

创新路上各出招 新兴行业以创新 实现真正市场化

【来源：2016-06-13 经济导报】

导报首席记者 韩祖亦 综合报道

今时今日，中国“五大发展理念”之首的“创新”二字，占据了国家发展全局的核心位置。我国经济发展进入新常态，从中低端迈向中高端、创造新常态下的新优势，根本出路在创新，已成为共识。然而，当落脚到每一个经济体，传统产业该如何借创新改造升级，新兴产业又怎样以创新培育发展，便是百企百策，各有千秋了。经济导报记者近日走访山东五市，深入20余家企业，它们的有益探索，赋予了“创新”更加鲜活的注解。

传统行业：

体验式服务提升客户黏性

作为后来者，中国石油(601857,股吧)在2000年才进入山东成品油销售市场，面对已全面扎根的中石化，以及占到国内地炼总产能70%左右的山东地炼企业的竞争，中国石油山东销售公司（下称“中石油山东公司”）如今900多座加油站，累计销售成品油5200多万吨，取得向地方缴纳利税近40亿元的成绩，实属不易。

如今，山东即将成立统一的地炼品牌。面对来势汹汹的本土竞争，中石油山东公司又该如何应对？

在中石油山东公司副总经理周强看来，公司的主要抓手便是围绕“创新”两字展开。“首先从产品上，中石油刚刚推出的能效燃油，是在产品上做出的重大创新与区分，动力更强劲，更清洁，更省油，同时提质不加价，将引领燃油的品质潮流。从营销上，借助微信、微博进行营销创新，发放教师卡、农机卡等专属卡。去年开始大规模推广微信公众号，电子加油券的销量也屡破新高，在山东行业内率先启动互联网营销。并走进楼宇、社区开展各种客户体验活动。在管理上，中石油山东公司也进行了业务流程创新，打造业务运作综合平台。”

据介绍，目前中石油微信公众号的关注量已经超过了 60 万。不论是查询油价、附近加油站，还是查看各地加油站的优惠政策，都可以在公众号上实现。公众号还成了他们直接的销售平台，今年 5 月份以来，仅公众号商城上的电子加油券销售额就达 600 多万元。

同时，周强对导报记者透露，在加油站，根据人、车、生活的理念，中石油山东公司将以体验式服务提升客户黏性。“例如拟围绕车后产业进行创新布局，计划将在加油站推出洗车服务等。”

相对石油石化行业日趋激烈的市场竞争，近年来，中国重汽(000951, 股吧)集团所处的汽车制造业，日子更不好过。

受国际金融危机余波和国民经济调整的影响，国内汽车行业一改快速增长趋势，特别是重型汽车，进入新世纪的第一个谷底，中国重汽集团难以幸免，经受着改革重组以来最为严酷的挑战。

面对如此形势，中国重汽集团做出了全面实施“二次创业”工程的战略部署。“及时收缩战线，在曼项目投资基本完成之后，集团已基本停止了较大规模的项目投资和对外扩张，把工作重心放在技术创新、品牌建设、质量提升和降本增效上。”中国重汽集团党委副书记、副总经理于有德对导报记者表示，目前，总投资近20亿元的中国重汽“三位一体”的科技中心（全国唯一的国家重型汽车工程技术研究中心，国家重型汽车质量监督检验中心和国家级企业技术研发中心）正式投入使用。

“集团的创新，不仅仅体现在产品研发上，从营销、服务模式创新，再到体制机制、管理方法都要创新。”于有德说。

此外，中国重汽集团还创新性地借助金融手段，助力销售。作为国内重卡行业首家汽车金融公司，山东豪沃汽车金融有限公司（下称“豪沃金融”）目前已正式运营。

“原来的集团财务公司，承担了中国重汽集团在市场营销时的金融支持方案，但集团希望我们的金融营销手段能够更加适应市场需求，所以今年年初就成立了豪沃金融。”于有德介绍。

导报记者注意到，豪沃金融是一个独立公司，区别于集团财务公司主要对集团内部，独立出来的豪沃金融是主要对外的，为中国重汽集团的产品在国内国际市场提供金融支持，因此更加贴近市场，在销售时的支持力度更大，能根据各地经销商、用户的实际需求，在调研后设计出更加对路的金融方案，满足客户需求。

“今年前4月，集团通过提供金融支持促成的订单，相较去年同

期增加近 30%。”于有德表示。

造纸业，作为传统产业的代表，曾经因巨大的污染令人“谈纸色变”。在 2002 年之前的 7 年里，山东省就有 472 条草浆造纸生产线被关停。由于污染物排放超标，2000 年，山东泉林集团也曾被列入“被迫关停企业”名单之中。

生死之间，当时年产值约 1 亿元的山东泉林集团把 10 多年的积蓄都投入了环保研发，创新性地将传统秸秆造纸产业改造成为“一草两用”的循环生产模式，其中从传统造纸行业的废料中提取的黄腐酸肥料利润已与造纸本业利润相当。

“草浆造纸利用小麦、玉米、水稻等农作物秸秆获得纤维素制作纸张，同时产出木质素等废料。所谓‘一草两用’，是指山东泉林集团在分离出纤维素生产本色纸制品之外，又在木质素中分离出了黄腐酸用于生产系列高端肥料回馈农田。”泉林集团宣传策划部部长郭希燕向导报记者介绍，从草浆造纸的污染物——黑液中提取到的黄腐酸，在作物提质增产、增强抗逆、修复土壤、增效化肥农药等方面效果明显，市场可观。

新兴行业：

以创新实现真正市场化

科技创新作为创新的“主动力”，是全面创新的重中之重。

打破了西方发达国家的技术垄断和封锁的山东天岳先进材料科技有限公司（下称“山东天岳”），目前已实现第三代半导体碳化硅衬底材料产业化。“截至目前，山东天岳对第三代半导体产业

链的总投资已达到 8 亿元，建成了世界第三大的碳化硅衬底材料生产基地，天岳碳化硅芯片和器件产品已完成中试，进行了批量生产。山东天岳已在作为电力电子核心的第三代半导体功率模块领域获得突破，为航空航天、高压输变电、舰船、轨道交通、纯电动汽车的第三代半导体电源及装置产业化奠定了基础。”山东天岳总裁张志海骄傲地介绍。

也许，公众对张志海口中的碳化硅并不了解，但其产业化后的应用，与日常生活亦息息相关。

张志海给导报记者算了这样一笔账：若全中国的传统照明光源全部换成碳化硅基 LED 照明光源，一年可节省电量 5000 亿度，相当于每年节约标准煤消耗 1.63 亿吨，减少二氧化碳排放 5 亿吨，减少二氧化硫排放 500 多万吨。“2014 年，中国白色家电用电量 2600 亿千瓦时，碳化硅家电应用将每年节省 252.83 亿千瓦时，相当于节省 771 万吨标准煤，减少碳排放 1980 万吨。”

与张志海一样，受益科技创新，即便在经济下行压力不减的当下，大海集团总经理刘德杰同样对企业前景充满底气。

作为国内单纯生产硅片规模最大的企业之一，大海集团年产太阳能级硅片 1.5GW，生产的太阳能硅片光电转换效率达到 19.4%。

从公司设立时 16.3%的光电转换效率，到如今的 19.4%；从最初 5 元/度的成本电价，到如今大海集团实现的 0.76 元/度，刘德杰深知其中的艰辛与残酷。“为了生存与发展，技术创新可以论‘月’来计算。只有不断创新，才能把光伏的成本降下来，这个行业也

才能慢慢地实现真正的市场化，而不靠政府给予的补贴来‘续命’。”

导报记者注意到，2016 年，对于光伏企业而言，可谓转折性的一年。继今年 1 月 1 日新建光伏发电上网标杆电价开始下调后，国家发展改革委价格司电价处负责人侯守礼在“2016 中国光伏领袖高峰论坛”上表示，将初步考虑制定差异化光伏发电补贴标准，并伴随产业技术进步，逐步下调光伏发电补贴水平，直至取消补贴。

在刘德杰看来，补贴的逐步退出，正是要倒逼企业去创新。“之前国家用补贴将资本吸引进这一行业，但如果‘躺’在如今的技术水平上靠着补贴舒舒服服的‘混日子’，对行业发展无益。只有不断创新，才能活下去。”

事实上，去年以来，光伏行业在过去产能过剩的背景下，已经开始洗牌。大海集团的扩产，也主要是通过并购行业内小企业实现的。“未来 5 年左右，中国硅片行业不会超过 15 家。”刘德杰预测。

如今，提起出行，大家都会不自觉地想到高铁。毋庸讳言，我国高铁网络的日益完善，民航业首当其冲。“2011 年京沪高铁开通后，山航集团随后就停飞了北京至济南，济南至上海间的多个航班。例如原先每日至北京的 4 个班次目前就只剩 1 个，如果不是为满足首都与山东省会间的一些高端商务需求，和一些转机需要，留下这 1 个班次必要性也不大。”山航集团党委书记孙秀江对导报记者表示。

为此，山航集团积极推广 HUD 等新技术运用，安全运行可靠性和效率性不断增强，并大力推进电子商务，建立起较为明显的行业竞争优势。“我们着力拉长航距，充分发挥民航的自身优势，距离越长就显得越快，速度优势更加明显。”在山航集团董事长、总裁马崇贤看来，民航和高铁间应该充分竞合，优势是相对的，应发挥各自的优势。“比如上海虹桥，上面是机场，下面是高铁，旅客转乘非常方便。日后，随着民航与高铁的合作，将打造大交通网络，立体枢纽。”

因天梭 K1 系统名扬国内外的浪潮集团，也正在紧锣密鼓地进行 K2 系统的研发。“预计今年研发成功并问世，届时其性能和运算速度能提升 10 倍以上。”浪潮集团品牌推广部副总经理李冬云对导报记者透露，技术的领先，给了浪潮在美国硅谷开疆辟土的底气。“我们在硅谷建设了一个服务器生产线，为当地客户服务。”

金融行业：

不求过高预期 确保变现能力

虽非实体，但创新对于金融行业而言，更为关键。

去年，鲁信集团作为主发起人发起设立的山东省首家金融资产管理公司挂牌成立，短期内两次增资至实收资本 20.3 亿元，成为全省惟一一家可从事本区域内金融机构不良贷款批量收购和处置的地方资产管理公司。成立仅 1 年时间，公司已累计收购 45 家金融机构的不良资产 480 亿元，处置 1559 户不良资产 50 亿元，2015 年实现利润 1.89 亿元。

而这，只是鲁信集团金融产品创新的一个缩影。

“集团旗下山东信托根据市场变化，开展了新三板定增信托、新三板投资基金信托，‘上市公司+PE’并购主题信托也落地，专注于上市公司的综合金融服务体系初步形成。鲁信创投(600783, 股吧)加速投资体系和投资模式转型，构建本部母基金和区域性专业化子基金协同运作，其作为主发起人设立的山东首支省级股权投资引导基金——山东省鲁信资本市场发展股权投资基金等政府类合作基金有序开展；鲁信实业鲁滇基金运行良好，规模 100 亿元的鲁信 PPP 发展基金已获批设立。”鲁信集团董事长相开进对导报记者表示。

作为山东省唯一一家国有资本运营公司，山东国有资产投资控股有限公司（下称“山东国投”）亦在业务方向上进行创新，明确了“三高”、“三新”、“三关联”的投资方向和布局。目前，公司产业布局以信息、文化投资、健康产业、投资金融四大产业为主，除了健康产业尚在起步阶段，其他产业已经有了优势企业。

山东国投董事长李广庆对导报记者介绍，“三高”就是指高技术特别是拓展新市场和满足新需求的高新技术、高端制造特别是个性化定制和智能制造、高品质的服务和消费产业；“三新”就是新能源、新材料、新模式；“三关联”就是与山东资源和山东市场关联，与省内国有企业发展关联，与山东国投现有产业关联。

“在打造资本运营新模式上，我们不追求过高收益和明显超出市场要求的投资预期，确保投资可变现可收回。”李广庆表示，

山东国投正不断丰富运营模式，创新采用锚定、基石等多种资本市场运营手段进行港股投资，“并创新运营思路，以结构化产品方式参与定向增发项目新模式，成功投资了鲁商置业(600223, 股吧)、普邦园林(002663, 股吧)等项目。创新投资策略，探索‘PE+上市公司’业务合作模式，与上市公司设立并购基金进行项目投资。”

在李广庆看来，山东国投与上市公司可以合作的模式有很多，近期增持中通客车(000957, 股吧)(000957)，是为引导和带动社会资本向重要行业和关键领域聚集，发挥国有资本的引导和放大功能。“同时看好新能源汽车的发展，也认可中通客车的公司团队。”

见微知著

中石油山东公司创客群活跃

创新不分大小 只要肯动脑筋

张宝升，是中国石油山东销售公司(下称“中石油山东公司”)临沂公司郯城李庄加油站经理。如今，他更希望别人喊他“创客”。而他，也仅是中石油山东公司成千上万名“创客”中的一员。

就在经济导报记者采访中石油山东公司副总经理周强期间，他的手机微信一直“滴滴”响个不停，“我们的创客群非常活跃，大家都争相分享自己在工作中的创新发明和建议，涵盖着服务客户、促销上量、提升管理等方方面面，展示自己的同时也可获得相应奖励，更激发了大家的积极性，日信息最高达600多条。”

小点子大改变

张宝升所在的郯城李庄加油站位于临沂市郯城县李庄镇 205 国道旁，顾客多以“流动性”客户为主，吨油收入不足百元，然而，该站最近却完成了一笔 7 万元的香烟销售大单子。

这比大单的顺利完成，便主要得益于张宝升在站内开展的一个创新营销措施，他把原先的文字促销转换为语音提示。

“有一次，我在逛超市的时候，听到超市音响一直循环播放着店内促销活动的详细内容，我觉得这种促销方式与工作人员直接推销带来的效果不一样。语音形式的促销播放后，顾客在不自觉中便会倾听，从中寻找有没有适合自己的促销产品。”回到加油站后的张宝升，便利用加油站配备的平板电脑下载了一个文字转语音软件，输入文字后以语音形式复读当季促销内容，并搭配轻音乐背景，传播在站内的各个角落。

在使用语音提示后的 10 天里，在现场询问促销信息的顾客数量明显增多，有效提升了进店率。期间，一名客户在使用自助加油机加油后，向张宝升询问站内播放的关于香烟批量购买的促销活动。在交谈中，张宝升得知顾客的朋友有一婚庆公司，经常大批量购买一些高档香烟。于是，张宝升积极向公司业务部门汇报，申请优惠价格，得到公司给予的政策支持后，积极与客户沟通反馈。最终，该顾客决定从李庄加油站一次性采购 7 万元香烟。

赵燕云所在的青岛 29 站，位于青岛城阳区青龙高速高架桥下，进站口距离站前主道路 20 多米。由于站房不醒目，沿途车辆很容易忽视这座“桥下站”，导致连续多年其销量增长不明显。“因此，

作为一名刚上任的站经理，我将创新锁定在了‘如何吸引客户和提升销量’这个课题上。”

有一次在加油站，赵燕云无意中听一名顾客抱怨，“整天跑车，也没时间去洗车，真是脏得不成样子了。”赵燕云灵光一闪，青岛29站场地宽敞，何不就在站口设立一个自助洗车点，既解决了客户的烦恼，又可吸引人气。

“自助洗车刚推出第一天就受到了客户的称赞。尤其是站前的运输车辆，长途跋涉，无暇洗车。而我们站‘加油+洗车’，一举两得，也带动了润滑油销量的飙升。”赵燕云说道。

“我起初以为，创新是那些高科技、新技术的科研机构才能去钻研的事情。但是随着创新热潮一浪高过一浪，我明白，创新不分大小，只要肯动脑筋、肯钻研，我也一样能当一名‘创客’。”赵燕云表示。

玩转大数据

站在业务运作管理平台巨幕墙前，采调存、批零卡数据尽收眼底，几十个岗位、数百个流程、上千座库站交会在一起。每一把油枪状态、每一单销售数据、每一件货品库存，都实现数据共享、实时显现、层层掌控。

“通过这个基于大数据打造的业务运作综合平台，我们实现了业务监控实时化，业务运作系统化、辅助决策智能化等创新，各个油库的详细信息，销量的变动趋势、运输的进展状况，均一览无余。”周强表示。

“人脸识别系统可自动记录客户车辆信息，百度地图自动引导客户就近加油，微商城聚拢了 60 万粉丝，翼支付将发卡网点搬进了手机客户端。”在周强看来，如今，“卖油郎”已不是原来的样子。玩转大数据，精通微商城，练就车辆人脸识别术，搭载百度地图导航仪，云技术引入到企业管理的方方面面。