

观点

交通银行：

不做小客户
银行没未来

本报记者 李治国

交通银行认为，大银行不做小客户就没有未来。服务小微、民企，既是银行落实监管要求的必然选择，也是其降低对大客户、大项目过度依赖，提高业务稳定性、盈利可持续性的必然选择。践行社会责任和推进转型发展之间的结合点，是必须坚持商业可持续原则，做强普惠业务核心能力，在发展中管控好风险

“疫情的发生并没有改变中国经济长期向好的基本面。我们看到，近年来新兴产业崛起，赋予了经济强大韧性，新旧动能转换和增长方式转变正在提速加力。”交通银行董事长任德奇用“稳中有进、稳中提质”8个字概括了交行2019年经营业绩。

统计显示，2019年交行实现净利润（归属于母公司股东）772.81亿元，同比增长4.96%。

“数据的背后，是更具含金量、更加可持续的稳健增长。疫情当前，银行业更需坚守自己的使命担当，与广大客户携手并肩、共克时艰。”任德奇说：“银行的长期可持续成长，必须根植于实体经济的高质量发展。必须围绕‘价值创造’核心目标，做强发展的核心能力，着力推动自身发展与经济发展同频共振。”

在区域发展方面，长三角地区是交行区域发展策略的核心。2019年，交行立足总行在沪“主场”优势，在助力上海高水平开放过程中，着力打造交行金融服务“一招牌”。

“资源倾斜是一方面，更关键的是机制的创新、政策的灵活。”交行有关人士表示：“比如，优化区域内集团客户经营管理体制机制，落实总行级客户属地经营责任，配套优化业务层级、简化业务申报等创新举措，有力推动了客户服务提升、管理半径更聚焦、风险管控不降低，很大程度上提升了客户体验。”

在普惠业务方面，2019年，交行普惠贷款余额增长51.62%，不良率下降了2.15个百分点。任德奇表示：“大银行不做小客户就没有未来。服务小微、民企，既是银行落实监管要求的必然选择，也是我们降低对大客户、大项目过度依赖，提高业务稳定性、盈利可持续性的必然选择。践行社会责任和推进转型发展之间的结合点，就是必须坚持商业可持续原则，做强普惠业务核心能力，在发展中管控好风险。”

在金融科技方面，2019年，交行将“科技赋能”上升到集团战略层面，在科技金融方面动作频频。据交行方面介绍，IT架构转型、IT管理架构优化、数据治理提升是交行金融科技战略的三大重点，正在筹建的交银金融科技有限公司将在其中扮演至关重要的角色。与此同时，交行还配套推出了金融科技万人计划、FinTech“管培生”、存量人才赋能转型三大工程，为集团金融科技布局做强人才支撑。

任德奇表示：“无论外界环境如何变化，稳健经营都是我们的郑重承诺。交行专注提升风险管理创造价值的专业能力，以资产质量的一贯稳健为业务的可持续发展保驾护航。”

展望2020年，任德奇坦言，此次疫情短期内将对中国经济增长造成冲击，也会对交行的高质量发展造成一定不利影响。“不过，我们将继续保持战略定力，从形势变化中抓住机遇，从不确定性中把握趋势，持续打造特色化发展优势，培育适合未来金融体系与产业结构的金融供给能力；持续加大科技投入，推动流程重塑、模式创新，塑造交行面向未来的金融科技优势；持续做强风险管理创造价值的专业能力，全力实现资产质量平稳，筑牢稳健经营的基石，努力将疫情等外部不确定因素影响降到最低，实现质量更高、效益更好、结构更优、优势充分释放的发展，为客户、股东、员工、企业创造更大价值。”

创维2019年财报显示——

智能业务增长明显

本报记者 杨阳腾

创维集团日前发布2019年财报。报告显示，2019年，集团持续推进精细化管理，采取多种综合手段提高企业经营效率，提升产品毛利率，集团盈利能力进一步提升。

本报告期内，创维集团营业额为372.77亿元，毛利达75.02亿元，毛利率达20.1%，较上年同期整体上升1.6个百分点；净利润为10.31亿元，相比上年度的8.39亿元税后溢利增长22.9%。海外市场营业额为112.71亿元，营收贡献为30.2%，较上年增长5.29亿元，增长率为4.9%。

随着家电行业迎来竞争存量、需求分化、创新加速新阶段，家电行业也进入转型变革加速期。作为智能家电和信息技术领军企业，创维集团提出“一三四”转型升级发展战略，努力实现从制造业向现代服务业、从硬件业向软件业、从终端产品向智能系统转型。尤其值得一提的是，2019年，集团智能人居业务多点开花，多媒体业务、智能系统技术业务、智能电器业务以及现代服务业四大业务板块均衡发展，其中，酷开系统的互联网增值服务收入快速增长，智能系统技术业务和智能电器业务增长明显。

随着我国的5G、AI、VR等新一代技术布局日趋成熟，创维集团把握彩电行业消费转型升级新机遇，坚持以消费者体验为核心，聚焦产品力和智能技术的提升，进一步实现品牌和产品的高端化，巩固市场领导地位。利用Swaiot+TrensAI技术，集团完成了开放式的大屏AIoT生态搭建，将全套家居融入创维智能人居生态系统。据中国家电市场数据分析机构奥维AVC统计，2019年全年，创维OLED市场占有率达39.6%。

统计显示，本报告期内，创维集团智能系统技术业务的营业收入为95.98亿元，同比增长12.56%。

此外，创维集团智能电器业务也交出了优异成绩。报告期内，智能电器产品海外市场营业额为12.18亿元，同比大幅增长55.4%。在国内市场，创维智能电器业务布局的大客户定制战略和线上爆品策略初见成效，成为新的盈利增长点；在海外市场，通过重点深耕中东、欧洲、非洲和亚太地区市场，实现了海外业务快速增长，滚筒洗衣机出口在国内企业中名列前茅。



河钢集团无人转运系统正在运行。
(资料图片)

河钢集团的“数字蝶变”

经济日报·中国经济网记者 宋美倩 通讯员 魏清源

3月20日，全新的“河钢在线”智能工作平台在全河钢集团上线试运行。该平台打破了部门与地域的限制，可融合集团OA、邮件管理、微网等系统，具备公文管理、邮件、视频会议、团队协作、移动办公等功能。换言之，只要“一端在手”，随时随地均可办公。

疫情发生以来，河钢集团加快智能化、数字化转型，全力做好疫情防控和经营发展两项工作，各种“云端”产品频频发力，为企业高质量发展打下了坚实基础。

开启云模式

随着1万吨高级别管线上盖最后最后一章，河钢销售邯钢分公司热板业务经理楼亮的心彻底踏实了下来。

管线钢订单量身打造，根据客户需求多次重新评审技术协议，而且每次都需要集合生产、技术等相关部门一起参评……疫情面前，这些在平时并不困难的事情俨然成了“老大难”。防控工作不能放松，订单同样不能放弃。为此，河钢邯钢迅速开启“云模式”，大伙儿纷纷改为在家通过远程连线办公室“云办公”，现场评议也改成了“云评审”。经过多部门的共同努力，集团终于拿下了这笔万吨管线的订单。

用“端对端”代替“面对面”，以“线连线”代替“手牵手”，面对疫情带来的挑战，河钢将新一代信息通信技术全面融入生产、管理、营销、产业协作等各方面，通过云办公、云评审、云监造、云签收、云结算、云培训等确保生产经营不间断、项目建设不停止、营销服务不受阻。远程云桌面办公、

WeShare平台等一系列专业数字技术服务，满足了集团总部及驻总部子分公司700余名员工的远程办公需求，为河钢“数字化平台”“生产管控平台”“智慧党建云平台”等众多数字化项目平台正常运行提供了有力保障。

面对复工复产压力及返程高峰的到来，河钢数字开发出“报平安”系统，做到不见面、零接触排查人员，并向社会免费开放。目前，该系统已服务于20余家企事业单位，用户数达60万人。

疫情期间，河钢各子分公司均保持了连续稳定生产。2月份，集团总合同量超额完成计划，产销率达101.82%，品种钢完成比例环比提高2.17%。

作业智能化

无人天车、自动拆包机、自动打包机、捞渣机器人等智能设备有序运转，“一键式作业”等智能技术管理有方，在河钢唐钢高强汽车板有限公司的生产车间，尽管生产线一派繁忙景象，却几乎看不见工人的身影。

作为国内钢铁行业首家智能制造示范工厂，河钢唐钢高强汽车板有限公司从APS自动排产、MES生产管理自动执行到生产线自动控制，形成了全流程、全自动的智能制造系统。在疫情防控最吃劲的时候，这里4次紧急完成了武汉雷神山医院等医院建设急需的产品订单。

智能化生产不仅可以减少人员聚集，在个性化、定制化消费渐成主流的趋势下，更成为河钢创新商业模式的利器。

自2月20日起，奥克斯集团4个生产基地陆续复工。这4个基地的生产线各有特色，承担的工作也各不相同。河钢唐钢通过定制化质量设计系统(ODS)，对奥克斯订单产品的尺寸精度、表面质量、涂油量等指标进行个性化控制，并将其贯穿至全流程智能制造系统中。仅2月份，河钢唐钢对奥克斯的供货量就超过了去年同期的1.5倍。

在河钢邯钢，具有完全自主知识产权的大数据平台将分散在各制造单元、不同系统中的海量信息集中统一管理，实现了全流程一体化的系统协同。利用大数据分析技术，河钢邯钢开发了全过程质量智能判定、智能仓储天车无人化、智能物流管控、企业环保智能监测等一系列智能应用系统，大数据应用“遍地开花”。疫情期间，河钢邯钢继续负责为长城汽车国内外所有基地供货，没有出现过一次“断线”。

河钢矿业推进井下采矿智能化，利用井下开采数字化管控平台和井下生产装备智能化系统成功实现无人驾驶远程遥控操作。统计显示，2月份，该公司生产铁精粉69.96万吨，同比增长2.79%。

拥抱数字化

在河钢总部大楼，今年的重点工作之一——中央数字中心数字化平台正在加快推进，未来这里将成为以智能化为主要应用场景的工业互联网体系的“最强大脑”。

“应用大数据、物联网、云计算等新一代信息技术打造平台化、扁平化管理模式，是数字化时代企业管理创新与商业模式创

新的必然趋势。”河钢集团党委书记、董事长于勇说。

在顶层设计方面，河钢编制《智能制造发展规划(2019-2025)》，这是河钢首次制定集团层面的智能制造专业发展规划。规划中特别提出，要自主建设集团中央数字中心，整合内部上千个信息化系统，统一公共服务、业务服务和数据服务，支撑集团平台化管控和创新生态体系。

眼下，一项项重大合作正密集开展，一项项成果接踵落地，有力推动着企业的高质量发展。

河钢与西门子签署数字化战略合作协议，共同成立河钢西门子联合实验室、河钢西门子物联网赋能中心，合作实施的河钢新材料合肥制造中心数字化工厂等一批项目也正在紧锣密鼓地推进中；

河钢与中国移动、华为签署“5G+智能制造”战略合作协议，聚焦5G技术应用，联手打造钢铁行业智能制造标杆；

河钢与华为、东北大学联合组建“工业互联网赋能钢铁智能制造联合创新中心”，推进云计算、大数据、人工智能、5G等技术在钢铁行业的深度应用；

河钢“钢铁工业品超市”、网络货运平台正式上线，已汇集34大类高品质工业品资源，入驻供应商190余家，上架商品1.7万种，通过以供应链创新推动产业链协同方式，一个上下游企业“互联互通、共享共赢”的产业生态圈正在加速形成。

将先进信息技术与钢铁行业深度融合，全面推动人、机、物、网、云、数据、应用、全价值链、全产业价值链，踏着时代的节拍，河钢正奋力迎来“数字蝶变”。

中国船舶防控抗疫航空救援队凯旋——

空中轻骑兵 战疫显身手

本报记者 周雷

随着两架直升机缓缓降落在上海金桥直升机场，中国船舶防控抗疫航空救援队圆满完成湖北抗疫任务，平安凯旋。

疫情发生以来，中国船舶集团积极履行央企责任，在中国船舶集团战疫指挥部的部署下，于2月5日组建飞行队，先后投入3架直升机，租用民航货机2架次，辗转湖北武汉、仙桃、宜昌、黄冈等地，历时40天，累计飞行46架次、20000余公里，运送抗疫急救物资约32万件23.5吨。

据悉，6名机组成员经过为期14天的隔离观察后，还将赴四川、内蒙古等地执行日常航空医疗救援工作，并随时响应国家和地方政府号召，执行各种任务。

2月初，为支援一线，360基金会及中欧交流合作促进会等多个单位从海外紧急采购了一批防护服。2月19日，防疫物资到达上海后，中国船舶航空救援飞行队立即协调一架波音737货机将总重超14吨的物资运至武汉天河机场。22日，中瑞通航完成武汉至黄冈蕲春县医院共2架次的往返飞行，运送防护服50箱。23日，中瑞通航又继续执行武汉至黄冈蕲春县医院飞行任务，往返飞行共3架次，运送防护服70箱。

这只是中国船舶航空救援飞行队采用“大型货机+通航飞机”空中接力方式完成

抗疫物资快速转运的一个缩影。早在2月9日，海丰通航就已经采用“长短结合、大小协作”方式，利用大型货机长途运送大宗物资，由直升机负责短途精准投递，确保完成抗疫物资的快速转运。

“在物资转运过程中，我们综合运用了一系列最新科技成果，为保障物资高效转运奠定了基础。”海丰通航公司总经理王鹏告诉记者。

“通航云抗疫物资航空转运平台”就是王鹏提到的最新科技成果之一。它是海丰通航为落实民航局发布的《关于发挥好通用航空在疫情防控中作用的通知》要求和船舶集团党组关于防疫抗疫的决策部署，基于自身通用航空互联网大数据等方面的优势，以“通航云3.0”平台为基础开发的。平台主要用于解决抗疫物资调运信息不对称问题，为相关政府部门、企业及社会爱心人士群体搭建便捷的战疫物资空运调配通道。

“我们基于通航云抗疫物资转运平台及时获取需求信息，实现转运需求与转运供给的有效对接。正是因为有了这个平台，我们才能够高效统筹、协调各通航企业的承运能力，把防疫物资高效运至抗疫一线。”王鹏说，利用该平台，海丰公司先后接收并协调满足了中国船舶六七二医院、

360慈善基金会和中欧国际交流促进会等单位的10余吨物资转运需求。

“40多天来，我们3个机组轮班倒，几乎每天都要执行大量运输任务。”机长黄勇告诉记者，如此多种类、多目的地的物资，能在短时间内快速运抵抗疫前线，既得力于平台的快速调度，也受益于军民航



中国船舶防控抗疫航空救援队凯旋。

(资料图片)