

手机遥控电视 灶台网上冲浪 冰箱自动订货 空调冷暖自知

4G时代的家居革命

本报记者 尹晓宇

日前举行的2013首届中国智能家电趋势高峰论坛上，中国家电商业协会与奥维咨询联合发布报告，预测到2020年，我国智能家电产值将在2010年的基础上实现200倍的飞跃增长。

12月初，工信部向中国移动、中国电信、中国联通正式发布4G牌照，以传输速度提升为标志的4G时代的到来，对家电智能化以及家电行业将带来怎样的改变？

智能家电温馨周到

对着遥控器，说一声：“我要看《爸爸去哪儿》”，电视会自动跳到湖南卫视，如果再说一声，“最新的电影”，电视又会切换到最新的电影列表。

在合肥滨湖国际会展中心，记者看到科大讯飞带来的全新智能语音系统，语音系统能让智能电视听懂主人的话，不仅能做切换频道等基础活，还能按照用户“快进三十秒”、“从76分钟开始看”等指示，进行较为复杂的操作，并且预设了英语、方言等多语言版本。

除了电视，记者还看到微波炉、空调等搭载了智能语音系统后，也能听懂用户“加热两分钟”、“温度调到26℃”等指令。

在展会现场，记者看到海尔、长虹、TCL等国内家电厂商都着力推广与移动终端连接的家电设备，布局家庭互联网，成为这些传统家电企业的着力点。

“可以提醒食物储量，并根据主人偏好提供采购建议，这些信息可以传到移动客户端上，通过手机、电脑等就可以完成食物的采购和配送。”海尔展区的一位工作人员向记者介绍智能冰箱的情况，作为一个系列，包括电视、热水器、洗衣机都在这个体系里，吸引了不少参观者的驻足体验。

中国家电商业协会与奥维咨询联合发布的报告显示，2010年，智能家电只能简单的模拟人的思维，而随着信息化、网络化因素的注入，信息技术与传统家电相结合，预计到2020年，智能家电的产值将由2010年的50亿元飙升至1万亿元，智能终端将增至8000亿元的市场规模。

未来，智能生活将伴随人类左右，报告预计，2020年，智能手机渗透率将高达99%，智能电视渗透率达到93%，智能

洗衣机、智能电冰箱、智能空调的渗透率将分别增至45%、38%和55%。尤其在2015年后，将出现加速增长势头。

今年，阿里发布打通电视屏幕与电商后台及支付的智能操作系统，谷歌、苹果、联想、乐视、小米等均在智能互联网

可能带来一次市场营销变革。从前单一卖电视盈利到利用电视、手机等其他渠道资源，实现电视广告投放、客户运用体验服务从中赚取利润。”TCL合肥分公司总经理裴煜平表示。

“手机成为电视遥控器、灶台成为平

的全品类布局和融合。同时，智能家电的发展促进家电产业的渠道转变。购买智能家电，实体体验是核心一环。消费者在购买智能家电产品的时候，非常注重实体体验，与查看网上评价相比，他们更相信自己的体验。因此，开拓智能家电体验营销，提升终端体验服务将是智能家电渠道发展的主要方向，O2O、OVO等新模式将为智能家电积极开拓线上市场。

占领客厅重中之重

“智能电视是未来家庭的娱乐中心和信息中心。”乐视TV副总裁张志伟表示。

智能电视可以根据周围环境的变化自动做出响应，调整工作状态已达到最佳效果。而随着电子信息技术的发展，家电的远程控制普及程度也越来越高，用户在工作的时候也可以控制家中电器的运作状态。同时，各种智能产品也并不孤独，在智能化时代，终端智能产品和应用会越来越丰富，并依托云技术和大数据集成智能产品家庭互联网，从而真正实现人和产品之间、产品和产品之间的交互，构建一体化的智慧家庭。

而在家庭互联网中，移动设备充当了所有家电的连接点和管控者，未来家电企业的战略方向将更多基于整个家电网络，进行全局打造，这必将加剧对客厅入口的抢夺。

比尔·盖茨的未来之屋堪称当今智能家居的经典之作。未来之屋可以通过一枚电子胸针分析访客喜好，再分别对大厅空调、音响、灯光等下达指令，为访客营造最为舒适的环境，而这一切变化全部自动完成。当然，这座未来之屋5000多万美元之巨的造价似乎遥不可及。

金晓峰表示，如此高科技的住房，其实并不神秘，53KM电缆和84KM光纤的电网与信息网支持，WindowsNT系统的中控和海量的传感器则构成了“光纤神经网络”，使得上述功能得以实现。随着智能家电的发展，这一切离普通百姓也不会太远。

虽然中国智能家电市场已开始走向成熟，但金晓峰认为，目前中国智能家电的行业标准和规范的缺失，会给智能家电产业带来不必要的成本，而且好的规划并不等于好的产品，因此推动行业标准的制定也是当务之急。



电视市场领域有所动作。4G技术所带来的数据提升，也将加速家电企业向互联网和移动互联网转型。

“智能家电发展完全离不开互联网时代。同时，作为网络发展重要载体，家电发展也将直接左右互联网走向。”联想集团智能电视事业部销售总经理姜海表示。

盈利模式悄然嬗变

智能家电高速增长，将带动家电产业转型升级。奥维咨询副总裁金晓峰认为，首先，家电智能化将促进产业增值。智能家电不仅仅是卖电器，它还延伸到后期服务，甚至能把产品与产品之间互联起来。从长远看，随着更多智能产品走进家庭，智慧家庭之间将形成互通，为最终连成智慧城市打下基础。

“也许再过不久，日常消费者将迎来‘送电视’的时代，对于电视制造商而言，

面电脑等，需要家电之间很高的系统识别。这也就意味着实现智能家居生活，一体化家电趋势不可避免。”奥维咨询副总裁金晓峰说。

4G的发展为智能家电提供了很好的宽带路径，一种超级宽带的技术使得向无线显示器传输多个频道节目成为可能。在移动性方面，会摆脱线缆的限制，未来的电视或许不需要视频信号。

业内认为，智能化仍是电视的发展方向，随着IT企业的加入，新概念和应用将使智能家电在未来3年都将是家电企业布局的重要领域。4G短期内不会改变家电的形态，但会影响到电视智能化的应用，并带来商业模式的变化。

奥维咨询分析师雷瑞表示，智能家电的发展促进了整个家电产业的结构转型。家电的智能化能够助力生产企业实现服务长尾化，促进产业增值，也为制造商和经销商进行单品类的突破，实现系统集成型

近日，广受关注的孩子模仿《喜羊羊与灰太狼》烧伤同伴案一审宣判，该剧制作公司承担原告损失的15%，计近4万元。

儿童模仿动画片里面的情节并酿成严重后果的事情并不罕见，但状告动画片制作公司的并不多，而能够让其赔偿的就更少了。所以，这次《喜羊羊与灰太狼》的制作公司被“判赔”，无疑具有某种示范意义。未来再遇到类似问题，可能会有更多的人选择状告动画片制作公司，而判赔的可能性也大大增加。

不过，也不必放大这一判例的意义。它或许会使动画片制作公司对个别台词和某些情节做出调整，或者在一些画面播出时做出提醒，但在眼下动画片尚未实现分级的情况下，指望这一判例产生更大的改变作用，似乎不太现实。事实上，在前不久国家有关部门点名批评之后，《喜羊羊与灰太狼》和《熊出没》已经在整顿后的播出中加上了相关提示内容。这样的提示能否有效，现在还不不好说。更何况，如今网络上各种暴力情节随处可见，孩子当“绝缘体”几乎不可能。

从另一个角度看，这个案例也具有特定特殊性。“灰太狼”被判赔，主要是因为当孩子的模仿行为比较具体。不仅从行为上，而且在表述上，都基本上比较容易认定他们是模仿了这部动画片的情节。但现实中，很多时候一些儿童的模仿行为并不能确定到底受哪部动画片的影响，法院在认定上就会比较困难。而且，国家有关部门对《喜羊羊与灰太狼》和《熊出没》的勒令整改，也是该判决的特殊背景。

同时，还必须冷静看到，在此案的划分中，动画片制作公司只承担了15%的责任，而点火孩子的监护人承担了60%的责任，另外25%的责任由原告儿童家长自己承担。换句话说，主要责任在于孩子的监护人，而动画片制作公司只是承担了一小部分责任。这说明，不管是大环境——因为现在可模仿的不当情节实在太多，还是从这一个案来讲，防止儿童模仿不当情节的责任，都必须由监护人承担。

在电视电影没有分级制度的情况下，随处可见的暴力情节难免会对儿童产生不良影响。而国内动画片中一些暴力情节的审查和整改，有时也只是标注“切勿模仿”的提醒，未必能彻底杜绝。事实上，将所有的暴力情节全部挤出动画片，这也不太可能。显然，问题的关键是大人如何引导孩子。

「灰太狼」伤人警惕影视教育错位

王攀



近日，中国第30次南极科学考察队中的两支内陆考察队——泰山站队和格罗夫山队完成物资集结正式出征。其中，泰山站队将奔赴距中山站522公里的伊丽莎白公主地，建设中国南极泰山站。

新华社记者 张建松摄

最新研究

有些人会对特定的动物、场景等表现出特别的恐惧，医学上称为“恐惧症”。一项最新研究表明，恐惧记忆会让实验鼠的脱氧核糖核酸(DNA)发生化学改变，这种变化会遗传给后代，让它们对某种事物产生天生的恐惧感。

美国埃默里大学等机构研究人员通过电击等手段让实验鼠对樱花的气味产生恐惧感，然后让它们进行繁殖。结果发现，这些实验鼠的后代乃至第三代小鼠都会对这种气味作出恐惧反应，即使人工授精产下的后代也不例外。对第一代受电击刺激实验鼠

恐惧或可遗传

的分析发现，鼠脑中负责嗅觉气味的区域出现了结构改变，而控制嗅觉气味的基因发生了“DNA甲基化”的表观遗传学现象，即在基因的DNA序列不发生改变的情况下，基因表达发生了改变；而实验鼠后代的脑结构和相关基因也出现了同样的改变。

研究人员在最新一期英国《自然·神经科学》上报告说，大部分生活经验和技能只能通过后天传授给后代；但他们的实验显示，一些创伤记忆可以通过基因遗传给后代，让后代的神经系统结构和功能作出“微调”，这有助于解释恐惧症患者对特定事物表现出的非理性恐惧。这种遗传可在一定程度上帮助后代避免特定伤害，但也可能增加恐惧症、焦虑症或创伤后应激障碍等神经精神疾病的风险。

研究人员下一步将重点研究恐惧信息是如何被“存储”在DNA上的，并进一步研究人类基因是否也受类似影响。(珏 晓)



移动互联吹起云端办公风

本报记者 张保淑

岁末之际，人们总是在怀旧中憧憬着未来。媒体也迎合着这种情绪，忙碌地进行着年度盘点和展望。鉴于信息科技对工作和生活方式改变之深刻，很多人紧盯权威科技媒体报道，以期捕捉到下一年信息科技发展趋势的蛛丝马迹。实际上，对2014年信息技术发展，有“风向标”之称的全球技术研究和咨询公司加特纳早已通过媒体权威发布了十大战略性技术趋势。“‘移动设备的多样性及管理’赫然列在十大战略性技术趋势之首，这更加坚定了我们对行业发展的判断”，北京宝利明威首席执行官文振邦兴奋地向记者说。

“世界随你而动！”

文振邦的兴奋之情不难理解，因为权威机构预测不仅印证了其判断，而且他早为迎接“移动设备的多样性及管理”这一战略技术趋势的到来做好了准备。而从他的兴奋中，人们也终于明白他之前离开迈克菲公司全球副总裁兼大中华区总裁位置、加盟名不见经传的本土企业宝利明威的真正原因。彼时，他的这一举动成为IT领域重要事件，业内人士甚至将该事件看作国际IT资深职业经理人东转潮即大批服务中国本土公司的标志。的确，曾担任甲骨文全球副总裁、英伟达中国区总裁的文振邦是该领域重量级人物，其选择无疑具有导向性作用。

“你在哪里，你的世界就在哪里，世界随你而动。今年‘双十一’网上购物狂欢中，手机淘宝交易额高达53.5亿元，为去年的5.6倍，诠释着移动互联向前的脚步。而那些提供优质移动互联服务的公司将有机会崛起。所以，现在加入移动互联正当时。”

文振邦说。当然，新东家宝利明威对文振邦具有极大吸引力。他告诉记者，宝利明威虽才成立1年多，但它具有成为企业巨人的潜质。第一，它致力于企业移动信息化建设特别是搭建企业级移动管理平台，为企业提供移动设备管理、移动应用管理和移动内容管理的技术支撑，顺应了移动互联时代潮流。第二，宝利明威聚集了一批吃苦耐劳、勤奋向上的人，他们发扬“车库”创业创新精神，研发了一批具有自主知识产权的技术。选择加入中国本土企业离不开他浓郁的民族文化情怀。他说，虽然自己在美国长大，但是他对中华文化一直以来都有深厚感情。

移动管理平台初战告捷

企业采用移动化办公不是为了追赶时髦，其内在动力来自于对员工工作效率的提高。宝利明威首款拳头产品PolyEMM正是在深入了解用户需求基础上，满足了企业和员工需求，赢得了市场口碑。

文振邦说，企业的移动信息化或者采用BYOD或者COPE方式，不论哪个方式，都必须解决移动终端的管理问题。这些问题包括3个层面，一是设备层面，包括像手机越狱或ROOT，手机硬件厂家繁多，多操作系统，多版本以及手机丢失被窃；二是移动应用层面，国内的APP的分发渠道太多，官方市场、第三方应用市场等，不同渠道来的应用是否安全，需要进行甄别；三是企业内容在移动设备上的可控性分发、阅读、下载以及避免非法转发等。这3个层面都要照顾到，MDM、MAM和MCM分别应对这3个层面的3种技术。

“宝利明威的PolyEMM产品全面覆盖这3个层面。它不仅具有友商产品的特性和部署模式，而且也是目前为止国内唯一一家能提供SaaS服务的厂商。多租户功能可通过互联网为众多客户提供云服务，尤其解决中小企业在技术、资金、管理上的不足；架构设计上支持无限扩展，这意味着租户数量以及每个租户中用户的数量可无限增长，真正地为用户提供“按需付费”的运营方式。宝利明威也与电信运营商签署了基于SaaS战略合作，与这些运营商一起合作，共同推进企业的移动信息化建设。产品的国际化也在进行，PolyEMM产品已经支持中文和英文，其他的语言也已经进入到产品开发的线路图中。产品的优势已经吸引到港澳地区的公司参与合作，也有南美地区的合作伙伴对我们的产品表示极大的兴趣，希望一起在海外市场销售宝利明威产品或SaaS服务。”

群雄逐鹿下一个十年

在国内外，已经有了多家提供企业移动管理的厂商。在被问到如何面对他们的竞争时，文振邦显得信心十足，他说：“越多厂家参与进来越能让这个市场迅速成长，让更多的企业了解这个先进的技术。国外的厂商有一定的先发优势，但因为中国安卓系统的特殊性让国外厂商的产品支持有限，国内的公司反而做得更好，更能贴近用户的行为习惯。宝利明威的产品开发时已考虑到国内外已有公司的技术优势和不足，所以基于这些厂商的经验上，我们的产品在设计之初采用的就是更先进的技术，这就是为什么我们的产品从诞生之日起就可以提供SaaS服务。”

在谈到宝利明威2014年的业绩预期时，文振邦信心满满地说道：“国内企业的移动信息化速度越来越快。宝利明威正在进行的项目就有电信、银行、保险、医疗、教育、能源、物流等行业的客户。每个行业的规模巨大，这些客户实施移动信息化后，一定会带动业内的其他企业跟进，国内的企业移动管理市场已悄然到来。在产品和人才上具有优势的宝利明威在未来的几年内将保持高速增长。”



宝利明威首席执行官文振邦



位于哈尔滨的中国云谷夜景效果图。宝利明威在此建立了数据中心。