



新奥：引领技术与能源理念的“双革命”



新奥集团与杜克能源合作开发光伏能源

■ 陈斯文

企业究竟是干什么的？或者说，对于一家企业而言，它的终极目标是什么？是企业自身的发展壮大和对营收效益的不断追求，还是践行企业责任来推动行业发展和社会进步？

近日，笔者亲自走访了河北新奥集团股份有限公司（以下简称新奥），进行了实地调研。这是一家发源于河北省廊坊市的民营企业，创立于1989年，从1993年正式成立新奥燃气有限公司，进入城市燃气分销领域至今，在公用事业领域里已走过20多年的风雨历程。

熟悉中国商业发展模式的人都知道，民营资本的生存与壮大是何等艰难，尤其在国有资本占尽先天优势的公用事业领域。新奥不仅在夹缝中得以生存，且成功地实现了由单一燃气运营商到多品类能源整体分销商，再到如今的“清洁能源整体解决方案服务商”的升级转型，并最终革新能源之格局，带动了行业发展及社会经济的增长，同时也引领了清洁能源技术与能源理念的双革命。

不断求索，革新能源理念

得益于安全、稳定、高效的管理运营，新奥的城市燃气业务发展迅猛，并于2001年成功在香港上市。然而，在业绩节节攀升的背后，新奥的核心管理团队却看到了繁荣之中的变数。

在新奥集团内部，流传着这样的“三问”：“随时可能受到资源制约的新奥，10年后卖什么？”

“没有自主品牌的新奥，20年后是什么？”“经营权合同到期后的新奥，30年后干什么？”对于燃气企业将要面临的发展瓶颈，最常规的做法是在已有项目上精耕细作，不断提高管道覆盖率、使用率。新奥在这一方面也的确成绩斐然。然而，燃气行业毕竟带有天然垄断性质，随着用户的发展和管道覆盖率的提高，它给新奥和其团队带来的增长空间和挑战，必然会局限新奥的未来。

在新奥高速增长的背后，上游的气源问题一直制约着它的扩张。在“资源受限”这个问题上，新奥尝试过多种多样的业务，通过不断的摸索与碰壁，新奥看到了在中国“贫气、少油、富煤”的资源结构下，未来煤炭的清洁能源高效利用将会成为能源行业的主要发展趋势。新奥董事局提出了新的战略构想：进军煤化工产业，并希望借此打通清洁能源产业链。基于这样的战略思考，新奥相继在内蒙古、山东等地构建了大型煤化工基地。

在“贯通清洁能源产业链”的进程中，新奥逐渐意识到：现有的能源生产和利用的方式存在着条块分割、竖井式发展的问题，能源利用效率低下，也是环境污染的一大根源。也就是说，随着不可再生资源的日益枯竭，以及全球环境的日益恶化，我们需要解决的是能源资源的可持续性与清洁化的双重问题。怎样才能一举两得？联系当前中国的能源禀赋，经过深入探究，新奥认识到了人类无序开采、单一生产和简单使用能源的历史即将结束，未来能源企业必将迎来“技术为王”的时代。基于这样的思考，新奥确定了以煤

炭清洁高效利用为切入的技术创新突破口。新奥对于未来能源发展的态势，也有了自己的看法和观点，即：未来的能源结构应该是以可再生能源为主，化石能源为辅，二者融合循环发展；能源生产会从以开采资源为主，转变为依靠技术创新的“制造”能源为主；能源应用则将从以孤立、封闭、线性的简单利用，转变为基于系统能效最优的多品类能源协同、互补、循环的智能应用。

于此同时，新奥“生于忧患”的危机意识再一次迸发，它的管理层认识到，尽管有了成熟的煤化工、物流、市场产业链，但这仍然是一个传统能源企业的运营模式。与国有的、老牌的能源企业相比，新奥的竞争优势只是暂时的，甚至在某些方面是脆弱的。既然煤基清洁能源技术的探索让新奥形成了系统的“碳循环”理论，取得了一系列技术突破，能不能把新奥变成一个靠“技术”发展的轻资产公司？

在这样的思考下，伴随中国“调结构、转方式”政策背景下对节能环保产业大力支持的趋势，新奥坚定了自己的战略方向：那就是基于系统能效的理论，从简单的多品类清洁能源的制造与分销，升级为为客户提供清洁能源整体解决方案，走“轻资产”的道路。

经过多年坚持不懈地技术创新，新奥把可分配的大部分利润投入技术研发（占当年主营业务收入的6%以上），累计达20多亿元。目前已自主研发了两个技术体系：在能源生产端，新奥自主研发了煤基低碳能源转化技术，煤炭通过催化气化与地下气化两种方式，被转化为合成气，合成气可直接用于发电，或转化为甲烷等产品，转化过程中产生的二氧化碳、废水等物质，通过微藻生物吸碳技术吸收利用，可转化为生物柴油、化工原料及其它高附加值产品，实现了化石能源与可再生能源的循环转化；在能源利用端，开发了泛能网技术，从能源生产、应用、储能和再生的全过程出发，开发智能能源网络技术，彻底打破行业“竖井”和企业“围墙”，形成区域性智能能源网络，因地制宜，充分利用地区能源禀赋，实现不同能源的综合利用和优势互补，最大限度地降低成本并提高能源利用效率。

新奥的探索与实践，正日益推动着化石能源的循环利用和可再生能源的应用。这样的转型亦使新奥实现了质的飞跃，即从单

一的能源分销企业成功转型进入了上游的能源生产领地，最终成功实现了向清洁能源的整体解决方案服务商的转变。基于战略调整层面的主动出击行为，无疑需要企业有稳定持续的投入、深厚的专业能力以及更为宽广的眼光。不过，判断它对社会进步的推动作用，则需要从商业角度来进行深层次的考量。

从“技术输入”到“技术输出”

对于资本而言，其特性是追逐利润而又厌恶风险的。因此，绝大多数企业所进行的新领域尝试，往往被资本的持有者否定。没有了尝试，新机会与突破自然也就很难出现。对于一个行业而言，这是一个糟糕的事实。

特别是对于关系到人类福祉的能源行业而言，没有尝试，则意味着能源领域的停滞不前将成为一个现实性的危机。这其实需要一个大胆的先行者来打破僵局，让同行者看到某一个空间里是有可为的。

我们也看到了新奥在这一方面所做出的努力与尝试，新奥的成功也为同业者的发展提供了可贵的实战经验以借鉴。

早在2009年，基于煤催化气化、微藻固碳等技术链环节，新奥与美国国家清洁能源实验室（NETL）、可再生能源国家实验室（NREL）等科研机构牵手联合研发，加快了清洁能源技术的产业化进程，并作为中美清洁能源联合研究中心的重要成员之一参与研究中美两国能源前沿的科学技术。作为中国新能源企业的一张“名片”，新奥集团得到学术机构的广泛认可，并引起美国政界和企业界的高度关注；此后，美国能源部长朱棣文、参议长哈里德德先后到访新奥集团煤基低碳能源转化技术试验中心参考观察，并在两国政府的支持和推动下，新奥与美国最大电力集团之一杜克能源公司开展了以“中国技术输出”为核心的实质性合作。这次合作也被国内外人士视为中国企业参与国际化竞争中发生的“角色转换”，而这一切也正是新奥集团始终坚持能源理念与技术创新双革命的结果。

基于技术创新、立足产业合作，再借助两国高层互访营造的良好外部氛围，新奥在美国不断结交“盟友”、扩大合作版图，使原本仅限于企业间的合作延展成为区域政府间的共同协作。2011年第三次中美战略与

经济对话，新奥与杜克能源签署《中美绿色合作伙伴四方协议》，双方共同建设光伏电站、并开展生物能源养殖等方面进行合作。

与此同时，新奥计划未来10年内投入50亿美元在美国发展清洁能源项目，其中主要项目将在内华达州落户，新奥以技术硬实力为核心驱动，帮助当地建设太阳能光伏发电基地、太阳能光伏组件制造基地和未来生态城。在内华达州亟待产业转型的形势下，新奥此举受到了当地政府的大力支持。内华达州副州长布莱恩·克劳利克透露：“内华达州不能仅仅指望依靠传统产业复苏来带动就业和经济增长，内华达希望能够成为世界的可再生能源中心。”据悉，由于加州希望在2020年前后可再生能源发电达到33%左右，而加州缺乏充分的发电能力，因此未来若干年内将有34太瓦的可再生能源发电在内华达州生产，市场前景巨大。

新奥集团“资金加技术”投资建设内华达清洁能源生态中心的举措，为促进美国州省的经济转型、产业转型贡献了中国智慧，受到了美国能源行业及政界高层的关注及认可。同时，此举也为新奥赢得了宝贵的海外产业实践机会，并拓宽革新了中国企业走向国际化的路径与模式。而由于新奥集团对能源新技术的率先研究和利用，它可能会在最早的时间点上获得收益，进而可以期待一定程度上的定价资格。

当然，这仅仅是基于商业上的认识。对于能源这样一个能够左右人类文明进程的的行业而言，它所前进的一小步，带来的往往是人类社会的一大步。对于一家企业而言，可以期盼获得的最大荣耀，以及它身为社会最基本商业单元的价值，都会体现在这个方面。

回顾新奥的发展历程，可以看出，持续性的自发创新为新奥提供了不断成长的动力，从单一的燃气运营商到引领技术与能源理念“双革命”的清洁能源服务商，从廊坊到全国，从越南到美国，新奥集团以卓越的战略远见，用自己的理念、技术和实力，持续地站在国际市场商业竞争的最前沿。

至于新奥集团为自己设定的下一个目标究竟能达到怎样的高度，我们不妨拭目以待。

作者系新锐派财经作家，著有《中国经济猜想》《变革的十年》

新车频发 竞争升温 城市SUV“路在何方”？

时下，城市SUV市场已不复往年“一家独大”的局面，逍客、途观、RAV4、IX35等车型月销量都已不下万辆，市场之火爆，竞争之激烈，可见一斑。而就在这些车型捉对厮杀之时，近期亦有不少强力“搅局者”入市。其中，既有全新升级的新CR-V、进口斯巴鲁XV，也有广汽传祺GS5、荣威W5等组成的自主军团，市场局面很是热闹。

然而，“相对论”告诉我们，有时候选择多了反而不是好事。但俗话说，人与类聚，物以群分，车也一样，不同的车其实也有着各自的个性，日、韩、德三系的都市SUV风格和个性也各不相同。随着80后、90后的崛起，个性在这些人身上一体现得更加淋漓尽致。所以，以逍客、IX35为代表的都市智能派、以奇骏、途观为代表的技术越野派和以CR-V和RAV4为代表的城市中庸派都在市场上取得了良好的业绩，真可谓城市SUV车型各自都在走各自的路。

火热市场 酝酿大蛋糕

继十年前国内SUV市场以超过300%的增速疯狂蹿升之后，去年攀高的走势被认为是“SUV的第二波热潮”。据统计，去年城市SUV产销量同比增长50%左右，环比产销分别增长11.01%和17.65%，业内人士分析，今年城市SUV市场总体销量将超过150万辆预期。而据不完全统计，2012年将有30款以上全新、改款SUV车型在中国上市，分析人士认为，SUV市场将有很大上升空间，其火爆走势还将延续大约五年。

SUV市场火爆已经不是新鲜事。最近几年，国内SUV车型连续稳定增长，市场占有率逐年提升。根据J.D. Power的调查，中国SUV市场份额最近十年已经从1%攀升至17%，并初步构成了对凯美瑞、雅阁等中高端轿车市场的冲击，同时超越中高端车市场成为国内第二大细分市场。而美国市场的占比是26%，中国市场的发展潜力可见一斑。

而相关调查数据也表明，在被问到未来一年之内有购车或换购时会考虑什么车型时？有88.4%的被调查者选择了SUV车型，占比非常高。某汽车销售公司负责人介绍

说：“观察SUV市场销量不断增长的过程，我们发现个性化、多样化需求是促进SUV市场发展的主要动力。”

业内人士进一步介绍道，大中城市的消费者在对普通三厢或两厢轿车审美疲劳之后，往往将视线转向城市SUV车型。城市SUV车型由于动力强劲、四轮驱动、造型时尚大气，已成为很多家庭消费者的第二款车，同时，也备受追求个性和休闲生活的消费者青睐。

三分天下 各走各的路

虽然整体市场异常火热，但目前国内SUV市场格局泾渭分明，以产品特点来划分可以分为三大派别，分别是：以途观、奇骏代表的技术派，占据着2.4-2.5排气量的天下；以逍客、IX35代表的都市智能派，把控着2.0黄金排量；而CR-V、RAV4领衔的中庸派，则覆盖了35岁以上购车人群的需求。如此三分天下，将成为2012年城市SUV市场格局走势的主旋律。

谈起中庸派代表，CR-V当之无愧。自2004年起CR-V就稳坐SUV市场冠军宝座，并依托市场缺乏有力竞品的优势，成就了SUV市场一家独大的霸主地位。近几年，随着SUV市场成熟度越来越高，逍客、奇骏、IX35、途观、RAV4等多款月销万辆车型的崛起，在销量上给予CR-V极大冲击，终结了CR-V一家独大的局势，开启了SUV市场“群雄并起”的时代。

今年对于CR-V来说仍是一场血战，虽已更新换代，但面对技术派、智能派SUV的前后夹击，以及市场需求年轻化，中庸派市场优势的逐步消退，在2012年SUV市场中，中庸派坚守有余，攻坚不足。而与中庸派对比，技术派在尖端配置上占据着领先地位，在技术派体系内又可分为两个派系，以途观代表的德系技术派和以奇骏代表的日系技术派。

德系技术派途观主打涡轮增压发动机，而日系技术派奇骏，则车身线条非常硬朗，越野味道十足。同时，奇骏使用的4x4-i智能全模式四驱系统、Xtronic-CVT无级变速器、前麦弗逊后多连杆悬架等，在更多偏向公路



驾驶的同级车中，越野能力更胜一筹，可以说其绝对超过其他竞争对手。此外值得一提的是，今年上市的SUV车型，似乎都趋向更纯粹，更越野，这不仅仅是市场消费口味的变化，更是技术派车型成熟的表现。

另外，2011年随着新逍客的上市及途观的发力，之前城市SUV市场一家独大的格局得以彻底改变。改款之后的逍客携三重领先智能优势，以“智观全景”、“智尚全程”、“智行全程”之势，实现了同级别车中空前的高配置水平。而其搭载的新一代CVT无级变速器、超高性能悬挂系统、智能全模式四驱系统，则进一步保证了其通过性和舒适性，从而促使其强力挺进城市SUV市场第一军团，并稳居行业前三宝座。

双杰树立城市SUV车型新标杆

早在多年前，东风日产就看准了SUV市场格局，并在发展潜力巨大的技术派、都市布局中投放了奇骏和逍客两款重磅车型，完美布局城市SUV市场。其中逍客被东风日产定义为“智尚全能跨界车”，其自2011年1月5日改款上市后，凭借远超同级的产品力

优势，独霸2.0L排气量市场。

而“CARWINGS智行+”智能全方位行车服务也以全新形象出现在新逍客上。全新的智慧型仪表盘，可以为驾驶员提供更多的实时车况信息以及更加绚丽、醒目的显示形式。而先进的新一代CVT无级变速器、超高性能悬挂系统、领先的4x4全模式四驱系统，则进一步保证了新逍客的通过性和舒适性。C-NCAP与E-NCAP的双五星安全评定，也是新逍客“智行全程”的有力安全保障。

同时，被誉为东风日产SUV“双杰”之一的奇骏，定位于“智酷全能城市SUV”。奇骏自2008年导入国内就为城市SUV市场树立了技术标杆。2011年11月改款上市的新奇骏，在保持以往竞争优势的同时，更加注重SUV的“全能”性，通过引擎、悬挂、四驱技术、智能等方面的全方位优化升级，再次成为国内同级城市SUV市场中当之无愧的“技术标杆”。

新奇骏全新开发的多连杆式独立后悬挂，采用了双重的环状构造，比现行提高了30%扭转刚性，提高车辆在高速直线行驶时的性能。配合全新调校的麦弗逊式独立前

悬挂，和高速阻尼控制减震器，新奇骏不仅能轻松应对各种路面状况，更带来与高档轿车同等的乘坐舒适性。

而经过全新升级的陡坡缓降控制系统，实现了下坡行驶时可自行调节速度，大大增强了操控的便利性与安全性。除此之外，还具有偏航瞬间控制、上下坡辅助和B-LSD电子制动力分配功能，保证驾驶者无论在城市还是户外都能进行安心、安全的驾驶。

新奇骏通过领先的人性化设计，全面提升提升了驾乘的舒适性及便利性。新奇骏搭载的“CARWINGS智行+”智能全方位行车服务，以智能科技配合强有力的后台支持，为消费者提供“一站式”信息顾问和“三重”安防系统等一系列无微不至的贴心服务，为驾乘生活提供便捷、安心、省心的全方位解决方案。

小结：城市SUV市场已经逐步发展成熟，无论对于早期壮大起来的中庸派，还是追求越野个性的技术派，或者更迎合都市消费者时尚需求的都市智能派，都已经以自己的风格和优势站稳了脚跟，都在向着自己的方向前进。

(蒋溪)