

目 录

一、 市场动态

1. A 股调整两周资金净流出 505 亿
2. 业内人士称房企倒闭潮将在年中来临
3. 上交所立规防信息披露不对称 上市公司接受机构调研须报备
4. 私募：新经济刺激方案应已制定出 开始重仓参与
5. 受累四季度 上市公司去年业绩下滑 16.88%
6. 1405 公司季报显示:今年一季度业绩环比劲增 3.7 倍
7. 首度允许大陆资本进入岛内投资
8. 消息人士透露中国联通已初步敲定 3G 资费方案
9. 不必急于出台第二轮刺激方案

怀婵娟（投资者关系管理代表）

emily_huai@hanbell.cn

ir@hanbell.cn

021-51365368

二、 相关行业情况

1. 我国单、双螺杆空气压缩机发展概况与分析
2. 解读空气压缩机载光伏产业中的应用
3. 2009 年压缩机行业发展的“危”与“机”
4. 09 年 1-2 月商用空调：惨淡经营 略有起色
5. 危机下中央空调国内外品牌谁将提前胜 1 筹
6. 08 年空压机市场分析与 09 年市场预测
7. 空压机区域销售模式与生存之渠道为先
8. 浅谈中小型压缩机企业现状与发展

三、 同行业资讯

1. 阿特拉斯将为世界上首家浮式 LNG 工厂提供压缩机设备

2. 英格索兰宣布注入 10 亿美元融资增加流动
3. 盾安环境：中央空调业务向特种空调转型
4. 麦克维尔：蓉城经历阵痛 今日同享辉煌
5. 天加空调签约广州医学院 追求有效控制
6. 格力：15 赫兹低频运转 真正的直流变频
7. 奥克斯螺杆冷水机成功下线 欲打破垄断
8. 海尔空调全球战略加速 印度新增代工工厂
9. 瀚艺节能空调解决方案制冷展博群彩
10. 美的中央空调经销商聚会共同谋发展
11. 美的中央空调首个体验中心落户上海
12. 山东富尔达 2009 市场主推产品

四、 关于汉钟

1. 金陵冷冻：看准“危”中“机” 增加市场占有率，汉钟精机定点合作企业
2. 汉钟精机：资本与技术实力双重整合 塑造冷冻时代
3. 汉钟优秀供应商评选：精诚合作 共创双赢
4. 汉钟精机加强研发提升竞争力
5. 汉钟精机扩销售控费用业绩稳增
6. 海通证券:汉钟精机 空压机保持快速增长 增持
7. [路演]汉钟精机认为谷底已过去 目前已有抬头趋势
8. 上海上市公司投资者关系管理日趋成熟
9. 以卓越的产品优势，抢占制冷行业的市场先机
10. 汉钟精机：经济环境对公司的影响开始显现

一、 市场动态

1. A 股调整两周资金净流出 505 亿

2 月 17 日至 3 月 3 日股指调整期间，基金仓位不降反升，但换股较为频繁

在“两会”召开第二天，上证综指突然峰回路转。

3 月 4 日，A 股市场利好频传。先是招商局称将继续增持招行股份，令市场一度担心的招商银行 48 亿股巨量解禁巨石落地，后有中投副总汪建熙表示汇金在必要时会继续增持三大行。此外，273 家中小板公司去年业绩靓丽现身，其净利润同比增长 8.6%，这也在一定程度上驱散了投资者心中对上市公司业绩的担忧。当日，上证综指在这一系列利好刺激下高开高走，一日之内飆涨 126.68 点，涨幅达到 6.12%，创四个月以来最高日涨幅。

然而，此前两周的调整期内机构在做什么，或许是决定大盘后期走势的关键因素。通过对资金进出数据的追踪，我们发现，虽然在调整期间两市资金净流出 505 亿元，但是市场内的重点机构---基金的仓位却不降反升，同时，代表机构们的特大户也在借调整之机换股增仓，而他们最为青睐的阵地是建材板块。

资金净流出 505 亿

回顾 A 股近期走势，2 月 17 日上证综指创出年内高点 2402 点之后，大盘即停止上涨步伐开始调整。这波调整一直延续到 3 月 3 日，当日上证综指盘中最低跌至 2037 点。而就在投资者担心大盘会继续调整并跌穿 2000 点时，3 月 4 日大盘却制造出百点长阳。

根据万隆证券的盘后统计数据，2 月 17 日至 3 月 3 日股指调整期间，沪深两市合计净流出资金 505 亿元。

对比市场调整前 A 股暴涨两周（2 月 2 日~2 月 13 日）的情形，当时上证综指自去年底的 1990 点上涨至 2 月 13 日的 2320 点，两周涨幅达到 16.58%，与此同时，沪深两市合计净流入 853.17 亿元资金。

但随着 3 月 4 日大盘柳暗花明，资金也开始大幅回流。据万隆证券统计，3 月 4 日共有约 237.2 亿元资金进入沪深两市。

市场的暴跌往往让投资者联想到机构砸盘，在市场自 2400 点向下俯冲期间，关于基金砸盘的风声四散传开。

而根据国都证券对基金仓位的测算，基金并非此次暴跌的“元凶”。因为 233 只开放式基金在暴跌的两周并未明显减仓，相反其仓位还略有增加。

国都证券基金仓位测算结果显示，2 月 16 日~2 月 20 日，上证综指和深证成指平均下跌 2.47%，223 只开放式基金平均仓位为 69.86%，相对前周仓位 69.12% 上升 0.74%。2 月 23 日~27 日，市场延续调整，上证综指和深圳成指分别重挫 7.90% 和 9.66%。当周 223 只开放式基金平均仓位为 69.87%，相对前周仓位 69.86% 上升 0.01%。如果忽略赎回流出资金的影响，基金整体上可能存在主动加仓操作。

根据测算，2 月 16 日~2 月 20 日，基金增仓比例超过 10% 的有 7 只基金，它们分别是益民红利成长（14.65%）、兴业趋势投资（12.91%）、博时价值增长 2 号（12.75%）、金鹰成分股优选（11.89%）、长盛成长价值（11.48%）、博时价值增长（11.13%）、长信增利动态策略（10.84%）。2 月 20 日~2 月 27 日，基金中增仓比例超过 10% 的基金有 2 只，分别为嘉实主题精选（12.65%）和华富竞争力优选（11.45%）。

与此同时，统计数据显示，2 月 16 日至 2 月 27 日，基金重仓板块成为特大账户抛售的重灾区，其资金合计净流出 82.89 亿元。同时，大户资金也净流出 63.22 亿元。散户和中户则在机构抛盘期间蜂拥而入，分别净买入 12.88 亿元和 133.22 亿元。

对基金重仓板块，特大户净卖出最多的 5 只个股为中信证券、中国神华、建设银行、工商银行和招商银行，其净卖出金额分别达到 10.68 亿元、5.34 亿元、4.88 亿元、4.77 亿元和 4.69 亿元。

一般情况下，基金重仓板块中特大户账户的主要成分被视为基金。基金重仓板块资金大幅流出显示基金在卖出手中所持股票，而同期基金仓位不降反升，则显示基金借暴跌进行了调仓换股。

机构在市场调整期间买卖了哪些板块在一定程度上决定着市场后期的热点。2月17日~3月3日，股指从2402点跌至2037点，跟踪此区间机构的资金流向，我们发现，机构重点加仓了建材板块。

统计数据显示，2月17日~3月3日特大户资金净流入最多的前5大板块依次为建材、供水供气、汽车类、电力和锁定承诺类板块；其净流出最多的5大板块则为大盘股、基金重仓股、定向增发股、增持回购类以及参股金融类个股。

这段期间内，特大户账户重点买入了建材板块中的海螺水泥、亚泰集团、金晶科技、葛洲坝、祁连山5只个股，其增仓金额分别达到1.12亿元、0.96亿元、0.67亿元、0.46亿元和0.40亿元。截至3月3日，海螺水泥特大户持仓比例达到73.4%。

但并非所有建材类个股都受到特大户的青睐，比如国通管业、中国玻纤和太行水泥等就成为了被机构抛售的建材类个股。

在供水供气板块中，特大户账户资金净流入最多的个股分别为城投控股、申能股份和广汇股份，其净流入金额分别为1.13亿元、0.37亿元和0.17亿元。

特大户账户增仓资金最多的第3大板块为汽车类板块。在该板块中，特大户账户主要买入了东安动力、福田汽车、申华控股、金龙汽车和上海汽车5只个股，买入金额均在2000万元以上。此外，特大户账户还比较青睐一汽富维、宇通客车、江淮汽车等。

如果按个股资金净流入状况进行排名，在市场调整期间，特大户账户资金净流入最多的5只个股分别是南京银行、贵州茅台、城投控股、海螺水泥和亚泰集团，除对亚泰集团增持0.96亿元外，特大户账户对其余4只股票的增持金额均超过了1亿元。

2月17日~3月3日特大户资金净流入前10大板块			
板块名称	特大户流入（万元）	资金总体净流入（万元）	特大户重点增持个股
建材	42,012	-13,890	海螺水泥、亚泰集团、金晶科技
供水供气	12,992	-16,920	城投控股、申能股份、广汇股份
汽车类	8,354	-32,263	东安动力、福田汽车、申华控股
电力	6,916	-50,144	国电电力、申能股份、申华控股

锁定承诺	6,800	-116,846	亚泰集团、金晶科技、三一重工
外贸	5,526	-22,411	建发股份、厦门国贸、辽宁成大
医药	4,322	-22,976	三普药业、华北制药、中恒集团
CDM 项目	4,195	-61,440	海螺水泥、济南钢铁、祁连山
预亏预减	3,036	-55,448	国电电力、内蒙华电、ST 耀华
酿酒食品	348	-26,799	贵州茅台、中粮屯河、光明乳业

-----数据来源：《投资者报》数据研究部 [Top ↑](#)

2. 业内人士称房企倒闭潮将在年中来临

“我们施工队去年在北京已经签的工地有三个，但是今年一个也没开工，现在处在待业状态。”一位给房地产开发项目做电梯安装施工的“包工头”吴振国对记者表示。往年，他都是“春节假期还没怎么好好过，就紧赶慢赶上工地”，而今年则有机会给自己放长假了，这个长假什么时候结束还不好说。

“有没有戏，到年中就能看出个眉目了。”这位电梯施工队老板说，五六月份将是他面临的“尖锋时刻”。“一般房地产项目在年底竣工的多，六月之后是主体结构完工的集中期，所以我们的活儿一向在六月以后比较集中。”

房地产项目经理刘先生告诉记者：“房地产公司最不敢欠的有几大类：一个是银行贷款，银行现在也都上市了，要给股东交待，不能把他们逼急了；二是施工单位的工程款，开发商一拖欠，农民工就闹事，社会影响不好；三是购房业主的钥匙，延期交房闹大了，老百姓把你告到法院，吃不了兜着走。最敢欠的是政府的土地出让金，反正这钱是国家的，不是自己的，少收进来一笔钱，谁身上也不会少块肉，用不着太过计较。”

房地产行业利益链各环节的种种迹象告诉我们，房地产业的“拐点”和“调整”并非幻觉，而是看得见、摸得着的现实。诸如建筑设计公司裁员、代理公司减薪、开发公司频换职业经理人等业内流传的小道消息已经不再能提起人们的胃口，打折销售和项目股权出让也已屡见不鲜；建筑工地的大部分农民工们今年春节后至今没有再回到去年那个热火朝天的工地；水泥、钢铁等房地产项目必需的原材料的采购量也在大幅减少；下游的电梯安装公司、中央空调提供商等机构业务量清淡，基本处于空手等待的阶段。二级市场经纪机构也已经经历了一

轮洗牌过程，人们每天在小区旁边路过的许多中介门店，大部分是 2007 年刚开业的，但 2008 年却选择了悄悄地撤离。

年中将现“倒闭潮”？

“有些客户的房地产项目，原本是因为奥运会而停工的。但是照理说，到 2008 年 10 月份、11 月份就可以复工了，事实上很多项目直到现在也没有复工，就这么一直拖下来了。”中央空调代理商唐先生向记者表示。

据他介绍，不少项目的封顶时间由去年下半年开始一直拖到今年，“好在今年上半年有一些拖延项目终于封顶，给我们带来了一点业务，否则也将无米下炊。”

SOHO 中国董事长潘石屹表示，从 2008 年初开始，全国房地产成交量就一直在下降，下降速度还很快，“总体来说，中国房地产企业的资金非常紧张。从去年 12 月份开始，银行给房地产企业延长了大量的短期贷款，使他们度过了去年年底的危机。但银行的贷款不是解决企业资金链条状况的根本措施，最根本的还是靠市场。如果市场持续萎靡，资金链条从长远来看一定是接不上的，只能维持拆东墙补西墙的被动局面。”而四、五月份的成交量会比较关键，如果没有缓和迹象，就会有更多处于观望状态而资金情况逐渐恶化的开发商加入到降价大军。

“2008 年我国房地产行业资金出现了巨大的缺口，约达 7000 亿元。”他掐指算道，“从 2007 年 11 月到 2008 到 11 月间的 1 年间，海外房地产类 H 股大幅缩水，市值缩水都超过 75%，合生创展、富力地产和盛高置地 3 只股票市值缩水超过 90%，仅剩下一年前市值的 1/10。缩水量上，富力地产市值缩水达 1000 亿，碧桂园缩水总量更多，达到 1300 亿。”基强联行投资管理（中国）有限公司董事总经理陈基强预测，在不远的将来，“房地产企业将会遭遇到生存危机。”

成本控制成企业利器

北京一家房地产项目管理公司老板谢远玉开办的企业是房地产业下降周期中为数不多的业务大幅放量的公司，“去年在全球金融危机的背景下，我们的业务量增长 50%。”而其奥妙在于，该公司专替开发公司精确控制开发成本。“前两年的暴利时代，成本失控并不是很严

重的事，但现在大家竞争压力大，需要企业主动去调整适应，要不然慢慢就被淘汰了。”

谢远玉承认，“小项目不是我们的业务方向，因为小项目基本上是靠关系、吃回扣，赚到一笔拉倒。我们啃的都是难啃的骨头，一般是高端、操作难度比较大的项目，经常要重复沟通细节。”

而对于这些高端定位的大项目而言，行业政策、银根松紧和项目本身的业绩甚至公司存亡都有着很高的相关度。

市场与政策，谁更重要

近期，各地政府和银行贷款部门在扶持房地产业方面均有所表现，但高端市场的观望情绪依然浓厚。目前，包括星河湾、格拉斯小镇、山水文园、缘溪堂、银泰中心、盘古大观、龙湾别墅等北京多个项目的开发商都在翘首期待“限外令”解禁带来的利好。北京盘古大观销售经理冯远波表示，春节期间该项目已认购 6 套，总金额约 4 亿元，外籍人士是其主要客户。

北京的“90/70”政策亦出现了松动，由单个项目协调改为全市统筹协调。据悉，北京多家高端项目的开发商正在向规划委递交规划修改申请，以便将项目中按照“90/70”要求配建的小户型单元改回大户型。

“中央政府没有直接支持房地产行业。不过这 4 万亿投资中，财政拨款大约只有 1 万亿，更多还是银行贷款。而贷款的投向除了基础设施建设项目、支持国有大中型企业海外并购、支持中小企业贷款等外，肯定还会有一部分钱不知道往哪儿花，最后还是会以贷款的形式进入房地产业。”谢远玉说，“经济摆中间，信心和金融放两边，两个是左膀右臂。在我们国家，政府永远是大老板。”

“在生产过剩的情况下，重要的是拉动消费，而不是增加生产。现在增加生产的措施太多了。”潘石屹称。

尽管保利地产、北京城建等多家大开发商都通过增发、发债等方式获得了资金，但潘石屹认为，“真正解决资金的困难问题还要靠市场上的销售，没有好的销售业绩，其他融资办法都是过渡性、暂时的。”

最新的消息是，房地产行业最终未被列入十大产业振兴规划。

“进不进十大产业振兴规划不是最关键的。关键是政府出台的政策应该对症下药，解决这个症结。把房地产销售和出租流通环节的税费降下来，并且政府能够为二手房的销售和出租搭建一个公开、透明的平台，避免在销售或购买二手房和出租二手房的过程中上当受骗。这样才是解决问题的关键。”潘石屹表示。

世邦魏理仕环球研究部董事覃晓梅认为：“心理信心的建立，还需要一定的时间，最乐观的估计是市场会在下半年回暖。”

在谢远玉看来，房地产业需要比以前更强有力的政策支持，即金融创新，例如 REITs(抵押证券化)和信托的结合。“次贷问题出在哪儿？链条拉得太长，以至于花钱的不需要对最终借给他钱的投资者——老百姓负责，而只需要对金融机构负责，培养出了适合贪婪和寻租行为生长的土壤。如果借款人和信托公司直接挂钩，情况会好一些。”

潘石屹则认为：“很多业内人士把太多精力放在期盼政策上了。其实重要的还是市场，在目前这种经济环境下，任何政策都不可能让房地产市场有巨大变化。” ----2009-3-17:31:00 东方财富网—行业 [Top ↑](#)

相关链接：<http://news2.eastmoney.com/090301,1107,1030265.html>

3. [上交所立规防信息披露不对称 上市公司接受机构调研须报备](#)

针对目前一些机构利用与上市公司的紧密关系，早于公开披露而获得公司经营数据的现象，上海证券交易所公司管理部日前专门发布实施了《关于进一步做好上市公司公平信息披露工作的通知》。通知明确规定上市公司和相关信息披露义务人不得向单个或部分投资者透露或泄漏重大信息，而应当同时向所有投资者公开披露，确保所有投资者可以平等地获取同一信息。

眼下正值年报披露高峰期，各类机构开始密集调研上市公司，各种各样的调研报告、交流纪要充斥网络。虽然绝大部分报告和纪要都遵循信息披露原则，回避对上市公司业绩的描述，但还是有少数报告或纪要公开披露了上市公司的经营信息。针对这一情况，上交所公司管理部近日专门制定了《关于进一步做好上市公司公平信息披露工作的通知》，防止上市公

司信息披露不对称的问题。

通知指出，上市公司在股东大会召开时，上市公司及其工作人员不得向参会者披露任何未披露的信息。上市公司及其工作人员接受外界采访、调研过程中，不得披露任何未公开披露的信息。上市公司董事、监事、高级管理人员在接受外界采访、调研的，应事前告知董事会秘书，原则上董秘应全程参加采访或调研。采访或调研结束后，接受采访和调研的人员应将调研过程及会谈内容形成书面记录，与来访人员共同亲笔签字确认，并在两个交易日内书面通知董秘，由其通过上交所网站“上市公司专区”进行报备。

上交所鼓励上市公司在每月初公开披露公司上月的经营数据，并鼓励上市公司在定期报告或重要公告披露后举行公开说明会，由公司管理人员与各类投资者公开进行沟通。公开说明会主要应采用互联网方式，以便普通投资者参与。公开说明会召开后，上市公司应在两个交易日内将会议记录通过上交所网站“上市公司专区”进行报备。上交所将根据上市公司报备的采访或调研情况，对采访或调研的机构及其工作人员的证券交易情况进行重点核查。

通知强调，上市公司在年度报告披露之前，应与会计师事务所工作人员共同做好利润分配方案、公司业绩等信息的保密工作。根据有关规定，对于董事会审议利润分配事宜的，可先将拟提交董事会审议的分配预案通知注册会计师，并要求其据此出具审计报告草案（除涉及分配之外的其他财务数据均已确定）。董事会做出分配的决议后，应当要求注会出具正式审计报告，董事会再根据注会出具的正式审计报告对定期报告的其他相关事项做出决议。

通知还要求上市公司切实提高年报披露质量，在“管理层讨论与分析”中就公司未来发展情况进行充分的论述。在生产经营环境等发生重大变化时，上市公司应及时披露该等变化对上市公司的影响，如需对已披露的经营计划等进行修订的，应及时披露修订情况。[Top ↑](#)

相关链接：<http://finance.ifeng.com/stock/zqyw/20090413/534302.shtml>

4. 私募：新经济刺激方案应已制定出 开始重仓参与

昨日，沪市大盘大涨 69.47 点，涨幅达到 2.84%。“政府或将推出新的经济刺激计划是这几天大盘猛涨的主要原因之一。”部分市场人士在接受记者采访时表示。国信证券首席分析师汤小生昨日也告诉 CBN 记者：“近期政府推出新一轮经济刺激方案是毫无疑问的，但具体

推出时间可能还会结合相应的经济数据情况。”

私募基金人士陈晓阳表示，新经济刺激方案应该已经制定出来，只是在等待公布的时机。他表示，相关宏观数据将在本周陆续公布，在数据没有完全公布之前，整个经济形势还不是很透明，因此新经济刺激方案可能会等到主要数据公布之后才出台。“昨日市场大幅走强的其中一个原因就是对新经济刺激方案的预期增加了市场的信心，使大盘能够顺利突破牛熊分界线。由于对新经济刺激方案的预期强烈，目前大盘上涨动力很足，很有可能上冲到 2650 点附近。”

深圳市三羊资产管理有限公司董事长林少立则表示，市场的信心确实在一步步恢复，股市任何时候都有泡沫，但并不代表市场没有机会。他看好新经济刺激方案之后的市场环境，并表示会坚持个股为王的投资理念。“我从目前开始已经重仓参与，并重点关注基本面好、有业绩支持的煤炭、有色金属等股票，在 2600 点附近再看情况准备出货。”

陈晓阳还表示，这一轮行情将是蓝筹股的行情，前期没基本面支持的题材股此时应尽量回避，而随着新经济刺激的出台，可以根据热点相应做一些切换。

据《中国证券报》报道，国家信息中心经济预测部发展战略处处长高辉清 11 日表示，“中央确实在制订新的刺激经济方案”，“方案主要关注消费层面”，政府将制订导向性政策并继续依靠财税政策拉动经济。[Top ↑](#)

相关链接：<http://finance.sina.com.cn/stock/zldx/20090414/01476097337.shtml>

5. 受累四季度 上市公司去年业绩下滑 16.88%

今年一季度业绩环比增长逾 300 %

◎本报记者 王璐

上市公司 2008 年年报披露今天落下帷幕。在全球性金融危机的影响下，上市公司 2008 年增收未增利，整体经营业绩较 2007 年下滑 16.88%。去年第四季度的骤然下滑，是结束上市公司前三季业绩增长惯性的主因。

据统计，截至 4 月 30 日，除*ST 本实 B 以外，沪深两市 1624 家上市公司如期披露 2008 年年报。这些公司全年完成营业收入总额 113237.03 亿元，同比增长 16.63%，营业收入总额相当于去年我国 GDP 总量的 37.66%。然而，受全球性金融危机的冲击，上市公司盈利能力下降，上述公司实现归属于母公司净利润总额 8209.14 亿元，同比下降 16.88%。分季度来看，样本公司 2008 年第一到第四季度单季度盈利总额分别为 2753.83 亿元、2777.95 亿元、2270.80 亿元和 366.49 亿元，第四季度是全年业绩的低谷。

按加权平均法计算，1624 家公司 2008 年摊薄每股收益 0.3381 元，同比下降 21.71%；平均净资产收益率 11.52%，同比下降 3.39%；归属于母公司股东的平均每股净资产 2.9344 元，同比增长 1.30%。

1624 家公司中盈利与亏损家数比例为 1370: 254，亏损面达 15.64%，是 2007 年的两倍。盈利公司中，14 家公司净利润超过 100 亿元，创利大户主要集中在一批“中”字头央企和上市银行。此外，有 883 家公司打算进行分配，其中 843 家公司拟进行现金分红，拟派现总额达 2805.45 亿元，占上市公司净利润总和的 34.17%。

值得一提的是，虽然去年业绩同比呈现下滑态势，但今年一季度情况似有好转。据统计，截至 4 月 29 日披露一季报的 1405 家上市公司共实现归属于母公司股东净利润 1851.56 亿元，同比下滑 21.53%，但可比样本计算，环比却出现 373.60% 的增幅。[Top ↑](#)

相关链接：http://www.cnstock.com/paper_new/html/2009-04/30/content_69318863.htm

6. 1405 公司季报显示:今年一季度业绩环比劲增 3.7 倍

在经历了经济危机的寒冬后，上市公司经营情况在春天似有触底反弹迹象。从统计数据看，截至 2009 年 4 月 29 日，一共有 1405 家上市公司发布 2009 年一季度报告，共实现归属于母公司股东净利润 1851.56 亿元，同比下滑 21.53%。但可比数据和 2008 年四季度相比，环比却出现 373.60% 的增幅。业内人士称，虽然仍有 220 家公司未进入统计样本，但从名单可以推断，今年一季度上市公司总体业绩基本锁定。

在全球金融危机背景下，市场迫切需要通过数据判断经济有没有出现复苏迹象。因此，相比于 2008 年年报，今年一季报显然更值得期待和关注。统计显示，上述 1405 家公司今年

一季度共完成营业收入 19839.34 亿元，较上年同期的 22826.75 亿元同比下滑 13.09%。从环比数据来看，1403 家可比公司完成营业收入 19710.55 亿元，较去年第四季度的营业收入 22663.05 亿元环比滑 13.03%。

经营业绩方面，1405 家公司今年一季度实现归属于母公司净利润 1851.56 亿元，同比下滑 21.53%；可比样本实现盈利 1845.46 亿元，而去年第四季度仅盈利 389.67 亿元，环比上涨 373.60%。与此同时，可比样本加权平均每股收益 0.0867 元，较 2008 年第四季度的 0.0183 元增加了近 7 分钱。从具体盈利情况来看，1405 家公司中共有 1048 家实现盈利，占比达 74.59%；亏损公司 357，亏损面 25.41%。盈利公司中，515 家公司业绩同比实现增长，586 家公司业绩环比实现增长。因业绩环比增长公司家数多于业绩同比增长公司家数，意味着上市公司正在逐步走出经济寒冬。

值得注意的是，样本公司一季度现金流状况似乎不如从前。统计显示，可比公司 1 至 3 月经营性现金净流量总额 2451.43 亿元，环比下滑了 82.01%，当然这和部分上市银行尚未进入统计样本有关。

分板块看，已披露季报的 269 家中小板公司一季度完成营业收入 614.15 亿元，同比下降 7.90%，环比下降 21.80%；实现归属于母公司净利润 41.36 亿元，同比下降 23.92%，环比增长 17.40%，环比增长幅度低于上市公司整体水平。

作为股指期货标的指数，沪深 300 样本股公司今年一季度盈利情况较好。统计显示，237 家沪深 300 样本股公司一季度完成营业收入 15657.96 亿元，占 1405 家公司完成总量的 78.92%；实现归属于母公司净利润 1705.33 亿元，占总量的 92.10%，超过九成比例。

ST 公司或许因“先天不足”，一季度经营情况似乎不佳。119 家披露一季报的 ST 公司中，盈利公司 45 家，74 家亏损，亏损比例较大。

在行业方面，上市银行一季度业绩总体稳健。截至今日披露的 8 家上市银行一季报显示，尽管业绩增速有所放缓，但上市银行在困难条件下实现了不良贷款总额和比率的双降，资产质量稳定。工商银行一季报显示，首季实现税后利润人民币 352.89 亿元，较上年同期增长 6.03%；每股收益为人民币 0.11 元，比上年同期增长 10%。报告显示，一季度工行不良贷款总额、比率分别减少 18.32 亿元、0.32 个百分点，同时拨备覆盖率继续提高，一季末达到

132.02%，比上年末提高 1.87 个百分点。

证券公司一季度业绩也不俗，同比环比双增长。数据显示，已披露季报的 8 家证券类公司一季度实现净利润 23.17 亿元，同比增长 20.59%，环比增长 119.32%。其中，宏源证券、国元证券等公司均实现了“双增”。

此外，航空公司在经历了去年的低谷后，今年一季度情况有所扭转。2008 年亏损 48.29 亿元的南方航空今年一季度盈利 2.2 亿元；同样，去年亏损 91.49 亿元的中国国航一季度也已经扭亏，实现利润 9.81 亿元；ST 东航、*ST 上航一季度也都实现了盈利。[Top ↑](#)

相关链接：<http://news.cnfol.com/090427/101,1279,5799421,00.shtml>

7. 首度允许大陆资本进入岛内投资

据新华社南京 4 月 26 日电(记者王建华李凯)海协会会长陈云林与台湾海基会董事长江丙坤 26 日在南京达成一项历史性的原则共识。根据该原则共识，台湾将在政策制度上首度允许大陆资本进入岛内开展投资。

两岸的分析人士指出，这项共识的达成，标志着只能由台湾到大陆进行单向投资的非正常局面将被终结，今后两岸可以进行正常的双向投资交流。同时，这也是两岸关系持续缓和的重要象征。

中国社会科学院台湾研究所研究员王建民说：“台湾首度向大陆开放投资，堪称两岸经贸交流中的历史性事件，它是两岸经贸关系正常化和制度化的基本性指标。”

海协会会长陈云林与台湾海基会董事长江丙坤达成的共识指出，积极鼓励并推动大陆企业赴台考察、投资，以利于加强和深化两岸产业合作，实现两岸经贸关系正常化和制度化。海协会表示，大陆方面将根据颁布的有关规定，为大陆有实力的企业赴台投资提供便利。海基会表示，台湾方面将尽速发布相关规定及配套措施，并循序渐进扩大开放投资领域。

随着 30 年的改革开放，大陆已跃升至全球第三大经济体，资金储备日益雄厚，对外投资能力和技术水平也与日俱增。目前，大陆的外汇储备约达 2 万亿美元；2008 年，境内投资者共累计实现非金融类对外直接投资 406.5 亿美元，较上年同期增长 63.6%。

由于近些年岛内资金的缺乏和外来投资的减少，加之受国际金融危机的严重冲击，台湾实体经济许多行业和一些服务业领域的持续发展能力明显不足，经济陷入低迷状态。

国家发改委对外经济研究所所长张燕生表示，有实力的大陆企业可以在台湾的制造业、新能源、服务业以及公共设施建设等领域进行投资。

据台湾媒体报道，台湾有关方面正在审议大陆地区民众来台投资许可办法，将采取“正面表列”循序渐进开放陆资投资项目。“陆资入台”方式分为“直接投资”和“财务投资(购买台湾上市公司股票)”，经营形态将包括独资、合资与直接投资台湾企业等。

据悉，台湾第一阶段制造业开放清单约占制造业产业项目的 30%，即约 60 项，包括太阳光电、汽车电子、通讯产业、LED 照明、风力发电、车辆、食品、精密机械、资讯服务业、设计服务业、流通服务业、中草药、纺织与纤维、自行车等产业。[Top ↑](#)

相关链接：<http://news.cnfol.com/090427/101,1279,5799421,00.shtml>

8. 消息人士透露中国联通已初步敲定 3G 资费方案

有消息人士透露，中国联通[6.62 -1.63%]已经初步敲定了 3G 资费方案，全国统一资费，分为基本套餐、无线上网卡套餐和可选包三种方式。在 5 月 17 日至 9 月 30 日试商用期只推出 186 元及以上 7 档 3G 基本套餐。

据介绍，3G 普通用户(不含上网卡)上网资费方案从 186 元到 1686 元共 7 档，联通将 3G 上网按内容划分为按音乐、视频等流媒体以及纯文字文本收费。其中 186 元套餐除了 510 分钟语音时长、20 分钟可视电话时长外，还包含 20M、40T 以及 60MB 流量，最高的 1686 元套餐，则包括 7000 分钟语音时长、300 分钟可视电话时长，及 200M、250T 以及 5GB 流量。

据业内估算，这七档套餐内语音资费水平 0.24 至 0.36 元/分钟，所含语音、新业务和可视电话的价值占比为 7：2：1。另据透露，在 3G 试商用时期，联通还针对上网卡用户推出 3 档套餐，150 元/元包 3GB 流量、200 元/月包 5GB 流量、300 元/月包 10GB 流量，超出部分按照 0.01 元/KB 收取。（上海证券报）[Top ↑](#)

相关链接：http://www.cnstock.com/paper_new/html/2009-04/29/content_69239321.htm

9. 不必急于出台第二轮刺激方案

从长远看，改变国民收入分配格局，增加居民永久性收入，把经济增长的主要引擎定位于国内需求，是最可靠的选择。即便从应对金融危机冲击的短期层面看，也同样是治标又治本之策。所以，在财政体制和某些固有观念没有改变之前，即使有第二轮的刺激资金，可能仍然是扩大产能，而不是增加居民收入，加上资金回报和激励作用的边际效用递减，效果可能没有人们想像的好。

王福重

虽然首季经济数据显示宏观面似有止跌企稳、触底反弹的苗头，但即便最乐观的人，也不敢肯定今后几个季度经济是否真能反转。于是，便有了很有意思的现象：一面说经济即将走出下降通道，一面又希望继续出台第二波经济刺激方案。

现有四万亿资金的安排，主要将投向国企，特别是产能已经严重过剩的产业。比如，十大产业振兴规划中，都有大笔投入的内容。这对于保持这些行业的增长和就业完全必要，也一定有效，但也有很大隐忧。

中国经济增长速度今年首季创出了 20 年来的新低，说明宏观经济出现了 20 年不曾有的重大变故。这个变故，不是别的，正是外部需求的急剧缩减。美国人、欧洲人对中国产品的购买意愿迅速降低。过去 20 年，片面追求增速，以 GDP 增速作为考核地方工作核心指标，造成几乎所有的行业都产能过剩，即经济增长速度远远超过人均可支配收入增长的局面。虽然问题一再被诟病，但却始终没能得以根治，而且愈演愈烈。除了因为经济增长对地方就业和财政收入至关重要以外，还因为国内过剩的产能被外部需求强劲吸收，致使产能过剩被完美掩盖。

人无远虑，必有近忧。金融危机袭来，一贯花钱大手大脚的美国人，突然变得抠门起来，破天荒地喜欢起储蓄，国内的产能过剩终于显性化了。更严重的是，美国人为了做平家庭资产负债表，必须要过几年甚至更长时间的紧日子。我们的产能过剩，显然也不会在短时间内得以消解。

从长远看，改变国民收入分配格局，增加居民永久性收入，把经济增长的主要引擎定位

于国内需求，是最可靠的选择。即便从应对金融危机冲击的短期层面看，也同样是治标又治本之策。

经济增长的最终拉动力量，是居民最终消费而不是投资。把资金大量沉淀于原本过剩的产业，产品只能转化成库存，而不会变成最终消费品，这样的增长不可能持续。

把大量资金投给了大型企业，维持了 GDP 和一部分就业的机会成本是，大批中小企业，尤其是民营企业的破产和失业人数上升。实事求是地说，金融危机的最严重后果，并不是 GDP 增速放慢，而是非自愿失业大量出现。在提供就业上，中小企业才是大头，救助中小企业就是保持就业和社会稳定。在大企业靠财政资金的救助，可以作出不裁员和减薪的承诺时，中小企业以及整个社会的信心将会如何？这个成本不可不察。

比居民收入增长更快的是 GDP，而比 GDP 增速更快的是财政收入。财政收入增速，在某些特定时期，超过 GDP 增速不一定就不合理，特别在转型时期，这种合理性可能还更充分一些。可是，合理与否的标准，是看财政支出是否更多呈现出公共财政的特征，以及支出的结构是否更加有利于市场配置资源。很遗憾，在财政收入超高速增长的同时，财政没有很好地履行公共财政的义务。除了经济建设费、行政管理费等所占比例过高外，财政的社会福利和社会保险支出严重滞后，已经影响经济健康增长。

在经济高速增长时，财政的功能性缺失也能被掩盖，毕竟就业情况还不错，毕竟人们还有收入，虽然不高，但还可以支付一部分社会保险费用。在经济增速突然下滑，而就业位置又不保的时候，财政的空档，社会保险和社会福利的必要性，一下就突出了。

据《福布斯》公布的 2009 年税收痛苦指数，中国排在第二位，仅次于法国，这多少有些噱头和哗众取宠，有关方面对此已严词驳斥。但也不能不承认，中国企业和居民的总体税负比较高。比如流转税，17% 的增值税税率是世界上最高的，还有和增值税捆绑征收的税率更高的消费税；25% 的企业所得税税率也不低于世界平均水平。问题在于，只有不多的国家同时征收增值税和所得税。同时，已经并正在酝酿征收的新税还有好几个。

税负高，也不是不可理解。欧洲一些国家就是如此。不过，高税收应有较高水平的社会福利和社会保险相对应，而这恰是中国财政亟须改进的。所以，在金融危机的当口，政府仍然在积极推进医疗卫生体制改革，特别值得称道。同时，其他的保险和福利制度改革也应一

并推行。就像大家说的，没有了后顾之忧，老百姓才敢花钱。70多年前，凯恩斯就把这个道理说得很清楚了。常常听一些专家说，要警惕欧洲高福利的弊端在中国重演，比如影响工作积极性，加重财政负担等等。这未免太有些危言耸听和“未雨绸缪”了！

所以，在深化社会福利和社会保险制度改革之前，首先要进一步改革财政体制，对积习多年的不甚合理的支出结构，须伤筋动骨式的调整，以给社会福利和社会保险改革留出足够的资金准备。而在财政体制和某些固有观念没有改变之前，即使有第二轮的刺激资金，可能仍然是扩大产能，而不是增加居民收入，加上资金回报和激励作用的边际效用递减，效果可能没有人们想像的好。

还是期待改革吧。（作者系北京航空航天大学金融研究中心常务副主任）[Top ↑](#)

相关链接：http://www.cnstock.com/paper_new/html/2009-04/30/content_69318356.htm

二、 相关行业情况

1. 我国单、双螺杆空气压缩机发展概况与分析

有关于我国单、双螺杆压缩机的发展情况一直是行业内探讨争论的焦点话题。现在，我国的螺杆压缩机市场大约要占整个压缩机市场的三分之一的份额。作为一个新兴且火热的市场，螺杆压缩机的市场发展空间也相对更大，利润更高。目前，我国螺杆压缩机市场主要由合资和外资企业占据。近几年也有越来越多的新兴企业加入螺杆压缩机的行业中来，虽然目前国内螺杆压缩机生产企业经过多年努力，已经开始占有了一些市场知名度与份额，但是有实力的企业仍然不多，规模大的比较少，技术、经济、人才仍然是突破的攻关重点。这说明国内螺杆压缩机生产企业还存在一定的局限性，在发展路上仍然有许多问题需要解决。

近十几年来，螺杆压缩机时空气压缩机中发展最快的一种机型，也是目前压缩机市场最为活跃的产品之一。由此可见，螺杆压缩机市场的重要性与发展空间的广阔性。本文参考大量螺杆压缩机资料，针对我国单、双螺杆空气压缩机制造企业生产的单、双螺杆空气压缩机特点，并对单、双螺杆压缩机进行了深层次对比分析。

螺杆空气压缩机概述

螺杆空气压缩机按照螺杆的数目分为单、双螺杆空气压缩机两种。由于螺杆压缩机在市场中具有不可取代的地位，经过多年的发展，螺杆空压机在 1-60m³/min 和小于等于 20bar 的压力范围得到广泛应用，而这一适用范围也正是近几年单、双螺杆压缩机展开激烈竞争的主战场，孰优孰劣一直是销售和用户争论的话题。螺杆式空气压缩机的核心部件是压缩机主机，是容积式压缩机的一种，其通过工作容积的逐渐减少来达到气体压缩的目的。单、双螺杆空压机都是在这一原理上进行创新与研究。

单、双螺杆空气压缩机对比分析

目前国内外双螺杆压缩机所占市场份额远大于单螺杆压缩机，这是因为生产双螺杆压缩机的技术条件已相当成熟，而单螺杆压缩机由于结构上的特点导致其加工工艺性、性能及可靠性下降。在技术方面，双螺杆压缩机要比单螺杆成熟，因此它主导了螺杆压缩机的市场。

从性能、作用与特点上分析，可以更好的比较单、双螺杆空气压缩机的自身特性。但是，无论比较如何，也要看用户的需求与市场的认可，需要的机型也自然不同。表 1 对单、双螺杆空气压缩机的特点在多方面做以对比和介绍。

	优点	缺点
单 螺 杆 空 压 机	制造成本低	啮合副形状复杂，泄露通道较多，没有成熟的加工设备，对机器性能产生很大影响。
	理想的力平衡	
	噪声低、震动小	
	整体体积比较小	
	结构简单	
时效率高		
双 螺 杆 空 压 机	运行平衡	制造成本高，力平衡性差、二金属螺杆啮合时有高频噪声，转子轴承负荷大，结构复杂。
	加工设备成熟	
	适用性强	
	时效率高	

表 1

此表并不全面，但是大致将单、双螺杆空压机特点表现出来了。除了表上的特点以外，单螺杆和双螺杆空压机的适用方面差距较大，很多用户可以根据其适用性来判断是否需要：单螺杆空压机适用于高排气压力的场合，双螺杆空压机由于受到转子刚度和轴承负荷等方面的限制只能适用于中、低压范围，排气压力一般不能超过 4.5MPa。总的来讲，单螺杆空压机国产化的发展很快，双螺杆空压机也需要进一步发展，尤其是在开发技术产权上，不能完全依靠进口。通过此表，也不难看出，单、双螺杆压缩机各自有发展空间，在其本身构造原理不能改变的情况下，各制造企业需要做的是提高性能和材料与质量的保证，根据市场需要调整发展，扬长避短，制造出适合用户需要的产品。

总结

随着科技的日新月异，螺杆压缩机已经发展成为工业界不可缺少的一种机型，国外也已经发展成为一种比较成熟的产品，在世界上也已经形成了具备激烈竞争力的市场。由于螺杆空气压缩机具有结构简单、工作可靠及操作方便等一系列独特的优点，因此，其便成为了往复式活塞压缩机的换代产品。相信，5 到 10 年甚至更长的时间内，会有几个国内品牌在螺杆压缩机市场占有一席之地，具备较高竞争力。随着技术水平的提高，螺杆空压机在我国年销量中的比例也将逐年增加，市场前景甚好。 [Top ↑](#)

-----数据来源：《压缩机》杂志 2009 年 3 月刊

2. 解读空气压缩机载光伏产业中的应用

引言

2008 年中旬，国际原油价格一路飙升，曾突破每桶 147 美元；金融危机爆发后，虽然原油价格一路下跌，但这并不能说明世界能源危机得到了缓解。有研究报告指出：石油仅够人类使用 41 年，天然气将会在 67 年后耗尽；煤是比较丰富的资源，还可以使用 192 年，但煤却是三者之中二氧化碳排放量最多的，是温室效应得最大元凶。

其实能源短缺早在 20 年前就已经得到一些具有远见的国家的关注，例如日本与德国。他

们居安思危，除了意识到能源枯竭的问题外，更考虑到石油这种资源是地区性的。地球上只在有限的几个地区才拥有石油这种珍贵的资源，而这种珍贵的能源其实掌握在少数几个国家手中的。为了尽早摆脱依赖产油国的状况，它们早在数十年前已着手开发新能源，并选择了再生能源为发展的重点。近 20 年，各国在研究再生能源上都取得了很大成果，其中光伏产业的发展更是一日千里。

光伏产业的发展趋势

所谓光伏产业，就是把光能（主要是太阳能）转化为电能的一种技术。当然，不可否认，光伏产业在现今还未能全面普及，但我们有理由相信，它有着无限的潜力。随着现今的石化能源区域性的特点，加上石化能源所排放的污染物正不断威胁我们居住的环境，而太阳能用之不竭，几乎不产生任何污染的巨大优点正突显出来——太阳能在未来将会是一种最有效及最常用的能源。

利用太阳能的发展自 2000 年起步，到 2005 年世界平均年增长超过 40%。其中日本发展尤为迅速，太阳能的利用在该国收到很大的重视。

光伏产业的最终目标是能够将太阳能发电融入到人们的生活中，让人类用上清洁的新能源。我们来看一看太阳能行业的产业链式如何运作的。（如图 1）

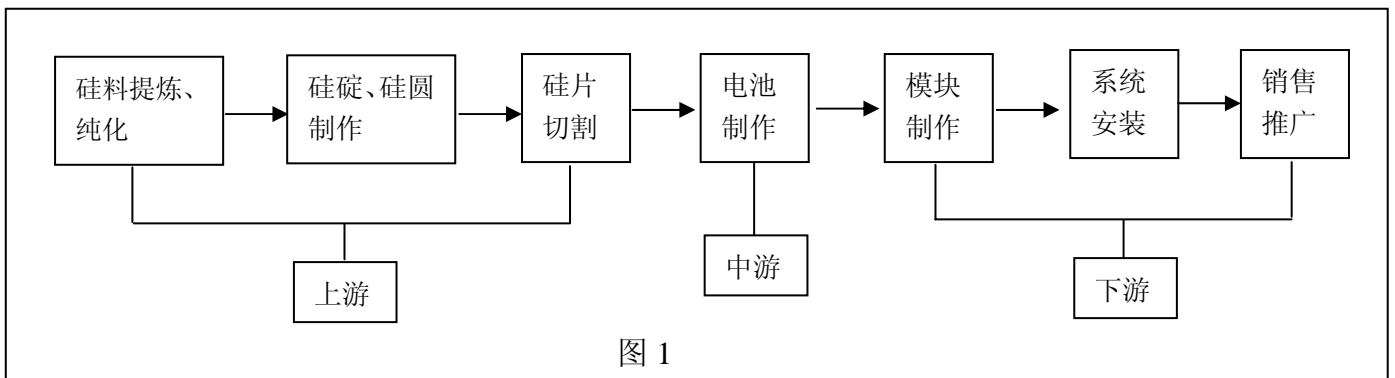


图 1

在整个产业链上，上游部分显得尤为重要，制约着中游和下游的发展，而硅料的提取和纯化是整条产业链中的技术瓶颈，其中分为多晶硅和单晶硅提纯两种形式。单晶硅的生产工艺通过多年的摸索，技术已经相当成熟。

单晶硅的生长工艺

单晶硅的制造通常是先制得多晶硅或无定形硅，然后用直拉法或悬浮区熔法从熔体中生长出棒状单晶硅。熔融的单质硅在凝固时硅原子以金刚石晶格排列成许多晶核，如果这些晶核长成晶面取向相同的晶粒，则这些晶粒平行结合起来便结晶成单晶硅。

隔膜式空气压缩机在单晶硅提炼中的作用

在整个生产工艺流程中，主要用到的是隔膜式空气压缩机，它是靠隔膜在气缸中做往复运动来压缩和输送气体的往复压缩机。隔膜沿周边由两限制板夹紧并组成气缸，隔膜由机械驱动在内往复运动，从而实现对气体的压缩和输送。

利用隔膜式空压机，主要是因为它的气体不易受污染，可用作小型供气装置。在制单晶工艺中需要先将 5 立方米的液态氩气化成氩气，然后通过隔膜式空气压缩机将其进行压缩，最后输入到 JRDL-900 真空炉内，氩气量为 30L/min。炉体内大约连续 40 个小时通入氩气，其目的主要有以下几个方面：

- 1、防止压缩到主炉室内的氩气发生导气现象，否则会使主炉室提炼的单晶带有很多的硅渣。
- 2、由于单晶硅的溶解温度大约在 1420℃，这就需要炉内和炉壁之间有很好的隔热措施，除了循环水系统外，最主要的是通过边通入氩气，边抽真空，将大部分的热量带走。
- 3、由于隔膜式压缩机靠隔膜在气缸中做往复运动，这样对氩气起到了良好的过滤效果。

隔膜式压缩机采用的大多是橡胶制的隔膜，而且是由机械驱动的，适合于排水量为数立方米/小时和排水压力为 1.5 兆帕左右的场合。这种特性使得隔膜式压缩机越来越受到太阳能行业的青睐。

总结

文章介绍了太阳能行业的发展趋势，通过对隔膜式压缩机的特性分析，指出了隔膜式压缩机在单晶硅生产工艺中的应用。通过文章可以看出空气压缩机在光伏产业中的应用空间和潜力，为今后压缩机在太阳能行业中的应用提供依据。[Top ↑](#)

3. 2009 年压缩机行业发展的“危”与“机”

美国由次贷危机引发的全球性金融危机的影响远远没有结束，同时，中国由于参与国际金融时间短，虽然短期内影响尚不明显，但危机影响到底有多深，影响的层面很难预测。目前，各种未来金融危机对压缩机行业影响的报告与预测也已经纷纷在统计与评估当中。为此，中国通用机械工业协会压缩机分会在召开了紧急会议，针对通用机械工业增速的下行压力正在增大，从 2008 年压缩机行业三季度开始企业不同程度地受到了因用户不景气、合同延期等，出现了生产放缓或成品积压等问题，出口企业受欧盟反倾销的影响，2008 年三季度，压缩机行业主要出口大户出口销售值大幅下挫的问题进行了分析。会议指出，通用机械行业的多数企业受国际金融危机、国家前期宏观调控政策和当前国民经济增速减缓的影响不严重，但通用机械行业是国民经济的重要行业，经济周期对机械行业影响会相对滞后，在 09 二季度开始就会有所显现。虽然压缩机行业是通用机械行业的分支，用户分散，受危机影响相对小些，但也不能盲目乐观。目前企业订货已较之去年同期大幅减少，因此提醒各压缩机企业要有所警惕，利用好自己的资金，并且对金融危机有清醒的认识，要对自身的企业定好位，要学会保护自己，要进行产品结构及销售策略的调整，同时，要学会逆向思维，经济发展有高峰也有低谷，要从中寻找机会，把握机会。抓住目前国家新的宏观调控政策带来的机遇，用好用足新政策，改善企业经营环境；瞄准国家为拉动内需重点投资的行业、项目，努力扩大市场，积极应对美国金融危机的影响。

目前，此次欧美金融危机和经济危机对世界经济影响非常大，尤其是一些与国家化接轨的大企业明显的受到了影响，有很多企业订单减少，产量也减少了许多，并且销售趋势也正在下滑。但是，压缩机行业前景仍然光明，许多压缩机企业也已经开始积极应对金融危机带来的影响，一方面金融和经济危机伤害到欧美制造业，另一方面很多方面中国经济不断增长，加大加快对公共基础设施建设和机械基础产业建设的投入，这使得全球装备业市场十分活跃。因此，对国内压缩机企业来讲，2009 年虽然要进行一番战略整合与调整，但是前景仍然值得行业人士的期待。行业人士分析，2009 年，压缩机行业也将是前低后高的一年。尽管面临挑战，未来 5 年内国内压缩机行业仍将获得长足的发展。要知道，在激烈的国际化市场竞争中，企业倒闭破产年年存在，只是由于金融危机的爆发与影响引发了行业内的议论与关

注，但是仍然可以预见，在 09 年压缩机行业进行新一轮的洗牌后，必将会进一步发展。

政府给予一定的支持力度

面对国际金融危机对国内压缩机行业发展带来的机遇，中国政府也将采取一系列措施加速压缩机等装备制造业的结构调整。首先，我国正在积极扩大内需，今后将加快实施在建重大基础设施建设，尽快启动一批有利于增强经济发展后劲的大型工程项目，加大力度支持产业结构调整和优化升级关键项目建设。在推进这些重点工程建设同时，将进一步加大采购国产装备的比重。其次，为帮助企业降低全球金融危机带来的影响，我国将综合运用出口退税、外贸发展基金、财政贴息等政策措施，支持拥有自主品牌、核心技术的装备制造业产出口，保持重大技术装备出口稳定增长。第三，我国政府还将加强对装备制造业的信贷支持，充分发挥利用国家实行适度宽松的货币政策，缓解装备制造业当前资金链紧张状况，支持企业特别是中小企业发展。因此，对于压缩机等制造行业目前的发展来讲，政府方面给予了一定的扶持力度。在国务院总理温家宝主持召开的国务院常务会议中，研究部署了当前促进经济发展的政策措施。会议指出，应对国际金融危机，保持经济平稳较快发展，必须认真实行积极的财政政策和适度宽松的货币政策，进一步加大金融对经济发展的支持力度。要通过完善配套政策措施和创新体制机制，调动商业银行增加信贷投放的积极性，增强金融机构抵御风险能力，形成银行、证券、保险等多方面扩大融资、分散风险的能力，更好地发挥金融支持经济增长和促进结构调整的作用。

尽管当前我国经济面临的形式严峻，但经过改革开放 30 年的高速发展，我国已具备了较为坚实的产业基础和抵御各种风险的能力。立足根本，赢得主动，在国际金融危机中推进结构调整，最终实现装备制造业的飞速发展。

企业兼并或重组的优化机遇

在金融危机中，是企业进行收购的好时机，或兼并重组，进一步使企业生存及发展能力优化和提高，更加具有国际竞争力。从这一层面来说，这无疑是一个企业进行自我调整的好机遇。而对于目前的形式来讲，资金充裕的企业将是扩大资本性开支最好的时候，特别是纵向和横向的一体化并购能强化自身的核心竞争力。企业在消除隐患、化解风险的基础上，应集中资源，瞄准核心业务做一些动作，从而进行具有战略意义的布局 and 战略性储备。

能源原材料价格上涨势头趋缓

能源原材料价格上涨势头趋缓，使行业成本压力会有所减轻。2008 年是能源原材料价格上涨迅猛的一年，给压缩机制造业造成了一定的成本压力，影响了行业经济效益的增长。但国内经济增长减速，受美国金融危机蔓延影响，世界经济发展也明显放缓，能源原材料的需求增长速度减慢，价格已从高位回落。目前国际市场原油价格从高位大幅回落，钢铁、有色金属价格也出现下降。由于各方面对未来世界经济增长的预测，能源原材料的价格将难以在短期内重新上涨，这对未来压缩机制造业的成本压力将有所减轻，有利于行业保持一定的利润增长。

压缩机制造业作为技术含量相对较高的产业，对能源原材料价格上涨的承受能力较强，尽管 2008 年以来利润增速出现明显回落，但依然保持了较好的经济效益水平。压缩机制造业的长期增长速度和盈利水平将更多地取决于产品的附加值水平和技术进步的速度，这是压缩机制造业持续发展的重要基础。

扩大内需和实施西部大开发战略带动需求

随着西部大开发计划的稳步推进，西电东送、西气东输工程大大促进了发电设备、输变电设备的发展，并带动一大批通用机械的增长；西部重点公路、铁路、建筑、水利、电力、机场等基础设施项目建设为工程施工机械及相关专业设备生产提供了新的发展机遇。特别是为应对世界经济下滑对国内经济的冲击，国家将加大基础设施的投资力度，出台了累计 4 万亿元的投资拉动内需计划，这将有力地带动国内需求的增长。企业也应及时把握机会，参与建设。一些压缩机企业的高层也曾经在金融危机后发言指出，与其国家给资金，不如给项目的提议，只有发展项目，拉动内需，企业生存才能得以保证。

未来相当长的一段时间内，对压缩机的需求将稳定增长，但需求结构将不断调整 and 变化。一般性产品产能过剩的情况将更加严重，高精尖产品、技术现代化产品和新领域产品需求将不断上升。因此，企业也同时需要改进自己的技术与发展高端型产品。

压缩机行业仍有着巨大的发展空间

未来很长时期内，产业结构调整和技术升级都将是我国国民经济发展的主线。对于压缩

机行业来讲，产品结构调整、生产工艺的改进、装备设备的技术改造、自动化和大型化成套设备的开发使用等都迫切需要压缩机制造业提供先进、现代化的产品。国民经济可持续发展战略提出的将节能型、环保型生产设备的使用作为投资的重点，同样需要压缩机行业提供更为安全、进步的产品。如电力、石化、冶金、煤炭、纺织、轻工、建材等很多工业领域都在新项目建设上需要有更为高效、自动化、清洁的生产装备，以提高产品的科技含量和附加值。具备高效、节能、低污染、智能化、成套化等特征的压缩机产品将逐渐成为市场的主流。市场竞争加剧以及企业技术升级的速度加快，企业技术改造投资将保持一定规模，同时，国家政策也鼓励企业加大新设备的投资强度，国内对高精尖压缩机产品的需求将不断增加。因此，在很长时期内国民经济的结构调整和产业升级都将对压缩机整个行业形成较大的推动。在这场金融危机中，企业还是有很多的机遇可以把握，在把握这些机遇的同时行业人士也提出了面对危机抓现金流、防范出口风险、加强生产过程控制、加快新技术研发这几项重要措施。首先，建立高管分片负责制，千方百计地快回款，强化资金管理，加快流动资金周转，及时补充必须现金流，实施回款与抹账并举策略，研究寻找债务链，抹回生产物资，确保生产经营的持续。二是全力以赴多订货，努力拓展国内外市场。内贸重点抓住大客户，外贸重点拓展亚洲和南美洲市场。同时，加大企业特色产品的出口力度。三是以变制变，及时管控，全力抓好过程和管理创新，避免库存积压和形成不良资产。四是以大项目为依托，大力开发新产品备件市场。五是加快技术创新步伐，探索巨大内需市场的新领域，瞄准国家重点工程建设。六是加强与配套厂家的紧密战略合作，尤其是与产业基地周边地区，建立更加紧密的战略合作关系，携手共度难关。七是强强联合，寻找一些行业同伴共同开发研制新项目、新技术。-----数据来源：《压缩机》杂志 2009年3月刊 [Top ↑](#)

4. 09年1-2月商用空调：惨淡经营 略有起色

2009年初的商用空调行业不出所料地在惨淡中度过了两个月。按照以往的惯例，春节两个月即使有所下滑也会因为上一年度的积累在春节假期之后有不少的收获。而09年的开年与以往不同，2008下半年的经济危机使得一些未竣工的项目陷入“悠长假期”，更有许多尚未开工的拟建项目因为资金及政策的原因搁浅，已经进入设备招标阶段的项目由于同样的原因而消减空调设备的支出预算，无疑让众多中小品牌的日子愈发艰难。1、2月份商用空调行业总体的销售数据比2008年大幅下降，其中中小品牌下滑更为突出，大品牌尚依靠品牌效应得以支撑。据了解，一月份国内不少大型的建设项目进行了招标，包括南京软件园、深圳高

新区软件大厦、中国国家博物馆改扩建项目、扬州大学新校区项目、中国人民大学国际文化交流中心 VRV 采购项目等千万元左右的项目均选择著名品牌供货。

从区域表现来看，华南地区由于率先受到经济危机的冲击下滑严重，广州、深圳、东莞等城市工厂、办公楼等项目急剧减少，销售人员的士气较为低落。同时西南地区的四川、重庆、云南地区目前忙于灾后重建，而灾后重建项目对空调的需求明显减少，使得西南市场原本广阔的前景遭遇阻力。需要指出的是贵州地区因为商用空调市场一直发展缓慢，基数小，因此并未收到较大影响。华北地区的北京也有明显的停滞，很大程度上是因为 07、08 年透支了一部份市场。2009 年北京市场将以改建项目为主，在京郊地区亦有不少项目筹建，只是这类项目周期偏长，短期内难有带动作用。天津市场则一直保持平稳的发展。华东的一线市场表现平淡，企业加大了对二线城市的推广力度，并有所斩获。华中地区虽未收到巨大冲击，但由于经济发展的因素使市场陷入更为激烈的竞争，一些中小品牌为求生存挑起价格战，对大品牌产生非常恶劣的影响，同时也影响到整个行业的健康发展。

本月的出口同样呈下滑的趋势，主要受春节假期的影响。2008 年国际金融危机对商用空调出口产生的影响有可能在 2009 上半年集中体现，特别是一些中小企业更要面临严峻的外销形势。-----数据来源：《空调冷冻》杂志 2009 年 3 月刊 [Top ↑](#)

5. 危机下中央空调国内外品牌谁将提前胜 1 筹

中央空调“大鳄”腾空出世

中央空调成为众多厂商趋之若鹜的新经济领域，但产能过剩、库存堆积等问题也同样存在于这个刚刚起步的“朝阳产业”。美的、格力、奥克斯、TCL 三星等众多品牌纷纷进军中央空调业，从一定意义上讲促进了行业的快速发展，但由于进入中央空调领域的企业良莠不齐，使得中央空调行业一开始就问题重重。

市场的竞争结果虽然使这个产品的市场空间进一步扩大，但行业的特殊性决定了拥有品牌、技术和服务者胜。有关专家冷静地分析中央空调未来的走势时得出结论：品牌集中是中央空调业的必然趋势。

据一位业内人士透露说，国内中央空调企业有太多的“三租工厂”，即租工厂、租设备、

租执照的企业它们主要是为一些小的品牌定制产品。所以，有经验的工程方在选择中央空调时还是比较理智地选择品牌实力比较强的企业，品牌成为行业集中的第一“撒手铜”。另外，中央空调的安装要求十分专业，卖中央空调其实就是卖一个系统解决方案，因此设计方案非常重要，目前国内经销商里面真正具备较好安装能力的不多，安装的专业化是许多企业难过的又一个“独木桥”。

通过市场的“过五关斩六将”，竞争优势重新回归到品牌与技术，市场真正的“王者”其实已经悄然浮出水面。据了解，2004年，我国中央空调企业从九十余家锐减到不足二十家，而具备品牌与技术实力的企业目前只集中在海尔、大金、约克、格力、清华同方等近十家，这些企业是真正的行业“大鳄”。美国一位制冷专家认为，中国中央空调业的起步与美国起初差不多，再过3年，中国中央空调业将经历第二轮的市场洗礼，到时将仅存少数几家企业。那么，到时候剩下的企业中到底会有谁呢？答案扑朔迷离，但又似乎初露端倪，毕竟“胜出券”只握在市场手里。

中央空调的品牌竞争成趋势

前几年还是约克、大金、开利等国外品牌占领国内商用空调市场，近几年已风生水起，海尔、美的、格力、松下、LG等企业纷纷进入这一领域，以争取更多主动权。

大金集团以欧洲、亚洲、中国、日本、美国为中心，积极有力展开全球化事业。现已在世界各地拥有92个子公司及相关公司。上海大金空调有限公司是集空调机制造、销售和服务为一体的大型合资企业。作为空调专业制造厂家，大金在不断推出新产品的同时，还推出先进空调管理系统，为空调维护给出全新理念。

约克空调是世界最大的暖通空调和冷冻设备专业制造公司之一，具有一百多年历史，凭著多年丰富经验及不断拓展技术，约克设备在同业和用户当中获得一致认同。

麦克维尔20世纪90年代以后，麦克维尔开始进入中国。以1994年深圳麦克维尔空调有限公司和1996年武汉麦克维尔空调制冷有限公司的相继建成投产为标志，麦克维尔在中国的发展进入一个全新阶段。

海尔1996年开始涉足中央空调领域。这也是国内第一家进军中央空调领域的企业，不仅

在 2004 年奥运会主办地雅典的空调招标会上中标入驻奥运村。而且在全国的楼市销售中也获得大丰收，北京、广州、大连、上海等一些楼区均使用海尔商用空调。

美的 2002 年开始进军小型中央空调领域，并借商用空调生产基地落成之势也正大力推广其“MDV”。2002 年美的中央空调销售达到 2.7 亿元。

格力二三期空调基地，重点用于中央空调项目；并且在机构设置上已经将商用空调的营销和研发与家用空调业务分开，并兴建总投资超过 5 亿元，建筑面积近 10 万平方米，国内规模最大中央空调生产基地，显示出进军中央空调市场决心。

开利在中国已有 20 年历史。目前开利在华企业已从 1984 年的 1 家成长为 9 家，分别从事冷冻和空调类产品生产、销售及服务业务，在中国建立了广泛的销售和服务网络。针对中国空调市场发展趋势，开利在去年底宣布进军轻型和家用中央空调领域。

LG 电子从 1996 年开始在韩国生产和销售商用空调，从 2002 年起，完全由韩国进口的 LG 商用空调开始进入中国市场，并在中国北方最大的家电生产基地——LG 电子（天津）电器有限公司组建一整套系统的市场推广组织。预计到 2003 年末，年生产能力 5 万台商用空调生产线将在中国北方建成。目前，LG 电子在天津工厂已经成立单独的研发与销售部门，并把工作重心转移到商用空调领域。

等等，我们看到以上企业都是中央空调领军企业，当然还有部分企业小编在这里没有列出，我们明显的可以看到品牌竞争已经成为一种趋势，竞争越强烈市场就会变小，那么适应市场的产品将成为消费热点。然而 2008 年至 2009 年的国际金融危机，促使许多大型外资企业压缩费用，而另一方面中国国内品牌的中央空调企业却于一个蓬勃发展的上升阶段。

“国家加大基础设施的建设，如机场、铁路和医院的建设，都将为中央空调行业带来巨大的市场需求。”格力商用空调经营部部长解金辉表示。

我国中央空调产业正逐步完善，市场也逐渐扩大，目前其销售对象主要集中在城市高收入消费群体和房地产开发商，由于其生产及安装成本较高，大范围普及尚需时日，这对争先上马该项目的企业不能不说是个考验。此外，与普通家用空调相比，中央空调对核心技术、资金要求更高，所以欲真正立足于该领域并非易事。[Top ↑](#)

相关链接:

http://www.chinahvacr.com/News/Class8/200904/News_20090410092927_3023894.shtml

6. 08 年空压机市场分析与 09 年市场预测

2008 年空压机市场分析

空气压缩机是通用机械行业的重要产品之一，广泛应用于石油化工、冶金、矿山、电力、纺织、轻工、医药、机械制造、市政建设、建筑业和国防军工等国民经济各部门。目前，我国压缩机行业的动力用往复式压缩机、微型压缩机等产品主要技术指标达到国际同类产品先进水平，每年均有一定出口。在过去 2008 年里新的《劳动合同法》于 1 月 1 日开始正式实施，再加上继续走高的人工、土地、原材料、利润等成本压力，空气压缩机产业基地面临了很多的抉择。由于以上原因，2008 年里中国不少空气压缩机生产成本价格上涨，相关企业进入了“优胜劣汰”加速期，部分企业倒闭在所难免。加上 2008 年 1 月 1 日实施的新《劳动合同法》加上“两税合并”，同时受到人民币升值影响，各种因素以及金融危机的影响开始出现的一些空压机厂倒闭。大型企业抗压能力相对强些，通过提升质量、设计等向客户提价而转嫁掉部分上涨成本，或通过加强管理以及转移生产基地降低生产成本，而小型企业应对能力相对弱些，可能因无法消化上涨的成本而亏损倒闭。一些压缩机厂倒闭之时中国空气压缩机内部调整，并不代表中国制造竞争力减弱，中国整体压缩机市场广阔，目前对高新技术有更大的需求。

2008 年根据统计显示，全年中国空气压缩机的国际招标项目共计 70 余项，中标数量近 200 台（套），项目中标总金额近三亿美元，相对比前两年数据，08 年空压机市场交易额大幅度下降，产生了极为不景气的现象。2008 年我国共有 30 个省市和地区进行了空气压缩机的国际招标采购。其中，辽宁、广西等省市对空气压缩机的需求十分旺盛，而河南和浙江等地需求相比往年要减弱许多。从 2008 年空气压缩机报价趋势来分析，2008 年空气压缩机国际招标项目的投标价格分布广泛。其中，500 万美元以下分布最为集中。此外，研究可以发现，报价集中在 15~100 万美元之间的项目，大部分所涉及的空气压缩机采购数量为 1 台（套），而分布在 150~500 万美元间以及 500 万美元以上则为多台空气压缩机或大型空气压缩机组的国际招标采购项目，报价分布在 2000 万美元以上的项目寥寥无几。

国际招标市场在 2008 年整年里，10 月景气指数较高，2008 年 10 月我国空气压缩机国际招标市场产生中标数量 30 余台，中标金额超三千万美元。而 2008 年 11 月我国空气压缩机国际招标市场产生中标数量近 20 台，中标金额超三千万美元，比较值得一提的是，2008 年 11 月空压机制造商分布打破了很长一段时间以来国际招标市场国外制造商一统天下的局面，部分国内制造商开始在空压机市场崭露头角。

2009 年空压机市场预测

2009 年年初，我国压缩机行业整体受美国金融危机影响逐渐显现出来，至 4 月，已经有一些压缩机企业开始接到订单，恢复了忙碌的生产。相信在 2009 年里，压缩机行业经过 08 年度的大规模企业整顿之后会开始逐渐的转好，尤其是在政府最新出台了一系列利好政策下，压缩机行业在 09 年下半年里市场需求不会减弱，由于需求量相对稳定增长，多数活塞空压机转型到使用螺杆压缩机等多方面因素。所以不会出现大范围的工厂及经销商倒闭。但仍然要警惕压缩机行业目前的现状，尤其是中性压缩机生产企业。

然而，由于此次受美国金融危机的影响比较深，因此无论是国内还是国外的产品需求存在一定的波动性。我国空压机市场也具有一定的区域特性，华东、华北和中南地区是压缩机产品的主要消费地区。这些地区也是我国化工、冶金、电力等行业较为发达的地区，因此消费比较集中。

相比而言，2009 年 4 月我国各压缩机企业订货会较之去年同期减少许多，但是由于各企业做了相应的防范措施以及采取各种各样的应对策略后，在 09 年下半年会改善目前的窘状。2009 年对于中国的空压机行业来说依旧是发展的一年，优胜劣汰在所难免，企业需要在关键时刻抓住机遇以及自身的优势，开发各种销售渠道在 2009 年里发展壮大。

-----数据来源：《压缩机》杂志 2009 年 4 月刊 [Top ↑](#)

7. 空压机区域销售模式与生存之渠道为先

渠道是一种有限资源，商家的资源也有限，谁占有了渠道，就能赢得竞争优势，而这则依赖于对渠道进行系统深入的管理

在空压机竞争如此残酷的时代里，如何建立渠道和控制、维护市场价格是许多厂家最关心的事情，既要保证市场竞争的优势地位，又要保证相应的利润，这是横在空压机厂家头上的一把双刃剑。而作为市场竞争中的价格一旦失去控制，就会导致整个渠道体系因为缺乏利润的支撑而断链，甚至崩溃，厂家失去代理商、经销商，也会因为缺少利润而陷入危机。同时，价格往往是刚性的，只要降下来，就很难再恢复，这也决定了厂家的产品在空压机业界的地位。

目前，从国内市场来看，空压机行业是“渠道为王，得代理商者得天下”的时代，只要找到相应有作为的代理商，厂家就可以“高枕无忧，傲视群雄”了，尤其以国产品牌的空压机厂家为甚。这也造就空压机市场的渠道环境可谓“兵荒马乱”，变化、冲突无时不在，所有的企业都面临着前所未有的挑战。

面对日益复杂的竞争形势，对渠道环境的策略分析，对不同渠道的专业化管理、有效解决渠道之间的冲突，对不同渠道进行最大限度的覆盖，成为目前企业渠道战略和管理的主旋律。建立起一条良性的渠道之路也将会为企业带来相应的利润回报，避免企业进行残酷的价格战。

由于国内许多空压机企业为了生存和发展，看起来对渠道的占据非常重视，而事实上，却对专业化的渠道管理还缺乏深刻的认识，对渠道管理的具体执行分散于企业内部的各级部门，大家也根据自己的理解实施着渠道管理的片段内容，使得企业总部和区域销售间存在一定差距，真正意义上的渠道管理体系从没建立起来。一句话，只要能给我卖空压机，就是好的经销商，代理商。

建立一套完整的渠道管理体系，企业必须关注不同渠道的全方位发展，结合企业内部实际情况，达成专业化管理，并在不同渠道之间引入竞争，这是空压机渠道建设与发展的必然。

规划全局渠道策略和运作模式

大多数空压机企业在渠道管理上属于松散式管理，在渠道拓展上的方式非常零散，一般皆用渠道销售政策来代替渠道发展策略，同时对区域销售人员缺乏渠道管理过程的掌控，对渠道销售目标缺乏细分，仅仅用总体销量指标考核销售人员，造成企业整体或部分区域的渠

道运作模式不清晰，无法形成完善的渠道网络体系。

在具体操作上，企业基本上都是将区域渠道拓展的策略、结构和运作交给区域销售人员自己负责。大凡销售人员都是在一定区域内设立总代模式，然后协助总代完成销售量。在这种销售人员处于单打独斗的状况下，没能得到公司总部的整体指示，只能依靠自己摸索出的渠道管理之道，因而常常偏离公司的渠道策略方向，或者与公司规定的渠道管理存在差异。

建立起系统的渠道发展策略规划，并将其转化为具体的渠道整体执行计划，以此指导各区域销售人员的渠道拓展工作；同时，在渠道规划执行过程中，制定者必须对各区域市场的渠道结构以及市场特点非常熟悉，根据公司整体渠道策略规划的要求，提炼出适合各区域市场的渠道运作模式，对区域销售人员的渠道拓展工作加以指导，确定渠道的广度和深度，进行有效管理渠道成员；并及时与区域销售人员和代理商进行准确、清晰的沟通。

确定不同渠道的管理规范

所谓管理规范，就是对渠道的拓展过程进行系统的管理，也就是我们常说的市场维护。代理商是要见“真金白银”的，有钱可赚，大家你好我好，代理商也易管理。由于空压机竞争的激烈性导致对代理商管理较难，代理商的忠诚度很难保证，代理商往往会成为“大众情人”。于是代理商会把空压机厂家人员当成自己的销售人员去使用，而厂家的销售人员为了完成任务，挽留代理商的“芳心”而心甘情愿的任劳任怨。这种短期目标是为了促进代理商的积极性，销售人员完成一定的销售任务，而对于长期目标来说，则可能会带来一定的负面效应。企业要关注渠道的发展建设，就要确定关键环节的管理规范，从而打造一条顺畅的通道。

企业就要在这种管理规范的基础上结合不同渠道各自的特点，制定出具体的管理标准，从而指导各区域销售人员开展工作。

渠道目标管理

企业应根据自身特点和总体策略目标，确定渠道的具体目标，并将其分解到各区域，制定相应的考评政策，引导销售人员正确执行销售管理措施。

渠道开发管理

企业根据自身特点明确不同渠道的整体开发模式，比如是自然辐射式还是建立分销联合体，是直营还是经销商拓展，是进行全国性联采还是区域开发，为销售人员提供整体的策略方向指导。同时，根据不同的开发模式配置相应的费用资源，确定具体的费用标准等，以提高区域渠道开发的效率。

渠道价格策略

价格管理是控制渠道冲突程度的核心。企业一般采用协议约束的方式，还必须强化区域销售人员的日常管理，其重点就是在信息管理体系中及时反映不同渠道的价格指标，并快速有效地协调解决价格差异，严格控制价格冲突的范围和程度，尤其对特单特价的控制。

渠道信息管理

每一个企业都必须建立起一套完善的信息管理体系，以此掌握不同渠道的发展动态，从而有效跟踪渠道目标的完成状况，根据差异发现问题并找出原因，及时予以解决，推动区域销售人员重视渠道的过程管理。

控制渠道冲突

渠道冲突是市场竞争中无法回避的一种状态，其本质是渠道间对利益的一种争夺，引发这种争夺的因素是价格和对用户资源的控制。目前空压机市场中以品牌优势，实行多家代理制的企业和刚刚进入市场的一些企业为主。前者是用户对品牌信赖而促成商家竞争，而后者往往是这些企业为了在市场上造势，从而引发经销商进行资源的争夺。

现实中，渠道冲突往往表现出一种悖论：冲突范围小，程度低的产品在市场中一定处于弱势；而强势的产品，渠道冲突的范围和程度则很突出，但是冲突一旦升级或处于激烈的程度和过广的范围，其危害会非常大，甚至会毁掉一个企业。企业平衡渠道冲突的根本在于：必须建立一套事前、事中、事后的管理控制体系。因此，企业必须通过对渠道体系的良好设计，确立与其权利平等的渠道激励和管理规范，使渠道冲突维持一种良性的平衡，尤其需要解决好现代渠道在区域扩张和竞争中产生的冲突问题。这就要求企业一定要进行规划和管

理，制定符合战略目标的长期销售政策，与渠道成员建立战略联盟关系，确立价格利益同盟，同时明确违约处罚措施，在政策上引导渠道竞争良性发展。

渠道是一种有限资源，商家的资源也有限，谁占有了渠道，就能赢得竞争优势，而这则依赖于对渠道进行系统深入的管理。企业需要对不同类型渠道的发展过程进行密切关注、定目标、造规划、设标准、常评估、勤指导，从而维护渠道的良性发展，形成企业真正的核心竞争力。-----数据来源：《压缩机》杂志 2009年4月刊 [Top ↑](#)

8. 浅谈中小型压缩机企业现状与发展

概述

中小型企业或中小企业，简称中小企，是指在经营规模上较小的企业，雇用人数与营业额皆不大，此类企业通常是由单一个人或少数人提供资金组成，因此在经营上多半是业主直接管理而较少受外界干涉。

中小型压缩机企业现状

在我国的压缩机行业当中，其中中小型企业占据了绝大的比重，一些企业发展的速度也很迅猛，但是由美国华尔街引发的次贷危机将全球经济突然拖入金融危机当中后，压缩机行业内也因此开始出现不景气的现象，尤其是一些沿海地区的中小型企业首先感受到了金融危机所带来的影响，一些业内人士分析，在金融危机来临时，首先感受到危机的，支撑不住进而倒闭的企业就是中小型企业，往往这些企业由于资金上的周转不灵，技术产品的重复与落后，员工的能力不足等原因会在这场金融危机的爆发中不能安然度过严冬，以至猝死。许多中小型压缩机企业的老板已经开始思考如何在金融风暴中屹立不倒，并能够获得成长。这是目前中小型压缩机企业最为重要和迫切的问题了。当然，还有一些中小型压缩机企业拥有着一些发展优势，能够对急剧变化的环境更容易适应。

目前最先遭遇危机的包括劳动密集的企业、以出口为主的企业、贴牌的企业、这三类企业是压缩机行业内的大部分小型企业的特征。而这三类企业也一般集中在我国的沿海地区。目前，这些压缩机企业遭遇危机的风险最高，主要是由于以下几种原因。

目前，一些中小型压缩机企业的发展主要靠的还是模仿。然而，企业的存在价值不在于生产相同或类似的产品，而是在于向客户提供有自己特点或有别于别人的产品。产品模仿最大的好处是：周期缩短，费用低廉。其坏处同样显而易见：你能做我也能做，同行竞争激烈，生存环境困难；同时，核心技术部分还是掌握在被模仿企业的手里，这样的例子在行业内存在很多。但也有稍作创新做的不错的企业，然而这毕竟还是少数企业的行为。产品的技术创新层面较低，更别说拥有自主知识产权的产品。
低价竞争
无论是在做国内生意的压缩机企业，还是在做国际贸易的压缩机企业，低价已经成为一些中小型压缩机企业占领市场的不二法宝。价格战是压缩机行业内不容忽视的严峻问题，但也是最有效的武器。可问题是，价格战是一把双刃剑，用好了把别人杀了，用不好只能伤了自己。现在中小企业很多都是被价格的双刃剑伤了，伤的没有还手之力。

品牌失真

在沿海，代工型企业非常多，很多企业也是靠这种三来一补的加工贸易起家的，日子过的还算不错。有些企业能够抓住历史的机遇，较早的获得提升或转型走出自己的品牌道路，而不是将自己的身家性命寄托在别人的身上。很多的中小型压缩机企业就是由于没有自己的品牌或伪品牌在做市场，一旦遇到金融危机，企业困难不言而喻，因为这些中小型压缩机企业缺乏自己的品牌和特色。

缺少销售渠道与销售人才

以出口为主的中小型压缩机企业，营销和渠道是企业最大的硬伤。而一些小型企业大多数没有国际化的营销人才。国际化营销人才的缺失，决定企业不能在国际市场上建立稳健的、可控的销售通路。

这也是一个中小型压缩机企业存在的问题，在我国压缩机行业一直就缺少技术型人才，并且大部分人缺乏工作所需的技能训练。科技人员和管理人员不仅数量不足，技术水平和管理水平也相对较低。这个问题不只是存在于中小型压缩机企业，也是整个压缩机行业普遍存在的问题。

近年来，一些中小型压缩机企业在不断的成长，可是困扰中小企业融资难的问题，到目

前为止一直没有解决。这里既有政府的原因，银行的理由，也与老板道德信用问题和中小企业的自身问题有关。这是一个综合的普遍问题，也是一个长期问题，需要方方面面的不断努力改善才能缓解

偏重出口

当金融风暴来临时，几乎无一例外的都是出口型企业首先受到的冲击。这些中小出口型压缩机企业偏重于国际贸易，是因为国际贸易做起来简单，只要有固定的买家就可以。然而，这些出口型压缩机企业偏重于国外市场而没有打开国内压缩机市场，当出口受阻时，所遇到的困难就可想而知了。因此，这些企业需要建立自己的根据地，树立“立足国内，发展全球”的战略思路。只有拥有自己地盘的企业才能够在经济危机中获得休整，迎来新的春天。内需是中小型压缩机企业必须修炼的课题，许多资料显示我国压缩机的内需容量极其巨大，完全能够满足中小企业的发展需求。

以上原因是中小型压缩机企业必须在金融危机中经历的阵痛期，这些压缩机企业必须在金融风暴中进行升级和转型，这是大势所趋。从此意义上而言，金融风暴的来临也不能称之为坏的现象，它只是将这些中小型压缩机企业的升级和转型的时间给提前了，应该说是一个历史最好的机遇。当然，这也是压缩机行内调整结构的好时机，实现产业和行业的整体升级，既能提高综合国力也能提高压缩机企业参与全球化的竞争力

一些中小型压缩机企业发展成为大型企业一般来说都需要经历几个阶段，首先是模仿阶段。处于这个阶段的企业一般是比较脆弱的，经受不住严寒的考验。现在的一些大型压缩机技术都是通过模仿与引进国外的先进技术才做到了国家首台首套的研制成功。但是，模仿既能学到好的一面，也会把坏的一面也带进来，这就是目前一些中小型压缩机需要迫切升级的一个关键点。虽然模仿可能暂时从中得到了一些利益，但是眼光不能放在短浅的地方，当这些中小型压缩机企业靠模仿挣得了一些经济效益后，就需要考虑将一些压缩机技术进行创新，变成自己的民族化的特色产品。这就是第二阶段，创新阶段。通过第一个阶段的模仿和运作，一些压缩机企业已经积累了很多，需要产生一些质的变化。因此，创新就变得必不可少，而唯有创新，企业才能更好的生存。创新不但是产品方面的技术创新，还包括制度创新，管理创新，品牌创新，股权创新和文化创新等企业的诸多方面。第三阶段是自主阶段，自主是企业的长久发展的第一要点。比如国内现在比较有名气的民族企业，开山集团，

沈鼓，陕鼓等都已经开始进行自主产品研发，现在已经确立了自主品牌的国际化地位。这些都是中小型压缩机企业进行产品升级、行业升级、产业升级的趋势，同时也是国家升级，提高国家竞争力的有效途径。

当金融危机影响了我国压缩机行业的整体发展时，这些阶段也将是一些中小型压缩机企业进行产业升级、重组之后经历的必然阶段。这也是中小型压缩机企业发展的必然趋势，否则，企业必将走向灭亡。

技术创新是中小型压缩机企业发展壮大的前提

技术创新是企业发展的核心竞争力，实现技术创新就会使企业发展到一个新台阶。现在一些中小型压缩机企业普遍采用在原有的产品基础上进行功能性的创新，创造出适合市场需求的产品。对于企业加强自身竞争能力的方法包括两种：

1、自行研究与开发

2、直接购买研究或开发成果

中小型压缩机企业在技术研发上因为资金和技术人员的原因，往往开发一个产品的周期比较长，开发风险大，可以采用购买的方式，也可以与一些大学或科研院所合作开发。国家专利局的专利产品绝大部分专利都没有进行市场化运作或市场化运作的不够充分，可以去挖掘一部分。进行产品的创新后，要在开发推广应用等方面做足文章。从而改善企业形象与价值的提升。

发展自控渠道，灵活多变

中小型压缩机企业发展要想长久的生存必须在品牌上做足文章，尤其是品牌的内涵性。没有品牌的产品是无法长久的，企业赚钱也是暂时的，不能是长远的。当前，尤其是对于一些出口型压缩机企业需要开辟新的战场，可以从国际战场转到国内，从全国性战场转到区域。中小型压缩机企业目前需要开发出新的客户，一个是在老的战场上找到新客户，另一个就是新的战场上找到新客户，都能够化解当前的经济危机。关键是企业能否找到这条通往新客户的路，这是一个前提条件。有了思路以后，再在这样一个思路的前提下配合一定套路

和动作，就能达到化危机为机遇的目的。没有自己销售渠道的压缩机企业一定要建立属于自己的渠道，有了自己的渠道的企业，渠道也不能够单一化，要多样化，只有多样化才能够生存。

从培养人才入手，逐渐增加竞争力

现在的中小型压缩机企业普遍具有三缺症状：缺少高级管理人才；缺少高级策划人才；缺少高级技术人才。导致缺少三种人才的原因有当前的环境所造成的，更重要的原因是中小企业的老板造成的，大都因为没有一套成熟的机制来接纳这些高级人才，尤其是以家族型企业最为典型。因此，未来企业必须要做好三高人才的聚集，即使不能全部具备，至少应该两个以上，才能有助于企业的整体提升或转型。目前，一些中小型压缩机企业的管理特点多数都是处在人治化阶段，并没有进入到法制化阶段，更没有进入到人法并治的最高境界。中小型企业以民营企业居多，具有家族企业的普遍特征，高级人才很难能够在企业里生存。只有当企业里有了高级管理人才，可以在企业制度创新与流程再造等方面做改善，使得企业的活力和生命力更强。管理降成本，通过管理将企业的内部流程进行优化，减少不必要的环节。也可以通过流程再造减少不必要的人员和岗位，提高企业的经济效益，真正体现管理是保障的企业正常运营的有效手段。而压缩机企业高级策划人才的缺失，无论是对企业战略制定还是品牌和产品的推广都非常滞后。尤其是在压缩机整个行业内更是如此。在管理降成本时，更重要的是营销出效益。开源是中小企业过冬的重点工作，适者生存，营销是企业和产品走向的喉舌，没有营销企业生存就无从谈起。因此，一个高级策划人才是企业 and 产品营销能否取得成功的关键要素，不能或缺。尤其是在现在的形势下，更是如此，如何找到适合自己的企业路，产品营销路，企业需要一个高级营销策划人才。对于技术人才，也是目前整个压缩机行业内比较匮乏的一大问题，尤其是高级技术人才，有能力开发新产品方面的人才整个压缩机行业内都比较缺乏。多数情况下压缩机企业都是买来国外的产品进行拆解后研究仿制的，这种情况与我们的国情有关系。在加上中小企业在研发上的投入极少，也很难有高级人才加盟其中。而高级技术人才的缺失，往往带来企业产品的老化，跟不上市场的步伐，企业最后被市场所淘汰。现在的中小企业更容易出现被淘汰的命运。因此，高级技术人才是企业升级和转型的必备，也是企业能否升级和转型成功的关键所在。

根据以上问题的浅析，我们可以了解到我国目前中小型压缩机企业普遍存在的一些问

题，只要一解决这些问题，那么中小型压缩机企业将必然长久保持可持续性发展，即使金融危机来了，也会靠着灵活多变的企业策略与创新的高科技技术适应突然变化的环境。

中小型压缩机企业发展趋势

未来，中小型压缩机企业的发展将会日益激烈，同时也是一个从不成熟走向成熟的一个必然的过程。存活下来的企业，将逐步实现拥有自己的核心技术与良好的产品质量，优秀的售前、售中、售后服务，也更加的完善企业结构与机制，进一步推进自身的改革，发展成为具有国际竞争力的国际性企业。

-----数据来源：《压缩机》杂志 2009 年 4 月刊 [Top ↑](#)

三、 同行业资讯

1. 阿特拉斯将为世界上首家浮式 LNG 工厂提供压缩机设备

阿特拉斯·科普柯已经赢得一份价值数百万美元的合同，为一项与液化天然气（LNG）有关的新型应用提供六台涡轮膨胀压缩机。总部位于挪威的客户 KANFAAragonA.S 隶属于 Sevan 海事集团，会将设备用于世界上首家浮式天然气液化工厂。

安装在 M-flex 储油船上后，六台涡轮膨胀压缩机可用于生产液化工艺中所必需的低温氮气，从而为工厂提供动力。阿特拉斯·科普柯的气体与加工工艺分部于 08 年第四季度通过 Mafi-Trench 公司赢得此订单。

“这一项目印证了我们作为 LNG 应用全球领先者的地位，表明我们具备为不断发展的市场内任一应用的客户提供服务的独特能力，”阿特拉斯·科普柯压缩机技术业务领域总裁 RonnieLeten 说道，“这份合同还表明 2007 年对 Mafi-Trench 的收购已经开始获利。”

LNG-FPSO(浮式生产储油卸油船)是海上天然气处理中的一项新兴应用，旨在以安全方式对从附近的海上场址提取的天然气进行处理和储存，直至可将其卸至 LNG 运输船中。第一个场址预计在尼日利亚海岸上。

满功率操作时，这艘船每年可以处理和液化 170 万吨天然气，有助于满足全世界对天然气日益增长的需求。 -----数据来源：《压缩机》杂志 2009 年 3 月刊 [Top ↑](#)

2. 英格索兰宣布注入 10 亿美元融资增加流动

2009 年 3 月 30 日——英格索兰有限公司(NYSE:IR)今天宣布了一系列措施来增强金融弹性和信用状况。另外，公司还减少了股东红利，并做出对 2009 年一季度和全年收入及利润的评估。

增加融资和资金流动性的措施

英格索兰公司宣布旗下全资子公司英格索兰全球股份有限公司，根据市场和其他因素，将发行相当数量的优先票据。除此之外，公司还将提供 2012 年到期的本金总额为 3 亿美元可交换的优先票据。这些票据可交换现金或公司 A 股普通股股票。英格索兰还将给承销商提供机会另外购买本金总额不超过 4500 万美元可交换的优先票据，来包含超额配售权。

除此之外，公司还利用融资工具，通过延长至 364 天的交易应收账款期限，来提供额外的 2 亿美元的融资，并期望能够于 2009 年 4 月 1 日开始执行。

这些措施都将被使用来偿还于 2009 年 6 月到期的过渡贷款，并将为公司提供额外的流动资金。

此外，英格索兰董事会还通过一项决议，将普通股季度分红从每股 0.18 美元减少至每股 0.07 美元，此决议将从 2009 年 9 月开始执行。“我们都知道分红对股东们的重要性，”英格索兰董事长兼首席执行官 Herbert L. Henkel 说，“但我们都相信减少红利将会帮助我们增加资金流动性，让我们有能力在短期内偿还债务，并有机会为将来的增长做出投资。”

“我们坚信这些措施的执行将能满足我们在 2010 年底之前对于融资的需求，”Henkel 先生说，“并且我们将会巩固我们的基础，在将来创造出更强大的英格索兰。” [Top ↑](#)

相关链接: <http://info.hvacr.hc360.com/2009/04/090942114768.shtml>

3. 盾安环境：中央空调业务向特种空调转型

新浪提示：本文属于研究报告栏目，仅为分析人士对一只股票的个人观点和看法，并非正式的新闻报道，新浪不保证其真实性和客观性，一切有关该股的有效信息，以沪深交易所

的公告为准，敬请投资者注意风险。

2008 年报显示，公司全年实现营业收入 25.91 亿元，同比增长 7.94%；营业利润 2.13 亿元，同比下降 16.35%；归属母公司所有者净利润 1.50 亿元，同比下降 7.30%；每股收益为 0.46 元。

09 年一季度收入下降速度或将放缓。08 年收入增速同比下降 54.6 个百分点，其中 08 年第四季度收入同比下降 16.0%。收入增速下降的原因一方面是下游空调需求下降，更重要的是阀门原材料铜（约占原材料成本的 70% 左右）的价格大幅下降所致，08 年第四季度国内铜价累计下跌 51.9%。09 年一季度国内铜价有所回暖，且公司订单充足，中央空调业务的增长也可减缓空调阀门收入下降对公司收入下降的冲击。因此，预计 09 年一季度公司收入环比下降幅度将有所减小，但同比仍将面临较大的压力。

期间费用率提升、资产减值损失增加是公司营业利润下降的主要原因。08 年新设盾安机械等五家子公司导致公司管理费用和财务费用大幅增加，管理费用同比增加 35.38%，财务费用同比增加 80.2%。08 年期间费用率同比提升 1.31 个百分点，达到 8.81%，期间费用率未来两年有下降可能性。同时原材料价格的下跌致使 08 年公司计提存货跌价损失为 1290.3 万元，07 年同期公司该项目转回 3.5 万元。

阀门龙头分享行业长期增长带来的益处。虽然 09 年国内空调行业仍可能个持续调整，但随着经济逐步见底，我们判断 2010 年空调行业景气度将会回升。公司是国内空调阀门行业龙头之一，截止阀国内市场占有率 44%，行业排名第一，四通阀市场占有率 34%，行业排名第二。目前空调阀门行业已进入寡头垄断阶段，在经济下滑、空调需求疲软的情况下，中小企业市场份额有可能会受到挤压，公司产品市场占有率仍有小幅增长的可能。长期来看，我国空调行业仍有较大的增长空间，公司作为上游阀门寡头之一将从中受益。

中央空调业务向特种空调方向转型。中央空调业务方面，公司中短期将致力于通信基站空调的发展，长期将大力开拓核电、地铁等领域中央空调市场。公司中央空调业务已形成以商用空调为基础，逐步向行业特种空调转型发展战略。公司 08 年底公司中央空调产品中标方家山、福清核电站一期工程，成为我国第一家中标核电站中央空调的国内品牌。09 年底公司可能成为核电站配套中央空调系统集成总承包商，从而提高其在核电空调领域的竞争力和市

场份额。同时我们也应看到，由于核电空调生产周期长，对公司收入增长的拉动在 2010 年后才能有所体现。

盈利预测与估值。我们预计公司 2009-2010 年每股收益为 0.47 元和 0.51 元，对应的动态市盈率分别为 21 倍和 19 倍，维持“增持”投资评级。

新浪声明：此消息系转载自新浪合作媒体，新浪网登载此文出于传递更多信息之目的，并不意味着赞同其观点或证实其描述。文章内容仅供参考，不构成投资建议。投资者据此操作，风险自担。[Top ↑](#)

相关链接：<http://finance.sina.com.cn/stock/companyresearch/20090318/15382738445.shtml>

4. 麦克维尔：蓉城经历阵痛 今日同享辉煌

都江堰，一个经历阵痛，却又充满无限生机和希望的地方。3 月 5 日，麦克维尔成都与所辖销售区域内约 150 位经销商伙伴相约至此，以“共盟蓉城、同享辉煌”为议题，共同回顾了不平凡的 2008，展望充满机遇和挑战的 2009。

在会议上，麦克维尔表彰了在 2008 年度销售业绩优异的经销商，共 12 位经销商分享了销售奖、飞跃奖、精诚合作奖和优秀奖。麦克维尔成都负责人阐述了新年度经销商政策，同时来自深圳和武汉制造基地的产品负责人员，在回顾总结已有产品特点和优势的同时，还带来了数款新近推出的高效节能产品，如世界首创的水冷多联 MDS-W、行业领先的水冷模块 WGZ-B、独一无二的直流无刷电机 MCW-D、性能领先的风冷热泵热回收 MHSH、高效模块机组 MAC-XE 等。这些产品具有技术含量高、高效、节能环保等诸多优点，在灾后重建中应用前景广阔。

汶川特大地震不仅使当地居民的日常生活受到巨大冲击，也给成都地区空调的销售产生严重影响。在如此困难的局面下，麦克维尔成都上下一心和经销商紧密合作，先后获得工商银行四川分行、春熙商汇广场、成都华侨城欢乐谷、成都瑞景酒店、万科成都加州湾项目、蓝光观岭国际、电子科大清水河校区主楼、四川教育学院温江校区、广汉飞行学院、陆军总医院、成都 363 医院、成都生物制品研究所、总参 57 所等多个项目，表现非常不俗，麦克维尔在四川地区一直是中央空调和商用空调的首选品牌。展望 2009，与会人员纷纷表示有决心

和信心战胜困难，取得更好的业绩。[Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/121427112855.shtml>

5. 天加空调签约广州医学院 追求有效控制

日前，天加广州分公司传来喜讯，天加成功签约广州医学院第一附属医院工程项目合同，该院项目负责人对参加竞标的公司进行了严格考察筛选，最终被天加优异的产品、完善的服务折服，选择了天加组合式空气处理机组。

此次中标机组达到了净化等级的要求，能有效的对温度、湿度、洁净度进行控制，为该院提供一个高品质的卫生环境。[Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/101712112691.shtml>

6. 格力：15 赫兹低频运转 真正的直流变频

2009 年开春，全球经济形势依旧低走，作为空调行业的常青树，格力电器似乎并未受影响，近日在变频领域动作频频：2 月与日本大金开展跨国战略合作，实现变频技术的强强联合，日前又一举推出拥有 100% 自主知识产权的 G-Matrik 直流变频技术。据悉，G-Matrik 直流变频技术为格力历经 12 年潜心研究的成果，成功实现 15 赫兹低频运行，与普通直流变频空调相比，大大提高了变频空调的节能效果、舒适度、可靠性，省电高达 50%-80%，被业内人士称为创造了直流变频空调新的技术标杆。

15 赫兹低频运转第三代直流变频问世

随着国家节能降耗的推广，变频空调产品一片繁荣，但也芜杂，质量参差不齐。目前国内市场上存在的 180 度直流变频空调大多为第二代变频，运行频率最低才能达到 30 赫兹，低于 30 赫兹运行就会停机，造成室内温度波动大，舒适度降低。

据业内专家人士介绍，变频空调按运行频率可分为几代：第一代指运行频率从 50 赫兹到 100 赫兹；第二代指运行频率从 30 赫兹到 100 赫兹；第三代指运行频率从 15 赫兹到 120 赫兹；第四代指运行频率从 10 赫兹到 130 赫兹。在这四代变频空调技术中，业界将第一种称为

“假变频”，与一般的空调没有实质性差别；第二代基本上是采用国外企业卖给中国的过时变频技术，这种空调的低速性能差，低于 30 赫兹运转就会停机。第三代为目前行业内最先进的变频技术，运行稳定，控温精准，舒适性高，节能效果强，为少数日系企业掌握。

格力最新研发推出的 G-Matrik 直流变频技术，运行频率成功实现 15 赫兹到 120 赫兹，创造了中国变频技术的新标杆，达到国际先进水平。

据悉，G-Matrik 直流变频技术与普通 180 度直流变频技术的最大区别在于在室温达到用户设定的理想温度后，会自动调整运行频率，以 15 赫兹的低频率运行，保持室内温度恒定，没有 30 赫兹变频的忽停忽起，以保证环境更为舒适，同时，因始终在低频运行，大大降低了能耗，比 30 赫兹运行时省电达 50%~80%。

与此同时，G-Matrik 直流变频技术还有效提高了空调的输出能力，解决了电网电压波动对空调运行的影响，空调启动对电网和其他电器的干扰等技术难题。100% 自主创新突破行业技术难题当空调压缩机在低频运行时，主机很容易抖动，容易造成系统损坏、管路破裂等问题，这个问题多年来一直困扰着整个空调产业界，导致目前市场上大部分直流变频空调只能将运行频率控制在 30HZ 左右，无法解决低于 30HZ 运行时主机的振动问题。

为了解决这一全球性的技术难题，格力研究团队经过 12 年的技术攻关和反复实验推出的 G-Matrik 直流变频技术，一举攻克这个难题，成功实现空调压缩机 15 赫兹低频运转的同时，依旧能够稳定运行，这一减震技术的突破将国内空调业的技术含量推进到国际先进水平。

“因为在变频空调的技术领域，格力已具备了与大金平等对话的实力。”格力董事长朱江洪如是解释格力与大金此次的强强合作。格力总裁董明珠也深有感触：“格力正是因为掌握了核心技术，才赢得了在世界空调业界的话语权。”

随着格力大金两大空调巨头签约合作尘埃落定，双方正通过科研的强强联合，使空调压缩机可以在 10 赫兹甚至更低的频率下成功运转，进而填补全球变频技术领域的空白，共同推进变频技术在世界范围内的普及和升级。[Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/241638113714.shtml>

7. 奥克斯螺杆冷水机成功下线 欲打破垄断

3月27日，奥克斯中央空调将于宁波召开其2009年新品发布会，在这次发布会上奥克斯的满液式螺杆冷水机" target=_blank>冷水机组将成功下线，在大机产品一直被国外品牌垄断的情况下，国内品牌一直在技术上寻求突破，希望在公司整体实力上有所加强。这次满液式螺杆冷水机组的成功上市，标志着奥克斯中央空调的研发实力又上了一个新台阶。

据悉，满液式螺杆冷水机组比普通螺杆冷水机组节能15%左右，采用专用的满液式蒸发器" target=_blank>蒸发器，解决了静压大的问题，冷量覆盖范围从280KW~1800KW，有高效能与高性价比两种产品。[Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/260842113861.shtml>

8. 海尔空调全球战略加速 印度新增代工工厂

当印度首都新德里的人们刚刚从睡梦中醒来时，距离此处300公里的北部特别经济区UTTAR邦的海尔空调第二家代工工厂却早已进入忙碌的一天，所有的生产线都处在紧张而有序的制造状态。与此忙碌景象相呼应的是，在印度市场，用户对海尔空调需求量的激增，07年投产的海尔空调印度第一家代工工厂的产量已不能满足印度海尔空调强烈的市场需求。据了解，新增的第二家代工工厂生产的空调除了满足印度本土化需求外，还将出口阿联酋等国，并将陆续辐射到中东、南亚等地区。全球一体化和全球制造业格局的变化，使得身处“寒冬”的中国空调企业正经受着严峻的考验。在这一背景下，海尔空调能够抓住“寒风”中的新机会，成功“冬泳”的关键就是以客户价值为导向，创造满足消费者需求的产品，在不断地挖掘和开辟市场空间的前提下，通过整合生产布局，实现海尔空调全球战略目标。

实际上，印度工厂生产出的每一台空调，不单是产品，而是一种解决方案，是面向每一位用户的差异化需求特别企划的产品。从印度当地百姓最先开始，刚刚成立的海尔空调印度研发团队深入家庭，通过最贴近式研发满足用户需求。印度夏天酷热，为了把从沙漠里来的40多度的热风挡在门外，普通人家都会使用厚厚的窗帘乃至毛毯降温。但在密闭房间里，闷热高湿的空气常常让刚进家的人觉得压抑。因此，快速制冷成为了印度人最需要的一个空调功能。不仅如此，海尔空调的开发人员在与用户沟通的过程中了解了当地百姓的生活习惯，

由于担心巨额的电费账单，当地消费者都会对空调敬而远之。

终于，一款充分调研、特殊企划的产品通过了消费者的验证。这款空调应用了国际先进的调温控制技术，能够在最短的时间内满足用户对室内温度的需求，达到迅速制冷、瞬间降温的效果。同时，这还是一款高能效节能空调，凭借 180°正弦波直流变频技术和独有的“智能调速省电(SVE)技术”，不仅实现了省电 59%的超强省电效果，而且还大大降低了使用成本，避免了消费者对高昂电费的担心，受到了消费者的喜爱。

事实上，海尔空调这种“以客户价值为导向”的开发理念在为其赢得了巨大的市场空间的同时，逐渐进入了从制造业向生产服务业的转型阶段。在这个过程中，海尔空调将通过不断地满足当地用户需求的本土化战略加速全球化进程。[Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/04/131427115063.shtml>

9. 瀚艺节能空调解决方案制冷展博群彩

2009年4月5日，由中国国际贸易促进委员会北京市分会、中国制冷学会、中国制冷空调工业协会、广东省制冷学会共同主办的“第二十届国际制冷、空调、供暖、通风及食品冷冻加工展览会”在广州琶洲展馆隆重开幕。作为展会主要参展商——瀚艺空调携节能空调整体系统解决方案及相关产品亮相本届盛会，瀚艺以先进的技术，精湛的工艺，巧妙的宣传策划和特殊的展示设计，博得群彩，成为展会一大亮点。

在数千平方米的展示空间中浓缩瀚艺集团最新技术，6台精心准备的产品正向人们诉说着瀚艺节能空调整体系统解决方案给行业乃至社会所带来的价值，在展厅里有外界能量吸收型系统的水源热泵和空气源热水机组产品，有能量转换吸收型系统的全热回收风冷模块热泵机组产品，还有整体系统的节能冷水系统工业箱型冷水机组产品，其中体现高效节能系列产品一机三用风冷模块全热回收热泵机组在众位专家的点评和推荐下，一举成为展会亮点产品。

[Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/04/130948115023.shtml>

10. 美的中央空调经销商聚会共同谋发展

日前，美的中央空调召开了题为“搏机遇，赢未来”的经销商大会，来自五邑地区的 100 多名美的中央空调产品经销商和供应商代表汇聚一堂，共商 2009 年美的中央空调发展大计。

据悉，2008 年美的中央空调在产品销售结构上更加完善，多联机、大型中央空调和离心机的销售量都有大幅度提升。据了解，从 2008 年下半年开始的全球金融风暴，对国内各大中央空调品牌的销售均产生了较大影响。美的认为，未来中国经济仍会保持高速增长，在经济紧缩、资金不足的情况下，整个市场对于产品性价比要求会更高，将更有利于国产品牌的竞争。2009 年美的中央空调将以更主动和积极的姿态继续调整各项销售政策和推广策略，争取实现 2009 年的逆市增长。

美的中央空调相关负责人表示，2009 年公司的销售重点是多联机，而家庭中央空调和空气能热水机业务将是 2009 年的主要增长点。根据商用领域和家庭领域的市场空间和消费需求，将重点向市场推荐“商用多联机一体化解决方案”和“家庭中央一体化解决方案”。 [Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/271408113984.shtml>

11. 美的中央空调首个体验中心落户上海

3 月 14 日，业内领先的美的中央空调首个体验中心在上海利星国际广场正式开馆运营，这是国内军团在上海开设的首个中央空调高端展厅，迈出了国内中央空调品牌抢占市场的重要一步。

在利星国际广场二楼整层的美的中央空调体验中心兼备了展示、提案、服务等综合功能。体验中心内设置了空调核心技术介绍、产品展示、现场体验等区域，在揭开中央空调神秘面纱的同时，让参观者有非常直观的现场体验。

美的中央空调国内营销公司总经理赫然在接受采访时表示：“我们将用心经营体验中心，将这一平台打造成为中央空调展厅当中的头等舱，让它成为与广大用户、空调业界及客户零距离了解美的中央空调技术和产品的理想平台。”

据赫然介绍，体验中心的建设是美的中央空调今年的重头戏，全年计划投资 1000 万元建设 3 个高端展厅，除上海之外，北京和广州的体验中心会在上半年陆续建成。

半个月前，美的中央空调率先将旗下多联机、风管机和家庭中央空调在内的全线产品接各平均下调 15%，最高下降幅度达到 20%，在市场上引起一轮不小的降价旋风。在这场价格战正如火如荼的蔓延之时，美的又悄然启动展厅策略，高举服务大旗，透过这套组合拳，不难看出以美的为代表的本土品牌开始吹响同外资巨头争夺市场主控权的号角。首个体验中心选址在国内中央空调市场竞争最激烈的市场---上海，则更加印证了这套“组合拳”背后的市场博弈。

据了解，自国内家电企业在进军中央空调行业以来，国内中央空调品牌就不断冲击美系、日系中央空调企业的市场地位，并取得了非常显著的成绩。去年下半年开始蔓延的全球危机，给各大中央空调品牌均造成了极大的市场压力。行业分析人士认为，尽管受到宏观经济因素的影响，整个中央空调行业在 2009 年的预期不会很好，但对于行业领导品牌而言，实现逆市增长的机会也同样存在。在中央进一步拉动内需、基础建设项目投资增长的情况下，国产品牌超越外资品牌成为市场主宰的机会已经出现。

赫然表示，美的中央空调在经过近十年的发展和积累之后，在产品、技术、研发等各个方面，都已经拥有了较为雄厚的实力。此次投资巨资自建体验中心，不仅是出于对市场发展的深刻洞察，同时也是对自身实力的充分自信。[Top ↑](#)

-----数据来源：《中国制冷空调》月报 总第 251 期

12. 山东富尔达 2009 市场主推产品

山东富尔达空调设备有限公司作为中国低温空调水源热泵的领航企业和专业生产厂家，根据科学发展观对环保节能的更高要求结合当前形势，今年除继续推广普通机组外，决定加大对下列特殊机组的推广力度。

滴淋降膜式热泵机组：富尔达公司 2008 年重大科技成果，获得国家专利，列入国家火炬计划项目。国家签定结论：制冷剂充注量较满液式机组减少 20% 以上，具有明显的环境效应，关键技术达到国际先进水平。该机组在工程应用中得到用户高度赞许，预计今年销售额将达到公司市场总量的 50%。

海尔源机组：特点---海尔直接进机组，2004 年获得国家发明专利，国家签定结论“关键

技术达到国际领先水平”。已在大连、天津、威海、青岛、上海、广州建立样板工程 38 个，应用面积达 58 万平方米。

污水源热泵机组：特点----以城市污水、油田回注水和工业冷却水等为热源。2003 年富尔达哈尔滨望江宾馆污水源热泵样板工程为国内首创。至今在大庆、哈尔滨、沈阳、青岛、上海等地区建成 78 个工程 250 万平方米。

超高温机组：利用 30℃的废水作热源，机组出水温度达 85℃，广泛应用在以各类温度较高的废污水作热源，用于冬季供暖和供应洗浴用水。该产品 2005 年获国家新产品证书，签定结论：填补国内空白，达到国际先进水平。[Top ↑](#)

-----数据来源：《中国制冷空调》月报 总第 251 期

四、 关于汉钟

1. 金陵冷冻：看准“危”中“机” 增加市场占有率，汉钟精机定点合作企业

【慧聪暖通制冷网】南京金陵冷冻器材有限公司在冷冻冷藏行业打拼近 20 年，在上海、广州、北京、沈阳、合肥、武汉等设立了分支机构。产品包括制冷机组、压力容器、氟利昂制冷剂、谷轮压缩机、电器控制箱、制冷配件、冷库、铜管、车友牌汽车冷煤、氟利昂等产品。并且公司是美国艾默生环境优化技术有限公司谷轮系列压缩机地区经销商,上海汉钟精机股份有限公司全系列螺杆压缩机在华东地区的机组生产定点合作企业。美国杜邦化学品有限公司南京经销商。美国金融风暴席卷全球，对于冷冻冷藏行业有哪些负面影响？政府投资 400 亿人民币用于拉动内需，此举对冷冻冷藏企业有哪些帮助？节能环保的政治导向是否会影响公司的发展方向？带着诸多问题慧聪网的编辑采访到了南京金陵冷冻器材有限公司副总经理周先生，请他为我们一一解答。

慧聪网：美国经济危机对世界经济形成飓风冲击，中国作为第一大外汇储备国，市场上早已开始出现症状，广东等华南地区表现相对明显，贵公司是否感受到经济危机的负面影响？

周先生：经济危机主要对我国外贸出口型企业影响比较明显，对于专供内需的企业来说影响并不大。我们公司就是专注于国内市场，因此，这场金融风暴对我们金陵公司并没有多大的

冲击。不仅仅金陵一家有如此感受，只要是面向国内市场的冷冻冷藏企业压力都不是很大。不仅没有太大影响，反倒是国家针对金融危机出台的一些拉动内需的政策为冷冻冷藏企业提供了不少机遇。

慧聪网：您可以给我们介绍一下贵公司的产品与哪些行业有关，并具体分析一下国家的哪些政策给贵公司提供了哪些机遇吗？

周先生：好的。我们主要服务食品、化工、电子、冷冻冷藏、运输等领域。为什么说金融危机给企业带来了前所未有的商机，我们可以先从“三农”谈起：

国家为了扩大内需，加大了对“三农”的投资。中国作为一个农业大国，“三农”问题关系到国民素质、经济发展，关系到社会稳定、国家富强。研究三农问题就是要解决农民增收、农业增长、农村稳定。在经济危机来临之时，政府急需大幅度增加农业农村投入，较大幅度提高粮食最低收购价，进一步增加农业补贴……来保证农民的稳定收入。所以，政府工作报告曾提出，今年中央财政拟安排“三农”投入 7161 亿元，比上年增加 1206 亿元，其中包括农产品的深加工。

果农、菜农要对农产品进行储存，在当地可能会建一些冷库等项目。除此以外还会有其他方面的制冷需求。例如浙江、福建、广东等地生产水果，但是数量过多而导致部分积压卖不出去，这时候可能就需要三种方式进行处理，一方面需要冷库或保持产品恒温的空间设备，延长水果的质量周期分批销往终极市场；另外，在水果积压的情况下企业会有一部分进行深加工，这样必然要考虑到冷藏，而且深加工的产品很多都需要在恒温的情况下进行，包括环保等方面都需要冷冻设备；除此以外，远销销售，就是把当地的蔬菜水果运到较远的地区进行销售，这就不得不提到冷藏运输、物流，但是中国的物流产业与西方国家相比仍比较落后，然而政府在这方面的介入无疑是起到推波助澜的作用。因此说，政府对“三农”的投入对冷冻冷藏企业来说帮助很大。

慧聪网：政府除了在“三农”方面的投入还有哪些领域的投入？

周先生：政府除了在“三农”方面的投入还加大了在医药方面的投入，国务院总理温家宝 3 月 5 日在作政府工作报告时说，今后三年重各级政府拟投入 8500 亿元，其中，中央财政投入 3318 亿元。医改五项重点措施中一项重点是支持建设 2.9 万所乡镇卫生院和改扩建 5000 所

中心乡镇卫生院，支持城市社区卫生服务机构、乡镇卫生院配备医疗设备，中央财政安排补助资金 165.3 亿元。一说到医药就一定会提到储存，医疗设备和医疗机构的扩建和投入无疑给冷冻冷藏业提供了大量商机。国家在医疗领域的倾向逐渐加大，普通医药已经进入“社保”范围，以前用中高端的药品比较多，随着医疗改革的进行，普通药品用量会加大，企业的生产压力也会随之增加，这些药品生产企业就会考虑药品储藏的问题，势必会加大储藏设备的投资。一方面扩大生产规模，另一方面会购买先进的生产设备。

除此之外，在设备招标采购方面国家采取部分免税措施；在中标项目方面政府也较以前宽松，以前中小型企业不能服务的项目现在也允许其进行竞标。可见，政府的种种举措在扩大内需的同时给冷冻冷藏企业提供不少实实在在的商机。

慧聪网：冷冻冷藏市场受经济危机的影响微乎其微那么在商用空调领域也是如此吗？

周先生：冷冻冷藏领域面向出口的企业并不是很多，所以整体所受影响都不是很大。相对来说商用空调市场已经表现出萎缩现象，但是在国内外资品牌仍占据着较大的市场份额。国外商用空调企业已经看到我国市场经济的优势，开始加大了对中国的投资，他们加大了宣传、改进了服务、加强了市场开发力度，增加了在中国的精力投入。这样国内中央空调企业的竞争也必然会加大。很明显的现象就是一些项目以前外资企业不会理睬，但是金融危机时期也开始关注和投入。这方面对我们也有些压力，但是我坚信我们的产品质量和技术优势，加之很多地方政府已经开始保护民族产业，占有一定的市场还是有信心的。

慧聪网：我们知道目前政协和人大会议正在北京召开，其中“节能、环保”是本次会议中讨论的其中一个议题，国家的动向会不会影响到企业接下来的决策？可否帮我们预测一下行业与之相关的发展趋势？贵公司在“节能环保”道路上已经做出了哪些努力？

周先生：我们是生产基础专业化氟机企业，从前的大型冷冻设备大多用氨基制冷，虽然价格便宜但是缺乏安全性，压力比较大，节能成本比较高，设备容易老化。氟基在这几方面较之有很大的优越性。所以氟机是大型设备制冷大量使用的一个趋势。

在制冷剂发展方面，我们国家基本上还处于西方国家 90 年代左右的时期，R22 已基本上被代替，在我国 R22 也将在未来 20 年内淘汰，目前我们已经完成和正在进行新的制冷剂的研发，已有些成果，其中 R502 雪佳乐牌制冷剂属于替代品，XF22、XF12 也是新的环保制冷剂，

从原有制冷剂到新型制冷剂需要有一个过度期，慢慢的从前的氨基设备会逐渐被淘汰。我们还有十年的氟基使用期限，我们也将在这十年之内研究出更环保、具有高效制冷效果的制冷剂。

慧聪网：据我们了解新的环保制冷剂例如 R410A, 比 R22 要贵 5 倍左右，价格问题会不会成为新型制冷剂广泛推广的一大阻碍呢？

周先生：事实上环保制冷剂在成本价格上仅比 R22 高 1/3, 但为什么可以达到 5 倍这个数字？那是因为我们没有技术专利，目前，对于 R410A 仅杜邦、霍尼韦尔、大金等少数大型国外企业有专利权。虽然这项技术我们早已经掌握，只是国外的企业率先开发出来，并取得专利认可，其他的企业要使用就不得不付出一些代价。国内目前有研制新型环保制冷剂的技术，但是很多都没有专利，因此会受一些制约，一牵扯到购买专利技术的产品价格自然会提高。环保制冷剂的专利在外资企业，那么如果要想在国内普及起来价格将是一道屏障

虽然环保制冷剂的价格较高，但是目前仍有不少对环境要求比较高的城市、地区、甚至领域大量使用新型制冷剂。例如扬州，为了保证城市是真正的环保示范城市，当地政府要求当地企业必须要使用环保制冷剂，因此，虽然价格高但是环保制冷剂销售量也不可小觑。中国不可能迅速大范围的使用环保型制冷剂，但是环保制冷剂的使用也是发展的一个趋势。

慧聪网：目前正处于一年一度的 3.15 打假活动大力宣传时期，造假行为有可能遍及各行各业，不知道冷冻冷藏市场这种显现是否明显？您认为通过什么样的方式才能避免或减少这种情况的发生？

周先生：当然，冷冻冷藏领域也是有假冒、仿造的现象，而且很多。例如我们的“金典”制冷剂是在整个华南声誉很好的制冷剂产品，很多企业就仿造我们“金典”的商标。我们曾经通过各种方式严厉谴责过这种行为，但是一直都屡打不尽。另外在代理产品方面也同样遇到以次充好的问题，我们是“美国谷轮”在中国的代理商，一些中小型企业曾收购市场上二手的“谷轮”压缩机产品进行翻新，然后出售；还有一种行为比较普遍，就是以底能效、底功率的产品充当高能效高功率的产品，结果与客户的要求和所服务的机器不匹配，导致机器运转不正常，损人利己。

我们也希望能够借助 3.15 进行打假，但是这种方式也有其局限性，而且单凭一两家企业的力量也是有限的，要想大力进行整治还需要政府积极参与，希望当地的工商部门、打假专业部门能够加强审核力度和要求。我们可以以温州来举例，温州曾经是国内最大的造假窝点，之后国家配合当地政府对该地区进行全面改制，现在的温州产品产生和销售现状已经大大改观。所以说，借助“3.15”只能是达到宣传、呼吁、谴责的作用，最重要的是要政府出面，才能根本解决造假问题。 ----2009/3/16/08:15 来源：慧聪暖通制冷网 作者：衡盛楠 [Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/160815112921.shtml>

2. 汉钟精机：资本与技术实力双重整合 塑造冷冻时代

慧聪网：中国的压缩机市场本土占有率并不高，汉钟作为该市场顶尖民族企业之一，谈谈您的管理之道？

余总：事实上，本土压缩机市场占有率不高局面的形成是与压缩机专业特性决定的。压缩机市场集合资本与技术的双重较量，属于资本密集型企业。压缩机行业是由欧美国家首先兴起的，他们在长期发展中一直保持领先的局面，并以主动姿态出击世界市场，因而国内市场要追赶国际步伐，就必须从技术与资本两方面强化才能获得先决条件。汉钟狠抓产品、技术、企业管理三方面，使企业达到顶尖状态，才有超越欧美的可能。首先，公司长期推动“绩效管理体系”，用绩效做为衡量单位、部门、个人的评量基准。当然，我们同时也为员工营造公正、公平、公开的健康环境，为全体员工提供施展自我能力的平台，相互合作，相互竞争。

慧聪网：您对压缩机市场观察多年，怎样理解现在中国压缩机市场？

余总：中国压缩机市场分为制冷、工业、气体等不同范围。针对制冷压缩机，原则区分为 3 个方面，第一位小型压缩机，如家电用压缩机等，第二方面为中型压缩机如螺杆压缩机，几十吨到几百吨，另一个为大型压缩机从几百吨到几千吨。中国小型压缩机产量在世界上居首位，但在现阶段国产厂家仍然没有掌握核心技术，关键部分的技术问题还掌握在欧美日厂商手中。中型压缩机也正是我司现在专门经营的。事实上，这个领域以前也是欧美厂商一统天下。但近几年，国内涌现出了一批国产企业，汉钟精机，复盛、烟台冷冻、大连冷冻等在生

产这一类型产品，这些企业本身经济实力雄厚，与国外企业水平最为接近。大型压缩机即离心机国内只有美的通用，格力在生产。直至今日，大型压缩机市场还是美国四大品牌占据主导地位。压缩机市场竞争非常激烈，技术、资本门槛越高的领域，国内企业越难插手，所占份额越少。

慧聪网：装备制造业振兴规划为政府应付市场疲软的积极举措，汉钟在这场振兴中扮演什么角色？究竟能带来哪些实际的利好？

余总：装备制造业在整个国家占据举足轻重的位置，如果一个国家长期依靠外国进口设备是不能实现强大的，装备制造业在红色金融风暴中被列为重要支撑项目，对经济复苏大有帮助，对汉钟来讲，四万亿的资本投入项目，都离不开空调等必需品的工程，一定会带动压缩机市场的需求能力。其实在这两个月已经感受到了这种力量，从上个月开始，我们从市场种种反馈迹象中发现，汉钟谷底已然过去，是慢慢抬头的趋势。

慧聪网：本土民族企业有哪些竞争优势？

余总：本土企业优势体现在两方面：第一，成本优势是较为明显的，也是极为受用的因素，随着国家改革开放与经济腾飞，国内有很多相关配套都能够自行解决，国内现阶段人力优势还有一定之优势，在这个基础上如果技术能够得到突破的话，竞争力将非常强。第二，目前，中国空调市场是全世界最大的市场，国外品牌进入中国市场，他们的管理体系、思路没有办法完全适应中国国情，无形中增大了生产成本，这一点是国外企业未来不可能克服的，所以本土企业在成本优势上完全可以实现竞争力。螺杆压缩机是一个资本技术密集型产业，汉钟经过上市已经在资本上获得更有力的支持，辅助我们加大设备、厂房等投入，技术方面，汉钟积累了二十几年的技术实力，凝聚大量优秀技术人才，我们将坚持长期持续可发展之策略，努力达成国际顶级压缩机企业。

慧聪网：汉钟的企业文化颇具感染力，您是怎样认识到人文力量的？

余总：汉钟企业文化是六字方针，“诚信、创新、卓越”，公司非常重视创新、压缩机市场本身对技术含量的要求使得我们不得不坚持创新，否则就无法立足，更不要说追欧赶美，我们每年都会有新型压缩机上市，这也是企业成长长久不衰的原动力，文化是凝聚企业向心

力的灵魂，公司没有灵魂就无法找到方向，我们不断教导员工让他们在汉钟实现自身价值的增值，将这六个字作为汉钟共同上下追求的目标。

慧聪网：企业上市后必然受金融政策等因素左右，企业选择上市并非如外界理解的一劳永逸，将面对更多的风险与挑战，您有何感受？

余总：上市有两个方面好处，一为较快的带动资本聚集，第二为品牌效应。相对的，上市后要面临更为严峻的挑战，尤其突出的是企业管理运作的规范性，上市之后企业在多级监管部门（证监会、交易所、律师、会计师事务所）督导下更有序的良性运作，提高管理层级。汉钟本身在管理上一直坚持规范化运作，所以上市后经受住了市场的检验。其次，汉钟本身是有强烈企业责任感的企业，我们要回报社会与投资大众对我们的信任，因此，严格要求自己，提升企业竞争力，争取对投资股东之最大回报。

慧聪网：汉钟进军食品\医药\渔牧领域，收效如何？08年举办的第六届全国食品冷藏链大会上，很多专家都提到了食品安全体系，及在冷藏运输中存在的种种问题。贵司进入食品领域后感触如何。

余总：汉钟在3年前开始由空调进入冷冻冷藏市场，2000年以后，我们逐渐发现冷冻冷藏市场前景十分远大，2007年至今，我们在该领域的探索十分成功，压缩机销售成倍数递增，因此，我们感受到市场发展更加快速的情形。汉钟针对冷冻冷藏低温低压特性专业化设计冷冻用压缩机，进行技术上大幅度调整，为了保证节能效果，实现资源最优化，我们冷冻压缩机历经严苛技术研发过程，获得了使用客户的1致好评。

慧聪网：您怎样看待冷冻冷藏市场前景？

余总：我们以国外经验来看，包括日美等发达城市，冷冻冷藏市场与空调市场相比大概占4：6，差距很小，国内市场差异较大，比例是1：9，我们预估冷冻市场潜力极大，国内市场起步较晚的原因是国民经济发展水平决定的，国民消费需求增高，对生活质量的追求，才会促进冷冻与冷藏之发展。比如食品领域，人们已经不满足日常生活供应，更多的达到享受局面，尤其是突破地域式限制，打破时间空间的限制，冷冻冷藏技术才能满足此新的需求。未来5年、10年、冷冻冷藏市场在国内之发展会越来越重要。

慧聪网：专家预言经济危机深不见底，汉钟如何在“冷冬”中迎暖市？

余总：加速产品研发速度，等到市场一旦复苏，汉钟马上投入大量产品，抢占先机，这是汉钟的应对策略，第二，就是老生常谈的勤练“内功”，就是把公司出现的问题，包括系统、体系、质量等好好整顿，这也是公司目前着手做的工作。第三，系统的整合与公司再造，2009年我们等待危机的过去，当春天的燕子来时我们将展翅高飞！ ---2009/3/23/08:25 来源：慧聪暖通制冷网 作者：臧波 [Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/230825113503.shtml>

3. 汉钟优秀供应商评选：精诚合作 共创双赢

2009年3月6日，我司在枫泾镇新长岭大酒店举办了“2008年汉钟精机优秀供应商评选活动”，总经理余昱暄，副总经理林保成出席了此次大会。

公司分别从供应商的产品品质的稳定程度、产品价格合理性、交货及时率、售后服务等方面进行考核，最终评出五家“2008年优秀供应商”，分别为：上海恒温控制器厂有限公司、南通环本制冷设备厂、苏州贝得科技有限公司、无锡市茂隆机械有限公司、斯凯孚（中国）销售有限公司。

会上，余总对“获得2008年优秀供应商”的单位给予了充分肯定，并希望在2009年再接再厉，再创佳绩。同时，供应商们也纷纷表示2009年将全力以赴，与汉钟共同创造更美好的未来。 [Top ↑](#)

相关链接：<http://info.hvacr.hc360.com/2009/03/270830113912.shtml>

4. 汉钟精机加强研发提升竞争力

本报讯汉钟精机（002158）今日公布2008年年报，公司2008年度实现营业总收入4.34亿元，比上年同期增长14.28%；实现营业利润6778.09万元，比上年同期增长14.47%；实现净利润6057.51万元，比上年同期增长12.75%；基本每股收益比上年同期下降6.29%。汉钟精机有关人士表示，随着国内压缩机行业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，公司所处的竞争环境更趋激烈。值得一提的是，公司加强自主研发提升了应对危机的能力。公司在环保专用制冷压缩机、大流量气体压缩机、变频压缩机、真空泵等新产品方面有突破性的发展。2008 年公司研发费用投入较上年同期增长 51.61%。

---摘自 证券时报 刘晓晖 [Top ↑](#)

相关链接: <http://gegu.stock.cnfol.com/090331/125,1332,5668654,00.shtml>

5. 汉钟精机扩销售控费用业绩稳增

汉钟精机今天发布的 2008 年度报告显示，全年实现营业总收入 4.33 亿元、净利润 6057 万元，同比分别增长 14.28%和 12.75%。这两大指标上升的主要原因是，公司加大了开发节能环保新产品的力度，扩大了产品市场的销售份额，以及管理上加强了费用预算控制。

报告期内，公司的几大财务数据反映了其良好的经营能力。如经营活动产生的现金流入同比增长 38.14%，这是公司在增加产品销量的同时，加大了应收账款回款力度的结果。又如，流动比率 6.19、速动比率 5.38，分别同比上升 1.63 和 1.44，表明该公司具有强劲的短期偿债能力；资产负债率为 13.67%，同比下降 6.66 个百分点，远低于同行业水平，显示出公司具有颇强的长期偿债能力。此外，应收账款周转率和存货周转率各为 8.34 和 4.50，分别同比上升 0.16 和 0.21。这表明汉钟精机通过加快货款催收，压缩库存而缩短了营业周期，并加快了资金周转，降低了经营风险。---摘自 上海证券报 杨伟中 [Top ↑](#)

相关链接: http://paper.cnstock.com/html/2009-03/31/content_67972602.htm#

6. 海通证券:汉钟精机 空压机保持快速增长 增持

公司今日发布 2008 年年报，报告期内公司实现营业收入 43352.49 万元，同比增长 14.28%，实现归属于母公司的净利润 6057.50 万元，同比增长 12.75%，对应 2008 年 EPS0.40 元，公司利润分配预案为每 10 股派股息 2.5 元(含税)转增 0.5 股。

点评:

2008 年第四季度收入增速大幅下滑，空压机保持快速增长。公司是国内唯一专注于螺杆式压缩机生产销售的企业，目前公司产品主要包括制冷压缩机、空气压缩机、冷藏冷冻压缩机三类。营业收入中，制冷压缩机占 70%，空气压缩机占 21%，制冷压缩机的下游主要是大型建筑的中央空调，空气压缩机的应用范围较广，石化、轻纺、采矿冶金等行业都需要空压机，冷冻冷藏机主要用在食品保鲜及工业冷冻。

受经济环境影响，2008 年第四季度公司营业收入同比增长仅 0.88%。比前一季度下降了 12.2%。与 2007 年相比，公司空气压缩机占比明显增加，一方面是因为制冷压缩机下游房地产业低迷，影响了产品销售，另一方面也是因为公司扩大了空气压缩机的营销力度，公司有规格齐全的空气压缩机产品，其中，大型空气压缩机产品技术含量较高，能替代部分进口压缩机，因此，虽然 2008 年下半年以来空气压缩机行业整体面临调整，而公司凭借自身技术优势，积极扩大市场份额，实现了气体压缩机产品 64% 的增长。空气压缩机是公司正在积极发展的产品，未来制冷压缩机占比将逐渐下降，空气压缩机占比逐渐增加，而冷冻冷藏压缩机等产品虽然增长较快，但占收入比重暂时还维持在较低水平，由于空压机下游需求分布广泛，公司产品将更多应用于各种工业领域，减少公司对房地产行业的依赖。

公司毛利率稳步上升，这一趋势 2009 年有望维持。毛利率上升主要是因为公司主要零部件——转子的国产化，以及钢铁、等原材料价格的下跌。未来随着募集资金项目的达产，2009 年上半年将实现全部转子的国产化，因此预计毛利率 2009 年将进一步上升。此外，分产品来看，公司空气压缩机和冷冻压缩机的毛利率上升很快，这主要是因为零部件的国产化和产品数量增加带来的规模效应。未来公司还将重点发展盈利能力较强的大型空压机，空压机的毛利率仍有进一步上升的空间。

真空泵是公司未来长期利润增长点：干式机械真空泵是公司 IPO 项目之一，预计 2009 年下半年竣工，目前，全球真空泵市场的年销售额约 20 亿美元，年增长率在 7% 左右，主要应用半导体行业。我国真空泵的年销售额大约在 1.5 亿元左右。目前国际上能生产干式机械真空泵的只有 3 家企业，市场处于寡头垄断状态，公司已研制干式机械真空泵多年，现处于市场推广阶段，作为新进入者，预计还要经历一个培育市场，树立品牌的过程，因此短期内真空泵可能无法为公司带来大量利润，但长期看，真空泵将成为公司长远发展的一个重要增长点。

受经济环境影响，2009 年下游需求面临压力。公司生产的制冷压缩机主要用于房地产，随着房地产业的衰退，预计 2009 年公司制冷压缩机产品销售将难以继续扩大，甚至可能出现萎缩，空气压缩机凭借其技术优势，2009 年仍将继续稳步增长，预计公司 2009 年收入将比 2008 年略有增加。我们仍看好中国制冷行业的长期发展前景，长期来看，公司将从我国制冷行业的发展中获得广阔的成长空间。

不确定性：房地产业及宏观经济对公司影响，公司募集资金项目不确定，真空泵的市场开拓情况。

业绩预测与投资评级：考虑到公司的技术优势和中国制冷行业的广阔发展空间，我们假设宏观经济在 2010 年有所复苏，未来几年，公司空压机产品有望保持较快发展，而真空泵将成为公司新的利润增长点。我们预测 2009、2010 年公司每股收益为 0.41、0.44 元，按照 3 月 30 日收盘价 11.97 元，2009、2010 年动态市盈率分别为 29.2 倍、27.2 倍，维持“增持”评级。[Top ↑](#)

相关链接：<http://gegu.stock.cnfol.com/090401/125,1333,5675643,00.shtml>

7. [路演]汉钟精机认为谷底已过去 目前已有抬头趋势

全景网 4 月 8 日讯 汉钟精机(002158.SZ)总经理余昱暄周三透露，公司在最近两个月已感受到国家经济政策的力量，并认为公司的谷底已经过去。

余昱暄在全景网举行的 08 年业绩网上说明会上表示，装备制造业在红色金融风暴中被列为重要支撑项目，对经济复苏大有助益，对公司来讲，四万亿的资本投入项目，离不开对制冷产品等必需品的要求，因此一定会带动压缩机市场的需求能力。

他指出，“其实在这两个月汉钟已经感受到了这种力量，从上个月开始，我们从市场种种反馈迹象中发现，汉钟谷底已然过去，目前已有了慢慢抬头的趋势。”

余昱暄同时表示，从订单情况来看，由于第一季度是全年的销售淡季，加上金融危机的潜在因素，因此今年一季度的销售量略有影响。但公司已经采取了相应的应对措施，随着新

产品投产带来的市场份额以及募投项目的相继完成，相信从第二季度起会有一个比较乐观的销售增长。（全景网/陆泽洪）[Top ↑](#)

相关链接：

<http://allcom7.p5w.net/EasyIRM/DesktopModules/IRWebNews/WebNewsRecentDisp.aspx?WebNewsID=1852373&favorite=>

8. 上海上市公司投资者关系管理日趋成熟

上海证券报 王璐

投资者关系管理作为成熟资本市场的舶来品，在几年前还不为国内业界人士所熟悉，如今却日益受到国内上市公司的重视。记者从已披露的年报中发现，在监管部门的积极引导下，越来越多的上市公司开始重视投资者关系。这其中，一批上海公司因为起步较早，在投资者关系管理上已日趋成熟。

年报显示，绝大多数上市公司在年报正文的“公司治理结构”部分或社会责任报告中，对 2008 年在投资者关系管理方面做的工作进行了详细披露。从中可以看出，不少上市公司在投资者关系管理方面倾注了较多精力。但因为介入有早晚，所以各家公司在此项工作上还存在差距。而部分上海上市公司因为一直比较注重公司治理问题，因此在投资者关系管理上已颇有建树。

以中化国际为例，该公司一直是公司治理的典范，因此对于投资者关系管理也高度重视。据悉，公司 2004 年参照国际实践标准建立了投资者关系管理的领导体系、制度体系和工作体系，制定了一套层次分明、完备严密的内部规章制度，组建了一支专业精干且熟练掌握沟通技巧的投资者关系管理工作团队，并通过丰富多样的渠道和形式，与来自全国各地的投资者保持密切有效的沟通。年报显示，公司 2008 年共与近 85 家机构的分析师以及投资经理进行了近 120 人/次的沟通，参与 3 次大型投资者会议，还组织举行了中期报告投资者交流会。

再看方正科技，由于一直以来全流通的股权结构，因此相比一般上市公司，方正科技更注重投资者关系管理。从 2004 年初，公司就决定将投资者关系管理上升到公司的战略管理层

面。公司在 2008 年年报中称，为了实现与投资者全方位的沟通，公司在投资者关系管理方面进行了一些有益的创新，建立起与投资者进行持续沟通的信息平台。

此外，上海的中华企业、金枫酒业以及在中小板上市的**汉钟精机**也都建立了一套相对成熟稳定的投资者关系管理制度。中华企业 2008 年加强与中小投资者之间的联系与沟通，组织恳谈会，认真听取意见，进一步提升企业经营管理的透明度。金枫酒业通过定期举行双向路演、开展问卷调查、设立投资者论坛等方式，不断加强与投资者的沟通，主动接受各方监督。**汉钟精机**则严格按照《投资者关系管理制度》的要求，真实、准确、完整、及时地披露有关信息，并通过电话、网络、面访等多种形式认真做好广大投资者及相关机构的交流工作，实现公司与投资者之间及时便捷的双向沟通与联系。

对此，业内人士评价认为，上市公司通过实施投资者关系管理，可以有效地利用财经传播和市场营销手段，把与公司相关的信息准确、及时、主动地与投资者双向交流，对于积极适应市场投融资环境的变化，完善公司治理结构、提升公司价值、实现公司与投资者之间的信息对称，将起到十分重要的作用，对于证券市场的稳定发展也具有积极意义。[Top ↑](#)

相关链接：

<http://allcom7.p5w.net/EasyIRM/DesktopModules/IRWebNews/WebNewsRecentDisp.aspx?WebNewsID=1874140&favorite=>

9. 以卓越的产品优势，抢占制冷行业的市场先机

汉钟精机作为一家专注于螺杆式压缩机的高新技术企业，始终以市场为导向、秉持创新、环保、高效的产品理念，对产品线不断地更新技术，始终保持在行业中的领先地位。

公司的主导产品主要用于大型中央空调主机及工业制冷行业的螺杆式制冷压缩机，近年来该产品在大陆市场的占有率均在 30%以上，牢牢占据市场份额第一名。公司的螺杆式冷冻压缩机应用于所有蔬、菜、渔、果之保鲜冷库储存及工业冷冻等领域。螺杆式空气压缩机作为所有动力之源，则用于机械、电子电力、化工、冶金、医药等各种行业。

汉钟精机一直致力于引领未来市场发展方向，研发新型环保、节能高效压缩机产品。在全球资源紧缺的大背景下，世界各国都在大力进行压缩机技术更新换代，力求开发出更高效节能的新产品，抢占市场先机。在可预见的今后几年内，节能环保类压缩机将会成为行业的主流产品，并将对整个制冷行业产品链的升级换代起到直接推动的作用。

随着 2007 年上市募投项目的逐步投产和产品战略的推进，汉钟精机将陆续推出极具前瞻性的新产品。2009 年，汉钟将把大流量压缩机作为明星新产品推向市场，该类型压缩机具有排气均匀、气流无脉冲、无油、性能曲线平坦、操作范围较宽的优点，使用压缩大流量、高密度的低压制冷剂，适用于大容量的制冷设备。大流量气体压缩机是汉钟基于未来三到五年的节能要求设计的，支持各种节能标准及强制性的能效标准，大大减低冷藏损失率，以推动高能效比产品的发展，实现行业产品的节能目标。可以预见的是，冷冻空调产业将彻底的走向国际专业分工，大流量气体压缩机将成为下一波改变市场格局的产品，汉钟精机大流量气体压缩机的推出不仅能为公司带来更充足的利润空间，同时也有望打破大流量气体压缩机市场由国外品牌公司垄断的市场格局，将为行业的国产化起到有力的推动作用。

除了大流量气体压缩机，干式机械真空泵也将成为汉钟精机的一个新的利润增长点。汉钟精机研发设计的干式机械真空泵将在 2009 年投产，真空泵市场需求量巨大，2006 年已达 20 亿美元，使用范围广，包括半导体、TFT/LCD、CD-R、LED、食品、医药、化工、冶金、光学等等在内的各个行业是干式真空泵的需求地，这一新产品的投产后将进一步扩充汉钟的核心产品线。

汉钟精机正完善自身压缩机产品系列，提升自身核心技术能力，实现不同技术领域的跨越。同时，汉钟也在不断地改进物流、售后网络，逐步形成较为完整的生产、销售配套体系，继续保持在行业内的领先优势，抢占新型需求市场的先机。[Top ↑](#)

相关链接：<http://www.tb2b.com/ShowGridDetails.aspx?id=11652>

10. 汉钟精机：经济环境对公司的影响开始显现

（来源：海通证券(600837, 股吧)研究所)

公司今日公告 2009 年一季报，营业收入 6507 万元，同比下降 26.57%，归属于母公司的利润 314.96 万元，同比下降 70.95%，每股收益 0.02 元，同比下降 0.05 元。

点评:

公司业绩受经济环境影响: 公司收入中, 制冷压缩机占 70%左右, 主要应用于大型建筑的中央空调, 随着经济环境的恶化, 房地产业受影响较大, 公司产品需求面临压力, 面临订单减少, 被要求推迟交货等问题, 一季度公司产品的销售数量和价格均同比下降, 导致收入下降。毛利率下降: 公司 2008 年毛利率为 24.55%, 2009 年一季度下滑至 19.22%。这一方面是由于公司产品销售面临压力, 产品价格下降导致的, 另一方面也是公司前期新增的无形资产和固定资产开始摊销折旧, 导致成本增加。

费用增长较快: 公司销售费用同比增加 21.69%, 管理费用同比增加 40.86%, 公司为开拓市场而增加了广告费、展览费和研发费用的投入。目前公司正大力开拓大流量空压机和真空泵等新产品的市场, 我们预计未来 2 年公司费用仍将维持较高水平。

业绩短期面临压力, 仍看好公司长期发展空间: 公司生产的制冷压缩机主要用于房地产, 随着房地产业的衰退, 预计 2009 年公司制冷压缩机产品需求下降 20%左右, 公司的螺杆式压缩机在国内具有技术优势, 公司正在大力发展大流量空气压缩机和干式机械真空泵, 可应用于多个工业领域, 目前干式机械真空泵全球只有 3 个公司可以生产, 技术含量较高, 有助于减少公司对房地产业的依赖。我们仍看好中国制冷行业的长期发展前景, 长期来看, 公司将从我国制冷行业的发展中获得广阔的成长空间。

业绩预测和评级: 公司在季报中预计上半年利润将同比下降小于 30%。一季度是公司销售的淡季, 第二、三季度的情况将决定公司全年业绩, 我们预计短期内经济环境还难以大幅改善, 公司 2009 年面临较大的需求压力, 假设宏观经济在 2010 年有所复苏, 考虑到公司的技术优势和中国制冷行业的发展空间, 我们预测公司 2009 到 2011 年的每股收益为 0.27 元、0.35 元、0.41 元, 公司 4 月 23 日收盘价为 11.68 元, 对应 2009 到 2011 年的市盈率为 43.3 倍、33.4 倍、27.8 倍, 目前股价基本合理, 我们下调公司评级为“中性”。 [Top ↑](#)

相关链接: <http://stock.hexun.com/2009-04-28/117172830.html>