

航天信息加快构建智慧服务生态圈

用大数据改变生活

经济日报·中国经济网记者 梁睿



上图 航天信息电子港澳通行证自助签注机及系统,集申请、受理、签注、证件信息读取、现场人像拍摄、支付、回执扫描等诸多功能于一体,可实现全自助一站式签注服务。

右图 航天信息自主研发的自助办税终端可智能办理95%以上的涉税业务。

张 莹 摄 (资料图片)



用、数据共享等方面仍存在不少问题,共享难、流转难、归集难、查验难等现象成为行业发展“绊脚石”。针对这些问题,航天信息借助区块链开放共识、智能合约、去“中心化”、不可篡改、分布式共享、隐私保护等特性,开发出基于区块链的电子发票系统。

据航天信息总经理於亮介绍,通过航天信息区块链平台,税务局、第三方服务平台与大企业自建平台可共同搭建起电子发票联盟链,管理电子发票的开具、流转、报销和存档全流程。此举实现了第三方服务平台之间的数据共享与互联互通,解决了传统发票监管困难和重复报销等问题。

於亮告诉记者,这一平台的最大优势在于让税务机关作为监管方加入区块链,统一制定区块链的运行标准与合约条件,区块链上的各节点都必须按照事先制定的交易规则参与和运行。目前,该系统已在北京、山东、湖北、安徽、宁夏等地试运行,且状况良好。

於亮表示,航天信息致力于为税务局从“以票控税”向“信息管税”管理转变提供支撑,利用区块链技术破解行业痛点,让各平台间的发票信息共享变成现实。

多元化服务中小微企业

近年来,普惠金融受到重视,解决小微企业融资难、融资贵问题也成为相关行业工作重点。但是,仅就目前情况来看,金融市场仍面临资金方低信任高付出、融资方需求难融资的痛点,其背后隐藏的问题实质上是信息不对称所导致的信任传递难。

为解决这一问题,航天信息依据社会信用建设特点,设立全资子公司——爱信诺征信有限公司,着力打造“企业征信服务平台”。该平台以经过授权的企业经营数据为核心,让诚实守信的企业更有“获得感”。具体来说,在信贷和商务领域,企业征信平台主要面向金融机构和企业提供大数据风控、企业信用报告、企业信用融资、供应链信用管理等服务;在公共领域,中国企业发展指数、产业分析监测系统助力政府改善营商环境,疏导社会资源,让诚信纳税的企业获得优先权,实现税务数据惠政、惠民、惠民。

同时,航天信息还于去年推出诺诺网。该网定位为兼具“入口+平台+产品”的“财税互联网平台”,可为企业互联网信息化、智能化、精细化服务提供一站式解决方案。目前,诺诺网已覆盖诺诺服务、诺诺商城和诺诺金服等板块,将单一企业财税服务延伸至企业办公用品网上采购和小微企业信贷融资办理等领域,形成了“企业财税+办公采购+信贷融资”多元一体的完整业务闭环。

於亮告诉记者,作为全国第一家专业的数据场景服务商,诺诺金服可依托大数据智能分析并勾勒企业“画像”,精准锁定优质中小微企业,实现尽调数据不上门、风控数据不落地、数据处理不人工,通过大数据缓解企业融资难题。统计显示,自上线以来,诺诺金服累计授信额度超过200亿元,先后为2万多家中小微企业提供免费融资服务。

物联网推动行业信息化

“过去几年间,航天信息不断调整产业结构,逐步从防伪税控这一单一业务转向‘相关多元’的业务布局。此后,公司又聚焦三大产业,精心打造金税及企业市场、金融科技及服务、物联网技术及应用并举的发展格局。”航天信息股份有限公司董事长时咏表示。

近年来,航天信息致力于“改变社会运行与管理模式”,已初步形成以出入境管理、智慧粮食、智慧监管与服务等为代表的“平台+产品+服务”商业模式,积极打造协同共赢、万物互联的产业应用生态圈。

据时咏介绍,我国物联网正进入“跨界融合、集成创新和规模化发展”的新阶段。航天信息物联网技术及应用产业目前已覆盖公安、交通、电子政务、粮食信息化、物流防伪追溯和身份识别等领域,各项业务成长迅速。其中,“治安综合管理平台”在27个省市区落地,企业端用户规模近20万;在出入境领域,先后承建了全国第一版统一的出入境业务管理系统、全国电子港澳证证证设备及系统、香港自助通关等系列项目,全面提升在该业务领域的影响力;在智能交通领域,继续巩固在传统高速公路收费系统的优势,利用先进射频及物联网技术开发出“多义性路经识别系统”和ETC系统;在粮食信息化领域,作为国家粮食局信息技术支撑单位承担了江苏、黑龙江、湖南、四川等近20个省份、2000余家粮库的运维工作,为国家粮食安全保驾护航。

“党的十九大提出社会治理现代化,这为航天信息指明了下一步发展的方向。”时咏告诉记者,“到2020年,航天信息有望成为具有国际化视野、围绕自身核心平台的‘纵横结合’‘软硬兼备’的物联网领军企业”。

“如今,航天信息的业务形态正从‘产品+服务’走向‘平台+产品+服务’。我们希望通过财税互联网平台、企业征信服务平台、智慧市场监管平台等新业态、新产业、发挥线上线下智慧化服务和系统集成一体化解决方案能力,聚集产业链上下游资源,打造多方共赢的产业应用生态圈,用信息和数据的力量改变社会运行和管理方式。”时咏表示。

系列战略举措,加速动力电池业务发展。

智能出行是比亚迪与长安汽车合作的又一重要领域。根据协议,双方未来将在新能源汽车整车、新能源产业链、智能网联、智能交互、无人驾驶等细分领域深入开展技术合作,探索整车联合开发及共享平台,打造全新的人、车、科技一体化移动出行新空间。

看好比亚迪智能出行板块的不只长安汽车一家。不久前,百度总裁张亚勤与王传福在百度AI开发者大会上就自动驾驶行业未来发展深度对话,双方宣布将共同打造开放车辆认证平台,实现最大智能驾驶软件平台与唯一汽车硬件开放平台的强强联合。

王传福表示,汽车产业正面临巨大变革,电动化、智能化、网联化是大势所趋。比亚迪正以“开放+共享”的姿态打造开启未来之门的钥匙。

河南油田转变观念扭亏脱困——

老油田破题高质量发展

本报记者 夏先清

中国石油化工集团公司河南油田分公司(以下简称“河南油田”)曾取得过极其辉煌的“战绩”,所以它的名字被刻在北京中华世纪坛上。

河南油田也曾经历过极度的低迷。2014年底,油价断崖式下跌带来的冲击前所未有,让全公司上下深切感受到了彻骨严寒。

河南油田决策者深知,要扭亏脱困唯有创新发展。为此,河南油田通过优化增效、改革增效、管理增效和增收增效等途径,努力探索抵御低油价的可持续发展之路,从实践中总结出老油田高质量发展的思路。

沐浴在新时代的春风里,河南油田人深切感受到,寒冬虽未远,春天已来临。

从油气生产到油气服务

进入“寒冬期”后,河南油田“人多油少”、资源接替不足等矛盾日益凸显,唯“油”发展愈发力不从心。再加上部分员工还没有彻底从“油老大”的惯性思维中走出来,“等靠要”思想依然存在,企业运营雪上加霜。

“转观念、勇担当、创效益”,一场“头脑风暴”让河南油田人深刻认识到,只有转变观念,从油气生产向油气服务转型,才能实现扭亏脱困。

为此,河南油田多措并举深化公司体制机制改革,努力打造新管理模式。油服中心就是这一思路的典型代表。

“业务最全、队伍最多、专业最突出、分布最散、风险最大、管理最难、工作最累、作用最大……”油服中心工作人员告诉记者,以前中心只提供作业服务,如今则覆盖维修、工程、测试、特车等多个领域的技术服务。从单一服务到多元服务,从单兵作战到联手作战,重组后的油服中心正朝着专业化、市场化、社会化方向迈进。

在河南油田,从油气生产商向油气服务商转变不仅体现在油服中心。采油一厂、采油二厂、新疆采油厂等生产单位也迈开步子走向市场。其中,采油一厂、采油二厂已经扎根西北,为西北油田提供全方位的油气生产服务;采油二厂中标顺北项目,使顺北油田成为西北油田建成千万吨油气生产规模的新生力量,采油二厂也逐步实现了从劳务输出向技术服务、从单一项目向工程总包、从人员安置向创收创效“三大转变”。

从“小而全”到特色化工

“能源化工公司曾经号称‘小而全’,汽油、柴油、蜡产品都能生产。可惜,受加工规模小、加工链条长、产品结构不合理、历史包袱重等影响,企业连续多年亏损。”河南油田能源化工公司总经理王伟告诉记者。

2016年,该公司被国务院国资委列为困难企业挂牌督导,要求2018年底前彻底扭亏脱困。

“按照相关要求,我们加快转变发展方式,先确定了‘不出成品油,只发展特色产品’的方向,之后进一步调整思路,坚持做精特种蜡。这一系列组合拳‘瘦身健体’效果不错,企业发展也步入快车道。”王伟说。

扬长避短,有所为有所不为。利用资源特色发展特种蜡,为该公司赢得了发展机遇。

“从2016年开始,我们陆续关停了所有燃料系统装置,只保留与蜡有关的业务。随着东部原油产量逐步减少,我们不能再不计成本本地输血了,得学会自己造血。”河南油田能源化工公司党委书记杨燕说。

美博改变空调消费模式成为业界“黑马”——

空调也能共享了

本报记者 张建军

“0元装空调,硬件免费”——不久前,广东美博制冷有限公司推出2.0商用版和家庭版共享空调。

去年8月份,美博首创物联网共享空调模式(1.0版)。该模式的核心是在空调产品中植入GPRS4G芯片和物联网相关技术应用,然后以硬件免费(或较低的基础费用)和缴付年费方式实现产品所有权与使用权的分离。经过近1年的探索,美博各项销售指标均实现跨越式增长,意味着该模式取得了巨大的成功。

在去年1.0版大获成功的基础上,美博再接再厉,发布物联网共享空调2.0版,并推出4大系列新品和详细的落地举措。根据公司计划,美博2.0商用版本共享空调主要面向学校、酒店、公寓宿舍等场景开放,家庭版则主要面向个人消费者和出租房市场。

为更好发挥南阳原油高蜡低硫的资源优势,能化公司在特种蜡、润滑油产品提质升级等方面下了大力气。他们跟踪特种蜡市场前沿,不断研发附加值高、国内领先、竞争力强的特种蜡产品,重点研发和推广中高档防锈蜡、系列包裹蜡、高温橡胶防护蜡及高温敏化炸药蜡等,以提高主营业务效益。

在国内没有成熟经验可以参照的情况下,能化公司技术及生产部门联合攻关,成功生产出环保型氯化石蜡原料,在满足客户需求的同时大幅提升了企业效益。

经过两年多的专项治理,目前该公司已成为国内最大的特种蜡研发生产企业,蜡产品销量占国内市场的40%,均价在系统内排名第一,产品远销美国、丹麦等20多个国家和地区。

“今年上半年,公司盈利达454万元。”杨燕告诉记者。

从“等靠要”到创市场

企业发展好了,员工待遇也不能落后。河南油田管理层认为,创市场是提升员工收入水平及获得感的重要手段,要把外创市场当作企业进一步发展的“生命工程”。

外创市场让河南油田上上下下都看到了无限生机。

中国石化河南石油勘探局有限公司、河南油田分公司总经理陶光辉认为,外创市场是企业可持续发展的长期需要。要通过提升产品品质,打造品牌形象,赢得甲方的信赖,逐步扩大市场份额。

在这一观念的引领下,那些曾经一度靠企业兜底过日子的单位也爆发出惊人的活力。

河南油田消防中心就是其中的代表。消防中心主要为河南油田提供消防保卫业务。“寒冬期”后,企业“补贴”逐年减少,员工的日子也越来越难过,不变不行了。为改变这一境遇,该中心积极与先进企业对标,先后承揽了中天合创、农七师、新春油田、中安联合消防业务等。截至目前,该中心外创市场收入达到672万元,406名在岗员工中有311人“漂在外面”。

与消防中心一样,河南油田物资供应处也曾遭遇过类似的尴尬。他们筑底重生的思路是“借船出海”,也即通过加盟德邦物流实现既控制物流动态又创收的“双赢”目标。

供应处党委书记薛书杰告诉记者,加入德邦物流后,供应处不敢有丝毫松懈。按照德邦物流的要求,小到一封信,大到钢琴、冰箱、洗衣机都必须送货上门。为适应这一要求,供应处不仅不断拓展“始发”主营业务,增设村镇代收点,还在此基础上开发出整车业务。

除德邦物流外,供应处还积极开拓丙烯腈销售项目,大力拓展煤炭市场和耐火材料,同时拓宽油区改制企业销售品种。2018年上半年,该处丙烯腈、煤炭、水泥等产品实现销售收入4000多万元。

今年上半年,河南油田外创市场收入超过2亿元,用工达2000多人;海外市场累计新签合同14项,特别是全面接管加拿大Addax加蓬项目的技术支持及运行工作,标志着河南油田“走出去”战略实现了新突破。

河南油田人正在用市场思维闯出一片新天地。“思想解放让阳光照进‘寒冬’中的河南油田,扭亏脱困让河南油田冰雪消融。”中国石化河南石油勘探局书记唐大鹏如是说。

推进高质量发展,河南油田人正在用自己的方式书写河南油田“新答卷”。

比亚迪与长安汽车签署战略合作协议

共同推动电动化、智能化、共享出行

本报讯 记者杨阳报道:比亚迪股份有限公司与长安汽车股份有限公司日前在深圳签署战略合作协议,双方将发挥各自在新能源汽车整车、新能源产业链、智能网联、智能交互、无人驾驶等细分领域深入开展技术合作,探索整车联合开发及共享平台,打造全新的人、车、科技一体化移动出行新空间。

将充分利用并整合各自在平台、技术、管理、生产、营销方面的优势,联手打造全球领先的汽车动力电池产业化平台,加速推动新能源汽车产业发展。

比亚迪股份有限公司总裁王传福表示,动力电池被喻为新能源汽车的“心脏”,是影响新能源汽车普及的关键因素。本次战略合作迈出了比亚迪动力电池对外供应的第一步,也是比亚迪开放供应链体系的重要进展。未来,比亚迪还将加快开放步伐,引入更多国内外主机厂,实现包括动力电池销售、设立合资公司,引入战略投资在内的一

比亚迪股份有限公司总裁王传福表示,动力电池被喻为新能源汽车的“心脏”,是影响新能源汽车普及的关键因素。本次战略合作迈出了比亚迪动力电池对外供应的第一步,也是比亚迪开放供应链体系的重要进展。未来,比亚迪还将加快开放步伐,引入更多国内外主机厂,实现包括动力电池销售、设立合资公司,引入战略投资在内的一