经济日报 ECONOMIC DAILY

创维集团总裁刘棠枝：

企业要有自己的坚持

经济日报·中国经济网记者 杨阳腾

人物小传

刘棠枝，创维集团行政总裁，创维集团有限公司总裁，兼任中国电子视像协会会长。曾获中国家电行业十大新锐、中国家电维修服务行业突出贡献奖、中国十大成功营销领袖、中国杰出营销人金鼎奖、深圳质量十大领袖、深圳市质量强市金质奖章、中国国际OLED产业大会“风云人物奖”等众多奖项，在我国智能家电与数字信息技术领域享有很高声誉。

领军者

在日前公布的2019年年报中，创维集团实现净利润10.31亿元，毛利率达20.1%。在创维集团总裁刘棠枝看来，这一盈利能力源自创维敏锐洞察行业变革趋势，抓住从制造业向现代服务业、硬件业向软件业、终端产品向智能系统的三大转型机遇，在智能系统业务、多媒体业务上实现多点开花、快速增长。

智能化赋能

受新冠肺炎疫情影响，大量家庭被迫放弃出行计划，居家娱乐消费乘势呈现爆发式增长，电视重新站上家庭娱乐C位。“过去两三个月，电视开机率及收看时长大幅提升，创维旗下的酷开公司营收成倍增长，付费服务内容与新节目赢得大众欢迎。”刘棠枝在接受经济日报记者采访时表示，过去几年，曾出现“电视无用”的声音，但人工智能技术应用与智能化发展，使得彩电业改变原有产业结构与商业模式，由纯粹制造向上游延伸，形成以硬件研发与内容服务齐头并进的新局面。

2019年11月，创维发布全球首款具有语音、触控等多种智控方式，具有人性化体验的智控中心——创维智控茶几。这是创维在智能人居产业中第一款跨领域、多技术、多功能的创新智控产品，已申报专利50余项，也是创维从传统家电品牌走入智能化的关键一步，构建起人与设备、设备与设备互联互通、智能交互的中央控制系统。除了茶几上出现智能屏幕外，创维还将显示技术应用在了其他家电产品上，如内置21.5英寸AI智能大屏的创维冰箱，搭载了创维全时AI智能操作系统，用户可在食品管理、浏览菜谱教程、制作美食的同时线上购物、追剧听歌等，在厨房也能享受智能大屏带来的娱乐体验。

“随着5G、AI、VR、物联网等新一代技术布局日趋成熟，远场语音、模糊搜片、声纹识别等新功能让人工智能真正为消费生活服务，消费电子逐步走向万物互联和互联皆可显示时代。”刘棠枝表示，未来家庭生活中真的会“显示无处不在”，创维希望通过打造智能人居系统，将显示技术与物联网合二为一，将传统家居打造成智能人居。

在刘棠枝看来，布局智能人居给创维带来了很多改变，从传统只做硬件到内容服务，再跨越到整个系统，创维的转型升级是传统企业加强自身竞争力的必经步骤。“创维智能人居系统可以把房地产、装修、家居、智能家电全部串联起来，这种跨界联合与协同能够让企业在大环境不确定的情况下，增强抗风险能力。”刘棠枝说。

目前，创维在中国市场智能终端的激活用户数近4500万，日均活跃用户数超过1550万。而在2019年，创维OLED的市场占有率达39.6%，在国产品牌中排名第一；在酷开系统的互联网增值服务方面，年度收入达到8.26亿元，较上年度大幅增长50.2%。

刘棠枝认为：“用户消费正从小屏幕向大屏幕转变，从普通画质向4K、8K转变。消费需求升级，创维也在加快转型步伐，我们的重点将放在发展无处不在的屏，以及完善屏背后的系统。”在智能人居生态建设上，创维将着力把硬件做到极致，同时继续打磨系统，目前已与松下、飞利浦等企业跨界合作打造开放的智能家居生态，致力于家电家居化、家居智能化——未来从客厅、社区到城市，显示将无处不在。

有所为有所不为

创新是引领发展的第一杠杆、第一动力。作为国家技术创新示范企业，创维参与了制定中国地面数字电视广播传输标准，获得国家科技进步一等奖，还获得专利技术金奖。目前，创维承担国家核高基重大专项、国家重点研发计划、新一代信息技术等国家及省市科研课题200多项，是超高清技术国家级创新中心主导企业。仅在2019年，他们就投入研发费用18.43亿元，完成重大科研项目验收15项，累计申请各项专利1164项。

“一个企业大到趋势判断、产品技术研发，小到日常管理，均应具有自己的主张和坚持。”刘棠枝告诉记者，从1998年进入创维这个大家庭，自己见证了创维从小到大、从弱到强的全过程。“作为彻底的产品主义者，创维始终以‘全心全意为人类创造更加美好的生活’为使命，追求稳健发展，在产品研发上聚焦用户‘痛点’，开展有价值和有意义的创新。”

刘棠枝回忆，在业界力推曲面屏时，创维没有盲目跟进。“这主要基于对曲面屏产品与技术的冷静判断。”他解释道，对消费者来说，曲面屏没有解决用户“痛点”。“曲面屏在视觉体验上带来的改进，仅适合居于中间的一个人，左右两边却有视觉变形，这违背了电视作为家庭娱乐生活中心的场景价值。同时，曲面技术是把原有平面掰弯，挤压破坏了分子结构。长远来看，这对电视使用寿命有影响。”曾经红极一时的曲面屏电视，如今早已退出主流市场。

然而，在创新探索的道路上，创维不可避免地走过弯路。“与整个行业一样，我们曾花很多力气推3D屏电视。但内容端发展严重滞后，3D内容产品缺乏，拖累了整个产业链。”刘棠枝遗憾地指出，3D电视是整个行业与产业链的“痛”，是业界在产业发展趋势判断上出现了偏差。目前，3D屏电视已黯然退市。好在创维及时刹车，用时不到一年，先后停止商业推广、研发生产，与上游面板和芯片企业一起逐渐从“坑”里爬了出来。“大企业具有庞大产业链条，随着我们快速退出，上游中小企业及时止损，可以说我们保护了他们。”

“创新不可盲目，在不断自我迭代、自我超越中要有坚守，更要明辨企业自身优势与行业发展规律，做到有所为有所不为。创业更是九死一生，上百万次的试错中，成功者凤毛麟角。创业者要对产品、技术、服务以及残酷市场竞争有充分认知。”刘棠枝希望，缺乏社会实践与人生经验的年轻人，不可冲动创业，不然可能是对社会资源的浪费。

彩电企业的下一次创新发展机遇在哪里？刘棠枝表示，5G+8K是巨大机会。在5G浪潮下，创维作为智能家电与数字信息技术的领军企业，持续推出创新产品，较早布局5G+8K，今年发布的Q91系列8K电视搭载了全球最强8K电视SoC芯片及8K AI画质引擎。接下来，他们将发挥视频显示终端、内容平台及产业链资源整合实力，重点研发5G与8K、AIoT技术，实现5G通信下超高清内容分发与传输，基于家庭、个人及行业领域的三大应用场景，深入布局智能人居。

走国际化路线

彩电企业向外拓展，打开国际市场已是常态。谈及创维国际化进程，刘棠枝表示：“创维的国际化经历了代工、海外设立机构、海外并购3个阶段，目前在海外主要是进一步布局供应链。”

当前，创维在全球形成10个研发中心、13个制造中心以及8个供应链区域，为国际化战略提供了坚实基础；在海外的营收总和占整体营收30%以上；截至2019年底，拥有全球雇员约3.6万名，海外雇员占10%以上。

过去5年，创维收购了德国高端电视品牌Metz以及东芝印尼工厂；下一步，还将继续完善南美供应链。面对国际化进程中不时出现的知识产权、地缘政治、关税壁垒等问题，刘棠枝表示：“我们未来将把全球化重点放在‘一带一路’沿线，其中南亚、东南亚地区以及欧洲地区将是重点发力的区域。”目前，创维已在业务合作、资本合作、收购并购等形式中，选择更适合当地的模式，采用多种方式布局海外。

在产业布局方面，创维数字机顶盒、彩电、白电等业务均在海外发展迅速。其中，创维数字机顶盒销量在2019年首次达到全球第一，创维还成为Google和Netflix全球战略合作伙伴。2019年，创维数字机顶盒在非洲市场占有率超过80%，掌握着非洲核心运营商、腾讯第一大股东Multichoice的独家供应权，还与当地六大关键运营商中的4个保持着良好合作关系。在印尼、菲律宾等国，创维彩电还率先开展线上电商业务，取得线上渠道智能电视品类销量第一。

新型科技产业综合体——创维创新谷。（资料图片）

北京朝阳医院唐子人：

做有担当有温度有能力的医生

本报记者 吴佳佳

他从事急诊医学工作近30年，擅长急危重症抢救，多次参加重大抢救及会诊；2015年，因在美国圣地亚哥海洋公园抢救美国大妈而走红网络，被网友誉为“中国好游客”；他常说：“医生不仅要治疗疾病，重要的是传递温暖，做一个有担当有温度有能力的医生。”——他，就是北京朝阳医院急诊医学科副主任、心肺脑复苏北京市重点实验室副主任、北京市支援湖北医疗队队员唐子人。

无畏生死赴前线

2020年初，武汉告急！唐子人主动申请前往武汉支援。作为这次14人的北京市属医院支援湖北医疗队北京朝阳医院分队长，出征前院领导叮嘱他：“一定要把大家安全带回来。”圆满完成过抗击“非典”、玉树抗震救灾、奥运会医疗保障的他，感到重任在肩。

2月15日清晨，湖北武汉飘起了雪花。这是北京市支援武汉医疗队到达后的第一场雪。雪越下越大，唐子人担心路上耽误时间，早早等起了班车。

在武汉协和医院西院区，172床患者由于病情危重，处于气管插管接呼吸机辅助通气状态，而营养状态不佳。唐子人决定给予患者肠外营养支持治疗——而这是把“双刃剑”，为患者补充营养同时，会对其静脉带来一定损伤。为此，唐子人前一晚辗转反侧难以入睡；一早醒来，他就赶往医院，想尽快给患者用上肠外营养药物。

穿好隔离服，唐子人立刻投入到深静脉穿刺操作准备工作中。为气管插管患者留置锁骨下深静脉导管，几乎是与患者零距离接触，暴露风险极高，而他说：“为了患者安全，再危险、再难也要上！”

做好准备后，唐子人将所有队员“拒之门外”。“我一个人就可以，没必要增加所有人的暴露风险！”操作中，戴着4层手套、身着厚厚防护服戴着护目镜的唐子人，虽然动作、视线受到影响，操作起来仍然驾轻就熟，深厚临床功底与精准操作手法令大家深感佩服。短短20分钟，患者锁骨下深静脉穿刺顺利完成，而他早已被汗水浸湿……

这样的故事还有很多。他常说：“办法总比困难多。要站在患者角度，用‘心’治疗。”患者看到他就如同吃了定心丸，心里踏实，看到了希望。

道是“无情”却有“情”

他们开展工作的武汉协和医院西院区，并不是按照传染病院要求设计、建设的。为做好医护人员感染防护，到达武汉后，唐子人第一时间进入病房内，提出隔离病房改造建议，协调病房改造事宜。

收治新冠肺炎患者后，他身先士卒，坚持在隔离病房内对每位患者细致查房、询问病史、制定诊疗方案，还经常与患者谈心，安抚患者焦虑情绪——每次查房下来，至少3个小时。

武汉协和医院西院病区内，老年患者居多，大多听力下降。穿着防护服、戴着双层口罩的他，与患者沟通要费很大力气。查房时，3个多小时不停走动、说话，常常导致他处于缺氧状态，但他仍咬紧牙关，坚持高品质诊疗。

虽然自己经常加班，甚至连续几天超负荷工作，俨然是个“拼命三郎”，但在看到两个队友“跑着干活儿”时，唐子人严肃批评了他们。每到晚上10点，他会准时招呼大家，“明天还要上班，马上睡觉！”……他严格得有点不近人情，他说：“工作节奏太快，容易出现防护漏洞。‘非典’时我是队员，做好自身工作就可以了。这一次不一样，我要安安全全、一个不少地带队员们回家。因此，必须严格要求。”言语中，流露出对战友的满满关爱。

年近半百，为何还要奔赴一线？唐子人回答：“看到武汉当地医护人员的艰辛，总想帮帮他们，为他们做些什么。”而提到武汉医护人员的辛苦，他几次眼眶湿润，目光中充满爱与希望。

3月31日下午，经过艰苦奋战，唐子人随北京支援湖北医疗队返回北京。在武汉协和医院西院区连续奋战65天，他们累计收治患者345人，队员实现零感染，他们用高度责任心与高超技艺交出了一份满意答卷。

唐子人为患者做锁骨下深静脉穿刺。（资料图片）

唐子人在日常工作中为患者精心检查。（资料图片）

创心路

“新农人”徐如松：

返乡创业土生金

本报记者 王金虎

徐如松（中）与合作社成员在搬运蚯蚓。 邓美平摄（中经视觉）

仲夏时节，在山东德州市夏津县双庙镇清凉寺村，蓝天白云下，去年栽下的200亩、8000余株桑葚树苗已经长到1米高；树苗间则是成千上万条蚯蚓的生长温床，地面上随处可见蚯蚓掘洞的痕迹……头戴草帽、皮肤黝黑的“新农人”徐如松，拿着小铁锹穿梭于田埂间。

“这是我毕业回乡创业9年的‘作业本’。”今年32岁的徐如松说。

2011年，徐如松大学毕业后回到家乡，开始在沙土地里“折腾”。他种过大棚蔬菜，养过家禽，但总觉得在提升土地附加值方面有待提升——“这土坷垃里就刨不出金？”

2012年初，他偶然得知，蚯蚓是个宝，可以用来制药、做化妆品、处理污泥等，用途广、繁殖快。当地气候很适宜蚯蚓生长，清凉寺村以及周边林木资源丰富，这些都为发展蚯蚓养殖提供了得天独厚的自然条件。而且，养蚯蚓收获周期仅1个月，一年可收10茬，病死率低，养殖风险小、收益高，这是一个好门路。

打定主意的徐如松说干就干——起初是3亩、5亩小规模养殖，2014年扩大到30亩地，两年后又承包了100亩杨树林地。他养的蚯蚓销路很广，当地的污水处理厂，天津、河南等地的化妆品公司与制药公司，都对蚯蚓供不应求。

夏津县地处黄河故道，古桑树群获评重要农业文化遗产，有“葚果之乡”之称。近年来，夏津县大面积推广桑树种植。去年3月，徐如松规划的“地下养虫，地上种果”林下经济开始实施，落成了200亩的种养一体新基地，带动附近40余位村民就业。徐如松为记者算了一笔细账：“每亩一次性投入约9000元，可连续10多年有收益。根据这几年市场情况，每亩地养殖纯收入在6500元至8000元，两三年后，还可增加每亩1000多元的葚果、桑叶销售收入。”

目前，徐如松还成立了合作社，吸引农户加入，义务传授技术。下一步，他计划建一个养牛场，充分利用村里及周边村的农作物秸秆来养牛，再利用牛粪养蚯蚓，用蚯蚓粪做有机肥。“若能将基地产业发展为更圆满的闭环，抗风险能力将大大加强，就业人数自然会成倍增长。那时，土坷垃里就真的刨出金子来了。”徐如松说。