

目录

一、市场动态

1. 大突破：中国开发出稀土永磁无铁芯电机
2. 天津加大绿色建筑推广力度
3. 安阳将落户碳排放可降低约50%低碳建筑示范区
4. 欧洲：节能高效多联机将成市场主流
5. 中央空调节能改造：合同能源管理受热捧
6. 海南30个冷库免费为出岛瓜菜提供预冷储存
7. 冷链物流：酷暑时节 政策助力发展送新风
8. 冷链市场方兴未艾 国产品牌潜力看好
9. 新疆沙湾县农村合作社联手企业 建万吨蔬菜保鲜库
10. 压缩机将成为空调企业巨头争夺焦点
11. 销量连续两月下滑 工程机械拐点确认
12. 旭硝子玻璃基板在深圳奠基
13. 大陆扩大尺寸面板线 产能超日本
14. 台湾半导体产业界对下半年前景持保守看法 2011年全球增长可能只有5%
15. 与世界同步 国内地源热泵迎头赶上
16. 热泵技术：打造工业余热 回收光明前景

怀婵娟 (投资者关系管理代表)

emily_huai@hanbell.cn

ir@hanbell.cn

021-51365368

二、行业情况

1. 中央空调市场步入本土领军时代
2. 医药流通“十二五”规划将出台
3. 中国冷链物流行业的数据及现状

4. 冷链产业需理性发展
5. 国内目前空压机市场主流趋势解析
6. 压缩机将成为空调企业巨头争夺焦点
7. 工程机械零部件行业谋求“一枝独秀”的战略之道
8. 5月空压机国际招标市场仅有两项目成交
9. 涡旋空气压缩机可靠、节能性对比浅议
10. 核能转向稳健发展 光伏机会较大

三、企业资讯

1. 美的：开拓冷冻冷藏市场 打造第七条产品线
2. 格力中央空调：包揽32个轨道交通项目
3. 顿汉布什海水源热泵服务青岛香槟海岸
4. 海尔中央空调助力深圳地铁4、5号线全程节能
5. 申菱空调进驻山东海阳核电站
6. 重通研发离心式高温水源热泵机组
7. 英格索兰宣布计划从哈斯曼制冷业务撤资
8. 信然空压机和三星离心压缩机合作
9. 罗茨鼓风机龙头山东章鼓毛利率逐年提升
10. 阿特拉斯·科普柯 Powercrusher 与奥地利客户共赢
11. 施耐德电气配电及能源客户巡展在津启航
12. 江西格雷特压缩机新厂启动生产
13. 浙江开山实现持续高速发展再添新平台
14. Edwards 在北京设立新的维修中心
15. 经验知识积累的实践肖路欧瑞康莱宝真空客户经理北京科技大学 MBA

四、关于汉钟

1. 美的：开拓冷冻冷藏市场 打造第七条产品线
2. 5月4日股价创年内新低的部分股票
3. 汉钟精机：新型创新的螺杆压缩机完美呈现
4. 《投资者报》眼中的好公司(TZ50名单)

5. 去年翻倍牛股今年 7 成下跌
6. 50 家值得投资的好公司
7. 智能制造装备将是重点方向 14 股井喷
8. 高端装备制造业重点方向曝光 (附股)
9. 中小企业平均股息率两年连降
10. 泛海建设大股东集中减持 溢价成交有深意
11. 连续资金净流入个股前 20 名 (名单) (2011-05-26)
12. 汉钟精机: 稳步扩张 快速增长
13. 汉钟精机: 国内单机排放量已超国外
14. 螺杆压缩机企业首进新疆 汉钟精机助推行业发展

一、 市场动态

1. 大突破：中国开发出稀土永磁无铁芯电机

[中国压缩机网]据国家发改委在深圳主办的稀土永磁无铁芯电机推广现场会消息,由深圳安托山特种机电有限公司开发的稀土永磁无铁芯电机,实现了电机无铁芯化设计的重大突破,填补了国内空白。外国大感惊讶。

稀土永磁无铁芯电机是代表电机行业未来发展方向的一种新型特种电机,采用无铁芯、无刷、无磁阻尼、稀土永磁发电技术,改变了传统电机运用硅钢片与绕线定子结构,结合自主研发的电子智能变频技术,使电机系统效率提高到95%以上。目前,深圳安托山特种机电有限公司已经耗资数亿元建成3条无铁芯电机自动化生产线,并规划设计在未来3-5年建成40条自动生产线,实现日产40万台不同功率电机的生产规模。

新华社报道,经院士专家论证认为,稀土永磁无铁芯电机是一个重大创新,技术上实现了"三大"突破,一是与传统径向磁场结构设计相比,采用了轴向磁场结构设计,大幅度提高功率密度和转矩体积比。二是采用新型绕制工艺、高压精密压铸成型及高分子材料,有效降低绕组铜损。三是不使用硅钢片作为定、转子铁芯材料,消除了磁阻尼及铁损,降低了驱动功率,减少了铁损发热源。

国家发改委环资司司长赵家荣说,稀土永磁无铁芯电机发展前景广阔。据初步测算,如果新增电机中有三分之一用这种新型产品替代,每年可节电近500亿千瓦时,节约硅钢片50万吨、铜2万吨,可创造近百亿元的产值,经济效益和社会效益十分可观。因此,国家发改委将会同有关部门从组织应用示范、财政补贴推广、创新推广机制等方面做好推广工作。

<http://www.compressor.cn/News/hyxx/2011/0522/59092.html> Top ↑

2. 天津加大绿色建筑推广力度

天津将建立低碳绿色建筑标准体系,天津市建设科技委组织相关科研院所和有关专家编制的标准体系已于今年上半年完成,其中包括绿色建筑的评定标准、施工、管理规程,设备选用标准等。

其次，天津还将推进既有建筑改造和供热计量试点。以大板楼节能改造为重点，今年安排 30 万平方米、6000 户改造任务；扩大供热计量试点范围，今冬供热计量面积要达到 3000 万平方米以上。此外，天津还计划积极实施建筑模式工厂化，大力开展太阳能、土壤能、生物质能等可再生能源集成技术应用。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/172537.asp?hy=14> Top ↑

3. 安阳将落户碳排放可降低约 50% 低碳建筑示范区

5 月 22 日，从第十四届北京科博会了解到，中国建筑技术集团有限公司（简称中技集团）与京华置业携手，在第十四届北京科博会上展出河南安阳低碳建筑示范区全面应用的多项核心低碳建筑技术。新技术不仅可以大幅度降低能耗，同时可使建筑碳排放水平降低 50% 左右。

据了解，为研究开发和推广应用低碳建筑，中国建筑技术集团成立以中国建筑科学研究院副院长、中国建筑技术集团有限公司董事长黄强教授为首的低碳建筑研究团队。该团队研究开发了轻钢轻混凝土结构体系（即 HQL 结构体系）、地能热泵系统技术、太阳能跨季节储热技术和节能门窗技术，这些构成了低碳建筑结构和低碳建筑装配的核心技术。

“低碳建筑”是指建筑材料和建筑设备生产、建筑建造、建筑使用及拆除的全生命周期中，提高能效并减少总能源消耗、降低二氧化碳总排放量的建筑。

中技集团低碳建筑工程中心主任张鸣介绍，高品质轻钢轻混凝土结构体系是轻型钢或薄壁钢管组成的轻钢架构与轻质混凝土现浇制而成的结构体系。京华置业公司拟在安阳建设中技集团低碳建筑示范区。示范区的建筑将采用该结构体系、地能热泵系统、智能布线配电系统、太阳能综合利用、节能门窗、雨水收集中水利用及其他低碳使用技术。

京华置业董事长辛强介绍，安阳低碳建筑示范区内将优化并集合包括轻钢轻混凝土结构体系（即 HQL 结构体系）、地能热泵系统、太阳能跨季储热供暖系统、智能布线配电系统、节能门窗技术、通风换气系统和雨水收集中水利用等技术在内的多项国内外先进实用的低碳技术。在创造舒适生活方式的同时，达到建筑物全生命周期中，提高能效并减少总能源消耗，降低二氧化碳总排放量的目标。

辛强说，河南安阳京华国贸广场是受益于低碳技术的建筑之一，规划总建筑面积 70 万平方米，是国际化、创新型低碳城市综合体。该广场运用整体的设计观，积极利用场地特质，形成收放有致、进退有序的流动性空间，定义城市外部广场界面。同时，使用点式、板式高层建筑围合成两处数万平米城市公园，优化区域内部环境和人际交流空间。

中国建筑技术集团的低碳技术成为本届科博会上的一大亮点。它集中展示了该集团自主研发的多项建筑节能技术。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/172668.asp?hy=14> Top ↑

4. 欧洲：节能高效多联机将成市场主流

欧洲市场素来对家电产品要求极其严格，中国企业一度将自己的产品达到欧洲标准作为其产品品质和性能的宣传点。由于欧洲的气候和生活习惯与国内大不相同，欧洲市场的制冷制热设备既要求节能高效，又要求集热水供应、制冷、供暖功能于一体。节能高效多联机将成为欧洲市场制冷制热设备的主流。

在今年的米兰国际制冷展上，展会主任皮尔尼·马希姆表示，高能效、节能无疑将成为未来市场发展的重要驱动力。目前，欧洲市场已经将新能源纳入制冷设备的生产设计中，太阳能、空气能的应用被逐渐认可，产品的生产和设计也更注重与建筑的结合。

皮尔尼·马希姆还表示，“在可持续发展中家电产品与建筑设施建设规划的关系也日益密切。2010 年 MCE 将推动这些创新成果得以应用、反映出新的设计标准。”

多联机的兴起模糊了家用和商用的界限，生活热水供应、制冷、供暖将集成为一个系统，与建筑的结合将更紧密，单纯的分体式空调的市场份额将逐步下降。不单单是欧洲市场，中国乃至全世界，节能高效的多联机都将成为市场的主导。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/173116.asp?hy=14> Top ↑

5. 中央空调节能改造：合同能源管理受热捧

合同能源管理就是以节约的能源费用来支付节能项目全部成本的一种节能投资方式。这

是一个舶来物，这种节能收益的模式早在上世纪九十年代就已经引入了中国，近年来随着政府对节能减排的倡导，这一模式受到节能改造服务公司和企业主的热捧。

据了解，2010年，浙江相关节能服务公司和妇保院签订的中央空调节能项目，节能35%，一年就省下了将近100万元的电费；有些公司的节能设备改造，节电率超过10%，每年节约电费几十万元。

不花一分钱就能完成节能改造，对这个天上掉下来的“馅饼”许多企业主将信将疑，但是随着摆在面前的事实却是真真切切。也让越来越多的企业对这种新鲜的节能改造模式表现出欣然接受的态势。

相关节能服务公司的负责人表示，“这种找上门来的好事，很多客户都不相信，所以这个新生事物的推广速度并不快。”但是随着节能降耗工作力度的加大，国家、地方政府都从税收、补贴资金等方面对这种“管家”给予大力支持，越来越多的企业认识到了它的优越性。日前嘉兴中医院签订的中央空调节能合同，在6年的合同期内，每年能节省40吨的标准煤，节省能源达22%。

企业想参与，“管家”热情也高。据介绍，这种管理模式在嘉兴推广3年来，已有近百个项目实施了合同能源管理，总投资额超过1亿元，取得了良好的经济和社会效益。据不完全统计，今年初以来，签订“管家”合同的单位已经超过了24家。出于对这个市场的看好，最近还有10家本土公司通过“管家”身份的相关备案。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/174038.asp?hy=14>

Top ↑

6. 海南 30 个冷库免费为出岛瓜菜提供预冷储存

从5月4日起至5月20日，海南省30个冷库免费为出岛瓜菜提供预冷储存服务，此举将为运销商每车瓜菜降低约2000元运销成本。

受去年10月强降雨和今年初持续低温的双重影响，琼北冬种瓜菜上市时间推迟，进入5月份，澄迈、海口、文昌、临高、儋州等市县依然有50多万吨瓜菜上市。由于内地气温快速回升，当地大棚蔬菜和露天蔬菜陆续上市，冲击我省当前正在上市的瓜菜，造成部分品

种收购价低于成本，如圆椒收购价每斤 0.3 元，长茄子收购价每斤 0.4 元。

为帮助运销商降低成本，鼓励运销商收购，省农业厅多方协调，组织海口、文昌、澄迈、琼海、临高等市县 30 个大型田头冷库，在 5 月 4 日至 20 日，为出岛瓜菜提供免费预冷储存服务。据统计，这 30 个冷库日预冷储存瓜菜能力超过 5 万吨，能够满足当前上市瓜菜的预冷加工需求。

省农业厅农产品加工局副局长张志坚说，椒类、茄类产品必须经过一定时间预冷加工，才能进行长途运输。正常情况下，一车 30 吨的椒类、茄类产品进入冷库预冷加工，除包装费、搬运费外，还需要约 2000 元的预冷加工费。初步测算，30 个冷库为出岛瓜菜提供免费预冷加工，半个月时间，可以为广大运销商降低运销成本 1000 多万元。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/171798.asp?hy=82>

Top ↑

7. 冷链物流：酷暑时节 政策助力发展送新风

夏季，“冷”成为了解暑的代名词，说冷链您可能未必理解，但如果说冷藏运输车，相比世人应该都会理解的。

目前，国内冷饮年人均消费量已达到 1.1kg；肉制品消费 2010 年总和达 1300 万吨左右；乳制品 1990-2000 的 10 年平均增长率为 12.1%，位居世界第一。2003 年产量达到 1625 万吨，人均占有量达到 10.4 公斤/人。

食品冷链运输的要求是非常严格的，需确保保存食物新鲜度的既定温度，而且对技术和质量的要求均比较高。如此高标准的要求，与如此庞大的需求量，那么，试想，目前我国食品冷链产业存在着哪些问题呢？

设施设备不足，导致冷链设施在食品运输应用中供不应求，满足不了我国庞大的各类食品需求。技术标准缺位，将直接影响食品在配送过程中产品自身对外界环境的严格限定与要求。产业配套不全，产业间上下游产业链衔接不吻合，导致冷链配送过程中直接卡带、中断。使用成本高，将导致众多企业望洋兴叹，选择普通运输渠道运输食品，最终导致利益损失，其直接经济损失可见一斑。

众所周知，国际上的冷链配送产业链发展已相当完备与成熟，如美国、日本及澳洲、欧洲国家和地区。据了解，全球每年大约生产 8 万个远洋冷藏集装箱，同时全球船队规模每年以 5%-10% 的速度增长。经过四年的增长，从去年开始冷藏集装箱的建造量开始下降。大约有 70 万个冷藏集装箱被循环使用，运载能力达到 120 万到 300 万 TEU。

我国物流业发展存在许多亟待解决的困难，近年来因为冷流物流的环节中断引发的食品安全问题频发。近日，国务院常务会议研究部署了促进物流业健康发展工作。会议提出了促进物流业健康发展的八个措施，被业界称为物流行业“国八条”，“国八条”的内容包括：一、减轻物流企业税收负担；二、加大对物流业的土地政策支持力度；三、促进物流车辆便利通行；四、改进对物流企业的管理；五、鼓励整合物流设施资源；六、推进物流技术创新和应用；七、加大对物流业的投入；八、促进农产品物流业发展。

促进农产品物流业的发展有利于农批、冷链等环节的企业发展。国家政策的出台，将利于解决搞物流成本问题，冷链物流借助政策春风将获得一个绝佳的发展契机。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/174216.asp?hy=82> Top ↑

8. 冷链市场方兴未艾 国产品牌潜力看好

从 1987 年开始，到 2011 年为止，中国制冷展已经成功举办了 22 届，伴随着一届届中国制冷展的举行，中国的制冷行业也随之不断发展壮大。最近几年的中国制冷展，都是中央空调主机制造企业及其上游配件商的集中展示，而在 2011 年的上海，中国制冷展增加了一个新的元素，即冷链产品。中国制冷展主办方专门为冷链产品开辟了一个展馆——W5 馆，并在馆中设立了冷链解决方案示范展区，可以说，在未来几年乃至十几年内，一个方兴未艾的冷链市场即将伴随中国制冷行业的发展，并给予主机制造企业更多的市场机会。

在食品卫生和安全越来越受重视的今天，日常生活中必须的肉禽、水产、蔬菜、水果、蛋等生鲜农产品，从产品采购，或屠宰、捕捞后，在产品加工、贮藏、运输、分销、零售等环境必须始终处于适宜的低温控制环境下，从而最大程度的保证产品品质和质量安全，减少损耗，防止污染。

进入新世纪后，我国的冷链产品得到较快发展，但是与发达国家相比，我国冷链市场仍处于起步阶段，规模化、系统化的冷链体系尚未形成，与社会需求有较大差距，目前面临着鲜活农产品通过冷链流通的比例偏低、冷链物流基础设施能力严重不足、冷链物流技术推广滞后、第三方冷链物流企业发展滞后、冷链物流法律法规体系和标准体系不健全等困难。所有这些问题的解决，将给予冷链市场更多的机会，中国制冷学会副理事长潘秋生教授指出，“我国的十二五规划中，将冷链产品列入了重点关注的一个行业，可以说，在未来五年内，冷链产品及其所属的市场，将成为制冷行业新的发展重点和关注对象。”全国制冷标准化技术委员会委员徐庆磊表示，“随着节能、环保及食品安全的重要性日益体现，农产品冷链物流这一细分市场将进入高速增长期。”

目前我们得知的冷链市场的发展目标是，到2015年，建成一批效率高、规模大、技术新的跨区域冷链物流配送中心，冷链物流核心技术得到广泛推广，形成一批具有较强资源整合能力和国际竞争力的核心冷链物流企业，初步建成布局合理、设施先进、上下游衔接、功能完善、管理规范、标准健全的农产品冷链物流服务体系。果蔬、肉类、水产品冷链流通率分别提高到20%、30%、36%以上，冷藏运输率分别提高到30%、50%、65%左右，流通环节产品腐损率分别降至15%、8%、10%以下。可以说，冷链市场的潜力是巨大的，仅冷链解决方案示范区例举的3个项目，就可以看出冷链市场未来的发展实力。郑州市思念新食品工业园，面积17000多平米，投资8500万元；郑州市三全食品综合生产加工基地，面积21万平米，总投资3亿元；杭州冷冻食品交易市场，面积15万平米，总投资5亿元。以重庆市为例，日前，重庆市发布《农产品冷链物流发展规划》，到2015年，重庆市的冷库总需求为63万吨，预计届时重庆冷链物流市场的规模将超过500亿元，这是一个惊人的数字。那么，扩展到全国市场，甚至包括出口市场的话，这块蛋糕将有多大？

在冷链市场，外资企业又一次抢占了先机，比如江森自控，其将约克品牌收购后，把中央空调主机设备、楼宇控制、冷链产品等作为一个体系集中销售，并取得了优异的销售业绩。而在最近两三年内，国产品牌显然也已经意识到了这一问题和冷链市场的惊人潜力，以美的、格力为代表的国内企业纷纷向冷链市场进军，如本次中国制冷展上，格力自主研发的我国首台集装箱空调高调亮相。据介绍，该集装箱空调是专门用于集装箱冷藏运输的机械制冷机组，

机组工作温度范围为-30℃至+60℃，整机通过跌落、颠振、堆码等试验检测，能保证在各种恶劣的运输条件下正常工作。业内人士表示，这一产品填补了国内空白，使得冷藏集装箱领域中首次拥有了民族自主品牌。

不光是中央空调主机企业，连其上游压缩机企业也将冷链市场作为了未来发展的重中之重。同样在本次中国制冷展上，艾默生环境优化技术推出了更先进的中低温全封闭涡旋、半封闭涡旋、低温冷凝机组等一系列冷冻产品和技术。这为冷冻设备厂商提供了设计更简便同时运转可靠和高能效的冷冻系统。此次推出的半封闭涡旋压缩机则实现了更简便的现场全面维护、更宽运行范围，同时兼顾设计紧凑、运行的低震动和低噪音。艾默生环境优化技术亚太区冷冻业务部副总裁及总经理吴荔元先生对新的冷冻系列产品充满信心：“随着市场需求的增长和人们对食品安全的日益重视，发展冷冻技术、扩建冷冻设施迫在眉睫。这将为我们带来更多机遇。”

进入 21 世纪后，国产品牌已经逐渐在制冷行业至少取得了销售额上的领先优势，而对于一个方兴未艾的冷链市场，抢占先机显得尤为重要。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/171865.asp?hy=82> Top ↑

9. 新疆沙湾县农村合作社联手企业 建万吨蔬菜保鲜库

近日，沙湾县柳毛湾镇智远蔬菜合作社与新疆智远农产品经营有限公司合作，投资建设万吨保鲜库。

该项目将建蔬菜保鲜库 2 座，建筑面积 3 5 0 0 平方米，计划投资 1 6 0 0 万元，分三期建设，库容 3. 2 万立方米。

据介绍，该项目对该县进一步提升农产品市场竞争力，提高农产品附加值，做大做强果品、蔬菜产业起到积极的推动作用。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/172015.asp?hy=82> Top ↑

10. 压缩机将成为空调企业巨头争夺焦点

[中国压缩机网]当6月1日节能补贴终止，“政府干预”再次让位于“市场调节”后，空调行业也转而迎来了一个新的发展阶段。之前受益于政策春雨而死灰复燃的地方区域性空调品牌，可能将再次面临淘汰结局，并直接加速巨头竞争时代的到来。

从产业在线、中怡康等行业权威统计机构的数据显示，当前空调市场格局基本上是几大巨头包打天下且有垄断之势，区域性边缘品牌的生存空间已日趋吃紧。“空调业洗牌早在两年前就已宣告完成，能在主流销售渠道仍能保持一定影响力的品牌很难超过7、8家。”据家电行业内部人士透露，眼下空调市场的竞争主要是在格力、美的、海尔、志高等几大巨头之间展开，竞争的战略生存门槛也由前两年的300万套，迅速提升至1000万套。

笔者认为，时过境迁，随着市场竞争的加剧、战略生存门槛的不断提升，空调行业的竞争已不再是定频与变频之争，而是开始向包括上游核心部件、配件在内的整个空调产业链整合进行深度转化，在这一过程，压缩机将会逐渐成为空调企业争夺的焦点。

“企业如果在压缩机供应方面跟不上，千万产能将会只是空谈。”一位来自广东的空调制造企业人士表示，尽管奥克斯、格兰仕、海信科龙等跟进品牌都在往千万产能上赶，甚至已宣称自己已具有千万产能，但真正具备此能力的企业仅只有格力、美的等寥寥数家。“一个很现实的问题，从300万套产能向1000万套产能迈进，这是一个质的转变、质的飞跃，对于企业供应配套体系提出了更高的要求，如何保证压缩机供应环节不出现问题将是空调企业一道绕不过去的坎。”

产业在线数据显示，美芝、海立、凌达等压缩机厂家通过产能大幅扩张，2010财年分别累计完成销售2329万、1322万、1104万台，整个压缩机市场总量更高达9353.34万台。而据笔者进一步了解，压缩机总体供应与市场总体需求虽基本相当，甚至供大于求，但在涡旋式压缩机、变频压缩机、热泵热水器专用压缩机等产能上却仍然相对不足。而且空调企业在上游采购这块，大都是采用多元化的客户结构。这种多点开花式的压缩机采购模式，虽可降低采购供货风险，却相应存在着一些弊端：首先，压缩机供应具有季节性强的特点，企业无法保证自己所需压缩机型号在短时间内都能得到及时供货；其次，多批次、多厂家的供应方式，一方面无法保证压缩机产品品质，另一方面相比更大宗的压缩机采购，这种采购模式在成本上并无任何优势可言。

试想，如果一个企业没有大库存、没有实现生产全年常态化，一到旺季，就将完全处于被动位置。因为格力、美的自有的压缩机资源到那时也只会开放剩余的部分产能，而这部分产能可能是市场上过剩的，而且这两家空调同时也是主导压缩机厂家的采购大户，相比而言，他们更容易抢到最有利的资源。

而从压缩机企业角度来看，受政策陆续退市、成本上涨、楼市调控不明朗等影响，“断补”之后的空调产业走势存在着太多不确定的因素，这也在一定程度上影响了压缩机企业对产能备战的精准判断。

还有一个关键因素，笔者觉得应引起那些向千万产能发起冲刺的空调企业关注。企业之间竞合关系是市场常态，空调行业也是如此。如美的在当前通过旗下的美芝向其它竞争对手提供压缩机，榨取其利润，这等于变相扩大了自己的市场份额。但美的对竞争对手的压缩机供应，肯定有一条底线。那条底线就是压缩机所供应的这个竞争对手目前还不会对美的现有的市场地位造成冲击。而一旦底线没了，竞争大于合作，双方撕破脸皮的这一天也将马上到来。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/0621/59321.html> Top ↑

11. 销量连续两月下滑 工程机械拐点确认

(2011-06-22 中国压缩机网)

[中国压缩机网]“5月份公司销售情况总体上环比4月份略有下滑，同比不会太差。”徐工机械(000425.SZ)一位高层昨天告诉《第一财经日报》。徐工机械继4月份产品销量出现大幅下滑后，这几乎代表了整个工程机械行业目前的形势——在信贷、下游需求等因素影响下，工程机械结束了前几年的高增长，拐点逐渐显现。

工程机械5月份销量继续下滑也印证了一个数据——国家统计局公布的数据显示，5月，中国制造业采购经理指数(PMI)为52.0%，低于4月0.9个百分点，今年以来连续2个月下滑。

5月延续4月下滑态势

徐工机械的销量下滑当然不是个案。

知情人士向本报透露，在4月份全行业销售大幅下滑的情况下，中联重科(000157.SZ)5月份也开始下滑，6月份以来相比5月份又有所下滑。

尽管中国工程机械行业协会目前还没有披露5月份全行业销售情况，但是记者从工程机械各个分会了解到，挖掘机、混凝土机械等主要产品5月份销售总体上继续呈现下滑态势，装载机销量环比基本持平。

在今年3月工程机械各个品种大幅增长之后，4月份，各类工程机械销量突然回落，且环比回落幅度较大，其中挖掘机环比下降了38%，装载机环比下降了28%，推土机环比下降了32%。推土机同比增幅从3月份的66%下降到4月份1.19%，装载机同比增幅从3月份的37.17%下降到4月份的-2.5%。

4月份数据大幅下滑，在当时还普遍被行业内认为是特殊情况。由于一季度整个行业非理性发展，一些企业为了扩大在行业的影响力，抢占更多市场份额，开始采用一些非理性的促销手段，从买产品抽奖送大件家用电器到送小汽车、小型挖掘机等奖品，直至实行按揭购买产品零首付的促销措施，其中尤以挖掘机行业表现最为突出，导致一季度市场提前爆发。

中国工程机械协会混凝土机械分会秘书长盛春芳昨天告诉本报，从目前各个企业了解的情况看，混凝土机械4月份数据与3月份差不多，不过5月份数据环比有所下滑，6月以来继续下滑。

爆发式增长难重现

“今年全年可能比预期的要差一些，从混凝土机械角度来看，能保持去年的销售情况就不错了。”盛春芳预计。

华宝证券装备制造组分析师王合绪告诉本报，从4月份和5月份数据来看，应该可以确认拐点出现了，这种拐点是指工程机械以往的高增长很难重现，今后的情况会呈现低增长态势发展，甚至可能在一些月份内出现下滑现象。

盛春芳认为，5月份混凝土机械销量下滑，一个重要原因是银根收紧，存款准备金率一再上调，同时不断加息，导致一些用户对后市判断发生改变，所以“有些已经交了定金的用户延迟了提货时间”。

此外，2008 年中央制定的 4 万亿投资已经到了最后一年，许多项目都已经完工或进入后期阶段。“比如武广高铁已经通车，京沪高铁也即将通车，而承包这些项目的工程公司手头积累一大批旧工程机械，由于后期大项目开工较少，重新采购的需求较少。”盛春芳说。

二季度销量下滑得以确认后，三季度整个行业销售可能依然不理想。长江中下游一带的连续干旱天气原本创造了良好的施工条件，但 6 月初长江中下游连续暴雨，由旱转涝，混凝土施工条件变差，因此 6 月开始机械销售将进入淡季。

盛春芳表示，保障房的开工建设速度没有预期那样快，而商品房建设速度在政策影响下又慢了许多，对于工程机械影响也比较大。

王合绪说，也有一些企业认为今年四季度在保障房的刺激下销量可能会有所恢复。

对此，盛春芳认为，即便是四季度有所恢复，对全年销量的贡献也不会很大，毕竟四季度到了冬季，冬季是施工淡季。

王合绪说，有一点可以确认，“今年全年的销售情况要远远低于预期。”

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2011/0616/59290.html>

Top ↑

12. 旭硝子玻璃基板在深圳奠基

23 日上午 10:22, 旭硝子第 8.5 代 TFT-LCD 玻璃基板项目开工仪式在深圳光明区隆重举行，市委书记王荣、市长许勤、旭硝子副社长西见有二、日本驻广州总领事田尻和宏、TCL 董事长李东生及华星光电总裁贺成明等出席了本次开工仪式。

据悉，旭硝子第 8.5 代 TFT-LCD 玻璃基板深圳项目总投资 220 亿日元，每月产量 120K，被深圳市列入了 2011 年市十大重大项目之一，本项目生产线利用旭硝子自己开发的研磨设备，采取浮法工艺和研磨技术，而这些技术专利是独家所有，可以生产迄今为止，中国市场最大尺寸的玻璃基板。

深圳旭硝子未来计划在建设玻璃窑炉生产线，用于配套研磨生产线，这是该企业的后续投资。旭硝子在深圳的投资建设在液晶面板产业上有利力的支持了 TCL 集团旗下的华星光电的液晶面板的生产，对深圳整个液晶面板产业链的形成和综合配套设施的完善将有重大意义。

13. 大陆扩大尺寸面板线 产能超日本

随着新世代线和更高世代线的投产，中国 TFT-LCD 供应商正在扩大生产计划。根据 DisplaySearch 最新报告指出，2011 年第二季中国将有望在大尺寸 TFT-LCD 面板产量上超过日本，并且从 2011 年第三季到 2012 年第一季度，中国面板产量将持续超过日本。

就面积而言，因为日本有六代、八代和十代线，所以在一段时期内，日本仍强于中国。但是，京东方 (BOE)、华星光电 (China Star)、中电熊猫 (CEC-Panda) 等中国面板厂商将在年内投入六代和八代线，2012 年将进一步扩充生产线。这些中国面板厂的积极扩张将对市场供需平衡、面板价格、面板发展策略和价值链关系等产生重要影响。同时，日本面板厂为维持 TFT-LCD 业务规模开始寻求新解决方案，如面板外包、技术授权、转移生产中小尺寸面板，企业融资、合并等。

在新技术应用方面，中国 TFT-LCD 厂商仍落后于韩国、台湾和日本厂商。DisplaySearch 报告显示，厂商正致力于一些新的生产策略。夏普、乐金显示等面板厂商将在八代线上生产平板电脑面板。2011 年估计有 10% 的八代线产能用于生产平板电脑面板。绝大部分小笔电和平板电脑的面板在五代线和更低级世代线上生产，2011 年第二季约占总数的 90%。而剩余的 10% 则在六代线和八代线生产。根据面板厂商生产计划，到 2012 年第一季度，约有 25% 的小笔电和平板电脑面板将在六代线和八代线上生产。

而收购了夏普部分产能和技术的中电熊猫，不仅将在六代线上生产液晶电视面板，也将其 27% 的产能投入生产液晶显示幕。三星、乐金显示和夏普等日韩面板厂商将部分八代线产能用于生产非电视面板，而 AUO、新奇美等拥有八代线的台湾面板厂商则将全部产能投入生产液晶电视面板。HannStar 将超过 50% 产能投入生产中小尺寸面板，这标志着 HannStar 更大程度上是一个中小尺寸面板厂商，而不再是尺寸面板厂商。

14. 台湾半导体产业界对下半年前景持保守看法 2011 年全球增长可能只有 5%

台积电、联电及联发科等重量级半导体大厂股东常会陆续登场，各厂对今年产业景气看法保守，认为下半年恐将难有高成长。美国及日本经济复苏缓慢，新兴市场又面临通膨问题，加上欧洲债信危机，让台积电董事长暨总执行长张忠谋、联电执行长孙世伟及联发科董事长蔡明介等半导体业大老一致保守看待下半年产业景气。

张忠谋股东会中即表示，全球经济复苏速度比 1 年前预期的缓慢，全球半导体产业成长也比 1 年前或半年前预期的缓慢；估计今年整体全球半导体业以美元计的产值将仅成长 5%，晶圆代工产值将成长 12%。孙世伟指出，短期半导体产业景气将有波动。蔡明介也说，今年下半年要有强劲景气恐不太有机会，不过，仍将有基本需求。

业者表示，观察今年各产业状况，包括个人计算机、电视等市况依然不佳，仍是智能型手机及平板计算机一枝独秀的局面；在各产业发展不平衡下，下半年产业景气难有乐观成长的理由。

就连当前热门产品智能型手机及平板计算机用的行动内存，目前市场需求也出现降温情况；内存封测厂华东科技第 3 季业绩即将受此影响，仅较第 2 季成长个位数水平，表现恐低于预期。

虽然 IC 设计厂晨星董事长梁公伟对下半年产业景气仍持「审慎乐观」看法。久元总经理张正光对景气看法则相对保守，仅「审慎」看待下半年 IC 测试业景气，不敢「乐观」期待。身兼久元及宏齐董事长的汪秉龙也说，下半年产业景气看不出会很好，不过，各企业将有不同表现。

张正光指出，往年第 2 季 IC 测试业便可显著成长，只是今年仅温和成长，预期第 3 季仍将持续温和成长趋势；所幸发光二极管 (LED) 挑检业务表现优于预期，自有设备业务也有不错表现，仍可带动久元业绩稳定成长。

电源管理芯片厂茂达也认为，下半年计算机市场将仅持平表现，不过，包括马达驱动 IC、D 类音效放大器、笔记本电脑用电源管理芯片及手机用保护 IC 等新产品应是驱动茂达

下半年业绩成长的动能。

半导体封测厂硅品股东会即将在 22 日登场，届时硅品董事长林文伯对下半年产业景气的看法，是否为下半年景气旺季不旺定调，将备受各界关注。

http://www.semi.org.cn/news/news_show.aspx?ID=28562&classid=117 Top ↑

15. 与世界同步 国内地源热泵迎头赶上

【舒适系统网 (www.china-ics.cn)】据了解，低碳节能已经成为一个世界性的话题，世界地源热泵开始迅速发展，近年来，国内地源热泵发展也不敢落后，大有迎头赶上之势。

获悉，目前，世界地源热泵的应用主要集中在北美、欧洲和中国。在世界地热大会上，参加报告地源热泵利用的国家，从 2000 年的 26 国已经增加到 2010 年的 43 个国家。据 2010 年世界地热大会的统计数据，地源热泵的年利用能量已经达到了 214782TJ(1012 焦耳)，与 2005 年世界地热大会的统计数据相比，五年内增长了 2.45 倍，平均年累进增长率达到了 19.7%；地源热泵的设备容量为 35236MWt(兆瓦热量)，在五年间增长了 2.29 倍，平均年累进增长率为 18.0%。按美国和西欧典型家用机组的平均容量 12kW 计算，2010 年世界累计装机 294 万套，是 2005 年的 2 倍。实际使用的家用机组，有的小至 5,5kW，而商业和公用建筑的机组可大至 150kW 甚至更高，中国生产的特大型单体机组已大于 4000kW。

随着中外交流频率增加，跟随世界潮流，中国开始试验性的应用和引进地源热泵，并取得了快速的发展。从整体上看，我国地源热泵工程应用每年扩展面积越来越大，2007 年增长了近 1800 万 m²，2008 年增长了 2400 万 m²，2009 年更增长了 3870 万 m²，全国地源热泵总利用面积已达 1.007 亿 m²。这个数字在 2010 年的世界地热大会上，已经使中国地源热泵在世界上的排名跃升至世界第二位。中国连续两年的年增长率都超过 60%，这个中国速度远远超过了世界地源热泵近 5 年来保持的近 20% 年增长率。全国各地每年也多次召开地源热泵相关的展览会、研讨会，2010 年全国地源热泵行业高层论坛参加者 450 多人，创行业大会人数的最高记录。可再生能源协会和资源综合利用协会的地源热泵专业委员会，以及中国能源研究会地热专业委员会都举办各类地源热泵培训班，每年不下 20 场，加快培养初级和中级

技术人才；相关专业的大学毕业生和硕士生、博士生供不应求。

伴随地源热泵工程应用的快速增长，为适应市场急速膨胀的巨大需求，国内地源热泵生产企业迅速发展。10年来，我国生产热泵机组的厂商由世纪初的几家，已发展至超过200家，分布在山东、北京、深圳、大连、杭州、苏州、广州等地。国产品以水-水系统的大机组为主，主流是螺杆式压缩机+壳管式换热器，也有涡旋式压缩机+板式换热器或套管式换热器的模块式机组，大型机能达2000-3000kW制热(制冷)量，也有小型适应家庭使用的小于10kW机，但以50-2000kW为主要产品。除热泵主机外，热泵相关配件和PE管线等的生产厂家还有100多家。另外，国外知名品牌的热泵公司也陆续登陆中国，建立生产基地或合资企业，产品就地供应中国市场。同时，设计和施工队伍也迅速扩大，目前全国该行业的设计和施工队伍超过10万人。

<http://cs.easysources.cn/news/news43322939.html> Top ↑

16. 热泵技术：打造工业余热回收光明前景

【舒适系统网 (www.china-ics.cn)】据了解，我国北方地区供热能耗很大，北方采暖地区的供热热源会产生大量的工业余热，利用热泵技术回收工业余热，将废水中的7摄氏度至50摄氏度的低品位余热，转换成50摄氏度至85摄氏度的高品位热能加以利用，能够促进低碳节能的发展。

我国北方地供暖季节很长，东北地区将近6个月，北京等地区的供暖期也有4个月左右而我们在生活中对热能的需求主要来源于燃煤，我国是以煤炭为主的能源消费大国，燃煤占世界煤炭消费量的27%。而我国煤炭消费的主要方式是直接燃烧，这种能源消费结构导致能源利用效率低下、环境污染严重等问题。我国燃煤工业锅炉平均运行效率65%左右，小吨位的燃煤锅炉运行效率甚至不到60%，且效率很难提升，造成能源浪费严重。众所周知，煤炭燃烧产生的二氧化碳、二氧化硫是温室气体的主要成分。如何提高煤的使用效率，少用煤，始终是节能减排的重要课题。

工业企业排放的污水通常都在30摄氏度以上，这不仅给环境造成热污染，还造成了热

量的浪费。据测算，工业冷却水、工业废水、地热尾水中蕴含着大量热能，但因热值较低难以提取而几乎全部丢弃，热泵技术则能将以往弃之不用的废水中的 7 摄氏度至 50 摄氏度的低品位余热，制成 50 摄氏度至 85 摄氏度的高品位热能加以利用。于是，利用地源热泵技术，收集工业余热用于北方采暖地区的供热热源，让地源热泵技术有了新的应用空间。地源热泵技术应用到工业领域之后，所应用的是工业水，与地源热泵原来所利用地下水相比，工业废水水质较差，有腐蚀性。此外，浅层地热水的温度在 16 摄氏度左右，而工业废水的温度变化较大，10 摄氏度至 30 摄氏度不等。这些特点都给工业余热型热泵技术提出了更高要求。但是突破技术难关后，热泵技术回收工业余热前景相当广阔。

<http://cs.easysources.cn/news/news43322911.html> Top ↑

二、 行业情况

1. 中央空调市场步入本土领军时代

中央空调市场成为本土家电业最后攻破的一个“碉堡”，将步入由本土企业领跑的新竞争时代。

随着美的等三大本土品牌市场份额在 2010 年首次超越大金、约克等四大外资品牌，预示着延续了 20 多年的国内中央空调市场由外资领跑的格局告结。一份来自行业的《2010 年度中国中央空调市场报告》显示：美的领头的三大中央空调品牌市场份额从 2008 年的 17.9%、2009 年的 20.6%，到 2010 年的 23.8%，首次超越四大外资品牌 23.5% 的市场占有率。

中国制冷学会副理事长吴元炜表示，“在本土企业掌握国内中央空调市场发展主动权的背后，是我国企业从既缺技术又缺资金的‘一穷二白’基础上，经过不足 20 年的发展积累、10 多年的市场化飞跃，成功突围了外资企业的技术、品牌、经验等诸多壁垒，迈进了‘以我为主’的时代。”

新本土领军崛起

在美的中央空调事业部总裁田明力看来，“多年来正是通过以美的为首的国内企业，坚持不懈地在中央空调行业进行技术创新、产品布局、产能扩张等投入，最终在国内市场上迅

速树立起了企业和品牌的成长模式和标杆，迅速在国内市场上形成群体效应。”

近年来，美的在中央空调市场的投入力度之大，令众多外资企业都自叹不如。5 月底，美的中央空调重庆三期扩能项目竣工投产，共拥有 5 栋厂房、12 条生产线，产品线涵盖离心机、螺杆机、模块机、风机盘管等，成为国内产品线最齐全、产能最大的冷水机组生产基地之一。仅重庆三期工程建设美的就投入 3 亿元，年产能将突破 20 亿元。

此前的 2010 年 9 月，美的投资 20 亿元在合肥开工建设占地 1000 亩的中央空调生产基地，二期工程建设完成后年产值可达 100 亿元。美的在步入中央空调市场 10 年后，已经在全国建成了华南顺德、西南重庆和华东合肥三大工业园，形成了“全国+地方”的复合式市场布局，也直接将国内中央空调的市场竞争从全国性跑马圈地到区域性精耕细作。

除了在产能和规模化制造上的持续投入，美的还在技术创新上走出了一条集“自主创新+开放创新+合作创新”的差异化发展之路。通过自主创新，掌握了离心机、螺杆机等产品的核心技术；通过开放创新，通过与国内老牌中央空调巨头重庆通用成立合资公司，掌握了制造大型冷水机组的技术。通过合作创新，掌握了数码涡旋等产品的核心技术。

统计数据显示，最近三年来美的连续稳居国内中央空调市场占有率第一宝座，并与大金一起成为中央空调市场的“品牌双雄”领跑格局。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/173810.asp?hy=14> Top ↑

2. 医药流通“十二五”规划将出台

商务部自 2009 年底接手医药流通工作以来就着手医药流通行业发展规划。此后一年，该规划经多次修改，最终将以医药流通行业“十二五”规划纲要的形式出台。

商务部市场秩序司司长向欣近日表示，药品流通行业发展“十二五”规划纲要即将出台，规划纲要将为行业发展指明方向。规划将鼓励建设一批全国性和区域性的药品物流园区和配送中心，加快形成若干具有较强辐射带动作用的药品流通枢纽。记者也从相关渠道获悉，该规划最快有望在 5 月左右公布下发。商务部自 2009 年底接手医药流通工作以来就着手医药流通行业发展规划。此后一年，该规划经多次修改，最终将以医药流通行业“十二五”规划纲

要的形式出台。

据了解，按照目前的送审稿，“鼓励和支持药品流通企业做大做强，通过收购、兼并、托管、参股、控股和强强联合等方式，实现规模化、集约化和国际化经营，延伸和完善供应链和价值链管理，促进企业的核心业务发展”等已被写入，医药流通行业的兼并整合将进一步提速。

同时，规划鼓励建设一批全国性和区域性的药品物流园区和配送中心，加快形成若干具有较强辐射带动作用的药品流通枢纽。推动实力强、管理规范、信誉度高的药品流通企业跨区域发展，形成以全国性、区域性骨干企业为主体的遍及城乡的药品流通体系。

对于发展目标，规划明确，形成 1-3 家年销售额过千亿元的全国性大型医药商业集团，20 家年销售额过百亿元的区域性药品流通企业；药品批发百强企业年销售额占药品批发总额 85%以上，药品零售连锁百强企业年销售额占药品零售企业销售总额 70%以上；连锁药店占全部零售门店的比重提高到 2/3。

这让药品流通行业“小、散、乱”的局面有望得到解决。集中度提高也为行业内大型企业带来整合的机会。商务部人士对记者说，我国药品批发前三强仅占全国销售总额的 20%，零售前三强仅占全国药品零售市场销售总额的 5.59%，行业集中度远低于发达国家水平。

此外，医药行业成本高、效率低的局面也有望得到改善。据相关人士介绍，规划鼓励有条件的企业利用先进信息技术，运用企业资源计划管理系统、供应链管理等新型管理方法，优化业务流程，提高管理水平。探索发展基于信息化的新型电子支付和电子结算方式，降低交易成本。同时，企业可以用无线射频、全球卫星定位、无线通讯、温度传感等现代物联网技术，以及自动分拣、冷链物流等先进设备，改造传统的医药物流方式，不断提高流通效率。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/171612.asp?hy=82> Top ↑

3. 中国冷链物流行业的数据及现状

冷链的特点是“冷”，而灵魂在于“链”。冷链物流是一个涉及多个节点、多家企业、多种制冷温控物流设备的链条，是一个对资金、管理和技术都有很高专业要求的特种物流运作方

式。

据 2009 版《中国冷链年鉴》资料显示：

一、我国冷藏储运能力：有冷库接近 3 万座，总容量接近 1500 万吨，冷藏企业超 2 万家，冷藏运输车辆接近 5 万辆。

二、我国农副产量对比：2009 年我国肉类总产量 7509 万吨、同比上一年 7269 万吨增长 3.3%，禽蛋产量 2660 万吨、同比上一年 2638 万吨增长 0.83%，水产品产量 5120 万吨、同比上一年 4895 万吨增长 4.6%。

三、我国食品生产经营类：目前全国有规模以上食品企业 32152 家，中大型批发和零售法人企业 8840 家，农副产品批发市场 4370 家，肉、禽、蛋、水产品 540 家，全国绿色食品企业 6489 家，各类生鲜品年总产量约 7 亿吨，全国绿色食品生产总量达到 9000 万吨、冷冻食品年产量在 2500 万吨以上。

四、冷链体系缺陷损耗严重：全国每年果品腐烂损失 1200 万吨，蔬菜腐烂损失 1.3 亿吨，平均按 1 元/kg 计算，经济损失超过千亿元。

中国冷链物流联盟呼吁发展和完善冷链体系建设迫在眉睫, 建议:

一、政府统筹规划、大力推动;

二、根据市场需求在全国布局冷链物流网络和建设一、二、三、级区域性冷链物流中心, 形成城乡一体化区域联动;

三、加强冷链物流技术研究与新技术推广, 既保证冷链的特性, 又符合节能减排大局;

四、加快发展第三方冷链物流企业, 建立冷冻冷藏产品加工与配送中心, 推进集约化发展;

五、进一步对外开放, 引进国外先进的冷链技术装备和运作模式与管理经验。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/172371.asp?hy=82> Top ↑

4. 冷链产业需理性发展

目前中国食品冷链产业发展还存在许多制约因素, 在这些因素的影响下, 冷链产业需要

理性发展。据记者了解，目前冷链产业的制约因素主要包括以下几个方面。

第一，技术标准缺乏。由于食品冷链是以保证易腐食品品质为目的，以保持低温环境为核心要求的供应链系统，所以它比一般常温物流系统的要求更高，更复杂，建设投资也要大很多。而目前中国的冷链系统还只是一个早期的冷冻设备市场，掌握的冷链技术在很多食品种类上还不能完全应用，相对于国际先进水平差距很大。同时，中国冷链的实施没有国家或行业的专项标准，只有一些大型食品生产加工企业自己制定了一些标准，因此在监管上也是空白。

第二，设施设备不足。目前，中国易腐物品装车大多在露天而非在冷库和保温场所操作，80%~90%的水果、蔬菜、禽肉、水产品都是用普通卡车运输，运输这些易腐食品时大多在上面盖一块帆布或塑料布，有时棉被还成了最好的保温材料。造成这种窘境的直接原因是目前中国冷链设施和冷链装备严重不足，原有设施设备陈旧，发展和分布不均衡，无法为易腐食品流通系统地提供低温保障。

第三，产业配套不全。易腐食品的时效性要求冷链各环节必须具有更高的组织协调性。然而，中国冷链产业的整体发展规划欠缺影响了食品冷链的资源整合，供应链上下游之间缺乏配套协调。如在冷库建设中就存在着重视肉类冷库建设，轻视果蔬冷库建设；重视城市经营性冷库建设，轻视产地加工型冷库建设；重视大中型冷库建设，轻视批发零售冷库建设等问题。这些失衡使得中国食品冷链产业还未形成独立完善的运作体系。

第四，行业不规范。正规的提供第三方冷链物流的物流公司规模大的不多，更多的是游击队围攻正规部队，一些第三方物流以价格来竞争，无利润来进行投资和扩大规模。在“量”就是王的物流运作中，如果没有足够的量，价格会居高不下，便会制止更多的潜在客户使用正规的服务。

第五，整体成本概念弱化。目前冷链行业没有使用整体成本的概念，企业比较注重单价成本，而没有考虑如何通过使用合格和优质的物流服务商来减少货物的损失等，因为在冷链物流中的消耗是可观的。

当下围绕冷饮物流市场、肉制品冷链物流市场、速冻食品冷链物流市场、乳制品冷链物流等市场分析和讨论的话题越来越多的呈现给广大消费者与冷链相关的企业，其火热程度可

见一斑。

当前国际金融危机对中国宏观经济的影响弱化，政府各类“扩内需、保增长”政策的陆续出台，中国经济有望继续保持平稳较快增长，物流行业的市场前景也开始逐步好转，农村物流、零售业物流等细分市场成为投资热点。但是认识到冷链行业的制约因素，规避风险也成为市场重点所在。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/174094.asp?hy=82> Top ↑

5. 国内目前空压机市场主流趋势解析

空压机是一种提高气体压力和输送气体的机器。目前我国空压机市场是一个充分竞争的市场，其主要可以分为活塞式、螺杆式、离心式、滑片式、涡旋式等，其中活塞式占据的市场比例最大，其次是螺杆式。

伴随着十一五期间我国经济的飞跃发展，空压机行业得到了长足的进步，行业集中度有所提高，供货进一步向大企业集中，空气压缩机产业向布局逐步合理的新局面发展。通过经济战略性重组的推进，不少劣质企业退出，优秀企业已找准定位，突出主业，不断做大做强，达到强强联合，并且承担起国家重大技术装备项目。在相关政策方面，为应对全球性金融危机对我国经济的影响，早在 09 年年初，国家已经制定了一系列的刺激经济方案，重点调整包括振兴石化、冶金等气体空气压缩机的下游产业在内的十大产业。这些措施对气体空气压缩机产业的发展起到了积极的影响，这也是 2009 年后空气压缩机行业经济逐渐利好的主要原因。

在开拓国际市场方面，空气压缩机行业应积极而谨慎地探索自己的国际化道路。目前，空气压缩机行业国际化步伐缓慢，尤其是在 2010 年一整年中，空气压缩机出口形势都不容乐观，这主要表现在国内空气压缩机行业技术发展水平与国外同类企业存在一定差距，尤其是目前还没有形成真正意义上的具有国际竞争力的大型国际企业集团。去年上半年，我国空压机行业总体保持快速增长态势，但各类产品的表现并不均衡。螺杆式空压机，活塞移动式空压机表现抢眼，1 至 6 月份产量累计同比增长分别高达 73.4%和 49.9%；无油机和中高压空

压机平稳增长，1至6月份产量累计同比分别增长15.5%和9.5%。进入9月，随着国际经济的不断好转，特别是国内基础设施建设热度不减，小型空压机市场开始重启升势。去年销售数据表明，小型空压机正在渐渐走出低谷，回暖迹象明显。

未来三年，我国石油、化工、冶金、船舶、环保、清洁能源等行业将进一步发展，空气压缩机市场需求前景依然看好。未来5年，中国空气压缩机市场有望保持15%以上的增长速度，2015年整个市场将达到55亿美元。而空压机企业要想使产品真正的深入人心，必须借助目前这场“低碳”风波，研发出真正绿色环保节能的空压机产品，并且在某一细分领域开拓出属于自己的市场。在“空压机环保流行趋势展示”上，生产环保空压机的空压机企业阐释了其独特的未来空压机环保发展理念。

涡旋式空压机是一种新型高效的流体机械，与其它容积式压缩机相比，涡旋式空气压缩机具有具备高效、节能、低污染、智能化、高性价比等主要特色。在中小型空压机领域具备无与伦比的优势，其势必将成为空压机市场未来的主导机型。

例如，在我国十二五期间继续大力节能减排的背景下，隶属于中国兵器部的湖南云箭集团准确把握这一市场契机，通过和中南大学合作，开发出涡旋空压机系列产品。今年第一季度的数据显示云箭涡旋空压机销量保持直线上升走势，在国内市场供不应求的基础上更是成功开拓国外市场。并在已有产品的基础上完善了空压机产品的匹配技术，满足不同用户对压缩空气质量、使用气量、使用工况等的不同要求，开发出全性能一体机和压缩空气冷冻式干燥机。为了顺应未来发展和满足市场需求，云箭集团将参与涡旋式空气压缩机中国行业标准的起草(压标委[2010]09号)，进一步规范涡旋机的技术标准和制造标准，促进市场健康、有序发展。2011年，云箭集团将继续加大研发投入、全力拓展市场，力促销量再创新高，为创新中国，节约中国作更大贡献。

<http://www.compressoronline.cn/Article/ShowArticle.asp?ArticleID=2411> Top ↑

6. 解读装备制造业 2011 年产业结构调整

十一五装备制造业发展情况

经过多年发展，我国装备制造业已经形成门类齐全、规模较大、具有一定技术水平的产业体系，成为国民经济的重要支柱产业。行业特邀研究员罗百辉指出，“十一五”以来，在《国务院关于加快振兴装备制造业的若干意见》（国发〔2006〕8号）的指导下，我国装备制造业发展明显加快，重大技术装备自主化水平显著提高，国际竞争力进一步提升，部分产品技术水平和市场占有率跃居世界前列。主要体现在以下几个方面：

机械工业产业规模跃居世界首位

“十一五”期间，机械工业的产业规模持续快速增长。2010年全行业工业增加值（中国机械工业联合会统计口径和数据，下同）占全国GDP的比重超过9%；工业总产值从2005年的4万亿元增长到2010年的14万亿元，年均增速超过25%；占全国工业总产值比重从16.6%提高到20.3%；规模以上企业已达10万多家，比“十五”末增加了近5万家；从业人员达到1752万人；资产总额已达到10.4万亿元，比“十五”末翻了一番。2009年，我国机械工业销售额达到1.5万亿美元，超过日本的1.2万亿美元和美国的1万亿美元，跃居世界第一，成为全球机械制造第一大国。

装备保障能力显著增强

“十一五”以来，在高速增长的需求拉动下，我国重大技术装备自主化成绩显著，机械产品水平取得长足进步。发电设备已能基本满足国内需求，技术水平和产品产量已经进入世界前列。1000KV特高压交流输变电设备和±800KV直流输电成套设备综合自主化率分别达到90%以上和60%以上，我国成为世界上首个特高压输变电设备投入工业化运行的国家。1000万吨级钢铁企业常规流程成套设备、2000万吨级露天矿成套设备、日产4000-10000吨级熟料干法工艺水泥成套设备已能自主提供。30万吨/年合成氨设备实现自主化，百万吨乙烯装置裂解气压缩机、丙烯压缩机和乙烯压缩机等关键“三机”研制成功。国产农业机械已基本满足国内农业需求。为数控机床配套的数控系统和功能部件自给率达到60%，自主研发的数控系统可靠性平均无故障时间达到2万小时。60万千瓦火电机组高中压转子国内市场满足率提高到60%，超临界火电机组转子实现批量生产，百万千瓦级三代核电关键锻件技术攻关取得突破。“十一五”期间，机械产品国内市场占有率由2005年的80%进一步提高到2010年的85%以上，对国民经济各行业的保障能力明显增强。

结构调整取得重要进展

一是资本结构趋向多元化，行业发展内生活力不断增强。国有大型企业在重大技术装备研制和生产中继续发挥主力军作用；民营经济已经成为机械工业发展的重要力量，对机械工业增长的贡献率超过 50%，为机械工业应对国际金融危机的影响和冲击、实现平稳较快发展作出了重要贡献。

二是主要行业产业集中度不断提高。哈尔滨电气、东方电气、上海电气三大集团发电设备产量行业占比达到 69%；华锐、金风、东汽风电设备产量占全行业比重达到 70%；徐工、中联重科、三一重工、柳工、龙工、山推等工程机械企业已占据全行业市场销售总额的半壁江山。

三是科技创新成果成为推动行业持续发展的强劲动力。机械工业新产品产值连续五年保持两位数增长，2010 年，新产品产值超过 2 万亿元，约占全国工业新产品产值的 40%。重大技术装备向大型化、高参数化发展，部分产品的效率已经接近世界先进水平，量大面广的通用机电产品效率也有很大提高。

四是固定资产投资持续高速增长。“十一五”期间，机械行业累计完成固定资产投资 5.7 万亿元，年均增速达到 38%。全行业的装备水平和生产条件大为改善，行业固定资产的新度系数由“十五”末的 61%提高到 2009 年的 64%，一批行业排头兵企业的装备水平已经达到或接近世界同行业先进水平。

国际竞争力显著增强

机械产品对外贸易规模持续扩大，结构不断优化，机械产品国际市场竞争力不断增强。“十一五”期间，我国机械工业连续五年实现贸易顺差。2006 年，机械工业历史上首次扭转了贸易逆差的局面，当年实现贸易顺差 7 亿美元。2008 年，实现贸易顺差 477 亿美元，达到历史最高水平。外贸结构不断优化。一般贸易额在外贸总额中的占比已由 2005 年的 46% 提高到 2010 年的 58%，加工贸易额占比则由 2005 年的 49% 降低到 2010 年的 31%。出口产品结构进一步优化。出口产品保持成本优势的同时，技术水平和品牌知名度也不断提高。在常规发电设备、输变电设备、港口装卸机械、水泥成套设备等制造领域，我国已走在世界前列，工程机械、数控机床等技术含量较高的产品国际竞争力明显增强，出口增长迅速。如发电设

备出口量已占到总产量的近 15%。

发展质量明显提高

“十一五”期间，机械工业万元工业增加值综合能耗逐年大幅下降，从 2005 年的 0.65 吨标准煤降至 2009 年的 0.425 吨标准煤，降幅达到 34.6%，大幅超过十一五规划提出的单位国内生产总值能源消耗降低 20% 的指标；材料利用率大幅提高，大中型企业万元工业增加值耗钢量从 0.47 吨降至 0.38 吨，降幅达 18.2%。“十一五”期间，机械工业信息化进程加速。骨干企业已普遍使用三维设计，CAE、CAPP、PDM 的覆盖率已超过半数；财务管理信息化普及率达到 90% 以上；成本管理、采购管理、销售管理、库存管理、人力资源管理、主生产计划等信息化应用取得明显成效。产品开始向数字化、自动化、智能化方向发展。

我国已经成为装备制造业大国，但产业大而不强、自主创新能力薄弱、基础制造水平落后、重复建设和产能过剩等问题依然突出。

1、自主创新能力薄弱

企业自主创新动力不足，为电力、石化、冶金、铁路等行业提供的主要装备，关键技术依赖引进。用于新产品、新工艺和新技术研发的投入不足，原创性技术成果少，具有自主知识产权产品少。产、学、研、用结合不紧密，产业共性应用技术研发缺位，公共试验检测平台缺乏，社会科技成果转化率低。

2、基础制造水平滞后

长期以来，为整机和成套设备配套的轴承、液气密元件、模具、齿轮、弹簧、粉末冶金制品、紧固件等基础件，泵、阀、风机等通用件，工业自动化控制系统、仪器仪表等测控部件，质量和可靠性不高，品种规格不全；特种原材料长期依赖进口；铸造、锻造、焊接、热处理、表面处理等基础工艺落后，专业化程度低。罗百辉认为这些问题已经成为制约装备制造业发展的瓶颈。

3、部分行业产能过剩矛盾突出

除中小型普通机床制造、交联电缆行业等传统行业产能过剩矛盾依然突出外，近几年来，一些地方片面追求发展速度，仍然热衷于新上项目、铺摊子，在国家严格调控“两高一资”等行业固定资产投资的形势下，纷纷将投资重点转向装备制造业，导致一些新兴行业投资过

热，出现产能过剩隐忧，过度竞争风险加剧，如风力发电设备、大型盾构机、大型压力机等。如不及时加以调控，不仅将使企业陷入生产经营困难，还将影响产业自主创新和结构调整的步伐。

4、高端装备保障能力不能满足需要

机械行业中低端产能过剩、高端严重不足的矛盾非常突出。特别是当前我国加快培育发展战略新兴产业，对技术装备保障提出了更高的要求。目前我国核电装备自主化整体仍处于起步阶段，风力发电设备总装能力过剩和关键部件能力不足矛盾并存，节能环保装备在产品种类、功能、质量、规模上还须大力突破。在新材料、信息、新能源汽车等新兴产业领域，也都迫切需要新型装备的保障和支撑。总体上看，在高性能材料、精密制造工艺、先进装备及核心部件等方面，与培育发展战略新兴产业的需要相比还有很大的差距。

十二五装备制造业结构调整

作为重要的综合性产业政策，《产业结构调整指导目录(2005年本)》(以下简称《目录(2005年本)》)已经与当前我国装备制造业发展水平不相适应，主要表现在：一是相当一部分技术和产品已经研发成功并广泛应用；二是部分行业出现产能过剩隐忧；三是部分技术、工艺和产品不能满足资源节约、环境保护的需要；四是部分条目表达宽泛，界限不清。

随着各领域科技迅速进步、资源环境制约日趋严峻、产业结构升级步伐加快，特别是新兴产业的培育发展，全球范围内需求结构正在发生深刻变化，对装备制造业提出了更新、更高的要求。这为我国装备制造业结构调整提供了重要的历史机遇，同时也对我国多年来主要依靠资金投入、主要依靠数量和规模的增长模式提出了严峻挑战。

按照国发〔2005〕40号文件要求，修订产业结构调整指导目录，就是要全面贯彻“十二五”规划纲要，切实转变发展方式，坚持走以科技创新和管理创新为驱动的科学发 展道路，优化结构、改善品种质量、增强产业配套能力，淘汰落后产能，发展先进装备制造业，重点提高基础工艺、基础材料、基础元器件研发和系统集成水平，加强重大技术成套装备研发和产业化，推动装备产品智能化，促进产业由大变强。这既是装备制造业自身转型升级的内在要求，也是重点产业调整振兴、新兴产业培育发展，乃至国民经济各行业、各领域技术进步的基本保障和重要支撑。

本次修订对《目录(2005年本)》中机械相关的条目进行了较大规模的调整。如《目录(2005年本)》鼓励类别条目机械门类,原有条目52条,本次新增33条、修改27条、删除25条,修订后共有条目60条;限制类别条目机械门类中,原有条目34条,本次新增25条、修改14条、合并调整2条,修订后共有条目57条。淘汰类别条目机械门类中,原有条目84条(包括落后生产工艺装备和落后产品),本次新增23条、修改3条、合并调整10条、删除6条,修订后共有条目91条。与《目录(2005年本)》相比较,一是细化条目内容。对条目内容进行了较大程度的细化,具体到产品、规格和技术参数,明确支持发展的重点。二是提高技术要求。对大部分鼓励类别条目,在细化产品种类、规格参数的同时,较大幅度地提高了规格参数的要求,对部分限制类和淘汰类条目,也提高了规格参数要求。三是扩大覆盖范围。修订后的条目,涵盖了电工、机床、仪器仪表、通用机械、农机、重型机械、石化机械、内燃机、液气密、模具、轴承、通用零部件、塑料机械、环保机械、印刷机械、食品包装机械、工程机械、文化办公、制冷、城市轨道交通,以及铸造、锻造等机械工业各个行业,覆盖更加全面。

<http://www.compressoronline.cn/Article/ShowArticle.asp?ArticleID=2467> Top ↑

7. 工程机械零部件行业谋求“一枝独秀”的战略之道

中国工程机械工业协会秘书长苏子孟在“中国工程机械市场高峰论坛”期间接受专访时透露,两套支持方案将以20兆帕为分界,20兆帕以上和以下的零部件将采用不同的支持政策。兆帕是指工程机械零部件所能承受的工作压力。

我国工程机械产业近10年来取得快速发展,2010年全行业产值有望突破4000亿元。根据行业规划,到2015年,工程机械行业产值将突破9000亿元。

尽管如此,我国工程机械行业进一步发展却受制于关键零部件。目前包括液压件、传动系统等关键零部件绝大部分需要从国外进口,这导致国内整机企业生产成本低,缺乏国际竞争力。

苏子孟表示,十二五期间,工程机械行业将重点解决关键零部件短板问题。他说,目前

是投资工程机械关键零部件领域的最好时机。

我国工程机械零部件行业一直存在“大企业不愿干，小企业干不了”的特点。为了解决零部件落后的现状，徐工机械、柳工、中联重科等国内知名工程机械领军企业开始加大零部件研发力度。

工程机械关键零部件是工程机械产品发展的基础、支撑和制约瓶颈。当工程机械发展到一定阶段后，行业高技术的研究主要聚集在发动机、液压、传动和控制技术等关键零部件上。掌握和依托高质量的、有特色的关键零部件就成为制造商们谋求“一枝独秀”的战略之道。协会人士罗百辉表示，行业内整机企业应牵头组建技术联盟，对关键零部件进行技术攻关。通常，国内机械部件的发展路径有以下三条。

一是选择合资。但合资并不一定能够获得关键技术，外资公司把多年潜心研究的机械技术成果，拱手让给中方的情况凤毛麟角。而且，在很多技术已被垄断的格局之下，海外企业更不会把技术输入中国。

二是中国企业通过掌握海外工厂的控股权，以此提升技术能力。这类例子有中联重科收购意大利 CIFA 公司、北京第一机床厂收购德国瓦德里西科堡公司、沈阳机床集团并购德国希斯等。但出手收购的中方公司，必须要经过多年发展，具备相应的资金和管理经验才行。

三是依靠自主研发。目前，专注于矿用设备制造的太原重工、研制发动机零部件的江淮动力、生产轴承的天马股份、轴研科技等，都在不断投入有技术含量的基础件研发领域。

除了一些专做零部件的企业外，整机制造企业也将目光放在核心零部件的生产上。因为基础部件的发展，不单关系到整机企业采购成本的降低，还体现在其它方面。

基础件的高端技术制造放在国内之后，为该零部件配套的大批设备和技术也逐渐成熟。比如，柳工从海外引入“变速箱”，合资生产后，为变速箱配套的一些国产铸件和热处理技术也得到了充分的发展。

整机企业的配套基础件跟上后，能帮助公司减少存货和资金占用。

纵观国内，目前工程机械零部件制造商们仍然只是各自忙于跑马圈地，鹬蚌相争。虽说在传统机种，如装载机、推土机等关键零部件配套上，利用自身规模和营销手段，有着绝对的竞争优势；但是在诸如摊铺机、混凝土机械上惯用进口关键零部件，加之多年来在引进技

术基础上的消化吸收和创新已经产生路径依赖;在一些大型产品、高智能化档次产品和新兴专业产品上,如 220 马力以上推土机、工程钻机等方面,则没有竞争力。特别是在典型土方设备挖掘机上,由于控制技术及相关零部件制造技术的匮乏,市场份额几乎拱手相让。

放眼全球,业内企业兼并重组加剧,生产集中度和专业化生产程度的不断提高,使得越来越多的企业成为组装厂,发动机、传动系统、液压系统、控制系统基本上包给专业厂生产。如生产发动机的美国 CUMMINS 公司、德国 DEULTS 公司,生产传动件的德国 ZF 公司、美国 ALLISON 公司,生产液压件的德国 REXROTH 公司、美国 SAUER 公司等发展日益迅猛。就是巨头企业内部也在进行整合,如卡特彼勒公司虽然有几十个工程机械厂,但动力换档变速器则集中在公司所属的东皮奥里亚工厂生产。这样,箱体加工就可以广泛使用柔性生产线,柔性加工单元、齿轮加工、行星轮架的加工、离合器壳体的加工以及齿轮热处理,均采用高效设备。各厂液压缸集中在朱利叶工厂制造,驱动桥则集中在奥罗兰工厂制造。

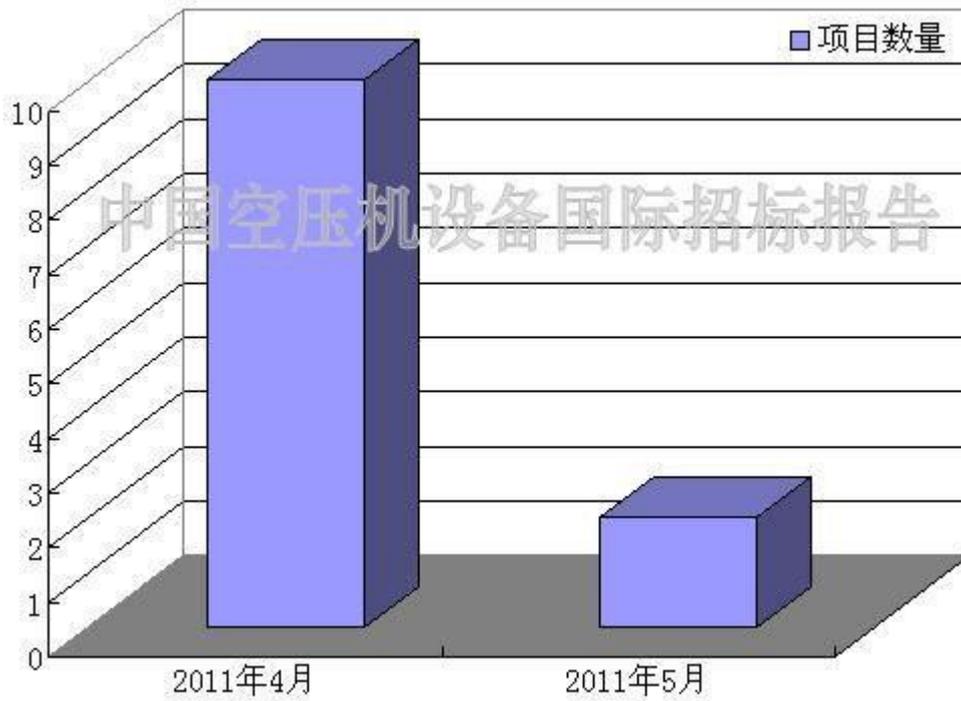
对此,协会人士罗百辉认为国内工程机械零部件制造商需在以下几方面寻求突破:

- 1、当地化生产,缩短订货和交货时间,生产接近用户,通过专业化生产来使关键零部件的制造形成一个合理的经济规模,同时确保部件质量和依托部件实现企业本身的技术特色。
- 2、注重关键部件与主机的集成设计,以及进一步提高零部件的标准化和通用化率,最大限度地简化维修。

<http://www.compressoronline.cn/Article/ShowArticle.asp?ArticleID=2465> Top ↑

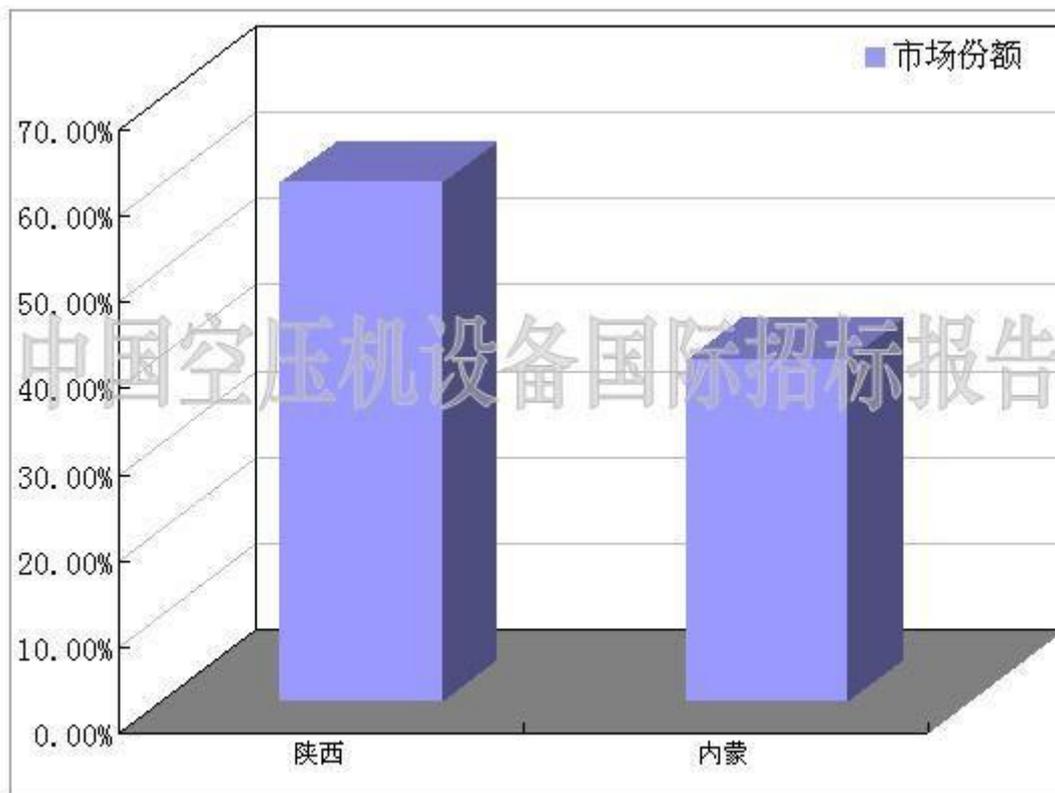
8. 5 月空压机国际招标市场仅有两项目成交

[中国压缩机网]来自必联市场研究中心《中国空压机设备国际招标报告》的统计数据:2011 年 5 月我国空压机设备国际招标市场产生中标结果 2 项,环比减少 80%;中标产品数量 3 台/套,环比减少 90%。去年同期没有空压机设备国际招标项目。



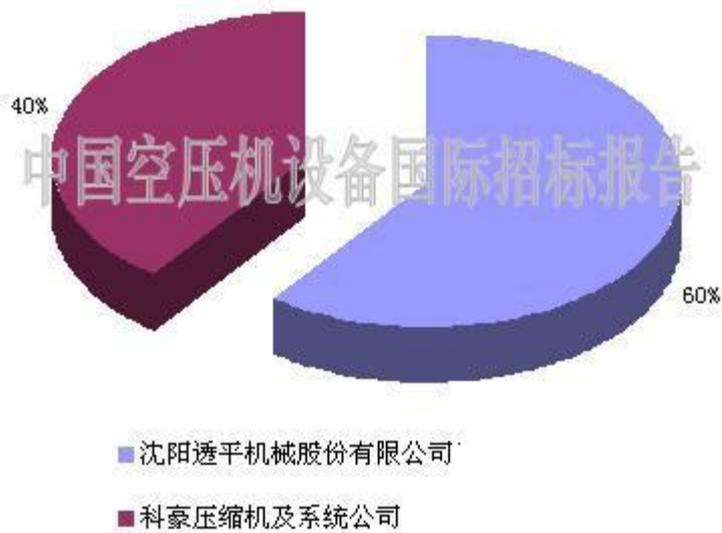
地区分析

5月仅有陕西、内蒙两个地区发生了有关空压机设备的中标项目。



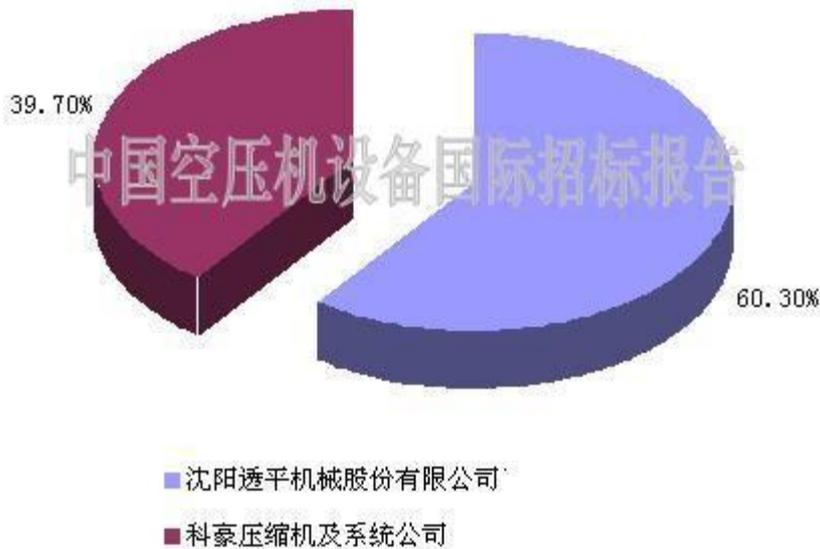
中标代理商分析

由于仅有两个省市发生空压机设备中标。5月我国空压机设备国际招标中标代理商也仅有两家。



中标制造商分析

5月我国空压机设备国际招标市场中标制造商与中标代理商情况相同。



<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/0630/59398.html> Top ↑

9. 涡旋空气压缩机可靠、节能性对比浅议

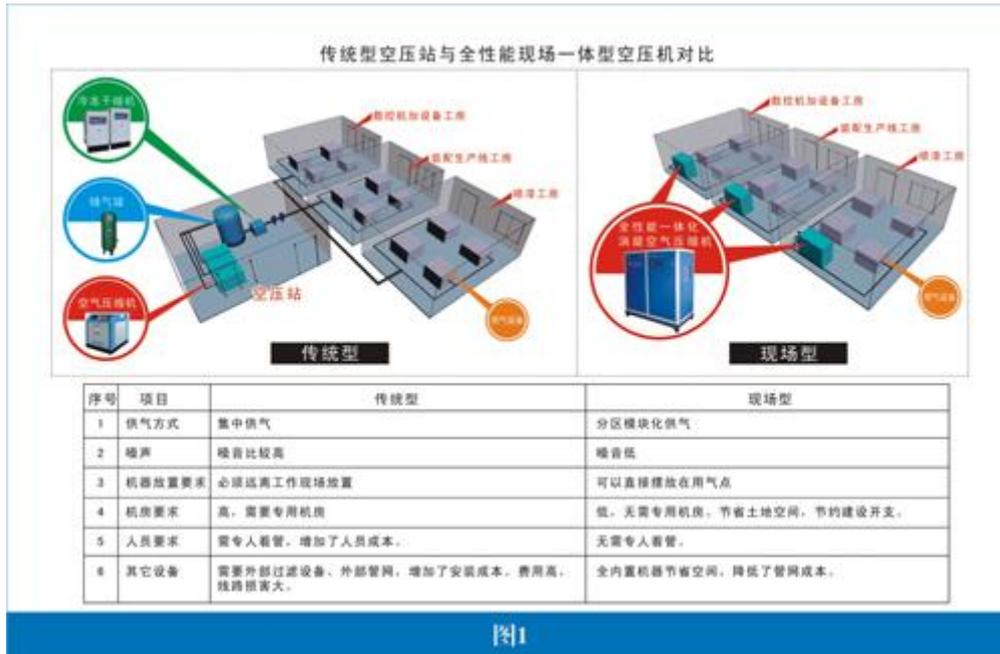
压缩空气系统由于其元器件的价格低廉、系统构成及维护容易等特点，从 20 世纪 70 年代开始在工业自动化领域的应用逐步扩大。但是在原油价格日益高涨、能源问题突出的今天，压缩空气系统浪费严重等问题也引起了业界人士的广泛关注。面对中国这样一个制造业高速发展，但能源相对紧缺的市场，可靠、节能的空压机必将获得最大的发展。

涡旋式空气压缩机是近几年才开发出来的最新型的第三代空气压缩机，与活塞、螺杆、滑片等传统空气压缩机相比，具有结构新颖、体积小、重量轻、噪音低、寿命长、输气平稳连续、操作简便、维护费用少等一系列优异的技术性能。

同时，涡旋式空气压缩机还具有“节能减排”特质。以一台 1m³/min 空压机为例：如果按每天两班制（16 小时）运行，使用一年，涡旋式压缩机比同规格螺杆式压缩机节约用电 6000 度，减少排放二氧化碳 7.8 吨；比同规格活塞式压缩机节约用电 9000 度，减少排放二氧化碳 11.7 吨。

如何为用户提供最佳的供气方案，是湖南云箭集团一直探索的课题。湖南云箭是一家集压缩机科研、生产、销售、服务于一体的综合性企业。云箭在涡旋空压机领域拥有丰富的设计经验，并始终致力于凭借不断的技术创新成为涡旋空压机行业的技术领头羊。努力开发不

同用户需求的产品，为用户提供独特，安全、高效的技术解决方案。（见图 1）



节能应对

泄漏问题

在泄漏问题上，传统的空压站各部件由于振动、腐蚀、磨损、高温等原因造成的螺纹连接处泄漏以及管路造成的泄漏大量存在。工厂中的泄漏量通常占供气量的 10~30%，而管理不善的工厂甚至可能高达 50%。有时一个车间的泄漏点就有多个，90%以上的泄漏量源于设备使用中零部件老化或破损。而尤为严重的是，现场管理人员远远地低估了由于泄漏造成的损失。

如何从根本上减少此类问题的发生？涡旋式空气压缩机便弥补了其它类型压缩机的先天不足。它作为独立供气站，可以直接摆放在用气点工作，一台压缩机与一台或几台加工设备对接，不需要专用的空压机房，不需专人值守，不需要敷设大型输气管道，很大程度上杜绝了因管道长而造成的泄漏问题。真正实现了供气的分区化、模块化，并且大大节省土地、建设成本和人员成本。

压缩机问题

压缩机的合理配置及运行对节省用电非常重要。另外，由于管道压力损失不确定，设备启动存在流量高峰等原因，压缩机的供气压力有时比现场要求压力高出 0.2~0.3MPa，浪

费非常严重。有时也会为了少数几台压力要求高的设备，而调高整体供气压力，这在能源使用配置上极其不合理，非明智之举。

值得关注的是，湖南云箭在全国率先推出的全性能一体化涡旋式空气压缩机，它将涡旋空压机和冷冻式净化装置巧妙的结合，集成了涡旋空气压缩机、空气干燥器、压缩空气过滤器、冷凝水处理设备和储气罐，不仅仅是一体式空气系统，而且是完整的压缩空气系统解决方案。

在涡旋压缩机基础上，全性能涡旋压缩机增加了以下创新点：一是利用数值模拟的方法研发出全性能冷干机系统；二是涡旋空气压缩机与冷干机及其过滤控制系统相匹配；三是优化冷干机的制冷性能指标、除水除油特性，提高了全性能机组的综合性能指标；四是将模块化冷干机设备与涡旋空压机系统进行产业化、工程化；五是灵活的模块化冷干机+空气过滤净化设备组合策略，使之应用于大型空压机净化系统，形成具有完全自主知识产权的新型压缩空气净化系统方案和系列设备，为各类不同需求用户提供解决方案。核心目标就是在最低的安装成本内，采用最合理的布置，将空气中尘埃、水蒸汽、细菌，以及来自润滑油系统的磨损粒子和油污除去，获得高品质的气源，保证产品的最终质量。一步安装到位，省心省力省钱！

涡旋式空气压缩机的上述种种特性，决定了其与传统的空气压缩机相比，使用效率大幅提高，运行成本降至最低，而且完全符合国家“节能环保、清洁能源”标准，在不远的将来完全替代活塞式、螺杆式等传统空压机的小排量机型成为一种可能。

涡旋式空气压缩机广泛应用并极其适合于高等院校、科研院所及国防、精密制造、气动工具、医药食品生产等领域。

在激烈的市场竞争中，湖南云箭一直坚持服务至上、质量先行的理念，以产、学、研相结合的方式致力研究最优的压缩空气系统节能解决方案，为客户的利益而不断努力。百年军工技术以及良好积极的服务理念，使公司成为涡旋空压机领域的节能环保模范和优质气源先锋。

<http://www.compressoronline.cn/Article/ShowArticle.asp?ArticleID=2462> Top ↑

10. 核能转向稳健发展 光伏机会较大

日本核电站事故使尚在复苏的全球核电产业再受打击，其后续影响进一步发酵。

5月10日晚间，日本首相菅直人关于调整核电发展计划、重点研究太阳能和风能等新能源发展的表态，受到全球强烈关注。受日本核事故的影响，中国既定的核电产业政策将接受考验，会不会因此调整？日本将来重点发展替代能源产业如风能、太阳能，中国相关产业能否从中获益？

对此，中投顾问高级研究员李胜茂昨日（5月11日）向《每日经济新闻》记者表示：“日本的核事故，将引起中国反思自己的核电发电计划是否过快，并作出相应调整。”

李胜茂认为，日本核电政策的调整不会对中国产生方向上的影响，只会促使核电安全投入的增加，核电项目的发展将从跨越式向平稳转变。

事实上，自从日本发生核电事故，公众对核电安全性的担忧被迅速放大，国内外“核恐怖”之声不断。据中广核集团透露，该公司多次派出安全督察组去各核电项目检查安全，试图打消公众疑虑。

大多行业分析人士也认为，激进的中国核电发展步伐将由此减速，但并不会阻碍中国发展核电的计划。

资料显示，在日本核事故之后，美、德、英、俄等国纷纷关闭本国老旧核电站，调整核电发展政策。此背景下，中国核电政策受到进一步考验。

李胜茂认为：“现在中止已审批的核电项目不太现实，但新申报项目将会受到影响。”

据他预计，未来二三十年内，核电将占据我国电力第二大的位置。日本核事故一时也难以撼动中国高达数万亿元投资的新能源计划，但由此引发的产业震荡将会出现。

“目前，国内三大核电集团的竞争态势不会改变，但由于核电项目审批门槛变高，中建投、中核工业要想赶超中广核将更加困难。”李胜茂称。

由于国内已经明确暂停审批新的核电项目，下游市场需求减少，将使大量核电站设备制造企业产能过剩。“这会促使企业改变战略，走出去，在不具备风能、太阳能发电条件的国家发展核电项目。”李胜茂表示。

除此之外，日本转而重点发展风能、太阳能等新能源，是否意味着中国的风能、太阳能设备制造企业有机会进入日本市场？

李胜茂称，日本光伏市场比较封闭，目前，日本夏普、三洋、三菱等巨头占据了该国新能源市场大部分份额，再加上日本政府已经削减了对光伏产业的补贴，中国新能源企业从中获益或有限。

李胜茂认为，在风能和太阳能领域，国内市场发展潜力远比国外市场大。据他预计，国内光伏产能到 2015 年将达到 10GW，而光伏发电上网电价政策也将于 2012 年出台，这意味着光伏产业将大规模启动。

<http://www.chinesevacuum.com/ShowArticle.aspx?id=35942&pid=39> Top ↑

三、 企业资讯

1. 美的：开拓冷冻冷藏市场 打造第七条产品线

作为白电行业的领军企业，美的可以说是独揽半壁江山，发展十足惊人。

2010 年，美的电器国内收入 540 亿元，同比增长 60%；海外收入 206 亿元，同比增长 51%。空调收入 483 亿元，同比增长 51%；冰箱收入 99 亿元，同比增长 57%，洗衣机收入 97 亿元，同比增长 63%。

目前，美的中央空调拥有多联机、冷水机组、空气能热水机及轻型商用空调小天鹅工业洗衣机、美的自控产品等六大产品线，其中工业洗衣机与智能控制产品都是在去年新纳入的产品线。美的旗下的小天鹅工业洗衣自从纳入中央空调销售平台后，取得了高速增长，如入驻亚运会亚运员村、中标中国人民解放军总后勤部连队洗衣房项目等都是过千万远的项目。

2011 年，美的除了进军各个专业市场外，扩大营销渠道，大力拓展产品线，目前已经吹响开拓冷冻冷藏市场的号角声。

随着中国城市化发展，城市对食品的需求量不断增长，新鲜食品供不应求，冷冻冷藏食品由于需要长途运输，供应源方可不受限制。据行业统计报告显示，2004 年的冷冻肉类量为 500 万吨，2009 年达到 790 万吨，数量还在不断上涨。美国的人口是我国人口的六分之

一，冷藏容量却是我国的三倍半；日本的人口只有我国人口的十分之一，冷藏容量也有我国的二倍。

美的中央空调市场触觉十分灵敏，准确捕捉到冷冻冷藏市场的发展，最终将其纳为下一个发展目标，打造出第七条产品线。

冷冻冷藏设备由于是储蓄食品为主，产品的质量会影响到食品的好坏，并直接关系到人体健康，因此产品的技术要求也非常严谨。“美的中央空调拥有行业领先的中央空调技术，在冷冻冷藏方面也做了长时间的技术积累，如今进入市场，很快就能体现出产品优势。”

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/172022.asp?hy=82> Top ↑

2. 格力中央空调：包揽 32 个轨道交通项目

近年来，我国轨道交通进入快速发展时期，全国各地都在筹划高铁、地铁、城际轨道等建设工作，现有北京、上海、广州、重庆、武汉、沈阳、西安、成都、杭州、苏州等大中城市，规划建设轨道交通线路 50 多条，总长度约 1500 公里，总投资额 5000 亿元，我国已是世界上最大的轨道交通建设市场。如此庞大的建设量带动了配套设备中央空调的市场增长，国内外中央空调品牌纷纷杀入轨道市场，进行贴身肉搏。

在这场看不见硝烟的战争中，国内中央空调第一品牌格力彰显王者风范，成功中标沈阳铁路局、武汉铁路局、广深铁路等共计 32 个轨道交通中央空调项目。这当中就包括了备受社会关注的即将通车运行的京沪高铁。

轨道交通高速发展带来巨大商机

业内专家表示，如今，中国经济的发展取得了举世瞩目的长足性发展。现阶段，是中国经济持续稳定发展的上升阶段。在此阶段，社会经济发展发生了一系列新的变化，工业化水平、城镇化水平、生态环境和人民生活等将全面提升；跨区域经济交流和联系将进一步加强。这些变化将使交通运输发展面临新的环境与形势。在数量上，要求交通基础设施和运输装备规模有一个较快的发展，满足不断增长的客运输需求。在质量上，要求提供安全、舒适、便捷、经济、环保、可持续、多样化的运输服务，满足经济社会全面发展的要求。

目前，我国已占有世界铁路 6% 的营业里程，完成了世界铁路 25% 的工作量。全国铁路开行的客车每天可提供的坐席 242 万个，日均实际运量达到 290 万人次。到 2012 年底，我国铁路营运里程将达到 11 万公里以上，其中客运专线和城际铁路达到 1.3 万公里。到 2020 年，铁路营运里程达到 12 万公里以上。

轨道交通的飞速发展，直接带动了建材、轨道列车、中央空调等等产业的发展。乘着这股时代的春风，中央空调各大厂商纷纷摩拳擦掌，均想在这一块新兴大市场中分得更大的一块蛋糕。

据介绍，轨道交通车站具有运输强度高、人流量大、空气流动性差等特点。因此，保证其站内空气清新、提供舒适精确的温度、湿度环境，对中央空调来说难度较常规空间而言，显然是更加巨大。据悉，格力电器凭借量身订造的轨道交通系统解决方案，一举中标拿下了 32 个轨道交通的空调项目，成为最大的轨道交通空调供应商。

更加值得一提的是，此次在这些轨道交通项目中所使用到的格力 GIMS 智能管理系统 (GreeIntelligentManagementSystem)，它突破了传统的中央空调管理方式，通过目前成熟完善的 GPRS 无线通讯网络和 Internet 互连网络，对分布在不同区域的多个工程下的不同类型的空调机组进行实时、智能和人性化的监控与维护，是目前中央空调便捷、有效和先进的监控与售后维保系统。

自主研发挺起民族企业脊梁

格力电器作为目前全球最大的集研发、生产、销售、服务于一体化的专业化空调企业，产品远销全球 200 多个国家和地区，格力空调产销量自 1995 年起连续 16 年位居中国空调行业第一，自 2005 年起连续 6 年世界第一。

格力电器坚信“一个没有核心技术的企业是没有脊梁的企业一个没有脊梁的人是永远站不起来的。一个没有创新的企业是没有灵魂的企业，一个没有精品的企业是丑陋的企业。”

20 年来，格力电器坚持自主创新，拥有全球规模最大的专业空调研发中心，成立了制冷技术研究院、机电技术研究院和家电技术研究院 3 个基础性研究院，建成 300 多个实验室，同时拥有中国制冷行业唯一的“国家节能环保制冷设备工程技术研究中心”。格力对科研的经费投入从来不设比例限制，格力电器就投入科研经费超过 30 亿元。据统计，最近 3 年格力

电器拥有的技术专利就多达 2000 项，平均每周就有 12 项新技术问世。

格力电器旗下的中央空调产品包括 10 大系列、1000 多个品种，拥有全球最完善的中央空调产品线，可以为全球客户提供最完美的系统解决方案，配以完善的售后服务、智能化的管理系统，让中央空调用户的节能、环保、舒适的体验一步到位。

而据权威机构发布的 2010 年中央空调各品牌市场销量及占有率的排名报告显示，2010 年格力中央空调的市场占有率占据国产中央空调第一品牌。

“中国创造”逐鹿全球空调市场

近年来，随着中国全球战略地位的提升和全球可持续发展的需要，国家对自主创新与节能环保日益重视，“十一五”、“十二五”规划相继从国家战略的高度明确了自主创新与节能环保产业的发展地位。

而格力电器依靠自主创新，频频问鼎行业技术巅峰。2009 年 10 月，在广东省科技厅组织的科技成果鉴定会上，格力高效离心式冷水机组被清华大学、中国制冷学会等权威机构专家一致评定为达到国际领先水平，最高能效比达 9.18，在相同工况下，比普通离心机组节能 30%以上。

除此之外，格力自主研发的螺杆式制冷压缩机、超低温热泵数码多联机组等一系列中央空调产品，经权威鉴定均达到国际领先水平。

业内专家表示，随着格力电器等国内龙头企业对中央空调核心科技的掌握，创造出绿色环保的高科技产品，过去由世界制冷巨头掌控市场的局面已经发生了改变，中央空调市场正在进入“中国创造”的时代。

格力中央空调近年来在国内国际市场上攻城略地，屡屡斩获多项大型项目，也证明了这一点。2007 年，格力中央空调中标北京奥运会奥运媒体村空调项目；2008 年，中标价值 2000 万美金的印度电信基站项目，是当时中国空调业自主品牌在海外市场中金额最大的一个项目；同年，凭借先进的技术一举斩获南非世界杯主场馆及多个配套工程空调项目；2010 年，进驻中航通用珠海航空产业基地，开启了格力中央空调产品服务航空产业的新局面；2011 年，中标全球最大的商贸中心——广州商贸城价值 1 亿元空调项目。

格力电器总裁董明珠表示，多年来，格力电器依靠自身对于自主创新的坚持，在中央空

调技术领域实现了跨越式发展，未来格力中央空调将继续凭借着一步到位的“系统解决”方案，大力拓展各行业市场，继续引领中央空调民族品牌的强势崛起。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/173661.asp?hy=14> Top ↑

3. 顿汉布什海水源热泵服务青岛香槟海岸

近日，顿汉布什海水源热泵成功签约青岛香槟海岸房地产项目，项目采用顿汉布什海水源热泵机组 4 台，项目合同额为 600 万元。

香槟海岸总建筑面积达 15 万余平方米，共 7 栋雅致高层组成，上千户住房，绿化率为 56.3%，户型面积从 67—323 平米不等，共 20 余种户型。2010 年投资 100 亿元跨海大桥和 32 亿元海底隧道开通后，到青岛市中心(栈桥、五四广场)是 20 分钟车程。离青岛开发区黄岛仅 8 分钟车程。由于紧靠海岸线，海水资源较为丰富，因此顿汉布什特别推荐使用海水源热泵产品，据了解，项目产品将于近期开始供货。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/174179.asp?hy=14> Top ↑

4. 海尔中央空调助力深圳地铁 4、5 号线全程节能

近日，被称为“深圳关外环线”的深圳地铁二期 4 号线 5 号线正式开通运营。这标志着海尔中央空调又一个亿元工程项目的完成。作为轨道交通行业舒适空气最佳系统解决方案提供商，海尔中央空调多联机系列和螺杆机全线配套 4、5 号线，并一次性通过运行测试，为 4、5 号线交付运营作出突出贡献。至此，深圳形成了航空、高铁、地铁三大交通工具无缝接驳的便捷换乘，大大地升级了深圳的交通网络，提高了其辐射全国的能力。

鹏城枢纽骨干线，空调系统节能世界领先

作为深圳市一条南北走向的轨道交通骨干线路，地铁 4 号线全长 20.5 公里，5 号线(环中线)全长 40 公里，是我国迄今为止一次性投资规模最大、建成里程最长的地铁轨道交通项目。该项目不仅路线长、路况复杂，设备用电负荷也比一般线路高，特别是对地铁车站及区间隧道内的空调通风、温湿度调节以及空气质量要求非常高。

据悉，海尔中央空调凭借为轨道交通行业量身打造的舒适空气系统解决方案，可以确保从地铁车站，候车大厅、机房枢纽到医疗救助、行包寄存、母婴室等公共设施空气需求高标准，高舒适度的无缝对接，极大的满足了深圳市民的出行享受，提高深圳市民的生活品质。节能方面，舒适空气最佳系统解决方案为深圳地铁 4、5 号线大大节省了用电量，采用全直流变频涡旋压缩机的 MX 多联机，产品换热性能增强，同时该产品压缩机能力控制高达 190 级，负荷能效比高达 5.0 以上，达到了世界领先最高能效比，最大程度地降低了地铁的用电负荷。

定制方案，海尔给城市轨道交通发展带来巨变

据预计，地铁二期开通后，深圳市将形成 178 公里、131 座车站的地铁网络，每天可承担 500 万人次~600 万人次的交通量。深圳地铁集团总经理林茂德表示，深圳将成为国内第四个跨入轨道交通网络化运营时代的城市。

“深圳将进入真正的地铁时代”正如深圳市政府副秘书长、轨道办主任赵鹏感慨。随着地铁二号线的全部开通，至此，海尔中央空调完成了深圳地铁的全线配套，整体项目总金额过亿元。涉及从多联机到大型螺杆机多品类产品解决方案，运营监控系统解决方案，智能化节电解决方案将众多子系统综合集成化，统一实施，有效降低运营耗能，使各子系统设备功能保证整体系统功能最大化。针对该项目的定制解决方案提前完成，节约项目投资数十万元。帮助深圳步入全新的轨道交通网络化运营时代，对城市公共交通乃至城市发展带来巨大的变化。

另据了解，截至目前，除了深圳地铁以外，海尔中央空调还在北京地铁、上海地铁、广州地铁等国家重点轨道工程中入驻，现共累计服务全国各地地铁线路 21 条，占全国已投入运营或者在建地铁线路的 42.86%，成功占据我国轨道交通的第一市场份额。并以出色的产品表现以及对客户量身打造的节能方案，获得了“轨道交通行业最佳舒适空气节能方案奖”，为行业提供了可以借鉴的地铁节能环保模板。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-6/174279.asp?hy=14> Top ↑

5. 申菱空调进驻山东海阳核电站

日前，记者获悉，广东申菱空调设备有限公司成功签约山东海阳核电厂一期工程项目，配套提供空气处理机组（AHU）40多台套。

据悉，截至目前，申菱空调产品已配套了大亚湾核电站、岭澳核电站、台山核电站、秦山核电站、宁德核电站、阳江核电站、田湾核电站、福清核电站、昌江核电站、方家山核电站、石岛湾核电站、防城港红沙核电站、三门核电站、海阳核电站等国内十余个主要核电站，成为核电领域最专业的暖通空调设备制造商之一。申菱空调稳定可靠的产品和完善的质保服务体系，得到了业主的高度认同，为核电生产的安全性和可靠性提供了保障，为我国核电产业发展贡献力量。

据悉，海阳核电站位于海阳市留格庄镇原冷家庄和董家庄，地处三面环海的岬角东端，占地面积 2256 亩，是由中国电力投资集团公司控股建设的核电项目，总投资 600 亿元，先期规划建设 6 台 AP1000 百万千瓦级压水堆核电机组，并预留 2 台扩建场地。海阳核电站全部建成之后，将成为迄今为止中国最大的核能发电项目。

海阳核电站一期工程建设 2 台 AP1000 单机 1250MW 的压水堆核电机组。2009 年 12 月 28 日核电一期工程正式开工，首台机组计划于 2014 年 5 月投入商业运营。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/172068.asp?hy=14> Top ↑

6. 重通研发离心式高温水源热泵机组

重庆通用工业(集团)有限责任公司最新研发了新产品——“离心式高温水源热泵机组”。

离心式高温水源热泵机组是重庆通用自主研发成功的新产品，该机组采用国际先进的离心叶轮设计软件 NREC 和流场分析软件 Numeca 对流场进行设计和优化分析，通过 Solidworks 进行整机全三维设计，机组效率高、运行平稳、安全可靠，能够提供高达 75℃ 的热水出水温度，该温度是目前市场上标准吸热温度（15℃ 进水）下的最高温度，机组技术处于国内领先水平。该产品广泛用于电厂、商业、化工等需要高温水源或希望进行余热回收的行业，也可对火力发电系统进行简单改造，即能将该机组与火电系统集成，实现热电联产，同时达到节

能改造的目标。进一步提升了重庆通用在制冷行业的重要地位。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/171887.asp?hy=14> Top ↑

7. 英格索兰宣布计划从哈斯曼制冷业务撤资

英格索兰宣布了关于放弃哈斯曼在北美的冷藏冷冻陈列柜业务,及其北美以外地区的设备、服务及安装业务的计划。

“目前,我们正在与一些关注该业务持续发展的买家进行讨论。该交易使我们在产品重组的过程中又向前迈进了一步,使我们加快实现核心业务的卓越运营。”

哈斯曼设计、制造并销售固定制冷设备,目前拥有5家工厂和约3400名雇员。即将撤资的业务在2010年全年的销售额约为8亿美元。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-5/172174.asp?hy=82> Top ↑

8. 信然空压机和三星离心压缩机合作

[中国压缩机网]信然为完善产品系列,特邀韩国三星通力合作,推出离心压缩机销售服务。SAMSUNG TECHWIN以尖端航空发动机技术为基础,不断引导空气压缩机的革新。秉承三星SAMSUNG TECHWIN几十年的航空和工业用发动机的尖端技术,三星SAMSUNG离心式压缩机性能无以伦比,操作得心应手,世界一流技术高效节能,可维护性好,简洁和近乎完美的零部件,友好的控制界面。

三星,技术发展的引导者

高效节能

高效的空气动力学设计,进气导流叶片(IGV)为标准供货,高效换热的中间冷却器,高效率的叶轮设计,后弯式叶轮,部分载荷时仍能保持高效,加载卸载次数减至最低,翅片散热管式换热器,极高的冷却效率,极低的压力损失,水走管程(直流),气走壳程,降低维护成本。

可维护性好

水平剖分式齿轮箱，易于检修轴承、齿轮、密封元件及转子，中间冷却器水走管程，使停机时间缩至最短，无须拆除管道即可检修内部元件，螺尾锥销定位方法，便于装配和复位，水走管程(直流)式中间冷却器，易于清洗、检查和维修。

简洁、近乎完美的零部件

轴承高转速下运转稳定，振动低，确保对中，使抗振和冷却效果优良。气封，油封，大气间隔与缓冲气密封，显著减少成本和维修费用。

质量保证体系

可信赖的质量保证体系 ISO 9001，符合航空航天及军用标准，获得广泛认可和荣誉的质量保证体系 ISO14001，ISO9001，CE 标志，KT 标志，IR52，youngsil 奖

对用户友好的控制界面

全自动控制系统，实现安全、无故障操作，轻松实现多台机器的监控和联动控制，控制系统具有自诊断功能，系统自检和反应迅速，大画面触摸屏幕实现轻松监控，维护简单

三星 SM 系列离心式压缩机

主要参数:

容积流量: (700-47000) m³/min 电机功率: (100-5900) (kW) 排气压力: (3.5-25) MPa 噪声: (72-84) dB(A) 含油量: (=0) PPM 机组重量: (400000-500000) kg 外形尺寸(mm), 长 X 宽 X 高: (8000*5500*4500)

三星 TM 系列离心式压缩机

主要参数:

容积流量: (2200-22000) m³/min 电机功率: (300-3200) (kW) 排气压力: (2.5-290) MPa 噪声: (72-84) dB(A) 含油量: (=0) PPM 机组重量: (9200-26400) kg 外形尺寸(mm), 长 X 宽 X 高: (2900*1600*1800-19000*7500*8400)

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/0515/58983.html> Top ↑

9. 罗茨鼓风机龙头山东章鼓毛利率逐年提升

[中国压缩机网]专业从事研发、制造、销售罗茨鼓风机的山东章鼓(002598)今日刊登招股意向书。

公司发行4000万股,将于6月29日网上申购。公司拥有40多年的罗茨鼓风机设计、制造经验。产品广泛应用于化工、水泥、污水处理、钢铁、电力、冶金、煤炭、粮油等行业。公司近3年的净利润快速增长,分别达到4800多万、6000多万、7400多万元。未来随着募投项目产能的增加,净利润还将继续快速增长。

随着我国经济持续高速增长,罗茨鼓风机行业市场容量稳步增长,据行业协会统计,2002年全国生产罗茨鼓风机9440台,2009年全国生产38768台罗茨鼓风机,年复合增长率22.36%。

经过多年积累,山东章鼓的“章鼓”、“齐鲁”品牌在行业内形成优势。2007年1月,“齐鲁及图”商标被国家商务部评定为最具市场竞争力品牌。根据历年中国通用机械工业协会风机分会的行业数据,自2000年至今,公司的产值、销售收入、利润、产量等多个指标均为罗茨鼓风机行业第一,为行业龙头企业。

历年来,山东章鼓共计有12项新产品被列入国家级重点新产品、国家级重点火炬计划等重点项目,获得国家级、省(部)级、市级奖项共计100多项。公司拥有已授权的专利24项,另有4项专利申请已经被国家知识产权局受理。目前,山东章鼓技术研发实力在国内罗茨鼓风机行业处于领先地位。

随着公司规模的增长和产品应用范围的增大,山东章鼓的毛利率逐年小幅上升,近3年的毛利率分别达到26.22%、29.38%、32.04%,高于行业平均水平。此外,山东章鼓的净资产收益率近几年维持在30%以上。

化工、水泥、钢铁行业是罗茨鼓风机最重要的三个应用行业,三者的销售额一直居行业前5名。

值得一提的是,随着水处理、气力输送等新兴市场的发展,山东章鼓迎来新的增长点。水处理行业是近年来发展最为迅速的行业,罗茨鼓风机在该行业的销售额快速增长。以山东章鼓为例,2008年、2009年、2010年,罗茨鼓风机在水处理行业的销售额占公司营业收入的比例分别为13.23%、16.63%、15.35%。此外,气力输送、气体分离等新兴行业的快速增长也使罗茨鼓风机行业发展前景良好。据介绍,作为一种通用气源设备,罗茨鼓风机还有许多

潜在的应用领域，一旦潜在市场发展成熟，市场容量将快速增长。

此外，随着国内罗茨鼓风机市场格局的逐步稳定，山东章鼓将眼光投向国际市场。2009年4月，公司在美国设立的全资子公司正式营业，主要从事美国市场开发，未来公司将不断开拓国际市场，实现更大的市场份额。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/0622/59328.html> Top ↑

10. 阿特拉斯·科普柯 Powercrusher 与奥地利客户共赢

[中国压缩机网]Oberndorfer 公司是奥地利建筑行业不可或缺的一部分，在奥地利混凝土再制造产品生产领域处于领先地位，事实上它是整个欧洲市场生产 50cm 厚挤压钢筋混凝土的先驱。经过多年的发展壮大，Oberndorfer 已经成为不仅生产混凝土构件，同时还提供和混凝土有关的所有问题解决方案的公司。

公司拥有者 KR Helmut Oberndorfer 的一个颇有远见的做法就是 1992 年开始采用阿特拉斯 科普柯 Powercrusher 设备致力于建筑构件的循环利用，把破碎的建筑构件产品卖作路基建设原料或直接再用于挤压过程，这是变废为宝非常有价值的一步！

KR Helmut Oberndorfer 曾说道：“做出再向阿特拉斯 科普柯 Powercrusher 投资的决定很简单。多年前我就意识到，阿特拉斯 科普柯 Powercrusher 在生产能力和质量方面是最好的。看过 PC1375 I 反击式破碎机工作后，我确信 Powercrusher 的新一代机器是我破碎需求的理想选择，其操作简单，便于运输，最重要的是产品质量高。因为在许多不同应用中我们不得不使用这种设备，而 PC1375 I 便于运输、充分灵活，尤其是在地面环境恶劣的施工现场尤为重要。”

PC1375 I 已经在奥地利黑措根堡工作了几个月，优化的破碎腔几何结构和合理布置的挤压板使得这台设备不但高产，而且破碎产品质量较高。PC1375 I 进料口径为 1250 x 750 mm，破碎混凝土的产量高达 300t/h，即使是在最恶劣的作业环境下，包括破碎较大的钢筋混凝土块也相当成功。

PC1375 I 带预筛分的摆动进料斗由液压马达驱动，并可把作用力均衡分配到进料斗面上，

防止粘性材料粘在进料斗壁上，提高了进料斗的工作效率。进料斗也可以通过遥控控制，由可编程控制，根据破碎转子负载来降低或提高摆动速度。这就使得机器可由来自装料机或挖掘机的一人操作，不需要另设专人来操作破碎机。

购买 PC1375 I 另一个决定性的因素就是输送带的质量。PC1375 I 配有加了钢筋的 19mm 厚皮带的特殊设计，延长了其使用寿命。这对破碎钢筋混凝土时的破碎机卸料口尤为重要。

在破碎机出料口处没有滚轴，而是特殊设计的冲击力吸收盘，由可更换的橡胶和型钢组成。PC1375 I 的另一个优点是破碎钢筋混凝土时，整个输送带可卸掉，能更清楚地看清阻塞物，使维护更为简便省时。

高承重的磁性皮带是阿特拉斯 科普柯 Powercrusher 的标准配置，这就使得所有金属在破碎物料输送到料堆之前就被分离出来了，生产出干净的最终产品，当然分离出来的金属可以卖掉以获得额外的收益。

外罩和盖子由高强度玻璃钢 GRP 合成物做成，拥有较大和可更换的机罩供选用，大型机罩保证了维护和服务的便捷。

“机器能够连续正常运转，服务和保修事宜能够及时处理很重要，这只能通过选择可靠、有力的合作伙伴才能实现，而阿特拉斯 科普柯 Powercrusher 证明了它正是我们寻找的有力伙伴”，KR Helmut Oberndorfer 说。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/0625/59364.html> Top ↑

11. 施耐德电气配电及能源客户巡展在津启航

[中国压缩机网]“施耐德电气配电及能源客户巡展”在天津正式拉开帷幕，千余名技术专家、企业客户和合作伙伴参加了巡展开幕仪式。作为全球能效管理专家的施耐德电气，此次巡展是其今年在配电及能源领域首次开展的全国性展示活动，旨在全面展现施耐德电气在数字化能源管理和中压市场的最新创新成果，深入探讨企业配电及有效能源管理的行业诉求及趋势，进一步巩固渠道合作伙伴互惠双赢的战略关系。

施耐德电气配电及能源事业部负责人曹玮表示：“创新是施耐德电气的核心理念。作为全

球配电和节能增效领域的领导者，施耐德电气始终引领产品和解决方案的创新发展，致力于成为业内富有价值和成效的咨询者和方案提供者。此次全国性巡展，施耐德电气旨在通过全方位的区域覆盖和近距离的行业接触将创新优化的能源管理解决方案带给更多用户，关注更多市场需求和未来发展空间，从而打造融合统一的数字化能源管理平台并引领未来。”

本次巡展活动重点展出施耐德电气数字化能源管理方案、中压新品以及节能增效的优秀案例，同时设立了针对设计院客户、成套厂客户和能源管理客户的介绍专场。巡展的新方案和产品包括 Acti 9、能源管理 PM5350 系统、HVX、PIX 等，凝聚着施耐德电气创新的结晶，代表了当前最先进的技术发展水平和创新理念。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2011/0630/59404.html> Top ↑

12. 江西格雷特压缩机新厂启动生产

[中国压缩机网]不久前，在业界先进、合作伙伴及地方领导的祝贺下，江西格雷特压缩机有限公司举行新厂投产、开工仪式。

江西格雷特压缩机有限公司是由上海康可尔压缩机有限公司在江西南城投资的一个大型压缩机企业。上海康可尔是一家专业从事螺杆式空气压缩机研发、设计、生产制造及销售的现代化企业。作为中国最大的空气压缩机制造商和空气系统专家之一，主营皮带式风冷型压缩机、直联式风冷型/水冷型压缩机、移动式/变频式空压机、冷冻式干燥机和过滤器，业务范围涉及北京、黑龙江、山东、四川、广东等国内 28 个省市。

此前，为大力扩展公司规模，提升公司生产力，拓展业务范围，康可尔已于 2010 年在上海新建立了 2 个分厂区。江西格雷特压缩机新厂的建立，是康可尔在中国南部地区打造了又一个规模庞大的空压机生产基地。格雷特新厂用地 210 亩，分两期开发完成，第一期已建设完成，并投入生产。其自动化的钣金生产线及 7 条装配流水线，年产 20000 台能力，整个硬件及设备的配置，属于国内行业中一流、先进的生产线，这将让康可尔的市场竞争力及产品供应能力提升一个大的台阶，把康可尔及江西格雷特压缩机在空压机产业上的发展步伐向前大力推进了一步。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2011/0622/59332.html> Top ↑

13. 浙江开山实现持续高速发展再添新平台

[中国压缩机网]作为浙江开山新产品的一体式微型螺杆空压机是替代活塞式工业机的升级换代产品，去年底一经推出就受到了海内外经销商的青睐，浙江开山第三工业园启用后，一体式微型螺杆空压机产能可达到年产 1 万台，浙江开山大型矿山机年产可增至 2 万台，可以更好满足市场需求。而浙江开山原厂区的活塞机生产场地腾空以后将全部用于螺杆机的生产，从而使衢州工厂具备年产 15KW 以上螺杆空压机 3.5 万台的能力，将缓解浙江开山公司的开山牌螺杆空压机在销售旺季严重供不应求的局面。另外，浙江开山新厂区的 2200 m²离心机生产车间也在紧锣密鼓的设备安装和调试中，作为技术和资金密集的高端产品，离心机项目是浙江开山压缩机公司今年推广的重点，该项目的完成也将为今年离心机的批量生产提供保障，为浙江开山压缩机公司的未来增长注入新动力。

浙江开山第三工业园的启用为压缩机公司的持续高速增长提供了发展的空间。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2011/0613/59249.html> Top ↑

14. Edwards 在北京设立新的维修中心

伦敦 2011 年 5 月 26 日电 /美通社亚洲/ -- 全球领先的真空设备制造商 Edwards 在北京成立新的维修中心，为中国北方的客户提供更有力的支持。新中心将缩短该地区客户的维修和周转时间，使他们能够最大程度减少停机时间，提高业务效率。

新中心占地面积 700 平方米，位于北京中关村科技园，也是 Edwards 在中国建立的第二个维修中心。该中心的设立是为了支持公司在各行业的许多客户，如工业、太阳能、半导体、平板和快速增长的 LED 行业。

公司还计划今年早些时候在深圳推出第三家维修中心，提高对中国南方客户的支持。

“中国是我们的一大关键市场，对这些新维修中心的投资体现了我们对中国客户的承诺，”Edwards 亚太区总裁 Neil Lavender-Jones 说，“到 2012 年 Edwards 的业务至少有 60%

将来自亚洲,通过在中国南方和北方建立专门的维修中心,我们将带来更快的产品周转速度,这对我们在这些高速增长行业的客户至关重要。”

Edwards 是中国半导体、平板和硅太阳能行业干泵和涡轮泵市场的领先供应商,安装基数超过 15,000 台泵。也是中国半导体、平板和太阳能行业尾气处理产品的市场领导者,已经在本地安装了 800 多套尾气处理系统。

位于北京的新工厂可以维修各种 Edwards 湿式和干式真空泵,并可支持 STP 和 EXT 系列涡轮分子泵的维修服务。该工厂采用精益的制造方法设计,提供的工作流程布局可实现最高的泵维修效率,并使泵能够快速返还客户手中。这里安装了一套基于 Citrix 网络的系统,确保维修设备时采用最新操作流程。此外,维修中心还十分环保,水耗和功耗都得到密切监控。

该中心可处理全面的客户售后需求,包括维修、更换、翻新产品、配件和产品升级。公司还通过设备运行检查、技术支持和培训提供现场和驻场服务以及产品和应用的专门技术。

“Edwards 致力于支持客户的业务并使他们尽可能轻松地在本地和我们一起打交道,”Edwards 中国区总经理许坚说,“我们的新工厂拥有高科技的翻新和维修业务,减少客户的周转时间,并使我们的库存和配件仓库更接近用户的需求。”

北京新工厂的开业距离 Edwards 2000 年在上海首次建立办事处和维修中心已有 11 年。这是 2006 年设立处理日益增长的服务本地和全球客户系统化业务以来的进一步发展。如今 Edwards 在中国拥有 200 多名员工,为国内快速增长的各行业提供全系列真空和尾气处理服务。

Edwards 简介

Edwards 是半导体、平板显示器、LED 和太阳能电池制造领域集成式解决方案的全球领先供应商,也是工业、科研、工艺和科研应用领域真空技术的全球领导者。

Edwards 在全球拥有约 3000 名员工,分别从事高科技真空和尾气处理设备的设计、制造和技术支持工作。

Edwards 发明了经济型低维护无油“干”式真空泵的概念,其尾气处理系统阻止了有害气体的排放,使 Edwards 的整体碳排放量为负*。

15. 经验知识积累的实践肖路欧瑞康莱宝真空客户经理北京科技大学 MBA

《中国企业报》5月10日刊登张承耀老师的文章《企业应构筑自己的“经验知识大厦”》，我们非常同意其观点和想法。软实力中的无形资产，特别是经验知识资产最不容易比较，但是最重要。为保持软实力领跑，任何一个企业和组织都应尽早让个人建立经验知识储备的意识，从基层组织建立经验知识储备模式，如暂时没有成型模式，也应鼓励组织内部的各种积极尝试，并对有效地模式进行推广。以下为我所在的企业分支机构的工作经验知识收集和交换模式，以作为对张老师文章的响应。

一、经验知识积累的背景

欧瑞康莱宝真空 OerlikonLeyboldVacuum 是总部位于德国的一家有 160 年历史的公司，以真空获得类高技术产品制造、销售和服务为主。我所在的北京办事处是 2005 年创立的一个销售分支，现有客户经理、销售工程师、销售助理、客户支持工程师等岗位。从 2005 年销售额占比中国区业绩 0.5%到 2011 年合同额占比中国区 20%，这除了公司资源和同事们努力外，与极好的内部经验知识积累模式和交流也有很大关系。

总公司很重视经验知识储备，有定期向全体员工发布的电子内刊，技术文件和信息交流有企业内部网中的“知识库 KnowledgeHouse”板块。莱宝中国公司业绩连年高速增长，销售系一二线人员随之持续增加岗位，各岗位工作相对独立，KPI 设置有一定内部竞争意味，比较难于统一沟通，同时业界诱惑很多，如何应对人员离职及进一步保持高增长且让经验可以快速复制传承成为中国区再发展重要问题之一。公司鼓励并支持各种形式的创新，北京办公室的经验知识储备模式就是作为试点建立起来的。北京业务额三年增十倍后已不能仅靠个人分别努力向上冲。如何让同事间互相了解正在思考什么，真正形成团队而非团伙呢？笔者认为经验知识储备和项目执行期可以并用“有情的兄弟+无情的领导”模式，温馨的气氛有助于信息全面沟通，严格的制度能保障核心交流深入。

二、“快乐基金”保分享结

从心理层面，团队组织内部讨论首先明确实物给予只能是单赢，而知识的相互培训将是多赢局面；知识和经验储备将丰富内职业生涯，进而造就个人核心竞争力，最终给未来外职业生涯创造更多可能性和机会。为强化分享有效并及时分享，我们引入了有小惩罚性质的“快乐基金”（用法见附件 1），游戏控制信息积累过程由隐性到显性，当某一位组员不能及时有效分享时，将象征性的收一元钱并做记录。知识经验收集最终确定由电子版记录和行动列表的例会形式导入，例会成为及时了解团队成员心态和经历事件的桥梁，同时使记录和讨论经验知识成为可能。例如，在例会上规定自己讲述和回答问题时间设置为 2:1，在每人讲解过程中大家协助讨论及分析监督，硬性要求每个人讲完其他人都要至少针对本次讲解提出一个问题，提不出问题或回答不好再用快乐基金控制并做记录。

三、“今天我高兴”调动个人情绪

创建适合的经验知识交流气氛很重要，当分享变为乐趣自发将逐渐向自觉转变。我们特别重视例会的质量（具体程序见附件 2），在交流例会中还引入“今天我高兴”环节，首先讲述近期发生在自己身边的工作和家庭中让自己很高兴的几件事，调动心情愉悦，分享快乐感受。比如当有新同事加入所有人在这环节都表示了祝福；有人提到孩子会叫爸爸；体检结果还好只是比五年前重 15Kg；小朋友幼儿园演出 90 秒拼完 15 块拼图，等等。当提到的是与工作相关的且有实际经验知识积累价值的问题时，将在未来提问环节进一步细化。比如提到“给大家试讲检漏仪时，大家都花时间听完还给以认真指导。很多问题要别人指出才能发现。”从此引入让其写下想到的和学到的以及未来需要注意的。

四、“你很优秀”引发全员关注

全员参与的高关注度对交流结果至关重要。鉴于职业人对涉及自己的话题都会很敏感，我们开发了“你很优秀”环节——在例会中每人表扬其他人各一件近期发生的真实的事情，关注同事成长为朋友欢呼。比如提到某销售人员思维很发散，可以由一件事引发多种解决办法时，当场把这概念细化并记录，因此树立了正面的思维方式；销售也会即时说明自己是怎么想怎么做的，这又是一次附加的经验学习。又比如某销售提助理很宽容，每次接了比较棘手很凶的电话都可以很好的处理，该助理会结合遇到类似情况的想法沟通，等等。初期沟通大家会因为不好意思或确实未细化观察而提不出具体表扬点，如是的话则被象征性惩罚一元快

乐基金。当每个人工作中经常会发现有同事们的关注，自然会更积极和快乐。多表扬少批评，找出正面的心态和处理办法使得办公室气氛活跃效率更高。

五、SWOT 分析加交互提问做核心

增强版本职工作 SWOT 分析加交互提问模式，这部分是经验知识积累的核心部分，结合每个岗位具体的职责说明，我们要求充分做到工作相关部分“看到现象、问到事实、想到方案、说出感受、记下心得、发表响应支持文件”即张老师文中所提的“说出来-写出来-发表出来”，例如：技术类——日常工作中涉及复杂选型及特殊些的技术应用统一抄送客户支持工程师，需外部支援时由他作为接口与技术支持组、售后服务部等进行接洽，特定项目需要形成《客户访问报告》发送相关部门再跟进。工作例会中常规介绍将涉及到近期发生的现场支持项目，客户投诉的现场处理情况等。在例会中他将针对有一些典型意义的问题集中讲解对问题的预思考、现场发现什么、应该怎么处理、甚至对现有产品有什么改进意见等。比如某项目中涉及客户排气系统设计和产品应用选型问题需及时讲解，这对所有人都是技术提升。又如结合销售反馈，客户支持把各种产品用油品种、用量和适用环境等信息细化成表，已在客户和公司内部广泛使用。

销售类——日常工作中对一定金额以上项目进行逐段时间更新，对每个人负责的重点客户进行分析和整理；例会中每位销售对所负责区域进行阶段总结。每次会议都会有一两个项目的细化分析，从最初的项目 SWOT 到最终为什么赢为什么输，完成得好的项目将向中国公司内部或总公司市场部推荐进入内刊月度最佳项目栏目。比如谈到某项目，初期涉及公司相关三个单品仅几万元销售额，且每项价格、货期、付款条件都有一定差异。当同事们相互信息印证是一个潜力市场后，由客户经理总结在中国区销售会上进行讲解，总部提供技术支持，中国公司成立相应项目组。最终此细分应用拿到逾千万订单且该项目获得莱宝公司“2009 年度最佳项目”。

助理类——主要针对办公室内勤环节，各区域发货回款订单信息等进行展示，曾提出库存管理问题，大客户与中小客户发货配合，合理化建议特定产品产能不足时的分配原则，等等。销售助理不局限于自己的内勤环节，同时使对外开拓想法多了一个输入端口。

六、带着答案问问题

自己工作中遇到的困难及需要资源，每个人提出工作中遇到问题及建议解决方案，如果只提问题意味着把压力转移给别人，带着答案问意味着自己也参与了思考。比如今年初原助理转职销售，客户持续转入及开发导致信息量过大，很多客户要求不能及时反馈，讨论结果为事情不应拖延而变简单，往往是更复杂或更痛苦，早做晚做事情一样多客户感觉不同——最终从原助理负责大客户助理工作加中小客户业务改为仅负责对应中小市场客户的销售结果，大客户转由新助理跟进；再如发现 ISO9001 内审时表现出的对 SOP 不熟及心虚的问题，讨论提出互相出题考 ISO9001 相关及销售部分；又如整个公司内闭环工作不能同步，对外发货进展情况没有记录，讨论后变为 SCM 部门每天内发所有发货信息含物流单号。客户经理及时把对应任务模糊地方分解和分配，需外部支持的做内外部信息沟通，并把下期行动列表和时间节点细化到每个人。

七、附加栏目增额外经验

经验知识不仅在于工作中，每次例会视时间进度补充些临时栏目。如“外部学习时间”，近期发现的新词新事，每人要准备多个先说简单的，越往后越困难，最先说不出的又被“快乐基金”，此项目培养对外界的敏感也可以称为市场意识。内容涉及正在流行的游戏、好软件、做菜甚至早教技巧，实际运行中，经早期强制转自愿后，大家都抢着先说。“活动策划”栏目每人策划一期后续集体活动及预计费用，策划人练习了统筹能力，团队共同参与气氛更加融洽，偶尔产生疏漏及时补救又增加了工作外的经验，已安排过卡拉 OK、相声、话剧、业务培训、三国杀、台球、演出等。

八、经验知识积累效果

每次的例会要求以电子形式体现，在当期开会后一周内把经过补充的会议记录发到助理处。同时每人对上期提出的自己相关的具体执行情况逐条确认。每次会议记录将与 KPI 考核挂钩作为时点考评重要补充信息，进而为办公室总结和销售会总结做文件储备。持续的经验知识积累让北京办团队获益匪浅：第一，团队气氛融洽、高度相互理解和支持关心、对特定事件的认识和处理思想统一、对共同相关事情形成寻找最佳解决方案的习惯、成员相对同类型公司成长速度更快。第二，例会信息持续累积形成了相对完善的文件储备让经验可记录并方便未来学习，有较完善的能力复制办法，新同事通过以往文件可以较快入手。第三，销售

和客户支持工程师均有自创的文件库，增强了单兵作战能力，进而增大客户粘性，客户经理结合会议记录写年终评价更有依据。第四，业绩方面北京团队 2011 即将实现六年 30 倍的飞跃，北京办占比中国公司合同额从 0.5%到 20%；在内部配合极好的情况下，获得包括 2008 及 2010 年度疯狂销售，2009 及 2010 年度最佳项目，2008 及 2010 年度最佳团队等一系列奖项，是莱宝公司的明星团队之一。

附件 1、

快乐基金用法“快乐基金”游戏号召部门全员一起参与。

基金的用途设定为大家小娱乐的活动经费。

基金存放：公开摆放的储钱罐处。

基金的来源：参与成员每违反一次控制内容立即处以“罚款”一元。

基金表格：成长日期、成长金额、成长原因、成长人签字

控制内容：准备分享内容、会议中提问题和答问题、不说不可能、开会迟到、错别字、外部学习时间等团队统一认为需要控制的部分

附件 2、欧瑞康莱宝真空北京办公室例会模板

——第 x 次会议(时间：20xx. x. x)

- 1 今天我高兴：自上次会议至今公司或家庭最高兴的几件事
2. 你很优秀：表扬其他同事每人一件具体事
3. 本职工作总结——SWOT 分析优势、劣势、机会、威胁、答疑时间
4. 遇到问题及建议解决方案遇到问题解决方案会议行动列表更新
5. 外部学习时间
6. 活动策划

每人讲自己部分 12 分钟+6 分钟答疑，要求有电子版，会议一周后交记录

客户经理讲双周典型情况、重点事件、下周重点项目分析，每人发言的总结综述，约 20 分钟。

<http://www.zkjsysb.ibicn.com/news/archive/201106/5959282487853137.html> Top ↑

四、 关于汉钟

1. 汉钟精机：中国最具实力压缩机生产厂家之一

（2011-05-26 慧聪网）

慧聪暖通空调制冷网讯：上海汉钟精机股份有限公司系一家中外合资上市公司，于1996年05月购地建厂房于上海西南门户——金山区枫泾镇，公司占地面积近4万平方米，位于沪杭高速公路与320国道交会处，位居长三角的中心位置。

公司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，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。

下面让我们通过上海制冷展与上海汉钟精机股份有限公司南京分公司经理饶斌的交流，俩了解汉钟精机更多的先进技术。

慧聪网：作为“十二五”的重要发展战略之一，节能聚焦了越来越多的社会目光，请问你怎么看待行业内的节能产品市场？

饶斌：通过制冷展看到了很多新型的制冷产品，低碳、节能、环保是国家“十二五”发展的重要战略方针。首先从高耗能的制冷机行业来讲，作为企业，我们应当承担起节能重任。汉钟主要生产、销售的是制冷压缩机，汉钟生产产品的宗旨就是低能、高效，包括近几年致力发展的新环保冷媒产品，压缩机作为制冷产品的核心，其技术要走在行业的前端。

慧聪网：在这样的市场环境下，贵公司的竞争优势在哪？

饶斌：汉钟作为以螺杆压缩机为主的上市公司，我们的优势在于产品齐全，涵盖范围广。汉钟在新系列的产品开发上主要是以410A、134A和新型节能压缩机为主要发展方向。从制冷展展台上可以看到汉钟主要展出的新型制冷器类型的大型产品。目前汉钟考虑到客户的需求，已经在传统热水器上在逐渐的替换新的冷媒产品，汉中生产的压缩机一直是在根据客户的需求来为客户提供服务，所以，一直深受客户信赖和支持。

慧聪网：本次展会聚集众多参展商，那么汉钟对本次制冷展有哪些期待呢？又希望通过本次展会达到哪些目标呢？

饶斌：汉钟的目的在于通过展会向汉钟的广大客户宣传我们的节能理念，和大型压缩机的开发方向。目前汉钟最大型的半封闭压缩机已经做到单机排放量每小时 1500 立方以上。该产品的成功研发，标志着中国国内民族压缩机产品已经超越欧、美、日等先进工业发达国家。所以，汉钟展台每天参观的观众络绎不绝，汉钟引领了国内制冷压缩机行业发展的潮流，汉钟的发展方向就是行业的发展方向，所以，汉钟深受广大用户和消费者的青睐。

慧聪网：非常感谢饶总，慧聪网也希望汉钟未来能够带给我们更多更好的先进技术和产品。

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/05/260838354132.shtml> Top↑

2. 5月4日股价创年内新低的部分股票

(2011-05-05 新民网)

证券代码 证券简称 收盘价(元) 5月4日涨跌幅(%) 今年以来跌幅(%) 市盈率(倍) 一季度每股收益(元) 行业

000630 铜陵有色 24.08 -5.38 -31.30 35.20 0.21

有色金属

002514 宝馨科技 29.79 -2.74 -31.09 44.65 0.22

机械设备

002383 合众思壮 36.32 -2.05 -30.75 85.95 0.0188

信息设备

002158 汉钟精机 25.00 -2.46 -30.56 31.92 0.1474

机械设备

....

<http://biz.xinmin.cn/zhengquan/2011/05/05/10575307.html> Top↑

3. 汉钟精机：新型创新的螺杆压缩机完美呈现

(2011-05-13 慧聪网)

慧聪暖通空调制冷网讯：2011 中国制冷展於 4 月 7 日在上海市拉开帷幕，上海汉钟精机股份有限公司围绕“美好生活，共同创造”的主题，携 LB 系列、RC2-Z 系列、RC2-1020&1130 系列、RG 系列等新型创新的螺杆压缩机系列产品精彩亮相。

凭借雄厚的研发实力，经过多年的技术积累，汉钟精机已成为全球少数专注于设计/制造/销售螺杆式压缩机的世界性品牌，以优良的质量工艺，提供客户满意的压缩机产品与服务为永续经营目标。

汉钟精机此次以 120 平米的展台高调亮相制冷展，其中，LB 系列在使用上与其它型号压缩机不同，其在低温领域使用中，具有环保/高效/节能的产品特性；RC2-Z 系列是一种高效率机型，此系列压缩机是专为冷冻系统之应用而开发的，对冷冻、冷藏、及制冰系统等应用场所皆能提供高效率及信赖的压缩机；RG 系列开启压缩机是一种节能环保型的压缩机，其主要运行的介质为氨，目前已经突破了仅限于大冷量的压缩机。

展会期间，汉钟的展台吸引广大参观人员的眼球，同时，各位参观人员对于汉钟的压缩机产品很感兴趣，汉钟的技术工程师热情地为他们进行了专业及详细的技术讲解，纷纷进行深入沟通。

上海汉钟精机股份有限公司总经理余昱暄对新型螺杆压缩机系列产品充满信心，汉钟未来将以深耕中国大陆市场为基石，建立中国人自有民族品牌、自有技术，朝螺杆式压缩机世界第一之目标迈进。

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/05/130827350654.shtml> Top↑

4. 《投资者报》眼中的好公司(TZ50 名单)

(2011-05-15 和讯网)

我们眼中的好公司

.....

经过此轮筛选,我们剔除了 9 家公司,包括双汇发展、紫金矿业、科大讯飞、中铁二局、皖通高速等。值得一提的是,我们将此前连续 3 年入选的双汇发展从“TZ50”名单中剔除。

因为我们此前的筛选主要以财务数据为主,像双汇发展埋藏的道德风险,无法体现在财务报告中。但在“瘦肉精”事件曝光后,尽管其财务数据已经符合要求,但我们仍然坚持认为它已经脱离好公司的范畴。同样理由被我们剔除的公司还有紫金矿业。

经过多层筛选后,2011 年“TZ50”的最新 50 只成份股出炉。从 2011 年“TZ50”的行业特征来看,今年依旧是消费类公司胜出,占据半壁江山。

对比过去三年后“TZ50”的名单,我们发现在 2008 年至 2011 年有 13 只股票连续 3 年(及以上)入选。这 13 家公司包括:贵州茅台、江中药业、泸州老窖、武汉中百、宇通客车、张裕 A、中牧股份、东阿阿胶、广州友谊、欧亚集团、上海家化、新华百货、工商银行。

其中,贵州茅台、江中药业、泸州老窖、武汉中百、宇通客车、张裕 A、中牧股份这 7 家公司更是连续 4 年均入选“TZ50”的优质公司。

除这些连续入选的公司外,2011 年的“TZ50”也有 25 名新面孔。他们中近一半是中小板的优质公司如九阳股份、汉钟精机、烟台冰轮等。

.....

<http://stock.hexun.com/2011-05-15/129620146.html> Top↑

5. 去年翻倍牛股今年 7 成下跌

(2011-05-17 和讯网)

据统计,去年年度共有 84 只个股股价实现了翻倍,涨幅最大的是实现借壳上市的广发证券(000776,股吧),2010 年度共计上涨达 427%,紧随其后的是实施重大资产重组的 ST 光华,10 年度共实现了 380%的涨幅,排名第三的是稀土龙头广晟有色(600259,股吧),也有超过 300%的涨幅。

而从这些去年翻倍牛股今年以来的表现来看,可谓惨淡之极。84 只个股共有 59 只今年

以来出现下跌，占比超过 70%，而跌幅最大的是东方园林(002310, 股吧)，今年以来跌幅超过 40%。跌幅超过 30%的个股有 4 只，分别是广发证券(-32.65%)、莱宝高科(002106, 股吧)(-32.26%)、汉钟精机(002158, 股吧)(-31.44%)、棕榈园林(002431, 股吧)(-30.03%)。另外还有 13 只个股的跌幅超过了 20%。出现上涨的个股有 25 只，巨化股份(600160, 股吧)以 95% 的涨幅排在涨幅榜第一，另外还有 7 只个股实现了超 30%的涨幅。

从股东筹码方面来看个股的涨跌幅与股东户数有一定的相关性。据统计，一季度以来 84 只翻倍牛股平均股东户数环比增长率超过 26%，而基金等机构持股环比也出现下降趋势(剔除广发证券)。而今年以来出现下跌的 59 只牛股一季度股东户数环比增加 35%，其机构持股数也出现一定幅度下跌(剔除广发证券); 25 只逆势上涨的牛股一季度股东户数环比仅增 14%，机构持股则出现了上涨。(见习编辑陈见南)

.....

<http://stock.hexun.com/2011-05-16/129639618.html> Top↑

6. 50 家值得投资的好公司

(2011-05-17 和讯网)

.....

《投资者报》

代码	简称	行业	2010 年正常利润增长
002154.SZ	报喜鸟	服装	31.66%
600535.SH	天士力	中药	42.02%
002158.SZ	汉钟精机	普通机械	79.44%
002115.SZ	三维通信	通信设备	36.09%
600499.SH	科达机电	专用设备	51.45%
002032.SZ	苏泊尔	白色家电	32.78%
002242.SZ	九阳股份	白色家电	1.19%

.....

<http://stock.hexun.com/2011-05-17/129671024.html>

Top↑

7. 智能制造装备将是重点方向 14 股井喷

(2011-05-20 财富赢家)

工信部：智能制造装备将是高端装备制造业的重点方向

.....

揭开智能制造装备业的面纱

受到纱的面纱装备业的面纱高端装备制造业的重点方向 011-05-铁概念股成为了市场资金追捧的香馍馍。但是，同样作为高端设备制造业重要的组成部分——智能制造装备业，至今其相关个股的神秘面纱仍未被市场揭开。

“成为了市场资金追捧的香馍馍。但是，同样作为高端设备制造业重要的组成部分——智能制造装备业，至今其相关个股邮证券研发部王博涛分析师向《大众证券报》分析，《分析，报》分析，端设备制造业重要的组成部分——智能制造装备业的发展，可以抽象地将其理解为生产工具中的具中的端设备制造业重要的组成部分——智能制

中邮证券最新发布的研究报告认为，报告认为，，工具中的具中的端设备制造业重要的组成部分——智能制造装备型、超重型数控加工机床，多轴联动及复合加工机床，高速及高效加工机床，大型、精密数控机床等。？值得注意的是，下游产业因规模扩大所带来的巨大需求将长期支撑整个产业的盈利水平。

王博涛建议重点关注 5 只智能制造装备股，它们分别是：秦川发展(齿轮磨床、龙门式车铣)，沈阳机床(金属切削机床，数控机床)、昆明机床(卧镗式加工中心、数控落地铣镗床)、华东数控(编码器、高速精密机床主轴等)及天马股份(短圆柱滚子轴承、铁路轴承)。

除了上述 5 只股票以外，是否还存在 K "http://stock1.师魏萌昨日也向《大众证券报》表示，智能制造装备业这个概念目前仍很朦胧，但是创业板专做自动化设备的机器人肯定属于智能制造装备股的范畴，另外日发数码、南通科技、青海华鼎、法因数控、汉钟精机、都

是概念股之一；从行业角度讲，2011年高端数控机床成才性毋庸置疑，多数个股具有很好的投资价值。

对于智能装备制造业的机会，中银国际证券则认为，建议投资者重点关注昆明机床、沈阳机床、秦川发展、汉钟精机等。

.....

<http://stock1.cf8.com.cn/news/20110519/109698.shtml> Top↑

8. 高端装备制造业重点方向曝光（附股）

（2011-05-21 搜狐网）

国信证券：智能制造装备重点上市公司

智能制造装备是先进制造技术、信息技术和智能技术在装备产品上的集成和融合，智能制造装备的水平已经成为当今衡量一个国家工业化水平的重要标志。

“能制造装备是先进制造技术、信息技术和智能技术在装备产品上的集成和融制造业需要的重型、超重型数控加工机床，多轴联动及复合加工机床，高速及高效加工机床，大型、精密数控机床等。

智能制造装备重点上市公司有秦川发展（行情，资讯）（齿轮磨床、龙门式车铣），沈阳机床（行情，资讯）（金属切削机床，数控机床）、昆明机床（行情，资讯）（卧镗式加工中心、数控落地铣镗床）、华东数控（行情，资讯）（编码器、高速精密机床主轴）、天马股份（行情，资讯）（短圆柱滚子轴承、铁路轴承）、机器人（行情，资讯）（自动化设备）等。日发数码（行情，资讯）、南通科技（行情，资讯）、青海华鼎（行情，资讯）、法因数控（行情，资讯）、汉钟精机（行情，资讯）也是相关概念股。

.....

<http://roll.sohu.com/20110521/n308156196.shtml> Top↑

9. 中小企业平均股息率两年连降

(2011-05-23 和讯网)

对于中小企业而言，多方面原因造成其投资风险相对较高，因此，稳定的股息收益可以成为投资者抵抗风险的一把 6.shtml"人（行情，资讯）（自动化设备）等。日发数码的股息收入成为投资者关注的焦点。

考虑到机构择股的专业性，我们对一季度基金重仓的中小企业股息率进行了统计。基于可比数据统计显示，2008 至 2010 年，中小企业平均股息率分别为 1.09%、0.87%和 0.80%，连续两年出现回落。

180 家基金重仓的中小板公司中，150 家选择现金派现的方式回馈投资者，平均股息率为 0.86%，较 2009 年的 0.93%略有回落。股息率最高的 5 家公司分别为巨星科技(002444, 股吧)、思源电气(002028, 股吧)、九阳股份(002242, 股吧)、罗莱家纺(002293, 股吧)和烟台氨纶(002254, 股吧)，股息率分别为 3.05%、3.00%、2.80%、2.74%和 2.68%。分行业来看，按照申万一级行业分类计，股息率最高的三个行业分别为采掘、家用电器和公共事业，平均股息率分别为 2.08%、1.85%和 1.73%。从业绩来看，股息率超过 1%的公司中，美邦服饰(002269, 股吧)半年度业绩增幅最大，最大增幅达 900%，齐翔腾达(002408, 股吧)和广联达(002410, 股吧)紧随其后，利润最大增幅分别为 150%和 120%。

54 家基金重仓的创业板公司中，有 50 家选择现金派现，平均股息率为 0.63%，较 2009 年上涨 0.24 个百分点。股息率最高的 3 家公司分别为大富科技(300134, 股吧)、向日葵(300111, 股吧)和瑞凌股份(300154, 股吧)，股息率分别为 2.07%、1.60%和 1.23%。分行业来看，股息率最高的三个行业分别为信息设备、化工和电子元器件，行业平均股息率分别为 0.98%、0.86%和 0.74%。(李勇)

代码	简称	股息率 (%)	派现情况	一季度基金重仓	
				基金家数	基金持股 (%)

002171	精诚铜业	1.17	10转增 10派 2元(含税)	1	14.29
002164	东力传动	1.16	10转增 10派 2元(含税)	3	1 013.10
002158	汉钟精机	1.16	10转增 2派 3元(含税)	1	59.99
002251	步步高	1.15	10派 3元(含税)	2	471.41
002503	搜于特	1.12	10转增 10派 10元(含税)	2	177.59
002417	三元达	1.10	10转增 5派 2.5元(含税)	1	10.00
002037	久联发展	1.09	10派 2元(含税)	3	984.29
002526	山东矿机	1.07	10派 3元(含税)	1	226.83
002441	众业达	1.06	10转增 10派 5元(含税)	1	9.00
002410	广联达	1.04	10转增 5派 6元(含税)	2	570.22
002099	海翔药业	1.02	10派 2元(含税)	2	512.10
002367	康力电梯	0.98	10转增 5派 3元(含税)	1	75.00

<http://stock.hexun.com/2011-05-23/129882357.html>

Top↑

10. 泛海建设大股东集中减持 溢价成交有深意

(2011-05-23 搜狐网)

搜狐证券讯 5月23日，泛海建设单笔成交4117.95万股大宗交易，成交价9.70元，较二级市场溢价2%。

18日，泛海建设公告称，接到公司控股股东中国泛海与第二大股东泛海能源的联合告知函，因其自身经营发展需要，同时为优化泛海建设股权结构，进一步拓展泛海建设在资
相关公司股票走势

本市场的成长空间，中国泛海及泛海能源拟转让所持有的泛海建设部分股份，计划自5月23日起的未来6个月内通过证券交易系统以大宗交易方式出售，出售股份占泛海建设总股本比例预计在5%以上。中国泛海同时承诺，在未来3年内仍保持对泛海建设的绝对控股。泛海能源是与中国泛海受同一实际控制人控制的一致行动人。

据计算，中国泛海及泛海能源本次至少将出售1.14亿股。按今日9.70元的成交价估算，回笼资金将超过11亿元人民币。就控股比例来看，泛海建设确实有些过于集中。分析师称适量减持有利于上市公司更好发展。但不排除控股方是想通过减持缓解资金需求的可能。

在去年年底时，这种大比例预减的情况曾发生在莱茵生物、汉钟精机、路翔股份等个股身上，时过半年，这些承受大股东压力的个股走势都显得沉重不堪。今日泛海建设逆市收涨

0.53%，而且大宗交易在收盘价的基础上溢价成交，是否意味着短期内泛海建设将有异于同侪的走势呢？

<http://stock.sohu.com/20110523/n308313646.shtml>

Top↑

11. 连续资金净流入个股前 20 名 (名单) (2011-05-26)

(2011-05-26 金融界)

【连续资金排名】 连续资金流入个股 连续资金流出个股

连续资金净流入个股前 20 名							
股票名称	股票代码	天数	净流入金额(万元)	占成交金额比	占流通市值比	最新价(元)	涨跌幅
开创国际	600097	7	24348.7	18.08%	12.44%	16.96	13.22%
霞客环保	002015	6	14877.31	17.3%	6.36%	11.47	9.24%
方圆支承	002147	5	4397.29	13.4%	2.01%	15.39	-2.22%
凤凰股份	600716	5	21787.71	15.65%	9.67%	7.7	15.1%
信隆实业	002105	4	1823.44	8.73%	0.84%	8.06	3.07%
海得控制	002184	4	3674.91	13.9%	2.25%	12.65	7.02%
法因数控	002270	4	622.24	7.89%	1.09%	15.62	2.97%
海立股份	600619	4	16717.6	42.36%	4.25%	12.35	25.38%
钱江水利	600283	4	1823.49	2.01%	0.57%	15.13	8.61%
惠泉啤酒	600573	4	3102.56	12.3%	1.77%	11.45	3.62%
实益达	002137	3	1993.34	10.41%	0.65%	9.89	7.5%
正虹科技	000702	3	17385.2	24.72%	8.2%	7.95	18.48%

神马股份	600810	3	44814.53	72.44%	6.35%	15.95	33.14%
汉钟精机	002158	3	499.74	17.24%	0.11%	25.87	-0.73%
东方财富	300059	3	2044.45	15.12%	0.7%	34.7	-5.91%
豫金刚石	300064	3	376.38	5.45%	0.17%	16.55	2.73%
吉林高速	601518	3	1501.34	8.56%	0.6%	4.07	4.09%
苏州高新	600736	3	11104.14	9.23%	1.42%	7.39	5.42%
中国重工	601989	3	11462.55	13.5%	0.45%	11.97	-2.37%
北巴传媒	600386	3	550.0	14.46%	0.15%	8.82	0.23%

<http://stock.jrj.com.cn/invest/2011/05/26164010065467.shtml> Top↑

12. 汉钟精机：稳步扩张 快速增长

(2011-05-06 新浪财经)

产能利用率高

自2010年以来，公司的转子生产线一直处于相对满产状态。2010年行业发展快速增长，公司自制产能无法满足市场需求，2010年仍有部分转子需进口。近期，公司将再次提升转子产能，可基本满足公司近期销售需求。

多元增长结构日益成熟在产品方面，制冷产品、空气产品、真空泵产品系列格局已经形成，逐渐摆脱对下游中央空调市场的依赖、多元增长的基调已经奠定。空压机收入2.37亿元左右，增长92%，收入占比也提高到34%。真空泵产品已投入市场并获得1000万以上收入，随着产品逐渐国产化的趋势，毛利率有望随着国产化程度的提升而逐渐上升，更为关键的是正在通过维修其他知名品牌的方式逐步获得市场认可。

全面受益结构日益成熟在

我国政府结构日益成熟在产品方面，制内生产总值能耗和二氧化碳排放分别降低16%和17%，有研究机构表明技术节能贡献比例仍将在60%以上。公司的螺杆制冷压缩机和冷冻压缩

机产品皆符合节能的趋势，节能因素会让公司产品在市场份额中比例更高。

而另一方面，冷冻压缩机产品将受益于 2010 年颁布的《农产品 (18.20, 0.00, 0.00%) 冷链物流发展规划》，中央空调压缩机也将受益于我国的城市化进程中大型设施建设带来的需求。空压机与真空泵广泛应用于工业生产中的各个领域，在十二五期间产业升级和替代进口的背景之下，快速增长可期。

长期较快增长可期，维持增持评级

公司在制冷压缩机和冷冻压缩机产品之外，以产业的未来发展方向和政策导向为指引，相继开拓空压机、真空泵这些更有潜力的市场。围绕螺杆压缩技术，着眼于尚没有过度竞争的应用领域，坚守在产业链中压缩机环节而不向下游发展。步步为营、开拓蓝海的发展战略可保其长期的稳健较快增长。我们提高业绩预测至 2011 年 EPS1.04 元、2012 年 EPS1.38 元。维持增持评级，6 个月目标价 35 元。(作者:高晓春)

<http://finance.sina.com.cn/stock/companyresearch/20110506/15039803580.shtml>

Top↑

13. 汉钟精机：国内单机排放量已超国外

(2011-06-9 慧聪网)

慧聪暖通空调制冷网 2011 年“中国制冷展”不仅是展示最新技术和发布最热门产品的理想舞台，更是为企业提供解读政策，把握行业发展趋势，助力企业提升品质，实现可持续发展的良机。上海汉钟精机作为国内的螺杆压缩机制造厂家，一直以来都在以惊人的速度在成长，不管是企业规模还是产品质量都有了质的飞跃，慧聪暖通空调制冷网为此请来了现场参展的上海汉钟精机南京分公司的姚冰经理进行了专访，探寻汉钟的成长脚步。

主持人：各位网友大家好！我们位于 2011 年中国制冷展慧聪暖通空调网直播间，坐在我们面前的是上海汉钟精机南京分公司的姚冰经理，姚总，您好！请姚总给广大网友打个招呼！

姚冰：所有业内的朋友，借慧聪网的平台，在这里向大家问好！

主持人：作为“十二五”的重要发展战略之一，节能汇聚了越来越多的社会目光，您如何看待行业内的节能产品市场？

姚冰：通过这个制冷展，我们也看到包括很多节能型的制冷产品出现在展会上。十二五作为国家的发展战略，要真正的节能从改变经济结构开始，节能的重任需要更多的企业来担。我们汉钟主要生产、销售制冷压缩机，主要分为空调与低温冷冻两大部分。我们在进行研发时就比较注重低能耗高效产品的研发。包括我们推出很多新环保冷媒的产品。我们汉钟是要在节能方面走前面，才能带动主机产品往节能方向发展。

主持人：在这样的市场环境下，请问贵公司的竞争优势在哪里？

姚冰：汉钟公司作为国内第一家以螺杆压缩机为主的上市公司，我们主要的竞争优势在于我们的产品比较齐全，涵盖的范围比较广，所以说我们新系列产品的开发上面主要是以410A、134A一些节能新型冷媒为主要开发方向。从我们的展台上可以看到，主要是新型机的产品，我们发现客户的需求正由传统冷媒向新型冷媒转变，所以我们的压缩机一直按照客户的需求与未来几年的发展方向在研发。从初步投入市场的情况来看，深受用户和厂家的欢迎。

主持人：这次展会齐集了众多参展企业与观展商，汉钟精机对这次展会您们有什么期待？是带着怎样的目标来参展的？

姚冰：我们主要通过这个展览，向我们的客户宣传我们的节能理念及大型压缩机的开发方向，目前汉钟最大型的半封闭压缩机已经能做到单机排气1500个立方每小时，这个压缩机开发成功，标志着国内压缩机已经超越欧、美、日等工业发达国家压缩机的排放量，所以我们展台每天参展的观众络绎不绝，对汉钟的开发力度与能力非常认可，我们的产品引领了业内潮流，我们的发展方向也带动了整个行业的发展方向，所以深受广大同行朋友的重视。

主持人：感谢您接受慧聪网的采访。也祝愿贵公司在未来的发展中更上一层楼，为大家带来更多更好的产品！

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/06/091420358334.shtml> Top ↑

14. 螺杆压缩机企业首进新疆 汉钟精机助推行业发展

（2011-06-16 慧聪网）

慧聪暖通空调制冷网今年5月17日，上海汉钟精机2011年新疆乌鲁木齐汉钟螺杆中低

温压缩机推广会隆重举行，成为第一家在新疆地区举办螺杆压缩机推广会的厂家，开启了新疆地区压缩机行业的新纪元。汉钟精机此举，不仅为新疆地区的经销商带来福利，也为压缩机市场的普及推波助澜，使性能功效比活塞压缩机更为优秀的螺杆压缩机为更多地区、更多商家所认识，引领推进行业的发展大势。

新疆螺杆机市场不再空白

推广会当天，新疆乌鲁木齐制冷协会的会议厅座无虚席，多达 139 名经销商前来参加会议，超出了汉钟原先估计的人数。是什么原因让新疆地区的商家如此积极热情？原来新疆位于我国的西北边陲，地处偏远，幅员辽阔，经济发展尚不占优势。所以新疆的压缩机市场发展也落后于国内其他地区，活塞机才是主角，螺杆机并不为多数商家所认识了解。会议当天全场的调查数据显示，只有 5 家经销商使用过螺杆机，螺杆机在当地的发展程度可想而知。

虽然螺杆压缩机已经越来越为新疆以外的市场所接受，并且螺杆机也已成为业内人士公认的发展趋势，但是在新疆地区，螺杆机还属新型产品，当地商家对它的了解较为陌生。然而作为业内从业人员对市场的发展趋势是始终关注着的，即使当地的经销商已有鲜明的认知，但是苦于新疆的地理环境、经济发展水平等劣势，至今还没有一家压缩机企业在新疆推广螺杆机，阻碍了他们迫切希望与市场同步的脚步。天时地利人和均不占优势，导致新疆经销商们对压缩机只能远看，而不可近触。

此次汉钟精机把螺杆压缩机推进新疆，对新疆的压缩机市场来说无疑是雪中送炭，不仅填补了市场空白，也为当地的经销商们开启了掘金市场的大门。

活塞机被螺杆机取代是大势所趋

活塞机是依靠活塞在气缸内的往复运动，并借助进、排气阀的自动开闭，使气体周期性地进入气缸工作腔，进行压缩和排出的容积式压缩机。从活塞机的使用历史来看，电机功率大、排气压力不稳定、排气温度高、噪音大、检修工作量大、维修费用高等是它普遍存在的缺点。

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。

汉钟精机也深信这一点，所以对螺杆机的推广非常重视。新疆地区受制于地理环境和经济条件，容易被企业忽略。如果市场仍有空白，就表示推广不到位，不利于行业发展。汉钟精机出于全国范围推广螺杆机的目标，把步伐迈进了新疆，进一步填补了螺杆机市场的空白。

技术优势领航市场发展

汉钟精机是集压缩机的设计研发、生产制造、品质保证、销售服务各系统于一体的企业，拥有将电动机优化设计、智能化控制技术和变频节能技术等综合运用到螺杆式压缩机领域的技术能力，技术实力在全球名列前茅。

2011年，汉钟精机的压缩机产品让业界瞩目。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。

汉钟精机强势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。在实力说话的竞争环境中，汉钟精机的技术优势让其在业界站稳脚跟，稳步发展，引领行业向前进！

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/06/140835359693-2.shtml> Top↑