

绿色变革 创新行业新高度

开利全系列变频机组覆盖全冷量范围，包含水冷、风冷和不同压缩形式。采用Greenspeed®绿色变频驱动技术，广泛适用于家用、商业和工业建筑领域。



酒店/写字楼

智能高效响应建筑全年负荷变化



数据中心

高效可靠/绿色智能/快速断电重启



工业生产

绿色工厂/全年运行费用更省



医疗建筑

优越性能稳定可靠



轨道交通

全线一级能效

AQUAEDGE
PUREtec



19DV

变频双级离心式离心机
2110-2813 kW

AQUAEDGE



19XR

变频离心式冷水机组
1055-10550 kW



23XRV

变频三螺杆冷水机组
1055-2110 kW

AQUAFORCE



30XW-V

变频螺杆式冷水机组及热泵
571-1634 kW (制冷)
636-1829 kW (制热)



30XAV

变频风冷螺杆式冷水机组
336-1476 kW



VVW

开利第二代变频水多联系列
66.5-532kW (制冷)
66.5-532kW (制热)



MINI VVW

开利变频水多联系列
8.6-18.2 kW

- 卓越部分负荷性能，IPLV超越国家一级能效
- 精确匹配建筑负荷，大幅节省建筑全年电费
- 部分负荷运行阶段，高效运行有效降低噪声
- 变频机组产品齐全，满足各种建筑不同需求

©2018 开利版权所有 | www.carrier.com.cn



开利二维码

Carrier

United Technologies

你信赖的专家

ISSN 1671-0797



9 771671 079183

工装大咖聊市场

宇宙·航天领域 沉淀

“热源核”技术
-20℃制热无衰减



交通·运输领域 沉淀

“静音芯”技术
18dB(A)超静音



三菱重工海尔中央空调
源自三菱重工四大核心领域沉淀

核芯实力，至真功夫！



★全国统一客户服务电话
4006903030

电话：(0532)88938503
传真：(0532)88939830

E-mail: sanl@mhaq.cn
http://www.mhaq.cn

制造商：三菱重工海尔（青岛）空调机有限公司

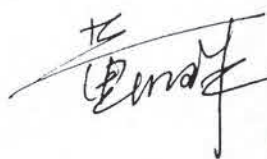
地址：青岛市高科园海尔路海尔工业园内

130TH
三菱重工
出品

**绿色智能
中央空调**

首创国际领先变频变容技术
格力新一代家庭中央空调
用电省一半*

消费升级就用格力



注：根据大数据调查表明，消费者在使用家用中央空调有60%的时间在30%以下的低负荷下运行。

以16kW格力智睿家用中央空调为例，当负荷率为10%时，能效高达4.25，较格力常规机组提升了130%，用电省一半。

基于大小容积切换压缩机技术的高效家用多联机于2017年9月27日由中国制冷学会等专家组成的评审委员会评估为国际首创，项目技术达到“国际领先”水平。

本产品共申请国家发明专利36项，授权发明专利19项，申请国际专利2项。



格力专卖店导航二维码



格力商城二维码

AIRSTAGE

FUJITSU

大容量 ■ 大气度

热烈祝贺
富士通将军新一代
别墅型中央空调产品
全球同步上市



进口高效压缩机，品质高性能优
“ω”型锯齿风叶，损耗少噪音低
外机30Pa静压设计，节能又降噪

全直流变频技术，舒适高效静音
PTT智能除霜，制热高效持久
综合能效IPLV(C) 1级，高达8.30



微信公众平台



中国节能产品认证证书

富士通将军中央空调(无锡)有限公司

地址：江苏无锡新区漓江路10号

电话：0510-85270900

传真：0510-85270999

HTTP://WWW.FGCAWX.CN

广告



沐风之境 梦有静界

安静运转 优质睡眠

SAMSUNG

Wind-Free™ 沐风单向气流嵌入式产品



三星中央空调微信公众号

一切
用电辅热的多联机
都是耍流氓

天加洁净多联机
全系列无电辅热
安全·节能·洁净·舒适



品牌战略联盟

(排名不分先后)



2001年7月创刊 旬刊

2018年第7期 总第541期

3月5日出版

中国知网数据库 (CNKI) 全文收录期刊
中国核心期刊 (遴选) 数据库 (万方) 收录期刊
中文科技期刊数据库收录期刊
中国学术期刊综合评价数据库统计源期刊

主管单位 江苏省设备成套有限公司

(原江苏省机械设备成套局)

主办单位 江苏《机电信息》杂志社有限公司

协办单位 中国机械设备成套工程协会

国信招标有限责任公司

中国国际招标网

中国采购与招标网

中国机电企业网

编委主任 黄旭

副主任 陈海陆 王振中 戚成栋

编委委员 葛永东 吕铁铮 秦明 章雅

吴涛 周忠寿 蒋可为 沈建国

陆荣 李再莅 韩建国 陈葵花

社长 王振中

总编辑 卢军

责任编辑 张晶

编辑 卜悦鑫 包静丹 沈洁

美术编辑 王长玲

编务 李亚文 颜涛 陈玉琴

市场 杜朋

出版发行 江苏《机电信息》杂志社有限公司

通讯地址 南京山西路120号江苏成套大厦16楼

邮政编码 210009

官方网址 www.machineinfo.cn

数字发行 博看网 www.bookean.com.cn

读览天下 <http://machineinfo.dooland.com>

中邮阅读网 www.183read.com

电子信箱 tougao@vip.163.com

编辑部 025-83305201

广告部 025-83336682

发行部 025-83336683

传真 025-83305221

广告发布登记书编号 32000000025

印刷 南京汇文印刷有限公司

发行范围 公开发行

出版日期 每月5日、15日、25日

国内定价 18元

邮发代号 28-285

国内订阅 全国各地邮局

中国标准 ISSN 1671-0797

连续出版物号 CN 32-1628/TM

AUX 奥克斯
家用空调 | 中央空调

ARV X7

奥克斯中央空调

全直流变频 低温强热 智能多联机组



智能
配管增效



全直流变频
高效节能



喷气
增焓技术



智能二次
除霜干燥技术



变频模块
冷媒冷却





BUSINESS 商业

- 01 李克强：2018 年国内生产总值增长 6.5% 左右
- 02 环球寻味记

PHOTOS 图说

- 03 海尔全球首推全效自清洁家用中央空调
- 04 第 11 届 New Life Style 内装设计大赛颁奖盛典圆满结束
- 05 麦克维尔变风量末端助力上海共建智慧城市
- 06 携手并进，LG 中央空调与实力经销商筑梦长沙
- 07 三菱重工海尔召开空气源热泵交流会

INFORMATION 资讯

- 08 海尔中央空调斩获泰州市 2 700 RT 项目
- 09 聚创新 赢未来，TCL 实力助阵煤改电
- 10 雅士空调服务北京航天中心医院
- 11 东芝赞助 2018 智慧创意酒店产业物联网年度高峰论坛
- 12 第 19 届亚运会，顿汉布什助力世界体育盛宴
- 13 2017 年丹佛斯业绩增长再创新高

COLUMN 专栏

- 14 中央空调行业乱象何时休？跑单帮是谁之过？
.....郑建星
- 16 新零售时代，中央空调市场的下一个风口
.....尹蓉荣

POINTS 特写

- 18 煤改清洁能源 海尔勇当先行者.....王 宇

- 20 美的 开放进取，笃行致远.....赵亚萍
- 22 三星用“革新”创时代.....李国梁
- 23 三菱重工“足”智多谋！.....郭彦兵
- 24 志高 发力江苏！.....王 宇
- 25 泽天 新模式引领新征程.....李国梁
- 26 西屋康达的天时地利人和.....余 明
- 28 EK 聚志方能共赢.....陈玉明
- 30 苏宁的野心 20 亿首创净肺工程.....赵亚萍
- 32 扬子 匠心三十载，同心创未来.....尹蓉荣

COMFORTABLE 舒适家居

- 34 2018 北京新风及空净展三月开幕
- 35 亚马逊和谷歌关系紧张：将停售谷歌智能家居产品
- 36 新风系统与空气净化器是此消彼长的关系

INTERVIEW 人物

- 37 深耕中国市场，如何实现跨越式发展？
——专访东芝开利空调销售（上海）有限公司总经理
杨焱华
.....李国梁
- 40 助力市场，共享发展
——访天津胜瑞瑞腾机电科技有限公司总经理卢志强
.....邹咪咪
- 42 数据中心空调应“量体裁衣”
——访中讯邮电咨询设计院有限公司教授级高工李红霞
.....郑建星



第5代 超级多联机

MULTI V 5™

隆重上市



双感知
智能控制

第5代
全变频压缩机

26匹
超大容量

抗腐蚀
黑金翅片

连续
制热

LG变频中央空调

LG电子(中国)有限公司 中央空调营销总部
地址: 北京市朝阳区建国门外大街乙12号LG双子座大厦西塔21层

电话: 010- 65631321
传真: 010- 65631417

公司网址: <http://partner.lge.com/cn>
售后服务热线: 400-611-9999

CONTENTS 目次

更多资讯详见《V客暖通网》
网站 <http://www.vkhvacr.com>



FORUM 讲坛

- 44 砥砺前行，步步为赢，成就卓越
——访海尔中央空调苏南中心总监赵福君

.....陈玉明

FEATURE 策划

- 47 工装大咖聊市场

SITE 施工现场

- 60 直击郑州天伦庄园项目施工案例

.....赵 嘉

- 61 南京世茂外滩中央空调施工现场

.....郭彦兵

PROJECT 专题

- 62 东元 宝剑锋从磨砺出

CASE 案例

- 76 用数据说话 美的变频空气源热泵零下15度稳定供暖

.....赵 嘉

LIFE 悦生活

- 78 十种最适合3月吃的食物

BOOK 新书速递

- 80 《遇见未来：21种正在改变世界的神奇科技》、《钝感力》等等

Central Airconditioning Marketing

中央空调市场

中央空调市场 2018 第3辑(总171辑)

广告独家代理 南京明略广告策划有限公司

总经理 闵福星

运营总监 盛学章

市场部 王 宇 余 明 李国梁 赵亚萍
邹咪咪 郑建星 尹蓉荣 郭彦兵
陈玉明 赵 嘉

设计制作 杨莹莹

地址 南京市建邺区双闸路98号
海峡云谷科技园A3栋419室

邮编 210019

电话 025-87771198 87771128

传真 025-87771258

网址 <http://www.vkhvacr.com>

邮箱 mail@vkhvacr.com

版权声明

原创作者享有著作权，一稿多投，作者文责自负。未经许可，任何单位和个人不得擅自摘编或使用本刊刊载的图文内容。本刊将以数字化方式复制、发行、汇编、信息网络传播本刊全文。

封面：开利 封二：三菱重工海尔 封三：V客暖通网

封底：东芝 目录前页：格力、富士通、三星、天加、

奥克斯、北京LG 新闻前页：志高、麦克维尔、艾默生、

东元、海信日立、江森自控日立万宝、美的 内页：制冷展、

三菱重工、博世、松下、EK

RH-静享系列
志高直流变频风管机



志高
中央空调

—— 专业铸就品牌 ——

静享清凉一夏 舒适如同度假

18dB(A) 超静音设计	无级调速 直流变频风机	WIFI控制 随心调节温度	除PM2.5 可选新风/滤网
------------------	----------------	------------------	-------------------



全新触摸屏WIFI控制器



广东志高暖通设备股份有限公司

招商电话：0757-88367364

地址：广东省佛山市南海区志高工业园

服务热线：4006-757-555

网址：www.chigo-cac.com

McQuay MAGNETIC BEARING
CENTRIFUGAL CHILLER

磁来运转 WXE

磁悬浮无油变频离心式冷水机组

磁悬浮，McQuay从开创者到领先者

AHRI权威认证

采用国际先进磁轴承技术

稀土永磁同步电机

磁轴承喘振保护和过热度保护

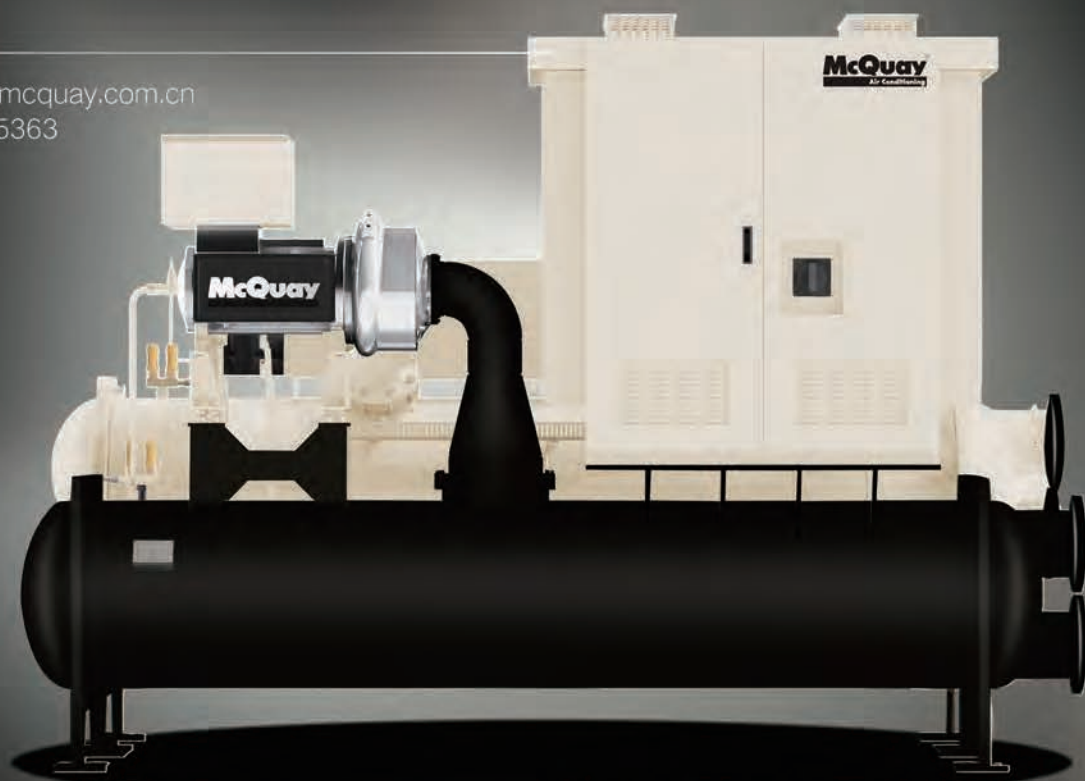
内螺纹外翅片高效换热管

突然断电保护

自动在线清洗（选装）

麦克维尔中国网站：www.mcquay.com.cn

全国统一服务热线：95105363



截止至2017年，麦克维尔磁悬浮空调全球销量突破6000台。
超过100台机组稳定运行10年以上。

在水一方，有家的温度

地暖空调一体机



安心

采用谷轮™压缩机
保障系统可靠运行



舒心

专业水机系统
科学冷暖理念



省心

5D全变频系统
节能降耗突破



爱心

全生命周期
高效运行更减排



随心

空调地暖二合一
智能室内控制

百年品牌传承科技精神，汇集先进技术之精粹。不论严寒酷暑，
艾默生5D全变频地暖空调舒适解决方案，为家守护四季如春的宜居之境。



Emerson.cn

官方微信

Emerson is trademark of Emerson Electric Co. or one of its affiliated companies. ©2018 Emerson, Inc. All rights reserved.



TECO

东元空调

节能减排 智能自动

满液式冷水机 (R22/R134a)

能力范围: 100~600RT, COP5.95以上



地址: 江西省南昌市高新区东元路169号-1

传真: 0791-87602777

电话: 0791-87601888

Email: teco@tecochina.cc

Hisense



2018年FIFA世界杯官方赞助商

海信全直流变频中央空调

HiMULTI G2 系列

品质新力量



**全直流 高效
大模块 强制热**

海信 Hi-Multi G2 系列变频中央空调机组采用全直流变频技术——压缩机采用直流变频高效涡旋压缩机；风扇电机采用直流变速电机确保机组高效运行；先进的补气增焓技术大幅提升了冬季制热能力，带来非凡的用户体验；满足多种空间的舒适性空调需求，产品容量从8HP到112HP，2HP递增、机型丰富；更好的服务于政府商务办公楼、工厂商场、学校医院、高端会所等场合提升环境质量、营造健康生活。



青岛海信日立空调系统有限公司

公司地址：中国青岛经济技术开发区前湾港路218号

全国客户服务热线：4006111111-7



International quality·Trust

国际品质 信成未来

匠心独具 "变"享未来

高效直驱变频离心机

◎电机效率和压缩机效率更高 ◎易损易耗件减少,机组寿命更长 ◎结构更紧凑,运输更方便



一级能效

IPLV高达11.5,
全系列达一级能效。



高速变频直驱压缩机

单轴直驱双级压缩机,体积更小,
效率更高。



经济器

外置经济器,专利设计,离心式分离,
高效节能。



彩色触摸屏

10.4寸彩色触摸屏,中文显示,
操作简便。



蒸发器/冷凝器

采用高性能传热管,进行最佳设计,
提高效率。

江森自控日立万宝空调(广州)有限公司

客户支持热线: 400-163-1108

欢迎访问官网: <http://www.jci-hitachi.com/ga>



请关注广州日立冷机官方微信

美的中央空调

俄罗斯2018世界重大体育赛事场馆供应商



* 美的中央空调为俄罗斯 Стадион Лужники、Стадион Победа、Стадион Центральный、Стадион Волга-Арена、Стадион Арена Балтика、Стадион Космос-Арена、Стадион Зенит Арена（莫斯科卢日尼基体育场、伏尔加格勒胜利球场、叶卡捷琳堡中央球场、下诺夫哥罗德伏尔加竞技体育场、加里宁格勒波罗的海体育场、萨马拉宇宙球场、圣彼得堡顶点竞技体育场）提供空调设备解决方案。

全变频科技 美的中央空调



源自财富世界500强企业

扫描二维码
关注美的中央空调



来自中国内地的新上榜富豪最多，达 89 位，其次是美国，有 45 位新上榜富豪。印度有 18 位，德国有 13 位。

——3 月 6 日消息，据福布斯官方发布 2018 年全球亿万富豪榜显示，亚马逊杰夫·贝索斯凭借千亿美元身家首次拔得头筹。2018 年共有 2 208 名身家达十亿美元的亿万富豪上榜，创下纪录。

重大工程建设主要聚焦在张江科学城和先进制造业、生态廊道和垃圾污水处理、文化体育教育卫生、首届中国国际进口博览会城建保障、城市安全和补短板等项目建设。

——3 月 7 日，上海召开市重大工程建设工作会议。2018 年，上海要建设 126 项重大工程，预备项目 22 项，新开工 14 项，基本建成 18 项，全年计划投资不低于 1 350 亿元。

同时百强房企的投资路径逐渐“西进”，重庆、武汉、郑州、西安这类城市越来越受到关注。

——开年以来，规模房企投资速度不减，尤以碧桂园、绿地集团表现抢眼。综合两家第三方机构统计，有 3 家房企新增货值超 500 亿元，34 家房企新增货值超 100 亿元。

定义清洁能源时，不应该只看出身，而是要看排放。多数燃煤电厂已达天然气污染物排放标准，在能源结构转型过程中，“去煤化”“革煤炭的命”“煤炭终结论”等观点层出不穷。

——2017 年，中国国电集团与神华集团合并重组为国家能源投资集团，成为能源领域的大事件。

广州、深圳、杭州、西安、武汉等地的人口，离 2035 年的规划人口目标还有一定的空间，加上也是净人口流入地，对外来人口很有吸引力。

——根据各地统计局公布的数据，2017 年北京、上海、天津的常住人口和外来人口同时出现下降。

李克强：2018 年国内生产总值增长 6.5% 左右

3 月 5 日上午 9 时，第十三届全国人民代表大会第一次会议在人民大会堂举行开幕会，国务院总理李克强作政府工作报告。李克强说，2018 年发展主要预期目标是：国内生产总值增长 6.5% 左右，要继续创新和完善宏观调控，把握好宏观调控的度，保持宏观政策连续性稳定性，加强财政、货币、产业、区域等政策协调配合。



房地产税一定会开征，专家预计 2020 年左右立法完成

在住房制度定位“房子是用来住的、不是用来炒的”背景下，被期待抑制房价过快上涨的房地产税立法会有何进展？这成为 2018 年全国两会的焦点。多位业内专家表示，房地产税立法争论的激烈程度将前所未有，预计 2020 年左右立法完成。





《三联生活周刊》2018.03

环球寻味记

家人若能在一起，在哪里都是团聚。有人情温暖的存在，异乡便也成为故乡。在 2017 年，我们启动了《环球寻味记》系列的操作，有别于以往《最想念的年货》系列，到更广阔的天地里去探寻吃喝的要义。2018 年，我们继续放眼全球。



《瞭望东方周刊》2018.03

跨境电商新“风口”

业界普遍认为，跨境电商行业正迎来新的政策“风口”。而从全球范围看，未来的国际贸易将更多趋向于小额化、个性化，零售进口跨境电商被认为是全球发展趋势。



《财经》2018.03

世界2018

房价的飙升和投机泡沫震动了政府，2017 年大部分时间，中国政府都在与之角力，逐步加大对房屋抵押贷款的控制力度，推出限购措施。随着这些措施终于产生作用，2018 年房地产销售将会放缓，房地产建设也会降温。



《哈佛商业评论》2018.03

“好工作”战略

好工作战略旨在提高零售业和其他服务行业的生产率和客户满意度，而且确实有效。该系统要求提高一线员工薪酬、安排固定的工作时间、提供职业发展机会并拥有支持一线员工的运营模式，但这些并不容易实现。

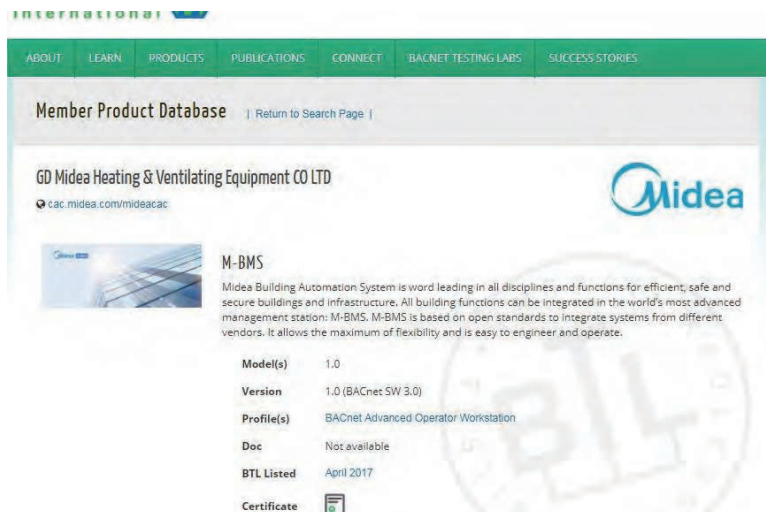


海尔全球首推全效自清洁家用中央空调

在现代社会，室内空气污染与舒适健康逐渐成为人们较为关注的话题。海尔家用中央空调行业内首创自清洁技术，能“自己洗澡”轻松剥离污垢，实时清洁内机换热器，抑制细菌再生抗菌率高达 99.9%，彻底杜绝室内空气二次污染。海尔全效自清洁家用中央空调独创三重滤网模式，一次性过滤 PM2.5 效率高达 99%，彻底过滤有害杂质，效率更高。此外，海尔全球首创全效自清洁家用中央空调，还具备专业级别净化功能，全屋净化只需一刻钟，还原健康空气。

美的中央空调 M-BMS 智慧楼宇管理系统获得 BTL 认证

近期，美的中央空调 M-BMS 智能楼宇管理系统获得国际 BACnet 制造商协会测试实验室 (BTL) 认证，并被列入通过 BACnet 认证的产品名录。BACnet 标准是由美国暖通空调制冷工程师学会发起制定并得到美国国家标准批准的网络通信协议标准。此次美的中央空调智能楼宇管理系统 M-BMS 通过认证，有助于中央空调系统智能化解决方案的提升，与国际品牌在全球智能楼宇领域竞争中进一步增加竞争力，力争打破国际品牌垄断全球楼宇自控领域的局面。



董明珠连续 4 次登福布斯中国最杰出商界女性排行榜

2 月 28 日，福布斯发布 2018 中国最杰出商界女性排行榜，100 位主要管理业务在中国内地的商界女性入选榜单，华为董事长孙亚芳、中信银行董事长李庆萍、格力电器董事长董明珠位于榜单前三。2018 年是福布斯推出“中国最杰出商界女性排行榜”的第四个年头，也是董明珠登榜的第四次。福布斯认为，上榜的优秀女性引领所在公司发展变革。她们作为不断崛起的力量，以独特的魅力驰骋商场，靠着拼搏和奋斗，为商界增添了一抹艳丽的色彩。

第11届 New Life Style 内装设计大赛颁奖盛典圆满结束

1月12日，第11届大金空调“New Life Style 内装设计大赛”颁奖盛典在上海金茂大厦圆满结束，此次大赛吸引了来自全国六大赛区千余名设计师的近2000幅作品参与。在现场评委与嘉宾的共同见证下，揭晓了“生活艺术奖”“美宅设计奖”“琢筑奖（设计师自己的家）”“匠心工艺奖”“全效达人奖”及“网络人气奖”共计221个室内设计奖项。这是一场轰动设计圈的行业盛会，不仅促进了南北文化在设计领域的交汇融合，也推动了设计行业的蓬勃发展。



“端方继往，再励新成”——海信日立第16届全国经销商大会成功举行

2月25日，在美丽的钱塘江滨、西湖之畔，海信日立召开了第16届经销商大会，来自全国各地近900位经销商伙伴齐聚一堂，共谋发展。会上，首先由海信日立公司总经理费立成致欢迎辞。他指出，2018年是海信日立成立第十五周年，公司规模突破百亿元。回首过往，坚守“诚信”、坚定“市场导向”、坚持“创业精神”，是海信日立披荆斩棘、挑战自我、不断前行的宝贵财富。成绩已成过往，海信日立将以一切归零的心态，再次踏上创业征程，策马扬鞭，再创新的辉煌！

东芝空调燃爆3月全国家博会

春回大地，全国家装市场逐步升温，家博会更是如火如荼。东芝空调入驻各大家博会现场，优惠促销席卷全国。继2017年“红8月”活动之后，东芝空调继续携手华夏家博会，优惠享不停。例如在本次上海站，现场购机即可享惊爆价优惠，套餐覆盖两房一厅、两房两厅、三房两厅，同时更有签约礼、1元换购、99元升级、999元优惠抵扣券、1年延保等超值优惠。此外，在重庆、西安、南京、成都、武汉、太原等地的家博会上，东芝空调同样会给消费者带来更多的惊喜！





麦克维尔变风量末端助力上海共建智慧城市

近期，麦克维尔再次邂逅中国联通，为中国联通移动互联网产业南方运营基地提供 83 台 MDM 空气处理机组，531 台 MVA 变风量末端，为其末端空调系统定制最绿色节能方案。中国联通移动互联网产业南方运营基地在项目开工之初就明确力争“白玉兰”和“鲁班奖”，为此积极推进新技术、新工艺在项目中的运用，对末端空调系统更是要求最大化满足绿色节能，确保验收一次成优。麦克维尔针对此要求，为南方运营基地末端空调定制了最绿色节能的解决方案。

天加闪耀土耳其暖通制冷展

2 月 10 日，为期四天的土耳其暖通制冷展（ISK-SODEX）在美丽的伊斯坦布尔市圆满落幕。天加携全直流变频多联机、风冷螺杆机组、低噪音风机盘管、DX AHU KIT 等产品亮相此次展会，受到了众多中外客户的广泛关注。土耳其伊斯坦布尔国际暖通卫浴、空调及通风设备展览会（ISK-SODEX）两年一届，得到土耳其空调、冷冻制造协会 ISKID 的大力支持，历届展出数据持续攀升，是欧亚接壤地区最大的暖通制冷展览，也是全球空调、加热、通风和制冷领域第三大展会。



三星中央空调被评为“2018 年材料设备类 A 级战略供应商”

近期，三星中央空调再次被新城控股评为“2018 年材料设备类 A 级战略供应商”，这既是三星中央空调的荣誉，也是三星人的荣誉。此次获奖，不仅是由于过去的一年里，三星中央空调坚守初心，秉承三星一贯追求不断突破革新的理念，以用户需求为首要原则，不断解决用户痛点，为全球用户打造更加舒适的居住环境，同时也是与新城控股通力合作的结果。三星中央空调与新城控股战略合作 7 年以上，在未来的日子里，三星中央空调将继续努力，不断进步！



携手并进，LG 中央空调与实力经销商筑梦长沙

新的一年，LG 中央空调与长沙的经销商们齐聚一堂，与广大同仁继续携手并进。2017 年，LG 中央空调取得了令行业瞩目 30% 的市场增长率。长沙及周边地区已经有很多 LG 地标项目不断崛起，这也证实了长沙市场的发展前景。此次经销商大会，华南 2 区区长何宝新先生向经销商们传达了 LG 中央空调对于长沙市场的重视，坚定了经销商与之合作的信心和热情。同时，也期望有更多的优质经销商加入 LG 中央空调的大家庭，扬帆远航，一同铸就新的辉煌。



约克新品上市，YVAG 澎湃筑“芯”强效能力

现在，YVAG 系列全变频风冷冷水 / 热泵机组又添重量级成员，YVAG 020/022/025/028 四大型号，制冷 20 ~ 28 kW，制热 22 ~ 30 kW，小到 70 m² 的公寓、大到 300 m² 的别墅，大小户型均可使用。单台即可满足各种面积的制冷制热要求，4 台机组不同型号还可混合拼接扩充制冷制热量。自主研发的 YORK® 约克“芯”高效直流变频喷气增焓 (EVI) 压缩机，充分发挥变频部件优势性能，确保机组可靠稳定运行。凛冬傲立唯我，四季温暖如春，YVAG 全变频风冷冷水 / 热泵机组，澎湃筑“芯”，强效能力。

2018 博世热力技术中国核心合作伙伴大会盛大举行

1 月 15 日，博世热力技术 2018 年度中国核心合作伙伴大会在三亚盛大举行。本次大会的主题为“攀山、拓海、博未来”。博世热力技术事业部亚太区总裁郑大智先生、中国区销售与市场副总裁蔡思凯先生携博世热力技术核心团队，与来自全国的百余家核心合作伙伴共话行业生态与前沿科技，见证博世在 2017 年取得的非凡成就，并分享 2018 年最新市场战略及产品业务动态。本次大会上，博世评选出了“十大合作伙伴”，以表彰在 2017 年取得卓越成绩的合作伙伴。





三菱重工海尔召开空气源热泵交流会

2月7日，三菱重工海尔中央空气源热泵交流会在山东省烟台新世纪大酒店召开。来自全国的热力大咖汇聚于此，就空气源热泵产品的客户口碑、技术发展、市场前景等展开全方位、多角度的交流，将三菱重工海尔“真金不怕火炼”的温暖热力推向高潮。经过2016及2017年的全面推广，目前，公司在东北、华北、西北及中部等地区打造了众多精品工程，这是用户对新型能源采暖产品的认可，更是对三菱重工海尔中央空调无限热力的肯定。

志高暖通 2018 全国客商大会在千岛湖召开

1月8日，主题为“新高度 大未来”的2018志高暖通全国客商大会在千岛湖畔拉开大幕，广东志高暖通设备股份有限公司总经理张权、副总经理王峰、副总经理马俊霞、国内营销公司总经理叶有享、研发中心总监童志军等领导与来自全国各地200多名志高暖通客商、专家、媒体朋友一起共庆2017，共谋2018年的发展。在大家的共同努力下，志高暖通在2017年达到了一个崭新的高度。在2018年，志高暖通将与所有合作伙伴携手发展，再创新高度，奔向大未来。



奥克斯当选全国建筑环境与能源应用分会企业会员

1月25日，中国勘察设计协会建筑环境与能源应用分会企业会员年度工作会议在京召开，会议对2017年的工作进行了总结，并对2018年的主要工作做出了规划。在本次会议中，奥克斯中央空调获得行业认可，成功当选中国勘察设计协会建筑环境与能源应用分会企业会员。事实上，早在2017年10月，在分会成立40周年之际，奥克斯中央空调已经凭借对行业和协会的卓越贡献，荣获“全国建筑环境与能源应用行业特别贡献企业奖”。

海尔中央空调斩获泰州市 2 700 RT 项目

近期，海尔中央空调成功中标泰州市青年南路 B 地块商业配套项目，以磁悬浮机组和风冷模块机组作为中央空调系统解决方案，为该项目提供高端舒适冷暖体验。该项目是泰州市旧城改造项目的一个重要组成部分，建筑面积近 30 万 m²，隶属于泰州市城市建设投资集团有限公司。经多方考察和深入了解，项目方对海尔中央空调产品、品质、服务更为信赖和认可，最终大厦空调冷热源选用两台 1 000 RT 磁悬浮和 20 台 130 kW 风冷模块，制冷量高达 2 700 RT。

美的为全球最大橡胶手套工厂 提供中央空调解决方案

在共建“一带一路”框架下，近年来，马来西亚对中国企业的关注持续升温。马来西亚已日益成为中国企业“走出去”的地方代表，其中就包括了中国的中央空调民族领导品牌——美的。据悉，美的已成为马来西亚全球最大的橡胶手套制造商 TOP GLOVE 的中央空调服务商，为其下属的 30 多家工厂提供中央空调设备及服务。据了解，美的已经为 TOP GLOVE 的多家工厂提供了近 20 台水冷螺杆机组。同时，针对工厂偏酸性的环境，美的在解决方案中特别订制了热回收功能。

大金空调斩获 5 项全国质量 奖项荣誉

日前，在“大力提升质量，建设质量强国”的 2017 年全国“质量月”活动中，大金空调凭借其过硬的产品品质、诚信的企业经营获得“全国空调器行业质量领军企业”“全国空调器行业质量领先品牌”“全国质量检验稳定合格产品”“全国质量信得过产品”及“全国质量信用先进企业”5 项奖项荣誉。据悉，全国“质量月”活动旨在进一步推进建设质量强国，营造人人关心质量、重视质量、创造质量、享受质量的良好社会氛围。

富士通将军中央空调（常州） 年会召开

1 月 18 日，富士通将军中央空调（常州）年会召开，包括富士通将军中央空调（无锡）有限公司营业统括部部长赵兴艳、技术支持部副部长吴波、营业零售课课长周俊、零售客户部经理兼常州办事处主任羊栩锋以及常州市英伦佳特商贸有限公司总经理李闯等领导悉数到场，出席了此次会议。同时，来自常州区域逾百名富士通将军中央空调核心经销商也应邀赴现场，共同回顾 2017 年，并对新一年的工作进行了展望。展望 2018 年，富士通将军将继续砥砺前行！

三星中央空调成功中标合肥 汇美广场项目

近期，三星中央空调凭借优秀的产品性能成功中标合肥汇美广场项目，选用的产品是三星中央空调 SUPER DVM S 系列产品。SUPER DVM S 系列产品采用了不对称涡旋盘设计，对压缩机内部构造进一步优化，减少了压缩机外混入冷媒循环系统中的压缩机油，提高了稳定性，还采用高压腔涡旋式气液增焓压缩机、冷媒控制等先进技术。三星中央空调立志为用户打造更舒心的生活方案，坚持品质，不忘初心，不断提高产品品质，努力为用户营造舒适温馨的健康环境。

志高中央空调迎来 2018 新年 开门红

2018 年开年不足一月，志高中央空调杭州、苏州、广州、南京、武汉、四川、河南、山西等十多个中心陆续召开了开盘峰会，标志着志高中央空调 2018 年各区域市场布局已经全面启动。在 2017 年优秀市场发展的激励下，志高中央空调的开盘峰会反响热烈，规模盛况空前。2017 年，志高中央空调品牌实力和市场份额都有了较大提升，“新高度，大未来”，这六个字不单单是这一系列开盘会议的主题，更是志高中央空调立足市场，谋求更长远发展的写照。

SAYINGS · 微语录

@ 杨元庆 || 联想集团董事长兼 CEO

推行绿色制造，是必不可少的举措。绿色制造既是企业可持续发展的“里子”，也是创造社会价值的“面子”。联想多年来践行绿色发展理念，始终把绿色环保作为公司的核心价值观之一。发展绿色制造，不仅给孩子一片青山绿水，更是给祖国一个强盛未来。一起努力！



聚创新 赢未来，TCL 实力助阵煤改电

2017 年，北方煤改电进行得如火如荼，空气源热泵在国家政策的推动下走进千家万户。为响应国家政策，广东 TCL 智能暖通设备有限公司为用户提供了户式供暖方案和集中供暖方案等形式的产品。在新的一年里，TCL 智能暖通将以煤改电为销量突破口，以多联机、模块机、热泵热水器、煤改电等为主销产品，从注重产品质量到提升产品销量，将国家惠民政策落实，向客户提供稳定、节能、安全的产品和服务，从而打造新品牌、新形象。

格力磁悬浮离心机及机房能源管理系统再添新作

近期，格力 3 台 500 RT 大冷量、单机头且具有 100% 自主知识产权的磁悬浮离心机落户广州华盈国际。近些年，格力早已打破外资品牌对磁悬浮压缩机技术的垄断，逐步占据了空调技术制高点。格力水冷磁悬浮离心式冷水机组具有多项世界领先技术专利，完美满足华盈国际对于超强节能的要求。这是对格力产品研发及制造能力的肯定，也是对中国制造信心的体现。格力凭借精湛的科研实力和推陈出新的创新力，成为国内外众多超级工程的首选。

三菱重工第 1 348 家 K 标专卖店落户西安

近期，三菱重工空调第 1 348 家 K 标专卖店进驻古都西安，将为当地居民提供更为优质的空气舒适度管理服务。西安，古称“长安”，是中华文明和中华民族的重要发祥地。陕西菱远制冷设备有限公司，是一家主要从事三菱重工空调设备销售、安装、售后服务的公司。2018 年陕西菱远公司与三菱重工空调加强合作，开设第二家三菱重工空调专卖店，旨在为广大消费者提供卓越三菱重工空调产品，为客户带来更为全面的空气舒适度解决方案。

细分市场再发展，LG 服务深圳地铁

近期，LG 中央空调成功服务深圳地铁，为其横岗车辆段提供空调设备，现已顺利完成交付。横岗车辆段位于深圳市龙岗区横岗街道六约村，北侧紧邻深惠路和龙岗线六约站。该项目采用 LG 中央空调的整体解决方案，LG 中央空调专为该项目精心设计，集变频离心机、螺杆机、大型风柜以及末端产品。方案得以被采纳，体现出 LG 中央空调过硬的综合实力，而此次地标项目的树立，也将为 LG 中央空调在轨道交通领域形成更为强大的影响力。

EK 服务厦门大学附属翔安医院

近期，EK 空调福建市场传来捷报，成功中标厦门大学附属翔安医院项目，为医疗净化市场保驾护航。厦门大学附属翔安医院是由厦门大学与厦门市政府共同投资建设的非营利性公立医院，占地面积 24 万 m²，本次项目主机部分采用 EK 四管制风冷螺杆机组以及高效型风冷螺杆机组。随着 EK 空调冷热自动平衡领先技术的成功应用以及 EK 空调在医疗行业树立了众多的成功案例，EK 四管制风冷螺杆机组将会在医疗行业引起一股节能新潮流。

松下连续蝉联“中国房地产中央空调系统首选实力品牌”

1 月 26 日，堪称“全球不动产年度第一盛典”的第十五届中国地产年度风云榜在人民大会堂隆重举行。中国地产风云榜是中国地产界一年一度的行业盛会，已经连续举办 15 届。凭借丰富的技术开发经验、精良的制造工艺、享誉世界的品质，松下中央空调实力斩获“中国房地产中央空调系统首选实力品牌”大奖。松下中央空调顺应趋势，利用雄厚的专利科技实力，增强空调的绿色节能功能，同时提高舒适度，不断推出高效节能、绿色环保产品。

SAYINGS · 微语录

@ 雷军 || 小米董事长兼 CEO

2017 年，小米在设计领域的长期投入迎来了爆发式的大丰收，实现了全球四大顶级设计奖项（美国 IDEA 设计金奖、德国 iF 设计金奖、德国红点最佳设计奖、日本 Good Design Best 100）的金奖大满贯。小米正在实现从“中国制造”到“中国设计”的跨越！



雅士空调服务北京航天中心医院

2018 年伊始，雅士空调在净化市场上迎来开门红，成功服务三级综合医院北京航天中心医院血液病房项目，为其提供二十余台净化机组以及数十台模块机。在此项目中，雅士空调强大的品牌实力、极其稳定的技术品质、完善的服务体系等赢得了甲方客户的一致称赞和认可。近年来，中央空调行业持续高速蓬勃发展，尤其是医疗净化等细分领域市场得到进一步的挖掘，市场竞争逐渐趋于白热化，这也为中央空调企业提出了巨大的挑战。

奥克斯中标洪江市公共体育中心项目

近期，奥克斯中央空调在湖南市场再夺一标，成功为洪江市公共体育中心一期综合体育馆提供服务。在众多竞品中，奥克斯中央空调优质高效的 H 型风冷冷（热）水模块机脱颖而出，最终获得甲方青睐。洪江市公共体育中心位于洪江市黔城镇雪峰大道，是洪江市建设的重点标志性工程。项目规划总建筑面积 34 631 m²，总投资为 5 471 万元，建设内容包括核心场馆区和户外活动区。综合体育馆占地 20 120 m²，属于洪江市公共体育中心的核心场馆之一。

浙江国祥助力南方红军三年游击战争纪念馆

近期，浙江国祥以其过硬的产品质量、突出的技术优势以及良好的市场口碑再度斩获新订单，成功服务江西省赣州市大余县南方红军三年游击战争纪念馆项目。该项目采用浙江国祥模块组合式空调机组、风冷热泵机组和卧式暗装风机盘管，合同金额高达数百万元。此次提供的卧式安装风机盘管机组产品不仅采用了高效机翼式 ABS 风轮、超低噪声的电机，还采用行业独家防烧毁熔断装置，具有高效节能、运转宁静、稳定可靠、个性定制等优点。

开利空调携手谦祥万和城

3 月 1 日，开利中国与谦祥集团达成协议，将为其商业广场提供两台 19XR 系列变频离心机组产品、两台 30XW 系列螺杆式冷水机组产品以及两套 CCN 机房群控系统。“谦祥万和城”项目是谦祥集团在郑州倾情打造的集住宅、公寓、商业等多业态于一体的大型城市综合体项目，此次合作彰显了开利为客户提供高效解决方案的能力。凭借不断的技术创新，开利空调将为客户提供高效和可靠的解决方案及高质量的使用体验，充分满足客户和市场的需求。

关于江森自控转移中国约克多联机业务至海信日立的公告

2 月 1 日，江森自控国际有限公司与青岛海信日立空调系统有限公司联合公告，双方正式完成了转移中国约克多联机业务交割，该业务自即日起成为海信日立旗下业务构成。此次江森自控中国约克多联机业务的调整是基于江森自控与海信集团双方战略合作的重要组成部分，将改善江森自控与海信日立双方的产品重叠，发展壮大其在中国的多联机中央空调业务。江森自控已授权海信日立成立青岛江森自控空调有限公司负责运营约克多联机在中国的业务。

西屋康达供货中国一重研发大楼

2018 年，天津地区传来捷报，西屋康达供货中国一重研发大楼修缮项目。该大楼修缮项目工程更是达到了“鲁班奖”的工程质量标准，因此对空调设备的要求也极为严格。此次供货的设备是西屋康达的拳头产品“ZK 系列组合式空调机组”以及“KPG 系列全热新风型空调机组”。西屋康达独有的创新设计，实现了强度、冷桥、隔热三大指标均达到欧洲标准级别。此外，专业的“SK-AHU”选型软件，确保西屋康达提供的方案均是符合需求的优质解决方案。

SAYINGS 微语录

@ 李想 || 汽车之家创始人

那些最重要的可以成就你的优质能力，都是需要吃很多的眼前亏，需要很长时间的坚持才能拿到成果，成果达成的收益也会远超你的想象，并帮助你继续的坚持，形成信念，甚至信仰。比如：信任、责任、有原则、独立思考、长远价值、客户为中心等。



东芝赞助 2018 智慧创意酒店产业物联网年度高峰论坛

由东芝空调冠名赞助的 2018 智慧创意酒店产业物联网年度高峰论坛于 1 月 30 日顺利召开，东芝空调与中链云达成合作意向。目前，中链云平台已覆盖全国 25 个城市，为各类酒店提供从设计到设备采购的一站式服务。今后，东芝空调能够为中链云酒店客户提供中央空调设计、采购、安装以及售后服务。东芝空调凭借节能可靠的技术赢得了市场的肯定，在酒店行业同样有颇多的成功案例。东芝空调期待与中链云在未来的合作中携手共赢，再创辉煌。

深能源携手荏原，消雾节水型冷却塔挺进特区

作为发电系统的核心设备——冷却塔，大量的水汽蒸发，一直给人以雾气大、浪费水、不环保、视觉污染等不良印象。而今，荏原亮出最新的消雾神器——消雾节水型冷却塔，可大幅削减或根除塔顶产生的雾气（白烟），并可起到 15% ~ 20% 的节水作用。深圳市能源环保有限公司在妈湾生态园、东部环保电厂两大垃圾焚烧发电项目中，选择荏原作为冷却塔产品的合作伙伴，合同总额近 2 000 万元。客户看重的就是荏原的技术及在消雾（防白烟）、节水领域建立的领先优势。

天加成功中标深圳天欣汽车生活馆

新年伊始，天加成功中标深圳天欣汽车生活馆，为该项目提供包括离心式冷水机组、满液式水冷螺杆机组及末端设备在内的一整套系统解决方案。深圳天欣汽车生活馆位于深圳福田梅林中心区，是深圳天欣崇正汽车产业发展基金有限公司在深圳打造的首个“精品餐饮 + 休闲娱乐 + 汽车城市展厅”汽车商业地产项目。2018 年，天加将继续坚持不断提高产品品质，推进技术研发与创新，以专业优异的技术、高效节能的产品，为更多项目保驾护航。

艾默生斩获美国制冷展创新奖

在 2018 年美国制冷展上，艾默生谷轮涡旋™ 双级空调压缩机荣获 2018 美国制冷展制冷类别创新奖。艾默生最新一代的谷轮涡旋™ 双级空调压缩机采用第三代技术进行优化设计，能力可覆盖 1 ~ 10 RT，为家用和商用空调系统带来更加出色的性能和可靠性，全负荷和部分负荷效率提升 5%。展会期间，艾默生带来了舒适生活、冷链、工程商支持等领域的整体解决方案，展现了对于未来生产力提升和新机遇的构想以及助力客户达成超乎想象的成就的决心。

升级版海信风冷模块机 Hi-Mod 系列震撼下线

为了更好地满足个性化的舒适性场合需求，升级版的海信风冷模块机 Hi-Mod 系列于近期正式下线。Hi-Mod 系列可实现 16 个模块之间的自由组合，制热能力更加强劲。海信新一代 Hi-Mod 系列开发的初衷就是满足用户舒适性场合的需求，在产品特点上极大地考虑了用户的使用体验。此次在制热能力以及大空间功能上的升级改造，打破了传统风冷模块产品的诸多弊端，将更好地引领舒适新生活。

三菱重工海尔牵手昌和地产，构架全新战略合作

1 月 15 日，三菱重工海尔空调机有限公司与山西昌和房地产有限公司签署战略合作协议。双方立足打造精品工程，以“双赢”为原则，谋求长远、稳定的发展合作。山西昌和地产拥有 30 余年房地产建筑开发经验，资金实力雄厚，在建项目面积达 120 万 m² 以上，正处于发展上升期，业务拓展势头迅猛。三菱重工海尔与昌和地产的强强联手，“精品工程”的合力打造，必将促进双方在行业内市场占有率的攀升，也将为企业下一步的开拓布局打下坚实的基础。

SAYINGS · 微语录

@ 李开复 || 创新工场 CEO

如何在讲台上分享故事？（1）挑选一个故事，里面你的角色是能得到观众认可、共鸣的；（2）营造悬疑的气氛：无论是好奇、危机、或惊讶结局；（3）描述恰当的细节，避免太长冗赘枯燥，也避免太短不够精彩；（4）有个让观众满意的结局，可以是风趣、感人，或有值得思索回味的。



第 19 届亚运会，顿汉布什助力世界体育盛宴

近期，顿汉布什成功中标杭州奥体中心网球中心，为其提供冷暖服务，契合打造绿色体育盛会的目标，为 2022 年亚运会保驾护航。顿汉布什在文体场馆项目中有着丰富经验，由于场馆类空调系统负荷需求大且耗能高，对空调节能要求较高；此外，场馆类空调在使用期间负荷变化大，要求空调系统具有较强的应变和调节能力。根据当地气候特点以及文化场馆对于中央空调特殊的要求，顿汉布什为其提供了水冷螺杆机组搭配末端的系统解决方案。

捷丰空调新春年会顺利举办

回顾 2017 年，捷丰空调在不断努力下收获满满，成功中标舜宇光学科技（集团）有限公司、浙江省人民医院、上海地铁八号线等项目，更是通过优异的产品品质得到了 MIC 公司的认可。这些辉煌的事迹不仅印证了捷丰空调雄厚的实力，也为 2017 年画上了圆满的句号。新年伊始，浙江捷丰科技实业有限公司举办了“2018，风雨同舟·砥砺前行”新春年会。2018 年，捷丰空调将会不断坚持创新，注重新品的研究与开发，以可靠的产品、优质的服务为更多客户服务。

思科制冷中标“东阳光药”空调项目

日前，浙江思科制冷股份有限公司中标宜昌东阳光药业股份有限公司项目，采用一体化蒸发冷却式螺杆式冷水机组 16 台。宜昌东阳光长江药业股份有限公司是一家主要从事大环内酯类抗生素、抗病毒类、胰岛素等药物的研发、生产和销售的大型西药制造和生物工程类企业，也是目前全球规模最大、技术最先进的大环内酯类抗生素原料药生产企业，主要客户为雅培、辉瑞等制药巨头。该公司也是目前最早从事海外仿制药研发、注册、生产的企业之一。

三花家电超导板荣获 ACREX 产品创新奖

2 月 22 日，制冷空调及通风设备展（ACREX）在印度新德里班加罗尔会展中心举办颁奖典礼，三花家电研发的超导板荣获产品创新奖。ACREX 是印度规模最大、规格最高的制冷空调及通风设备展。这是三花家电产品继艾普兰核心奖、2018 ACR News Awards 后摘得的又一项国际殊荣。除了超导板外，三花家电还有微通道换热器、全铝板式换热器等高效节能的先进换热器在展会上吸引了无数目光。

盾安中央空调离心机再树标杆

近期获悉，凭借过硬的技术和优良的产品及服务，盾安中央空调以绝对优势一举中标中国南方电网贵州省遵义供电局调度中心项目，为 2018 年市场热销打响了第一枪。据了解，遵义供电局是隶属于中国南方电网贵州电网公司的大型央企，担负着贵州省北部 15 个县（区）市的供电任务，区域内人口约 730 万。此次中标是继贵阳北高铁站后的又一大型离心机项目，也是又一大型公建项目，更是盾安中央空调在贵州省的又一力作。

克莱门特喜中雄安新区第一标

雄安市民服务中心——作为雄安新区成立以来的第一个工程项目，备受业界关注。近期，克莱门特凭借在地源热泵主机生产领域的雄厚实力、卓越的产品品质及数千个项目的成功案例在激烈的竞争中脱颖而出，中标了该项目的冷热源主机设备，向该项目供应地源热泵机组共 5 台，总容量约 9 000 kW，其中还包括两台全部热回收机组，全年供应高温生活热水。克莱门特能在如此激烈的竞争中脱颖而出，彰显了克莱门特在地源热泵领域领头羊的风范。

SAYINGS · 微语录

@ 董藩 || 经济学家

区块链的光明前景不在于技术本身，而在于商业化运用。这个过程以金融、IT 行业为先导实践者，正在拉开大幕。看不到其正在发生的颠覆性影响，只强调“骗局”“泡沫”，闭着眼喊“打压”“关闭”，就是“洗澡时连孩子一起泼掉”，因小失大、舍本求末了。



2017 年丹佛斯业绩增长再创新高

2017 年，丹佛斯在中国实现了高达 30% 的业绩增长，表现抢眼。这主要得益于中国政府为应对气候变化和空气污染而在能效领域所进行的大规模的投资。一直以来，丹佛斯非常重视中国，始终把中国视为“第二家乡市场”，并坚持“在中国，为中国”的原则。在丹佛斯坚实的财务基础和供应链运转中的竞争优势的强力支撑下，丹佛斯相信在 2018 新年强势开局后，将继续保持稳定的增长，并继续扩大投资，不断扩大市场份额和影响力。

睿尼环境 2017 年终销售会议圆满成功

2 月 7 日—9 日，南京睿尼环境科技有限公司年终销售会议于睿尼环境办公楼三楼会议室隆重举行。为了对部门内的同事提供指导，给对于新风系统项目投标有着浓厚兴趣的同事提供一个学习的平台，睿尼环境特邀请了河北省制冷学会理事张芦生先生给大家进行了详细且系统的新风投标相关知识培训。在此次会议上，睿尼环境总经理石志强先生就 2017 年销售人员在销售公司产品过程中遇到的问题及 2018 年新的销售政策做了一一讲解。

格瑞德空气处理机组服务宜昌国贸大厦三期

近期，从格瑞德集团武汉办事处传来喜讯，经过办事处员工及业务经理近 60 天的不懈努力，凭借卓越的技术、良好的服务，格瑞德集团成功中标鄂西渝东第一高档百货大楼、地标性建筑——宜昌国贸大厦三期项目，为该项目提供 110 台空气处理机组，这是格瑞德武汉办事处自成立以来斩获的最大订单，也迎来了武汉办事处 2018 年的销售开门红。此次宜昌国贸大厦三期的成功中标，让格瑞德在宜昌市场又增加了一个地标性商业的工程案例。

瀚艺成功中标内蒙古化工公司项目

近期，瀚艺成功中标内蒙古某化工公司项目，为其提供蒸发冷机组。针对北方地理位置及环境的特殊性，如风沙大、气温变化差异大等特点，瀚艺结合客户实际需求，设计可抵御严寒风沙的外观，为其量身定制产品，设计出客户满意的系统方案。阿拉善左旗地势东南高、西北低，平均海拔 800 ~ 1 500 m。该化工公司位于内蒙古自治区阿拉善盟阿拉善左旗，公司主要做化工产品的生产、加工、销售，网络工程、生物工程及生物制品的研制和销售。

2018 齐鲁空调暖通高峰论坛胜利召开

1 月 12 日，“2018 齐鲁空调暖通高峰论坛”于济南市黄台大酒店胜利召开。本次会议由山东格力中央空调有限公司、山东沃福环境设备有限公司主办，广东绿岛风室内空气系统科技有限公司、北京环都人工环境有限公司、江苏赢胜节能集团有限公司、山东东融智能工程有限公司等公司共同承办。此外，多位山东省暖通行业专家学者到场指导。在此次会议过后，与会嘉宾表示都有着不少的收获，希望 2018 年一起携手，砥砺前行，共创辉煌！

2018 年天津将继续推进“煤改电”工程

1 月 31 日，国家电网天津电力公司召开新闻发布会，发布了 2018 年供电服务新举措。针对清洁取暖、线上办电等内容，推出一系列服务新举措。据了解，2018 年天津市供电服务新举措涵盖“打好蓝天保卫战”“快速响应用电需求”等十项内容；同时，2018 年天津市电力部门将继续推进“煤改电”工程，让更多人拥有获得感、幸福感。在“煤改电”等一系列举措下，2017 年天津市 PM_{2.5} 年均浓度为 62μg/m³，同比下降 10.1%，与 2013 年相比，下降 35.4%。

SAYINGS · 微语录

@ 马伯庸 || 知名作家

其实我的藏书没什么收藏价值，寻常大路货，偶见冷门，也不是什么孤本珍本，更无名人签名。它们只是我在不同年龄段买下来的，一直跟随至今而已。每一本书，我拿起来都能回忆起买它的缘由和当时自己的心境想法。也就是说，它们承载的是我的过往记忆，只对我一人有意义。



中央空调行业乱象何时休？ 跑单帮是谁之过？

看起来他们好像处在创业的起步阶段，然而跑单帮和经销商的根本区别在于，前者是不受约束的。无论是厂家的价格体系，市场的竞争规范，还是对客户服务质量和售后保障，他们都没有丝毫顾忌。

作者 | 郑建星



跑单帮的危害在于，用打破价格体系的手段扰乱市场竞争秩序，不仅消费者深受其害，整个行业的形象也不可避免地受到损失。

“一定要管管这些人”，很多经销商对此愤愤不平，或许再加上拍桌子、捻香烟这样有力的肢体动作会更传神一些。局外人或许会不明所以，殊不知面对不正当的竞争对手却又无可奈何时，这种态度再正常不过了。

任何一个业务员都是潜在的“跑单帮的”，这么说并不过分，市场环境为这种身份转变提供了条件。经销商自己也这么认为，“中央空调说起来算是一门技术行业，可只要懂点销售就能做”。低门槛意味着单打独斗，并没有太多困难，起码在专业技能上没有硬性限制，行业入口始终处在一个开放的状态。

因此，中央空调业务员或拥有相关从业背景的人，在脱离原来工作后用单干方式重操旧业成为一种现象。他们独力处理所有业务流程——销售、提货、组织工人安装，如果需要设计方案就委托认识的设计师完成。这就是中央空调行业销售端的全部工作，也是跑单帮的人要做的。当然，这种单干和创业并没有丝毫联系，尽管两者的边界的确有些模糊。

拿提成和赚利润意味着不同的工作方式，从员工变为老板，跑单帮给自己拿业务是根本的转变。看起来他们好像处在创业的起步阶段，然而跑单帮和经销商的根本区别在于，前者是不受约束的。无论是厂家的价格体系，市场的竞争规范，还是对客户服务质量和售后保障，他们都没

有丝毫顾忌。游离于主流市场之外，用低于市场的价格“偷”业务牟利，这种模式不存在发展的空间，当事人自然也没有把业务做大做强意图。

这里必须要说的是跑单帮和常规经销商在动机上的分歧，还有盈利方式上的差异。对于经销商来说，把更多的货卖出去是扩大盈利的唯一途径，其间所需的种种投入像开店、雇佣员工等必不可少。无论是家装零售商还是工程商，想要做大都绕不开更多成本的投入和长时间经营的积累。在此过程中，经销商必须要有足够的利润空间来支持进一步的投入，从某种程度上而言，经销商的生存是被步步紧逼出来的。经销商在形成一定规模后，哪怕仅仅是想收支平衡也必须要做出一定销量。

跑单帮则不然，没有店面、员工的存在，成本被削减了很多，做一单是一单。利润到手之后也不会继续投入到事业中，是实实在在的财富。从个人利益诉求来看，跑单帮是更加直接并且可行的方式，尽管它产生的负面影响是蔓延全行业的。

经销商是对跑单帮最深恶痛绝的群体。从大环境来看，近两年的市场趋势不断回温，竞争激烈程度愈发高涨。伴随着原材料涨价，价格战泛滥等因素，经销商的利润不断被挤压。项目市场有着直观体现，以前一个项目几家来竞争，现在一个项目十几家来投标，价格一降再降，甚至没有品牌定位可言。经销商赚钱不易，再看到本就有限的市场被跑单帮不断侵占，该做何感想。

然而并不是客户被抢走就意味着结束。跑单帮负担的



成本少，能够把价格压得更低，直接扰乱了市场价格体系。当客户获知跑单帮能够给出更低的价格而大部分经销商不能时，市场就被搅乱了。同时，客户尽管以低价买到了产品，但在此之后如果出现问题却只能一筹莫展。

有行业人士高呼采取制度规范、杜绝窜货等办法，似乎没有太大效果。就算行业形成共识，也未必能按约履行，这是无法避免的。法不外乎人情的大环境如此，厂家没有丝毫的管理漏洞也是不可能的。

如果朝着解决问题的方向出发，我们可以站在另一个角度去审视跑单帮的现象，那就是中央空调业务员是否有其他更好的选择，可以让他们不去成为扰乱市场的“散兵游勇”呢？

事实上，中央空调业务员的职业上升空间比较有限，在积累一定的经验和客户资源后，他们普遍都会自立门户。如果选择做经销商的话，就要面临较大的初期投入以及回报的不确定性。从基层业务员起步成为经销商的案例不算少见，但是以全部中央空调销售人员作为基数来参考的话，就显得微不足道了。

那么还有其他的选择吗？一位经销商表达了这样的看法：销售人员可以直接由厂家来雇佣派遣，晋升道路也由厂家提供。是否可行尚且不谈，何况自身定位受到了挑战——关键的销售职能都让厂家做了，经销商要变成安装公司吗？这个想法并非不现实，只是现在有些难以被接受。

或许律师事务所和科技公司的方式具有一定借鉴价值，那就是内部合伙人制度。具体怎么操作，笔者不详谈，圈内人士都有着一定的了解，并且懂得灵活变通。比如把整体业务分成不同板块，让老员工操持并且按盈利分红；或者以合伙的形式开分店，经销商在完成初期投入后，把经营管理的工作和后期成本一并交给业务员承担，净利润按比例分成。这些方法即便只能由发展到一定规模的经销商去实践，仍具有积极意义。

反过来看，经销商的体量再大也无法保证业务员都有良好的发展。把跑单帮这个“乱摊子”推给经销商解决，不公平也不切实际。除非整个行业链条都能有所动作（包括客户改变选择低价的倾向），否则跑单帮的乱象还将持续下去。

新零售时代，中央空调市场的下一个风口

可见，电商给中央空调零售市场销量带来的机会是巨大的。也正是因为这样，厂家在做 2018 年市场规划时，把电商平台提升到了重要的高度。

作者 | 尹蓉荣



过去，互联网的强势来袭极大地冲击了零售业的发展，但就在中国消费者和各大企业拥抱电商十几年之后，一个新零售时代悄然来临。在移动互联网和消费升级大潮席卷之下，用户的消费习惯和消费诉求都处于急剧变迁之中，消费者们开始憧憬着线下线上相融合的全渠道购物体验，中央空调市场亦是如此。

很多人被“新零售”的“新”字吓倒，许多厂家一边赞叹新零售、新思维带来的新机遇，一边对迭代更新、快速演变的商业模式感到无所适从。其实，“新零售”表面上就是打破“线上”与“线下”的界限，其本质始终还是信息传达和产品购买。新的只是战略工具变革，使传达与购买更高效。

若说线下门店渠道是厂家打开零售市场的通行证，那么电商则成为厂家谋取零售福利的敲门砖。中央空调行业电商的发展与互联网下新零售的销售模式有密切关联。线下与线上渠道的结合，成为厂家销售除了终端门店出货之外的又一个重要的产品出货渠道。无论是行业内的电商销售平台，诸如舒适 100、菱感电商等，还是综合类如京东、苏宁、天猫等电商平台，乃至美的、海尔等品牌自营平台，均在互联网浪潮下取得了显著的成效。

与此同时，厂家与综合类电商平台的联系更加紧密。2017 年 8 月，董明珠与马云强强联手，宣布格力与天猫达成百亿战略合作，盼在 2018 年实现格力全品类产品在天猫平台成交 100 亿元的目标。可见，电商给中央空调零售市场销量带来的机会是巨大的。也正是因为这样，厂家在做

2018 年市场规划时，把电商平台提升到了重要的高度。

但中央空调零售不同于其他家电产品，其“三分产品七分安装”的产品特性决定了服务的重要性，这就需要电商和线下的经销商完美配合，这也是厂商在“新零售”渠道面前遇到的首要问题。电商平台主要解决的是咨询、展示与销售问题，剩下的体验、服务以及售后工作仍然需要线下的经销商配合完成。也就是说，对于家用中央空调而言，简单的网购菜单式购买只是售卖的开始。但对于早已习惯付款后就算完成购物的消费者，未必知道“付款”只意味着完成了购物的一小步。由于对中央空调认知的有限性，消费者对产品销售和安装缺乏了解，信息的不对等很有可能造成繁多的售后问题。所以，厂商需要有一个专业的平台，来提供、设计、安装、售后等一系列服务，让消费者了解家用中央空调产品，从源头解决问题，这非常重要。只有让消费者真正了解产品的特殊性、设计安装的复杂程度，以及不同条件下的安装费用规格，才能去真正接受家用中央空调。

随着“新零售”的发展，线上和线下的边界越来越模糊。对于零售业来说，竞争不再是单纯的实体店和网店，不再是单一的线上和线下的模式。在此大环境下，品牌应通过合作，充分整合线上线下，定能抓住创变时代新机遇，先发制胜。笔者相信，随着线上商城对安装、设计进一步标准化，用户消费升级，整个家用中央空调的渠道将会多元化发展，线上和卖场所占的比例会越来越大。新零售时代，将会是中央空调市场的下一个风口。

中国制冷展 2018 | CRH 2018 | 制冷·空调·暖通 CHINA REFRIGERATION HVAC&R

第二十九届国际制冷、空调、供暖、通风及食品冷冻加工展览会
The 29th International Exhibition for Refrigeration, Air-conditioning, Heating
and Ventilation, Frozen Food Processing, Packaging and Storage

提质增效 平衡发展
不忘初心 共创未来



2018年4月9-11日
北京·中国国际展览中心〔新馆〕

主办单位



承办单位



咨询热线:
400-680-3553 { 电话: 010-58565888-629/625
传真: 010-58566000
E-mail: crexpo@biec.com.cn

扫码关注:



中国制冷展
网站



中国制冷展
微信

煤改清洁能源 海尔勇当先行者

作为“煤改清洁能源”的排头兵，海尔中央空调积极响应国家政策号召，践行绿色承诺，凭借行业领先的创新技术和多样化的产品体系，为广大用户提供更加节能环保的产品和全方位的解决方案。

作者 | 王 宇

近几年来，煤改清洁能源市场已经成为中央空调行业之中最受企业关注的重点领域。如今，清洁取暖成为“十三五”战略性新兴产业重点，在农村清洁采暖、工业燃煤锅炉替代、农业大棚保温等领域，相关政府部门大力实施燃煤锅炉“煤改电”工程。尤其是在北方等超低温区域的应用方面，如何全面满足多样化、个性化的用户需求，以此解决用电高负荷成本，始终是中央空调企业面临的重要挑战。

1月15日下午，2018年海尔中央空调清洁能源生态交互峰会在青岛海尔冰山之角国际会议中心举行。会上，海尔中央空调推出全场景智慧节能的热泵产品阵容，将技术节能拓展至全场景节能，包括家用空气源热泵机组、商用风冷模块、风冷螺杆系列等解决方案。其中，海尔中央空调更是以变频风冷模块机组的上市为突破点，将其能效再次提升了30%，为煤改电政策的落地提供了一套新思路。

据《中央空调市场》了解，历经两年时间的研发、数千个小时的实验测试，海尔首台单机双级超低温空气源热泵机组在全球首个中央空调互联工厂正式下线并完成交付。该机组将以优于普通空气源热泵机组20%的性能为客户提供更好的选择，目前该机组已经成功应用于吉林省高速公路王府服务区、华家服务区供热改造（空气能热泵）项目，赢得了客户的一致好评，填补了目前国内主流品牌在该领域的技术空白。

多年来，海尔中央空调始终坚持技术创新，不但满足了客户智能化、个性化的供暖需求，更是在住宅、学校、工厂等多个领域取得卓越成就。以京津冀海尔家庭用空气源热泵采暖项目为例，仅2016—2017年海尔中央空调在为期120天的采暖季内便减少了氮氧化物419 601 t、二氧化碳1 049 003 t、燃烧标准煤262 250 t的排量，相当于再植树5 000 000棵。

值得一提的是，近年来，海尔中央空调已经连续中标

北京、天津、山西等省市多个煤改项目，仅在天津武清区就已完成95村、数万户的“煤改清洁能源”任务。根据督查及用户满意度调查结果显示，超98%的用户对采用海尔低温空气源热泵供暖系统采暖效果、运行费用表示满意。

1月15日上午，海尔中央空调螺杆式空气源热泵10 000台下线仪式暨单机双级空气源热泵机组首台交付仪式在青岛海尔中央空调互联工厂举行。

天津大学由世俊教授在下线仪式上致辞，他表示：“近两年，我们可以发现，北方的雾霾天比以往有所减少，这就是煤改清洁能源的贡献之一。如今，大家都十分关心煤改清洁能源项目的进行情况。而海尔新下线的空气源热泵机组可以在-35℃下实现稳定供暖，这就为北方严寒地区提供了可靠稳定的设备。也就是说，空气源热泵在严寒地区实现稳定的供暖成为可能。在参观完海尔互联工厂后，我也感受到我们国家在空调制造技术上取得了突飞猛进的发展。同时，希望海尔中央空调低温空气源热泵机组能够在煤电清洁能源领域有更好的发展。”

国家“十三五”规划中明确指出：努力推动低碳循环发展，推进能源革命，加快能源技术创新，建设清洁低碳、





安全高效的现代能源体系。作为“煤改清洁能源”的排头兵，海尔中央空调积极响应国家政策号召，践行绿色承诺，凭借行业领先的创新技术和多样化的产品体系，为广大用户提供更加节能环保的产品和全方位的解决方案。

不久前，海尔中央空调还荣获天津市武清区农村地区采暖“煤改电”项目最佳贡献奖。如今，依托于在煤改电方面的空调热水整体解决方案及高品质的安装标准，海尔中央空调再度荣获 2017 年度全国政府采购空气源热泵首选品牌，得到各级政府及行业用户的高度认可。

据统计，仅 2016—2017 年海尔中央空调在整个采暖季内便成功刷新“煤改清洁能源”工作的数据记录，在较大程度上减轻了北方冬季供暖对雾霾天气的影响，从而成为煤改清洁能源首选品牌。

另外，海尔中央空调凭借产品创新技术的不断更迭，业界首创变频风冷模块机。据介绍，该机组采用变频风机+直流无刷风机的全变频技术，IPLV 高达 4.39，相比普通定频模块提升 30% 能效，同时实现 0 ~ 360 Hz 的无级变频，

大大降低机组能耗，远超国家一级标准。此外，驱动模块采用冷媒散热技术，相较于传统风扇冷却，其效果更好，压缩机的工作状态更加稳定，配合后备运转和均衡运转技术，大大减轻了机组在工作中的零件磨损和振动，故障率因此大大降低，实现了机组的高可靠性和高使用寿命。

在海尔“人单合一”创新管理模式的驱动下，海尔中央空调根据不同空间的使用需求，提供了包括家用空气源热泵机组、风冷模块、水冷螺杆、闭式热源塔、磁悬浮热泵机组解决方案在内的多种节能方案，不断引领着中央空调行业发展的潮流。

在此次交互峰会上，海尔中央空调总经理王利则表示，海尔中央空调 25 年坚持围绕集团发展理念，在“人单合一”创新管理模式的驱动下，持续围绕用户创新，引领行业 5 个时代发展，如今海尔中央空调产品已经实现全面网器化，为用户提供全空间优质专业解决方案，依托互联定制的智能工厂，打造中央空调行业首个物联网节能共创平台，引领全球化的互联定制。

美的 开放进取，笃行致远

"与美的中央空调的几年合作，不仅为我们公司带来了专业的管理、产品方面的知识培训，也得到了客户的广泛信赖，我们公司取得的成绩离不开美的中央空调的大力支持。"

作者 | 赵亚萍

在过去的 2017 年里，美的中央空调通过技术升级，研究出一百多项国际领先、行业尖端的技术，推出超高效变频直驱降膜离心机组、MDVS 全直流变频多联机组、烈焰空气源热泵等具有划时代意义的产品，在技术领域登上了新的高度，市场竞争力大幅度提升，同时推动了业务的迅猛增长，实现销量过百亿元。据《中央空调市场》调查数据显示，2017 年国产品牌在国内中央空调市场的占比已超过 45%，从品牌占有率来看，美的中央空调占比高达 15.40%，稳居行业第一。

六方齐聚，共谱销售新篇章

1 月 8 日，以“开放进取 笃行致远”为主题的 2018 年美的中央空调经销商大会在南京索菲特中山高尔夫酒店盛大开幕，美的中央空调南京分部总经理高成禹、美的中央空调南京分部多联机产品经理汪灿华、美的中央空调南京分部家装零售总经理李志华，以及来自南京、扬州、南通、泰州、常州、镇江的经销商伙伴共计 500 人莅临现场，与美的中央空调共话 2017 年成果。

作为每年年度开启的标志性活动，经销商大会对美的中央空调来说具有战略性意义。2017 年是美的中央空调取得丰硕成果的一年，无论是在规模上还是完成率上，经多个行业数据综合评估，美的中央空调国内销售额位居行业第一。因此，本次经销商大会主要对美的中央空调在 2017 年所取得的成绩进行总结，并对 2018 年的发展作出新的规划。

一张张风尘仆仆的脸，从四面八方赶来聚首在这一场精彩的销售盛宴，让人不由得从内心深处发出崇高的赞美。会上，美的中央空调南京分部总经理高成禹与大家分享道，在零售产品线上，南京美的暖通连续三年实现 80% 的增长；全区域建设 150 家专卖店，其中 10 家建材店；平均单店产出 200 万

元以上；多家纯零售规模超 1 000 万元。在工程产品线上，南京美的暖通整体增长 30%；逐步形成核心经销商十多家；工程分销体系完善，工程流水占比较高。当然，在 2017 年的发展中也存在一些问题，如区域的发展不平衡、领域的发力不足、团队服务能力不足等。2018 年南京美的暖通会加强管理，调整战略，砥砺前行。

总结过去，继往开来

在此次大会上，美的中央空调邀请了家装、工装上的优秀经销商代表在此次年会上进行了精彩的分享。他们都与美的中央空调并肩携手数年，与南京美的一起发展壮大，并在市场上树立了良好的口碑。专业店代表表示：“美的中央空调给了我们公司一个很好的发展平台，产品节能环保，性价比高。与美的中央空调的几年合作，不仅为我们公司带来了专业的管理、产品方面的知识培训，也得到了客户的广泛信赖，我们公司取得的成绩离不开美的中央空调的大力支持。”工





程商代表表示：“用两个词来形容美的中央空调，一个是强大，一个是实在。正是美的中央空调的坚持和努力，才能取得现在的成就。作为美的经销商，我们是比较幸福和特殊的，就项目上来说，美的中央空调给予的支持和帮助是非常全面和可观的。”

正是所取得的这些业绩，为2017年经销商大会的颁奖典礼赢来前所未有的呼声。会议现场为这些优秀的伙伴颁发了2017年度奖项：优秀专卖店奖、优秀工程商奖、专卖店金奖、工程商金奖、优秀服务网点、优秀安装网点、优秀技术服务中心金奖、优秀技术服务中心钻石奖、规模贡献奖、专卖店钻石奖、新领域突破贡献奖、工程商钻石奖、最佳战略合作伙伴奖、零售标杆奖、过亿突破奖等多项大奖。盛大的颁奖典礼不仅是对优秀经销商的表彰，也是对一年来经销商们所做努力的肯定，表达了美的深深的感谢之情，也希望未来能够行的更远，走的更高。

攀登不止，创新不息

作为全球领先的暖通空调企业，美的中央空调在研发实

力、产品技术、市场表现等方面是行业的领头羊。在美的集团“产品领先、效率驱动、全球经营”三大发展主轴的指引下，美的中央空调率先构建起行业领先的MAi全变频科技技术体系，广泛应用于房地产、轨道交通、数据中心、机场、大型场馆等领域。

过去的成功并没有让美的中央空调陶醉其中，因为有一个更大的市场在等待它去征服。2018年，美的即将迈入50周年。美的人站在下一个50年的开端，思索未来。在美的集团年度经营管理年会上，美的集团董事长兼总裁方洪波慷慨激昂地说道，美的站在一个历史的新高度，我们志存高远，要有更大的视野与抱负，走得更远，飞得更高，这是我们一代人的使命，我们不甘愿平凡。而同时更不能形式主义、做流于表面的理论和运动。美的要做到静水深流，像亚马逊河一样，表面平静，深处实际上波涛汹涌，才能流向大海深处。

攀登之始，最重要的是选好目标。美的中央空调以科技创新为爆发点，深入推进产业全球布局。美的在全球化路途上走的每一步，既创新大胆又深思熟虑，以冷静稳健的步伐向全球领先科技集团迈进。

三星 用“革新”创时代

多年来，三星中央空调立志为用户打造更舒心的生活方案，不断提高产品品质，努力为用户营造舒适温馨的健康环境。

作者 | 李国梁



爆竹声中一岁除，春风送暖入屠苏。不知不觉，春节悄然已过，各大品牌在 2018 年第一季度的市场战役已经进入中场阶段。三星中央空调作为中央空调品牌中的新锐力量，亦在角逐之中占据上风。

古人云，兵无常势，水无常形。在各大品牌积极争夺家装零售市场时，三星中央空调出其不意，不仅在工程上中标合肥汇美广场项目，更在集中采购板块上再次被新城控股评为“2018 年材料设备类 A 级战略供应商”。

一直以来，三星中央空调致力于技术创新，始终把最先进的技术应用于产品，力将智能家居新体验带给消费者。正是这种不断探索的创新精神，使得三星中央空调的制冷技术、机电技术、电子技术迅速成熟，成功跻身于全世界十大中央空调品牌。

在本次项目中，三星中央空调能够在众多竞争品牌中脱颖而出，依靠的不仅仅是强大的国际品牌形象，更是 SUPER DVM S 系列领先的创新技术。本次项目采用的是三星中央空调 SUPER DVM S 系列，项目建筑面积约 15 万 m²。

三星中央空调 SUPER DVM S 系列功能强大，不仅采用了不对称涡旋盘设计，对压缩机内部构造进一步优化，减少了压缩机外混入冷媒循环系统中的压缩机油，提高了稳定性，而且采用高压腔涡旋式气液增焓压缩机、冷媒控制等先进技术，让气流通过更加均匀与科学，为用户居住带来便利，确保用户使用更加舒适、节能、安全。与此同时，SUPER DVM S 的单模块、小尺寸和轻重量的产品设计，使得室外机安装空间减少 40%，重量缩减了 30%，节省了使用空间和大量安装费用，从而产生更高的效益。

多年来，三星中央空调立志为用户打造更舒心的生活方

案，不断提高产品品质，努力为用户营造舒适温馨的健康环境。在过去的一年，从为更多用户带来理想舒适的生活环境出发，三星中央空调研发了全新的三星 Wind-Free™ 沐风单向气流嵌入式产品，该款产品与无风空调的鼻祖——360 变频嵌入式产品颠覆了传统中央空调产品的外观和功能设计，一方面让空调吹风更加舒适、健康，另一方面让中央空调室内的设计不再“以藏为美”。

如今，“85 后”“90 后”逐渐成为中央空调产品消费的主体，消费理念已不同于往日，求新、求变成为一种潮流，这就要求空调企业紧跟时代潮流，在研发和设计上与时俱进。

秉承不断突破革新的理念，三星中央空调坚守初心，从产品品质、技术实力、节能舒适、高配美观、静音智能等各个方面去满足用户需求，专注为用户提供性能更优异、更可靠的优质产品。面对未来，三星中央空调还将持续不断地引领行业技术潮流，推动产品的升级换代，为消费者带来更加优越的品质生活体验！



三菱重工

“足”智多谋！

三菱重工空调系统（上海）有限公司正式成为武汉卓尔职业足球俱乐部的赞助商，为武汉卓尔 2018 赛季新征程注入了全新的使命和荣耀！

作者 | 郭彦兵

近年来，行业品牌在营销上与体育联姻已经屡见不鲜，体育营销依托于体育活动，将产品与体育结合，与消费者心理产生共鸣，从而将产品进行合理营销。三菱重工在产品的营销方面，正是抓住了足球广泛的接受度，来加大体育营销的力度，以此来增强产品和品牌的知名度和美誉度。

从浦和红钻到江苏舜天，从绿地申花到大连一方，近年来，三菱重工在体育赛事上的活跃度十分高涨。2018 年 3 月 3 日，武汉卓尔职业足球俱乐部 2018 赛季赞助商签约仪式在武汉卓尔悦玺酒店隆重举行。在赞助商签约仪式上，三菱重工空调系统（上海）有限公司正式成为武汉卓尔职业足球俱乐部的赞助商，为武汉卓尔 2018 赛季新征程注入了全新的使命和荣耀！

签约仪式上，三菱重工空调还特别向俱乐部赠送了 MRJ 三菱重工研制喷气式支线客机模型，这体现着三菱重工集团的产品研发实力与高端品质。三菱重工空调始终以为客户提供优质服务为己任，致力于制造高科技的空调产品。

三菱重工空调系统（上海）有限公司董事总经理罗小民在致辞中表示：“三菱重工空调与足球有着非常深的渊源，三菱重工空调第一次赞助中国足球是在 2008 年赞助当时的江苏舜天国信队，随后，江苏舜天国信队便成功冲上中超。去年我们赞助了大连一方足球俱乐部，最终，大连一方队夺得中甲联赛冠军。今年，我们第三次选择与中甲联赛球队携手，最终我们选择了武汉卓尔，因为这是一支我们非常看好的、有足够实力完成赛季目标的球队，同时，武汉的足球氛围浓厚，球迷非常热情！我们也希望武汉卓尔足球队不负众望，完成球队本赛季的目标，也为我们三菱重工空调延续神话。”

竞技的激情为品牌产品赋予了全新的内涵，人们对体育激情的不断追求，给品牌宣传创造了新的资源。消费群体对赛事的关注程度，对支持球队的热爱，有可能会转嫁到所赞助的品牌中去，形成潜移默化的消费认同。三菱重工始终保

持着开放的心态，不遗余力地支持着中国的体育事业。武汉卓尔在新赛季引入了亚冠银靴拉斐尔·席尔瓦，夺冠势头强劲，宣传卖点十足。三菱重工选择武汉卓尔，为品牌的市场扩大做足了功课。

与此同时，三菱重工在关注体育竞技的间隙，更是将这种竞技精神折射进产品制造当中，2017 年，在中国中央空调市场火热的背景下，三菱重工取得了不错的市场成绩。正是三菱重工这种拼搏的激情，赋予了其产品不一样的魔力，面对 2018 年的市场发展，三菱重工更是重拳出击。相信在 2018 年的市场上，三菱重工定能够拔得头筹，迸发出全新的魅力。

三菱重工通过赞助体育比赛，塑造了良好的企业形象。而武汉卓尔职业足球俱乐部也结合三菱重工的产品特点，为其定制符合本地特色的合作项目，以此来提升品牌与用户黏度，挖掘品牌的最大价值。体育赛事的青春感和充满活力的线条感，也是三菱重工品牌走近年轻一代消费群体的策略，通过体育赛事让产品向时尚化、年轻化的品牌格调渗透，以此来吸引 90 后消费群体的青睐。由此可见，三菱重工“足”智多谋！



志高 发力江苏！

对于江苏市场，志高中央空调中短期的目标就是要进入国内品牌同品类规模前三，必须要以实际行动去努力实现这个目标。

作者 | 王 宇

近年来，志高中央空调取得的高速蓬勃发展有目共睹。无论是产品品质的快速提升，还是品牌影响力的逐步扩大，如今，志高中央空调已经迈入到良性发展的康庄大道上来，并且朝着更高、更远的目标进发！

2018年1月21日，以“深化工程营销，夯实渠道基础，突破规模”为主题的志高中央空调南京大区一季度工程商会议在南京明发国际大酒店隆重拉开序幕。志高中央空调华东区总监黄志祥、志高中央空调南京大区中心经理程康、志高中央空调南京小机办事处叶攀、江苏中乐机电科技有限公司总经理郑银俊、海安广润贸易有限公司总经理袁会军、淮安市东诚电器有限公司总经理马卫东、徐州志高商贸有限公司总经理赵越，以及来自南京、扬州、泰州、徐州、淮安、南通等地的经销商伙伴们齐聚一堂，共商发展大计。

作为全国第一个中央空调市场容量超过百亿元的区域，江苏历来是“兵家必争”之地，省会南京更是受到行业人士极大的关注。近年来，志高中央空调在南京区域市场的发展规模和渠道建设还有着很大的提升空间。此次南京工程商会议将“深化工程营销，夯实渠道基础，突破规模”定为主题，就是为了尽快提升志高中央空调在南京及周边市场上的影响力和美誉度，让更多的经销商伙伴携手志高中央空调，实现互利共赢。

会上，志高中央空调华东区总监黄志祥在发言中表示：“从目前的华东市场来看，市场竞争十分激烈，但是巨头垄断式的品牌格局并没有形成。这对于志高中央空调而言，仍然有着极大的发展机遇。‘幸福都是奋斗出来的’，如果我们不努力前行，就可能被市场淘汰。对于江苏市场，志高中央空调中短期的目标就是要进入国内品牌同品类规模前三，必须要以实际行动去努力实现这个目标。”

多年以来，志高中央空调在南京及周边市场上取得了一

定的成绩，同时树立了一系列典型的样板工程，如：南京同进大厦、南京市江宁区禄口皮革城、南京市建邺区京妆商务中心、南京市珠江路工商局、南京市江宁区纳尔达斯酒店、江苏师范大学、镇江市大港交通局等。可以说，这些项目的树立为志高中央空调在南京市场的发展打下了坚实的基础，面对未来，志高中央空调还将在更多的区域市场上树立更多的样板工程！

2017年，是志高中央空调发展极为迅猛的一年，也是志高中央空调不断超越自我、奋发图强的一年。近几年来，志高中央空调一直砥砺前行，2017年其国内市场销售规模实现65%的高速增长，遥遥领先于行业整体增长水平，并且完成了国内市场两年翻一番的销售目标。此外，志高中央空调的全产品线均实现了快速增长，其中，大多联产品规模翻番，小多联产品规模翻了三番。

未来已来，市场冲锋的号角已经吹响。面对充满机遇和挑战的南京区域市场，志高中央空调已经做好了充分的准备，力争打一场翻身的胜仗，稳稳地屹立于市场之中！



泽天 新模式引领新征程

针对市场变化和消费者的需求，泽天进行了新的战略部署，将围绕中心旗舰店，开设周围的微型店（社区店），让消费者体验到泽天带来的最快捷全面的服务。

作者 | 李国梁

作为中央空调市场的一种业务渠道，专卖店在产品销售、市场推广等方面的作用毋庸置疑。但面对高端消费群体日益多样化的需求，单一的中央空调销售模式是否需要转型升级呢？答案显而易见。

2018年1月23日，泽天舒适家松江店开业典礼在上海松江区谷阳北路龙湖新壹城盛大举行。泽天集团董事长程奇斌、东芝空调高层领导、怡口净水和北京斯密热能以及帕瑞尔新风等厂家代表亦到场祝贺。

众所周知，泽天作为东芝空调的核心合作伙伴，与东芝空调携手十多年，在上海以及周边地区拥有强大的销售网络，为提升东芝空调的销售规模和市场美誉度做出了重大贡献。此外，作为一家专业暖通工程商，泽天除了为用户提供暖通空调设备系统工程设计、销售、安装整体解决方案等服务，更在公共设施、轨道交通以及家装领域斩获了不少大型项目。但是在蒸蒸日上的时刻，为什么泽天要大举进入上海零售市场呢？

“上海区域的房价不断攀升，相应的，消费者的收入水平也在不断提高，高端的家居产品逐渐进入寻常百姓家。但是有一个痛点一直困扰着消费者，即缺少高端舒适产品的集成供应商，为消费者提供一条龙服务。针对市场变化和消费者的需求，泽天进行了新的战略部署，将围绕中心旗舰店，开设周围的微型店（社区店），让消费者体验到泽天带来的最快捷全面的服务。”程奇斌表示。

原来，泽天一直将高端品牌作为自己合作的标杆，在成为东芝家用中央空调上海核心代理商后，又先后成为美国怡口净水产品的全国及上海总代理，以及斯密锅炉和帕瑞尔新风上海的代理商。伴随着产品线的丰富，泽天的业务增长迅猛，开设舒适家居专卖店计划自然水到渠成。据了解，未来两年内，

泽天计划开设11家舒适旗舰店及50家社区微型店，这顺应了消费者的实际需求和消费习惯的变化，由基础的冷暖需求向“冷暖水气”的综合需求转变。

但是如此宏大的战略规划自然与传统专卖店经营模式不同。泽天总经理黄英表示：“一方面，泽天本身就具有雄厚的资金实力和技术服务能力，能够做到所有专卖店的统一行动，能够为消费者提供从售前、售中到售后的一条龙服务，相比以往专卖店的单打独斗更容易赢得消费者信赖。另一方面，在经营模式上将采取‘合伙人’制。具体来说，每家店的店长就是公司的合伙人，只要具备开拓创新的精神，有开发零售空白市场的能力和决心，能把销售做专做强，大家各司其职，共同做大蛋糕。”

雄关漫道真如铁，而今迈步从头越。伴随着泽天舒适家计划的稳步推进，未来上海地区的舒适家居行业必将面临一次洗牌，而这种变化必将为消费者带来更完美的服务。未来，泽天舒适家模式势必占领上海高端消费市场，泽天舒适家专卖店也将在全国遍地开花！



西屋康达的 天时地利人和

2018 年西屋康达还将在河南市场继续保持在细分领域的稳定发展，增加工业项目和民用项目的比重，以进一步提升西屋康达在河南的整体销量和市场影响力。

作者 | 余 明

2018 年是西屋康达公司成立 25 周年。这些年的市场积淀让西屋康达成为了中央空调行业中举足轻重的一个品牌。它不断在市场发声，接连收获一个个颇具代表性的样板工程，也让越来越多的合作伙伴相信西屋康达，选择西屋康达。

纵观行业走势，2017 年是整个中央空调行业发展的关键一年。西屋康达全国市场整体实现稳固发展，在以河南为代表的重点市场成效显著。西屋康达河南办事处经理范海涛在 2018 年 1 月 9 日举行的河南办事处答谢会上表示，2017 年西屋康达河南整体形势良好，市场业绩同比 2016 年增长 9%。本次答谢会以“25 载感谢有你”为主题，寓意着西屋康达这 25 年来，一直与合作伙伴同舟共济，共谋发展。

其实在中央空调行业中，渠道力量不可忽视。渠道的成熟在很大程度上给予企业不竭动力。西屋康达在河南市场规模的进一步突破与渠道的贡献紧密相关。范海涛在会上就多次强调，西屋康达在河南 6 年的发展能够实现逐年平稳增长离不开渠道合作伙伴的鼎力支持。

因此，本次年会邀请的多家渠道商都是西屋康达河南市场的铁杆。他们为西屋康达在河南市场上树立了多个代表性样板工程，也进一步拉动了西屋康达的销售业绩。在他们看来，售后服务意识、以客户为核心的服务价值、品牌在项目上的操作思路、给予渠道商的支持方面都是他们与西屋康达形成良好合作的纽带。

郑州恒基机电设备有限公司是西屋康达在河南地区的一家主力经销商，公司董事长王文忠在会上以从业十多年的经验为出发点，向与会者解读如何就当前中央空调行业形势下规避工程运作风险。目前，郑州恒基公司在河南市场上以政

府医疗、学校等项目为主，与西屋康达紧密合作多年，并在 2017 年为西屋康达操作了多个具有代表性的项目。

优质的产品是渠道选择与品牌合作的基础。作为一家中外合资的知名中央空调制造企业，西屋康达一直秉承工匠精神，孜孜不倦地追求更好的品质，为国内外客户提供最舒适的中央空调系统解决方案。目前，西屋康达的产品已经涵盖磁悬浮离心机、螺杆机、涡旋机、飞机地面空调、核电专用空调以及各类空气处理机组等。产品应用也已经覆盖商用、民用、工业用、军工用、特种用等众多领域。其中，磁悬浮轨道交通节能技术、变频直膨净化技术、超低温热泵技术、自由热回收技术等一系列创新技术成果，为西屋康达的产品发展注入强劲动力。

为更好地满足不同用户的个性化需求，西屋康达始终坚持中央空调创新发展之路，更多聚焦于细分行业。西屋康达大客户部梁世兴表示，净化、轨道交通、煤改电和特种空调是当前形势下发展十分迅速的领域。关于这一点，西屋康达始终抢占先机。

净化领域的发展体现在电子厂房、手术室、实验室、医药食品等行业的迅速增长方面，西屋康达针对该领域推出恒温恒湿空气处理机、净化型空气处理机、双冷源深度除湿机组等产品。针对轨道交通行业的快速发展，西屋康达推出了拥有专利技术的磁悬浮轨道交通专用空调机组，相比传统常规空调占地面积小、能效高，且节能 30%。针对北方低温煤改电市场，西屋康达推出超低温高效型模块式风冷热泵机组，能够实现 -25℃ 稳定运行。在特种空调领域，西屋康达还拥有第三代核电专用空调机组、飞机地面空调机组、自由热回



西屋康达河南办事处经理 范海涛

收螺杆式风冷热泵机组等产品。值得一提的是，西屋康达在工业热回收领域有着明显的优势，推出了超高温螺杆式水源热泵机组，可实现出水温度达 85°C ，进水温度在 $18 \sim 50^{\circ}\text{C}$ ，超大温度范围的余热回收，可在造纸、化工等领域广泛使用。

这些针对细分行业的诸多产品，让西屋康达成为了细分行业用户的设备供应商。比如在净化领域，西屋康达树立了宁德新能源、广州悦康生物制药、佛山市第一人民医院、中国计量院振动及重力加速度实验室等项目。在轨道交通领域，世界之窗地铁站、中铁轨道重型装备制造项目二期、中国铁路和谐型大功率机车检修基地等均有使用西屋康达产品。在煤改电市场中，西屋康达中标北京两个标段。在特种空调领域，田湾核电站、福清核电站、台山核电站、首都国际机场均是西屋康达的样板工程。

另外，在河南市场上，西屋康达服务过郑州中旭国际贸易中心、河南中医院第一附属医院、郑州融元广场、郑州市中级人民法院、河南电视台等具有代表性的样板工程。本次会议的举办地——风华酒店也采用了西屋康达模块机和末端

产品。除此之外，河南的酒店如臻悦酒店、东区西湖春天酒店等也是西屋康达的代表之作。

西屋康达在河南净化市场也同样取得了显著成绩。正如河南省洁净技术协会会长周星旭表示，经过几年的发展，河南从事净化行业的企业数量越来越多，竞争激烈。然而一些大型的净化企业，如富士康等企业陆续在河南设厂，对河南的净化空调市场会有很大的带动作用。

面对 2018 年，西屋康达在河南市场将进一步巩固渠道建设，做好设计院专家的交流工作，加强与行业的互动，积极推进市场推广工作。此外，范海涛表示，2018 年西屋康达还将在河南市场继续保持细分领域的稳定发展，增加工业项目和民用项目的比重，以进一步提升西屋康达在河南的整体销量和市场影响力。

2018 年西屋康达市场规划目标明确。拥有稳定的团队与合作伙伴，再加上市场处于上升期，这些都是西屋康达增长的基础和必备条件。

EK

聚志方能共赢

在空调市场蓬勃发展的社会大环境下，EK 空调始终致力于为消费者及用户提供最舒适节能的空调产品，为广大经销商提供全方位的技术与服务支持。

作者 | 陈玉明

凛冬已逝，春绿江南。2017 年的中央空调市场喜忧参半，但总体依旧呈现上涨趋势。

业绩增幅 30.9%，销售收入达 10.9 亿元，EK 空调以远超过行业平均增长水平的业绩成为 2017 年中央空调行业的一大赢家。取得这样傲人的成绩与广大经销商合作伙伴的共同努力是分不开的。不忘初心，砥砺前行，聚志 EK，共赢未来。多年来，EK 空调始终坚持与广大经销商伙伴互惠共赢。

2018 年 3 月 3 日，以“聚志共赢”为主题的 2018 年度 EK 空调核心渠道峰会在浙江省杭州市宝盛水博园大酒店隆重召开。“聚志共赢”也是连续九年来 EK 空调核心渠道峰会永恒不变的主题。作为 EK 空调一年一度的盛会，EK 空调亚太区总裁李鹏举，深圳航天工业科技技术研究院有限公司副总经理、广东欧科空调制冷有限公司董事长文晓林，EK 空调顾问王存柱，EK 空调中国区销售总监陈磊，EK 空调工厂总经理陈军，EK 空调欧洲区总裁麦克柏町，家中、数据中心和海外销售总监彭健明，EK 空调全球顾问何育才，EK 空调技术总监沈稍，EK 空调市场营销总监王健，航天凯天环保科技有限公司总裁叶明强，航天凯天环保科技有限公司副总裁周波平等高层领导，以及来自全国各地的核心经销商朋友们约 1000 人共聚一堂，在“聚志共赢”的主题下分享累累硕果，探讨未来发展方向。

2017 年面对激烈的市场竞争，EK 空调成绩显著，市场占有率进一步增加，品牌形象显著提升。在产品方面，无论是在智能家居中央空调上，还是在“煤改电”市场中，EK 的低温热泵产品取得了显著的成绩。在工程项目中，EK 空调树立了如亚特兰蒂斯超五星级酒店、成都地铁 5 号线、十九大网络机房、润泽国际信息港、阳江国际会展中心等诸多标志样板，在数据中心项目和轨道交通上都有着重大突破。

创新品质，技术为先。EK 空调自 1963 年成立至今已超过半个世纪，创新与专业是 EK 空调始终坚持的路线。历经 55 年匠心专研，EK 空调在风冷热泵技术、风冷热回收以及精密空调技术方面成就卓著。2010 年 EK 空调在全球率先发布水（地）源数码多联中央空调，2012 年 EK 中国推出 1000 RT 螺杆式水（地）源热泵机组，2013 年推出 Apollo 系列超高效风冷螺杆机组，2014 年 Air Smart 系列智能变频多联中央空调到 2017 年 Air Smart 7S 系列全新智能家居中央空调震撼上市，EK 空调不断创新，坚持技术领先，开拓领域。除此之外，EKRV-E 系列低温强热型全直流变频多联式中央空调、“火麒麟”系列 EKAH 低温空气源热泵机组等低温供热系统响应北方“煤改电”号召，在煤改电市场站稳脚跟。

健康、环保、舒适、自然的智能家居是 EK 空调追求的目标。坚守品质，精工细作，以不断革新的科技力量，赋予建筑生命，让生活回归自然。EK 的理念来源于欧洲建筑领域的奥斯卡——绿叶奖 LEAF AWARDS，因此，EK 空调更加关注的是





空气品质。秉承航天科工技术，EK 净化智氧新风机纯净化技术针对 PM2.5 可实现 99.95% 以上至纯净化。在科技引领时代的潮流中，EK 空调不断朝智能化方向发展，操作简单，省心快捷，功能齐全的高效智能产品将会逐步实现。

除了品质之外，EK 空调更加注重渠道建设。一直以来，EK 空调在团队的共同努力和广大经销商的鼎力支持下，负重前行。在空调市场蓬勃发展的社会大环境下，EK 空调始终致力于为消费者及用户提供最舒适节能的空调产品，为广大经销商提供全方位的技术与服务支持。在颁奖典礼上，EK 空调为广大合作伙伴设立了多个奖项，以此来感谢和鼓励经销商合作伙伴。在未来，EK 空调的经销商合作伙伴数量仍将继续上升，在日趋激烈的市场环境下，渠道商将与 EK 空调和衷共济，共同成长。

“合作共赢”是现代经济体制中永恒的话题，除了广大的经销商合作伙伴之外，对于 EK 空调而言，在技术领域谋求强有力的合作伙伴同样至关重要。航天凯天环保科技有限公司

有限公司是一家集环境规划、环保产品研发设计、装备制造、工程安装、设施运营为一体的绿色生态环境综合服务商，以绿色环保智慧城市、绿色生态美丽乡村、绿色生态工业园区和绿色生态健康家庭为核心业务领域，拥有先进的技术优势、创新理念和生态意识，这与 EK 空调的理念不谋而合，EK 空调亚太区总裁李鹏举与航天凯天环保科技股份有限公司总裁叶明强在大会上举行了隆重的签约仪式，这意味着在今后 EK 空调将会在技术领域获得更有利的技术保障。

2018 年，EK 空调与航天凯天携手共进，以领先技术为保障，在技术与产品层面实现新突破，在“高、精、尖”领域继续重点开拓，工程领域与家装领域齐头并进，响应国家号召，助力“煤改电”，砥砺前行，继续扎根中国市场，并着眼全球市场，以节能环保的理念应对市场需求，研发生产创新节能、满足用户需求的高品质产品。作为暖通空调领域的知名品牌，EK 空调将会迎难而上，踏浪前行，抓住机遇，迎接挑战，问鼎 2018！

苏宁的野心

20 亿首创净肺工程

苏宁还联合格力、美的、海尔等 70 多家空调企业和惠而浦等 10 多家新风产品企业，对购买健康空调、新风及以旧换新空调的家庭以让价、专项退款等形式实施 20 亿元补贴，预计年惠及家庭 500 万户。

作者 | 赵亚萍

2017 年，空调市场规模创新高，分体式空调以及中央空调均取得了快速发展。据《中央空调市场》数据监测，2017 年中国中央空调市场容量突破 900 亿元，创下历史新纪录。

2018 年 2 月 28 日下午，中国工程院院士、呼吸疾病专家钟南山率领的专家团队，中国疾病预防控制中心、呼吸疾病国家重点实验室为代表的研究机构，广东室内环境健康行业协会、广东南山医学发展基金会为代表的社会机构，以格力、美的、海尔为代表的空调新风龙头企业在内的 200 多位先锋人士齐聚南京苏宁总部。

是什么让各界重量级嘉宾汇聚在此？原来，这是一场影响 13 亿中国百姓人居环境健康的盛会。钟南山院士抡锤砸老旧空调，苏宁首创净肺工程砸下 20 亿元补贴，并有《2018 室内空气健康白皮书》、苏宁《2018 空调白皮书》等多项成果成功发布。

老旧空调成主要污染源，苏宁投入 20 亿给国民“净肺”

进入春季以来，流感病毒来势汹汹，也让人们更加关注空气健康与生存环境。钟南山院士预测，3 月将有新一波流感来袭。

会上，钟南山大声疾呼重视室内空气健康问题，中国疾病预防控制中心研究员戴自祝发布《2018 室内空气健康白皮书》。白皮书指出，空调以占比 42% 高居污染源榜首，空调污染率高达 88%。其对上海、北京、深圳进行实地家用空调入户调研发现：88% 的空调散热片细菌总数超标，84% 的空调散热片霉菌总数超标；在空调散热片中检出的细菌最高可达 91 259 个 /cm²，平均数值亦达到了 3 866.48 个 /cm²，超过标准近 40 倍，最严重的超标高达近百倍。

作为中国最大的家电零售渠道，每年有千万家庭所使用

的空调产品是从苏宁购买，有数以亿计的人民生活环境的健康将与苏宁发生关联。苏宁易购副总裁范志军宣布了净肺工程 4 大举措：除与“广东室内环境健康行业协会”“中国疾病预防控制中心”合作按年度发布《中国室内空气健康白皮书》以外，苏宁还联合格力、美的、海尔等 70 多家空调企业和惠而浦等 10 多家新风产品企业，对购买健康空调、新风及以旧换新空调的家庭以让价、专项退款等形式实施 20 亿元补贴，预计年惠及家庭 500 万户。

同时，苏宁将推出“免费空调清洗体验计划”，发放 10 万份免费清洗卡。此外，作为净肺工程的重要内容之一，苏宁与“广东南山医学发展基金会”合作，成立了中国首个“净肺工程专项基金”，并联合空调、新风行业，在“旧空调换新”“新风产品”销售中的每笔消费中向基金会捐助 1 元。专项基金主要用于“慢性肺阻、尘肺病、哮喘病”等呼吸病患的救助。

苏宁发布《2018 空调白皮书》，掀起“旧空调换新”风潮





此次大会，苏宁还发布了一年一度的空调白皮书。作为空调销售第一渠道，苏宁对空调行业的分析和预判一直是影响行业发展的风向标。

苏宁易购总裁侯恩龙指出，这是苏宁第16年发布空调白皮书。苏宁《2018空调白皮书》指出市场上有超过1亿台的老旧空调存量，掀起以旧换新大幕，并以乡镇为着力点开发增量市场，规划借助零售云平台5000家店，让6亿农村人民享受到更好的产品及服务。白皮书预测，2018年新风市场将突破200亿元以上。苏宁将在新风新品类增长、传统分体空调创新、服务优势巩固、终端体验升级等方面重拳出击。会上，新风行业最新标准公布，新风产业联盟成立，一系列举措可谓是空调、新风全行业一致响应净肺工程的实际行动，目的就是让老百姓以更好的价格和服务买到更高性能品质的产品。

关于未来变局，《2018空调白皮书》还提出，线上空调占比持续扩张，相关数据统计显示，2017年空调市场线上零售额同比增幅121.7%，线上占整体空调市场零售份额的27%，且还在持续增长中。未来空调市场需求将由替换主导，2017年空调市场替换率为50.9%，预估2018年将达58.7%。

同时，以旧换新需求痛点十足，需要平台引领，建立专业服务队伍，建立购买环节上的以旧换新的真正通路，建立合理估价体系，加强引导介绍，回收处理过程公开，加强后期宣传等举措。室内空气、智慧家居、双线互补为品牌商带来了巨大的想象空间，是行业的一个风口。

此外，在渠道方面，纵深布局、智慧零售将为空调行业带来快速增长；双线融合即将成为标准，重体验、重品质、快节奏、多选择；新KA在三四线城市及农村市场建立新秩序；房地产精装修、租赁市场带动渠道B2B扩张。

2018空调市场大幕将起，行业最具话语权的一批人汇聚一处，共探2018年行业风口。分析人士认为，随着苏宁在空调零售及工程事业上的大步前进，各大品牌厂家、商家与苏宁易购开始联姻合作，作为一个具有广阔发展前景的平台企业，苏宁易购将会在空调领域迎来发展的黄金时期。另一方面，对于广大用户而言，从2018年开始，无论是空调换新，还是新购空气净化类环保空调、新风产品，都将享受苏宁以及全行业给予的优惠补贴，从而普及和促进全民居室空气质量的提升。让中国人呼吸更洁净的空气，恰恰是全民净肺工程的题中之意。

扬子 匠心三十载，同心创未来

扬子中央空调以高性价比产品为武器，坚守技术创新，实施精品策略，销售同比增长 49%，取得历史性突破，年度合作伙伴超过 3 000 家。

作者 | 尹蓉荣

1988 年成立的扬子空调，在空调领域一直坚持稳健发展的经营理念，30 年长期专注于对技术的积累，对品质的坚守，对工艺的精益求精，对用户和合作伙伴的高度负责，一路奠定了扬子空调的行业核心竞争力。2018 年 1 月 16 日，主题为“匠心三十载，同心创未来”的 2018 年扬子空调合作伙伴年会在滁州喜来登酒店召开，扬子空调董事长曾晓程、副董事长王建华、总裁牛斌、副总裁何春生、扬子中央空调营销总经理夏晓东等高层和来自全国各地 500 多位供应商、经销商合作伙伴出席了会议，共庆扬子空调的三十岁生日。

三十年来，扬子空调坚持“同心多元化”战略，紧密围绕“暖通制冷”这一核心领域，坚持“精工足料”的产品原则。三十年如一日的匠心坚持，成就了扬子空调的冷暖事业。目前，扬子空调的产品制造、技术创新、工业设计已步入行业前列，变频软件和控制器实现自主开发；创新产品获得行业、专家、用户、第三方权威机构的一致好评；全面推进生产智能化、管理信息化工程，打造数字化工厂。

2017 年扬子家用空调销量增长 85%，增长率居全行业第一。产品结构持续优化，中高端产品、新品、变频机、高能效机型比例大幅增加，其中圆柱柜机、一级变频和大挂机的增长率均实现 200% 以上的增幅。2017 冷年扬子空调经销商规模进一步壮大，渠道网点突破 5 000 家，2 000 万元以上规模经销商占比继续提升。2017 年扬子空调产品均价大幅提升，以此带动了经营效率进一步提升；扬子中央空调以高性价比产品为武器，坚守技术创新，实施精品策略，销售同比增长 49%，取得历史性突破，年度合作伙伴超过 3 000 家。

技术的进步并不是一蹴而就，而是依靠一点一滴的积累，扬子空调深谙此道。2017 年，扬子空调圆柱柜机、普利斯特厅吧产品成功入围中国家电博览会 AWE 艾普兰奖，同时一

举斩获中国空调行业创新设计产品奖、中国空调行业节能标杆品牌，商用空调获得制冷产业百强品牌。扬子拳头产品模块机获得 2017 年度中国暖通空调制冷行业良工奖。由扬子空调器有限公司冠名的“扬子空调”高铁品牌专列登陆京沪高铁，开启了高铁营销新模式。2017 年度岁末，扬子空调与海立电器战略合作再升级，双方就“扬子空调-海立压缩机技术联合实验室”的运行、2018 年度产品技术合作、联合智能制造等重大项目顺利达成战略合作。

渠道拓展层面，2017 年扬子空调携手京东家电在战略层面的一系列合作项目全面启动。扬子空调在苏宁平台 2016 年实现 114% 增长、2017 年实现了 68% 增幅的基础上，品牌的活跃度、销售额继续显著提高，双方深化战略合作规格再度升级，未来 3 年扬子空调在苏宁系统的总销售规模将超过 50 亿元。扬子空调将通过丰富产品线、调配线上线下资源、加大活动的投入、加强运营能力、做好服务保障等方面提升终端的拉力和产品力；苏宁云商将在门店资源、流量支持、推





广宣传等方面提供助力。与此同时，双方在 OEM 领域也将继续深化合作。据了解，自 2016 年合作以来，惠而浦圆柱柜机已累计生产 15 万套，同比增长 57%，惠而浦挂机和约克全系列产品的合作也已全面启动。

产品创新是企业发展的源动力，也是行业发展的助推剂。30 年来，扬子空调从未停止过技术创新的步伐，始终坚持以用户为中心的设计理念，研究用户需求。扬子空调设计总监黄运勇表示，30 年以来，扬子空调在坚守匠心的同时不断创新，旗下多款产品均已成为功能与时尚兼具的代表品牌之一，其精心打造的跨界产品普利斯特厅吧，全球首创，将智能家电和家具产品完美结合，一款茶几同时拥有茶几、冰箱、音响、USB 充电四个功能，节省空间，智能便捷。正是这种理念，扬子空调实现了艺术与技术的衔接，设计前卫新潮的产品，加速智能家电与家居的融合，创新智能家居产品，让空调成为家居里的一件艺术品，一举树立起家居设计创新的品牌形象。

对于扬子空调的未来发展，扬子空调总裁牛斌表示，2018 年扬子空调将继续从客户和消费者的纬度出发，重点围绕“效率提升”和“服务升级”的总体思路，坚持开发特色

化的产品，打造精品，扩大区域优势市场；加大中央空调市场的发展力度，加大家用空调渠道建设力度，加大研发投入力度，加大技改提效力度。在不断通过精细化管理提升效率、保持家用空调持续高增长的同时，充分发挥扬子中央空调 15 年的积累与沉淀，形成跨越式大发展。未来三年，扬子家用空调规模致力于攀升到行业前列；中央空调进入国内主流品牌行列；建成智能化空调工厂，成为国内家用空调一流的智能化制造基地；引进世界一流的人才团队，与全球顶尖的科研机构、院校开展技术合作，全方位开展前沿技术研究和未来产品开发，保持持续健康增长。

专注品质 30 年的扬子空调始终坚持从客户和消费者的实际需求出发，致力于为消费者提供更舒适、更节能、更健康的空气解决方案，发挥工匠精神，持续为消费者提供最好的产品。未来，扬子空调将建成智能化空调工厂，成为国内家用空调一流的智能化制造基地，引进世界一流的人才，与全球顶尖的科研机构、院校开展技术合作，全面开展前沿技术研究和未来产品开发，在今后的道路上扬子空调会更加努力，坚持技术创新和产品升级，创造更加美好的未来。

>> 2018 北京新风及空净展三月开幕



由中国空气净化行业联盟与中国国际展览中心集团公司联合主办的 2018 年中国新风及空净领域开春后首个大型行业盛会——“AirTech 2018 中国（北京）国际新风系统及空气净化展览会”（简称：AirTech 2018 北京新风及空净展）将于 2018 年 3 月 15 日—17 日在中国国际展览中心（老国展）隆重举办。2018 北京新风及空净展将突破以往传统的新风及空气净化展会模式，将新风及空净展与传统建筑建材品牌大展同期举办。据了解，此次盛会将以“促进供需合作 共话行业未来”为主题。

>> 突破行业痛点，TCL 引领反渗透净水器技术升级



随着人们生活品质的提升，越来越多家庭关注健康饮水需求，净水器市场不断扩大。据工业和信息化部赛迪研究院、中国电子报社联合发布的《2017 年家电网购分析报告》显示，2017 全年，线上净水设备零售量达到 906 万台，同比增长 22%。其中，反渗透产品市场份额持续扩大，零售额市场占比已达到 80.7%。无疑，反渗透技术已成为净水技术领域的主旋律。

在当前的净水市场中，反渗透技术拥有显著优势，在消费者需求持续拉动下，未来反渗透净水器销售将持续高歌猛

进，众多净水品牌亦在此技术领域开展深入技术攻关，力求在未来发展空间中抢占先机。作为净水领域的实力品牌之一，TCL 在反渗透净水器的创新发展和技术升级上始终不遗余力，不断突破行业痛点，并以优质产品赢得市场认可。

>> 海尔软银达成合作，Pepper 引入国内成智能家居管家



近期获悉，海尔在上海宣布与软银机器人合作，双方将从软银机器人的人形机器人“Pepper”切入，率先在智慧门店和智慧家庭领域落地，从服务机器人的交互性、操作性及移动性三个领域进行布局。

在智能家居方面，Pepper 机器人可以联动热水器提前准备好热水；可以检测家中温度、湿度、空气质量，并自动调控空调、加湿器、净化器等产品；可以联动烤箱、吸油烟机等，给做饭带来便利。

在门店中，Pepper 可作为讲解员给顾客介绍产品信息，还可通过海尔的 U+ 系统，给顾客演示各种家电的运行状态和模式，它还可以收集顾客反馈进行产品调研，并帮助经营者统计门店的销售状况，反馈客户需求。

>> 业界预测：2018 年空气净化器市场增速 20%

虽然 2017 年末空净市场出现下滑迹象，但是从全年来看，空气净化器产品仍保持高速增长态势。相关数据显示，2017 年 1 月—11 月，空气净化器市场零售量和零售额分别同比增长 11% 和 20.5%。

2017 年末空净市场出现的下滑更多是与 2016 年同期相比。2016 年 11 月—12 月，正是中国北方地区雾霾严重的时候，



引起消费者对空气净化器产品进行恐慌性购买，市场销量持续激增。值得一提的是，中国空气净化器市场普及率仍偏低，与国外发达国家相比还有较大差距。据了解，美国空气净化器市场普及率已经达到 20% ~ 30%。对于空净市场，业内人士表示，中国空气净化器市场还处于起步阶段，未来增长空间巨大。据相关机构预测，2018 年，空气净化器市场规模将同比增长 20% 左右。

>> 亚马逊和谷歌关系紧张：将停售谷歌智能家居产品



据外媒报道，2017 年底亚马逊曾告知 Nest，他们不会再上架 Nest 的新产品，包括智能温控器以及其他设备。对于这一消息亚马逊拒绝置评，谷歌方面未回应此消息。但有报道称，谷歌 Nest 已决定停止在亚马逊平台销售其产品。

亚马逊只是在自营产品内停止销售 Nest 设备，但是该平台上的第三方卖家依然可以销售 Nest 产品。此前亚马逊就曾停售谷歌的产品，例如 Chromecast 和 Home 智能音箱，因为这两款产品分别于亚马逊的 Fire TV 以及 Echo 智能音箱形成直接竞争。亚马逊收购了智能家居设备制造商 Ring，而且该公司还一直在努力开发其他家庭安全设备，例如 Cloud Cam，未来亚马逊一定将会在智能家居领域与谷歌展开更加激烈的竞争。

>> 《地采暖用实木地板技术要求》标准正式发布



2018 年 2 月 7 日，由国家林业局提出，国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会批准的《地采暖用实木地板技术要求》国家标准，在北京质检总局 327 会议室正式发布。

随着地暖的普及和健康家居意识的提高，地热地板尤其是实木地热地板，近年来大受市场欢迎，逐渐成为了全球性的消费趋势。国家标准《地采暖用实木地板技术要求及铺装使用规范》的起草制定，对于实木地热地板行业标准、产品质量和服务要求有着清晰良好的规范作用。

标准内容主要包括：地采暖用实木地板的术语和定义、分类，部分使用树种、外观质量要求、加工精度要求、物理力学要求、耐热尺寸稳定性（收缩率）、耐湿尺寸稳定性（膨胀率）等要求，检验方法、检验规则，标识、包装、运输和贮存方法。

新风系统与空气净化器是此消彼长的关系

转载 | 第五季新风

近年来，雾霾的频繁到来让人们对空气污染问题的重视瞬间飙升到了最高点。在这个谈霾色变的年代，越来越多的人、购置空气净化设备来保护家人的呼吸健康，而彼时的空气净化市场也迎来了市场的空前繁荣，空净市场的红利诱惑着大量的玩家和资本进入，由于没有相应的标准，在红利下野蛮生长。

空气净化器发展最好的时代是出现在 2014 年，互联网厂商们随便说一个故事就带来无数的焦点，三年过后，空净市场的繁荣景象似乎又要重新上演，名不见经传的“352 环保科技”获得了空净行业迄今为止最大笔的融资。空气净化市场的繁荣离不开两大原因：一是营销渠道中的营销洗脑，空气净化器成为“生活必需品”；另一个则是上下游产业的迅速成熟。截止到目前，国内已有 700 多个空气净化器品牌。

在国内众多的品牌中既有海外的舶来品，也有互联网公司，只不过，大多数空气净化器品牌抓住了消费者的心理诉求。每逢秋冬季节的时候，PM2.5 就会成为人们关注的焦点，而媒体们都会爆出 PM2.5 爆表的新闻，引起消费者的恐惧，他们都会想着买一台空气净化器来图个心理安慰，但空气净化器并不能解决空气污染的问题。由于空气净化器的局限性使得它只能在小范围净化室内仅有的空气，室内空气多次循环导致含氧量较低，异味散发不出去，容易产生二次污染等问题。尤其是在雾霾爆表的情况下，空气净化器更是无法为室内带来良好的空气，更解决不了二氧化碳浓度过高的问题，似乎空气净化又进入了一条死胡同。

新风系统的出现让人们在绝路上看到了通往光明的大道，雾霾也促使了新风系统的快速发展。起初的新风系统并没有过滤 PM2.5 的功能，在引入国内后，随着环境的变化，它却

成了防雾霾的最佳利器。新风系统能在不开窗的情况下引入外界空气，通过净化过滤空气中的 PM2.5，使得净化率可以高达 99%，将空气中的有害颗粒挡在外面，给室内带来干净富氧的新鲜空气，利用微正压将室内污浊空气排出，真正形成内外循环，使室内空气不再沉闷、缺氧，彻底解决二氧化碳浓度过高的问题。很明显，能为室内实现通风换气和净化空气的新风系统更受欢迎。

起初的新风系统由于成本、安装等问题只能在一小部分的家庭中使用，随着技术的不断推陈出新，工艺愈发成熟，安装也变得简单便捷，为新风系统走进普通大众家庭提供了必要的条件，同时也促使了新风行业的繁荣发展。

据《2017 中国新风行业研究报告》显示，2016 年中国新风系统市场规模高达 61 亿元，2017 年有望突破 90 亿元，新风市场正处于快速成长期，外部环境更将助力行业高增长。业内人士认为，新风系统或将成为继彩电、冰箱、空调、洗衣机、油烟机之后的第六大家电，市场前景尤为可观。





深耕中国市场， 如何实现跨越式发展？

——专访东芝开利空调销售（上海）有限公司总经理杨焱华

作者 | 李国梁

面对多联机市场的井喷式发展，多联机品牌也迎来了一个又一个增长的黄金时代。东芝空调作为多联机品牌中的佼佼者，连续三年实现了超过 25% 增长率的辉煌业绩，2016 年同比增幅更是超过 40%，大幅领先行业平均增长率。究竟是采取了怎样的互利共赢模式，才让东芝空调实现了如此高速

的增长呢？

日前，《中央空调市场》专访了东芝开利空调销售（上海）有限公司总经理杨焱华，在他的讲述中，笔者看到了东芝空调不为人知的另一面——不论市场风云如何变幻，依旧不改初心。



东芝空调很久之前便意识到“家装零售”和“精装楼盘配套”应该协调发展，并由此制定了清晰的市场战略侧重点，一方面零售主抓中小户型市场，另一方面多签战略合同，和大型的开发商进行战略合作。



立足高端，精益求精

东芝空调在 2002 年才漂洋过海进入中国市场，尽管当时国产品牌在多联机市场上占据着绝对的优势。然而面对纷繁复杂的市场环境，东芝空调瞄准了“高端”市场，执着前行，在短短的 15 年间，凭借着精益求精的理念将市场做大做强。

东芝空调作为发明全世界第一台分体式空调以及变频空调的品牌，世界领先的技术无疑是奠定东芝空调在行业中教父级崇高地位的基础，而“少而精”高端化市场策略则是东芝空调在中国市场迅猛发展的重要原因。

放眼行业，渠道无疑是品牌厂家攻城拔寨的有力武器，各大品牌无一不在积极扩充队伍，以求占据更多的市场份额。然而与同行相异，东芝空调却坚持“少而精”的高端化市场战略，不仅将最大的精力投放到家装零售上，而且在合同内严格规定了服务区域，对于超出自身服务能力范围的渠道商，不能为用户提供完备售后服务的一概不准销售。这既保障了消费者的权益，也维护了渠道商的利益，同时保持了整个渠道的长久稳定。

“空调厂家能做贵的产品就一定能做便宜的，然而，能做便宜的厂家未必能做贵的。东芝空调拥有世界一流的多联机技术，但是一直以来只关注国内高端市场。一方面，这是我们长久不变的企业战略，也是东芝持续引领多联机技术变革的原因之一。另一方面，坚持‘少而精’的高端化市场战略也符合消费者心中长久的东芝品牌形象”，杨焱华讲道。

家装工装，齐头并进

长期以来，房地产市场与中央空调行业息息相关，可谓一荣俱荣，一损俱损。据国家统计局数据显示，2017 年全国

商品房销售 16.94 亿 m^2 ，同比 2016 年增长 7.7%。按理多联机的销售额也会迅猛增长，但是由于政府的五限（限价、限售、限购、限贷、限转卖）政策的出台，原本火热的多联机市场顿时冷清了许多。

“2017 年的市场分两方面来看，上半年我们的签单量非常高，仅集采就与国内十余家顶级的开发商签订了合同，包括融信、正荣、金辉等等。但是由于政府的五限政策的出台，整个市场陷入低迷期，对不少品牌影响很大，但对于我们东芝而言却是一个逆势上涨的机遇。在 2017 年，我们总共中标了 7 万多套，而且进入到了以往没有进入过的市场，比如一些高端连锁市场，与罗森、星巴克、肯德基、歌帝梵巧克力等知名连锁品牌达成战略合作。这些成绩的取得离不开我们长期坚持家装零售和精装楼盘配套齐头并进的策略。”杨焱华表示。

原来，东芝空调很久之前便意识到“家装零售”和“精装楼盘配套”应该协调发展，并由此制定了清晰的市场战略侧重点，一方面零售主抓中小户型市场，另一方面多签战略合同，和大型的开发商进行战略合作。

据了解，在零售方面，东芝空调 2017 年在全国共组织了 730 次各类的全城联“东”活动，小区规划活动 398 次，展会和团购会 332 次，全国布了 2 680 块东芝的广告牌，签约 6 万多套，接触 20 多万个客户。与此同时，几十个大型高端精装楼盘，三十多个集中采购的协议也让东芝空调增长迅猛。

产品至臻，引领未来

产品是体现一个企业对消费者负责的最直观的表现，东芝空调始终坚持匠人精神，对设计、技术与体验精益求精，



相继研发出一系列产品，为办公楼、公用设施、医院、地铁、机场等建筑提供了舒适的冷暖需求，尤其是在别墅项目上表现尤为突出。

“在别墅、大平层等大户型上，我们的市场占有率绝对是行业第一。以上海来说，2017 上半年上海市场别墅成交房 2 000 套，东芝空调居然卖掉了 1 000 套，而另外的 1 000 套里面也有地热源热泵、水机等产品。可以说，在上海的别墅市场里，我们零售的占有率已经达到 70% ~ 80%”，杨焱华说道，“但是在中小户型上面还有很大的提升空间，下一步我们的工作重点也会放在这个市场。”

面对蒸蒸日上的中央空调市场，2018 年东芝空调在产品方面不仅将继续关注全系列国产机的研制开发，同时还保留日本原产地原装进口产品，并开发更有竞争力的进口机，开发更节能的下一代系列产品，包括变频空调、变频空气能热泵地暖及热水、新风、空气净化等。

如今，东芝空调已不仅仅是行业技术的领导者，更已成为中国多联机销售市场的领导者之一。东芝空调有义务引领变频多联机市场的进步创新，为多联机市场的发展贡献力量。未来，东芝空调还会引导客户的消费理念，力推全直流变频多联机概念、节能环保型的空气源供暖和空气源热泵热水器概念、家居智能化概念以及全屋空气净化概念。

访谈最后，杨焱华总经理表示，“在过去的三年，在合作伙伴共同努力下，东芝空调实现了连续三年都增长 25% 以上的优秀业绩，成功将市场占有率提高到两位数，在中国的事业规模达到 40 多亿元，奠定了未来可持续发展的基础。伴随着新的生产基地即将开工，东芝空调亦将踏上新的征程，相信未来我们会给消费者提供更加完善的产品、更加舒适的家居体验”。





助力市场，共享发展

——访天津胜辉瑞腾机电科技有限公司总经理卢志强

作者 | 邹咪咪

一年又一年的市场调研走下来，早已对业内大咖平常心待之。能够成为当地数一数二的代理商，或者公司规模位列当地企业规模金字塔第一层级的，决策者皆有着各自的过人之处。心中敬佩之情不减，也能更淡然地对待，在冷静与思考中更深入地挖掘其智慧闪光点。

在北方的中央空调市场，工程项目始终占据主导地位，即便在繁荣的家装零售市场带动行业新一轮增长的大环境下，因为气候环境与需求限制，家装零售也未能如其他城市一样成为新的增长切入点。加上2017年天津大力整治环境，在“蓝天保卫战”的战果下，企业成为经济发展的牺牲品。

在大环境并不景气的条件下，2017年天津胜辉瑞腾机电

科技有限公司（以下简称“胜辉瑞腾”）销售额达到1.6亿元，较2016年实现了翻倍增长。如果在调研之初就拜访胜辉瑞腾公司，笔者一定会在接下来的拜访中讶异于其他人对市场环境艰难的论调。

胜辉瑞腾如何能够实现在大环境不景气的市场中保持增长，值得我们一探究竟。不过，内因始终占据主导地位，卢志强的个人魄力是取得优异成绩的决定性因素，而厂家支持则让二者相得益彰，实现共赢。

目前，天津胜辉瑞腾机电科技有限公司是美的中央空调在天津的总代理商。胜辉瑞腾在逆境中一路凯歌，势头迅猛，这从侧面体现了美的近年来在国内市场的迅猛发展与客户的

高度认可。国产品牌凭借其日渐提升的技术实力、可靠的质量、完善的售后服务在市场上获得越来越多的青睐。在工程项目市场，传统美系品牌的优势逐渐削弱，国产品牌奋起直追，比如在诸多细分市场的耕耘投入让美的中央空调取得了斐然的成绩。可以说，国产品牌在不断地探索与努力中迎来了又一个春天。当局面一旦打开，可以看到在逆势中，美的仍然高歌猛进，与大环境的艰难形成鲜明对比。

事在人为，关键人物在事物的发展中总是起到了不容忽视的作用。胜辉瑞腾正式成立于2014年，短短4年间取得如此成绩，这其中又有何秘诀？2014年是公司的起步时间，但绝不是缘分的起点。据卢志强介绍，2001年是美的开始涉及中央空调业务的元年，2004年市场才开始兴起，就好比一个三岁小孩在成功学会走路之后，一个光明美好的未来正在等着他去探索。卢志强就是在2003年年底开始接触中央空调行业的，“我看重的是未来发展趋势”，卢志强强调。14年光阴流转，胜辉瑞腾的成立与壮大印证了卢志强的判断。成功向来都是一场拉锯战，我们看到的是公司3年来呈现飞跃式的发展，却不知道14年前的结缘。正是十多年的积淀，方得如今的成果。

如今，胜辉瑞腾公司的业务以工程项目为主，并没有涉及到家装。但是家装零售的未来发展潜力是毋庸置疑的事实。在笔者以往的调研走访中，以工程为主的经销商对于未来发展各有计划，有的人觉得专注能发挥自己所长，不想将战线拉长；有的人看准家装零售市场的黄金时期和潜在市场，开辟新的部门专门负责。卢志强选择的道路却不一样。

未来发展仍然是卢志强的关注重点。在他看来，天津的家装零售市场并不活跃，市场迫切需要得到进一步的刺激与开拓。他坦言，目前天津的家装零售市场存在一些弊端，市场还没完全打开，“蛋糕”不够大，但是各厂家的投入却丝毫不少，这就导致竞争更为激烈，引发一系列问题。卢志强认为，当务之急是刺激消费，扩大需求，将市场打开，为企业提供更多的机会。工程项目市场的艰难，不应该作为厂家转变方向而发展家装零售市场的契机，而企业应当是在市场的自然发展中，在市场需求中将天津的家装零售市场做起来。

只有这样，才能促进天津家装零售市场的真正繁荣。

基于此，卢志强坚持在做两件事情。第一，建设城市展厅；第二，搭建综合服务平台。

目前来看，天津家装零售市场潜力巨大，有待进一步开发。如何开发市场，后续如何发展，才是卢志强的关注点。从发展趋势上看，消费者更加注重体验，对生活环境要求更高。城市展厅建设就意义非凡。卢志强介绍：“接下来，我们会在天津建立美的中央空调展厅，为消费者提供体验式服务，让更多的人感受到美的中央空调带来的舒适，这将进一步刺激消费，而且通过这一形式，可以将新的生活理念植入到消费者脑海中。”

市场一旦打开，服务作为家装零售中的重要一环，未来的需求也会水涨船高。这就涉及到卢志强所做的第二件事情，搭建综合服务平台。考虑到市场的未来发展，这样的平台是很有必要的，通过建设综合服务平台，将售后、服务等纳入统一管理，有利于市场的规范，而且解决了一大行业难题。在卢志强看来，未来发展趋势才是他决策的立足点，而行业难题迎刃而解，将推动整个行业更进一步地发展。

“竞争应该是让路越走越宽”，卢志强说，“在竞争中扰乱行业秩序的做法无异于自寻死路，作为总代理商，我要考虑保证经销商、分销商的利益，这样才能越做越好。同样，未来市场进一步打开，我们的机会才会更多，所以我做这些事情，好像在给别人便利，其实说到底还是在为自己铺路。”

“现在，我手头有资源，有批发平台，有工程平台，又有一定的基础，在搭建平台上，我的条件很充足。”卢志强一条一条地给笔者分析，显得十分自信。这份自信与从容也带给笔者极大的信心，对天津家装零售市场的未来发展充满期待。

厚积薄发，高瞻远瞩，始终坚持在未来寻找机会，对自己认定的原则持之以恒，这就是卢志强成功的秘诀。时代给予每个人的机会都是平等的，而如何在时代中脱颖而出，是需要每个人探索的。显而易见，卢志强是一位成功者，把握时代发展趋势，胜辉瑞腾的路同样会越走越宽。



数据中心空调应“量体裁衣”

——访中讯邮电咨询设计院有限公司教授级高工李红霞

整理 | 郑建星

截止 2017 年底，我国数据中心年耗电量超过全社会用电量的 1.5%。PUE（power usage effectiveness）为数据中心年总耗电量 / 信息设备年耗电量的比值，目前我国数据中心 PUE 普遍高于 2.0。空调系统能耗占比约 40%，如何降低空调系统能耗的问题亟待解决。

审视特殊行业领域

“有关标准是不合理的”，中讯邮电咨询设计院有限公司教授级高工李红霞在近期某次会议上表态。这个否定的对象是相关数据中心的建设标准被归属到民用建筑设计里，从根本上混淆了这两种不同的场所对空调设备的个性化需求。

而对于设计师来说，所建数据中心的实际用途，以及建设单位的根本诉求都是需要在设计初期完全了解掌握的。

数据中心建筑外观形象比较简单，可类比为火柴盒。其内部系统包括机房、动力站、冷却塔、冷冻站、配电柜，整个系统都是为机房的数据服务。

以某一个真实的数据中心为例，单机柜功耗 4~6 kW/柜，建设标准参考 T3 等级，从主要投资部分各项占比数据分析可以看出，电源工程占比最大，高达 46.81%，而在用电能耗中，空调系统耗电量约占整个机房用电量的 30%~40%。空调系统是数据中心的基础保证，数据中心空调与一般民用建筑空调不同，主要目的是消除机架散热量，保证机房正常运行，需全天 24 h 制冷运行。空调系统是一个系统工程，和气候有关，受能源政策、法规等影响，冷源方式差异也较大。那么，合理设计空调系统、降低空调系统运行成本，对 IDC 机房的建设、运行、维护起着重要作用，设法节省投资，降低能耗，

是空调系统设计部门的核心思路。

“数据中心系统建设是为机房数据服务，而不是为人服务的。”李红霞在会议上特别强调了数据中心和一般领域的区别。同时她还认为，要以特殊需求作为配置空调系统的出发点方能建设好数据中心。

甄选差异解决方案

集中水冷式空调系统、集中风冷冷水空调系统、分散直膨式空调系统是常规的三种数据中心机房空调系统。李红霞对三者的能耗、投资、运维的区别及如何合理地进行系统选型进行了深入的分析。

水冷冷水式空调系统运行效率较高，能实现更低 PUE。传统风冷精密空调能实现灵活配置、分期部署，但是运行效率较低，机房 PUE 较高，室外机占地面积大，其特点与风冷冷水空调系统相同。分散直膨式空调系统能够利用室外低温空气、减少主机运行时间、合理设计气流组织等方式有效降低能耗水平。

从节能的角度考量，不同设备的实际能耗并非一成不变，还可以采用变频技术、提高主机供水温度、提高机房送风温度等方式达到减少能耗的效果。当然，这需要设计方和项目方的细致工作。

从经济效益考虑，三种设备的优先顺位又有不同。以一个小于 2 000 个机柜的数据中心为例，集中空调每年运行维护费用 200 万~300 万元，耗水 20 万 m³。而分散空调系统每年仅需不到 100 万元运行费用。因此从运维成本来看，分散空调系统更具优势。

总的来说，数据中心空调系统建设应根据国家节能、环保的相关要求，在满足机房安全生产的前提下，综合空调系统运行的投资和运行费用，通过技术经济比较来确定其形式。需要注意的是，采用集中式冷冻水系统配置时应考虑水资源不足的风险，提前做好水资源专项评估工作。

总结上述分析，李红霞给出了数据中心空调系统的选型建议：大型数据中心机房适合采用集中水冷空调系统，小型或发展缓慢的数据中心机房采用分散风冷空调系统更灵活，而水资源匮乏地区可以因地制宜采用风冷冷水空调系统或分散式空调系统。

推敲合理系统设计

通信建筑空调系统建设是一项系统工程，涉及到建筑设计、工程管理、通信设备实施、运行维护等多个方面。一旦忽视某一点都会造成先天不足、后期需要改造的情况。

为此，李红霞给出了三点规范性建议：第一，在实际工程建设中，空调系统建设具有一定的灵活性，应当适应客户不同标准的需求，选择适宜的方案。第二，在空调系统设计中应充分考虑分期建设实施的情况，以备在后期的服务器安装时，根据客户实际需要功率作相应快速、便利地调整。第三，在满足标准要求条件下，空调系统设计越简单越好，方便后期运维时进行快速维护检修。

在具体技术范畴，李红霞提出了设计时应当确保适宜的围护结构，不可过度强调保温，同时加强气密性，尽可能减少新风量。还需要尽可能提高冷源温度（由 7℃/12℃提升为 12℃/18℃），延长自然冷却时间，提高制冷机的 COP。精细运行合理节能的空调设计方案同样必不可少，能够最大限度地促使空调系统节能运行。

在技术领域之外，李红霞提醒设计师不要只把目光局限在具体的数值上，即空调的投资与 PUE 值相关，但数据中心建设不应为节能而节能，“单纯追求 PUE 值是不科学的，应设法找到一个经济合理的平衡点。”

在移动互联网、云计算、大数据等新兴产业快速发展的推动下，数据中心的优化不可或缺。作为该领域的翘楚，李红霞对实际工程设计应用做出精准分析，针对数据中心建设的问题，深刻阐释了数据中心空调选型、运维、系统设计等内容。力求让空调系统契合使用场所的特殊需要，在节能、稳定和建设过程中的灵活性上获得优化，为行业的发展带来切实的理论支持。这是数据中心领域进一步发展的根基，同时也是一位学者兼技术人员最高价值的体现。





砥砺前行，步步为赢，成就卓越

——访海尔中央空调苏南中心总监赵福君

作者 | 陈玉明

已经过去的 2017 年对于中央空调行业来说，着实是充满机遇与挑战的一年，虽然由于国家经济领域的宏观调控政策以及房产“限购令”的出台为中央空调行业平添了不少阻碍，但是经过行业人士的辛勤耕耘，2017 年中央空调行业最终“斩破荆棘”，收获累累硕果。据《中央空调市场》监测的数据显示，2017 年中国中央空调市场首次突破 900 亿元大关，增长率接近 20%，成绩斐然。海尔中央空调便是其中的大赢家之一。凭借先进的技术支持和卓著的战略智慧，海尔中央空调取得了远高于行业总体水平的大跨步增长，这在江苏省苏南地区表现得尤为明显。

苏南地区地处中国东南沿海长江三角洲中心，东临上海，西连安徽，南接浙江，北依长江、东海，囊括了苏州、无锡、常州等地区，疆域广阔，人口众多，是江苏经济最发达的地区，也是全国经济最发达、现代化程度最高的地区之一。可以说，

苏南地区有着雄厚的经济基础和广阔的市场前景。

海尔中央空调苏南中心的下辖区域是苏州、无锡、常州以及南通 4 个城市，同时也是江苏经济较为发达的 4 个城市。2017 年，海尔中央空调在苏南地区业绩斐然，“增幅超过 40%，超过行业总体增幅，品牌销售规模近 2.4 亿元……”海尔中央空调苏南中心总监赵福君如是说。这样的成绩不得不令人赞叹。

苏南地区作为经济重镇，是商家必争之地，经济发展水平高，市场容量大，竞争激烈。机遇与挑战并存，有的企业一路高歌、突飞猛进，也有的企业折戟沉沙、黯然退场，很明显海尔中央空调属于前者，在日趋激烈的市场竞争中脱颖而出，充分显示了海尔中央空调的品牌实力。其中，表现最为突出的就是磁悬浮中央空调产品，增长率高达十倍，俨然走在行业前列。此外，海尔商用多联机增长 30% 以上，家用



言及苏南地区的市场形势，针对中央空调市场日益突出的“国进外退”现象，赵福君表达了自己的观点：“国产化产品越来越多，国产产品越来越受到认可，这是国家富强的标志！”



多联机增长率高达 100%，风管机的增长也达到了 70% 以上，远远超过整个行业的增长幅度。

目前，磁悬浮中央空调产品是海尔中央空调苏南中心的主推产品，不过磁悬浮中央空调的市场容量还有待挖掘。海尔磁悬浮中央空调产品的优势不容忽视，赵福君提到，“海尔中央空调作为第一个在中国市场生产磁悬浮的企业，有着十几年机组运行的经验优势，在同等工况下，海尔磁悬浮产品无疑占据着更大的优势。此外，丹佛斯对于海尔中央空调的支持，也在一定程度上使得海尔的机组运行更加稳定高效。”由此看来，支撑海尔中央空调前进的不仅是品牌优势，先进的技术和过硬的质量也是海尔保持自信的根源。

细分市场方面，2017 年海尔中央空调在工业、酒店、医疗等工程项目中取得了突出的成就。在铝加工的表面处理行业中，海尔中央空调相继中标了 9 个项目，磁悬浮中央空调产品替代了传统的螺杆式、活塞式和离心机产品，海尔磁悬浮中央空调产品节电率可达 51% 成为一大亮点。此外，在工厂领域中，海尔中央空调中标了健鼎电子、依利安达、仲奇科技、京隆科技等一系列工业厂房项目。在酒店行业中，海尔中央空调也中标了华侨饭店等项目。在医疗卫生领域，无锡中医院都是海尔中央空调获得的典型样板工程，这充分体现了海尔中央空调在苏南市场上的卓越影响力。

虽然海尔磁悬浮中央空调产品实现了快速的增长，但是不容忽视的是，磁悬浮中央空调市场规模相对较小，接受度有待提高。在谈到磁悬浮产品发展的阻碍时，赵福君提到了两个方面，“第一，影响磁悬浮发展的最大问题在于产品实际的功能有没有反馈到真正的决策上；第二，企业是否愿意

多增加初投资成本，这也是制约磁悬浮发展的重要因素，相较于外企而言，国企接受这种理念比较缓慢。磁悬浮中央空调的发展需要在节能减排的大环境下，企业与政府通力合作，共同推行。”

与此同时，激烈的市场竞争导致的价格下跌、利润空间缩小也在影响着中央空调行业，但在这场价格战中，海尔中央空调似乎并未受到太大的影响。据赵福君透露，由于国产品牌与外资品牌吸引的客户群体有所不同，品牌价格基本上没有太大变化，只有小范围调整，并且受原材料影响，价格反而有所上升。言及苏南地区的市场形势，针对中央空调市场日益突出的“国进外退”现象，赵福君表达了自己的观点：“国产化产品越来越多，国产产品越来越受到认可，这是国家富强的标志！”

市场的繁荣离不开行业人士的努力，其中，经销商的作用毋庸置疑的。仅在苏南地区，海尔全系列产品的专卖店达 300 多家，中央空调作为全系列产品专卖店的一个重要增长点，在海尔产品中占据了很大比例。此外，中央空调专卖店也有近 40 家，这些专卖店的经营体制也在不断完善，可以自由运转，同时新的专卖店也在不断开设，进一步抢占市场份额。多元化经营是市场发展的大势所趋，对于品牌多元化、产品多元化渠道，赵福君给予了充分的肯定，“多元化战略是值得肯定的，是一个企业、一个经销商发展到一定阶段的必经之路，多元化渠道可以减缓经销商竞争压力。”

海尔中央空调取得的成绩来之不易，这与商家的通力合作是分不开的。海尔中央空调在选择合作的商家上有着自己的一套标准。首先，诚信是合作的基石，只有相互信赖、诚



经销商参观华侨饭店项目

信交流，合作双方才会走得更远。其次，认可海尔文化，为海尔文化所吸引，合作才会更加融洽。最后，合作共赢，需要在战略布局上达成一致。

2017年，海尔以磁悬浮中央空调产品为战略突破点，成为行业的一大赢家，在接下来的2018年，磁悬浮产品将仍然作为战略突破点持续发力。除此之外，多联机和模块机也将作为战略型产品，共同搭建服务体系。对于2018年的苏南市场预期，赵福君秉持着客观的态度：“在与设计院的同行沟通时，我们发现2017年年底设计的项目要比去年多很多，这预示着2018年中央空调市场在项目领域仍然是一个增长期，但是受房地产的影响，小型家用中央空调和风管机产品增速在放缓。”但是由于苏南地区人均GDP较高，乡镇一级的中央空调市场正在逐步开拓。另外，海尔中央空调苏南中心将在工厂、酒店、医院、医药以及数据中心等领域重点突破，

其他领域也将继续加强拓展。

在谈及海尔中央空调苏南中心未来几年发展规划时，赵福君表示，“苏南中心的发展规划是以‘三网三端’为横轴，以生态为纵轴进行规划的。”通过工程网、服务网、连锁网，打造大数据生态、协会生态、节能生态、整装生态四个生态圈，通过产品不断完善服务体系、构成体系、两大战略产品体系、生态体系等四大体系。与专业的网络进行紧密的合作，特别是在尖端领域，在工程方面重视老客户的维护和新客户的开发，同时在零售市场，不断构建三四级网络体系，线上线下共同推动，创建苏南中心繁荣市场。

砥砺前行，步步为赢。赵福君信心满满，壮志满怀，他眼中的海尔中央空调不仅要做到增幅第一，同时也要从一线品牌跻身行业前三甲。

工装大咖 聊市场

文/本刊编辑部

据美国《工程新闻纪录》统计资料显示，在世界顶级的200家国际设计企业中，有50%的企业是主要从事EPC的工程公司。美国有近一半的工程采用EPC模式，国际上大型项目采用总承包的比例约为80%，在石油、化工、电力等行业这一比例更是接近100%。

我国工程公司直到20世纪80年代中期才开始在工程建设领域尝试总承包建设模式。在经过了三十多年的转型和发展后，我国勘察设计、施工安装等类型的企业在向工程公司转型过程中，已经形成了较为成熟的模式，业务能力和综合实力也获得稳步提升。

随着中国经济的腾飞发展，大型基础设施建设项目、房地产项目如雨后春笋般涌现，这也为中央空调行业带来了巨大的发展机遇。在此大背景下，中央空调工程商这类群体迅速地成长起来，成为行业的话题中心，一时间风头无两。

众所周知，不同于家用空调，中央空调属于半成品，前期方案设计、中期安装、后期服务维保尤为重要，这就需要专业的工程商来解决问题。因此，在前些年的行业发展中，工程商是中央空调产业链中最为重要的一个环节，它们表现的好坏则直接关系到中央空调企业的业绩。不过，近两年来，随着大型工装项目数量的减少，家装零售市场后来居上，传统的工程商不得不做出相应的转变。

《中央空调市场》认为，当今传统工程经销商谋求发展的出路大概有以下几种：

第一，完成资本的原始积累，黯然退出中央空调行业。此类经销商大多都是20世纪90年代进入空调行业，公司已

有一二十年的历史。在那个阶段，中央空调项目市场利润相对较高，这些经销商经过长达10年左右时间的沉淀积累，资本、技术、资源、实力都已经具备了相当成熟的规模。一直到2008年金融危机前后，中央空调项目市场遭受到一定的影响，而后慢慢走向下坡路。

第二，工装、家装两手抓，重点转型家装零售。此类经销商在如今的中央空调行业也很常见，起初从工装项目市场发展起家，后来随着项目市场的不景气，逐渐转型到家装零售市场，但是也并没有把工装市场彻底丢掉。这其实是一种相对较难的模式，因为工装和家装属于不同的性质，操作模式差别很大，对企业领导者的管理水平要求非常高。不过，如今这些经销商在做家装市场的同时，仅仅涉及一些中小型的项目，倒也是一种不错的发展途径。

第三，靠技术起家，坚守工装市场。此类经销商在行业中并不少见，这些经销商如今还坚守在工装市场，体现出来的更多的是一种对空调行业的情怀。这些经销商大都是靠技术在市场上立足，虽然公司规模每年维持在一个相对稳定的水平，但是要实现更大的跨越相对困难。原因之一在于项目市场的大环境并没有那么多的增量，原因之二在于技术派的经销商老板性格相对都比较耿直、直率，做事情踏实。

总的来说，在行业新形势下，市场已经由不成熟到成熟、由非理性到理性方向发展，这对工程商的综合实力提出了更高的要求。工程商要想获得更好的发展，必须要在资金实力、经营理念、管理水平、品牌运作、售后服务等方面形成自己独特的优势和竞争力，才能在低迷的市场环境中立于不败之地。





公司名称：安徽九建机电设备工程有限公司

区域：安徽

成立时间：2007 年

公司规模：亿元级



**安徽九建机电
设备工程有限公司董事长
丁平**

丁平观点：

中央空调行业与房地产市场的发展密切相关，随着中国房地产业黄金时代的结束，房地产的低迷影响着中央空调产品的出货量。相较于 2016 年的安徽房价爆发增长，2017 年，房价因受政府严格调控，商品房已不好卖，特别是商业地产项目，发展举步维艰，许多以房地产为主的开发商都被套了进去，企业难以正常运转。由于整体项目减少，各个中央空调厂家都在争抢好的项目，这也导致整个市场的利润率在下滑。

虽然房地产项目不容乐观，但是家装零售市场发展潜力巨大，不容小觑。由于合肥房价攀升较快，人民生活水平不断提高，中央空调产品的接受度在不断提升，越来越多的家庭会考虑选择中央空调，未来中央空调的家装零售容量会一直稳定提升的。

关于未来的市场走向，我还是有所期待的。未来，安徽市场的刚性项目将有所增加，类似环保、生物类的项目较多，市场会有所好转。对于公司的未来规划，我们还是得紧随形势，跟着市场走。由于当前的市场不断萎缩，九建公司的当务之急是需做精做强，压缩成本，这样才能更好更持久地发展。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

自成立十多年来，九建公司亲历见证了安徽中央空调行业的蓬勃发展。在与行业共同成长的过程中，九建公司的自身实力也在不断壮大，其对市场的成熟运作已经形成一整套完整的体系，这也是九建公司获得的最重要的宝贵财富。事实上，九建公司作为安徽市场上的领跑者，在取得卓越成就的背后，过硬的软实力——经营经验和市场认识是九建公司长久立足于安徽市场的重要支撑点，这也是近几年来市场增长在放缓而九建公司却稳步增长的原因。

公司名称：宁波美联智能楼宇工程有限公司

区域：浙江

成立时间：2011 年

公司规模：千万元级



宁波美联智能楼宇工程
有限公司总经理
毕涌

毕涌观点：

俗话说，三分产品，七分安装，做中央空调工程对空调产品的专业安装要求特别严格。但是家装市场不同，家装市场准入门槛低，类似皮包客这样的公司不在少数，行业乱象比较多，也使得家装市场的利润渐趋透明化。因此，为了追求利润的最大化，产品的安装售后得不到保证。从长远来看，无序竞争导致的恶性循环会加速家装市场的衰败。另外，就宁波市场来说，这两年政府投资力度相较于往年有所增加，精装房政策的实施推广对于工装市场来说也是一个转折的契机。

当然行业环境并不是很乐观。未来，房地产市场趋向饱和，做工装相较于家装而言需要更多的资金投入，也需要承担更大的风险。每个工程商能在如今这样的市场环境里站稳脚跟，都有自己的生存之道，现在行业不好，更需要合理布局谋划，去挖掘更深的领域和更多的客户来扩充自己。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

前两年工装市场的低迷，使得不少经销商把目光转向家装市场。在宁波市场，一些老一辈的经销商都是从做工程项目起家，但如今，为了能在“僧多粥少”的市场环境中存活下去，转战家装零售成了许多经销商不得已的选择。

宁波美联智能楼宇工程有限公司从成立之初就专注于工装领域，即便在如今这样混乱的行业环境中，仍不改初衷。目前，公司是美的、特灵、三星等品牌在舟山地区的总代理商，并且公司与江森自控约克、开利、大金等保持较为密切的合作关系。



公司名称：苏州市贝佳经贸有限公司

区域：江苏

成立时间：2001 年

公司规模：亿元级



苏州市贝佳经贸有限公司
总经理
郭唯

郭唯观点：

中央空调行业可以说门槛较低，竞争激烈，技术含量不高。但是想要脱颖而出，做出成绩，经销商可以从专业性入手，打造企业高附加值，提升技术含量，摆脱市场无序、低价竞争，做出自己的特色和产品特点。秉承着这一理念，贝佳经贸公司虽经历几次调整，但每次都是一次飞跃，在苏州房地产市场发展时，选择代理备受青睐的大金和日立品牌，公司也与品牌一起发展壮大。产品质量可靠，对代理商提供周到、合理的服务，都体现了这些品牌的专业性。

未来，家装零售市场的潜力不容忽视，贝佳经贸公司已经在着手准备。工装市场与家装市场存在较大差异性，公司也会分出相关人员，成立独立的部门，开拓家装市场。而这样的模式一旦成功，就完全可以复制推广，也能够做出成绩。无论业务范围如何拓展，贝佳公司都会始终坚持专业性，这是公司的内核，更是不可取代的优势。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

公司的规模是决策者不断选择调整的结果，一旦决策失误，将付出惨痛的代价，反之，正确的决策则能成就一个企业。在苏州市场超过亿元的工程商可说是凤毛麟角，苏州市贝佳经贸有限公司便是其中之一。苏州市贝佳经贸有限公司能够不断发展壮大，成为行业佼佼者，正是凭借着总经理郭唯的明智选择，一步步发展而来。无论是和被授予国家建筑安装工程一级企业资质的新世纪发展集团有限公司的战略合作，还是公司业务的方向与产品选择，都体现了“专业”二字。

公司名称：江苏鼎壹辉环境科技发展有限公司

区 域：江苏

成立时间：2004 年

公司规模：亿元级



徐辉观点：

我们公司之所以不拓展加入到家装零售市场，最主要的原因在于如今南京的零售市场已经相当成熟，竞争也十分激烈，贸然进入可能会对当前公司的运营造成一定的影响。不像前几年的零售市场，如今的市场透明度较高，价格竞争比较激烈，利润率也有所下滑，作为传统的工程商，我们并不愿意加入到这块阵营中。

近几年，我们也一直在开拓新的领域，以此获得更大的发展。比如，我们现在正在做电商平台，通过汇鼎达的 B2B 优势，经销商可以降低采购成本、降低库存成本、节省周转时间、扩大市场机会。此外，经销商可以通过汇鼎达的互联网平台直接购买厂家的产品，减少了企业与经销商之间人力、财力、物力的投入，这对于经销商的资金运作来说具有积极的意义。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

作为在南京市场上耕耘多年的传统工程商，鼎壹辉公司在业内赫赫有名。多年来，鼎壹辉公司一直专心于工程项目的销售及服务，在南京市场乃至整个江苏都树立了诸多典型的样板工程。即使是在家装零售市场如火如荼的今天，鼎壹辉公司并没有盲目跟进，而是持续稳定地在自己擅长的领域深挖、完善。



公司名称：南京祥泰系统科技有限公司

区域：江苏

成立时间：2008 年

公司规模：亿元级



南京祥泰系统科技有限
公司总经理 柏艳辉

柏艳辉观点：

祥泰公司从成长初期便本着“质量第一、诚信第一、服务第一”的企业宗旨，做好每一个项目，始终不折不扣地将 100% 的工程优良率作为工程施工和管理标准，并将成为“最受信赖的建筑智能化、中央空调安装首选专家”作为奋斗目标。

在发展过程中，公司积极吸引人才，如今公司现有工程技术人员超过百人，不仅包含一级建造师，还有注册电气工程师、高级工程师等。正是这些高素质人才为公司承接的数十项中央空调、环保工程、智能化项目提供了技术支持，保证了项目质量，为公司在业内树立起响亮的品牌。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

有市场的地方便有竞争，一家企业若要在旷日持久的竞争中脱颖而出，就需要一批优秀的人才队伍，南京祥泰系统科技有限公司便是以自身的成长展现了企业的成功之道。作为南京中央空调市场上业绩名列前茅的暖通工程企业之一，祥泰公司在南京市场耕耘仅仅十年，但却取得了迅猛的发展，企业不断发展壮大。

作为以技术见长的企业，祥泰公司在合作过程中坚持选择用户信赖的品牌，与欧美传统品牌保持着长期的合作。多年来，祥泰公司与麦克维尔携手一起树立了众多典型项目，例如江苏省药监局、宿迁建设银行等。“顶尖品牌 + 专业的技术”，这就是祥泰公司在发展过程中一贯坚持的战略。

公司名称：重庆合创机电设备工程有限公司

区域：重庆

成立时间：2003 年

公司规模：亿元级



重庆合创机电工程有
限公司总经理
孔健

孔健观点：

在公司不断发展的过程中，业务范围不断扩大，面向的客户要求有所差异。所以，在与品牌合作上，我们公司走的是多元化路线，美的和日立都是主推品牌。如果我们专注只做一个品牌，那么厂家的扶持力度会更大，但是为了针对客户的不同业务需求，我们也综合考虑了品牌推广的难度。

我们公司能够保持如此庞大的规模，缘于对市场把控有着独到的见解。例如，在公建项目中，我们主要参与医院和学校的工程；在民用项目中，我们主要涉及工厂与商业综合体的项目。对于当下市场而言，节能改造项目将是我们十分看重的领域，由于这类项目是由政府支持大规模改造的，数量较为可观，而且这也与公司其他业务形成互补。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

《中央空调市场》在与重庆当地行业人士攀谈中了解到，市场上中央空调工程商可谓鱼龙混杂。其中，比较专业且具有机电安装二级资质的工程商大概有二十余家，每年销售额能达到 1 亿元的大户不过两三家，而重庆合创机电设备工程有限公司就在这一行列。

仅 2017 年上半年，重庆合创公司的营业额就已经达到 1 亿元，能取得这一傲人的成绩缘于两个方面：其一，重庆合创公司在市场上耕耘多年，无论在业务能力还是知名度上都具有绝对的优势；其二，在重庆合创公司总经理孔健的身上可以看到，作为工程硕士和教授级高级工程师，同时他还担任重庆建筑协会暖通分会副会长，在当地业内专业素质较高。公司领头人能有如此出众的学术素养和实力，这对公司自上而下都是一种隐性的积极影响。可以预见，重庆合创公司在行业的规范上不断向专业、高端的方向靠拢，这恰好印证了合创公司在重庆拥有强势竞争力的缘由。



公司名称：重庆新可安制冷设备有限公司

区域：重庆

成立时间：1998 年

公司规模：千万元级



重庆新可安制冷设备有限公司总经理
杨军

杨军观点：

2017 年年中，重庆地区的医院项目众多，这也是在净化领域上有着独特优势的天加能够在当地取得较好发展的重要原因。

目前，我们公司在重庆市场上主要推广天加净化中央空调产品，并且在重庆地区已经新增设了多家健康净化智慧家科技体验馆。当然，我们也在思考如何用“另类”的方式来有效地推广天加净化中央空调产品。如果我们仍然以传统的家装推广手段来运作初入家装市场的天加产品显然不占优势，所以必须要另辟蹊径，未来我们希望以健康、智慧为理念在成熟的家装市场中撕开一道缺口。对于未来的公司规划，我们打算通过将不同的板块业务进行组合，从而打造成一家上规模的新可安（控股）公司，在未来 5 年内朝着更高的业务目标发展。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

杨军在制冷行业里工作近 20 年。1998 年，他从做售后服务安装起家，2001 年，开始接触中央空调行业，再后来接触水机品牌开始做项目，一直到现在，杨军见证了重庆中央空调从兴起到快速发展的时期。

重庆新可安公司是杨军一手创建的，是一家集商用中央空调、新风系统设计、销售、施工、安装、服务为一体的暖通工程公司。另外，公司旗下还有新义安、新集安、新宝安、新盛安多家公司，分属家用电器、环境环保、智控网络等不同的业务板块。

中央空调是新可安（控股）公司的重要业务单元。近年来，杨军主要是和天加进行紧密合作，重点推广天加多联机产品。另外，在其他很多领域，新可安公司均有所涉及，比如在医院领域斩获了不少的典型项目。在行业中，最为当地人士津津乐道的是杨军前几年做的重庆海洋馆项目，方案设计完美，温湿度实现了精准控制。这也是后来杨军能在除了重庆地区之外承接一系列海洋馆项目的重要原因。

公司名称：安徽圣辉机电工程有限公司

区域：安徽

成立时间：2011 年

公司规模：亿元级



黄伟观点：

如今安徽市场竞争较为激烈，前几年政府招投标项目相对混乱，2017 年有所好转。虽然安徽市场上的项目数量不多，但是单体金额都较大，因此政府招投标项目是各企业的“必争之地”。另外，随着近几年合肥第二、第三产业的兴起，房产配套、写字楼、商业等房地产版块项目也是公司重点拓展的领域。

对于未来的发展方向，我认为，从工装的角度来看，政府对很多楼堂馆所的建设基本已经完成了一个阶段。所以，在政府公建市场上企业很难有大的突破。因此，除了把中小项目作为发展的重点之外，节能改造市场的爆发将会是重要的发展机遇。未来，公司将会朝着专业领域拓展，在打造公司生命力的同时，把公司作为一个平台，促进公司和员工的共同进步，以获得更长远的发展。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

目前，安徽圣辉机电公司是海信日立安徽区域规模最大的经销商之一，仅 2017 年上半年公司规模就突破了 6 000 万元。随着近年来多联机产品的一枝独秀，除了拥有传统的水机产品优势以外，圣辉机电公司也加大了对多联机产品的市场布局。

一个人的成功需要 99% 的汗水，一个公司的成功更需要一个团队的默契配合、努力耕耘。圣辉机电公司自进入安徽市场以来，凭借专业、专注、“做一项工程，树一个精品”的务实精神，积极组建专业的安装团队将“圣辉机电”铸造成空调安装企业专业品牌。

从 2011 年正式成立以来，公司本着安装项目不转包、不分包的原则，一步步发展壮大起来，目前已在安徽中央空调市场领域占有了一席之地。



公司名称：河南波涛机电有限公司

区域：河南

成立时间：2008 年

公司规模：亿元级



河南波涛机电有限公司
总经理 王旭

王旭观点：

波涛机电公司这几年得到了飞速的发展，主要得益于房地产行业的崛起，特别是商用办公楼项目的爆发，而公司恰恰抓住了这个机会。在一些大项目中，美的中央空调凭借极高的产品性价比和稳定的性能以及及时可靠的售后服务，牢牢把握住了这些大型房地产项目。

一开始，我们用美的投标不被甲方选中，因为大型项目倾向于选用美系品牌的水机产品。然而近两年经济状况不是太好，开发商就把目光转向国产品牌，在采用之后，他们发现国产品牌的产品品质十分优秀，并且我们在服务上也做得很出色。于是，双方签订了长期的战略合作。

对于未来市场，我觉得，河南房地产市场在以后一段时间里还将会处于一个不景气的阶段，而这段时间对于价格方面有优势的国产品牌来说，将是一次较好的发展机遇。未来，波涛机电公司一直会同美的中央空调加强合作，专注房地产项目市场。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

河南波涛机电公司是郑州房地产项目市场中的翘楚之一，可以说，在郑州办公楼配套领域独树一帜。早在 2016 年，波涛机电公司的营业额就已经突破亿元大关，2017 年公司的业绩再次获得巨大的提升。

作为崛起的中部大省，这几年，河南中央空调行业的发展受到行业人士极大的关注。国产品牌的发展尤为出色，其中，美的中央空调在河南市场上扮演着相当重要的角色。对于经销商来说，在一些项目中，美的中央空调的性价比相当高，无论是产品还是服务都获得了客户的一致认可。

公司名称：河南科创节能设备有限公司

区域：河南

成立时间：2001 年

公司规模：千万元级



河南科创节能设备有限公司总经理 王献民

王献民观点：

近几年，市场主要以平稳为主。家装市场门槛太低，竞争处于无序状态，经销商投入不小而盈利堪忧。民用项目市场是科创一直没有涉足的领域，这也和河南市场的环境有一定联系，主要原因是项目付款条件不好，回款资金没有保障，竞争也比较混乱，价格战现象频繁。所以，就市场环境而言，政府公建项目成为“香饽饽”，参与机会平等，而且低价竞标也是被禁止的，最关键的是项目付款没有任何风险。

如今，河南老牌的经销商逐渐转行、退出，主力已经是年青一代了。同时，跑单票的人也消失了很多，这也是市场规范的一种体现。前些年，夹个包就能去创业，现在不可能了，市场上的机会已经没有那么多了。人们的消费逐渐趋于理性，市场格局慢慢稳定下来，所以就未来发展而言，科创公司仍会稳步经营，以自身实力稳固在项目市场中的地位。

Central Airconditioning Marketing 中央空调市场

本刊点评：

科创公司自成立十多年以来，稳扎稳打，步步为营，如今已经成为河南市场上最具代表意义的经销商之一。目前，河南科创节能设备有限公司的业务范围以政府公建项目为主，比如医院、银行等项目。作为麦克维尔在河南地区长期稳定合作的经销商，王献民对麦克维尔齐全的产品线和卓越的质量十分青睐，麦克维尔也是其投标的主要品牌。

Always on TOP OF THE WORLD.



直击郑州天伦庄园

项目施工案例

整理 | 赵 嘉

小区地址：郑州市天伦庄园

业主：张女士

房屋户型：平层

建筑面积：160m²

施工单位：郑州万德连环境科技有限公司

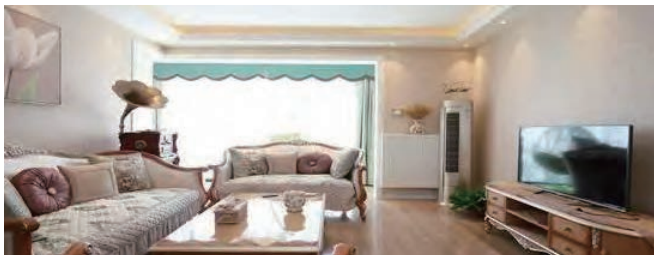
如今，燃气壁挂炉+暖气片或者地暖的家庭供暖方式成为更多家庭的供暖选择。已经装修完毕的房屋或者老旧房屋想装暖气，可以使用燃气壁挂炉+暖气片的形式安装，也就是明装。

客户比较了郑州市场上多家暖通公司，最后选定了郑州万德连公司。根据业主要求，设计师提前到客户家设计方案，确

认管道布局以及暖气片安装位置。因为业主张女士比较追求完美，经双方友好协商，达成一致，在安装完毕后付款。

在施工过程中，安装师傅始终保持和业主良好沟通，吊顶拆卸及打孔由两位师傅互相配合替换，拆卸时需做好标记，方便后面复原。打孔完毕，定位暖气片及初步安装，然后进行管道布管及连接暖气片（卡压件管道连接），然后进行锅炉安装，锅炉安装在厨房，炉子连接完毕进行调试。

在安装师傅施工完毕后，公司业务经理再次上门，根据用户的要求以及生活习惯，将暖气供水温度以及生活热水调试到最舒适模式。



南京世茂外滩

中央空调施工现场

整理 | 郭彦兵

工程名称：世茂外滩

工程位置：鼓楼区南通路 89 号

工程概况：世茂外滩新城位于秦淮河入江口的长江沿岸地区，属于南京市政府规划中的“现代化滨江城区”的滨江版块。世茂外滩新城由 19 栋 50 层的超高层建筑、沿江商业步行街、五星级酒店、市民广场、文化广场、幼儿园、中小学以及购物超市等组成。

工程冷暖：中央空调系统

中央空调的出风口和回风口采用防尘处理，防止灰尘进

入内机，影响机器运行。

铜管采用专用材料包裹，用于保温。

墙上依稀看见画的线是空调安装之前内机定位线，为了安装时更加精确地确定机器安装位置。

冷凝水管水平长度每增加 1 m，垂直高度降低 1 cm，即 1% 的坡度递减，为了产生一定的坡度，让冷凝水自然流出。

冷凝水管每 80 cm 设置一个角铁支架，拐弯处设置 3 个，为了固定冷凝水管。

角铁支架固定处包有 PVC 管，防止磨损。



东元

宝剑锋从磨砺出

文/本刊编辑部

综述

Overview

2009年，东元集团选址南昌东元高新科技园区，在原东莞东成公司原有基础上扩大两倍，兴建了江西东成空调设备有限公司。江西东成占地面积 79 500 m²，厂房面积 30 000 m²，拥有 7 条生产线，是东元商用空调国内最主要的生产基地，主要产品包括：风冷柜机、风冷模块机、风冷冷水机、恒温恒湿机、水冷柜机、水冷冷水机、热回收式冷水机、卤水机、水地源热泵、水冷涡旋式冷水机、满液式冷水机、末端系列等。

2017年，东元空调在水机产品整体市场下滑的大趋势下，仍然实现了较高的增长。2018年1月18日，“启新 合作 共赢”2018年东元空调经销商感恩年会暨新品发布会在南昌绿地酒店举行。

面对中央空调市场的发展趋势，东元空调紧跟市场潮流，发布了全新的多联机系列产品、空气源热泵产品和磁悬浮变频离心式冷水机组，产品新成员的加入，令东元空调的产品线不断丰富，也为经销商提供了制胜市场的法宝。而东元空调也会秉承工匠精神，孜孜不倦地追求更好的品质，用匠心精神为国内外客户提供最舒适的中央空调系统解决方案。

悠久历史 布局国际

创建于1956年的东元集团，至今已经走过了62年的历史。从初期的马达生产，到如今的电子信息、通信金融、家电空调等产业，东元的事业版图不断拓展，涉及到生产生活的方方面面。东元饱含着激昂的斗志一路披荆斩棘，到2002年成立6大事业群，全球版图横跨五大洲、四十余国、百余城市，国际化发展战略显著。

空调事业是东元集团最为倚重的产业之一，也是东元集团最为活跃的产业。东元空调事业部自1971年于台湾投产创建，在接近50年的发展历程中，东元空调将过硬的产品品质与完善的服务相结合，向每一个中央空调用户提供最适合客户需求、性价比最高的产品，得到了市场的广泛青睐。2009年于江西建成的东成空调设备有限公司如今已成为东元商用

空调国内最主要的生产基地。

深厚的历史积淀，全球化的布局营销，东元空调不断追求品质至上，务实创新。进入新世纪以来，东元空调抓住市场机遇，在取得傲人成绩的同时，也不断改变自身的营销策略。面对不景气的市场环境，东元空调迎难而上，加速丰富产品线，争取更多的商机。

紧跟市场 丰富产品线

以“节能、减排、智能、自动”为企业目标，东元空调不断以优异的产品质量来赢得市场的认可。产品是东元市场扩张的“种子”，只有拥有好产品，才能在市场竞争中立于不败之地。比如，水冷柜机和风冷柜机已经成为东元空调的拳头产品。

近些年来，东元在模块机、水冷冷水机、大型风冷冷水机及大型螺杆机组的发展上取得了优异的市场成绩，为东元空调开疆拓土发挥了重要的推动作用。面对未来的市场走向，东元空调积极布局，在创新的研发技术的支持下，2018年东元接连推出了多联机、空气源热泵以及磁悬浮离心机等一系列新品，为经销商提供了一批制胜市场的全新武器。

一方面是新产品频繁推出，产品线不断升级；另一方面是市场规划的细致入微和特色鲜明。东元“对症下药”，深



耕市场，长远布局。面对 2017 年多联机超 30% 增幅的行业背景，东元紧跟市场发展，积极迎合市场需求，推出了多联机产品。而针对北方低温煤改电市场，东元抓住市场热潮，积极推出清洁取暖的新产品。此外，东元也推出了更加节能高效的磁悬浮离心机组产品，随着技术的不断成熟，未来将会是市场的一大热点。东元正是着眼于这一点，将磁悬浮的研发制造纳入了事业版图之中。

产品本身的日臻完善是市场规模增长的基础。东元空调不断创新，投入研发，朝着转型发展的道路前行，产品线不断健全。此外，东元空调从提升品质、结构转型方面着手，不断加快产品结构优化步伐，适应市场需求。接下来，东元空调也会不断地突破创新，精益求精，提供更专业、更创新、更优质的产品来引领市场。

面对未来 全力以赴

过去的一年，快速发展的多联机产品为行业的高增长奠定了基础。相比之下，传统水机产品市场表现差强人意，市场份额不断萎缩。在此背景下，作为水机品牌代表之一的东元空调 2017 年依然取得了同比增长 23% 的靓丽业绩，面对市场 900 多亿元的市场蛋糕，未来，东元谋划了全新的光景。

在 2018 年的经销商感恩年会上，东元领导高瞻远瞩，总结了过去一年的工作成果。展望未来，东元空调在产品品质、生产效率等方面将积极前进。在品牌的定位上，东元将做到三个专注：专注在空调行业，专注在制造生产，专注在客户需求。面对现如今环境的激烈变迁，空调的需求与日俱增，东元承诺做一个专业的生产厂商，生产出专业、高技术、高效节能的产品。

在产品方面，东元坚持以客户为中心，坚持节能减排，智能自动，发挥东元产品的核心竞争力。东元空调全系列产品都符合国家高要求的水准，包括螺杆系列、离心机系列、离心磁悬浮系列、变频多联机系列。而在品质部分，东元空调将在设计、物料、管理、售后上不断满足整体的品质系统，从设计源头、物料掌控、管理方向、售后全方位保证品质，为市场提供高质量的空调产品。

2018 年将会是东元空调锐意进取的一年，灵活的产品企划配合丰富的产品更新策略，在所有东元人的共同努力下，东元空调将迎来发展的黄金期。而东元务实肯干、服务社会的企业精神也会在新的一年里不断结识有缘人。凭借一流的产品、不断拓宽的渠道以及客户至上的服务准则，东元空调正稳步走向未来！



高层声音

leader voice



携手共进 破浪前行

——江西东成空调设备有限公司总经理 陈永和

2017年，中央空调行业实现了高速增长，而东元空调在水机市场不太景气的情况下，业绩仍实现了同步增长，产品销售结构不断完善。进入2018年，东元准备迎接新的机遇和挑战。旗下产品除了传统的拳头产品冷水机组之外，2018年变频大小多联机、磁悬浮离心机组以及煤改电的低温热泵机组也已完成开发，投入市场。产品线渐渐齐全为各地经销商保驾护航，逐渐扩大市场规模指日可待。

节能减排、智能自动一直是东元集团的策略。在过去的一年中，东元紧跟集团的策略，产品线不断完善，销售规模不断提升，在市场占领上又迈出了坚实的一步。2018年东元空调将更加专注产品的品质和工程整体的使用效果，不断提升品牌美誉度、信誉度和客户忠诚度，利用口碑效应原理，长期坚持走品质路线。同时，用更为真诚的态度、更贴心的关怀、更细致周到的服务来赢得尊重，使东元空调深入人心。

过去的一年，各区域经销商朋友的兢兢业业，保证了东元空调稳定的市场占有率和增长率，对于2018年的策略及合作，东元空调将会不断得钻研创新，精益求精，提供更专业、更创新、更优质的产品。

新的2018年，东元站在了全新的起跑线上。面对新的征程，东元快速成长，不断为市场提供高品质的产品。这是东元人的荣耀，也是东元的实力，2018年市场的竞争必定更加激烈，相信东元新的产品策略和新的营销策略，必将能够在市场上破浪前行，争取更多的商机。



精诚团结 目标一致

——江西东成空调设备有限公司销售总监 刘永铭

回顾2017年整个行业环境，虽然水机产品上升趋势放缓，但是东元空调仍然保持了增长的趋势，推动着东元公司不断向前发展。接下来，东元将会一如既往地贯彻集团的目标，在这一方面，东元获得了南昌市清洁生产企业的认证，更符合国家节能减排的政策。

未来，东元设定了一个五年的战略构想，这个战略构想主要着眼于品牌的国际化。在产能上做一些节能，包括零部件、主机或者各个部分的销售合作。从目前形势来看，纵使市场容量不增长，对东元而言，“饼”依然很大，所以东元应该积极地把产品和渠道做好，然后配合战略规划谋求更大的发展。此外，再加上政府的政策扶持，相信未来的东元会处在一片蓝天下。



专业服务 后来居上

——江西东成空调设备有限公司企划副处长 胡建军

东元空调在产品开发上因地制宜，对市场的需求进行科学统计和分析，提供更合适的专业产品。从节能、经济、环保的原则出发，采取不同的营销方案，向市场提供最佳、最合适的东元空调产品。接下来，东元将一如既往地追求产品质量和服务，加强与行业的互动，积极推进市场推广工作，做好与设计院专家的交流工作，提高品牌实力 and 市场份额。

2018年，东元比较看重三个重点市场：一个是多联机，一个是空气源热泵，另一个是磁悬浮离心机。市场巨大，东元力争在市场上有所突破。对于整个多联机市场而言，家装零售市场占比较大，关于这一部分，日韩品牌和国产品牌占主导。东元虽然是后来者，但是东元会成为后来居上的一员。全新推出的变频多联机系列、磁悬浮离心机等新产品，都将为东元在市场上的发展提供强大的推动力。

专家点评

Experts message



南昌市建筑设计院高级工程师
唐国强

江西东成空调设备有限公司是一家台资企业，2009年由东元集团在江西南昌市高新开发区创建，几十年来，从东成企业发展过程可以看出，这是一个务实肯干、有着长远规划、重视创新的企业，是一个服务于社会、回报于社会以及有良心、负责任的企业。同时，东元也是一个不断进取，以新的生产方式和经营管理模式提升产品、积蓄能量，提高产品质量，提供更优质服务的企业。我相信，这样一个不忘他人，在产品理念里含有信誉，创新共赢的企业在市场的博弈中一定会胜出。

目前，国内空调产品优胜劣汰，竞争异常激烈，而东元公司掌握合理的市场布局策略，坚持“创新驱动、智能转型、绿色发展”方针，如今又隆重推出技术含量高、节能效果好、受市场欢迎的新产品。我相信，这些产品必将受到业主的青睐，并占据一定的市场份额。希望东元空调不断超越，生产出更多更好的空调产品。

渠道力量

Channel power



我们公司是世博机构为专营东元中央空调产品设立的。公司成立于 2000 年，当时中央空调行业刚刚起步，东元空调公司为我们提供了技术上的全面支持，东元空调长期坚持走品质路线，在华东、华南等地区市场拥有很高的知名度和美誉度，这为我们的销售工作打开了一个良好的局面。

我们集团与东元空调的渊源很深，当时东元空调在大陆市场上的第一笔订单正是我们集团和东元空调通力合作拿下的。如今，世博机构已发展成为了大型的现代化集团，继续为东元空调在大陆市场上的发展壮大而不遗余力。

东元空调作为资深的台企，产品质量可靠，企业的管理和服务能力也得到市场的检验，市场规模也在不断地壮大。近几年，企业的宣传力度也在不断跟进，希望东元空调能够继续保持产品的质量和水平，不断更新新产品，紧跟市场的发展。新的一年，我们也会与东元空调一起开拓市场，与东元再创辉煌！



我们公司地处珠三角核心城市东莞，北连广州，南接深圳，可以方便快捷地服务广大客户，秉承“高性价比，优质服务”的理念，为客户及时提供具有竞争力的产品及服务。公司主要经营制冷机组和主要零部件的生产销售及售后服务业务，到目前为止，与东元合作已经有 18 年。

和东元合作多年来，我们从公司的几个人发展到现在，很大程度上得益于东元空调的发展以及东元空调各级领导尤其是华南区领导的帮助，在此我十分期望我们的合作关系可以持续发展下去。

2018 年我们公司会一如既往，不懈努力，坚定地完成 2018 年的任务。另外，我们能取得现在的发展，跟东元空调的产品质量、售后服务是分不开的，东元销售产品的多元化以及优异的质量还有完善的售后服务体系都是我们能取得这些成绩的根本保障。我也希望以上三个优点可以继续发扬下去，新的一年希望东元空调的事业能够继续发展。我们也将与东元携手共进，开创未来！



厦门绿冷机电工程有限公司
董事长 吴晓

绿冷公司成立于1996年，在2001—2004年，其曾是东元在厦门的总代理，在2004年以后转向专业做无尘池、工厂机电这一方面的业务。但在客户的要求上，我们还是去从事一些大型的商业中央空调项目。我们的工程从不外包，由团队进行设备安装，在厦门甚至福建省是非常少见的。

东元是一个台企，因为台商和我们闽南地区的人文环境是相通的，所以我们在为人上懂得感恩，要回归客户，要为客户着想，这方面我们与东元的理念是一致的。道不同不相为谋，我们跟东元有很多的契合点和默契度，虽然在产品的沟通上会有问题，但是只要道相同，这些问题都很好解决。正是我们和东元在经营理念、在公司文化建设上，道的理念基本上是很相似的，我们与东元的合作能够一直持续。

未来，我们还是会秉持公司现在的定位，做机电设备系统部分。对于中央空调，我们还是在品质上有所要求，因为在市场上，注重品质要求的企业并不多，大都以低价中标为主。但是我始终相信，坚持品质之路一定能走到最后。以品质作为自己的要求，这是东元的信仰，同样也是我们的底线。



湖南吉坤机电设备有限公司
总经理 许坚

我们公司是一家专注于中央空调销售、安装、维修业务的公司，一直以“专注、专心、专业”作为公司的宗旨，务求让客户得到最称心满意的服务。我们与东元合作的时间非常长，在东莞的时候就有合作。我们选择与东元合作，主要还是相信东元的品质。另外，东元方面配合度很好，东元空调对产品品质的追求、对技术的严格要求也让我非常放心。

合作多年以来，东元品牌在行业及用户心中树立起了良好的信誉，真正做到让用户买得放心，用得开心。面对2018年，吉坤公司将会继续携手东元，以不断进取的开拓精神，为广大消费者提供更高性价比的产品及服务来回馈社会。希望东元继续保持良好的品质，并且一如既往地支持经销商的工作，携手开拓市场，与经销商合作共赢。

明星产品

Star product

● 变频满液式冷水机



冷量范围：350 ~ 2160 kW；
变频范围：30 ~ 60 Hz，允许长时间变频运转；
温控精度高，设定水温稳定控制 $\pm 0.5^{\circ}\text{C}$ ，舒适感良好；
IPLV 较高，比定频式空调器节省电力 35% 以上，节能效率高。
缓启动，启动电流小，可延长电机及机械寿命；
采用变频智慧控制技术，具有先进的记忆识别功能，制冷速度快，自动调节运行状态。

● 磁悬浮变频离心式冷水机组



冷量范围：1 000 ~ 3 200 kW；
 磁浮轴承，能源消耗至少低 10%；
 全封闭双级离心压缩，级间补气，制冷量至少提升 10%；
 降膜式蒸发器，制冷剂充注量减少 30%，满液式蒸发器，无机械摩擦，噪音小于 74 dB(A)；
 制冷剂冷却的高速永磁同步电机，效率高达 97%；
 体积小，重量轻，转速范围宽广；
 安全的防护系统允许压缩机和机组快速启动和重启；
 抗电磁干扰能力强，效率高。

● 变频离心式冷水机

冷量范围：500 ~ 1 500 kW
 配备节能器，二级压缩，比一级压缩方式节能约 6% ~ 8%；
 专利设计，避免喘振；
 智能控制，具有多种保护控制和报警功能；
 10% ~ 100% 无段容调；
 COP 高达 6.5；
 低噪音，运转稳定；
 可选网络和远程监控。



● 空气源热泵机组



热量范围：85 ~ 315 kW；
 采用汉钟 LT-S 螺杆式热泵压缩机，真正二级压缩，强劲补气增焓；
 最低可在 -35℃ 的环境温度下稳定运行；
 单机供热量大，KMAT-315 可替代 0.5 蒸吨锅炉，节能效率高。
 出水温度范围宽：35 ~ 70℃；
 低环境温度制热时，无需增加电辅热；
 变频设计，不仅提高 HSPF，更可低温增热；
 云端实时监控机组运行状态；
 高效，稳定除霜。



● 低温模块机组

制冷时：冷水出水温度 $5 \sim 15^{\circ}\text{C}$ ，室外温度 $21 \sim 43^{\circ}\text{C}$ （干球）；
具体运行工况不同，所测制冷量不同；
制热时：热水出水温度 $40 \sim 50^{\circ}\text{C}$ ，室外温度 $-25 \sim 21^{\circ}\text{C}$ （干球）；
具体运行工况不同，所测制热量不同。

● 直流变频多联机

冷量范围：25.2 ~ 246 kW 大容量高压腔直流变频涡旋压缩机；
精细可靠的六重回油控制技术；
高效稳定的冷媒管路设计及冷媒分配技术；
空调网络智能管理系统。



● MAU空调箱

冷量范围：2 000 ~ 110 000 m^3/h ；
品种齐全，任意组合；
机组有多种功能段，可以满足需求；
可依照客户需求接单。

● 直流无刷风机盘管

风量范围：340 ~ 2 380 m^3/h ；
操作方便，易于调节；
低噪音，运转平稳可靠；
控制精准；
系列齐全。



标杆工程

Model Engineering



南京涵碧楼

南京涵碧楼是台湾乡林集团布局大陆的文化创意度假酒店，定位为居住与就业兼顾的中高档居住区，紧临河西滨江风光带与扬子江大道，周边多维立体交通环绕，咫尺间通达全城。行馆毗邻万景园、绿博园。规划有宴会厅、办公大楼、国际会议中心、酒店式住宅等综合体。该项目采用东元空调风冷大涡漩、满液式水源热泵机组。



南昌八一广场

八一广场是南昌市和江西省政治、经济、文化等活动的重要场所，八一广场对于弘扬“八一”精神，进行革命传统和英雄主义教育，推动经济和社会的发展起到了重要作用。因此，八一广场改造计划意义十分巨大。助力爱国教育，东元空调为其提供优质的模块机和末端产品。



遵义以晴光电集团

以晴光电集团位于贵州新蒲高科技产业园内，主要发展电子信息基础设施服务平台、电子元器件及终端产品制造、科技研发与人才培养三大板块，是遵义打造千亿级电子信息产业的重要支撑。园区建筑总面积为 100 万 m^2 ，包括 30 万 m^2 标准厂房，8 万 m^2 科研楼区以及 50 余万 m^2 独栋等。此次东元为其提供了 4 台满液式冷水机组。



安徽智胜光学科技有限公司

安徽智胜光学科技有限公司新建智能终端大部件盖板玻璃，盖板玻璃作为电子产品的重要部件，在封闭的车间内进行生产必将对温度和湿度有极高的要求，因此对于电子产品生产车间而言，空调的制冷/制热肩负着巨大的责任。此次，东元为其提供 1 606 kW 主机 5 台、末端恒温恒湿净化空调箱 5 台、柜式风机盘管一批、卧式暗装风机盘管一批，充分显示了东元在精密空调领域的雄厚实力。



贵州师范大学贵安新区附属高级中学

贵州师范大学贵安新区附属高级中学是一所委托贵州师范大学办学和管理的高级中学。学校按照省级一类示范性普通高中的标准建设，建筑规模为学生人数 4 800 人，96 个教学班，总建筑面积为 108 940.6 m²，总投资概算为 75 331.3 万元，建成后将是整个西南地区办学条件一流的学校。此次东元空调为其提供满液式冷水机组 2 台、干式冷水机组 4 台、风冷模块机一批，该项目的成功中标为东元空调在文教卫领域再树标杆。



青岛涵碧楼

江西东成空调设备有限公司凭借其中央空调的优异品质与优质服务，成功入驻中国内陆首家七星级酒店——青岛涵碧楼项目。此次青岛涵碧楼项目采用东元水冷螺杆机组，设备金额达 300 万元左右。青岛涵碧楼是台湾乡林集团布局大陆的首个七星级酒店，该项目总投资 2.6 亿美元，规划 330 间房，总建筑面积 14.5 万 m²。



达亮电子(滁州)有限公司

达亮电子(滁州)有限公司隶属于明基友达集团，总部台湾隆达电子股份有限公司，是国内 LED 产业中唯一采用上

游、中游、下游制程到产品应用一条龙生产的营运模式。其应用范围包含液晶显示器背光源、消费性电子产品的指示灯、室内外信息显示广告牌、交通号志显示灯、车用灯具以及各式照明灯具等。东元空调以过硬的产品质量，为其提供末端一批，项目金额 500 万元以上。



南京(高淳)富克斯流行广场

南京(高淳)富克斯流行广场总投资金额 3 亿元，建筑面积 65 834 m²，包括地下 3 层、地上 6 层。项目以全新的时尚生活为导向，规划满足多业态全客层需求，将为广大市民和周边消费群提供集购物、餐饮、休闲、娱乐、文化于一体的“一站式”服务，是高淳县第一家高档次、全方位、多功能、综合化的百货公司。此次项目采用东元 2 台 800 RT 离心机组及 1 台 400 RT 满溢式螺杆机产品。



厦门宸鸿科技有限公司

宸鸿集团是著名台资企业(TPK)，旗下拥有宸鸿科技、宸阳光电科技、瑞世达科技、宸正光电科技、祥达光学、威鸿光学、宝宸光学及瑞士达光学等。公司从研发、制造到管理、销售及售后都拥有一批高素质的专业技术人员。2014 年全球各大触控屏生产厂商收入排名中，宸鸿科技以 41.9 亿美元的年收入排名世界第一。该项目采购东元末端一批，项目金额超过 1 000 万元。



BOSCH

博世 科技成就生活之美

工业4.0技术精心打造

www.bosch-climate.cn

博世多联机系列

Commercial VRF and Mini VRF



博世热力技术（北京）有限公司

24小时服务热线：400 820 6017



Panasonic

松下制冷，余废热利用专家

制冷、制热、卫生热水，三项需求，一步到位

1个原则

绿色

2个目的

节能 能源综合利用

3个目标

减排 低碳 易操作

4个产品系列

溴冷机 燃气热泵 真空锅炉 变频多联

5个事业领域

燃气空调 热力空调 电力空调
工程成套 保养服务

6个解决方案

余热利用 复合能源 清洁能源
节能诊断 远程监控 系统成套

松下制冷（大连）有限公司

地址：辽宁省大连市经济技术开发区淮河西路117、118号（松岚街10号） 网址：<http://papardl.panasonic.cn>
电话：0411-87181768[销售] 0411-87300892[售后] 传真：0411-87316276 全国统一服务热线：400-624-246



为采暖而生

火麒麟系列低温空气源热泵机组

-30°

-30℃超低温运行

60°

60℃高温热水

10°

10℃大温差

耐
脏
堵

耐脏堵换热器

冷
暖
两
用

兼顾制冷、全年制热



用数据说话

美的变频空气源热泵零下 15 度稳定供暖

整理 | 赵 嘉

位置坐标：山西省太原市枣园头村

室外温度：白天 -3°C ，夜间 -15°C

室内温度： 21.14°C （平均）

供暖面积： 101 m^2 （单层）

采暖设备：美的变频空气源热泵采暖热水机

监测单位：合肥通用机电产品检测院有限公司国家压缩机制冷设备质量监督检验中心

监测结果：供暖效果好；满足用户需求；满足相关标准要求

太原市是山西省首批“煤改电”试点城市。太原市枣园头村、西高白村和乔武村的 2 010 户居民在 2017 年冬季已经告别了传统的锅炉采暖方式，并且顺利用上了空气源热泵进行冬季采暖。在寒冷的山西农村，冬季气温可低至零下十几度。一款采暖效果好且高效节能的空气源热泵产品对农村用户来说必不可少。

美的中央空调成为山西煤改电入围的第一品牌，美的变频空气源热泵产品已经在农村地区有了广泛使用。为了解变频空气源热泵的实际使用情况，合肥通用机电产品检测院有限公司国家压缩机制冷设备质量监督检验中心实地走访山西农村煤改电用户家中，一探美的变频空气源热泵的使用效果情况。

用户房屋结构

该用户住房属于村民自建房屋，建筑外墙有两面墙体做了保温。第一层采用美的空气源热泵作为热源供暖，末

端为地暖管，单层供热面积大约 101 m^2 ；第二层暂未进行供暖。

产品分析

（一）产品比较

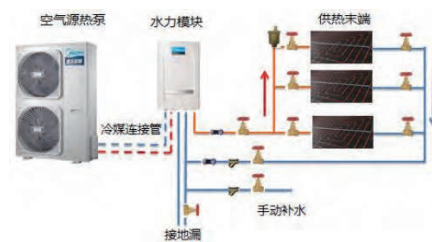
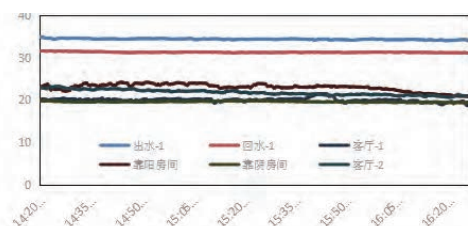
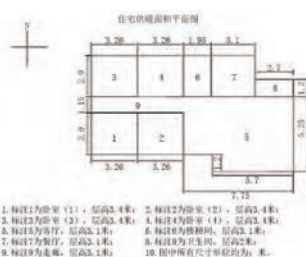
目前，市场上家庭用空气源热泵采暖热水机主要有定速和直流变频两个主要类型：直流变频空气源热泵产品具有能力输出可调节、部分负荷运转效率高、低温衰减少、系统可不配置缓冲水箱减少热损失、运行噪音低等优点；定速空气源热泵产品采用喷气增焓技术，并在北方有成功的应用案例。

从结构形式上看，空气源热泵有整体式和分体式两类：整体式空气源热泵在安装时不用接冷媒管，现场安装相对比较简单；但是水系统放置在室外，有冻坏的风险。分体式空气源热泵需要连接冷媒管，但是把水系统安装在气温相对较高的室内，可以防冻。

（二）美的产品优势

美的直流变频热泵机组和热泵供暖系统能效高的主要





原因在于:

(1) 美的直流变频热泵机组在研发和制造环节, 将水泵、水流开关、排气阀、水箱等众多零部件采用集成模式装配, 高度的集成模式使得工程安装更便捷, 同时保证机组高效稳定运行, 有效降低产品的故障率。

(2) 美的直流变频空气源热泵为保证产品的高品质和高质量, 关键零部件全部采用国内外知名品牌, 部分零部件更是直接从欧洲进口, 拥有超长的使用寿命。

通过以上两个类型空气源热泵性能比较, 用户最终选择了美的直流变频分体式空气源热泵采暖产品。

方案设置

空气源热泵主机安装在住户原燃煤锅炉房的房顶, 水力模块安装在燃煤锅炉房, 通过两根水管把热量输送到住宅进行供暖。

为充分利用峰谷电价差, 在保证供暖效果的前提下, 空气源热泵机组通过线控器的设置, 实现多段定时, 通过每天不同时间段设置不同水温, 可以节约电能消费, 实现最大程度的节能。

测试参数

现场通过对用户正在使用中的热泵进水温度、出水温度、房间内环境温度 (共布置了 4 个测点)、室外环境温度和水量、用电量几方面进行了检测。

供暖效果测试

通过现场对该供暖系统循环水流量、水温、用电量测

试以及现场检测温度曲线变化可以看出, 在室外机进风平均温度为 2.80°C 的测试条件下, 机组设定的出水温度为 35°C , 房间内平均温度最低值 19.61°C , 最高值为 23.02°C , 平均值达到 21.14°C 。

另外, 根据检测数据可以计算出, 在测试期内热泵供暖系统的平均制热量为 9.737 kW , 系统每小时平均耗电量为 $2.147\text{ kW}\cdot\text{h}$, 系统供暖性能系数为 3.70 kW/kW ; 热泵机组每小时耗电量为 $1.923\text{ kW}\cdot\text{h}$, 热泵机组供暖性能系数为 4.12 kW/kW ; 室内房间的平均温度为 21.14°C 。

由此得出, 用户室内供暖效果非常好, 满足用户需求及标准的相关要求。

评价

(1) 直流变频空气源热泵热水机用于农村“煤改电” 101 m^2 项目, 在保证室内温度最低 19.61°C 条件下, 采暖季电费 1432.98 元, 每个采暖季每平方米供暖面积的电费为 14.19 元, 电费低、效果好, 值得推广。

(2) 采用直流变频空气源热泵供暖后, 可以实现常规能源替代及实现 CO_2 、 SO_2 、 NO_x 及颗粒物的减排。

(3) 选用空气源热泵产品时, 推荐选用具备多段定时并且每段定时都可以设置不同水温的机组, 以便实现运行节能。

(4) 直流变频空气源热泵在系统不配置缓冲水箱的条件下, 仍然可以稳定工作。

十种最适合 3月吃的食物



春季到来，万物复苏。在这个生机勃勃的季节里，要注意养生，更要注重调整饮食，合理安排饮食需因时而异，春季分为早春（3月）、中春（4月）、晚春（5月），这三个时间段的饮食都各不相同。

生菜

生菜算是中西方通吃的一种蔬菜了，它一年四季都可以成熟，但是春天吃是最好的，即应季蔬菜，口感上也是最嫩的。生菜营养丰富，含有大量β胡萝卜素、抗氧化物、维生素B1、B6、维生素E、维生素C，还有大量膳食纤维和微量元素，如镁、磷、钙及少量的铁、铜、锌。加强蛋白质和脂肪的消化与吸收，改善肠胃的血液循环可以常吃生菜。并且，生菜属于莴苣类的蔬菜，含有莴苣素，莴苣素具有镇定、降火的功效。生菜的含水量很高，营养非常丰富，最突出的特点就是低脂、高维生素。

荠菜

在春天的野菜中，荠菜绝对算是耀眼的明星，初春采其嫩苗作为野菜食用，清香可口。荠菜原来是药食同源的蔬菜，它营养丰富，并含有丰富的膳食纤维，促进肠道健康的同时，又有健胃消食、明目降压等功效。荠菜所含的登皮甙能够消炎抗菌，能增强体内维生素C的含量，还能抗病毒、预防冻伤，对糖尿病和白内障病人也有疗效。春季吃荠菜更有“阳春三月天，荠菜赛灵丹”一说，用荠菜包饺子、做春卷或者清炒是很常见的吃法。

西洋菜

西洋菜是十字花科植物，分水、旱两种。水种的西洋菜长在五六寸深的池沼中，蔓延极广。而且，西洋菜也是一种繁殖能力特别强的蔬菜，农人摘了它的嫩叶出售后，它仍然继续生长，可供不断摘取。初冬到春末这一段时间的西

洋菜最为肥嫩，也最为可口。西洋菜富含丰富的维生素和微量元素，具有清燥润肺、化痰止咳、利尿等功效。西洋菜还可以有效预防“自由基”的积累，锻炼前两小时食用西洋菜，可以有效预防剧烈运动带来的损伤。

菠萝

春季的菠萝，因为浓郁的香味和水润的口感成为很多人喜欢的水果。菠萝中含有一种叫“菠萝朊酶”的物质，能分解蛋白质，帮助消化，消除炎症和水肿，促进血液循环。尤其是吃过肉类及油腻食物之后，吃些菠萝更为适宜，可以预防脂肪沉积。但要注意的是，如果吃法不对，会引起过敏，引起“菠萝病”的致敏物质主要是“菠萝朊酶”。在吃菠萝时，可先把果皮削去，然后切开放在盐水中浸泡一下，这样就可以减少“菠萝朊酶”过敏事故的发生。

草莓

草莓是常见的一种水果，被营养学家美誉为“春天第一果”，是春季养生的佳品。草莓历来都被认为具有补血、

益气、健脾、润肺的功效，老少皆宜，尤其对于体虚者，草莓更是滋补的水果之一。此外，草莓中含有的铁元素、葡萄糖、果糖、苹果酸、柠檬酸等可以有效地辅助治疗春季易发的嗓子疼、肺热咳嗽、长火疖子等疾病。草莓含水量高、表皮薄，易受到机械性伤害或微生物侵入而腐烂变质，建议现买现吃。

车厘子

因为车厘子的含铁量特别高，位于各种水果之首。常食车厘子可补充体内对铁元素的需求，促进血红蛋白再生，既可防治缺铁性贫血，又可增强体质，健脑益智。车厘子营养丰富，具有调中益气、健脾和胃、祛风湿、美颜等功效，对食欲不振、消化不良、风湿身痛等均有益处。特别提示，车厘子中含有一定量的氰苷，若食用过多会引起铁中毒或氰化物中毒。因此，不宜一次吃太多，如果有轻度不适可用甘蔗汁来清热解毒。

橙子

橙子是公认的一种“疗疾佳果”，它外观上看颜色鲜艳，吃起来皮薄多汁，酸甜可口，营养丰富。正常人饭后食橙子或饮橙汁，还有解油腻、消积食、止渴、醒酒的作用。橙子中还有含量丰富的维生素C，能增加机体抵抗力，增加毛细血管的弹性，降低血中胆固醇，因此也非常适合高血脂症、高血压、动脉硬化者食用。不仅如此，橙子的果皮里含有大量果胶，其中的芳香油有开胃效果，橘瓣皮中含有大量膳食纤维，橘络有止咳化痰的效果。

春笋

春天是春笋尝鲜的好时节，春笋特别肥大鲜嫩，因而被誉为春天的“菜王”。春笋不仅是佳蔬还是良药，中医临床研究发现，春笋味甘性寒，具有利九窍、通血脉、化痰涎、消食胀等功效。春笋笋体肥厚，美味爽口，营养丰富，可荤可素。春笋含有充足的水分、丰富的植物蛋白以及钙、磷、铁等人体必需的营养成分和微量元素，特别是纤维素含量很高，常食有帮助消化、防止便秘的功能。春季瘦身，春笋是不得不提的食物。

豆芽

春季适当吃黄豆芽有助于预防口角发炎。黑豆芽养肾，含有丰富的钙、磷、铁、钾等矿物质及多种维生素，含量比绿豆芽还高；豌豆芽护肝，富含维生素A、钙和磷等营养成分；蚕豆芽健脾，有补铁、钙、锌等功效。此外，豆芽中具有大量的维生素，具有良好的防老化功能，可以起到有效的排毒功效。吃豆芽还可以减少体内乳酸堆积，消除疲劳。黄豆芽能够大大减少体内乳酸堆积，治疗神经衰弱，消除疲劳。

韭菜

春寒还料峭，春韭入菜来。韭菜又叫“起阳草”，性温，有补肾补阳的作用，有“素菜中的荤菜”之称。春天气候冷暖不一，不妨多吃一些春韭，以祛阴散寒。而且，春季人体肝气偏旺，影响脾胃消化吸收功能，多吃春韭可增强脾胃之气，有益肝功能。现代医学认为，有阳亢及热性病症的人不宜食用。韭菜的粗纤维较多，不易消化吸收，所以一次不能吃太多韭菜，否则大量粗纤维刺激肠壁，往往引起腹泻。

01

遇见未来：21 种正在改变世界的神奇科技

出版社：江苏凤凰文艺出版社

□ 作者 | 沈晓卫等

本书植根于《我是未来》节目，集结了 21 位全球科学家对当下全世界前沿且与人类生活息息相关的 21 项科技进行汇总和分享，全景勾勒智能时代的未来生活。



02

最富足的投资

出版社：民主与建设出版社

□ 作者 | 吉姆·罗杰斯

罗杰斯将自己的投资经验以及人生智慧通过 21 条投资准则的形式展现出来，如坚信自己的想法，不要轻易受他人左右；学习历史、外语；真正地认识自己等主要内容。



03

钝感力

出版社：青岛出版社

□ 作者 | 渡边淳一

所谓的“钝感力”，是一种大智若愚的人生态度和人生智慧。相对于激进、敏感、强硬等而言，拥有顿感的人更容易在竞争激烈的现代社会立足。



04

大逃港

出版社：广东人民出版社

□ 作者 | 陈秉安

众所周知，中国的改革开放是从深圳开始的，是从“一位老人在中国的南边画了一个圈”开始的。非虚构文学作品《大逃港》，给了我们一个真实的、准确的、完整的答案。



VK

V客暖通网
www.vkhvacr.com

V客暖通网

360度呈现中国 暖通行业全景

独家深度
专业迅速

EXCLUSIVE DEPTH
PROFESSIONAL QUICKLY



V客暖通网官方微信



中央空调市场官方微信

东芝空调

Toshiba Air-conditioning Comfort world 80 years

舒适世界80年

