

中国制造看浙江

杭州三花微通道换热器有限公司： 每年数以千万研发投入 赢来全球40%市场

记者胡翀报道 百来个平方米的办公区域里聚集着90余名产品设计研发人员——占了管理人员总数的三成,也正是这里催生出源源不断的创新活力,让杭州三花微通道换热器有限公司(以下简称“三花微通道”)在竞争中立于不败,在较量中底气十足。

在百度的页面中,关于“三花微通道”的介绍除了公司的登记日期和法定代表人的信息以外,只有一句话——开发、制造微通道换热器产品及其组件(微通道换热器和压缩机、阀门、风扇、底盘等安装在一起的部件组合),进行上述产品的技术开发和售后服务。从账面看,就靠一种产品及其衍生品和相关延伸服务,“三花微通道”从2007年成立至今,产值已经从1000万变成了10多亿,产品的市场占有率达到了全球的40%左右。专注于单一领域,却干得风生水起,“单项冠军”的称号实至名归。

三花微通道换热器是一种紧凑型热交换器,也是制冷及采暖空调的关键部件,具有高效、节能、紧凑和轻巧的特征。近年来在制冷空调领域开始逐步推广,适用于中央、单元式和房间空调等空调系统应用。与传统的铜管翅片式换热器相比,微通道换热器换热效率可提高30%以上,体积和制冷剂充注量减少30%。因此,微通道换热器具有明显的节能、环保优势。

其实微通道换热技术,早已应用在汽车行业,而最先开始研究这项技术的是美国公司——一家汽车零部件行业龙头。杭州三花微通道换热器有限公司技术副总高强在加入“三花”之前,就曾在这家公司任职,专门从事微通道的工作。当时它的主营业务是传统冷媒器,可能是对市场的预期不同,也可能是因为其他资金方面的原因,他们对这个产品和技术并没有投入太多的精力和热情,“高强说。”

机会就这样落到“三花微通道”的手中,后来“三花”曾与一家同样看重这项技术的丹麦企业进行合作。两家公司强强联手,一拍即合,针对北美市场开发了微通道冷媒器产品,2008年开始,业务顺利起步发展,不到3年,收入规模就突破了2亿……

然而随着合作的推进,因战略考虑不同最后两家分道扬镳,留给“三花微通道”的只有高强和另外2名研发人员。“从今天开始,研发部没有总监也没有经理,只有项目负责人。重点项目由我担任负责人,

确保项目正常推进。所有项目都由我负责安排协调。项目成功是大家的成就,项目失败由我来承担责任。”高强说,这是2012年分家后研发部的真实写照。也正是在这之后,置之死地的“三花微通道”反而走上了快速发展的道路。

尽管分家之后,“三花微通道”的研发人员只剩下3人,客户拜访、产品研发、设计改进一样也没落下。高强本人作为技术的带头人,在海外连轴出差在当时是常态。由于时差关系,高强经常深夜与销售一起和客户进行电话会议,提供技术支持方案和支持,而第二天又继续在公司上班。那时同事经常开玩笑说,高强是上完中国的班,上欧洲时间的班,最后还要和美国客户一起上早班。“外企肯定不会这么干,但我们中国人说,早起的鸟儿有虫吃,民营企业激励机制在这个时候就显得比外企灵活。”高强笑着说。

勤奋是一种态度,而创新是企业的实力。

“三花微通道”在成立后的第四年就推出了专利的蒸发器产品,在美国首次投放市场,取得了美国公司都没有的突破;在成立后的第六年推出了热泵产品,在美国市场也首次出现微通道热泵的应用,创

新发挥了巨大的作用。不仅如此,“三花微通道”的服务触角进一步延伸,改变以往等待客户提需求,设计并加工的模式,选择了主动切入客户产品的开发周期。“换句话说,客户在设计自己的产品时,我们就把我们的配套方案给它嫁接进去。”高强说,“不会再出现客户产品开发完后用‘三花’产品做替代的业务模式,这样‘三花’与客户结合就更紧密了,可以给客户提供最大的价值。”

“这两年我们一直在寻找新的增长点。”高强说,“之前的重点在为主机厂降低换热器的应用成本上,现在我们看到了全球对环境效率和能源效率的更高要求,基加利协定对传统冷媒的淘汰进程进一步加快,带来了新的环保冷媒成本和安全性上的风险,这恰恰是微通道产品核心优势发挥的价值所在。”

公司行政总监胡苏荣说:“在外部积极延伸拓展市场的同时,现在我们关注的点还有生产设备的制造以及内部人员的管理上。”微通道换热器是一种定制件,自动化生产一直是不易克服的难关。“现在逐步自动化的装备已经看到眉目了。今年,那些生产加工要用到的带电带气的设备我们

都已经开始自己做了。”高强说。从当初在产品的成本管控上花心思,如今到在加工产品的设备制造上动脑筋,也正是因为有这样的技术底气,使得“三花微通道”今年提出了产品生产周转天数比以前下降1/3的目标。除了产品创新,“三花微通道”在业务模式上贴近客户,提供便利的生产和销售服务,在美国收购工厂,建立墨西哥生产基地,紧接着2018年在北美建立休斯敦技术中心,都使得“三花微通道”在北美市场实现了充分的布局,成为了中国换热器制造行业国际化的急先锋。

解决好产品的质量,做好技术研发工作,控制好产品的成本,再提升服务水平,高强将“三花微通道”的成功归结为这几个方面的因素。这几年,每年千万的研发投入,让“三花微通道”始终在产品品质和客户口碑上取得丰收,不仅如此,如今他们还掌握着多达400余个发明专利,为企业的后续发展积蓄着能量。

回过头来,曾经的行业老大面对竞争一步步失去了自己的市场份额,而“三花微通道”则以每年数以千万的研发投入,继续稳健地在这个领域越走越远。

观点

“组团入企” 服务值得点赞

■费伟华

据近日《浙江工人日报》报道,天台县多部门合作组团入企,主动上门答疑解惑作辅导,为企业“把脉问诊开方子”。在最近开展的“三服务”活动中,该县党建联盟已召开宣传培训会、答疑会19场,培训2000多人次,“一对一”培训纳税人、上门答疑近2200人次,受到了企业的欢迎。

为加快企业的发展,不少地方出台了诸多涉企政府扶持政策。但由于有的企业对政策不了解,放着好政策没有去享受;有的虽然了解,然而对如何才能享受的具体流程不熟悉,操作起来嫌麻烦,也就自动放弃了;有的根本不关心,有了政策不知道,还经常叫着缺政策……

部门组团入企答疑解惑,“把脉问诊开方子”,笔者以为,服务企业带到了点子上,助到了要害处,切切实实为企业排了忧解了难:一是多部门组团,把有关的政策和服务“一篮子”拎下去,“一站式”现场联合办公,避免了企业多头问多头跑,既省时又省力的现象,提高了工作效率,减轻了企业的负担;二是部门工作人员面对面,“一对一”的指导服务,充当了政策的宣传员,业务的辅导员,疑惑的解答员,使企业掌握和熟悉了有关的政策和操作流程,提高了业务和管理水平;三是从部门组团主动上门服务中,也让企业看到了机关良好的工作作风,建立了廉洁高效的新型政商关系,进一步增强了企业更快更好发展的勇气和信心。这样的做法,值得点赞和效法!

企业报 园地

巨化组团参加 中国国际半导体展

巨化报美国强报道 “跨界全球 芯芯相联”。近日,由国际半导体设备材料产业协会(SEMI)和中国电子商会(CECC)共同举办的全球规模最大、规格最高的半导体产业年度盛会——“SEMICON China/FPD China 2019”在上海新国际博览中心举行。巨化集团总经理周黎明率队出席本次盛会,并与多家企业高管和行业人士进行深入洽谈交流。

“SEMICON China/FPD China 2019”设置了“IC制造专区、LED及蓝宝石专区、集成电路材料产业联盟、电力电子专区、二手设备专区”等五大主题专区。展会总面积逾74000平方米,4000个展位,有1000多家参展企业、超过10万名专业“粉丝”前往参观交流。这次展会是覆盖全球芯片设计、制造、封装、设备、材料供应商等全产业链携手合作的盛宴。同期还举办多场高端论坛和技

术研讨会,探讨全球产业趋势、前沿技术和市场机会。巨化投资的巨芯科技有限公司在本次展会全新亮相。巨芯科技有限公司成立于2017年12月,注册资本人民币10亿元,专注于半导体行业所需的电子化学材料的研发和制造,研发和制造基地位于衢州,服务窗口位于上海。目前,旗下共有2家全资子公司——浙江凯圣氟化学有限公司和浙江博瑞电子科技有限公司,以及2家控股公司,业务涵盖电子湿化学品和电子气体两大板块,产品主要包括电子级氟酸、硫酸、硝酸、盐酸、氨水、BOE、p01y蚀刻液以及电子级氯气、氯化氢、含氟系列气体。

公司在中国率先实现系列化集成电路制造用电子湿化学品的供应能力,PPT级产品的成功开发填补了中国产业的空白,也是中国唯一一家同时具备氟气、氯化氢、氟化氢等蚀刻用电子气体产业化能力的企业。

红石梁集团 召开经营管理研讨会

红石梁报孙剑锋报道 近日,红石梁集团召开经营管理研讨会,反思存在的问题,提出要通过进一步改革创新求得突破,放下包袱,解放思想,促进企业更快成长。

会上,集团公司副总经理曹清海作了《震惊与思考》的专题发言,他从百威啤酒公司人员少、效率高、环境整洁、管理规范、生产有序的实际,自我解剖热电公司存在的“考核力度弱化,狼性文化不足”等问题,并建议从生产、人力资源、安全、环保、卫生等方面入手,开展内部制度改革。通过学榜样,练内功,勇创新,求突破,促进企业通过两次创业,促进快速发展。

集团董事长邱建生提出,企业要进一步发展,决心非常重要,理念信心更加重要。我们的意识、理念也要紧跟时代发展,不要拘束、死板。同时要加大人才投入,敢于放手脚,解放思想,深挖潜力,共同把企业做好。

集团总经理陈杰明表示,集团会继续大力支持各子公司开拓进取,创新发展。各子公司包括集团层面要在合理的岗位设置、不断优化组织架构和企业员工主人翁精神的培养等方面向百威啤酒学习,并坚持这种理念、意识,努力促进企业更快成长。

杭州市水务集团 开展系列宣传活动

杭州水务报柯妍报道 3月22日是第二十七届“世界水日”,也是第三十二个“中国水周”首日。为让更多的人成为保护水环境、爱护水资源的传播者和践行者,助力杭州节水型城市建设,杭州市水务集团开展了以“不让任何一个人掉队”“坚持节水优先,强化资源管理”为主题的系列宣传活动。

活动分为“水厂开放日”和“进社区服务”两种形式。其中“水厂开放日”活动在清泰水厂、城东水处理公司举行,共吸引了

60余名市民参加。在讲解员的带领下,大家全方位见证了一滴水从源头到龙头、再从龙头到源头的变化过程,全过程、全方位了解城市供排水生产运营情况;在龙翔桥服务点,水务集团的工作人员则向市民发放节水宣传册、世界水日主题书签、最多跑一次服务手册等,现场为大家解答在供水保障、水质安全、二次供水以及相关业务报装方面的疑惑。

此次活动有效增强了市民节水、护水、爱水的意识。

赶订单 忙生产



近日,在建德市杨村桥镇工业园区的建德市奥立达电梯有限公司生产车间,技术人员正为客户赶制电梯订单业务。

近年来,该企业积极从高

校引进大专技术人才200余人,在产品研发、技术革新、市场营销等领域发力,助力企业转型升级,节能降耗,使企业一直保持良好发展态势,一季

度需要完成订单数为1800多单,比去年同期增长30%。目前产品主要销往江苏、浙江及上海等市场。

通讯员宁文武 摄

助企进行时

让企业尽享政策红利

温岭商会、部门开展减税降费送服务活动

创造团队最高可获14.68万元

国网浙江电力职工技术创新成果转化首次实现分红

本报讯 通讯员王晓、刘学军、羊荣江报道 “我们的创新成果经过交易平台转化后,团队能获得2.59万元的分红收益,平均每人可得到分红近5200元,大大提升了我们的成就感和获得感。”日前,国网浙江电力职工创客陈洪洪得知团队即将得到这笔创新成果转化分红后,兴奋地谈道。

近日,国网浙江电力印发职工技术创新成果转化激励方案,建立起技术工人创新成果按贡献度参与分配的长效激励机制,让职工创客能够平等、充分享受成果转化收益。这是国家电网公司系统首次对已转化职工技术创新成果进行分红激励,彻底打通了职工技术创新成果转化“最后一公里”,实现职工技术创新成果从原始创新、成果转化、最终到分红激励。

据介绍,方案创新性引入“创新风险调整系数”平衡转化收益,从而更好、更大范围发挥分红激励作用,走出了国有企业职工创新成果分红激励机制新路子。

按照该分红激励方案,2017

年11项转化成果取得的转化收入共182.6万元,在扣除相关成本费用后,可为成果创造团队创造分红达57.32万元,平均为5.21万元,最高的为14.68万元。在分红公示无异议后,这些分红将全部分配到成果创造团队和个人。

据了解,为推进职工成果转化,推动职工技术创新成果转化应用管理,国网浙江电力,2017年1月,国网浙江电力在国家电网公司系统率先出台《职工技术创新成果转化应用管理办法》,并首次举办职工技术创新成果转化交易会,为成果转化搭建了规范化、市场化的对接平台,当年即成功转化交易22项成果,其中12项为一次性转让,均已取得全部转化收入。

目前,国网浙江电力已初步形成“转化获得激励、激励促进创新”良性循环、可持续发展的职工技术创新体系。职工技术创新成果分红激励方案的出台和实施,将进一步激发职工创新动力,释放企业发展活力,持续为公司高质量发展注入强大动能。

本本报讯 通讯员江文辉报道 政府工作报告中提到,今年一项重点工作是减税降费,将制造业等行业现行16%的增值税税率降至13%,这对于中小企业来说,是实实在在的优惠。近日,温岭市松门镇商会会同税务、市场监管部门专家,深入会员企业开展减税降费送服务活动,让企业能充分享受政策红利。

第一站是位于东南工业区的浙江广海厨厨有限公司。这家企业是国家高新技术企业,建有省级企业技术中心,是国内较大的生产热交换器产品的龙头企业,去年实现销售收入3.84亿元。

“虽然我们也是制造业,但国家出台的减税降费政策,特别是把现行的16%增值税税率降至13%,对于我们来说并没有优惠,这主要是因为我们订单价格是不含税的。”公司董事长陈文广就公司碰到的实际问题开门见山。

鉴于浙江广海厨厨有限公司处于销售网络的中端,而且又不是小微企业,从表面上看,这次减税降费政策似乎并没有给企业带来多少好处。

“按照陈总目前的企业规模,加上你们又是国家高新技术企业,我觉得应该在企业所得税和加计扣除两块做好文章。国家鼓励企业研发,鼓励企业创新,这一块,企业所得税从原先的25%降到15%,降了10个点,对企业是有利的。另外,研发投入的话,现在免征点从50%提高到75%,这个25%的优惠对企业来说也是比较大的。”

税务所干部向陈文广具体解释了相关内容,并为企业找到了其他可以享受的优惠政策。

税务所干部一席话,让陈文广觉得很宽慰。他说,国家层面为企业减负出台了一系列政策,松门商会、税务所则从企业实际出发,

送政策、送服务,“我们发展的信心更足了。”

温岭市新康冷冻厂是一家“浙商回归”企业,类型为个人独资,当前企业正着手“个转企”。但在申办过程中,碰到了许多问题,特别是申办需要提供哪些资料不是很清楚。市场监管部门工作人员给他详细介绍了申办所需的材料以及相关程序,这让企业负责人连连感谢。

松门镇商会会长、浙江天时代船有限公司董事长梁新方说,商会在上个月进行了换届,换届后我就在思考,如何做好服务文章,让企业得到更好发展。考虑到企业关注的减税降费问题,商会就邀请市场监管、税务部门的专家一起到企业,把政府出台的优惠政策面对面、点对点的方式让企业充分了解、充分享受,也让大家有信心把企业办得更好。