此类装备视为重点予以鼓励发展。积极支持机械企

业开展以节能减排为取向的技术改造,对其中具有典型意义的重大项目给予计划安排和资金补助等方面的支持。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2012/0116/61683.html> Top↑

20. 机械巨头积极拓展西部市场和海外市场

(2012-02-09 中国压缩机网)

近年来,一系列支持新疆发展的政策相继出台,19省市援疆提速,以及最近西部大开发“十二五”规划的公布,都推动了新疆经济步入快车道,对工程机械市场的需求也日益凸显。

随着交通、水利、城市建设、资源开发等项目在全疆版图上如火如荼地展开,重量级项目也纷至沓来,这极大刺激了当地工程机械产品的销售。其中,交通项目的开展为筑养路机械、土方机械、混凝土机械迎来了发展机会,资源开发刺激着矿山、工程车辆等设备的需求。

受此影响,工程机械领域的多家上市公司也纷纷挺进新疆市场。

作为最早一批进入新疆工程机械市场的知名企业,徐工、中联重科、三一重工的装备目前在新疆的基础设施建设领域被广泛应用,上述企业已经在新疆兴建了生产基地,即将实现部分产品新疆本地化生产。此外,如山特维克、卡特皮勒、陕汽等也已在当地设立代理或搭建厂房。

此外,为进一步优化新疆工程机械产业结构,由新疆经济和信息化委员会、交通运输厅等六大部门联合主办的“第二届中国新疆国际工程机械、建筑机械、工程车辆及设备博览会”,将于2012年5月16日-19日在新疆国际会展中心举行。据悉,展会同期还将举行“第二届中国新疆国际矿业博览会”,这不仅是展会内容的延伸,也符合新疆市场实际。

业内人士认为,当下工程机械市场正在经历多年未遇的“寒冬”,拓展西部市场和海外市场成为了未来行业发展的重点,新疆地区工程机械的旺盛需求或将吸引国内外机械巨头的更多关注。

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2012/0204/61809.html> Top↑

21. 机械行业：国内螺杆空压机市场好于预期

(2012-02-15 中国压缩机网)

工程机械:1月份挖机销量低于预期。根据工程机械协会公布的挖掘机销量数据,1月份挖掘机销量为5221台,同比-52%,环比-39%。增速再次回落,销量低于我们1月初代理商调研的预测,与1月底代理商调研数据基本一致。

低于预期的原因有春节因素也有需求尚未有效回升。1月份挖掘机销量低于预期的原因除了春节因素之外,项目复工和新开工进程较慢和资金紧张没有有效缓解也是重要原因。预计2月份销量环比大幅回升,同比跌幅收窄。从代理商和厂商对2012年挖掘机市场的预测分析来看,对整个市场的判断是增长5-10%。但对自己企业的预期还是远高于这个增长速度,所以2月份以后、旺季来临之前,各大厂商和代理商的营销活动纷至沓来。周末参加一代理商活动,代理商当场收获90-100台左右的订单,订单基本上在二月份可以转化为销量,这一数量相当于1月份的2-3倍,环比回升的速度还是非常快。

航空航天:继续推荐北斗导航链条。随着区域天基系统基本建设完成,示范项目和应用化推广明显加快。后期国防、行业用户试点项目(小规模订单和预研支持)是重点。在进入大量采购之前,我们预计2012年国防和行业用户将更多采用小规模订单和预研费用的方式支持北斗导航产品的研发,为2013年以后的大规模应用奠定基础。建议关注试点阶段实现供需对接的公司,推荐卫星应用领域的龙头企业:中国卫星、北斗星通、国腾电子。

通用机械:欧美、亚太空压机需求向好,国内螺杆空压机市场好于预期。从阿特拉斯、加顿丹佛的2011年4季度情况及2012年1季度预期来看,欧美、亚太地区的空压机需求向好。从近期国内一线螺杆空压机品牌经销商和核心零部件公司的调研情况来看,我们预计1季度行业产销量或将同比持平,龙头公司产销量或将有所正增长,均好于投资者负增长的预期。

船舶制造:五年来船市最差开局。2012年1月份全球新接订单为199万DWT,同比下滑71.1%,环比下滑36.5%。这是两年来单月新接订单量首次跌破200万DWT,也是全球船市五年来最差的开年数据。1月份散货船成交42.6万DWT、集装箱船20个月来首次没有新接订单,两船型同比均大幅下降92%和100%。

种种数据表明今年船市仍将延续 2011 年的颓势,我们认为 2012 年将延续 2011 年低迷的态势,全年订单预计不会超过 6000 万 DWT。

本周是申万机械组合第三期第一周,给予三一重工、中联重科、山推股份、中国卫星、北斗星通、山东矿机、尤洛卡、亚威股份、开山股份的投资组合建议。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2012/0215/61971.html> Top↑

22. 《机械基础件“十二五”规划》出台

(2012-02-23 中国压缩机网)

日前,工信部正式发布《机械基础件、基础制造工艺和基础材料产业“十二五”发展规划》,将重点发展 11 类机械基础件,包括高速、精密、重载轴承,超大型、高参数齿轮及传动装置,高压液压元件和大功率液力元件,智能、高频响气动元件等;6 类基础制造工艺和 2 类基础材料。明确了“十二五”的发展目标和思路,确定了产业发展重点及主要任务,并提出了相关保障措施,进一步提升中国“三基”产业整体发展水平和国际竞争力。

“十二五”期间机械行业增速将有所放缓。未来除了航空航天、智能装备等高端装备领域存在较好的板块性投资机会外,其余机械子行业出现重大投资机会的可能性较少。未来“进口替代”有望在高端机械基础件等部分领域形成较强的驱动力。中国机械基础件国内市场占有率为 65%左右。2010 年机械基础件潜在进口替代(包括外资品牌替代)空间为 4505 亿元。假设 2012-2015 年机械基础件行业增速为 12%,自主配套率每年上升 4 个百分点,则 2011-2015 年行业潜在进口替代空间为 4988-3798 亿元,年均实际进口替代增量份额为 818 亿元,且可使内资企业市场增速在全行业增速基础上提升 6-8 个百分点。

中国机械基础件具有产业发展的良好市场基础,一方面主要工业成品的产量已位居全球前列,如汽车、工程机械、船舶、铁路车辆等,另一方面,国内的主要工业原材料,如钢铁、化工产品等也是规模庞大。因此,如何充分利用市场的缘近关系,加快产品升级,成为基础件制造企业发展的关键所在。看好高端机械基础件投资机会,建议关注高端轴承、齿轮、液压件、密封件、模具领域龙头企业。

23. 工信部称十二五期间将重点发展稀土业

(2012-02-29 中国压缩机网)

昨日，工信部公布了《新材料产业“十二五”发展规划》，称将在十二五期间重点发展稀土产业，而其中又以增加稀土产品附加值作为发展之重。

增产高附加值产品

《规划》为下游稀土产业提出了一系列高附加值产品的产能增长目标，包括新增稀土永磁材料产能2万吨/年等。永磁是指一经磁化即能保持恒定磁性，稀土永磁材料被称为新一代永磁材料，广泛用于电动机、传感器、磁推轴承等方面。而永磁正是稀土功能材料四大高附加值应用领域之一，且永磁应用的规模和潜力最大。

生意社稀土分析师刘锐星昨日向本报表示，真正能够为稀土产业创造可持续巨额财富的，是高附加值、高技术含量的稀土新材料加工领域，这已成为稀土业界共识。工信部这样的一份规划可谓是牢牢抓住了这一领域的政策黄金期。“在经过多年混乱管理、低价恶性竞争之后，政策对稀土生产和出口的控制，使得中国稀土下游企业能够近水楼台，发挥出国外可望而不可及的原料供应优势。”刘锐星称。

价格暴涨暴跌

去年1月以来，稀土价格经历了疯狂的暴涨和暴跌。目前整个稀土市场成交平淡，观望气氛浓厚。

刘锐星认为，受国家去年年中以来限制稀土开采额度、实行稀土专用发票等政策影响，经销商开始大幅抛售前期囤货，从而推动稀土价格加速下跌。而包钢等公司的停产整顿未能从根本上改变由前期暴涨所带来的供需失衡。

“在缺乏需求拉动及利好政策刺激下，短期内稀土市场仍将维持震荡走低态势，但此次规划的出台对稀土行情是个重大利好消息。”刘锐星称。

稀土概念股全线飘红

资料显示，工信部相关负责人去年多次在公开场合表示，中国一直着眼于发展以稀土为原料的制造业产能，但长期以来该行业存在着高端应用研发滞后、资源利用率不高、应用产业规模和水平偏低等问题，国家将会加大支持力度。

在区域布局上，工信部表示将重点建设北京、内蒙古包头、江西赣州、四川凉山及乐山、福建龙岩、浙江宁波等稀土新材料产业基地。另外，工信部还重申了加强稀土战略性资源储备的目标，但并未在发展规划中给出具体规模。

稀土是高端技术所必需的 17 种稀有金属元素的统称，中国是全球最大的稀土生产国和出口国。

昨日，以包钢稀土为首的稀土概念股全线飘红。

<http://www.compressor.cn/News/hyxx/2012/0301/62143.html> Top↑

24. 石油化学工业大型化发展 石化用泵需求增长

(2012-02-20 真空技术与设备网)

石油化学工业目前正朝着大型化、规模化和国际化的方向发展。预计未来 3~5 年内，中国石油化学工业将保持一个可持续的发展速度，但并不会高于目前的发展速度。目前，中国的原油产量为 1.89 亿吨，原油加工量为 4.05 亿吨，乙烯产量 1419 万吨，化肥产量 6620 万吨。

预计到 2012 年，石油化工的需求量将高于乙烯的年需求量 3000 万吨。如果国内的自给率仍保持在 60%，那么，国内乙烯的年需求量就要增加 600 万吨。因此，在未来 3~5 年内，需要增加乙烯年生产能力 250 万吨~300 万吨。石油化学工业将利用外资或合资新建扬子、福建、天津的年产 60 万吨的大型乙烯装置。同时对燕山、扬子、齐鲁、茂名等大中型乙烯进行扩建改造。另一方面，国际市场的乙烯对我国市场影响很大，国内乙烯行业不得不采取各种措施降低生产成本，其中包括在乙烯二期扩建改造中尽量提高设备的国产化率，这都将给石化用泵带来新的增长点。

预计到 2012 年，中国年需求原油将达到 2.8 亿吨，年需进口原油 8000 万吨~10000 万

吨。未来 3~5 年内，新建的扬子、福建、天津、上海等大型乙烯装置都需要配置新建一体化的炼油装置；同时炼油装置还将建设 1000 万吨级的常减压装置和 300 万吨级的加压裂化装置；另一方面，目前各炼油厂运行的各种类型泵有许多已经陈旧老化，急需更新和改造。对于石油工业在采油、输油、炼油等方面，预计未来 3~5 年内，高效率的注水泵、稠油泵、输油泵管线和螺杆泵等产品将会有有一个稳定的市场需求。

对于三大化工用泵方面，大型化肥用甲胺泵、大中型高温高压磁力泵、特殊材质的非金属化工泵的市场需求将有一定的增长。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d417328.html> Top↑

25. 光伏救市政策利导自动化市场

是开满鲜花的沼泽地，还是趴在玻璃窗上前途光明却暂时没有出路？

(2012-01-11 中国压缩机网)

在起始点强烈的 2011 年，饱经投资热潮与经营寒冬的光伏产业，从产品价格到股市表现，拼跌态势已经好长一段时间了。近日，财政部给蛰伏“闲暇”的业界带来一条不错的利好消息，《关于组织实施 2012 年度太阳能光电建筑应用示范的通知》(下文简称《通知》)表示：今年符合条件的光电建筑可获得补助。初步预计，建材型等与建筑物高度紧密结合的光电一体化项目，补助标准为 9 元/瓦；与建筑一般结合的利用形式，补助标准为 7.5 元/瓦。最终补贴标准将根据光伏产品市场价格变化等情况进行核定。

光伏产业总体而言，是一种政策控制下的市场经济，受政策向导与市场规律双重影响。在宏观形势难言乐观的情况下，该通知的主要目的在于加快国内太阳能光电建筑应用市场的启动，从而进一步提升太阳能光电建筑应用水平，用自救方式提振国内市场信心。被写进十二五规划中的光伏产业，定位于战略性新兴产业，属于优先发展和重点鼓励的产业链。在大千快上的近几年，它不仅成为政府和投资者眼中的香饽饽，也给相关设备产业带来了新的市场增长点。此次《通知》条文中明确列出了光伏组件的质量要求，示范项目中晶体硅光伏组件全光照面积的光电转换效率不得低于 14%，非晶硅组件全光照面积的光电转换效率不得低

于6%。这其实也传达出一个比较明确的信号，即光伏产业应当加强质量控制，提高光伏组件的使用效率。熟悉光伏产业链的圈内人士都知道，从上游的多晶硅企业到下游组件厂商，工厂自动化是量产和质控的保障。

从硅料、铸锭、硅片、电池、组件到太阳能应用产品，各道工序的自动化运转必不可少。比如多晶炉监控，硅片电池片的制作过程，都是通过自动化设备来搜集、监测、计算数据的，操作工通过HMI人机设备可直观观察生产进程和质量控制。就像汽车制造行业一样，光伏产业也是一个门槛较高的行业。产品的质量和规模化生产，需要完整的自动化解决方案做支撑。近几年光伏的跨越式发展，也给传统自控、工控机等产业增添了新的潜力市场。譬如，国内工控机龙头厂商研祥集团，在光伏领域的研发应该是较为成功的企业之一。多晶硅生长炉、扩散炉、清洗机、分选机等工序上，也都能看到研祥的模块板卡、组态软件、人机界面、交换机等自动化设备。众所周知，我国光伏产业的市场集中在海外，产品质量上可以说已经代表了领先的国际水平，但为何还陷入于哀鸿遍野的艰难时期？抛开欧债危机、贸易保护等宏观原因之外，究其根本，产能过剩也是造成这一局面的主要原因。因此，国外市场趋向饱和的情况下，扶持国内光电建筑应用市场颇显政府救市的决心。一方面可以为欲振乏力的光伏产业注入新的市场需求，另一方面也可拉动相关的自动化设备制造业。

一损皆损，一荣皆荣。政府出台利好政策时，我们不应该再像文章开篇那般的自我怀疑。在传统能源做着减法的当下，可再生能源事业是榨干地球前的转型关键。尽管目前它看起来像人见人愁的熊市，但它依然是我们的未来选择。

<http://www.compressor.cn/News/hyxx/2012/0112/61661.html> Top↑

26. 光伏产业“蓄能”内需市场

经历了去年下半年以来的光伏产业低谷之后，众多光伏企业终于听到了一些令人宽慰的消息。先是2月1日，财政部发布《关于做好2012年金太阳示范工作的通知》，市场预计今年规模将超过去年600兆瓦水平；随后研究机构Wind资讯发布数据显示，在已公布2011年度业绩预告的48家太阳能发电板块上市公司中仅15家出现预减，远远低于市场预期。

对于长期依赖国外市场，一直走产能扩张、买设备、加工再出口道路的光伏产业来说，危机是否已经结束？抑或产业整合、转型升级的过程仍将持续？

光伏产业急速下滑

过度依赖国外市场、短期内投资过度，给光伏产业迅速“跌落”埋下巨大隐患

过去 10 年，我国光伏产业可谓狂飙突进，到 2007 年，成为世界第一光伏电池与组件的生产国。不过产品 90% 以上出口，给我国光伏产业迅速“跌落”埋下了巨大隐患。随着欧洲债务危机影响的加深，欧洲国家不得不收紧财政支出，削减光伏补贴，光伏市场急速萎缩。

2011 年 2 月，德国通过光伏上网电价下调方案，规定只有当年装机规模低于 3.5GW (1GW=10 亿瓦) 才不会下调光伏上网电价，否则装机量每增加 1GW，光伏补贴下调幅度将增加 3%。2011 年 5 月，意大利批准的新太阳能光伏发电补贴法案，将每年补贴资金限制在 60 亿至 70 亿欧元，并将补贴与装机量挂钩。由于欧洲市场光伏装机量占世界总量的 70% 以上，这一重要引擎的突然刹车，对我国光伏产业带来巨大冲击。第二大市场日本则由于遭遇地震，光伏产品需求减缓。同时，美国、印度等国相继向中国光伏企业发起“双反”调查。曾一路高歌的光伏行业面临严重供过于求的态势。

从国内情况看，由于社会资本逐利以及部分地方政府不顾实际的产业引导，我国光伏产业短期内投资过度，生产能力严重过剩。2008 年，我国光伏企业尚不足百家，现在已超过 500 家，整体产能已达 30GW 至 40GW，而 2011 年全球光伏装机量仅 21GW。

向内挖潜迫在眉睫

去年底以来，我国先后出台一系列政策措施，不断扩大国内市场光电需求

为了从政策上加大国内市场对太阳能发电需求的引导，我国今年首次把太阳能发电纳入能源发展计划，并制订了 3GW 的具体目标。市场预计最终的规模可能还会略有超出。

中国可再生能源学会副理事长孟宪淦表示，国内光伏企业不可能一直依赖国际市场，必须更加重视国内市场开拓。

过去，我国一般在西部地区建设大型的光伏电站，通过大电网向东部负荷中心进行远距离输送。

孟宪淦表示，“十二五”期间，我国光伏发电将更加重视分布式光伏电站的发展。这种分布式光伏电站经济性较好，对大电网的干扰较小，国外光伏发电中 90%的比例就是分布式能源。从目前运行来看，也比较稳定。

瑞士 Sarasin 银行近日发布的调查报告同样看好中国内需市场的太阳能需求，该报告指出，2011 年至 2015 年间，欧洲太阳能市场将每年缩水 5%，但由于中国等新兴光伏市场发展，今年全球光伏市场需求仍将增加 20%，2010 年到 2015 年之间，全球光伏市场年增长率将达 18%。

从政策层面来看，2011 年底以来，我国先后出台一系列政策措施，不断扩大国内市场光电需求，促使光伏企业更加重视国内市场。值得一提的是，金融业也通过信贷等多种方式支持光伏龙头企业的发展。去年 11 月，国家开发银行为汉能控股集团提供了 300 亿元人民币战略授信。

两个方面率先突破

一是自建光伏电站，二是太阳能建筑一体化

业内人士表示，光伏产业要启动国内需求市场，应该重点从两个方面进行突破。

一是自建光伏电站。有研究报告指出，从光伏产业链的角度看，电站仍然是光伏产业链投资回报率最高的部分，下游电站在政策扶持的情况下可成为光伏企业获得未来稳定现金流的来源。目前，汉能集团等一批光伏企业向发电端拓展，形成了设备制造研发、电池生产、太阳能发电的全产业链。

二是太阳能建筑一体化。太阳能建筑一体化具有不额外占用土地资源、原地用电减少输电投资和输电损失等特点。同时光伏系统发电高峰与建筑用电高峰基本重合，可缓解电力紧张，是分布式能源发展中的一个很好方向。2011 年，汉能集团相继投产了四川双流、广东河源、浙江长兴等基地，今年将形成 2GW 产能。

同时，光伏发电成本也不断下降，有关专家表示，由于光伏技术的发展将来有望实现平价上网。美国应用太阳能公司总裁查尔斯·盖伊认为，由于中国在智能电网等配套设施上的优势，中国将在 2018 年前后实现电网平价。

相对于国内光伏行业接近 40GW 的产能，今年国内 3GW 的发展目标仍然相对较少。孟宪淦表示，短期内国内太阳能行业将经历一段艰难的调整期，但从长期看光伏市场前景仍然向好。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d420650.html>

Top↑

二、行业情况

1. 标准规范推动我国制冷设备节能发展

国家政策标准与行业标准规范推动我国制冷设备行业往节能环保方向发展。在国家政策方面，如《中华人民共和国节约能源法》进一步规范了行业的节能问题，《消耗臭氧层物质进出口管理办法》促使制冷行业重视环保节能，《节能减排综合性工作方案》对企业节能减排做出严格的要求。在行业标准规范方面，多项标准规范的陆续出台，让制冷设备行业逐步迈向标准化发展，如《计算机和数据处理机房用单元式空气调节机》、《组合式空调机组》、《单元式空气调节机》、《空调用空气过滤器》、《单元式列车空调机组》、《屋顶式风冷空调（热泵）机组》、《整体式机电一体化空调机组》以及《柜式风机盘管机组》等。据中国空调平台了解，现代制冷工业正处于一个飞速发展的时期。在市场迅猛增长、国际竞争激烈、节能环保迫切要求的背景下，现代制冷技术取得重大突破性，也开辟新的发展前景。目前，以节能环保为主要优势的产品迅速发展，开始逐步被市场认可，例如空气能热水器、冰蓄冷空调和水地源热泵等。我国作为制冷空调设备重要的生产基地及消费市场，产品类别覆盖各个领域，无论是生产还是使用都开始全面考虑能源消耗及环境污染的问题。制冷空调行业随着国家政策的变化转变生产方式并调整产品结构，从企业产品结构的调整上可以看出，节能产品已成为企业重点的研发内容及主推产品。为了使设备达到节能环保的目标，各企业均围绕节能环保的主题开展相关活动，在新产品开发、产品设计、制造工艺、生产线技术改造等方面加大投入力度，促进设备的升级。同时，在生产方面也注重节能，各企业均制订完善的考评系，在产能增加的前提下努力争取降低能耗，生产中间环节也尽量减少污染物的排放。

2011 年末，我国制冷、空调设备制造工业企业达 709 家，行业总资产达 1317.55 亿元，

同比增长 18.42%。中商情报网数据显示：2011 年，我国规模以上制冷、空调设备制造工业企业实现主营业务收入达 1960.21 亿元，同比增长 27.22%；实现利润总额达 138 亿元，同比增长 27.05%。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201202/News_3076433.shtml Top↑

2. 三大困局制约我国制冷行业快速发展

目前，我国制冷行业呈现快速发展趋势，从生产到销售的各个环节都日渐成熟，也涌现出了一批行业领头羊，市场潜力的巨大更是毋庸置疑。在快速发展的同时，我国制冷企业也要适度停下脚步来观察自身的不足，不断的反思和借鉴，才能在未来的行业发展中取得和国际大鳄博弈的资本及行业话语权。

据了解，我国制冷行业主要面临以下几大问题：

首先是“师夷长技”的能力不够。国外制冷行业的发展较早，在产品研发和品牌塑造方面一直处于领导地位。我国于 20 世纪 80 年代中期引进国外先进技术，同时建立了一些合资企业。但本国在学习国外技术方面依然是只能学其皮毛，失其根本，导致我国制冷行业在研发制造方面没办法取得突破性进展。

其次是人才管理和技术投入不到位。很多专业领域包括制冷领域的人才本着对科技研究的热爱到国外去深造学习，学习完之后却留在了国外企业发展，归根结底还是因为我国企业对人才的重视和管理不够，没有制定出合理的吸引人才的发展体系。这也就导致了我国自主研发能力跟不上，产品质量跟不上。这也正式国内那么多经销商在跟客户谈判时总是拿进口产品说事。

再次是我国制冷行业面临技术人才“青黄不接”的问题。我国制冷行业这几十年的发展很大程度上仰仗了老一辈技术工人的努力。然而几十年后的今天，他们大多数都面临着退休，而第二代人却很少愿意接替他们的工作。这也说明了很多人对制冷行业认识的不足。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201202/News_3076658.shtml Top↑

3. 我国工商用空调制冷设备市场前景广阔

中央空调市场发展前景良好

随着国家刺激消费政策不断推出，大型基础设施项目开工，加上我国全面建设小康社会战略的实施，城市化进程不断加快，建筑房地产行业将在较长时期内保持稳定增长态势，此外节能环保日益成为未来空调行业发展的趋势，未来中央空调行业尚有很大的发展空间。根据中国制冷空调工业协会预测，未来国内中央空调市场仍将以年均 20% 的速度增长。

此外，未来户用中央空调面临较大发展机遇，户式中央空调的推出满足了高密度住宅和别墅住房的需要，由于该产品将家用房间空调器与中央空调的优点结合起来，已发展成为中央空调新的消费热点，户式中央空调将成为家庭空调制冷业的另一发展趋势。中国家电协会预计，未来几年内国内户用中央空调市场将呈现几何数的增长势头，年均市场容量约 100 亿元左右。

工商用空调制冷设备市场前景广阔

除中央空调外，工商业制冷空调设备主要包括工商及交通运输用冷冻冷藏设备、冷藏集装箱以及客车和列车用空调等细分产品市场。根据艾肯空调制冷网统计，2008 年我国工商用制冷空调设备及其配件的市场总容量为 1,350 亿元，而同期中央空调的市场容量为 350 亿元，仅占 25.93%。随着《物流业调整和振兴规划》及《农产品冷链物流发展规划》等政策的相继出台，产业在线预计未来十年冷链物流市场将以 15.6% 的复合增长率进行增长，必将带动相应的冷冻冷藏设备市场的快速发展。此外，随着我国高速铁路的发展，对高速列车专用空调的需求也将不断增加，而该领域目前仍为外资品牌所垄断。尽管与家用空调市场和产品存在一定差别，但国内大型家用空调厂商凭借其在专业制冷领域的不断技术产品积累以及销售渠道优势，有望进入该领域以满足不断增长的市场需求。

大型家用空调厂商进入商用空调领域

商用空调未来巨大的市场容量和可观的利润空间吸引了众多家电企业的进入，目前格力、美的、海尔等一线品牌，在保证家用空调强势增长的同时，均凭借其在产品、技术、服务、营销网络等方面的优势，大举拓展商用空调市场，为用户提供技术更先进、质量更可靠、服

务更完善的产品。

在市场方面，美国四大品牌及日资两大品牌整体还处于市场领先地位，但我国三大品牌已经跻身商用空调市场前列，整体技术水平也逐步接近并赶超国际先进水平。未来，谁能在行业进入快速发展期之前在商用空调的前期设计、生产技术、工艺水平、管理能力、后期维护方面占据有利的位置，谁就更有机会在以后的商用空调市场竞争中处于领先地位。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2012-2/182584.asp?hy=14> Top↑

4. 2013 年前我国禁止新建制冷剂 R22 项目

(2012-01-30 暖通空调在线)

中国氟硅协会专家委员会委员李大志近日透露，业内关注的《含氢氯氟烃生产行业准入标准》已制订完毕，有望近期出台。根据文件精神，2013 年之前，我国将停批新建制冷剂 R22 项目，R142 项目尽管可以新建，但规模必须在 5000 吨以上。最近 R22 价格涨幅达 30%。

R22 面临生产受限

“尽管是规定 2013 年前禁止新建，但其实在 2013 年以后也不会再批了。”一位业内人士说。

就在上周，环保部宣布我国正式启动含氢氯氟烃淘汰行动。根据《蒙特利尔议定书》，我国需要在 2013 年 1 月 1 日将含氢氯氟烃的生产和使用冻结在 2009 至 2010 年两年平均水平，2015 年再在冻结水平上削减 10%，2030 年实现除维修和特殊用途外的完全淘汰。

对此，李大志表示，R22 项目禁止新建意味着供应减少，但短期内需求仍较旺盛，且 R22 本身可作为替代品 R410A 的原料，因此至少未来 3 到 5 年前景仍被看好。

从业内了解，由于近期梅兰工厂一个月内发生两次事故，氟仿装置全线停车，严重影响 R22 供应；东岳集团则按计划停车检修，预计长达半月之久，这导致 R22 价格连续反弹。机构数据显示，目前 R22 价格已从最低点 13500 元/吨反弹至 17500 元/吨，最高报价达 18000 元/吨，短期涨幅近 30%。

此前，R22 连续两个月价格暴跌。

萤石价格将总体上涨

与下游制冷剂市场的暴跌相比，上游萤石行业由于存在整合预期，价格跌幅有限。

“这首先要归因于政策引导，因为萤石资源存在整合的强烈预期。此外，需求也有一定牵引作用，因为制冷剂进入一个更新换代期，出现了爆发式增长，一旦下游价格上涨，市场就会炒作。”一位参与氟化工产业政策制订的高层人士说。

他指出，预测萤石的价格变化可从以下几方面着手。首先是供应。目前，国内产量只占全球的60%，而最近墨西哥矿山的扩产速度很快，预计扩产影响世界萤石格局的拐点在2013年。

其次，从需求看，他认为萤石下游项目有望在2012年集中投产，以后投产速度放缓，增速拐点会出现在2012年。

“第三，萤石价格也有炒作因素。”上述人士说，一旦实体经济预期发生逆转，炒作者会提前半年减库存，这个拐点出现的话会在2012年。

最后则是汇率影响。他认为，随着人民币渐进式升值，最终会对萤石这样的高比例出口产品产生影响。

尽管如此，他认为“十二五”的萤石价格仍有可能总体上涨，峰值或在3500元/吨—4000元/吨，接下去则会逐步下调，平均价格水平在2500元/吨—3000元/吨之间。

<http://news.ehvacr.com/news/2012/0118/76110.html> Top↑

5. 2012 国内制冷机组市场发展现状分析

近年来，随着国家大力度发展冷链物流，与之息息相关的农副渔产品、卫生医疗、机械化工、制冰行业、超市保鲜等开始弯道超车，多地涌现出冷库兴建热潮，尤其是中小型冷库以及低温、超低温冷库居多。从相关企业处了解，制冷设备中的压缩机、两器近年都迎来了销售小高峰。

冷冻冷藏行业以及配套的下游行业势头旺盛，这也相应带动了制冷机组的发展。由于制冷机组利润比单个配件大，因而吸引了众多企业争抢进入该领域，很长一段时间，业内都有一些声音传出，认为制冷机组要求不高，“门槛低”、“谁都可以组装”，结果使得居心不

良的企业有机可趁，开始钻空子，导致劣质机组充斥市场，返修机、贴牌机、假冒伪劣产品欺行霸市。很多企业依旧延续了手工作坊的模式，技术不专业、质量无保证、服务不及时等问题比比皆是。有用低温机组拉高温环境，把压缩机搞小一号，冷凝器搞大一号就可以，还有偷换冷凝器面积的，“小马拉大车”，或者“大马拉小车”等现象很常见。

制冷机组是将制冷系统中的部分设备或全部设备，配套组装在一起而成的一个整体。制冷机组结构紧凑、占地小、使用灵活、管理方便、安装简单，其中有些机组只需连接水源和电源即可使用。目前市场上使用比较频繁的制冷机组有冷凝机组和冷水机组。冷凝机组是将压缩机，冷凝器等组装成一个整体，可为各种类型的蒸发器连续供应液态制冷剂，主要适合小型制冷装置用。冷水机组是将压缩机、冷凝器、冷水用蒸发器以及自控元件等组装成一个整体，主要适合工艺中选用冷水的地方。

如果制冷机组系统配置合理，不仅能够满足用户的常规需求，而且还可使设备达到节能的效果。据介绍，优化的配置可使系统能效高出 40%—50%。但如果配置低端，设计不合理，设备很可能比系统中最差配件组装出的效率还要低，同时还会损坏其它部件，使系统处于破坏性的工作中。

机组核心是压缩机，而国内压缩机企业多采用 P 数这个模糊的定义，其实正确的说法应该为排气量。多数经销商和用户不清楚 P 数的具体内涵，导致了很多人压缩机排气量不达标，比如同样 15P 的压缩机，排气量可能只有 8P、10P 或者 12P；好的 8P 压缩机，排气量相当于有些压缩机的 15P。机组还有一个关键在于两器，比如冷凝器国内很多企业讲换热面积，正确的算法应是散热量，所以很多企业为了节省成本开始偷面积，少翅片，或者内管用超薄铝管甚至铁管来替代，胀管工艺悬殊很大，而达到标准的冷凝器成本高、散热率自然也好。“不同项目选用不同的设计系统，但配件定义模糊，叫法太多，导致工程商无所适从。这也就是为什么大品牌机组贵很多，可信度高的原因。”空调制大市场专家认为，做得好的企业都要有自己的研发、设计队伍，因为没有任何一家企业只做一种机组。根据客户需求设计、研发这才是理想状态。

专家建议，用户在选择制冷机组时应该注意，首先要看企业是不是合法，其次要选择行

业中知名度较高、口碑较好的企业的产品，最后还要看产品质量以及售后服务。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201202/News_3075183.shtml Top↑

6. 空压机行业民营企业与外资企业的竞争差距

很多人都在追问这样的问题，我觉得就目前的差距来看我们学习外企是必须的。那学习外企，我们不只是学习表面功夫，注册一个洋品牌的名字，弄个所谓的VI及CIS体系，或者搞个外企的流程。在我看来，很多企业都做得不伦不类，那么我们要学习的核心在哪里？这是我们必须先弄清楚的问题。我们来剖析一下，我们先从一个方面入手，我想问问大家知不知道阿特拉斯老板是谁？英格索兰老板是谁？寿力老板是谁？至少一点，很少人问，也更少人知道，但我们很清楚我们民营企业的老板是谁？为什么，我分析大概有三个原因：

- 1、外资企业存在地域和语言的问题，所以大家可能不太熟；
- 2、百年企业，最有影响力的创始人已经过世；
- 3、老板只是董事，不参与公司内部管理，很多事情不需要出面；

前两种原因我们不做讨论，我们主要看第三种，这是外企普遍现象。可能会有朋友认为，他们发展了那么多年，公司管理都已经理顺，所以老板可以退居二线，不参与管理了。当然我们国内企业还没有到那个地步，我同意这个说法，但我们怎么样成为这样的企业，我们怎么样才能做到第三点中的老板，我们有没有想过这样的事情？如果你不具有清晰的思路很难成为与外企抗争的企业。

在此我想引入一个公共公司的概念。所谓公共公司就是股东负责做好平台和方向，对公司管理层开放竞争，并且包括决策体系也是运用公共的智慧来完成，这就是我定义的公共公司。这是我发现民营企业与外资企业最大的不同点。老板始终只能代表一个点，而公司对外是一个面，如果一个公司形象所表现出来的就是一个老板形象，我想是一个很失败的公司。很简单的道理：一方是个人智慧，一方是集体智慧，在两者的博弈中，很多时候集体智慧都会比个人智慧来得全面深入，这就是三个臭皮匠赛过诸葛亮的道理。既然我们懂得这个道理，那老板的工作就是怎么样利用众人智慧做事。以下几点就是一个公共公司所应该具备的。

一、个人行为与公司行为一定要分开，比如：你是一个抽烟的人，而公司规定不能抽烟，那就得满足公司规定；再比如：你是老板同时也参与公司事务，那么你的日程安排要让公司决定；

二、组织架构明确，每个人包括总经理在内都要细分流程任务，责任及义务，做好做差都有标准化；奖罚分明，兑现公司承诺；

三、利用外部资源为公司服务，比如：培训体系，外包服务，咨询服务，招聘、数据统计等等；

四、对外宣传尽可能缩小自身权限，只说只做和自身相关的公司状况和公司平台与发展等等，如果你不是做采购，你知道公司 W962 采购价是 30 元还是 45 元，你也一定是一个很累的人；

五、做好员工、客户、供应商的服务体验，这三类人决定了您的公司形象。如果公司对供应商态度不好或者回款不够及时，同样也是影响公司形象的。

六、做好三步的发展规划及多元化细分市场的布局规划，为有能力或想创业的好员工做好发展平台。增加更多公司发展机会和吸纳更多的人才为之提供智慧。

七、如果你觉得你做不好以上一点或几点，一定要有这方面能力的人弥补您的缺点，并且帮您做好执行，不要试图被动地让自己拼命成为这样专业的人。你只要有这个理念，并且你只要做你代表公司强项的事情即可。如果你在公司什么都不是强项了，那我就应该恭喜您，您就成为第三种老板了。

所以我们要有一种思想，不要什么都去试图控制全局，人控制不了，只有制度和理念可以控制。我们只有按照上面七点去做，您的公司的发展才能超越你亲力亲为的瓶颈，当一个瓶颈来了，一定要知道瓶颈核心在哪里？不能只听建设性意见，更要听革命性意见。比如：老板，你做总经理不行，公司需要重新找人来这样的意见。如果公司允许这样的声音并且得到很好的解决那这个公司就是公共的公司。你就是成功企业家。

当我们理解了做企业的目的是为了盈利及回报社会，而这样的方法从逻辑上和算法上都比目前状态好的话，那我们为什么不能把自己公司变成一个公共的公司。集众人智慧于一

身的企业一定是一个能做强做大的企业，它基本不会出现瓶颈，因为它的平台足够大，老板或者董事会的胸怀足够承载一切可以发展的机会，我们压缩机行业呼唤这样的老板，你就是空压机行业未来的掌舵人。而这就是我们民营企业与外资企业的差距。

http://www.chinahvacr.com/News/Class1/201202/News_3075491.shtml Top↑

7. 压缩机后时代节能服务模式新动向

---关于合同能源管理模式和节能设备融资租赁模式的分析

压缩机后时代的节能服务模式

压缩机后时代的节能服务模式基本有 4 种：

合同能源管理模式，节能设备融资租赁模式，节能技改项目服务模式和普通的压缩机维护服务模式。

合同能源管理模式

节能服务商业化实体，具有资金整合和技术整合的能力。而对于节能设备制造商，以及节能技术拥有者来说，一方面，可自行建立、运作这样的企业，将合同能源管理模式作为营销自身产品、技术的有效手段；另一方面，也可与这种企业建立战略合作伙伴关系，通过遍布全国的企业网络推广自己的产品、技术，充分发挥双方的优势，互惠互利，共同开发节能市场。

我国工业产业的节能潜力主要分布在化工、冶金、纺织、造纸、建材、电力等 10 大高耗能行业。

美国的合同能源管理产业的市场产值已经占到全球节能服务业产值的 2/3。据美国国家能源服务公司协会统计，2008 年美国节能服务业的产值接近 55 亿美元。

我国是世界上仅次于美国的第二能源消费大国，同时也是能源效率较低的国家。大量的典型案例研究和市场调查分析表明，目前在能源用户中存在大量的技术上可行、经济上合理的节能技改项目，这些项目完全可以通过商业性的以赢利为目的的 EMC 来实施。

过去，我国的节能工作主要是通过政府节能主管部门、各级节能服务机构和企业节能管

理部门三位一体的能源管理机制运作。这一节能体系在原来的计划经济体制下，发挥了重要的作用并取得了显著的节能成果。

但是，随着我国经济体制面向市场的转变，原来的节能管理体制已不适应变化了的形势，也必须随之转变。在新形势下，节能的阻力主要表现为节能投资的市场障碍。

从较成熟的市场经济国家的节能事业发展的经验和我国的实际情况来看，“合同能源管理”这种节能新机制同样适合我国的情况。我国已有的节能机构和潜在的投资者完全可以结合我国的实际情况，通过“合同能源管理”新机制实施节能项目，并从中获得盈利和发展。

节能设备融资租赁模式

这一模式的具体运行方式是 EMCO 出租方根据承租方（客户）的要求和选择，从指定供货方后买指定节能设备出租给承租方使用。租赁期内所有权属于出租方，承租方享有使用权并按期交付租金。承租时间和租金依节能效率支付租金。租赁期满，设备处置可以根据双方协议，灵活选择留购、续租或退回出租方。

根据国家相关规定，融资租赁公司只要取得合法资质，其注册资本金就可以放大 10 倍使用，也就是说你的注册资本金是 1 亿元的话那你可以放大到 10 亿元的规模。同时，国家对融资租赁企业在融资规模、贷款标准、财务准则等方面均有一定的政策支持。

融资租赁引入，无异于为合同能源管理提供了强大的“自造血”功能，融资难问题迎刃而解。这样的模式不仅极大地开拓了融资租赁业务的平台，而且成功突破了合同能源管理的资金瓶颈问题，解决了项目双方的资金压力，也降低了整个项目的风险。

节能技改项目服务模式

该模式是传统的技术服务模式，技术提供方以技术或技术+产品对客户 提供节能服务。项目准备阶段，一般由技术提供方和客户对节能项目进行交流，就项目前景和可行性进行研究探讨，客户依据研究探讨内容在本单位立项。立项批准后，双方签署合同或技术协议。

双方按合同规定运作，项目完成后进行验收或鉴定，履行资金和技术资料交接。

普通的压缩机维护服务模式

这是一种基于劳务或劳务+配件的委托服务模式，这种模式与合同能源管理模式最大的

区别在于前者是以劳务为主,有时附带提供配件服务。虽然此模式也是避免或减少能源浪费,也属于节能范畴,但后者是以节能为主的服务机制,突出主动节能服务。

压缩机节能费用收益概算

一般规定或认为,节能改造的节能率 6%的平衡点,低于 6%会没有效益。产生利润的较好节能率 7.6%;节能率为 10%时,会有 30%以上的利润率;节能率为 15%时,会有 140%以上的利润率;节能率为 210%时。会有 230%以上的利润率。

一般的能源管理公司或节能设备租赁公司基本都把节能率的门槛定为 10%,这样才会有 30%以上的利润率。

表 1 不同节能率的压缩机节能改造费用收益概算表

压缩机功率 KW	500	500	500	500
购机价万元 (0.1/KW)	50	50	50	50
安装配套费率	0.2	0.2	0.2	0.1
安装配套费	10	10	10	5
年电费 (运行 8000h) 万千瓦时	400	400	400	400
节能率	0.15	0.1	0.076	0.06
年节省电费 万元 (电价 1 元/千瓦时)	60	40	30.4	24
三年节能电费 万元	180	120	91.2	72
贷款年利率	0.0658	0.0658	0.0658	0.0658
费用率	0.2	0.2	0.2	0.05
税赎率	0.2	0.2	0.2	0.07
利润	89.481	29.481	0.6806	0.4806
利润返回率	0.25	0.25	0.25	0.25
付担保方利润率	0.075	0.075	0.075	0.075
付检测方利润率	0.075	0.075	0.075	0.075
实际利润	53.688	17.688	0.4083	0.2883

利润率	1.3422	0.4422	0.0102	0.0072
-----	--------	--------	--------	--------

注：该表包含了许多不易言表的因素，有待于揣摩。

表 1 列举了一个总功率为 500 千瓦的压缩机节能改造的费用分析

压缩机后时代节能服务取得效益的关键

压缩机是一个压缩气体的系统，把压缩机看成一部分零部件的组合是片面的，要把压缩机看成了一个系统，压缩机的节能就是要提高该系统的效率和可靠性。系统节能不仅与内部的元素（零部件）有关，也与外部接口的压力、温度、流量有关。改造某一个影响效率最大的零部件可能会较大幅度的节能，但总体节能效果是有限度的。只有把整个系统（每一个零部件和它们之间的联系）做到效率非常高，可靠性非常高，让高可靠性保证高效率的稳定性，系统才必然高效节能。

搜集行业、企业的第一手能源需求资料

搜集所要针对的行业和企业的第一手能源需求资料并进行后期分析，明确现有设备存在的问题，确定节能服务工作重点。进而用针对性的、有效的、可靠的节能新技术，高效和高可靠性零部件或设备替代落后、低效的相关零部件或设备，达到节能服务的目的。

现有压缩机存在的问题包括：(1) 压缩机系统不理想，设计落后，例如压缩气体流速偏高；振动偏大；冷却、分离有缺陷，有间断带液现象。(2) 压缩机排气管网配置不合理，例如高低压力压缩空气，不按压力等级铺设管线，压缩机排气压力过高等。(3) 压缩机未在节能状态下运行，压缩机运动部件，气缸、气阀、活塞环、填料状况不理想；(4) 气阀、活塞环、填料设计技术不当或落后，材质不适合；可靠性不高；(5) 冷却与润滑状态不理想；(6) 压缩机缺乏状态控制技术，维修制度不先进；(7) 螺杆空压机的空气过滤、喷液、气液分离有待于改进提高。

活塞压缩机的节电潜力主要在于：现有压缩机并非在可实现的最佳状态运行。压缩机缺乏状态监测、分析和控制，实际上是绝大多数的压缩机在较高耗电状态下运行。

这些高耗电现象，经过努力和精心改造，精心监测运行，精心维护保养，可以得到克服，为企业节省大量能源。

真正高效率、高可靠性的、先进的压缩机和较高水平的状态控制，会使压缩机达到节能服务的期望值。

实施有效的节能新技术

有些节能新技术是非常有效的，是普通适用的，但有些新技术有一定的局限性，应根据每一个项目的实际情况，选择有用的节能新技术。

(1) 变频技术

压缩机采用变频调速，可带来启动电流小、节电、可提高设备可靠性和稳定性、优化设备使用寿命等优点。

节能原因在于五个原因：

- 1) 启动电流小；
- 2) 变频器通过调节压缩机转速来调节压缩机气量的方式是最直接，最节能的方式；
- 3) 压缩机的转速采用闭环控制的变频器，可根据管网压力自动调速，使排气管网压力稳定，有利于压缩机外的生产工艺系统稳定，使大系统节能，提高用户的合格品率，这会降低客户单位产出物计算的压缩机耗电量，起到实际节能的效果。这对能源管理公司和租赁公司很重要；
- 4) 由于自动调速，管网压力不仅稳定，而且有可能降低，压缩机平均排气压力相对较低，很多用户使用变频后，普遍产生此效应；
- 5) 变频器使压缩机在需要时降低转速运行，降低了压缩机的磨损和振动，有利于提高压缩机可靠性。

在 60HZ 以下的变频器效率大约为 94%-96%，变频器是要耗电的，一般情况下变频器节省的电能要多于自身的耗电。但是，当压缩机原来负荷较稳定时，变频器自耗电和变频器节省的电能差不多时，变频器有可能不节电。

变频技术的进一步发展，会使螺杆空压机的系统产生变化，例如进气阀可以简化，仅保留常闭功能就行，容调电磁阀和相应的调节结构可以省去，减少了螺杆空压机的维修工作量。喷油螺杆空压机的气压喷油可改为变频齿轮油泵喷油，更加准确可靠。

高压变频器的应用

采用高压同步电动机的大压缩机可使用高压变频器，但高压变频器价格昂贵，一般人会望而却步。可以采用对并联使用的配低压电机的压缩机施行变频改造，同样会起到稳定管网气压的作用。

一般情况下变频器滤波电容器使用周期大约为 5 年，检查周期最长为一年，接近寿命时，检查周期最好为半年。电容器的容量可用数字电容表测量，当容量下降到额定容量的 80% 以下时，应予更换。

检查冷却风扇运行是否完好，如有问题则应进行更换。冷却风扇的寿命受限于轴承，根据变频器运行情况需要 2-3 年更换一次风扇或轴承。检查时如发现异常声音、异常振动，同样需要更换。

变频器 IGBT 元器件，开关频率很高，输出波形较好，但是会产生很高的 dv/dt ，对电机的绝缘油很大的影响，通常做法是在输出侧加装滤波器，如输出电抗器等。同时 IGBT 产生的轴电压和轴电流会对电机轴承进行破坏，因此要采取预防措施。

(2) 加速磨合，提高压缩机可靠性的 SL 抗磨修复剂技术

压缩机和其它机器一样，都有一个磨合期。现在一种新的润滑技术可加速磨合，即使用特殊的润滑剂，会使机器提前进入磨合期，进而较早进入稳定高效期。

好处在于：这种技术不是通过加速磨损，跨越磨合期，而是通过物理化学作用提高摩擦偶件的表面形态，急躁进入高效稳定期。对磨合期摩擦表面的偶然摩擦伤痕，应与以快速修补，使压缩机磨损小，密封好，可靠性高，寿命长。

这项技术对压缩机制造和节能服务有着非凡的意义。

(3) 永磁同步电动机

同步电动机效率稳定在 94-96%，传统的励磁同步电动机由于比异步电动机的价格高很多，一般多用于大型压缩机，以待补偿大量中小异步电动机功率因数，对电网的影响，提高电网功率因数，获得供电企业的奖励。

小的稀土永磁同步电动机虽然在上世纪八十年代已经面世，但由于功率因数等于 1，对

电网功率因数补偿作用不大，因而推广使用受到限制。

进入 2000 年后，节能已成为一个永恒主题和概念。人们子啊寻找更高效率的驱动设备时，发现一直不被人们看好的稀土永磁同步电动机倒是一个很好的选择。

稀土永磁同步电动机由于结构的原因，做成中小电机，体积不大，其高的价格与节电效果比较起来，有可行性。特别是小电机，效率比异步电机高得多，同步电动机效率稳定在 94-96%，功率因数等于 1，也可拉高电网功率因数，特别是对不使用大型同步电动机的企业意义更大，可少用电容补偿柜。对小压缩机来说，是一个不错的选择。

(4) 螺杆空压机的降温技术

压缩机耗费的电能绝大部分转变成热，而压缩机节能最重要的课题就是压缩同样的气体，少产生一些热量，从而节省这部分电能。

喷液机型一直是压缩机人追求的目标。喷油螺杆空压机通过喷油，是螺杆空压机的耗电量大幅度的降低，成就了喷油螺杆空压机在全世界的盛行。

由于现在的喷油螺杆空压机降温措施不尽完善，又出现了喷水冷却螺杆空压机，节能效果很明显。

喷水螺杆空压机由于价格其高，推广应用有一定困难，但这种新的螺杆空压机的降温技术依然还是具有很好的使用价格和前景。

压缩机后时代使用这种螺杆空压机的降温技术，必然会得到很大的效益。

科学的工作程序

不论是能源管理公司还是租赁公司，都是以给客户节能，与用户分享节能效益为目的的。真实的节能数据来源于能源公司或租赁公司介入前有关基础数据和节能运作后有关数据的比较后，计算出的节能数量。科学的工作程序是取得效益的关键。

(1) 监测能源管理公司或租赁公司介入前客户有关基础数据，例如气体流量计的瞬时平均读数，压力，温度，电度表累计读数；同时间断客户中间产品或终端产品数量（剔除工艺失常的数据）；

(2) 检测节能设备投入运行或节能措施生效时的上述数据；

(3) 分析节能设备或节能措施的有效性，节能数据与节能目标的符合性，确定调试调节方向和方法；

(4) 再测试，直到达到目标值或超过目标值为止（留有安全数据区间）；

(5) 进入动态监控阶段，发现问题，及时研究处理，免得持续失控，超出耗能指标区；

(6) 累计计算节能数据，加强跟踪管理，保证最后数据达到或超过目标值；

(7) 检测瞬时平均读数，压力，温度，电度表累计读数；同时间断客户中间产品或终产品数量（剔除工艺失常的数据），出具阶段节能数据，为提取能源管理费用或租赁费用提供依据；

(8) 最终出具累计节能数据，为最终结算提供依据。为使项目经营更具效益，应：

a. 形成项目标准，项目模式、客户选择方法和标准、财务分析方法、会计记账、节能量确认和分享等方面的有效做法；

b. 提出“项目户”和“项目线”的市场开发战略；

c. 构建财务、技术专家、法律三方联动的风险控制体系。

不可缺少的协作方

很多科研单位或企业做过节能服务，但是最后一无所获者多，一个很重要的原因是缺乏协作方的支持。

(1) 担保方：担保方可以提供客户的银行信誉，经营情况，负债率和以往技改项目情况。我们来不妨听听一个成功应用者的感受：“在选择第一个项目时非常漫长，也非常艰难，基于对企业的了解，当时就从上百家企业里面选择了一家企业用“合同能源管理”机制作为实验。这个项目是和德州的一家企业合作，合作的项目规模只有十几万元，但是，这个项目以流产告终，同时这也是迄今为止我们公司十几年来唯一的一个无果而终的项目。流产的原因是当时的风险控制意识和动态监控意识薄弱造成的。当初在尝试这个项目时，没有考虑担保，更没有动态监控，等到了法院来传票，我们才知道这个合作企业已经破产。

而这次先期的尝试让他们意识到了风险监控的重要性，公司迅速建立起了完善的风险控制体系和动态监控体系，每个项目都设立了事前监控，事中管理以及事后的跟踪访问。

实验期的失利也并不是一件坏事，在以后正式开展的项目中就再没有出现过失败的案例，也没有一笔坏账。”

(2) 权威检测方：具备资质和现场检测能力的权威检测机构作为第三方介入是必须的。对能源管理公司或租赁公司介入前有关基础数据的检测非常重要，可以避免扯皮。对能源管理公司或租赁公司来说，可以得到真实的现场情况，有利于进行动态监控。

资料来源：《压缩机》2012年2月刊 Top↑

8. 可再生能源发展“十二五”规划目标确定

可再生能源发展“十二五”规划终于揭开神秘面纱

在2011年12月15日召开的中国可再生能源规模化发展项目（CRESP）一期总结会上，国家能源局透露，正在制定可再生能源发展“十二五”规划。规划显示，到2015年，风电将达到1亿千瓦，年发电量1900亿千瓦时，其中海上风电500万千瓦；太阳能发电将达到1500万千瓦，年发电量200亿千瓦时；加上生物质能、太阳能热利用以及核电等，2015年非化石能源开发总量将达到4.8亿吨标准煤。

国家能源局副局长刘琦在会上表示，“十二五”期间，国家能源局将对风电实行年度开发计划管理，保证风电开发有序进行；完善光伏发电补贴政策，支持分布式光伏发电应用。

目标初定

此前，关于“十二五”时期风能、太阳能的发展目标，业界众说纷纭。直至12月15日，国家能源局对外透露了“十二五”可再生能源的具体目标。

国家发改委能源研究所高级顾问、中国能源学会副会长周凤起在接受记者采访时表示，虽然国家能源局提到了可再生能源未来的发展目标，但是由于规划尚未正式发布，规划目标的数字难免有改动的可能。

“这已经是变动好几次的结果了”。周凤起说。

据记者了解，单就太阳能发电而言，此前“十二五”时期装机容量规划目标为1000万千瓦。但是此后不久，国家能源局新能源与可再生能源司处长董秀芬在一论坛上透露，太阳能

发电装机容量规划目标可能将调整为 1500 万千瓦。

国家发改委能源研究所副所长李俊峰告诉记者，电网对于提高装机容量是可以承受的，关键在于后期如何消化使用。

国家能源局新能源和可再生能源副司长梁志鹏在会上表示“十一五”期间，我国可再生能源发展经历了一个规模化快速增长时期和能力迅速形成时期，“十二五”期间，我国可再生能源发展要在规模和基本产业链条形成的基础上，在质量上实现飞跃，建立有竞争力的产业体系。

配额制明年或将实施

值得注意的是，为促进我国非化石能源发展，解决可再生能源发电并网难题，国家能源局透露下一步将推出可再生能源电力配额制。

国家能源局新能源和可再生能源司副司长史立山此前表示，配额制没有非常可操作的方案，要做到可测量、可报告、可核实，需要更多的研究。

据了解，配额制已经有了一个初步框架，配额制或将规定发电企业在发电和电网企业在并网时都将使用一定比例的可再生能源。

周凤起告诉记者，配额制难在配额对象上，究竟对发电企业和电网企业要求使用多大比例的可再生能源。“目前来看电网企业对可再生能源积极性并不高。”周凤起说。

据了解，CRESP 项目时我国与世界银行和全球环境基金（GEF）合作开展的全球规模最大的可再生能源国际合作项目。根据我国政府与全球环境基金和世界银行的合作协议，CRESP 项目计划分三期实施，GEF 为项目一期实施提供 4022 万美元赠款。

目前 CRESP 一期项目实施顺利结束，据初步评估，CRESP 项目一期的实施带动我国可再生能源领域的投资增长超过 90 亿元，年新增的可再生能源产值超过 100 亿元。全部项目实施后，将年增加可再生能源发电近 35 亿千瓦时，实现温室气体减排（碳计）约 900 万吨。

资料来源：《地源热泵》2012 年 1-2 月刊 Top↑

9. 国家能源局：光伏发电将列入国家统一规划

近日，在 2011 年度全国能源工作会议上，国家发改委副主任、国家能源局局长刘铁男表示，2012 年将实施第二批规模为 1500 万到 1800 万千瓦的风电项目建设计划。同时，将实施“十二五”第一批规模为 300 万千瓦的太阳能光伏开发计划。分析人士据此指出，这意味着继风电之后，光伏发电也列入国家统一规划。

光伏首提开发计划

业内人士指出，首批 300 万千瓦光伏发电项目开发计划的提出，预示着国内光伏发电项目审批权也将逐步收紧，以避免光伏发电步风电后尘，出现大面积“弃光”现象。

据了解，由于 2011 年 8 月底国家发改委对国内光伏发电出台固定电价政策，大大刺激了国内众多企业投资开发光伏电站的热情，加之光伏电池组件及硅料等设备原材料价格大幅下滑，大大减轻了电站投资商的成本压力，全国众多地区特别是宁夏、青海等西部偏远地区出现光伏电站“抢装”潮。截至 2011 年底，全国光伏电站装机达 300 万千瓦，比 2010 年增长 4 倍。

但装机飙涨的背后是光伏发电并网的大面积滞后。据宁夏当地一位政府人士表示，宁夏地区光伏电站“弃光”的现象已经凸显。由于宁夏区内众多光伏电站均建在戈壁和沙漠边缘地带，电网覆盖薄弱，电站建成后遭遇“并网难”困扰，从而造成可利用小时数明显不足。

上述专家指出，此番国家能源局公布新建项目统一开发计划，尽管规模仍在 2011 年 300 万千瓦的基础增长一倍，但政策上提前启动光伏项目开发规划“全国一盘棋”布局的意图也已初步明确。

他认为，如果对光伏新建项目不统一规划，到今年底的装机规模可能远超 300 万千瓦。而提出统一计划尽管会减缓光伏电站项目的建设速度，进而影响上游电池组件及硅材料生产商的业绩，但对于确保光伏产业有序发展，提升产业发展质量具有巨大推动作用。

风电发电量大幅增长

刘铁男表示，截至 2011 年底，全国风电并网容量新增 1600 万千瓦，累计达到 4700 万千瓦；年发电量 800 亿千瓦时，同比增长 60% 以上。风电发电量的大幅增长充分凸显过去一年国家提出的“重质量、轻规模”的风电行业政策引导思路已初显成效。

2011年，国家能源局曾下发第一批共计2883万千瓦的风电项目开发计划。根据能源局要求，这2883万千瓦所含项目是根据各地风能资源特点及电网消纳能力而确定的建设容量。在此规模之外各地审批的风电项目，将不保证电网全额消纳，同时不再享受国家发展可再生能源的电价附加补贴。据了解，这一补贴额度近日被上调至8厘/度，年补贴资金总额可达200亿元。

相关专家对此表示，风电项目统一核准，有利于遏制各地盲目上马新项目，造成大量风电场不能并网而导致产能限制及“弃风”等现象。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2012/0122/61741.html> Top↑

10. LED照明和新能源市场将有望获得快速增长

这些变化给我们带来的第一个挑战是：从2010年到2011年短短2年时间，电子元器件市场数度大起大落，对电子产业影响深远。企业在库存方面将更趋于谨慎，市场的剧烈波动将考验企业把握市场需求的能力。

我们的对策是：将市场部组织架构根据产品类别而定义，这样分类有助于追踪市场信息，及时掌握市场动态、库存信息以及产品生命周期，和我们的核心客户分享市场情报、最新的技术和产品信息，确保他们与市场保持同步，这让富昌电子成为客户眼中不可或缺的工作伙伴。

第二个挑战是：由于国际经济环境急速变化，市场需求不如预期，容易造成库存积压。这些呆滞库存不仅拖累了企业的现金流周转，还长期占用了仓库空间，浪费大量的人力、物力以及财力，严重影响企业的良性管理和运作。

我们的对策是：为了帮助客户及时消化库存，减少积压、提高资源利用率，我们推出了库存共享计划，主动为客户积压的库存寻找买家。该计划在业界是独一无二的首创。

第三个挑战是：电子技术日趋成熟，产品囿于以削价竞争为主的价格割喉战，产品利润空间越来越稀薄。电子系统制造商加强创新势在必行，唯有走差异化发展之路，贴近本地市场需求，重视客户化定制需求，才能让电子制造商杀出重围。

我们的对策是：随着中国电子产业的不断壮大，中国电子企业提升系统设计能力势在必行，因此在亚洲富昌电子在系统设计方面已加强投入，分别在香港/深圳和印度设立了两大系统设计中心，以参考设计方案服务中国乃至亚洲区域的电子系统制造企业，帮助企业减缓设计坡度，加快设计进程。此外，富昌电子在全球有众多卓越工程师，随时随地为当地客户就近解决技术开发难题。专业工程师团队参与到客户从概念到生产的每个过程，从而帮助客户加速完成新设计，加快产品进入市场周期。

富昌电子和其他同行的不同之处在于富昌电子专注于特定的应用领域，提升设计服务能力，通过各种行之有效的方法对某些应用深耕细作，集中资源打通特定应用的每个设计、供应环节，使产品设计、制造更加顺畅，从而强化对客户增值服务的深度。富昌电子在 LED 照明行业的成就便源于这种与众不同的经营策略，早在 10 年以前富昌电子就投入 LED 领域，为今日富昌电子成为固态照明头号分销商埋下伏笔。

富昌 2012 年的独特优势

与其他国际分销商不同，我们从不通过收购、并购来扩大业务。我们始终依靠自身努力，逐步扩大客户群，赢得市场份额。我们的这一有机成长模式，为内部顺畅的沟通和有效的信息分享创造了有利的条件。富昌电子全球各分支机构通过统一的信息平台分享重要市场和产品的信息，往往中国客户面临的技术瓶颈或许在全球其他区域的客户也曾遭遇过，因此我们可以快速整合资源，各区域彼此借鉴经验，更好地为中国客户提供全球最佳方案。这是富昌电子不同于其他国际分销商，也是区别于本土分销商的特点之一。

我们还积极投入到一些快速增长的市场，包括 LED 照明、新能源、医疗电子、工控系统以及汽车电子，全面拓展新客户群，依托富昌电子丰富的产品线，与元器件供应商紧密配合，为客户提供一流的技术支持和物流服务，实现供应商、客户和代理商的共赢。目前，富昌电子已经成立了照明事业部和新能源事业部。

http://www.esmchina.com/ART_8800119020_1100_2100_0_4101_751c9d3f-02.HTM Top↑

11. 电子信息制造业"十二五"规划出台

(2012-02-28 中华液晶网)

工业和信息化部 24 日发布《电子信息制造业“十二五”发展规划》(以下简称规划),《规划》含《电子基础材料和关键元器件“十二五”规划》、《电子专用设备仪器“十二五”规划》、《数字电视与数字家庭产业“十二五”规划》三个子规划。

将着力解决产业矛盾

工信部有关负责人表示,新一代信息技术正在步入加速成长期,带动产业格局深刻变革。金融危机以来,不仅美国、日本、欧盟等主要发达国家和地区纷纷将发展电子信息产业提升到国家战略高度,抢占未来技术和产业竞争制高点,巴西、俄罗斯、印度等国也着力发展电子信息产业,增长尤为迅速,竞争在全球范围内更加激烈。

该负责人指出,当前我国电子信息产业面临着深层次问题和结构性矛盾,包括关键核心技术受制于人、产业仍处价值链中低端、加工贸易比重高、研发投入强度低、资源配置较分散、产业政策环境亟待完善。这些问题和矛盾制约了我国电子信息制造业由大变强,需要在“十二五”时期着力解决。

2015 年行业收入超十万亿

《规划》提出,“十二五”期间,我国规模以上电子信息制造业销售收入年均增速保持在 10%左右,2015 年超过十万亿元;工业增加值年均增长超过 12%;电子信息制造业中的战略性新兴产业销售收入年均增长 25%。

同时,稳步推进加工贸易转型升级,鼓励加工贸易企业延长产业链、提升产品附加值,一般贸易比重不断增加。显著增强骨干企业核心竞争力及自主品牌市场影响力,形成 5 到 8 家销售收入过千亿元的大型骨干企业,努力培育销售收入过 5000 亿元的大企业。打造一批具有国际影响力、特色鲜明、配套合理的新型工业化产业示范基地和产业园区。军民融合发展取得新进展。

在创新方面,规划提出,百强企业研发投入占销售收入比重超过 5%;信息技术领域发明专利申请累计总量达到 130 万件左右;在集成电路、新型显示器件、关键元器件、重要电子材料及电子专用设备仪器等领域突破一批核心关键技术。集成电路产品满足国内市场需求近

30%，芯片制造业规模生产技术达到 12 英寸、32/28 纳米工艺；平板电视面板自给率 80% 以上；建立完善 TD-LTE 产业体系。

在节能环保方面，显著提升计算机、电视机等整机产品能效；生产过程能源、资源消耗进一步降低，太阳能级多晶硅生产平均综合电耗低于 120 千瓦时/公斤，印制电路行业铜回收再利用率提高到 80% 以上、水回收再利用率提高至 30% 以上；有效控制铅、汞、镉等有毒有害物质使用；废弃电器电子产品回收处理和再利用率显著提高。

关注产业链重点企业

华创证券 TMT 首席分析师马军在接受《证券日报》记者采访时表示，《规划》立足产业链各环节，从行业的角度提出发展重点，包括计算机、通信设备、数字视听、集成电路、关键电子元器件、电子材料、新型显示器件、电子专用设备和仪器、发光二极管、太阳能光伏、信息技术应用等领域。《规划》涉及领域较多，需要很长的时间仔细的从不同角度解读，同时，很多实际的政策需要进一步落地。

“从中央层面讲，需要推动各部门加强沟通与协作，建立工作机制，协调政策、资金等各方面资源投入到对规划的落实之中，以形成工作合力。从地方层面讲，要围绕规划确定的任务和重点，结合地方产业发展实际，加强与中央各部门的沟通与协调，努力争取地方的支持，协调和引导地方各部门资源投入，扶持具有地方优势和特色的产业，切实维护和激发重点企业的生产和创新能力。”

马军指出，根据《规划》，电子材料方面，LED 芯片、衬底、外延片等材料，混晶及光学膜、低温共烧陶瓷(LTCC)多层基板等将是政策扶持的重点，对天龙光电、彩虹股份、顺络电子等公司构成利好。

而电子元器件方面，OLED、电子纸等显示器件，激光及红外器件将给深天马、莱宝高科、大立科技等公司带来发展机遇。

“芯片与整机价值链共建工程”将给芯片设计业带来发展机遇，建议关注北京君正、国民技术等；而“集成电路产业链延伸工程”的受益对象，他建议关注通富微电、华天科技、长电科技等。

三、 企业资讯

1. 美的空调战略图：2015 年前全面取消 R22 应用

日前，美的空调关于 R32、R290、R161 三款新型环保冷媒关键技术及应用的研究项目在顺德美的中央研究院正式通过专家组的科技鉴定，被评定为国际领先水平，为空调冷媒的替代提供了节能环保的新方向。

根据美的空调发布的变频技术战略路线图，其将在 2015 年前全面取消 R22 冷媒的使用，在“技术成就环保”的发展道路上迈出坚定的步伐。

由于 R22 冷媒含有破坏臭氧层的氯原子，按照蒙特利尔议定书的规定，我国将在 2013 年开始冻结 R22 冷媒(基于 2009-2010 年度的生产与消费水平)，逐渐开始削减，到 2015 年削减到 90%，到 2020 年削减到 65%，到 2025 年削减到 32.5%，到 2030 年削减到 2.5%，至 2040 年全部淘汰。

虽然对于 R22 的替代已经迫在眉睫，然而，当前全球范围内对于环保新冷媒的最佳技术解决方案仍然没有定论。目前，不少空调企业采用 R410a 作为过渡性的解决方案。不过，中国家电研究院总工程师刘挺则透露，“与 R22 相比，R410a 解决了对空气中臭氧层的破坏。不过，两者均未能解决对温室效应的影响，其中，R410a 的全球变暖潜能值(GWP)更高达 2100。”

据了解，美的空调此次通过鉴定的 R32、R290 和 R161 三款新型环保冷媒，其 ODP 值(消耗臭氧潜能值)均为零，不会破坏臭氧层。同时，R32 的 GWP 值为 675，比 R410A 具有更好的环保性，而 R290 的 GWP 值为 20，R161 的 GWP 值为 12，更大大降低了制冷剂的温室效应。三款新冷媒都具有优越的环保特性，而且均已在不同型号的家用空调产品上进行了试制试产，为美的空调全面取消 R22 的应用，提供了充分的技术储备。

美的在新型环保冷媒应用技术上的突破，让美的进一步引领空调市场的技术发展方向，只要相关法律法规出台，即可投产，进一步实现在 2015 年前全面取消 R22 的应用的目标。

2. 磁悬浮技术行业领先 海尔中央空调领跑十二五节能规划

“十二五”规划纲要和温家宝总理所作的《政府工作报告》中，都突出强调抓好工业、建筑、交通、公共机构等领域的节能工作，对公共机构节能工作提出了更高的要求。而作为各种工程配套不可或缺的中央空调来说，其节能技术和效果对于整体节能规划的实现就显得尤为重要。

推出国内第一台磁悬浮变频离心机产品的海尔中央空调，正是通过领先节能技术的应用，实现进一步节能减排的目标，在成为国内中央空调技术新的突破的同时，成功领跑行业节能标准，领跑十二五节能规划。

工程实例验证行业最高节能效果

据了解，海尔不仅是国内第一个推出磁悬浮变频离心机产品的中央空调品牌，而且是目前唯一一家有工程实例的供应商。在应用此项行业领先技术的工程实例中，其实际节能效果、工作性能、运行稳定性等方面受到了用户和行业专家的一致好评。

应用了海尔磁悬浮变频离心机组的郑州凯芙建国酒店，与使用了相同装机容量离心式冷水机组的苏州高尔夫酒店相比较，海尔磁悬浮中央空调的日平均耗电量仅为普通离心冷水机组的 49.74%，综合每年节省电费一半以上，预计使用 4 到 5 年即可收回装机成本。“这款产品确实大大减少了我们的使用成本，”该酒店相关负责人表示，“中央空调向来是耗电大户，在使用了海尔中央空调产品之后，和同行业一对比，它的节能效果非常突出，而这也无形之中增加了我们自身的竞争力。”

海尔切中中央空调节能技术突破点

业内专家指出，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，海尔中央空调成功地将磁悬浮技术作为突破点，为行业的节能起了带头示范作用。

据了解，海尔磁悬浮变频离心机产品部分负荷能效比达到 26，综合能效比 8.87，其核

心技术是用一块永磁铁和一块电磁铁组成压缩机运动部件，悬浮在磁衬上做无摩擦运动，在节省能耗的同时，大大延长使用寿命。此外，普通冷水机组内润滑油平均含量占到 9%，这会造成 15%到 20%的额外系统能耗，海尔磁悬浮独特的无油润滑技术，有效解决润滑油的能耗负效应，使之节能效果最大化。

国家十二五规划对节能领域提出的要求，对中央空调市场既是压力，同时也是动力，对于节能技术的创新研发将成为新一轮市场争夺战成败的关键所在。海尔磁悬浮变频离心机产品的成功推出，以其领先的技术和实际应用成果成为市场的一大亮点，在节能增效产品需求迅速增大的背景下，必将成为用户的首选产品。

http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201202/News_3075953.shtml

Top↑

3. 同方人环低温风冷热泵在华北市场获大订单

在国家政策引导下，空气源热泵，特别是低温空气源热泵的市场空间正在不断扩大。近日，同方人环再次成功签约河南省栾川县人民医院项目，计划采用 4 台低温型风冷螺杆机组和 48 台风冷模块机组，为 6 万平方米的建筑提供冷暖供给。截至目前，同方人环已在栾川县实施了公安局、检察院、地矿局等 7 个项目，低温空气源热泵机组的项目累计达 11 万平方米。

http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201202/News_3076469.shtml

Top↑

4. 荏原世界单体最大吸收式热泵应用承德热电

承德热电采用烟台荏原 8 台超大型溴化锂吸收式热泵机组，单台制热能力最大达 35MW，已于日前顺利交付使用，制热能力刷新了世界单体最大吸收式热泵的记录。

电厂现状：承德热电厂供热机组装机容量为 $2 \times 330\text{MW} + 2 \times 100\text{MW}$ ，承担承德地区冬季供暖的重任。由于 $2 \times 100\text{MW}$ 机组面临关停，将造成热电厂供热需求难以满足。承德热电决定采用吸收式热泵余热回收制热技术，通过回收利用电厂冷凝热，以解决供热不足问题。该方案在不增加锅炉和供热机组的情况下，利用现有采暖抽气，回收循环水余热，可新增供热面

积 200 多万平米。

改造预期：实施循环水余热利用，可实现采暖季节约标煤约 3.9 万吨。减少 SO₂ 排放 320.2 吨/年、减少 NO_x 排放 278.7 吨/年、减少 CO₂ 排放 9.9 万吨/年、灰渣排放 9224 吨/年，年减少冷却水损失 58.4 万吨，节能降耗效果显著。

http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201202/News_3077274.shtml

Top↑

5. 丹佛斯参与十二五规划建设推出市场新战略

丹佛斯公司中国区总裁托马斯日前在华宣布，该公司已经制订出将中国作为第二战略市场的新发展战略，借此积极参与中国“十二五”规划建设。

托马斯称，新战略包括四大主题：提高员工和企业的整体能力；参与中国高中低端市场，扩大市场份额；实行全面本地化战略；推出世界一流生产系统。他说，丹佛斯将通过上述四大主题建设在各个领域、各个行业支持中国的低碳节能事业。丹佛斯是丹麦最大的工业集团之一。1996 年，丹佛斯在天津武清成立了在华第一家工厂，从此正式进入中国。2010 年丹佛斯在华销售额达到 48 亿元人民币。

http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201202/News_3075132.shtml

Top↑

6. 格力和美的分道扬镳：战略路径呈现不同趋势

都是在做制冷设备，同样是制冷行业的寡头，在同样的市场里搏杀多年的对手，格力和美的已经开始分道扬镳。2012 年，欧美呈现萧杀之势、而中国宏观经济偏冷预期浓厚的大背景下，这两家龙头实业企业的战略选择路径呈现了完全不同的趋势。

一个依然是产业目标。格力在最近所有宣示的核心就是他的技术、产品和渠道。这家公司甚至正在实施产能扩张计划，新的逾 30 亿元的股权增发融资计划已经就位，其上游的合作伙伴喊价 3 亿元准备参与。

一个是市值目标权重的放大：股权投资机构进入美的集团，是一个标志性的事件。作为美的集团旗下四大二级产业集团之一的制冷集团，开始将利润调整为最重要的考核目标。按

照观察人士的说法，美的所有大的行动，都会为未来的整体上市计划服务。

分野

无论他们如何调整，这两家公司都面临着共同的问题——有极大概率会变得孱弱的2012年的经济环境。

2011年以来，家电行业的增速已经明显放缓。宏观经济景气下降，消费者捂住钱包。而实施多年，曾一度为家电企业贡献千亿营收的家电下乡政策，也在2011年接近尾声，农村市场销量大幅增长的年代，似将远去。

美的2011年上半年整体销售增长亦接近40%，但是从下半年开始，美的集团增长速度开始下降。“如果说近40年，美的集团速度能打100分的话，2011年则只是打80分。”美的集团一名内部人士向记者表示。

美的电器的净资产收益率从2010年的25%以上，下降到了2011年前三季度的15%，盈利能力大幅下降。“从注重增长数量转为注重增长质量”，是美的集团在2011年7月提出的转型目标的核心内容。

与此相配合，美的集团对各事业部进行的绩效考核的重点已经进行了调整，在各项指标中，利润将占据近一半的权重。

以此为燃爆点，美的集团选择在2011年的岁末进行裁员瘦身。美的日电年底的这场改革，正是将合资销售分公司的模式重新调回营销成本和人员需求更低的代理制。“美的日电裁员主要是针对销售人员。”美的前员工表示。

相关的估计称，裁员规模有5000人左右，但美的集团向本报表示：“此次调整没有硬性指标，而是根据各单位实际情况进行局部差异化、结构性调整，调整幅度也没有个别网络传播得那么夸张”。

格力电器的盈利能力仍然较强，2012年前三季度的净资产收益率维持在23.42%以上。以至于尽管行业形势看上去很严峻，但格力依然走在产能扩张的道路上。

格力目前正在准备新股增发。根据相关议案，其拟募集超过32亿元的资金，主要用于扩产和技术改造项目。其上游的三花股份(002050)亦发布公告，准备投资不超过3亿元参与

格力的增发。

根据当时的增发方案，融资将用于投资五个项目：总部商用空调技改扩产项目，投资额约 6 亿元；武汉商用空调建设项目，投资额约 5.6 亿元；郑州家用空调建设项目，投资额约 7.6 亿元；年产 600 万台新型节能环保家用空调压缩机项目，投资额约 11.8 亿元；节能环保制冷设备工程技术研究中心技术改造建设项目，投资额约 5.6 亿元。

“现在最新的考核指标数据是，盈利排在了规模之前，预计占到了 40%到 50%的份额。”前述内部人士向记者表示，美的集团之前每年做的都是微调，但是今年却做出了如上的巨大调整。

规模、赢利、品质等方面是美的集团此前对各事业部进行的绩效考核的重点，其中规模最为重要，一般占考核分的 40%左右，新上马项目甚至要占 70%的考核分，赢利排在第二位，品质考核居尾。1997 年，何享健从美国引入了事业部的制度，并设立相应的负责人对每个事业部全权负责，并对每个事业部设立考核条款，若不及格，相应事业部负责人则立马走人。

美的的变化将是显著的。“这看上去只是一个数字的变化，但是指标大变之后，也就意味着现在不需要规模的扩大了。很多不盈利的产业将会被削掉，一些此前规划的国内外投资项目，今年也将不会继续。”美的内部人士称。

美的集团，这个家电业的腾讯，扩张的逻辑与腾讯一样，先静观对手动作，等看到有利可图的机会之后，再大举进入，并干掉竞争对手。这一做法一度令其饱受诟病，但配合营销优势，也让它迅速跻身中国白电前三强的行列。

当行业处于高速发展阶段，“美的速度”这种重规模的扩张方式，值得推崇，但是当行业增速放缓，则必然面临风险，这便是一场由何享健主导的美的变革的深层次原因。

2010 年，美的电器营收达到 745 亿元，格力电器为 608 亿元，青岛海尔为 605 亿元。美的集团净利润率在前三强中较差。美的电器的净利润为 28.8 亿元，利润率近 4%，而格力在 2010 年的净利率近 6%。与格力相比，美的收入超出格力电器近 130 亿元，但是净利润还比格力电器少了近 10 亿元。

尤其值得注意的是，美的是全品类作战，而格力仅仅在空调这一品类深耕细作。与美的

追求速度和规模不同的是，格力一直强调自己产品的利润率。董明珠多次在媒体面前强调格力单品的利润率，在她看来，国内没有一个品牌的利润率可以与格力媲美，而正是如此才使得格力在渠道方面有着强势的话语权。寻因格力与美的的分野与公司的治理结构有很大关系，而这又与其领导人有很大的关系。格力电器总裁董明珠曾对本报记者说：“我不关心格力的股价”，“我希望所有投资人在拥有格力股票的时候，每年在企业的发展过程中得到分红，得到比银行更高的利息，我觉得这就是最好的投资。这是社会责任的一部分。我是呼吁投资者，买格力股票的人不要倒来倒去，最好拿一辈子。”

她称：“我希望格力电器是一个专业化企业，希望我们的人也是这种专业化的思想。股价上我没有来自股东的压力。”

对于美的而言，这样的情景显然是不一样的。

2012年10月，美的电器公告称，美的集团控股股东美的投资控股拟将其所持有的美的集团15.3%的股权转让予融睿投资与鼎晖投资两家投资人。

融睿投资的实际控制人为工银国际，是工商银行在香港的全资子公司。鼎晖投资是国内最大的私募股权投资基金之一。

融睿和鼎晖所追求的是资本回报，对于这样的机构而言，投资周期一般是5年以内。在这样的期限内，美的方面的战略选择，必须综合考量各个利益相关方。包括管理层、流通股、战略投资者等，这些方面人的利益都要照顾到。

这样的目标可以总结为市值目标。股票市值最大化，未来融资最大化，将成为美的未来战略选择的焦点。

当然，除了这些资本结构方面的因素外，两家公司的分野，在很大程度上取决于两家公司的文化差异。有什么样的价值观，就会有什么样的战略选择。

美的是非常明确的考核导向，如若完不成目标，就立即换人。

相比之下，格力的人员一直相对稳定。在外人看来，这与格力的国企背景有着很大关系，但是董明珠却认为这是格力的理念决定的。

董明珠曾经谈到自己接班人的选择标准，她认为对企业忠诚是接班人的第一标准，这不

仅是格力领导人的标准，也是格力每一个员工的标准。如果要保证员工对企业的忠诚，其最重要的一点就是要保证员工的稳定，目前格力大多数员工的工作时间都在 10 年以上。

在格力集团，很多员工都是来自同一个家庭，而且格力欢迎员工介绍自己的家人和亲戚来格力工作，格力有一名员工全家 9 口人全部在格力工作。格力之所以欢迎员工的亲戚朋友来到格力，是因为他们认为家人在格力会增强企业的凝聚感。

另外，两家公司的不同走向还表现在他们的业务驱动力不同。

格力是技术和渠道驱动型。

格力在渠道方面主要采取稳健的经销商模式，由经销商来经营专卖店。据格力电器副总裁望靖东表示，格力的空调销售模式从 1995 年开始必须先付款后提货，格力 2011 年三季度预收款增长幅度超过两倍就是这种模式起作用。

目前格力在全国的专卖价有 1.5 万家，仅广州就有 160 多家。格力电器副总裁望靖东曾说，之所以依靠自己的能力来建设渠道，一方面自建渠道可以更近的贴近消费者，很容易根据市场的需求来决定是否要增加专卖店的数量；另一方面自建渠道不用受制于大的家电连锁。望靖东介绍说，目前格力在大家电连锁的销售量不会超过 10%，而且格力的整个价格体系完全掌握在自己手里。

而在技术方面，格力从来不放过任何机会来宣传他的技术优势。2011 年 11 月 18 日，在格力成立 20 周年的媒体见面会上，格力除了邀请了众多消费者来见证自己 20 年的品质之外，格力与美的有关专利权的官司也告一段落，美的被判赔偿格力专利权 200 万元，董明珠谈起这件事情显然非常愉悦淡定。

格力在赢得官司之后，曾经在几家媒体购买了大幅的广告版面来对消费者进行告知，外界称这是格力在炒作，董明珠对此感到非常委屈，“我们花了大量的时间和精力研究出来的专利，随随便便就被人抄走了，现在我们赢了，我们就要大力宣扬我们的胜利，让更多的经销商和消费者知道，否则美的的侵权产品就不会被人知道。”

据称，格力的研发部门是所有部门中最有优势的部门，优势不仅仅是指研发部门人数最多，而且也是薪资最高的部门，格力的一位内部员工说，集团公司内部大部分资源都会倾斜

给研发部。

美的则属于营销和并购驱动型。美的白电的扩张，并购的贡献不容忽视，2004 年收购广州华凌集团之后，美的在全国展开了一系列相关产业的并购，而美的在切入新兴产品领域时，又有一套非常成功的打法，形成其独特的竞争优势。一些同行称其为“类似于泥石流的全覆盖竞争策略”。

在现在，从营销驱动，到利润驱动，美的集团的转型，亦将对研发的重视提到了新的高度。美的集团在技术上最近的大手笔动作，就是 2011 年投入 4 亿元巨资成立的制冷研究院。各事业部每年将收入的 3%投入研发成为硬性指标，不过，其竞争对手格力一直强调的“对技术方面的投入不设上限，全年营收近 5%到 10%都用于研发”。

http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201201/News_3074836.shtml Top↑

7. 以富尔达为技术依托，海阳入选国家可再生能源示范城市

近日从北京传来喜讯，海阳市被列入 2011 年国家可再生能源示范城市。这项评选活动是国务院安排财政部和建设部共同举办的，主要是对清洁可再生能源利用成绩突出的城市进行鼓励。

富尔达地温空调在海阳市的应用已经有 22 个项目，总面积达到 118 万平方米，国宾海景酒店、一中、海阳高职、海阳中心医院的应用，可以减少每年 8 万吨煤燃烧的污染，同时，富尔达作为中国地温空调第一品牌，在全国已经有 5000 多个工程，6000 多万平方米的应用，是国家节能减排设备供应商的一面旗帜，几年前就受到国务院高度关注。这次入选已属必然。

2010 年，烟台市以富尔达为技术依托入选国家可再生能源示范城市，国家补助示范资金 8000 万，烟台市政府出台政策，应用富尔达地温空调项目给予 20 元/平方米的补贴资金。示范县国家补助资金 1800 万元，市政府也将制定对使用富尔达地温空调项目的具体补助办法。

http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201201/News_3074698.shtml Top↑

8. 枫叶能源荣登“节能服务公司备案名单”

经过国家发展改革委员会、财政部组织的严格评比，江苏枫叶能源技术有限公司凭借着在节能领域所取得的显著成绩，获得组委会专家的一致认可，荣登“节能服务公司备案名单（第四批）”。据悉，自 2012 年 1 月 1 日以后，第四批备案名单中的节能服务公司签订合同并符合条件的合同能源管理项目，可以申请国家财政奖励资金。

http://www.chinahvacr.com/News/Class9/201202/News_3075829.shtml

Top↑

9. 阿特拉斯·科普柯通过战略性收购扩展低压设备业务

(2012-01-05 中国压缩机网)

不久前，Atlas Copco North America LLC 同意收购 Houston Service Industries, Inc.。该公司为美国一家低压鼓风机和真空泵的制造商，在国内的污水处理设备和工业工艺领域处于领先地位，并在这些市场中与阿特拉斯·科普柯的现有产品共同发挥销售的协同增效作用。

Houston Service Industries 为一家私营企业，拥有 123 名员工，在过去的 12 个月中的营业收入为 3700 万美元(2.4 亿瑞典克朗)。该公司是多级离心式鼓风机的领先制造商(一项传统的低压技术)，并于最近推出了高速离心式鼓风机(一项创新的节能技术)。

“此次收购恰恰符合我们发展成为低压设备市场全球领先地位的目标，使我们能够提供几乎所有规格的鼓风机，”阿特拉斯·科普柯压缩机技术业务领域总裁 Stephan Kuhn 说道。“我们看到了废水处理领域绝好的发展机遇，因为这一领域需要大量的更加节能的产品。”

传统的市政污水处理工厂使用细菌分解废弃物，这需要大量的空气被吹入曝气池。一家典型的生化污水处理厂的曝气鼓风系统消耗的能源通常会占整个污水厂高达 70% 的能耗。

Houston Service Industries 将成为压缩机技术业务领域无油空气部的一部分。该公司将继续以 HSI 品牌运作。收购预计将于 2012 年第一季度完成。双方同意不披露收购价格。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2012/0105/61588.html>

Top↑

10. 英格索兰扩大其 R 系列微油螺杆式空气压缩机产品线

(2012-01-06 中国压缩机网)

上海, 2011 年 12 月 —— 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, 英格索兰公司拥有世界领先的空气压缩技术, 它扩大了 R 系列在 55-75 kW / 75-100 hp 范围内的微油螺杆式空气压缩机的产品线。这个新的范围能够使速度固定, 并且使 Nirvana 的变速机组达到 3.23-13.56 m³/min / 114-479 cfm 的排气量。

“在 R 系列 55-75KW 的范围内, 我们提供一些新特征和选择, 带给顾客可靠性, 高效和生产力。同时与 R 系列 90-160kW 大功率压缩机一样, 给行业带来了的杰出效益。”英格索兰全球产品线经理, Robert Horneman 说道。

新的压缩机使用的是 Xe 系列控制器, 其特点在于有能够对所有重要的压缩机数据和配置进行直接访问的高分辨率液晶彩色显示屏。这个控制器允许任何 PC 机, 平板电脑, 智能手机通过互联网对压缩机进行访问和远程控制, 并且能够自动发送错误和警告通知邮件。

除了新的 Xe 系列的控制器和全空气系统选项, R 系列 55-75kW 还和大功率的 90-160 kW / 125-200 hp 有着同样的领先性能: PACTM 保护, V-ShieldTM 技术和顺序冷却系统。PACTM 保护是一个完整智能的系统, 它能监控过滤, 环境温度等参数, 调整压缩机的运行, 进而减少能耗, 降低噪音, 增加正常运行时间。V-Shield 技术是一种高端的配置, 它采用不锈钢管道, 超长使用寿命的金属弯软管和隔振系统来消除可能出现泄露的路径。持续冷却采用离心式风机, 和传统的冷却风扇相比, 它耗能更少, 运行时声音小。

R 系列压缩机能减少维护并且有着较好的使用可靠性。通过采用回转分离器, 耐用耗材, 方便使用的铰链门, 单边维护通道以及滑动冷却器, 使得运行和维护压缩机所需的时间大大减少了。

本着高效, 节能, 创新的理念, 英格索兰会持续提供最佳的压缩空气解决方案, 增强英格索兰空压机产品的市场竞争力, 提供完善的客户体验, 提高客户满意度, 在中国工业技术领域做出持续的领先贡献。

11. 信然空压机多产业发展方案战略

上海信然压缩机有限公司在全球经济不确定因素逐渐加大的阴影下,信然公司高层领导集中精力和智慧,毅然启动在徐州三百亩地的新厂房土建项目,在上海宝山筹建五十亩土地项目立项工作。卜兵团总经理一直强调在经济不景气的情况下一定要苦练内功,大搞企业的基础建设。理由是经济环境的因素,土建原材料大跌之时,大搞建设可以把成本降到最低;等到土建结束之后,市场和经济都应从低谷攀升、好转的黄金时期,也正是我们全力出击之日。

信然空压机公司把 2012 年定位为大力扩张年,已经或正准备在全国各地建立五个办事机构,分别在安徽芜湖、辽宁大连,江苏徐州、上海宝山建立独资公司并成立两个新的集团公司。

同时,充分利用中国资源集团公司和安徽源泉能源公司现有资金和社会关系,把能源版块做大做强,把煤炭、矿石、电力等大宗商品的销售额及网点再提升一个高度,力争成为中国资源类能源产品的百强企业。与此同时,也要加大对大宗商品进口的资金投入,如:煤炭、矿石、贵金属、废纸等。目前,上海信然进出口已经成为中国少数几家可以自主在美国设立打包场的废纸销售服务商。

以不变应万变的信念,让信然压缩机执着的发展和正确的战略选择被诠释的淋漓尽致!信然空压机将在三年左右的时间里蛰伏发展,必定会在压缩机行业中取得更大的成绩和辉煌。信然人有信心,更有能力把螺杆空压机、活塞高压机、离心压缩机等压缩机产品及后处理系统的设备做成“世界的品牌,民族的骄傲”。“选择信然,选择无忧”是我们的座右铭。

信然压缩机下一步的发展是快速的,是有选择性的,更是具有挑战性的。信然要在所有涉足的行业中进行整合和重组,并把各个产业进行有机地综合起来,较科学、实际地解决一些现实中遇到的难题。

12. 阿特拉斯·科普柯收购 GIA，扩大隧道及矿产开采设备供应

阿特拉斯·科普柯集团已经同意收购瑞典 Vätterledens Verkstad 公司旗下的 GIA 工业公司的地下业务。收购后，阿特拉斯·科普柯集团将会扩大其产品供应，包括电动矿用卡车、多用途运载车和通风系统。

GIA 工业公司成立于 1884 年，自 1994 年起属于瑞典 Vätterledens Verkstad 公司旗下。GIA 总部和设备生产地均位于瑞典的格兰哥斯堡。收购的业务拥有 113 名雇员，年收入约为 2 亿 3 千万瑞典克朗。卖方将会保留 GIA 与采矿无关的经营范围。双方同意不披露收购价格。

“此次收购对于阿特拉斯·科普柯而言是一个良好的发展战略。我们正进入新的市场细分，将能够为客户提供更为广泛的产品范围。”阿特拉斯·科普柯矿山与岩石开挖技术部总裁 Bob Fassel 说道，“我们非常期待能够为客户供应环保性能良好的 Kiruna 电动运输卡车。我们也预见到通过阿特拉斯·科普柯全球销售网络销售 Kiruna 电动运输卡车以及 GIA 旗下其他产品存在巨大机遇。”

GIA 产品还包括用于地下运输的机车和梭车系统、充电车和维修车、除锈及锚索支护设备、立爪式扒渣机 (Hägglöader) 和完整的通风系统。GIA 产品主要由经销商代理。有关 GIA 的更多信息，访问 www.gia.se。GIA 工业公司将并入矿山与岩石开挖技术部下的地下岩石开挖设备部。收购有望于 2012 年第一季度完成。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2012/0221/62011.html>

Top↑

13. 阿特拉斯·科普柯收购无锡盛达气源净化公司

不久前，阿特拉斯·科普柯(中国)投资有限公司已经收购无锡市盛达气源净化设备有限公司。这家公司的年销售收入为 9500 万人民币 (8500 万瑞典克朗)。此次收购可以扩大阿特拉斯·科普柯在中国的市场占有率并提供更多产品。

盛达的公司所在地及生产设施都在无锡，邻近上海，其在此制造生产压缩空气干燥器及

过滤器。无锡盛达是一家拥有 130 名员工的私企，自 1996 年来一直活跃在空气处理领域。

“此次收购符合阿特拉斯·科普柯为客户提供完整方案的策略，”阿特拉斯·科普柯压缩机技术业务领域总裁 Stephan Kuhn 说道，“它将提供更广泛全面的气源净化设备给我们，提高我们在中国生产、销售、服务方面的占有率。”

盛达的客户群主要包括国有钢铁、汽车制造、石化、纺织及电子公司。该公司将成为阿特拉斯·科普柯压缩机技术业务领域质量空气部的一部分，将继续以盛达为品牌进行运营。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2012/0221/62010.html> Top↑

14. Edwards 发布两款工业应用 GXS 干式螺杆真空泵

全球领先的真空设备、尾气处理设备和相应服务的供应商 Edwards 公司扩展其 GXS 系列干泵，以期满足大批量工业 OEM 厂商和终端用户的需求。新的 GXS450 和 GXS750 泵及泵组采用创新的螺杆技术和高效率驱动技术，以提供高泵的抽真空性能，可让用户优化其制程，实现较低的总体拥有成本，并减少占地面积。

新的 GXS 泵具有高达 $740\text{m}^3\text{h}^{-1}$ 的峰值抽速，与罗茨增压泵组合使用时，可以达到 $3360\text{m}^3\text{h}^{-1}$ 的更高抽速，同时在不加吹扫的前提下，可以获得低至 $5 \times 10^{-4}\text{mbar}$ 的极限真空。这些高性能泵是那些大腔体快速抽空应用的理想选择，比如钢铁冶炼脱气和冶金制程、玻璃镀膜、太阳能电池制造、LED 制造，以及真空锁室抽空应用，同时也满足工艺腔体的低压力要求。

这几款泵是现有 GXS 系列的扩展产品，已获检验可以在苛刻的工作环境中可靠地运行，而且具有与较小款型相同的所有优势。GXS 泵具有先进的温度控制系统、低维护要求和长达五年的维护服务间隔，是工业应用中最耐用、最经济的真空泵。

GXS 泵具有较长的使用寿命，几乎免维护，即使用于苛刻应用也不例外。可以使用高流量吹扫和溶剂冲洗附件来轻易清洁泵腔，而无需部分拆卸泵。与其他需要手工清洁的泵相比，这减少了昂贵的停机时间。

这款泵包含多种创新的设计功能，有助于实现平稳安静运行、出色的真空性能和低运行

成本。GXS 泵轴的两端备有支撑，具有更高的刚性，从而改进了粉尘处理能力，并降低振动和噪声水平至 70dB (A) 以下。

GXS 泵的气体 and 功率消耗较少，可让用户最大限度地降低其对环境的影响。与主流设计不同，GXS 泵将马达与变频器配合，提升效率多达 15%，更进一步降低了运营成本。所有的泵均配备控制器作为标准配置，为用户提供了更低的安装成本和增强的控制功能，包括采用可以降低厂务消耗的待机模式、压力控制以及开机和关机操作程序。GXS 泵可以连接至客户的专用制程控制器，实现全面的系统集成。

EdwardsGV 干泵产品经理 Owain Charles 称：“我们很高兴推出 GXS 干泵系列中抽速更大的型号。在苛刻制程真空应用领域，Edwards 拥有丰富的真空泵设计经验，而且现在的客户要求真空泵具备更高的抽气能力，新型号泵可以体现 Edwards 智能螺杆技术的全部优势。”

GXS 干泵系列现有 10 个型款，可以适合所有的应用。GXS450 和 GXS750 可以作为独立泵供货，或者作为 GXS450/2600、GXS450/4200、GXS750/2600 或 GXS750/4200 的罗茨泵组。较小的款型包括 GXS160、GXS250 或 GXS160/1750 和 GXS250/2600。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/d435490.html> Top↑

15. Edwards 明确表示将建立伯吉斯希尔技术中心

英国西萨塞克斯克劳利。(2011 年 12 月 8 日) — 总部位于萨塞克斯郡的全球领先的真空技术公司 Edwards 已明确表示计划在萨塞克斯郡的伯吉斯希尔建立全球技术中心 (GTC)。该中心建成后，预计将容纳 300 多名现有及新增员工，体现了公司致力于投资技术和英国工程技术以维护自身全球领先地位的强烈愿望。

面积 7,000 平方米的最先进 GTC 建设计划已完全得到地方当局的批准，将于 2012 年开始建造。

Edwards 首席运营官 Ron Krisanda 表示：“作为一家技术领先的公司，我们的战略是立足于我们的真空技术，专注于英国地区的产品开发。为了实现这一目标，我们会将技术专家们汇集到新的全球技术中心，以期在萨塞克斯创立令人激动的高级技术中心。我们的目标

是提供一个能够激发灵感并促进创新的工作环境,充分体现我们勇于承担环保责任的坚定意愿。”

<http://www.chinesevacuum.com/ShowArticle.aspx?id=36978&pid=39> Top↑

16. 上海光源专家组访问沈阳科仪

2月24日,上海光源国家科学中心(筹)副主任、中科院上海应用物理所生命科学研究部主任、国家蛋白质科学研究上海设施工程副总经理何建华带领专家组一行七人到中国科学院沈阳科学仪器股份有限公司访问考察。

沈阳科仪总经理李昌龙、副总经理张振厚、党委副书记郭东民以及各相关部门负责人参加了接待会议,会议由公司副总经理赵科新主持。何建华介绍了上海光源项目的总体规划;沈阳科仪针对公司大科学工程项目的总体计划、进展情况、技术路线、质量保证等方面作了专项汇报。李昌龙表示,沈阳科仪高度重视大科学工程项目,刚刚进行了机构调整,将对国家大科学工程提供更加专业的支持和服务。与会人员进行了充分的讨论。会后专家组一行参观了沈阳科仪装调大厅、超净间等工作现场。

沈阳科仪与上海应用物理所2006年即签署了战略合作协议,上海光源首期建设的7条光束线和实验站中,沈阳科仪承担并完成了5个前端区、4条光束线以及全部国产关键部件的研制任务。2011年至2012年度又承担了多项上海光源大科学工程子项目,其中BM和Undulator前端区已进入机械加工的关键阶段。

http://www.cas.cn/xw/yxdt/201202/t20120228_3446437.shtml Top↑

四、 关于汉钟

1. 螺杆机大幅度进驻低温冷冻领域

(2012-01-09 制冷快报)

制冷快报 - 提起汉钟,许多业内人士的第一反应便是竖起大拇指说:“汉钟可是国内螺杆压缩机的龙头企业啊。”对于这样的评价,汉钟绝对是受之无愧的。据了解,螺杆式制冷

压缩机主要用于空调、热泵、冰蓄冷等大型中央空调主机，汉钟在国内的螺杆市场占有率约为 25%，基本上国内所有的中央空调主机厂，如海尔、美的、格力、同方、LG 等，都选用汉钟的制冷压缩机。因此，在 2011 年中国制冷与热泵博览会上，汉钟荣获“最受市场欢迎空调、热泵类品牌”，真是实至名归。借此机会，记者采访到了上海汉钟精机股份有限公司市场推广部制冷产品经理高伟宾，揭开了汉钟如此受欢迎的奥秘。

“工业性产品，当服务业做。”

众所周知，不论何种产品，皆以质量为本，能在做好产品的同时又做好服务，并以专业的服务标准、服务理念、服务宗旨和服务效果来要求自己，这样的企业如何不受市场欢迎？



上海汉钟精机股份有限公司市场推广部制冷产品经理高伟宾

“以客户为导向，做客户需要的东西，来满足客户的需求。”在谈话过程中，高经理不断重复着“客户”这个词，客户的需求成为了汉钟的目标，要达到这个目标不是简单说说就可以的，必须得做到了、做好了，获得客户认可了，才算是完成了。这，就是服务精神。

由此，针对如何为客户做好服务工作的问題，汉钟从售前、售中和售后三个阶段体现其服务精神，据高经理介绍，“售前，我们会为客户做好压缩机的选型，成立方案进行适当的搭配；售中，我们会有专业的工程师进行设备的调适；售后，我们更是设立了多处售后服务点，未来还将增加。不断地从全方位做到替客户着想，让客户满意，打造优质的客户服务网。”

“技术优势，引领行业发展”

能够做到客户所需、市场所需，领先的技术优势就是其坚强的后盾，汉钟将螺杆式压缩

技术应用于不同的工作工质，如空气、真空、制冷剂、特殊气体等，成为全球应用工质最多的螺杆式压缩机生产企业之一。同时，汉钟还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，研制出具有节能降耗特点的变频式螺杆压缩机，居全球技术开发的前列。

汉钟正是凭借这样深厚的技术力量，不断推出新产品，推出的多系列压缩机产品性能高效、节能环保、技术先进，让压缩机市场大为增色。据高经理介绍，2011年，汉钟推出的LB系列低温速冻螺杆机，结合台湾和欧美压缩机研究开发机构与国际知名市场机构精心研发，适用于多领域。RC2-Z系列压缩机专为冷冻系统应用开发，对冷冻、冷藏、及制冰系统等应用场所皆能提供高效率。RG系列开启压缩机主要运行介质为单位容积制冷量最大的氨，可以广泛在大型的制应用于冰系统、化工领域、建筑领域、水利建设、矿山开采、医药制药等制冷工程中。RV系列变频压缩机配备可变频三相两极异步感应式电动机，体积小，低噪音，单机冷量范围广，节能环保。这一系列的压缩机产品均让业界瞩目。

据高经理介绍，公司的新产品真空泵目前处于替代进口、产品、产业升级的状况，“今年我们预计有400台销量左右，是未来业绩新的增长点。”据了解，汉钟的真空产品2010年的销售收入有1千万，2011年大概有4千万，增速有望超过40%-50%，2012年将加大国产化程度，主要替代国外干泵及油泵，2013年将开始放量；量产后毛利率有望达到制冷压缩机的水平，整个冷链行业景气向好，真空泵将成为未来的亮点。

“前进，向低温冷冻领域进军！”

目前，汉钟的螺杆机在空调、热泵领域已经占据了一片天，但其依然坚持着前进的步伐，大步迈向新的低温冷冻领域。据了解，虽然目前在低温市场，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，其争夺市场的能力也与日俱增。其中，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。

高经理认为，“螺杆机将是时代发展的趋势。当节约成本、减低能耗日益成为企业的目标，企业对产品的研发生产也越来越往优质高效发展。螺杆机改进了活塞机的缺点，具有功率低、振动小、电噪音低、效率高、排气压力稳定、无易损件等特点，已然是活塞机的改进升级版。虽然市场对于新型产品的接受需要一定的过程，但是优胜劣汰是市场发展的法则，螺杆机显而易见的优势决定了压缩机的市场走向是超越活塞机成为市场的焦点。”

汉钟对低温冷冻领域螺杆机的推广非常重视，由分公司及其下属团队实行一对一的营销模式，并且，出于在全国范围内推广螺杆机的目标，汉钟已经把步伐迈进了受制于地理环境和经济条件的新疆，进一步填补了螺杆机市场的空白。

“客户在哪，汉钟就在哪。”在实力说话的竞争环境中，汉钟的服务精神让其在市场获得欢迎，受到肯定；汉钟的技术优势让其在业界站稳脚跟，稳步发展。未来，汉钟将继续不断的朝行业最高点迈进。

http://bao.hvacr.cn/201201_2021930.html Top ↑

2. 机械设备：穿越周期 成长潜力将转化为增长动力

(2012-01-05 东方财富网)

中国尚无完整的全程冷链。我国冷链物流发展滞后，致使农产品冷链流通率仅为 5-20%，而农产品流通腐损率约在 15-30%之间，美国等发达国家则分别为 95%以上和 5%以下。我们测算主要农产品年流通腐损价值超过 5500 亿元，即占 GDP 约 1.4%的价值因冷链产业落后而浪费。

未来 5 年冷链流通需求 CAGR 约 18%。我们认为驱动冷链物流发展的主要因素已经具备，未来 5 年我国冷链需求将步入快速增长期，短期内行业补偿性需求仍将持续，预计冷链流通需求 CAGR 约为 18%。而计入更新需求后，冷链设备行业的增速有望更快。

中央空调仍可维持 15%以上增长。尽管空调行业面临调整，需求来自于商业建筑、公共建筑和大型别墅的中央空调行业仍处于成长期内，短期内在建与新建商业地产面积仍较快增

长，我们认为支撑中央空调 15%左右的增速压力大不。同时，行业将受能效政策和进口替代驱动。

水地源热泵受政策驱动，期待逐步落实。地源热泵已在瑞典、美国等发达国家大范围使用，因其良好的节能性和简单成熟的技术，在中国存在巨大的普及空间。政府对合同能源管理模式的支持力度大，经过国家审核的节能服务公司已经有 1734 家，行业爆发式增长。我们认为，水地源热泵未来的增速有望超过 30%，节能政策落实是主动力。

制冷压缩机行业具备良好成长性。作为制冷空调设备业的核心装备，在冷链发展、节能压力等外部动力推动下，其新增需求、技术替代和进口替代需求将释放，未来 5 年行业增速预计超过 18%。但行业面临竞争加剧的风险。

我们看好综合竞争力领先的制冷设备公司。我们认为，1) 冷链设备对企业的销售和服务渠道要求更高，2) 节能趋势推动制冷压缩机标准不断提高，3) 中央空调和热泵机组大型化，使得综合竞争力领先的公司更具有优势，我们更看好大企业的技术升级驱动和稳定增长潜力。

首次覆盖 5 家相关企业，重点推荐烟台冰轮 (000811)。我们首次覆盖了烟台冰轮 (000811)、盾安环境 (002011)、汉钟精机 (002158)、开山股份 (300257) 和大冷股份 (000530)，并重点推荐受益于冷链发展、节能政策、核电解冻、城轨投资稳定等多方面因素，本部和参股公司未来有望高速增长烟台冰轮，其 PEG 在同类上市公司中具备吸引力。

主要风险：1) 由于基础性因素而致使冷链业发展滞后；2) 节能方面的政策推动力不足可能使得螺杆机替代和水地热泵发展较慢；3) 部分空调整机厂商进入制冷压缩机行业引起竞争大幅加剧。

<http://stock.eastmoney.com/news/1421,20120105185782696.html> Top ↑

3. 分红热潮有望来临 5 条件筛出 16 高产“奶牛”

(2012-01-10 安徽广播网)

编者按：2011 年上市公司年报披露即将拉开序幕，在监管层力促之下，2011 年年度分红情况可能会有明显改善，业绩浪有望成为后市主流热点。年报最有分红潜力的个股往往会

有以下特征，首先，2011 年业绩预喜公司；第二，持续三年分红；第三，2011 年前三季度每股收益相对较高；第四，市盈率低于 20 倍；第五，每股公积金和未分利润较高。

《证券日报》市场研究中心，按上述条件对上市公司进行筛选，接近三年来净利润分配率排序选出浔兴股份、美邦服饰、劲嘉股份、永新股份、伟星股份、汉钟精机、九阳股份、诺普信、露天煤业、三花股份、陕天然气、方圆支承、科达机电、莱宝高科、苏泊尔、风神股份等 16 只个股，希望对投资者布局年报行情有所帮助。

.....

汉钟精机近三年平均利润分配率 49.06%

据《证券日报》市场研究中心与 WIND 资讯统计，汉钟精机 2008 年以来的 3 年均实施了分红，2008 年每 10 股分红 2.5 元，同年实现每股收益 0.402 元；2009 年每 10 股分红 2.5 元，同年实现每股收益 0.473 元；2010 年每 10 股分红 3 元，同年实现每股收益 0.7557 元。综合计算，最近三年分红额度占收益的比率为 49.06%。

从市场表现看，该股最新收盘报价为 10.63 元，自去年 11 月 16 日调整以来涨幅为 -46.12%，区间换手率为 16.44%，区间振幅达 49.72%，区间最高价 20 元，区间最低价 10.19 元，动态市盈率为 16.61 倍。

从基本面看，公司 2011 年前三季度实现净利润同比增长 7%；主营收入同比增长 36.43%；每股收益 0.4799 元；每股净资产 3.28 元；每股公积金 1.028 元；每股未分配利润 1.0694 元；每股经营现金流 0.4 元；净资产收益率 15.21%。公司三季报预计 2011 年净利润比上年同期增减变动幅度为 -15%—15%。业绩变动原因说明：公司 2010 年为高新技术企业，所得税按照 15%征收，目前 2011 年处于高新技术企业处于重新认定复核期间，存在不确定性。按照 25%所得税计算，预计 2011 年净利润比上年同期下降 15%-0%；按照 15%所得税计算，预计 2011 年净利润比上年同期增长 0%-15%。2010 年净利润 13733.75 万元。

安信证券预计 2011 年-2013 年公司营业收入增速分别为 23%，20%，20%，每股收益分别为 0.63 元，0.72 元，0.86 元。公司 12 月 27 日收盘价 11.56 元，相对 2012 年估值为 16 倍，首次给予“增持-B”的投资评级。

.....

<http://www.ahradio.com.cn/news/system/2012/01/09/001991513.shtml> Top ↑

4. 1月17日大盘神秘指数预测

(2012-01-17 基金网)

.....

本周(2012.01.17日),辛丑月丁丑日,卦遇既济,半凶半吉,水火两重天也;官鬼动化官鬼回头克,官鬼月、日建,大盘继续调整,但后市无忧,二周收盘小阴或阴星也。

做空力量:水与金之象。

做多力量:火与木之象。

建议:关注10倍以下市盈率的蓝筹个股与超跌质优小盘品种.继续看好:汉钟精机(002158 估值,测评,行情,资讯,主力买卖)、伟星股份(002003 估值,测评,行情,资讯,主力买卖).....等。

<http://fund.cnfol.com/120117/105,1303,11581879,00.shtml> Top ↑

5. 汉钟精机: 冷冻冷藏压缩机潜力足

方正公司研究类模板投资要点

(2012-02-14 新浪财经)

冷冻冷藏螺杆压缩机核心供应商, 最大化受益未来冷链发展

按照《农产品(11.51, -0.07, -0.60%)冷链物流“十二五”发展规划》中的目标, 到2015年通过新增改造增加冷库容量1000万吨, “十二五”冷库库容年均复合增速约在13.5%。公司冷冻冷藏压缩机主要应用于小型冷库, 小型冷库主要在农村地区需求较大, 从近年来国家对“三农”民生工程的大力扶持情况来看, 预计短期内小型冷库增速将超过冷库行业的增速, 由于螺杆式压缩机相比活塞式压缩机具有高效节能的优势, 更符合国家政策支持方向。

公司是国内制冷压缩机龙头, 目前80%应用在工业制冷领域; 约20%应用在食品冷链领

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

近年来，公司冷冻冷藏压缩机业务快速发展，2010 年公司售出 1600 台冷冻冷藏压缩机，预计 2011 年将增长至 2500-3000 台左右；从业务占比来看，2006 年冷冻冷藏压缩机销售收入在制冷设备中占比不到 1%，2010 年提升至 16%，2011 年预计将增长至 20%，估计 2015 年这一比例有望提升至 30% 以上。

积极培育干式真空泵，零部件国产化后毛利率有望大幅提升

2010 年干式真空泵领域市场规模约为 45 亿元，其中国外品牌约占 51%，半导体领域用的全是进口产品，国产真空泵目前主要应用在制药和化工领域。公司于 2010 年从真空泵的维修业务介入螺杆式干式真空泵领域，该业务进展迅速，2010 年销量为 120 台，2011 年约销量约 400 台，销售收入大约在 4000 万左右，同比增长 223%，我们预计公司 2012 年有望销售 600 台，销售收入达 6000 万左右，预计今后几年年均增速约在 40-50%，2015 年干式真空泵的业务收入有望达到 2 个亿。

从毛利率来看，干式真空泵比起其他产品相对较低，2011 年毛利率估计在 15% 左右，这主要因为目前公司真空泵零部件全是进口的，导致毛利率较低。公司今年将开始国产，预计毛利率将维持 2011 年水平，但是预计 2013 年国产规模化后，毛利率将得到大幅提升。由于我国干式真空泵尚处于起步阶段，未来市场空间巨大，公司产品的性能与质量并不输于国外品牌，伴随公司产能打开，干式真空泵业务将成为公司另一重要增长极。

中央空凋制冷压缩机平稳增长，行业竞争日益加剧

空调制冷压缩机是公司目前最重要支柱业务之一，2010 年销售收入约为 3.5 亿元，在公司制冷设备业务中占据 84%。中央空调与商业地产联动性比较强，受国家房地产调控等因素影响，下游需求增长乏力，预计未来 2-3 年中央空调压缩机行业增速大约保持在 10-15% 之间，公司凭借在螺杆式制冷压缩机领域的优势地位，中央空调压缩机业务有望与行业增速持平。

目前公司为美的供货 70% 的空调制冷机压缩机，为格力供货 30%，格力已经开始了空调制冷压缩机，美的为节约成本也必将走向自主生产的道路；再加上开山股份 (53.300, -0.33, -0.62%) 也开始向螺杆式制冷压缩机领域进军，在中央空调制冷压缩机领域中客户端市场对新产品的信任往往需要 1-2 年时间，届时将对公司构成直接威胁，行业竞争将进一步加剧。预计 2011 年毛利率将明显下滑，将由 2010 年 40% 左右水平下降至 35-38%。

空压机相对看淡，2012 年略有增长公司空压机业务在上半年实现营业收入 1.72 亿元，同比增长 65.89% 增长态势良好，上半年月平均销量大概接近 3000 台左右；但受国家宏观调控影响，下游工业企业资金面紧张，对设备的采购意愿大幅下降，空压机受到很大影响，下半年月销量大约在 1500-2000 台之间，2011 全年来看，增速大约在 30-35% 之间。受经济增速下滑预期拖累我们对于公司今年空压机业务增长较为谨慎，预计 2012 年空压机业务增速 5% 左右。

给予“增持”评级

我们认为公司支柱业务制冷压缩机依然能够保持平稳增长，未来看好其中冷冻冷藏压缩机的增长潜力，考虑到公司干式真空泵业务伴随零部件国产规模化后也将逐渐发力，我们预计公司 2011-2013 年全面摊薄后 EPS 分别为 0.67、0.73、0.78 元，对应当前动态市盈率分别为 19 倍、18 倍、17 倍，给予公司“增持”投资评级。

风险提示

中央空调受地产调控影响需求下滑、干式真空泵业务增长低于预期、制冷压缩机行业竞争过于剧烈。(作者:彭民)

<http://finance.sina.com.cn/stock/companyresearch/20120214/143211375771.shtml>

Top ↑

6. 同信空调安装中心与汉钟达成螺杆机采购合作

(2012-02-17 慧聪空调制冷网)

慧聪空调制冷网 日前,山东省蓬莱市同信空调安装中心通过慧聪网与上海汉钟精机股份有限公司进行了螺杆机采购合作,这是双方首度进行空调机组产品合作,同信空调安装中心负责人表示,非常感谢慧聪网能够提供这样优质的交易采购平台,起初我们并不相信网上交易,但通过慧聪网对中央空调产品信息的搜索,和求购信息的发布,发现慧聪网的工作人员非常迅速的与我们联系,并提供给我们非常全面、非常详尽的信息,让我们的产品采购上有了更多的选择。

同信空调安装中心的负责人还表示,汉钟精机是我们非常欣赏的一家空调机组生产商与销售商,所以我们首先选择了与汉钟精机合作。汉钟精机专门从事螺杆式压缩机相应技术的研制开发、生产销售及售后服务,汉钟的主要产品有螺杆式制冷压缩机和螺杆式空气压缩机,其中螺杆式制冷压缩机主要应用于制冷工业中的大型商用中央空调设备和冷冻冷藏设备,螺杆式空气压缩机主要应用在工业自动化领域。经过多年的发展,已成为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,在中国大陆最有实力的压缩机生产厂家之一。汉钟压缩机在国内整个螺杆压缩机市场占有较大份额,自2006年至今,在大陆的市场占有率始终遥遥领先于同行业,汉钟产品包括R系列(螺杆式制冷压缩机)、A系列(螺杆式空气压缩机)、L系列(螺杆式冷冻压缩机)、P系列(螺杆式无油真空泵),广泛运用于石油、化工和动力等领域,是重要的通用设备。

山东省蓬莱市同信空调安装中心此次与汉钟精机的合作非常愉快,负责人表示,以后我们会与汉钟精机保持长期的合作,同时,在我们未来的产品采购方面,我们会更多的依赖慧聪网来满足我们企业日后的需求。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/02/161642430053.shtml>

Top ↑

7. 汉钟精机：通过高新技术企业复审及荣获上海名牌产品

(2012-02-18 制冷快报)

制冷快报 - 汉钟精机于2008年被认定为高新技术企业,并取得相关主管部门下发的《高新技术企业证书》,有效期为三年。

2011年公司通过了高新技术企业的复审,并于2012年2月16日公司收到由上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合签发的《高新技术企业证书》(证书编号为:GF201131000356),认定有效期为三年。

根据相关规定,通过高新技术企业复审后,公司2011年、2012年、2013年将继续享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策,按15%的税率征收企业所得税。

以上税收优惠政策的影响在公司发布的2011年度业绩预计15%所得税计算的范围内。

近日,公司还收到上海市名牌推荐委员会颁发的《上海名牌产品》证书,公司制冷设备和空气压缩机产品被认定为上海名牌产品。

http://bao.hvacr.cn/201202_2022536.html Top ↑

8. 汉钟精机: 业绩快报点评

(2012-02-22 凤凰网财经)

公司2011年实现营业总收入8.6亿元,同比增长23.29%;实现利润总额1.68亿元,比上年同期增长5.68%;实现归属于上市公司股东的净利润1.44亿元,同比增长4.86%;基本每股收益0.66元,同比小幅增长4.86%。相比我们之前预计的营业收入8.56亿元和EPS0.63元,略高于我们的预期。

单季度看,四季度营业收入为1.74亿元,同比下降10.7%;EPS为0.18元,而去年同期为0.22元。四季度收入下降主要是受到宏观环境的影响,空气压缩机业务增长有限。

我们认为:1)公司干式真空泵业务有较大的发展空间,2012年较有希望达到600台的销售规模;2)制冷压缩机业务中,中央空调用压缩机保持稳定增长,但毛利率可能会下降;冷冻冷藏压缩机业务收入比例会继续提升,未来公司也有可能进入食品冷链产业中;3)公司空压机产品主要是空压机机体。面对激烈的市场竞争和宏观环境的影响,受到上下游企业的挤压,这一业务的盈利能力可能会有所降低。

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

<http://finance.ifeng.com/stock/ggpj/20120222/5639958.shtml> Top ↑

9. 汉钟精机：冷冻冷藏压缩机潜力足

方正公司研究类模板投资要点

（2012-02-14 新浪财经）

冷冻冷藏螺杆压缩机核心供应商，最大化受益未来冷链发展

按照《农产品(11.51, -0.07, -0.60%)冷链物流“十二五”发展规划》中的目标，到2015年通过新增改造增加冷库容量1000万吨，“十二五”冷库库容年均复合增速约在13.5%。公司冷冻冷藏压缩机主要应用于小型冷库，小型冷库主要在农村地区需求较大，从近年来国家对“三农”民生工程的大力扶持情况来看，预计短期内小型冷库增速将超过冷库行业的增速，由于螺杆式压缩机相比活塞式压缩机具有高效节能的优势，更符合国家政策支持方向。

公司是国内制冷压缩机龙头，目前80%应用在工业制冷领域；约20%应用在食品冷链领域（冷库、冷冻隧道、制冰机），螺杆式冷冻冷藏压缩机以中小型为主，未来空间主要来自于对活塞式冷冻冷藏压缩机的替代。目前冷冻冷藏压缩机几乎都是活塞式压缩机，每年销量大约在15万台，另外翻新改造机器约3万台。公司生产的螺杆式压缩机节能效率等显著好于活塞机，未来螺杆式对活塞式压缩机进行替代是趋势，我们按照1台螺杆压缩机替代3台活塞压缩机比例进行计算，每年螺杆压缩机替代市场将有望达6万台，假设其中替代率能达到2/3以上，每年的需求达到4万台，再加上一定的新增需求，估计每年螺杆式冷冻冷藏压缩机的市场需求大约在5万台以上，未来空间广阔。预计应用于小型冷库领域的螺杆式冷冻冷藏压缩机未来增速有望达到20%。

近年来，公司冷冻冷藏压缩机业务快速发展，2010年公司售出1600台冷冻冷藏压缩机，预计2011年将增长至2500-3000台左右；从业务占比来看，2006年冷冻冷藏压缩机销售收入在制冷设备中占比不到1%，2010年提升至16%，2011年预计将增长至20%，估计2015年

这一比例有望提升至 30% 以上。

积极培育干式真空泵，零部件国产化后毛利率有望大幅提升

2010 年干式真空泵领域市场规模约为 45 亿元，其中国外品牌约占 51%，半导体领域用的全是进口产品，国产真空泵目前主要应用在制药和化工领域。公司于 2010 年从真空泵的维修业务介入螺杆式干式真空泵领域，该业务进展迅速，2010 年销量为 120 台，2011 年约销量约 400 台，销售收入大约在 4000 万左右，同比增长 223%，我们预计公司 2012 年有望销售 600 台，销售收入达 6000 万左右，预计今后几年年均增速约在 40-50%，2015 年干式真空泵的业务收入有望达到 2 个亿。

从毛利率来看，干式真空泵比起其他产品相对较低，2011 年毛利率估计在 15% 左右，这主要因为目前公司真空泵零部件全是进口的，导致毛利率较低。公司今年将开始国产，预计毛利率将维持 2011 年水平，但是预计 2013 年国产规模化后，毛利率将得到大幅提升。由于我国干式真空泵尚处于起步阶段，未来市场空间巨大，公司产品的性能与质量并不输于国外品牌，伴随公司产能打开，干式真空泵业务将成为公司另一重要增长极。

中央空调制冷压缩机平稳增长，行业竞争日益加剧

空调制冷压缩机是公司目前最重要支柱业务之一，2010 年销售收入约为 3.5 亿元，在公司制冷设备业务中占据 84%。中央空调与商业地产联动性比较强，受国家房地产调控等因素影响，下游需求增长乏力，预计未来 2-3 年中央空调压缩机行业增速大约保持在 10-15% 之间，公司凭借在螺杆式制冷压缩机领域的优势地位，中央空调压缩机业务有望与行业增速持平。

目前公司为美的供货 70% 的空调制冷机压缩机，为格力供货 30%，格力已经开始了空调制冷压缩机，美的为节约成本也必将走向自主生产的道路；再加上开山股份 (53.300, -0.33, -0.62%) 也开始向螺杆式制冷压缩机领域进军，在中央空调制冷压缩机领域中客户端市场对新产品的信任往往需要 1-2 年时间，届时将对公司构成直接威胁，行业竞争将进一步加剧。预计 2011 年毛利率将明显下滑，将由 2010 年 40% 左右水平下降至 35-38%。

空压机相对看淡，2012 年略有增长公司空压机业务在上半年实现营业收入 1.72 亿元，

同比增长 65.89% 增长态势良好，上半年月平均销量大概接近 3000 台左右；但受国家宏观调控影响，下游工业企业资金面紧张，对设备的采购意愿大幅下降，空压机受到很大影响，下半年月销量大约在 1500-2000 台之间，2011 全年来看，增速大约在 30-35% 之间。受经济增速下滑预期拖累我们对于公司今年空压机业务增长较为谨慎，预计 2012 年空压机业务增速 5% 左右。

给予“增持”评级

我们认为公司支柱业务制冷压缩机依然能够保持平稳增长，未来看好其中冷冻冷藏压缩机的增长潜力，考虑到公司干式真空泵业务伴随零部件国产规模化后也将逐渐发力，我们预计公司 2011-2013 年全面摊薄后 EPS 分别为 0.67、0.73、0.78 元，对应当前动态市盈率分别为 19 倍、18 倍、17 倍，给予公司“增持”投资评级。

风险提示

中央空调受地产调控影响需求下滑、干式真空泵业务增长低于预期、制冷压缩机行业竞争过于剧烈。（作者：彭民）

<http://finance.sina.com.cn/stock/companyresearch/20120214/143211375771.shtml> Top ↑

10. 同信空调安装中心与汉钟达成螺杆机采购合作

（2012-02-17 慧聪空调制冷网）

慧聪空调制冷网 日前，山东省蓬莱市同信空调安装中心通过慧聪网与上海汉钟精机股份有限公司进行了螺杆机采购合作，这是双方首度进行空调机组产品合作，同信空调安装中心负责人表示，非常感谢慧聪网能够提供这样优质的交易采购平台，起初我们并不相信网上交易，但通过慧聪网对中央空调产品信息的搜索，和求购信息的发布，发现慧聪网的工作人员非常迅速的与我们联系，并提供给我们非常全面、非常详尽的信息，让我们的产品采购上有了更多的选择。

同信空调安装中心的负责人还表示，汉钟精机是我们非常欣赏的一家空调机组生产商与销售商，所以我们首先选择了与汉钟精机合作。汉钟精机专门从事螺杆式压缩机相应技术的

研制开发、生产销售及售后服务,汉钟的主要产品有螺杆式制冷压缩机和螺杆式空气压缩机,其中螺杆式制冷压缩机主要应用于制冷工业中的大型商用中央空调设备和冷冻冷藏设备,螺杆式空气压缩机主要应用在工业自动化领域。经过多年的发展,已成为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,在中国大陆最有实力的压缩机生产厂家之一。汉钟压缩机在国内整个螺杆压缩机市场占有较大份额,自2006年至今,在大陆的市场占有率始终遥遥领先于同行业,汉钟产品包括R系列(螺杆式制冷压缩机)、A系列(螺杆式空气压缩机)、L系列(螺杆式冷冻压缩机)、P系列(螺杆式无油真空泵),广泛运用于石油、化工和动力等领域,是重要的通用设备。

山东省蓬莱市同信空调安装中心此次与汉钟精机的合作非常愉快,负责人表示,以后我们会与汉钟精机保持长期的合作,同时,在我们未来的产品采购方面,我们会更多的依赖慧聪网来满足我们企业日后的需求。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/02/161642430053.shtml> Top ↑

11. 汉钟精机：通过高新技术企业复审及荣获上海名牌产品

(2012-02-18 制冷快报)

制冷快报 - 汉钟精机于2008年被认定为高新技术企业,并取得相关主管部门下发的《高新技术企业证书》,有效期为三年。

2011年公司通过了高新技术企业的复审,并于2012年2月16日公司收到由上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合签发的《高新技术企业证书》(证书编号为:GF201131000356),认定有效期为三年。

根据相关规定,通过高新技术企业复审后,公司2011年、2012年、2013年将继续享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策,按15%的税率征收企业所得税。

以上税收优惠政策的影响在公司发布的2011年度业绩预计15%所得税计算的范围内。

近日,公司还收到上海市名牌推荐委员会颁发的《上海名牌产品》证书,公司制冷设备和空气压缩机产品被认定为上海名牌产品。

http://bao.hvacr.cn/201202_2022536.html

Top ↑

12. 汉钟精机：业绩快报点评

(2012-02-22 凤凰网财经)

公司 2011 年实现营业总收入 8.6 亿元，同比增长 23.29%；实现利润总额 1.68 亿元，比上年同期增长 5.68%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.44 亿元，同比增长 4.86%；基本每股收益 0.66 元，同比小幅增长 4.86%。相比我们之前预计的营业收入 8.56 亿元和 EPS0.63 元，略高于我们的预期。

单季度看，四季度营业收入为 1.74 亿元，同比下降 10.7%；EPS 为 0.18 元，而去年同期为 0.22 元。四季度收入下降主要是受到宏观环境的影响，空气压缩机业务增长有限。

我们认为：1) 公司干式真空泵业务有较大的发展空间，2012 年较有希望达到 600 台的销售规模；2) 制冷压缩机业务中，中央空调用压缩机保持稳定增长，但毛利率可能会下降；冷冻冷藏压缩机业务收入比例会继续提升，未来公司也有可能进入食品冷链产业中；3) 公司空压机产品主要是空压机机体。面对激烈的市场竞争和宏观环境的影响，受到上下游企业的挤压，这一业务的盈利能力可能会有所降低。

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

<http://finance.ifeng.com/stock/ggpj/20120222/5639958.shtml>

Top ↑

13. 汉钟精机：冷冻冷藏压缩机潜力足

方正公司研究类模板投资要点

(2012-02-14 新浪财经)

冷冻冷藏螺杆压缩机核心供应商，最大化受益未来冷链发展

按照《农产品(11.51, -0.07, -0.60%)冷链物流“十二五”发展规划》中的目标，到 2015 年通过新增改造增加冷库容量 1000 万吨，“十二五”冷库库容年均复合增速约在 13.5%。公

司冷冻冷藏压缩机主要应用于小型冷库，小型冷库主要在农村地区需求较大，从近年来国家对“三农”民生工程的大力扶持情况来看，预计短期内小型冷库增速将超过冷库行业的增速，由于螺杆式压缩机相比活塞式压缩机具有高效节能的优势，更符合国家政策支持方向。

公司是国内制冷压缩机龙头，目前 80%应用在工业制冷领域；约 20%应用在食品冷链领域(冷库、冷冻隧道、制冰机)，螺杆式冷冻冷藏压缩机以中小型为主，未来空间主要来自于对活塞式冷冻冷藏压缩机的替代。目前冷冻冷藏压缩机几乎都是活塞式压缩机，每年销量大约在 15 万台，另外翻新改造机器约 3 万台。公司生产的螺杆式压缩机节能效率等显著好于活塞机，未来螺杆式对活塞式压缩机进行替代是趋势，我们按照 1 台螺杆压缩机替代 3 台活塞压缩机比例进行计算，每年螺杆压缩机替代市场将有望达 6 万台，假设其中替代率能达到 2/3 以上，每年的需求达到 4 万台，再加上一定的新增需求，估计每年螺杆式冷冻冷藏压缩机的市场需求大约在 5 万台以上，未来空间广阔。预计应用于小型冷库领域的螺杆式冷冻冷藏压缩机未来增速有望达到 20%。

近年来，公司冷冻冷藏压缩机业务快速发展，2010 年公司售出 1600 台冷冻冷藏压缩机，预计 2011 年将增长至 2500-3000 台左右；从业务占比来看，2006 年冷冻冷藏压缩机销售收入在制冷设备中占比不到 1%，2010 年提升至 16%，2011 年预计将增长至 20%，估计 2015 年这一比例有望提升至 30%以上。

积极培育干式真空泵，零部件国产化后毛利率有望大幅提升

2010 年干式真空泵领域市场规模约为 45 亿元，其中国外品牌约占 51%，半导体领域用的全是进口产品，国产真空泵目前主要应用在制药和化工领域。公司于 2010 年从真空泵的维修业务介入螺杆式干式真空泵领域，该业务进展迅速，2010 年销量为 120 台，2011 年约销量约 400 台，销售收入大约在 4000 万左右，同比增长 223%，我们预计公司 2012 年有望销售 600 台，销售收入达 6000 万左右，预计今后几年年均增速约在 40-50%，2015 年干式真空泵的业务收入有望达到 2 个亿。

从毛利率来看，干式真空泵比起其他产品相对较低，2011 年毛利率估计在 15%左右，这主要因为目前公司真空泵零部件全是进口的，导致毛利率较低。公司今年将开始国产，预计

毛利率将维持 2011 年水平，但是预计 2013 年国产规模化后，毛利率将得到大幅提升。由于我国干式真空泵尚处于起步阶段，未来市场空间巨大，公司产品的性能与质量并不输于国外品牌，伴随公司产能打开，干式真空泵业务将成为公司另一重要增长极。

中央空调制冷压缩机平稳增长，行业竞争日益加剧

空调制冷压缩机是公司目前最重要支柱业务之一，2010 年销售收入约为 3.5 亿元，在公司制冷设备业务中占据 84%。中央空调与商业地产联动性比较强，受国家房地产调控等因素影响，下游需求增长乏力，预计未来 2-3 年中央空调压缩机行业增速大约保持在 10-15% 之间，公司凭借在螺杆式制冷压缩机领域的优势地位，中央空调压缩机业务有望与行业增速持平。

目前公司为美的供货 70% 的空调制冷机压缩机，为格力供货 30%，格力已经开始了空调制冷压缩机，美的为节约成本也必将走向自主生产的道路；再加上开山股份 (53.300, -0.33, -0.62%) 也开始向螺杆式制冷压缩机领域进军，在中央空调制冷压缩机领域中客户端市场对新产品的信任往往需要 1-2 年时间，届时将对公司构成直接威胁，行业竞争将进一步加剧。预计 2011 年毛利率将明显下滑，将由 2010 年 40% 左右水平下降至 35-38%。

空压机相对看淡，2012 年略有增长公司空压机业务在上半年实现营业收入 1.72 亿元，同比增长 65.89% 增长态势良好，上半年月平均销量大概接近 3000 台左右；但受国家宏观调控影响，下游工业企业资金面紧张，对设备的采购意愿大幅下降，空压机受到很大影响，下半年月销量大约在 1500-2000 台之间，2011 全年来看，增速大约在 30-35% 之间。受经济增速下滑预期拖累我们对于公司今年空压机业务增长较为谨慎，预计 2012 年空压机业务增速 5% 左右。

给予“增持”评级

我们认为公司支柱业务制冷压缩机依然能够保持平稳增长，未来看好其中冷冻冷藏压缩机的增长潜力，考虑到公司干式真空泵业务伴随零部件国产规模化后也将逐渐发力，我们预计公司 2011-2013 年全面摊薄后 EPS 分别为 0.67、0.73、0.78 元，对应当前动态市盈率分别为 19 倍、18 倍、17 倍，给予公司“增持”投资评级。

风险提示

中央空调受地产调控影响需求下滑、干式真空泵业务增长低于预期、制冷压缩机行业竞争过于剧烈。(作者:彭民)

<http://finance.sina.com.cn/stock/companyresearch/20120214/143211375771.shtml>

Top ↑

14. 同信空调安装中心与汉钟达成螺杆机采购合作

(2012-02-17 慧聪空调制冷网)

慧聪空调制冷网 日前,山东省蓬莱市同信空调安装中心通过慧聪网与上海汉钟精机股份有限公司进行了螺杆机采购合作,这是双方首度进行空调机组产品合作,同信空调安装中心负责人表示,非常感谢慧聪网能够提供这样优质的交易采购平台,起初我们并不相信网上交易,但通过慧聪网对中央空调产品信息的搜索,和求购信息日发布,发现慧聪网的工作人员非常迅速的与我们联系,并提供给我们非常全面、非常详尽的信息,让我们的产品采购上有了更多的选择。

同信空调安装中心的负责人还表示,汉钟精机是我们非常欣赏的一家空调机组生产商与销售商,所以我们首先选择了与汉钟精机合作。汉钟精机专门从事螺杆式压缩机相应技术的研制开发、生产销售及售后服务,汉钟的主要产品有螺杆式制冷压缩机和螺杆式空气压缩机,其中螺杆式制冷压缩机主要应用于制冷工业中的大型商用中央空调设备和冷冻冷藏设备,螺杆式空气压缩机主要应用在工业自动化领域。经过多年的发展,已成为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,在中国大陆最有实力的压缩机生产厂家之一。汉钟压缩机在国内整个螺杆压缩机市场占有较大份额,自2006年至今,在大陆的市场占有率始终遥遥领先于同行业,汉钟产品包括R系列(螺杆式制冷压缩机)、A系列(螺杆式空气压缩机)、L系列(螺杆式冷冻压缩机)、P系列(螺杆式无油真空泵),广泛运用于石油、化工和动力等领域,是重要的通用设备。

山东省蓬莱市同信空调安装中心此次与汉钟精机的合作非常愉快,负责人表示,以后我们会与汉钟精机保持长期的合作,同时,在我们未来的产品采购方面,我们会更多的依赖慧

聪网来满足我们企业日后的需求。

<http://info.hvacr.hc360.com/2012/02/161642430053.shtml>

Top ↑

15. 汉钟精机：通过高新技术企业复审及荣获上海名牌产品

(2012-02-18 制冷快报)

制冷快报 - 汉钟精机于2008年被认定为高新技术企业,并取得相关主管部门下发的《高新技术企业证书》,有效期为三年。

2011年公司通过了高新技术企业的复审,并于2012年2月16日公司收到由上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局联合签发的《高新技术企业证书》(证书编号为:GF201131000356),认定有效期为三年。

根据相关规定,通过高新技术企业复审后,公司2011年、2012年、2013年将继续享受国家关于高新技术企业的相关优惠政策,按15%的税率征收企业所得税。

以上税收优惠政策的影响在公司发布的2011年度业绩预计15%所得税计算的范围内。

近日,公司还收到上海市名牌推荐委员会颁发的《上海名牌产品》证书,公司制冷设备和空气压缩机产品被认定为上海名牌产品。

http://bao.hvacr.cn/201202_2022536.html

Top ↑

16. 汉钟精机：业绩快报点评

(2012-02-22 凤凰网财经)

公司2011年实现营业总收入8.6亿元,同比增长23.29%;实现利润总额1.68亿元,比上年同期增长5.68%;实现归属于上市公司股东的净利润1.44亿元,同比增长4.86%;基本每股收益0.66元,同比小幅增长4.86%。相比我们之前预计的营业收入8.56亿元和EPS0.63元,略高于我们的预期。

单季度看,四季度营业收入为1.74亿元,同比下降10.7%;EPS为0.18元,而去年同期为0.22元。四季度收入下降主要是受到宏观环境的影响,空气压缩机业务增长有限。

我们认为：1) 公司干式真空泵业务有较大的发展空间，2012 年较有希望达到 600 台的销售规模；2) 制冷压缩机业务中，中央空调用压缩机保持稳定增长，但毛利率可能会下降；冷冻冷藏压缩机业务收入比例会继续提升，未来公司也有可能进入食品冷链产业中；3) 公司空压机产品主要是空压机机体。面对激烈的市场竞争和宏观环境的影响，受到上下游企业的挤压，这一业务的盈利能力可能会有所降低。

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

<http://finance.ifeng.com/stock/ggpj/20120222/5639958.shtml> Top ↑

17. 汉钟精机-领先的螺杆压缩机关键零部件生产企业：深耕核心技术，开创产品延伸

作者：王轶铭，肖群稀 发布时间：2012-02-10 来源：华泰联合证券有限责任公司

摘要：公司是螺杆压缩机关键零部件—螺杆主机的龙头企业。公司从生产螺杆空气压缩机、螺杆制冷压缩机起步，业务逐渐拓展到真空泵等产品领域，具备离心式和涡旋压缩机等技术储备。体现出公司具备较强的内生性增长和拓展创新能力，这是公司能够保持其竞争优势地位的核心。

公司是螺杆压缩机关键零部件—螺杆主机的龙头企业。公司从生产螺杆空气压缩机、螺杆制冷压缩机起步，业务逐渐拓展到真空泵等产品领域，具备离心式和涡旋压缩机等技术储备。体现出公司具备较强的内生性增长和拓展创新能力，这是公司能够保持其竞争优势地位的核心。

制冷压缩机业务：冷冻冷藏压缩机业务将成为重要支撑。我们判断，螺杆制冷压缩机行业已经告别高速增长期，进入平稳增长期。中央空调用压缩机业务受制于下游需求萎缩，预计增速将继续回落，公司通过下游整机客户进入地源热泵行业，有望部分抵御下游需求回落的影响；2008 年-2011 年，公司冷冻冷藏产品占制冷产品的比重由 4%提升至 20%，受益于《农业冷链物流发展规划》政策扶持，预计该业务将继续保持较快的增长。

空气压缩机业务:节能新产品上市,力争保增长。空气压缩机行业与整体经济的相关度较大,我们判断行业增速将会回落。未来行业的增长点主要来自于:1)螺杆对活塞的替代;2)节能产品的推广。2012年,新开发的变频压缩机和替代活塞机的螺杆小型化产品将是公司空压机业务的增长点,传统产品增速将会继续回落。

真空泵业务:公司新的业绩增长点。产品主要应用于半导体、电子及化学医药等领域。我国真空泵市场规模为45亿元,进口占50%,以干泵和大型油泵为主,用于中高端市场;国产真空泵以水泵和油泵为主,用于中低端市场。干式真空泵存在较大的进口替代和市场开拓空间。公司2010年开始生产干式真空泵,2012年实现国产化,并将进一步拓展产品线。预计真空泵业务2013年开始放量,成为公司新的利润增长点。

首次给予“增持”评级。预计公司2011-2013年EPS为0.66元,0.75元和0.94元,对应2月9日13.0元的收盘价,动态PE为19、17和13倍,低于制冷设备上市公司的均值。考虑到公司是行业中专注于螺杆压缩机的技术领先企业,产品具备竞争力,给予2012年平均18-20倍的PE,6个月合理价值区间为13.5~15.0元,首次给予“增持”评级。

风险因素:1、下游行业投资增速下滑超预期;2、冷链发展速度低于预期。

<http://ircs.p5w.net/ircs/ssgs/reportView.do?nyId=http%25253A%25252F%25252Fwww%25252Ecninfo%25252Ecom%25252Ecn%25252Ffinalpage%25252F2012%25252D02%25252D10%25252F1209807%25252Ehtml>
ml Top ↑

18. 汉钟精机:冷冻冷藏压缩机潜力足,静待干式真空泵发力

作者:彭民 发布时间:2012-02-14 来源:方正证券股份有限公司

摘要:给予“增持”评级 给予“增持”评级

我们认为公司支柱业务制冷压缩机依然能够保持平稳增长,未来看好其中冷冻冷藏压缩机的增长潜力,考虑到公司干式真空泵业务伴随零部件国产规模化后也将逐渐发力,我们预计公司2011-2013年全面摊薄后EPS分别为0.67、0.73、0.78元,对应当前动态市盈率分别为19倍、18倍、17倍,给予公司“增持”投资评级。

<http://ircs.p5w.net/ircs/ssgs/reportView.do?nyId=http%25253A%25252F%25252Fwww%25252Ecninfo%25252Ecom%25252Ecn%25252Ffinalpage%25252F2012%25252D02%25252D14%25252F1212714%25252Ehtml> Top ↑