

订单不减反增,生产逆势上扬——

部分央企首季经营业绩增长

经济日报·中国经济网记者 周雷 苏大鹏

慧眼观企

在面临新冠肺炎疫情冲击、市场下行压力加大的情况下,中央企业变压力为动力,科学谋划,精准发力,苦干实干,为实现全年经济社会发展目标奋力前行。今年一季度,中国一重、国家电投等部分中央企业实现了经营业绩逆势增长,为中国经济注入了活力,也为相关产业和上下游企业增添了信心。

及早复工抢先机

今年一季度,中国一重继续保持逆势上扬态势,营业收入同比增长52.47%,利润总额同比增长103.37%,实现首季“开门红”。数据显示,中国一重新增订货同比增长13.7%。其中,新材料板块订货大幅提升,同比增长98%,先后签订了福建大东海1780mm热连轧机组、浙江三澳核电厂一期工程反应堆压力容器、昌江及苍南蒸发器组件、宝鸡钛业1850mm钛板热轧机组总包等重要制造合同。

一季度,中国一重集团以集团公司、二级单位、三级企业及生产制造厂四级联动统筹推进任务落实。特别是针对承担的国家重大项目,专门成立重大项目办公室,加强与用户和供应商紧密协作,排除疫情带来的一切困难,使项目节点按时保质完成。

在全力抓好企业复工复产的基础上,中国一重注重发挥产业链带动能力,助推供应链企业复工复产,帮助供应商提供复工相关手续,协助厂家尽快复工。针对合作的复工困难企业,安排人员进行复工指导,协助其与相关部门沟通,快速实现复工复产。同时,与外协配套厂家建立联动反馈机制,每日对厂家地域疫情动态及企业运行动态进行数据统计,根据情况给予协助。尤其在资金给付上优先满足供应链企业,为复工的配套企业做好资金保障,提高一重产业链协同能力,维护良好的产业生态及当地实体经济的发展。目前,中国一重在黑龙江地区的本地配套率已达52%以上。

一季度,国家电投公司同样实现首季“开门红”,重点任务稳步推进,经营效益实现逆势提升。利润总额、净利润等效益指标大幅超过计划进度,发电量降幅低于行业平均值,集团清洁能源占比较高的产业优势充分显现。

一季度,国家电投黄河水电公司完成发电量122.47亿千瓦时,同比增长9.26%。其中,水电完成80.28亿千瓦时,同比增长14.5%,光伏完成15.05亿千瓦时,同比增长5.3%,风电完成7.84亿千瓦时,同比增长15.71%。

国家电投黄河水电公司从挖掘优质存量资产入手,向存量要效益。黄河水电公司在黄河上游拥有10座大中型水电站,还有大通河和嘉陵江流域的水电站7座,水电产业一直是公司的发电“大户”。为保证水电发展,该公司加强对龙羊峡水电站“一座水”的科学调度运用,采取优化水电站机组运行方式、机组叠修缩短工期等方式增发发电量。同时,通过深挖新能源发电产业潜力,实现了一季度发电量开门红。

一季度三峡集团三峡电站、葛洲坝电站发电量分别达164.9亿千瓦时和36.78亿千瓦时,均创历史新高。“为社会提供清



近日,中国一重大连石化公司承制的浙江逸盛锻焊加氢反应器套容器设备顺利完成制造任务。(本报记者 苏大鹏供图)

能源是我们的神圣使命。”长江电力总经理陈国庆表示,疫情防控期间,长江电力在宜昌地区的1000余名党员干部职工长时间坚守生产一线,克服种种困难,在做好疫情防控的同时,确保了企业安全生产和向社会可靠供电。

截至3月31日,中国电子旗下湖南长城计算机系统有限公司一季度实现销售收入1.67亿元,同比增长35.7%;实现利润总额470万元,同比增长286%;实现工业产值2.14亿元,同比增长58.9%。其中,湖南长城国产自主安全电脑产量接近2万台,同比增长近七成。

面对疫情对经济带来的影响,湖南长城计算机系统有限公司的“自救”举措从提早复工开始,在危机中抢得先机。由于防控有力,及早复工,一家海外客户将原本分散的众多订单转投至湖南长城株洲生产线,并将本年度内的全部订单转移至该生产线。仅此一项,该公司有望在今年多生产80万台智能硬件设备出口海外,可新增产值近4亿元。

精准施策求共赢

流程再造、协同合作、量身定制……面对疫情冲击,中央企业千方百计把市场和客户拉回来,把效率和效益提上去。

一季度,中国石化燃料油销售有限公司经营逆势增长,实现经营总量633万吨,同比增长18%。其中,保税油配送量161万吨,同比增长38%。

作为中国石化旗下以全球船供油为核心业务的专业公司,中国石化燃料油销售有限公司针对疫情全球升级、国际航运低迷、国内燃油消费下降等严峻形势,积极推动国家低硫船用燃料油一般贸易出口退税政策的实施,打通国产资源在各港口出口退税流程,实现中国石化生产的低硫船用燃料油在中国港口供应全覆盖,让国际船

东真正得到“退税”实惠;该公司还积极推动低硫船用燃料油扩大生产,并制定“一厂一策”物流方案,发挥产销一体化优势,实现各生产企业低硫船用燃料油产能的最大释放,努力做大中国石化原油加工总量。

针对近期国际油价大跌对航运企业降低燃油成本带来的利好,中国石化燃料油销售有限公司还趁势拓销,为船东客户提供灵活的现货和长约燃油采购价格方案,并做好相应的配套保值,规避风险,促进了国际船东对中国石化生产的低硫船用燃料油采购需求的加快释放。

招商局旗下各码头公司一季度创下多项生产作业新纪录。营口港股份一公司吞吐量同比增长34.6%,其中火车装卸14681车,增长740.4%;营口港股份三公司在“玛格瑞特”卸船作业中,作业效率达6577吨/小时,创近年来单船作业效率新高;辽宁沈哈红运物流公司刷新海铁联运单日装车量纪录;大连港散杂货码头公司创下月度、昼夜、单班装卸“石装车量”三项历史新高。

招商局旗下中国外运推动长沙、西安、沈阳、石龙等地的中国外运中欧班列强劲复苏,一季度共开行中欧班列228列,逆势同比增长72%,占中欧班列总量的11.75%,其中3月份新开辟了沈阳—奥地利恩斯班列、长沙—俄罗斯莫斯科班列,进一步丰富了班列产品,助力外贸企业复工复产。

中国外运中欧(长沙)班列一季度发运78列,同比增长10.53%,特别是为“一带一路”上的明星项目白俄罗斯中白工业园入园企业——中联重科定制了长沙至明斯克中欧班列物流方案,将中联重科原计划50天的运输时间缩短至16天左右,为其解决了年后建设工期紧张的问题。

创新拓展见实效

众多央企坚持围绕核心业务做文章,

对疫情期间市场新变化新要求作出快速响应、及时调整,努力通过变革创新打开新的发展空间。

一季度,中国建材集团旗下凯盛科技集团有限公司立足核心业务,打好“组合拳”,业务收入同比增长11.9%,利润同比增长4%。

凯盛科技集团拥有15家玻璃原片企业、21条智能化生产线,针对生产线不能停产的特点,该集团提出“用科技提质量、强智能提产量”,疫情期间,在到岗人员不到平时60%的情况下,实现产品一级品率及总成品率超过90%,产量同比基本持平,利润同比增长超80%。

在稳住主业的同时,凯盛科技集团有限公司将目光瞄准海外,发挥技术优势,扩大国际高端市场份额。以显示模组业务为例,该公司抢抓国际市场机遇,仅韩国LG订单就超10亿元,一季度收入同比增长34%。通过“云洽谈”“云签约”签订合同额超亿美元的波兰光伏电站项目,成功打入了东欧市场。

疫情之下,线下运营严重受阻,“线上模式”大显身手。一季度,国网电商公司加快推进电子商务、金融科技业务,在服务企业便捷缴费、助力中小微企业融资和带动产业链上下游协同发展方面贡献“电商”智慧,一季度交易规模和新增注册用户数分别同比增长87%和140%。

依托网上国网和电e宝,国网电商提供交费办电、电费代扣、电力积分、电子账单、电子发票、电费理财等多场景服务,一季度电费网银交易规模突破950亿元,同比增长60%。国网电商还聚焦供应链协同发展,以线上平台助力金融服务复工复产,结合大数据、区块链技术,交易规模突破200亿元;面向下游企业用户,推出了电e贷、电e票、电e盈等延期、低息、降费优质服务“组合拳”,提供全天候在线非接触式金融服务,为中小微企业减负解忧。

大咖有话说

TCL集团董事长 李东生

显示产业加快更新迭代

当前我国新冠肺炎疫情防控阶段性成效进一步巩固,复工复产取得重要进展,经济社会运行秩序加快恢复。为维护全球供应链稳定,TCL在做好疫情防控的基础上正有序复工复产。

受新冠肺炎疫情影响,家电市场需求总体下降,而人员流动受限、物流运输不畅、原材料供应不足等因素又增加了成本,企业经营压力较大。虽然疫情对家电行业造成一定冲击,但同时也驱动了消费者对智能家居、科技产品的青睐。疫情过后家电行业将迎来爆发式增长,而只有率先在高品质、智能化全品类产品布局的企业才能在新一轮市场竞争中占得先机。

疫情让我国显示面板行业面临严峻考验,而作为战略性新兴产业,其生产制造对我国经济转型发展甚至全球供应链的稳定都具有重要意义。如何应对危机,成为当下业内人士最关注的话题。

在全球显示行业中,中、日、韩三国企业一直是中坚力量,目前中国疫情已基本控制住,面板行业格局可能就此发生改变。在大屏显示领域,受疫情影响以及出于战略性调整的考虑,韩国厂商将继续减产LCD面板,订单或将进一步向中国大陆地区集聚;在小屏显示领域,手机、车载液晶等面板附加值较高,未来一段时间市场需求都比较大,也是各家企业必争的技术高地。

与传统技术相比,喷墨打印印刷显示技术简化了生产工艺,能够实现非真空环境下操作,材料利用率达到90%以上,大大降低了生产成本和设备投资。目前,该技术已应用于武汉华星t4柔性LTPS-AMOLED面板生产线,这是国内第一条主攻折叠屏显示面板的生产线,已经具备量产能力,并开始向手机厂商供货,半导体显示技术的研发从来都不是单打独斗,需要材料、工艺、设备等全产业链的联合作战。我们与合作伙伴一道加快技术迭代步伐。

相比之下,疫情对中国面板厂商的生产影响不大。显示行业生产特殊性要求其生产线需全年不间断运行。TCL华星深圳工厂未受直接影响,各厂内设备满载生产,武汉工厂也保证了85%的产能。

我们坚持生产不只是考虑企业效益,更是为了兑现给客户的承诺,展现企业责任担当。武汉华星生产的低温多晶硅显示屏占全球市场供应量的20%,深圳华星生产的显示面板占全球供应量14%,疫情期间,TCL保持正常运营不停产既有助于稳定全球供应链,也以实际行动回应外界对中国产业链可靠性的质疑。我们有复工复产不停产,将以稳定产能带动产业链上下游企业加快复工。更重要的是,作为行业龙头企业,要着力发挥好制造业在经济稳增长中的压舱石作用,在国家需要我们的时候挺起民族企业的脊梁。

(本报记者 李芃达整理)

联想首次举行全球线上誓师大会

未来十年要打服务牌

本报讯 记者龚鑫报道:4月14日,联想首次举行全球线上誓师大会。联想集团董事长兼CEO杨元庆在大会上展望了2020/2021财年的发展,表示将以服务和解决方案为导向推动转型深入,并提出在未来10年,把服务和解决方案打造成联想新的核心竞争力。

“目前,联想在中国的工厂全部满产。”杨元庆说,在智能设备领域,联想个人电脑保持了全球冠军地位和行业领先的利润水平,移动业务连续5个季度保持盈利,新型物联网设备营业额增长4倍。联想私有云和传统数据中心业务恢复增长。在行业智能领域,数据智能业务为近170个大型工业企业提供智能化解决方案,年营业额同比增长了140%。云网融合事业部与15个省级运营商客户签订了战略合作协议,合同额突破了2亿元。同时,联想创投投资企业达120多家。

杨元庆表示,最近,“新基建”成为市场关注的热点,而“新基建”中的工业互联网、大数据中心、5G网络、人工智能恰好与联想3S战略相契合,因此,联想要积极成为“智慧基建”的核心提供商。

杨元庆认为,世界各地的客户需要的不再仅仅是硬件设备,而是包括物联网设备、基础设施和智能应用在内的全套解决方案,以及包含顾问、实施、运维在内的全方位服务。下一步,除了设备服务与软件等围绕现有硬件产品的“附加服务”外,联想要不断拓展运维服务和设备即服务业务,进而提供解决方案服务,包括系统集成解决方案和联想智能解决方案。联想将通过提高附加率、增强客户黏性以及从单纯的IT设备厂商升级成为一个值得信赖的解决方案提供者。

新大洲本田摩托车产销两旺



近日,江苏省太仓高新区新大洲本田摩托(苏州)有限公司,生产技术人员正在装配出口海外市场的摩托车。今年以来,该公司防疫、抓市场、稳生产,一季度摩托车产销超过10万辆,40%出口海外市场。 计海新摄(中经视觉)

外企在中国

与中国科技产业同行、远行

英特尔首提“智能X效应”发展新思路

本报记者 朱琳

近日,英特尔公司全球副总裁兼中国区总裁杨旭在公司以线上直播形式举行的年度战略“纷享会”上表示:“经济结构调整正在发生和加速。智能科技、智能应用、智能基础设施建设将成为‘刚需’。‘智能X效应’将在广泛的产业和经济领域发生。”

当前,万物智能化带来指数级数据爆炸,智能科技的发展与应用,释放数据的最大价值,使产业、经济升级迈向新拐点。杨旭表示,一方面智能化推动增值服务和跨产业融合;另一方面,新应用、新需求推动“新基建”。AI、5G、云计算、智能工厂等加速发展,推动“新基建”,助力中国更快、更高质量地从信息化迈向智能化,产业与经济结构也加快从大规模制造,朝着增值的服务业过渡。

迈入数据时代,英特尔首次提出“智能X效应”这一理念,既体现产业效应,也反映经济效应。杨旭坦言:“新冠肺炎疫情是今年全球最大挑战。从医疗救助和生命科学研究第一线,到经济和社会有序运转,再到公共服务等各方面,智能科技发挥着关键作用,智能应用井喷式爆发。”他表示,英特尔将全力发展智能科技,推动经济和产业变革,开创全球可持续发展的新格局。

英特尔公司市场营销集团副总裁兼中国区总经理王锐指出,推动智能科技与应用融合,需要解决三大挑战:基础设施亟待升级,应用场景多元复杂,生态建设百业待兴。“英特尔以全能冠军的实力,构建全面的产品领导力、解决方案创新力、生态构建力三大优势,支持‘数字新基

建’。”王锐说。

海量数据爆发、数据形态多样化、实时性数据处理需求激增,是当今的新浪潮,但是“浪”能掀多高,还需看“大海的底蕴”。英特尔认为,智能科技是“大海的底蕴”,推动数据时代浪潮滚滚向前。

“通过先进技术驱动未来创新,这是英特尔不变的初心。”英特尔中国研究院院长宋继强表示:“聚焦智能科技,凭借在数据处理、存储和传输上的全面实力,英特尔通过实效与探索的平衡,以及开放式合作,既立足当前又布局未来,以指数级思维突破创新。”

据统计,2023年芯片潜在市场规模将达近3000亿美元。英特尔认为,作为行业转折性技术,5G加速网络转型,AI推动智能网络、智能边缘计算、智能云发展,而智

能边缘计算又进一步推动物联网的深化和发展。除了半导体技术,自动驾驶带来“出行即服务”的机遇,也是英特尔创新和发展的空间。

2019年,英特尔营收接近720亿美元,连续4年创新高,并实现“以PC为中心”和“以数据为中心”业务的双增长。其中,“以数据为中心”业务占比也从过去的30%提升到70%左右。

扎根中国35年,英特尔是最大的外国投资企业之一。英特尔与中国科技产业的合作久经考验。“技术是起点,协作增值是重点。”杨旭表示,无论过去、现在还是未来,英特尔始终是与中国经济共同发展的探索者、参与者、贡献者,价值不断深化。“放眼长远,英特尔在中国的战略一直非常坚定,就是要同行、远行。”杨旭说。