

谁替股神接掌伯克希尔 华裔李路有戏

据《华尔街日报》报道, 44岁的华裔对冲基金经理李路有望成为巴菲特的继任人之一,接管“股神”的伯克希尔哈撒韦公司的投资业务。伯克希尔目前拥有约1000亿美元的投资组合。

已经加入美国籍的李路是伯克希尔副董事长芒格的密友和合作伙伴,正是他建议巴菲特投资比亚迪并大赚了一笔。在最近的采访中,芒格透露李路可能成为伯克希尔哈撒韦负责投资的高管之一。“在我看来,这是预料中的事情。”他说。

一个月后将过80岁生日的巴菲特表示,自己目前还没有退休计划。在他离开公司后,可能把工作一分为二,一个出任CEO(首席执行官),

一个掌管投资。而李路则是第一个被点名可能接替巴菲特、执掌伯克希尔公司投资业务的候选人。另一位被视为伯克希尔CEO的最热门人选是索科尔(David Sokol),后者现为伯克希尔旗下中美能源控股公司的董事长。

巴菲特在接受采访时没有对继任人的问题置评,但他并不排除在自己仍在任期间引入李路这样的投资经理。巴菲特说,李路在许多重要方面适合这一职位,比如他是一个逆向投资者。

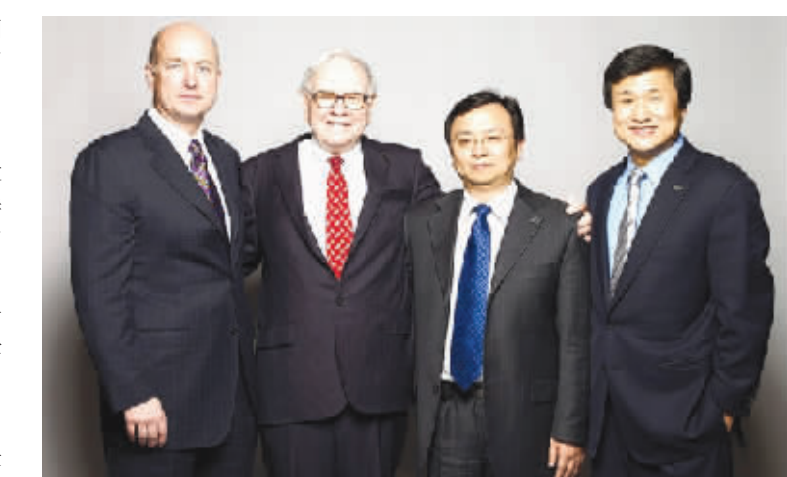
李路的逆向投资最成功案例就是比亚迪。2002年,在比亚迪香港的IPO(首次公开发行)启动后不久,他就买入了该股,而当时比亚迪普遍不

被看好。现如今,李路掌管的基金向比亚迪投资的4000万美元已升值到约4亿美元。

李路还把比亚迪介绍给了芒格,这也直接促成了股神对比亚迪的投资。2008年以来,伯克希尔哈撒韦持有的比亚迪股份已增加逾五倍,获利约12亿美元。

因为在1993年听了巴菲特的一次演讲,拥有经济学和法学等多个学位的李路开始对投资感兴趣。如今,他管理着一只规模6亿美元的基金,后者自2004年底创立以来已经增长了338%,年化回报率约30%,而标普500指数年化回报率不足1%。

与巴菲特的投资策略不同,李路主要投资亚洲高科技企业,而巴菲特



通常不愿涉足他不了解的行业。质疑者认为,巴菲特聘用李路的风险太大,因为如果不考虑比亚迪的成功个

案,李路作为对冲基金经理的表现并无太多亮色。

(摘自《上海证券报》)

微软鲍尔默:雷人的CEO

微软CEO鲍尔默又有新段子了。不久前,在谈到平板电脑市场的竞争前景的时候,他表示这个市场是微软和苹果两雄争霸的战场,没Android什么事。“考虑到应用基础,考虑到我们拥有的工具,考虑到用户的理解力、发展动力以及一切因素,我们不能与Android竞争……无论Android设备的组合有多么奇怪,与他们竞争是我们的耻辱。”还嫌不够,他又说:“苹果就是苹果。他们一直都比较难对付。他们的确是个很好的对手,而且跟他们竞争的成本会很高。”

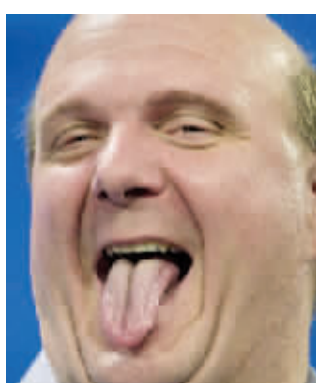
有件事一直让我很纠结,鲍尔默有的时候显得很精明,有时候却显得很任性(我知道用这个词来形容一个壮硕的大汉是很失礼的事情,但这是我能想到的最好的修饰),比如他能屈尊到芒果台参加综艺节目来挽回Windows产品的形象,而且收效甚佳;却又会在当众上演脚踩iPhone的戏码,以表达对竞争对手的愤恨。

而今他这番“与Android竞争是一种耻辱”的高论,却又展现出这个老小子天真的一面。在这探讨Android是否适合平板电脑意义不大,只是鲍尔默这种自家产品还没上路,就开始瞧不起市场对手的做法,怎么也不像是成功之道。要知道,托开源社区的福,Android已经成为一款成熟而强大的操作系统,而且颇受用户喜爱。据统计,每天激活的Android手机高达16万部。

而令他人说我公司里有两道门是对着的,漏财。我不信。结果也没什么事。有人说得把那道门关起来,我说那离那道门近的员工岂不是要绕弯子了,那怎么能关?有个朋友做地产,请两个人来看风水,一个用罗盘一个用罗盘,结果算出两个截然不同的答案,他自己都不知道该信哪一个。

其他人信什么无所谓,只要不妨碍到他人。

(摘自《网易科技》)



鲍尔默之所以会说出这么雷人的话,是因为他根本不懂什么叫看向。

鲍尔默的底气是Windows Phone 7(下称WP7)。WP7是微软的智能手机操作系统Windows Mobile 6.5的后续版本,但实际上除了版本号“7”延续了以往的传统,WP7从头到尾都是一个崭新的开始。全新的界面,全新的操作体验,似乎都象征着肥硕臃肿的微软试图在移动市场重装上阵。鲍尔默相信,既然乔帮主可以把iOS嫁接到iPad上并大获成功,那WP7也可以。

不过,鲍尔默的心血之作WP7还是被苹果摆了一道。要知道,苹果一向都是业界的标准,iPhone不支持多任务本来应该是它最大的缺憾,却被乔布斯成功地忽悠成了“重视用户体验”的表现。鲍尔默也中招了,他在发布WP7的时候得意洋洋地表示,他们考虑了多种因素之后,认为用户根本“用不着”多任务,就像苹果所做的那样,因此在WP7中他们也没有支持多任务的计划。

可是他却并没有好好思考一下,为什么自己的WP7要与三年之前的iPhone做比较呢?结果iOS4发布,大家都懂的,乔布斯“啪”地一声,狠狠地抽了鲍尔默一嘴巴。

人类一思考,上帝就发笑;鲍尔默一思考,苹果和Google敞开了笑。鲍尔默现在有WP7这个优秀的移动平台操作系统,还有全世界最好的工程师,就看看他怎样追赶领先者的脚步吧——第一个要追上的,就是他眼中的蝼蚁,Android。如果鲍尔默还是只懂得说说话、踩手机,以及时不时地发布一些类似于Kin之类的短命产品的话,微软必然又会像在智能手机市场上一样,在移动终端市场这个未来最重要的市场中,再次耻辱地输给给他们眼中的耻辱,Android。

(摘自《经理人》)

盘点亿万富豪的“第一份工作”

在踏上财富大道之前,这些亿万富豪都是寂寂无名的小卒,有人卖核桃,有人卖爆米花,还有人做送报员。就像乔布斯在惠普打零工才有机会创立苹果一样,有些历练,只当是礼物。

彼时的乔布斯没有苹果,他在惠普打零工;“脱口秀女王”奥普拉在成名之前在杂货铺工作……扎克伯格是唯一的“幸运儿”,他的第一份工作就让自己的财富一飞冲天,那就是Facebook,但他,可是唯一的特例。

史蒂夫·乔布斯(Steve Jobs)
第一份工作:惠普

惠普可谓乔布斯的“宝地”,他不仅在那里谋到了一份暑假工作,还认识了沃兹尼亚克(Steve Wozniak),二人在1976年共同创立了苹果公司。乔布斯的55亿美元财富来自皮克斯,后来以74亿美元出售给迪士尼。

马克·扎克伯格(Mark Zuckerberg)
第一份工作:Facebook

天才也好,运气也罢,总之扎克伯格的第一份全职工作就是Facebook创始人兼CEO,现在他身家40亿美元。

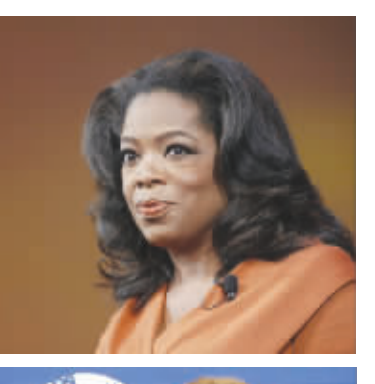
奥普拉·温弗瑞(Oprah Winfrey)
第一份工作:杂货铺

奥普拉在一家街角杂货铺开始了职业生涯。16时,她在当地一家广播电台播新闻。除了自己的脱口秀节目和杂志月刊之外,她在其他一些电视秀的股份也回报丰厚,目前身家约为24亿美元。

T.B.皮肯斯(T. Boone Pickens)
第一份工作:送报员

12岁时,皮肯斯成功击败竞争对手,将自己的送报家庭从28家扩展到156家。成年以后,拿着2500美元的启动资金,他和另外两个伙伴成立了油气公司Petroleum Exploration,也就是今天美国最大的独立天然油气公司——美萨石油的前身。皮肯斯身家11亿美元。

(摘自《中国企业家》)



百度奇艺网 CEO 龚宇:我最讨厌“既投钱又投人的VC”

龚宇。男,上世纪60年代末生人,清华博士。1999年创立焦点网,2003年作价数千万美金卖给搜狐,一直做成COO。2009年加入中移动背景的无限讯奇,也就是名气大大的12580,任总裁兼COO。今年1月自掏腰包投资并创立奇艺网任CEO,百度战略投资,大股东。

这是一个脑门上贴着“可信赖”三个字的连环创业者。不久前,就中国的创业环境和再创业选择,我有幸跟他聊了个把小时。当时龚宇穿着件颇老旧的蓝格子衬衣,里面套一件T恤。说话时神情稳定,话语轻松,有节奏地翻动着手里的纸巾。一个见过风雨的中年人。

问:你如何选择投资领域?相信很多人感兴趣。

答:我专注在新媒体领域,从焦点到12580再到奇艺都是,不做不擅长的。新媒体的特点是一门大生意,不是小生意。我擅长做大生意,不是小生意。

所谓小生意,就是比如餐厅,你今天进了一条鱼,98买198卖,但如果养了两天瘦了2两,你就亏了几十块。你得计较每一笔投入,投入产出的对应很强很直接。

所谓大生意,就是投入产出的一

一对应性不强。比如房地产,你不能说今天用了一种什么样的涂料或者每个房间里多开了一道门,就会带来多少收入的增加,投入是不细算的,说不清楚。媒体就是这样,你不能说今天多采购了一部电视剧,这部电视剧就能带来多少对应的广告回收,说不出来。媒体的广告是品牌驱动的,不是由电视剧数量或者PV量决定的,当然,没有PV就没有品牌,但这两个转化是要感性认识和把控的。

大生意,是要大思考,要靠感觉,不是公式能算出来的。

问:第一次创业是白手起家,第二和第三次都是背靠一个大东家。为什么?

答:这是必然。白手起家太慢,高起步可以压缩过程,获得更快更大的成功。

问:可是有一利有一弊。大东家会对你有干扰,你掌控的力度会相对小。

答:这是个相互的过程。我们只有彼此相信才会合作。对于我这方面,可以选择健康的投资者,我最讨厌“既投钱又投人的VC”,就是他不仅出钱,还要派几个人来跟你一起

干。不少VC投资就像种萝卜,每天都会拔起来看一看,这样萝卜不但长不大,连活都没活法。我会挑选成功过、能做大投入的VC,这样的VC的心态不会急迫。

问:互联网圈子里的老板都流行这样一句话:一命二运三风水,四积阴德五读书。丁磊,张颖,蔡文胜,好多人都说这个。

答:我不信宗教,不迷信。我是个机械的唯物主义者,就是唯物得只信像数学这样的自然科学。这跟我的经历有关。1976年上学,紧接着四人帮被粉碎,毛主席周总理逝世,邓小平几起几落,那几年是中国变动最大的年代。无常。

之前有人说我公司里有两道门是对着的,漏财。我不信。结果也没什么事。有人说得把那道门关起来,我说那离那道门近的员工岂不是要绕弯子了,那怎么能关?有个朋友做地产,请两个人来看风水,一个用罗盘一个用罗盘,结果算出两个截然不同的答案,他自己都不知道该信哪一个。

其他人信什么无所谓,只要不妨碍到他人。

(摘自《网易科技》)

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)

戴伟立 科技带你去造梦

从戴伟立的姓名上,看不出性别。早在他出生之前,早年移居美国的祖父已经为他们取好了名字,两个哥哥分别叫“伟民”和“伟进”,再加她的“伟立”,代表“伟大的人民,在伟大的前进道路上,实现了伟大的站立”。那是个欢欣鼓舞的年代,即使在大洋彼岸的祖父也感受到了一个新世界的活力。

名字是重要的,名字会传达出强烈的暗示和联想,在名字问题上老有故事可说的戴伟立深知这种重要性。她在美国硅谷一手创办的Marvell公司,中文名字的响亮度要逊色一些:有人意译它为“神奇科技”,有人音译它为“迈威”。到了今年初夏,Marvell有了自己的新中文名:美满。这不光是一个名字,它意味着Marvell公司更加重要的中国战略的开始。

Marvell在存储、通信和消费型半导体解决方案等领域占有领先地位,客户名单包括惠普、思科、苹果、华为、索尼等,每年售出10亿枚芯片,占了全球大约60%的存储芯片市场份额,市值约为100亿美元。

科技的潮流。

“时机也很重要,当时技术的发展趋势正好是混合信号开始了,以前的信号是模拟的,而后来模拟、数字加上DSP混合在一起,整合在单晶硅的芯片上。我们正好在技术转折的关口创业,这给我们开了一扇很好的时间窗口。”

从第一桶金到公司可以立足,Marvell用3到4年的时间实现了盈利。2000年,公司在纳斯达克上市,承销价格为每股15美元,上市当天即涨到了56美元,顺利筹资1亿美元,并创下了两项纪录:一是原始股价达到了14亿美元,为半导体行业有史以来的最高;二是上市当年股价上涨278%,为华尔街全季度之最。

3位创始人同年即登上《财富》40岁以下富豪榜,公司的原始员工中有数百人成了百万富翁。而现在,Marvell公司的市值已经超过100亿美元,戴伟立、周秀文夫妇也成了各种富豪榜上的“熟面孔”。

“当时因为在财富榜上我的排名超过了乔丹,他们开玩笑说我是‘使乔丹甘拜下风的女人’。”身高1米68的戴伟立也曾经是半职业的女篮运动员。

是优秀的创业者,大哥戴伟民创办了芯原微电子,二哥戴伟进创办了Silicon Perspective,后被凯登斯收购。但戴伟立的创业热情却并非受到兄长们的激发,“小妹很有主见,喜欢有自己的主意”。

她在同一座教学楼里,结识了高年级的华裔留学生周秀文,这是一位特别有创见的科技工作者。“他从小就喜欢设计东西,13岁小学6年级就已有了自己的设计,并在印度尼西亚得了奖。”戴伟立对这个清秀的年轻人说:“你好像很喜欢做自己的产品,我支持你读完博士学位,等你准备好的时候,我愿意帮你一起开公司。”

相同的志愿让两个人走到一起,成为事业上的伙伴和生活上的伴侣。各依所长,他们的分工很明确:他负责技术与产品,而她负责客户和业务。

戴伟立:没错。中国拥有最优秀的人才资源,在数量和质量上都符合我们的要求。在中国,我们将有一个巨大的客户基础。

我常对我的员工讲到两个“P”,“Pride”(自豪)和“Profit”(利润),自豪在前,利润在后,这个顺序很重要,一旦颠倒会很不一样。为什么改名叫“美满”?我不善于表达,我是做技术的,但这两个词是我的心声,“美”不光是成功,还要让生意做得漂亮,让科技美化生活;“满”,是要大家满意,代表我们提供的技术很完整。

记者:说说你心目中IT行业的未来前景和人类的未来科技。

戴伟立:我们有一个对未来发

让乔丹甘败下风

作为全球排名前五的半导体公司,Marvell于1995年诞生在戴伟立家的客厅里,最初的草创者是3个年轻人:戴伟立、她的丈夫——印尼华裔周秀文及其胞弟周秀武。

最初的35万美元启动资金来自父母和朋友,请了4位工程师,为了确保工程师有不错的报酬,在创业阶段,戴伟立等3位主创不拿薪水。大家都认为夫妻俩“把鸡蛋放在一个篮子里”是非常危险的,一旦失败,整个家庭就失去了收入,但戴伟立和她丈夫并不担忧。他们坚信他们所掌握的新技术,代表了未来

中国移民的硅谷之梦

从9岁到14岁每天都投身于篮球训练的戴伟立格外钟情理化,一直是优等学生,虽然中学没有念完就跳级去了美国,但伯克利分校电子工程系的入学考试对她来说宛如小菜一碟。“题目本身不是问题,语言是一个关卡,数学物理考题得借助字典,翻译成中文,才搞得看得懂的意思。当时的中国留学生普遍选择理工科,也是因为可以规避掉一些语言上的壁垒。”

戴伟立跟两个哥哥选择了同样的专业。有趣的是,她的两个哥哥也

对话:和戴伟立面对面

记者:此次更换公司的中文名称,是不是你们加强中国战略的一个信号?

戴伟立:没错。中国拥有最优秀的人才资源,在数量和质量上都符合我们的要求。在中国,我们将有一个巨大的客户基础。

我常对我的员工讲到两个“P”,“Pride”(自豪)和“Profit”(利润),自豪在前,利润在后,这个顺序很重要,一旦颠倒会很不一样。为什么改名叫“美满”?我不善于表达,我是做技术的,但这两个词是我的心声,“美”不光是成功,还要让生意做得漂亮,让科技美化生活;“满”,是要大家满意,代表我们提供的技术很完整。

记者:说说你心目中IT行业的未来前景和人类的未来科技。

戴伟立:我们有一个对未来发

戴伟立:其实技术上,这一切已经实现了

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)

戴伟立:其实技术上,这一切已经实现了

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)

戴伟立:其实技术上,这一切已经实现了

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)

戴伟立:其实技术上,这一切已经实现了

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)

戴伟立:其实技术上,这一切已经实现了

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)

戴伟立:其实技术上,这一切已经实现了

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)

戴伟立:其实技术上,这一切已经实现了

展的判断——我们的目标是一种无线连接、无处不在、能够看到实时内容的终端。智能手机、平板电脑、挂壁式甚至整面墙的电子显示屏……将来所有这些终端都是可以无缝对接,而且都可以接收到实时的内容。

这个发展趋势是很明显的,10年前我们能上因特网查个信息就觉得很激动了,但现在,我们将会进入下一个10年,一个新的平台。

记者:读者最关心的问题可能是,能够实现这种无处不在、无缝连接的通讯终端,需要多长时间?有没有技术时间表?

戴伟立:其实在技术上,这一切已经实现了。从智能手机,到平板电脑,到未来推而广之,可能整面墙都是电子显示屏。你的智能手机上有个“zoom”键,一按就可以把手机的显示屏和你家里的显示屏连接起来:记者看新闻,医生看X光……

像我这样当妈妈的人,一边做菜、洗碗,一边可以看投射到厨房墙上的娱乐节目,以后一个家中有十几块这样的显示屏我觉得都很正常:有的是安防的,有的是整个灯光系统的;电话也不再是普通的电话,变成远程视频电话。就芯片的技术来说,这一切我们都有现成的了,接着就要看生产商,怎样推动产品普及,我想,这也不过是几个季度的事情,消费者就可以在市场上看到我们的产品。

(摘自《南方人物周刊》)