

海外网直连

云中漫笔

# TCL: 开拓国际市场的改革先锋

海外网 石景才 曲佳

12月18日，北京人民大会堂。作为电子产业打开国际市场的开拓者，TCL集团董事长、首席执行官李东生受到中共中央、国务院表彰，被授予改革先锋称号，并颁授改革先锋奖章。李东生表示：“TCL近40年的成长历程，与国家改革开放同步，我深深感恩这个时代，时代成就了李东生，时代造就了TCL。”



资料图片



李东生（资料图片）

分之五。我们就把‘奖励’的门槛设在10%。当然，我想改制以后可能还是会有很多人质疑，但门槛高一点，质疑的人就会少一些。”

5年的授权经营使TCL集团销售收入增长了3倍，利润增长了2倍，品牌价值增长了4倍，实现了由地方小企业向中国消费电子领先企业的历史跨越。

TCL的成功改制是国企改革的成功案例。

经过改制，TCL集团实现整体上市，李东生和管理团队成为TCL的第一大股东与实际控制人。

## 走向海外，中国制造布局全球

作为改革先锋，李东生受到表彰的重要原因在于他是“电子产业打开国际市场的开拓者”。

上个世纪九十年代，经过一轮轮的扩张之后，中国家电市场逐渐饱和，中国企业开始走全球化发展之路。

1999年，TCL打响了全球化战争的第一枪，将首战定在了越南。随后又向印度、菲律宾、印尼、俄罗斯市场进发，成功打下了东南亚市场。凭借着这种敢为人先的魄力与决不言败的韧性，TCL继续全球化道路，向欧美市场进发。

2004年，TCL实现了两大并购，一个是堪称彩电鼻祖的法国电子工业的标志——汤姆逊（彩电业务）；另一个是在电信系统和设备以及相关的电缆和部件领域的世界领导者——阿尔卡特（手机业务）。然而，蛇吞象的并购，使TCL经历18个月巨亏，最终在2007年扭亏为盈。虽然历经波折，但这两大并购创造了中国品牌海外收购的里程碑，也为TCL奠定了建设覆盖全球的制造能力、研发能力以及品牌运营网络的基础。

这场被不少人看成失败案例的跨国并购，影响非常深远。没有跨国并购，就没有后来全球化的TCL。最终在这场跨国并购中活下来的TCL，李东生称之为“鹰的重生”。

如今，TCL在全球拥有28研发机构，10余个品牌联合实验室，4个CNAS资质认证实验室，业务遍及160

多个国家和地区，并围绕下一代显示技术、大数据、5G通讯等新技术方面做了积极的布局并不断深化和完善，已逐步建立起产品技术优势。

## 实业报国，挺起中国经济脊梁

在改革开放刚刚起步的1980年代中期，李东生就与兴办实业紧紧地联系在一起。当时，他担任惠州市工业发展总公司引进部主任，与国际上著名的跨国集团公司广泛接触，最为重要的任务就是吸引这些公司到惠州办实业。

1990年初，李东生第一次参加美国拉斯维加斯电子产品展销会。与国外的产品和展台相比，李东生深感中国企业的差距，也就是那一刻，立志发展中国实业成为TCL与李东生的自觉动力。华星光电是TCL投资实业的大手笔项目。2009年TCL投资上马华星光电，改写我国“缺芯少屏”的历史。经过9年发展，华星光电已建成和在建的产线共6条，合计投资金额近2000亿元。

已建成t1、t2、t3、t6四条产线，产品全线覆盖手机用中小尺寸到电视用大尺寸显示面板，形成了大中小显示产品的全覆盖。

自建成以来，华星光电一直保持效益和效率的行业领先，科研成果斐然，专利排名位居前列。截止2018年第三季度，华星光电大尺寸液晶面板出货量全球第五、对国内一线品牌客户出货量稳居第一、32吋产品市场份额全球第二、55吋产品市场份额国内第一。

李东生说：“在做实业的过程中，我切身感受到，中国是13亿人口的大国，中国的竞争力建立在实业基础上。只有坚守实业，才能挺起中国经济的脊梁。”

“40年间，我见证了中国从弱到强，工业和科技实力的快速提升。”李东生表示，在此期间，TCL也从一家地方小企业，发展成为具有国际竞争力的跨国公司。“TCL近40年的成长历程，与国家改革开放同步，我深深感恩这个时代，时代成就了李东生，时代造就了TCL。”

打开手机扫一扫，“嘀”地一声就完成了支付，这已经成为我们日常生活中不能再熟悉的消费体验了。不仅如此，各种无人售货机、无人超市也层出不穷，移动支付的场景正在变得越来越丰富。

中国支付清算协会发布的《2018年移动支付用户调研报告》显示，移动支付的应用场景日益成熟，移动支付越来越受到用户的青睐。不过，除了移动支付的普及和带给大家的便利之外，其安全问题亦备受关注。

这份报告指出，存在安全隐患是移动支付用户最担心的问题，其中安全问题排第一位的是个人隐私泄露。的确，移动支付让大家的购物消费更为便捷，但安全问题不能忽视。

如今，越来越多的手机软件(App)推出了自己的付费会员服务，有的人只是为了体验一下会员服务，结果在下一个会员周期“自动”续费了费。有的App在开通会员的时候，在不起眼的地方默认勾选了“自动续费”，当用户发现这一问题后，想要退订自动续费的时候，发现要比开通会员的流程复杂得多。还有一些App的免费支付安全保障并不到位，也容易导致个人财产的损失。

不仅如此，在互联网消费环境下，如果缺乏足够的安全保护，有关个人隐私的数据将没有什么秘密可言。通过汇总并分析各种支付平台上的支付数据，别有用心之人可以“数字化”出另一个你。更有甚者，个人的支付数据可能会被打包起来，在网上售卖。

习惯用手机支付的人，常常有这样的经历：在使用一个新的App购物或者绑定相关银行卡进行支付时，需要授权自己的一部分个人信息给平台。一般来说，这种协议的文本会很长，很少有人会全文看完再点“确定”。如果不点“确定”，那很可能就不能正常使用App。不仅如此，这些密密麻麻的条款中，涉及到我们个人的支付数据，很可能就被默认“授权”给了别人。

在为移动支付保驾护航的路上，着实还需要做一些工作。

近日，央行发布新规，规定自2019年1月1日起，利用移动支付App转账超过5万元人民币的，必须上交细节给央行监管部门审核，保护用户资金安全。这可以一定程度上保障个人的财产安全。此外，个人的支付信息安全同样应该得到足够的重视。从数据储存在数据使用，都需要进行保护，这包括加强立法、改进政策监管、提升个人安全意识、强化保护手段等。

便捷的移动支付是未来消费的大趋势，只有行得稳，才能走得更远。

## 移动支付，安全保护要跟上

刘发为

## 改革先锋，体制机制稳健创新

TCL身上生来就有一种先锋精神，积极进取，创新不止。从啃下股权体制机制创新这个硬骨头上，就能略见一斑。

1997年5月，TCL集团与广东省惠州市政府签订了契约，开始5年的“授权经营、增量奖股”的国有资产授权经营试点。这是对国有股权体制机制改革的先行先试，没有规章可循，只能进行探索。当时惠州市政府确定了两个标准，一是改制要有利于企业发展，二是改制方案要合规合法。

根据协议，TCL到1996年超过3亿元的净资产全部为惠州市政府所有，此后每年的净资产回报率不得低于10%。国有资产增幅超10%之外的增值部分，增长超过10%-25%时，管理层可获得其中的15%作为股权激励；增长超过25%-40%，管理层可获得其中的30%作为股权激励；增长超过40%以上时，管理层可获得其中的45%。

李东生对此有一番解释：“10%这个门槛的界定也很关键。高了，企业够不着，改制就成了空话；低了，肯定会有人不服气。当时国有企业平均净资产回报率是百

互联网大咖秀

迈克·奥尔森：

## 大数据让生活更美好

海外网 濮阳艺婧



迈克·奥尔森是全球著名的大数据软件公司肯睿(Cloudera)的联合创始人兼首席战略官，负责肯睿的产品战略、开源领导、工程协调以及与客户直接接触等工作。

在加入肯睿之前，他是瞌睡猫(Sleepycat)软件公司的首席执行官。2006年，甲骨文收购瞌睡猫之后，迈克·奥尔森又在甲骨文公司担任了两年的嵌入式技术副总裁。而在更早之前，他还曾在三家数据库软件商担任技术和商务的相关职务。这样看来，迈克·奥尔森的职业生涯从一开始就与数据息息相关，也正是因为有这些经验的积累，他才能成功创建自己的公司。

迈克·奥尔森毕业于加州大学伯克利分校，拥有该校的计算机科学学士学位和硕士学位。但实际上，他的求学生涯并不是一帆风顺。奥尔森于1981年来到加州大学伯克利分校，在校的大部分时间他都在埃文斯大厅的地下室里，沉迷于编写计算机程序。1982年春天，奥尔森离开了学校。一开始他只是想去欧洲休息一段时间，但到了阿姆斯特丹后，他爱上了那里的文化氛围，并在那里一留就是4年。

1998年，奥尔森回到了伯克利，被他的一位导师聘用，担任开源数据库系统的软件开发人员和架构师。后来，他又和玛尔戈·塞泽尔、基思·博斯特克一起，创建了伯克利数据库。也正是从这个时候开始，迈克·奥尔森的角色逐渐从一名软件开发人员转变为一个管理者。

肯睿公司创建于2008年，那时大数据一词还鲜为人知。但如今，情况已大不相同，每一位数据分析师都宣称大数据将重新定义贸易业务。而奥尔森自己也对大数据分析的发展充满信心。正如他所说，“我们相信数据能让今天不可能的事到明天就变成可能。机器通过学习算法能够发现金融交易或计算机网络中的异常行为，并阻止欺诈和网络攻击事件的发生。像这样的应用程序是建立在大量的、多样化的历史数据集以及来自物联网的数据流之上的，它们让我们的生活更美好、更安全。”

# 人工智能成手机发展“新引擎”

本报记者 叶子

## 技术和商业驱动其发展

几乎所有的相关领域专家在人工智能是手机未来发展的趋势这一点上都会达成一致。应该说，人工智能与手机的结合，有其必然性。

一方面，手机选择了人工智能。据国际数据公司(IDC)发布的数据，全球智能手机出货量已经连续六个季度同比下滑了。手机要实现新的突破，取得销售增长，仅有外形的美化是不够的，必须在性能上有大的提升，因此利用人工智能来加快处理速度、提升续航能力、实现应用优化是必然的选择；另一方面，人工智能也选择了手机。虽然近年来人工智能备受关注，并且在智能家居、工业机器人等领域都有了很多应用，但就世界范围来看，智能手机无疑是目前使用最为广泛的人工智能终端。

专家认为，人工智能手机的发展有两大驱动因素。首先，从技术上看，诸如计算机视觉、智能语音交互、深度学习等技术在满足日常应用层面上已经成熟，能够在手机上有效可靠地落地。其次，从商业角度看，上游的芯片厂商、人工智能硬件厂商、技术提供商，中游的手机品牌商和下游的电信运营商都是助推人工智能手机发展的商业驱动点。此外，政策对于人工智能的促进也创造了有利环境。

对于人工智能手机发展趋势的判断，市场研究公司Counterpoint认为，2020年人工智能手机占比将达到35%，而咨询公司高德纳(Gartner)的预计更为乐观，它认为到2020年这个比例将达到80%。

## 人工智能是手机发展契机

人工智能手机未来的发展被看好，用户也对人工智能手机有着更多期待。许多受访者认为，目前手机里的一些智能功能应用场景并不广泛，必要性不大。人工智能手机不应该只是手机应用里的智能或某些硬件的智能，而要整个手机系统拥有深度学习功能，实现基础层的人工智能，满足更多样化的需求。

目前来看，现在的智能手机多是通过终端来运行的，即让人工智能算法在芯片或者摄像头等元器件上

如今，越来越多的人工智能应用在手机上，不仅拓展了手机的应用场景，提升了人们的消费体验，也为整个行业的发展带来更多想象空间。近日，《2018年中国人工智能手机行业研究报告》发布，分析师认为，人工智能将成为手机市场增长的新驱动。

## 人工智能功能已广泛应用

拍照时手机自动识别拍摄的内容是风景、食物、文本还是人像并切换到相应模式，打开相册，手机可以根据人物、地点、拍摄内容自动分类相册；与外国人沟通时，让语音助手自动翻译；遇到不认识的植物、画作、建筑等，用手机扫描就能获取百科知识……

家住北京的刘先生目前使用一款人工智能手机，这些都是他日常的手机使用场景，一系列智能应用已经成为刘先生工作生活中的好帮手。“抬手亮屏、人脸解锁等功能确实很方便。”刘先生说，“人脸识别、自动美颜切中了现在年轻人的需求，所以应用也很广泛。”

有人说，继指纹识别、快充、双摄、全面屏等特征之后，人工智能已经成为手机行业最火的一个关键词。从近期上市的多款手机能看出，无论是使用了人工智能芯片，还是实现了人工智能摄影、智慧识别、卡路里识别、随身翻译、语音助手等各种各具人工智能元素的功能，人工智能绝对是各手机厂商的主打卖点。

消费者对于这些新功能的接受度也很高。根据《2018年中国人工智能手机行业研究报告》的用户调查，人们最常使用的人工智能功能包括语音助手、人脸解锁、智能光线拍摄(如逆光拍摄)、智能美颜和智能识图等，其中，人脸解锁和语音助手是用户认为最有价值的人工智能功能，同时也是体验最好的两项。



在德国柏林举行的国际消费电子展上，华为公司展区的工作人员向参观者介绍一款华为手机。

新华社记者 单宇琦摄

运行，来实现智能的功能。手机要实现人工智能算法，还可以通过云端运行。云端拥有更加强大的算法、算力，不过，囿于成本高、能耗高等因素，大多数手机品牌还是选择通过在云端训练和建模，在终端执行和加速来实现人工智能的。

此外，中国信息通信研究院泰尔终端实验室等撰写的《AI移动智能终端白皮书》认为，人工智能技术在移动端的普及还存在着测评体系不完善、潜藏问题没解决、行业生态较低级等短板。不过随着更多企业参与、更多技术融合及更多行业场景的探索，这些问题在未来都将得以有效解决。

目前，人工智能手机还处于早期发展阶段。未来，上下游厂商之间将通过进一步深入合作完善产业链布局，并为整个产业发展提供持续动力。

正如荣耀总裁赵明曾在一篇《手机如何拥抱人工智能》的文章中写道：一部手机不能赢得用户、赢得市场、赢得未来，很大程度上在于能否在最短的时间内实现应用技术的转化，尤其是实现“人工智能+手机”。换句话说，对手机行业来说，人工智能是一个跨越发展的契机，抓住了就会引领风骚，抓不住就容易被淘汰。