坚持以党建统领辖区节能工作 人行河南三门峡市中支

近年来,人民银行河南省三门峡市中支坚持以党建统领辖区节能工作,统筹谋划,真抓实干,积极探索目标引领、融合推动、机制保障、科技支撑、习惯养成"五位一体"的节能工作新局面,辖区节能工作稳中求进,向能效领跑者的目标不断迈进。该行节能工作做法多次在全河南省人民银行系统节能工作会议上交流,先后获得了河南省人民银行系统首批绿色建筑达标单位、河南省节水先进单位、全国节约型公共机构示范单位等称号。

坚持目标引领,狠抓责任落实。该行深刻领会生态文明建设重要思想,始终把争做能效领跑者作为全行重点目标,完善决策、执行、监督"三个体系",举全行之力推进节能和绿建工作,引领全行员工争做绿色发展理念的先行者。一是在决策目标层面,中支党委、行长办公会专题研究节能减排重点工作目标任务和推进措施,确保辖区节能工作按照既定的时间表、路线图扎实推进。二是在执行责任层面,层层签订节能工作目标责任书,按季组织节能目标考核和现场督查,确保机房改造、餐余垃圾处理等项目扎实推进。三是在监督责任层面,深入开展"节能减排我先行"主题党日、"争做文明有礼央行人""争做爱行如家标兵""节能审计"等活动,把节能减排工作与模范机关创建、文明单位、作风建设同监督、同考评,确保节能工作目标管理责任书精准落地,形成决策科学、执行有力、监督到位的节能工作长效机制。

完善保障机制,形成整体合力。该行始终坚持知行合一,狠抓宣传引导和精细管理,完善保障制度,形成了理念先行、制度跟进、全员参与的创建格局。一是完善节能长远规划。对标《既有建筑绿色改造评价标准》,中支行长办公会议专题研究办公楼院绿色改造的经济可行性、技术先进性和地域适用性,确定办公楼窗户暨玻璃幕墙改造、太阳能光伏发电、新风系统改造等楼院绿色改造重点项目,调整办公楼会议室、活动室、办公室整体布局,尽可能把采光好的阳面作为办公室,提升节能综合效用。二是完善节能规章制度。三是完善节能联动机制。坚持绿色发展从实抓起,按照上级行统一部署和要求,组织"节能宣传周"活动,大兴全员参与、自动自发的节能工作新高潮。在2020年节能宣传周活动中,设置宣传展板、宣传栏18块,滚动播放节能宣传微视频60多项(次),节能调查答题率达到96.8%。

开弓没有回头箭,绿色发展在路上。三门峡市中支将牢记责任与使命,深刻领会中央和上级行生态文明、绿色发展指示精神,理清思路、突出重点、狠抓落实,发挥国家级节约型公共机构示范单位的先发优势,力促绿色发展和节能工作不断迈上新台阶,全力争创基层央行能效领跑者。 (赵学亮 廖国俊)

2020年半年报业绩指标持续稳健

荣盛发展"出圈"成效显著

近日,荣盛发展披露2020年半年报。

半年报显示,今年上半年公司实现营业收入261.54亿元,同比增长7.36%;归属净利润29.46亿元,同比增长0.04%。在疫情初期对房地产市场严重下,荣盛发展仍然保持了正向增长。

作为河北首家IPO上市房企,近年来荣盛发展在原有住宅板块的基础上积极布局,行业上发展出康旅、金融投资、互联网等新兴业务,地域上突破了"舒适圈"京津冀,走向长三角、珠三角等发达地区,正成为一家全国性知名大型多产业综合集团公司。

财务指标稳健向好

荣盛发展成立于1996年,并于2007年成功登录深交所。经过24年的发展,公司已经步入全国性知名地产商行列,2017—2020年连续四年稳居中国房地产百强企业第16位,荣获"沪深上市房地产公司"综合实力第6位,财富创造能力第6位,财务稳健性第8位,品牌价值估值达181亿元,荣获2019中国房地产公司品牌价值TOP10第8位。

多年来,公司始终保持着稳健的发展节奏,在核心业绩指标保持正向增长的同时,各类债务指标同时优化。

数据显示,自上市至今的13份半年报中,荣盛发展营业收入及归属净利润有11个年度为两位数增长,且增长率大多超过30%。即使是在今年年初疫情的影响下,公司同样抓住了加大线上销售力度及4—6月市场反弹的时机,实现了总营收与净利润的正向增长。

上半年,荣盛发展签约任务完成情况较好,签订商品房销售合同面积434.22万平方米,同比增长2.73%;合同金额482.25亿元,同比增长3.54%。

与此同时,公司通过多种渠道进行多元化创新融资,有效盘活了资产,推动了融资成本的降低与资产结构的优化。自上市以来,荣盛发展充分利用多种资本场融资工具,实现非公开发行股票2次,公开发行公司债券2期,非公开发行公司债券8期,中期票据3期,定向债务融资工具4期,短期融资券2期,美元债3期。

其中,2020年上半年,公司发行了3亿美元的高级无抵押定息债券,债券期限为364天,票面利率为8.75%;完成了一期年度超短债,实际发行金额14.1亿元,期限270天,发行利率6.98%;同时公告了发行120亿元公司债券、100亿元供应链金融资产支持票据及8.11亿元ABS的计划。截至2020年6月30日,公司资产负债率82.74%,较去年同期下降1.64个百分点。

长三角营收增长显著

作为起家于河北的地产企业,荣盛发展近年在牢牢抓住京津冀"基本盘"以保障业绩的基础上,大力开拓长三角、珠三角等地的业务,并发展康旅等产业,寻求新的增长极。

公司围绕"两横、两纵、三集群"的战略布局,沿着长江及陇海铁路沿线,京沪、京广铁路沿线发展,深耕京津冀城市群,稳步拓展长三角城市群、珠三角城市群及周边城市,目前业务范围已经覆盖14个省、2个直辖市、1个自治区的50多个城市,涉及项目280余个。

半年报显示,今年上半年公司在京津冀、长三角等多个区域内的22个城市同时拿地,获得土地45宗,截至报告期末储备了建筑面积4036万平方米。

其中,累计土储中江苏总建筑面积265.73万平方米,占比6.57%;安徽305.97万平方米,占比7.57%;浙江67.7万平方米,占比1.67%。

上述地区的土储面积尽管绝对占比不高,但为公司贡献了相当比例的营收,且增长显著。数据显示,2020年上半年荣盛发展在江苏、浙江、安徽三地业务总营收合计65.42亿元,占比25.01%,其中江苏、浙江两地的营收增长幅度均超过了30%。

康旅板块上,荣盛发展秉承"6+N"的战略布局,在国内大北京、大上海、大海南、大黄山、大华中、大西南等区域,在海外持续布局,不断丰富旅居资源和度假场景,为会员实现换住共享、旅居全球的美好生活。

目前荣盛康旅建设或运营35个康旅国际度假区,14家五星级标准度假酒店,9家荣逸温情酒店,15家特色公寓/民宿,5个特色小镇,3个滑雪场,仅仅5年多的发展,就实现了高起点、大规模快速进入和布局,迅速进入行业第一梯队。

助力国家大剧院"8K+5G"首播 海信ULED 8K电视受表彰

近日,国家大剧院举办了"华彩秋韵"系列首场音乐会,并进行了全球首次舞台艺术"8K+5G"直播,这是北京在"8K+5G"应用上首次实现面向消费终端的大规模8K超高清直播活动。海信ULED 8K电视亮相华熙LIVE等知名商圈,带来技术与艺术完美融合的视听盛宴,上万名观众共同欣赏了中外经典乐章。

据了解,该场音乐会是"北京消费季——8K+5G百屏联动新消费"活动的一部分,活动直播内容还包括体育和电竞类赛事、北京消费季掠影等,为下一步实现北京市乃至全国范围"8K+5G"示范落地提供基础技术实验积累。

鉴于海信ULED 8K电视在整个活动中的出色表现,工信部和北京市政府共建的超高清视频(北京)制作技术协同中心、北京中联合超高清协同技术中心联合向海信发出感谢函,对海信视像为此次活动做出的产品和技术支持表示感谢。

感谢信提到,海信视像提供的ULED超画质电视8K电视75U9F,在整个活动中性能稳定,参加本次活动的体验人群直观感受到了海信8K电视7680X4320分辨率、播放50/60帧的直播节目,还原真实色彩的新科技,享受了与艺术相结合所带来的视听盛宴,表现出对8K产品的极大兴趣与关注。

据悉,今年8月,海信受邀加入了工信部牵头成立的"8K+5G"直播产业链协同工作组(联盟),以此次北京"8K+5G"百屏联动新消费活动为契机,开展"8K+5G"直播产业链协同,打通8K直播内容落地瓶颈。

海信ULED 8K电视75U9F是今年上半年全新推出的产品,应用了8K超画质芯片及100级分区全阵列动态背光技术,使8K图像更清晰,对比度更出众;同时应用了140%量子点高色域技术,呈现专业显示器级的色彩;第三代8K超解像技术,可实现低画质片源到2K、4k、8k画质的三级优化,搭配真8K MEMC运动补偿技术,使8K画质得到大幅提升。

除75U9F外,海信在今年还推出了8K Pro双屏电视85U9E,这款85英寸画质旗舰产品拥有8K HDR屏、mini星空背光、第三代8K超解像技术和全时助理屏、六路视频通话等众多领跑行业的黑科技,将8K电视推向了新的技术和体验高峰。

按照国家《超高清视频产业发展行动计划(2019-2022年)》提出的目标,到2022年8K电视的市场占比要达到5%。以中国电视市场年销量5000万左右的规模计算,8K电视年销量将突破250万台,市场潜力巨大。在"8K+5G"等超高清显示领域有着深厚技术积累和产品布局的海信,无疑将成为8K电视市场的领导者。

(丽 海)

TCL首创5G视频通话一步直连

"你与5G生活,仅有一屏之隔。"8月18日,"2020 TCL 5G 8K智屏新品发布会"在深圳举行。TCL发布全球首款5G 8K智屏新品,8K MLED智屏75X10 5G版和8K QLED智屏85X9 5G版亮相,成为5G商业应用的一个重要里程碑。除了重磅新品的发布外,TCL还现场宣布将与中国移动"共建5G智屏示范项目";联合新片场举办"全屏热爱"短片征集大赛,在产品力和技术力的双向加持下,让更多人感受到"5G+8K"带来的视听风暴,让更"极智"的生活加速到来。

全屏5G,唤醒全场景智慧生活

贯彻"懂你的大屏音画专家"的产品理念,并不断探索技术创新之路,TCL一直以"领跑"的高能潜力及"抢跑"的前瞻布局,成为行业内的"大屏音画巅峰"。根据AVC Reno《全球TV品牌出货月度数据报告》显示,TCL正以惊人的速度发展。TCL电视在所有的中国品牌中实现了上半年全球销量第一,其中第二季度逆势增长31.6%,实现行业增速第一。"6·18"大促期间,TCL电视更拿下全渠道市场份额第一的成绩……此次TCL 5G 8K智屏新品的发布,也将以引领者姿态推动行业智慧升级,为用户带来更加丰富的全场景智慧生活体验。

全场景智慧生活应该是什么样?TCL实业兼TCL电子CEO王成现场展示了5G 8K智屏的六大场景,重新定义5G时代下的通讯、影视、社交、健身、健康以及游戏。发布会还创新性地采用双舞台联动,生动展示了智屏在健身和游戏等场景下的实用功能。

从现场演示来看,用5G 8K智屏在线观看8K视频,一键秒播无需等待加载。发布会现场,王成还与著名篮球运动员王仕鹏一起带来了全球首台5G 8K智屏的首次视频通话,由TCL首创的5G拨号视频通话一步直连,极速流畅地实现视频通话。

CoachAI教练现场演示云健身,5G 8K智屏精准识别和实时纠偏等功能让客厅秒变健身房。云游戏服务支持由威尔视觉提供,TCL云游戏生态系统联合五大TOP级云游戏平台,让硬件、软件、内容等所有豪配,都一步到位。智屏达到了专业级游戏设备的标准,给现场的骨灰级玩家带来令人惊叫的手感。

在5G时代来临之际,TCL要让5G 8K智屏不止成为超高清的播放载体,更关键的是作为智慧家庭的核心入口,承担起连接全场景智慧生活的功能。

全屏热爱,携手共建"5G+8K"

行业创新和技术发展,离不开政府、产业领域的支持与合作。在8月17日召开的"点亮深圳,5G智慧之城"新闻发布会上,深圳市市长陈如桂宣布,深圳已经实现5G独立组网全覆盖,率先进入5G时代。下一步深圳将深化"5G+AI+8K"等行业融合应用,全面构建5G应用生态。

作为深圳官宣率先进入5G时代后的一场重量级活动,TCL新品发布会受到了多方关注。中国移动通信集团终端有限公司董事长兼党委书记薄今纲通过视频送上祝福,并表示TCL 5G 8K智屏新品是5G商业应用的一个重要里程碑。

发布会现场,TCL和中国移动联合宣布将"共建5G智屏示范项目",在5G产品、技术、场景、内容、资费等方面加深合作,为用户提供智慧生活体验。这也是继2019年合作布局5G时代以来,双方在5G领域的又一次深度探索,也将为5G在智慧显示行业的应用发展按下"快进键"。

值得一提的是,TCL已突破传统家电的界限,不仅在产品和技术上领跑行业,还致力于推动相关内容产业的繁荣,特别是8K产业的高质量发展。TCL现场官宣将和国内领先的新媒体影视内容出品发行平台"新片场"合作,发起"全屏热爱"看见8K/4K品质生活的短片征集大赛。

5G时代,万物互联,TCL希望能聚合平台上的创作者们用8K/4K技术拍摄制作优质短片,让更多人感受到不同的5G时代。通过与新片场的跨界合作,TCL充分发挥自身独特的技术和资源优势,不仅为内容产业注入了新鲜动力,也为行业伙伴开展跨界、跨领域合作提供了优质范本。

全能5G,你想要的"鲜"生活全都有

"5G+8K"腾飞之年,TCL不仅在技术和产品上持续发力,也深谙跨界合作的重要性,得到了众多行业伙伴的支持。在"你的5G'鲜'生活"圆桌论坛上,智慧科技、运营商、影视、娱乐、游戏、健身及智慧显示领域的大咖齐聚,一起畅聊5G生活应用场景,希望能为各产业链的生态合作提供决策参考,共享5G红利。

正如王成所说:"巅峰不止是到达,而是持续向上的攀登。"2019年,TCL发布"AI×IoT"全场景战略,力求从家电企业向科技企业转型。2020年,站在5G应用爆发的前夜,TCL率先发布全球首款5G 8K智屏,再次全力推动5G 8K智慧显示技术商业化进程。

5G 8K智屏的发布,是TCL继发布X10 8K QLED TV和X9 8K QLED TV两款8K电视后,在超高清显示领域又一次重磅落子。作为中国智造的典型代表,TCL已经在人工智能、工业互联网、智慧显示等领域形成了超前应用优势。而对于正在到来的"5G+8K"产业赛道而言,TCL具备先于行业的战略眼光和技术优势,将引领行业更好地为用户提供智慧生活相关的产品和服务。

链接业主需求 龙湖智慧服务多元焕新发展

龙湖智慧服务品牌升级两周年之际,业主多元服务产品以全新名称正式亮相。

秉承"善待你一生"的服务理念,龙湖智慧服务基于社区场景,深度洞察及链接业主需求,持续探索更多元的服务内容和更优质的服务产品。迄今,龙湖智慧服务已形成4大类、9种增值服务产品,并在全国上千个龙湖社区落地,为业主创造满足而又丰盛的居住生活体验。

九大服务覆盖生活多场景

早期物业工作人员经常接到业主发布房屋租赁及出售信息的委托,诞生了最早的租售服务部,龙湖智慧服务本着满足业主需求、收获业主满意的初衷,开始了对业主多元化服务的探索。

经过十余年发展,龙湖智慧服务通过自主经营、平台整合等形式,逐渐构建起业主全生活服务链,包括资产管理类业务"安心租售""金蝉托房"和"比邻公寓",房屋装修、装饰服务"珑龙点睛"和"焕代大师",到家服务"田螺美家"和"愚公搬家",以及生活服务类业务"龙眼优选""团团游"等。

"安心租售",是龙湖智慧服务开展历史最悠久的业主多元服务之一,即为客户提供二手房租赁及买卖服务;即将陆续上线中的"金蝉托房",则是针对业主空置房、闲置房屋开展的托管经营业务;"比邻公寓"则为租房客户提供社区分散式长租公寓服务。

"珑龙点睛",是通过整合专业供应链平台,集结经过龙湖智慧服务严格遴选的优质商家,为业主提供装修、装饰的一站式平台业务;"焕代大师",则涵盖老房翻新及精装房优化服务;"龙眼优选",为业主甄选居家日用、生鲜酒水等各类优质的产品和服务;"团团游"则为业主邻里出行,提供更有针对性多项旅游产品及服务;"田螺美家"为业主提供高品质入户保洁服务;而"愚公搬家"则带来一站式精品搬家服务。

吃穿用度、衣食住行、休闲娱乐……龙湖智慧服务应需而动,步履不停,持续为业主创造更美好的生活,而所有这些服务都可以在龙湖业主APP——U享家上找到。

空间渗透业务升级做"乘法"

在龙湖集团"空间即服务"战略之下,社区多元业务已成为龙湖智慧服务近年来的重要价值增长点之一,并且在航道拉通、资源整合、模式创新之下,通过做"乘法"放大服务优势,向着智慧多元、场景化服务方向进阶升级,并迎来业务规模性突破。

例如,"安心租售",目前已跳脱房屋经纪的传统范畴,延伸出资产托管运营、房产金融服务、全案赋能合作、商办招商管理等专业资产服务;"珑龙点睛"与"焕代大师"关注细分市场下微空间的改善需求,串联起房屋装修、老房翻新、家居建材、家具家电、软装配饰、智能设备等空间服务链条;"愚公搬家"与"田螺美家",则继续深化到家服务内涵,并扩展至包括宠物看护、绿植养护等在内的超过20项到家服务。

一系列的业务发展数据,让龙湖智慧服务更加坚定了在多元服务领域的探索:疫情期间,"龙眼优选"在两个月内突破15万次交易,业主复购率达43%,大大缓解了业主居家购物不便的燃眉之急;截至2019年底,"珑龙点睛"家居平台业务已与全国1000余家优质家居品牌展开合作,服务覆盖43个城市超过293个项目,业主整体满意度达到94%;遍及全国600个龙湖社区的近200万龙民,通过"团团游"享受到定制化的优质旅游服务;过去一年,有8678个龙湖业主家庭,通过"焕代大师"业务对房屋进行改造和装饰,并有超过1.8万个家庭,通过"安心租售"找到理想居所……

业主对于美好生活的期望,一定程度上决定着物业服务的标准和边界。龙湖智慧服务表示,这些业务虽然发端于业主需求,但能够在龙湖的土壤里生根发芽、持续成长,还是基于龙湖的善待理念所缔造的与业主之间高度的黏性关系。

龙湖智慧服务的下一步,是借助智慧科技力量,让多元服务与日常生活形成深度渗透,持续将"善待"融入更多样、智慧和幸福的生活及服务场景构建之中,不仅在社区,也在更多城市空间。