

从卖产品到提供整体解决方案 江南冷却实现服务型制造收入超亿元

■本报记者 李杨瑜 文/图

人才培养、科技创新一直是发展的主旋律,特别是节能环保产业,更应该用创新来推动产业转型升级。一直以来,南安企业也在积极践行绿色发展理念,推进碳达峰、碳中和进程。

新趋势下如何抓住机遇,已成为企业必须共同面对的重要议题。一直专注于生产板式、管式、空冷式热交换器及其他高效、节能换热设备的福建省江南冷却科技有限公司率先响应,其立项研发的多个项目产品,已被广泛应用且产生了较大经济效益。公司在获得省级“专精特新”企业认定的同时,不久前还入选了省工信厅“十四五”第一批省级服务型制造示范培育对象名单。

创新让产品行业领先

走进位于霞美滨江机械园区的江南冷却科技厂区门口,一堆3米多高的绿色待组装半成品格外吸睛。“这是即将发往土耳其某项目工地的部件——冷却塔,待设备其他部件全部生产完工,组装通电测试完毕就会发往客户处。”江南冷却科技总工程师邹少华介绍道。

尽管疫情肆虐,出口市场受限,但今年江南冷却科技还是克服种种困难,与设备主机厂配套合作,将产品发往伊朗、土耳其、东南亚等多个国家和地区。车间内,机械设备阵阵轰鸣,一块块钢板经过数十道工序直至成型出厂,而车间目前加班加点赶工的就包括下个月即将发往土耳其的设备。

“这款深度冷却换热设备,可实现全年‘无雾’状态运行。运用新型冷却给换热组件,增加设备的换热性能,节省收水器的安装和使用费用。创新型结构设计,可根据环境温度的变化切换不同的运行模式,实现设备的高效运行,达到最大程度的节能、节水、消暑的目的,增加使用寿命。”站在设备前,聊起看家本领,邹少华侃侃而谈。

邹少华所言不虚,此前市面上推出的消暑节水型冷却塔,最广泛的用



江南冷却科技生产车间工人正在操作设备。

法是通过在内部放置PVC消暑模块,用冷空气对换热后的饱和空气进行二次换热冷凝,让两股空气混合变为低温的非饱和空气后排出塔外。但存在消暑模块面积有限,遇到环境温度低时,基本上没有消暑效果,且环境温度更低时,塔内容易出现结冰现象,使得其消暑及节水功能失效。

为了更好地解决行业现状问题,2020年邹少华带领研发中心核心骨干,经过多方走访考察,快速形成一份产品立项报告。

“通过系统分析、对比方案、研发设计、改进调试,直至技术成熟并申请获得知识产权授权、推广,前后用了12个月,花费近百万元。”时间跟精力的投入,在江南冷却科技董事长蒋介民看来,一切都是值得,随着2021年设备的应用,为客户带来了超高的经济效益,实现全年节水率40%左右,节电率20%—30%。

逆流式消暑节水冷却塔、新型智能化横流式消暑冷却塔、高效节能换热设备(板式温空冷)……近年来,江南冷却科技践行绿色发展的产品不胜枚举,公司还设立福建省工业传热节能设备企业工程技术研发中心、传热元件提升及环保节能消暑节水冷却塔

设备研发中心,并制定了《全焊接板式预热器》(Q/QBH001-2018)企业产品标准,使产品处于国内领先水平。

柔性定制开展增值服务

随着经济快速发展,客户的需求日趋个性化、多样化,对压力容器、空冷器、预热器等设备的柔性化定制生产要求也在提高。

“像大型的钢铁厂、国家电网、石油化工等领域,对设备性能的标准不一,而一个项目的生产线往往需要用到很多设备,我们已从单纯提供产品向‘产品+服务’整体解决方案转变,着重向前端研发设计、后端市场营销、售后服务等环节延伸拓展。”蒋介民介绍,公司还延长了售后服务体系,加强出厂产品的指导安装、维护保养、保险等相关售后及随班服务,通过网络信息化服务平台开展增值服务。

“我们的整套余热综合利用装置,回收的能量夏季可作为冷水机组制取冷冻水,的一次驱动能源,实现制冷。冬季作为采暖一次热源,其余季节可加热生活热水。”蒋介民举例告诉记者,围绕高效、节能、环保做文章,满足

客户对产品更高的需求,才能不断提升企业综合服务水平。

而这一切还得从2016年说起。这一年,蒋介民转变了经营模式,通过工艺流程和管理流程改造,建立产品多样化和定制化生产模式,运用了交互式电子手册(IETM)等技术,实行并完善产品的设计、制造、运输、演示安装、运行调试、客户培训等系列全流程的集成对接与服务。

推出后不到两年时间,江南冷却科技就为西安陕鼓动力、武钢集团昆明钢铁、莱芜钢铁等多家国内知名企业提供服务型制造,实现服务型制造收入超亿元,取得良好的经济效益。

顺应发展形势,蒋介民在模式、管理、服务上不停地探索追求。“制造业的不足,归根结底是人才的不足,接下来会继续强化企业人才培养和技术创新。”在蒋介民看来,人才跟创新是企业发展的双翼,两者不可偏废。

对于企业下一步规划,蒋介民了然于胸。接下来,江南冷却科技还将推进智能制造、智能服务业务创新设计、智能服务信息基础设施建设,提升自身服务型柔性化定制的特色品牌,助推企业越走越稳健。



资讯

张彬重回九牧担任副总裁

本报讯(记者 苏清彬)著名的跨界实战派职业经理人张彬于10月份重回九牧集团,担任副总裁负责品牌工作。这是记者近日从九牧公司获悉的。

作为中国资深的品牌传播实战管理专家之一,张彬在30多年的职业生涯中,先后就职于全球白电第一品牌海尔、全球商用车产销第一的北汽福田汽车及香港和记黄埔旗下的大中华区传媒巨头TOM集团等知名品牌企业。

2011年受九牧董事长林孝发的邀请,张彬出任集团副总裁。在林孝发的领导下,九牧开始引进大批人才,大刀阔斧进行了一系列创新变革,为九牧的发展奠定了坚实的基础。而张彬带领营销团队从渠道结构、品牌定位、营销管理等方面不断锐意变革创新,在地产业宏观调控大环境不景气下,九牧销售业绩逆势飞扬,销售业绩连年同比增长30%以上,成为行业的领军品牌。特别是在智能马桶的营销上,看到中国人千里迢迢奔赴日本买马桶盖,2015年九牧邀请了全国近20家主流媒体,赴南安体验九牧智能马桶生产车间及研发实验室,并启动了“100名消费者智能马桶体验活动”,推行让消费者“先用后买”。经过多年的发展,随着国民对这类产品的了解,国内智能马桶市场迎来市场爆发。

2016年合同期满后,张彬到北京发展,受邀加盟汉能控股集团,担任上市公司独立董事、高级副总裁兼首席文化官等职务。汉能控股集团是全球化的清洁能源跨国公司,全球薄膜太阳能发电领导者,致力于“用清洁能源改变世界”。但因薄膜太阳能技术过于超前等因素,现在面临新的转型挑战。而今,基于对家居行业的热爱和对九牧文化的适应融合,受九牧邀请,张彬重回九牧发展。



13家南安企业 拟入选省科技型中小企业

本报讯(记者 李杨瑜)8日,福建省科学技术厅公示了福建省2021年第10批拟入库科技型中小企业名单,本次全省共有473家上榜。其中,南安企业有华厦消防装备有限公司、泉州财盛铸造有限公司、白沙消防设备有限公司、闽消消防科技有限公司、福建省武荣劳务派遣有限公司等13家南安企业位列公示名单。

科技型中小企业是最具创新活力的创业群体,是培育高新技术企业的重要基础。科技型中小企业是指依托一定数量的科技人员从事科学技术研究开发活动,取得自主知识产权并将其转化为高新技术产品或服务,从而实现可持续发展的中小企业。

入库的科技型中小企业,除可享受研发费用加计扣除优惠政策,在科技计划项目、创新平台、创业投资、科技金融、孵化服务等方面将获得优先支持;还可以申报省、市中小企业创新资金项目,参加中国创新创业大赛,优先获得银行对中小企业贷款等优惠政策。

2021年知识产权运营服务体系建 后补助类奖补项目启动申报

本报讯(记者 李杨瑜)日前,泉州市市场监督管理局发布了关于组织申报2021年知识产权运营服务体系建后补助类奖补项目的通知。

本次奖补主要面向2020年11月1日—2021年9月30日期间发生的知识产权保险、知识产权质押贷款、知识产权贯标认证等项目,以及重点产业知识产权联盟、骨干知识产权运营机构、重点产业知识产权运营中心、中小微企业知识产权托管服务等项目。

通知要求,各县级市场监管部门需在2021年11月1日前,统一将本辖区项目汇总表及申报材料提交。奖补项目数量和金额将根据泉州市知识产权运营服务体系建中央财政资金2021年度预算安排予以确定。其中,骨干知识产权运营机构项目分两档奖补,优先奖补高等级档次。据了解,泉州市知识产权运营服务体系建工作已经开展近两年,本次后补助类奖补项目更注重各项工作的实际运行情况。2021年6月18日,国家知识产权局《关于进一步做好重点城市知识产权运营服务体系建工作有关事项的函》等有关通知特别强调,以“不超过奖励”为原则,仅对认证成本以内的费用进行奖励,择优奖励真正有基础、有需求的企业事业单位。

张磊聪:将石材肌理创作当成一门事业



■本报记者 蔡静琦 文/图

洁白的空间里,各种颇具创意又极具抽象的石材被点缀其中。日前,记者来到水头新装修的阿利坦石材展厅,看到了与其他传统展厅不一样的元素,让人眼前一亮。

这些由点、线、面、色彩、肌理等基本元素组合而成的石材表面肌理,是由目一创艺设计有限公司创作而成的。该团队是由4名来自天南海北的年轻设计师组成,他们因为同样热爱石材表面创作走到了一起,于今年3月在南安创立公司,目前已为英良、福汇、澳森、宗艺、广兴等多家知名石企提供石材表面肌理创作服务。

青年设计师的大胆创意

我们经常在市场上看到的花岗岩荔枝面、火烧面、蘑菇面,大理石的水波纹、分贝纹,实际上就是石材表现肌理。这些由国外流入的表面纹理设计,一直被国内石材人运用,但很少见到石材企业创作出更多有别于这些传统肌理之外的一些设计。

直到今年,一个年轻设计团队的组建,原本不被重视的石材表面肌理被当成了特别小众的门类被普及开来。而该团队的创始人,则是一名来自江西的95后设计师张磊聪。2018年,刚刚从美术学院毕业的他,进入官桥福汇石材工艺品部,从事工艺品设计。在这期间,他不但接触到各种石材,还可以毫无顾忌地创作。

张磊聪说,很多石材企业创立工艺品部,基本是为了消化边角料。所以,老板们也不会限制他们的发挥,想怎么玩都可以,运气好的话,还能收到



李鲁左扎实在介绍产品。

市场上特别昂贵的矿山小料,比如景泰蓝等一平方米数万元的奢石。

也正因为这段经历,张磊聪对各种石材的属性归属矿口、在售商家等信息有了全面的了解,萌生了对石材表面再创作,来提高石材附加值的想法。

“我的初衷很简单,希望通过表面肌理创作,让那些普通的黑白根、白沙等材料更有价值。与此同时,帮助那些新奇特的品种更快地流行起来。”张磊聪坦言,自己的创业想法在2019年就萌生了,辞职以后遇到了2020年的疫情,当时很多加工厂生意惨淡,这也更加坚定了他创业的决心。

张磊聪认为,石材同质化严重,只要遇到一点风吹草动,就会波及许多中小企业的经济效益,所以他想要改变这种局面。他把想法跟一些志同道合的设计同行交流。在不断地碰撞后,他招来了在义乌从事珠宝设计的李鲁左扎实,以及同样爱好设计的阮友治。

“水头很少有像我们这样专业美院毕业的设计师,而且是真正沉浸在石材加工里头,这不是每个设计师都能做到的。”张磊聪认为,要做好石材表面肌理的创作,单单有设计功底是不够的,还要充分了解创作材料的属性。

为石材升级打开新大门

“在今年的厦门石材展,首次把我

们的作品拿到石·无限展厅进行展示,吸引了省内外石材矿主的关注,后面也收到了许多矿主寄来的材料。”张磊聪告诉记者,很多新矿想推设计师,但单纯地寄一片样板,哪怕设计师来到现场看大板,也很难想象出如何设计和运用的场面。

“我们是石材设计师,应该直接告诉室内或者建筑设计师,石材应该怎么用,而不是让一个不懂石材属性的人去幻想、去猜测。”张磊聪说,目一创艺会根据石材原本的颜色、纹理、软硬程度去思考,去创作出更加丰富、更有艺术感的表现形式。最终的物理性能依然保持与原始材料一致,但装修效果比普通石材更胜一筹。

张磊聪坦言,石材和塑料等一些人造材料不同,无法随意揉捏,每一个品种能接受的处理深度不同,比如黑白根板材处理面最少要留5毫米才不会开裂。由于设备精度的问题,石材是允许1毫米误差的,而其他一些材料的设计路径可以精细到1毫米。如果把其他材料的设计标准运用到石材,是行不通的。

让他倍感苦恼的是,现在石材厂的画图操作设备基本是只能开CAD的老电脑,如果想要实现目一创艺的完美效果,要么是要改进设备,要么放慢走刀速度。通常一台CNC数控机床雕一平方米常规板,只要20分钟,难一些的要两小时。但目一创艺的肌理面,

更偏向于自然的流线,几乎每一帧都在变化,所以速度要远远慢于常规路径,没有个半天一天根本完成不了。

“当下承接的订单相当有限,这也是工厂不能为我们改变什么的主要原因。”张磊聪认为,设备问题不是大问题,且是容易解决的。随着外界对肌理面设计的不断认可,喜欢的受众增加以后,工厂承接的订单多了,设备自然也就更加完善了。

但不可否认的是,大企业也在肯定石材表面肌理对助推产品升级的作用。张磊聪说,今年各种石材相关展会上,总能看到客户拿着目一创艺的作品进行展示,这不仅是对这家新兴企业的肯定,也是石企有意试探市场需求的一种表现。

把产品推向国外再回流

石材表面肌理创作看似前景无限,但张磊聪内心还是颇为担忧。

“肌理原创作者很是稀缺,且原创成本特别高,在国内很难得到保护。如果每次新推出一款设计,就被人抄袭,而后被大面积地扫描复制,长此以往,也会打击他们的创作热情。”为了消除这种恐慌,张磊聪打算先把最新的设计作品通过贸易商从国外推广。

他认为,只要国外流行起来,肯定会再回流到国内。因为那些经典的水波纹、分贝纹就是从国外流向国内的。而这种回流,更具爆发力。目前,张磊聪已跟厦门多家贸易公司展开合作,数十款加入中国图腾的设计被输往国外。与此同时,他还经常了解国外最新的流行趋势,不断更新自己的创作思维。

“过去很多设计师直接搬运国外的设计,这种行为不仅被人诟病,也影响了部分设计师的创造力。我们更希望往自然生物、动物皮毛纹理去衍生,比如乌龟龟壳的纹理提取等。”张磊聪表示,他想让具有中国文化的设计在国外火起来。