

目录

一、市场动态

1. 我国机械零部件遭遇与国际市场接轨瓶颈
2. 中国装备制造业部分产品不再依赖进口
3. 螺杆压缩机拓展市场 取之有“道”
4. 半封闭活塞式压缩机市场遭受两面夹击
5. 高效电机市场规模过小 低效电机有50%节能潜力
6. 建筑节能行业更需要节能规划师和运营师
7. 中国下达节能减排硬指标 3万亿市场空间打开
8. 十二五可再生能源目标：商品化消费占比近10%
9. “十二五”末 聊城再建3至4个循环型示范县
10. 江西四县成为全国首批绿色能源示范县
11. 地质勘察报告指南京浅层地温能资源开发潜力巨大
12. 上海压缩机市场萎缩 企业应理性对待
13. 工程机械至少还有10年黄金期
14. 十二五是太阳能光伏电价政策的“命门”
15. 光伏企业商业模式待革新
16. 光伏产业链遭遇前所未有的挑战
17. 2012年光伏设备支出将有超45%的跌幅
18. “泵”发新动力 浙江温岭水泵产业集群转业升级
19. 发改委称正制定LED灯鼓励政策 LED灯企业迎来重大利好

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. 制冷压缩机的技术发展现状分析
2. 陈光明：制冷剂的发展、热点问题及发展趋势
3. 节能和保障房政策助力污水源热泵的发展
4. 热泵专用压缩机或将成为新一代产业趋势
5. 应用地源热泵系统要“上”“下”兼顾
6. 冷链物流五大生存发展模式分析
7. 中国首个蒸发式冷气机国标将于10月实施
8. 冷链基础设施建设与运营矛盾凸显
9. 空压机节能控制技术发展趋势
10. 螺杆空气压缩机行业的最后商机分析
11. 容积式空气压缩机能效等级国家标准发布
12. 总局煤监局加强煤矿用空气压缩机安全管理
13. 真空泵概述
14. 机械真空泵的分类
15. 真空泵在真空系统中所承担的工作任务
16. 我国真空泵设备行业发展环境分析
17. 合同能源管理的新趋势分析

三、企业资讯

1. 美的中央空调以服务推动市场扩张
2. 盾安环境 可再生能源保持快速发展
3. LG 空调离心机连夺大单 溴化锂热泵再征战
4. 申菱：牢牢占据国内制药行业头把交椅
5. 清华同方节能公司蓄冷业务连获大单
6. 英格索兰下调第三季及全年盈利预期
7. 无锡压缩机股份有限公司隆重举行合资开业庆典
8. 开山股份做大局 业绩粉饰高增长
9. 比泽尔压缩机广州技术交流会反响热烈
10. 信然离心式空压机正式接受定单

11. 阿朗考虑出售企业部门 正与员工代表谈判
12. 尚德电力组件被 5 亿美元太阳能发电站开始建设
13. 韩国 LG 化学正考虑推迟建多晶硅制造厂计划
14. 阿特斯太阳能预计利润拟出现大幅下跌
15. 光伏寒冬期 尚德大扩产
16. 富士康协鑫两大项目落地 合作能走多远?

四、关于汉钟

1. 汉钟精机上半年增 47% 螺杆式压缩机崭露头角
2. 明天买什么? 实力券商力推 5 大抗跌行业 (附 21 股)
3. 汉钟精机中低温新产品压缩机推广会太原站
4. 汉钟精机余显暄: 压缩机行业还未进入“红海”
5. 汉钟精机: 做“改变空气”的生意
6. 银行觊觎资本市场 18 家 A 股豪购 86 亿理财
7. 机械行业: 坚守低估值巨头 精心挑选五个股
8. 渤海证券: 机械行业长期推荐郑煤机
9. 资本市场“税”声一片: A 股“避税”戏法
10. 10 月 18 日千股千评
11. 20 日买什么 实力券商力推六大行业
12. [专栏节选] 你必须面对的未来 10 个大趋势--今周刊「老谢开讲」
13. 开山股份首份财报哑火 存货和应收账款激增
14. “欣盛杯”空调冷冻评选冷冻压缩机入围复选名单
15. 亚洲收入 10 亿美元以下企业 200 强
16. 中信建投-汉钟精机-002158-2011 年 3 季报简评-111028
17. 长江证券-汉钟精机-002158-毛利率下降致业绩低预期-111028

一、 市场动态

1. 我国机械零部件遭遇与国际市场接轨瓶颈

[中国压缩机网]在“十二五”规划开局之年，机械通用零部件成为行业关注的焦点。7月31日正式发布的《中国工程机械行业“十二五”发展规划》，提出了要调整工程机械行业发展重心，将政策面、资金面、管理层、人才资源向基础零部件、基础制造工艺和专业基础材料等“三基”倾斜，培养一批专、精、特的产业基础。8月下旬，国内首个以工程机械配套件为主题的博览会在长沙举办。

种种迹象表明，越多越多的人开始重视起机械工业零部件产业的发展。近年来，关于“中国是制造大国而非强国”的说法在国内也形成了共识，其中关键零部件大量依赖进口是一个很重要的原因。问题是，中国机械工业零部件产业跟国际到底有什么样的差距又怎样才能在未来5年内尽可能缩短这种差距

8月份，工业和信息化部发布了《机械通用零部件行业“十二五”发展规划》(以下简称“规划”)。在回顾“十一五”期间机械工业零部件产业发展的问题时，规划中提到了这样一句话——“产业大而不强，结构性矛盾突出”。

结构性矛盾就是产业结构不合理。中国机械通用零部件工业协会名誉理事长刘元杰在谈到机械通用零部件行业发展时说道：“中低档产能过剩，高档产品能力不足，高档产品占比约10%。产业集中度低，CR10约30%。产品寿命较短，生产效率、能耗、物耗、排放、环保等方面都跟国外同类产品有很大差距。”

2010年，机械通用零部件行业进口135亿美元，出口70亿美元，贸易逆差65亿美元。汽车自动变速器和高速列车变速器等核心技术大量进口，2010年齿轮进口104亿美元，逆差80亿美元。在紧固件上，中国是出口大国，但进出口价差高达6~8倍之多。

正因为如此，“高端创新”被当成一个重点专项在规划当中花费了大量的笔墨。规划指出，中国机械工业高端零部件制造技术同国外先进水平相比还有10~15年差距，“十二五”是高端零部件发展的关键时期，要瞄准世界先进技术水平，务求实现高端发展；并且提出了6个方面的重点创新发展任务，一一展开具体描述。

近日，中国机械通用零部件工业协会齿轮分会秘书长、机械科学研究总院研究员明翠新在与《机电商报》记者谈论中国机械工业零部件产业的发展时说：“不可否认，国产零部件产业大而不强，一定程度上可以说是中国社会的消费机制和消费心理造成的；但是从根本上说，还是因为国产零部件在整体品质上差强人意。”

关于中国社会的消费机制和消费心理之说，如今在业内几乎已经形成共识。简单说就是，国人在购买机械产品的时候，越高端越偏信进口货，而买进口货意味着更小的责任风险。明翠新说：“人们常说国产零部件品质较差，但实际上也没差到格外的份上，也有不少品质过硬的国产品牌；但真正到了购买的时候，有的人就是不会去考虑国产品牌。”

但是，消费市场如何反应并非问题的关键所在。明翠新表示：“说到底，还是品质的问题。如果你的产品品质真的很过硬，市场的大门肯定会为你敞开。”她举了一个例子，中国二重集团生产的通用零部件在品质上跟国际品牌差距不大，但凡有它参与竞标的项目，国际品牌竞争对手一般都不得不降低报价。

多年来，中国机械工业“重整机、轻零部件”的发展态势，使得通用零部件企业“先期不足，后期发展乏力”。郑州机械研究所研发中心主任刘忠明接受本报记者采访时表示，国产零部件在产品质量和生产一致性上跟国际品牌有较大差距，也不是说在哪一点上真的差很多，而是在很多方面都差那么一点点，总得来说就差不少。“目前，中国整个社会的风气比较浮躁，人们做事总讲究‘差不多’。这里差不多，那里差不多，到最后就差很多了。国产零部件的品质上不去，原因在于方方面面。即便是完全用进口的生产线和原材料，也难以保障品质。”他说：“这需要一个较长的过程，不是一时半会就能改变得了的。”

虽然面临着一系列的问题，中国机械通用零部件产业还是应该更多地看到希望。刘元杰在解读规划时用了“新起点，新目标”6个字来形容机械通用零部件的处境。明翠新也表示：“我们不能确切地说出，中国机械通用零部件行业未来5年一定会达到一个怎样的水平；但是，我们一定要有信心，因为越来越多的领导、专家都关注起零部件产业的发展问题，各种各样的扶持政策也正在陆续上马。”

政策在中国经济发展中发挥的作用毋庸置疑，历史已经多次证明。如今，工信部为了实

现关键零部件高端发展，制定了一系列的规划、方案和办法，采取了多项措施。其中，明翠新着重向记者讲解了发挥产业集聚区作用的好处。她举例说，热加工工艺和热处理技术在机械通用零部件制造当中占有十分重要的地位，但是国内在这些方面都比较弱势，而需要的设备也比较昂贵，企业依靠自己的力量来做这方面的工作，实际上会造成很多重复性的投入，而且效果还不一定会好；如果在一个区域内，由一两家企业专门从事这方面的工作，总体上可以节省很多设备、人力、管理上的投入，同时也方便企业在这一领域做专、做精，而且形成规模之后还会降低成本，提升整个区域同类产品的市场竞争力。

未来5年，对于机械通用零部件产业来说，机遇大于挑战。

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2011/0920/60442.html>

Top ↑

2. 中国装备制造业部分产品不再依赖进口

[中国压缩机网]2011年10月19日至20日，全球工程机械产业大会暨50强峰会在北京开幕。会上，中国工业和信息化部副部长苏波、国务院参事夏斌等，与全球工程机械产业巨头就全球工程机械产业及中国装备制造业成长现状、发展趋势、未来前进方向等问题进行了探讨。

据中新网财经频道记者了解，本届大会由中国工程机械工业协会联手美国设备制造商协会、日本建筑机械工业协会、韩国建筑机械工业协会联合主办。大会上还揭晓了世界工程机械产业最高奖项全球工程机械产业杰出贡献奖。中国企业代表徐工集团董事长兼总裁王民、中联重科董事长兼首席执行官詹纯新、柳工机械总裁曾光安、厦工机械总裁蔡奎全等4名中国企业家，与全球领先企业代表共同获得该奖项。四位中国企业高层的获奖，不仅体现了全球对中国装备制造以及工程机械行业的高度认可与肯定，也体现了工程机械产业对世界的深度融入。

行业规模突破4千亿 中国成为全球最大工程机械市场

近年来，作为中国装备制造产业最重要的组成部分，中国工程机械行业正快速成长。

装备制造业，尤其是工程机械产业，是中国国民经济发展的基础，是国家着力打造的战

略性产业之一，也是各行业产业升级、技术进步的重要保障，更是国家综合实力和技术水平的集中体现。

近几年，尤其是“十一五”以来，中国装备制造业，特别是工程机械产业发展突飞猛进，产业体系不断健全和完善，技术创新能力显著增强，国际地位和影响力明显提高；与此同时，中国企业实力也持续提升。目前，中国已经成为全球范围内，名副其实的装备制造业大国。

2010年，工程机械行业总规模突破4000亿元，中国也因此正式成为全球最大的工程机械市场。

中国工程机械产业的壮大，带动了其中企业的迅速崛起。

近年来，以徐工、中联重科、柳工为代表的中国大型装备制造企业，在产品、创新能力提升上不仅屡有突破，同时其全球资源掌控、运用能力，海外市场深入拓展能力等，也全方位增强。

除了将市场半径从发展中国家延伸到发达国家外，中国企业还越来越熟练地应用国际收购、合作的方式，发展海外业务。目前，中国工程机械代表企业，不仅继续巩固在中国市场的地位，全面满足市场需求，更在门槛甚高的国际市场全力突破。

高端装备制造业或将成为国民经济支柱产业

全球工程机械产业大会暨50强峰会得到了国家和政府的关注与支持。

国务院前副总理曾培炎为大会发来贺信。贺信中，曾培炎表示：“‘十一五’时期，中国装备制造业获得了快速发展，自主创新能力不断增强，产品国际竞争力日益提升，形成了一批具有较强实力的企业集团，这改变了中国大型和超大型工程机械产品依靠进口的局面。”

对于中国装备制造业以及工程机械产业未来发展，中国工业和信息化部副部长苏波指出：“‘十二五’时期中国工业发展要坚持走中国特色新型工业化道路，以加快转变发展方式为主线，以结构调整为主攻方向，以科技进步和创新为重要支撑，加快推进转型升级，培育壮大战略性新兴产业，大幅提升产业核心竞争力，全面提高工业发展的质量和效益。中国必须大力培育和发展战略性新兴产业，加快中国装备制造业转变发展方式，推动产业结构调整。

面向中国工业转型升级和战略性新兴产业发展的重大需求，按照市场引导、创新驱动、重点突破、引领发展的要求，重点发展传统产业转型升级和战略性新兴产业发展所需的高技术高附加值装备，着力提升技术创新能力。力争到 2020 年高端装备制造产业销售收入在装备制造业中的占比提高到 25%，把高端装备制造业培育成为国民经济的支柱产业。”

在本次全球工程机械产业大会上，世界最领先的企业，对行业及企业成长与发展展开了生动的讨论。对于自身与全球最先进水平间的差距，中国装备制造产业也明确了未来发展方向和路径。

苏波表示：“下一步，中国工程机械行业要加快推进转型升级，全面提升产业核心竞争力，重点做好以下四个方面：一是要增强自主创新能力，着力提升技术水平，努力在关键核心部件等产业链短板上取得重大突破，进一步完善以企业为主体、市场为导向、产学研用相结合的技术创新体系。二是要推动工业化、信息化深度融合，推动信息技术在企业研发设计、生产制造、经营管理、营销物流等环节的深入应用，加快推动制造模式向智能化、网络化、服务化转变。三是要促进绿色低碳发展，推动资源利用方式向集约、高效、清洁、安全转变，大力发展节能减排技术、装备和服务。四是要加快培育自主知识产权和自主品牌，发展具有国际竞争力的大企业大集团，促进优势企业强强联合、跨地区兼并重组、境外并购和投资合作，深入实施“走出去”战略，提高国际化经营水平。”

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/1025/60854.html>

Top ↑

3. 螺杆压缩机拓展市场 取之有“道”

[中国压缩机网]近年来螺杆式压缩机凭借其可靠性高、操作维护方便、动力平衡好、适应性强、有良好的输气量调节性等优点，很快占据了大容量往复式压缩机的使用市场，而且不断地向中等容量市场延伸，广泛地应用在冷冻、冷藏、空调和化工工艺冷冻等制冷装置上。随着眼下低碳概念的提出及低碳经济的应运而生，国家、企业和个人对于生活、工作环境舒适性、环保型、节能性的要求在不断提高，但当前市场上螺杆压缩机的价格还是比较高的，销售渠道并未完全打开，如何在这样的大好前景之下突出渠道之围，真正将螺杆压缩机市场

推向顶峰?制冷快报记者就此采访了莱富康、富士豪、开利、汉钟、复盛、江苏雪梅等企业负责人,其中江苏雪梅夏总认为:把握市场关键在于首先把握好产品的质量,不管是直接销售产品还是做工程,掌握每个细节,注重产品的市场效应,这样科学全面打造出来的产品销售之路自然也就水到渠成了。

一、低碳时代强势来袭 螺杆压缩机侵占半封闭活塞市场或成定势

近几年来,我国螺杆式制冷压缩机市场需求的增长很快,螺杆式制冷压缩机的下游产业主要是商用中央空调行业及工业制冷行业。而多年来中央空调作为传统建筑“老虎机”的尴尬地位一直未得到有效的改善,多年来占据城市建筑40%—50%的高能耗。与家用空调相比,中央空调的“能源消耗大、资源占比高”等诟病成为困扰这一产品在当前全社会“节能减排”大背景下发展的重要瓶颈,也引发了国内中央空调企业寻找节能低碳发展的不断尝试。采访中,莱富康、富士豪、开利、汉钟等企业均认为螺杆压缩随着近几年技术不断成熟,市场逐渐被打开,正值节能低碳时代,螺杆压缩机得到大力发展,而在中型30RT-500RT的中央空调领域,螺杆式压缩机更是已经逐步取代活塞式压缩机,占据了市场。

螺杆式压缩机在市场上最大的竞争对手,就是半封闭活塞式制冷压缩机了,但半封闭活塞式制冷压缩机单机制冷量在3KW—100KW的范围内,在大范围的制冷或空调工况下,必须多台机器相连才能达到效果,而螺杆式压缩机单机30KW—1500KW的制冷量足以应付各种制冷范围且便于调节,也就是说,螺杆式压缩机的应用程度与市场竞争力,就行业同类产品而言,可以说是最具有优势的。

据制冷快报记者采访了解,随着当前节能呼声越来越高,各企业对螺杆压缩机市场相当看好。江苏雪梅的夏总在接受记者的采访时就表示:目前螺杆压缩机的市场价格虽然较高,但在低碳时代的召唤下,其在各个领域的应用呈阶梯式上升,螺杆压缩机的销售相对前几年来说销售量也翻了几番,市场一片向好,由于螺杆压缩机使用能效高,机械操作简单,运转可靠,因此未来螺杆压缩机在一定排量范围之外取代半封闭活塞式压缩机已成定局。另外,世纪东元的李总在说到螺杆压缩机与半封闭活塞式压缩机的使用效率时提出:当前螺杆压缩机技术发展已经趋向成熟,其应用范围已从30p发展至400p甚至接近500p这是半封闭活塞

式压缩机所无法比拟的，现在半封闭活塞式压缩机之所以还有部分市场存在，是因为它可以回收再利用且成本较低，在工业冷冻冷藏领域对节能没有太高要求的话，使用半封闭活塞式压缩机的机会较多。因此，在空调领域螺杆压缩机完全侵占半封闭活塞式压缩机的市场是必然的趋势。

二、紧抓机遇拓展渠道才能让螺杆压缩机取之有道

螺杆式压缩机行业是技术密集型行业，生产工艺相对复杂，加工精度要求高，产品和技术更新的难度也相应增大，企业的持续发展既需要一定的研发实力和技术储备，也需要一定的实践经验积累。目前国内市场上的螺杆式制冷压缩机品牌，比泽尔、莱富康、富士豪、开利等公司为国外品牌的代表，而国内螺杆式压缩机生产厂商通过技术引进、技术合作或自主研发，提高了产品的技术含量和性能质量，如汉钟、复盛等国内生产螺杆式压缩机的企业，也已经与国际先进水平接轨，成为了中国自主品牌的佼佼者。当前“天时”已有，螺杆压缩机的技术也逐渐成熟，接下来该做的就是拓展销售渠道，找准自己的战略目标，以强有力地营销手段打造螺杆压缩机的辉煌时代，如何拓展渠道，真正打开螺杆压缩机的市场？记者日前连线采访了莱富康、富士豪、开利、汉钟、世纪东元等企业负责人，其综合起来主要采用两种销售渠道：一是区域代理商；二是采用企业点对点，工程设计和实施的方式走向市场。

（一）区域代理：以质为本，打造品牌效应

在市场上，由于用户本身的定位不同，对产品的需求就有所不同，这样，用户所选择的螺杆压缩机品牌就决定了价格的定位。往往经营多年的代理商会根据用户的定位不同而选择有差异的品牌产品，会选择不同定位的螺杆压缩机品牌进行代理推广。而在实际代理经营过程中，常常会因销售层次不清，或者代理的重心不同，在介绍产品上，使用户感到模糊。很大程度上，首次向客户推荐的产品概念将会导致整个销售过程的成败。

做产品，首先品牌效应很重要，好的品牌效应就像是客户在购买产品前的“定心丸”，让客户产生尝试的意向，从而一步步深入了解其产品，最终使用其产品。世纪东元的李总指出，做区域代理并不是一个广泛的概念，做一个产品最重要的是保证产品的质量，没有质量的支撑，客户使用产品之后总是返修这无疑是在自己在打击自己的市场，因此，如何让客户

真正相信你的产品质量就成了最为关键的一步。他认为：采用客户体验产品策略就是一个很好并且能把握客户的方式，先让客户体验产品性能，了解其价格趋势，在进行先关的性价比对比之后，客户满意了那么这条渠道就永久性地打开了。

由于螺杆压缩机市场品牌集中度较高，在保证产品质量的前提下，企业运用区域代理的方式可以借助品牌效应使产品得到进一步的推广。

(二)企业点对点工程承接：从一而终，把握每个细节掌握产品市场动态

当前，螺杆压缩机行业存在一些不利于产业发展的缺陷，如缺少高端技术，企业规模偏小等。面临这些问题和激烈的市场竞争，螺杆压缩机企业极需提高自身的核心竞争力，转变增长方式。在制造过程中重视服务，从市场调研、售后，直到产品报废回收，努力为客户提供以知识密集、附加值高为特征的服务项目，则是螺杆压缩机企业实现可持续发展的一个关键内容。现代服务业大部分是以人力资本和知识资本作为其主要投入，这对螺杆压缩机企业在解决发展、升级问题的同时，提升竞争力也具有重要支撑作用。

在做企业点对点的工程时，企业亲自参与工程的全称制作和实施，这样一种不仅是对客户的负责，另一方面对企业本身也是非常受益的。江苏雪梅的夏总对这一方式有颇多感慨，他认为：企业采用做工程的方式全程参与，既可以在工程设计和实施过程中了解产品每个细节的使用情况，了解市场的具体需求，从而做出更加符合客户需求的产品，这样一方面使客户使用了满意的产品，另一方面也为企业积累了更多的产品技术经验，获得了更加详细的市场需求。另外当产品在使用出现任何问题时，企业可以更加轻易地掌握产品的问题所在从而更为及时地为客户解决问题，也为企业以后的技术发展提供改进方向。从某种意义上来说这样一种方式可使企业和客户之间获得双赢的结果。

在市场前景广阔的前提下，顺应制冷行业低碳节能发展方向的螺杆式压缩机及相关企业，为自身的发展壮大也谋取了很大的空间，而高效能低耗能环保的螺杆式压缩机产品必然会得到市场的认可，但在这良好的发展大势面前同样也存在着各种挑战和阻碍，当前我国压缩机行业存在一系列深层次的结构性矛盾，企业节能减排的任务重；科技创新能力不强；资源控制力不强，保障体系建设滞后等。这些深层次的结构性矛盾，决定了未来压缩机行业必须下大

力量，突出抓好结构调整，实现产业升级，认真解决影响压缩机行业发展的重大问题。各企业在当前这种竞争激烈的形势下，更应该担负起节能的重担，积极发展更为高端的螺杆压缩机技术，为低碳时代献上自己的一份力量。

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2011/1008/60598.html>

Top ↑

4. 半封闭活塞式压缩机市场遭受两面夹击

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

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

谁在革半封闭活塞式压缩机的命？

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

中高温市场即将不保？

据空调制冷大市场专家介绍，半封闭活塞式压缩机之所以能够占据市场半壁江山，是因为和目前市场上其他压缩机相比，其有着多方面的优势：一、它能适应较广阔的压力范围和

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

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

低温市场面临潜在威胁?

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

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

这是一场温水煮青蛙式的革命?

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

总之,大部分相关企业都没有意识到一场针对半封闭活塞式压缩机革命的到来,倘若真如空调制冷大市场专家所言,半封闭活塞式压缩机的主体地位将受到冲击,那么多生产半封闭活塞压缩机的企业将如温水煮青蛙那样在不知不觉中悄然倒下。对此,空调制冷大市场专家借论商台的平台呼吁各相关企业居安思危,注意观察行业大势,顺势而为,才能在市场洗牌之前做好转型的准备,迎接新一轮的春天。

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2011/0906/60320.html>

Top ↑

5. 高效电机市场规模过小 低效电机有 50%节能潜力

[中国压缩机网]电机是重要的工业耗能设备,广泛应用于泵、风机、压缩机、传动机械等领域,其耗电量约占中国整个工业电耗的 60%以上。电机系统节能国内工程被列为我国“十一五”十大重点节能工程之一,是国家节能减排工作的重点领域。10月13日,“中国

电机系统节能挑战项目”在北京召开电机系统节能技术研讨会暨“中国电机系统节能挑战项目”结题会。

为推动电机系统节能工程的实施，由中国标准化研究院、中国节能协会节能服务产业委员会、联合国工业发展组织中国投资促进办公室、葡萄牙科因布拉大学等单位共同设计实施了欧盟 SWITCH—ASIA 项目框架下“中国电机系统节能挑战项目”。项目实施 3 年来，超过 1500 家工业电机用户受益，实现年减排量超过 100 万吨二氧化碳。

电机系统问题多 节能潜力大

我国电机产品种类繁多，但效率不高。与发达国家比，平均效率低 3-5 个百分点，运行效率低 10-20 个百分点。而低效电机更有 50% 节能潜力。目前我国约有 1 亿台工业电动机，2500 万台压缩机，3000 万台风机和泵。但具备设计、生产、测试高效电机能力的企业只有 30-50 家。一些工业电机系统用户对电机系统节能所带来的经济效益缺乏认识，或对进行电机系统节能改造的技术问题存在障碍，并且缺乏有效的信息平台分享电机系统节能改造方面的成功经验。

中国标准化研究院资环分院院长助理张新在发言中表示，我国高效电机市场规模仅占全部市场的 10%-15%，而且这些高效电机 90% 用于出口。市场调查表明，高效电机和普通电机的销售价格分别为 70 元/kw-90 元/kw 和约 40 元/kw。此外，电机系统效率低下，长期低效率运行。电机系统匹配不合理，大马拉小车现象严重。“从项目的 400 个案例来看，电机改进的潜力很大，几乎在一半左右。目前先进技术主要依赖进口，价格昂贵，好的技术应用不广泛。由于制度、技术、企业意识等多方面原因，我国电机系统节能改造改进空间很大。若实现运行效率提高 2 个百分点，将在全国范围节电 200 亿度。”张新说。

据介绍，从上世纪 90 年代始，美国开始启动电机改进计划。近年来，澳大利亚、加拿大等国普遍趋向加速各类电动机的更新换代，革新电动机的传统结构，将带有信息处理和控制功能的装置与电动机集成一体，成为机电一体化产品，已成为电动机发展的必然趋势。电动机日益向高性能、高精度、大容量、小型化、数字化和智能化方向发展。

多种手段推广发展高效电机

由于电机使用量大面广，国家发改委十分重视高效电机产品的推广。为期3年的节能产品惠民工程，通过财政补贴方式，加强高效节能产品的推广使用，提高用能产品能源效率。国家发改委副主任解振华曾表示，今后3年，对能效等级为1级或2级以上的空调、冰箱、平板电视、电机等10类产品进行推广。

据标准化研究院相关人士介绍，我国电动机能效等级共分三级，一级能效最高。能效标识于2008年6月1日开始实施，主要常见于家用电冰箱、房间空气调节器、电动洗衣机等。目前共有282个电机生产厂家进行了电机能效标识备案，在备案的电机中，3级占到了97.22%，一级只有0.07%。

推广高效电机意义不只在提高能源效率，促进节能减排。专家建议，电机企业可以考虑开展如下工作。一是开展产品碳足迹评价(产品碳标识)，以应对可能来自发达国家或一些组织的贸易要求(绿色贸易壁垒)。二是开展组织层面的温室气体量化核算工作。温室气体管理将成为上市公司的可持续报告中十分重要的内容，也是企业社会责任的重要体现。

研讨会上，欧盟驻华代表处商务、能源和环境部长李明对“中国电机系统节能挑战项目”做出积极评价：“经过三年的努力，中国电机系统节能挑战项目建立起一个全国性的电机系统节能信息平台，帮助用户了解电机系统节能改造的技术方法，促进用户、节能服务公司与节能管理部门之间的沟通合作。加强标准及配套政策的实施力度，提高电机系统的运行效率，为中国的节能战略做出了积极贡献。”

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/1020/60807.html>

Top ↑

6. 建筑节能行业更需要节能规划师和运营师

一、中国建筑能耗面广

据统计，目前，建筑能耗占社会总能耗的30%左右，节能达标率不足10%。因此，建筑建材行业作为三大领域之一，必须全面提高能效水平，主动地提升生产工艺技术、强化施工过程管理、运用政策机制，推广先进节能技术与装备，来推动和响应国家“十二五”规划纲要要求。

(1) 建筑面积大，2004 年中国城乡既有建筑面积 420 亿 m^2 ，按 13 亿 人口计算，人均 32.3 m^2 ；美国 2004 年既有建

筑面积 253.8 亿 m^2 （住宅建筑 158.5 亿 m^2 ，商用建筑 63.8 亿 m^2 ），按 2.9 亿人口计算人均 87.5 m^2 。

(2) 我国建筑能耗原始状态所占比例大，因为我国广大农村大多数还处于直接燃烧、矿物能源或生物能源的状态，效率很低，耗量很大。

二、中国建筑能耗增长迅速

三、中国建筑节能潜力大

1、中国建筑能耗大多还处于原生状态，没有实现综合利用和梯级利用，都是一次将能源烧掉，（锅炉、燃气炉、直燃机、家用炉灶等等）用能效率很低。

2、中国与发达国家建筑能耗差距很大。单位建筑面积采暖能耗达到气候条件相近发达国家的 2~3 倍。而且现在还以史无前例的规模建造高能耗的房屋。而中国其它工业产品的单位生产能耗也只比发达国家高出 10~3%。

四、中国建筑能耗对国民经济影响大

1、建筑能耗占总能耗的比例，各类国家不同，工业化国家 52%，东欧/前苏联 25%，发展中国家 23%，全世界平均占 30%。发展中国家建筑能耗增最快：6.1%/年；东欧/前苏联 3.4%/年；工业化国家 0.6%/年。

2、中国建筑能耗所占比例越来越大。2000 年建筑能耗 3.50 亿吨标煤，总能耗 13.0 亿吨标煤，占总能耗 27%。2020 年建筑能耗 10.89 亿吨标煤，总能耗 25.0 亿吨标煤，占能耗 44%，狠抓建筑节能可达到，7.54 亿吨标煤，总能耗 250 亿吨标煤，占总能耗 31%。

六、狠抓建筑节能，面对严峻形势，节能规划师和节能运营师是主力

1、加大宣传、提高认识、转变观念、逐步形成全社会节能的风气，使建筑节能家喻户晓，人人皆知；

2、抓紧立法，完善法规，鼓励节能，奖励节能，限制能耗，惩罚高能耗，有目标，有措施；

- 3、建立建筑节能执法检查队伍，加大执法力度，强制执行建筑节能的制度和法规；
- 4、支持建筑节能的新产品新技术的研究、开发和实际应用。
- 5、对企业进行能效测评、技术整改，整体规划，节能设计；同时对高层管理人员和技术人员进行岗位能力集中培训、网络学习等；
- 6、为大力培养节能减排工程技术和管理人员，加快节能减排技术开发，积极推广共性节能减排技术，紧跟社会发展需要，落实中央关于节能减排的要求，中国节能企业联合会、全国人才技术推广基地将通过对“节能运营师”、“节能规划师”的专业培训和专业证书的认证，来推动节能减排工作的开展，帮助企业掌握技能技术，实施节能规划。我们一定要用最少的成本达到最大的节能空间。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/0903/72684.html> Top ↑

7. 中国下达节能减排硬指标 3 万亿市场空间打开

市场的目光再次聚焦到节能环保领域，3 万亿“盛宴”正式开启。

据中国政府网 7 日报道，国务院日前下发《“十二五”节能减排综合性工作方案》。作为经济结构调整、产业升级和社会转型的重中之重，未来 5 年，我国节能减排的力度更大、标准更高、相关促进措施也更有力量。

这份长达约一万字的工作方案包括 50 条具体要求，涉及 12 个方面，涵盖节能减排总体要求和主要目标、强化节能减排目标责任、调整优化产业结构、实施节能减排重点工程、推广节能减排市场化机制等。

根据《工作方案》确定的总体目标，“十二五”期间，我国在单位国内生产总值能耗、化学需氧量、二氧化硫、氨氮和氮氧化物排放量方面，均较“十一五”期间有显著下降。

指标更硬，市场空间也更大。据业内人士测算，到 2015 年，我国节能环保产业总产值将超过 3 万亿元。

节能目标挂钩地区考核

坚决防止前松后紧

一提节能减排，诸多企业直呼伤脑筋，去年拉闸限电“一刀切”的场景仍历历在目。

这一次，国务院在下发的《工作方案》时明确提出，坚决防止出现节能减排工作前松后紧的问题，并特别强调了“问责制”，即把节能减排的完成情况与领导干部的综合考核评价挂钩。

而从具体目标看，无论是国内生产总值能耗还是二氧化硫和氮氧化物排放量，“十二五”均较“十一五”显著下降。

《工作方案》明确，到2015年，全国万元国内生产总值能耗下降到0.869吨标准煤（按2005年价格计算），比2010年的1.034吨标准煤下降16%，比2005年的1.276吨标准煤下降32%。“十二五”期间，我国将实现节约能源6.7亿吨标准煤。

2015年，全国化学需氧量和二氧化硫排放总量分别控制在2347.6万吨、2086.4万吨，比2010年的2551.7万吨、2267.8万吨分别下降8%；全国氨氮和氮氧化物排放总量分别控制在238.0万吨、2046.2万吨，比2010年的264.4万吨、2273.6万吨分别下降10%。

然而从“十二五”开局之年的情况来看，想要达标并不容易。

环保部副部长张力军此前表示，从环保部对今年1-4月全国主要污染物减排情况的调研来看，节能减排并不乐观。

工信部统计数据也显示，今年以来高耗能行业仍保持较快增速，一季度六大高耗能行业增加值增长12.2%，比去年四季度加快2.6个百分点，回升幅度明显快于整体工业水平。淘汰落后产能任务依然艰巨。

为了有效推进目标的实施，《工作方案》特别明确，要合理分解节能减排指标，综合考虑经济发展水平、产业结构、节能潜力、环境容量及国家产业布局等因素，将全国节能减排目标合理分解到各地区、各行业。

总而言之，各地方和部门必须明确目标责任，狠抓贯彻落实，确保实现“十二五”节能减排目标。

财税金融全方位支持

推进价格和环保收费改革

为实现“十二五”节能减排目标，政策有“压”也有“保”。

在抑制高耗能、高排放行业过快增长的同时，我国将推进价格和环保收费改革、完善财政激励政策、健全税收支持政策、强化金融支持力度，进一步完善有利于节能减排的经济政策。

另据知情人士透露，接下来将有一系列涉及节能减排的重大政策陆续出台，相关部委还将编制节能产品目录，完善节能产品认证制度和节能产品政府采购制度。

《工作方案》明确，要推进价格和环保收费改革。理顺煤、电、油、气、水、矿产等资源性产品价格关系。推行居民用电、用水阶梯价格。完善电力峰谷分时电价政策。深化供热体制改革，全面推行供热计量收费。

对能源消耗超过限额标准的企业和产品，实行惩罚性电价。严格落实脱硫电价，研究制定燃煤电厂烟气脱硝电价政策。进一步完善污水处理费政策，研究将污泥处理费用逐步纳入污水处理成本问题。改革垃圾处理收费方式，加大征收力度，降低征收成本。

在财税、金融支持方面，落实国家支持节能减排所得税、增值税等优惠政策。积极推进资源税费改革，将原油、天然气和煤炭资源税计征办法由从量征收改为从价征收并适当提高税负水平，依法清理取消涉及矿产资源的不合理收费基金项目。

积极推进环境税费改革，选择防治任务重、技术标准成熟的税目开征环境保护税，逐步扩大征收范围。

《工作方案》还强调，要加大各类金融机构对节能减排项目的信贷支持力度，鼓励金融机构创新适合节能减排项目特点的信贷管理模式。

分析人士指出，节能减排在促进我国产业升级、经济和社会转型的同时，也为众多行业带来了重大的发展机遇。

据测算，截至 2009 年底，我国节能环保产业总产值达 1.71 万亿元，到 2015 年，节能环保产业总产值预计将超过 3 万亿元，占 GDP 的 8% 左右。

兵分六路掘金

一石激起千层浪。《“十二五”节能减排综合性工作方案》昨日刚刚挂出即引发业内关

注。

有业内人士向记者表示，国家大力推进六大重点领域节能减排工作，将为节能环保等相关产业提供发展良机。

而考核机制的完善，将大大提高地方政府推进节能减排工作的积极性。

记者细读《工作方案》发现，重中之重是推进重点领域节能减排。具体而言，包括工业节能、交通节能、建筑节能、农业和农村节能减排、商业和民用节能以及公共机构节能减排六大方面。

“重点领域节能减排，工业节能首当其冲。”民生证券认为，由于工业的消耗能量最大，工业节能涉及范围也最广。

民生证券进一步指出，工业节能将主要体现在两方面，一是进一步加大行业落后产能淘汰力度，二是在工业耗能方面提高效率，尤其是发电用电效率。

具体来看，《工作方案》提出，“十二五”将重点推进电力、煤炭、钢铁、有色金属、石油石化、化工、建材、造纸、纺织、印染、食品加工等行业节能减排。

“工业节能将主要以现有产能的节能改造为主，这主要包括电力、钢铁、石油石化、有色金属等领域，因此从事脱硫脱销的公司将直接受益。”山西证券研究员裴云鹏指出。

在华泰联合证券看来，六大减排方向中，目前最具有发展前景以及可能获得较大政策支持的是建筑节能领域。

据悉，建筑节能、智能建筑主要是分为建筑外的建材需求，如新型建材、墙外保温材料等，以及建筑内的热泵、节能照明、光电建筑等多个关键环节的核心技术和产品的推广。目前来看，该行业市场集中度较高，即能满足政策需求又能体现经济实用性的企业并不多。

在交通运输节能方面，山西证券认为，与现在使用的交通工具具有差异化的产品未来存在较大发展空间，比如微型汽车、天然气汽车等。

“交通节能最直接的受益者则当属轨道交通与新能源汽车。”华泰联合证券预言，生活节能最大的受益者当属节能灯生产厂家，“未来如果LED纳入到节能灯补贴当中，对于从事LED的上市公司而言，将是一大利好。”

促进政策接二连三

相关公司利好不断

为推进节能环保领域相关工作的进展，最近一段时间，有关部门动作频频，相关政策不断出台，相关上市公司迎来重大机会。

6月9日，环保部印发《国家环境保护“十二五”科技发展规划》，拟在国家层面投入220亿元用于12个领域的重点科技任务，其中水污染防治领域拟投入50亿元，金额最大；大气污染防治领域拟投入30亿元；固废和土壤污染防治拟分别投入20亿元。

6月28日，环保部发布通知称，为切实解决重点流域水污染问题，2011年中央财政将安排资金50亿元，专项用于三河三湖及松花江流域水污染防治，并全面实行以奖代补。

6月23日，财政部、发改委联合发布《关于开展节能减排财政政策综合示范工作的通知》，选定北京、深圳、重庆、杭州、长沙、贵阳、吉林、新余等8个城市作为第一批示范城市，拟从产业低碳化、交通清洁化、建筑绿色化、服务集约化、主要污染物减量化、可再生能源利用规模化等方面全面开展城市节能减排综合示范，现有支持节能减排和可再生能源发展的各项政策将优先向试点城市倾斜。

分析人士认为，国家大力推进节能减排工作，将为节能环保等相关产业提供发展良机。整个“十二五”期间，节能减排相关产业的市场前景相当诱人。

据有关行业协会和专家测算，到2015年，节能环保产业总产值预计将超过3万亿元。

在政策的强力推动下，节能环保产业相关上市公司无疑将迎来重大机会。

具体来看，节能产业主要包括工业节能和建筑节能等，相关上市公司包括双良节能、智光电气、泰豪科技等；环保产业主要涉及污水处理、固废处理、脱硫脱硝除尘等，其中，污水处理领域上市公司包括碧水源、首创股份等，固废处理领域主要有桑德环境、富春环保等，脱硫脱硝除尘领域则包括龙净环保、九龙电力、龙源技术等，重金属污染防治的龙头企业则有格林美、永清环保等。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-9/177369.asp?hy=14>

8. 十二五可再生能源目标：商品化消费占比近 10%

政策上还首次提出地热能、潮汐能和海洋能的发展目标。到 2015 年末，地热能年利用量要达到 1500 万吨标煤，地热能发电装机要达到 10 万千瓦；建成 1 到 2 个万千瓦级潮汐电站；建成 5 个万千瓦海洋能发电站。...

中国证券报记者从权威渠道获悉，目前政策上对于未来五年可再生能源发展的思路已基本清晰，“十二五”期间，全国商品化可再生能源占全部能源消费总量的比重要达到 9.5% 以上。

水电方面，政策将着力推动西部 8 个千万千瓦级水电基地建设，至 2015 年底，常规水电利用规模要达到 2.6 亿千瓦，年发电量要达到 9100 亿千瓦时，抽水蓄能利用量要达到 3000 万千瓦。

风电方面，至 2015 年末，并网风电累计装机容量要达到 1 亿千瓦，年发电量要达到 1900 亿千瓦时。其中，分布式风电累计装机要达到 2500 万千瓦。

太阳能发电方面，至 2015 年底，光伏发电装机要达到 900 万千瓦，光热发电装机要达到 100 万千瓦，太阳能热水器推广面积要达到 4 亿平方米。

生物质发电方面，到 2015 年末，生物质发电装机建成规模要达到 1300 万千瓦。

政策上还首次提出地热能、潮汐能和海洋能的发展目标。到 2015 年末，地热能年利用量要达到 1500 万吨标煤，地热能发电装机要达到 10 万千瓦；建成 1 到 2 个万千瓦级潮汐电站；建成 5 个万千瓦海洋能发电站。

在相关的政策补贴和税收政策方面提出，要通过市场竞争的机制，完善可再生能源产品的政策补贴机制，鼓励可再生能源发电企业与用电用户的直接交易，全面落实完善可再生能源发电补贴政策及可再生能源集中供热、供气和液体燃料的价格及服务收费标准。

此外，政策上还将推动建立可再生能源发电配额制度，提出要制定电网企业年度收购非水电可再生能源电量额度，规定大型发电企业投资可再生能源发电项目的比例，并确定各省（区、市）消纳可再生能源发电量的指标。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/0908/72864.html>

Top ↑

9. “十二五”末 聊城再建 3 至 4 个循环型示范县

到“十二五”末，聊城市将再建成 3 至 4 个循环经济型示范县（市、区）、4 至 5 个循环经济型示范园区、20 家循环经济型示范企业。...

9 月 1 日，记者从山东省聊城市政府节能办证实，“十二五”期间，山东省省政府下达全市万元 GDP 能耗降低指标为 17% 以上，到“十二五”末，聊城市将再建成 3 至 4 个循环经济型示范县（市、区）、4 至 5 个循环经济型示范园区、20 家循环经济型示范企业。

今年全市落实促进服务业发展的各项政策措施，确保服务业增加值占 GDP 比重提高 2 个百分点。“十二五”期间有色金属产业精深加工的投入将占 60% 以上，化工新材料千亿产业园将提高精细化工、化工新材料等高端产品比例，化工新材料比重将达到 60% 以上。重点培育生物医药、新能源、高端制造和节能环保等，实施一批重点大项目，迅速膨胀产业规模。

在建筑节能方面，严格执行新建建筑节能标准，确保施工阶段节能强制性标准执行率达到 97% 以上。加快既有建筑供热计量及节能改造，完成改造面积 36 万平方米以上。扩大可再生能源建筑应用规模，确保完成太阳能光热建筑一体化应用面积 40 万平方米以上。积极推广节能灯，确保完成 45 万只的推广任务。

到“十二五”末，现有的县（市区）、园区、企业的发展再提升一个档次，再建成 3-4 个循环经济型县（市区）、4-5 个循环经济型园区、20 家循环经济型企业。

今年是“十二五”的开局之年，省政府下达全市今年的万元 GDP 能耗目标是降低 3.7%。为确保完成省政府下达聊城市的万元 GDP 能耗降低目标，市政府确定茌平县、东阿县、经济开发区 2011 年万元 GDP 能耗降低目标为 3.8%，东昌府区、临清市 2011 年万元 GDP 能耗降低目标为 3.75%，阳谷县、莘县、冠县、高唐县 2011 年万元 GDP 能耗降低目标为 3.7%。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/0907/72838.html>

Top ↑

10. 江西四县成为全国首批绿色能源示范县

用于开发利用生物质能、太阳能、风能、地热能、水能等绿色能源改善和解决农村生产

生活，推进农村能源清洁化和现代化...

本报讯 江西省定南县、鄱阳县、上高县、上犹县等 4 个县日前被授予国家首批绿色能源示范县，每个县最多可获得中央财政 2500 万元的资金补助，用于开发利用生物质能、太阳能、风能、地热能、水能等绿色能源改善和解决农村生产生活，推进农村能源清洁化和现代化。

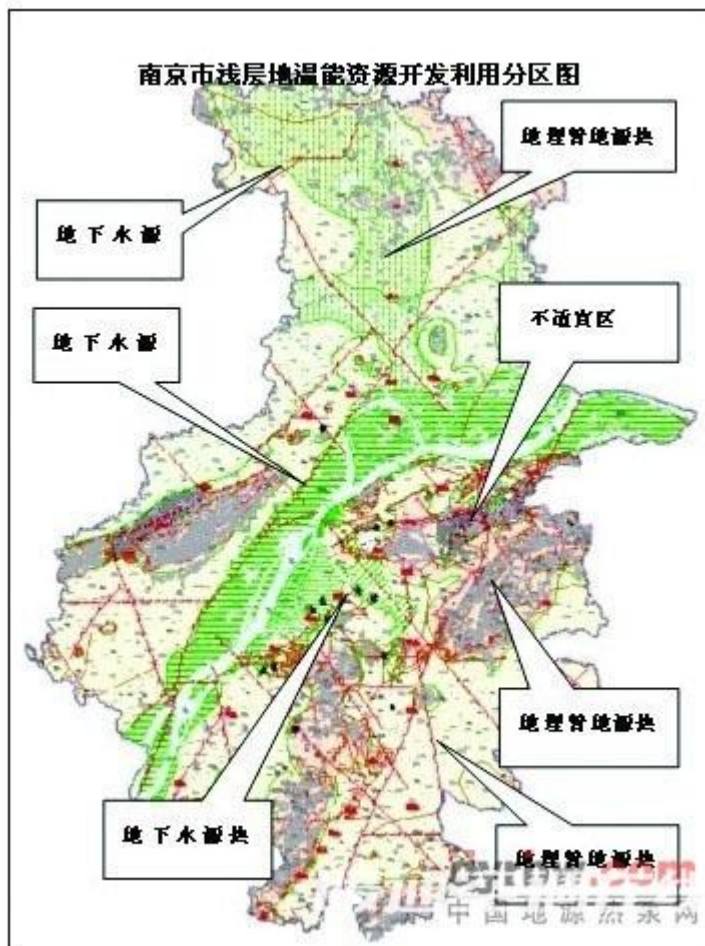
据了解，绿色能源示范县就是在采用风能、水能、太阳能、生物质能等可再生资源方面有示范意义的县。为大力支持这些绿色能源县发展，此前，财政部和国家能源局、农业部印发了《绿色能源示范县补助暂行办法》，其中规定对绿色能源示范县的补助资金原则上每个县不超过 2500 万元，实现绿色能源的规模化发展。此外，江西省财政也将安排资金予以扶持，增强示范项目建设的可持续性，发挥和放大示范效应。

据介绍，财政示范补助资金支持范围及用途主要包括：沼气集中供气工程，指利用畜禽粪便、农作物秸秆等废弃生物质资源制取沼气的项目；生物质气化工程，指利用农作物秸秆、林业废弃物和农林产品加工剩余物等废弃生物质资源制取燃气，可同时产炭或发电等多联产能源产品的气化项目；生物质成型燃料工程，指利用农作物秸秆、林业废弃物和农林产品加工剩余物制成成型燃料的固化成型项目，示范补助资金用于支持生物质炊事采暖炉具购置，生物质生活用锅炉、炕具及灶具改造；其他可再生能源开发利用工程，即采用适合当地资源条件的新技术、新产品，开发利用其他可再生能源工程（水能等传统能源除外）；农村能源服务体系，建立健全覆盖县、乡、村三级的现代农村能源服务网络，满足当地农村能源发展需要，示范补助资金重点支持能源资源评估、技术指导、宣传培训、考核验收等与绿色能源示范县建设直接相关活动。

据了解，对符合支持条件且有能力达到规定目标的示范县，财政综合考虑年度建设计划、项目投资规模以及财政资金预算安排等因素，分期分批向省级财政部门下达示范补助资金，其中：实施方案启动后拨付 1/3；中期评估通过后再拨付 1/3；实施方案完成并通过目标考核后再拨付剩余资金。对建设进度较慢的示范县，将视情况缓拨或停拨示范补助资金；对未达到规定目标的示范县，将相应扣减示范补助资金

11. 地质勘察报告指南京浅层地温能资源开发潜力巨大

近日，由江苏省地质工程勘察院完成的《南京市浅层地温能资源调查与开发利用研究》研究项目，首次对南京市浅层地温能资源储量及开发利用成效进行量化。这一研究成果，填补了南京浅层地温能资源应用领域的空白。



南京浅层地温能资源开发利用分区图

今年4月27日，江苏省国土资源厅组织专家对江苏省地质工程勘察院承担的《南京市浅层地温能资源调查与开发利用研究》项目成果进行评审。专家评审认定，该成果分析研究了南京市浅层地温能形成的地质、水文地质背景条件、分布规律及特征，首次提出了浅层地温能适宜性分区的原则和标准，采用层次分析法对浅层地温能资源开发利用进行适宜性分区，

为发展新型可再生能源和合理开发利用浅层地温能资源提供了科学依据。

项目计算得出了南京市浅层地温能资源的静储量为 $1.70 \times 10^{16} \text{KJ}$, 可开采量为 $3.636 \times 10^{14} \text{KJ}$, 折合成标准煤为 1241×10^4 吨, 若每年能够利用资源量的十分之一, 预测南京市每年可减排烟尘约 2.1 万吨; 二氧化碳排约 310 万吨; 二氧化硫排约 2.11 万吨; 氮氧化物约 0.81 万吨。节能减排和社会效益显著。专家组一致认为, 该研究成果数据翔实可靠, 分析计算方法合理, 对江苏省浅层地温能资源勘察和开发利用起到指导性的作用, 填补了省内空白, 达到国内先进水平。

项目组在充分收集已有勘查资料的基础上, 主要完成了地面地热地质调查约 4200KM^2 , 综合性试验钻探孔 16 个, 完成岩土物理性质、热物理性质室内试验千余组; 完成埋管双 U 热响试验 16 组; 建立了土壤源地源热泵热对流数值模型等。基本查明南京市浅层地温能资源形成的地质背景条件和浅层地温能资源的分布特征与规律。

浅层地温能研究工作是地质学中的边缘学科, 涉及学科范围广泛, 课题难度高、容量大。为了保证研究的可行并最终达到预期目标, 江苏省地质工程勘察院精心组织地质、水文地质、物探测试、钻探、数学分析、计算机等多学科的科研力量进行联合攻关。在课题研究过程中, 他们凭借严谨的科研态度, 不断探索创新, 出色地完成了项目研究任务, 取得了具有创新性和实用性的研究成果, 也为推动南京市浅层地温能安全、合理、科学地开发利用做出了贡献。

专家认为, 浅层地温能是一种新型、清洁、环保的可再生能源, 且分布广泛、储存量大、再生迅速、采集方便, 具有较大的开发利用价值, 可以预料, 与全国其他地区一样, 南京市将全面推广开发利用浅层地温能资源。同时, 也应正视浅层地温能资源开发利用过程中出现的地质环境问题。对此, 专家们提出一些有效的对策与措施: 加强宣传力度、提高节能减排认识; 进一步做好浅层地温能资源勘查工作, 减少开发利用风险; 建设完善的监测系统和数据库, 保护浅层地温能资源; 推动示范工程建设, 带动地区浅层地温能资源开发; 出台相关政策, 保障浅层地温能资源的合理利用; 制定发展规划, 加强建设管理; 同时邀请水文地质、暖通、机械安装等相关专业的专家学者组成浅层地温能开发利用专家库, 及时为地源热泵建设项目提供技术支持, 为地源热泵技术的规范发展、合理建设、科学运行发挥重要技术指导和监审

作用。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/0909/72918.html>

Top ↑

12. 上海压缩机市场萎缩 企业应理性对待

[中国压缩机网]近来，再加上受到人民币升值、货币紧缩政策和不断调高的银行贷款利率影响，导致上海民营压缩机企业出口困难、内需不足、融资成本增加，致使发展更加困难。而从另一个现象来看，今年上半年的压缩机市场比较萎缩，上海民营企业业绩受到影响，但外地的民营压缩机企业有的却表现不错，能够做到逆境上扬。这或许也是由于上海民营压缩机企业发展困难重重导致市场竞争力下降所致。上海可以说是浓缩了压缩机的精华，是中国压缩机制造中心之一。然而目前，上海民营压缩机却面临着诸多的困难，主要表现在以下三个方面：

首先是高成本成民营压缩机企业的阻力，上海的用工成本越来越高，比如上海近期出台外地入沪人员的保险改革和收入倍增计划，会让利润微薄的民营压缩机企业更加举步维艰。而且成本增加会导致利润下降，如果要保持原有利润，要么涨价，要么薄利多销。这时企业只有技术提升、品质提高涨价才能被客户接受。如果低价冲击市场，那么承受着高成本的上海民营压缩机企业无疑是以己之短，克人之长。其次是大多企业的附加值不高，上海希望通过产业升级来打造先进制造产业，必将淘汰技术相对落后、劳动密集型企业。如果上海民营压缩机企业不尽快提升技术水平，研发、制造无油、离心压缩机，那么，在将来很有可能会被其他高附加值的先进制造产业所取代。

另外人才、技术密集已不是压缩机行业的优势，据制冷快报记者了解，目前，压缩机行业的发展阶段仍处于劳动密集型或资本密集型阶段，人才、技术长期来看固然重要，但目前并不是起决定作用。并且随着外地各城市推出的高端人才引进政策，吸引了国内外的高端人才，外地压缩机企业的技术水平与上海的差距也越来越小，可以说人才、技术已经不是上海企业的优势了。

对于上海民营企业而言，面对发展受阻的现状，也许踏踏实实在一个地方或行业形成局

部优势，做好该地的可控的客户维护，不失为一个应对之策。有业内人士表示，这时心态起着关键性的重要，理性有必要。

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2011/0929/60580.html>

Top ↑

13. 工程机械至少还有 10 年黄金期

[中国压缩机网]“很多人担心工程机械行业不能继续保持高速增长，在我看来，工程机械行业至少还有 10 年黄金期，像三一重工(600031,股吧)这样的龙头企业，以后还会保持 30%以上的年均增长率。”三一重工总裁向文波表示。

国内工程机械三巨头中，中联重科已于去年登陆 H 股；三一重工 9 月 19 日在香港开始 H 股路演，拟募资约 34 亿美元；徐工机械 H 股上市也只差“临门一脚”。目前，卡特彼勒等国际工程机械巨头的估值约为 15 倍市盈率(PE)，对应的是 10%左右的营收增速，而三一重工和中联重科，经过 2005 年和 2008 年的两次宏观调控，10 年来营收年均增速仍高达 50%以上，近期 PE 却低于 10 倍，估值优势明显。

强者恒强

经历了 10 年的高速增长后，工程机械行业开始由充分竞争向寡头竞争过渡，马太效应显现。从 2000 年至 2010 年的 10 年间，三一重工营收从 3.9 亿元增至 339 亿元，年均复合增速高达 56%。“大小企业一起高速增长的局面将一去不返，未来会强者恒强、弱者更弱。”招商证券机械行业首席分析师刘荣表示。

行业马太效应在上市公司财报中显露无疑。与 2010 年业绩普涨不同，2011 年上半年工程机械公司业绩开始分化：龙头企业继续高速增长，其他公司则出现下滑。

业绩分化背后，是工程机械行业增速的短暂回落。然而，对行业龙头来说，行业短暂回落带来的更多是市场机遇。龙头公司可以超越萧条和繁荣周期，保持持续增长。主营筑路机械的*ST 盛工，已退出工程机械行业，这些竞争对手让出的市场份额，最终将被行业龙头公司纳入囊中。

迎接“新黄金十年”

三一重工大股东三一集团也在集团五年规划中袒露雄心：到 2015 年，建设成拥有超过 20 万名全球员工，销售规模突破 3000 亿元的国际性企业。5 年以后，世界排名超越卡特彼勒，跃居全球第一。

招商证券刘荣认为，三一重工坐拥全球最大市场中国，依托城市化和国际化的强大支撑，是国内最有希望超越卡特彼勒，问鼎世界工程机械王座的工程机械企业。方正证券(601901, 股吧)研究员李俭俭也表示，行业马太效应，使得龙头公司可以利用自身产品、技术、融资和网络等方面的优势，迅速扩大市场份额，做大做强。“此次 H 股融资，为三一重工再添资本平台，通过这个平台融资大量投向海外市场开拓，这对公司的海外业务意义重大。”李俭俭强调。

过去 10 年，工程机械行业大发展主要受益于城市化、高铁建设、西部开发等因素。未来 10 年，行业的发展仍与宏观经济的发展密不可分，同时随着行业整合的深化，三一重工等龙头公司将迎来“新黄金十年”。

与国内市场比较，工程机械海外市场的空间更为广阔。中国工程机械市场容量占全球的比例为 1/3，海外市场则达 2/3。目前，三一重工已在海外构建了完善的市场网络，拥有 30 家海外子公司，业务覆盖 150 个国家。未来几年，三一海外销售收入占比将逐渐提升至 30%。

“三一未来的战略定位是世界装备制造业巨头，你问我三一的天花板在哪里？至少 20 年后！”三一重工董事长梁稳根信心满满。

<http://www.compressor.cn/News/scdt/2011/1013/60660.html>

Top ↑

14. 十二五是太阳能光伏电价政策的“命门”

对于全国统一的 1 元标杆电价，国家有关部门可否针对不同地区、不同建设方式（地面和屋顶），实施与风电类似的分类电价。从国内光伏发电项目实施情况看，以 1 兆瓦电站为例，西北地区晶硅电站年发电量 140 万度左右，薄膜电站可达 150 万度，以后逐年有一定衰减。而东部、中部地区，有效光照低于西部地区，薄膜电站年发电量在 100 万度左右，晶硅电站应在 90-92 万度左右，比西北地区少了 1/3 的发电量。按 1 元/度上网电价计算，年发

电收入少了 50 万元，如以 25 年使用寿命计算，即要少收入 1250 万元。但在西北地区大规模建设光伏电站又面临一个电力输送能力和电网建设速度的瓶颈。因此，我们认为，“十二五”期间，我国光伏发电要采取西北地区建设地面电站和东、中部地区建设地面和屋顶项目并举的策略。

“十二五”过渡期间，在国家光伏补贴政策暂没有分区、分类的情况下，地方政府能否根据各地区的实际发展情况，给予不同的补贴政策。如江苏省 2011 年地面光伏电站上网补贴政策为 1.40 元/度，明年能否定为 1.20 元，其中 0.20 元由地方政府补贴。这对在东部地区大规模启动光伏项目、缓解一些地区用电紧张状况将大有裨益。

http://www.semi.org.cn/marketinfor/news_show.aspx?ID=1372&classid=7

Top ↑

15. 光伏企业商业模式待革新

在过去几个月里，国内已有 50 多家太阳能企业倒下，1/3 的企业处于半停产状态。面对新兴产业企业面临的窘境，经济导报记者走访了多家山东籍光伏企业、能源企业，他们均表示市场销售情况和行业前景确实令他们备感压力。面对光伏产业的现状，中国科学院电工研究所副所长许洪华对导报记者表示，虽然光伏行业是新兴产业，但依旧沿用了陈旧的商业模式，因此中小企业需要借鉴国际优势经验，用专业的人做专业的事。

告别暴利时代“到 2020 年后，中国的光伏装机容量将达到世界的一半甚至更多，当然，这只能是在平价的光伏上网电价实现之后才能做到。政府需要给出该产业的长远的进一步的发展方向，企业通过暴利来发展行不通了。”普尼太阳能副总裁 Ben 对导报记者说。山东舜亦新能源有限公司营销总监郑荣法告诉导报记者，标杆上网电价出台的直接获益者是电站开发商。

只有电站开发商获益，光伏产业的市场才能实现规模化发展，制造商才能由此实现可持续发展。就整个行业而言，光伏制造业的回报率将会降到 10%，甚至更低。许洪华对导报记者表示，国内的光伏企业大部分将价格作为竞争手段，通过不断扩大生产规模，降低光伏组件价格开拓市场，这造成今年光伏市场产能过剩，效益也随着竞争压缩，“暴利”已经成

为了过去时。低门槛高污染中国电子材料行业协会经济技术管理部主任鲁瑾表示，产能严重过剩已导致目前一些小企业的生产接近盈亏平衡点，明年被合并或者关闭的可能性增大。未来两三年内光伏行业将出现一轮行业洗牌，超过 30% 的光伏企业尤其是小企业面临被淘汰的命运。

“目前光伏产业的多个环节均会产生污染物，而现状是大多数光伏企业规模较小，为了节约成本，没有采用最先进的生产工艺和设备，也没有对污染物进行无害化处理，从而导致了一系列环境问题。”中投顾问新能源行业研究员沈宏文告诉导报记者。

沈宏文透露，杜绝光伏产业中的污染问题，技术不是关键，成本才是问题的核心。鼓励创新全国工商联新能源商会常务副会长刘汉元表示，政府针对光伏这一行业鼓励创新，除了技术创新，还有商业模式的创新，这样才能整合包括资金、技术在内的各种社会资源。真正启动国内市场，不仅仅是发展光伏生产企业。引进国际项目，项目落地才能让国内太阳能光伏产品真正“出口转内销”。刘汉元表示，中国光伏产业，尤其是行业中的中小企业需要整合和联盟，否则未来的前景仍会面临不确定因素。

http://www.semi.org.cn/marketinfor/news_show.aspx?ID=1371&classid=7

Top ↑

16. 光伏产业链遭遇前所未有的挑战

第三届中国（无锡）国际新能源大会暨展览会期间，Solarbuzz 高级分析师廉锐先生在会议分论坛 2011 全球光伏产业供应链高峰论坛上发表了“‘链’竞争：一触即发的光伏产业整合中”的演讲。

廉锐说，“我们目前研究的供应链部分是光伏上游部分以及下游的市场，从多晶硅到硅片、电池、组件以及相应的设备，另外在下游不同的区域，我们所看到的市场需求以及安装的行为”。他介绍了 01 年以来全球光伏市场的需求的统计，并预测在 2011 年，全球的总需求会超过 21 个吉瓦，甚至 2012 年也会增长，而且这样增长的趋势会一直持续下去，到 2015 年，2015 年全球总市场规模会接近 50 个吉瓦。

廉锐认为，目前的挑战是从 2010 年到 2011 年发生的增长率的迅速的跳水。“我们面临

的第一个挑战就是需求增长的放缓，而且是一个迅速的放缓。”因为 2010 年的时候，市场增长有超过 150%，是一个爆炸性的增长，增长以后，去年是 19.3，接近了 20 吉瓦的水平，这个水平上，整个增长增速很难再出现这样的全球的翻倍了，因为规模已经足够大。计算系统的价格，每瓦两美金的话，以后每增长十个吉瓦也需要 200 亿美金。所以我们说，在 2011 年，甚至 2012 年，市场面临的第一个重要挑战就是总需求的增速是放缓了，我们很难回到以前那种爆发式的增长情况了。

廉锐认为，第二个挑战是产能的增速超过了需求的增速。从多晶硅硅片电池和组件的季度产能的变化趋势可以看到，从 2010 年的一季度到 2012 年的四季度，整个产能的增长都是非常快的，如果我们回到 2010 年四季度，当时大致每个环节的季度产能是八个吉瓦，而 10 年四季度全球总需求也是八个吉瓦，所以是非常好的情况。而现在到 11 年的四季度，我们可以看到，现在单季的产能已经到了 14 吉瓦左右，这还不包括薄膜，而四季度的需求，我们看的比较好的是全球的总需求自己七个吉瓦，平均起来，只有一半的产能得到利用，而且这是每年需求最强的四季度，如果一季度需求下滑的时候，产能还会增加，那么产能就会体会到产能过剩的压力。而且很多设备是已经到货或者下了定单，最近可以看到，在很多的媒体上有不少新厂开工的消息，这是我们目前行业面临的巨大的挑战。

http://www.semi.org.cn/marketinfor/news_show.aspx?ID=1381&classid=7

Top ↑

17. 2012 年光伏设备支出将有超 45%的跌幅

10 月 19 日，国际光伏研究机构 Solarbuzz 发布的最新季度报告指出，继全球太阳能设备支出今年达到历史高位的 131 亿美元之后，预计将在 2012 年有超过 45%的跌幅，这将迫使太阳能设备供应商重新调整产品规划。

Solarbuzz 资深分析师 Finlay Colville 表示，二三线太阳能电池片供应商渴望能快速进入市场或提高市场占有率是 2011 年设备支出膨胀的主要原因。Solarbuzz 报告指出，2011 年近一半的太阳能设备支出都是由新进太阳能厂家或是二三线制造商为扩大营收而增设的产能，其中大多数投资可能成为过剩产能。

数据统计显示，从 2009 年第三季度到 2011 年第一季度，太阳能设备支出连续攀升，今年第二季度和第三季度有几个百分点的衰退。

Solarbuzz 预计，由于太阳能制造商忧虑 2012 年供给和需求的失衡，预计从今年四季度到 2012 年第二季度将连续出现两位数的营收衰减。

http://www.semi.org.cn/marketinfor/news_show.aspx?ID=1373&classid=7

Top ↑

18. “泵”发新动力 浙江温岭水泵产业集群转型升级

[中国压缩机网]据报道，建质监所抓监管规范发展秩序，抓企业主培训树立质量责任意识，建设标准信息检测研发公共平台，推广使用“温岭水泵”浙江区域名牌标志，出台市长质量奖、镇长质量奖等质量品牌激励政策引导企业抓升级。记者近日在浙江温岭市采访时看到，当地政府正在通过切实落实质量强市的各项政策，一步一步扎实推进当地最大的特色产业集群——温岭水泵产业集群转型升级。

温岭有着“中国水泵之乡”、“小型水泵出口基地”美誉，也是我国泵与电机高新技术示范基地。目前温岭的水泵生产企业达 1000 余家，年产量约 3000 余万台，占全国的 1/3 以上，其中微型潜水泵、螺杆泵等产品产销量占全国 80%以上。

但在日益加剧的国际性泵业竞争中，温岭泵业企业规模小、技术水平低、产品质量竞争力不强的短处越来越明显，仅仅依托数量上的优势无法持续发展。如何实现产业升级就成了当地政府和产业界近年探索的热点。也就是在这种背景下，温岭人在今年开展的质量强市建设中，提出通过落实质量强市政策，夯实产业质量基础，建立质量技术公共服务体系，营造质量诚信风尚，升华产业品牌美誉度，提升泵业质量竞争力，以推进整个温岭泵业的转型升级。

多种手段夯实质量安全基础是质量强市最基本的工作。温岭市为强化质量监管规范泵业产业秩序，特地批出人员机构编制，在泵业企业集中地——大溪镇设立了质监所，就地开展地毯式的执法巡查，实现质量安全隐患早发现、早预警、早控制、早处理，质量监管由“被动应对”向“主动预防”转变。对两次抽查不合格企业进行公开曝光和处罚，并通过举办不

合格生产企业厂长、经理学习班等途径，帮助企业树立质量责任意识和质量法制观念。针对部分水泵企业质量管理和技术不足的问题，温岭市建立了产品质量分析会制度，定期检测近年来的水泵不合格项目，请专家结合实物对照标准分析讲解，提出出现产品质量问题的原因和防止、解决的对策、措施，指导企业改进工艺。针对水泵企业人才缺乏、培养困难等问题，温岭市与江苏大学合作培养水泵行业高级技术管理人员，目前工程硕士点招生工作已经开始。为提高一线工作人员整体素质，温岭市举办了电动机装配工、数控车床、冲压工、铸造工等职业技能培训，仅在今年上半年就已培训 5000 多人。同时，在水泵行业开展技术比武活动，在业内掀起了立足本职学习技术的热潮。

高层次的质量技术公共服务支撑体系是温岭落实质量强市政策、推进泵业提升的又一法宝。温岭在泵业检测技术平台和标准化信息服务平台建设方面下了大力气。检测方面，他们正在筹备将现有的浙江省水泵产品质量检验中心升级为国家泵类产品质量监督检验中心。针对大多数水泵企业由于资金、规模、技术等原因缺乏出厂检测设施的实际，温岭质监部门指导企业投资建设高水平的实验室，并积极争取通过国家实验室认可和国际互认。与此同时，温岭市还积极与浙江省标准化研究院合作，筹建泵与电机产业标准信息公共服务平台，通过收集国内和国际上的相关先进标准，逐步建立起覆盖泵与电机产业的标准信息库，政府部门、行业协会、企业可以通过平台终端直接进行标准查询、咨询，切实加强标准化的研究，引领企业发展的方向，目前已完成方案制定、数据库对接、企业调查等工作。

温岭建设质量强市的一个终极的目标，就是在全社会形成讲质量竞争、靠创牌发展的积极氛围。温岭市采取了制定实施产业发展联盟标准、推广产业品牌标志等手段在泵业引导企业抱团抓质量、创品牌。温岭市政府出台《关于加强水泵零配件质量管理的规定》，使零配件生产走向规范，为提高整机质量，还通过制定实施《温岭水泵 有害物质限量标准》联盟标准、“温岭水泵质量诚信标准”和“温岭水泵制造工艺及质量检验规范”等联盟标准规范企业行为。为达到以龙头企业带动区域品牌，再以区域品牌带动二线、三线企业，进而推动整个产业实现转型升级的目的，发挥好“温岭水泵”产业品牌带动作用，温岭市设立了温岭泵业品牌推广服务中心，出台《“温岭水泵”浙江区域名牌推广使用和监督管理办法》，对

持续推广使用“温岭水泵”浙江区域名牌并取得实效的企业给予奖励。目前，已有浙江利欧股份有限公司、浙江新界泵业股份有限公司等 11 家水泵生产企业获准使用“温岭水泵”浙江区域品牌标志。

<http://www.compressor.cn/News/hyqx/2011/1029/60882.html>

Top ↑

19. 发改委称正制定 LED 灯鼓励政策 LED 灯企业迎来重大利好

今日发改委公布淘汰白炽灯路线图，明确明年 10 月 1 日起，中国将禁止进口和销售 100 瓦及以上普通照明白炽灯。此外，发改委透露正在与财政部制定鼓励 LED 灯推广的政策，预计该行业五年内产值将翻两番。

明年十月停售 100 瓦白炽灯

此次公布的路线图和此前发改委发布的相关征求意见稿基本一致，确定了中国白炽灯淘汰的五个阶段。

发改委称，从现在到明年的 9 月 30 日为过渡期，2012 年 10 月 1 日首先是 100 瓦及以上普通照明白炽灯进入淘汰期，两年后 60 瓦及以上普通照明白炽灯将禁止进口和销售，此后 2015 年 10 月 1 日至 2016 年 9 月 30 日为中期评估期，2016 年 10 月 1 日 15 瓦及以上普通照明白炽灯停售。

白炽灯淘汰将有利于节能减排，据测算，中国照明用电约占全社会用电量的 12%左右，按照发改委的白炽灯淘汰路线图，采用高效照明产品取代白炽灯，预计可形成年节电 480 亿千瓦时、年减少二氧化碳排放 4800 万吨的能力。

我国是照明产品的生产和消费大国，节能灯、白炽灯产量均居世界首位。在淘汰白炽灯路线图发布之前，我国早在 1996 年就开始实施中国绿色照明工程，节能灯产量逐年增加，节能灯和白炽灯的产量比由 1996 年的 1:34 上升至 2010 年的 1:1，节能灯的市场占有率由 1996 年的 20%提高到 2010 年的 85%。

发改委称，按照淘汰规划，预计可新增照明电器行业产值约 80 亿元，新增就业岗位约 1.5 万个。

LED 灯企业迎来重大利好

此次确定淘汰白炽灯，对于荧光灯、LED 灯生产企业而言，将是重大利好。发改委公布路线图的消息传出后，LED 照明板块持续上涨，昨日以 1.94% 的涨幅位列涨幅榜第四。

此次发布会上，发改委环资司副司长谢极明确表示政府将大力鼓励 LED 灯的生产 and 推广。

比起白炽灯和荧光灯，LED 灯目前在价格上并不占优势。谢极表示，“LED 灯是半导体发光原理，能够避免荧光灯发光频闪的问题，但作为新一代光源，价格还比较高，被市场接受还需要一定时间。为了关注这个视力的问题，一方面我们会加快提高荧光灯质量，另一方面也会大力推动 LED 灯的推广。”

谢极称，LED 灯和荧光灯相比，污染小，寿命长，发改委对于这样的新光源将给予新支持。“现在正在和财政部研究制定鼓励 LED 灯的政策，希望能够不久后发布。”谢极还透露，目前正在起草 LED 灯“十二五”发展规划，预计该产业将在五年内产值翻两番。

谢极表示，国家提出的 7 个战略新兴产业，节能环保产业位居第一。“节能环保产业当中，半导体照明技术，即 LED 灯占据重要部分。”

http://www.semi.org.cn/news/news_show.aspx?ID=29878&classid=125

Top ↑

二、 行业情况

1. 制冷压缩机的技术发展现状分析

近年来，作为制冷系统核心部件的压缩机，除了自身性能的不断改善外，其研究与开发一直是围绕环保和节能两大主题展开的，主要有如下几个方面的技术发展。

一、适应制冷剂的变化

对臭氧层有破坏作用的 CFCs 和 HCFCs 类制冷剂，是《蒙特利尔议定书》规定的淘汰物质，1980 年代后期开始逐步被 HFCs 及天然工质替代。压缩机为适应替代制冷剂而在技术上进行了较大改进，开发出 R134a, R404A, R407C 和 R410A 等 HFCs 类制冷剂压缩机，以及 R600a 和 R290 等 HC 类制冷剂压缩机。CO₂ 跨临界循环用压缩机已经成功用于汽车空调和热泵热

水器，普通 CO₂ 压缩机与 NH₃ 复叠系统正在用于商用冷冻，封闭式 NH₃ 压缩机正在用于空调和冰箱。

二、变频技术和数码漩涡

压缩机无级连续调节容量，能更好地匹配制冷机组负荷变化，有效提高机组的全工况运行效率和适应性。变频滚动活塞和旋窝压缩机已经广泛地用于各类空调机组，目前变频技术正在扩大到活塞式、螺杆式甚至离心式压缩机上，冰箱用变频活塞压缩机产量也逐步扩大。我国 2008 年 9 月颁布的新版空调能效标准将会进一步刺激变频技术的发展。机械连续变容量的数码漩涡压缩机在多联空调机组中的应用比例在逐步扩大。

三、经济器补气和单机多级压缩

单级压缩制冷系统正常工作的冷凝、蒸发温度差为 40-60℃，在深冷和低气温空气源热泵等场合，这一温差可达到 75℃。为使单台压缩机能够产生较大温差，经济器补气(EVI)的螺杆压缩机和涡旋压缩机都已批量生产，补气的活塞压缩机和滚动活塞压缩机也有研究。单机二级压缩的多缸活塞压缩机在冷冻设备应用越来越普遍，单机二级压缩的双缸滚动活塞压缩机已成功研发并开始应用。单机三级压缩的离心压缩机已是能效高的标志产品。

四、扩大容量范围和应用领域

历时最长、适应最强的往复式压缩机是一种宽容量范围的通用机型，在冰箱和商业冷冻领域继续独占鳌头，而在空调领域面受到滚动活塞式、涡旋式和螺杆式压缩机的挑战。

带磁悬浮轴承的紧凑型离心压缩机，是高度机电一体化的产品，开始应用于冷水机组，并与螺杆压缩机的容量开始重叠。大型涡旋压缩机和全封闭螺杆压缩机已经批量生产，二者在容量上已经衔接，用于冷冻的涡旋压缩机产量持续增长，三螺杆压缩机也投放市场。滚动活塞压缩机容量范围已经扩展上至 14hp，下至 1/8hp。为解决使用 R410A 后的泄漏和磨损问题，对滚动活塞压缩机的变形结构研究异常活跃，其中摆动转子压缩机得到工程应用。

五、特殊和专门用途的压缩机

轴封是大巴空调用压缩机的核心部件，该压缩机仍是国内品牌主导。空气源热泵热水器专用的滚动活塞压缩机已经批量生产。12V, 24V 和 48V 直流电等各种特殊电源驱动的空调、

冰箱用压缩机也已陆续量产，并以滚动活塞式、活塞式、三角转子式为主。微电子器件冷却和人体空调用的微型压缩机也在研发中。

总之，压缩机技术要顺应时代的变化，不断完善自身性能，持续扩大应用领域，同时不断研发新型压缩机。

<http://www.ecomp.cn/news/html/Market/4691.html>

Top ↑

2. 陈光明：制冷剂的发展、热点问题及发展趋势

报告的主要内容包括了制冷剂的发展历程，热点问题、国际公约 RTOC 2011 报告、可燃制冷剂有关问题、我国制冷剂的替代以及未来发展趋势等内容...

暖通空调在线报道：10月24日，2011中国制冷学会年会在南京钟山宾馆开幕，来自全国各地的高等院校、研究院、科研机构、企业以及行业媒体参加了开幕式。中国制冷学会年会是中国制冷学会主办的系列学术大会，学会自2005年起开始全力发展，本次以搭建本领域学术、技术信息交流的精品平台，该会议重点关注学术应用技术领域的最新热点问题和前沿进展、探讨理论研究和相关应用技术研究的发展方向。做为本次学术年会的媒体支持单位，暖通空调在线对大会进行了全程视频直播

(地址：<http://topic.ehvacr.com/2011car/index.html>)。

上午，大会进行了主题报告，浙江大学陈光明教授做了题为“制冷剂的发展历程、热点问题与未来发展趋势”的报告，报告的主要内容包括了制冷剂的发展历程，热点问题、国际公约 RTOC 2011 报告、可燃制冷剂有关问题、我国制冷剂的替代以及未来发展趋势等内容。

报告提出理想的制冷剂的要求是，环境友好（整个生命周期）：ODP=0，GWP 很小，无光雾作用；热力性能：COP 高，制冷量大，低压适中，绝热指数小，压缩比小；迁移性质：黏度小，热导率高；物化性能：稳定，无毒，不燃烧，材料相容性好，溶油性；原料易得，价格低廉。

在报告的“对可燃制冷剂的认识”部分，指出在低碳经济时代，制冷剂的环保性能、可燃性、效率等因素要综合考虑；在战略上要藐视，在战术上要重视；在技术上，要减小充注

量：减少充油，微通道换热、合理匹配系统尽量不采用储液部件、采用小系统并联；要加强操作人员教育培训；要立法。

选择替代技术路线考虑的因素，报告指出蒙特利尔缔约方 19 次会议第 XI X /6 号决定中呼吁缔约方“促进 HCFCs 替代选择对环境影响小的方案，特别是考虑对气候的影响，同时也应满足健康、安全要求和考虑经济性” 迄今为止，在全球范围内都还没有找到全面满足零 ODP、低 GWP、高能效、安全、制造成本低等方面需求的理想替代制冷剂不同地区、不同专业的人士对未来替代物的选择有不同的意见和准则。替代制冷剂的选择不应该单纯考虑 GWP，而应该综合考虑寿命期内的气候特性，全面评价替代物对全球气候变化的影响（比如采用 LCCP 或 TEWI 评价系）。

从环境影响的角度，整个寿命周期内综合排放水平最低是我们在选择未来替代物时必须考虑和坚持的原则，这也是最为合理的、对人类社会最为有益的选择安全性、技术的成熟度与可获得性、制造成本、市场接受度以及在安装维修领域的服务成本都是设备制造业必须考虑的因素。

最后，陈光明教授对我国制冷剂替代进行了思考，报告中指出国际替代制冷剂的趋势迄今没有明朗，但替代时间表十分紧迫；我国首先是一个发展中国家，同时又是一个负责任的大国；对于 HCFCs 的替代，应该慎重，不仅要考虑 ODP，还要考虑 GWP（包括间接 GWP）；不仅要考虑近期完成应尽的国际义务，还要考虑适当长远的利益，尽量利用现有设备生产，尽量避免二次替代；对于可燃制冷剂要立法，要适当放宽要求；要尽量减少充注量，尽量减少泄漏；紧跟国际步伐，加强具有自主知识产权的制冷剂的研究和推广使用（清华系列、浙江蓝天系列等等），以及具有中国特色的制冷剂的研究和推广使用（例如，HFC-32，HFC-161，HFC-152a，HC-290）。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/1024/74058.html> Top ↑

3. 节能和保障房政策助力污水源热泵的发展

所谓污水源热泵，主要是以城市污水做为提取和储存能量的冷热源，借助热泵机组系统

内部制冷剂的物态循环变化，消耗少量的电能，从而达到制冷制暖效果的一种创新技术。际通宝泵阀网认为与其他热源相比，污水源热泵的技术关键和难点在于防堵塞、防污染、与防腐蚀。

8月31日，北京市发布了《“十二五”时期民用建筑节能规划》(以下简称《规划》)。作为北京市“十二五”规划体系的重要组成部分，《规划》总结了“十一五”期间北京建筑节能取得的成绩和经验，指出了存在的不足，并提出了今后五年建筑节能的发展目标、重点工作任务和保障措施。

北京市发布十二五时期民用建筑节能规划，将起积极示范和带动作用9月，北京市住建委和发改委发布《北京市“十二五”时期民用建筑节能规划》。规划明确，十二五期间将在全国率先执行节能75%的设计标准，意味着每平方米建筑的年采暖能耗可以再降低2.65千克标准煤。到2016年前，北京市将有3,000万平方米的居住建筑和3,000万平方米的公共建筑要进行节能改造，大约能节约60.6万吨标准煤。据际通宝泵阀网获取的消息，北京还将通过可再生能源建筑应用节约56.94万吨标准煤，其中：将有1,800万平方米的民用建筑采取浅层地热或污水源热泵采暖、制冷，并节约14万吨标准煤。我们分析，这一规划对于建筑节能的要求明确而具体，对带动北方其它省市落实各自的建筑节能政策将起到积极示范和带动作用。

依托天津市作为北方建筑节能示范平台天津城市发展总体规划已经明确提出资源节约和环境友好原则，确立了建设生态城市以及节能减排的总体目标。公司2011年已签订在天津临港和宁河两地的污水源热泵实施合同，合同金额总计10.4亿元，实施面积总计939万平方米，公司将依托天津作为实施可再生能源供热制冷系统工程的平台，对辐射北方地区城市有重大示范意义。

水源热泵机组入选全国保障性住房采购清单利好污水源热泵业务我们维持对公司污水源热泵业务的看法，预期全年污水源热泵业务收入超2.5亿，收入贡献5%，业绩贡献13%，增厚全年业绩0.07元。水源热泵机组入选全国保障性住房采购清单，标志着公司在污水源热泵业务上的战略布局再进一步。

4. 热泵专用压缩机或将成为新一代产业趋势

[中国压缩机网]对于中国市场的推广情况，目前使用日立压缩机的企业，包括格力、扬子、杭宁、A.O.史密斯、阿里斯顿等，还有一些专业热泵厂家。在部分企业的带动下，各压缩机企业都意识到热泵专用压缩机是行业发展趋势之一。据制冷快报记者了解，目前，生产涡旋式压缩机的谷轮，生产旋转式压缩机的美芝、三菱、松下都在开发和推出热泵专用压缩机。

热泵热水器主要由压缩机、热交换器、轴流风扇、保温水箱、水泵、储液罐、过滤器、电子膨胀阀和电子自动控制器等组成。“热泵热水器技术存在两大难题，一个是水箱，一个是压缩机”，上海日立电器有限公司热泵推进办经理乐红胜表示。

2009年之前，热泵热水器采用空调压缩机，而空调压缩机不适合热泵热水器，寿命非常短。目前来看，热泵专用压缩机受其价格较高、型号较少影响，还处在推广初期阶段。除热泵专用压缩机之外，保温水箱也有专用产品推出。据空调制冷大市场调查了解，目前行业内其他企业的热泵热水器水箱外壳全部采用空调外壳。

<http://www.compressor.cn/News/hyxx/2011/1024/60825.html>

Top ↑

5. 应用地源热泵系统要“上”“下”兼顾

“每个地方、每栋建筑都有负荷、气候与资源特点，地源热泵系统方案的选择一定要因地制宜，因项目而异，要体现技术可靠、节能显著、经济合理的原则。”在接受记者采访时，江苏省制冷学会副理事长、南京市建筑设计研究院有限责任公司暖通空调专业总工程师张建忠作出上述表示。

张建忠告诉记者，地下水源热泵、地表水源热泵以及地理管热泵都有各自的优势和劣势，在使用时要根据当地情况和建筑特点进行合理选择。一般来说，地下水地源热泵系统换热效率最高，投资比地理管系统少，但水质良好的地下水是珍贵的资源，而地下水源热泵的地下

水回路如果密封不严格，会导致外界的空气与地下水接触，导致地下水氧化，产生一系列水文地质问题，如地质化学变化、地质生物变化等；地下水回路材料防腐处理如果不严格，地下水经过系统后，水质也会受到一定影响；如果地下水水质较差的话，地源热泵系统管道、设备还必须考虑防污措施；另外，大量采用地下水源热泵，如无可靠的回灌，会引发严重的后果，将引起地面沉降、地裂缝、地面塌陷等地质问题。因此，地下水地源热泵系统的环境风险比其他系统更高。在地源热泵技术推广的初期，地下水地源热泵系统所占比例较大。但由于监管难度大，地下水的回灌得不到可靠保证，许多地方对地下水的使用限制越来越严格，导致目前地埋管地源热泵系统所占比例越来越大。

地表水地源热泵系统只能适用于附近有合适地表水资源的建筑，有的地表水体温度波动大，特别是冬天某些时段没办法直接取热供暖。但地表水地源热泵系统可以应用于区域性的空调与供热工程，单个项目规模可以很大。

地埋管地源热泵系统投资较高，施工复杂，施工过程中半成品、成品保护有一定难度，换热效率没有地下水系统高。但是地埋管系统是闭式系统，环境风险最低，适应性最广。

因此，地源热泵系统涉及空调制冷和地质勘探及施工等不同专业、行业，不同专业互相协作解决交叉专业问题，是项目成功的关键。

张建忠说，有相当一部分暖通专业设计工程师，对地源热泵系统还缺乏全面的了解。要设计一个高质量的地源热泵系统，必须加强学习，包括对地源热泵系统原理的理解、对规范的学习与掌握，对水源热泵等设备的了解等。设计前，要对地热资源条件进行充分的勘察评估，结合地域及项目特点，考虑热平衡的必要性及适当的措施。

总之，地源热泵系统有各种不同类型。我国发展地源热泵的优势在于，幅员广阔，地表水、浅层地下水、土壤中可采集的低温能源十分丰富，利用潜力巨大。我国很多地区夏季有制冷需求，冬季有供热需要，大多地区地质条件适合地源热泵技术的应用，这些都有利于地源热泵技术的应用和发展。我国政府的高度重视与强有力的激励政策，使得我国在较短的时间内，无论是在地源热泵技术研究还是应用方面都取得了令世人瞩目的成果，不少专利技术、产品、理论研究成果、工程技术规范、规程、不同类型的示范工程纷纷涌现。

但是，地源热泵“源”的情况千差万别，我们虽然发展快，毕竟时间短，某些方面的研究深度还不够，在关键设备及材料方面同国际先进水平相比还有差距；从业企业技术与管理水平很不平衡，行业管理还不够完善；一些项目不够实事求是，没有因地制宜，没有对资源条件进行充分的勘察、分析与评估，导致一些项目没有达到预期节能效果。因此，要实现地源热泵行业的健康发展，必须要正视这些问题，注重“地上”与“地下”的配合，实事求是，因地制宜，而不是一拥而上，才能真正促进行业良性前进。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/0922/73309.html> Top ↑

6. 冷链物流五大生存发展模式分析

当前国内的冷链企业特别是冷链仓储企业，主要有五种生存发展模式，分别为依托大客户型的冷库、依托批发市场型的冷库、依托终端超市型冷链配送中心、依托农产品主产地型冷库、依托国有战略储备型冷库。这五种模式各有利弊差异，在中国未来的冷链物流发展进程中，它们将在一段时间内并存，相得益彰。分清这五种模式，有利于更深一步了解自己所处的产业，找到适合自己的发展方向，避免一哄而上挤入低端同质化投资空间，引发恶性竞争。

优势各不同

这五种生存发展模式，首先从收益模式与经营优势看各不一样。

依托大客户型冷库的收益模式现主要为冷库对外租赁、有偿物流配送，经营优势主要集中在对现代化货架型冷库的建造维护、冷链物流配送、全封闭式管理与对跨行业大客户的业务开展上。

依托批发市场型冷库的收益模式现主要为商铺冷库对外租赁、库内有偿装卸服务和交易计提，经营优势主要集中在对一级渠道批发商的引入、市场培植与管理、整体品牌与营销战略、商铺和冷库多功能设施维护等方面。

依托终端超市型冷链配送中心的收益模式现主要为自营零售配套，经营优势主要集中在城市终端卖场的战略连锁扩张及卖场管理、渠道控制、整体营销策略上，其依靠良好购物环境及低价、多品种优势拥有大批终端消费者。

依托农产品主产地型冷库的收益模式现主要为冷库对外租赁,地处优势农产品主产地,能直接为当地农民和各地买家提供就近服务是其主要经营优势。

依托国有战略储备型冷库的收益模式主要为政府租赁和专项补贴。经营优势主要为中央和地方政府对其项目审批、选址、建造、运营、税收、水电能源、发展补贴等方面的优惠政策。

争压力大小不一样

其次这五种模式所面临的业内竞争压力程度不一样。

依托大客户型的冷库目前所受竞争压力相对较小。一方面由于其客户多为跨行业的大中型品牌企业(如食品深加工或医药企业等),此类大客户对冷库的软硬件要求较为苛刻,即“合作门槛高”,这一点有效抵制了“恶性低质竞争”。另一方面此类合作往往带有较强的战略互补性与稳定性,合作一旦达成,双方就会形成长期稳定的关系。所以这类冷链物流形态竞争压力相对较小。

依托批发市场型的冷库目前所受竞争压力最大。主要原因之一是此类经营模式的收益相对较高,目标客户对软硬件“门槛”要求相对较低(特别是对精细化、全程化、管控自动化的冷链配送体系要求较低)。其次是诱人的项目连带效益(即搞活一个市场可以带热一圈经济)与投资者对未来收益扩大化的乐观预期让这类投资经营模式逐年升温。第三点原因是由地方性旧市场拆迁改造所带来的历史机遇的推动,行业后来者更容易发觉前者不足,并借助机遇运用新思维、新地段、新设备、新设计超过前者。第四点原因是冷库项目所依托的客户群体(即渠道批发商)本身具有较大的不稳定性。

依托终端超市型冷链配送中心目前所受竞争压力最小。

主要原因是超市冷链配送中心多为超市系统内部的配套资源。卖场强大的终端销售能力、稳定快速的货物周转和充裕的现金流有效保障了超市冷链配送中心的良性运营。以超市卖场这个“亲属型用户”为依托,超市冷链配送中心可以规避许多来自外界的竞争风险。

依托农产品主产地型冷库目前所受竞争压力处于不稳定状态。主要原因是其中许多冷库随着农产品的炒作而生,冷库多为私人建造,规模小、技术含量低,更谈不上集约化经营与管

理。冷库的数量和吨位早已超出当地实际需求，一旦热钱退去，炒家收手，这些低质同类型冷库将会出现大面积闲置。

国有战略储备型冷库因其国有或集体所有性质，及其承载的特殊战略性，较少参与市场竞争。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/0921/73261.html>

Top ↑

7. 中国首个蒸发式冷气机国标将于 10 月实施

在蒸发式冷气机产品研发、制造领域，中国拥有完全的国家标准，中国第一份蒸发式冷气机国家标准将于 10 月 1 日正式实施。

蒸发式冷气机以水作为制冷剂，利用水的蒸发提供冷量，与机械制冷相比，可节省 80% 以上的电能，节能效果显著。另外，它不使用氟氯昂，不对外排放二氧化碳，符合当下所倡导的节能减排、低碳生活理念。

中国《蒸发式冷气机》国家标准涵盖了蒸发式冷气机的性能要求、安全要求、可靠性要求等方面。“标准的实施将为中国蒸发制冷行业产品的研发和生产提供法律保障、制度保障。”全程参与标准制定的澳蓝黄华铃董事长如是说。

据了解，目前还没有蒸发式冷气机国际标准，世界上只有澳大利亚等少数几个国家制定了蒸发式冷气机国家标准。因此，此项中国国家标准在世界上是先进的。

中国冷冻空调设备标准化技术委员会秘书长张明圣今日表示，《蒸发式冷气机》国家标准的公布，标志着中国蒸发式冷气机行业正式进入规范有序发展的新轨道，将有力推动中国蒸发式冷气机行业的健康发展。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/0928/73536.html>

Top ↑

8. 冷链基础设施建设与运营矛盾凸显

随着我国经济的发展，各级政府部门对冷库建造与冷链物流的发展越来越重视，人们对食品质量和食品安全也越来越关注，保护易腐食品品质已成为现代社会生活的基本需求，我

国冷库业即低温仓储业近年来也得到了快速的发展。但与发达国家相比，我国低温仓储业在冷库容积总量、冷库技术水平与冷库运营方式等方面仍然存在着很大的差距。

目前，我国冷藏物流装备不足。原有设施陈旧，并且发展和分布不平衡。我国冷库总容量有 700 多万立方米，但只限于肉类、鱼类的冷冻储藏。当原材料不足或生产淡季时，冷库处于闲置耗能状态。而且重视肉类冷库，轻视果蔬冷库建设；重视城市经营式冷库，轻视产地加工冷库建设；重视大型冷库，轻视批发零售冷库建设。这些主要由我国冷冻冷藏行业主体的国有冷藏库，建库较早，大部分使用期已超过 15 年，进入了大修理期限。现在急需大、中修理的冷藏库占总容量的三分之一以上，达 200 多万吨，大大超过 5% 的正常维修比例，并且由于受当时条件的限制，冷库工程设计标准低，工艺流程不尽合理化，施工水平及建材、设备质量均存在很多问题、自动化程度低，已不适应市场经济下对仓储和配送业务的需要。

就中国冷链系统的问题而言，很大程度可归因于落后的基础设施，即缺乏高质量的设备。在国内配送市场，冷藏运输车和火车车厢均严重不足，无法覆盖到这个巨大的市场。同时，出口市场中冷柜和相应的承运车辆也数量短缺。另外，与其他主要国家相比，中国大型冷库的存量相当低，完全不足以服务如此庞大的消费者群体。

由于基础建设的条件的限制，物流信息化管理也没能形成一体化。要实现真正的冷藏物流离不开物流管理的信息化。由于冷藏物流几乎介入了货物从生产到销售的全生命周期，其间涉及生产和流通过程的部门非常多，所以必须运用专业的物流管理信息系统来建立食品全生命周期信息档案，科学地整合生产、分销、仓储运输、配送等供应链上下游的信息。

冷链物流的发展是一项系统工程先进的设施技术只是基础与条件，各项设施技术的配套衔接、各个环节的组织协调才能确保食品物流的链条不断，这需要充分发挥各个层面、各个方面的作用与积极性。首先，政府部门应该加强规划与指导，并对重点设施、关键环节、骨干企业的发展给予各方面的政策扶持；其次，行业协会应该在科技攻关、技术交流技术与操作标准、人才培养、各类企业间的业务合作等方面发挥组织与协调作用；再次，各类大型批发市场大型流通企业与第三方物流企业应该承担起生鲜食品保鲜冷库主要组织者责任，要通过批发交易与物流配送，将生鲜食品生产加工基地与零售门店销售衔接起来，以商业模式和

创新带动物流配送模式创新,加强相互合作逐步建立健全与生鲜食品供应链相适应的冷链物流系统。

<http://news.ehvacr.com/news/2011/1013/73772.html> Top ↑

9. 空压机节能控制技术的发展趋势

为防止全球变暖,世界性节能导向极为必要,节能减排工作目前已成为全球关注的热点。国家发改委 2008 年将采取八项措施推动节能减排工作,措施之一即推动技术进步,全面实施十大重点节能工程,其中包括电机系统节能工程。电机系统包括电动机、被拖动装置、传动控制系统及管网负荷。电机系统用电量约占全国用电量的 60%,其中压缩机用电量占全国用电量的 9.4%。我国 80%以上的电机产品效率比国外先进水平低 2-5 个百分点;风机泵、压缩机产品效率比国外先进水平低 2-4 个百分点;电机传动调速及系统控制技术差距较大,产品效率比国外先进水平低 20-30%。可见,解决电机系统尤其是系统匹配不合理、设备长期低负荷运行、系统控制方式落后等问题,对于挖掘能源节约将有巨大的潜力。

空压机主要控制技术的应用

在压缩空气系统中,一方面由于生产过程的用气量、用气压力的变化引起管网的流量、压力不断变化要求压缩机的运行工况不断的变化;另一方面,用气量、用气压力的变化对压缩机的效率也会产生一定的影响。为了保持压缩机经济运行,充分发挥压缩机组的潜能,需要对其进行调节。离心压缩机、活塞式压缩机、螺杆压缩机是现代企业大中型压缩机的主流。离心式、螺杆式和活塞式压缩机组在运行过程中常用控制技术包括以下几种。

电气联锁控制技术

电气联锁控制即当空压机供气流量大于用户使用量,使管网压力上升、压力值超过设定压力上限时锁信号控制压缩机停机,随着压缩空气消耗,管网压力下降,当压力下降至设定压力下限时,联锁信号控制压缩机启动。这种控制在负荷变化较大且储气罐容量较小的情况下,将会引起电动机的频繁启停。由于空压机的空载启动电流大约是额定电流的 5-7 倍,对电网及其它用电设备冲击较大,电能消耗较大,同时,空压机的电机使用寿命也会缩短。

自动加卸载控制技术

自动加卸载控制是当总管网压力大于设定压力值时自动调节进口导叶关小,若进口导叶阀关至开度下限设定值、管网压力仍继续上升达到卸载压力时,空压机进入卸载状态,空压机主电机与压缩机部分自动脱离。此时电动机处于空载运行状态,空压机几乎不向管网输送压缩空气,以此起到降低管网压力的作用。随着压缩空气的消耗,压缩空气管网压力的作用。随着压缩空气的消耗,压缩空气管网压力逐步下降至加载压力时,空压机主电机与压缩机部分自动对接,进口导叶阀逐步打开,达到管网供、用气平衡,管网压力恒定。自动加卸载控制方式是一种有级控制,其卸载状态的耗电量大约为额定运行的10%左右,这部分的电能实际被无偿消耗掉了。

恒压变频控制技术

空压机的恒压变频调节控制即通过采集供气管网压力信号的变化,调节变频器输出电源的频率以改变电动机的转速来控制空压机单位时间的出气量,从而达到调节总管网压力的目的。当供气总管网向一个区域用户供气,改用户为不同负荷要求不同用气压力时,即负荷断续用气且压力高。连续用气且压力低时恒压变频控制不能随着用气负荷和压力的要求变化而自动进行调节,压力设定值往往是整条管路用气的最高等级,从而造成能源浪费。

空压机节能控制技术的展望

空压站机群运行时间的优化控制

为了应对压缩空气系统中用气量、用气压力的变化引起管网的流量、压力不断变化,压缩机运行工况不断调节,以满足用户用气的要求,同时保持压缩机经济运行,空压站联网将成为一种发展趋势,空压站机群运行时间的优化控制应运而生。

空压机站机组运行时间的优化控制系统可以根据系统的压力和流量等参数的变化,运行合适数量和容量的空压机,使尽可能少的空压机处于部分负荷状态,同时使平均每台空压机的运行时间降低,减少空压机的运行和维护费用。

空压机站机组运行时间的优化控制既要保证用气要求,又要避免浪费。这需要在压缩机运行系统中多区域测控,实时地了解各区域当前空压机的运行情况、压缩空气管网压力以及

各储罐的储存情况等。若以压缩空气管网的压力位控制指标，压力点降低的位置优先启动就近的压缩机，这样可以减小压缩空气管路压力损失。

预测调压控制

针对区域用户为不同负荷要求不同用气压力，而以整条管路用气的最高等级压力设定进行恒压控制会造成能源浪费，预测调压控制将是一种很好的解决方案。

预测调压控制技术是采用基于预测控制器作为前级控制平衡，调节空压机出口压力的只能控制应用技术。

预测控制器算法是基于预测控制理论的模型算法，预测控制由4个基本模块组成。主要包括内部模型、反馈校正、滚动优化计算和参考输入轨迹等几部分。它采用基于脉冲响应的非参数模型作为内部模型，用过去和未来的压力输入输出信息，根据内部模式，预测系统未来的压力输出状态，经过用模型输出误差进行反馈校正以后，再与参考输入轨迹进行比较，应用二次型性能指标进行滚动优化，然后再计算当前时刻应加于系统的控制动作，完成整个控制循环。由于这种算法的基本思想是：首先预测系统未来的输出状态，再去确定当前时刻的控制动作，即先预测后控制，所以具有预见性。

预测调压控制通过自动检测各空压机电机电流、放空阀开度、输出流量，采用预测调压方法获得空压机运行状态与压缩空气压力设定值，达到空压站管网压力平衡调节，同时有效避免空压机卸载操作和管路放空操作，达到节能控制目的。

基于智能算法的优化调度控制策略

优化调度策略的实施建立在厂区管网信息化的基础上，针对管网负荷的变化，实时调整并保证产气与供气的平衡，通过自动化的手段，既保证用户用气需求，又避免人为操作过程中的过剩浪费。

对于压缩空气系统多目标优化调度的遗传算法的核心技术，是控制系统根据遗传算法每代产生大量可行解和隐含的并行性这一特点设计的一种决策优化方法。基于排序的表现矩阵测度可行解。对所有目标总体表现好坏的向量进行比较。另外引入个体适应度定标，保持种群多样性，采用自适应变化的方式确定交叉和变异概率。该算法通过一次计算即可得到问

题的非劣解集，简化了多目标问题的优化求解步骤。

优化算法的主要步骤有适应度计算、交叉和变异概率计算和最优解保存策略。最终的结果为各系统的用电量与产气量的非劣解关系，用于指导全系统或子系统的空压机运行管理，达到经济合理的节能目的。

优化调度控制策略通过全厂区的站点网络信息互连，实现了集中管理、分散控制的先进管理与控制策略，推进空气压缩机运行的节能工作，使企业实现信息化高效管理，提高经济效益和社会效益的典型，这也决定了企业管理的现代水平。

结束语

目前，节能已引起各方面的高度重视，以钢铁行业为例，其节能重点除了关注消耗一次能量量大的高炉、转炉和加热炉等炉窑设备，以及与这些炉窑设备相关的炼铁、炼钢与轧钢工艺等以外，也要关注辅助工艺及其设备。空压机在钢铁行业应用十分普遍，使用量大面广，电机容量一般都较大，而且大多数是常年连续运行，所以电能消耗很大，理应引起重视。因此，在关注空压机节能时，除了更新淘汰低效高耗设备、推广高效节能产品外还要重视系统节能，充分利用现代控制技术的发展成果，发挥机电协同效应，缩小电机、空压机产品的发展与电机传动调速、空压机系统控制技术应用间的差距，推动空压机系统节能迈上新台阶，为国家节能减排作出贡献。

-----数据来源：《压缩机》杂志 2011年9月刊

10. 螺杆空气压缩机行业的最后商机分析

暖通空调制冷网 喷油双螺杆主机从90年代末开始在大陆兴起，经过十几年螺杆压缩机的快速发展，国内组装厂从销售数量来说已经远远超过进口品牌。对于主机来说，最初只有少量的进口品牌供组装厂选择，组装厂只能被动使用。随着国内螺杆压缩机的发展，国外众多品牌的重视，加上国内企业对螺杆压缩机主机研发加大的投入，主机的型线、加工、装配等各个方面的解决，目前有十几家从事主机加工的公司，对于国内组装厂来说有很大的可选

择性。但主机毕竟是具有高技术含量的产品，各个主机厂家的型线、加工、装配工艺各有不同，主机的稳定性、噪音水平、效率差别很大。

与整机厂家数量规模比较，生产主机的厂家相对来说少了很多，主机也是最后国产化的产品。主机市场真正能形成规模的厂家很少，这是由市场决定的，因为客户一般不会轻易更换主机，除非有更大的性价比。有一定规模的主机厂家的量大，各种成本摊薄相对比较简单。

近几年组装厂销售数量不断攀升，去年还出现各个主机厂严重供货不足现象，有很多公司想进入这个行业，但也应该看到，随着整机价格不断下降，主机价格也随之下调，利润与前几年不可同日而语，而且前期投入非常大。

从目前主机市场发展来看，会形成3家左右具有一定规模的主机厂家，它们会占据市场70-80%左右的份额，余下的由其它厂家来分。主机不是不可以投资，但要能接受投入产出比，要怎么想办法形成批量化生产，要形成规模，而且随着能效标准的提出，对主机的要求也越来越高，这些都是要考虑的。

<http://www.ecomp.cn/news/html/hangye/4979.html> Top ↑

11. 容积式空气压缩机能效等级国家标准发布

慧聪暖通空调制冷网 近日，中国国家标准化管理委员会（SAC）发布国家标准《容积式空气压缩机能效限定值及能效等级》。该标准规定了容积式空气压缩机的能效限定值、目标能效限定值、节能评价值、试验方法和检验规则。

该标准适用于直联便携式往复式空气压缩机、微型往复式空气压缩机、全无油润滑往复式空气压缩机、一般用固定的往复式空气压缩机、一般用喷油螺杆空气压缩机、一般用喷油单螺杆空气压缩机、一般用喷油滑片空气压缩机。

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/11/090852413973.shtml> Top ↑

12. 总局煤监局加强煤矿用空气压缩机安全管理

国家安全监管总局办公厅

国家煤矿安监局办公室关于进一步加强

煤矿用空气压缩机安全管理的通知

安监总厅煤装〔2011〕195号

各产煤省、直辖市及新疆建设兵团煤矿安全监管、煤炭行业管理部门，各省级煤矿安全监察机构，司法部直属煤矿管理局，有关中央企业：

近年来，因空气压缩机使用管理不当引发了多起煤矿井下火灾事故，造成重大人员伤亡和财产损失。其主要原因是：有的煤矿企业不严格按规定选购矿用空气压缩机，甚至选用假冒伪劣产品；空气压缩机安全保护不全或失效；油脂把关不严，不能满足基本安全要求；维修管理不到位，积炭燃烧引发空气压缩机爆裂等。为切实提高煤矿用空气压缩机（以下简称空气压缩机）的安全保障水平，杜绝因空气压缩机引发火灾事故，保证煤矿安全生产，现就进一步加强空气压缩机的选用、维护等安全管理工作有关事项通知如下：

一、严格按规定选择、采购矿用空气压缩机

1. 严把设备选型关。要优先选用螺杆机型，不得选用滑片式空气压缩机，2012年1月27日后一律淘汰滑片式空气压缩机。严禁选用无安全保障、证书或证件不全、假冒伪劣的产品及配件。

2. 严把设备采购关。必须选择、采购由专业生产厂家制造，具备生产许可证和产品合格证的产品。井下使用的移动式空气压缩机应具备煤矿矿用产品安全标志，空气压缩机储气罐（风包）应取得设计、制造许可证和检验合格证。

3. 严把设备入矿验收关。采购的空气压缩机到货后，必须按规定进行入矿验收。

二、严格执行空气压缩机安装、验收标准和规定，确保设备完好

4. 煤矿压风系统的设计应严格执行《国家安全监管总局、国家煤矿安监局关于印发〈煤矿井下安全避险“六大系统”建设完善基本规范（试行）〉的通知》（安监总煤装〔2011〕33号）的有关规定。空气压缩机应设置在地面，对深部多水平开采的矿井，空气压缩机安装在地面难以保证对井下作业点有效供风时，可在其供风水平以上2个水平的进风井井底车场安全可靠的位置安装。

5. 安装固定式空气压缩机及其储气罐时，应保证其四周留有足够的空间，并保持通风良好，便于维修、维护。井下固定式空气压缩机和风包应分别设置在 2 个硐室内，硐室要有独立的回风系统，不得存放可燃物，且必须采用不可燃材料支护。

6. 移动式空气压缩机要设置在顶板完整、支护良好、无杂物堆积、无淋水和粉尘飞扬的地点，保证安装地点空气流畅，不得妨碍人员作业和行走。

7. 各类空气压缩机必须安装使用合格的压力表、安全阀、断油（或断水、断风）保护、过流保护、超温和超压保护，电气设备应有过载、短路、断相等保护。

8. 井下空气压缩机安设地点应配备环境安全监测设备，有效监测环境温度和有害气体浓度。

应有完备的消防设施及标有空气压缩机用电等级、最高使用压力、最高限制温度、设备状况、润滑油闪点等内容的标识或警示。

9. 严把设备安装验收关。要严格按产品说明书及有关规定安装空气压缩机，安装完成后，应严格按照《煤矿安全规程》、《煤矿井下用空气压缩机》（MT687-2009）、《固定的空气压缩机安全规则和操作规程》（GB10892）等规定进行验收，验收合格后方可投入运行。

三、严格执行空气压缩机使用及维护保养制度，确保安全运行

10. 指定专门机构和专业人员负责空气压缩机的使用、维护、保养工作。固定式空气压缩机硐室应设专人值守，并实行现场交接班制度。空气压缩机司机必须持证上岗。

11. 加强设备经常性、预防性的维护保养工作。要严格按照《煤矿安全规程》的规定选择使用压缩机油，并依据产品使用说明书规定的首次换油时间和换油周期及时更换润滑油及滤清器。严格执行《固定的空气压缩机安全规则和操作规程》（GB10892）的规定，定期检查排气口至压缩空气温度为 80℃ 处之间的所有管路、容器和配件，及时有效清除积炭。要定期排放储气罐中的积水，清除风包内的油垢。

12. 严格执行空气压缩机安全阀、压力调节器保护定期试验制度。要按规定进行相关试验工作，确保其灵敏可靠。安全阀动作压力不得超过额定压力的 1.1 倍。

13. 加强空气压缩机安全质量标准化建设。应保持机房“三无一畅通”（即无油垢、无

水垢，无杂物，保持水沟畅通)。固定式空气压缩机机房的噪声应符合《煤矿在用空气压缩机安全检测检验规范》(AQ1013)的规定，移动式空气压缩机应符合《煤矿井下用空气压缩机》(MT687)的规定。

14. 加强设备运行及维护保养的记录管理。机房内应设设备运行维护保养、设备运行日志、车间定时巡视、交接班、机电事故等记录本，并认真如实填写。业务管理部门应及时分析、评估设备运行状况，确保设备安全运行。

四、加强对煤矿在用空气压缩机的强制性检测检验，确保安全保护灵敏可靠

15. 严格执行空气压缩机定期检验制度。煤矿在用空气压缩机每3年至少由具备国家规定资质的安全生产检测检验机构检测1次，检验条件、项目和要求应符合《煤矿在用空气压缩机安全检测检验规范》(AQ1013)的相关规定。要编制空气压缩机年度检验计划，并严格按照计划实施。

16. 严格执行有关仪器、仪表定期送检制度。压力表、温度表等仪器仪表精度超出规定的，应及时予以更换。

五、建立健全空气压缩机安全管理规章制度，强化管理及监督检查

17. 建立健全空气压缩机安全管理规章制度，应涵盖空气压缩机采购、安装、验收、使用、维修、保养、检验、校验及人员培训、技术资料与记录保存等各个方面。

18. 编制并严格执行空气压缩机岗位操作规程。

操作规程应明确安全操作要点，包括空气压缩机的操作指标(含最高工作压力、最高或最低工作温度)、岗位操作法(含开、停车操作程序和注意事项)、每班巡回检查次数、运行中应重点检查的项目和部位、运行中可能出现的异常现象及预防措施、紧急情况的处置方法等。

19. 加强空气压缩机强制报废管理。应按照产品技术文件规定的使用年限使用空气压缩机，对超过使用年限或经检验已不能保证安全生产要求的，应予强制报废。对在用的滑片式空气压缩机，应立即停止使用。

20. 建立设备技术档案管理制度。要及时汇总并存档管理包括空气压缩机采购、安装、

验收、使用、保养、维护、试验、检验等内容的完整技术资料。

21. 地方各级煤矿安全监管部 门、各驻地煤矿安全监察机构要定期开展空气压缩机专项监督检查，督促煤矿企业及时排查空气压缩机安全隐患。对监督检查中发现的问题，要督促煤矿企业落实责任，制定切实可行措施，限期整改；对未能按时完成整改的矿井，应责令其停产整顿；对使用不具备安全保障空气压缩机的矿井，应责令其立即停止使用。

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/09/140852399032-3.shtml> Top ↑

13. 真空泵概述

真空泵它可单独使用，也可用为增压泵、扩散泵、分子泵的前级泵、维持泵、钛泵的预抽泵用。可用于电真空容器制造、真空焊接、印刷、吸塑、制冷设备维修及仪器仪表设备配套和实验室等。广泛适用于食品、科研、医疗、电子、化工、医药、大专院校等部门。

真空泵 vacuum pump

利用机械、物理、化学、物理化学等方法对容器进行抽气，以获得和维持真空的装置。真空泵和其他设备（如真空容器、真空阀、真空测量仪表、连接管路等）组成真空系统，广泛应用于电子、冶金、化工、食品、机械、医药、航天等部门。

按其工作原理，基本上分为气体输送泵和气体捕集泵两种类型。

气体输送泵包括：1、液环真空泵（水环式真空泵）2、往复式真空泵 3、旋片式真空泵 4、定片式真空泵 5、滑阀式真空泵 6、余摆线真空泵 7、干式真空泵 8、罗茨真空泵 9、分子真空泵 10、牵引分子泵 11、复合式真空泵 12、水喷射真空泵 13、气体喷射泵 14、蒸汽喷射泵 15、扩散泵等

气体捕集泵包括：吸附泵和低温泵等。

目前工业中应用最多的是水环式真空泵和旋片式真空泵等。

W 型往复式真空泵 (Model W Piston Vacuum Pump)

是获得粗真空的主要真空设备之一。广泛应用于化工，食品，建材等部门，特别是在真空结晶，干燥，过滤，蒸发等工艺过程中更为适宜。

2X 型旋片式真空泵 (Model 2X Sliding Vane Rotary Vacuum Pump)

用来抽除密闭容器的气体的基本设备之一。它可以单独使用,也可作为增压泵、扩散泵、分子泵的前级泵使用。该型泵广泛应用于冶金、机械、电子、化工、石油、医药等行业的真空冶炼、真空镀膜、真空热处理,真空干燥等工艺过程中。

2XZ 型旋片式真空泵 (Model 2XZ Sliding Vane Rotary Vacuum Pump)

具有结构紧凑,体积小,重量轻,噪音低,振动小等优点。所以,它适用于作扩散泵的前级泵,而且更适用于精密仪器配套和实验室使用。例如:质谱仪器,冰箱流水线,真空冷冻干燥机等。

XD 型旋片式真空泵 (Model XD Sliding Vane Rotary Vacuum Pump)

可以在任意入口压强下工作,已普遍应用于食品的真空包装,塑料工业的真空吸塑成形。印刷行业的纸张输送,真空夹具,以及真空吸引等。

SZ、SK 系列水环式真空泵 (Model SZ Water Ring Vacuum Pump)

主要用于粗真空。抽气量大的工艺过程中。它主要用来抽除空气和其它无腐蚀,不溶于水,含有少量固体颗粒的气体,以便在密闭容器中形成真空。所吸气体中允许混有少量液体。它被广泛应用于机械、制药、食品、石油化工等行业中。

2SK、2SK-P1 系列双级水环式真空泵 (Model 2SK、2SK-P1 Water Ring Vacuum Pump)

主要用来抽除空气和其它有一定腐蚀性、不溶于水、允许含有少量固体颗粒的气体。广泛用于食品、纺织、医药、化工等行业的真空蒸发、浓缩、浸渍、干燥等工艺过程中。该型泵具有真空度高、结构简单,使用方便、工作可靠、维护方便的特点。

JZJS 型罗茨——水环泵机组 (Model JZJS Roots-Water Ring Vacuum Pump System)

本机组由于采用水环泵作为前级泵,因而特别适用于抽除含有大量水蒸气和带有一定腐蚀性和可凝性气体的工艺过程中。如:真空蒸馏、蒸发、脱水、结晶、干燥等工艺过程中。

JZJX 型罗茨—旋片泵机组 (Model JZJX Roots-Sliding Vane Rotary Vacuum Pump System)

是以罗茨泵为主泵,以旋片泵为前级泵串联而成。其结构紧凑,操作方便。适用于抽除

空气及其它无可凝性及无腐蚀性气体，广泛应用于需要大抽速和高真空的各种真这系统中。
如：真空冶炼，电力电容器，变压器，真空浸渍处理，真空镀膜设备中的预抽等。

Zj 系列罗茨真空泵 (Model ZJ Roots Vacuum Pump)

是一种旋转式变容真空泵须有前级泵配合方可使用在较宽的压力范围内有较大的抽速对被抽除气体中含有灰尘和水蒸汽不敏感广泛用于冶金、化工、食品、电子镀膜等行业。

http://www.cvaccum.com/ArticInfo_125.aspx Top ↑

14. 机械真空泵的分类

真空泵是用各种方法在某一封闭空间中产生、改善和维持真空的装置。真空泵可以定义为：利用机械、物理、化学或物理化学的方法对被抽容器进行抽气而获得真空的器件或设备。随着真空应用的发展，真空泵的种类已发展了很多种，其抽速从每秒零点几升到每秒几十万、数百万升。极限压力(极限真空)从粗真空到 10-12Pa 以上的超高真空范围。

由于真空应用部门所涉及的工作压力的范围很宽，因此任何一种类型的真空泵都不可能完全适用于所有的工作压力范围，只能根据不同的工作压力范围和不同的工作要求，使用不同类型的真空泵。为了使用方便和各种真空工艺过程的需要，有时将各种真空泵按其性能要求组合起来，以机组型式应用。

凡是利用机械运动(转动或滑动)以获得真空的泵，称为机械真空泵。机械真空泵按其工作原理及结构特点分述如下：

一、变容真空泵

它是利用泵腔容积的周期变化来完成吸气和排气以达到抽气目的的真空泵。气体在排出泵腔前被压缩。这种泵分为往复式及旋转式两种。

1、往复式真空泵

利用泵腔内活塞往复运动，将气体吸入、压缩并排出。又称为活塞式真空泵。

2、旋片式真空泵利用泵腔内转子部件的旋转运动将气体吸入、压缩并排出。它大致有如下几种分类：

1) 油封式真空泵 它是利用真空泵油密封泵内各运动部件之间的间隙, 减少泵内有害空间的一种旋转变容真空泵。这种泵通常带有气镇装置。它主要包括旋片式真空泵、定片式真空泵、滑阀式真空泵、余摆线真空泵等。

2) 液环真空泵 将带有多叶片的转子偏心装在泵壳内。当它旋转时, 把工作液体抛向泵壳形成与泵壳同心的液环, 液环同转子叶片形成了容积周期变化的几个小的旋转变容吸排气腔。工作液体通常为水或油, 所以亦称为水环真空泵或油环式真空泵。

3) 干式真空泵 它是一种泵内不用油类(或液体)密封的变容真空泵。由于干式真空泵泵腔内不需要工作液体, 因此, 适用于半导体行业、化学工业、制药工业及食品行业等需要无油清洁真空环境的工艺场合。

4) 罗茨真空泵泵内装有两个相反方向同步旋转的双叶形或多叶形的转子。转子间、转子同泵壳内壁之间均保持一定的间隙。

二、动量传输泵

它依靠高速旋转的叶片或高速射流, 把动量传输给气体或气体分子, 使气体连续不断地从泵的入口传输到出口。这类泵可分为以下几种形式:

1、分子真空泵

它是利用高速旋转的转子把动量传输给气体分子, 使之获得定向速度, 从而被压缩、被驱向排气口后为前级抽走的一种真空泵。这种泵具体可分为:

1) 牵引分子泵 气体分子与高速运动的转子相碰撞而获得动量, 被驱送到泵的出口。

2) 涡轮分子泵 靠高速旋转的动叶片和静止的定叶片相互配合来实现抽气的。这种泵通常在分子流状态下工作。

3) 复合分子泵 它是由涡轮式和牵引式两种分子泵串联组合起来的一种复合型的分子真空泵。

http://www.cvaccum.com/ArticInfo_144.aspx

Top ↑

15. 真空泵在真空系统中所承担的工作任务

由于各种真空泵的性能除均能满足对容器进行抽真空的共同点之外，尚具有不同之处。因此在选用时必须明确泵在真空系统中所承担的工作任务是十分重要的，泵在各种不同工作领域中所起的作用归纳起来主要有如下几个方面。

1、在系统中做主泵

所谓主泵就是对真空系统被抽容器直接进行抽真空，以获得满足工艺要求所需真空度的真空泵。

2、粗抽泵

粗抽泵是指从大气压开始降低真空系统压强达到另一抽气系统可以开始工作的真空泵。

3、前级泵

前级泵是指用于使另一个泵的前级压强维持在其最高许可的前级压强以下的真空泵。

4、维持泵

维持泵是指当真空系统抽气很小时，不能有效的利用主要前级泵。为此，在真空系统中另配一种抽气速度较小的辅助前级泵来维持主泵的正常工作或维持已抽空的容器所需的低压的真空泵。

5、粗真空泵或低真空泵

粗、低真空泵是指从大气开始，降低被抽容器的压强后工作在低真空或粗真空压强范围内的真空泵。

6、高真空泵

高真空泵是指在高真空范围工作的真空泵。

7、超高真空泵

超高真空泵是指在超高真空范围工作的真空泵。

8、增压泵

增压泵通常指工作在低真空泵和高真空泵之间，用以提高抽气系统在中间压强范围的抽气量或降低前级泵抽气速率要求的真空泵。

http://www.cvacuum.com/ArticInfo_325597.aspx

Top ↑

16. 我国真空泵设备行业发展环境分析

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

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

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

3. 管理机制和模式不适应现代企业的需要。国有体制的由工厂换牌到所谓公司制建制式；家族式或进展到朋友之间的股份合作式；无不反映了做坊式陈旧的管理理念，反映了以人制代替法规制的陋习。机制性的弊端不可能促进企业的发展，现代企业三项制度的激励模式不

可能在企业中予以贯彻。即使现在已经进行了股份制改造的企业，或是已经获得中国机械工业管理先进的企业，在管理上仍大大落后于西方发达国家。在日本真空行业的生产企业中，生产组织上的看板管理，产品质量上的 PDCA 管理，工作现场的洁净管理等等，无不体现了现代企业的物质文明和精神文明，体现了以人为本的科学理念。

4. 人才问题。这是我们真空设备行业乃至整个机械工业普遍存在的共性问题。高素质开拓型的技术人员，一技之长的能工巧匠，管理独具的白领阶层，都显得匮乏和捉襟见肘。技术人员、技术工人、管理人员是支撑企业生存的三根基石，缺一不可。而在我们的企业里三种人才普遍短缺，那么就软化了企业生存的基础。就企业而言，市场的拓展靠产品，产品的开发靠人才，人才的开发靠环境（政策、待遇），在这个链条中，人是第一位的，有了人就有了产品，有了产品就有了市场。在发达国家的企业里，白领员工的学历水平正在逐年缩小，白领员工的素质普遍提高。在我国，大学本、专科毕业的学生中有多少人去开机床虽然有的企业招人中明显规定某某学历为当工人岗而设，但落实到岗或在岗位上留下来长期奉献的能有几人为了企业的发展与生存，真空设备行业在困难的状况下仍以不薄的待遇在不断地吸纳大学毕业生，用以充实技术人员队伍和企业的延续。然而在扩招以后的大学毕业生中，综合素质普遍低下，多于待遇，少于奉献，多于口头，少于实践的现象普遍存在。一台电脑、一门外语就是他学业的全部。一个机械工院校毕业的学生，连起码的机械加工基础知识都不懂，这就反映了我们教书育人中存在的问题。在我们企业中，近几年也来了许多大学生，但也走了一些人，留下来的人有的已成了骨干，走的人自认为在行业中练了几年把式，但社会的认可度如何大家自有公论。真正在大学学真空专业毕业后从事产品研发的，充其量不足 25%，这就给真空设备行业基础人才的积累带来了隐患。大家都去做流通，大家都去做代理，研发这种艰难的工作谁去干技术的提升靠人才，靠人才的综合素质，靠高素质的技术团队去实现。目前仍奋斗在真空产业研发岗位上的技术人才，是真空设备行业发展的希望，是中国民族工业发展的希望。我们这个队伍虽目前仍显得单薄，但经过大浪淘沙，留下来的都是金子。随着时间的推移，人才的问题将会有好的转机。

<http://www.cnpv.com/N110731/143208921.htm>

Top ↑

17. 合同能源管理的新趋势分析

经过十几年的发展，特别是2010年4月国务院发文后这一年多以来，合同能源管理这种节能新模式有了长足的进展，知道的人多了，合作的项目多了，成功案例多了，节能服务产业扩张了十几倍。可以说，合同能源管理的春天真正的到来了。目前阶段，我国合同能源管理的整体发展出现了一些新的动向，预示出几个新的趋势。

1、合同能源管理是市场化方法，但是政府推进将越来越强化

节能工作围绕市场化模式的展开，始终有一个困惑：找市长还是找市场，合同能源管理很纠结。合同能源管理是作为一种市场化模式被引进中国的，西方国家搞节能一直是以企业为主体，是企业的自主行为，政府只是帮忙而已。长期以来，国外的节能活动一直是企业自己在搞，后来发现节能量作为市场资源可以交易流通，于是就逐渐形成了一种市场化的机制。而在我国情况则完全不同，用市场化的方法搞节能我们完全是陌生的，我们建国以来一直是在政府主导下自上而下地搞节能，从未想过还有市场化的方法，并不知道搞节能还能自己不掏钱甚至还赚钱。改革开放以后我们把合同能源管理模式这种洋机制引进来，很新鲜，大家从头学起，边干边学，摸着石头过河。

在政府经济的底子上尝试用市场经济方法搞节能，这个“临床试验”过程中发生了很多的水土不服现象，两种不同体质的机制嫁接到一起出现了很多的“排异现象”，但是好在中国的政府并不排斥这种市场机制，我国是自上而下地“强行”引进合同能源管理模式，一开始就是“硬引进”，接下来是“软着陆”，事实上现在的很多问题都是出在了“软着陆”的环节。国家以财政奖励为手段引进推广，但是市场在磨合过程中却发生了不少的问题，因为有不少市场资源实际上掌握在政府手里，例如路灯，而政府至今也没有拿出一个合理的机制来分配这些市场资源，眼下政府唯一的办法就是招标，但是殊不知合同能源管理由于不使用政府财政所以恰恰是不用招标的。

我国搞节能有一个很大的特点，就是大部分能耗大户基本上都是大型国企，象电力、石油天然气、煤炭、钢铁、建材、化工、装备制造等产业的巨头，他们的节能指标任务都很重，

这些单位搞节能对市场化的方法还不是很习惯，往往是行政命令说了算。如果是真正的搞市场经济，应该是“利润为王”，什么效益好就干什么。但是，节能服务公司遇到的情况往往不是这样，明明是我出钱出力给你搞节能，却还要拉关系走后门上门推销，给钱的得看要钱的脸色，这种现象在政府工程和公共项目中尤为普遍。例如节能展览会，应该用能户出钱摆摊租展位，向节能服务公司宣传推广自己，拉他们来给自己投资搞节能，这样才是市场化，但是现在的情况完全相反，都是节能服务公司去展览自己、推销自己。合理的模式应该是，各省的节能办组织本地区的能耗大户去参展，让节能服务公司去挑选。同样的道理，以往各地招商局、开发区到处办展开会大搞招商引资，其实把节能服务公司招来不就是招商引资吗？据说山西长治最近正在策划组织去香港招商引资，主题就是引进合同能源管理，这样的做法才是对的。

在中国搞合同能源管理，节能服务公司的趋利性十分明显地表现在向政府靠拢上，一方面要靠政府批工程、拿项目，另一方面要拿财政奖励，由于政府财政奖励往往是层层加码，有的时候相当于利润率，大家都趋之若鹜。节能服务公司“很市场”，谁给钱就奔谁去，但是政府却做不到、也不应该“很市场”，节能服务说到底并不是一个仅靠财政输血就能维持可持续发展的产业，最终还是要靠市场的运行机制自生自灭。现在的情况是，节能服务公司既要找市场，也要找市长，大家都要在找市场和找市长的复杂游戏中纵横捭阖，争取如鱼得水。政府方面现在也出现了一个新动向，就是搞“政府集成”，由政府出面办一个全能型的节能服务公司，采取集成运营商模式统筹本地区的节能服务业务，集成节能技术、产品、服务，出面接订单，然后分包，自己拿提成和奖励。目前吉林省、太原市都出现了这种模式，这或许是一个有效率的方法。

2、合同能源管理解决不了融资难，金融资本早晚要成为领头羊

我国节能服务公司的出身基本上是产品型(供应商型)和服务型(工程资质型)的两种，前者以节能灯、节电器、变频器等居多，后者以节能设计、运行管理的居多，但是大部分都是中小企业。我国“中小企业”的定义是注册资本在4000万元人民币以下，而节能服务公司的国家级备案门槛只是500万，省级只是300万，可以说是“小小企业”、“微型企业”，

仅仅大于个体户。现在全国 6000 多家节能服务公司中，真正的大企业少之又少，基本上都是没有资金实力的，发展节能服务业务必须进行融资，仅靠自有资金只能做一两单业务，有的今年投进去了，明年、后年、大后年都做不了什么业务，只能等结算后再发展。这个状态完全不是一个企业的正常发展状态，换言之，融资之于节能服务公司，可谓命悬一线，融来了，你就活下去，融不来，你就去死。

合同能源管理模式的真谛就是投资，从基本上讲，没有投资能力就是没有节能服务能力；换句话说，要想搞好节能服务，首先要搞好投资；也就是说，节能服务公司要发展，必须不差钱，而技术、服务等要素都不是要命的，只要有钱，一切都会有。合同能源管理的自身规律是节能服务先要有钱，而节能服务公司恰恰没有钱，他们的“第二主业”就是融资，但他们又恰恰遇上融资难。这个怪圈节能服务公司自己是无论如何也跳不出来的。

节能服务公司出去找钱，有几条路，但都不是很顺。找银行，首先抵押担保这一关就过不了，信托、理财产品目前也不成熟，好像只有兴业银行还有的商量，其他银行基本免谈；找租赁公司还可以，但是往往人家用采购方式就把你踢出去了，节能服务公司变成了供应商，财政奖励要暗地里转给租赁公司，现在很多租赁公司自己就开始考虑自办节能服务公司，据说河北、江苏等地就有；找投资公司也是一个办法，这几年 VC（风险投资）、PE（私募股权投资）等比较活跃，但是风险投资这一块要么是不顾后果的“疯投”，要么就是最没有风险的“封投”；而私募这一块往往只挑有上市前景的对象，但是在节能服务公司里是凤毛麟角。融资难把节能服务公司慢慢逼向讨甲方的预付款，或者是主动蜕变为供应商，朝着越来越不像合同能源管理的方向蜕变。可以说，融资难不解决，产品型和服务型的节能服务公司早晚要退出合同能源管理产业，“正宗的”合同能源管理将被边缘化。

目前的趋势是，谁有钱，谁就能接大订单，而这些有钱人并不担心自己没有技术、没有服务、没有管理资源，这些都是靠钱就能得到的。一方面，现在国内的一些上市企业自己生产节能产品的，都纷纷自己组建节能服务公司，靠合同能源管理形成自己的营销新模式，效果很好，例如深圳的变频大户科陆电子公司；另一方面，非银行金融机构开始大规模介入合同能源管理领域，它们以资本为武器大举收购节能公司或者项目，按照集成运营商的模式拿

订单——工程分包——整合收益，效果也很理想，例如华润集团。这两种有钱人一种是产业投资人，离不开自己的产品，为产品打销路；另一种是财务投资人，无所顾忌，什么领域都敢进，只要能赚钱。现在看来，今后合同能源管理在中国的深入发展，恐怕主力军是金融机构，而上市企业一时半会还不太容易远离自己的主业，除非将来把财务公司剥离出去。投资公司、基金公司是最有可能成为合同能源管理领头羊的，对此，我们拭目以待。

3、合同能源管理已出现与其他业态融合发展的新趋势

合同能源管理在哪些方面引人关注？一个是政府的财政奖励，一个是先投入后收钱的经营机制，再一个就是靠管理赚钱。这三个特点很吸引人，其他领域也有人想尝试采取合同能源管理的方式推进产业发展。

从政府奖励的角度看，水处理行业有必要把节水工程项目纳入合同能源管理，以获得政府奖励。我国的节能工作一直是“附带着”节水，因为水资源不是能源，所以节水并不是节能的内容，国家合同能源管理的财政奖励和税收减免政策也不考虑节水，而是单独有对应节水的政策。事实上，节水工程项目与节能的工程项目几乎完全一样，都是实现结余量的效益，在管理上完全可以实施合同能源管理机制，在实践中也有人采取效益分享型、目标保证型、费用托管型的合同能源管理方式的经营机制，也有不少成功的案例。目前，国内确实存在着一种把合同能源管理机制从节能领域向节水领域融合发展的趋势，不少水处理企业正在积极呼吁政府给政策。现在节水项目面临着的一个问题是，在整体节能技改工程里，特别是像火电厂这样的用能户，节水本身就是节能的一部分，但是只能按合同能源管理模式实施节水，却不能得到政府的财政奖励。

从垫资施工的角度看，现在很多设备供应商把合同能源管理机制引入了产品营销范畴，就像以往分期付款、以租代售等方式一样，以合同能源管理为借口推销产品。在实践中这种例子很多，合同能源管理被作为一种逾越市场准入门槛的办法，甚至作为回避招标的办法屡试不爽。这种新型的整合营销方式目前正在节能产品的生产领域悄悄地走俏，据说更多的非节能型产品也在尝试着这种方法。事实上，目前阶段的大宗机电设备基本上都是多少带有一定程度的节能特点的，例如大型电梯、中央空调等，这些并不属于专项节能产品的通用设备

眼下都已开始考虑借鉴合同能源管理的模式开展营销。为了解决销售账期问题，他们可以与租赁公司联手，也可以通过节能服务公司搭上投资基金等，只要能“翻墙”（越过市场准入门槛），办法多的是。合同能源管理模式的普及，确实让陷于传统产品营销模式而鲜有创新的供应商们眼睛一亮，听说有培训机构正准备专门请合同能源管理的专家给通用制造商开展培训，帮助他们创新营销。

从靠管理赚钱的角度看，从事管理型服务的产业开始对合同能源管理发生浓厚兴趣，例如物业管理产业就有动向考虑从这个方向集体突围。节能服务公司用技术、产品、服务等手段营利，合同能源管理是一个比较长周期的服务过程，实际上主要是一种管理，这种管理可能是在所有的管理服务项目中最赚钱的。实践中人们看到，集成型节能服务公司也许没有技术、没有设备、没有资金，但是他们会管理，能够做好计划和组织实施，把节能量资源整合出来，技术、设备、资金等自然就都来了。物业管理公司可能是最具有这方面优势的一个集群，他们有一点与节能服务公司是一样的，即都是业主单位委托管理的主体，他们的托管资源都是建筑节能的平台。最近在北京就要召开一个物业管理的论坛，要涉及到与合同能源管理嫁接的问题，人们对此都有兴趣，也有信心。

事实上，目前在循环经济领域，例如环保改造、静脉产业、城市矿山、资源综合利用等产业，人们都在关注合同能源管理的可借鉴性，大家都希望把财政奖励垫资投入的方法引进来。

http://news.ehvacr.com/news/2011/1014/73793_3.html

Top ↑

三、 企业资讯

1. 美的中央空调以服务推动市场扩张

今年以来，美的中央空调投入2亿巨资进行服务体制改革，旨在以服务带动市场增长。近日，其服务部门再作新举，为全国各地用户提供免费清洗服务活动，活动从10月下旬开始，11月中旬结束。

中央空调行业流传着一句话：“三分产品，七分安装”。也就是说，中央空调产品从生

产出厂到用户使用的过程中，安装环节占据着非常重要的位置。据了解，目前中央空调系统中出现的问题，十有八九是出现在售后安装服务上面。美的中央空调相关负责人表示，美的在技术、品质方面已经达到了领先水平，在服务这个重要环节上，美的要做得行业第一。

自从美的中央空调纳入美的制冷中国事业本部以后，美的中央空调的服务网络迅速扩张，目前已经拥有 3000 多家服务网点。去年年底，所有的网点都要进行重新培训考核，按网点的技术能力划分为“安装点”、“监理点”、“维修点”，每个地区能力最强的，并能通过三个点考核的，可授予“美的中央空调技术服务中心”称号。

在完成服务体系改革之后，美的中央空调今年推出多个举措以提升服务质量。今年 3 月份，美的中央空调在行业首家启动春季保养活动，为期三个月，在中央空调夏季使用旺季来临之前，对系统进行检测、清洗保养，避免因灰尘积累引起能效下降，减小用户的运行费用。今年 5 月，美的中央空调在国内首家推出空气能热水机三年包修服务。据了解，目前电热水器、燃气热水器品牌纷纷向三年包修升级，而空气能热水机由于是新兴的产品，目前还停留在一年包修阶段。美的中央空调首推三年包修服务，不仅显示出其产品质量的信心，还体现了处处为用户设想的服务理念。

目前国内部分地区已经转入冬季，中央空调及空气能热水系统即将开始进入供暖及供热水旺季。美的中央空调适时推出免费清洗服务，省去了用户因为非专业无法自行清洗的烦恼，真正做到为用户着想。

在成功提升服务质量之后，美的中央空调在今年上半年取得了 85.6% 的销售增长。行业专家认为，美的中央空调同时拥有技术、品质以及服务三大王牌，必将成为行业的新一代霸主。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-10/179226.asp?hy=14>

Top ↑

2. 盾安环境 可再生能源保持快速发展

盾安环境最近动作连连。公司近日发布公告称，与美国微电子控制研发企业 Microstaq, Inc 签署备忘录，就收购 Microstaq, Inc. 或其主要资产达成一致意见。公司还公

告子公司与天津大丰签订 5 亿元重大合同，与华能众泰、山西盈辉签订 2.75 亿元合同，可再生能源利用业务继续在快车道上前行。而在 9 月份，公司 3000 吨多晶硅项目顺利投产，质量已达预期。行业分析人士认为，公司三大业务板块发力拉动新一轮成长的格局已经形成。

制冷产业仍有望超预期

三季度报告显示，公司营收仍然主要依靠传统的制冷产业。1-9 月，公司累计实现营业收入 37.55 亿元，同比增长 40%；归属上市公司股东净利润 2.21 亿元，同比增长 37.9%；每股收益 0.30 元，基本符合行业研究预期。

公司在中报时预告全年业绩增长在 40% 左右，因此有研究人士认为公司今年全年业绩三季度已基本明确。不过，根据中国证券报记者对行业的观察和公司经营的跟踪，随着冷配业务四季度进入传统旺季，公司营收还会有所提升，全年业绩超预期仍有可能。

分析行业发展态势，盾安环境总裁葛亚飞表示，空调市场以后将会逐步淘汰定频产品，转为变频空调，电子膨胀阀等配件需求上升，公司传统制冷业务至少在“十二五”期间可以继续保持良好的发展势头。

谈到收购美国的这家公司，葛亚飞表示，通过本次收购，有利于公司快速切入硅控制领域，可以使公司顺利完成第三代产品的技术和市场布局，而且可以从制冷空调领域延伸到汽车、医疗等其他工业控制领域，加快公司升级转型。

盾安的可再生能源业务为市场瞩目的焦点，公司此次定向增发募集资金也主要投入此业务。随着前期合同的实施，可再生能源业务拉动公司业绩高速增长已经指日可待。在营业收入方面，预计今年可望实现 2 亿元以上。如果把公司在手合同实施进度进行简单推算，明年则保守预计实现营业收入翻一番以上，到明年下半年，净利润增速将加速。

葛亚飞介绍，在再生能源领域，盾安环境抓住机遇，在较短时间内成为了再生能源利用市场的领先者。目前，公司在山西、山东等地已建、在建和已签协议工程项目数十个，协议供热面积近 4000 万平方米，未来将为盾安环境带来稳定的现金流。

葛亚飞透露，公司下一步将会以五大发电集团的发电公司作为重要目标客户，逐步建立长期稳定的战略合作关系。

多晶硅业务前景无虞

公司巨资进入多晶硅领域，一期 3000 吨项目于 9 月份正式投产（实际产能可达到 5000 吨）。但近期全球整个太阳能行业遭遇冷冬，多晶硅价格迅速下滑，甚至已经低于绝大部分企业的成本线。市场也担心公司多晶硅项目会否如预期实现盈利，甚至会否拖累公司业绩，造成公司业绩以前没有过的大幅波动。

对此，葛亚飞表示很有信心，公司的项目位于内蒙古，前期投资和主要成本优势明显，公司有能力强将成本控制在 30 美元以下。目前多晶硅价格的猛跌，有短期因素在，比如很多公司在“砸库存”。

公司认为，行业在正常状态下，价格应该在 40 到 50 美元之间波动。因此，公司的多晶硅业务最差的时候不会亏损，如果行业价格逐步进入正常区间，将会给公司带来不菲利润

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-10/179065.asp?hy=14> Top ↑

3. LG 空调离心机连夺大单 溴化锂热泵再征战

2011 年下半年，回归 LG 集团的 LG 空调(山东)有限公司如虎添翼，在各个方面都取得了长足的进步，特别是在离心机销售方面表现得更为明显。目前，LG 空调二十余台离心机近六万冷吨分别应用于希杰生物科技有限公司、哈尔滨黄河公园、青海盐湖海纳化工、北京现代汽车等项目工程，为企业 provide 制冷服务。



长期以来，LG 空调的离心机以其稳定可靠的性能及其不可复制的竞争优势赢得了客户的青睐。LG 空调离心机拥有 20 多种安全保护设置，可确保机组的安全高效运行，且采用独特的过冷设计，进一步提高了 COP，近期接连中标数个千万元大项目更是为 LG 空调的销售锦上添花。

与此同时，LG 空调溴化锂一类热泵成功获单米立方、青岛泰能燃气集团水清沟热电厂等多个项目，为其实现节能减排助力。该类热泵可以从不容易利用的低温热源中取得热量，配以 LG 专利技术微电脑全自动控制，使机组运行、热量调节和自我保护实现全自动远程调控，且机组关键部件均进口，机组科稳定运行长达二十年，初投资回收期短，可广泛应用在化工、石油、热电、钢铁、橡胶、制药等多个行业，节能效果显著。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-10/178705.asp?hy=14> Top ↑

4. 申菱：牢牢占据国内制药行业头把交椅

从市场了解到，近日，广东申菱空调设备有限公司凭借领先的技术优势、过硬的产品质量、专业化配套服务，以及历经多年积蓄的良好市场口碑和品牌拉力，成功中标重庆莱美药业股份有限公司项目，中标产品主要为“申菱”牌风冷组合式洁净空调机组

(Air-cooled Clean-type Modular Air Conditioning Unit)、组合式新风处理机组 (Central-station Outdoor Air Handling Unit) 等制药车间和生产工艺专用、技术成熟的洁净式空调系列产品。

“莱美药业”（股票代码为 300006）创建于 1999 年，是集科研、生产、销售于一体的高新技术医药企业，被评为首届“重庆市高新技术企业创新十强”，其生产的多个品种的药品被评为“重庆市高新技术产品”、“重庆市重点新产品”、“重庆市名牌产品”。

据悉，广东申菱是国内最早致力于净化领域专用空调产品开发的专业厂家，“申菱”牌洁净式空调机早在 2000 年就通过了国家部级技术鉴定，2001 年“申菱”牌洁净式空调机被认定为“国家重点新产品”，2002 年“申菱”牌洁净手术室用空调机被认定为“国家重点新产品”，该产品于 2003 年荣获首届中国医药健康产业博览会“金奖产品”称号。在洁净空调领域，申菱拥有多项国家技术专利（如专利号：ZL 01 2 03094.5、ZL 01 2 15674.4、ZL 01 2 28697.4、ZL 2004 2 0073221.3 等），凭借雄厚和领先的技术优势，申菱公司在国内率先独家主导起草制定 GB/T19569-2004《洁净手术室用空气调节机组》国家标准，该标准已于 2004 年 12 月 1 日发布实施，奠定了该公司在洁净空调领域的领导者地位。申菱“超净空气环境装备产业化技术”作为广东省重大装备和重点领域技术创新项目，获广东省技术创新专项资金 600 万元资助。“申菱”牌洁净式空调机也荣获“广东省名牌产品”称号等众多荣誉。

在洁净空调领域，申菱持续技术创新，与时俱进，始终占驻技术制高点，引领行业不断向前发展。而作为洁净行业的领导者，申菱洁净产品的市场份额也遥遥领先，独占鳌头。

据统计，仅 2011 年元月份至今，广东申菱空调设备有限公司就已经签约了近百个制药行业的项目，服务了近百家制药企业，部分用户如：曼秀雷敦（中国）药业有限公司、山东鲁抗辰欣药业有限公司、云南植物药业有限公司、石药集团河北中润制药有限公司、广东环球制药有限公司、重庆华博药业集团有限公司、上海益生源药业有限公司、西安金磁生物技术有限公司、广州白云山和记黄埔中药有限公司、安徽金蟾生化股份有限公司、山东日照众山生物有限公司、浙江华康药业股份有限公司、福建汉堂生物制药股份有限公司、四川新斯

顿制药有限责任公司、济南永宁制药有限公司、江苏江山制药有限公司、上海荣研生物科技有限公司、江苏豪森药业股份有限公司、广西千年健药业有限公司、九寨沟天然药业集团有限责任公司、云南和创药业有限公司、亚特维斯（佛山）制药有限公司、福州世纪星制药有限公司、南海博新生物科技有限公司、海正药业杭州有限公司、深圳市新产业生物工程技术有限公司、广东皮宝制药股份有限公司、广州白云山制药股份有限公司广州白云山制药总厂、昆明德华药业公司、重庆莱美药业股份有限公司、茂名兽药厂、重庆泰濠制药有限公司、佛山德众药业有限公司、广东梅州市富丽生物科技有限公司、广州中一药业有限公司、广东一方制药有限公司、深圳翰宇药业股份有限公司、深圳市新产业生物工程技术有限公司、广州市美澳健生物科技有限公司、重庆药友制药有限公司、广州南方医大实验动物科技发展有限公司、珠海永科制药有限公司、广州永福堂药业有限公司、广州蓝波医疗净化设备有限公司、深圳翰宇药业股份有限公司、珠海同益制药有限公司，等等。这其中，很多是申菱空调多年的老用户，如曼秀雷敦（中国）药业有限公司、广东环球制药有限公司、广州白云山制药股份有限公司等。申菱空调产品性能稳定可靠、配套服务专业到位，专业、节能、可靠，始终如一，因而获得用户的广泛信赖与青睐。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-9/177276.asp?hy=14> Top ↑

5. 清华同方节能公司蓄冷业务连获大单

日前，清华同方节能公司接连签订深圳市滨海医院水蓄冷和中广核大厦冰蓄冷项目。深圳市滨海医院是集医、教、研于一体的综合性三级甲等医院，总建筑面积 36.7 万平方米，建成后将成为设施一流且与国际现代化医院相接轨的区域性现代医疗中心。中广核大厦总建筑面积 15.8 万平方米，作为广东大亚湾核电集团的新总部大楼，将成为该集团的全国运营管理枢纽中心。

<http://www.chinaiol.com/html/article/2011-9/177093.asp?hy=14> Top ↑

6. 英格索兰下调第三季及全年盈利预期

新浪财经讯 北京时间9月30日晚间消息,爱尔兰工业制造商英格索兰公司(IR)周五下调了第三财季和全年财测,主要是由于部分业务的增长低于预期。

该公司表示,下调财测是由于销量下滑、不利的产品组合,关机的北美住宅及商业安全市场需求低于预期,加上美元升值的影响。

该公司表示:“消费者相关业务,例如住宅供暖、通风及空调,以及高尔夫和住宅安全业务受影响最为严重,是上次发布财测以来销量下降的主要原因。”

英格索兰将第三季调整后每股盈利预期从此前的85-95美分下调至77-80美分,并将营收预期从此前的40.5亿-41.5亿美元下调至39亿-39.5亿美元。

接受FactSet调查的分析师平均预期该公司当季每股盈利91美分,营收39.3亿美元。

英格索兰上月同意将其Hussmann冷冻展示柜业务的60%股份以1.95亿美元的价格出售给私募股权公司Clayton Dubilier & Rice LLC。

该公司周五表示,其最新财测中包括来自Hussman的每股4美分的收益,且不包括减值开支。

英格索兰还将全年调整后每股盈利从此前的2.90-3.10美元下调至2.70-2.80美元,并将营收预期从此前的153亿-155亿美元下调至148.5亿-150亿美元。分析师平均预期该公司全年每股盈利2.96美元,营收148.3亿美元。

英格索兰将于10月21日发布第三季业绩(愚见)

<http://finance.sina.com.cn/stock/usstock/c/20110930/203510572775.shtml>

Top ↑

7. 无锡压缩机股份有限公司隆重举行合资开业庆典

[中国压缩机网]无锡威克集团与日本株式会社神戸制钢所携手合作,中日合资企业无锡压缩机股份有限公司开业庆典不久前隆重举行。

阳光明媚,金风送爽,鲜花绽放,彩旗飘扬。无锡压缩机股份有限公司一派喜庆,威克集团和锡压公司领导恭迎着参加开业庆典的中外来宾。

无锡市人民政府副市长谈学明、无锡市政协副主席林国忠、市政府副秘书长周浩明、市

经信委主任高亚光等领导出席庆典仪式。新区管委会、市发改委、市经信委、市工商局、市科技局、中国通用机械工业协会压缩机分会、无锡市机械工业联合会等领导；市、新区、鸿山街道等政府部门、金融机构、锡压公司的合作伙伴、园区机械企业的领导和嘉宾；以及投资双方的领导、韩国三星公司、神钢在中国投资企业的各位来宾和中外新闻媒体记者等一百多位中外来宾参加了庆典仪式。

10 时许，无锡压缩机股份有限公司合资开业庆典仪式在学术报告厅正式开始。锡压公司董事长周惠民主持仪式。

在中外贵宾的见证下，锡压公司法定代表人邢晓东接过了无锡市工商行政管理局副局长盛小伟颁发的中外合资企业营业执照，顿时，大厅内响起了经久不息的热烈掌声。标志着崭新的无锡压缩机股份有限公司从此刻诞生，步入新的发展征程。

庆典仪式上，无锡压缩机股份有限公司董事、总经理邢晓东，日本株式会社神户制钢所副社长重河和夫，无锡威克集团有限公司董事长季美昌，无锡市人民政府副市长谈学明分别致辞。

11 时 08 分，无锡市人民政府副市长谈学明、无锡市政协副主席林国忠、市政府副秘书长周浩明、市经信委主任高亚光、新区管委会副主任朱晓红、威克集团董事长季美昌、神户制钢所副社长重河和夫、中国通用机械工业协会压缩机分会刘海芬副秘书长共同为无锡压缩机股份有限公司合资开业按下启动巨球。

欢快的音乐、飘舞的彩绸、热烈的掌声、频闪的镁光灯、阵阵的爆竹声，将整个威克工业园区构成喜庆的画卷，这一历史性的时刻定格在 2011 年 10 月 17 日，有着 56 年悠久发展历程的无锡压缩机股份有限公司，从此竖起了新的里程碑，翻开了崭新的一页，踏上了新的发展征程。

隆重的庆典仪式结束后，中外嘉宾在公司领导的陪同下参观了厂容厂貌和制造装配生产线。

下午，公司在无锡希尔顿逸林酒店设宴合资开业庆典招待午餐。无锡威克集团有限公司董事、总经理钟锡畅，日本株式会社神户制钢所常务执行董事·神钢投资有限公司董事长川

崎博也先后作了祝酒词，日本神户制钢所执行董事·压缩机事业部长大浜敬织作了热情洋溢的讲话。

无锡压缩机股份有限公司合资开业，引起众多新闻媒体的关注，日本共同社等多家权威媒体，新华网、中国通用机械协会压缩机分会网、无锡日报、无锡商报、无锡电视台、无锡人民广播电台、太湖明珠网、日本通网等国内媒体均作了报道。

<http://www.compressor.cn/News/qyzc/2011/1102/60911.html> Top ↑

8. 开山股份做大局 业绩粉饰高增长

一家年销售收入超过 16 亿，净利润过 2 亿元的公司，在即将登陆深圳创业板前，董事长却称“不想上市了”，因为“不差钱”！。这家以空气压缩机为核心产品的企业，就是来自浙江衢州的开山股份（000254）。

一面嘴上说不差钱，一面则是在实际控制人的主导下，和一系列关联公司之间完成一系列令人眼花缭乱的股权运作。

通过几年的资本腾挪，开山股份被粉饰成了一家极具成长性的创业板公司。

开山系大局

开山控股集团无疑是衢州的知名企业，涉及了压缩机制造、工程机械、矿山机械、橡胶、精密铸造等众多领域。开山系的实际控制人为曹克坚。

而为了完成一个看似简单产品的生产、组装和销售，开山背后的公司股权和关联却是异常的复杂。以核心产品螺杆式空压机为例，其零部件、生产、组装都是由不同的开山旗下公司完成的。

文字说明：螺杆式空气压缩机生产经营模式为：开山凯文螺杆、维尔泰克螺杆负责生产螺杆主机，开山压力容器负责生产压力容器部件，对内销售给母公司和维尔泰克系统，开山铸造提供铸造部件，销售给开山凯文螺杆、维尔泰克螺杆、母公司和维尔泰克系统，母公司和维尔泰克系统外购其他零部件进行总装，经调试检测等程序后，最终生产出成品分别实现对外销售。

早在 2007 年起，开山压缩机股份就陆续收购了控股股东所持有的开山凯文螺杆、维尔泰克螺杆股权，收购了开山控股和开山工程机械名下相关土地、厂房及机器设备。拉开了资本腾挪大幕。

2008 年初完成了对开山股份重要合作方所持维尔泰克系统股权的收购，到了 2010 年，又完成了控股股东所持开山压力容器、开山铸造股权的股权收购。

2008 年至 2010 年，共有开山凯文螺杆、维尔泰克螺杆、维尔泰克系统、开山压力容器、开山铸造等 8 家子公司纳入合并财务报表。

而在这纳入合并财务报表的 8 家子公司中，有 5 个子公司和上市公司、控股股东持续存在金额不等的关联交易。而且这些变动大多都是同一实际控制人下的众多关联公司之间的辗转腾挪。

通过这些急速进行的交易，实际控制人曹克坚终于赶在公司上会前清除掉了大量的关联方，为公司上市扫除障碍。

通过资本腾挪，控制人将开山凯文螺杆等 8 家子公司纳入合并财务报表。这些交易同时使得公司财务报表的合并和审计工作变得极为复杂，要厘清各公司间的关联交易也变得很困难。但由此，开山股份招股书披露了一份干净又靓丽的财务报表。

高增长幻像

招股书显示，公司三年间营业收入从 08 年的 7.2 亿猛增到 2010 年的 16.2 亿元，净利润从 7490.6 万元猛增到 2.22 亿元。净利润的年复合增长率分别达 49.77% 和 72.40%。

保荐人也对开山股份给出高度评价，认为报告期内资产复合增长率为 39.3%，营业收入年复合增长率达 49.77%，而净利润率年复合竟增长达 81.32%，成长性突出。

让我们来看一个究竟。

在陆续纳入合并财务报表的 8 家子公司中，有 5 个子公司和上市公司、控股股东持续存在金额不等的关联交易。也正是这 5 家公司——开山凯文螺杆、维尔泰克螺杆、开山压力容器、开山铸造、维尔泰克系统，为开山压缩机合并财务报表的重要收入、利润来源。

招股书显示，2008-2010 年三年间，开山凯文螺杆历年实现的营业收入分别为 11,088.17

万元、16,193.20 万元、27,639.63 万元，实现的净利润分别为 5,281.57 万元、7,723.28 万元、12,480.69 万元，营业收入利润率高达 47.63%、47.69%、45.16%，而净资产收益率更是高得惊人，分别为 82.49%、60.69%、50.33%。

开山凯文螺杆系 2006 年由开山股份和凯文国际投资共同出资设立的中外合资企业，设立注册资本 3,000 万元，其中开山股份出资 2,000 万元，占注册资本总额的 66.67%，英国凯文国际投资有限公司出资 1,000 万元（以等值美元现汇投入），占注册资本总额的 33.33%。

招股书显示，开山压缩机对开山凯文螺杆的业务定位为，“螺杆主机粗加工、中小功率螺杆主机生产中心”。而中小功率螺杆主机生产销售对公司毛利的贡献并不占绝对优势，2010 年，中小型螺杆空压机对公司毛利总额贡献率只有 35%，65%以上的毛利来源于大功率螺杆式空压机的生产销售。

仅从开山凯文螺杆的业务定位看，似乎难以解释其超乎寻常的盈利能力。这家从控股股东手中收购过来的公司，到底其中隐含着什么高成长的秘密呢？

大量的关联交易或许是原因之一。在股权整合和厘清之前，公司与一系列关联公司之间存在着数额重大的关联交易。如 08 年，公司对关联方开山控股的销售金额占营业收入总额的比例达到 22.4%，对开山控股等关联公司的应收账款占应收账款总额的比例达到 40%。09-10 年关联交易的数额有所减少。

通过急速的股权运作，一批关联公司在会计意义上成为非关联方，相互间的交易被免于披露。而随着资产和股权的重组完成，开山股份还有多少可以装入的主业资产？而投资者对于数据的质量也应多一份警惕。

关联不关联？

2008 年，开山压缩机对开山控股、开山进出口的关联销售合计 2.14 亿元，占当年营业收入的比例达 29.55%；2009 年，公司对开山控股、开山进出口的关联销售收入为 1.57 亿元，占当年营业收入的比例为 13.48%；2010 年，公司对开山控股的关联销售收入为 5116.29 万元，占当年营业收入的比例下降为 3.15%。

随着大股东及其关联公司在前五大销售客户中地位的下降，有几家被非关联神秘公司浮出水面。

凯文国际是谁？

2008年1月8日，开山压缩机从重要合作方英国凯文国际投资有限公司手中收购维尔泰克系统100%股权。该公司于2006年1月16日独资设立，设立时注册资本38万美元。

值得关注的是，英国凯文在投资设立维尔泰克系统公司当年，又以等值美元现汇投入1000万元与开山压缩机控股股东注册成立了开山凯文螺杆公司，占该公司33.33%的股权。

而到了2008年，为了配合开山控股公司推动开山压缩机上市融资，英国凯文又心甘情愿地将100%控股维尔泰克系统公司股权，以低于可辨认公允价值的净资产价格拱手送给开山压缩机。

为何英国凯文对开山压缩机如此慷慨？英国凯文与发行人、发行人大股东、实际控制人到底有何密切关系？

英国凯文国际投资有限公司系于2005年9月20日在英国注册成立的私营有限公司，股东为Richard Mark Alan Jones（中文译文：理查德·马克·阿伦·琼斯），股本100英镑。

衢州恺撒是谁？

2009年，开山压缩机对衢州恺撒的销售收入为1,692.08万元，从而出现在了公司大客户名单里，位居公司第三。2010年，衢州恺撒在开山压缩机销售客户中的排名从上一年的第三名跃至第二名，开山压缩机当年对其形成的销售收入从1600多万猛增至4,107.54万元，增幅高达142.75%。

而公司称，衢州恺撒与发行人、大股东、实际控制人不存在关联关系。

真的是这样吗？

一家成立于2008年，用着恺撒商号，注册在衢州当地，资本100万的新公司。

而具记者调查，衢州恺撒公开的对外税务登记证，居然是开山压缩机控股股东开山控股公司前身开山股份的税务登记证。税务登记证图片显示，纳税人名称：“浙江开山股份有限

公司”，法定代表人：曹克坚，证书编号：国税浙字 330800142939320。

根据证监会对开山压缩机举报问题的《信访核查函》，公司的实际控制人却名为徐剑英，股东是代持其出资。徐剑英何许人也？

而对于举报中的涉嫌，开山急忙撇清关系，责令其在对外宣传时禁止使用“浙江开山股份有限公司”和“浙江衢州凯旋西路 9 号”等误导消费者的信息。

上海百坚是谁？

在公司的品牌系列里，开山是这样描述：公司逐渐形成了以 Kaitec 品牌为代表的高端系列，以“开山”、“恺撒”、“百坚”品牌为代表的标准系列。

其中百坚商标注册于 2008 年。

而上海百坚成立于是 003 年，从事压缩机的组装和配件供应，2005 年开始与开山控股合作，经销涵盖百坚、开山和恺撒牌的压缩机。

令人不解的是，在经销开山压缩机产品的同时，因上海周边市场需要，上海百坚也在组装压缩机销售。上海百坚因非关联方，其销售收入我们无从知晓。

但组装压缩机？难道不形成和公司的同业竞争吗？而上海百坚组装的压缩机是以什么品牌销售？是否也冠以百坚呢？

上海百坚于 2011 年 5 月承诺，承诺和公司无关联，只是浙江开山压缩机股份有限公司的经销商外。

而这又如何让人信服呢？

麻烦事不断

在开山重组和冲击上市过程中，公司遭遇的麻烦事也一桩接一桩，暴露出公司在环保、商誉和税收等一系列问题。

海关行政处罚

开山控股于 2006 年及 2007 年进口了磨床、三座标测量机、加工中心等 9 套生产设备并将这 9 台（套）设备交由开山凯文螺杆使用。

2009 年 11 月 30 日，杭州海关以《行政处罚决定书》认定：开山控股进口后即将上述

9台（套）海关监管设备交由开山凯文螺杆使用的行为，违反了“减征或者免征关税进口的货物，只能用于特定地区、特定企业或者特定用途，未经海关核准并补缴关税，不得移作他用”的相关规定。最终对开山控股处以520万元罚款。

后经衢州海关核准，2010年1月12日开山控股补缴进口关税1,107,503.83元、滞纳金337,994.41元，补缴进口设备增值税2,225,244.55元、滞纳金681,206.76元。公司补缴进口关税1,775,702.28元，补缴进口设备增值税3,532,938.51元。

环保待核查

2011年3月11日，公司子公司开山铸造黑色粉尘污染排放超标，受到开山铸造厂区附近居民投诉。而当地村民们称，多年来开山压缩机给他们带来了较为严重的污染，他们一直在以信访、网上信访等各种方式向各级政府及环保部门反映。

3月11日发生环保污染，3月21日，衢州市环境保护局要求公司停产整改。3月25日披露《招股说明书》只字未提，3月29日首发过会。

而开山压缩机不披露过会前发生责令停产整改等环境污染事件，应是担心会影响或阻碍上市，而这种行为剥夺了公众和投资者的知情权，对投资者是十分不负责任的。

其实，开山压缩机早在2009年就曾因投诉被环保部门调查处理过。

记者登录中共衢州市委、衢州市人民政府网上信访网站，发现了一则公开的网上信访案例，编号为“X20090000247”，发布时间为2009年8月12日。2009年8月25日，衢州市环保局答复称，该企业冲天炉溶化生铁、废钢时，会产生一定量的粉尘，在燃烧时产生一定的二氧化硫、氮氧化物等污染物，开山公司铸造车间冲天炉产生烟尘污染问题确实存在，尤其在点炉时烟尘特别大，上妙村村民反映的情况基本属实。

此外，开山压缩机还违反了浙江省关于拟上市公司需要进行环保核查的相关规定，不具备上市资格。

2008年6月24日，国家环保部办公厅下发通知，明确了环保核查的对象为火电、钢铁、化工等14个行业大类的61个子类别行业。

2008年9月2日，当时的浙江省环境保护局印发了《关于进一步规范上市企业和申请

再融资上市企业环保核查要求和程序的通知》。《通知》明确指出：“我局对上市企业和申请再融资上市企业环保核查实行分类管理。”

而根据浙环函〔2008〕249号文件，浙江省所有拟上市公司都必须在通过省环保部门的环保核查后才能上市，衢州市环保局出具的“证明文件”不具备“环保核查”的法律效力，因此开山压缩机未经环保核查属于违规行为。

商标惹争议

从2007年至今，开山股份因商标注册问题，引来了三个知名品牌对其的诉讼：

第一个是德国同行业公司凯瑟·科普索：

2007年3月29日，凯瑟·科普索恩德国公司于向商标局评审委员会申请商标争议，就开山控股第3557239号“KAISER 恺撒”（以下简称“争议商标”）提出争议，认为该商标与其主要使用在空气压缩机等商品上的中国第1029365号“KAESERKOMPRESSOREN”商标（以下简称“引证商标”）构成使用在相同商品上的近似商标，侵害了凯瑟公司及其中国分公司的商号权，提出撤销该商标的主张。争议商标是对凯瑟公司知名商标的翻译、模仿和抄袭。

2010年6月21日，国家工商行政管理总局商标评审委员会作出裁定”，对上述商标认为凯瑟公司所提争议理由部分成立，裁定争议商标予以撤销。

第二个是凯撒（中国）股份有限公司

“凯撒”商标，是国内服装行业极具知名度的驰名商标，认为“恺撒”商标与其注册的“凯撒”驰名商标相同，是对“凯撒”驰名商标的复制于摹仿。2009年4月13日向商标局评审委员会提出商标异议，2011年3月9日，国家工商行政管理总局商标局裁定理由不成立。

第三个是瑞典SKF公司。

其认为其“SKF”商标（以下简称“引证商标”）是世界知名品牌，已在中国取得注册，并在中国境内长期并广泛使用。这个官司现在还没有结果。

清理职工股

记者还了解到，今年 4 月，浙江开山控股股份有限公司（注：系开山压缩机控股股东）的郑仪光、程作舫、陈子健等 12 名股东联名举报开山压缩机存在虚假出资、财务造假、强买强卖、侵占股东利益等问题。他们已将有关控告材料递交到中国证监会，要求依法驳回开山压缩机股份有限公司的上市申请。

<http://www.cqn.com.cn/news/cjpd/468780.html> Top ↑

9. 比泽尔压缩机广州技术交流会反响热烈

【慧聪热泵网】9 月 10 日，在举国上下准备迎接中秋佳节及国庆盛典的前夕，由比泽尔压缩机广东经销商及特约维修中心——广州市库乐制冷设备有限公司主办的“比泽尔在您身边——2010 年广州站技术交流会”在广州白云宾馆盛大召开并取得圆满成功。比泽尔中国区半封闭压缩机销售总监王向新、比泽尔华南区销售经理熊瑾、广州库乐制冷设备有限公司总经理沈海林等出席并主持了会议。

随着国民生活水平的日益提高，消费者越来越注重食品卫生和食品安全，因此对冷冻行业也提出了更高的要求 and 更大的需求，比泽尔压缩机逐渐成为国内冷冻保鲜设备、冷库工程所选用的主力机型，市场占有率不断走高，面对不断扩大的市场需求，为了使工程单位、终端用户更好掌握产品特性及维修技术，广州库乐协同比泽尔特举办了本次交流会。来自广东、广西、海南、福建、湖南、江西等华南区域的近 200 多名制冷界技术人员、销售经理、售后主管等人员参加了本次技术交流会。全场座无虚席，气氛热烈，嘉宾们踊跃参与交流，一段段精彩的技术讲演更赢得了在场所有人的凝神听注及热烈掌声。

会上，广州库乐公司总经理沈海林指出，就目前的广州而言，比泽尔压缩机的推广与服务是公司狠抓的重点板块。现在公司可根据各地工程商、终端用户及市场的需求，在不同城市举办比泽尔压缩机技术交流会，将技术推广及售后服务做到极致，为客户提供完善的技术支持与培训。

紧接着，比泽尔中国区半封闭销售总监王向新先生，比泽尔中国客户服务经理王玉成先生，分别针对中国的冷冻冷藏行业市场现状、机遇及技术进行详细解剖和讲解。

王向新总监认为目前中国消费者处于品质转型期，从食品冷链以及非食品冷链上讲，终端客户更多趋于要求厂家提供优质产品、低碳产品，这意味着中国冷冻冷藏行业处于蓬勃兴盛的时期，发展空间很大。王玉成先生则针对技术，详细讲解了半封闭活塞式制冷压缩机的工作原理以及优势，以及怎样把比泽尔压缩机与自己的产品结合起来，创造出能效比最好的产品。发言者通过幽默但不失严谨的发言方式活跃了现在的气氛，点燃了在场嘉宾的热情，引发大家热烈的探讨。

据了解，比泽尔集团作为世界一流的压缩机制造厂商，专业从事设计及制造压缩机，冷凝机组和压力容器已逾 60 年，以其高质量的产品和服务而享誉世界。比泽尔集团从 1994 年进入中国以来，至今在北京已建有三家工厂，在上海和广州设有分公司。因其出色的产品和服务，三家工厂的业务得到了迅猛发展，其中活塞式压缩机的销售额近 3 年内增长了 5 倍，车用空调压缩机在中国市场占有率达 85%。

广州库乐制冷设备有限公司是一家从事制冷设备贸易、生产、冷库工程设计安装于一体的专业公司。为德国比泽尔 (BITZER) 半封闭压缩机授牌代理商和特约维修中心，是比泽尔华南区最为紧密的合作伙伴。库乐公司配备一定的生产设备及维修检测设备，提供制冷压缩机检测及维修业务，生产库乐 COOLEST 风(水)冷制冷压缩机组、并联机组、低噪音机组、冷(热)水机组以及优质高效的风冷两器等自身产品。同时承接各类保鲜库、冷藏库、速冻库、空调等工程项目。

一个是享誉全球、拥有良好口碑的一流企业，一个是具有专业资质和技能、并快速成长的公司。两者通过技术交流会的形式一方面使比泽尔压缩机认知度不断提高，另一方面也加强了库乐影响力。正如沈海林总经理所说，库乐将坚持走创新之路，大力打造和加强企业的核心竞争力以及执行力。相信的创新求变的思想指引下，库乐的路会越来越宽！

<http://info.hp.hc360.com/2010/11/02084260742.shtml>

Top ↑

10. 信然离心式空压机正式接受定单

信然离心式压缩机英文名称：Xinran centrifugal compressor 上海信然压缩机有限

公司是继：美国 GE 通用，美国 IR 英格索兰、美国库伯 Cooper 、德国 MAN 集团、德国西门子、瑞士苏尔寿、德国 GHH BORSIG 透平机械、瑞典阿特拉斯·科普柯 AC 、日本三菱重工、日本日立、韩国三星 TECHWIN 、中国沈鼓之后新诞生的可以生产组装高端离心式空压机的厂家，打破了世界离心机巨头垄断大排量离心压缩机格局。为中国民族企业发展奠定了坚实基础！

信然离心式压缩机中气压的提高，是靠叶轮旋转、扩压器扩压而实现的。根据排气压力的高低，可将其分为三类：离心通风机，风压在 10-15kPa 范围或小于此值；离心鼓风机，风压在 15~350kPa 范围；离心压缩机，风压在 350kPa 以上。信然离心机开发的产品范围，输出流量：720 ~ 51000 m³/h 。输出功率：75KW ~ 6350KW 。信然离心机分为：大型、中型、小型三种，大型离心压缩机是 1260 m³/h 以上机器；中型离心压缩机是 600 ~1180 m³/h 之间；小型离心压缩机 720 ~ 500 m³/h 。信然离心压缩机转速：10000 ~70000 r/min 。信然目前批量接受定单的产品为是中型离心压缩机 600 ~1180 m³/h 。风压在 0.6 ~ 1.40 Mpa. 信然离心压缩机采用垂直剖分。具体详情可以登陆：

<http://www.xinrancompressor.cn> 查看。

信然离心式压缩机拥有广泛的应用，主要是比活塞式，螺杆式压缩机有以下一些优点。

- 1、信然离心式压缩机的气量大，结构简单紧凑，重量轻，机组尺寸小，占地面积小。
- 2、运转平衡，操作可靠，运转率高，摩擦件少，因之备件需用量少，维护费用及人员少。
- 3、在化工流程中，信然离心式压缩机对化工介质可以做到绝对无油的压缩过程。
- 4、信然离心式压缩机为一种回转运动的机器，它适宜于工业汽轮机或燃汽轮机直接拖动。对一般大型化工厂，常用副产蒸汽驱动工业汽轮机作动力，为热能综合利用提供了可能。但是，信然离心式压缩机也还存在一些缺点。

- 1、信然离心式压缩机目前还不适用于气量太小及压比过高的场合。
- 2、信然离心式压缩机的稳定工况区较窄，其气量调节虽较方便，但经济性较差。

信然已能制造出离心式压缩机，并开始以石油化，大型化肥，纺织，钢铁，发电厂为主，

设计组装一系列高性能的中、高压大排量的离心式压缩机，同时信然注重对外引进技术并进行消化、吸收的基础上增强公司在中国的研究、设计和制造能力。

相信信然离心压缩机将会被广泛的应用在：丙烯、乙烯、丁二烯、苯等，可加塑料、纤维、橡胶等重要化工企业及纺织，钢铁，发电厂，矿山，煤炭等行业。在生产任何基础原料中，离心式压缩机都占有重要地位，是关键设备之一。所以离心式压缩机产品的好坏及发展直接影响和决定者这个国家的工业发展。

空压机，离心压缩机，离心式压缩机，离心式空压机，离心式空气压缩机，信然离心机，离心式鼓风机，离心式通风机，空气压缩机，压缩机，离心机。

<http://news.china.com/news100/11038989/20110906/16752141.html>

Top ↑

11. 阿朗考虑出售企业部门 正与员工代表谈判

【搜狐 IT 消息】7 月 20 日消息，阿尔卡特-朗讯今天表示，正在为企业业务寻找“战略选择”，并与员工代表谈判。

今天，阿尔卡特-朗讯与员工代表举行会议，讨论部门的可能性，该部门订提供办公室电话和相关设备。消息人士今年 4 月曾表示，阿尔卡特-朗讯考虑将部门出售或者 IPO。

阿尔卡特-朗讯 CEO 本·韦华恩 (Ben Verwaayen) 试图出售业务，它是三年转型计划的一部分。去年，阿尔卡特-朗讯曾 2 亿欧元出售真空泵部门，更早时还曾剥离了航空公司 Thales SA 的股份。

在今天的声明中，阿尔卡特-朗讯说：“在探求的选择中的还没有作出定论”，对于业务的最终审查结果可能改变。

阿尔卡特-朗讯今年的股价已经上涨 67%，公司市值 85 亿欧元。

据消息人士透露，阿尔卡特-朗讯企业业务年营收最多约 14 亿欧元。阿尔卡特-朗讯并没有披露该业务的营收，2010 年它的总营收达 160 亿欧元。(西奥夫)

<http://it.sohu.com/20110720/n314036966.shtml>

Top ↑

12. 尚德电力组件被 5 亿美元太阳能发电站开始建设

一个 5 亿美元的太阳能发电站开始建设，官方在星期二举行了庆祝，该电站位于凤凰城以西 40 英里。麦斯奎特太阳能 1 号项目的 80 万太阳能组件将由尚德电力控股有限公司去年在固特异开设的工厂生产，该工厂的组件月产量是 1.5 万。

在 3.59 亿美元联邦贷款的帮助下，圣地亚哥的 Sempra Generation 将在其现有的天然气发电厂附近建设麦斯奎特太阳能电站。Sempra Generation 与圣地亚哥天然气和电力同属一个公司，所生产的电力将出售给太平洋煤气和电力公司，后者为加州北部大约一半地区提供电力服务。

该项目的第一阶段预计在 2013 年开放，将有 150 兆瓦的生产能力，根据亚利桑那州公用事业统计，这些电力足够满足约 37,500 个家庭在阳光明媚天气的用电量。Sempra 的和其他加州公司估计，1 兆瓦足够 373 家甚至更多住户供电，当然这可能忽略了家庭能源需求的区域差异。Sempra 公司希望有一天扩大厂房至 600 兆瓦的能力，随后阶段可能向亚利桑那州的公用事业出售电力。

http://www.semi.org.cn/pv/news_show.aspx?ID=9716&classid=12

Top ↑

13. 韩国 LG 化学正考虑推迟建多晶硅制造厂计划

2011 年 10 月 26 日，韩国 LG 化学公司表示，目前正考虑推迟新建多晶硅制造厂的投资计划。

这个该国最大的化工企业在今年六月份曾宣布将斥资 4.35 亿美元来建造一个年生产量达 5000 吨的多晶硅工厂。多晶硅是制造太阳能组件的关键材料。

LG 公司在一份向政府有关部门提交的报告中表示，由于太阳能产业发展形势发生了变化，公司正考虑推迟投资的时间。

http://www.semi.org.cn/pv/news_show.aspx?ID=9699&classid=2

Top ↑

14. 阿特斯太阳能预计利润拟出现大幅下跌

第三季度需求弹性的缺失意味着光伏组件价格出现持续性的下跌,从而影响到了企业的毛利润率。利润暴跌的一位新受害者是阿特斯太阳能(Canadian Solar, NASDAQCSIQ),该企业已于日前重新调整了毛利润率预期值至 2-5%,而此前该企业对本季度的收益率预期为 9-12%。

然而,阿特斯太阳能重申了此前对组件出货量的预期,这也是该企业本季度内为数不多的几个呈增长态势的预期领域。阿特斯表示,尽管全球太阳能市场均遭受了大范围的疲软态势,其出货量将与此前的 350-360MW 保持一致。

公司还表示,在第三季度初期,市场需求量要少于此前的预期,正式了此前关于若干重点客户由于价格下跌而推迟购买的消息。同时,该公司还指出,为商用和公共事业规模项目获得项目融资的难度也由于信贷紧缩状况的重新出现而有所增加。

http://www.semi.org.cn/pv/news_show.aspx?ID=9659&classid=7 Top ↑

15. 光伏寒冬期 尚德大扩产

全球最大的太阳能晶硅组件生产商无锡尚德电力(NYSE: STP) 28 日在无锡宣布,其四期工程投产,产能为 600MW (兆瓦),拟年底前实现 2.4GW (吉瓦)的晶硅电池和组件生产能力。

无锡尚德董事长兼首席执行官施正荣在投产仪式上表示,“四期工程投产后,公司产能将突破 2.4GW,相当于年产一个 50 万千瓦的核电站。”

该公司四期工程 2010 年上半年开建,总投资 2.97 亿美元。

施正荣称,无锡尚德成立 10 年来,平均每年的复合增长率达到 43%。

与 2010 年相比,由于产能严重过剩,今年光伏市场价格呈现下滑趋势,光伏业进入一个寒冬期。

一位券商分析师对早报记者透露,目前光伏组件的最新报价已经降到了 7 元多人民币,正在向 1 美元一瓦靠拢。国家发改委能源研究所副所长李俊峰称,国内已有三分之一的光伏组件企业处于停产半停产状态。

因此,订单进一步向一线品牌光伏厂商倾斜,而像尚德这样的大型光伏企业的继续扩产,将会给中小企业带来更大的冲击。施正荣称,去年全球光伏26%出货量集中在排名前五的组件厂商手中。而到今年二季度,该数字已升至55%。“只有有品牌、技术、能力、资金、机遇的企业,才能挺过冬天。”

李俊峰预计,今明两年将是光伏业的低谷,“目前全球产能已达到2015年预期需求,即使三年不建新厂,也能支撑需求。”

施正荣28日预计2015年中国将成全球最大的光伏市场,市场仍有空间。他说,光伏电池价格正接近1美元瓦水平,离光伏发电平价上网(成本接近火电)也越来越近。预计2015年全球至少50%的国家可实现光伏平价上网。

http://www.semi.org.cn/pv/news_show.aspx?ID=9550&classid=7 Top ↑

16. 富士康协鑫两大项目落地 合作能走多远?

郭台铭马不停蹄。9月16日上午刚刚完成山西大同新能源项目的揭牌,17日上午,这位台湾鸿海集团董事长、富士康集团总裁,旋即现身江苏盐城阜宁县,出席富士康在当地的光伏基地项目签约仪式。

在山西和江苏,在光伏这个他并不十分熟悉的领域,郭台铭一下子画出了1000亿的大饼:两大光伏产业基地的总投资,预计高达1000亿元人民币。

其中,山西大同项目总投资预计为900亿元,一个目前国内最大的300MW光伏电站,将成为首个献礼项目;而江苏阜宁项目总投资预计为100亿元,首期400MW的光伏电池及组件制造项目,将于2012年4月正式投产。

郭台铭旗下企业,此前从未涉足过太阳能光伏行业。但郭台铭称,光伏业的技术还不很成熟,“需要富士康这样具有强大设计能力的公司来做产业整合”,“富士康目前有最佳的方向和时机”。

当然,郭台铭并非孤身涉险。上述两大基地均是由富士康和香港协鑫集团合作,后者旗下的上市公司保利协鑫,位列全球多晶硅巨头三强。而根据双方早先的规划,最终两大基地

的规模为：多晶硅产能 10 万吨、太阳能电池及组件达到 10GW。单选其中一项，均是目前国内外任何一家光伏企业 未有的规模。

布局两基地

受全球经济形势影响，郭台铭的千亿计划，目前仅是部分启动

9 月 16 日上午，富士康协鑫大同新能源产业集团公司揭牌，该公司 300MW 光伏电站项目也同时奠基开工。

这一山西省能源转型的重点项目，也获得山西方面的力挺。揭牌当天，山西省政府多位高层出席，并为该项目成立专职服务小组。

一位山西省高层在揭牌仪式上表示，富士康集团与协鑫集团强强联手入驻大同，投资 900 亿元，打造垂直一体的光伏发电项目，必将推动大同市的发展，也必将为山西转型跨越发展做出积极的贡献。

光伏产业链可分为“太阳能级多晶硅提炼、硅锭铸造、硅片切割、光伏电池制造、光伏组件封装和光伏系统整合”六大环节，而富士康位处大同的新能源项目囊括 6 项内容，以多晶硅制造为主，并延展至下游的光伏电站。

而江苏阜宁项目，则以电池和组件作为主导，负责该基地投资的公司，计划取名为富士康江苏有限公司。该基地计划 10 月开工建设，到 2014 年底产能达到 3GW 硅片、电池片和组件，同时规划引进光伏玻璃等配套项目。

“由于协鑫承诺不做下游的电池和组件，所以，该块项目由富士康负责，硅片项目由协鑫为富士康作配套。”一位接近该项目的知情人士透露，鉴于欧债危机影响，欧洲各国紧缩财政，光伏安装项目因此大受影响，故此，富士康只安排了首期 400MW 的电池及组件项目。

根据计划，富士康阜宁光伏产业园项目区将占地约 3 万亩。阜宁县《扶持鸿海集团新上光电光伏产业的意见的通知》显示，鸿海集团未来将在阜宁招工总计 5 万人，并将引进 10 位国内外知名光电光伏产业领军人才。

光伏新红海

在业已产能过剩的光伏产业，郭台铭仍将祭出“低成本”利器？

在光伏产业，郭台铭的出手可谓又快又狠。据了解，富士康阜宁项目于 2010 年 12 月正式酝酿，2011 年 7 月底签订战略合作协议，而大同项目，则在 2011 年 5 月才首现于当地媒体。

“初听到这个消息时，我们还在 8 月份专门为此开了一个会，讨论此事对行业的冲击和影响。” CSI 阿特斯一位中层人员称。

在这位人士看来，富士康有电子工业技术积累，适合做电池及组件，而保利协鑫在上游的多晶硅业务，也是业内领先。更何况，从代工起家的富士富，成本控制能力首屈一指。而作为亚洲多晶硅第一大厂的保利协鑫，目前多晶硅成本已可做到国内最低。

“不过，富士康和协鑫集团的合作能走多远？”一位四川光伏企业高管却质疑说：位于徐州的保利协鑫多晶硅基地 2012 年产能为 6.5 万吨，加之赛维 LDK、洛阳中硅、大全等多晶硅大厂明年产能释放，国内供应已有过剩，“纵使大同只上 5 万吨的多晶硅产能，也只会加速这一过剩局面”。

“徐州中能(保利协鑫负责多晶硅生产的企业)已经派一批骨干去了大同。”一位接近协鑫集团的人士透露，但受全球经济或二次探底影响，大同多晶硅项目建设时间表及规模仍未最终确定。

而在电池和组件环节，对于郭台铭的进入，尚德、英利、赛维 LDK、中盛光电等大型光伏企业则表示“压力不大”，因为该行业为民企所主导，成本已为世界最低，且目前跻身“GW 级俱乐部”的企业已有 10 家左右。

不过，在红海中打拼，似乎正是郭台铭所长。事实上，在对富士康代工工厂进行大规模迁徙、继续保留低成本优势的同时，郭台铭亦在筹划向“科技的鸿海”的转型。而 1000 亿元巨资打造光伏帝国，或许还只是第一步。

郭台铭此前不久称，“近来，美国失业率高涨，大陆居然无法顺利招工”，由此，他判断说，大陆不再仅仅有“便宜的劳动力”，大家也在抢“便宜脑力”，富士康将加大在大陆的人才募集规模。

http://www.semi.org.cn/pv/news_show.aspx?ID=9494&classid=7

Top ↑

四、关于汉钟

1. 汉钟精机上半年增 47% 螺杆式压缩机崭露头角

(2011-09-06 慧聪网)

慧聪暖通空调制冷网 近几年来，我国螺杆式制冷压缩机市场需求的增长很快，螺杆式制冷压缩机的下游产业主要是商用中央空调行业及工业制冷行业。

2011 年 8 月底，上市公司半年报相继出炉。汉钟精机（002158）的 2011 年半年度报告称，报告期内，公司实现营业总收入 44,524.76 万元，较上年同期增长 56.28%；实现归属于上市公司股东的净利润 7,481.53 万元，较上年同期增长 41.27%。其中，制冷产品实现营业收入 24,038.36 万元，较上年同期增长 47.46%，但毛利率降为 35.58%，较上年同期减少 5.03%。

随着眼下低碳概念的提出及低碳经济的应运而生，国家、企业和个人对于生活、工作环境舒适性、环保型、节能性的要求在不断提高，节能环保的商用中央空调将迎来迅猛发展的势头。商用中央空调行业在房地产开发、百货仓储物流、大型公共建筑建设等带动下，需求继续旺盛，中央空调销售额年均增长率约为 10%~20%。螺杆机组将因此得到大力发展，而在中型 30RT-500RT 的中央空调领域，螺杆式压缩机更是已经逐步取代活塞式压缩机，占据了市场。

低碳节能已经成为一个世界性的话题，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，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，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。

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

中国是农业大国，农业是十二五规划所关注的重中之重，加强冷链工程建设为现代农业保驾护航则是众多企业、专家考虑的焦点，是农业走向市场的有效途径。伴随着《农产品冷链物流发展规划》的出台吸引社会 2000 亿的扩容资金使越来越多的企业转战农产品冷链沙场，这将改变“十二五”期间我国农产品流通的格局。

我国冷冻冷藏行业占整个制冷行业的比例约为 24%，虽然低于国际成熟市场约 40%的比例，但也说明冷冻冷藏行业的市场潜力很高，尤其是螺杆式压缩机。可以预计，十二五期间我国农产品冷链物流有望实现大跨越，迎来黄金发展期。

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/09/051343395496.shtml> Top↑

2. 明天买什么？实力券商力推 5 大抗跌行业（附 21 股）

（2011-09-29 中国资本证券网）

安信证券：轨道交通信号系统国产化势在必行

事件：

1、2011 年 9 月 27 日下午两点半左右，上海地铁 10 号线采用人工调度，导致豫园路站两辆列车相撞。

2、2011 年 7 月 28 日晚，上海地铁发生，开错方向？事件，本应开往航中路方向的上海地铁 10 号线列车，却反常地朝着虹桥火车站方向开出。地铁运营方 29 日对此作出解释称，系因实施 CBTC 信号升级的调试中发生信息阻塞故障所致。

点评：

地铁事故频发，卡斯柯难辞其咎。为上海地铁 10 号线提供信号系统的是卡斯柯信号有限公司。早在 2009 年，它就造成过上海地铁 1 号线两车侧面冲撞的严重事故。卡斯柯是由中国铁路通信信号集团公司于阿尔斯通（中国）投资有限公司共同出资组建的，主要生产轨道交通信号控制系统设备。2010 年，其在国内轨道交通信号

系统市场占有率超过 60%。

国内长期依赖进口轨道交通信号系统。轨道交通信号系统是轨道交通的，神经中枢？，

担负着指挥列车运行、保证行车安全、提高运输效率的重要任务。目前，国产信号系统由于多种原因，至今尚未形成完整的产品。虽然采用国外设备后，在缩短追踪间隔，提高安全保障和通过能力方面能够很好地满足地铁运营的要求，但国外引进的轨道交通信号系统设备价格高，且供货商的技术保密导致我们管理维护要长期依赖并受制于人，这对我国今后城市轨道交通的发展极为不利。

信号系统国产化势在必行。国外轨道交通信号系统的保密性极高，开放性极低。如果国内的施工运营维护管理等环节跟不上，或者是缺乏训练有素的技术人员，容易出现故障甚至事故。在上海轨交 10 号线的事故曝光之前，国内已经发生过多起因信号系统故障导致列车事故的事件。广州地铁 2 号线开通后，仅 2009 年 1 月至 11 月就发生 33 起信号机故障，严重影响列车运行，其采用的就是西门子的信号系统。解决这一问题的根本出路在于：轨道交通信号系统必须国产化。

重点推荐众合机电（行情，资讯）：自主研发的轨道交通信号控制系统预计将于年底通过认证。公司以浙江大学为依托，自主研发了轨道交通信号系统，目前正在英国劳氏船级认证社进行认证。预计将于今年年底或明年年初通过认证。届时，公司轨道交通信号系统业务的毛利率将由现在的 20% 多提升至 40% 以上。我们认为，国外信号系统事故频发为公司的产品创造了绝佳的切入时机，结合公司在浙江省尤其是杭州市得天独厚的先发优势，公司产品有望在明年取得突破。

建议关注赛为智能（行情，资讯）：公司是国内轨道交通智能化行业的领先企业，信号系统也是其研发投入的重点方向之一。考虑到公司的现金充裕，银行授信额度充足，不排除公司进行资本运作做大做强轨交业务的可能。（安信证券研究中心）

申银万国：白酒高增长，天花板尚远

结论及建议：1、10-12 年或许是 04-06 年后白酒行业获取超额收益的又一“黄金三年”，期间不能轻易抛弃白酒（注：指相对大盘的超额收益，不是指绝对收益）。04-06 年“黄金三年”期间白酒行业持续获得巨大超额收益，驱动力是一部分先富起来的人群推动消费升级。我们判断，10-12 年或许是白酒行业获取超额收益的又一“黄金三年”，核心驱动力是中产

阶级上层的消费升级。这次消费升级的群体人数更多(有钱人越来越多),影响价位段更广,以飞天茅台、水晶瓶五粮、国窖 1573、洋河梦之蓝为代表的超高端白酒和以洋河天之蓝为代表的次高端白酒均明显受益。2、对白酒板块的基本面及后市超额收益持相对乐观态度,目前越调整则意味着四季度有一波反弹行情的概率越大。理由:三季报给力;12 年盈利预测进一步上调(洋河、茅台、五粮液(行情,资讯)等);驱动力“中产阶级上层的消费升级”会持续。3、发改委约谈 5 家白酒企业意味着 9-11 月可能不提价,但茅台等元旦前后提价仍是大概率(注:过去几次茅台提价均从 1 月 1 日开始执行,今年估计也不例外),原因:茅台目前一批价 1500 元,出厂价仅 619 元,大量利润滞留茅台酒厂体外是贵州省领导不愿看到的,中央政府(管控 CPI)和地方政府(追求政绩)的博弈下我们预计最终茅台年底提价 120-180 元,幅度 19-29%。9 月 1 日开始茅台计划外批条价已上调 180 元至 959 元。4、明年央视招标时段的白酒广告中将选定 12 家实力较强的企业,这对龙头企业是好事,有助于行业集中度提升。5、建议重点关注:洋河(三季报收入有望加速增长)、茅台(年底提价仍是大概率且幅度有望超市场预期)、五粮液、伊利、老窖、张裕、汾酒、古井、双汇、青啤等。

有别于大众的认识。1、白酒:1-8 月白酒产量增长 29.7%,增速较 1-7 月上升 0.9 个百分点,较去年同期上升 2.6 个百分点。市场可能担心白酒在去年 890 万吨产量基础上继续增长的空间有限,但我们认为:(1)产量数据中存在重复计算问题。生产原酒的企业和外购部分原酒进行勾兑的企业在统计产量时存在重复计算。我们估计 2010 年白酒实际产量 500-600 万吨,未来产量仍有增长空间。(2)白酒产量与销量并不等同,产量转化为销量有一定时滞。浓香型白酒当年的产量第二年才能形成销量,酱香型则要四年后才能形成销量。(3)白酒是产量增速最快的食品饮料子行业,说明:产能不是制约白酒企业发展的核心问题,尤其是超高端之外的其他价位的白酒,营销、品牌和价位段的打造才是未来白酒企业竞争的核心要素。未来产量、销量、收入的关系可能是:销量增速不如产量,收入增速大于销量。2、啤酒:1-8 月啤酒产量同比增长 9.6%,增速和 1-7 月基本持平。啤酒行业面临一定成本压力。今年 6 月份我国进口大麦均价 334.5 美元/吨,较去年同期上涨 45%。3、葡萄酒:1-8 月产量同

比增长 19.5%，8 月单月产量 9.1 万千升，增长 31.9%。进口葡萄酒对国产葡萄酒的冲击依然存在。11 年 1-8 月，瓶装葡萄酒进口量为 14.5 万吨，增长 59.6%；桶装葡萄酒进口量为 8.8 万吨，同比增长 3.6%。4、乳制品与液态乳：1-8 月，全国乳制品累计产量为 1516.6 万吨，增长 14.0%，单月产量增长 14.9%；液态乳产量为 1312.6 万吨，增长 13.7%，单月产量增长 14.6%。乳制品行业景气度有所上升。原奶价格环比滞涨，同比涨幅不断缩小。8 月 31 日，10 个奶牛主产省（区）生鲜乳平均价格 3.18 元/公斤，和上周基本持平，同比上涨 7.8%。

（申银万国）

华泰联合证券：钕铁硼行业处于长期景气周期

华泰联合证券分析师卢山 9 月 28 日发布研报认为，钕铁硼行业处于长期的景气周期，下游需求大部分具有较强的刚性，且大型钕铁硼生产企业能顺利转嫁成本上升压力，在保持毛利率同时实现销售收入快速增长。另一方面，我们认为稀土价格大幅下跌的可能性不大，钕铁硼企业有望长期享受高的吨毛利，迎来黄金投资时期。

此外，研报还认为，软磁铁氧体行业基本能实现供需平衡，主要增长在高端领域。永磁铁氧体产能平均复合增长率在 11%左右，产能增速略大于需求增速，但如果考虑到钕铁硼涨价后的替代效应，永磁铁氧体未来几年基本能保持供需平衡。

研报建议关注如下公司：

钕铁硼行业：推荐行业龙头中科三环（行情，资讯）及宁波韵升（行情，资讯）；

铁氧体行业：推荐行业龙头横店东磁（行情，资讯）及电机用永磁铁氧体龙头江粉磁材（行情，资讯）。

（华泰联合）

石油化工：FDY 下半年景气涤纶长丝盈利再超预期

评级变动：维持（首次）评级

1. 事件：纺织行业进入了季节性的行情，每年的 8 月份到 11 月份都有一个季节性的密集成行的行情，涤纶长丝最受益于纺织行业的景气；特别是 FDY 价格 2 个月来上涨约 15%，为此我们近期对桐昆股份（行情，资讯）[13.17-1.79%股吧研报]又进行了调研。

2. 我们的分析与判断：（一）、涤纶长丝受益纺织行业旺季景气，FDY 下半年开始景气纺织行业确实进入了季节性的行情。每年的8月份到11月份都有一个季节性的密集成交的行情，从今年的情况来看，也不例外。纺织行业的景气情况从柯桥外贸景气指数的走势也可以看出来，外贸景气指数在5月份已经筑底。而且从历史的走势来看，确实也吻合。

（二）、上半年FDY表现较弱受产能集中投放影响，下半年投放少 2010年新增涤纶长丝产能约145万吨，较2009年底1900万吨的产能增长了约7.6%；2011年新增涤纶长丝产能约290万吨，较2010年产能将增长约14%，但仍低于近年来下游需求的平均增速；产能投放在四季度较集中，四季度新增产能约110万吨，而三季度则没有大的新增产能投放。

今年上半年新增的产能投放中，FDY占了多数，受短时间的产能集中投放的影响，上半年FDY表现较弱；下半年进入FDY的需求旺季，再加上下半年新增产能投放少，FDY迎来一波较长的景气行情。丝方向转移，这一点从分散染料的销售形势好于活性染料也可以看出。

（银河证券）

机械行业：看好新型产业高端装备 推荐评级

投资要点：关注新型产业成长股

1、航天军工、节能环保设备、冷链设备景气度向好

工程机械景气下行，但小周期向上；造船中周期景气下行；煤炭机械景气持续；航天国防景气上行，航空、航天景气上行；铁路设备景气度下行；核电装备景气下降；农机水利设备、节能环保、智能装备景气上行；冷链设备行业景气上行；海工装备景气上行。

2. 投资组合

大市值（中联重科（行情，资讯）、三一、中国重工（行情，资讯）、航天信息（行情，资讯）、天地科技（行情，资讯））中市值（杭氧股份（行情，资讯）、盾安环境（行情，资讯）、上海机电（行情，资讯）、中国卫星（行情，资讯）、沈阳机床（行情，资讯））小市值（安凯客车（行情，资讯）、中鼎股份（行情，资讯）、利欧、机器人（行情，资讯）、张化机（行情，资讯）、锐奇股份（行情，资讯）、中航光电（行情，资讯））

3. 持续看好新型产业高端装备

装备制造业涉及 5 大子产业：我们看好航空、航天、智能装备持续看好航天军工：重点看好卫星、发动机、航电及信息等领域公司。

持续推荐中国卫星、航天信息、中航光电、航空动力（行情，资讯）等。

新能源客车及关键零部件：安凯客车。

水利设备：主题投资机会：利欧股份（行情，资讯）、大禹节水（行情，资讯）。

工程机械：三一、中联，7 月份见底，8 月份同比环比均正增长，预计 9 月份同比环比继续改善。二三线城市限购对房地产开工将产生负面影响；铁路投资增速因铁路运营事件的影响下降，将降低工程机械需求。行业未来集中度将进一步提升，龙头企业将在行业景气下行过程中进一步提高市场份额。

4、上周调研、报告及重点提醒

上周调研：制冷空调专家交流、汉钟精机（行情，资讯）高层交流。

提醒：本周开始重点关注节能环保装备，如华光股份（行情，资讯）等。

5、股价异动点评。

利欧股份：两周涨幅超 9%，11-13 年 EPS 分别为 0.49（备考）、0.75、1.12 元，合理估值区间 19-22.5 元。公司战略极其清晰，善于利用资源。今年大泵处于投入期，将成为未来重要增长极。

核电和高铁板块：上周三大涨，我们认为市场关于核电安全检查已结束的传言并没有超过我们预期，下年初将重启核电站招标的信息还待考证，总体来说核电和高铁的增速预期要下调，我们相对更关注一些配件和耗材类的公司。

（银河证券）

<http://www.ccstock.cn/stock/redian/2011-09-28/A582623.html> Top↑

3. 汉钟精机中低温新产品压缩机推广会太原站

（2011-10-25 慧聪暖通空调制冷网）

慧聪暖通空调制冷网 金秋十月，上海汉钟精机中低温新产品压缩机推广会在山西太原

举行。此次产品推广会得到山西省制冷界人士的广泛关注和支持，业界众多专家、设备工程师、技术人员以及汉钟精机的战略合作伙伴齐聚一堂交流学习。山西省制冷空调行业协会对汉钟精机本次的推广会予以肯定。通过本次推广会，汉钟精机丰富了山西制冷市场，为其注入一股新鲜血液。



推广会现场

[点击此处查看全部新闻图片](#)

本次推广会特别以汉钟精机的代表性产品 LB 系列低温螺杆压缩机为重点，解析产品的性能和优势，旨在将汉钟精机螺杆压缩机推向太原市场。市场部高伟宾经理对汉钟精机螺杆压缩机有声有色的详尽介绍，获得与会同行的普遍好评，部分同行表示有兴趣对汉钟精机再据了解。

兴趣是最好的老师，汉钟精机坚信此次产品推广会已经达到预期效果。汉钟精机具备吸引他人兴趣的能力，同样也会有让他人接受和认可的能力。汉钟精机将不遗余力地把螺杆压缩机向全国制冷市场推广，致力于让“汉钟精机”的品牌形象高高树立于全国市场。

4. 汉钟精机余昱暄：压缩机行业还未进入“红海”

(2011-10-31 和讯网)

10月26日下午，汉钟精机(002158,股吧)(002158.SZ)总经理余昱暄如约出现在公司的办公室，短袖工作服，凸显出工程师的干练。来自台湾的余昱暄在大陆工作已经十余年，其健谈、精力充沛以及对中国经济的乐观态度都给记者留下了深刻的印象。

在余昱暄看来，2007年上市后，汉钟精机在资金、知名度等各方面有所提升，而来自台湾同根同宗的文化更易于本地化运作。

“蹲马步”

《投资者报》：公司过去几年保持高速发展的主要原因是什么？

余昱暄：第一，是公司2007年成功上市。公司产能需要设备，分公司发展需要资金，上市不仅解决了资金问题，还打开了产品的知名度，这叫“蹲马步”。市场需求一来，产量就上来了。不管国内企业还是海外企业，最大的问题就是资金，有了资金，马上就可以发展。

第二，是做产品的整合、创新和技术研发。以空压机为例，空压产品由起初负毛利率，进而提升至28%，主要受益于零件国产化。其优势就在于空压机型号齐全，产品性价比较高，市场接受度持续上升。

第三，是本地化战略，也就是要找当地人才，陆续培养。汉钟精机有600人左右，目前只有十几位是台湾管理者。

《投资者报》：这几年增长速度如此之快，公司如何满足扩产需求？

余昱暄：2007年完成上市融资后，就一直在扩产能，直到今年才把上市时募集的资金用完。目前的产能还能用3~4年。有效运用资本市场将会是公司发展的重要战略之一，即在适时的时候启动新的募资计划。

《投资者报》：但最近A股市场行情并不好，会否影响再融资计划？

余昱暄：股票市场不会永远这样，或许明年上半年就会有转机。而公司的再融资计划仍

在商讨中，我们会结合市场情况，择机进行。

本地化

《投资者报》：刚才提到的本地化有哪些好处？特别在上海，员工工资都比较高，实际上增加了成本。在通胀上行的情况下，公司如何面对原材料的波动、人力成本上升等因素？

余昱暄：在工厂里，当地员工为 90% 左右。虽然本地员工的成本比外地员工高，但因为公司要在上海深耕和生根，就要用当地人。

我们公司人员流动率非常低，这几年只有 1% 左右，稳定性很好。作为技术资本密集型的公司，技术人员需要较长时间培养，所以人才的稳定很重要。

每年成本的增加，对公司是有经营压力的。如果员工人数很多，那么人力成本就有很大的占比。但汉钟精机公司目前只有 600 人左右，人力成本所占比重较小。而且，公司是很典型的技术资本密集型产业，每个员工每年的产值为 140 万~150 万元。而我们的策略是用资质比较好的员工，目前大专以上学历以上员工接近 47%。我们追求精而不在多，因此，综合起来，人力成本增加影响相对较小。

另外，虽然材料的价格上升，但是研发新产品、零件国产化和部分铸件自制等方法均可抵抗原材料上涨的风险，因此每年的获利均能维持在行业较高的水平。

《投资者报》：公司从台湾发展而来，而现在上海的业务也有出口，那上海公司与台湾公司的业务会不会造成同质化竞争？

余昱暄：子公司在大陆上市时，和台湾汉钟签署了避免同行业竞争承诺协议。以前虽然是隶属关系，但子公司有很强的独立性，而到现在已经变成两个实际的独立公司。所以，除上市时的产品外，现阶段的新产品都可以直接外销。

《投资者报》：台湾公司复制到上海，是否会有文化上的差异而造成管理难题？

余昱暄：外国企业与中国企业，文化差异、生活习惯都不一样，所以国外公司来中国已经 20 年却还是不太明白中国人在想什么。

台湾与大陆文化上差异不大，都是同根同宗。比如，在台湾，中国人所有的传统文化都保存得非常完整，中秋节的受重视程度也跟大陆一样；再比如，公司提出“企图心+执行力+

内行气=卓越”，这里所说的内行气就是专业的意思，跟大陆人的说法基本一致。

高增长

《投资者报》：很多公司目前都看到了压缩机行业发展的潜力，于是纷纷进入这个市场。那么，其他公司进来之后，会否像汉钟精机当年一样后来居上呢？

余昱暄：这个行业现在还没有进入红海市场。需要技术经验的累积，不是筹资有钱就能进入，投资后，需要沉淀很长时间，技术的积累并不容易。但是我们与国外企业之前很少比拼价格，靠的还是技术、服务上的优势来满足客户的各种需求，获得客户的认同和订单。

《投资者报》：这个行业在大陆还能有多长时间的发展？

余昱暄：这主要与国家经济大势有关。很多专家认为，国内的经济发展到 2020 年没有问题。这之前，只要方向对的，策略对的，快速增长没有问题。国内人均 GDP 从 3000 多美元到 10000 多美元也没有问题。因此，在这种比较稳定的情况下，到 2015 年前，公司每年复合增长 30% 左右没大问题。而 2015 年后的五年比较难预测，因为要看 2015 年时的基数多大，但在 2020 年前应该可以保持年均 20% 的复合增长。我们的规划也是这样的。

此外，未来我们也会并购一些上游或者下游企业。本来就有业务往来，很容易将其变成自己的公司。

《投资者报》：目前，公司产品的市场占有率已经很高，未来公司希望各类产品达到什么样的水平呢？

余昱暄：在市场占有率已处于较高水平的情况下，我们除保持现有份额外，仍追求机型小型化发展，更大范围满足应用行业的需求，从而再扩大市场份额。

真空设备全行业有 800~900 亿的市场规模，真空泵市场国内总需求约 45 亿元，其中 23 亿元为国外进口产品，22 亿元是国产产品。我们真空泵是新产品，市场占有率仍然很低，但未来方向主要是国产产品替代进口产品和替代油泵市场。公司希望真空泵产品在 2012~2015 年会有快速增长机会。

我们要做就做到前三名，不单是全国，而是全球市场。我们核心竞争力就是技术的创新，如何利用公司的上市优势，结合产品的创新和服务从而进一步开发国内外市场，将是未来的

挑战，汉钟精机将朝“成为流体机电产业的领导品牌”迈进。

<http://stock.hexun.com/2011-10-30/134705725.html> Top↑

5. 汉钟精机：做“改变空气”的生意

(2011-11-01 和讯网)

如今，只要你驱车从浙江行驶进沪杭高速公路上海段，汉钟精机(002158, 股吧)(002158.SZ)楼上高挂的“汉钟螺杆/离心压缩机”广告牌，就会不知不觉进入视野。

对大多数人而言，压缩机或许是一个模糊的概念。但事实上，压缩机离日常生活并不遥远。作为将气体提升为高压的一种机械装置，压缩机是空调、冷柜等制冷设备中的“心脏”。广泛应用于美的、格力等大电器商的中央空调和冷柜设备中的汉钟精机压缩机，其实就在我们身边。

作为一家生产压缩机的上市公司，汉钟精机过去三年净利润复合增长率达 35.75%，排全部 A 股上市公司第 39 位，入选《投资者报》2011 年“TZ50 公司”。

汉钟精机还是 A 股市场为数不多的台资企业之一。10 月 26 日，汉钟精机总经理余昱暄在接受《投资者报》记者专访时透露了公司快速发展的秘诀：公司抓住了大陆压缩机行业快速发展的机遇，并将台湾汉钟精机的经验带到了大陆。

压缩机：拥有 25%市场占有率

一提起机械制造业公司，让人总联想到厂房中传来的机器轰鸣声。不过当记者来到上海郊外的金山区枫泾镇汉钟精机厂门口时，并没有听到什么声音，只见几间硕大的厂房，在上海秋天的阳光中，显得格外安静。

穿过门禁进入厂房，各种大型设备正在“自动化”的生产中，锃亮的“转子”在生产线上通过大型的机械进行组装。工作人员介绍称，这些“转子”的螺纹非常重要，要求贴合紧密，而且能够自由转动，这样可以更节能降耗。

除生产、组装外，记者还看到厂区有工人在修理各种压缩机。对压缩机进行维修加工也已成为汉钟精机的业务之一。

但据了解，汉钟精机的主要产品是农渔蔬果等产品储藏、干燥用的新型螺杆式冷冻冷藏设备，各类真空泵（不含螺杆式）及气体压缩机等。今年上半年，公司实现营业总收入、营业利润、净利润分别为 4.45 亿元、0.94 亿元和 0.75 亿元，较上年同期分别增长了 56.28%、56.8%和 41.27%。

目前汉钟精机制冷压缩机和空压机已在行业内赫赫有名。余昱暄介绍，2010 年，国内共销售制冷螺杆机 4 万多台，汉钟精机销售量就达到 25%；而汉钟精机的空压螺杆机销售情况也不错，共售出 2.6 万台，占国内销售总台数 11.4 万台的 23%。

随行业平稳增长

在业内，汉钟精机的产品得到了许多大品牌的认可。美的、格力等著名品牌的中央空调机组厂家都是汉钟精机的客户，其所需外购的压缩机中多数来自汉钟精机。

格力电器(000651,股吧)证券投资部人士在电话中向《投资者报》表示：“由于不是生产部门，因此对汉钟精机并不了解。不过只要是格力选用的产品，在质量上是过硬的。”

“中央空调目前的行业规模为 300 多亿元，所用到的制冷压缩机规模约 30 亿元。60%的企业要采购压缩机后再组装销售，汉钟精机在中央空调厂家采购压缩机的市场中占有率约 40%，并且每年随行业而平稳增长。”汉钟精机投资者关系管理代表怀婵娟表示，现在市场上所用的冷冻压缩机大部分是活塞机，公司生产的螺杆机未来将替代大部分活塞机，因为螺杆机最大的优点是节能；而活塞机的效率取决于活塞环，活塞环磨损了，效率就会下降。公司目前在制冷方面有技术和品牌等优势。

从半年报看，公司制冷产品 35.58%的毛利率，与去年同期相比出现了 5%的下降。对此，怀婵娟的解释是，由于制冷压缩机中的冷冻冷藏压缩机的占比上升，而冷冻冷藏压缩机的售价较低，所以制冷产品整体产品结构有所变化，导致制冷压缩机整体毛利水平的下降。

随着公司产能的逐渐扩大，上游产业的铸件供应商已无法满足公司的需求。“为此公司投资了全资子公司浙江汉声”，怀婵娟说，随着铸件厂的量产，浙江汉声也会扭亏为盈。

产品本地化优势

汉钟精机在大陆的发展中，不得不提的是台湾企业在制造业方面的竞争力优势。其实际

控制人、董事长廖哲男，在专门生产压缩机的台湾复盛股份有限公司工作了二十余年，离开前任总经理。在看到大陆螺杆机发展需求的情况下，廖离开了复盛，1994年创办台湾汉钟精机，自1996年在上海设立办事处后，以国内市场为主。

一家券商行业分析师何先生向《投资者报》表示，汉钟精机从日本的技术转化为台湾的制造，再来到大陆发展，其技术确实不错。

“台湾企业最擅长的就是生产制造。从上世纪60年代开始，台湾给日本企业做加工，受日本影响非常深。”余昱暄介绍说，“同时，台湾很多留学生也去了美国，后来把技术和经验都带了回来。因此，台湾的管理模式吸取了日美两国的精华。”

为什么汉钟精机在大陆会成功呢？余昱暄认为，就是因为看到压缩机在台湾的发展过程。经济发展后，首先是空调大发展，之后就是冷冻产品的发展，大陆市场也正是如此。

“因为国外知名品牌先占领了市场，在汉钟精机初到大陆之时并没有任何优势”，余昱暄自豪地说，“但用15年时间，我们却完全把他们比下去了。”

在他看来，关键还是产品更适合于国内客户。上世纪90年代，国内电网供电不稳定，国外产品经常出问题，而汉钟精机则根据实际情况对压缩机做了设计上的修正，使产品稳定性符合国内市场的需求。

从2004年开始，汉钟精机的发展之路越来越快。目前，仅有Bitzer（比泽尔）、Refcomp（莱富康）等少数几家外资企业仍是汉钟精机的竞争对手。

加大外销市场力度

而同样是做压缩机的台湾复盛股份有限公司从1993~1995年间先后以合资、独资的方式在大陆建立3家压缩机生产制造基地，并于2006年又独资建立上海爱森思压缩机有限公司生产Firstair螺杆式空气压缩机。

怀婵娟坦言，复盛也是汉钟精机的竞争对手之一，不过两者产品还是有区别。汉钟精机主要生产空气压缩机机体，并不组装；而复盛则主要生产空气压缩机机组。

上海爱森思压缩机一位销售工程师邓女士表示，由于与汉钟精机的产品定位、产品配置均不同，且公司的销售模式主要是找代理商，因此对汉钟精机知之甚少。汉钟精机更多采用

的是直销模式，直接向中央空调厂商供应压缩机，但复盛将压缩机组装成压缩机组后销售给最终用户。

另外，目前压缩机市场还处于没有饱和的状态。另外一家券商的行业分析师王小姐向《投资者报》表示，以行业的地位看，汉钟精机位列第三，排名第一、第二的是大冷股份(000530, 股吧)和烟台冰轮(000811, 股吧)。不过，汉钟精机与其并没有直接竞争关系。汉钟精机的螺杆机偏重于中小型，而且都是出售的。而后两家公司，则更偏重于大型螺杆机，且产品多为自己的冷冻冷藏设备使用。

与此同时，汉钟精机在做好国内市场的同时，也把目标慢慢地投向了国外市场。余昱暄说：“目前汉钟精机的80%都是内销市场，这是刚开始成立时的目标，以国内为主。先把国内市场做好，再做外销，未来外销会慢慢增加。”

10月22日，汉钟精机公告称，其香港全资子公司已经于10月14日在香港公司注册处完成注册手续。由此，公司对外销市场的力度已经开始加大。

不走多元化路线

由于国家2008年开始的四万亿投资，使得基建项目发展较快。而很多项目都需要中央空调，这使得为中央空调提供压缩机的汉钟精机得到比以往更快的发展。近几年，行业增速高达30%以上。

“产品需求与大的经济形势有关，行业高速增长也意味着短时间内存在回落的可能。”上述行业分析师王小姐如是说。

汉钟精机的股价似乎印证了这种趋势。汉钟精机的股价在2008年10月28日达到最低价6.12元，然后一路飞涨，在2010年12月21日达到最高价40.81元，两年多，股价涨500%以上，其中还有送股分红。但此后，股价一路下跌，到2011年10月20日降至近期最低点17.17元。其总市值也从最高的74.16亿元，下降到最低的37.44亿元，缩水近一半。

“短期由于受到行业周期的发展，增长率会有所下滑”，余昱暄也承认，公司的几个产品中，制冷产品在三季度仍处于行业旺季，销售情况影响不大；第三季度后会受影响，但影响比较小。空压产品与整体宏观经济联动较大，销售情况影响也较大。真空产品为新产品，

受宏观经济影响较小。

而海通证券(600837,股吧)也提示了公司的主要风险,即国内经济下滑影响下游需求,行业竞争或加剧,且高新技术企业认证存在不确定性。

不过在余昱暄看来,中国经济大的发展趋势并不会改变,因此,行业的发展依然旺盛。以冷冻压缩机来看,银行证券研究报告指出,目前,中国每年约有4亿吨生鲜农产品进入流通领域,冷链物流比例逐步提高,果蔬、肉类、水产品冷链流通率分别达到5%、15%、23%,冷藏运输率分别达到15%、30%、40%,未来还有很大的空间。目前国内冷库大约3万座,只能满足30%左右的货物需求。因此,可以看出行业仍处于景气周期。

国泰君安研究报告认为,按照15%所得税计算,公司2011年1~9月净利润预计比上年同期增长15%~30%,即1.08亿~1.27亿元。下半年业绩增速较上半年略有放缓,略微下调公司盈利预测,不过对公司评级仍是“增持”。银河证券则预测其2011~2013年三年的复合增速为29%。

与许多公司走多元化路线不同,余昱暄表示,虽行业短期有回落,但因公司高管都是学工程出身,未来更专注于压缩机所属的流体机电行业,而不是其他领域。公司目标就是成为世界一流的流体机电企业。

<http://stock.hexun.com/2011-10-30/134705693.html> Top↑

6. 银行觊觎资本市场 18家A股豪购86亿理财

核心提示:由于银行理财产品一般存续期较短,因此该笔资金可以消化的银行理财产品规模要高于其最高额度。

(2011-10-13 和讯网)

手握重金的上市公司成为银行理财产品的最大消费群体。

银行理财产品高收益背后的猫腻也引起监管层重视,10月9日,银监会发布《商业银行理财产品销售管理办法》,要求商业银行不得将存款单独作为理财产品销售,不得将理财产品与存款进行强制性搭配销售。商业银行不得将理财产品作为存款进行宣传销售,不得违

反国家利率管理政策变相高息揽储等等。

但是，银行理财产品的高收益和相对低风险，似极其诱惑上市公司。

10月11日，中南传媒(601098, 股吧) (601098.SH) 公告，以自有闲置资金2亿元购买中国银行(601988, 股吧)人民币期限可变理财产品。产品认购日为9月29日，收益起算日为10月1日，到期日为10月21日，预期年化收益率6%。

据记者不完全统计，截至10月10日，今年以来购买理财产品或通过董事会议案，43家上市公司准备购买理财产品，其中18家多次出手，合计购买的理财产品金额累积达86亿元，其中绝大部分都是银行理财产品。尚有25家上市公司的相关议案已通过董事会审议，可随时出手。

后备军箭在弦上

先行者实力雄厚，25家整装待发的后来者也不容小觑，其中包括长安汽车(000625, 股吧) (000625.SZ)、盘江股份(600395, 股吧) (600395.SH) 等重量级选手，两家公司可使用额度多达5亿元，且能滚动投入。本报记者统计，25家尚未出手的上市公司合计可动用的资金最高可达51亿元。

业内人士指出，由于银行理财产品一般存续期较短，因此该笔资金可以消化的银行理财产品规模要高于其最高额度。

数据显示，上市公司对银行理财产品的兴趣随着银根紧张升温。

今年2月份，银根紧缩的影响显现，资金价格攀升。2月22日，山东威达(002026, 股吧) (002026.SZ) 和二六三(002467, 股吧) (002467.SZ) 均发布有关运用闲置资金购买理财产品的议案，由此成为今年最早新加盟银行理财产品消费者行列的上市公司。

醉心“钱生钱” 上市公司86亿银行理财

进入3月，新加盟公司增多，沪电股份(002463, 股吧) (002463.SZ)、广电运通(002152, 股吧) (002152.SZ)、汉钟精机(002158, 股吧) (002158.SZ)、珠江啤酒(002461, 股吧) (002461.SZ) 相继宣布购买理财产品。

6月份开始，理财产品的需求爆发式增加。

7月6日，士兰微(600460, 股吧) (600460.SH) 总经理工作会议决议：将使用额度不超过7000万元自有闲置资金投资低风险的银行短期理财产品。其后召开的董事会则将额度增加到不超过2亿元（可滚动投入）。

截至9月9日，士兰微22次出手买入中国银行(601988.SH)、农业银行(601288, 股吧) (601288.SH) 等5家银行的理财产品，累积金额达4.1亿元。

记者发现，手握大量现金的次新股，是银行理财产品最积极的购买者。

上述43家公司中，19家2010年后才上市。而且几乎每家公司说明购买理由时，都表示手中资金充裕。

但能说清购买理财产品跟公司财务状况之间是如何匹配的不多，百货业态上市公司较容易找到购买理由。

中百集团(000759, 股吧) (000759.SZ) 表示，其“行业特点是存在较大现金流”，“购买短期保证收益型理财产品及保本浮动收益型理财产品，最大限度提高公司闲置流动资金的使用效率”。可作相互印证的是，广百股份(002187, 股吧) (002187.SZ) 也是此类产品积极购买者。

部分上市公司的收支情况存在明显季节差异，因此也成为银行理财产品最好的买家。高新兴(300098, 股吧) (300098.SZ) 称其“业务具有季节性特点，公司2010年四季度贷款回笼相对集中，2010年四季度和2011年一季度的资金相对充裕”，因此，“利用部分闲置资金购买银行短期理财产品”，高新兴购买银行理财产品时间也基本跟其表述匹配。

理财众生相

热衷于此的上市公司千姿百态。

陕鼓动力(601369, 股吧) (601369.SH) 算是最重量级的买家。2011年6月13日到8月19日，公司购买银行理财产品累计金额13亿元，分别是2亿元中信聚金理财计划票据系列产品；两只陕鼓动力-陕西电力单一资金信托项目各1.5亿元；3亿元中银集富理财计划；3亿元陕鼓煤化单一资金信托合同；2亿元兴业信托。丰盈1号单一资金信托计划。

陕鼓动力确实现金流充裕，2011年中报显示，其货币资金高达35亿元。

紧随其后的是洋河股份(002304, 股吧) (002304. SZ)。公告显示, 截至三季度, 其过去一年购买的银行理财产品高达 10.6 亿元。这对洋河来说毫无压力, 2011 年中报显示, 货币资金多达 60.05 亿元。

银行喜迎豪客之外, 当然也不乏轻量级参与者参与。8 月 23 日, 中银绒业(000982, 股吧) (000982. SZ) 公告称, 董事会全票通过利用自有资金闲置空当期投资银行短期理财产品的议案, 额度为“12 个月内利用循环累计不超过 500 万元”。

中银绒业资金流并不紧张, 其中报显示拥有货币资金 3.2 亿元, 500 万购买额度堪称毛毛雨。

统计显示, 一般上市公司董事会授权购买理财产品的期限短则 1 年, 多达 3 年, 而对理财产品的存续期也相对宽松, 设为 3 个月、半年或 1 年, 给予管理层充分选择权。

也有例外。8 月 19 日, 华映科技(000536, 股吧) (000536. SZ) 董事会同意利用累计不超过 3 亿元闲置资金投资低风险银行短期理财产品。但同时规定, 投资期限为“半年内有效”。

深天地(000023. SZ) 董事会相关议案则明确规定, 对银行理财产品的投资期限为“不超过 1 个月”。

社会资金短缺之际, 部分上市公司充分表现了资本的强势。

6 月 27 日, 建投能源(000600, 股吧) (000600. SZ) 董事会通过使用最高额度达 3 亿元的购买银行理财产品的议案, 但“购买理财产品将选择与公司有良好业务关系的银行”。

深赛格(000058. SZ) 虽未直接说明“友谊”的重要性, 但从其表述中可明显看到和不同银行的亲疏关系。

该公司购买银行理财产品的议案额度为不超过 2 亿元, “3 年内可滚动使用”, 但其投资对象被严格限定为“由工商银行(601398, 股吧)和中国银行发行的、期限在 6 个月以内的债券型理财产品”。

<http://money.hexun.com/2011-10-13/134160044.html>

Top↑

7. 机械行业：坚守低估值巨头 精心挑选五个股

(2011-10-13 中金在线)

机械行业周报：坚守低估值巨头 持续看好新型产业高端装备

1、航天军工、节能环保设备、冷链设备景气度向好工程机械景气下行,但小周期向上;造船中周期景气下行;煤炭机械景气持续;航天国防景气上行,航空、航天景气上行;铁路设备景气度下行;核电装备景气下降;农机水利设备、节能环保、智能装备景气上行;冷链设备行业景气上行;海工装备景气上行。

2. 投资组合:本周加入 st 高陶大市值(中联重科、三一、中国重工、航天信息、天地科技)中市值(杭氧股份、盾安环境、上海机电、中国卫星、沈阳机床)小市值(安凯客车、中鼎股份、利欧、机器人、张化机、锐奇股份、中航光电、st 高陶)

3. 持续看好新型产业高端装备装备制造业涉及 5 大子产业:我们看好航空、航天、智能装备持续看好航天军工:上周航天军工股呈现补跌走势,我们认为原因主要有两个方面:一是前期军工股走势明显较强,在市场持续下跌的情况下,强势股补跌在所难免;二是随着“天宫一号”的成功发射,这一利好因素的兑现对航天股补跌起到了导火索的作用。我们推荐的航天信息、中航光电等上周略有回调,中国卫星回调至接近 6 月份大股东增持时的股价水平。目前,航天军工股的补跌已经进入尾声。我们前期看好军工股的基本逻辑没有产生变化,航天军工股未来一段时期面临的市场环境继续向好。我们认为,发动机、卫星和电子信息领域面临高速增长和大规模重组机遇,将成为航天军工板块中最具投资价值的领域,对相关的上市公司继续维持“推荐”评级。新能源客车及关键零部件:安凯客车。水利设备:主题投资机会:利欧股份、大禹节水。工程机械:环比数据持续在改善,二三线城市限购对房地产开工将产生负面影响;铁路投资增速因铁路运营事件的影响下降,将降低工程机械需求。行业未来集中度将进一步提升,龙头企业将在行业景气下行过程中进一步提高市场份额。建议坚守中联、三一两大巨头。

4、上周调研及报告及重点提醒上周调研:提醒:持续重点关注煤化工装备、节能环保装备,如张化机、杭氧股份、华光股份等。

5、股价异动点评 6、盈利预测及评级调整:7、下周拟调研及路演:10月13号上海盾安环境反向路演交流 8、最新关注及提醒:(1)海工装备中长期规划出台提升至国家战略国家发改委等4部委16日下发《关于印发海洋工程装备产业创新发展战略(2011-2020)的通知》,《通知》明确指出,海洋工程装备产业是开发利用海洋资源的物质和技术基础,是我国当前加快培育和发展的战略性新兴产业。

明确了发展海洋工程装备产业的方向,并确定了主力海洋工程装备(包括物探船、工程勘察船、自升式钻井平台、自升式修井作业平台等)、新型海洋工程装备、前瞻性海洋工程装备、关键配套设备和系统、关键共性技术等5大战略重点。

主要关注:中国重工、中集集团、杰瑞股份、上海佳豪、亚星锚链等在海工及配套领域走在国内前列的企业。

(2)煤化工设备:迎来历史性发展机遇“十二五”国内煤化工计划投资额超过2万亿。我们认为续“十一五”传统煤化工大规模扩张后,“十二五”将迎来新型煤化工爆发期。煤化工设备有望成为未来5年煤化工产业最大的受益板块。

工程设计企业的订单是煤化工设备产业更为可靠的先行指标,通常领先2-3个季度。2011年上半年中国化学新签煤化工工程设计合同283亿元,增速大幅超过200%。我们认为煤化工设备板块爆发的时间点,始于2011年四季度或2012年一季度。

我们认为产业政策目前已有所松动,部分地区水资源丰富,煤制天然气、煤制油发展前景看好。示范项目的成功投产和盈利有望形成良性循环,促使产业政策的进一步松动。

“十二五”期间煤化工计划总投资额超过2万亿元,我们测算煤化工设备“十二五”需求超过5000亿元,其中煤化工非标压力容器需求为年均250-300亿元左右,“十二五”期间年均增长43%。

投资建议:首次给予煤化工设备行业“推荐”评级,看好煤化工关键设备气化炉、空分设备发展前景,推荐张化机、杭氧股份。

(3)国务院部署加强鲜活农产品流通体系建设,利好冷链设备企业国务院总理温家宝10月8日主持召开国务院常务会议,部署加强鲜活农产品流通体系建设。会员明确指出要加强

产地预冷、预选分级、加工配送、冷藏冷冻、冷链运输、包装仓储、检验检测和电子结算等设施建设。

我们认为:冷链设备发展将受益于农产品涨价、冷藏保存价值提升等因素,消费升级和日益关注的食品质量是冷链行业发展驱动力。建议持续关注“烟台冰轮”、“汉钟精机”、“大冷股份”。(银河证券)

<http://sc.stock.cnfol.com/111013/123,1311,10894626,00.shtml> Top↑

8. 渤海证券：机械行业长期推荐郑煤机

(2011-10-17 和讯网)

渤海证券分析师杜朴 10 月 13 日发布机械行业周报认为,在当前的宏观形势下,机械行业或许将在市场的波动反弹中受益,但不具备形成趋势性反转的条件,给予该行业“看淡”的投资评级。

研报在在个股推荐方面对郑煤机(601717,股吧)给予长期推荐评级,并提示投资者在继续关注富瑞特装(300228,股吧)、开山股份(300257,股吧)、博深工具(002282,股吧)、锐奇股份(300126,股吧)、新研股份(300159,股吧)等业绩增长预期明确、与直接投资关联相对较弱、市场关注度较高的成长性个股的同时,注意三季报披露可能带来的交易性机会。在已经披露业绩预增公告的个股中,推荐市场关注度高的盾安环境(002011,股吧)和杭氧股份(002430,股吧),以及具有超跌反弹空间的中南重工(002445,股吧)和汉钟精机(002158,股吧)。需要注意的是,短期内利好公告有望成为股价上涨的主要推动力,但动荡的经济环境可能使得公告效应对股价影响的时点难以预测,其影响程度也将趋于分化,此时,轻仓和波段操作仍是现阶段务必恪守的原则。

<http://stock.hexun.com/2011-10-14/134209618.html> Top↑

9. 资本市场“税”声一片：A股“避税”戏法

(2011-10-17 和讯网)

披上“伪高新”等税收优惠的外衣,已成为相当一部分企业粉墨进入资本市场的通行证。

而在税收优惠“多多益善”的同时,不少上市公司却纷纷涉及补缴所得税、增值税、营业税等税款。

但耐人寻味的是,上市公司因为财税而出问题的比较多,被认定为违法偷税的却极为罕见。

首先引起资本市场“税”声一片的是,晶源电子(002049,股吧)(002049.SZ)、丹甫股份(002366,股吧)(002366.SZ)、等股东争先恐后“清算”股权,以规避公司制法人股东在减持套现的二次征税。更有甚者,瑞和股份(002620,股吧)(002620.SZ)等企业因税问题带病上市,折射了市场的困惑和投资者的无奈。

股东出招避税

税收政策的变化,对此最为敏感的资本市场亦奇招迭出。

6月16日,晶源电子公告称,公司股东唐山晶源科技有限公司注销后,其所持占10.3%的公司13901362股股份,由其现有股东参照出资比例进行分配,并办理完毕股份的过户手续。

晶源科技是晶源电子原第二大股东,今年一季度是第一大流通股股东。

晶源科技注销后将所持股份按比例过户到阎永江、孟令富、毕立新名下,而阎永江是晶源电子总经理,孟令富为监事,毕立新曾任董事。

阎永江等人将股权过户自个人名下,背后无疑潜藏着减持节税的深层动机。

如此“改头换脸”的大有人在,今年3月19日,丹甫股份就披露,公司分列第二、三、五、七、八位的5家公司制法人股东同时选择了解散清算,相关股权被确权归至170余名自然人股东名下。

引起注意的是,丹甫股份首批限售股在当月14日上市流通,上述5家股东均在解禁名单中,其“醉翁”之意十分明显。

而东软集团(600718,股吧)(600718.SH)第二大股东慧旭科技紧随其后如法炮制,将其持有刚解禁的2.11亿股分配至137名自然人名下。

此外，国恒铁路(000594, 股吧) (000594. SZ)、华帝股份(002035, 股吧) (002035. SZ)、民和股份(002234, 股吧) (002234. SZ) 等的股东，都是采取同样做法，借道个人为减持避税做准备。

不过，记者注意到，在公司制法人股东减持套现税收变化后，新上市的企业大多在上市前将股权转让到了个人名下，从源头规避了二次缴税。

欠税“合法”化

如果说，上述行为只是合理避税的话，那么，IPO 企业频现的所谓欠税、补税问题，则是监管立法初衷与执法现实之间的背离。

6 月 13 日过会的瑞和股份 (002620. SZ)，在 2009 年整体变更为股份公司时，相关自然人股东未缴纳个人所得税。

而早在 1997 年，国家税务总局在《关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》中就规定，股份制企业用盈余公积金派发红股属于股息、红利性质的分配，对个人取得的红股数额，应作为个人所得征税。

与瑞和股份对应的是东光微电(002504, 股吧) (002504. SZ)，其 2003 年改制、2005 年以来未分配利润 2000 万元转增公司股本 2000 万股，同时董事长沈建平以现金出资 1000 万元，按每股 1.96 元的价格增加公司股本 510 万股，却均为缴税。直到 2010 年东光微电即将上会时，才向当地地税局提交了《关于请求缓交个人所得税请示》。

上市公司欠税、漏税、补税各有各的借口和理由，如飞马国际(002210, 股吧) (002210. SZ) 曾公告，2004 年和 2005 年未正确申报纳税，经会计师事务所审计后，已向税务主管机关递交了补正后的纳税申报表，并缴纳了税款。

但不管追缴还是不追缴，上市公司欠税逃税却鲜有被追究。

2009 年 8 月 21 日上市的天润曲轴(002283, 股吧) (002283. SZ)，本应在 2004 年即缴纳的增值费，直到 2007 年才全部足额缴清，缓缴了 3 年。日海通讯(002313, 股吧) (002313. SZ) 在撤除红筹架构后，当地地税局发文不追缴已经享受的减免税款。

甚至东方国信(300166, 股吧) (300166A. SZ) 2008 年 6 月改制时，调增了公司 2005 年、

2006 年和 2007 年营业收入，形成应缴企业所得税 107.07 万元及应缴增值税 170.40 万元。但公司却在分别在 2008 年、2009 年缴纳税款，不仅税务部门未征收滞纳金，还出函证明：该企业自 2007 年 1 月 1 日至 2010 年 6 月 30 日暂未发现欠税信息，暂未接受过处罚。

事实上，违反税收法规的拟上市公司和上市公司，只有极少数被处罚。

此前，海利得(002206.SZ)因用假发票抵扣进项税额，被处罚 1000 元；汉钟精机(002158, 股吧)(002158.SZ)存在虚开增值税发票情况，受到 476543.71 元的罚款。

据此，有市场人士认为，一家企业确定上市目标或成为上市公司后，地方政府出于自身利益考量，往往将其当作重点企业予以照顾，这很容易导致地方政府滥用公共资源对上市企业进行利益输送，破坏了企业公平竞争的环境。

<http://stock.hexun.com/2011-10-15/134233644.html> Top↑

10.10月18日千股千评

(2011-10-18 搜狐证券)

.....

002155 辰州矿业 短线止升回落,减磅为宜

002156 通富微电 上档压力较强,出局为宜

002157 正邦科技 暂时多头格局,持有为宜

002158 汉钟精机 仍有下调压力,近期出局

002159 三特索道 震荡上行走势,近期持有

002160 常铝股份 两阴夹一阳形态,近期减磅

002161 远望谷 上行空间不大,出局为宜

002162 斯米克 上档压力较强,出局为宜

.....

<http://stock.sohu.com/20111018/n322595521.shtml> Top↑

11.20 日买什么 实力券商力推六大行业

(2011-10-19 中国资本证券网)

申银万国：建议关注弹性较大的钢铁品种

推荐阅读市场调整未结束跌破 2319 点是时间问题

14 股遭遇三季度业绩杀多空因素纠结震荡中缓解压力股市弱势难改避险资金股转债政策基调难变筑底过程复杂 125 股疑被错杀超跌股中淘宝食品饮料业估值优势逐渐显现[微博]老股民：对走势大胆预测[股吧]短时间 A 股涨幅会让你惊诧

申银万国分析师郑治国 10 月 19 日发布研报认为，目前钢铁行业利润整体下滑，短期内基本面情况开始出现恶化，因此给予维持对钢铁行业“中性”的投资评级；但建议投资者关注弹性较大的品种，首推业绩逐步从亏损走向盈利的华菱钢铁（行情，资讯）。

方正证券（行情，资讯）：当前是投资煤机行业时机

方正证券研究员张远德 10 月 19 日发布煤机行业研究报告认为，根据历史数据分析，每年下半年煤机进入采购高峰期，驱动煤机上市公司股价在“9 月-次年 3 月”表现远超“3 月-9 月”。考虑到未来 3-5 年煤机行业快速增长的确定性强，且估值处于历史底部、在机械细分行业中相对较低，当前正是投资煤机行业的好时机。

研报重点看好管理层给力、业绩高增长有保障的林州重机（行情，资讯），以及技术实力雄厚、在液压支架领域竞争优势突出、估值水平低的国营煤机龙头郑煤机（行情，资讯）。

房地产行业：估值优势明显

2011 年 1-9 月，全国完成房地产开发投资 44225 亿元，同比增长 32%，增幅比上月下降了 1.2 个百分点。年内 1000 万套保障房目前已基本全部完成开工任务，保障房的建设在四季度会带来一定的投资增量，并会平滑房地产开发投资的波动，我们预测全年房地产开发投资增速会维持在 30%左右的较高水平。

1-9 月，全国房地产开发企业房屋新开工面积 147775 万平方米，增长 23.7%。增幅较上月下降了 2.1 个百分点；全国房屋新开工面积增速在连续回升 2 个月后开始下降，我们分析应该是保障房建设新开工任务基本完成所致，符合我们上月的预期。预今年四季度房地产

新开工面积增速趋于继续下行的概率较大。

1-9月，全国商品房销售面积71289万平方米，同比增长12.9%，增速较上月下降了0.7个百分点。商品房销售额39312亿元，同比增长23.2%，增速比上月下降了2.7个百分点。从9月单月来看，9月全国商品房成交面积为6048万平方米，环比增长37%，同比增长10%，符合我们的预期。我们维持四季度全国商品房成交量增速出现下滑，预计全年的商品房成交面积增速会在个位数的判断。

9月份，全国房地产开发景气指数为100.41，比8月份微幅下降0.71点，比去年同期下降3.11点。我们认为在持续的宏观调控政策影响下，国房景气指数会维持继续探底下行的趋势。

总体判断：9月份的房地产市场成交情况印证了我们在上月的判断，即8月份应该是下半年房地产行业成交量增速的拐点，预计今年四季度成交量增速应该会继续放缓。从政策面上看，10月份温州市政府曾试图出台了放宽限购的政策措施，但又立刻宣布暂停实施，显示出地方政府开始试探中央政府对房地产调控的态度，同时也传递出中央对房地产市场调控再度加压的可能不大，但立刻放松的可能同样不大。

投资策略：我们认为地产股经过本轮调整后具有的估值优势更加明显，但在行业走势尚未明朗、政策尚未放松的情况下，地产股仍然不存在趋势性的投资机会，我们维持地产股仍然在中期筑底阶段的判断，维持对房地产行业同步大势的投资评级。

医药股：绝对收益空间显现

医药板块享受普涨行情。上两周上证A股在过去两周整体上涨3.06%，医药板块上涨3.31%，跑赢市场0.25个百分点，在此轮反弹中，除金融和新材料一枝独秀外，医药板块基本和其他板块一样，享受普涨行情。

滚动市盈率创年内新低。我们继续选用动态滚动市盈率变化来反映目前医药板块的估值水平，其中滚动市盈率的计算基础为未来十二个月的企业盈利能力，目前医药板块的整体市盈率已经低于2006年以来的平均水平，为20倍，并创出年内新低，同时接近2008年金融危机时的历史最低点。从溢价率来看，医药板块滚动预测市盈率相对于上证A股的溢价率

上周五达到 108%，仍然高于 06 年以来的平均水平，但已经回落到今年内的低点。

另外医药板块基本为中小市值股票，为此我们选取中证 700 作为参考，目前医药板块相对于中证 700 的溢价率达到 16%，与历史平均水平持平，考虑到医药行业未来十年成长性特点在所有子板块中较为确定，目前的估值水平已经明显低估。从估值和溢价率两个指标可以看出，未来十二个月医药板块的相对收益可能并不明显，但部分个股将成为贡献绝对收益的宝库，值得自下而上投资者的关注。

重点信息回顾：医药辅料管理规定有望年内发布、鼓励社会资本办医民营医院增 1128 家、医药制造业 R&D 投入强度居行业次席、2010 年药品注册审批年度报告发布、新型降糖药诺和力在我国正式上市。

投资策略：目前医药板块已经随大盘的下跌深度调整，估值风险得到显著释放，尽管行业上半年利润增速下降，但长期成长趋势不变，许多具有确定性成长的个股 2012 年动态市盈率已经在 20 倍左右甚至更低，这些有望为投资者未来十二个月带来明显收益。我们建议积极关注云南白药（行情，资讯）、恒瑞医药（行情，资讯）、上海医药（行情，资讯）、双鹭药业（行情，资讯）、一致药业（行情，资讯）、康美药业（行情，资讯）、海翔药业（行情，资讯）和山大华特（行情，资讯）等。

机械行业：坚守低估值巨头

1、航天军工、节能环保设备、冷链设备景气度向好工程机械景气下行，但小周期向上；造船中周期景气下行；煤炭机械景气持续；航天国防景气上行，航空、航天景气上行；铁路设备景气度下行；核电装备景气下降；农机水利设备、节能环保、智能装备景气上行；冷链设备行业景气上行；海工装备景气上行。

2. 投资组合：大市值（中联重科（行情，资讯）、三一、中国重工（行情，资讯）、航天信息（行情，资讯）、天地科技（行情，资讯））中市值（杭氧股份（行情，资讯）、盾安环境（行情，资讯）、上海机电（行情，资讯）、中国卫星（行情，资讯）、沈阳机床（行情，资讯））小市值（安凯客车（行情，资讯）、中鼎股份（行情，资讯）、利欧、机器人（行情，资讯）、锐奇股份（行情，资讯）、中航光电（行情，资讯）、ST 高陶（行情，资讯））

3. 传统周期需要等待、持续看好新型产业高端装备在目前国内经济回落压力和通胀压力比较大，信贷紧缩持续，房地产投资和高铁等基础设施建设减速比较明显，传统周期行业景气度不佳，需要等待投资机会。

我们比较看好新型产业装备制造业涉及 5 大子产业：我们看好航空、航天、智能装备持续看好航天军工：维持前期观点，继续看好卫星领域、电子信息领域和发动机领域的增长前景。重点公司中国卫星、航天信息和中航光电等业绩增速稳定，未来继续面临有利的发展环境，受益于军工集团资产整合的潜力很大，维持“推荐”评级。

智能装备：机器人等新能源客车及关键零部件：安凯客车。制造业转型服务业：传统制造业面临发展瓶颈，凭借在制造业积累的客户资源、技术储备、项目经验，转型进入下游服务业，拓展盈利增长极。重点公司杭氧股份、盾安环境。

工程机械：环比数据持续在改善，二三线城市限购对房地产开工将产生负面影响；铁路投资增速因铁路运营事件的影响下降，将降低工程机械需求。行业未来集中度将进一步提升，龙头企业将在行业景气下行过程中进一步提高市场份额。建议坚守中联、三一两大巨头。

4、上周调研及报告及重点提醒上周调研：上周盾安环境反向路演、电话会议：10月12日张化机（行情，资讯）三季度业绩修正公告交流提醒：持续重点关注煤化工装备、节能环保装备，如张化机、杭氧股份、华光股份（行情，资讯）等。

5、股价异动点评：

上周高铁板块整体表现明显跑赢指数，主要与国资委已分别注资南北车 20 亿元的传闻有关。我们对高铁板的研究表明，未来板块内盈利和估值双向下调的趋势不改变，鉴于目前估值已是绝对的历史底部，可能有反弹机会。我们认为随着铁路投资正常化，相关配件和耗材类公司会有中长线投资机会。坚定看好煤化工设备龙头企业——张化机投资价值。

上周张化机公告三季度业绩可能下降 20-25%，股价下跌 9.12%。我们认为公司业绩下滑仅为短期现象，目前公司大量在制品即将交付，预计四季度业绩将大幅释放。我们预计公司今年仍能完成 17 亿元销售收入，明年上半年业绩将加速释放，坚定看好公司发展前景。

6、下周拟调研及路演：

10月19-20号北京工程机械高峰论坛。

7、最新关注及提醒：

(1) 海工装备中长期规划出台提升至国家战略。

国家发改委等4部委16日下发《关于印发海洋工程装备产业创新发展战略(2011-2020)的通知》，《通知》明确指出，海洋工程装备产业是开发利用海洋资源的物质和技术基础，是我国当前加快培育和发展的战略性新兴产业。明确了发展海洋工程装备产业的方向，并确定了主力海洋工程装备(包括物探船、工程勘察船、自升式钻井平台、自升式修井作业平台等)、新型海洋工程装备、前瞻性海洋工程装备、关键配套设备和系统、关键共性技术等5大战略重点。主要关注：中国重工、中集集团(行情, 资讯)、杰瑞股份(行情, 资讯)、上海佳豪(行情, 资讯)、亚星锚链(行情, 资讯)等在海工及配套领域走在国内前列的企业。

(2) 国务院部署加强鲜活农产品(行情, 资讯)流通体系建设，利好冷链设备企业。

国务院总理温家宝10月8日主持召开国务院常务会议，部署加强鲜活农产品流通体系建设。会议明确指出要加强产地预冷、预选分级、加工配送、冷藏冷冻、冷链运输、包装仓储、检验检测和电子结算等设施建设。

我们认为：冷链设备发展将受益于农产品涨价、冷藏保存价值提升等因素，消费升级和日益关注的食品质量是冷链行业发展驱动力。建议持续关注“烟台冰轮(行情, 资讯)”、“汉钟精机(行情, 资讯)”、“大冷股份(行情, 资讯)”。

零售行业：CPI增速回落有望提振板块

重要数据。9月社会消费品零售总额同比增17.7%。9月全国CPI同比上涨6.1%，环比回落。2011年三季度全国百家大型零售企业零售额同比稳定快速增长。2011年三季度中国批发和零售业企业家信心指数小幅回落。

上市公司动态。包括渤海物流(行情, 资讯)、永辉超市(行情, 资讯)、商业城(行情, 资讯)、深国商(行情, 资讯)、重庆百货(行情, 资讯)、苏宁电器(行情, 资讯)、南宁百货(行情, 资讯)、友阿股份(行情, 资讯)等上市公司动态。

行业动态。报告称全球富裕中产中四分之一是中国人。内地富裕人士达53.5万，亚太

第二全球第四。央行重申稳定物价仍为宏观调控首要任务。

投资建议。上周大盘出现了小幅反弹，沪深 300 涨幅为 3.02%，零售板块市场表现仍然弱于大盘，SW 零售指数涨幅为 2.55%。高通胀和预付卡政策对消费的负面影响已开始显现，政府已将控制物价作为未来工作的重点，我们相信随着物价水平涨幅逐渐回落，消费信心将会有所回升，消费热情将得以释放。暂时的困难不会改变优秀公司高成长的步伐，随着二级市场价格的不不断回调，我们认为优质公司已经具有了中长期投资价值，建议投资者关注东百集团（行情，资讯）、苏宁电器、大东方（行情，资讯）、豫园商城（行情，资讯）、广州友谊（行情，资讯）等。

<http://www.ccstock.cn/stock/redian/2011-10-19/A596165.html> Top↑

12. [专栏节选] 你必须面对的未来 10 个大趋势——今周刊「老谢开讲」

(2011-10-21 和讯网)

(本文由台湾《今周刊》杂志提供，节选自 10 月 20 日出版的当期「老谢开讲」专栏)

台积电董事长张忠谋突然喊出：「明年，全球看不到燕子。」十分明确地对未来景气发表了自今年第二季以来最悲观的看法，老当益壮的张忠谋还预告，美国二〇一三年才会好转，欧洲问题更严重。这一席话有如新末日博士鲁比尼的化身。

其实台积电的晶圆代工就站在产业的最前线，台积电从订单多寡，看景气的未来一向精准，张忠谋一席话等于告诉大家，明年景气恐怕继续探底。一二年对台湾经济的考验恐怕是挑战很沉重的一年，除了景气看淡外，台湾的产业还必须面临十个大考验。

一是重资产投资恐成大灾难，从动态随机存取记忆体 (DRAM)、面板到太阳能、发光二极管体(LED)，明年都要继续面临沉重的压力，最近台塑集团决议增资七十七亿元力挺华亚科，而南科也将私募，募集上限一五〇亿股，计画筹资三百亿元，由于景气低迷，增资将全数由台塑集团吃下。在 DRAM 景气低迷声中，台塑集团一肩扛下两家 DRAM 厂安危，堪称勇气可嘉。不过南科、华亚科从建厂以来，亏损金额已超过一五〇〇亿元以上，上一次台塑增资南科，每股溢价十六.五元，溢价二十二.五元增资华亚科，这都是二〇一〇年发生的事，如今南科

每股净值仅剩三.九元，华亚科这次增资每股暂定七元，显见大股东也无力抵抗景气快速下滑的残酷调整。

DRAM 已成台湾超级大钱坑的产业，三十年来，台湾厂商前仆后继不断投入，如今落得两手空的下场。顾能公司（Gartner）表示，今年 DRAM 产值还会再衰退二六%，三星领先台厂至少二个世代，台塑继续力挺南科与华亚科，如果不是在新制程、新技术迎头赶上，未来恐怕是肉包子打老虎。

DRAM 大亏不止，也冲击到银行体系，最近惠誉机构才警告台湾银行业放款过度集中双 D 产业，目前南科负债一一三一.三八亿元，华亚科九二九.0 五亿元，力晶是七九八.二五亿元，三家主要 DRAM 厂负债达二八五八.六八亿元，这是可怕的债务负担，再把已送入加护病房的茂德算进去就更惊人了。

目前银行团对茂德债权高达五七八亿元，放款几乎都集中在官股银行身上，例如，台银有八十八.一亿元，合库八十.六亿元，华南银行四十八.六亿元，土银也达四十八.二亿元，多数民营银行都已将茂德放款当成呆帐提列，只有官股银行仍挂在帐上，一家茂德可能让银行吃掉可观的呆帐，而其他三家 DRAM 厂仍有近三千亿元负债。

更可怕的还在后头，今年面板厂的营运一季比一季差，友达今年亏掉将超过五百亿元，奇美电也将亏损超过六百亿元，可怕的是中国在面板产业仍在加速扩张，最近还传出人才挖角战，可真是利空连连。眼前还得面对巨额债务的问题，例如，奇美电总负债四三五八.八六亿元、友达负债二九五三.六七亿元、华映是五七五.四五亿元，三家面板厂欠下总债务达七八八七.九八亿元；再加上三家 DRAM 负债，算起来将近一.一兆元，正好应验了惠誉机构的警示。

面板产业债台高筑，景气又见不到曙光，亏损金额加剧，当南韩面板厂转攻主动有机发光显示器(AMOLED)及广视角的 IPS 时，台湾面板厂还在大尺寸面板苦战，今年苹果的 iPhone、iPad 席卷全球，但是台湾的面板厂却分不到一杯羹，从股价来看，面板股股价低迷，已严重形成另类「资不抵债」的现象。

奇美电负债四三五八.八六亿元，但股价最低跌到十.九五元，市值仅剩八百亿元，友达

负债二九五三.六七亿元，股价掉到十一.八五元，市值只有九二三亿元，其他如彩晶股价跌到一.八五元、华映跌到二.一元，已可看出不管是面板老虎或面板小猫都陷入岌岌可危的危险状。DRAM 与面板都是台湾砸下巨资投入的重资产投资，如果整个产业沉沦，对国力是个重伤害。

面板与 DRAM 前途茫茫，已形成国人共识，现在更残酷的是太阳能与 LED 这两个节能环保明日产业，因为投资过量、过速，很快地也形成灾难产业，今年第二季太阳能上中下游相关公司都出现巨额亏损，像荣化转投资最上游矽原料厂福聚能源，在未上市一股难求，股价一度喊到五百元；但是产业急转直下，福聚能源上了兴柜，股价却跌到三十四.六元，且乏人问津，今年所有太阳能股股价的惨跌，令人看了怵目惊心。

可怕的被大家视为明日产业的风力发电，也因为投资过剩，如今也出现杀戮战场的景况，在上海上市的华锐风电(601558, 股吧)，股价从八十八.八元人民币跌到二十.九四元人民币。在香港上市的金风科技(002202, 股吧)，更是从上市的二十一.八港元跌到三.二六港元，从股价就可以看出产业肃杀的一面。同样有国家补贴，产业快速扩张，如今杀戮加剧的 LED 也是如此。最近亿光董事长叶寅夫大声疾呼，政府应重视 LED 产业生态，免得台湾在中国与南韩夹击下，快速陨落。LED、太阳能、薄膜电晶体液晶显示器(TFT | LCD)到 DRAM，都是台湾投资最大的产业，但竞争力逐渐式微，台湾的产业竞争力也将随之减弱。

****代工产业价值式微成了新困境****

二是台湾银行业下一个呆帐危机，放款过度集中在双 D 产业，从茂德一出事，官股银行立刻受到冲击，可以看出台湾银行业的下一个危机很可能来自电子业。一九九七年亚洲金融风暴，台湾的金融业为了房地产业打销逾二.四兆元新台币呆帐，这回茂德很可能只是冰山一角。未来风险最大的可能来自联贷比率很高的国营金融行库。

三是创意价值极大化，制造价值极小化的危机。今年七月，美国加州大学柏克莱分校教授发表 iPad 与 iPhone 产业价值链，到底谁分到最多好处？这项研究结果令人怵自惊心，在 iPhone 的价值链中，苹果代表的美国独享五八.五%的利润，而以鸿海为主的台商只分到 0.五%，提供零组件的南韩则获得四.七%的利益。

若是换成 iPad，以苹果为主的美国仍独享三 0% 利益，台湾分到二%，南韩得到七%，这篇论文把苹果价值链说得非常清楚，台湾负责组装，但在整个产业价值链却是最微不足道。这是台湾深耕电子代工产业三十年之後的新困境。

今年 IT 有两个重大的发展，一个是谷歌斥资一二五亿美元并下摩托罗拉移动 (Moto Mobility)，谷歌看中的不是摩托罗拉手机制造能力，而是其手上握有二.四五万项专利，从摩托罗拉与诺基亚的式微，可以看到手机代工产业遭到压缩的残酷一面。

另一个是惠普决定分拆 PC 部门，惠普原本高价兜售，却乏人问津，其间，三星最早表态，联想意愿也不高，在求售无门的情况下，惠普决定只分拆不出售，也正好看出 PC 代工产业正快速式微。PC 与手机都是台湾代工产业链最吃重的环节，如今都面临制造价值极小化冲击，也是台湾产业陷入困境的警讯。

四是全球化创造赢家通吃的时代。贾伯斯逝世前推出 iPhone 4S，一开始大家都感到失望，没想到首日销售却出现破纪录的一百万支，苹果的股价也冲到四二六.七美元的历史新高，市值推进到三九五五.八九亿美元，凸显了苹果赢家通吃的新面貌。

另一个新赢家是亚马逊，股价写下二四六.七一美元历史新天价，市值也达一一一九.九亿美元，在後贾伯斯时代，亚马逊创造一 0 六倍的本益比 (P/E)，亚马逊的执行长贝佐斯 (Jeff Bezos) 後劲看好，也显示亚马逊未来在电子商务及 B2C 的电子商场威力备受期待。这种赢家通吃的景象会愈来愈显着，台湾缺乏国际竞争优势的大厂，未来面对的威胁也最大。

****产业转型找出路才是新契机****

五是传统产业快速科技化，而电子业则陷入传统产业化。二十年前，传统产业都是劳力密集产业，後来因为不敌工资成本快速上扬而出走，有了这个教训，很多传统产业劳力密集度不高，厂房自动化设备完善，在这一波中国加薪潮中反而冲击不大。反倒是电子业以组装为主，鸿海、富士康在中国雇用八十五万名劳工堪称代表作，也是这一波中国大陆加薪潮下最大受害者。

最近传出的可成关厂风暴，可以看出中国在经济快速发展上去之後，对环保条件已趋于严格，台商若不努力思考转型，未来将面临更多的困境。

六是中国是市场还是生产基地？从中国连番加薪来看，中国作为世界工厂的角色已逐渐告一段落，将来高附加价值的制造链，可能回台湾生产，而低附加价值的劳力密集产业，恐怕必须向孟加拉、缅甸、泰国、菲律宾等地寻找新出路。

反倒是中国连番加薪创造的消费力，未来仍是一股不可忽视的力量，过去十几年来，台商从康师傅、旺旺都可看到快速成长的新风貌。未来电子业必须从代工转型到市场去寻找出路，像岳丰就从网路设备切入到大小麦克的卖场，寻找新的发展商机。

七是中国制造的回销压力。两岸经济协议（ECFA）後加速交流，未来陆资来台投资将常态化发展，台湾须面对人才争夺战。最近从 LED 到面板，都出现大陆来台抢人才的景象，下一个很可能以中国大陆为生产基地的产品回销台湾，例如，从复盛出走到中国耕耘有成的汉钟精机(002158, 股吧)，空气压缩机逐渐有低价回销台湾的机会，台湾本地产业将面临另一个压力。

****消费力崛起带动的新产业为亮点****

八是台湾新崛起萌芽的产业，饮食产业最具代表性。过去大家看到令人眼睛一亮的产业一定是电子业，但今年八十五度 C 股价一度到四 00 元，摩斯汉堡的安心食品股价一度到三 0 五元，王品也到过五五 0 元，最近，瓦城上兴柜，也是一下子涨到二七 0 元，都令人眼睛为之一亮，加上通路产业带来的商机，这是台湾亮点产业。

九是中国消费力崛起带动的新产业，例如，汽车从小车到进口车，精品、金饰产业快速崛起，中国的白酒与红酒产业，凡是与中国十三亿人口沾上边的衣食住行产业，都可摇身变成大产业。今年深沪股市跌跌不休，但是像酒类股如洋河股份(002304, 股吧)、贵州茅台(600519, 股吧)、五粮液(000858, 股吧)、古井贡酒(000596, 股吧)等，股价都表现十分出色，在中国十三亿人口当中找商机是个大方向。

十是面对吃软不吃硬的时代，最近动作频频的 ROVIO，在引进策略股东之後，将进行 IPO（首度公开上市），市值将从十亿美元起跳，这家从 App 诞生的线上游戏公司，很快的崛起，很可能在很短时间内取代诺基亚，成为芬兰的新国宝。台湾专注在硬体制造，何不想想芬兰的蜕变？

13. 开山股份首份财报哑火 存货和应收账款激增

(2011-10-24 和讯网)

在一片质疑声中，8月份登陆创业板的开山股份(300257,股吧)今日交出了上市后的首份财报公司现金流同比下降9.25%。对此，中央财经大学财务专家景小勇告诉记者，这种情况一般是由于存货和应收账款增加。

查看开山股份三季报可以发现，其存货较期初增加49.43%，公司称主要系公司业务规模的扩大库存备货增加所致；而应收账款较期初增加65.99%，公司解释称主要是公司营业收入大幅增加，相应的应收账款也随之增加所致。

不久前，开山股份展示着业绩高增长的曲线图进入资本市场，在其招股说明书中称公司依靠技术优势迅速占领市场，2008—2010年度营业收入年复合增长率达49.77%，净利润年复合增长率达72.40%，成长性显著。

然而就是这样一家成长性显著的公司，其业绩增速却在登陆资本市场的首份财报就立马变脸下滑，其三季报营业收入与去年同期比较只有10.76%的增速。

中央财经大学财务专家景小勇告诉记者，如果扣除激增的应收账款，公司的营业收入和利润恐怕连现在这样的增速也无法达到。

在开山股份闯关IPO时，其备受质疑的一点正是利润增长和应收账款的变化差距颇大。

2010年，开山压缩机实现营业收入16.26亿，利润总额2.78亿元，营业收入和利润总额较上一年分别增加6.73亿元、1.13亿元，但公司包括应收票据在内的应收款项只新增了16.1万元。换言之，公司在2010年只用了16.1万元的新增应收款项便换回了新增近7个亿的营业收入，这的确让人感到诧异。

开山股份对其应收款项变动趋势的解释则为：“2010年，公司在市场销售形势较旺的情况下，进一步加大货款回收力度，同时增加采用银行承兑汇票结算方式，截至报告期末，公司应收账款账面余额较期初下降2,577.01万元，应收票据较期初上升2,500万元，应

收款项余额较上年基本持平。”

而与开山股份可比的上市公司汉钟精机(002158, 股吧)2010 年营业收入同比增长 68.91%, 净利润同比增长了 83.68%, 但公司应收账款却同比增加了 76.65%。汉钟精机对 2010 年市场竞争格局的描述为“随着国内市场开放程度的逐步提高, 一些国际知名品牌厂家纷纷进入国内市场, 特别是近年来一些国际知名品牌厂家凭借其成熟的技术优势和雄厚的资金优势以及市场推广策略, 占据了相当市场份额, 加之今年原材料价格的异常波动、人民币升值、劳动力成本增加等因素的影响, 公司所处的竞争环境更趋激烈。”

当时即有媒体质疑, 两家公司处同一大行业, 其市场竞争环境竟会差距如此之大?

根据开山股份三季报, 其 2011 年仅前三季度的新增应收账款就高达 8100 多万元。8100 多万和 2010 年全年的新增应收账款 16.1 万的差距之大令人咋舌。难道是市场竞争环境在上市突然变得恶劣了? 应收账款的激增, 可能反衬出了开山股份当初 IPO 时的粉饰之嫌。

(马燕)

<http://stock.hexun.com/2011-10-24/134477825.html>

Top↑

14. “欣盛杯”空调冷冻评选冷冻压缩机入围复选名单

(2011-10-25 慧聪暖通空调制冷网)

慧聪暖通空调制冷网 2011 年 8 月, 由江苏欣盛空调有限公司全程总冠名, 慧聪暖通空调制冷网主办的“2012 中国空调冷冻产业趋势峰会暨‘欣盛杯’2011 年第五届慧聪网中国空调冷冻行业十大品牌、人物评选”活动盛大启动, 活动再次吹响争雄空调、冷冻行业先锋力量的号角。活动至今已历时近 60 天, 各奖项晋级入围名单已揭晓, 颁奖盛典定于 11 月 18 日举行, 其盛况空前堪称“空调冷冻行业奥斯卡”。

同时, 本次 2012 中国空调冷冻产业趋势峰会由靖江市春意空调制冷设备有限公司独家冠名。本次评选活动在前 4 届举办的基础上, 继续完善评选体系, 改进评选标准, 增加奖项设置, 加大短信投票和网银投票的系数。在坚持业内专家、买家评审等优势的基础上, 提高评选活动透明度, 提高评选奖项含金量。旨在将拥有过硬产品质量、完善售后服务的优秀

企业及精英人士推选出来，将品牌魅力最大化，充分彰显精英人物，映射品牌文化，促进空调冷冻供需双方交易，提高品牌美誉度、可信度、知名度。

据了解，在即将结束 30 强投票的最后几日里，所有参与的候选品牌上演了疯狂一幕，投票热情高涨，单日总投票数高达近 7 万票，再次创造了“十大评选”系列活动之最。

<http://info.hvacr.hc360.com/2011/10/241742411094.shtml>

Top↑

15. 亚洲收入 10 亿美元以下企业 200 强

(2011-10-27 福布斯亚洲)

[查看详细](#)

企业	国家/地区	销售额 (单位: 万美元)	净利润 (单位: 万美元)	市值 (单位: 万美元)
山东金岭矿业股份有限公司 (Shandong Jinling Mining)	中国/香港	23400	7500	163400
山东罗欣药业股份有限公司 (Shandong Luoxin Pharmacy Stock)	中国/香港	20400	5800	54300
上海丰华集团股份有限公司 (Shanghai Fenghua Group)	中国/香港	4100	500	29000
上海复旦微电子股份有限公司 (Shanghai Fudan Microelectronics)	中国/香港	7400	1800	19400
上海汉钟精机股份有限公司 (Shanghai Hanbell Precise)	中国/香港	10600	2100	95400

Machinery)				
深圳莱宝高科技股份有限公司 (Shenzhen Laibao Hi-Tech)	中国/香港	17400	6900	297400
Sigong Tech 股份有限公司 (Sigong Tech)	韩国	8400	1500	5100
SIMPAC 冶金股份有限公司 (SIMPAC Metalloy)	韩国	17300	2200	8600
中美硅晶制品有限公司 (Sino-American Silicon)	中国台湾	77300	12200	81400
中视金桥国际传媒控股有限公司 (SinoMedia Holding)	中国/香港	20800	2400	19300
睿能集团 (SmartHeat)	中国/香港	12900	2300	3300
搜狐公司 (Sohu.com)	中国/香港	62900	15200	227000
升阳光电科技股份有限公司 (Solartech Energy)	中国台湾	38000	4800	29700
SRF 公司	印度	76100	10900	38400
旭软电子科技股份有限公司 (Sunflex Tech)	中国台湾	4000	400	7300
Technofab 工程有限公司 (Technofab Engineering)	印度	6500	600	2800
Technology One 有限公司	澳大利亚	13000	1700	32900

(Technology One)				
德律科技股份有限公司 (Test Research)	台湾	12900	3100	25900
天虹纺织集团有限公司 (Texhong Textile Group)	中国/香港	80900	12400	34000
Top Glove 有限公司 (Top Glove)	马来西亚	66300	7800	102500

<http://www.forbeschina.com/list/1316/page/9>

Top↑

16. 中信建投-汉钟精机-002158-2011 年 3 季报简评-111028

(2011-10-28 中信建投)

【汉钟精机(002158) 研究报告内容摘要】

单季度收入略低，前三季度收入增长基本符合预期

今年前三季度中央空调以及冷冻冷藏设备销售较好，带动公司产品销售实现前三季度同比增长 36.43%。www.microbell.com【迈博汇金】。主要是由于上半年的出色表现，第三季度收入同比只有 10.55% 的增长。www.microbell.com【迈博汇金】。

管理费用上升较快

公司前三个季度的管理费用上升较快，同比增长 46.4%。反映在支付给职工的现金及为职工而支付的现金方面，前三季度同比增加 1500 万左右，约合 55% 的增长率。

销售费用、财务费用控制较好

公司前三季度销售费用率同比略有下降，前三季度财务费用-549 万元好于去年同期的-332 万元。现金管理手段合理为公司节约了财务费用并获得了理财收益。

毛利率略有下降

由于原材料价格上升与市场竞争，公司三季度毛利率约为 28.4%，前三季度毛利率约为 30.61% 低于去年同期 33.64% 的毛利率水平。原材料价格波动影响消除以后，毛利率仍有

回复的可能。

调低盈利预期，维持增持评级

鉴于公司前三季度费用增加较多，毛利率亦有下降，我们调低 2011 年的盈利预期至 EPS0.87 元，2012 年 1.17 元。我们依然看好制冷设备行业的前景以及公司的竞争力，因此维持增持评级，目标价 30 元。

附件：<http://www.microbell.com/upfile/2011102012581113.pdf>

原始链接：http://www.microbell.com/docdetail_588823.html

<http://ircs.p5w.net/ircs/ssgs/reportView.do?id=230695> Top↑

17. 长江证券-汉钟精机-002158-毛利率下降致业绩低预期-111028

(2011-10-30 长江证券)

【汉钟精机(002158) 研究报告内容摘要】

事件描述

汉钟精机发布 2011 年三季度财务报表，对此我们有以下点评：

2011 年 7-9 月，公司营业总收入 2.41 亿元，同比增长 10.56%，归属于母公司净利润 2984 万，同比增长下降 33.47%；扣除所得税率影响仍然同比下降 22.9%；

2011 年 1-9 月，公司营业总收入 6.87 亿元，同比增长 36.43%，归属于母公司净利润 1.05 亿元，同比增长 7%；扣除所得税率影响，净利润同比增长 21.27%；

我们预计 11-13 年完全摊薄 EPS 0.75、0.93 和 1.16 元，对应 PE 为 25、20 和 16 倍，看好公司冷冻冷藏压缩机和真空泵业务拓展，给予“谨慎推荐”评级。

www.microbell.com 【迈博汇金】。

附件：<http://www.microbell.com/upfile/2011102012581113.pdf>

原始链接：http://www.microbell.com/docdetail_589551.html

<http://ircs.p5w.net/ircs/ssgs/reportView.do?id=231355> Top↑