

2019年4月1—5日，汉诺威工业博览会在德国汉诺威举行。本届展会吸引了来自全球75个国家和地区的6500家参展商，其中中国展商数量仅次于东道主德国。而在中国展商中，海尔COSMOPlat凭借赋能全球的成果成为展会焦点。

海尔连续三年参展汉诺威，第一年被展会主办方认为是“威胁”，第二年德国工业4.0之父孔翰宁欢迎其到德国助力企业转型，第三年海尔带着全球化赋能案例参展，吸引了德国、日本等企业主动签约到COSMOPlat平台上转型。海尔COSMOPlat三年三级跳，借助汉诺威展这个工业对话平台，向世界递出了一张闪亮的中国工业互联网“国家名片”。

赋能全球海尔参展三年完成“三级跳”

海尔COSMOPlat参加汉诺威工业博览会也不过短短三年时间，但就是在这三年时间里，COSMOPlat展现出了惊人的创新力和迭代能力，并完成了从“威胁”到“欢迎”再到“灯塔”的跳跃式发展。

2017年，海尔首次参展汉诺威工业博览会，正式向全球发布了中国独创的首个具有自主知识产权的工业互联网平台COSMOPlat，首次亮相就引起广泛关注。德国汉诺威官网对其评价：“现在对德国工业40最有威胁的，一个是机器人公司，一个是海尔。”德国话音未落，海尔COSMOPlat就在美国一举斩获“高德纳2017高科技制造创新者奖”，成为亚太地区唯一也是全球工业制造业第一个获此殊荣的企业。

2018年，二度参展的海尔COSMOPlat为全球呈现了用户全流程参与的大规模定制模式下完整的工业互联网生态品牌。展会上，德国工业4.0之父孔翰宁向海尔发出邀请：“欢迎海尔COSMOPlat到德国助企业转型。”从威胁到欢迎，德国工业界对海尔COSMOPlat的态度侧面反映了这个中国工业互联网平台对全球工业的价值进一步显现。

海尔 COSMOPlat：汉诺威工业展上的“中国名片”



海尔联合博世、菲尼克斯、Tata Steel等6家“灯塔工厂”企业共同发布《灯塔工厂汉诺威倡议》



德国工业4.0之父、德国工程院董事会主席孔翰宁（左三）与德国工程院院士、弗劳恩霍夫光伏研究院院长Eicke R.Weber（左一）参观体验海尔展区

2019年，海尔COSMOPlat成长为工业互联网生态品牌平台，在汉诺威展的舞台上向世界展示自身赋能全球的落地成果，建陶、农业、房车、模具、机械等赋能样板成为了此次展会的焦点。据悉，目前海尔COSMOPlat已经孕育出建陶、服装等15类行业生态子平台，并在20多个国家推广。这些全球化赋能的成果直接吸引了Diehl、Covestro、Nidec等全球6家企业现场签约，到COSMOPlat平台上来进行物联网转型，进一步丰富了COSMOPlat的工业互联网生态。

三年成长，三年蜕变，海尔COSMOPlat代表中国工业力量在全球的话语权和影响力也显著提升。作为唯一一家入选首批“灯塔工厂”名单的中国企业，海尔主动牵头，联合博世、菲尼克斯、Rold、Sandvik、TataSteel

等全球“灯塔工厂”企业代表，在今年汉诺威展上共同举办了“灯塔之光高峰论坛”，在充分讨论的基础上对外发布了《灯塔工厂汉诺威倡议》，集结全球灯塔工厂的力量加速全球工业转型。对此，现场有专家认为，海尔已经迅速认识到了“灯塔工厂”所带来的责任，并快速实施了行动，再加上引领的大规模定制模式，这些都让海尔有实力成为“灯塔工厂”中的“灯塔”。

广获肯定 COSMO-Plat 向世界展示“中国名片”

汉诺威工业博览会主办方德意志会展公司归纳了此次博览会的关键词：

工业40、人工智能、5G、人机协作机器人等，其中，人工智能、5G与工业40的结合是今年最主要的“吸睛点”。从现场展示内容来看，海尔COSMOPlat也凭借这些领域的领先探索 and 差异化创新牢牢抓住了现场观众的眼球。

据了解，海尔COSMOPlat现场发布了全球首创的智能+5G大规模定制验证平台，并带来了28个应用场景及179项解决方案。对此，连续两年到访海尔展台的工业4.0之父孔翰宁表示，海尔提供的各行业的解决方案让他印象深刻，“这个在去年是没有的，而且不是两个或是三个，而是覆盖领域非常广的一系列解决方案，并且实现了人工智能、5G等前沿技术的落地应用，我很看好海尔COSMOPlat赋能各

行业转型升级。”

与此同时，海尔带来的引领模式和实践也引起了外媒的高度关注，在《汉诺威展上的“中国概念”》《汉诺威展览开幕，中国公司展示尖端技术》等多篇外媒报道中，海尔COSMOPlat作为中国企业代表频繁“出镜”，成为世界了解中国工业互联网发展的重要窗口。

中国驻汉堡总领馆商务参赞陶百良也对海尔COSMOPlat在中国企业中发挥的带头作用做出了高度评价，他表示：“海尔利用现代技术在短短几年时间内就已经达到了世界领先水平。希望国内能有更多的企业像海尔一样进入国际市场，同时通过与海外伙伴的合作达成自己的目标、实现更大的发展，并利用汉诺威工博会等世界大

型展会平台寻找更多合作机会，为企业未来发展汲取更多经验。”

优势能力 COSMO-Plat 成唯一物联网落地平台

海尔COSMOPlat能实现三年三级跳，背后原因是将领先的模式探索与前沿的组织管理变革紧密结合，并在实践中反复验证、迭代，真正让物联网技术成果服务于人们的美好生活。

汉诺威开展前夕，美国管理大师、达特茅斯学院教授理查德·达维尼到访海尔，就“人单合一”模式等课题深度交流后，他认为：如果没有组织转型的支持，光凭技术并不能真正实现大规模定制，海尔COSMOPlat模式是他见过的唯一真正实现数字转型的模式。来自凯姆尼茨工业大学的穆勒教授现场体验后也评价称：“COSMOPlat是现有工业互联网平台中唯一把物联网概念落地并有成果的平台。”

两个“唯一”的高度评价离不开海尔“人单合一”模式下组织管理变革的有力支持，这种变革为用户全流程参与的大规模定制模式落地成长提供了合适的土壤。两个“唯一”的高度评价也离不开COSMOPlat自身的两大差异化：一是共创共享的多边融合生态平台，用户体验升级，生态各方增值分享，从而实现各自价值最大化；二是赋能平台，具有全球普适性，将集“模式创新+技术创新+管理创新”于一体的大规模定制模式，封装成数字化解决方案，实现制造能力和工业知识的模块化、平台化，为企业转型升级提供定制化、智能化解决方案。

第四次工业革命浪潮下，全球工业都需要“吐故纳新”。从海尔三年参展汉诺威的成长历程来看，COSMOPlat在持续的“吐故纳新”中成长为工业互联网生态品牌平台，并在全球赋能的过程中帮助更多企业进行“吐故纳新”的转型，开启了全球工业互联网的“中国时代”。

（张程 王新宇 陈宛春）

精神财富——金融系统的饶才富

风建设巡视员，新罗支行红坊营业所主任、退休干部。

穷人的财神爷

不负众望，服务“三农”，帮助穷人脱贫致富是饶才富终生永不言弃的梦想，也是他“扎根基层、心系三农、坚守原则、廉洁奉公”精神的首要选项。饶才富家住福建省龙岩市新罗区红坊镇。因地处偏僻，交通落后，红坊镇在上世纪70年代末的社会总产值只有1000多万元，农民人均收入不足100元，营业所各项存款仅190万元。1980年底，当了8年红坊信用社主任的饶才富调任红坊营业所主任，他唯一的愿望是让全乡老百姓早日脱贫致富。到任的第一天，他就来到东埔村，对乡亲们说：“我们身在山区，靠山吃山，吃山就要先养山。现在政策好，只要把山养好了，人人都能成富翁。”

穷则思变。贫困户郑波涛看中东埔村靠近市郊的一片荒地，打算发展种养业，但苦于囊中羞涩。饶才富听说后，带着信贷员来到郑家，一同上山勘察规划后贷给他2万元作为开发山地的启动资金。郑波涛包下村里80亩荒山坡，在红坊镇打响了对耕山致富的第一炮。几年后，郑波涛年收入逾20万元，成为全镇致富能人。

饶才富抓住这一致富典型向乡亲们宣传，先后动员12户农家搬进了山窝，逐一落实启动资金，大力发展种养业。十几年间，饶才富还卓有成效地支持了红坊铁合金厂、红坊耐火材料厂、南阳塑料厂等一批骨干企业，有效解决了大量村民的就业问题。退休后，饶才富人退心不休，身体力行做好传帮带，领着同事一起翻山越岭深入农家访贫问苦，为农户脱贫出谋划策。每个工作日，饶才富都要到营业大厅看看，并向客户宣传农业银行的金融产品。

1997年，红坊镇社会总产值达5.54亿元，农民人均收入3865元。饶才富毕生为党旗增辉，全心全意落实党的富民政策，支持一方经济

风险的守门人

管理是一门科学，金融风险的防范离不开科学的管理。任营业所主任18年间，饶才富放贷3300多笔，金额2.8亿元，没有发生一笔呆滞、呆账。

1981年，饶才富接任红坊营业所主任时，该所的各项贷款仅45万元。由于当时农村体制改革，原来生产队解散，45万元几乎一下子成了“两呆”贷款。面对历史遗留问题，饶才富没有推诿。他一边组织所里的4位员工，利用晚上时间到生产队协同清理账目，请人把集体的拖拉机、打谷机、耕牛等进行资产评估，帮助原队干部合理分配财产，一边依靠原社、队领导的力量，把涉及189个生产队的债务，分别落实到2000多个农户名下并登记造册。此后的两年多时间里，饶才富和所里的4位同志不辞辛劳地挨家挨户做工作，逐一清收，多则几百，少则几元。有一些不理解、不愿还贷的农户说：“款是生产队借的，要还找队长去。”也有的说：“公家的钱用了就用了，还什么还？”有好心人劝他：“算了吧老饶！既不是你的钱，又不是你放的贷，何必那么认真呢？”“不可以！我不能眼看着国家资金流失，再难我也要想办法。”饶才富较起真来寸步不让。针对少数人赖债废债的思想，饶才富多次上门做思想工作，宣传有关法律法规，到1984年年底之前，终于收回全部不良贷款，在全市88个营业所中第一个实现了无“两呆”贷款的目标。

1987年，福建省争取了一批世行贷款，红坊分到97万元。1994年到期后，由于贷款农户误以为世行贷款可以不还，再加上贷款非常分散，各地收贷工作极其困难。面对97万元可能成为呆滞、呆账的贷款，饶才富心急如焚。他带着信贷

员一家一户做工作，并将情况及时向镇党委汇报，取得支持。镇政府专门调配18名干部，由镇领导带队协同营业所做工作，到1996年上半年终于收回了全部本息。红坊营业所成为全省唯一一个如数收回世行贷款的营业所。

1998年7月13日，农总行授予饶才富同志“全国优秀营业所主任”荣誉称号，发出《关于开展向饶才富学习的决定》，号召全国农行



饶才富在当地红坊水泥厂与企业共商如何增收节支

系统广泛深入地开展学习饶才富活动。8月10日，饶才富应农总行党委邀请，赴京参加农业银行全国分行党委书记、行长会议并向与会的200多人作了专题发言。

廉洁的好榜样

银行的乡镇营业所主任，在别人眼里是个“肥缺”，更多的人把饶才富戏称为“财神”。饶才富却认为：权力是人民给的，我不能用来谋私利。

曾经，一个从饶才富手中贷了10万元搞运输的个体户致富后，想扩大运输规模，上门来找饶才富。当天傍晚，饶才富下乡刚回所里，此人便来到他房间，一进门就把一个信封塞到饶才富手里：“饶主任，感谢您的支持，我赚了钱不能忘记你，这点心意请收下。”说完就走



退休后的饶才富在营业大厅向客户宣传农行产品

把住了放贷关。事后，这位领导多次向媒体介绍此事，称赞老饶是过得硬的“财神”。

饶才富清廉有口皆碑。红坊紫金水泥集团公司总经理郑秋木动情地告诉媒体：紫金集团是农行50万元贷款一手扶持起来的龙头企业，80年代初期每年光纳税就达500万元，饶主任每个月都要来我们厂，可是十几年来他没有任何在企业吃过一餐饭。前几年紫金牌水泥十分紧俏，饶主任没有向企业写过一张条子、要过一吨水泥。

18年的营业所主任，饶才富拒绝了多少馈赠、退回了多少礼金？有人说价值十多万元，也有人说价值数十万，这无法统计也无须统计。子女们不会忘记，父亲家里的全部家具基本保留着1970年代的特征，18年间，饶才富没有给家里置办过一件家具，没在家过一个年，当饶才富的结发妻子走到生命尽头

躺在病床上深情地望着他，希望他能多陪伴一会儿的时候，营业所的一个电话竟然把他“拉”走了……饶才富官不大，但他以一个共产党员的执着追求和无私无畏的高尚情操，慎用手中的权力，堂堂正正做人，实实在在做事，成为金融系统当之无愧的楷模。

1998年10月1日，中央金融工委发出《关于向饶才富同志学习的决定》，同时授予饶才富“全国金融系

统优秀共产党员”称号，饶才富成为中央金融工委1998年6月22日成立后授予该称号的第一人。

1998年10月29日，由中央金融工委组织的饶才富先进事迹报告团历时15天，从广东到河南再到黑龙江进行了巡回演讲，规模之大、规格之高，为当年金融界罕见，饶才富典型声名远播。这一典型，至今依然熠熠生辉。毋庸置疑，坚定的理想信念、自觉的严于律己是饶才富典型成长并永葆先进的根本原因。斯人已逝，精神长存。全国劳动模范饶才富光耀一代又一代农行，全行上下涌现出一大批“饶才富式好干部”。饶才富扎根基层、心系三农、坚守原则、廉洁奉公的精神成为全国金融系统宝贵的精神财富，对金融企业更好地服务三农、服务脱贫攻坚具有重要的现实意义。

（孙宏兵）