V客传媒 www.vkhvacr.com

用心传播客户价值

中央空调市场

CENTRAL AIR CONDITIONING MARKET

1

2024年1月刊

总第693期

TOSHIBA

守护森呼吸

跃界 | 东芝 DI 系列风管机

直流变速空调系统

*1可实现内机和外机的清洁 *2自清洁功能仅限1级能效机型 *3需配备无线遥控器

双效[1]自清洁[2] 随身感控温[3] R32环保冷媒 一键节能 静音模式

A Carrier Company

400-888-0208 www.toshiba-airconditioning.com.cn

积微GCHV

直流速冷 畅爽酷夏

XIAOWEI SE系列 家用中央空调

全直流变频　冷媒散热一体　可选语音智控　24dB(A)低噪音　0.5度精准温控

开利集团主打性价比
市场的外商独资品牌

网址：www.giwee.com　服务热线：4006-757-555
地址：广东省佛山市南海区里水镇东部工业园28号之三

积微GCHV公众号　积微GCHV视频号

Hisense
海信中央空调

精研品质 破浪涌进

海信水系统中央空调

组合式空气处理机组

螺杆式风冷热泵机组

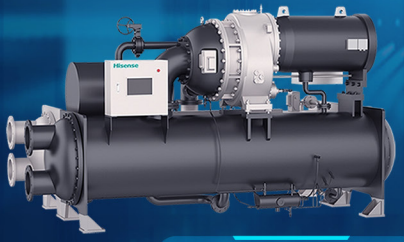
卧式暗装风机盘管

卡式风机盘管

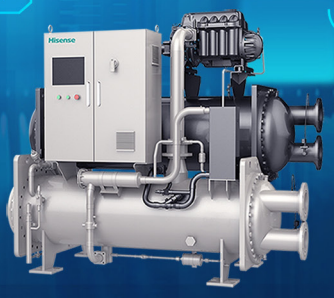
螺杆式冷水机组

磁悬浮变频冷水机组

模块化空气源热泵机组



离心式冷水机组



模块化磁悬浮变频冷水机组

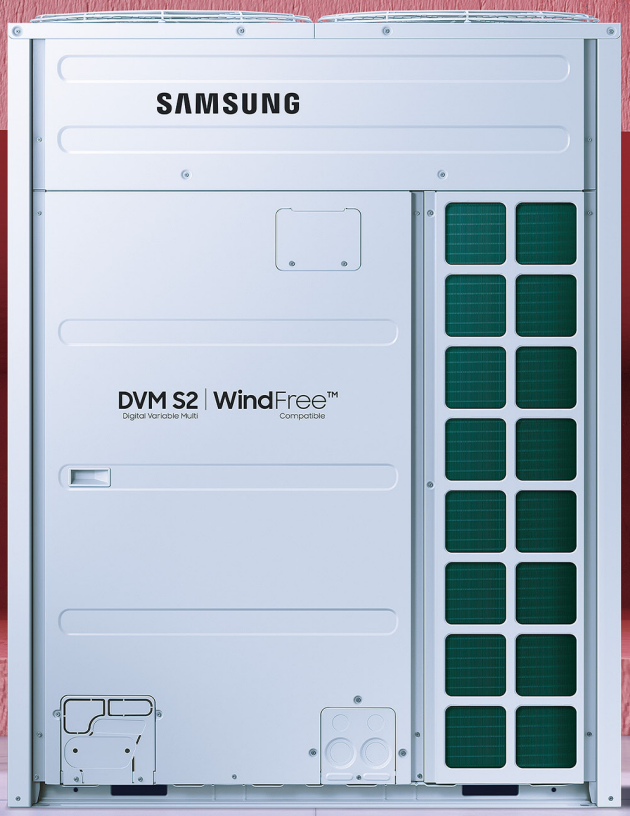
青岛海信日立空调系统有限公司
公司地址：中国青岛经济技术开发区前湾港路218号
全国客户服务热线：4006111111-7

International quality·Trust
国际品质 信成未来

SAMSUNG

三星全直流变频
智能中央空调

全新的DVM S2打开中央空调人工智能新篇章



获取更多信息欢迎关注
三星中央空调官方微信

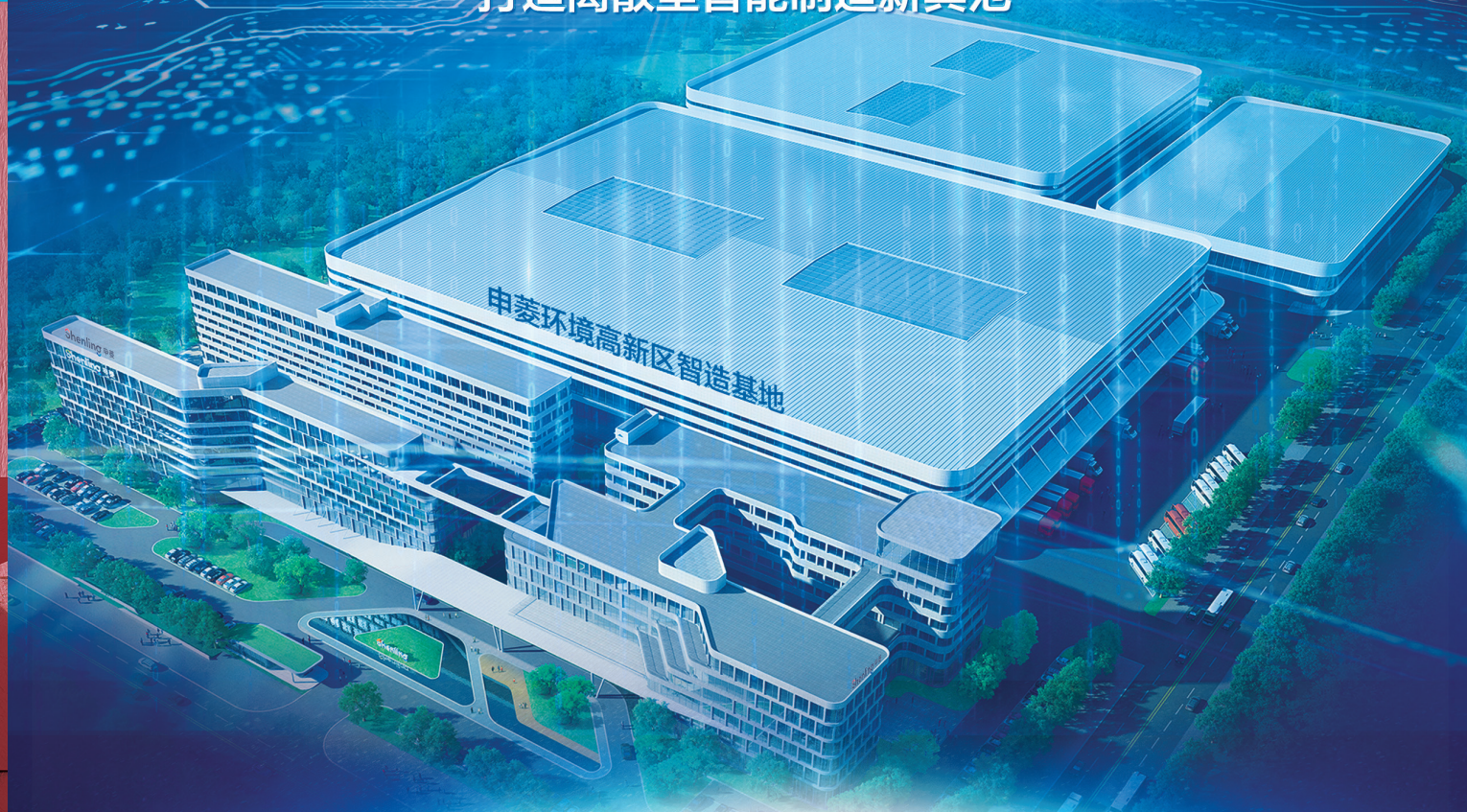
Shenling 申菱

申菱环境 股票代码：301018

开创数字化人工环境新境界

全生命周期数字低碳园区

打造离散型智能制造新典范



申菱环境高新区智造基地集办公、研发、制造于一体
办公区依据国内绿色建筑标准和国际先进的LEED评价标准设计建造
智造基地集成了申菱在低碳技术、建筑环控、数字智能等方面的前沿技术
申菱“智慧园区+智能制造+智能产品”的三智标杆，助力中国“双碳”目标的实现！

广东申菱环境系统股份有限公司
Guangdong Shenling Environmental Systems Co., Ltd.

地址：广东省佛山市顺德区杏坛镇顺业东路29号
全国客服电话：4008-330-888 网址：www.shenling.com

堃霖空調
KUENLING AIR

中央空调专业制造与服务商
■ 中央空调主机 ■ 末端/容器 ■ 维保

KUENLING AIR
40+年 SINCE 1978 专业制造 值得信赖
- 淬炼成就非凡 -

★4大制造基地
台湾/苏州/盐城/越南

★2大研发中心
大陆跨国研发中心
台湾研发中心

台湾

上海

苏州

越南

盐城

组合式空调机组
AHRI CERTIFIED www.ahridirectory.org

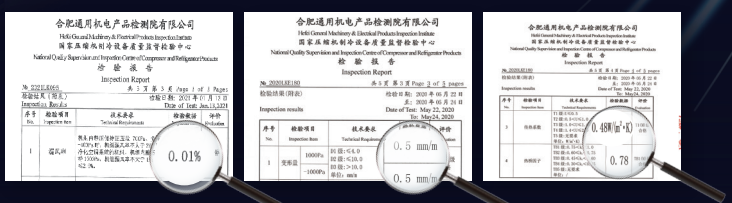
Modular Air Handling Unit

漏风率< 0.01%

★内置框架结构
★专利断冷桥保温板

经权威机构认证
漏风率/变形量/导热系数/热桥因子
均达到国标、欧标最高等级

产品通过AHRI及CRAA认证



堃霖集团 KUEN LING GROUP

堃霖冷冻机械（上海）有限公司
KUENLING MACHINERY REFRIGERATING(SHANGHAI)CO., LTD.

地址：上海市松江区九亭镇九泾路470号17幢B区2楼202室 邮编 PC：201615
Add：Room 202, Floor 2, Block B, Building 17, No. 470, Jiujing Road, Jiuting Town, Songjiang District, Shanghai
电话Tel：+86-21-67696169 传真Fax：021-67696705 网址Http：//www.kuenling.com

台湾工厂：高雄市梓官区赤崁北路300号
苏州工厂：苏州市吴江经济技术开发区江兴东路 815号
盐城工厂：江苏省盐城市响水县工业经济园区新港大道19号
越南工厂：隆安省德和县新德工业区七路10-12号

TECO
东元空调

节能减排 智能自动

精控 高效 环保 稳定

满液式螺杆机
冷量范围： 100RT～600RT

江西东成空调设备有限公司
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
网址：Http://www.tecochina.cc
E-mail：teco@tecochina.cc

品牌战略联盟

（排名不分先后）

VKOMEDIA
V客传媒
用心传播客户价值
专业高效直投广告媒体

主办 Published by
南京明略广告策划有限公司

总经理 General Manager
闵福星 Min Fuxing

总监 Director
盛学章 Sheng Xuezhang

微信 We Chat

中央空调市场公众号

V客暖通网公众号

版权声明

原创作者享有著作权，忌一稿多投，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刊载的图文内容。作者文责自负。

市场部
Marketing Department

李国梁	周雪莉
Li Guoliang	Zhou Xueli
赵亚萍	周 涛
Zhao Yaping	Zhou Tao
钱先安	郭玉琦
Qian Xianan	Guo Yuqi
刘晶晶	徐鑫琦
Liu Jingjing	Xu Xinqi
徐文胜	张国庆
Xu Wensheng	Zhang Guoqing
苗 通	王 雪
Miao Tong	Wang Xue
许俊成	赵嘉
Xu Juncheng	Zhao Jia

驻外联络站
华南联络处
肖宇亮 Xiao yuliang

广告 Advertising
朱静芳 Zhu Jingfang

发行 Distribution
刘晶晶 Liu Jingjing

设计制作 The Designer
储佳悦 Chu Jiayue

网站 Web site
V客暖通网
http://www.vkhvacr.com
V客家电网
http://www.vkjiadian.com.cn

微博 Micro blog
中央空调市场
https://weibo.com/camnews
V客暖通网
https://weibo.com/vkhvacr

直播 Direct Seeding
V客传媒图文直播平台

承印 Printed by
南京汇文印刷有限责任公司

地址 Address
江苏省南京市浦口区星火路15号智芯科技楼4F 415室（210036）

电话 Telephone
025-87771158

邮箱 Mail
mail@vkhvacr.com

自媒体平台 Self-media Platform

头条 | 易 | S | 1. | | | 小红书

本期广告索引 Current Advertising Index

封面：东芝 封二：积微 GCHV 封三：雅士空调 封底：美的 首扉：海信
目录前页：三星中央空调、申菱、堃霖、东元 新闻前页：威乐 内页：制冷展、长虹中央空调、浙江国祥、苏净空调、荏原、科龙中央空调、供热展

目录 Jan. 2024

2024 年 1 月刊 总 693 期

CONTENTS

P18

P08 江森自控荣获“2023 ESG 先锋 60- 年度企业 ESG 实践奖”

三菱重工空调助力人居越秀·和樾林语打造舒适人居 P10

2023 年一线工程商生存状况调查

卷首语 PREFACE

01 ____决定高度?

资讯 NEWS

04 大金空调售后荣获全国五星服务认可
07 行业共生，天加携手昌财医院共创绿色节能医院
09 再获大奖！格力助力数据中心可持续绿色发展
12 荏原服务郑东新区龙湖金融岛能源站项目
16 权威认可！ EK 荣获首批储能系统热安全认证

策划 FEATURE

18 2023 年一线工程商生存状况调查

产业评论 INDUSTRY REVIEW

36 2023，哪些商家“逆市”布局中央空调专卖店?
38 更新多联机市场，中央空调经销商新“掘金”地?

VKOMEDIA
V客传媒
用心传播客户价值
专业高效直投广告媒体
主办 Published by
南京明略广告策划有限公司

目录

2024 年 1 月刊

访谈 INTERVIEW

42 穿越经济周期，共筑零碳新未来
——专访江森自控日立万宝空调系统（上海）有限公司董事长
46 江森自控日立万宝空调（广州）有限公司总经理 张振军
迎上“光”与“热”——清洁能源的新风口
——访大连熠泽清洁能源科技有限责任公司董事长 王志刚

企业巡礼 CORPORATE TOUR

50 设计生命建筑
72 科龙中央空调：“不为卷，不畏卷 " ——两联供领域的”追光者“

视角 PERSPECTIVE

88 海尔智慧楼宇：共探绿色低碳新路径
90 海信日立：以服务变革实现品牌进阶
92 三菱重工海尔：抓机遇，赢未来
94 四季沐歌 : 四季沐歌空气能火爆“出圈”背后的品牌逻辑
96 LG 中央空调：吹响冲刺 2024 的“冲锋号”
98 三星中央空调：荣誉见证实力

探店 VISIT

100 V 客探店
东芝空调郑州 TCS 旗舰展示中心

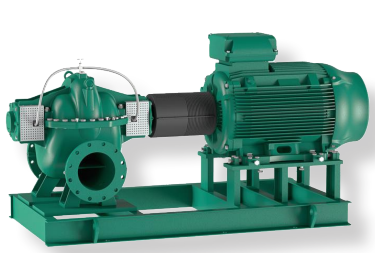
案例 CASE

104 守护舒适校园生活
TCL 商用空调服务成都大学

产品 PRODUCTS

106 威乐产品推荐

科龙中央空调：“不为卷，不畏卷 " ——两联供领域的追光者 P72
威乐产品推荐 P106



Pioneering for You

wilo

威乐民用建筑业务解决方案

无“威”不至 “乐”享生活

威乐中国官方微信

威乐(中国)水泵系统有限公司
www.wilo.com.cn

热水循环

Wilo-MagicCube Plus
智能循环回水器“水魔方+”

Wilo-RS
家用热水循环泵

供水增压

Wilo-Isar BOOST5
家用增压设备“小飞象”

Wilo-COR-1MHI Booster Series
变频多级泵

污水提升

Wilo-HiSewlift
全自动小型污水提升器“小白”

Wilo-Drainlift SANI
污水提升站“大力士”

卷首语
PREFACE

决定高度？

2024 年 1 月刊

一岁又除，新年伊始。回顾 2023，虽走出了疫情，但困境犹在。2024 年，我们站在了一个新的起点，再一次满怀希望地迎接未来的挑战和机遇。

过去的一年，房地产行业发展低迷、消费水平降级等客观现象让我国暖通工装市场面临了不小的冲击。但在“高质量发展”这一全新发展理念的引领下，我国加速构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，这类积极举措将会为暖通工程市场带来怎样的发展契机？是否能改善一线工程商的生存近况？本期策划专题我们聚焦一线工程商的生存状况，通过数据分析，总结出 2023 年工程市场的变化特点。

世界著名建筑大师贝聿铭曾说过“建筑是有生命的”。近日，以“设计生命建筑”为主题的第 21 届 MDV 中央空调设计应用大赛颁奖盛典在西安圆满举行。丰富的案例作品、奇妙的构思创意，让这个暖通行业的顶尖赛事，凝聚起托举产业绿色变革向上生长的力量，也让行业一睹生命建筑设计的更多可能。本期品牌专题，我们将走进美的楼宇科技第 21 届 MDV 中央空调设计应用大赛，领略并探索生命建筑设计的更多可能。

对于科龙而言，“态度”决定高度这个形容或许更加具象。随着市场需求的不断发展，两联供市场水涨船高，越来越多的品牌入局这一领域，在“热泵两联供新蓝海”的口号中，企业的两联供之路到底该怎么走愈发引人深思。作为暖通空调行业的专业品牌，科龙中央空调自主研发核心技术，不断挑战技术边界，在两联供领域持续深耕，行业首创“天氟地氟”解决方案在满足消费者对更加健康、更加舒适居住环境需求的同时，向世界展示出中国的强大科技力量。本期品牌专题将全面展示科龙中央空调作为两联供领域的追光者“不为卷，不畏卷”的耕耘历程。

在这个充满变革与发展的时代，高度不再是天花板，而是一山更比一山高。在时光的洪流里，那些在 2023 交织成画的瞬间终将成 2024 序章的注脚，相信在各品牌厂家和经销商群体的深耕不缀下，暖通市场定会迎来属于自己的“繁花”时代。我们也将继续记录时代的变迁，分享智慧与洞见。

更多精彩敬请关注
中央空调市场公众号
MORE

CR 中国制冷展 CHINA REFRIGERATION 2024 | CRH 2024 | 制冷·空调·暖通 HVAC&R | ufi Approved Event

第三十五届国际制冷、空调、供暖、通风及食品冷冻加工展览会

THE 35TH INTERNATIONAL EXHIBITION FOR REFRIGERATION, AIR-CONDITIONING, HEATING AND VENTILATION, FROZEN FOOD PROCESSING, PACKAGING AND STORAGE

数智赋能拓赛道 稳基强链促共赢

2024年4月8日至10日 | 北京·中国国际展览中心（顺义馆）

APR 8-10, 2024 | CHINA INTERNATIONAL EXHIBITION CENTER (SHUNYI HALL), BEIJING

主办：中国国际贸易促进委员会北京市分会（北京国际商会）

中国制冷学会

中国制冷空调工业协会

承办：北京国际展览中心有限公司

电话：+86-10-64934668-617/611/610

传真：+86-10-64938558

网址：www.cr-expo.com

邮箱：xuelongyun@biec.com.cn

kanglu@biec.com.cn

观众注册 | 官方微信 | 官方抖音

咨询热线：4006663703

NEWS

Central air conditioning market

中央空调市场 资讯 NEWS

CENTRAL AIR CONDITION MARKET

企业 | 行业 | 舒适家居 | 热泵 | 区域 | 冷链

全国首家！海尔智慧楼宇获评 “R290 空调检测安全示范实验室” /04
再添一员！威乐集团与 PLAD Equipment 在加拿大达成并购协议 /07
美的空调首次获得中国建筑材料流通协会科技进步奖一等奖 /09
三菱重工海尔在青岛召开 2024 年开盘会议 /11

更多精彩敬请关注
中央空调市场公众号

MORE.

中央空调市场 资讯 CENTRAL AIR CONDITION MARKET NEWS

TOP

全国首家！海尔智慧楼宇获评“R290 空调检测安全示范实验室”

12 月 27 日，海尔智慧楼宇检测中心获评中国检验检测学会颁发的 “R290 空调检测安全示范实验室”，是全国首家获此殊荣的企业！ 为响应节能环保政策，R290、R32 作为新型环保制冷剂，因其优秀的 ODP 值和 GWP 值，被视为目前最高效的环保制冷剂，但其缺点同样明显，易燃易爆。对于实验室测试来说，采取哪种安全保护措施已经成为重要的研究课题。为解决这个难题，海尔智慧楼宇进行了深入的研究并做了多次调研，整合当前行业空调试验安全防爆措施，提出了较为完善的空调器防爆试验室的安全管控方案，并参与制定业内首个防爆测试团体标准。

大金空调售后荣获全国五星服务认可

近日，由中国商业联合会主办的“第十一届全国售后服务大会”成功召开，大会围绕“深入宣贯国家标准，促进服务业繁荣发展”的主题共同探讨服务发展新方向，并根据《商品售后服务评价准则》，对在售后服务方面表现突出的企业进行表彰。在这之中，行业龙头企业大金受主办方邀请现场分享大金在服务上的创新举措，并斩获“全国国标五星售后服务认证企业”“全国顾客满意度测评行业 TOP10”“全国售后服务行业 TOP10”三项荣誉，充分体现了大金的行业地位。

东芝空调连续六年荣获金音奖「中国最佳客户联络中心奖 - 客户服务」奖

近期，由国家工信部、国家人社部等相关部门指导，51Callcenter 主办的 2023（第十六届）“金音奖”中国最佳客户联络中心及卓越客户体验颁奖典礼暨国际峰会在上海成功举办。东芝空调凭借在行业中的影响力、知名度和美誉度，在产品质量和服务品质的双重保障下，荣获“2023 中国最佳客户联络中心奖 - 客户服务”奖。这是东芝空调从 2018 年首次加入评选以来连续第 6 年荣获该奖项，代表着东芝空调多年以来在联络中心和客户关系管理领域取得了优异成绩，同时也是对其推动整个联络中心与客户服务行业发展的充分肯定。

中标金额 1.4 亿！美的风水联动高效机房，护航宁波地铁 6 号线

近期，美的楼宇科技为正在建设的宁波地铁 6 号线一期工程提供了完善的风水联动高效机房解决方案，项目中标金额达 1.4 亿，助力宁波轨道交通低碳智慧运营。作为美的楼宇科技在华东区域又一条全线风水联动高效机房的地铁项目，宁波地铁 6 号线应用美的软硬件一体综合解决方案，实现机房能效突破，为后期华东区域乃至全国轨道交通项目树立了样板，具有极高的可复制性和借鉴意义。未来，美的楼宇科技将持续秉承“GREEN FOR ONE”双碳战略，不断创新产品与技术，完善轨道交通智慧解决方案，携手行业推动中国城市轨道交通绿色发展。

开利荣获 sHero 2023 多项大奖

12 月 8 日，sHero 与 PageGroup 合作发布亚洲首个双语电子版第三年暨 2023 年《驱动多元公平包容中国最佳实践指南》，并在上海举办 2023 年度盛典暨颁奖典礼。开利中国凭借持续推动包容、多元、公平、尊重的企业文化，入选《驱动多元公平包容中国最佳实践指南 2023》，并荣获“最佳公司 X 多元公平包容最佳实践 X 影响力大奖”。开利暖通空调北亚区总裁余敏义凭借对中国本土多元包容文化的打造和推动，以及出色的个人领导力，荣获“2023 年度人物变革者大奖”。未来，开利将继续从人人赋能、远程聚力、携新共进和年轻有为等方面入手，打造属于中国的多元包容的文化土壤。

麦克维尔协办第九届中国冷链设备产业发展与技术论坛

12 月 4 日 -6 日，第九届中国冷链设备产业发展与技术论坛暨 2023 河南省制冷学会学术年会在河南郑州成功召开。麦克维尔鼎力支持和协助会议顺利举办，并带来全系列冷冻产品和解决方案，与众多行业代表一同探索冷链行业可持续发展。会议期间，技术人员向大家详细介绍了麦克维尔在冷冻冷藏应用上的技术实力和制造实力，并围绕场景应用、技术研发方向以及行业未来展望等方面与参会嘉宾进行了深入的探讨和经验分享，同时也借此机会深入了解用户需求，为未来麦克维尔在冷冻冷藏领域稳健发展提供方向。

海信日立南京分公司2023经销商年会圆满落幕

12月26日，以“诚信 立势 约行”为主题的2023海信日立南京分公司经销商年终会议在南京香格里拉大酒店召开。海信日立多位领导与来自南京、常州、镇江等区域的700余名海信日立经销商合作伙伴们齐聚一堂，共商行业发展，携手擘画暖通新蓝图。在严峻的环境下，海信日立全球整体业绩依然实现了两位数的增长，销售规模突破230亿元。面对新时期，海信日立将秉持诚信理念，坚定多品牌战略，通过产品方案不断创新，扎扎实实做好市场服务支持和引领工作，与各位伙伴同舟共济，行健致远。

行业共生，天加携手昌财医院共创绿色节能医院

日前，福建昌财医院举行竣工仪式，天加为医院提供的洁净区域空调设备已入场，协同助推区域医疗卫生事业高质量发展。福建昌财医院是福建省卫健委批准设置的非营利性三级综合医院，以“肿瘤、骨科、呼吸、消化、泌尿、心脑血管疾病诊疗”为重点临床科室，兼具疑难病会诊、基层医师培训等多学科协调发展的现代化综合医院。天加精准链接院方需求为其提供了余热回收综合利用节能方案，包括四管制风冷热泵机组＋风冷螺杆冷水机组＋空气处理机组等产品组合，一站式满足绿色医院设计需求。

再添一员！威乐集团与PLAD Equipment在加拿大达成并购协议

近期，威乐集团加拿大分公司完成了对PLAD Equipment有限责任公司的收购，这是继其成功收购和整合位于锡达堡的水泵制造商Weil Pump和Scot Pump、美国Marsh水泵以及Quantum Flo之后，威乐北美业务增长战略执行中的又一个重要里程碑。通过此次收购PLAD Equipment，威乐有效扩大了其在北美地区的影响力，能够更好地满足当地客户对本地制造产品的需求。PLAD Equipment的收购也增强了威乐在加拿大的战略市场地位，使其能够在预制系统和灌溉等快速增长的领域占据市场份额。

2024 年三星中央空调山西流通开盘会成功举办

近期，2024 年三星中央空调山西流通开盘会成功举办，三星中央空调事业部流通销售总监韩哲松、三星 (中国) 投资有限公司中央空调营销北京办事处处长张去非、三星中央空调北京办事处山西产品经理郭黎明，与区域内的经销商伙伴齐聚一堂，共同观察行业趋势，探讨未来发展之道。会上，三星 (中国) 投资有限公司中央空调营销北京办事处处长张去非以暖通行业近几年的数据为分析依托，清晰阐述了三星中央空调高增长、强突围、新定位、新格局的发展趋势。未来，三星中央空调会加快建立更多属于自己的销售矩阵，促进长期稳定发展，借助行业领先优势，不断推出满足消费者需求的产品，迎接更多挑战。

SAMSUNG

约克空调 X gorenje 2023 年度设计师体验官三亚游学完成

12 月 12 日 -15 日，约克 VRF 中央空调联手 gorenje 艺术家电共同开展 2023 年度约克设计师年终游学活动。约克 V.CLUB 俱乐部优选全国 30 名优秀的设计师伙伴共赴三亚，追逐设计的光点，在自然、海洋、人文、设计之间感受不同的美，用灵动的视角窥探艺术的本源，与设计同行，一起探索建筑的美学和实践。未来，约克 VRF 中央空调将和设计师们一起走向更高、更远的地方，与每一位设计师共同学习成长。

江森自控荣获“2023 ESG 先锋 60- 年度企业 ESG 实践奖”

近日，江森自控荣获“2023 ESG 先锋 60- 年度企业 ESG 实践奖”，这也是江森自控第二年获此奖项。“ESG 先锋 60”评选综合企业 ESG 概况、环境责任、社会责任、公司治理、效益五个因素进行考量，旨在寻找全行业内经济效能与社会责任并重的绿色企业与 ESG 领域内的行业先锋。江森自控基于近 140 年在建筑科技领域的不断突破创新，为建筑碳减排持续做出贡献，同时不断优化自身运营，降低碳足迹。自 2017 年以来，江森自控已将范围 1 和 2 的绝对排放量减少了 42%，在客户绝对范围 3 的排放量减少了 14%。

再获大奖！格力助力数据中心可持续绿色发展

12 月 12 日 -14 日，第十八届中国 IDC 产业年度大典于北京国家会议中心隆重举行。本次大典以“算力进化 数字开物”为主题，聚焦行业热点，汇聚业内精英。格力携“数据中心低 PUE 空调系统整体解决方案”亮相了本次盛典，与参会嘉宾共同探讨数据中心可持续发展未来。该方案可以做到高效节能、安全可靠、运维简易、快速交付。大典现场同期举办了 2023 年度中国 IDC 产业年度评选颁奖典礼，格力凭借“格力数据中心用无油制冷剂直接冷却系统”荣获 2023 年度中国 IDC 产业创新技术产品奖。

四季沐歌一举斩获“2023 热泵领军品牌”等三项大奖

12 月 20 日，第 17 届慧聪暖通产业大会在广州白云国际会议中心盛大召开。会上，四季沐歌再次展现了卓越的实力和影响力，一举囊括“2023 热泵领军品牌”“2023 突出增长品牌”“2023 突出渠道拓展品牌”三项大奖。李骏总裁在参加论坛时谈到，2023 年，四季沐歌通过技术研发和热销产品实现了三位数的增长。公司坚定夯实了 DDHOT-“倍热环”强热系统和 CAS2.5 清洁能源智慧操作系统，并成功推出了备受欢迎的空气能地暖机“热霸”等爆款产品，赢得市场和用户的一致好评。未来，四季沐歌将持续在品牌推广、技术研发、市场拓展和服务保障等方面加大投入，为合作伙伴提供更全面的支持。

为表彰在建材家居、装饰装修，建筑施工等全产业领域，科学研究、技术创新开发，科技成果推广应用及高新技术产业化等方面做出突出贡献的个人和单位，特发此证，以资鼓励。

获奖项目：电能与催化协同无耗材空间净化技术研究与产业化

子 奖 项：科技进步类

奖励等级：一等奖

获 奖 者：广东美的制冷设备有限公司

证书编号：0199-202302058-JB1-D01

中国建筑材料流通协会
二〇二三年十二月

美的空调首次获得中国建筑材料流通协会科技进步奖一等奖

近日，2023 年中国建筑材料流通协会科学技术奖颁奖大会在北京全国人大会议中心隆重召开。广东美的制冷设备有限公司“电能与催化协同无耗材空间净化技术研究与产业化”项目获得 2023 年中国建筑材料流通协会科技进步奖一等奖，这是美的集团首次突破中国建筑材料流通协会科技进步奖一等奖。本项目以给用户带来健康、安全以及便捷的生活为目的，从材料合成、催化技术以及能量协同等领域深入挖掘技术突破点，通过过程参数、材料配方以及结构设计等最终实现家用健康产品的升级，给消费者带来更健康体验。

三菱重工空调助力人居越秀·和樾林语打造舒适人居

近期，三菱重工空调成功携手人居越秀·和樾林语，共同打造舒适人居环境。成都人居越秀·和樾林语坐落于天府新区科学城，是一处生长于优美自然风景的社区，建筑面积 30 万㎡。三菱重工空调凭借在打造高端楼盘方面的丰富经验，为和樾林语的十余种不同户型精心布局，挑选配置阵容齐全的 KXD 住宅用多联式中央空调系列，合计 6 500 匹。该系列中的 3 到 10 匹不断档的侧出风机型不断优化设计，严格控制每一台的体积，具备机型丰富和机型小巧的优势，确保每家每户都能找到最适合自己的空调型号，助力打造兼具优秀品质和舒适度的宜居社区。

助力医疗系统建设，积微 GCHV 入驻甘肃成县儿童医学救治中心

近日，积微 GCHV 成功服务甘肃成县人民医院，助力其打造舒适节能的冷暖空间。据了解，甘肃省成县儿童医学救治中心作为县妇幼保健院迁建三期项目，总投资 5 475.22 万元，建筑面积 8 000 平方米，该项目是甘肃省均衡提升医疗卫生资源发展布局的重点工程，同时也是省、市重点建设项目。考虑安全、适用、舒适、节能等因素，积微 GCHV 为该项目提供了 TURBO 系列全直流变频多联机，在保障舒适空气环境的同时，降低空调能耗在整个建筑能耗中的比重。未来，作为开利集团旗下品牌，积微 GCHV 将持续服务各行各业，树立更多的精品工程。

积微GCHV

NEWS

雅士空调中标深圳市第三人民医院扩建工程

近期，凭借优异的实绩和过硬的技术，雅士空调中标深圳市第三人民医院扩建工程项目。该项目是由深圳市政府创办的一所大型现代化“强专科，大综合”的市属三级甲等传染病专科医院，是以感染病国家临床重点专科与器官移植中心建设为两翼，以肝病、肺病、艾滋病、新发传染病四大医学中心建设为支柱的深圳市医疗高地。根据医院的空气处理需求，雅士针对核心净化区域空气温湿度、洁净度、压差要求，制定了手术室空气净化系统解决方案，全方位满足医院病患和医护人员的健康呼吸要求。

三菱重工海尔在青岛召开 2024 年开盘会议

日前，以“抓机遇，赢未来”为主题的三菱重工海尔 2024 年开盘会议在青岛胜利召开。三菱重工海尔日方总经理冨田茂树、中方总经理范增年、市场总监薛方刚等企业领导与全国各地的经销商代表年终齐聚，共享 2023 年度丰硕业绩，共谋 2024 年度市场发展新局。会上，市场总监薛方刚结合行业动态，围绕用户痛点领域及节能建筑领域发展的意义和价值，提出了一系列富有前瞻性的见解，为推动企业高质量发展做出贡献。未来，三菱重工海尔将全方位整合优势资源，与经销商伙伴一起，不断突破，再创傲人业绩。

富士通将军中央空调（无锡）有限公司成功引入“旺企在线”小程序

近日，富士通将军成功引入了新吴生态环境局联合旺庄街道推出的“旺企在线”小程序，以优化其废气处理流程。该公司一直致力于环保生产，特别在处理焊接烟尘、VOCs 等废气方面，投入了大量资源。“旺企在线”小程序的引入，不仅简化了管理流程，提高了工作效率，更为重要的是，它为富士通将军公司实现环保生产提供了有力支持。这一创新举措，无疑将推动公司在绿色制造的道路上走得更远。未来，富士通将军公司将继续探索环保生产的新路径，以实际行动践行企业的社会责任，为推动行业的可持续发展做出更大的贡献。

广州日立空调参加福建省暖通空调制冷学术年会

近期，2023 年福建省暖通空调制冷学术年会在泉州市隆重召开。广州日立空调作为厂商代表参会，与各界人士共同围绕福建区域的暖通空调行业热点技术、地区发展趋势等话题进行了充分交流。会上，广州日立空调集中介绍了磁悬浮离心式冷水机组、3 500 RT 大冷量高效离心机组 S 系列及高效机房系统解决方案，展示出其行业领先的冷热科技实力。借本次活动的舞台，广州日立空调以领先冷热科技为产业转型发展提供了新思路、新理念。未来，广州日立空调将继续联动产业各界，以技术创新和高质量服务为抓手，共同推动“双碳”目标落地、缔造绿色发展的美好未来。

TCL 空气能热泵“抖音赋能·助力终端”特训营隆重开启

近日，为期一个月的 TCL 空气能热泵抖音赋能训练营在山西运城隆重开启，助力门店业绩倍增，线下 + 线上双驱动，激发销售新潜能。TCL 空气能短视频培训团队深入终端渠道一线，从“账号运营、实操教学，蓝 V 玩法”等方面进行了深入的系统教学，从选题、文案编辑、基础拍摄、后期剪辑以及发布等环节进行一对一的指导，让经销商们了解如何通过短视频平台引爆流量，精准引流门店转化。培训营开营期间，短视频曝光 234.74 万 +，话题“买热泵选 TCL”播放量已突破 200 万，使 TCL 空气能品牌在传播领域得到了爆发式增长。

GMCC 美芝独创专利荣膺广东省专利金奖

近日，广东美芝制冷设备有限公司独创的“空调系统及其旋转式压缩机组件”专利荣膺第十届广东专利奖金奖。据悉，此次获奖专利通过，是美芝创造性地将变频、变容、两级、喷气增焓技术在旋转式空调压缩机上进行全能耦合，使空调压缩机实现单缸、双缸、双级喷气等多种运行模式，并能根据不同工况自适应调节，始终以最合适的模式在效率高点上稳定运行，拓宽了压缩机运行范围，解决了空调低温制热量衰减的行业难题，有效提升空调低温极速制热能力和产品能效，进一步引领家电行业朝更高效、更绿色、更智能的方向迈进。

荏原服务郑东新区龙湖金融岛能源站项目

近期，荏原从众多品牌中脱颖而出，成功服务郑东新区龙湖金融岛能源站项目。据了解，该项目包括 3 座能源站及岛内配套供热、供冷及再生水管网，制热总装机容量为 203 634 kW，制冷总装机容量为 57 900 RT，可满足全岛的供热供冷需求，全天 24 小时保障入岛用户的供冷供热（能源站采用荏原 21 台 RTGC 系列离心式热泵，目前已供货 15 台），利用清洁再生能源进行供冷供热。这是继北京大兴机场能源站（制冷 + 热泵 + 蓄冰三工况离心机组）、南京江北新区能源站（江水源热泵）之后，又一超大型能源站荏原离心热泵机组正式投入运行。

堃霖为某科技城项目量身定制箱型低温冷水机组

近日，堃霖精准分析应用场景，高效赋能，为某科技城量身定制的 11 台箱型低温螺杆冷水机组顺利交货，为科技城项目提供强大支持。该机组在结构上技术部优化换热器性能，减少整机尺寸，水泵管道等采用三维精确定位，保证了尺寸要求及维修便利性，顶部加装散热风扇、底部放置百叶窗散热冷却风扇，让散热性能达到 MAX。堃霖追求稳定、高效的设备品质，以科技为先导满足客户需求，持续为各个产业赋能，提供高效的解决方案。未来，堃霖将坚持以绿色节能环保之力，全面回馈于社会。

欧博荣获 2023 江西省“瞪羚企业”

近日，江西省科学技术厅发布 2023 年科技领军及入库企业、高成长性科技型企业评估结果，欧博荣获江西省“瞪羚企业”称号。“瞪羚企业”是以科技创新或商业模式创新为支撑进入高成长期的企业，具有成长速度快、创新能力强、专业领域新、发展潜力大的特征。此次获得江西省“瞪羚企业”认定，是欧博坚定不移走创新驱动道路，全面推进企业高质量发展的成果体现，充分彰显了行业和社会对欧博品牌、效益、行业影响力等发展状况的高度认可。欧博也将助力提升行业创新能力和水平，进一步带动高新技术产业集群化发展！

特灵科技连获三项殊荣

近期，特灵科技连获三项殊荣：《经济观察报》“2023 年度卓越数字创新企业”、 第四届国际科创节“2023 年度减碳科技先锋奖”和第六届社会责任大会“2023 年度可持续发展贡献企业”。荣获这些奖项充分肯定了特灵在节能减排和可持续发展领域的积极贡献，肯定了特灵在创新领域、环保、社会责任和 STEM 教育方面的卓越贡献。特灵科技亚太区企业传播及市场营销总监王璐表示，“特灵科技长期致力于通过创新技术和前沿的温控解决方案，积极推动业务、环境和社会的可持续发展，并将可持续发展融入到公司发展战略和日常运营中。”

浙江国祥满溢式螺杆冷水机组服务奥锐特药业项目

近期，国祥凭借在生物制药领域完善的解决方案，成功中标浙江奥锐特药业股份有限公司项目，为其提供一批满溢式螺杆冷水机组。生物制药行业具有较强的特殊性，药品生产存储过程中，对中央空调的精度、能效和稳定性要求都极为严苛，该项目采用国祥满溢式螺杆冷水机组，有效保障了药品质量。此次项目的中标，是对国祥综合实力的又一次肯定。未来，国祥也将持续发挥自身优势，不断创新，为医药产业提供专业的净化空调系统解决方案，助力医药产业高质量发展。

环都拓普荣获“北京市企业技术中心”认定

近日，北京市经济和信息化局发布了《北京市企业技术中心名录》，环都拓普荣获“北京市企业技术中心”认定，这是企业继荣获北京市“专精特新小巨人”中小企业之后获得的又一项重要认定。环都拓普深耕空气处理领域，全面构建了与产业发展紧密结合的研发体系，建设国家认证焓差实验室，科技创新能力不断增强，此次荣获“北京市企业技术中心”将激发企业更强的技术创新能力，促进开展产业技术研发、完善技术标准体系、凝聚培养创新人才、推进技术创新全过程实施，为进一步做大做强企业、提升核心竞争力奠定基础。

克莱门特参加 2023 年陕西暖通空调热能动力暨西安制冷与绿色建筑联合学术年会

12 月 22 日，2023 年陕西暖通空调热能动力暨西安制冷与绿色建筑联合学术年会在陕西省止园饭店大礼堂举办。本届年会主题是“降低建筑能耗 • 提高用能效率 • 聚焦双碳战略 • 创建绿色未来”，克莱门特受邀参加此次年会。会议期间，克莱门特产品经理赵培安分别以 “北京中关村论坛永久会址”和“雄安新区中国华能总部大厦一期”为例，介绍了地源螺杆热泵和低温风冷螺杆热泵耦合系统以及相关运行策略，获得了与会嘉宾的高度认可。未来，克莱门特将通过不断的技术融合和技术创新，全心全意为客户提供优质成熟、节能高效的产品与方案。

腾讯 & 申菱合作研发 AHU 间接蒸发冷机组 100 台交付完成

近期，腾讯与申菱合作研发的 AHU 间接蒸发冷产品交付仪式在腾讯南京江宁数据中心园区举行。腾讯方和申菱方众领导莅临南京江宁项目交付庆典现场，共同见证重要时刻。双方自合作研发 AHU 间接蒸发冷产品项目启动以来，在技术、质量、生产、安全等多方面展开深度研讨，最终产品的各项指标满足预期要求，顺利实现大批量生产交付，带来极高的经济效益和社会价值，对增强当地互联网基础设施建设以及推动经济发展等方面具有重大意义。未来，申菱将继续利用自身技术，在实现碳中和目标的道路上，携手合作伙伴，发挥各自优势，为可持续发展做出贡献。

盾安中央空调助力岳麓山实验室项目

近期，盾安中央空调服务岳麓山实验室，助力开启湖南“最强实验室”之门。为满足项目方需求，盾安技术人员多次实地考察测验，与客户充分沟通复验尺寸、室内温湿度等要求，为其提供了 108 套屋顶机设备，打造安全可靠的空气系统解决方案。其每一套设备都是非标定制化机组，通过专业选型软件进行选型，每一套设备按现场量身定制，精准控制室内温度和湿度，助力打造高端、绿色、安全的科研实验室。未来，盾安中央空调将长期致力于构建“绿色低碳”实验室，推进节能实验室发展和实现“双碳”目标。

长虹中央空调保障淄博 34 万平方米采暖项目稳定运行

日前，长虹中央空调服务的山东淄博月庄 34 万 m^2 采暖项目经过六年的使用，凭借良好的采暖效果和节能效应，成为区域采暖市场的标杆项目。据悉，2017 年，淄博月庄村公开招标采购冬季采暖配套设备，经过层层筛选和综合考量，最终选择了长虹中央空调 90 台低温空气源热泵采暖机组作为采暖热源，室内设备采用地暖和风盘采暖。经过两个完整采暖季的体验之后，机组体现出的节能性与舒适性获得当地居民的高度认可。未来，长虹中央空调将积极响应政府号召，在更多领域、更多地区广泛应用以空气源热泵为核心的清洁能源解决方案，为用户带去更节能、更高效的采暖体验。

权威认可！EK 荣获首批储能系统热安全认证

近日，由中国电研 CVC 威凯主办的“2023 年锂电池运输安全及全球市场准入研讨会暨首批储能系统热安全认证——储能热管理机组证书颁证仪式”在浙江嘉兴成功举办，引起了行业内的广泛关注。大会上，EK 荣获首批储能系统热安全认证——储能热管理机组证书，成为会议焦点之一。此次成功认证，再次证明了储能行业对 EK 创新能力和研发实力的高度认可，也进一步巩固了 EK 品牌的实力和影响力。EK 将以此次认证为契机，进一步加大研发力度，发挥在温控和节能等方面的核心优势，通过不断创新，为储能全产业链绿色、低碳高质量发展贡献更多的力量。

再树样板，东元空调中标正新橡胶工业项目

近期，东元空调成功服务正新 (漳州) 橡胶工业有限公司，为其提供 64 台东元 40 HP 水冷柜机，满足厂内相应功能区域的系统环境需求。长期以来，东元空调注重提升产品品质，不断追求务实创新，依托产品质量来赢得市场的认可。通过此次服务正新 (漳州) 橡胶工业有限公司项目，再次证明了东元空调的品牌与产品实力。未来，东元空调将继续秉承工匠精神，孜孜不倦地追求更好的品质，以技术创新助力更多工厂项目建设，为更多相关客户提供节能环保、健康舒适的系统环境解决方案。

TECO 东元空调

NEWS

丹佛斯再添两家国家级“绿色工厂”

近日，工业和信息化部正式公布 2023 年度绿色制造名单，丹佛斯旗下丹佛斯（鞍山）控制阀有限公司和浙江海利普电子科技有限公司入选“绿色工厂”榜单。至此，丹佛斯已有四家工厂被工信部评为国家级“绿色工厂”。作为全球领先的能效解决方案供应商和绿色发展践行者，丹佛斯致力于通过创新性绿色解决方案在帮助客户实现脱碳的同时，积极推进自身的绿色转型。丹佛斯集团计划在 2030 年前全球所有业务区域实现碳中和。集团全球生产基地和办公室都在积极采取行动，向碳中和目标迈进。

NEWS INDUSTRY 行业资讯

01.

我国 3700 万农户已完成清洁取暖改造，今年将再增加 200 多万户

12 月 11 日，国务院新闻办公室在北京举行国务院政策例行吹风会，生态环境部总工程师、大气环境司司长刘炳江介绍《空气质量持续改善行动计划》有关情况，并答记者问。从会上获悉，今年中央财政安排 330 亿元用于大气污染防治，重点之一是支持北方地区冬季清洁取暖，截至去年底，农村已经完成 3 700 万户清洁取暖改造，今年将再增加 200 多万户。北方地区清洁取暖工作，尤其是农村散煤治理问题，是环保工程，也是民生工程。刘炳江介绍，目前已将 88 个城市纳入到中央财政支持清洁取暖范围。目前，我国清洁取暖工作重心已经由原来大规模提高清洁取暖比重为主，转到巩固存量和有序新增上。

02.

国家发改委等部门印发《锅炉绿色低碳高质量发展行动方案》

12 月 19 日，国家发展改革委、市场监管总局会同工业和信息化部、生态环境部、国家能源局等部门关于印发《锅炉绿色低碳高质量发展行动方案》（以下简称《方案》）的通知公布。通知显示，此举是为全面贯彻党的二十大精神，认真落实党中央、国务院决策部署，深入推进重点领域产品设备更新改造，加快推动锅炉绿色低碳高质量发展。

03.

住建部：《民用建筑供暖通风与空气调节通用规范》征求意见

近日，住建部办公厅印发工程建设强制性国家规范《民用建筑供暖通风与空气调节通用规范（征求意见稿）》，目前针对新编规范处于向社会公开征求意见中。《规范》结合原设计规范 GB50736-2012 的技术条件，对供暖设计、 通风设计、 空调设计、 冷源与热源设计、洁净环境设计进行了重点内容的修订补充，尤其是在洁净环境设计方面进行了技术完善。

04.

国务院：有序扩大中央财政支持北方地区清洁取暖范围

12 月 7 日，国务院印发《空气质量持续改善行动计划》。《计划》提出，持续推进北方地区清洁取暖。因地制宜成片推进北方地区清洁取暖，确保群众温暖过冬。加大民用、农用散煤替代力度，重点区域平原地区散煤基本清零，逐步推进山区散煤清洁能源替代。纳入中央财政支持北方地区清洁取暖范围的城市，保质保量完成改造任务，其中“煤改气”要落实气源、以供定改。全面提升建筑能效水平，加快既有农房节能改造。

2023年一线工程商生存状况调查

Investigation on the living condition of first-line engineers

2023年一线工程商生存状况调查

Investigation on the living condition of first-line engineer

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

ers

2023年 一线工程商 生存状况调查

Investigation on the living condition of first-line engineers

综述

2023 年是疫情防控完全放开的第一年。在这一年里，前两年被积压的项目纷纷开始发货，中小型项目有所增多，为中央空调工程市场带来一定的增量。但在全球经济低迷，房地产行业下行的大背景下，工程商依然面临着巨大的生存挑战。一线工程商生存状况究竟如何？又发生了哪些变化？

近期，《中央空调市场》对工程项目市场的经销商做了一次线上调查，通过数据分析，总结出以下市场变化特点。需要指出的是，受到调研方式的局限性、部分地区倾斜等各种因素的影响，可能与实际的市场情况存在一定的偏差，本文的相关内容分析只作为市场的定性分析。

在本次调研中，有 52.3 % 的受访工程商表示，受房地产行业萎靡不振、资金收紧、回款乏力、消费降级等一系列因素的影响，2023 年销量与去年同期相比出现下滑，仅有 28.1 % 的工程商销量相比同期实现了增长。从工程商的表述中我们发现，工程市场的项目数量和项目规模均有所收缩。

（一）利润低，低价中标难改变

在地产下行、地方财政资金收紧的大背景下，工程市场中项目数量显著减少，项目规模也明显收缩，但是工程商的数量却无明显变化，以至于出现一个项目十个人抢的局面，导致项目报价持续走低，项目利润也越来越薄。这也成为捆绑在每一个工程商身上最沉重的枷锁。

虽然行业关于“和最低价中标说再见”的呼声极高，但并没有太大改善。根据调研得知，工程商在竞标过程中，依然面对的是没有最低，只有更低的局面。而这背后，往往也是“不压低价格不中标，压低了价格中不了标”的尴尬选择。

（二）回款难，择优选择成常态

对工程商而言，“回款难”是一个老生常谈的话题。中央空调项目作为建筑工程项目的一部分，虽然运转的资金和建筑市场其他项目相比不可等量齐观，但是压价竞标、垫资施工的现象依然普遍存在。2023 年，工程市场中带资施工、形象节点付款、低比例形象进度付款和工程竣工后付款等多种形式的垫资方式令工程商压力重重。很多工程商都面临着帐面有“利润”，手头无资金，干活越多，资金越紧张的处境，这一问题的存在也成为制约工程商生存发展的“瓶颈”。

根据调研得知， 75.1 % 的受访工程商认为回款问题已成为经营的头等难题，尤其是在许多工程项目以总包形式出现的情况下，大多是“国”字头建设单位承接，机电分包的工程款在总包审核的基础上由建设单位直接支付给机电分包商。而在地方财政资金紧张的情况下，这类大项目资金回款遥遥无期。因此在前期选择项目时，回款成了优先考虑因素，业内也出现了“只要回款好，工程再小也肯干”的调侃之语。

图 受访工程商 2023 年营业额占比

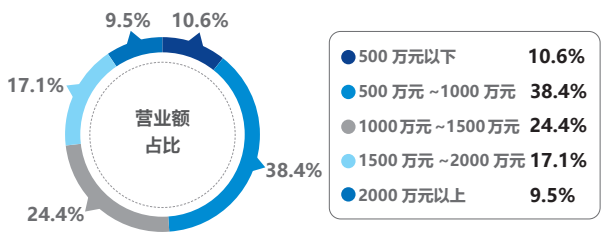


图 受访工程商业务人员占比

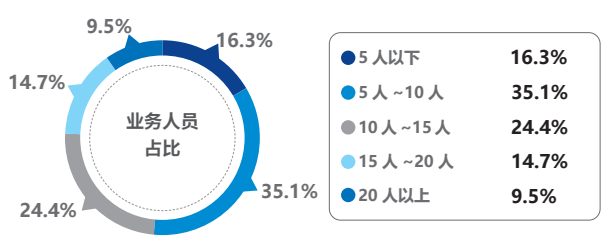


图 受访零售商认为 2023 年销售额增长情况

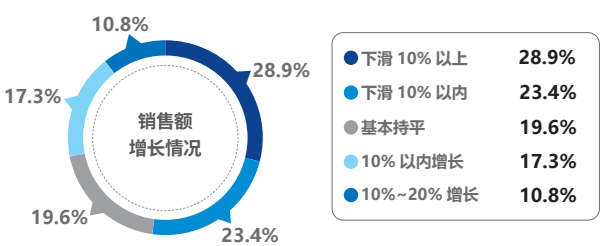
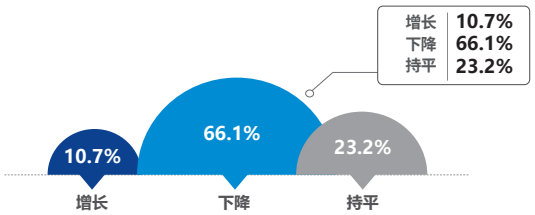


图 受访工程商认为 2023 年市场难点

图 受访工程商认为 2023 年净利润变化



（三）发力点，工业细分领域成重点

长期以来，工业项目及其细分领域内的项目建设，是工装市场发展的有力支撑。从 2023 年上半年开始，工业生产稳步恢复，我国延续高端制造业发展先行，以新能源行业为代表的光伏、锂电等领域及新能源汽车产业链表现出较强动力，尤其是储能领域的项目建设增长，对中央空调设备需求旺盛。

在调研中，大部分工程商表示，随着高新技术产业的稳步推进与发展，半导体、电子、精密制造、数据基地等项目所依托的创新产业园区、厂房等集中建设，为中央空调工装市场发展提供利好。此外，生物医药、化工等领域市场项目表现较为稳定，新建项目数量与规模亦可圈可点。

（四）投资弱，商业地产开发放缓

近年来，房地产销售面积普遍下降，尤其是以精装住宅为代表的配套项目持续走低，商业地产开发力度明显减弱，对 2023 年中央空调工装市场带来显著影响。众所周知，中央空调产品设备与房地产市场走势息息相关，当房地产项目资金紧张、延期交付现象普遍发生后，无疑对中央空调商业地产配套项目造成冲击。

此外，除了住宅楼盘的低迷，商业投资环境也因经济形势困顿、消费降级等因素的影响，投资者更趋于谨慎，大型商超、商业广场等项目未见起色，国内仅有部分地区受益于城市规划建设加快，商业综合体项目有所增长，这也在一定程度上阻碍了中央空调市场的发展。

（五）需求旺，中小项目有所回暖

2023 年，疫情全面放开后，居民消费活力逐步回升，在此背景下，接触型聚集型服务业明显改善，得到较快增长，其中住宿、餐饮业尤为明显。在经历 3 年的“宅家”生活后，广大居民的出行需求在 2023 年迎来井喷式爆发，各地旅游景点异常火热，旺盛的市场需求催生出众多中小型项目落地，酒店、餐饮、商铺、娱乐场所等项目数量有所回升。

同时随着居民消费活力的逐步回暖，此类项目投资情况也转为良好，这些因素都在一定程度上助推了中央空调工装市场的增长趋势。值得注意的是，与往年相比，中小项目投资者对初始投资成本把控更严，日益关注产品的性价比。

对于 2024 年市场的发展走势，有 54.3% 的受访工程商表示，当前存在的不可控因素较多，他们对未来的发展还是持不甚乐观的态度。但也有 18.2% 的受访工程商表示，随着市场需求和投资意愿的慢慢释放，工程市场还是有一定的增长空间的。

图 受访工程商认为 2022 年 -2023 年项目变化

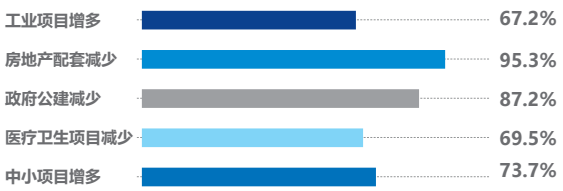
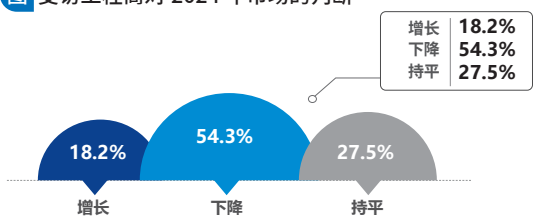


图 受访工程商对 2024 年市场的判断



夯实基础 赢得未来

王斌利
西安喜鹊新能源有限责任公司总经理

2023 年，陕西中央空调工程市场表现较为平稳。近年来，在房地产行业暴雷、原材料价格涨价等因素影响下，各类项目的资金压力都非常大，整个行业内垫资现象较为严重。很多工程厂都不敢去接手新项目，而是忙着把积压的账目给结清，以保证自身现金流的稳定和充足，保障自身企业发展的基本盘，然后再去考虑接手新的项目。

即便工程商相较于零售商而言没有囤货的压力，但由于工程项目一般款额更大，对现金流的挤压更大，随之而来的风险也就越大。考虑到当下经济环境的不确定性依然存在，不少经销商还是对垫资工程持保守的态度，大多不愿意去接手垫资的项目，而是十分谨慎的选择一些资金充足的优质项目来做。优中选优之下，陕西工程市场整体的发展增速无疑是放缓的。

虽然说陕西位处北方，也在“煤改电”政策影响的范围内，但就陕西市场而言，第一，陕西作为能源大省，能源结构调整牵一发而动全身，电能替代并不是一朝一夕的事，仍旧需要时间去调整和适应；第二，陕西自身产气产油，天然气的价格也相对比较便宜，空气能的性价比并不是特别高，因此区域内空气能的推广普及速度近几年还是相对偏慢的，和其他北方区域相比有一定的差距。

从长远的角度来看，空气能替代天然气是时代趋势，也是政策推行、城市发展的主攻方向，空气能产品在北方区域的普及速度无疑是会不断加快的。随着陕西省的能源结构不断调整和替代，空气能在区域市场的发展潜力与动力将逐步增强，未来还是有比较大的发展前景的。

事实上，暖通行业这么多年的发展是有规律、有阶段的过程，是一个螺旋向上的演进趋势。早年，热水的概念比较火热的时候，太阳能走入了全国大江南北，这是属于那个时代的红利。而如今，绿色低碳已经成为行业发展的共识，采暖需求爆发的背景下，成就的一定是空气能行业，将空气能采暖与热水结合，这既符合时代用户的需求，也符合技术演进的发展趋势，所以对于空气能产品，王斌利十分看好。

在疫情的影响下，暖通行业洗牌的进程正在不断加速，要想在中央空调工程市场中屹立不倒，唯有两个选项，一是倒闭，另一个是做的更大、更强。为此，企业能够做的就是修炼好内功，做好用户的服务，夯实基础，顺应时代和环境的变化来谋求发展。

对于 2024 年的陕西中央空调市场变化趋势，王斌利认为，由于政府将在基础设施的投资上持续发力，未来陕西中央空调市场依旧有较大的发展潜力，2024 年上半年大概率还是保持平稳上涨的趋势。但最终的发展情况还有待观望，等待进一步的政策走向和市场变化。

保存实力，度过寒冬”

王永明
苏州天阳新能源有限公司总经理

在整体市场环境不佳，地产配套持续低迷的背景下，现在的生意都不太好做。2023年，苏州天阳新能源有限公司总经理王永明表示，公司更多是维护老客户以及催收回款。众所周知，近两年来，房地产市场不太稳定，暴雷现象时有发生，地产项目风险较大，且回款情况不佳，对工程商的发展造成很大困扰。换句话讲，以前做工程是多赚少赚的问题，现在转变成你想要人家利润，人家想要你本钱的问题。

可以发现，当下不单是暖通行业，各行各业都遭遇挑战和打击，尤其是传统行业。苏州工业园区很多外资入股的工厂都撤资关厂，而以新能源为主的新兴工业虽然有一定的发展空间，但是对专业度要求较高，因此不是所有空调企业都能参与到此类项目中去。

当前，房地产市场持续低迷，房价下降速度已超预期，房地产市场陷入了寒冬。恒大、万科、碧桂园等知名房地产企业的问题，以及苏州毒地事件引起了广泛的讨论。这些负面消息，不仅使得消费者对待买房比较谨慎，也让不少开放商放缓建设步伐。

为了保存实力，度过地产寒冬。2023年，苏州天阳基本不参与地产类项目，同类型的经销商不少都已转行，新晋的地产工程商几乎为零。作为耕耘行业多年的老牌工程商，多年来，苏州天阳一直以地产配套项目为主，然而在看到当下的市场环境后，王斌利决定减少风险项目，选择项目进行操作。“虽然农林渔业类的工农业以及改造项目有一定的发展空间，但是体量规模较小，无法跟地产项目相对比。”

当然，受地产困境困扰，苏州天阳也想过转型，但转型必须要选择有突破性的行业或者项目。目前来看，公司还未遇到相对优质的项目。此次地产市场也是个风险警戒，中央空调市场规模有可能萎缩到以前的一半，工程商会萎缩得更厉害。但是这样同样会淘汰一批投机分子，等待低谷过去后市场也许会迎来一个春天，坚持下来的优秀工程商必将迎来大发展，苏州天阳也在等待市场的转机。

对于未来市场，从目前的形势来看，王斌利并不看好，他认为还需要等待市场政策调整以及购买力恢复才行。因此，公司内部也在调整，一方面，减少不必要的开支成本。过寒冬就要减少消耗，一旦能量消耗掉，后面就不能及时地展开动作；另一方面，强化销售人员的服务能力，加强积累老客户、优质客户的资源，保证公司的口碑和声誉。

“积累资源，储备力量

毛元杰
苏州元丰贸易有限公司经理

当前，工程市场无论是政府类项目，还是地产项目，资金回款情况都不佳，垫资情况相对严重，做工程项目相当于在亏钱。以往，工程项目一般是先付款 70%，项目完成后付款 25%，最后 5% 验收后再付款。但现在的项目更多是提前付款 30%，完工后付款 20%，剩余 50% 等待验收后再付。众所周知，工程项目往往资金大，一旦前面项目回款不及时，公司的资金链就会紧张，很难再参与新的项目。

工程商做项目时往往需要考虑很多因素，目前，市场中的私人项目和新兴工业项目资金情况良好，但数量有限，一个项目往往几十家企业一同竞标，低价竞标现象也比较严重。因此，做不做项目都会对公司的发展造成一定风险。“2023 年，公司还有几个项目尾款未付。我们还是希望等待项目款回来，或者遇到好的项目，再动工。我认为，短暂性停滞下来储备力量，要比不停消耗自身要好。”毛元杰表示。

作为深耕行业 26 年的老牌企业，元丰贸易见证了行业的高峰时期，也经历过行业低谷。凭借对品牌的选择和把控以及旗下一批稳定、忠诚的渠道资源，元丰得以在暖通行业中稳定生存。当前，行业竞争激烈，只有掌握丰富的信息资源才能做到优质项目。在项目信息上，元丰一方面依靠多年来积累的市场资源，在原有的项目基础上发掘项目；另一方面，元丰在为旗下渠道商提供技术支持和售后服务的同时，也会得到一些中小项目信息，从而获得新的项目资源。

尽管受地产项目低迷影响，但市场未来依旧还存在不少机遇。在毛元杰看来，随着生活理念的不断提高，以新能源、新风系统为主的新兴行业正成为市场发展的主要方向；其次，中央空调经历十多年的发展，其产品性能、零部件都有所损耗，亟需更新迭代，尤其是在绿色节能环保的大趋势下，因此，更新改造市场也将成为中央空调行业后期发展的一大方向。但同时，更新改造、维保等后市场对于企业的资质认证较为严格，企业必须具备齐全的材料和服务团队才能做好后市场。

总的来说，2023 年是相对艰难的一年，短时间内，未来市场的格局很难被打破。随着网络销售的发达和市场透明化的加剧，工程商能主动参与的项目越来越少；其次，厂商直接参与项目，也导致工程商的回报利润越来越低。最后，回款难、低价中标等现象愈演愈重，工程商的生存也将更加艰难。

多领域覆盖，理智吹响冲锋号

谢俊辉
湖南世纪华商建设工程有限公司总经理

“虽然今年湖南工程市场数据整体呈下滑趋势，但我们选择积极参与到每一个项目的竞争当中以保经营规模。因而我们今年的数据还是相对可观的，整体营业规模达到7 000多万，预计的年度体量也基本达标。”湖南世纪华商建设工程有限公司总经理谢俊辉如此表示。

市场情况对厂家出货具有指导作用，厂家出货亦是反应市场情况的一种方式，通过分析出货单，可以了解产品的销售状况和市场趋势。据了解，2023年湖南区域各品牌在工程市场上的表现同步下滑，工程项目在数量与规模两方面的表现都不尽如人意。尤其在项目回款方面，目前市场整体一般是保持在70%~80%的进度款，原先的预付款项目几乎微乎其微。

面对持续低迷的市场环境，谢俊辉稳扎稳打，主攻较为稳定的公建项目，同时不拘于特定行业，实行多领域覆盖策略。“我们做项目并不是针对某一特定的板块深耕，而是积极参与到各个行业中。这样不仅能够拓宽业务面，还能在磨练中提升企业的综合实力。”面对生存战略，谢俊辉有着独到的见解。他还表示，有些事情是不能等待的，假如你必须战斗或者在市场上取得最有利的地位，你就不能不冲锋，因而2024年，湖南世纪华商建设工程有限公司将会进军大热的新能源领域。

当然，经营企业不仅需要勇气，还需要理智与谋略。尤其是在工程市场选择项目，谨慎永不过时。“我们在选择项目前，一定会提前考察评估项目的付款方式、资金情况。”在面对大热的更新改造市场时，谢俊辉始终保持理智。“我个人认为，对于更新改造市场的选择需要根据企业的情况而定。对于年规模设定在2 000万以内的企业来讲，更新改造市场大有可为；但对于年规模在5 000万以上的企业来说，着力于相对小众的更新改造市场不利于进一步的市场拓展。”

除此之外，为了更好地服务多元化的市场需求，湖南世纪华商建设工程有限公司“软硬兼施”，不仅拥有完善的产品硬实力，优质的服务软实力也不可小觑。因此，在选择合作品牌时，湖南世纪华商双管齐下，携手天加、海信日立等多个业内知名品牌，以优质的产品和专业的服务，共同为客户打造健康舒适的空间环境。

对于2024年的市场走向，谢俊辉表示，明年上半年不会有太多的大项目启动，2024年可能会更多的集中于中小工程项目，工程市场的发展也不会有明显的好转。就目前而言，这两年整体经济呈下行趋势，政府的财政资金情况并不理想。其次，市场消费降级现象比较严重，厂家价格在不断下滑，生产的成本却在持续上涨，在越来越薄的利润面前，整个市场不可能是积极的。

“认清市场趋势，走稳步发展之路

宏观经济增速放缓等种种不确定因素的交织影响，加之当前房地产市场仍处于调整周期，使暖通空调市场竞争进入白热化阶段，商业投资者的投资意愿严重降低，工程商家生存环境愈加恶劣，利润每况愈下，面临着“洗牌”的严峻压力。

在经济大环境下行的形势下，回款难已经成为工程市场上的一个普遍难题，“大项目不敢做，小项目抢着做”的现象层见迭出，加之中小项目与零售市场有一定的重叠，门槛较低，因此入局分羹的参与者越来越多，价格战愈发激烈。在此背景下，唐德建凭借敏锐的市场洞察力，对房地产调整周期以及信用扩张周期进行预判，以“求稳”为主，从两年前便开始严格要求付款方式，在对项目进行综合风险评估后，才会选择是否参与该项目，夯实了公司稳步发展的坚实根基。

科尔玛暖通工程有限公司今年以中小轻商项目、EPC 总承包项目以及业主项目为主，“我认为走得稳比走得快更加重要。面对市场存在的种种不确定因素，我们提前进行了风险控制，所以今年做得一直比较保守，对于规模没有很高的追求，项目利润可以压得低一些，但付款一定要遵循公司的相关要求，先保证自己能够生存下去，因此项目量和库存量与去年相比有所下滑。”唐德建如是说。

要想不被行业淘汰，经销商就一定要紧跟发展趋势，以市场需求为导向，将种种风险因素纳入到考虑范围之中，改变原有的经营思路，进一步深化战略布局。唐德建认为，当前私营业主对于投资有一定的预算范围，中小型轻商项目、沿街店铺都要求性价比高的产品，因此下一步将精准定位客户圈层，引进开利、积微 GCHV 具有性价比的产品线，以抓住消费降级趋势，打开刚需市场。此外，公司将对销售团队及安装团队进行相应调整，在抖音、小红书以及微信社群等线上新媒体平台多下功夫，并集中增加一些装企合作的店面，与相关装饰公司开展更加紧密深入的合作。

唐德健
山东科尔玛暖通工程有限公司经理

在谈及对未来市场的看法时，唐德建表示：“房地产市场需要 3-5 年的调整期，而暖通空调行业位于房地产产业链下游，整个市场的调整也需要做好 3-5 年的准备。在未来的存量市场中，竞争必然越来越激烈、越来越难操作。我们要做的首先是认清发展趋势，主动进行调整，在市场上做出更多的努力，以明确的发展路线、完备的产品线和优质的服务这套‘组合拳’，迎接种种挑战，抓住市场可能出现的新机遇。而公司的这些调整动作能否达到相应的效果，还要等待明年的市场去验证”。

重视潜在风险，筛选优质项目

王　强
山西大唐鑫杰能源科技有限公司总经理

2023年，尽管基建带来的工程项目较多，项目建设信息层出不穷，但山西区域中央空调工程市场项目整体质量并不算好。而且众多消费者趋于理性，民间及商业投资趋于谨慎，工程项目垫资、回款难，利润逐年降低，这些均对工程商的发展造成阻碍。

作为北方清洁采暖市场的主要省份，山西近年来一直大力推进“煤改电”政策，热泵也得以借此热潮，迎来快速发展。2016年，预见到清洁采暖市场发展的王强，在太原成立山西大唐鑫杰能源科技有限公司，成为第一批耕耘“煤改电”市场的先行者。2020年，王强更是和合作伙伴一起，成立了山西盈泰环境科技有限公司，见证了山西暖通空调市场的起伏和变化。

目前，山西大唐鑫杰能源科技有限公司主要以工程业务为主，兼顾批发代理，全年销售规模达千万以上。深耕太原市场多年，王强积累了较为雄厚的客户资源，为其在工程市场的发展奠定了坚实基础。王强坦言，工程项目市场较为看重客情关系，因此客户资源十分重要，老客户资源转介绍等形式在工程市场更具生命力。

近年来，地产下行、垫资、回款难等问题不仅消磨了工程商的积极性，也在无形中增加了工程商的风险和压力。王强表示，目前就工程项目市场而言，最大的困境就是资金问题，工程项目建设周期较长，回款周期也被相应拉长，稍不留意就会变成“烂账”，一旦金额过大，很有可能超出自身承受能力的范围，从而导致公司发展受阻。

因此王强始终认为，项目贵精不贵多。“承接工程项目时，不仅是项目方需要评估我们的能力，我们也需要综合评估项目方的资金实力、付款节奏、决策人员等，这也是对抗项目风险性的不得已而为之。”

诚然，如今工程项目垫资回款难已成为一种常态化现象，大部分垫资压力落到经销商层面。注重项目垫资风险已经成为工程商公司经营必修的课题，唯有此才能确保公司稳定持久运营。尽管工程市场压力较大，但王强仍对山西中央空调市场未来发展持乐观态度。“新建项目体量规模还是比较大的，尽管需要筛选，但这也给工程市场带来一定利好。”王强说道。

近年来，山西各地级市的城市规划发展较为迅猛，一旦进入经济大环境的稳定回暖期，市场活力将有序恢复，中小项目、更新改造等市场领域也将迎来较为火热的建设阶段。王强认为，长远来看，一个地区市场竞争激烈程度越高，表明其成熟度越高，发展也更加可持续，相信随着新年度的持续深耕，进一步优化客户关系网，再加上自身丰富的行业经验、完善的服务流程，公司还将取得新的增量。

合作共赢是最好的发展方向

何亚东
重庆渝州冷气工程安装有限公司总经理

随着疫情进入常态化防控阶段，停工项目陆续恢复现场施工，2023 年重庆工程市场的项目数量相较于去年有所增加，但低价竞争、回款困难与项目垫资等情况也使商业投资更加谨慎，中小项目成为重要发力点，市场竞争愈发激烈，经销商利润被进一步被压缩。

在此背景下，在行业深耕三十余年的渝州冷气凭借雄厚的技术实力、稳健的市场策略以及良好的用户口碑，一路劈波斩浪，依然取得了优异的成绩。“作为以传统制造业为主的城市，汽车一直以来都是重庆的支柱产业之一，近年来发展迅速。我们早在零几年就开始布局这一领域，积累了丰富的项目资源与实践经验，今年得益于汽车零部件领域项目的增多，我们成功实现逆势增长，达成了预期目标”，何亚东如是说。

事实上，当前汽车产业正处于向电动化、智能化转型升级的新发展期，项目方对于空调系统综合化、科技化的要求越来越高，这对于企业而言也是新的挑战。据何亚东介绍，项目方往往会采用综合评标法而不是低评标价对公司的整体实力进行评估。渝州冷气始终坚持专注的经营理念，凭借在汽车零部件领域的多年深耕，已经形成了良好的市场口碑与影响力，深受用户信赖。因此除老客户转介之外，公司今年亦签订了相关新项目，为稳定发展奠定了坚实的根基。

近年来，EPC 工程总承包已经成为建筑行业不可逆转的趋势，并从传统模式向更加数字化、可持续性的方向发展。何亚东认为，目前的市场形势下，单一的工程竞争非常激烈，合作共赢才是公司最好的发展方向，只有充分发挥合作双方的长处，才能把项目蛋糕做大，实现共赢。因此必须走综合安装的道路，参与到总包工程中来，才能保证自己的市场份额与竞争力，这也是公司的终极发展目标。

目前，渝州冷气已经取得建筑机电安装工程专业承包一级资质、消防设施工程专业承包二级资质，在与中建、五冶、中冶以及十五冶等企业开展相关合作的同时，亦与厂家进行深度合作，不断推动智能化建设，使公司在重庆市场激烈的“内卷”中，不断开辟出新的增长曲线。

在谈及未来的发展规划时，何亚东表示，“跟在别人后面跑只能吃土。虽然明年的市场情况尚不明朗，但制造业仍然是国家的发展重点，因此我们在继续发力新能源汽车领域的同时，也将以综合安装为前进方向，做好团队建设，深耕渠道，不断拓展产品线和客户群体，使公司的发展更上一层楼”。

稳中求进 方能无惧风雨

2023年是疫情政策完全放开后的第一年，也是充满挑战和机遇的一年。相较于其他区域的中央空调市场而言，河北地处京津冀首都经济圈内，厂房、制造类项目较少，而政府公建、商业酒店类项目偏多。在经济环境不确定、行业发展增速放缓的大背景下，区域内各城市均保持着较低幅度的增长态势。其中，石家庄作为河北省的省会城市，当地的暖通市场发展速度与潜力依旧处于领先的地位和水平。

事实上，自疫情政策放开以来，市场氛围虽然更加活跃，项目数量也有着可观的增长，但随着行业竞争越来越激烈，利润率压低的情况也愈发严重。河北绿建新能源科技有限公司总经理刘笑言表示，往年能够将利润做到三十左右是很普遍的现象，而今年项目的利润率只能做到二十左右，无论是对行业还是企业都产生了极为深远的影响。

在刘笑言看来，虽然今年行业内项目数量有所增加，能够弥补单个项目利润下滑的问题，但在经济下行的背景下，工程商垫资的情况更加严重。因此整体来看，工装市场依然承压明显，稳定的资金链成为工程商想要生存下去的重要保证。可以预见，在未来一段时间内，不少实力不足的企业将会在激烈的竞争中慢慢消失。

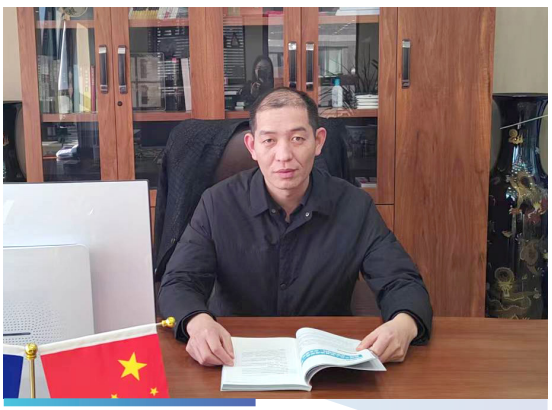
目前，“求稳”已经成为不少工程商的共识，只有先在洗牌中生存下来，才能打好后续发展的坚实基础。“危机之下，求稳要比求快更重要。面对资金短缺和垫资风险这类行业难题，并没有太好的解决办法，我们只能甄选优质项目，量力而行，尽量去接触一些优质的资源，不能冒进求快，而是根据企业的体量和特点去有选择性地做项目”，刘笑言如是说。

刘笑言
河北绿建新能源科技有限公司总经理

企业要想在复杂多变的市场环境中，应对种种风险与不确定性，关键在于保持一颗进取心，坚持务实主义、专业主义、长期主义以及人本主义，以客户需求为导向，不断完善服务体系，将服务工作做好。今年以来，绿建新能源也在不断调整政策和方向来适应行业环境的变化，搭建了具有规划设计、投资、建设和运维全产业链能力的平台，以专业服务为企业客户提供解决方案，满足多场景的冷热需求。

当谈及对未来发展的看法时，刘笑言表示，随着政府在基础设施项目上的投资不断增加，未来河北中央空调市场依然有较大的发展空间，2024年上半年可能会呈现略微上涨的态势，但进一步的发展还要继续观望，这也要求企业在这段时间内做好调整和准备，稳中求进，迎接新一轮的挑战与机遇。

择项目、强服务，于逆境中维稳发展



徐　涛
郑州凌峰制冷工程有限公司总经理

2023 年，对于暖通工程商来说，很多人并未等来预想中的“回暖”，而是愈发“寒冷”的“寒冬”，不少企业面临着巨大的生存压力和前所未有的困境与挑战，谈论的话题从“发展”更多地变为了“生存”。在如此严峻的市场背景下，郑州凌峰制冷工程有限公司依然实现了稳定发展。对此，公司总经理徐涛表示：“这与我们发展战略的及时调整密不可分。”

众所周知，在中央空调工程市场中，一直流传着“回款难，难于上青天”的叹息，每个暖通工程商对此都心有戚戚焉，“总包制度”盛行、市场经济下行、资金链紧张等更是加剧了这一现象的发生。为此，暖通工程商对项目“挑挑拣拣”已成常态，对于垫资大、回款周期长的项目“下手”也更加慎重，郑州凌峰制冷亦是如此。

“我们会对项目周期、甲方资金实力、付款节奏、决策人员等进行深入的研判，从而选择优质的项目来做。目前，我们主要与连锁企业、上市公司、工业企业、银行等现金流状况良好的企业进行合作。正因如此，公司已基本规避了风险，能够保证自身现金流的良好运转，实现了较为平稳的发展”，徐涛如是说。

值得一提的是，除了工程项目择优而做外，服务也成为郑州凌峰制冷稳拓市场的“金钥匙”。徐涛深知，行业进入到充分竞争的阶段，提高客户的体验感和满意度是经销商维持生存、制胜市场的关键，为此，郑州凌峰制冷始终坚持以“诚信、勤奋、专业”的理念，以主动意识服务客户。“客户的信赖不是一蹴而就的。抱着主动服务的意识，为客户快速解决设备问题也是成功销售的一环。因而，在客户重视设备保养之前，我们就率先加强售后维保工作，打破被动服务的‘壁垒’，化被动为主动，在赢得客户信赖的同时，也收获了许多新客户。”

此外，为了更好地将产品全生命周期的价值落地，郑州凌峰制冷还在不断扩充服务团队，完善服务体系，通过定期培训、实操演练、考核激励等方式，提升员工的专业能力与综合素质，为客户提供更加专业化、精细化、人性化的服务体验。

在谈及对未来市场的看法时，徐涛表示，尽管压力较大，但依然会以积极乐观的态度面对市场的变化。一方面，继续立足自身优势，重视甲方客户，理性选择项目，向净化等细分领域纵深发展，以实现更大规模的突破。另一方面，做好专业的事，为客户提供更加优质的服务，于维稳生存中静待发展良机。

以中小工装为主，主攻综合体项目”

就2023年而言，江西中央空调大环境并不友好，相较去年同期总体下滑约有10个点。此外，项目市场还具有波动较大、回升慢的特点。尤其从9月份开始，中小项目下滑坡度大，项目数量骤减，回款压力大等问题成为江西工程商们的共鸣。

作为在中央空调商海浮沉的一员，江西宸鑫暖通凭借多年来在市场上的拓展与布局，通过“工程+批发”的运营模式，为2023年公司的稳定发展打下了坚实的基础。“尽管大环境不容乐观，但我们拥有稳定的客户群体，虽然利润空间不高，但靠着多维发力，积少成多，2023年公司营业额达到5 000万左右。其中，批发端约占3 000万，中小项目约占2 000万”，江西宸鑫暖通工程有限公司总经理陈魁如此表示。

十年的经历，十年的发展，十年的岁月，换来了如今愈加成熟稳重的宸鑫暖通。公司成立之初，宸鑫一直致力于家装零售市场的开拓与深耕。随着市场的不断发展与变化，如今的宸鑫进一步完善产品线，成功跨界工程领域，实现了业绩从900万到5 000万的质的飞跃。

然而，宏观环境对于企业的发展存在着很大的制约作用。在经济景气之际，市场繁荣，商品需求大，不愁产品没有销路；而当经济不景气时，购买力下降，消费降级明显，市场也会随之萎缩。面对持续低迷的市场环境，陈魁积极适应并调整运营策略：以中小工装为主，主攻综合体项目。

“不论从事什么行业，有门槛限制，才会有利润空间。”对于如何将利润最大化，陈魁有着自己的见解。一般来说，城市商业综合体是对商业、文化、交通等多种城市元素的融合，具有人流量大、中央空调开启时间长、美观要求高等特点，具有一定的复杂性。因此，中央空调系统的安装与售后是一大挑战。在这方面，宸鑫暖通拥有大量的基础工作沉淀，不论是渠道、产品、技术，还是服务方面都具有出色的竞争力。“明年，我们将配备专业的团队主攻综合体的空调业务。不求大跨步的飞跃式发展，只求小步慢跑，持续进步”。

陈　魁
江西宸鑫暖通工程有限公司总经理

对于2024年的市场发展，陈魁认为暂时不会有太大的回升。由于整体经济市场的不景气，消费信心下滑，市场后续发展力不足。对于大部分中小经销商来讲，如果没有可持续的发展战略，被市场末位淘汰将是既定结局。此外，陈魁还认为服务是企业立根之本，企业必须注重客户体验和服务质量，提高客户满意度和忠诚度，才能实现长期稳定的发展。

技术为基
以专业赋能更新改造市场

王进良
南京泽全机电设备有限公司总经理

对于 2023 年的南京暖通工程市场，王进良用了 5 个字来概括：活多钱难拿。一方面，南京经济水平位于前列，中央空调市场起步较早，目前已来到“存量换新”为主的新发展阶段，市场更新改造需求持续释放；另一方面，工程项目多以总包模式为主，回款情况不尽如人意。

事实上，总包模式下，垫资现象在中央空调市场屡见不鲜，甚至可以说工程繁荣的背后一定程度上是经销商以管理或者财力做支撑，在项目过程中承担着大责任、高风险，面临着利润低、回款难的问题。此外，虽然熬过疫情寒冬，但很多经销商的现金流仍或多或少存在困难。面对复杂严峻的市场情况，南京泽全机电设备有限公司总经理王进良表示，要聚焦重点领域，精选优质项目，走专业化发展之路。

经过风浪，行过坦途，南京泽全机电设备有限公司自成立至今始终保持稳步增长的关键在于构建竞争壁垒，强化差异化竞争力。“专业化是我们的核心优势。”王进良坦言，无论是团队组成，还是服务客户，都要将专业以及标准贯彻始终。正是凭借这份专业，泽全机电在南京暖通工程市场，尤其是更新改造市场广受赞誉，并树立起了企业口碑。在此基础上，王进良带领团队建立了独家客户网络，不断积累客户资源。即使面对市场下行压力，2023 年泽全机电依然保持了平稳增长。

专业化的背后需要人才支撑。在王进良看来，市场竞争看的不是“单打独斗”，而是“攥指成拳”，尤其是在专业度、技巧性极高的暖通工程市场，组建一支“精兵强将”，发挥团队合力才能够在波澜诡谲的市场行稳致远。因此，泽全机电从多角度入手，从安装施工、技术培训，再到厂家培训，致力于培养高素质、强专业化的人才，以满足项目方对于高标准安装的期待。

“可以说我们是一家集销售、设计和安装维修于一体的综合性企业，以用户需求为核心，为其提供量身定制一条龙服务，这些都离不开团队中每一个人的付出。”王进良坦言，培养人才的目的不仅是提升技术能力，还在于留住人才，通过完善的薪酬体系、培养体系、晋升体系，给团队中的每一个伙伴留足发展空间。

当前新建项目市场低迷，更新改造市场活力凸显，成为南京暖通工程商获取增量的“蓝海”。但是在王进良看来，更新改造市场并没有那么好闯。面对复杂的市场形式，王进良深谙用户需求正逐渐细化，因场景施策才能提供更好的服务，这就需要更加多元的产品做支撑。泽全机电通过整合市场资源，在市场上建立起了多品牌渠道，依托团队技术实力，将用户深层次需求落地，为其提供更新改造的最优解。

察势而明，因势而谋，乘势而上。市场下行期，企业发展更要稳扎稳打，对于 2024 年的战略规划，王进良表示，走专业化道路，深耕改造更新市场，是重中之重。

把握大格局 稳中求进谋发展

甘小凤
北京泓毅凤翔机电设备有限公司总经理

受宏观经济、城市规划以及原材料价格上涨等多重不利因素影响，2023 年北京中央空调市场疲态尽显。资金缩减、项目数量减少，让工程市场寒意阵阵。北京泓毅凤翔机电设备有限公司总经理甘小凤坦言，“企业不能仅凭单腿走路，多元化发展才是制胜之道。”

随着北京城市副中心“十四五”规划、非首都功能纾解政策的持续推进，北京区域新建大型项目逐年减少，23 年市场表现不佳。而中小项目虽然规模小，但对接流程简单，即使可能存在回款时间较长的问题，但基本上都能按约定回款，为工程商提供了市场信任基础，因此随着经济稳步回暖，数量有所提升。

值得一提的是，央企 EPC 总承包项目模式回款情况不好，使北京工程市场下行压力进一步加大，很多高歌猛进时期埋藏的问题也开始凸显。“当前行业下行，项目数量锐减，从‘100 个项目 50 家公司竞争’转变为‘50 个项目 50 家公司竞争’，最终出现了价格战、内卷等畸形的竞争现象。”但甘小凤深知这是市场发展的必经之路，企业实现可持续发展的关键在于找准自身定位。

为有效盘活企业，甘小凤带领企业开启多元化发展之路。一方面依靠“老带新”，通过私域流量打造客户池；另一方面，将企业重心从项目建设转向既有项目的维护和更新改造。作为全国经济中心，北京中央空调市场起步较早，经过十余年发展，虽然新建项目逐渐饱和，但很多项目已进入更新改造期，为企业的发展之路奠定了坚实的市场基础。“与疫情前相比，项目建设方面的业绩减少了近 50%。尤其是在市场下行期，仅依靠一条腿走路是行不通的。”

作为行业老将，甘小凤看重的是服务质量。公司针对客户需求和项目特点，凭借深耕行业多年建立起来的销售网络，以为客户提供高匹配度、高性价比、高质量的机组为目标，将精益求精融入服务客户的每个环节，在北京项目市场获得众多青睐。

面对利润率持续下降的市场，精简员工成为很多企业缩减成本的普遍手段，甚至很多企业转型为“夫妻档”，与专业劳务队伍进行合作，让其从吃大锅饭变为自负盈亏，多劳多得，大大提高了工作积极性。甘小凤表示，这样一方面起到了节省人力成本的作用，另一方面减轻了公司的经营难度。“当前北京工程市场施工团队的蓬勃发展，是企业缩减成本的必然结果，其背后展现的是市场对技术共享和人才流动的自发探索。”

关于 2024 年的中央空调市场的发展趋势，甘小凤持保留态度，认为未来局势并不明朗。但乐观来看，停滞三年的更新改造项目陆续启动，将带来更多利好。对于未来发展，她表示：稳字当头，稳中求进。

CHANGHONG 长虹

长虹中央空调

长虹全直流变频
智能多联中央空调系统

DMV-V8

VK MEDIA

产业评论

INDUSTRY REVIEW

盛学章 编辑·中央空调市场

2023，
哪些商家 “逆市” 布局中央空调专卖店？

P36

• 盛学章

李国梁 编辑·中央空调市场

更新多联机市场，
中央空调经销商新“掘金”地？

P38

• 李国梁

更多精彩敬请关注
中央空调市场

2023，哪些商家“逆市”布局中央空调专卖店？

2023, which businesses "counter the market" layout of central air conditioning stores?

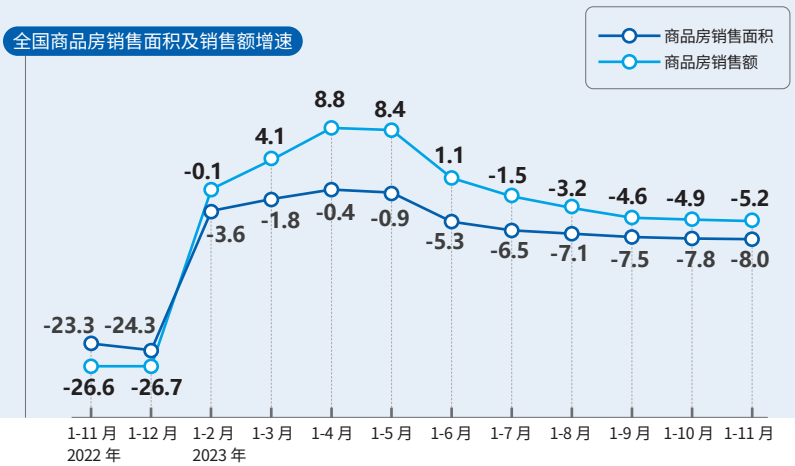
·盛学章
编辑

当 2022 年底疫情常态化时，行业人士对于 2023 年的家装零售市场满怀信心，一度认为业主纷纷开始装修，对于中央空调的需求会猛增。然而，受上游房地产市场持续低迷的影响，中央空调行业的复苏来得却没有想象中轻松。

据国家统计局最新数据显示，2023 年 1-11 月，全国商品房销售面积为 10.1 亿 m^2，同比下降 8.0%。其中，1-11 月住宅销售面积为 8.6 亿 m^2，同比下降 7.3%，办公楼销售面积同比下降 11.5%，商业营业用房销售面积同比下降 13.9%。整个楼市市场规模创近年来新低。

众所周知，家装零售市场在疫情前被行业人士公认为赚钱的“风口”，品牌及商家均聚焦家装零售市场。而作为线下体验的重要环节，专卖店起到产品展示、业务咨询、服务对接、售后服务跟进等重要作用，因此，开设专卖店无疑是品牌破局家装零售市场，快速增加销量最为有效的手段之一。

时过境迁，如今的家用中央空调市场愈发内卷，渠道商关店、跑路现象屡见不鲜。在此背景下，商家收缩、关店似乎理所当然，而开店则显得格格不入。但是，总有人敢于直面内卷的市场，频频开店。那么，究竟是哪些商家“逆市”布局中央空调专卖店？《中央空调市场》在 2023 年拜访了全国数百家中央空调公司及专卖店，对过去一年中央空调市场发展现状进行了深入调研。



归纳现阶段开设中央空调专卖店的商家主要有三类情况：

第一类，认知不足，对市场把握不够全面的从业者。每位暖通从业者，尤其是85后的生力军，谁没幻想过自己开一家专卖店？调研数据显示，由于对市场把握度不够，2023年不少新开店老板处于亏损状态，主要体现在入行时间短、自有资金不足、获客资源有限、店面选址不科学等方面。更有甚者，有一部分老板用跑保险的思路来经营店面，局限于现有资源，后续获客难度大。

浙江经销商王君表示：“在疫情三年中，有不少专卖店已经倒闭了，现在还能坚持下来的专卖店都是对市场比较有信心的经销商。但是，他们也面临着依靠零售苦苦支撑的困局，不少经销商只能通过工程项目和老客户带新客户来带动销售，而这一点新店又很难做到。整体而言，现在消费者的‘钱袋子’变小了，加上产品价格愈发透明，利润降低很多，在多方面的影响之下，销售的难度日益增大。悔不当初听人蛊惑，现在是进退维谷，还不如之前做‘背包客’轻松。”

第二类，发展稳健，寻找高质量发展路径。这一类老板公司运营良好，依托专卖店进一步获客，提升公司品质及影响力。从市场调研看，近年来，有品牌业务员以及专卖店从业经验的人员开店成功的机率比较大。因为他们对于专卖店运行规则比较了解，有一定的获客渠道，能够快速让专卖店步入轨道，因此也是近年来开店成功的主力军。但是，面对价格战、品牌竞争日益激烈的局面，即便是这些行家里手也有深深的隐忧。

重庆某品牌专卖店杭勇告诉笔者，“2023年的市场需求明显减弱，不过为了完成厂家销售任务，专卖店只能提高优惠幅度，以价换量，市场零价格倒挂现象再次凸显，严重影响了行业利润率。雪上加霜的是，业主装修周期不断拉长，导致资金周转率进一步降低，未来很迷茫。”

第三类，装企合作，探索高效合作新模式。如今，行业里有一种呼声，即随着市场形势的不断变化，装企合作已然成为零售新业态，同时也是流量汇聚的入口，因此，2023年有不少零售商与装企合作开店。在实践中，家装渠道、中央空调企业、零售商三者的信息并不完全对称。换言之，装企的想法跟品牌企业不一样，品牌企业的想法和装企也不一样。双方并没有将自己的真实想法进行对接，彼此有一些认识上的障碍，导致双方在合作过程中会碰到大大小小的矛盾。总体而言，装企合作模式还处于探索阶段，对于装企合作的前景还需要时间的检验。

悲观者永远正确，乐观者永远前行。回望最近十年，家装零售市场从在中央空调行业的小众市场，到经历了2013-2018年的爆发式增长，再到今天回归平静。对于各品牌而言，未来决胜的关键是找准定位进行综合实力比拼。

对于当下的中央空调专卖店而言，最好的时代已经过去，迎来的将是更为残酷的淘汰赛。降价已不是杀手锏，而更多的是以常态化的姿态面对消费者，在此基础上“卷品质”“卷服务”“卷方法”，或许这才是能够有望在淘汰赛中存活下来的正解。

更新多联机市场，中央空调经销商新“掘金”地？

Update The Multi-splits air-conditioning, Central air conditioning dealer new "nuggets"?

·李国梁
编辑

随着我国城市化进程的推进，越来越多的城市发展逐渐由增量向存量转换，城市更新赛道潜力巨大。在此背景下，建筑节能改造市场迎来发展蓝海，能耗大户空调系统也备受行业关注，尤其是在多联机应用较多的公共建筑领域。那么，对经销商而言，更新多联机市场真的是一块掘金之地吗？

高存量，储量巨大的宝藏

随着我国城市化进程的加速，无数的大型建筑应运而生，见证了一代代人的生活变迁。但是，时间不饶人，许多在21世纪初建造的大厦或住宅已经显露出衰老、落后的痕迹，而这些建筑所使用的多联机产品，早已出现能耗增加、性能衰减以及单台设备维修周期加长等问题，亟需更新升级。

数据显示，国内使用12年以上的多联机市场容量近700亿元，在增量机会点的刺激下，更新多联机市场迎来机会。2023年上半年，更新多联机在市场上的销量表现强劲，同比增长43.71%。正是基于这一趋势，知名品牌纷纷提前布局，竞逐换新改造市场。可以说，更新多联机市场是一个刚需旺盛的大市场。

高门槛，更强的专业性和高效性

与增量市场相比，更新改造建筑往往还在使用中，存在需求分散、工程复杂、技术要求高等难点，不但要保证在进行多联机系统集中改造时不影响业主正常运营，而且还要考虑多联机系统技术升级等问题。种种因素，使经销商面临更新市场三大门槛：

（1）技术实力雄厚。与新建建筑不同，无论是商业办公楼、体育场馆，还是星级酒店、工业地产，不同的建筑意味着不同的中央空调管路系统，这就要求经销商的技术团队能够针对性地制定出合理的设计方案。与此同时，由于不能影响业主正常营业，系统设计方案必须最大程度利用原有系统，对设计团队提出了高要求。

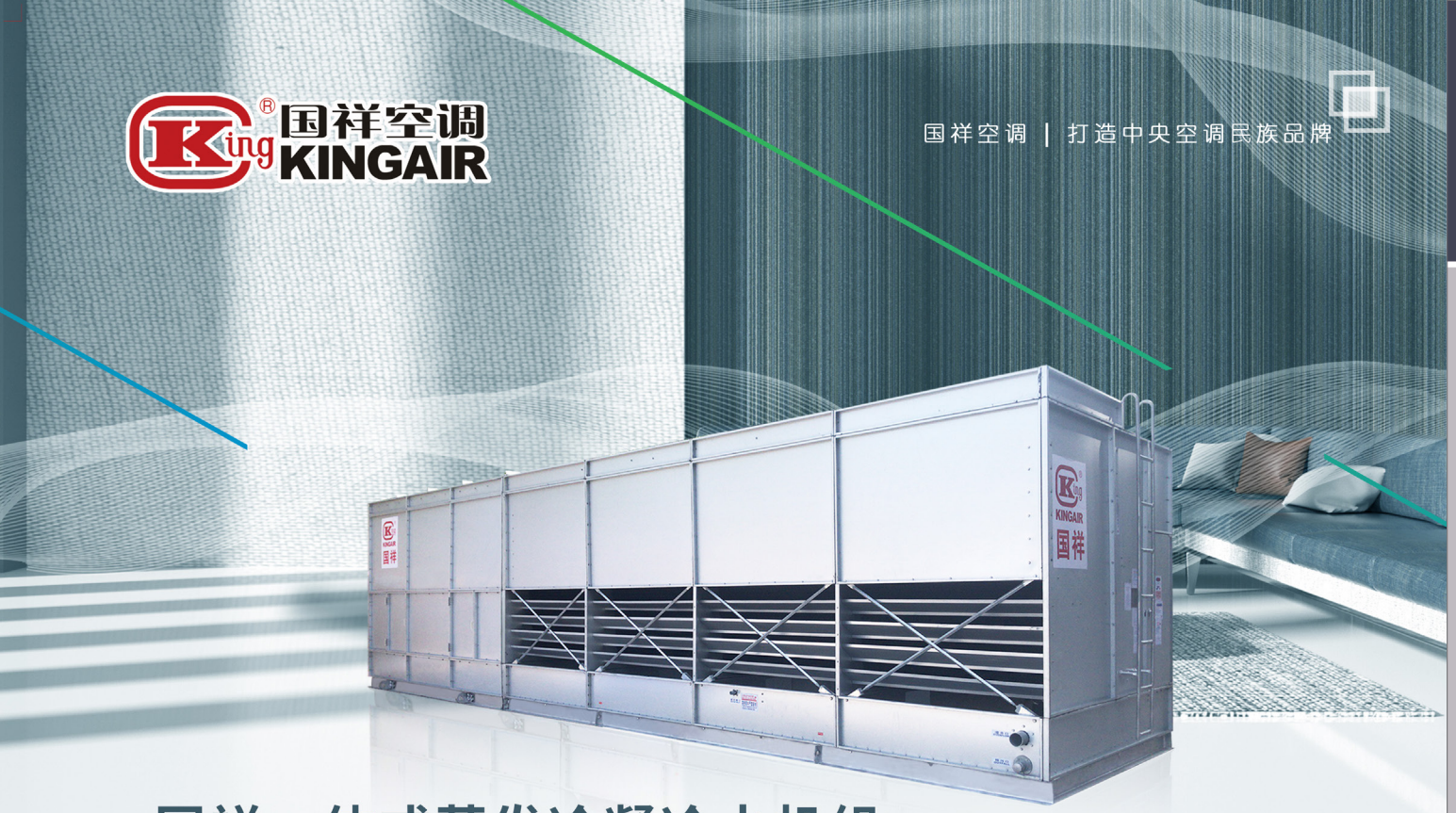
（2）安装服务团队高效。更新改造项目的施工周期往往较短，经销商的安装服务团队不但必须是专业安装维修人员的组合，而且还要是一个高效、专业的维修专家团队。在更新安装过程中，他们丰富的经验和专业知识，能够准确快速地判断故障原因，并采取适当的措施进行调整，以确保更新过程高效而准确，提高项目利润率。

（3）数字化服务能力强劲。伴随多联机不断升级迭代，如今的更新建筑都需要“全生命周期服务”，即经销商要从建筑的业态勘察、方案设计、设备采购、工程施工、运维管理，为建设方提供一站式的系统服务，并且从设备节能以及数据分析等多重角度保证整体系统的节能性。这些就要求经销商具备一定的数字化能力。

毋庸置疑，更新多联机市场潜力巨大，但是要想立足更新多联机市场，必须具备足够的技术实力，而这也是当前很多经销商迟迟不能进场的原因。事实上，在整个房地产市场持续低迷的当下，笔者以为，即便有再多的困难，依然会有越来越多的经销商进入更新市场掘金。

国祥空调 KINGAIR

国祥空调 | 打造中央空调民族品牌



国祥一体式蒸发冷凝冷水机组

在世界能源日益短缺的今天，国祥本着以不断满足客户的需求为出发点，基于全球环保以及提高能源利用率的未来使命感，在充分吸收制冷空调领域最新发展技术基础上成功推出新一代高可靠性的一体式蒸发冷凝冷水机组。

机械制造 | 电子净化 | 能源电力 | 轨道交通 | 医药化工

集诸多科技成就于一体 品质之选

- 采用一体化结构设计，机组可直接安装于屋顶或室外合适场地，无需专用机房；
- 应用高效蒸发冷凝式技术，省去冷却水系统中间换热环节，机组冷凝温度较传统水冷机组直降4～5℃，制冷能效可提高12%以上，节能显著；
- 机组自带冷却源，压缩机与冷凝器风机、水泵完全联动，可大幅提高空调系统运行能效；
- 整机制冷能效高达5.63，远超国家一级能效指标（3.4）；
- 集成式冷站设计，现场仅需连接冷冻水管及电源即可投入运行。

浙江国祥股份有限公司

浙江省绍兴市上虞区杭州湾
上虞经济开发区康阳大道23号

电话：0575-82058688
售后热线：400-826-0780

传真：0575-82058778
网址：www.ekingair.com

VK MEDIA

访谈
INTERVIEW

P42

穿越经济周期，共筑零碳新未来

张振军

江森自控日立万宝空调系统(上海)有限公司董事长
江森自控日立万宝空调(广州)有限公司总经理

P46

迎上“光”与“热”——清洁能源的新风口

王志刚

大连熠泽清洁能源科技有限责任公司董事长

更多精彩敬请关注
中央空调市场

穿越经济周期，共筑零碳新未来

编辑丨郭玉琦

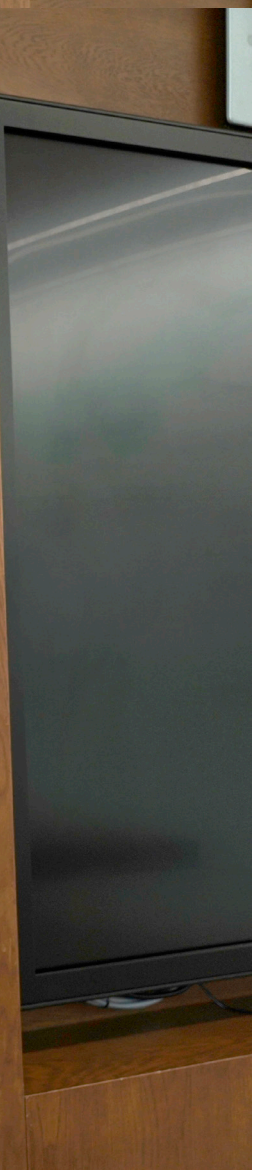
专访

张振军

江森自控日立万宝空调系统（上海）有限公司董事长
江森自控日立万宝空调（广州）有限公司总经理

编者按：

随着经济持续回暖，消费市场正以前所未有的韧性和活力展现出强劲的复苏势头。但随之而来的消费者需求升级和行业竞争的加剧，也成为企业迈向发展新阶段的“达摩克利斯之剑”。在此背景下，品牌如何穿越周期？又该如何把握新时代的机遇？近期，本刊在进博会上专访江森自控日立万宝空调（广州）有限公司总经理张振军，从他的讲述中深析广州日立空调的破局之道。



签约仪式

在绿色转型大潮中，随着用户需求向着更加高效化、节能化的方向转变，低碳减排已经成为企业实现高质量发展的必由之路。广州日立空调凭借深厚的技术积淀，从制造智能化、产品智能化到控制智能化，不断深化智能科技的探索应用，为实现暖通空调行业的零碳未来注入了澎湃动能。

产品赋能，夯实发展基石

欲筑室者，先治其基。产品和技术是企业安身立命之本，唯有不断创造新的产品、拓展新的市场，企业才能打好永续发展的根基。一直以来，广州日立空调始终坚持立足本土，洞察市场需求和场景痛点，秉持节能环保的先进理念，通过打造优质高效的多元化产品矩阵和一站式整体解决方案，构建全面发展曲线。“对于中国在产业转型方面的发展，我们充满信心。作为全球性企业，广州日立空调始终坚持深耕中国市场，持续强化人才培养，完善服务体系，针对本地需求快速迭代，持续加大产品开发力度，得到业内和用户的高度认可”，张振军如是说。

众所周知，热能在全球能源消耗总量中占比达到50%，是最大的能源终端使用形式。因此，冷热科技在赋能“碳中和”进程中起到至关重要的作用。作为冷热科技引领者，广州日立空调始终以引领和推动行业发展为己任，以精工匠心推动技术变革，依托全产品线覆盖、全系统方案、全周期服务，紧抓智能化产业转型机遇，将品牌技术优势与中国的“双碳”发展机遇结合，不断提升品牌的市场影响力，为各行业客户低碳绿色发展持续赋能。

广州日立空调凭借百年科技沉淀，以品质和技术为底层逻辑，提供多维度、系统化、智能化的整体解决方案，助力客户打造稳定、高效、节能的生产运营环境。

在进博会期间，广州日立空调的全新产品单压缩机 3 500 RT 大冷量高效离心机正式与大家见面，它采用日本JIS标准设计，防喘振技术行业领先。其单压缩机、超大冷量的技术优势，提高系统整体能效表现的同时最大化节省机房空间，降低客户单冷吨预算，将广泛赋能光伏、动力电池、半导体、液晶面板、储能等工业领域，助力客户企业节能降本、获得成功！

解决方案升级，引领行业跃迁

源浚者流长，根深者叶茂。在中国“双碳”战略和高质量发展的大背景下，工商业等实体经济的“压舱石”作用愈发凸显。随着市场浪潮的奔涌而至，绿色低碳成为各行各业的共同发展趋势，企业想要在不断加剧的竞争环境中走在时代前沿，就要始终站在客户的角度思考，提供以终为始的解决方案。广州日立空调凭借百年科技沉淀，以品质和技术为底层逻辑，提供多维度、系统化、智能化的整体解决方案，助力客户打造稳定、高效、节能的生产运营环境。

事实上，国内细分市场目前依然存在多方干预、参差不齐的问题，如何找到“最优解”是广州日立空调不断前行的方向。张振军表示，“客户真正需要的是高效可靠的解决方案，从而达到理想的效果。我们希望能够聚焦专业领域，通过日立高效机房系统整体解决方案为客户提供一站式的交钥匙工程，以细节设计、产品优化、项目管理以及高效的控制系统，解决多方干预、参差不齐的问题，真正帮助客户建设能效更高、运行成本更低、更加可靠有保障的冷冻机房”。

在本次进博会中，广州日立空调为大家正式介绍了高效机房系统解决方案，以日立高效主机产品为核心，整合上下游价值链，通过一站式、唯一责任方的项目运营服务体系，为客户提供定制化的全周期服务，有效赋能工业领域降本增效，目前已经应用于相关重大项目，深受众多知名企业的青睐与信任，为中国制造业蓬勃发展提供了极大的助力。在超视堺国际科技（广州）有限公司 G10.5 代线项目中，最终实际 SCOP 达到 6.21，取得 LEED 金级认证；晶科能源高效太阳能电池组件生产基地项目综合能效比 EER≥5.9，设备总装机容量比原设计减少约 1500kw，运行 3 年合计节约电费 588 万元（电费按 0.82 元/kw 计）。

行业生态联创，赋能可持续发展

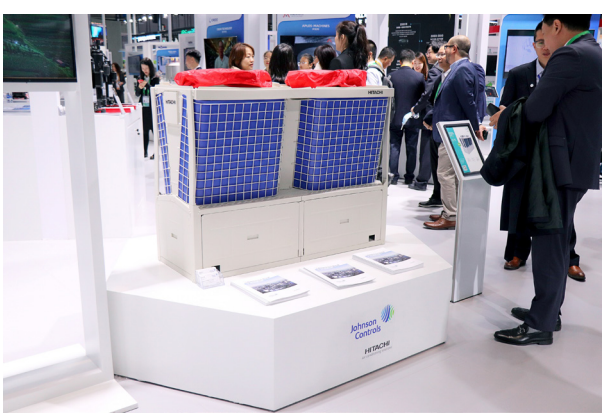
积力之所举，则无不胜也；众智之所为，则无不成也。实现绿色低碳高质量发展需要各类市场主体联合发力。而作为社会经济活动的主体，企业需要秉承高度的责任感与使命感，进一步深化对绿色发展理念的认识，构建起合作共赢生态圈，不断开拓创新，在节能降碳的道路上迈出坚实的步伐。

在行业转型关键期，广州日立空调以雄厚的生产技术研发实力为基础，充分发挥创新引领与示范带动作用，致力于加强品牌间的交流，注重与合作伙伴建立全新合作关系，以客户关系变革带动业务模式转变，构建共创、共赢、共享的产业生态。本届进博会上，广州日立空调与中国燃气长三角综合能源经管集团达成深度战略合作，将通过双方的优势互补、资源协同，共同推动城市的能源结构升级，为需求侧提供“多能耦合、气电协同”的解决方案，创造清洁、智能、高效的能源生态圈，助力现代城市及产业高质量发展。

在张振军看来，如今行业市场的不确定性正在增加。“在绿色经济与数字经济协同发展的趋势下，我们要紧抓城市更新改造以及工业转型升级带来的新机遇，通过可靠稳定的机组、数字化的智能控制，助力构建绿色低碳的空调系统，真正为客户创造价值。在此过程中，如何将技术创新与合作共赢结合起来，将成为下一轮增长发展的助推器，广州日立空调也将与更多的生态合作伙伴携手，深入开发数字化产品解决方案，用科技引领产业走到下一个新的平台”。

> *日立空调将与更多的生态合作伙伴携手，深入开发数字化产品解决方案，用科技引领产业走到下一个新的平台*

01. 磁悬浮变频离心式冷水机组 VM 系列



02. 超低温空气源热泵机组煦日 / 朗日系列

磨砺以须，倍道而进。未来，广州日立空调将继续深耕中国市场，以技术创新助力减碳进程，以产业生态引领升级发展，为用户提供更节能、更可靠、更高效的中央空调整体解决方案以及全生命周期的系统服务，携手各方共同擘画产业发展的崭新蓝图。

迎上“光”与“热”
——清洁能源的新风口

编辑 | 周　涛

访

王志刚

大连熠泽清洁能源科技有限责任公司董事长

立于青山，多念起青山妩媚；面向大海，便忆起春暖花开。美好的生活，从来不止于物质经济，还在于舒适的人居环境、绿色的生态环境。大连熠泽清洁能源科技有限责任公司董事长王志刚致力于为美好环境做出贡献，在积极响应国家政策的同时，紧抓清洁能源产业机遇，于光伏和供热领域中开辟了一方天地。本期《中央空调市场》有幸和他进行了深度对话，了解他在光伏和清洁能源供热市场中的耕耘与收获。

谋长远，聚焦光热新机遇

身在北方区域，供暖不仅是人人必需，更是一项民生工程。较早前，由于煤炭价格起伏较大，以及管网分布和管道老化等问题导致末端热量流失，大连市的供暖情况不尽如人意。近些年来，随着“煤改电”“清洁采暖”等政策的落地实施，传统能源的采暖方式被逐步替代，新能源的开发与利用不仅成为实现“碳中和”目标的有效措施，更是推动绿色建筑发展的澎湃动能。

预见这一趋势的王志刚，凭借自身多年来在教育和农业领域的工作经验，毅然决然选择投身清洁能源行业，成立大连熠泽清洁能源科技有限责任公司、参与经营辽宁大森新能源有限公司，聚焦和布局新能源发电、清洁供热市场。

王志刚表示，作为专业提供能源项目咨询、设计、融资、建造、运营一体化等服务的清洁能源整体解决方案的高新技术企业，大连熠泽清洁能源科技有限公司的核心是高效率利用清洁能源“谷电”，积极响应国家电网移峰填谷的号召。高效热泵＋谷电蓄能、中温太阳能＋谷电蓄热复核系统、谷电冰蓄冷＋蓄热双效系统等谷电储能系列产品应用范围涵盖户用型、商用型、公共建筑及工业厂房等多个领域，系统适用面积从 50 平米至 10 万平米及以上的各类建筑。大连熠泽通过科技创新拥有多项技术专利，凭借专业的设计、规范的施工以及完善的服务体系，在大连、哈尔滨、大庆、锦州、丹东、本溪等地树立起十余项清洁能源项目工程案例。

除了主营清洁能源供热的熠泽，王志刚参与经营的辽宁大森新能源有限公司则更加侧重光伏发电的业务板块，在分布式光伏系统的开发、投资和建设以及光伏电站的智能运维等方面颇有建树，不仅是主流光伏企业的优质合作商，更能够为客户量身定制经济实用的新能源发电解决方案。

“不管经营熠泽还是大森，我们都秉承绿色发展理念，致力于清洁能源低碳发展，用前沿的视角和多元化举措建设良心企业，向高质量发展稳步推进”。毋庸置疑的是，有着前景式战略眼光的王志刚，正在以自身行动，聚焦光热领域不断更新的机遇，用光伏发电、清洁能源供暖的技术方式为“双碳”时代贡献企业的一份光和热。

求突破，光热结合新路径

“以光能资源利用为主的光伏产业，作为一种新型发电系统，应用技术成熟，市场前景可观，企业千帆竞发。煤改电政策实施多年以来，清洁采暖市场不断发展，社会需求量很大。”在王志刚看来，通过光伏发电与清洁供暖的有机结合，将极大赋能设计、建造、运营等一体化发展，引导经济社会全面低碳转型，构建人与自然和谐共生。

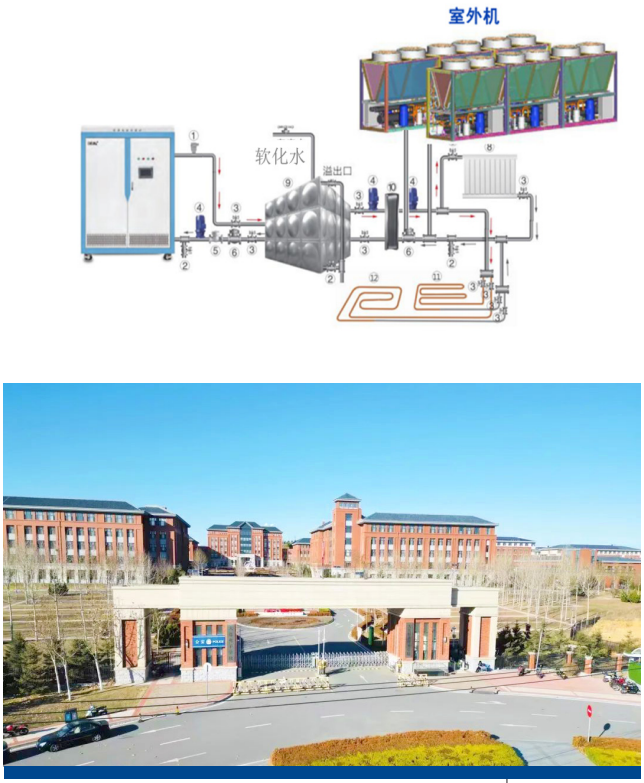
以清洁供暖为代表的北方暖通市场多年来蓬勃发展，如何求得新突破，再上新台阶，是每一个经销商都应思考的问题。与传统的集中式供暖相比，如今工程项目大多采用分布式供暖，可以针对具体的情况对不同的区域进行单独供暖，这种输送方式节省城市空间，既简便灵活，效果又好，也因此得到了市场的青睐。王志刚希望将光伏产业与供暖相结合，互惠共利，齐头并进，以期开辟自身企业发展的新路径。

“煤改电政策实行至今，空气能技术的发展一日千里，设备已经能够满足北方地区的供暖需求，而目前最大的问题就是电价。一个供暖项目的成本能否得到有效控制取决于电价的高低。”王志刚认为，光伏发电和供暖有着密切联系，在技术层面相差不大的前提下，关键在于其核心成本能否为客户所接受，因而电价在供暖市场起着决定性作用。所以，王志刚推崇从根源解决问题——光伏发电。“如果我们用光伏发电，自己发的电自己供热用，那成本就降下来了”。

当然，王志刚也关注到光伏产业与供暖市场依然存在的实际困境：一是光伏企业无序过量地建立电站，但无法并网导致电量输送的问题；二是每个地区供暖有限定存量，发展至今，新增市场不足，存量市场减少。因此，光伏企业需要得到国家的宏观调控，同时地区内各企业也应积极成立协会等机构，进一步了解采暖市场需求量。王志刚认为对供暖企业进行针对性的电价扶持、呼吁行业建立健康良好的体制机制，都能够在一定程度上完善“光热”市场的发展。

在致力于打造绿色校园的标准下，熠泽公司服务的大连职业技术学院电子学校校区宿舍楼供暖作为清洁能源试点项目，有着极为重要的示范意义。在该项目中，由于校区处于市区供暖网的末端，供暖效果较差，熠泽公司在扩大规模后采取光伏发电的形式，以高效热泵＋谷电蓄能的系统很好地解决了校方分布式集中运营的需求，并积极接受学生反馈，及时了解供热情况，全面保障学生供暖需求。值得一提的是，本项目产品选用了积微 GCHV 暖阳系列超低温空气源热泵机组，王志刚表示，“时代在发展，用户在同等条件下更注重产品的售后，积微代理商也非常敬业，售后服务到位，塑造了优异的市场口碑；同时，积微 GCHV 作为开利旗下子品牌，工业底蕴深厚、技术发展成熟，在产品质量的稳定性上亦有着明显优势。”

谷电蓄热加空气能复合系统原理图



后记

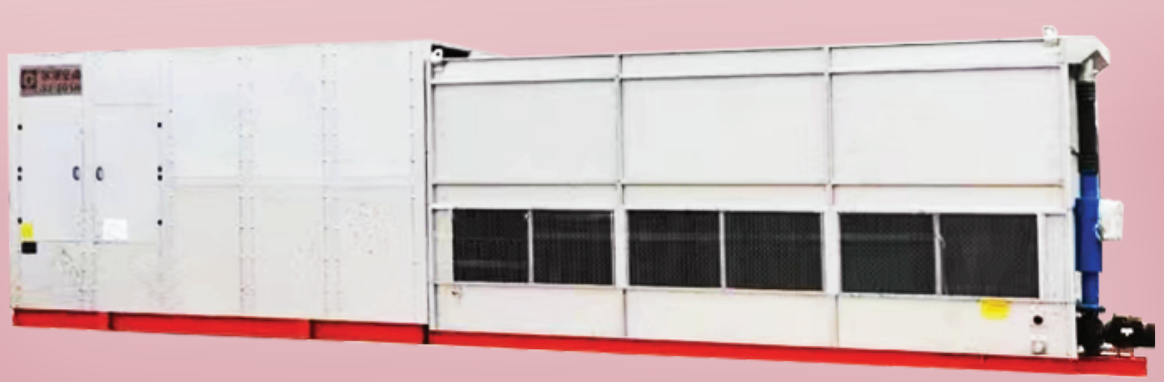
察势者明，乘势者智。如果说企业家的智慧在于洞察市场、勇于担当社会责任，那么王志刚无疑是这份素养的践行者。“不论什么企业，其经营目的一定是盈利，但我认为，盈利分大利和小利，除了金钱上的盈利外，最大的盈利应该是对社会有贡献。”王志刚说道。

诚然，企业经营要秉持初心，更要有社会责任感。清洁能源不是单纯的话题概念，只有每一家企业和每一位个人共同努力，绿色低碳的目标才能更快实现。相信在王志刚发挥的“光”与“热”下，其企业未来发展也会更加稳健，继续为地区发电和供热事业注入绿色清洁动能。

苏净空调
SJ-BUSH

一体式蒸发冷机组

不锈钢板换、铜镍管(抗腐蚀性更强，传热效果更佳)可选配；模块化组合，无缝隙对接安装。
可广泛应用于数据中心、实验室、地铁、宾馆、学校、商场、医院等场所的中央空调工程，也可应用于医药化工、电力电子、精密仪器等工业生产部门的工艺冷却过程。



高效节能
ENERGY EFFICIENT

蒸发式蒸发冷专用高效螺杆式压缩机：
采用最先进螺杆齿形设计，高精度加工工艺，容积效率高达95%。
高效满液式蒸发器：采用满液蒸发技术，热效率较传统的干式蒸发器提高3倍以上，机组制冷能效可提升14%。

安装便捷
RASY TO INSTALL

采用一体化结构设计，将压缩机、蒸发器、蒸发式冷凝器、冷冻水力模块、水处理装置及控制系统等置于模块化框架内，结构紧凑，占地面积小，客户仅需连接冷冻水管及电源即可高效运行。

智能控制
INTELLIGENT CONTROL

无极能量调节，水温控制精度高达±0.5℃；
多种联控方式可选：干结点、RS485RTV串联通讯、DP通讯等。

运行宁静
QUIET OPERATION

冷凝器采用蒸发冷专用铝合金轴流风机，前倾式风叶结构设计，流线型入口风筒，风阻小、风量大、噪声低、效率高。

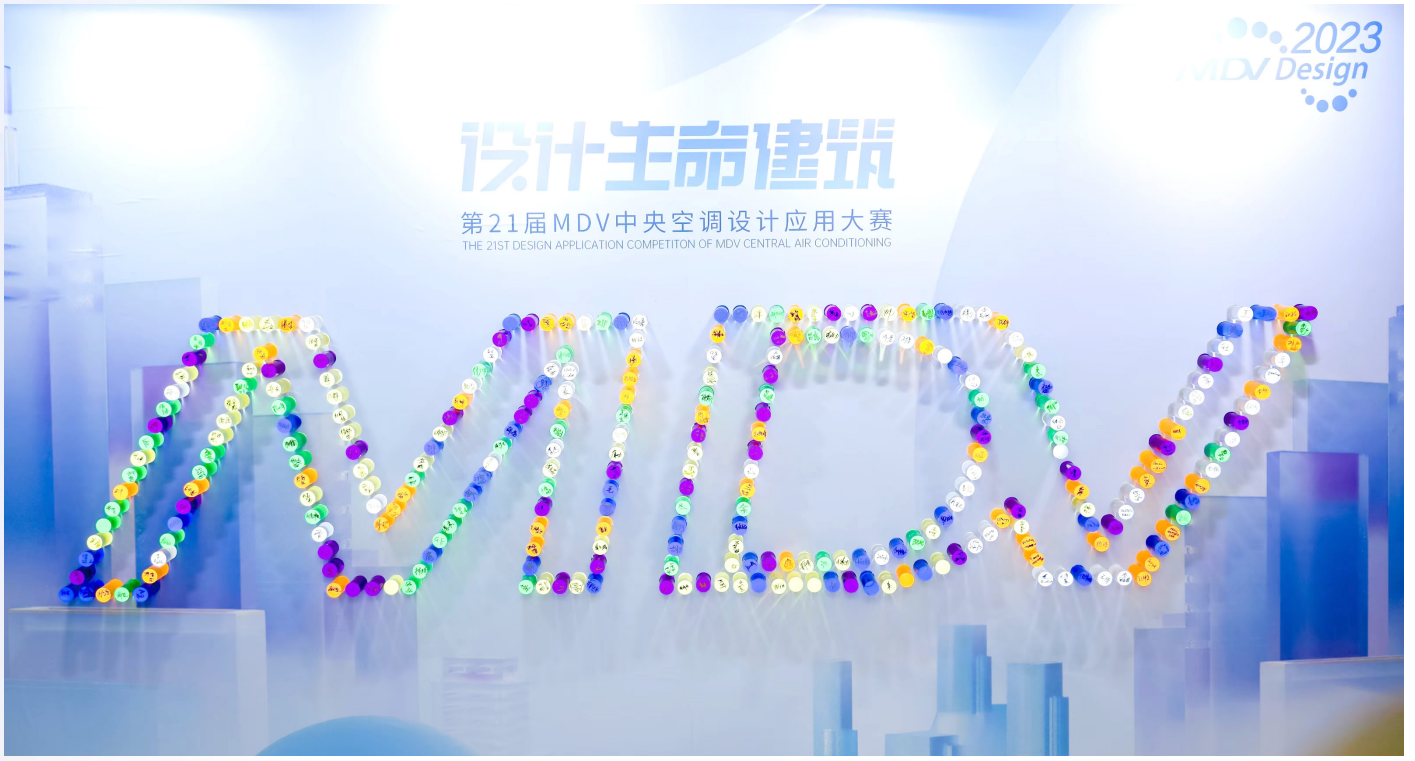
苏州苏净布什冷冻设备有限公司
SUZHOU SUJING BUSH REFRIGERATION EQUIPMENT CO.,LTD.
苏净服务热线：400 072 7221
地址：苏州 园区唯新路2号
网址：www.sujing-ref.com
@ 2023 苏净版权所有

设计生命建筑

第21届MDV中央空调设计应用大赛

THE 21ST DESIGN APPLICATION COMPETITON OF MDV CENTRAL AIR CONDITIONING

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号



综述

世界著名建筑大师贝聿铭曾说：“建筑是有生命的，它虽然是凝固的，可在它上面蕴含着人文思想。”于建筑而言，生命感是来来往往穿梭停留的人群，是隐藏在角落墙后默默运行的机组设备，也是暖通设计师们殚精竭虑的规划与巧思。

为建筑注入灵魂，将美好融入生命。近日，第 21 届 MDV 中央空调设计应用大赛颁奖盛典在西安圆满举行。丰富的案例作品、奇妙的构思创意，让这个暖通行业的顶尖赛事，凝聚起托举产业绿色变革向上生长的力量，也让行业一睹生命建筑设计的更多可能。

聚众力 汇集群智凝结创新力量

“双碳”目标，关系着我国暖通行业未来的可持续发展，蕴藏着广阔的市场机遇。在智能化、数字化技术不断发展的科技视野下，创新成为推动行业可持续发展和绿色低碳的有力抓手，是产业结构优化升级的关键。

早在 2002 年，为了推动多联机产品在中国中央空调市场的普及和应用，暖通行业的领军者美的楼宇科技联合多方举办 MDV 中央空调设计应用大赛。二十一年征程走过，MDV 大赛见证着中国暖通行业不断发展前行、提质升级，成为行业内推广中央空调新技术和新产品的沃土，也为广大设计人员提供了全国性的交流平台。同时，伴随着 MDV 大赛不断发展壮大，MDV 国际大赛也成功在海外遍地开花，在海外举办的三届赛事吸引了包括墨西哥、格鲁吉亚、阿联酋、印尼、马来西亚等国的众多海外精英参与。

如今，由暖通空调产业技术创新联盟、美的楼宇科技主办，中国建筑学会暖通空调分会、中国制冷学会空调热泵专业委员会协办的第二十一届 MDV 中央空调设计应用大赛已落下了帷幕。本次大赛依旧沿用创立以

大赛评委

来的主题——“设计生命建筑”，传承建筑、中央空调技术与人文有机结合的设计理念，汇集国内外暖通行业专家、设计师、相关专业高校师生、行业爱好者，共同参与到设计生命建筑的过程，挖掘更多低碳、节能、环保、有创意的行业方案。

用众人之力，则无不胜也。二十一年的辛勤耕耘，无数打磨的案例作品让 MDV 大赛始终走在行业的前沿，不断推动着行业的进步与变革。二十一载的辉煌历史，既是多年以来众多暖通精英的心血结晶，也是美的楼宇科技助力行业发展的拳拳心意。

集众思 打造行业顶尖设计盛会

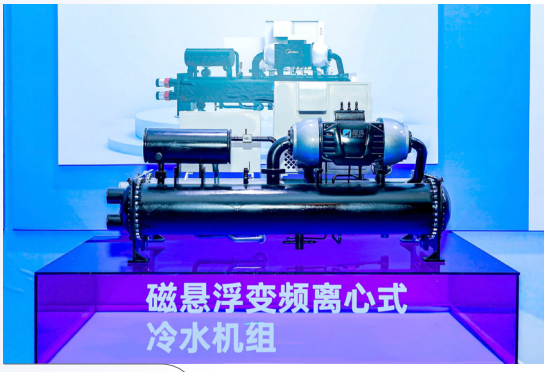
信以养德，诚以立身。公平、全面、专业历来是设计类大赛得以安身立命的根本。作为中国暖通空调行业“奥斯卡”级别的重大赛事，MDV 大赛长期以行业成立时间最早、覆盖面最广、最具代表性、影响力和权威性为行业人士所熟知与认可。

截至目前，MDV 大赛已累计投入 4 100 余万元，走进 784 所高校，累计 73 000 多人次投稿，累计征稿 67 000 多份优秀设计方案，累计组织 5 000 多场推介会，不断为行业提供优质、高效的设计方案，帮助成千上万的建筑空间实现绿色、节能、健康与舒适，为专家、设计师、学者提供了一个开放包容的平台，推动着暖通行业的绿色发展。

在本次第二十一届 MDV 中央空调设计大赛中，共设立 324 个奖项，参赛人数达到了全球累计史上最高的 5 200 余人，奖金总额超过 100 万元，在包括海外组 183 份作品在内的 1 600 余份参赛作品中甄选 323 份入围，并由 41 位行业专家秉持公正、公平、公开的原则进行评审，角逐最终的荣耀归属。

为了增进参赛选手间的思维碰撞，激发创新的动能与活力，大赛依然坚持广泛参与的原则，在国内和海外两大赛区的专业组、经销商组、学生组中广泛征稿，并在学生组特别设立了“高效环控类”奖项，汇集清华大学、香港理工大学、中国建筑科学研究院、同济大学、南京工业大学、武汉科技大学、华中科技大学、石家庄铁道大学等国内顶尖名校师生广泛参与，保证了入选作品的全面性、专业性和创新性。

在最终评选获奖的案例中，既有高效机房的效应实测达到 6.46、6.24、6.33 的广州无限极广场项目，也有获得绿色建筑三星级和被动式超低能耗建筑标识证书的省委党校新校区建设项目二期工程综合类。在工业制造端，临港先进优特钢产业基地一期项目合理利用工业废热做到系统节能高效；在公共建筑中，郑州国际文化交流中心项目采用“再生水 + 土壤源 + 冷却塔的的多能耦合水源热



磁悬浮变频离心式冷水机组

金铅笔奖

泵系统”的创新方案；医疗卫生场景中，湘潭九华中心医院建设项目则利用三联供冷热源系统来满足院方复杂需求……

一份份出色的参选案例，一个个精彩的样板工程，从数据中心到医疗卫生，从工业冷暖到智慧建筑，MDV 大赛历久弥新的秘诀，在于涉及之广，在于挖掘之深，更在于品鉴之精。聚众力，集众思，MDV 大赛持续焕发生命力，而光芒之下，美的楼宇科技精诚服务用户、深耕行业的理念初心却始终未改。

解众忧 推动生命建筑绿色进化

随着“双碳”政策进一步深化，中央空调行业已经走入了赋能建筑低碳发展、推动产业绿色变革的下半场。在用户需求不断拓展的时代考验下，通过不断升级的创新科技让建筑具备主动思考的能力，控制与外界空气交换呼吸能力的生命建筑已然是行业走向可持续发展、适应用户需求变革的必行路径。

作为 MDV 中央空调设计应用大赛的发起人之一，美的楼宇科技始终铭记“双碳”时代赋予品牌的重任，从用户的角度出发，以数智低碳技术助力千行百业赋予建筑新生，推动包括上海花旗集团大厦项目、重庆零碳工厂等生命建筑的绿色落地。

在产品端，美的楼宇科技不断凭借强大的技术水平和创新能力，接连突破多项中央空调核心技术，在多联机、大型水机、热泵等多条赛道发力，巩固自身行业领先地位。其中，美的楼宇科技推出的高效高可靠机电控一体化磁悬浮变频离心机组采用多项自研核心科技，实现了机组运行的高能效、高稳定性和热防护性，获得相关专家的“国际领先”科技鉴定。

在运维端，美的楼宇科技以数字的眼光构建绿色建筑生态，通过 iBUILDING 美的楼宇数字化平台不断推动智慧化设备赋能楼宇建筑节能创新探索，为行业解决智慧建筑中设备设施的统一接入和互联互通、数字孪生能力、开放平台等一系列的问题，打通从设备实施、楼宇控制、边缘应用到云端的数字化平台及对应的场景应用解决方案，为用户提供“端到端”的全栈综合服务能力。

回过头看，美的楼宇科技多年来不断致力于 MDV 大赛的举办与发展，正是其创新精神的延续与拓展，通过绿色设计释放中国暖通行业的创新力量，加速中央空调行业绿色与数字融合发展，让建筑更具温度和生命力。

每一份敢于创新的中央空调设计方案，都可能创造一处更适宜人居的建筑，每一次大胆的尝试与探索，都意味着行业朝向打造理想建筑的道路更进一步。设计生命建筑，探索行业绿色转型的最终答案，这个梦想属于 MDV 大赛，属于美的楼宇科技，也属于每一个敢于追梦、勇于追梦、勤于圆梦的奋斗者。

现场声音

“作为中国暖通行业内成立最早、影响力较大的赛事，MDV 中央空调设计应用大赛已经走过了 21 个年头，21 载风雨锤炼，21 载砥砺前行，坚守理想与心，同力共筑暖通梦。21 年里无数个暖通人在这里用自己的笔墨书写成长故事，一代又一代暖通人在这里传承工匠精神和创新精神，见证中国暖通空调行业的有力前行。”

徐 伟

全国工程勘察设计大师、
中国建筑科学研究院建筑环境与能源研究院院长、
CAHVAC 理事长

“2021 年以来，美的楼宇科技将 MDV 赛事推上了国际舞台，在过去三年中作为评委团的主席，我非常荣幸地见证了该赛事影响力的不断提升。以‘设计生命建筑’为主题，我相信 MDV 中央空调设计大赛将会推动暖通行业走上一条低碳、节能和智能的道路。”

李先庭

清华大学建筑学院建筑技术科学系教授

“从第一届的探索摸索到如今的行业奥斯卡级别的赛事，MDV 大赛与各位共同走过逐梦暖通行业未来的路。21 年来坚持智慧科技，设计生命建筑，并在国家 3060 双碳目标和智慧城市的战略部署引领下，创新融入了绿色节能低碳的理念。各位业内的朋友们在这个舞台上展示了各自不同的优秀风采，共同探索绿色低碳、可持续、自然和谐共处的人居环境暖通方案，为这场盛宴增添了不少的创新活力。”

孟 涛

美的楼宇科技研究院院长

“参加这样的高规格比赛，对于我们来说是一个非常难得的体验，这次比赛给我们提供了交流机会，让我们能够通过线上和线下的方式和各位评委以及其他的参赛选手进行沟通，尤其是来自于国内的参赛选手，希望未来能有更多的机会参与这样的国际赛事。”

海外金铅笔奖获奖者
Mr.Ferizal 和 Mr. Franrizka

获奖作品展示（部分）

专业组 • 金铅笔奖 广州无限极广场

获奖单位：
广东省建筑设计研究院有限公司

Project

● 项目介绍：

广场内设业主全球研发中心、中草药研究发展与安全评估中心、企业形象展示中心等多个功能中心，是集健康时尚、生态环保、智能科技为一体的现代化建筑群。

● 专家评语：

该项目设计通过分区设置空调及可靠的自控系统，实现了业主要求的可自行调节区域人员的不同温湿度目标。顶层 ETFE 膜采光顶设立自动调节的喷水降温系统，大幅减少了太阳辐射率，高效机房的效应应测达到 6.46、6.24、6.33，节能标准涨幅 12% 以上。采用新风系统设备高压静电除尘杀菌净化装置，可有效过滤 PM2.5、PM10，而且对其运作条件进行了限制，体现了安全理念。

专业组 • 金铅笔奖 省委党校新校区建设项目二期工程综合类

获奖单位：
山东省建筑设计研究院有限公司

Project

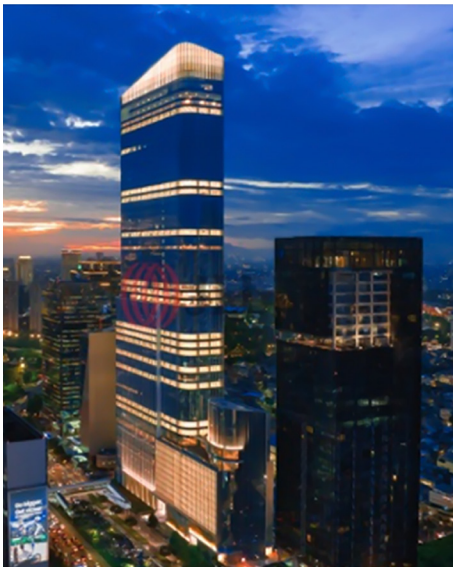
● 项目介绍：

本项目遵循被动式节能技术优先、主动式节能技术优化，高标准实现绿建三星与被动式超低能耗目标、基于内冷式双冷源的温湿度独立控制空调系统应用。

● 专家评语：

本项目获得绿色建筑三星级和被动式超低能耗建筑标识证书，采用了新风自然冷却、温湿度独立控制、高效排风热回收、复合式地源热泵、太阳能与地源热泵冷凝热回收相结合的生活热水热源等主动式节能技术。同时采用了全面的室内空气质量监控、主动式冷梁等健康、舒适技术，终端能源消耗量 28.71 kwh/m2.a。

海外组 • 金铅笔奖 **MPP TOWER**



Project

● 项目介绍：

MPP TOWER 是位于印度尼西亚雅加达的一座办公大楼，共 60 层，高度超过 265 米，占地面积 10 900 平方米。

● 专家评语：

建筑设计通过了绿色标志铂金证书评估，表明其达到了可持续发展和能源效率的高标准。该项目采用了详细的负荷计算和能源建模工具来模拟建筑性能。空气侧系统为带 VAV 箱的 AHU。中央冷水机组包括四台 900 Ton 冷水机、两台 250 Ton 冷水机组和一台备用冷水机，能耗约为 0.61 kW/Ton。泵送系统为变流冷冻水泵，符合绿色标志铂金标准，大楼采用 BMS 系统控制和检测系统的运行。总体而言，建筑设计优先考虑能源效率和可持续性，同时确保有效的冷却和空气分配。

Project

控制达人奖 **融合 IOT 的综合大楼空调系统数字孪生及系统状态分析技术**

获奖单位：
华中科技大学

● 项目介绍：

本项目提出了一个融合物联网 IOT 实物系统的综合大楼空调系统数字孪生平台，并进行了开发实验。本项目以综合大楼为对象搭建了建筑空调 IOT 实物系统，以 BIM 模型为基础开发了综合大楼空调系统数字孪生平台，以 BACnet 协议为纽带实现了 IOT 实物系统与数字孪生的数据交互。这不仅包括孪生平台对实物系统的实时数据采集、存储与可视化同步展示，同时也涵盖了通过决策系统对系统状态的分析和故障报警，以确保系统的正常运行。此外，我们还实现了孪生平台对实物系统的远程控制功能。

● 专家评语：

申报项目融合 BIM 软件、IOT 硬件、空调系统现场实验设备系统，搭建综合性数字孪生系统，工作量大，技术成果扎实，充分体现了参赛团队的科研、技术、创新能力，该系统可有效支撑相关科研、教学工作。

获奖名单（部分）

历时 100 天，经 41 暖通权威专家评审，届 MDV 中央空调设计应用大赛共有 323 个项目获奖，涵盖专业组、学生组和经销商组。

专业组 · 行业类

奖项	序号	获奖者姓名	单位	参赛项目名称
金铅笔奖	1	李向东/潘学良/钟世民 邵珠坤/于晓明	山东省建筑设计研究院有限公司	省委党校新校区建设项目二期工程综合类
	2	许杰/郭林文/方标 李勇/廖勇坤	广东省建筑设计研究院有限公司	广州无限极广场
银铅笔奖	3	周侠/汪新宇	浙江省建筑设计研究院	某科技公司研发大楼
	4	王现甫/王其庆/张学雷 王志国/薛琳/邢胜男 欧阳壮志/陈晗/丁宗保 王董董	机械工业第六设计研究院有限公司&河南省建筑设计研究院有限公司	郑州国际文化交流中心项目
	5	肖剑仁/曹华明/陈震宇 郭筱莹/刘智航/陈树青 梁竞/黄训航/李心婷	福建省建筑设计研究院有限公司	福建省儿童医院(区域儿童医学中心)项目
	6	赵晓康/段炼/李有强 吴云强/宋全民	合肥康禾安建筑科技有限公司	南京某酒店整体节能改造项目
	7	孙绍蕾/张宇/冯晓冬	中国建筑科学研究院有限公司	北京商务中心区(CBD)商务核心区Z14地块商业金融项目
	8	文婕/李璟/陈娣 韩明坤/张军	山东省城建设计院	山东钢铁集团永锋临港有限公司临港先进优特钢产业基地一期项目
	9	李娜/李春艳/颜福康 葛焕杰/肖昂/马子懿	深圳市华阳国际工程设计股份有限公司	大良云近东区东乐路以南、桂峰路以东地块项目三期（华润顺德驹荣路商业综合体）
	10	朱树园/梁秋霞/黄嫣蓉 杨涛/陈萍	深圳市建筑设计研究总院有限公司	湘潭九华中心医院建设项目

	11	陈威/赖文彬/廖坚卫 陈衷华/陈鹏/刘坡军 陈立章/轩辕邵靓	广东省建筑设计研究院有限公司	北滘国际财富中心1.2.7.8号楼
	12	贺德军/袁建新/丁学贵 刘英俊/胡奇红/彭卓 樊思远/张宇阳	湖南省建筑设计院集团股份有限公司	永旺梦乐城长沙茶塘项目
铜铅笔奖	13	熊珈续/杨泽煊	江西省建筑设计研究总院集团有限公司	联发中心3#办公、酒店
	14	刘钊/庞浩/陈永烨/张宸睿 冯松松/李宏洋	中国建筑西南设计研究院有限公司	成华科创中心
	15	刘义成/姚盼/文春燕/李鹏 粟珩/杨勇/陈晨/邓盾	四川省建筑设计研究院有限公司	成都新都苏宁易购广场
	16	李炯/谢晋晓/潘李丹 李钰/王高锋	浙江省城乡规划设计研究院	千岛湖文化综合体
	17	贺江波/朱学锦/马梦操 吴美玲/盛青青/信文普	上海建筑设计研究院有限公司	西安国际足球中心项目
	18	邵莹/马金星/张小刚 刘琬铭/杨海龙	中国建筑西北设计研究院有限公司	铜川市工人文化宫
	19	余红海/陶松/黄世山 高东媛/高峰	安徽省建筑设计研究总院股份有限公司	合肥新城吾悦广场A地块
	20	张阳/李友莉/于文宣 王孟春/胡振杰	天津大学建筑设计规划研究总院有限公司	宝鸡大剧院
	21	牙侯专/周晋/蒋序东	重庆市设计院有限公司	贵州省沿河温泉城旅游基础设施建设项目
	22	郭超	中国建筑设计研究院	VIVO总部
	23	章利君/张大伟/孙俞	北京市建筑设计研究院有限公司	南通大剧院
	24	赵伟/李春艳/王昊源 陈维俊/刘涛	深圳市华阳国际工程设计股份有限公司	深圳科技馆（新馆）建筑工程
	25	赵邦亮/谢勇/宁艳涛/何菁	奥意建筑工程设计有限公司	光明文化艺术中心

	26	傅娟/郭丽丽 肖国宇/江连昌	奥意建筑工程设计有限公司	卓越梅林中心广场北区
	27	浦至/江宋标/范济荣 陈燕珊/卢佑波/龚思越 方嘉杰	广东省建筑设计研究院有限公司	贵阳华润国际社区二期万象汇（I区）
	28	陈祖铭/封小梅/吴小卫 张欣欣/刘飞雄/胡谦	华南理工大学建筑设计研究院有限公司	华南理工大学广州国际校区一期工程
	29	陈祖铭/胡谦/刘飞雄 林伟强/封小梅	华南理工大学建筑设计研究院有限公司	中南大学新校区体育馆（含游泳馆）
	30	胡小兵/李继路/谭海阳 黄子咏/林心关	广州市设计院集团有限公司	TCL大厦
	31	朱鹏/黄清林/邹勇/周定文	湖南格瑞工程建设集团有限公司、湖南湘投天然气投资有限公司湘投天然气能源管理分公司	湘投集团总部动力站房改造项目
	32	丁学贵/段国权/黄瑶 陈笑笑	湖南省建筑设计院集团股份有限公司	长沙市第四工人文化宫项目设计施工总承包（设计）
	33	丁骁捷/刘霄/高孟军	云南省设计院集团有限公司	香格里拉市藏东旺池卡综合产业园北郊片区建设项目
	34	杨松/张娟	贵阳建筑勘察设计有限公司	贵阳经开区智能制造产业园项3#楼-配套用房
	35	王唯	启迪设计集团有限公司	苏相合作区能源中心项目
	36	曹娥	江阴市城乡规划设计院有限公司	江南大学江阴校区
	37	章志红/骆超	南昌市建筑设计研究院有限公司	国家级数字技能人才培训基地一期-技工学校西区
	38	陈港/杜洪全/孙斌/陈昕卓	哈尔滨工业大学建筑设计研究院有限公司	悦山国际M栋公建
	39	周颖/翁晓香	中国建筑西南设计研究院有限公司	川剧艺术中心改扩建项目

优胜奖	40	杨宝军/崔大梁/戚乙	浙江绿城建筑设计有限公司	上海建发国际大厦建设项目
	41	杨晓华/余倩	中国联合工程有限公司	浙江长龙航空创新智能维修保障主基地
	42	王雷岗/赵喆/王冠军 孙浩冰	机械工业第六设计研究院有限公司	福建鑫叶投资管理集团有限公司印包厂房扩建项目
	43	娄文豪/刘艳军/张伟东 刘洋/高帅歌	郑州大学综合设计研究院有限公司	丹尼斯百货洛阳中州店
	44	王洪卫/杜丹/韩若玉	河南省建筑设计研究院有限公司	中深又一城1#A座
	45	彭颖/朱宝仁/刘继文 王康成	山西省建筑设计研究院有限公司	山西工商学院图文信息中心
	46	林喜云/顾懿卿	上海华建工程建设咨询有限公司	中国共产党第一次全国代表大会纪念馆
	47	许超/束庆/张梦	上海天华建筑设计有限公司	东航空港总部保障基地项目
	48	孙菁	东南大学建筑设计研究院有限公司	中国科学院量子信息与量子科技创新研究院-文体中心
	49	吕浩	中冶华天南京工程技术有限公司	三钢闽光中心
	50	陆陈灼/胡真宾/方鑫	福建众合开发建筑设计院有限公司	祥禾公社（福州高新区万达广场）
	51	蔡国泰/蔡少杰/俞华春 高伟/陈则展	厦门合立道工程设计集团股份有限公司	谷文昌干部学院二期工程—会议中心、学员公寓
	52	高伟/蔡国泰/蔡少杰 黄维恒/郑曦	厦门合立道工程设计集团股份有限公司	厦门SM马銮湾项目
	53	蒋仕/吴玉裕/林文钦 陈佳鑫	厦门华旸建筑工程设计有限公司	宁德时代创新实验室建设（一期）
	54	付会欣/刘金旭/李希 杨红超/王一鸣	河北建筑设计研究院有限责任公司	宁晋县产教融合示范基地项目

优胜奖	55	金阳/刘学娜/秦丽平 白亚宁/朱申琳	中土大地国际建筑设计有限公司	玥云数字经济产业园
	56	王辉/段炼/武明 高峰/陈顺之	安徽省建筑设计研究总院股份有限公司	清华大学合肥公共安全研究院二期公共安全与应急科技创新基地项目（安全文化博物馆）
	57	高瑞凯/王浩/张家瑶 黄世山/何官送	安徽省建筑设计研究总院股份有限公司	长丰县中医院南区“地热+”供暖制冷能源站项目
	58	吴建兵/杨孝鹏/徐盘灵 刁永俊/谢宗标	合肥工业大学设计院（集团）有限公司	兵团警官高等专科学校南迁项目
	59	姚翰/贺玉梦/王雅婷	华汇工程设计集团股份有限公司	利辛县第三人民医院项目
	60	张阳/李友莉/于文宣 胡振杰/杨成斌	天津大学建筑设计规划研究总院有限公司	中国农业大学植保楼
	61	陈晓辉/杨衡/王坤 郑铭杰/黄惠/王谦	中国建筑西北设计研究院有限公司	丝路创智谷金融中心项目
	62	周阳明/潘登/国群山 梁宸/魏稷	长厦安基工程设计有限公司	重庆航空-金融总部基地
	63	王贺	华商国际工程有限公司	南浔古镇旅游服务配套提升项目（冰雪运动馆及配套工程）—冰雪馆新建工程
	64	贾瑜	悉地国际建筑设计顾问（深圳）有限公司	西安奥体中心主体育场及附属设施
	65	章利君/刘建珍/赵强	北京市建筑设计研究院有限公司	新国展二期项目
	66	张国志/张世超/孙燕 王哲/商铭恒	山东省建筑设计研究院有限公司	济南职业学院信息综合楼和实训教学楼项目
	67	劳家玲	广西华景城建筑设计有限公司	紫金县博物馆、图书馆、文化馆、花朝戏传承发展中心及相关市政配套建设项目
	68	文雪新/蒋朔/李贵平 张普洋/梁志伟/骆婉婧	香港华艺设计顾问（深圳）有限公司	南山区高新区北区联合大厦建设项目

优胜奖	69	浦至/江宋标/龚思越 卢佑波/范济荣	广东省建筑设计研究院有限公司	鱼珠国际木材市场商业改造单元—北片地块（AP0518004）
	70	吴小卫/刘飞雄/陈祖铭 林伟强/封小梅/杨晓坤	华南理工大学建筑设计研究院有限公司	广东电网新能源应用研发技术园区一期A区新技术应用项目
	71	谭海阳/胡晨炯/姜少华 黄冬娜/刘谨	广州市设计院集团有限公司	穗港城-穗港澳出入境大楼工程
	72	廖建科/毛晋/卢恒之 梁玉红/寇非	广东省建筑设计研究院有限公司	横琴星艺文创天地项目一期
	73	蒋丹翎/易伶俐/段靖铭 胡明	深圳机械院建筑设计有限公司	光启未来中心
	74	雷亚平/伍正/肖明亮 潘楚阳/方炜杰	中建五局设计研究总院-中建湖湘设计有限公司	岳麓山实验室集聚区农大片区项目工程总承包
	75	覃振东	华蓝设计（集团）有限公司	中国南方航空股份有限公司广西分公司南宁航空运营中心项目工程设计
	76	楼燕进/邬炯磊	宁波市城建设计研究院有限公司	鄞州公园二期水利管理用房（原周尧昆虫博物馆新建工程）
	77	赵郅刚/殷悦 杨梦溪/刘晓畅	中国建筑东北设计研究院有限公司	葫芦岛市青少年宫
	78	劳麒翰	海南华磊建筑设计咨询有限公司	碧海金珠花园青龙广场-酒店
	79	刘志鑫	广东博意建筑设计院有限公司	白鹅潭国际金融中心
	80	焦庆元	连云港市建筑设计研究院有限责任公司	江苏科技大学新校区文理大楼
	81	宋艳勇/洪春芳/杨家强 黄何/张雪娇	武汉正华建筑设计有限公司	秋枫庄园A1顶级别墅
	82	连敬敏/钱康/叶丰/韩亚娟	温州设计集团有限公司	苍南台商小镇小镇客厅

专业组 · 专业类

奖项	序号	获奖者姓名	单位	参赛项目名称
医疗卫生 · 杰出应用奖	1	李伟/欧翾/冯磊	贵州新基石建筑设计有限责任公司	凯里市第一人民医院搬迁建设项目
	2	岳远翔	江西省建筑设计研究总院集团有限公司	永新县妇幼保健院工程建设项目
	3	张磊/李鸿斌/徐添琦 李哲远/高泽昊	"哈尔滨工业大学建筑设计研究院有限公司"	锡林郭勒盟传染病医院建设项目设计
	4	刘钊/娄君/张钰巧/陈永烨 吴萍/冯松松/张宸睿 邵涛涛	中国建筑西南设计研究院有限公司	凉山彝族自治州第二人民医院新院区建设项目（一期）
	5	金磊/周良浩/张坚/陶培均	浙江省现代建筑设计研究院有限公司	安徽省宿州市中医医院新院区建设项目
	6	隋亮亮/冯伟/李伉锴	杭州市建筑设计研究院有限公司	义乌市中心医院三期工程
	7	胡洪/王泽剑/金遥遥 刘倩倩/唐雪淋	上海建筑设计研究院有限公司	上海市胸科医院心胸疾病临床医学中心
	8	徐疾	东南大学建筑设计研究院有限公司	兴化市中医院南亭路院区新建项目
	9	朱绳杰	东南大学建筑设计研究院有限公司	南京医科大学附属口腔医院综合楼
	10	杨孝鹏/金依蒙/付道劲 王巧梅/刘亚军	合肥工业大学设计院（集团）有限公司	阜南中医院新区二期工程项目
	11	张启玉/张海燕/彭亚美 黄斌/曹晴	深圳市建筑设计研究总院有限公司	黄山市人民医院妇女儿童分院
	12	涂岱昕/姚远/张强/杨成斌 胡振杰/赵雅峰/夏宏伟	天津大学建筑设计规划研究总院有限公司	定州市人民医院-门诊医技综合楼
	13	王丽文/闫辉/陆义/胡振杰 陈焱/刘小林/李营	天津大学建筑设计规划研究总院有限公司	山东省菏泽市成武县人民医院综合能源服务项目
	14	夏旭辉/刘付伟/黄杜钗 万东东/朱君隆	中信建筑设计研究总院有限公司	武汉常福医院

	15	吴延奎/常嘉琳/赵丽英 罗嵩容/黄舜铿/陈启祥	深圳市建筑设计研究总院有限公司第三分公司	南通大学附属医院新建病房楼（平疫结合）
	16	朱树园/梁秋霞/黄嬿蓉 杨涛/陈萍	深圳市建筑设计研究总院有限公司	湘潭九华中心医院建设项目
	17	袁建新/丁学贵/贺德军 宋君/朱倩南/樊思远 刘英俊/刘昆俐	湖南省建筑设计院集团股份有限公司	长沙市口腔医院（河西分院）项目
	18	刘英俊/贺德军/袁建新 丁学贵/胡奇红/彭明嘉 屠家琪/欧阳锦	湖南省建筑设计院集团股份有限公司	浏阳金阳医院
	19	丁学贵/黄兵/伍吉富 莫雅绵/雷雪健	湖南省建筑设计院集团股份有限公司	吉首市专科医疗中心一期项目
	20	廖小琴/向宏/陈海峰 张勇华/曾应贤/徐柳 刘佳星/胡攀	中机国际工程设计研究院有限责任公司	望城区人民医院整体搬迁项目污水源热泵项目
工业建筑·杰出应用奖	21	刘垒/卢宁博/薛亮	四川省医药设计院	楚天科技老虎塘高分子材料产业园
	22	赵陈成/熊晓洁/张晗晗	上海市机电设计研究院有限公司	合肥巨一动力系统有限公司（新能源汽车新一代电驱动系统产业化项目）
	23	郑东/黄小锋/刘旭凯	福建西海岸建筑设计院有限公司	福建福米科技有限公司福美显材贴合项目
	24	肖乐乐/伍遵荣/郭宝 吴睿/刘子健	世源科技工程有限公司	新型显示模组生产线项目空调系统设计
	25	王玮琪/宋协磊 李帅铮/董杰	机械工业第六设计研究院有限公司	时代上汽动力电池有限公司先进动力电池产业化项目（二期）
	26	冯登洲/王玮琪/宋协磊 李帅铮/董杰	机械工业第六设计研究院有限公司	三门峡苹原制药有限公司异地扩建项目
	27	沈静霞/和新坤/高志成	信息产业电子第十一设计研究院科技工程股份有限公司北京分公司	联想创新产业园（天津）项目

	28	陈炜/易强/黄忠辉/张津 郑佳缘/宋翠漪	奥意建筑工程设计 有限公司	联想创新科技园项目
	29	王京南/杨泽洪/罗放 何鹏飞/李姝颖	中国轻工业长沙工程 有限公司	湖南某生物有限公司 21#厂房及能源升级 项目
	30	王京南/杨泽洪/罗放 许艳/刘盛	中国轻工业长沙工程 有限公司	某公司A/B厂房中央 空调制冷系统 改造工程
轨道交通·杰出应用奖	31	蔡珊瑜/高文佳/任悦 黎文峰/陈洁	同济大学建筑设计研究 院（集团）有限公司	新建郑州至周口至阜 阳铁路郑州南站及相 关工程
	32	朱淮东/姜俊/王玉忠 徐颜章/吴坚红	中铁上海设计院集团有 限公司	新建徐宿淮盐铁路盐 城站站房综合楼工程
	33	姚文超	东南大学建筑设计研究 院有限公司	新建鲁南高速铁路曲 阜至兰考段庄寨站
	34	刘墨云/魏珍珍/赖永玖 吴广思/赖兴展	福州轨道交通设计院 有限公司	福州市轨道交通4号线 工程半洲站通风空调
	35	李杰/孙志顺/查立明	中铁时代建筑设计院有 限公司	新建梅州至潮汕铁路 -梅州西站
	36	王天成/连仕康/高小明 李桂萍/洪玉阳/吕文辉 李聪/周鸿彪	中国铁路设计集团有限 公司	雄安站站房及相关工 程
	37	刘加栋/刘英杰/贾萌/李曰 韩平/徐驰	中国铁路设计集团有限 公司	重庆轨道交通十八号 线工程通风空调系统
	38	王鑫/蔡崇庆/蔡亚桥 甘甜/武志松	中铁第四勘察设计院集 团有限公司	武汉市轨道交通前川 线一期工程通风空调 系统设计
	39	杜微/南硕/鱼晟睿 乔小博/李德辉	中铁第一勘察设计院集 团有限公司	西安地铁16号线上林 路站
	40	胡顺利/邓育琳/郑果/赵婧	重庆市市政设计研究院 有限公司	重庆轨道交通18号线

	40	胡顺利/邓育琳/郑果/赵婧	重庆市市政设计研究院有限公司	重庆轨道交通18号线
	41	苟琦林/龚平/赵礼正 郭爱东	北京城建设计发展集团股份有限公司	重庆轨道交通一号线朝天门站
	42	廖坚卫/何花/郭勇/郭林文 何宝宏/许杰/张翔/廖捷 郑瑞/任泽辉	广东省建筑设计研究院有限公司	深圳机场卫星厅工程
数据中心·杰出应用奖	43	沈江	华信咨询设计研究院有限公司	庆阳某数据中心空调设计项目
	44	陆翔/刘聪	中讯邮电咨询设计院有限公司	福建XX数据中心
	45	李自力/郭陆蒙/胡孝俊 王月月/常伟杰	中讯邮电咨询设计院有限公司	陕西XX数据中心项目
	46	彭远普/樊亚男/张海崎 李毅/张黎/黄建倩	上海华建工程建设咨询有限公司	上海某金融数据中心装修项目
	47	徐婧芳/贾心宇/孙颖 张柏源/姚滢	上海邮电设计咨询研究院有限公司	京津冀大数据基地A1A2数据中心机电配套工程
	48	丁卫科	中通服咨询设计研究院有限公司	中国移动（苏州）数据机房项目二期三号机房楼机电工程
	49	韩成付	中通服咨询设计研究院有限公司	中国XX粤港澳（韶关）数据中心工程
	50	吴晓晖	中国建筑标准设计研究院有限公司	光环新网上海嘉定数据中心
	51	王彬/李筱秋/易强/邓斌 赵士迪/刘宏优	奥意建筑工程设计有限公司	深圳市城市大数据中心一期项目
	52	徐港昌/杨浩/邓灿林 杨子欣/吴永	广东省电信规划设计院有限公司	2022年中国电信海南（海口）国际信息园1.1期机电一期工程

海外-专业组
OVERSEAS - PROFESSIONAL GROUP

奖项	序号	获奖者姓名	国家	作品名
GOLDEN PENCIL AWARD 金铅笔奖	1	IR. FERIZAL. IPM. ACPE FRANRIZKA ARIZA. ST	INDONESIA	MPP TOWER
SILVER PENCIL AWARD 银铅笔奖	2	NGUYỄN VĂN HÙNG ĐẶNG THỊ HƯƠNG GIANG HOÀNG ĐÌNH VIỆT	VIETNAM	TECHNOPARK TOWER
	3	ENGR. EDWIN RAGANIT	PHILIPPINES	AYALA NORTH EXCHANGE
	4	PHẠM VƯƠNG HỮU TÚ HUỲNH VĂN NHỈ TRẦN MINH THẮNG	VIETNAM	HYATT REGENCY SAPA
	5	IR. AU CHONG HUN	MALAYSIA	BORNEO CULTURES MUSEUM
	6	NGUYỄN QUYỀN ANH	VIETNAM	PRINTING OFFSET, FLEXO
	7	ABDUL SAB	QATAR	INTERNATIONAL DOHA EXPO 2023
	8	NGUYỄN ĐÌNH NGHĨA PHẠM THANH BÌNH ĐỒNG THỊ THẬT PHẠM THẾ HÙNG	VIETNAM	NORTHSTAR 1&2
	9	IR. AGUS MARJIANTO. S.T. M.T.I.P.U/ AHMAD BAHRUDIN, S.T/ ABIYYU MUHAMMAD IRFAN S.T	INDONESIA	PRASETIYA MULYA BUSINESS SCHOOL

铜铅笔奖 BRONZE PENCIL AWARD	10	ENGR. ERICK BUENAVENTURA	PHILIPPINES	WEST SUPERBLOCK
	11	NGUYỄN THẾ TRUNG PHẠM THANH BÌNH ĐỒNG THỊ THẬT PHẠM THẾ HÙNG	VIETNAM	DRAGON HILL HOTEL
	12	ABDUL HALEM HAFIDZ BIN ABDUL KADIR	MALAYSIA	MARRIOT EXECUTIVE APARTMENT
	13	NGUYỄN TIẾN DŨNG VÕ MINH TRÍ LÊ ĐĂNG LUẬT NGUYỄN VĂN HIỆU	VIETNAM	MUI DINH ECOPARK
	14	NGUYỄN TẤN LƯỢNG TRẦN QUANG KHẢI	VIETNAM	BIG C DI AN COMMERCIAL CENTER
	15	WAHYU YUDHA PAMUNGKAS	INDONESIA	BCA KCU FORESTA/ WISMA BCA FORESTA
	16	ENGR. ERICK BUENAVENTURA	PHILIPPINES	SHOPPING MALL AT NORTH WEST

海外-经销商组
OVERSEAS - DEALER GROUP

奖项	序号	获奖者姓名	国家	作品名
优秀设计奖 EXCELLENT DESIGN AWARD	1	ENGR. MALCOLM LAVILLA	PHILIPPINES	PCR LABORATORY

海外-学生组
OVERSEAS - STUDENT GROUP

奖项	序号	获奖者姓名	国家	作品名
设计达人奖 DESIGN EXPERT AWARD	1	ECAO VĂN THẮNG Lê VĂN CHí HẢI NGUYỄN TRƯƠNG THàNH ĐẠT TRẦN GIA KHANG	VIETNAM	PEARL 5 TOWER
	2	AERIC RAZAN PRIYANTO ACHMAD MIRZAQ NIZAR DAFFA FATIH RAFI ANDWIQI RAIHAN IQBAL BISONO YOOTA NAUFAL ACHMAD	INDONESIA	MALL MBT
	3	MUHAMMAD IRSAN NURWAN SETIAWAN/ RANUFANI MAHAMERU TIMUR ANGIN WISNU KRISTIANTO	INDONESIA	MALL MBT
	4	PHẠM THÀNH THÁI	VIETNAM	NAM DINH PROVINCIAL POLICE ACADEMY COMPLEX CENTER
	5	ADLI ZAIDI BIN JOHARI	MALAYSIA	A COMPARATIVE STUDYOF HVAC SYSTEMS IN KL'S NEW 4-STOREY BUILDING

设计生命建筑

EBARA

益于地球　始于荏原
Ebara-Always Benefiting The Earth

气度决定高度

百年荏原，再献扛鼎力作

RTBF高效离心式冷水机组

- 制冷量范围200~1500USRt
- COP:7.25
- HFC245fa环保冷媒

RTGC离心式冷水（热泵）机组

- 全系列达到国家一级能效等级
- R134a环保冷媒

蓄冰　制冷　热泵

荏原冷热系统（中国）有限公司
EBARA REFRIGERATION EQUIPMENT & SYSTEMS（CHINA）CO.,LTD.

地址：烟台市福山高新区永达街720号　邮编：265500　电话：0535-6322307 6988668
传真：0535-6325372　网址：www.ytebara.com.cn　邮箱：market@ytebara.com.cn

KELON
科龙中央空调

科龙中央空调:“不为卷，不畏卷”

两联供领域的“追光

专业品质 只为舒适家

先者”

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

前言

随着市场需求的不断发展，两联供市场水涨船高，越来越多的品牌入局这一领域，但在百家争鸣局面下引人深思的是，在“热泵两联供新蓝海”的口号中，企业的两联供之路到底该怎么走？作为暖通空调行业的专业品牌，科龙中央空调自主研发核心技术，不断挑战技术边界，在两联供领域持续深耕，行业首创“天氟地氟”解决方案，在满足消费者对更加健康、更加舒适居住环境需求的同时，向世界展示出中国的强大科技力量。

优产品 构建全新增长曲线

对于中央空调品牌而言，打造差异化功能的产品，满足更多个性化消费者的需求，才能在市场竞争中占得先机。依托深厚的技术底蕴，科龙中央空调持续深耕产品研发，加速推动产品阵容的迭代升级，不断向行业展示其民族品牌的崛起动能。基于对消费者需求的深刻洞察，科龙中央空调成功打造了 E+ 系列风管机、龙耀变频多联机、空气源热泵热风机、嵌入式冷暖风管机等一系列口碑产品，为当代消费者带来了更为精致、健康、舒适的现代化生活体验。

其中，科龙中央空调于 2021 年推出的龙焰 • 无水地暖中央空调打破了家用中央空调市场采暖产品同质化的现状，实现了技术与市场的“双突破”。该产品集中央空调、地暖、空气清洁、智能化于一身，可一站式解决用户对于室内空气环境的多样化需求，在重塑两联供市场格局的同时 , 也赢得了用户、行业的诸多赞誉。

2023 年，科龙中央空调进一步拓宽产品线，以天氟地氟为核心，布局天水地水和天氟地水的产品，实现三大产品的全面覆盖，也成为行业拥有天氟地氟、天水地水、天氟地水全阵容的企业，开拓了企业高质量发展的全新增长曲线。

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

强营销 推动渠道变革发展

2023年，是复苏的一年，亦是奋进的一年。在这一年里，科龙中央空调也在渠道、门店、营销等方面进行了战略性的调整和创新，实现了由内而外的根本性升级。

一方面，科龙中央空调以石家庄为起点，开展更直观、更有效的全国房车巡展形式，在生动展示龙焰·无水地暖产品的一系列技术创新成果的同时，进一步拉进科龙中央空调与用户之间的距离，彰显舒适健康生活背后的科龙智慧。借助此次活动，科龙中央空调进一步提升在市场中的品牌声量，为经销商开拓市场创造了有利条件。

另一方面，科龙中央空调还陆续开展宁波区域经销商会议，科龙龙焰·空气源热泵无水地暖北京峰会，2023年度福建、江西区域经销商会议，2023年河北地区旺季启动大会等会议，有效增强了经销商对品牌的信任，推动渠道创新升级。在厂商密切互联下，科龙中央空调的市场黏性大幅增强，同时也为其实现长期共赢、搭建厂商共同体提供了全新视角。

经销商是厂家与消费者之间的“高速路、高架桥”。通过创新构建厂商关系，科龙中央空调更好地为经销商“充电赋能”，积攒了冲刺未来市场的强劲爆发力。

精服务 激活品牌进阶新动能

产品价值的提升需要研发人员夜以继日、攻坚克难的努力，而价值的落地则需要售后服务人员在无数细节处的坚守和磨砺。科龙中央空调深谙此理，在保证产品品质过硬的前提下，也一直将“品质服务”作为持续发展的核心。

从售前到安装，再到1V1使用指导，科龙的每一个服务环节无不渗透着高品质与专业度。与此同时，为进一步提升服务质量和响应速度，科龙中央空调构建了健全的服务体系，目前已在全国31个省（自治区、直辖市）建立直控维修网点数百家，并通过了中国质量认证中心五星级售后服务单位的认证。除此之外，科龙还设有24小时专用售后电话，具备2小时随时上门、4小时解决问题的服务保障能力、专业的施工团队，可为全国各地用户提供全方位的贴心服务。

从小零件到整机产品，再到服务千家万户，科龙中央空调严守每一处细节，严控每一款质量。也正因如此成就了其在中央空调市场的卓越表现，获得了各个行业用户的认可与好评，打造了湖南万为科技产业园、临沂大学、24厂智能办公空间&星巴克咖啡、济南市天桥区药山社区医院（疾控中心）、营口市中心医院、土城子国泰小区集中供暖示范项目、运城市清洁取暖项目等一众优秀样板工程。

未来，作为民族品牌的代表，科龙中央空调将继续秉持“专业品质，只为舒适家”的发展理念，深挖品牌潜力，构建核心竞争力平台，优化渠道布局，为各个行业提供更舒适、节能、环保、智能化的环境解决方案！

企业风采

品牌简介

科龙空调是海信家电集团股份有限公司下属子公司，是中国较早致力于变频空调研发、生产和推广普及的企业，是集空调技术研发、生产制造、市场销售、技术服务于一体的专业化企业。科龙中央空调是海信集团旗下的空调产品系列，自 2015 年进军中央空调行业以来，一直致力于为市场提供多元化的中央空调产品，涵盖轻型商用机组、变频多联机组、空气源热泵机组等。

科龙作为中国民族品牌，自 1984 年立企，始终秉承“节能、高效”的产业目标，以及“技术立企，以人为本”的核心理念，多次打破国内及世界能效纪录。 公司现有 300 多名专职研发人员，已取得国家级、省级、市级科研成果超过 3 000 项、各类技术专利 2 000 余项、软件登记近 1 000 项，掌握包括 DFC 智能变频技术、OC 超频冷暖技术、智能双清洁技术、灵动除湿技术等多项空调行业技术。科龙空调在全球拥有山东、广东、浙江 3 大生产基地，产品远销全球 130 多个国家和地区。

2020 年，科龙中央空调凭借卓越的技术优势，成为国内首份《地暖式空气源热泵机组团体标准》制定者。2022 年科龙以“年轻一代的专业空调品牌”作为全新品牌定位，在“双高效战略”基础上，基于室内空气处理高效与服务体验高效，提出“新高效战略”，并以“科龙新高效空调，为奋斗者而生”的全新品牌口号，全面向年轻化专业空调品牌转型。

3000+
科研成果

2000+
技术专利

40年
行业经验

发展历程

1988
科龙 (华宝) 诞生分体式家用空调器
打开中国家用空调器生产的新纪元

1993
科龙生率先推出国内第一台分体式柜机

2000
因碳物质替代 CFC 制造系统再获行业内
同类别唯一的国家科技进步奖

2002
将欧美“空调按效率卖”的先进理念引入中国
由此掀开全国空调核心技术的革命

2003
科龙采用数码直流调速技术，推出第三代“双高效空调”，刷新二代产品保持的国内空调最高节能纪纪录

2004
科龙利用空调集成技术，推出第四代“双高效空调”，制冷能效比达 6.65，打破由日本保持的世界最高能效纪录

2006
海信成功收购科龙电器

2016
科龙品牌被评为空调行业十强品牌

2017
荣获天津市武清区农村地区采暖“煤改电”
项目优秀供应商

2018
荣获全国空调行业质量领先品牌

2019
荣获首批“人类工效学－热舒适”认证证书

2020
荣获地暖式空气源热泵机组团体标准牵头单位证书

2021
科龙龙焰 • 空气源热泵无水地暖荣
获 AWE2021 艾普兰创新奖

2022
荣获 2022 年中国节能协会节能减排企业贡献奖
热泵行业杰出品牌

2023
荣获丝路清洁供暖合作发展大会“最受用户信任品牌奖”

高层声音

郑学利

青岛海信空调营销股份有限公司中央空调营销部总经理

科龙品牌至今已经 40 年历史。一直以来，科龙品牌都是心无旁骛专业做空调。虽然空调行业已经形成了相对垄断竞争格局，但科龙依然在市场上占领一席之地。2023 年年初，我们根据集团重振科龙的战略部署，在对科龙的品牌定位、产品策略、市场策略、价格策略、渠道策略进行了重新规划和梳理，明确了市场目标、市场布局。

技术立企是海信集团最基本的战略，空调公司在最困难的时期也一直坚持和加大在研发和技术方面的投入，吸纳行业优秀人才，打造研发队伍的实力，不断推出领先行业的新技术新产品，提升我们的核心竞争优势，提升我们为合作伙伴创造价值的能力。

目前科龙中央空调产品线较为齐全，产品方面覆盖了从单元机、家用多联机、商用多联机、户式水机、商用水机等主流核心产品序列，科龙中央空调凭借完全可以与合资品牌比拟的产品卖点差异化、质量和可靠性赢得了商家和消费者的赞誉。2023 年，我们在现有的产品基础上，进行了全面的布局与升级，包括能效的升级、智能化的升级等。同时，科龙还以天氟地氟为核心，布局天水地水和天氟地水的产品，实现了三大产品的全面覆盖，助力经销商攻坚各大市场。在家装零售板块，家空与中央空调也会加强联合营销，将资源利用最大化，为我们的合作伙伴们带来更好的利润空间。

渠道对话

以品质“硬实力”立足市场

刘红杰

宁波明杰智能楼宇有限公司总经理

1997年毕业之后，我便先后从事过市场推广、售后、销售工作，多年的经历积累让我拥有了过硬的专业底气，具备了良好的市场直觉。2012年，基于对市场前景的看好，我毅然辞职，踏上了创业的征程。从厂家到经销商，这不仅是身份的转变，也意味着心态的调整。对于我们从事销售终端的经销商来说，产品实力和品牌口碑尤为重要，因此选好、选对合作品牌尤为重要。

对于品牌的选择，我认为只有选择与自己理念相一致的品牌，才能合作融洽，走得更长久。机缘巧合之下，我结识了科龙宁波区域负责人胡海东经理，双方性格契合、聊天也十分投机，这让我在对胡经理产生好感的同时，也对科龙品牌产生了一定的兴趣。在对科龙样机进行拆解后，我发现科龙压缩机、风机、膨胀阀、四通阀等关键零部件均采用世界知名品牌，然而如此高规格的配置下，产品价格却十分亲民，因此当即决定和科龙达成合作。自合作以来，凭借卓越的产品性能和良好的市场表现，我司在宁波市场上的销量不断增加，现已成为当地颇具影响力的暖通企业之一。

多维度赋能促发展

郭　刚

陕西易佰特商贸有限公司负责人

作为2019年刚开始接触中央空调市场的新手，在经过详细的调研比较后，科龙优秀的产品质量和完善的售后培训服务让我毫不犹豫地选择了与之合作。合作期间，无论是知识技能培训，亦或是安装售后，科龙品牌方都给予了

很大的支持，这也让我们平稳度过了三年的疫情期。

当下，面对逐步回暖的市场，除了扩展店铺，打开销售渠道之外，我们还采取了线上、线下双线并行的模式，积极地展开各种营销活动。线下部分，刚进入 3 月，业务小分队就开始进行小区推广工作，并踊跃参加区域性的家博会以达到推广宣传的目的。线上部分，抖音平台线上商铺不断完善，以实现用户线上自由购买需求。同时，针对中央空调这类需要设计、安装的系统性产品，公司在科龙中央空调的支持下，会安排专业的技术人员进行一对一的沟通服务。

此外，为了更好、更稳、更长远的运营，我们在布局线上线下渠道的同时，还会在零售淡季的时候，着手工程项目的开拓，形成家装、工程两线并行的稳定战略，从而实现更好的发展。

深挖热泵市场潜力

刘宏珍

山西金麦空调设备有限公司总经理

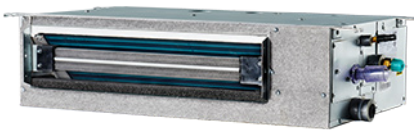
我与科龙空气能已经携手走过了 15 年。在这些年里，凭借科龙空气能热泵优质的产品口碑和出色的品牌效应，我司在山西运城市场取得了不错的市场成绩。

虽然欧美热泵产品更加领先，技术程度相对较高、产品稳定性更好。但是，近几年来国产品牌全面发力，热泵产品更加成熟和完善，在市场中也越来越具备竞争力。特别是像科龙空气能这样具有国企背景、严控产品质量、具有完善售后服务的品牌，客户的满意度在不断提高。

作为以农业为主的城市，运城的整体消费水平在目前来说并不高。对于如何寻求更多消费者群体，我认为，随着“煤改电”政策的深入和居民意识的提升，老百姓对于空气能产品的接受度已经很高，对于热泵产品的了解也更全面。先前一些不知名的热泵品牌品凭借价格优势获取了一定的市场销量，但后期逐渐显露出高耗能和零售后的缺陷，正导致市场占比逐渐消失。因此，可以发现，知名品牌的效应将在后续热泵市场中发挥出巨大作用。因此，未来我将与科龙空气能继续携手共进，再创佳绩。

产品阵容

01. 轻型商用机组



01 风管机

02 窄进深风管机

04 商用柜机

03 嵌入机

01 E+ 系列家用变频多联机

02 K 系列商用变频多联机

03 龙耀智能变频多联机

02. 变频多联机组

04 龙焰·空气源热泵无水地暖

05 KE 系列商用变频多联机

06 K2 系列商用变频多联机

01 龙耀 II 天氟地水两联供中央空调

02 暖逸系列一体式空气源热泵

03 空气源热泵

04 空气源热泵热风机

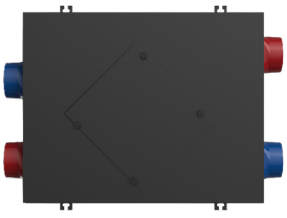
03. 空气源热泵机组

05 风冷模块冷水（热泵）机组

06 商用空气源热泵采暖机

03 全热回收型模块式风冷冷水（热泵）机组

01 全新除霾新风机



02 全新交换新风机

04. 新风系统

样板案例

01.

项目名称：湖南万为科技产业园

使用机组：变频风管机

02.

项目名称：临沂大学

使用机组：超薄风管式室内机 + 低静压风管式室内机 +K 系列商用变频多联机

03.

项目名称：24 厂智能办公空间 & 星巴克咖啡

使用机组：风管机

04.

项目名称：济南市天桥区药山社区医院（疾控中心）

使用机组：K 系列商用多联机

05.

项目名称：营口市中心医院

使用机组：K2 系列商用变频多联机 + 超薄风管送风式室内机

06.

项目名称：土城子国泰小区集中供暖示范项目

使用机组：低温强热型商用空气源热泵采暖机

07.

项目名称：合肥喜事汇连锁酒店

使用机组：K 系列商用多联机

08.

项目名称：运城市清洁取暖项目

使用机组：空气源热泵热风机

KELON
科龙中央空调
匠心智造 专注好空调
全场景空气解决方案服务商
轻商系列 | 商用多联机系列 | 家用中央空调系列 | 商用模块机系列 | 热泵采暖系列
专业品质 只为舒适宅
科龙中央空调官方微信

VK MEDIA

视角
PERSPECTIVE

P88
海尔智慧楼宇：
共探绿色低碳新路径

P90
海信日立：
以服务变革实现品牌进阶

三菱重工海尔：
抓机遇，赢未来
P92

四季沐歌：
四季沐歌空气能火爆“出圈”背后的品牌逻辑
P94

LG 中央空调：
吹响冲刺 2024 的“冲锋号”
P96

三星中央空调：
荣誉见证实力
P98

更多精彩敬请关注
中央空调市场

海尔智慧楼宇：
共探绿色低碳新路径

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

当前，中国中央空调市场内卷加剧，竞争进入白热化状态，行业进入深度变革期，诸多空调企业不断转型发展，寻求破局之道。12月22日，以“转型赋能 革新共赢”为主题，海尔智慧楼宇海盟俱乐部2024年共创共赢市场启动会隆重召开。本次会议，海尔智慧楼宇产业副总经理张涵、暖通市场总经理张新刚以及海尔智慧楼宇海盟俱乐部合作伙伴出席启动会，共探绿色低碳新路径，共享健康市场新机遇，共启2024年发展新征程。

多点并进 顺势而为启新程

聚焦建筑暖通领域，低碳化、节能化、智慧化已成为不可逆转的趋势。面对前所未有的行业转折点，作为高效可持续绿色智慧建筑引领者，海尔智慧楼宇牢牢把握发展机遇，在海盟俱乐部合作伙伴加持下，以先行者的姿态率先实现由从传统暖通向智慧楼宇的转型升级，为行业可持续发展提供了新的方向路径。

陆止于此，海始于斯。海尔智慧楼宇永不停歇的探索求知精神，为整个行业走出了一条低碳智慧的绿色发展之路。海尔智慧楼宇产业副总经理、中国区总经理张涵表示，“作为建筑节能的先行者，海尔智慧楼宇在楼宇大脑Meta building的赋能下，聚焦多元场景用户需求，产品阵容涵盖能源应用、到高效暖通，再到智慧维保等7大板块，致力于在行业内打造绿色建筑全空间·全场景·全周期智慧低碳解决方案，实现从产品到场景、从暖通到楼宇、从绿色到智慧的一路引领。”

“当机遇与挑战成为行业主题，海尔智慧楼宇踏准时代节拍，始终以创新驱动引领行业高质量发展，以用户需求为导向，从研发到产品服务，全流程护航场景生态，与用户共创实现方案个性化定制。”海尔智慧楼宇产业、暖通市场总经理张新刚表示。截止目前，海尔智慧楼宇已在酒店、医院、商业地产、学校等多领域实现百花齐放，样板工程遍布。

技术为基，产品先行。作为企业专利技术的物质载体，产品优良是企业技术转化能力、产品制造能力等综合能力的直接体现，也是企业赢战市场的核心竞争力。如何强化产品差异化，增强产品市场推广能力，成为暖通头部企业的重点课题。

转型赋能　革新共赢

从以物联多联机为代表的氟系统阵容和以空气源热泵为代表的水系统阵容两大维度，海尔智慧楼宇多联机产品总监张猛在大会现场，详细分析了海尔物联多联机全系列差异化产品策略和核心技术优势。海尔智慧楼宇产业多联机渠道总监刘方鑫，以物联多联机 2024 年市场推广策略和全流程客户赋能保障体系为主题，从高视角、高站位指出海尔物联多联机市场份额连续三年位居国产品牌 NO.1 背后的企业力量。

面对新时期新要求，新一轮绿色低碳发展大幕已经拉开，暖通行业亦加快了绿色低碳转型的步伐。作为最早一批锚定热泵、转型绿色能源代替的企业，海尔智慧楼宇全面布局煤改清洁能源领域，已连续三年拿下全系热泵市场第一份额，取得了市场占比第一、用户口碑第一的“双百”佳绩。

大会现场，海尔智慧楼宇产业热泵产品总监尹浩向与会嘉宾，介绍了海尔智慧楼宇在热泵领域的产品布局和差异化技术优势，同时海尔智慧楼宇产业热泵渠道总监张海涛从海尔全系热泵 24 年市场推广策略和全流程客户赋能保障体系两大维度，展示了海尔热泵的未来规划。

协同发力 共建共享赢未来

最强大的力量是同心合力，最有效的方法是和衷共济。海尔智慧楼宇的成长壮大离不开众多生态合作伙伴一路陪伴和鼎力支持。从高端品牌到场景品牌再到生态品牌，从产品节能到方案节能再到全生命期节能，海尔智慧楼宇携手各生态方在搭建共赢生态圈的道路上步履不停。

在市场持续引爆的道路上，涌现出许多优秀的合作模式与案例，有的实现了业绩引领，有的打造了样板项目。会议现场，海尔智慧楼宇为那些专注深耕、专业进取、转型升级、成绩卓著的优秀客户代表颁发奖项。作为获奖企业代表，湖北扬呈机电设备工程有限公司总经理徐力分享了与海尔智慧楼宇在实际合作中的成功经验与心得体会。

事实上，从创新产品到差异化定制方案，再到全生命周期智慧节能服务体系，海尔智慧楼宇已经实现了从产品硬件到网器再到搭建共赢生态圈的迭代升级。为持续加强与广大合作伙伴的深度合作，开创共赢发展的新局面，海尔智慧楼宇产业多联机渠道总监刘方鑫在现场，详细介绍了海盟俱乐部生态平台的相关权益机制以及如何更好的为合作伙伴赋能。

在现场嘉宾的共同见证下，海尔智慧楼宇 2024 年市场共创共赢启航仪式隆重举行。海尔智慧楼宇将携手更多生态伙伴，助力行业绿色可持续发展，共同谱写新一年发展的全新篇章。

跋山涉水不改一往无前，山高路远但见风光无限。海尔智慧楼宇始终在以实际行动践行对未来的美好想象。可以预见在不远的未来，海尔智慧楼宇将助力行业在更健康、更规范的道路上行稳致远。

海信日立：
以服务变革实现品牌进阶

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

在存量竞争时代，消费需求结构已经发生改变，用户需要的不仅仅是产品，更是体验与服务。在此背景下，深层次的行业变革迫在眉睫，“拼品质、拼服务”成为企业与品牌转型发展的新趋势。12 月 7 日，2023（第八届）中国数字服务产业发展年会在长沙盛大开幕。经过专业评审与公示投票，海信日立公司安装服务品牌“精工精心”，从全国 2 000 多个服务品牌样本中脱颖而出，荣获“2023 中国服务品牌 100 强”。

未雨绸缪，率先掀起行业服务新浪潮

随着市场竞争激烈程度的加剧，消费者在看重产品质量的同时，对于服务也有较高的要求。但是，很多中央空调品牌却难以专注用户的真实心理需求，未能提供用户真正想要的服务，只是被动地从表面上解决问题，用户的满意度始终难以提升。究其原因，作为较为复杂的大型产品，中央空调系统的安装与服务需要耗费大量时间、精力和资源，极为考验服务商的综合实力。

海信日立却与众不同，率先在服务端不断加码加速，推出“精工精心”服务品牌，将“省心、安心、暖心”的服务理念落实到每一位服务人员身上，通过主动的、超前的服务意识和人性化的服务方式为用户带来高品质的服务体验。所谓“精工精心”，是海信日立公司站在行业高度首创的服务品牌，其核心就是始终站在用户角度，坚持以“省心、安心、暖心”为使命，致力于成为国内一流的中央空调综合服务方案提供商，全方

“2023 中国服务 100 强”图

位满足大众用户的服务需求。

“用户真正需要的是少麻烦、少担心、少顾虑，我们希望通过主动服务，为用户带来温暖与感动，通过积极与老用户互动沟通，为用户带来清洗、保养、体检等服务，提前预防故障，减少用户顾虑，与用户建立起长期的品牌粘性。”海信日立公司客户服务部总经理曹大为曾表示。

事实上，虽然“精工精心”这个服务品牌推出时间不长，但是海信日立却早已在行业内默默践行这一理念。早在 2015 年，海信日立就率先在行业内提出精工精匠的安装理念，坚持精工精匠安装规范，构建从安装人员培训考核、严谨规范制度、精选优质工具、优选耐用器材、精细施工到运行调试的全链路高质量管控体系，全方位保障安装工程质量，竭力提升服务品质与用户体验。

毋庸置疑，活跃在一线的安装、维保维修技术人员是中央空调的医生和护士，他们是支撑企业后市场服务能力的核心力量。唯有通过他们积极与老用户互动沟通，与用户建立起长期的品牌粘性，才能第一时间服务好用户，赢得客户的信赖。

顺应时代，打造舒适健康人居环境

有形的产品和无形的服务是为客户创造价值的两个同等重要的方面。当前，用户对于居住环境舒适度的要求不断提高，众多品牌均在不断进行产品升级迭代，以强化市场影响力，同时顺应用户需求变化，进一步提升用户服务满意度。

长期以来，行业内有一种根深蒂固的观念，即服务是产品的附属品，服务为企业创造的价值只依附于产品才能实现。在这种状态下，服务创造的价值十分有限，甚至不少品牌认为服务是一种负担，以至于现实情况下经常出现反馈不及时、维修不专业等问题。

实际上，产品一经售出就与企业的服务捆绑在一起，客户之所以选择，不一定完全因为产品，还有服务的加持。尤其是当下，舒适集成系统已成潮流，客户日益看重服务人员的技能素质。相比于传统的服务理念，“精工精心”服务品牌的突破性在于优化传统维修服务体验，提出“让服务更有温度”的宗旨，即空调是调节温度的，服务同样也是有温度的，强调主动的、超前的服务意识和人性化的服务。

以售后维修为例，从接到报修电话起，客服中心便会根据用户信息寻找出区域内最合适的服务商派工，在规定时间内进行回电；在服务实施环节，服务工程师会提前进行预约，以整洁的仪表仪容登门，严格按照规程进行维修作业，及时解决用户难题。

所有汗水都有收获，所有努力都不被辜负。此次，海信日立公司安装服务品牌“精工精心”能够从全国 2 000 多个服务品牌样本中脱颖而出，这既是行业与用户在体验到海信日立“精工精心”服务后的充分肯定与褒奖，也是海信日立在服务进阶过程中加速用户体验升级后结出的丰硕果实。

如今，在新的消费环境下，服务升级对于每一个品牌而言都是扎根市场、不断发展的必然课题。在服务体验端始终领先行业的海信日立，未来也将继续以服务为突破口，在推动自身服务再上新台阶的同时，引领行业服务环节不断变革，满足用户对于舒适生活的美好愿景。

三菱重工海尔：
抓机遇，赢未来

对三菱重工海尔而言，2023 年是特殊的一年，这一年恰逢公司成立 30 周年。伴随双方母公司盛大续签，给企业注入了全新的成长活力，为高质量发展奠定了基础。12 月 22 日，三菱重工海尔中央空调举行了以“抓机遇，赢未来”为主题的 2024 年度开盘会。三菱重工海尔日方总经理冨田茂树、中方总经理范增年、市场部总监薛方刚、技术部长竹内伸行以及来自全国各地的经销商汇聚一堂，共谋 2024 年度市场发展大计，携手开创新辉煌。

抓机遇，能源变革创造无限可能

能源是人类社会的命脉，每一次能源类型和使用方式的变化都标志着一次能源变革，而每一次能源变革都给人类带来了巨大的进步和变革。当前，推动清洁能源，淘汰化石燃料已成为全球共识，国际能源署（IEA）发布的报告明确指出：到 2025 年将不再新增化石燃料锅炉，2045 年全球一半以上的取暖需求由热泵满足。

世界大势，浩浩荡荡。2020 年 9 月，我国向世界作出郑重承诺：力争 2030 年前实现碳达峰，2060 年前实现碳中和。伴随这一声慷锵有力的承诺，中国经济社会格局迎来深刻变革，最为明显便是国家开始大力发展新能源和清洁能源。在国务院印发的《空气质量持续改善行动计划》中明确提到，到 2025 年，非化石能源消费比重达 20% 左右，电能占终端能源消费比重达 30% 左右。

作为更加环保、高效的二次能源，电能如今在各大新兴领域扮演着愈发重要的角色。其中，新能源汽车作为绿色经济、可持续发展的重要一环，正迎来爆发式增长，2023 年增长 33%，预计在 2035 年在全球市场份额达 50% 以上。与之相比，

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

顺应节能减碳、清洁环保趋势，用电驱动的空气源热泵发展更为迅猛，在国家的多项政策支持下，2023 年同比增长 43%，正逐渐取代传统采暖方式，成为大众冬季舒适取暖的主流。多年以来，三菱重工海尔依托自身强大的产研实力和技术水平，加速在热泵领域的布局和推广，切实解决用户需求与痛点，推动热泵行业转型发展。

如今，大众对室内环境的重视达到了前所未有的程度，如何解决空调病，避免噪音干扰，拥有健康呼吸环境成为首要关注的问题。三菱重工海尔顺应能源变革趋势，针对困扰用户已久的空调使用痛点，2023 年在业界重磅首发无风空调，带领空调行业进入“无感时代”，销售业绩实现爆发式增长。

赢未来，无风空调引领发展趋势

中央空调行业正处在前所未有的快速变革时期，智慧化、健康化正在重塑整个行业，三菱重工海尔主动拥抱行业变革浪潮，继往开来、再启新局。从“智能时代”步入“无风时代”，让用户在享受舒适环境的同时丝毫感受不到空调的存在已成为中央空调行业最新研发方向。

据了解，无风空调是采用来自日本的黑科技，即日本三菱重工特有的获得“节能中心会长奖”的地板辐射冷暖系统技术，是业界前沿的辐射科技，无论是功能还是体验，都致力于为用户打造健康、智能生活的高端舒适居住环境。

核心技术绝不是凭空产生的，而是通过一点一滴的积累实现量变到质变。身为外商在中国投资建设时间最早的中央空调品牌，三菱重工海尔是三菱重工在世界上最大的商用空调生产地，核心技术上继承了三菱重工在四向领域的科技优越性。无风空调迅速被国内消费者追捧，不但是三菱重工海尔科技实力的体现，更是企业引领行业风向、针对用户个性化需求打造最佳解决方案的有力注脚。

图 驻车空调

新的一年即将来临，对三菱重工海尔来讲，2024 年同样是充满挑战的一年。在宏观经济环境走弱和中央空调市场遇阻的状况面前，三菱重工海尔借助向市场发布一连串满足消费者需求的产品，将来也必将会持续发力市场，用好核心技术、优质产品、优秀品质为三菱重工海尔保证更大的市场份额奠定稳固的基础。

四季沐歌：
四季沐歌空气能火爆“出圈”背后的品牌逻辑

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

从“南方小土豆”，到“小砂糖橘”，“尔滨”在这个冬季迎来了一场“泼天富贵”。一时间，“尔滨”凭实力频频霸榜热搜，人气满满，刷新了大众对东北的认识。汹涌澎湃的客流意味着更多消费能量的释放，在这个冬季，哈尔滨完成了逆袭。而四季沐歌乘哈尔滨冰雪旅游蓬勃之势，成为空气能行业唯一一家在冰雪大世界、松花江嘉年华、索菲亚教堂都提供温暖驿站的空气能企业，为来自世界各地的游客提供了温暖服务，使得自身品牌价值迅速提升。

洞察文旅 解锁品牌传播新方法

哈尔滨“北境之城”的名头素来以久，冰雪大世界、中央大街等网红景点都是大家耳熟能详的传统特色，却在这个冬季突然崛起成为“顶流”，也让四季沐歌成为空气能行业第一家凭借冰雪经济霸屏的品牌。究其原因，笔者以为，对文旅产业的深刻认知，对网络舆论的精准预判是此次“出圈”的主要原因。

文旅 IP 的打造绝非一日之功，哈尔滨旅游的爆火有一定的运气成分，但机会也是青睐有准备的人。早在 2023 年 9 月，黑龙江省市旅游厅局即组织企业南下、东进、西推，组织推介会、新闻发布会、景区说明会。此外，自媒体、融媒体的配合与支持，各地网红大咖纷至沓来齐聚哈尔滨，身临其境的吸粉传播，为冰雪旅游添砖加瓦，增加了关注与流量。

持续信息输出，不但在消费者心中建立起一个关于冰雪旅游的自我认知，而且在前期的品牌意识上吊足了消费者的胃口。通过对网络舆论的信息分析，四季沐歌洞察到这一难得的机遇，果断携手哈尔滨冰雪大世界、松花江冰雪嘉年华、索菲亚教堂冰雪节三大“冰雪 IP”，开启了四季沐歌空气能 2024 哈尔滨冰雪嘉年华活动。

根据特劳特的定位理论，消费者在实际的消费过程中，在信息搜集的阶段，并不会介入太多的判断思考。换句话讲，越是好评越会增加其他消费者的判断倾向。哈尔滨稳住了这波 “天降流量”，无论是冰雪大世界暖心的红糖水、中央大街上铺设的防滑地毯，还是广场建“温暖驿站”方便南方宝宝取暖，无一不是从游客本身出发，致力于为其提供舒适和便利。这些

举措不仅温暖了游客的心，也展现了东北城市“豪爽中带着细腻”的关怀与体贴，好感度拉满。

一句句“公主请下车吧”“公主接肠”火爆社交网络，铺天盖地的“东北人均夹子音”让哈尔滨火速“出圈”，引发全网关注。随后，“逃学企鹅”“沙漠骆驼”等迅速接棒，热搜不断。“南方小土豆”的称呼，字里行间也流露出“被宠上天”的幸福感。而当“四川小熊猫已到尔滨报道”的视频发布后，全国各地网民不仅没有羡慕嫉妒恨，反而争前恐后地给自家特色取名报到，将“造梗”推向新的高潮，“尔滨这次算是‘赢麻了’”

纵观2023年，从淄博烧烤到哈尔滨冰雪等城市出圈现象，行业内各大品牌对网络平台传播的敏锐感不断提升，从被动传播到现在的抓住舆论热度主动出击，持续解锁品牌传播的新方法、新渠道和新思路。显而易见，四季沐歌已经走在了空气能行业的前列，远远拉开了与其他品牌的距离。

双向奔赴 源自对科技实力的认同

有业内人士指出，温暖驿站的“出圈”是游客和四季沐歌双向奔赴的结果。在品牌打造上，一方面需要消费者对服务体验的喜爱，另一方面需要有自身雄厚的科技实力做后盾，在此次冰雪营销中则反映在一个认同上，即游客对服务体验的认同进而对品牌科技实力的认同。

此次，温暖驿站由四季沐歌空气能供暖，其搭载的DD-HOT“倍热环”强热系统，可实现-36℃稳定制热，精准快速除霜，恒温舒适，室温“0”波动，节能效果高达67.7%。温暖驿站不仅拉满流量，更让南方的“小土豆”们在哈尔滨感受到贴心的暖意。

笔者以为，用户体验不仅是一个产品能否成功的重要因素，也是品牌能否长久保持竞争力的关键。从随中国第39次南极科学考察队勇征南极，经受住南极的极寒考验、为长城站强劲供暖以来，四季沐歌征服“中国北极”漠河、登陆“世界屋脊”西藏，顺利通过极寒环境下运输、施工、运行测试等一系列极致考验，这就是其敢于在哈尔滨为全世界万千游客提供温暖驿站的底气。

凡应天下之事，一切行之以诚，持之以久。极寒、极湿、高海拔、极大温差 ..... 四季沐歌能够让全世界真正体验到空气能带来的舒适、稳定、高效的中国采暖解决方案，其根本在于持之以恒的探索。在研发投入上，四季沐歌投资数亿元布局南北2大空气能生产基地。在创新方面，坚持产品技术、工艺工法、售后服务、商务合作模式创新，与工程商实现合作共赢，同时推动国家低碳清洁能源行业规范、健康发展。

身处社交媒体时代，要出片、出梗必须具备有料的皮囊和有趣的灵魂。四季沐歌作为空气能热泵行业的领军品牌，通过2024哈尔滨冰雪嘉年华活动的各种媒体宣传，全覆盖、无死角的全民营销四通八达、传遍五洲，吹响了推动绿色低碳的空气能热泵技术创新成果在全国乃至全世界应用的冲锋号！

LG 中央空调：
吹响冲刺 2024 的“冲锋号”

近期，为进一步夯实市场基础，深化厂商合作关系，LG 中央空调先后在济南、杭州、广州、西安以及郑州五地举行核心客户战略交流会，以多维度营销赋能全面发展。本次交流会以“凝心聚力，共创共赢”为主题，全国多地合作伙伴齐聚一堂，凝聚共识，多维出击，共同吹响冲刺 2024 全年的“冲锋号”！

战略变革，构筑领先竞争力

察势者智，顺势者赢，驭势者独步天下！作为国内外知名的暖通空调品牌，LG 中央空调始终与市场的方向和趋势保持同步，及时调整和更新品牌战略，不仅在市场布局方面持续巩固大区优势，还不断加大研发投入，在技术升级、产品力提升、品牌塑造等方面重拳出击，重装备、重武器、重势能，用差异化产品与营销驱动品牌全域增长。

此次核心客户战略交流会，LG 中央空调表示在 2024 年的品牌战略上做进一步变革与提升，从项目、产品、服务体系以及市场推广等维度及时调整发展方向，以更精准的市场定位、更细致的产品布局，打造更大的“差异化”优势，为抢占市场高地做好充分的准备。

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

产品突围，推动品牌力跃迁发展

随着个性化、多元化消费时代的来临，构筑产品“护城河”是企业开拓市场的重要基石。为此，LG 中央空调持续加大产品研发力度，促进产品更新迭代。经过 50 余年的发展和积淀，LG 中央空调研发并推出风冷多联机、水冷多联机、空气源热泵、单元机、新风机、直膨式 AHU、大型冷水机组等品类，构建了较为完善的产品矩阵，不仅全面夯实了品牌核心竞争力，为合作伙伴深耕市场提供了强有力的武器，也为用户提供了专业高效的解决方案。

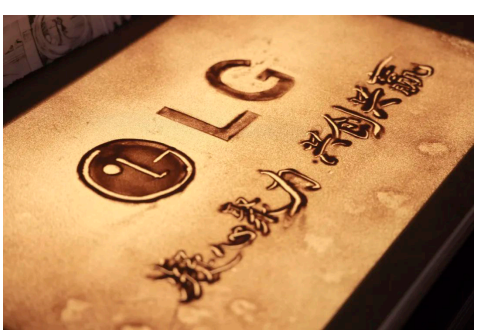
在核心客户战略交流会上，LG 中央空调相关技术负责人围绕市场需求、解决方案、应用场景、样板工程等维度展开全面解读，同与会嘉宾进行了深入的互动交流，进一步加深了客户对于 LG 中央空调的理解和认知。不过，LG 中央空调对科研创新和产品精研的追求不止于此。本次交流会就释放出 LG 中央空调坚持高质量发展的强势信号，2024 年，LG 中央空调将大力开发在高性能、高品质、高能效、高附加值等方面具有优秀市场竞争力的适合中国本土市场的产品，以过硬的技术和质量携手合作伙伴共创共赢，推动 LG 品牌力实现进一步跃迁发展。

服务加码，赋能厂商共赢之路

服务竞争的时代已经来临，在这个时代中，谁拥有优质的服务，谁就拥有了客户，拥有了生存的基础。进入中国数十载，LG 始终秉承着“为客户创造价值”的经营理念，在技术支持、安装售后维护、培训等多方面不断进取，构建起完善的服务体系，获得了业内及消费者的高度认可。

在本次交流会中，与会人员从技术支持、安装品质以及维修保养等方面对 LG 中央空调的服务体系有了更加深刻的认知。同时，LG 中央空调将在售后方面采取的一系列举措，也为双方携手共进，抢占市场高地注入了强劲信心。2024 年，LG 中央空调将进一步强化全国营业及售后网点，提高销售营业人员专业能力，着重强化各地区交流与技术推广会的进行，扩大品牌推广范围，与客户保持更加紧密的战友与伙伴关系，实现共创共赢的共同目标。

驭势向新，全擎出击！此次五城联动，召开核心客户战略交流，充分展示了 LG 中央空调深度布局市场、与合作伙伴并肩作战的决心。未来，LG 中央空调将以产品力为核心，以渠道力为基石，以推广力为引擎，以服务力为保障，携手奋斗一线的合作伙伴们在 2024 年迸发出更强战斗力，以破竹之势，努力实现新的突破！



三星中央空调：
荣誉见证实力

大浪淘沙始见金。在宏观经济局势的风起云涌、房地产市场供需关系发生根本性变化的大背景下，中央空调企业正面临着前所未有的挑战和机遇，究竟如何在充满不确定性的市场环境中，提升品牌韧性，实现高质量稳定发展呢？

三星中央空调给出了答案：品质为先，实力制胜。作为建筑行业供应链的重要一环，三星中央空调一直将“以人为本”作为自身的发展战略和产品创新的基因，以打造健康舒适的空间环境为己任，深耕产品品质，优化服务体系，积极参与建筑新生态的构建，赋能各行业客户建筑附加值的提升。

近期，备受瞩目的第八届国资国企不动产供应链十强评选结果正式发布，三星中央空调以个性化设计打造差异化优势，凭借过硬的口碑、品牌影响力，荣登“2023 国资国企精选供应商十强——空调”榜单！据了解，本次国资国企不动产供应链评选活动，重点考量企业品牌的商业信誉、社会形象、创新能力、市场竞争力等方面，旨在为行业精选出在逆境中依然保持优质服务、高质产品、稳健发展的供应商，通过行业实力与服务区域力两大维度，赋能供应链生态，助力行业良性发展，具有严苛的标准和超高的含金量。三星中央空调能够获此殊荣，也是对其助力不动产供应链生态、行业内良性发展的有力证明。

以品质赢得荣誉，以荣誉激励行动。一直以来，三星中央空调始终坚信，理想空间并不只是愿景，更多需要依靠科技赋能，而对产品力的不断突破，不仅是其探索实践与产品研发的深层理念，也是获得行业认可的基石。随着国家相关政策的出台以及行业绿色化、智能化进一步发展，暖通企业纷纷结合技术开发能力和节能减排的要求，大力开发具有市场潜力的新型空调产品，三星中央空调从市场需求出发，以提升产品性能为落脚点，持续探索行业技术壁垒，不断优化产品力，通过主动 AI 控制技术“自主”学习、优化算法并优化运行状态，为商住环境提供舒适智能的中央空调解决方案。

与此同时，随着消费者对美好生活的需求不断提升，暖通行业技术创新也朝着场景化方向不断提质升级，三星中央空调紧跟行业发展趋势，坚持深入了解客户诉求，创新的万千微孔面板设计，打造若有似无的舒适风感，满足同一场景中不同用户的差异化需求。

从冷暖到舒适，再到智能化……三星中央空调一系列产品技术的革新，为行业技术发展带来了更多可能，也为不动产供应链生态中的国资国企提供了更加精细化、智能化、专业化的中央空调系统解决方案。未来，三星中央空调将继续坚持技术创新，为客户带来高品质进阶的解决方案和专业服务，也为暖通行业的高质量发展增添动力。

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

ISH
CHINA
CIHE
11 – 13 May 2024
2024年5月11至13日
China International Exhibition Center (Shunyi Hall), Beijing, China
中国 • 北京
中国国际展览中心（顺义馆）
China International Trade Fair for Heating, Ventilation, Air-Conditioning, Sanitation & Home Comfort System
中国国际供热通风空调、卫浴及舒适家居系统展览会
中国供热展
清洁 舒适 创新 多元
微信公众号
微信视频号
www.ishc-cihe.com
messe frankfurt
CIEC
GL events

V客 VISIT 探店

东芝空调郑州 TCS 旗舰展示中心

东芝空调郑州 TCS 旗舰展示中心位于河南省郑州市金水区郑汴路 106-20 号，是东芝空调第 25 家、也是河南地区的第一家旗舰展示中心。

河南省郑州市金水区郑汴路106-20号

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

东芝空调 舒适世界80年

东芝空调郑州 TCS 旗舰展示中心以 500 m^2 的展示空间和全新的品牌形象，全面展示东芝空调**“冷暖风水智”**的全系列产品。

TOSHIBA

TOSHIBA

东芝空调郑州TCS旗舰展示中心

V客探店 VISIT

东芝空调郑州 TCS 旗舰展示中心秉承“以质量铸就未来”的理念，致力于打造更高品质的专业化服务和舒适生活，为广大客户提供完善的设计、销售、安装、售后服务。

同时，东芝空调郑州 TCS 旗舰展示中心还会展示开利轻商空调与积微 GCHV 的主打产品，为客户提供更加全面的创新解决方案。

TOSHIBA

作为产品展示的窗口、品牌文化和技术创新的展示平台，郑州旗舰展示中心将秉承东芝空调对未来家居生活的美好愿景，诠释品质生活新定义，进一步提高用户体验，为客户提供更加舒适、健康的室内环境。

不将就，美观与舒适共享

守护舒适校园生活！

TCL 商用空调服务成都大学

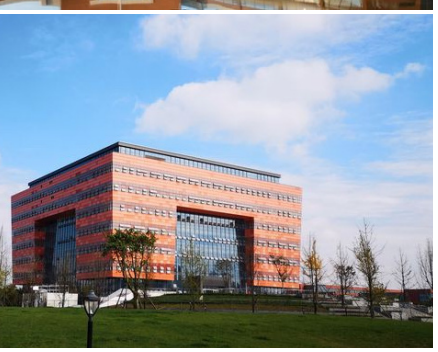
TCL 中央空调·热泵

舒适的空间对于学生的学习成长和教师的教学工作至关重要。随着社会的不断发展，现代校园环境建设已经成为学校教育管理的重要一环，如何以定制化解决方案保证室内空气品质，满足不同功能区域的不同需求，打造舒适、健康、安全的校园环境，为企业带来了新的发展机遇与要求。

作为民族品牌的代表，TCL 商用空调始终心系教育未来，秉承“构建智慧健康的人居环境和智慧节能的建筑环境”的企业使命，立足自身科技优势，为成都大学提供高效节能的智慧暖通空调设备，以精心制定的节能、舒适、健康的高品质空间环境的解决方案，助力美好校园建设。

项目概况

成都大学是四川省、成都市重点建设大学，是第 31 届世界大学生夏季运动会运动员村承办大学，也是教育部“卓越工程师教育培养计划”高校、教育部国防教育特色高校、教育部“双万计划”一流本科专业建设点立项单位、四川省博士建设单位递进培育计划“优先培育”类建设单位。为应对校方建筑场所工程设计的容量差异化问题，本次工程采用了 TCL 商用空调 TMV6 系列 45 HP 超大独立式多联机、TMV6 全直流变频系列多联机数台 + 风管式内机等设备，以高品质产品和完善的服务体系，交上了一份让成都大学满意的答卷。



项目需求

由于大学功能区划分的问题，工程项目内的建筑场所需求容量有较大差异，成都大学需要有适应不同建筑环境及面积的机组为教育环境打造舒适、健康的空气环境，并且在学校环境内，要求机组运行噪音尽可能降低，保证校园正常的学习生活，打造良好的校园环境。

解决方案

本次工程按照成都大学的地形、容量需求及使用人群需求采用了 TCL 商用空调 TMV6 系列 45 HP 超大独立式多联机、TMV6 全直流变频系列多联机数台 + 风管式内机等设备，安装在大学教室、办公室、会议室、多功能媒体室、室内体育馆、礼堂及食堂等多种使用区域，并按照不同区域的容量要求制定贴合的工程计划，不断调试，保证选取合适舒适的室内机，同时结合高品质的售后服务标准，最终交付了令人满意的结果。

机组特点及方案优势

TCL 商用空调 TMV6 系列多联机有多种机型，能够轻松适应不同环境及人群的需求，同时保证运行时静音稳定，维护校园环境。机组实现无级变频，拥有超高综合能效比，APF 值高达 5.5，IPLV 值达 10.0，高效节能，能有效节省运行费用。此外，大多联机组自带智能运维系统，运营商网络 +Saas 系统，可为楼宇的空气系统提供智能运维控制的高效解决方案，实现远程便捷操控，安装维护便捷高效。

项目总结及展望

TCL 商用空调一直秉承“大国品牌”的工匠精神，不断为教育系统提供解决方案，打造高品质专业化的精品力作。未来，TCL 商业空调将继续深耕教育领域，不断助力中国教育的发展，在行业首创实行 6 年超长质保年限的前提条件下，针对不同的空间环境定制最佳的解决方案，为莘莘学子打造绿色环保、舒适智能的校园环境。

更多精彩内容敬请关注
中央空调市场公众号

威乐 wilo 产品推荐

PRODUCT RECOMMENDATIONS

Wilo-Medana CH1 系列 不锈钢卧式多级离心泵

该产品广泛适用于暖通及工业配套领域的制冷系统、供热系统、制冷机组、风力发电、工业锅炉、蒸汽锅炉以及电池储能、民用建筑领域的住宅供水增压、住宅供热取暖循环、农业灌溉、小型集成配套以及排水等应用场景。同时在清水输送、商业建筑系统集成、数据中心、制药工艺以及供水等多种工商业应用场景中都可适用。

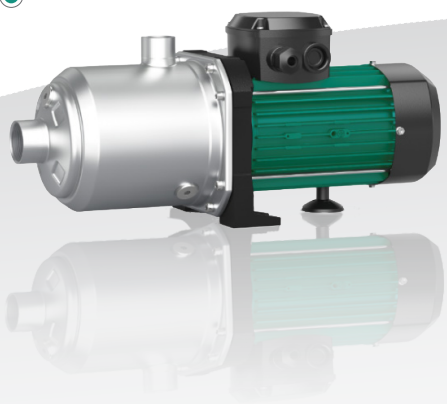
01. 结构紧凑，更适合狭小空间；

02. 全新底脚及更大注排水孔，更方便安装操作和调试；

03. 泵壳材质为不锈钢和铸铁可选，满足多种工况；

04. 优化水泵曲线，更匹配客户需求；

05. 经过循环打压高达30万次，采用耐磨口环和带防腐涂层部件，产品运行时间比上一代增加25%，更加适合OEM业务。



Wilo-Atmos TERA-SCH 高效中开双吸泵

威乐全新开发的多种水力模型，保障型谱及流量扬程范围更宽广，可以广泛的应用于商用建筑、工业、灌溉以及水务等领域。

01. 借助CFD全流道动态模拟技术，额定点效率高、高效工作范围宽广；

02. 标配满足国家能效标准二级的宽频电机；

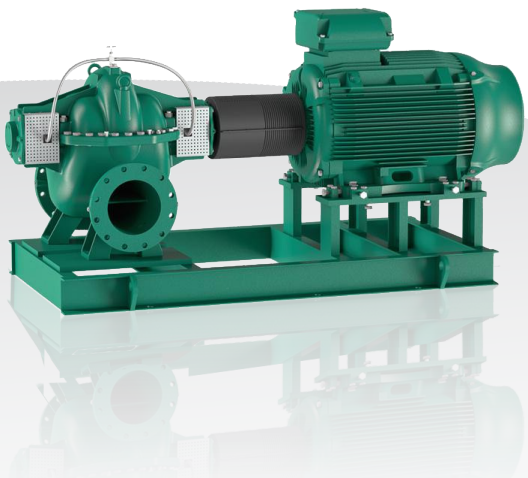
03. 可配备满足国家能效标准一级的电机，可选威乐独有Ceram CT陶瓷涂层，大幅提升水泵运行效；

04. 创新研发的水力技术与系统化的设计理念，保障安全可靠、系统无忧；

05. 双涡壳结构，有效平衡径向力，减少水泵振动；

06. 全新模块化底板设计，配套可移动电机调整块，简化安装操作；

07. 预留多种传感器安装接口，可接入WiloCare智慧云监控平台，随时随地远程监控设备运行情况。



AIRMASTER
雅士空调

清洁开暖高效节能方案

高效节能 温暖舒适

低环温风冷模块机组

强效制热 | 高效节能 | 智能控制 | 稳定可靠

- **低温制热 强劲提升** 雅士低环温风冷模块机组采用热泵专用喷液式压缩机，对换热器优化分液头分液设计，最大限度发挥换热面积可实现超低环温强劲制热，低温制热量大幅提升。
- **环温运行 更加宽泛** 可在-30~48°C室外环境下运行，且低环温下的制热性能大幅提升。出水温度自适应调节，极端环境条件下自由开启顺畅运行。
- **绿色环保 高效节能** 获得国家发明专利认证：机组采用绿色环保制冷剂，不破坏臭氧层.
采用高效喷液式压缩机，实现全压比工况：高效运行，达到国家二级能效水平.
荣获中国节能产品认证证书、中国绿色建材认证。

Midea 楼宇科技

SMART IN ONE

把复杂留给美的
让用户更简单

你的智慧建筑合伙人

核心业务－暖通空调/数智电梯/楼宇自控/能源管理/碳咨询