

控制权成智能家居争夺焦点

“大家都能看到，数据是最重要的。”海信集团研发工程师张卓告诉记者：“我们真的要把数据开放给互联网公司吗？这很难决断。”

“控制权”一直被杨东文视为智能家居最主要的障碍，2015年的中国电子信息博览会(CITE)显然是一个重申这一观点的好时机。4月9日开幕的CITE被视为中国的CES，本届展会上，智能家居席卷了CITE的整个主展馆，超过半数展商将智能家居作为展示主题，其中包括阿里巴巴、百度、TCL、创维、海信、乐视、中国联通、中国移动等。CITE主题报告会上，杨东文发表上述演讲，在他看来，作为交互中心、播放中心、存储中心的电视，更应该成为智能家居的控制中心。

但目前已公布的智能家居产品，几乎均通过手机完成操作、控制，这其中包括创维。“其实，创维真正想传达的观点是，我们真的要把用户、产品、数据的控制权交给手机，进而交给以BAT为代表的互联网企业吗？”另一位家电公司人士如是告诉记者：“这也是我们几个家电公司都在担心的问题，与其说是障碍，不如说是危机。”

1. 硬件企业的抉择

2014年被视为智能家居的爆发之年。这一年里，Google以32亿美元高价收购了一个只有两款产品的智能家居公司——NEST，三星以2亿美元收购了智能家居平台SmartThings，而苹果则推出了智能家居平台HomeKit。

国内的2014年，腾讯向硬件厂商开放了公众号、QQ物联平台；阿里巴巴借助阿里云推出了阿里小智；京东启动了包括JD+计划、京东微联APP，并且为硬件创业者启动了众筹项目；海尔力推U+系统；美的启动M-Smart的同时，与小米进行资本联姻；至于小米，则打造了一个以MIUI系统为核心，联接手机、空调、电视、路由器、空气净化器所有硬件的封闭生态系统。

真正吸引互联网巨头的，是硬件智能化之后的数据价值。小米科技CEO雷军认为，未来的硬件连接中，可以得到与用户生活、运动、健康相关的数据，为此他赌上一切，并坦言：“如果大后天还挖掘不到价值，那我就破产了。”不久前，小米刚刚发布了智能体重秤，这场豪赌依然在继续。

阿里巴巴副总裁涂子沛在CITE的演讲中也提到：“硬件连接到云上会产生数据，才可以始终互联互通，而数据互联互通之后，才可能产生新的价值，同时也会改变社会生活。”在展会现场，阿里巴巴OS事业群智能云资深运营专家丁游告诉记者，用户家中的智能硬件均可通过“阿里小智”APP进行统一控制，用户可以在APP上设置包含多个设备联动的使用场景。例如：用户可以设置一个“睡眠”场景，在APP中激活该场景后，一键操控，关闭所有的卧室、厨房灯具，也可以根据需求关闭不同厂家生产的空调、空气净化器等各种设备。而且，“借助这些硬件数据，我们最近会推出空气净化、用电等一系列行业解决方案，现在还不宜公布太多。”

在谈及智能家居布局时，刘强东曾公开表示：“冰箱空了之后，会自动提示‘这个饮料京东有’。”

2. 控制权“危机”

“大家都能看到，数据是最重要的。”海信集团研发工程师张卓告诉记者：“我们真的要把数据开放给互联网公司吗？这很难决断。”

“智能”给竞争惨烈的家电市场带来了一定溢价。张卓介绍：“目前，智能产品与普通产品的成本差别主要是联网模块，约几十元，而智能家电的售价则能高出来一两百。”但是，这并没有什么门槛，“很快，这部分溢价就会被打掉，届时，智能化能够带给我们的就只剩下

数据了。”在张卓看来，“用户可以通过他人的APP来访问我们的设备，但控制权、数据应该保留在我们内部。”

或许也正是因为，海尔集团推出U+智能家居平台，将海尔系智能产品统一在一个平台之上，数据则留在自己手中。与之相同的还有美的集团的M-Smart系统。而创维集团也在2015年3月宣布将打造自有的操作系统以及标准协议。

“阿里、京东之间肯定会爆发智能家居的电商大战，而缺少谈判筹码的公司大多会成为牺牲品。”智能硬件云服务公司机智云总经理黄锡雄认为，在电商大行其道的今天，对于数据的控制权也将成为家电厂商与电商平台谈判时所剩不多的筹码。

然而需要指出，几大家电巨头对于控制权的谨慎，却给整个智能家居行业带来了障碍。“空调、电视、手机、路由器，生产不同产品的公司都想让自己的产品成为智能家居的中心。”杨东文曾不止一次表示：“用户是谁的、数据是谁的？智能家居的服务由谁提供？”

这种控制权的争夺，关系着每个玩家的利益，当然这也是目前智能家居最大的障碍。

目前，几大家电厂商对于家电的联网、控制、互联自成一体，均采用了不同的标准、协议，也尚未出现相互打通的迹象。

3. “去中心化”

“包括智能家居在内，整个物联网行业都需要一次‘去中心化’。”在机智云总经理黄锡雄看来：“每个智能硬件公司都需要建设自己的生态系统，然后是不同的系统之间的互联。”“机智云”是一个创业平台，定位于为每个硬件公司打造自有的生态系统。

“即便再小的公司也有梦想，

大家都想做闭环、做生态，我们需要把这些独立的生态打通，他们可以相互联接或者去对接电商云。”黄锡雄介绍：“我们不做硬件，也不抢入口，不与两端的任何一方有竞争。行业需要一个第三方云平台，作为智能硬件连接上互联网的第一站。”目前，机智云平台接入了超过200多个公司的200万台智能硬件。

只有当智能产品达到足够的数量、维度之后，大数据才会体现真正的价值。此前，Gartner首席分

析师吕俊宽在接受记者采访时曾表示，智能家居是目前最受用户青睐的硬件产品，也给硬件企业带来了新一波机遇。“硬件厂商应该更多考虑数据的互通、流动，并且在城市管理、安全、能源等多个领域布局应用和软件。”

在吕俊宽看来：“这波机遇完全可以诞生一个像小米一样的公司，但如果不能在应用、软件上有所作为，硬件厂商的日子会更为艰难。”

(经报)