

中海油服：

创新机制拓展海外市场

本报记者 林火灿

在香港上市。在李勇看来，中海油服的成功上市，是公司发展史上的一个具有里程碑意义的重要时间节点。李勇说，上市以后，中海油服要受到中海油的监管，但更多地受到来自资本市场的监管。在这种监管压力下，公司必须不断规范和完善法人治理结构。更重要的是，有了资本市场作依托，公司也就有了融资平台，融资能力大大增强，展露拳脚的空间和舞台也就更大了。

“过去要买进设备，需要到中海油去审批。如今，公司可以更加自主进行先进设备的集成创新和自主建设，这对于提升竞争力十分有利。”李勇介绍说。2011年5月，中海油服旗下我国自主建造的第一艘深水物探船“海洋石油720”在东沙25区块正式投入使用。这一深水勘探“利器”的顺利投产，大大提高了中海油服物探作业的效率，节约了深水勘探的成本，更承载起了我国实现“海洋强国”梦想的重任。

如何让利刃尽快打出品牌，成为国际物探市场上的“尖兵”，打破国际领先企业在深水作业领域的垄断？中海油服副总裁曹树杰告诉记者，早在新船投产之初就提出了打造“样板工程”计划。投产当年的7

月，南海烈日当空，气温很高。附着在电缆上的“海蛎子”能让电缆拉力从1700公斤迅速升至2400多公斤。为了避免电缆断裂，船队每天都顶着大太阳，两次“放艇”摘除“海蛎子”。几天下来，船员们人人一张“反式熊猫脸”面颊黧黑，只有墨镜遮盖的眼圈还保留着皮肤的本色。

经过360多个小时的不懈努力，“海洋石油720”圆满完成了勘探任务，并提前交出了“补线率7.95%，设备故障率0.83%”的完美答卷，超越了国际某知名物探公司在类似海域创造的纪录。

在随后的两年里，“海洋石油720”物探船已经完成了三维地震作业区块13个，三维地震作业近23000平方千米。

随着新装备技术水平不断提升，中海油服在力保国内需求，积极尝试在以前不适合进行物探作业的冬季开放海域进行物探作业，拓展海外市场，实现了“两个市场”双丰收。

李勇告诉记者，过去中海油服只需为中海油做好打井和物探，海外业务并不重要。公司重组上市以后，资本市场对中海油服当初客户结构单一的问题十分关注。“如果只为中海油服务，一旦中海油感冒了，中海油服肯定跟着打喷嚏，投资者的信心也

会受挫。”李勇说。

因此，中海油服加快了探索拓展海外市场的步伐，努力实现客户结构多元化。去年冬天，“海洋石油720”首次突破“禁区”，在缅甸海域AD18区块打响了自己投产以来的海外作业第一炮，开始执行其首个冬季国际物探合同。

当地时间12月27日19时，缅甸安达曼海传来喜讯，“海洋石油720”船队较原计划提前8天圆满完成首个海外作业合同，补线率仅为14.85%。安全、高效的作业表现为船队走向国际夺得了头彩。

目前，中海油服正在抓紧推进建造其姊妹船“海洋石油721”和配合深水物探作业的远洋支持船。届时，将建成深水物探船队，真正具备远洋深水物探作业能力，为总公司“深水战略”、“走出去”战略固本强基。此外，全世界唯一能在北极圈作业的设备中海油服“兴旺”号也正在建设，预计2014年能投入使用。

李勇表示，上市给中海油服带来了触动灵魂的变化，引导企业真正按市场规律来运作，这让中海油服对国际业务的理解能力得到明显提升，在“走出去”中少走了很多弯路。

看公司 Company Watch

途家网：做的是信任生意

冀勇庆

退房的时候不用查房，租客直接离开，这在中国酒店行业听起来有点天方夜谭，但途家网联合创始人兼首席执行官罗军作出了这个决定。

此时正是2011年年底，途家网上线的关键时刻。此前，途家已经精心搭建了起来非常完美的商业模式和完善的运营流程。

途家做的是正在富裕起来的中国中产阶级的生意，通过互联网为他们提供公寓、别墅的短租服务。与五星级酒店相比，途家的房间要便宜许多，一般每天只需要200元到400元。而且这里更有家的感觉，租客可以租一整套，可以做饭和洗衣服，更适合家庭出行。

中国的富有阶层大多拥有两套住房，他们有保值增值的需求；中产阶层则消费升级，习惯全家自助旅游。途家正好将两者的需求对接起来，进入了一个有着无穷潜力的市场。研究机构艾瑞咨询预计，2013年中国短租市场交易规模将超过10亿元，2015年将超过100亿元，而2012年的市场规模还只有1.4亿元。途家的美国同行HomeAway和Airbnb目前的市值均高达20亿美元以上。

但是，美国模式并不适合中国，其中最大的问题就是诚信。美国的社区有服务多年的物业管理公司和成熟的房地产中介，加上发达的个人征信系统，业主和租户之间很容易建立信任关系，美国同行只需要做个在线发布和交易平台就可以了。而在中国的途家则需要做得更多，一方面途家需要与业主签订托管和代理协议，帮业主照看和经营房子；另一方面，途家还必须做“二房东”，自己提供租房服务。

这是一种“重”得多的商业模式，好在途家的创始人很有经验。作为新浪乐居的创始人，罗军非常了解房地产开发商的需求，从他们手中拿到了大批量的房源；他还引入国内最大的在线旅行代理公司携程作为股东，将途家的房源放在携程网上展示，解决了途家成立初期的流量和用户问题。另一位创始人杨孟彬则是技术高手，曾经在美国创办并担任过在线短租公司Escapia的CTO，这家公司后来被HomeAway收购。此外，途家还引入了专业从事度假公寓管理的斯维登(Sweetome)酒店管理集团，建立了自己在线下的房屋出租和托管团队。

从2011年8月开始，途家一直都在海南试验这套商业模式的可行性。如果成功，就会推广到全国。不过，在途家缜密的流程中竟然遇到了难以克服的瓶颈，它来自于线下服务的最后一个环节——退房。途家出租的房子有很多别墅，里面有贵重的家具，有大屏幕彩电，为了保证不丢东西，退房的时候需要查房。但是，这些房子非常分散，面积又大，如果要保证房间的快速流转，途家需要在每座城市都建立一支200人的查房团队。这是个巨大的成本，而且也会极大地影响客户满意度——新的租客已经搬到了房门外，但他们还要耐心等一两个小时才能入住，这种情境不能想象。

怎么办？面对难题，罗军选择了信任，作出了一个让所有人震惊的决定：不查房，租户关门直接离开就可以了。如果真的出现家具损伤的情况，途家首先向业主赔偿，然后再向租户追偿。事实证明，这些房客们已经具备了较高的素质，也更看重在途家的信用记录，损伤家具的情况很少出现。

解决了退房难题后，途家网顺利上线，并迅速扩张到了全国66个目的地和海外54个目的地，拥有了多达3万套房源。

(《中国企业家》杂志供稿)

微孔

E人E本发布移动商务战略

本报讯 记者陈硕、实习生徐俐君报道：近日，E人E本发布移动商务战略。该公司董事长兼CEO杜国樞在发布会上提出，E人E本的移动商务战略并非以独立的个体形式存在，而是要主动融入到传统的商务办公生态系统中，横向连接电脑、投影仪、打印机等传统办公设备、纵向互通跨设备数据，与Office等办公软件相兼容，让企业将移动设备有效的管理起来，让商务办公更加得心应手。

九华集团探索校企合作养老

本报讯 记者吴佳报道：北京九华集团近日携手吉利大学率先推出养老产业校企合作的新方式，开展双方产学研全方位的战略合作，实现养老酒店养护服务的专业化与标准化，破解养老产业从业人员短缺、养护水平低下的行业难题，提升养老酒店的专业化养护水平。这也是全国第一批开展校企合作模式的养老产业项目之一。据介绍，此次战略合作内容包括联合办学、顾问服务、科研合作、联合推广等4大板块，双方已签署了第一期联合办学协议，共建专业人才输送机制。

豪美铝材隔热技术获推荐

本报讯 记者梁春报道：近日，国家有关部门下发《公共机构节能节水技术产品参考目录》，广东豪美铝业股份有限公司断桥隔热铝型材在铝合金门窗类产品中获得唯一推荐。

据了解，此次入选《目录》的广东豪美断桥隔热型材，攻克了建筑铝型材内外导热的难题，突破了原有的生产工艺，它将两块铝材融为一体，中间加上隔热密封条，从而实现了夏季不把高温传到屋里、冬季也不将室内高温传到屋外的目的，隔热保温效果极佳。

本版编辑 董庆森

电子邮箱：jjrbqybd@126.com

公司数字

1200亿元

国开行支持广西交通发展

本报讯 记者陶瑞钢报道：国家开发银行与广西交通投资集团日前在南宁签署《开发性金融合作协议》。未来5年，国开行将发挥综合金融优势，融资1200亿元支持广西交通领域发展。

根据协议，国家开发银行将为广西交通投资集团牵头融资1200亿元，主要用于交通基础设施投资建设以及为交通衍生产业发展提供充足资金。截至目前，国开行广西分行已累计向广西公路、铁路、水运等领域投放信贷资金882亿元，引领社会资金总额达1470亿元。

5亿元

张裕建葡萄酒主题景区

本报讯 记者拓兆兵报道：近日，张裕集团公司与银川市经济技术开发区达成合作意见，拟投资5亿元在宁夏贺兰山东麓建设葡萄酒旅游景区。

据了解，张裕集团今年计划投资5亿元进行酒庄二期旅游项目及欧洲小镇项目建设，增加特色工业旅游和生态旅游功能，打造中国西部唯一的葡萄酒全产业链示范区和葡萄酒及葡萄酒主题公园，建成年接待游客百万人次的国家5A级景区。建成后，该酒庄将成为银川市最大的全欧式集度假旅游、会展服务、商贸交流于一体的商务办公中心和休闲旅游目的地。

毕业季 招聘忙

右图 6月16日，应届毕业生在招聘会现场咨询招聘信息。当日，河北省秦皇岛市举办高校毕业生专场招聘会。据了解，参加此招聘会的140多家用人单位提供了4700个岗位，吸引了京、津、冀等部分高校的1万多名应届毕业生前来应聘。

新华社记者 杨世尧摄



右图 6月16日，毕业生在现场浏览招聘信息。当日，贵阳市2013年促进高校毕业生就业专场招聘会在贵阳市筑城广场开幕。本次专场招聘会参会单位达1245家，提供就业岗位超过3万个。

新华社记者 欧东衢摄



左图 6月16日，应届高校毕业生在招聘会上与用人单位代表洽谈。当日，上海市2013年应届高校毕业生专场招聘会在上海国际展览中心举行。本次招聘会聚集了近500家企事业单位参会，提供近万个岗位。现场还设立了咨询服务窗口，方便应届毕业生择业。

丁汀摄(新华社发)

从“燃气大王”到“清洁能源整体解决方案服务商”，突破的关键在于研发新的能源技术——

看新奥集团“造”能源

本报记者 杨忠阳

热、地道风、窗口通风、室内微风等多项技术，使大厦空调负荷降低11.4%。

更让记者感到新奇的是，大厦的智能控制系统能实时获取室内温度和二氧化碳浓度的数值，智能照明则会根据室外光线及光照度、上下班等情况进行全自动调节。“清华大学建筑节能研究中心评估，大厦总节能率达到了89.3%，而且这些清洁能源技术主要来自新奥自主研发。”王玉锁对此颇感自豪。

新奥的成长总被人们赋予一些传奇色彩。新奥创始人王玉锁最早涉足能源领域时，只是个骑着自行车卖煤气罐的小青年。不过，很快新奥就通过城市燃气分销站稳脚跟，并于2001年在香港上市，成为声名鹊起的“燃气大王”。

“我是扛煤气罐出身的，如果新奥不及时转型，单靠扛煤气罐，新奥是扛不大的。”10年前王玉锁就敏感地意识到，传统能源模式无法持续，企业要实现可持续发展，就必须建立包括天然气在内的涵盖多种清洁能源的现代能源体系。“也就是从那一年起，我们提出要构建自己在能源生产端的能力，开始由单一的燃气分销企业向清洁能源整体解决方案服务商转型。”

何谓清洁能源整体解决方案？新奥能源副总裁杨钧解释说，即在“低碳经济和智能化”理念的指导下，依托具有自主知识产权的系统能效技术和低碳能源技术创新，为大型工业企业、公共建筑等提供能源项目咨询、设计、融资、建造与运营的一体化服务，最大限度地提高能源应用效率，实现节能减排。

据了解，目前新奥已在上海、长沙、常州、廊坊等20多个大中城市规划和实施了清洁能源解决方案。以湖南长沙黄花机场天然气热电冷多联供项目为例，工程建好后，能够满足机场新建T3航站楼的供热、供冷需要，全系统节能率33%，每年可减少一次能源消耗折标煤约1527吨，减少二氧化碳排放约3807吨。

从“燃气大王”到“清洁能源整体解决方案服务商”，新奥突破的关键并不在于资源的垄断，而是依赖新的能源技术，使自己由资源扩张型逐渐转变为以科技为核心的企业。而其投资研发的煤气化、微藻生物吸碳、太阳能光伏利用等清洁能源技术，又推动了新奥在能源产业的提升。

创新无止境。“虽然新奥已连续5年位居中国绿公司百强前列，但我们仍在集中力量对‘泛能网’这一清洁能源解决方案的核心技术进行产业化应用与继续升级。”新奥能源泛能网开发工程师王成告诉记者，公司研发的泛能网由基础能源网、传感控制网和智慧互联网组成，链接了能源生产端和应用端，不仅可以统筹一个区域内的天然气、风能、太阳能、地热、潮汐等多种能源，更能利用信息化手段，通过充分服务当地的资源禀赋，实现不同能源的优势互补与综合利用，“到时用手机遥控家里的能源控制系统将不再是梦。”

绿公司

玻璃外墙，光伏屋顶，走进河北廊坊新奥能源生态城，一幢造型新颖的大厦在阳光的照耀下分外抢眼。“这是我们自己建设的智能大厦，集成了20多项新能源以及建筑被动和主动节能技术。”新奥集团董事局主席王玉锁介绍说，今年4月，新奥智能大厦获得美国绿色建筑委员会LEED白金级绿色建筑认证，成为国内首座LEED-NC(2009)白金级公共建筑。

在新奥智能大厦探访，记者发现了不少“秘密”：大厦所需电力主要来源于沼气和光伏发电，光伏总装机容量超过90KW，年发电量可达11.5万千瓦时；在冷、热供应方面，大厦不再单纯依靠电力，而是通过三联供、热泵、溴冷机等；由于采用智能仿生通风技术系统，集成应用了光伏发电耦合新风预