热泵热水器首次接受国家级别审核 获高补贴

6月7-8日，恰逢一年一度的高考，对考生来说，这是十年寒窗苦读的“验货”，也是一场事关命运的挑战，牵动着千家万户的心。尽管目前考试的硝烟已经散尽，但等待成绩的神经仍然紧绷。

近日申报“节能产品惠民工程”的过程，对空气能热泵行业来说，无疑也是在经历一场紧张的“高考”。备战十年，首次得到国家政策的认可，企业第一次提交“国考卷”和接受国家级别的审核，能否入围成为企业未来竞争致胜的重大关口，欣喜之余难免紧张。

小行业获最高补贴，政策导向彰显

记者从中国热泵产业联盟6月5日在北京中国计量科学院举行的“空气能热水器纳入节能产品惠民工程交流会”上获悉，作为一个总体规模年产值不到50亿元的产业，空气能热泵热水器此次被纳入节能补贴范围，且补贴标准300-600元/台在五大类产品中属于最高，引起了不少外界人士的质疑。有消息人士称，在260亿元的节能补贴蛋糕中，热泵热水器有望得到6亿元的补贴，这几乎占了行业产值的10%，幅度不可谓不大。

“与空气能热泵热水器的销售价格相比，600元/台的补贴额度不高，与国际惯例相比，也显得有点低。”中国暖通空调行业资深教授吴元炜先生如此评价：“在欧美、日本等发达国家和地区，空气能热水器的高普及率与各国政府的补贴政策是分不开，如日本消费者购买一台空气能热水器最高可以补贴相当于3000元人民币。这次政策出台，之前有小道消息说电热水器也被列入补贴范围，而热泵热水器落榜。如果真是这样，那就闹国际笑话了。现在正式的政策出台了，节能型燃气热水器、太阳能热水器、热泵热水器获得认可，表明中国将与国际接轨，逐步淘汰电热水器。我们希望通过国家的补贴，中国空气能热泵行业能加快发展壮大，只有产业做大了，生产成本才能降下来，继而让老百姓享受节能产品的好处、实惠。”

中国热泵产业联盟副理事长、广东纽恩泰新能源科技有限公司董事长赵密升在会上发言说：“在获知此次节能惠民工程要启动后，我专程跑了一趟北京，与国家发改委、国家标准院等有关部门沟通，希望空气能热泵能搭上这次政策的顺风车。围绕着能不能进，以什么样的标准进，领导们各持意见。最后，多数领导认同，我们行业虽然目前规模小，但是国家鼓励的战略性新兴产业，热泵热水器确实是比电热水器要节能70%以上的好产品。现在规模小，是因为发展时间还不长，但增长空间是很大的。比如纽恩泰这三年来，每年都是翻倍地增长，这在传统行业是不太常见的，而在我们这个行业就不是个例，像中广欧特斯也是翻番地增值。开始我们希望以年5000台为标准，但最终出台的是1000

0台。这个数对于中小企业而言，是有些困难，但对于一些具备了一定生产研发实力和营销网络的企业而言是可以达到的。”

“纳入节能惠民工程，是空气能热泵行业首次获得国家政策层面的认可，意义重大，对于产业的发展，是一个里程碑。”中国节能协会常务副秘书长、中国热泵产业联盟秘书长宋忠奎非常高兴地说：“热泵热水器获补贴主要有几个原因：首先，空气能热水器确实是一个非常好的产品，其节能性显著优于燃气、电以及太阳能热水器；其次，热泵联盟平台一直在积极向各级相关主管部门传递和反映行业心声；另外，与行业内美的、纽恩泰、欧特斯、同益、格力等各企业的努力推进分不开！”

对于这次被给予“应考”资格，空气能热泵行业无一不觉得幸运和幸福，深为国家政策的厚爱而感恩。很多企业都清醒地意识到，补贴给空气能产业带来的政策意义大于经济效益，就如美的热水机负责人张学林说：“这次节能补贴金额没有很大的实质性意义，因为这个补贴后，空气能热水器的价格还是没办法跟其它热水器进行对比。但是在推广上，对我们的意义是非常重大！”

提高热泵行业认知度，各企业应挑起科普责任

事实上，尽管发展前景非常广阔，但空气能行业十年来的发展状况还比较艰难。据中国热泵产业研究中心数据，空气能热水器的市场规模仅占热水器整体千亿的5%。与燃气、电及太阳能热水器相比，它目前在市场上的应用实在是太少，以至也有人问：“这么好的产品，为何终端市场上并不多见？”这是整个空气能行业所有企业面临的共同尴尬。

近几年来，美的、格力在央视、报纸、网站等各级媒体投放了不少广告，对于提高空气能产品的认知度作出了不可抹杀的贡献。随着产业的发展，中广欧特斯、纽恩泰等企业也逐步加大了推广的力度。欧特斯从2010年开始，启动“3个1000万”来做品牌和行业的推广，其中1000万用于“科普万里行”，足迹遍布数十个城市，每到一个城市即卷起“空气能旋风”；而广东纽恩泰新能源一直站在行业的高度积极推动产业发展，投放央视广告、打造空气能行业第一份手机报，乃至与大家分享“节能产品惠民工程”申报材料的模板，充分展现了企业的大格局！

中国热泵产业联盟副理事长、浙江中广电器有限公司总经理朱建军表示：“与太阳能、电热水器行业相比，热泵热水器技术含量更高，产品与服务需要专业打造，消费市场需要有心培育，不适合于盲目投机者进入。一些理念不够端正、投入太小、体系不规范、游击习气太重的微小企业，难以在这个行业立足。这次热泵热水器进入节能惠民工程，表明国家开始重视我们这个行业，也将不断出台政策规范这个行业”。联盟副秘书长冷跃进则更尖锐地指出：“我们为什么能获得这个政策？因为我们确实是节能产品。接下来行业的游戏规则是，企业不在大小，而在于是否规范经营，不能认认真真做产品和服务的企业，会使行业的整体声誉受损，必将被市场和国家政策所淘汰。”

“惠民工程一落地，整个行业将飞速发展，但是我们企业自身也要跟上，后续的东西非常非常多，比如实施细则的执行，还有销售的规范，企业管理的规范，要把整个产业的规范化提升上来。”朱建军的发言获得众多企业的认同，大家纷纷表示，热泵联盟应该及时将有关政策信息及时传达到各企业，应多组织行业交流和学习。

冷跃进呼吁：“从整个行业来说，市场那么大，提高空气能热泵技术和产品的市场认知度，不是几家大企业的努力就能达成，它需要每个企业的积极参与，需要更广范围的推动。借助这次补贴的机会，希望每个企业都肩负起行业教育的责任，一起投入到规范发展和教育消费者的行业推广行列当中来。只有每个企业都做一点，才能积少成多，才能提升行业知名度，进而带动产品的应用。联盟将从7月份举行“热水节能万里行”活动，届时将会有更多空气源热泵企业加入进来，通过产品展示、活动等形式，全国巡展，希望企业踊跃

低温型热泵热水器未列入，北方市场有待大力开拓

分析高效节能空气源热泵热水器(机)推广实施细则也可以看出，低温型热泵热水器这次未被纳入补贴范围。可能政策制定者对于空气能热泵产品能否适应北方市场，以及它在北方地区的节能价值，还存在一定疑虑。

据此推断，此次补贴政策也许会让大多数厂家在未来这一年的推广中，将重点市场放到黄河尤其是长江以南地区。那么，西北、华北、东北等三北地区是否就无法享受到空气能热泵热水器带来的好处了呢？其实也不然，行业中部分研究低温热泵产品的厂家，肯定会继续加强在这块的研发，也许这类产品可能成就一些企业的未来竞争优势。

浙江金华阳帆新能源总经理叶萍表示，阳帆热泵去年被中国人民大会堂选用，已经经过一冬的考验，事实证明热泵热水器是非常好用的产品。她幽默地说：“比较南方而言，热泵节能效益略低一些，这是天赋所致，我们北方的消费

者已经可以享受比电热水器更节能3倍的好处，就不要要求像南方那样的4倍节能。凡事有度，可不能太贪心哦。”

中国热泵产业联盟副理事长、江苏天舒电器有限公司董事长王天舒指出，热泵还有很大的技术创新空间，在日本、在欧洲，他们能够大规模使用热泵，说明这个产品是非常适合我国北方地区的。天舒早在两年前就在北京开设了办事处，发展了代理商，已经在周报省市做了20多个大型工程项目。

仙迪新能源公司总经理周长乐说，热泵行业发展潜力很大，可以与采暖、制冷等技术相结合，通过技术整合来提高热泵热水器产品质量。笔者注意到，广东澳信等企业牢牢地盯上了北方采暖市场，把低温型热泵热水器作为自己的主打产品，从而错开南方市场同行的白热化竞争。澳信营销总监黄开晨透露，澳信低温25度的产品已经在山东等省赢得了消费者的青睐。目前的市场困局就是价格偏高，只能满足高端消费者的需求，一时难以惠及至普通消费者，他因此呼吁国家有关部门，尽快将低温型热泵热水器纳入节能补贴范围。

目前，参与第一批申报应考的结果还未卜，但肯定是有喜有忧，有一些企业能入围，有一些企业则要等待其它的发展机会。分析那些可能不能入围的企业，冷跃进认为无外乎以下几种情况：第一类企业，本身具备一定实力，但政策出台后，没有加以重视并做好应标准备，导致落榜；第二类企业，本身就不具备规模和实力，还需要储备能力，落榜实不意外；第三类企业，刚刚进入，因资质不完备或网点不足不能入选，这是正常现象。

无论是企业，还是具体产品，入不入围都只是一次考试，虽然这次考试很重要，但还不至于一考定终身。企业的生存发展的好坏往往是多因一果。通过这次应试，我们如果能明白自己所处的位置和环境，明白自己的优劣势所在，从而找到自己的定位和发展策略，则是幸之大幸！

原文地址：http://www.china-nengyuan.com/news/34654.html