

# 2014年， 那些改变我们生活的科技趋势

本报记者 刘松柏

编者按 跨入

2014年的门槛,科技市场上的一系列趋势将得以延续,一些新的事物可能不期而至,并深刻影响着我们的生活。借此,我们综合了国内外的一些机构、专业人士的预测,总结出了六大消费趋势,与读者分享。

## 可穿戴设备

### 市场竞争全面展开

眼镜替代电脑,声音替代鼠标。Google公司发布的一款智能眼镜,迅速成为2013年的一大爆炸性科技新闻。这款头戴式显示器的计算机,通过声音控制,可以拍照、视频通话以及上网冲浪等,迅速赢得了广大消费者的关注。

在过去的2013年里,多款可穿戴计算设备面市,但没有一款产品算得上成功,基本是概念意义大于实际价值,缺乏实际应用场景,但是得益于出色的营销能力,用户对智能手表、智能眼镜等可穿戴设备算有了一个初步的认识,这将为今后的销售打下一个基础。

2014年将是可穿戴设备之年。随着智能手机渗透率快速提升、传感器及电池改善,可穿戴设备的性能优势将越来越明显,将成为继智能手机之后的下一个爆发性增长点。目前,Google Glass已开发出第二代产品,即将对公众开放销售;苹果的iWatch很可能在2014年与消费者见面。在健康和健身领域,可穿戴设备也将大力发展,诸如心跳监测器、计步器等,将成为帮助消费者衡量和提升生活方式的畅销设备。一些此前不起眼的公司可能会在可穿戴设备市场崛起。毫无疑问在2014年,可穿戴设备市场竞争将全面展开。

## 物联网

### 带来更便捷的生活体验

出门太急,不知是否关了厨房的燃气阀?不用担忧,通过手机,能看到厨房的实时画面;下一趟公交何时能到?点开手机相应程序,立刻显示出车的位置,并能计算出等待时间。这就是基于物联网的智能化生活。通过智能传感器、云计算应用程序连接运输、医疗保健、照明系统和环境数据等城市应用,给人们带来更便捷的生活体验。

2013年,思科、IBM和Salesforce等大型IT企业开始推出第一代物联网产品,物联网开始进入并改变着百姓的日常生活。预计在未来,越来越多的互联网企业将会向市场投入更多、更全面的物联网产品。IDC估计,到2020年无需人工操作的智能设备总数将超过300亿个,来自物联网的总收入将达8.9万亿美元。美国通用电气一项研究成果则显示,未来20年,物联网将为全球增加GDP15万亿美元,差不多相当于今天美国经济的规模。

中国将在这一市场上占据至关重要的地位:到2030年,中国普通家庭将拥有40到50个智能设备/传感器,每年创造出20TB的数据。

## 云服务

### 迎来爆炸式增长

大数据现在炙手可热。市场研究公司IDC预计,2014年大数据技术和云服务支出将超过140亿美元,同比增长30%。而最酷、最有趣的新型大数据应用将来自云计算服务,企业更愿意以服务的方式购买大数据,而不会自行建设。

在面向开发者和企业的新服务中,亚马逊云计算服务(AWS)将是其中的领头羊,而谷歌也将增强其云计算领域的投入,以与亚马逊在云计算领域一决高下。那些在“前云计算时代”表现优异的公司,如思科、惠普、IBM、微软等,也将加快发展步伐,紧追亚马逊和谷歌。服务器、存储和网络组件市场将大受其益。IDC预测,在2014年中,云服务提供商管理下的数据中心对服务器需求量将增长25%到30%,到2017年这一比例将增长至43%。

可以预见的是,在不久的将来,智慧城市、医疗云服务、交通云服务等都将陆续到来;越来越多的无限量云存储替代服务,如照片、文件的云端存储服务将作为附加服务,包含在设备或服务器的购买价格之中。

IDC预计,2014年,全球企业在云计算领域的支出将达到1000亿美元,增加25%。



科海观潮

## 惟有创新 方能永恒

□ 刘松柏

诺基亚的陨落、惠普的尴尬、雅虎中国的寿终正寝……2013年的科技行业又一次印证了一句话:“这是一个最好的时代,也是一个最坏的时代。”一项新技术的出现,既可以成就新一代的科技巨头,也可以将老牌的企业霸主毁于一旦。

从智能手机取代传统手机,从移动互联网突破互联网,以及云计算、物联网等新技术接踵而来。在新技术面前,曾经独领风骚的科技巨头,今日或已消散于历史烟云之中,或正在遭遇生存发展的各种尴尬。惨痛的教训再一次表明,不拥抱创新,只能遭受被淘汰的命运。

特别要强调的是,创新不仅仅是技术创新,像雅虎中国、MSN以及其他企业,战略上的失误、理念上的保守、旧系统的束缚,甚至是反应上的迟钝,都可能将企业拖入万劫不复的深渊。因此,要想在新技术层出不穷的条件下还能基业长青,惟有全面创新方能永恒。这种创新,不但基于技术和管理层面,更基于商业模式乃至消费体验层面。

当前,我国企业正处于转型升级关键期,全球性的技术创新已经呈现出爆炸式的增长,传统企业那种以“一招鲜”来“吃遍天”的经营模式不再有效,只有持续不断的创新,才能在激烈的竞争中赢得一席之地。

没有创新,就失去了支撑,没有创新,被人超越只是迟早的事。这是诺基亚、索尼等科技巨头的没落留给我们的共同财富。



## 机器人

### 市场需求将爆发

过去几十年里,工业用机器人得到了较大发展。这类机器人通常造价高昂,体型笨重,而且缺乏灵活机动能力,通常都被固定在地面上,或配以防护栏,以保护工人的安全。

如今,人工智能、机器对机器的通信以及传感器和执行器等技术的飞速发展,感官能力更强、更敏捷、智能化程度更高的先进机器人正在出现。这类机器人更方便编程,更易与人类交流,更小型化,适应性更强。

机器人技术的巨大进步,不仅推动了制造成本的降低,也推动了机器人应用向人们的日常生活领域扩展,如家政服务、监控环境等。

人工替代和产业升级是推动中国工业机器人市场快速发展的驱动因素。同时,中国目前的机器人密度相对较低,也给未来市场的开拓提供了余地。目前,中国正在使用的机器人已占全球总量的8%左右,中国市场的机器人需求总量有望在未来几年翻一倍。

国际机器人联合会的预测,2014年中国将成为全球最大的机器人市场;到2015年,中国国内工业机器人年供应量将超过2万台,保有量将超过13万台。

## 3D打印

### 成为生活的“一分子”

网络上,随处可见的3D打印面包、枪支、飞机、房子;网络上,越来越多的3D打印体验馆、3D打印人模等,不断地提醒我们,2014年3D打印将登堂入室,成为生活中的“一分子”。

Juniper公司认为,3D打印是一项“必火的应用”,是因为这项技术将让普通家庭拥有基础的生产制造力,你可以在家中打印餐具、装饰物甚至小家电,降低生活成本。当前,航空产业正准备利用3D打印技术为喷气飞机引擎提供更轻量级的组件。

当然,关键在于3D打印机的价格,打印巨头惠普也有望进入3D打印领域,这将改变整个行业的布局,激烈的竞争无疑将给我们带来更廉价的产品。在2014国际消费电子产品展上,价格仅499美元的3D打印机吸引了大量目光。

随着机械性能的提高,打印机和材料价格的迅速下降,以及可应用材料范围的扩大,3D打印技术已被越来越多的消费者和生产厂家接受。Gartner公司预计,在2014年,3D打印机的全球出货量将激增75%,2015年还将增长一倍。

## 移动互联网

### 辐射万亿产业链

2013年底,4G牌照发放,宣告中国正式进入4G时代。对厂商而言,4G带来的商机不言而喻。对广大网民来说,4G更意味着变革。当我们把高速网络装进衣兜时,全新的移动生活也就随之开始。

数据显示,去年我国移动互联网网民用户达6.52亿,移动互联网市场规模突破300亿元。移动互联网注册中心预计,这一数量在2014年将高速增长,增幅将超过12%。随着智能手机的持续普及,移动支付也逐渐渗透到我们的方方面面。中国支付清算协会发布的《中国网络支付安全白皮书》显示,2013年移动支付市场规模预计超过8000亿元,达到2012年规模的5倍以上。Juniper公司预计,到2018年,手机和平板电脑每年的移动支付将高达7070亿美元,占电子支付总量的30%。

除了移动支付,中国互联网协会副理事长高新民说,4G不仅将带动包括手机视频、云存储、移动商务等在内的新业务发展,还将带动移动互联网进入到更多传统领域,将辐射价值万亿的产业链。

## 2013年, 那些陷入困境的 科技巨头

这个世界变化太快。在刚刚过去的2013年,科技巨头和小型创业公司经历了不平凡的起落。一些小公司获得了前所未有的增长,而一些科技巨头却陷入困境……一个又一个昨日之星的衰落警示我们:生于忧患,死于安乐。

那些走向没落的昨日之星,曾代表了其所处行业的领先水平,也以其兴衰见证了时代的发展,让我们一起来回顾。

### ■ 诺基亚被收购—— 智能手机的胜利

在手机日益向智能化更新的路路上,曾经独领风骚的诺基亚,失去了年轻时期的霸气和活力,开始迈向老年。2013年9月3日,微软宣布以72亿美元收购诺基亚设备与服务部门(诺基亚手机业务)。自知追赶苹果、三星无望的诺基亚如释重负,将业务重心转向Here地图服务。

从1960年算起,诺基亚走过了53年,而拥有4100万像素的Lumia 1020,成为诺基亚手机系列的绝唱,世人只有叹息。

### ■ 惠普大裁员—— 市场挤压下的求生

相对于苹果、IBM、甲骨文这些巨头的风光,惠普这个硅谷神话缔造者,现在的表现像个绩差生。

受移动互联网冲击,全球个人电脑需求持续萎缩,而戴尔和联想带来的竞争日趋激烈——戴尔私有化后带给惠普价格压力,联想则积极抢占北美和欧洲等惠普的传统优势市场。惠普被包夹其中,四面受敌。惠普正处于一个尴尬的临界点——淡出PC市场,或者继续挨下去。

### ■ 黑莓能否幸存—— 产品的适应性问题

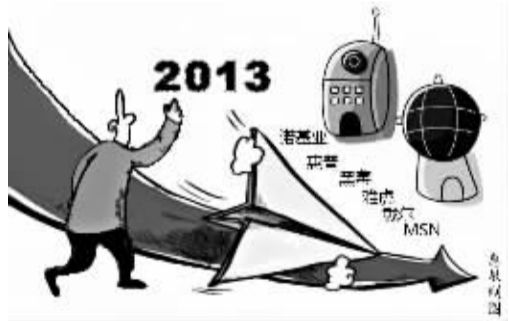
短短的几年时间里,红极一时的黑莓却又不断沦落,行业老大的位置被人不断超越,黑莓才恍然惊醒开始了慢慢吞吞的转型之路。

以一款产品打遍天下的时代已经属于过去,在移动互联网时代,厂商需要对产品作出更多的变革和适应性,但骨子里高贵冷艳的黑莓显然没有遵循此路,结果是这一年内网上翻来覆去地爆出“出售”“不再出售”的新闻轮番。

### ■ 溃败的中国雅虎—— 活下去才是关键

不要相信永远。雅虎邮箱的关闭又一次为世人诠释了这句话背后的悲凉含义。这款诞生不足6年的“终生邮箱”在2013年8月29日正式寿终正寝。

1998年雅虎收购阿里巴巴40%股份,堪称双赢,但雅虎总部对中国区长远战略定位出现失误,没有抓住机会乘胜追击;同时在自身的裁员和不断的业务调整下,雅虎无暇顾及中国业务,中国雅虎只充当了阿里巴巴业务扩张的附属品。



### ■ 戴尔私有化—— PC企业的转型

在竞争压力和PC衰退大潮之下,昔日的个人电脑巨头将会转变成为一家企业服务公司。而对于迈克尔·戴尔和他一手创建的戴尔公司来说,私有化是一个对PC时代的告别,也是一个转型的开始。

但能否更好地同IBM和惠普竞争,如何跟上移动互联网的趋势,将是戴尔将来要面对的本质问题。

### ■ MSN关闭—— 固步自封的代价

鼎盛时期的2008年,MSN的全球市场份额甚至已经达到了60%。在中国内地市场,早年的MSN是“高端大气上档次”的代名词,而QQ则被视为屌丝产品。风水轮流转,而今QQ日活跃用户已超7亿,其“兄弟”微信用户数量已经突破了6亿,MSN几乎已经无人问津。3月15日,微软宣布在全球范围内(除了中国内地)关闭MSN业务,固步自封,把自己送上了断头台。

文/柏松 整理

本版编辑 陈建辉 殷立春



创业者的  
中国梦

## 让分享学习资源成为可能

本报记者 沈慧

2007年初,经过一年多的坚守,伏彩瑞终于等来了风投的第一笔融资。他算是体会到了什么叫命悬一线,什么叫喜极而泣,因为此时公司账面上只剩下3元。

这笔融资让沪江网得以继续运营,随后沪江网的发展可谓顺风顺水。如今,沪江网已成长为全球最大的互联网学习平台,拥有2亿用户、近5000万会员,市值达20亿元。

伏彩瑞是沪江网的创始人,“沪友”(用户)们则喜欢称呼他阿诺。同许多明星意外被星探发现进入演艺圈类似,伏彩瑞创业也有点偶然。2001年大学三年级的伏彩瑞出于兴趣创办“沪江语林”BBS,他的初衷很简单,将许多外语学习资料上传到网上供大家分享,这个论坛便是沪江网的前身。但随着用户数量的增长,伏彩瑞将兼职打工赚来的

钱都贴补进去仍无法维持网站正常运营。是另谋生路还是继续经营网站?伏彩瑞选择了后者。2005年,研究生毕业的他从全国各地招揽7名志同道合的伙伴,决定成立公司运营沪江网。

8万元,这是伏彩瑞东拼西凑借来的首笔创业资金。不过,当时在上海这笔钱还不够注册一家公司。于是,一边兼职打工维持网站正常运行,一边省吃俭用悄悄攒钱,2006年9月在跑遍上海几乎所有银行后,伏彩瑞如愿完成10万元的公司注册。

万事开头难。还没来得及松口气,伏彩瑞随即迎来新的棘手问题——发不出工资。此时,不愿意失信于员工的他幽默了一把:“你有钱吗,能不能借我1800元?”接过这笔钱,转手他又将其递给了这名员工:“这是你这个月的

工资,算我欠你1800元的债。”

困难总是如影随形,但伏彩瑞总是乐呵呵地告诉自己:“只要坚持,就一定有价值”。从最初的8万元起步,沪江网一步步成长,如今已成为年收入过亿的大型互联网教育企业,形成三大盈利模式:线上学习平台——沪江网校占到营收的40%,教育周边产品电商业务占40%,传统广告业务占20%。

与传统在线教育网站不同,沪江网校不单只有孤立的课件,还是一个社交型的学习平台。“我们对学习行为做了分拆,1/3视频课程,1/3教师答疑,1/3学生互动。”伏彩瑞告诉记者,为了营造真实的课堂感觉,沪江网校设置了虚拟班级,除了授课老师外,每个班级都有班主任、助教答疑老师。学生们可以在网上找到自己的同桌,也可以推选班长,而

且“沪友”们的学习步骤会被记录下来生成学习测试报告。“如果你几天没上课,还会有人提醒你别掉队。”机遇垂青有准备的人,如今沪江网校付费会员人数已逾200万。

最近几年移动终端的普及也给伏彩瑞带来了意想不到的突破。截至目前,沪江网在iOS、Android以及WP8平台上推出APP数十款,移动端的注册用户近3000万。

沪江网经营渐入佳境,伏彩瑞的梦想也在一点点长大。“目前,国内一二线城市一般都能拥有较好的师资条件,但是很多偏远地区和城市,在师资力量及教学资源方面仍比较匮乏。”伏彩瑞说,今后3年沪江网将在沪江网校上持续投入,他的目标是“借助互联网,让每位学习者平等分享学习资源成为可能,以此解决国内教育资源不均衡的问题”。