

凯瑞酒店：
味足人淡
回归
餐饮本质

B04版

山东人才在线：
不用互联网
思维做招聘
必死无疑

B03版

沃尔德携手开创：
两个小伙伴
玩转
本地生活网

B03版

聚焦 首届齐鲁企业家峰会 2014.10

新常态 新思路 新发展

兖矿集团：
学会“拧毛巾”
省出50亿

B02版

西王集团：
投精投特
不投规模

B02版

华牧天元：
“射门”机会就在
环保重压下

B04版

不转型等死 转型怕转死

“新常态”下的路标在哪里？

若论当下经济圈最热词汇，“新常态”肯定要算一个。

经过了连续多年的高速增长，习惯了频繁降临的政策刺激，新常态的出现难免让经济体的每一个单元都周身不适。到底什么是新常态？企业该如何看待？又该如何转型应对？

27日，由本报主办的首届齐鲁企业家峰会召开，就上述这些问题，参加峰会的企业家们展开了一场思想上的碰撞。

本报记者 马绍栋

新常态下是新秩序新规则

“我正在外面谈一个项目，回头再打给你。”电话那端略显嘈杂的背景里，山东鲁电电气集团有限公司董事长杨东廷压低声音对记者如是说。

这两天，杨东廷一直在忙着给前来考察洽谈的用能单位做节能规划，经济增速的回落让钢铁、化工、轮胎等一系列耗能大户都打起了“节能挖潜”的主意，而专业从事智能电网服务和节能现代服务的鲁电则成为他们合作的对象。“用能单位的需求很大，尤其是市场不好的时候，压缩运行成本成为企业首选，特别是那些大型工业企业，光能耗一项一压缩就有几千万甚至上亿的空间。”

杨东廷认为，所谓的新常态需要战略的眼光去看，企业之所以认定为“冲击”是因为之前日子太好过，订单掩盖了问题。现在环境一转，问题迸发的同时机遇也相伴而来。

“新常态其实就是新规矩、新规则、新秩序。”华土集团董事长、华商书院山东校友会会长、澳洲校友会会长张强直言不讳。

作为山东本土知名房地产商，张强对当下房地产业面临的严峻形势感受很深。“过去三年内，房地产投资一直占固定资产投资的四分之一。受房价和市场需求等因素影响，增速已降至2009年以来的最低点，企业的生存状况可想而知。”

在张强看来，跳出自己所在的行业，整个经济的新常态特征非常明显。“我们的国家也在转型，大企业也非常迷茫。尤其是占据经济举足轻重地位的国有企业，现在改革也到了深水区，那么民营企业该怎么玩？”他认为，民企首先要扭转观念，高层的一再表态已经释放出明晰的信号：企业不要再指望靠一波刺激政策拉起一波行情，而应该立足长远挖掘政府改革中潜藏的机遇。

“像现在国家推的法治建设，对企业太重要了，以往法治不健全，让企业做得很累，时不时就得请客吃饭，现在都不需要了。”张强表示，政府的改革红利就是新常态下的新规则，机制灵活的民营企业应当顺势而上，抓紧布局看好的产业。

有限的钱该怎么花

“新常态的残酷就摆在眼前，对企业内部的管理、资金链、市场营销等都是全方位的挑战。”西王集团副总裁王红雨表示，虽然西王已经是销售收入300亿级的企业，但新常态下行业的调整带来的冲击仍然不可避免。今年1至9月份，集团实现销售收入226.4亿元，同比增长22%；然而与此高速增长形成鲜明对比的是，利税10亿元，同比仅微增0.3%！

冲击显而易见。西王高层近期也在频频开会研判“新常态”的特征。“毕竟我们的产业结构摆在那，钢铁、玉米加工，一重一轻从大面上看都是传统行业，而且是B2B的，这就决定了我们的转型必须发力技术创新，将附加值做上去。”王红雨透露，为此集团下大决心，在涉及有限的钱该怎么花的问题上，坚持科技导向。凡是新上扩增产能的项目所需的投资一律不批，而凡是涉及技术改造、研发创新、科技合作的钱则一分不少而且要加大投入。

其实，在山东这个传统制造业的聚集地，将应对新常态目光投向技术创新的企业家大有人在。

“早在今年5月份，我们就注册成立了山东省创新资本有限公司，现在公司的实质化运作已经展开。”山东省政协委员、省自主创新促进中心主任李新峰向记者坦言，这个包含了“创新”、“资本”这两个当下最热门词汇的公司一成立，他的工作瞬间变得忙碌异常。

据李新峰介绍，这家新成立的公司专门用于推动科技成果转化，运营科技资产，收购、转移、拍卖技术资产。“新常态就是要让科技作为最核心驱动力的理念强势回归。现在你不了解企业对技术成果的需求有多大，前段时间刚有一家企业为转型在烟台新投资了一个工厂，人员、设备都到位了，突然发现现有的技术有问题不适用，急得头都大了，到处寻找解决方案。”李新峰介绍说，其实省内的高校、科研院所每年都有大批的创新成果出来，像这种企业的需求也大量存在，但两者之间缺乏对接的平台。“这种信息不对称的状况很普遍，很多时候一些成果早就研发出来了，但埋头于

生产的相关企业还不知道，自己又投巨资搞研发，这造成了极大的资源浪费。”

触网发展成为普遍选择

新常态下新的发展机会同样不容忽视，互联网就是最耀眼的代表。让人意想不到的，原本惯性思维中通讯、零售、服装、日用百货等往往是被互联网改造的对象，可这次新常态下，连饲料、兽药、担保等看似跟互联网毫不相干的行业都在考虑如何触网发展。

“上周刚去江苏回来，都是圈子内几个朋友定期会面沟通思想，这次感觉收获很大。”山东华牧天元农牧股份有限公司董事长刘玉民告诉记者，他们做的是畜禽饲料和兽药，但这次聚会圈子里聚焦探讨的关键词只有一个，那就是“互联网”。“现在企一代普遍都已经退休，新上位的企二代们都是80后、90后，包括一些养殖场主，年轻化的特点也非常明显，这些人群的思维模式、决策模式已经完全互联网化，再靠传统销售模式已经很难奏效了。”

刘玉民举例说，像饲料，同类别企业、产品满天下都是，如果再靠十几个业务员拎着包全国跑，找代理、建渠道显然已经无法打动企二代们，互联网让资源配置的成本降到最低，这些线下的操作模式正面临颠覆。“我们现在研究的是如何跟网络营销结合，例如关键词如何设置？产品在网络平台如何铺货？如何更快地让客户找到你？互动如何做？”

同样盯上互联网的还有担保行业。以P2P为代表的互联网金融是大势所趋。“山东天元担保有限公司董事长李贻良透露，今年以来他们频频与P2P公司展开合作，截至目前已经一口气签了4家。其中包括由中央新影数字传媒有限公司等共同发起成立的“直投网”，第一梯队的“积木盒子”，独有模式服务三农的“诚助贷”等。

在李贻良看来，在全国诚信体系不健全的情况下，P2P模式仅靠线上的风控是很难做大的，必须依靠线下专业担保公司的担保，现在双方都看到了这一趋势，所以行业内合作的消息层出不穷。“互联网是趋势，没有哪家企业、哪个行业能逃得过。”