

新奥集团的创新路

经济日报·中国经济网记者 宋美倩 通讯员 杨启荣



多年来,新奥集团不断拓展业务范围,形成了贯穿下游分销、中游贸易储运和上游生产开采的完整清洁能源产业链以及覆盖文化、健康、旅游、置业等领域的品质生活产品链,为国内相关技术发展作出突出贡献。同时,新奥集团坚守诚信高效原则,将“源自客户”视为生存之本,并将这种理念落实到企业管理、企业文化的各个方面

今年5月18日,一年一度的中国·廊坊国际商贸经济洽谈会在河北廊坊召开。与往年不同的是,这次展会的主会场设置在由廊坊市政府和新奥集团共同投资35亿元建设的“丝绸之路国际文化交流中心”。这个新落成的建筑里有5大剧场、14个艺术展览空间,面积达25万平方米,是京津冀区域面积最大的文化综合体项目。

为什么新奥集团要在廊坊参与投资、建设、运营这样一个特大型文化综合体?新奥集团股份有限公司董事局主席王玉锁表示,在廊坊建设、运营这样一个项目,既契合京津冀文化协同发展的需求,也代表了新奥集团在新业务领域的探索。

秉持“创建现代能源体系,提高人民生活品质”的初心,凭借一次次沉着果断的选择与创新,新奥集团在30年间由一个年销售收入不到10万元的液化气销售站发展成为年营业收入超千亿元的中国清洁能源领域领军企业。不仅如此,其业务还涵盖了物联网、互联网、文化、健康、旅游等门类,业务遍及全国200多座城市以及东南亚、南亚、大洋洲、非洲等地。集团旗下共有4家上市公司,员工近5万名。2018年,集团实现营业收入1611亿元,上缴税收56亿元。

抓住政策机遇

“新奥的壮大离不开改革开放。”王玉锁表示,从销售液化气的个体户到经营汽车出租业务的小公司,再到区域管道天然气服务商,直至现在发展成为集团公司,集团发展的每一步都力求跟上时代的脚步。

王玉锁告诉记者,新奥集团自1993年开始尝试做城市燃气业务,不过当时业务范围只局限于廊坊本地。从1999年开始,新奥集团走出河北,开始在山东聊城、北京密云、辽宁葫芦岛等10多个地方开展城市管道天然气业务,企业进入快速成长期。2001年,新奥在香港股票交易所上市。

干事创业需要好政策、好环境。近年来,党和国家对民营企业进一步加大扶持力度。新奥再次抓住机遇,先后在东南亚、南亚、大洋洲、非洲布局清洁能源业务,完善全球产业链条。2008年至2018年的10年间,集团年销售收入净增9倍,超过1600亿元;总资产增长接近2倍,突破了1500亿元。

王玉锁表示,新奥集团每一次进步都与国家加大改革开放的政策机遇有关,其中新奥舟山LNG接收站项目是一个里程碑。

新奥舟山LNG接收站总经理张浩告诉记者,长期以来,民营企业参与进口LNG贸易主要有两种途径。其一是作为第三方获取已有LNG接收站的窗口期,其二是自建LNG接收站。2014年12月,



上图 丝绸之路国际文化交流中心外景。

(资料图片)

左图 新奥舟山LNG接收站。

(资料图片)



新奥集团作为第三方借用中国石油江苏LNG接收站接卸进口LNG6万吨,成为国内首家利用第三方接收站设施进口LNG的民营企业。

2015年,国家能源局核准第一家由民营企业投资的大型LNG接收站项目,由新奥集团在舟山本岛北岸建设。2018年10月19日,该项目一期工程正式投产,截至2019年4月30日已经顺利卸货LNG40.57万吨。这一项目不仅大大增强了新奥集团的发展动力,同时也对国家保障东南沿海地区燃气供应起到重要作用。

强化创新创造

新奥集团认为,企业要实现持续健康发展必须具备两大能力,其一是战略前瞻能力,其二是持续创新能力。新奥集团在这两个方面下了不少苦功。

2004年,新奥集团燃气业务仍处于上升期,可决策层却隐隐感到了不安。“我们靠卖别人提供的燃气生存,一旦上游出现问题,我们就完了。”为消除这个隐患,几经思索,新奥集团决定向上游进军。

在整个转型过程中,新奥集团面临了太多困难,缺技术、少团队、投资大等。集团内部的争论也颇为激烈,大家始终无法达成共识,甚至有员工给王玉锁写信要求“停止慢性自杀”。

面对各方压力,新奥专门召开了一次高层民主生活会,会上讨论的议题有3个。其一,新奥随时可能受到上游制约,谁能确保10年之后新奥依旧有生意可做?其二,如果一直保持现状,城市燃气销售就无法形成品牌,20年之后的新奥是什么?其三,有朝一日特许经营权到期,新奥还能干什么?

面对这“三问”,全场安静了足足5分钟。最终,大家形成了共识——固步自封没有前途,企业发展不进则退。

共识的能量如此惊人。当时,年收入只有25亿元的新奥集团毅然决定,投资21亿元进军煤炭清洁利用领域,正式向上游延伸。之后,在与合作科研单位的共同努力下,新奥集团自主研发的煤催化气化、煤加氢气化、煤超临界气化、

煤地下气化等一系列达到世界领先水平的新型煤气化技术相继诞生。2018年,新奥集团自主研发的煤制天然气技术在内蒙古鄂尔多斯市达拉特旗工业化示范成功,为新奥集团开展资源性储备打下了坚实的基础。

这场讨论使得新奥建立起“思变”的意识,走出了一条从“两点”到“两链”再到“两链两圈一平台”的战略升级之路。具体来说,“两点”是城市燃气、城市地产;“两链”是贯穿下游分销、中游贸易储运和上游生产开采的完整清洁能源产业链以及覆盖文化、健康、旅游、置业等领域的品质生活产品链;“两圈”是在“两链”基础上形成的能源生态圈、生活生态圈。“一平台”则是建设产业互联网平台,助力传统产业数字化转型,使新奥成为创新型智慧企业。

新奥的发展离不开技术支撑。截至2018年底,新奥累计申请专利4437项,其中申请发明专利1736项,已获授权专利2337项,泛电网技术、新型煤制天然气技术、新材料技术、微型燃气轮机技术、危险废弃物处理技术等新技术的开发及运用均成为企业新的经济增长点。

采访中,新奥集团首席技术官朱振旗给记者介绍了这样一件事。上世纪90年代末,新奥集团正在全国范围内拓展燃气项目。这时,一个“卡脖子”问题出现了——储运天然气的大口径压缩钢瓶被发达国家所垄断,进口产品不仅价格高而且维修难,远远无法满足国内企业需求。

为解决这一问题,王玉锁找到了一家正计划在中国设厂的外资钢瓶生产企业,提出成立合资公司在本土生产钢瓶的设想。没想到对方表示:“合作可以,但中国团队只能参与喷漆、拧阀门等技术含量极低的环节,核心技术决不开放。”

对方的态度使新奥最终下定决心自己搞技术攻关。他们广聘专家,连续奋战,终于在374天后生产出第一个国产大钢瓶,使中国成为继美、德、意、韩后第5个有能力生产此类装备的国家。这个瓶子也被誉为“神州第一瓶”。

业务瓶颈破除了,但教训却深深印刻在新奥人的脑海中。他们深知,唯有掌握

核心技术才能避免受制于人。从此,新奥坚定不移地走上了自主创新之路。

在接下来的几年里,新奥先于市场,引进、改造、研发了一系列关键技术,掌握了包括净化、生产、储运、再气化等在内的全套工艺。

创业之路永无止境。在不久前举办的一次经贸洽谈会上,新奥集团向参会者展出了一款自主研发的微型燃气轮机。这种燃气轮机除了具有可靠性高、寿命长、污染排放低、噪音小、维修率低、扩展性好等优点,还采用了独特的回热比例可调技术,使排气温度在270摄氏度至650摄氏度之间连续可调,极大拓展了微型燃气轮机的使用场景。

坚持诚信立身

新奥集团股东事务理事会理事蔡福英告诉记者,多年来,新奥集团一直坚守诚信高效原则,一切以客户为中心。他们将“源自客户”视为生存之本,并将这种理念落实到企业管理、企业文化的各个方面。

2008年冬天,我国遭遇了严重的雨雪冰冻灾害,处于雨雪中心的湖南长沙用气量从每日的90万立方米陡然增加至170万立方米。为兑现“不停气”的承诺,新奥集团举全员之力,在全国范围内调集资源近千万立方米,保障了30万家庭的安全稳定用气。集团也因此获得了长沙市委、市政府授予的“抗冰救灾工作先进集体”荣誉称号。

新奥舟山LNG接收站工程是诚信原则的又一例证。这个项目承担着区域能源安全保障使命,万万失误不得。为确保工程顺利推进,新奥集团抽调精干力量,招纳行业精英,科学高效地开展项目全过程统筹管理、生产准备及首船接卸调试,仅用31个月就完成了一期工程并实现首船接卸,创造了国内纪录。

“面对已经取得的成绩,新奥人会感到自豪,但不会骄傲自满。”王玉锁告诉记者,新奥集团的目标是要发展成为万亿级企业。“我们不仅要继续创新,强化管理,传承优秀的企业文化,还要以开放的心态打破围墙,与合作伙伴携手开创更加美好的未来。”

量耦合’三大目标,可实现‘1+1+1>3’的一体化集成效果,开创了油、煤、化一体化加工的新一代工厂模式。”恒力集团相关负责人表示。

为确保恒力2000万吨/年炼化一体化项目如期建成投产,大连全市上下牢固树立“抓项目就是抓发展、抓转型、抓后劲”理念,严格落实“重实干、强执行、抓落实”专项行动工作部署,紧紧扭住重大项目建设不放松,市领导亲自挂帅,成立专题工作小组,定期召开项目现场工作会,全力以赴推进恒力2000万吨/年炼化一体化项目建设。

项目实施地大连长兴岛经济区坚持“打破常规、集中力量、优化流程、精准服务”,与企业无缝衔接,现场办公,坚持“日跟踪、周调度、月汇总”,为项目顺利开工建设和全面投产打下了坚实基础。

生意经

最新数据显示,浙江世纪华通集团股份有限公司今年一季度实现营业收入近22亿元,比上年同期增长57.76%,继续保持大幅增长态势。

支撑世纪华通业绩接连增长的是互联网游戏业务的爆发。2018年,世纪华通游戏业务实现营收54.03亿元,同比增长563.64%;外销板块营收45.15亿元,占公司整体营收的55.58%,同比涨幅达到了73.3倍。今年,世纪华通将进一步发力互联网游戏,努力将其培养为公司未来的业绩核心增长点。

过去几年间,世纪华通一直实行汽车零部件与互联网游戏双主业并行的发展模式。至2018年,游戏业务已经成为营收与利润的增长主力。

在成功并购点点互动后,世纪华通全球游戏发行实力大幅提升,即便在游戏行业整体承压的2018年也实现了逆势上涨。根据App Annie发布的中国发行商出海收入榜,点点互动在2018年连续8个月“霸榜”,位列全年总榜第一位;从2018年12月至今年3月,点点互动连续4个月蝉联“头把交椅”。

点点互动在2019年强势表现的延续为世纪华通带来了巨大的想象空间。东吴证券研究所认为,点点互动多年来与Facebook、Google Play、App Store三大海外主流平台保持稳定的合作关系,且团队海外市场嗅觉敏锐,既懂得欧美市场,又具有较强的研发能力和创新文化背景,在本地化运营推广等方面也有着丰富的实践经验,游戏海外发行优势明显。

在产品方面,点点互动目前两大主力产品《阿瓦隆之王》与《火枪纪元》仍位列出海手游收入前列。业界预计,基于SLG游戏较长的生命周期特性,两款产品未来仍将保持稳健表现。同时,点点互动计划推出二次元新游《螺旋境界线》《螺旋英雄谭》,探索类游戏《梦境侦探》《未知岛屿》等,这些也将驱动公司未来业绩增长。

专家告诉记者,尽管2019年游戏版号审核恢复释放出利好信号,但在人口红利已经消失的国内游戏市场上,精品化竞争依然是未来的长期主题。此外,IP产品已成为国内游戏市场重要的收入组成部分,其用户流量、关注度等已得到市场验证。据伽马数据近日发布的《2018年至2019年中国游戏产业研发竞争力报告》,2018年IP改编移动游戏收入已达908.4亿元,占移动游戏收入的67.8%,2019年IP改编移动游戏市场收入有望突破千亿元。

基于这一判断,世纪华通正在加紧收购拥有雄厚研发实力与丰富IP资源储备的盛趣游戏。据悉,盛趣游戏新游储备丰富,包括知名IP产品《辐射:避难所Online》、AKB48正版授权手游《AKB48樱桃湾之夏》等,品类涉及MMO、卡牌、二次元领域等。

业界预计,完成并表后,世纪华通在体量、市值、规模等方面预计将获得极大增幅,或将对现有国内游戏产业格局形成冲击。

新华三在成都建立芯片开发基地

本报讯 记者钟华林、通讯员罗琴报道:紫光集团旗下新华三集团日前与成都高新区签订协议,将在成都高新区成立新华三半导体技术有限公司,投资运营芯片设计开发基地。

记者了解到,此次签约项目总投资约50亿元。根据签约协议,新华三芯片设计开发基地将瞄准世界前沿芯片技术开展研发工作,力争提供高性能的高端路由器产品与解决方案,并逐步扩展物联网以及人工智能芯片开发业务。

新华三是业界领先的数字化解决方案领导厂商,在企业级无线网络、安全硬件、政务云、网络管理、云管理等诸多领域保持国内市场龙头地位。“5G时代即将到来,5G的各种丰富的场景化应用会促使各类互联网、云计算公司以及大型企业网用户升级数据中心,进而催生市场对高端路由器的强劲需求。”新华三集团联席总裁兼首席技术官尤学军表示,新华三正是在这一大趋势下决定成立半导体技术公司并投资运营芯片设计开发基地。未来,新华三半导体技术公司的自主芯片研发工作还将逐步扩展至物联网以及人工智能等领域。

成都是中国软件名城、国家集成电路设计产业化基地、信息产业国家高技术产业基地、国家信息安全成果产业化基地。作为成都电子信息产业功能核心区和引领区,成都高新区凭借优良的投资环境和政务服务,目前已聚集集成电路企业100余家,包括英特尔、德州仪器、紫光展锐等多家知名企业。

“新华三是云计算、大数据、大互联、信息安全、安防和物联网等领域的佼佼者,与成都高新区发展战略高度契合。”成都高新区相关负责人表示,近年来成都高新区已经吸引了多个领域的领军企业入驻。“相信此次新华三半导体技术公司的成立将为成都高新区电子信息产业注入发展新动能。”