

实现“双碳”目标,探寻企业新发展之路 ③

从单纯的“卖设备”到提供建筑节能的整体解决方案

看得见的节能

本报记者 黄洪涛

一般认为,建筑、工业和交通是三大“耗能主力”领域,而建筑内部的中央空调系统能耗总量又相当惊人。

根据中国建筑科学研究院公布的《中国高效空调制冷机房发展研究报告(2021)》显示,建筑能耗约占社会总能耗35%、制冷系统约占建筑能耗50%,制冷用电量占全社会用电量15%以上,且耗电量年均增速20%。

11月23日,世界绿色环保行业备受关注的年度奖项“保尔森可持续发展奖”颁奖典礼举行。来自江苏南京的天加环境科技有限公司(简称天加)凭借“建筑制冷系统综合能效提升与投资创新模式”获得“保尔森可持续发展奖——绿色创新类别”年度大奖。

颁奖典礼上,评委会联席主席、中国工程院院士庄惟敏表示,降低制冷系统能耗,是全球应对气候变化面临的关键性课题之一,天加模式的推广应用可以有效推动制冷行业的绿色高效发展,为碳达峰、碳中和目标的实现以及减缓气候变化产生积极影响。

抢抓绿色低碳发展机遇,天加这个刚过而立之年的国家级高新技术企业、江苏省“隐形冠军”企业正变得越来越“能打”。

企业建筑绿色节能

作为一家制造业企业,天加对节能降耗的重视,从一走进企业大门就可以直接感受到。

远远望去,整个建筑造型别致,锯齿结构的屋面,“科技感”满满;走近再看,草坪、绿树、水池,环境宜人,宛如一个“花园式工厂”;进入车间,地面和墙壁一尘不染,一副井然有序的生产景象……

“除了这些能看到的表象,环保节能技术

阅 读 提 示

尽管在中央空调行业一路高歌,但空调设备销量已接近“天花板”,凭着敏锐的市场嗅觉,天加竖起“环境科技”旗帜,持续强化科技创新能力,进军新领域、开拓新市场。

在企业内部建筑中的运用更值得关注。”谈起企业节能降耗的理念,天加董事长蒋立如数家珍:“厂房采用了锯齿结构屋面,局部挑高,阳光可以通过顶部天窗和挑高口进入车间,白天车间基本不用开灯。同时,挑高处的格栅可以使厂房内形成舒适的自然通风,保证房间内的换气次数和空气质量。”

记者了解到,2013年,国内首个“工业建筑绿色证书”即花落天加。

“环保是天加刻在骨子里的基因,我们始终专注于空气处理和能源利用领域。”天加国内贸易中心高级总监齐家冲表示,多年来,天加深耕中央空调市场并取得了不俗的成绩。其中,空气处理机组连续多年国内市场占有率第一;在核心技术方面,2014年,天加建成了国内首个、国际最高等级的ISO1级超净环境集成系统。

尽管在中央空调行业一路高歌,但蒋立仍然有着自己的担忧:空调设备销量已接近“天花板”,国内很难再找到存量可观的市场。如何让企业实现可持续发展?这个问题一直萦绕在蒋立心头。

凭着敏锐的市场嗅觉,蒋立决定,天加要竖起“环境科技”这面旗帜,持续强化科技创新能力。一方面继续深耕中央空调市场,走绿色高效之路,另一方面勇于进军新领域、开拓新市场。

“全生命周期”综合节能

走进广州地铁新塘站,空调机组吹出的冷风让人感觉格外舒适,但鲜为人知的是,与

以往相比,这里的空调制冷系统每年可节电76.4万度、节省244.5吨标煤、减少635.6吨二氧化碳排放……

“与天加的合作,让我们看到其系统集成专业性,让地铁内的节能清晰可见!”广州地铁集团建设总部副总工程师吴疆说,这种改变正是源于广州地铁对天加“建筑制冷系统综合能效提升与投资创新模式”的应用。

2015年,天加在广州地铁新塘站实施高效机房示范站建设,设计了“70%通用主机+30%超高效磁悬浮机组”的配置,在夏季高负荷时期以传统冷水机组高效率运行为主,在过渡季节负荷不满的情况下则由磁悬浮机组高效率运行,有效降低了水泵能耗,提升主机能效。

中国勘察设计协会建筑环境与能源应用分会会长罗继杰说,天加模式实现了机房年平均综合能效比大于6.7,与国内平均水平相比提升80%,远远领先于世界水平。

记者了解到,长期以来,在建筑节能技术的推广过程中,由于系统能效缺乏统一的标准,节能数据大多是单方检测得出,导致节能推广模式受限。在广州地铁高效机房示范站项目中,天加建立了由用户方、设备方、国家权威机构三方在云端不间断、不可篡改的监测平台,节能数据真实、透明、可靠,实现了看得见的节能。

“我们将‘哪款中央空调机组更节能’这种局部的设备端节能,提升到‘全生命周期’节能降耗。”蒋立介绍,所谓“全生命周期”节能降耗的高效机房解决方案,是从设备端和控制

要节能,还要开源

“保护生态环境必须依靠科技支撑,‘环境科技’一定很有前景!”这几天,蒋立刚从广州考察洽谈项目回来,每天都要接待好几拨考察团,每一次他都会向考察团提及这一理念。

针对建筑行业的高耗能现状,近年来,天加提出,从单纯的“卖设备”转型成为“建筑环境节能的领航者”,致力于为用户量身打造“全生命周期成本最低”的系统解决方案,同时着力开发绿色能源,提升清洁能源利用效率。

2017年是天加的“转型之年”,这一年,原天加空调设备有限公司更名为南京天加环境科技有限公司,天加的发展目标更加明确、业务范围开始拓展。

“实现‘双碳’目标,不仅要节能,还要开源。”蒋立说,因为始终坚信开源的重要性,公司才进军绿色能源领域,这对于改善能源结构,实现可持续发展具有重要意义。

值得一提的是,今年6月,在河北唐山马头营,我国首次实现干热岩试验性发电,为干热岩这一清洁能源的开发利用奠定了坚实基础,天加则为该项目提供了热能转化为电能的整套设备。

“天加的发展理念和国家‘双碳’战略不谋而合。”蒋立说,乘着“双碳”战略风口,天加将坚持深耕建筑节能技术研发,不断开发利用绿色能源,助力“双碳”目标实现。

挖掘机国内销量同比“八连降”

事件:据中国工程机械工业协会12月9日公布的数据显示,根据对25家挖掘机制造企业统计,今年11月销售各类挖掘机2.04万台,同比下降36.6%,这是该数据在年内连续第七个月下滑,也再次刷新年内同比跌幅。其中,11月国内销售挖掘机1.4万台,同比下降51.4%,这是该数据年内连续第八个月下滑,且降幅较上月扩大了4.2个百分点;但较今年10月销量,环比增加了1400台,增幅约11%。

点评:工程机械行业与社会固定资产投资相关度较高,发展具有阶段性特征。挖掘机则是工程机械板块的晴雨表。自今年4月以来,该行业呈现低迷态势。海外方面,国外工程机械需求持续增长,再加上国产品牌市场竞争力不断提升及海外渠道布局日益完善,出口市场有望成为该行业重要的收入增长点。

虽然挖掘机销量同比仍在下降,但业内对其前景则有较为乐观的预期。原因在于一些重大基建项目有望在年底逐步获批和开工,将有力支持今年四季度和明年一季度重大基建项目推进。此外,随着明年新增专项债额度的提前下达以及财政支出的加速,基建投资增速也将有望步入企稳回升的阶段。

快速美发品牌优剪合并星客多

事件:12月6日,快速美发连锁品牌星客多通过微信公众号发布消息,星客多门店已正式与优剪完成合并,并将在12月7日切换使用优剪小程序。合并后,星客多已售服务权益不变。

点评:虽然几乎同时起步,且6年间获得的融资规模也基本相当,但星客多与优剪在门店数量上却存在不小的差异。这一差异在很大程度上是因为两个品牌选址战略不同。星客多的店铺以商场门店为主,而优剪以社区门店为主。相比而言,商场店铺成本高,虽有助于品牌塑造,但难以快速扩张。快剪小而美的社区店可以在较短时间实现盈利,这也吸引了更多加盟者投资。

有研究数据显示,2020年中国生活美容服务业(不含上游美容用品制造行业)的市场规模约为6373亿元,预计2025年将达到8375亿元。这意味着在该行业上占比过半的美发业务仍有发展空间。不过,到目前为止,美发行业还没有产生全国性的连锁品牌。合并星客多后,优剪要如何在众多理发店中实现可持续发展,将是其面临的下一个课题。

同程艺龙成立酒店科技平台

事件:12月9日,同程艺龙宣布成立艺龙酒店科技平台,平台上的7大酒管公司、各主要数智化住宿赋能中台同步亮相。截至2021年11月,艺龙酒店科技平台上的各个酒管公司在全国17个省市区已有超过300家在营酒店,签约酒店超过500家。

点评:虽然目前看起来,艺龙酒店科技平台的作用还有点让人不明就里的感觉,但作为OTA平台,同程艺龙显然想要在酒店市场转入存量竞争的当下,通过人工智能和大数据等科技来实现产业链上下游一体化发展,获得更多赢利点。

不过现在中国酒店行业并不缺智慧智能服务、供应链平台公司,更不乏酒店品牌运营专家。尤其是大型连锁酒店集团,其自身全产业链体系发展较完善。另一方面,在酒店业中素有客房预订高于一切的说法,同程艺龙想要在自己不熟悉的领域分一杯羹,如果不能在订房系统中有所突破,则有很大风险陷入激烈竞争的泥潭。(骆驼)

广西实施国企改革三年行动激发企业内生发展活力

本报讯(记者庞慧敏 通讯员蒋少莹)12月9日,记者从广西实施国企改革三年行动情况新闻发布会上获悉,截至11月30日,广西国企改革三年行动191项改革任务完成131项,完成率68.6%,今年年底前可完成70%以上改革任务。

国企改革三年行动开展以来,有效激发了企业内生发展活力,利润等主要经济指标创历史同期新高,有力促进了国有企业高质量发展。今年1月至11月,全区国资委系统国有企业实现营业收入8015亿元、利润总额268亿元,同比分别增长12.9%、44%,主要指标创历史同期新高。

据了解,自治区国资委监管企业2021年1~10月研发投入64.16亿元。广西国企改革三年行动中科技创新成果持续涌现,柳工集团“混凝土结构非接触式检测评估与高效加固修复关键技术”、柳钢集团“广域协同的高端大规模可编程自动化系统及应用”、北投集团“超500米跨径钢管混凝土拱桥关键技术”获得国家科技进步奖。柳工欧维姆预应力技术、南南铝高端铝合金、北投路桥集团大跨径拱桥设计与施工技术等一批高、精、尖“广西制造”“广西技术”已达到国内国际领先水平。

此外,全区战略性新兴产业不断发展壮大。先后组建数字广西集团、北投信创等新兴产业投资运营载体,大力发展战略性新兴产业;推动工程机械、冶金、糖业、铝业等传统产业“二次创业”。

赶制玩具出口订单冲刺“全年红”



12月12日,江苏省连云港市东海县青湖镇西娟工艺品公司工人在生产毛绒玩具皮壳。连日来,江苏省连云港市东海县的许多企业加紧赶制外贸订单,着力做好外贸订单的岁末年终“消化”,推动既定订单按时完成,全力以赴完成外贸出口订单,确保工业经济实现“全年红”。

张正友 摄/东方IC

餐饮企业

打造冬奥“升级版”

12月8日,北京丰台区,一家餐饮公司生产车间内,工作人员正在为京张线上的奥运餐进行配餐。随着北京2022年冬奥会的临近,各项服务保障工作也都在紧锣密鼓地进行着。与此同时,为服务冬奥相配套的一些餐饮企业也以此为契机,通过提升餐饮品种和服务质量来促进自身发展。为此,一些餐饮企业不仅研发了新产品,同时还通过多元化、数字化、标准化的全周期立体式服务,全力以赴打造服务保障北京冬奥餐饮“升级版”。

本报记者 王伟伟 摄



万峰骆驼“驮”富来

本报记者 吴锋思 本报通讯员 张路

“各位网友大家好,欢迎来到‘大漠英雄’直播间,今天到我们骆驼原产地柯坪县,为大家带来100%纯度的驼奶粉……”地处新疆塔里木盆地西缘的柯坪县,自古以来就是丝绸之路的必经之地和重要驿站,在骆驼集中养殖基地的圈舍里,柯坪县优驼乳业有限责任公司网络主播徐可恩正通过直播带货销售驼奶粉。

徐可恩说:“我们直播了两天时间,就销售出400单驼奶粉,金额8万余元,希望通过直播让更多人了解新疆正宗驼奶,带动更多农户增收致富。”

除了企业自身直播带货外,该企业还积极与网红主播合作,拓宽了鲜驼奶、驼奶粉等产品的网上销售渠道。

网络主播团队代表邹德臣说:“为了

让大家买到真正放心的优质驼奶、驼奶粉等产品,我们实地考察了很多地方,最后选择了柯坪县。产品上架1小时销售8万单,这足以说明全国消费者对柯坪骆驼产品的信赖。”

“我们突破了驼奶保鲜关键技术,可以敞开收购,筑牢了驼奶产业根基,也让这项产业成为富民产业。”柯坪县优驼乳业有限责任公司负责人刘桂龙说。

作为第一批向柯坪县优驼乳业有限责任公司送奶的农民,艾尔肯·卡迪尔靠销售驼奶一年收入在20万元左右。“养骆驼的好处是一年365天都有活干、天天能赚钱,一峰产奶骆驼可连续产奶14个月至15个月。”艾尔肯·卡迪尔说,以前骑上骆驼是要去牧场,现在骑着骆驼奔小康。

如今,柯坪县优驼乳业有限责任公司不仅能生产鲜驼奶、驼奶粉,还积极开发驼绒产品,科技攻关力度不断加大,产业链也在不断

延伸,依靠直播带货销售的货品也越来越多。

近年来,柯坪县立足当地丰富的骆驼资源优势,把发展骆驼产业作为促进农牧民增收致富的重要举措。

2020年,柯坪县投入5000多万元建成了骆驼集中养殖基地。阿不来提·如斯坦木家里有70峰骆驼,在骆驼繁育期,他靠着卖驼奶和小骆驼一年就能赚到10万元,闲暇时节来到骆驼集中养殖基地务工,每个月有3000元的收入。

如今,柯坪县骆驼集中养殖基地采取统一养殖、统一收购、统一销售的模式,吸引村民就业,实施规模化、集约化、标准化的人工养殖方式,壮大骆驼养殖产业。该基地负责人董明强说:“经过2年摸索,我们已经理顺了发展思路,下一步我们将采取‘企业+合作社+农户’的方式,让越来越多的农民通过养殖骆驼走上致富路。”

库尔班江·艾海提是家中第三代养驼人,

和祖父、父亲相比,现在养骆驼赶上了好时代。父亲艾海提·斯拉木说:“以前养驼人一年四季四处放牧,条件艰苦,虽世代以养殖骆驼为生,但真正靠着骆驼富裕起来,还是近几年的事。”

与牛奶、羊奶相比,骆驼奶营养更加丰富,市场前景广阔。“我一共有70峰骆驼在戈壁滩放养,骆驼产奶的时候就回到圈舍里,一峰产奶骆驼,一年可带来约1万元收入,再加上卖驼绒和骆驼的收入,全家年收入超过20万元。”艾海提·斯拉木给记者算了一笔账,他通过养殖骆驼盖了新房、买了新车,日子越过越红火。

柯坪县副县长阿迪力·艾米尔说:“今后,柯坪县还将依托‘骆驼之乡’‘万峰驼县’的民间美誉,逐步扩大骆驼养殖规模、加快骆驼产品开发,依托骆驼文化,实现骆驼产业与沙漠文化、旅游文化的有机结合,不断推动一二三产融合发展。”