

小笑话 六道理

建筑师

一位夫人打电话给建筑师,说每当火车经过时,她的睡床就会晃动。
“这简直是无稽之谈!建筑师回答说,“我来看看。”
建筑师到达后,夫人建议他躺在床上,体会一下火车经过时的感觉。
建筑师刚上床躺下,夫人的丈夫就回来了。他见此情形,便厉声喝问:“你躺在我妻子的床上干什么?”
建筑师战战兢兢地回答:“我说的是在等火车,你会相信吗?”

【顿悟】有些话是真的,却听上去很假;有些话是假的,却令人无庸置疑。

调羹

麦克走进餐馆,点了一份汤,服务员马上给他端了上来。
服务员刚走开,麦克就嚷嚷起来:“对不起,这汤我无法喝。”
服务员重新给他上了一个汤,他还是说:“对不起,这汤我无法喝。”
叫来经理。
经理毕恭毕敬地朝麦克点头,说:“先生,这道菜是本店最拿手的,深受顾客欢迎,难道您……”
“我是说,调羹在哪里呢?”

【顿悟】有错就改,当然是件好事。但我们常常却改掉正确的,留下错误的,结果是错上加错。

穿错

饭厅内,一个异常谦恭的人胆怯地碰了碰另一个顾客,那人正在穿一件大衣。
“对不起,请问您是不是皮埃尔先生?”
“不,我不是。”那人回答。
“啊,”他舒了一口气,“那我没弄错,我就是他,您穿了他的大衣。”
【顿悟】直气壮,并不是件容易的事情。理直的人,往往低声下气;而理歪的人,却是气壮如牛。

回电

一个苏格兰人去伦敦,想顺便探望一位老朋友,但却忘了他的住址,于是给家父发了一份电报:“您知道托马的住址吗?速告。”
当天,他就收到一份加急回电:“知道。”
【顿悟】当我们终于找到最正确的答案时,却发现它是最无用的。

伤心故事

有三个人到纽约度假。他们在一座高层宾馆的第45层订了一间套房。
一天晚上,大楼电梯出现故障,服务员安排他们在大厅过夜。
他们商量后,决定徒步走回房间,并约定轮流说笑话、唱歌和讲故事,以减轻登楼的劳累。
笑话讲了,歌也唱了,好不容易爬到第34层,大家都感觉精疲力竭。
“好吧,彼得,你来讲个幽默故事吧。”
彼得说:“故事不长,却令人伤心至极:我把房间的钥匙忘在大厅了。”
【顿悟】我们痛苦,所以幽默;我们幽默,所以快乐。

卖书

一个很有名的作家要来书店参观。书店老板受宠若惊,连忙把所有的书撤下,全部换上作家的书。作家来到书店后,心里非常高兴,问道:“贵店只售本人的书吗?”
“当然不是。”书店老板回答,“别的书销路很好,都卖完了。”
【顿悟】“拍马屁”是个奇怪的词:你像是在奉承他,又像是在侮辱他。

帮忙

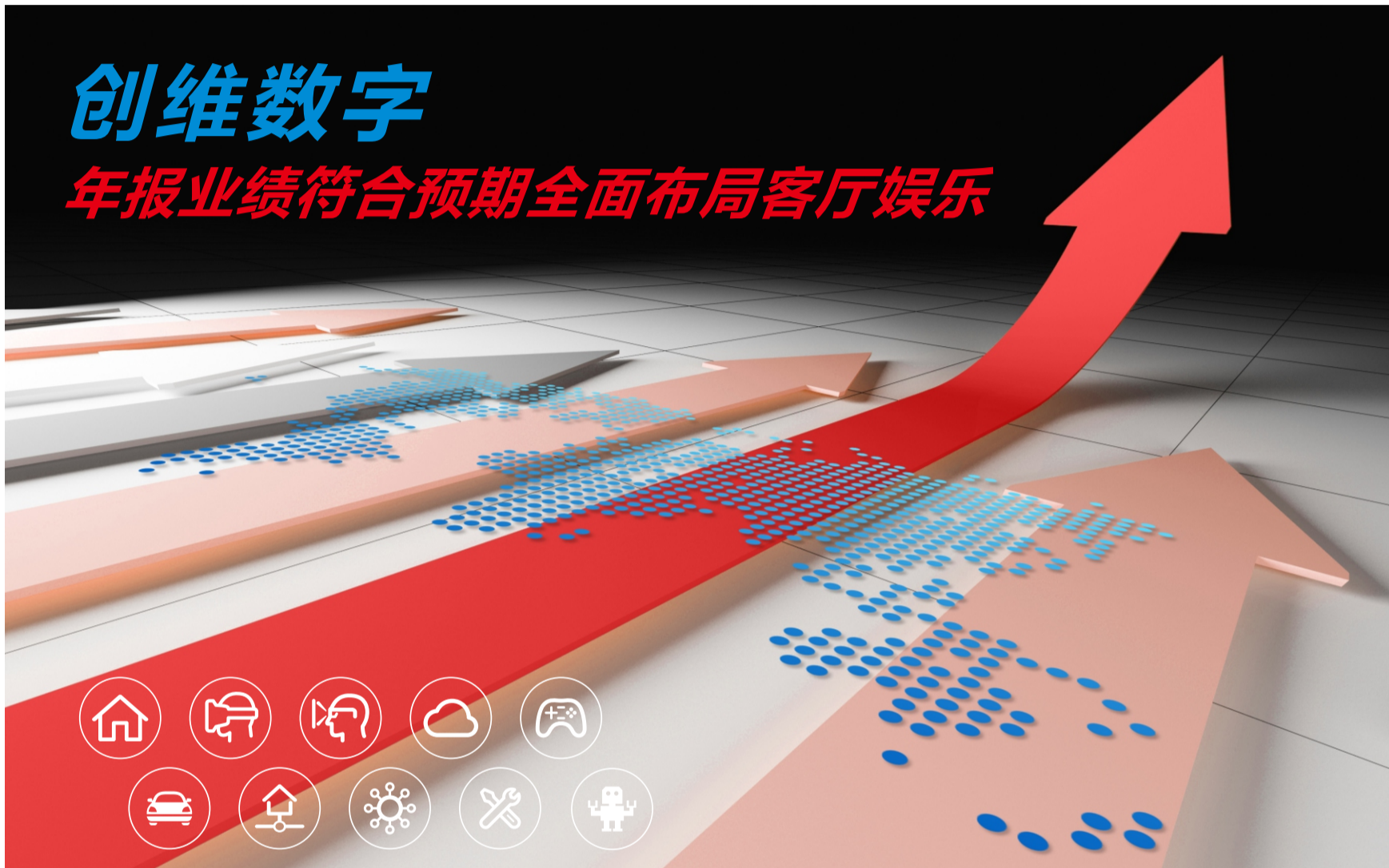
在邮局大厅内,一位老太太走到一个中年人跟前,客气地说:“先生,请帮我在明信片上写上地址好吗?”
“当然可以。”中年人按老人要求做了。
老太太又说:“再帮我写上一小段话,好吗?谢谢!”
“好吧。”中年人照老太太的话写好后,微笑着问道:“还有什么要帮忙的吗?”
“嗯,还有一件小事。”老太太看着明信片说,“帮我在下面再加一句:字迹潦草,敬请原谅。”
【顿悟】你若不肯帮忙,人家会恨你一个星期;如果帮得不够完美,还不如……

创维数字

投稿热线: 0755-86117949 传真: 0755-26010018 邮箱: Yangmeng@skyworth.com http://www.skyworthdigital.com

创维数字

年报业绩符合预期全面布局客厅娱乐



(本报讯)3月25日,创维数字发布年报显示,2015年公司实现营业收入41.08亿元,同比增长15.69%,实现归属于母公司的净利润4.15亿元,同比增长8.94%,超预期完成公司重大资产重组关于2015年的业绩承诺,公司围绕客厅娱乐的全面布局已初见成效。

智能终端:市场优势明显,国内外需求强劲

创维数字的智能终端包括数字机顶盒及宽带接入设备等,涵盖广电、电信和互联网三大网络及海外运营商,积极拓展“多智能”终端的市场规模和平台优势。年报显示,公司在国内广电运营商市场、国内智能终端市场、出口海外销量均为国内第一,国内电信运营商市场居第二。

在国内市场,一方面,除数字化率有继续提升空间外,广电高清、交互和智能化趋势下的升级换代,DVB+OTT融合成为行业趋势,给创维数字的广电运营业务带来新增长点。另一方面,随着宽带中

国战略实施,光纤接入用户数量大幅提高,IPTV业务与宽带接入业务将保持快速增长。同时,在互联网OTT领域,创维数字与爱奇艺、腾讯、芒果TV、搜狐等牌照和内容方深度合作,线上线下渠道完整,合规经营,今年将继续稳健发展。

在海外市场,创维数字持续推进了国际化战略,积极拓展欧洲及南美市场,同时为进一步深化本地化的服务。公司于2015年7月收购欧洲著名的机顶盒品牌企业Strong集团,充分利用其渠道和品牌影响力,进入高端市场,同时在销售模式上从B2B向B2C延伸,在欧洲布局智能终端的零售渠道销售及后续的增值服务运营。2015年10-12月,Strong集团实现营业收入2.16亿元,净利润954.29万元,为公司带来较好的收入增长和利润贡献。

运营服务:广电增值业务、OTT运营、O2O管家服务多路并进

在创维数字的业务架构中,产业运

营、OTT运营、家庭管家服务是公司未来主要增长点,也是公司转型运营和服务的契机。年报显示,2015年运营和技术服务收入5032万元,同比增长近9倍。

基于创维海通的Pangea多屏OTT增值服务平台系统,采用WiFi网络建设和“医疗健康+电视视频”APP业务投放模式,报告期内,公司的“健康电视”业务已在重庆、太原、吉安、赣州、常德、秦皇岛的6家三甲大中型医院落地,2016年将开始大规模投入医院业务覆盖,计划覆盖三甲医院超过60家。随着医院、社区等覆盖范围的扩大和用户数量的增长,未来将对公司产生较好的利润贡献。

此外,公司应用商店的用户已超过700万,优质应用生态平台已经形成。

旗下蜂驰电子为运营商、品牌厂商及家庭用户提供专业服务,未来,在实施家电及电子产品售后上门服务的同时,基于用户场景与需求,将布局O2O家庭其他业务的上门服务。2015年度蜂驰电子实现营

业收入1,431.79万元。

腾讯合作miniStation:视频之后,进军游戏和VR

2015年11月,腾讯联手创维数字发布了miniStation微游戏机,其中,研究、制造、市场、销售及除游戏外内容由创维数字负责,腾讯负责游戏内容的提供与运营,双方共享用户平台及运营收益。miniStation定位为家庭游戏机市场,除标准版外,还将推出VR版,在腾讯完善的支付和社交生态链、丰富的游戏资源支持下,有望获得大量用户,成为公司进军游戏、切入VR领域的入口,创维miniStation将在今年上半年推出。

此外,2015年创维数字还通过收购汽车智能、液晶智能,积极培育和发展新的利润增长点,同时,积极布局智能家居硬件及系统应用服务,构建创维智能家居生态圈,这系列举动对于公司经营质量和盈利水平的促进效果,将在未来的财报中进一步体现出来。

携手腾讯 创维智能路由R3京东开售

CITE2016 "看片神器" 创维盒子A9 获奖

以CCBN之眼 观2016之新机遇

源于用心,智享未来

CCBN2016 欢迎莅临创维数字展台(1B502)参观指导!

创维数字携整体解决方案精彩亮相CCBN2016

本报讯（通讯员 刘瑜）3月24日，第二十四届中国国际广播电视信息网络展览会(CCBN2016)在北京拉开帷幕。创维数字连续十三年作为主参展商亮相，以“源于用心，智享未来”为主题，寓意“中国梦”的展台设计及中国风的元素令参展人士耳目一新。基于三网融合，公司精心展出了广电双向网改解决方案、宽带网络接入智能终端、全系列机顶盒智能终端、云服务平台以及O2O管家服务平台，为广电、电信提供全系列解决方案与服务，共建“智慧广电+”。



全面解决方案 一站式服务双向网改

随着“宽带中国”政策及“宽带广电+”战略的推进，各地广电加快了有线电视网络双向化、宽带化的进程。为全面助推广电智能高清交互业务与市场的发展，创维数字推出了广电双向网改解决方案并在本次CCBN展上重点展出；同时，公司全面展出了基于广电网络的家庭宽带智能接入产品以及光纤到户型高清双向智能机顶盒，为广电提供一站式服务。



真4K智能机顶盒 功能强大成焦点

作为国内机顶盒市场占有率连续多年领先的龙头企业，创维机顶盒智能终端一直走在技术与市场前沿。在CCBN创维展台，我们看到有线、地面、直播卫星、互联网OTT、DTMB+OTT等全系列智能机顶盒新品，其中，支持TVOS的创维真4K智能机顶盒凭借强大的功能体验，成为全场焦点。

创维真4K智能机顶盒支持包括TVOS2.0操作系统在内的最新版智能操作系统，采用目前市面上最新4核64位高性能处理器，支持多路超高清视频的解码播放和显示，可以深度定制开发，协同处理直播电视、点播视频、互联网电视和跨屏互动内容等各种形态的媒体，产品内容更丰富，产品系统更智能。在现场体验可以发现，这款产品外观清新，支持4K极清画质，换台操作的响应非常快，画中画、多屏互动等特色功能也令人惊喜。



云服务平台 尽享综合服务

基于产品、集成能力与合作模式的创新，创维数字对广电运营商系统性提升了响应与服务的能力。此次CCBN，创维全面展出综合云服务平台，包括“屏聚”OTT全媒体系统、创意广告系统、云端桌面系统、应用商店运营等，全面支撑广电运营服务。

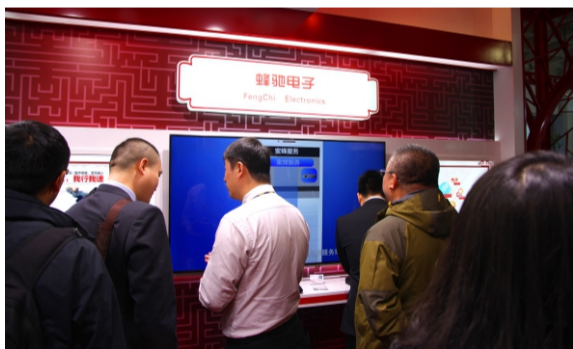
据了解，创维目前已在江西、合肥、北京、湖南、山西、重庆、河北、云南、珠江等地，实现广电运营商OTT本地合作运营，基于“有线电视网+移动互联网”，共同拓展广电互联网增值服务。



蜂驰服务 打造服务互联新生态

本次CCBN上，蜂驰电子作为独立的服务平台首次亮相，为广大运营商、电商及各品牌厂商提供了定制化的整体服务解决方案；同时，通过互联网建立了完善的服务互联智能平台，用户只需拨打客服热线或通过蜜蜂服务公众号，就可以一站式解决电器维修的各种烦恼。

在国家宽带提速的到来以及互联网时代下数字电视的新发展形式下，创维数字抓住机遇，在不断拓展智能机顶盒市场的同时，加大对前端、内容、运营以及服务的持续投入与市场拓展，为广电的增值业务提供端到端的全面解决方案，全面助力推进“广电+”时代的到来。



创维数字2015业绩说明暨发展规划交流会在京举行



本报讯（品牌部整理）3月25日，创维数字发布2015年年报，并在北京举办了以“智享未来，共赢发展”为主题的业绩说明暨发展规划交流会。创维数字总裁施驰、常务副总裁张知、副总裁常宝成、副总裁兼北京创维海通总经理薛亮、副总裁兼中国区营销中心总经理宋勇立、研发中心副总经理刘桂斌等公司管理团队出席了本次会议，吸引了全国各大投资、证券机构的参会交流。

会上，创维数字常务副总裁张知对2015年的公司业绩作了分析说明。

2015全年，创维数字实现营业收入41.1亿元，同比增长15.7%；实现净利润4.2亿元，同比增长8.9%；实现EPS0.42元/股。Q4单季度实现营业收入16.1亿元，同比增长60%；实现净利润1.9亿元，同比增长61%。

公司机顶盒与网络接入智能终端海内外整体销量增长17.29%，高清双向、网络OTT产品比例逐年上升。在巩固发展广电、电信运营商渠道的基础上，公司大力扩展OTT机顶盒销售，在京东、天猫、唯品会、怡亚通等线上渠道销量同比增长122.91%，线上排名进入京东前三、淘宝前十，运营用户数量突破700万。在海外市场，创维数字覆盖印度、东南亚、欧洲、非洲、美洲等国家和地区，并通过收购strong，开始尝试海外运营。

创维数字总裁施驰在会上就2016年公司业务概括和发展规划向与会专家作了介绍交流。在创维数字现有业务架构中，国内广电、海外市场、国内电信作为公司优势业务，是公司的盈利主力与现金流支撑，目前外于第二梯队的宽带运营、OTT运营、O2O管家服务、汽车智能是公

创维数字荣获
CCBN2016
年度最佳创意设计奖

证书
授予：深圳创维数字技术有限公司
CCBN年度创新奖
最佳创意设计奖
特发此奖 予以鼓励
CCBN组委会
2016年3月

本报讯（通讯员 杨红）3月24日，第七届“CCBN创意设计大赛”评选结果隆重揭晓，凭借中国风的展台设计所带来的聚焦效果与舒适体验，创维数字成功获得本届CCBN最佳创意设计奖，这也是创维数字继2013年获得最佳视觉冲击奖、2014年获得最佳空间布局奖后，第3次在CCBN上斩获殊荣。

与往年简约时尚的科技风格不同，今年创维数字展台采用了寓意“中国梦”的展台设计，中国风的主题元素令参展人士耳目一新，又不失稳重大气。展台主体以中国红作为主色调，古色古香，透着颇为浓郁的中华传统文化的独特魅力，也展示出创维厚积薄发的文化底蕴。

展台采用双层结构搭建，集功能性、实用性、与视觉效果于一体，很好地呈现了创维数字此次的参展主题“源于用心、智享未来”。展台一层参考世博会中国馆的雄浑有力的造型特点，合理的产品布局将各个主要产品展区环环相扣、紧密相连，使不同的客户来到创维展台，都能找到适合自己的产品。通往展台二层洽谈的楼梯通道上，精心设计了照片墙，使得客户在洽谈闲聊之余，也能感受到公司的文化氛围。

创维展台精心融入了典雅的中国红、国画、中式摆件、大红灯笼以及绿竹的搭配，于细节中体现了中国文化追求的“和谐共生、绵延发展”的绿色理念，也贴合公司的发展理念。“中国梦、创维情”或许是对今年展台的最好诠释。

司未来主要增长点，也是公司转型运营和服务的契机。未来，公司将通过投资、并购等方式对有价值的新业务种子进行培养，构建良性发展的业务梯队，保持业务结构不断成长与丰满。一方面，促进内生性增长，深耕服务平台，在大数据运营、智能终端、云平台、O2O、智能驾驶等方面发力；另一方面，公司将进行外延式扩张，在VR、智能应用技术、内容细分服务、智能家居等方面积极丰富生态链。

会上，创维数字管理团队与投资、证券机构就公司重点业务与发展进行了交流与讨论，其中，宽带运营与miniStation项目成为了全场关注的焦点。

在广电宽带运营上，副总裁兼北京创维海通总经理薛亮介绍，基于创维海通的多屏OTT增值服务平台系统，采用WiFi网络建设和“医疗健康+电视视频”APP业务投放模式，公司的“健康+电视”业务已在重庆、太原、吉安、赣州、常德、秦皇岛的7家三甲大中型医院落地，2016年将开始大规模投入医院业务覆盖，计划覆盖三甲医院超过60家，实现收入1000万元。

会上，研发中心副总经理刘桂斌介绍了miniStation项目的进展，标准版以游戏为主+视频内容，面向中轻度游戏玩家，计划上半年发布；高配VR版将在年内上市，微游戏主机将承担解码、算法和引擎等处理工作，目前腾讯与创维团队正紧锣密鼓的合作，业界预计2016年销量可期。

我的小伙伴们

文/北京分公司 牛波

每每回到深圳都会有暖暖的感动，不仅仅是因为这个城市曾经是自己梦想起航和遇到爱情的地方，更多是源于青春时认识的小伙伴们都在的缘故。因为有她们的存在，让我对这个城市充满了至真的思念和回忆，曾经认为离开了就不会再见了，后来发现再见却是一件很容易的事，交通的发达和便利，打破了因为距离远而见不着的情况。每年都会有一到两次的相聚，或因出差，或因相约出去旅游等等，长期积累下来的深厚的闺蜜情从没有因为远在千里而减少分毫，反而随着岁月的更迭变得愈加醇厚。

每每回到深圳和小伙伴相聚，很多往事就像发生在昨天变得历历在目，浮现在眼前清晰得可抓可握。每当我取得一点点成绩的时候，都会与她们分享，共同沉浸在经过努力后取得成果的喜悦之中。每当我遇到困难时，都会与她们一一诉说，共同面对突如其来的打击，在大家的关怀和鼓励中走出阴影，

变得日益坚强。这些小伙伴们陪伴着我的成长，见证着人生中每个阶段的改变，特别是在遇到困难时的给予我贴心的帮助，让我一次次度过难关。

2008年，我因为家庭原因调到北京分公司上班，当时正处于婚嫁阶段。我和爱人都是农村长大的孩子，买房时双方家庭都拿不出钱来帮助我们，只能靠各自多年积攒下来的微薄存款来支付首付。房子装修时经济上更是捉襟见肘，小伙伴们知道了这个情况，都慷慨解囊，这个人出五千，那个人借一万，就这样凑着我的装修费用就够了。当时我和她们都分隔两地，但她们从来没有怀疑过我的诚信和人品，会担心因为距离远见不到人而出现不归还的情况，让我顺利住进了婚房。除此之外还纷纷买来了结婚礼物，让我无遗憾地渡过了人生的重要阶段。

记得2010年，我和大家分开两年多了，身份也正式升为一名处于哺乳期间的母亲。当时家里父亲生重病在老



家，我分身乏术，一边是年幼的宝宝的需要照顾；另一边要继续工作，还担心父亲的病情以及在家母亲的身体状况，真可谓是心力交瘁，那段日子经常体会到力不从心的滋味，整个人也处于崩溃的边缘。当时小伙伴们给予了我莫大的帮助，不断地安慰和鼓励我：“牛，我现在没有买房，手里有一些现金，如果叔叔治病用钱的话你就说一下，经济上不用担心”，“牛，我也帮不了你什么，公司工作上的事你就不用操心了，有什么事你就说一下，我就帮你做了，你不用操心”，“牛，你一定要坚强，现在你是家里的顶梁柱了，你照顾好自己才能让叔叔和阿姨放心”等等，诸如此类的贴心话语比比皆是，虽很直白但却情真意切，听后让我倍感温暖。这些平常的语言和举动让我明白了我不是一个人在面对这些问题，我的身后有很多早已由友情演变成类似的亲情的小伙伴们支撑着我，让我可以勇敢面对生活赋予的一切不幸，变得日益坦然，所有的

这些虽不言谢却铭记于心。

有一句话说得好：“一个人走，走得快，但是一群人走，走得远。”的确，没有人软弱到不能帮助别人，也没有刚强到不需要别人的帮助。人生的旅途上少不了朋友的相伴，可以一起分享快乐、分担痛苦。因为分享的快乐是加倍的快乐，而分担的痛苦却是一半的痛苦。

经常有领导和同事在我面前说：“你和这些人怎么关系这么好，处得就像亲姐妹一样，真是让人羡慕”。当时不以为然，如今回想起来真是一种莫大的幸福。在相处中真心相待，互相帮忙，一起走着走着就变得像姐妹情了。感谢有这样一群志同道合的小伙伴们，让我的生命都变得日益流光溢彩起来。

谢谢，我的小伙伴们，有你们存在，让我时常想起深圳，想起青春时的那些人，那些事，让这个城市虽离我有千里以外，但每每想起她都能感到炙热的温度，直抵心田。



(上接98期) 五

1/4决赛中，无猜战队再次势如破竹，获胜一场，准备进入总决赛。

而这一届电竞大赛有了新的看点。在媒体煽风点火炒作造势下，无猜和小小这对失散十年的初恋情人，这出“朱砂痣对上蚊子血”的狗血故事，已从电竞圈传到娱乐八卦版，路人皆知。

舆论压力的扶持下，在总决赛的前夕，无猜趁战队回深圳休整之际，终于约小小见面。

他俩在无猜下榻的酒店——卓越前海壹号顶层的海景餐厅，吃着烛光西餐，默默无言。不知两人心中交织着欣喜、爱恋、悔恨还是遗憾。

半晌，无猜缓缓地说，小小，好久不见，你孩子已经3岁了吧？

小小轻叹一口气，不敢正视无猜的眼睛，转过话题低声说，无猜，十年前我没有打招呼就离开你，对不起。

无猜说，没事，当初你父母是对的，打游戏会有什么出息呢。那时我不过是一个爱玩游戏的一事无成的屌丝。就像我们小时候听过艾薇尔《skater boy》里唱

的，he wasn't good enough for her。

小小心里一沉。是啊，这首歌唱得好像他们俩的境遇。

小小佯装生气说，你是用这首歌和你现在快成为电竞明星的成功，来讽刺挖苦我没当年没眼光吗？

无猜淡淡地一笑，不，我要感谢你，当年激励我。所以我要送你一件礼物，来。

他俩下楼到广场，一辆崭新的奔驰SLS AMG鸥翼门跑车停在路面上。无猜将车钥匙递给小小手中。

小小心中惊喜，故作冷静地说，谢谢。不过我觉得，这车还比不上当年你打怪送我的那只迅捷爱情鸟。

无猜一笑，说，好啊，你想回到当年吗，上车，我载你。

六

在发动机的轰鸣中，无猜很快将跑车飙上了深南大道。

无猜猛踩油门，不知是出于炫耀还是发泄。一阵阵猛烈的加速让小小紧张不已，深南大道两旁高楼大厦璀璨的灯光飞速向身后急驰，令人眼花缭乱。

原创连载 ▶▶▶

两小无猜

文/陈戎铀（柚子）

小小看了一眼时速表，已严重超速，车速达到了225公里/小时。而此时跑车快开到深圳的中轴线——福田市民广场处了。

小小吓得大叫，前面水晶岛有红灯，快减速！

无猜露出了调皮而得意的笑容，不慌不忙地说，别怕，说不定我们超过光速，就可以让时间倒流回到从前呢。

说着，无猜伸手至跑车中控台，按了一个印着“Speed Up”的按键。跑车车尾伸出了两根火箭推进器喷射管，喷出汹涌的火焰，车子更加澎湃地加速！

小小吓得窒息，胆战心惊地大叫，无猜你疯了吗，要撞上了！

这时奔驰SLS AMG的鸥翼门竟然打开，像一只大鹏张开了翅膀！跑车被一股升力猛地一抬，竟离地飞了起来！

气流急速地掠过敞开的车身。无猜在呼啸的风声中中对惊魂未定的小小大喊，这辆跑车的鸥翼门作了空气动力学改装，它就是飞机的翅膀，只要足够快，就能飞起来！快看下面！

小小鼓起勇气，睁开眼睛。此时他俩正沿深南大道上空，飞越这个城市的中心，而身下正是深圳的著名城市地标——由高12米、直径约570米的巨大环形天桥组成的水晶岛，被世人称作“深圳之眼”。

小小第一次从这样神奇而又逼真的“上帝视角”来打量这座城市地标。在霓虹的点缀下，“深圳之眼”更显得流光溢

彩、美仑美奂。它真像一只上帝的眼睛，躺在大地上，宁静安详地注视着凌空飞过的小小。

在那一刹那，小小感到耳边呼呼的风声也变安静了，整个世界忽然静止。世俗的平庸和生活的烦恼都已消失不见，仿佛时光正在倒流，又回到了和无猜初恋的少女时代。那时他们相识相恋、多么单纯，即使是玩电竞游戏，也没有比赛、冠军、奖金、名利的干扰，只有心无旁逸的单纯的快乐……

七

疯狂飙车之后，小小非常眩晕和疲惫。无猜趁机把小小扶回酒店房间。

小小休息了一会儿，轻声说，无猜，我也有两份礼物要送你。

小小掏出了一张1000万美元的经纪合同，说，我们要请你做广告代言人，宣传片也已经拍好了。我还特意重新设计了此次电竞大赛总决赛的slogan，叫“从小玩到大”，里面有我们两人的名字。

看完宣传片，无猜说，你们还真会炒作，不过我俩的名字在哪？

小小说，我是两个小，你是无猜，决赛的slogan叫“从小玩到大”，意思就是青梅竹马、两小无猜。

说这话时，小小看着无猜，眼里闪烁着少女情怀的亮光。

无猜一把拥住小小……

(未完待续)

“广电网”+“互联网”

文/中国区营销中心 高明

在中国互联网发展的大背景下，现阶段各行各业的发展都离不开互联网了，要么被颠覆、要么主动求变。近几年相较于竞争对手的发展速度，广电运营商的发展已渐趋失色许多了，其主动拥抱互联网的发展之路还犹如星火，惟有在发展中保持与各厂商紧密联系，汲取经验、循序渐进，方能成燎原之势，古人云：“天下事皆起于微，而成于慎”。每年的CCBN展会实质就提供了一个很好的交流平台，在这里各参展厂商展示行业最新的产品和技术，其意义不仅仅是竞争对手之间的角力，同样也成了厂商与广电运营商之间沟通的桥梁，大家一起谋发展、共进步、实现共赢。

2016年CCBN展上的主流产品与方案为4K智能终端、云平台、大数据分析、FTTH、智能家居等，上述产品实质都是围绕了一个核心理念，旨在帮助广电运营商在互联网大时代发展的背景下更好的运营增值业务、提升用户体验。广电运营商要在竞争中保持领先地位，首先要思维上主动求变，例如，通过桌面管理系统，为小孩子、年轻人、老年人等不同年龄段的定制不同的机顶盒操作页面，让用户一开机就能看到自己喜欢的内容；通过借鉴部署类似TR069协议前端，发展双向业务，尽可能改变过去传统浪费人力、成本的一对一人工上门服务的方式。互联网世界里的公司一贯打法都是快速布局产品、抢占用户，不断的快速迭代自家的产品及服务，以便提升用户体验，使自家业务稳健快速增长。广电运营商的发展能否借鉴互联网公司里可借鉴运营思维呢？答案是肯定的。

从此次展会各厂家的展品来看，可以发现广电运营商运营的产品与互联网产品的界限已不再是泾渭分明，

2016CCBN 云+端 广电融合云媒体平台新模式

文/中国区营销中心 刘少强

持续3天的CCBN展会已经顺利落下帷幕，此次展会以“云聚全媒体，智汇新视听”为主题，意在促进广播传统媒体和新媒体的深度融合，为云计算、大数据时代广播影视媒体云体系规划提供思路，为媒体的专业化云、行业共享云、用户服务云建设提供导向，为广电行业转型发展注入新活力，实现广播影视从传统视听为主、传播服务模式向多媒体形态、多信息服务、多网络传播、多终端展现的全业务服务模式演进。而此次参展，也让我看到了很多以前都不知道的新鲜事物。

双向广告系统：之前的广告系统主要是单向的，无法很好的与用户之间进行交流互动；但双向广告可以达到根据用户需求，手动调出，互动效果达到最佳。例如我左的左键直播互动广告和右键推广直播广告，当用户调出左键直播互动广告时可以看到与直播相关的信息介绍，达到满足用户追剧的心理；当调出右键广告时，会弹出节目推荐广告，这样省去了之前繁琐的进入多重菜单查看最新电视剧或电影的麻烦操作。

大数据分析：在双向互动的情况下，用户会从海量的双向信息中获取自己需要的资源，在这样的前提下，广电希望在在不损害用户利益的前提下可以获取用户的行为习惯并推出相关的增值服务以达到不损失老用户又增加新用户的目的，由此可见大数据分析就显得非常重要。

应急广播系统：此次展会有许多终端厂商都对此系统进行了展出，例如九州、新大陆、长虹等。应急广播的作用是提供一种迅速快捷的讯息传输通道，在第一时间把灾祸消息或灾害可能造成的危害传递到民众手中，使民众的生命财产安全可能受到的伤害降到最低。应急广播作为政府现代化治理体系中应急管理的重要手段，日益得到我国各个省份的广泛关注；例如广西、四川还有江苏、河北、陕西、福建都已经在全省建立了应急广

CCBN 之发展新机遇

文/中国区营销中心 方光浴

时隔五年，有幸第二次参加CCBN。相比于第一次的懵懂，本次CCBN之行感觉收获颇多，对我触动最深的还是藏在我心中好几年的一个疑问：发展高清机顶盒后，我们该怎么办？我因长时间服务一个市场，涉及的产品线比较单一，对这个行业发展前景还看不清楚，但是机顶盒作为我司最大的传统业务，我又在公司这条大船上，有些时候我也不会不由自主地担忧和迷茫。针对这个问题，我也问过许多同事，有人说公司会转型做其它产品，也有人说高清还能坚持几年，短时间不用担心，但是在我心中这个谜团始终没有解开。在参与完本次CCBN之后，我觉得我心中有了解答，那就是4K智能机顶盒和FTTH。

继承和发展。

随着IPTV业务的迅猛发展和网络机顶盒快速普及，广电电视业务受到了前所未有的冲击，特别是年轻用户流失日趋严重。广电要想抓住用户，必须要有新的亮点吸引用户眼球，传统的数字电视业务模式已经很难满足用户需求，4K智能机顶盒在此环境下孕育而生。随着1080P高清电视业务的普及，以及用户对更高画质享受的追求，4K将成为高清机顶盒之后，下一代机顶盒产品的标准。当然，机顶盒如果只具备4K解码能力显然是不够的。当前的应用需求是其智能的体现。不管是多频点多通道的解码能力，还是内置路由器作为智能家居的管理中心；不管是支持DLNA协议的本地直播视频分发，还是定制化可管可控的应用商店，4K智能机顶盒都具备了产品都做好了同广电客户与IPTV一较高下的准备。本次CCBN各厂家都将4K智能机顶盒作为主打产品进行展示，我司也展示了最新的H13798XC200产品，该产品支持TVOS2.0以及安卓5.1操作系统，同时可以

而是相互融合。各厂商已经有能力帮助广电打造垂直立体的从前端到终端的解决方案。例如，云平台管控等前端产品可以帮助广电更好的管控前端、终端；大数据采集能帮助运营商更了解用户的行为习惯，更精准的发展自身业务（广告、点播业务等）；4K智能机顶盒能帮助广电运营商运营增值业务（4K电视、多屏互动、智能家居等）；FTTH双向网改的产品能帮助广电运营商建立高效通道，承载多元化的业务（高速上网、4K双向视频等）。

此次展会的部分展品也有许多可圈可点之处。例如，福建新大陆推出的融合机顶盒（内置ONU+WIFI+CATV），背板上增加了WPS按钮，简化了用户设置WIFI的步骤；康特的融合ONU(ONU+CATV)，考虑到小区的入户光纤只到家里信息盒的位置，客厅、卧室的布线仍然是同轴线、网线，其设计理念就是方便放入信息盒，产品体积较小、散热性能优良；高斯贝尔的楼栋小光机，考虑到小区的光纤只到楼层的弱电井，入户的布线仍然是同轴线、网线，其设计的理念就是多个输出RF口、输出电平高、金属壳、内置AGC。深圳创维的融合机顶盒（内置ONU+WIFI+CATV），模块化可插拔的设计，可以适应运营商不同的网络环境（FTTH、xpon+Eoc、xpon+Lan、CMTS）、帮助运营商提升服务质量。

综上所述，在互联网高速发展的时代背景下，对于广电运营商、传统广电生产商，其实都是一个机遇与挑战，我们惟有通过不断锤炼自己的内功、不断的自我改变才能更好的抓住机遇，迎接挑战。

播试点站，但想要农村及山区等偏远地区及时接收到应急广播，却是一个比较大的工作量，但有些厂家已经展示了自己的解决方案。例如科通科技的4G无线IP应急广播系统，即在没有IP双向网络的情况下，可利用各运行商的无线3G/4G覆盖系统进行村级应急广播系统最后一公里覆盖问题。通过此系统平台可以对应急广播系统进行双向可控，实现手动或自动播放、工作状态实时监控、开关机、音量调整等功能。康通电子此次展会上除了展示单个的产品和技术外，更推出了应急广播农村大喇叭融合技术整体解决方案，该方案是康通公司针对应急广播农村大喇叭行业，利用现有的IP技术、RDS技术、TS数字音频技术，自主研发生产软件、硬件产品。

FTTH，即光纤入户：在国家双向网改和三网融合政策的牵引下，各个终端及前端厂家纷纷推出相应的产品。我司几年前就已经开始重视FTTH，因此展会上推出的可插拔式FTTH光纤融合型终端备受局方及竞争对手的关注，此产品支持双纤三波、CATV和宽带独立光纤入户，这种可插拔式终端无需更改广电现有的前端系统，只需广电根据自身情况，更换符合现有网络结构的硬件即可，这样可以省去广电及用户更换一套终端硬件的费用，又可以避免用户对局方不买账的尴尬。

为了适应快速发展的社会及越来越高的用户需求，也由于市面上流行的OTT盒子对广电双向盒子的冲击及用户群的慢慢流失，广电也开始转型，不再仅限于传统的广电业务，而是与互联网紧密结合在一起，推出更吸引人的产品。而在广电+互联网模式的推动下，创维也在努力扮演好行业领军者的角色，但是我们还有不少需要改进的地方，我们只有学习对手长处，避开自己的短处，以后才能创新，才能更准确的抓住客户心理，更好的处于行业领先地位。

2016CCBN，各厂商几乎不约而同将以往展会的机顶盒终端转移到了静态展区，取而代之的是接入网技术及融合终端、4K、XX云、大数据、智慧+等产品及方案。

本次展会重点关注了FTTH的展示情况，FTTH终端方面，九州、九联、长虹等机顶盒厂商均有展示，包括CATV+ONU+WIFI终端、CATV光机、CATV+ONU终端，内置CATV+ONU机顶盒，但经询问了解，其产品尚不满足商用，基本上是临时拼凑为了参展而准备的，不过从这个信号可以看出，各机顶盒厂商已经开始意识到FTTH终端市场的潜力，已经着手相应的开发工作。

展会回顾

传统的接入网产品厂商，入康特、广达、万隆、长光等，FTTH终端产品也十分全面，以下是部分厂商CATV光接收机的产品图：

1、康特光接收机 2、万隆光接收机 3、广达光接收机

趋势分析：

从此次展会FTTH的展示力度以及2015年末到2016年初各地运营商的招标数据分析，2016年，FTTH已被列为重中之重，从网络改造到终端、终端产品的供应，各个环节的厂商都已在做准备，而回顾历史，FTTH的重点推进，早已具备了必然性。

1、政策动力：2013年8月国务院就印发“宽带中国”战略及实施方案的通知，明确了技术路线图及发展时间表，全面实施阶段(至2013年底)，推广普及阶段(2014-2015年)，优化升级阶段(2016-2020年)，到2020年，基本建成覆盖城乡、服务便捷、高速畅通、技术先进的宽带网络基础设施。固定宽带用户达到4亿户，家庭普及率达到70%，光纤网络覆盖城市家庭。

2、竞争压力：中国电信2016年2月份发布的IPTV智能机顶盒1112.53台的采购招标，从产品的技术规格来看，要求必须支持4K解码，这实际上就是电信运营商在大力提高家庭宽带网速之后的连续举措，在大带宽的支撑下，改善传统P2TV的质量差、延迟高的问题，为用户提供更优质的视频服务，否则宽带如果只是为了上网、带宽10M、20M也完全能满足普通的上网需求，百兆带宽正是为高质量视频传输提供一条高速公路。

3、广电弊端：

CCBN已结束，但是在CCBN中的所见所闻深深地影响到了我，让我了解了公司的新产品，认清了公司未来发展的方向，让我能更好地把握好今后工作的重点，使我对未来充满了信心。



以CCBN之眼，观2016之新机遇



编者语：“穷则变，变则通，通则久”，中国区营销中心团队的成员们在广电行业步入彷徨的2015之后，以不争、不辨、无畏、不惧的品性，在平凡的岗位上奋力寻求新的机遇。CCBN2016展会期间，产品部同事们除了给参展人员作讲解工作，还各自带着专业的技术之眼，洞察同行和广电2016年的新动向。路虽崎岖，我们依然奋勇前行，时刻挑战新“我”。

展会上的 FTTH

文/ 中国区营销中心 李成师

传统的广电CMTS、EOC双向网络组网方式，满足基本的宽带需求尚可，但如果在后续4K节目录源的逐步增多，现有网络的带宽支撑能力很快就捉襟见肘，发展FTTH，提高网络带宽，势在必行，否则其他运营商的终端部署完毕以后，广电本应引以为豪的视频业务，也将遭受极大的挑战，或将导致用户流失。

机会展望

2015年末到2016年初，内蒙、重庆、河南、贵州、江苏、湖南等地广电均已公开招标FTTH相关产品，在电信运营商突飞猛进的压力下，广电也迅速行动，开启了光纤建设之路。

由于广电运营商的特殊性，需要提供CATV信号接入，双纤三波成了首选方案，展会中接触到的一些广电客户，也都已一致认可此种方式，其实广电产品无论网络发生如何改变，终端其实无非就是各种模块的排列组合，从FTTH终端产品的类型分析，FTTH终端产品主要分为：CATV光机、ONU、WIFI、STB。

传统接入产品厂商（如博达、万隆、长光等）ONU做的相对专业，但对CATV光机的开发上，一是缺乏经验，二是没有形成完整的供应链体系，其次，广电运营商的WIFI定制化需求较大，对这类厂商WIFI开发能力有限，一般采用与模块厂商合作的方式，效率低，沟通环节繁杂，不利于快速响应及软件交付；因此，在广电环境中，这类厂商在CATV和WIFI、STB部分都是软肋；

而其他的机顶盒厂商目前也起步阶段，并未有大规模的商用案例；

创维一方面在广电扎根很深，需求跟踪密切，可以迅速响应需求，同时WIFI模块、STB终端我们也是强项，唯独CATV及ONU，我们也是刚刚开始介入，但是后续我们最大的优势就是各个模块都具备自主研发的能力，就像早年的CM一样，从无到有，从有到强，形成我们自己完整的终端供应体系，无论从成本还是交付周期，对于同行竞争对手，我们都会略胜一筹。

对于ONU、CATV我们刚刚介入的产品，尤其是相关的软件开发，希望公司也能够加大投入，做好技术储备和支撑，一线人员及时做好客户沟通跟进，做好信息收集、分析，共同努力，不断完善产品，提高客户对我们的认可度。希望在FTTH的建设路上，我们能够再次驰骋，力争第一！

新形势下的CCBN

文/中国区营销中心 彭官福

CCBN中国国际广播电视信息网络展览会，一场千家聚集，百家争鸣的宴会。我很荣幸作为创维大家庭中的一员能够参与其中并为此付出自己的一份力量。

不经历风雨怎能见彩虹，不付出汗水怎能有回报，不参加CCBN怎能算自己是这个行业的一个工程师，抱着这样的一个心态，带着激动的心情来到了北京。从开始接收自己负责的设备到搭建前端环境，再到对每个盒子软件功能的验证测试以及制作和布置各种现场的线缆搭建展台，再到每天晚上的训练演讲自己负责的内容和展会现场为客户讲解，其中还包括刺探敌情，到最后完美谢幕收拾设备打包回家。现在想来这个星期经历，有欢声笑语，也有失眠劳累，但他是值得的。通过这次展会不仅让我们更为确切的了解了我们的产品，而且还借机了解了竞争对手的产品，更加让我们了解了广电这个行业。

本届展会以“云聚全媒体智汇新视听”为主题，旨在促进广电传统媒体和新媒体的深度融合，为云技术、大数据时代广播影视媒体云体系规划提供思路，为媒体专业化云、行业共享云、用户服务云的建设提供支撑，为广电行业的转型发展注入新活力，同时还将汇聚超高清、裸眼3D、虚拟现实等视听新技术，融合智能硬件与软件应用，集聚跨行业资源，创造广播影视新的发展生态，实现广播影视从传统视听媒体传播服务模式向“多媒体形态、多信息服务、多网站传播、多终端展现”的全业务服务模式演进。它包括摄录设备、制作设备、影视灯光音响、数字电影制作和放映设备、媒体资产管理系统的、系统管理、播控设备、有线电视传输网络、地面传送接收系统与运营商、数字电视系统、数字电视平台等几大块。

我们创作作为全球用户提供数字电视网络视听全系列产品及运营与服务的国家级高新技术企业，秉承“源于用心，智享未来”的理念推出TVO智能机顶盒、全媒体运营平台、云服务平台、4K酷蓝、光接入终端、DTMB+OTT六大展区。

云服务当属今年最热的概念，重在“云”。它主要由桌面管理、双向广告、应用商店、OTA升级、数据采集分析几大块组成。它是由我们自主研发的后台系统以及在智能盒子上运行的软件所构成。能够满足三网融合的发展，广电数

新时代背景下的FTTH之路

文/中国区营销中心 孙京

2016年被称作是广电运营商FTTH（光纤到户）元年，过去的大半年时间全国各地的广电运营商也都在如火如荼地开展FTTH建设工作。

那么为什么广电要发展FTTH? 随着“互联网+”时代的到来，上网业务发展迅猛，尤其是网络视频业务的发展，对业务承载网络提出了更高的要求。先进的FTTH接入方式，在向用户提供高质量、高带宽服务的同时降低成本，快速抢占宽带市场。国内三大电信运营商在宽带中国战略引导下，2015年光纤接入用户占宽带用户比重突破50%，宽带业务的竞争，实际上是拓展和守住用户的竞争，面对现状，广电运营商加速建设FTTH已经刻不容缓。

FTTH的优势有哪些? FTTH技术产业链成熟，电信和部分广电运营商有大规模的应用案例，技术风险比其他核心芯片被海外厂家垄断的接入技术要低。FTTH相比于其他接入技术在带宽方面具有非常明显的优势，能够在覆盖区域内展开高密度的高速上网、高清点播等宽带业务。同时，由于PON等关键设备器件价格逐步走低，FTTH网络建设成本能做到与主流EOC网络接近。FTTH网络为无源光网络，彻底消除了电缆固有的回传噪声以及有源设备损坏引起的大面积网络故障问题。

本次CCBN展会，我司展示的光纤入户产品主要有光发射机、OLT以及在内蒙已经趋于成熟的终端设备ONU/CATV一体机。我司终端设备采用双纤三波的接入方式，采用插卡式设计，高效的适应广电不同的宽带接入方式，CM、EOC、ONU等，做到接入模块的随时切换，为广电运营商提供便利。同时我也留意到，无论是传统的接入产品企业还是机顶盒厂家都推出了FTTH整体解决方案或头

“云聚全媒体，智汇新视听”

文/中国区营销中心 徐亚伟

CCBN2016以“云聚全媒体，智汇新视听”为主题，意在促进广播传统媒体和新媒体的深度融合，为云计算、大数据时代的广播影视媒体云体系规划提供思路，为媒体的专业化云、行业共享云、用户服务云建设提供导向，为广电行业转型发展注入新活力，实现广播影视从传统视听为主、传播服务模式向多媒体形态、多信息服务、多网络传播、多终端展现的全业务服务模式演进。

本届展会，展示涵盖了广播影视公共服务（直播卫星、地面电视、应急广播）、云计算和大数据、三网融合、智能电视操作系统、智能终端、智能家居娱乐与教育、多屏融合、高清与超高清（4K）、广电无线业务、移动互联网、虚拟现实（VR）、智慧城市与物联网、网络视听、移动电视等产品及服务。

对于参加此次CCBN，感触最深的是应急广播系统、广电无线业务与FTTH，多家厂商均对这三方面有所展示。

应急广播于长虹、银河等多家厂商展示，应急广播的终极目标是：只要发布一个全国应急广播信息和信令，全国广播电视用户就能实时接收到。日本广播紧急警报系统迄今已持续建设更新了31年，美国紧急警报系统（EAS）建设更新已有53年，虽然从未被使用，却仍在持续优化和维护中。目前，我国已有14家广播电视台开办了应急广播频率，北京、四川、广西等9个省（区、市）开展了应急广播四级联动及“村村响”试点。

为了推进四级联动及“村村响”建设，国家新闻出版广电总局于2015年12月发布了《县一级应急广播系统暂行技术规范》，为下一步应急广播在县一级落地制订了规范。而应急广播比较难解决的问题就是最后一公里，最后一公里中针对终端厂商来说是市场，要有一线有线、地面及卫星机顶盒开机/待机状态下广电实时接收及喇叭播放功能，使应急广播机顶盒家家户户人人。

广电无线业务(4G)模块，在“CCBN2016第十届数字电视中国峰会”上，国家新闻出版广电总局广播科学研究院首次公开披露了有线无线卫星融合网的相关情况，其中就包括业界争论颇多的700M应用。在年初700M频段已确定为广电使用，广电也将利用700M频段发展无线业务，建立有线、地面、卫星的融合网。相比三大运营商的4G网

字电视网络平台逐步改造成双向网络，业务重心逐步向双向业务偏移。双向电视业务的推广，数字电视用户和业务快速增长，促使运营商越来越希望实现对终端设备可管可控、对用户行为可感知，以便更深入、实时地掌握网络和设备运行状态，用户的行为和习惯。通过实时大数据采集技术、数据云存储技术、海量数据分析挖掘技术的应用，为机顶盒用户终端数据的采集、经营业务、用户数据分析、业务推荐、行业的深度挖掘提供了解决方案。相比于熊猫、银河、九州和同洲，我们的云平台有我们自己后台支持，更加可靠和稳定。

真4K，随着人们对有线电视的要求日益增加，市场上出现了4K电视，光有电视还不够，必须有能够播放4K电视节目的高清电视机顶盒才能发挥出效果。它具备真4K的解码与输出，满足真4K的优先条件，60帧、10bit彩色色宽、HDR高动态范围图像、HDMI2.0。支持快速切片，节目预测功能以及画中画和多屏直播分发功能，还可以用手机进行图片、视频、音乐推送、遥控等操作。不管是前端的影视制作还是终端的播放，基本上每个相关的厂家都有打出4K的旗号，但就效果来看，还是我们自己的机顶盒占有明显的优势。

FTTH，及光纤入户。随着广电+互联网的不断扩大化，用户对通过机顶盒观看直播的需求大大降低，为满足用户对互联网的需求，公司自主研发的ONU+CATV+WIFI三合一模块化终端实现了直播及相关数据业务功能。他的主要特点是支持双纤三波、CATV和宽带独立光纤入户，保持广电现有前端系统不变；支持千兆宽带入户，支持内置WIFI路由，实现家庭无线宽带覆盖；网络模块可插拔设计，可根据各广电自有的双向网改方案，更换为：EPON、ONU、GPON、ONU、CM2.0、CM3.0、EOC等不同双向网改终端支持H.264/MPEG2/AVS+AVS等高清解码，支持1080P输出等。能够为用户提供智能家居做基础。

当然还有长虹的智能家具展厅，银河和九州等厂家的应急广播系统，熊猫的地面发射接收系统以及船用接受系统等；相信我们在适应广电新形势中不断的努力，不仅要占领高地同时还要向四周辐射，为创维的事业也是为了自己的事业拼搏，希望家庭越来越好。

端、终端设备，由此可见几乎所有的相关企业都在紧跟广电建设FTTH的浪潮。印象较为深刻的是九州推出了“1.2GHz光通信平台”，该平台由1550nm外调光发射组件、1310nm光接收组件、下行光接收单元、上行多路光接收单元、前置放大单元、射频开关单元等组成，具有高密度、小型化、高工作电压等特点，可通过手机操作等，为广电运营商打造可运营、可管理、可升级的“智能管道”。除了系统层面，一些小的创意也让人眼前一亮，康特公司展示的一款产品，CATV小光机独立和ONU通过组合的方式连接在一起组合使用，它可以外置使用，方便用户选择。

除了FTTH，通过此次展会我也看到了应急广播的大力推广。当发生重大自然灾害、突发事件、公共卫生与公共安全等突发公共危机时，应急广播可提供一种迅速快捷的讯息传输通道。目前我国应急广播标准正在制定当中，应急广播比较难解决的问题是最后一公里。此次展会中看到很多厂家展示了针对农村的应急广播系统，通过喇叭、村村通、户户通等终端设备的联动，解决这一村里的瓶颈。四川长虹网络科技有限责任公司展示了自己的村村响应急广播系统，该系统具备县、乡、村三级广播节目播发和语音直播播放功能，同时支持紧急广播；县乡村三级联动，可根据需要设置县乡村四级优先级别等诸多特点，适用于省级广播村村响工程建设。

综上，我司从去年开始也在大力发展FTTH业务，目前已经在多个地区的多个FTTH项目中中标，相信在未来的几年中，我们有了更成熟的产品可以投入市场，在广电建设FTTH的大潮中走在前列。同时，在全国应急广播系统还未完善的今天，我司的各种终端产品也可以分得一杯羹。

络，广电网络具有部署4G无线网络的频谱资源优势，用于地面模拟电视广播的U频段具有信号覆盖广、穿透力强等特性，适合大范围网络覆盖，组网成本低。利用现在优质频谱资源部署4G无线网络，广电网络可实现与传统家庭网络以外的广域互联网接入，完成广播电视局移动互联网的全面融合。在这样的背景下，创维于今年展会上展示了“DTMB+OTT”？二合一机顶盒，此款盒子算是融合网下的产品之一，实现了地面数字与OTT业务的良好结合。此款盒子展会期间受到北京、东三省、河北、山东、湖南、江西等省份广电领导的青睐，对于此类盒子的运营更是关注。按照目前情况来看，此款盒子更多的是在农村等有线无法覆盖的区域，实现直播点播一体化，对用户来说是个首选，对广电来说，可抓住用户群，不失去。但随着今年国家及广电对无线业务的重视，对DTMB的大力支持，在地面数字信号全国覆盖率（除高海拔地区外基本全覆盖）如此高的今天，无论在农村还是城市，广电无线+OTT业务盒子，会有很大的发展空间。用户可通过DTMB方式看直播，同时通过广电无线获得点播业务，对于广电及用户来说，这是运营商与用户所期待的，也是大家首选的方案。

FTTH，即光网入户。在国家三网融合和光网入户的政策下，广电光网入户业务已逐步在全国范围展开。用户使用ONU/CATV集成终端即可实现直播及相关数据业务。在此次展会上，我司展示了众多高端及终端发射接收设备，其中可插拔式FTTH光纤融合终端备受关注，在实现光纤入户的同时，方便式的使用及广电节电模块完美结合。同时，单独的ONU(GPON/EOC)、FTTH光接收/光发射机等轻巧性、稳定性也成为关注重点及未来发展方向。

在广电转型、互联网+的今天，我司的产品秉承了转型前后的从前端到终端的全过程，我司的销售人员也需跟紧步伐，在后端的与客户沟通中，学习并引导客户逐步往我司的轨道发展。并能提供良好观点，使我司的产品更能满足客户的需求。在这股浪潮中，创维能站稳脚跟，往更高的目标前行。



3月22日，数字公司邀请德尔拓咨询有限公司，精益生产改善专家，对公司各梯队相关主要人员进行为期5天的关于精益生产改善的培训。我非常幸运能参与进来，并从中获得对精益生产真正的理解，更为重要的是缩短了自己在精益路上，茫然求索的人生时间。

在精益生产部工作已有10个月之久。每天自身都在吞吐着大量信息，但当静下心来想想，自己是否有在做精益的事情，或者是否真正意义上有所在的单位，进行付出增值的动作？无从凭证，也无法考究。

首先来讲，何为精益生产？精简，收益的生产模式？单纯字面意义上，我是这样解释，也是我最初时候看待精益的想

法。这个粗略的想法一直支配着自己，认为是在从事着相关精益生产的工作。工作的最终设想是提高生产效率，提升质量，减少成本。为此，岗位职责、公司要求、领导指示这些工作信号无时无刻不在我的工作时间里以可接收的形式中浮现。我也为此时而加班加点，时而奋斗创新。每当出现一丝可以因自己参与，让所处的团队创造出让公司某模块数据提升的好结果的时候，就会产生莫名的自豪感。但在参加这次培训后，这些自豪感很大一部分像汽车风挡玻璃的灰尘与泥土一样，被冲刷与洗礼。不但自豪感全无，反而增添一丝愧疚。在老师的讲解及对比自己的分析与判断后，发现自己过去的工作绝大多数可能是在做着无用功，并没有真正意义上

感悟“精益”

文/制造中心赵新

为公司带来增值的操作，长此以往的产生实际无真正价值的工作，最后会致使自己在现有精益空间里行错轨迹，甚至无方向感。寻不到主要的精益脉络，也就无法顺着精益的大树爬向最高点。

5S巡线活动、提案改善活动、自动化系统的导入支持等这些日常工作，我自认为平时实施比较完善的版块里，部分就夹杂着我羞愧的“自豪感”。比如5S的改善，大多数只是在针对某些异常的结果，进行分析改进，实际未找到真正导致环境异常的原因，不但没有在根源上杜绝“浪费”，还产生了额外不增值的动作，制造了浪费。就像流水注入破损的水桶，专注多样的手段，而没有找关闭源头处理根源，以及做到预防问题的产生。但后面反过来想，这些挡风灰尘在经受冲刷以后，未来前方的视野或将更加开阔。

公司提案改善活动，也是我推动部门参与与执行，并与公司革新单元对接的日常工作之一，其中提案可提交的类别有质量、效率、成本、制度流程管理四大分析改善单元。在效率类的提案提交里，部分

提案围绕着某个生产节点的操作速度提升，或者平衡某一节奏的作业速度。这些在改善实际工作中，可能会达成该节点的效率提升，但在整个产品从签订订单到实物产出至客户手中，在整个价值流时间的缩短上，无任何意义。甚至在改善的过程中可能会产生违背人体工学，自然规律等现象，造成作业者的附加作业强度增加等情况。所以，在课程学习后，不但让自己深层次的知道了精益的理念，更多的是在后面的工作中，用精益来武装自己。就此，参与此次学习，重新定义灌注了精益的思维与实施精益方式。我想，未来的视野，也将跟随公司精益文化不断的建立，更宽更广。

忘掉过去，不断变革，建立未来。在多元化，多变化的高速发展的今天，不但要有精益思想、精益方向、精益手段，更重要的，是要建立价值观，保持加速推动精益的步伐。在大小环境形成流动、变化的未来里，我坚信，创维数字因有这样一批精益人，公司的未来将不断变革，不断突破，造就品牌在世界上坚实的地位！



“不一样的”节日

编者语：虽然女神节过去有一个月之久，但每每想到当天的场景，心底还是会浮现小小的激动。今年公司不同于以往的庆祝方式，不但给大家带来的惊喜，更重要的是看到了不一样的团队精神，亲身体会过，才知道那是多么的珍贵。虽然身在异乡，但是家的感觉却那么浓.....



这次活动不仅仅只是游戏，让我们玩得开心，它更像是我们生活、工作的一个缩影。游戏困难重重，我们都能克服它们，并且越战越勇，乐在其中，工作和生活中何尝不是充满各种挑战、各种危机？如果我们也能拿出对待游戏的这种态度，跟同事们、朋友们通力合作，众志成城，又有什么困难是跨不过去的、又有什么工作是无法完成的呢？只要敢做敢想，我们就能创造无限可能。十年磨一剑，激情创无限（无限）！未来的我们，前途无限！

无线生产部 陈志伟

“三八”趣味竞赛活动在大家的一张合影下圆满落幕，但在赛场上留下的一幕幕每每闪现在我的脑海里，胳膊表面都能晒出一层鸡皮疙瘩来回味那一次次的感动：感谢16年始有幸临幸如此壮观的场景，愉快和感动的回忆将指导着我们今后生活的每一天。

质量管理中心 刘苗苗

见证团队力量的时刻到了，主持人激动和骄傲的声音宣布结果着第一名、第二名、第三名，当获奖的队长上发获奖感言的时候，都会获得最佳领奖的杨安静激动得说不话来了。夕阳西下，活动落幕，大家都不舍离开。其实大家都知道，一切都没有结束，一切都只是个开端，因为创维精神的种子在这次活动中已经萌芽，像小草一样用稚嫩的身躯去推动沉重的石头，向参天大树的目标前进。

质量管理中心 李佳

今年我们数字公司-制造中心不仅给女性职工发放了节日福利，在工业园篮球场还举行了一场非常有趣的团队活动，活动内容包括接力传水、两人三足踩气球、合力架桥。刚刚开始模拟做这几个游戏的时候，总是出现笑场、配合不到位等等情况，随后大家慢慢熟悉游戏规则，相互配合，集合大家的智慧，我们慢慢地形成接力时间更快，平稳度更高的好的趋势，搭桥时间也相对更持久。

感谢公司这次组织的活动，让我感受良多。期待下一次公司再组织更精彩、更难忘的活动.....

精益生产部 张瑞

轻柔的春风，惬意的阳光，赛场很是热闹，亮眼的横幅再次宣告创维正在举办趣味妇女节。观众一个个迫不及待的围着正在比赛的队伍水泄不通，太阳却越来越大，可依然没有击退场上任何一个人，这时，队友强有力的双手紧紧的抱住了我的双腿，让我得以缓解，一句暖心的话：相信你可以的，让我重新找回了力量，坚持到了最后。

这次比赛，最能体现出一个团队是否具备团结、合作是否足够默契，首要条件就是必须相信队友、相信自己。

精益生产部 毛赞平

我突然想起一位名人说的一句话“机会总是留给有准备的人。”其实我们机芯团队在接到活动通知时，紧锣密鼓就开始进行策划。队员们的辛苦付出，终于得到了回报。另外非常感谢公司为我们提供展现集体风采的舞台，丰富了创维数字文化生活，促进了同事之间的友好相处。

自动化生产部机芯：王爱珍

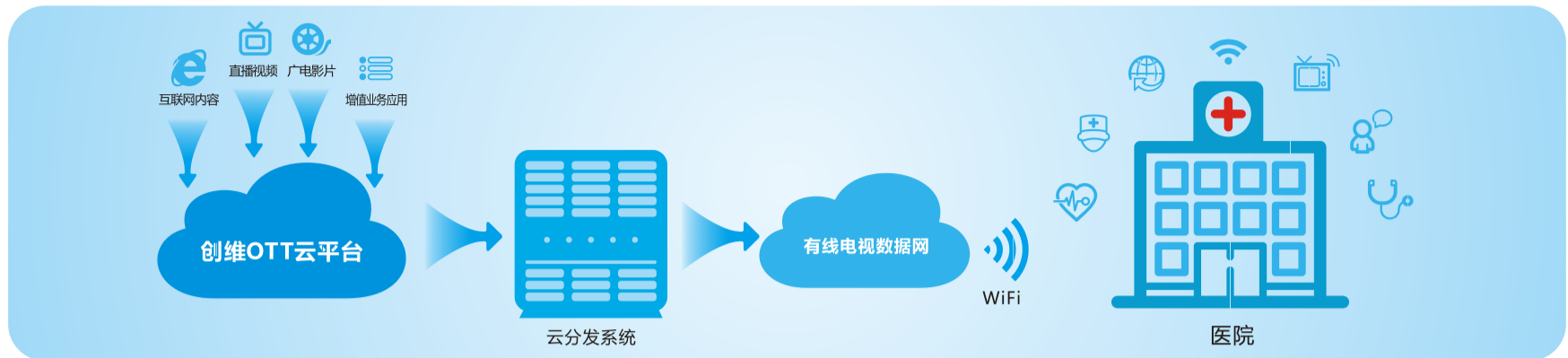
在整个活动过程中，不仅仅是我们的女生，还有很多男生也有参加比赛并在加油。整个现场，大家一起加油，一起呐喊，大家融为一体，每个人都开心快乐，像相亲相爱的一家人，此情此景让人感到温暖，感到幸福。感谢公司为员工创办这个节日活动，让出门远在异乡工作的我们也感受到了浓浓的家的温暖。

自动生产部 杨安静

我们队伍结束游戏，虽然没有获得最好的成绩，可是我觉得也是完胜的体现。儿子累的躺在地上，张妈妈马上蹲地给儿子按脚，暖心极了。我想这个游戏对今天每个参赛的人来说都是一种很好的激励吧。何况他们，连我这个旁观者都感到满满的正能量。

自动化生产部 任霞

创维数字加速合作运营“健康电视”多地落地



本报讯（品牌部整理）近日，创维数字发布2015年年报显示，布局多年的广电合作运营在多地取得进展，公司与各地广电、医疗机构深度合作，共同推进智慧医疗的便民服务。

基于创维海通的Pangea多屏OTT增值服务平台系统，创维数字与各地广电、医院合作，基于“有线电视网+移动互联网”，通过WiFi网络覆盖建设，搭建医院信息服务平台，实现了“医疗健康+电视视频”的APP业务模式，推出了“健康电视”业务。

这项业务的推出，实现了移动端健康APP运营、电视业务运营以及售后服务，可以有效帮助医院提升院内

服务品质、为医院提供高价值信息宣传渠道。用户就医时，只需通过手机下载APP，便能享受挂号、候诊、电视观看、诊后跟踪等系列贴心服务。

年报显示2015年，创维数字“健康电视”业务已在重庆、太原、吉安、赣州、常德、秦皇岛的6家三甲大中型医院落地，2016年将开始大规模投入医院业务覆盖，计划覆盖三甲医院超过60家。随着医院、社区等覆盖范围的扩大和用户数量的增长，未来将对公司产生较好的利润贡献。

在传统媒体与新兴媒体融合发展的浪潮下，借助智能电视平台，融合广电传统业务与新兴互联网业务，实

现业务转型是大势所趋。目前各OTT厂家都在积极布局，围绕智能电视大屏和移动小屏开展进行人机交互、教育、医疗等领域的产业布局。

创维数字不断加快与各地广电运营商深入合作的步伐，通过多形式深度参与广电DVB+OTT、云平台以及智慧城市、社区、家庭等的本地服务合作，加速OTT平台与广电平台的结合，共同拓展广电互联网增值服务。随着用户量的快速增加，未来平台价值将日益凸显，为公司形成新的利润增长点。

简讯

创维数字连续多年荣获深圳市工业百强企业

（本报讯）3月16日，深圳市经贸信息委及市统计局公布了2015年度深圳市工业百强企业名单，深圳创维数字技术有限公司（以下简称“创维数字”）基于良好的经营业绩、稳健增长的发展势头，连续第六年名列百强企业榜。

深圳市政府基于对企业的评价指标体系，包括：主营业务收入、工业增加值、资产总额、利税总额和综合效益五项指标，每年对深圳市工业行业中经济实力强、综合效益好的企业筛选，建立优强企业库，并对前100名（百强）企业进行公布。

2015年深圳工业经济保持了平稳较快的增长，据市经贸信息委和市统计局发布的数据显示，规模以上工业增加值达6785.01亿元，其中工业百强企业实现工业总产值14488.17亿元，占全市规模以上工业总产值的57.8%，是推动深圳工业经济发展的主要力量。

创维数字自2010年起已经连续6年列入深圳市工业百强企业榜。2015年公司大力拓展国内业务与海外市场，市场占有率连续8年国内第一，在国际市场也连续多年稳居行业出口第一。公司业务布局清晰，形成了现金流业务和转型业务两大业务梯队，其中，现金流业务包括国内广电、海外市场、国内电信；转型业务包括国内零售市场、服务板块和汽车智能。2016年，以现金流业务为根基，以转型业务为契机，两轮驱动积极推动盈利能力的提升和战略转型，有望迎来海内外市场的新增长。

创维数字海外营销中心荣获第二届“感动创维”团队奖



（本报讯）4月8日下午，第二届“感动创维”颁奖典礼在深圳海雅大剧院隆重举行。创维集团的创始人黄宏生先生、杨东文总裁、林卫平主席以及各产业分子公司的领导均出席了本次活动并为获奖人员颁奖。同时还邀请了各界媒体、创维集团的员工代表及家属前往观礼。

感动创维人物评选活动是创维集团一年一度的企业文化品牌活动，以期树立榜样和标杆，传承企业精神。第二届感动创维活动共评出来11位感动个人奖、5个感动团队奖，创维数字海外营销中心以其专业的工作素养、面对风雨善变依旧勇往直前的狼性团队精神荣获了本届感动创维团队奖，并由创维集团CEO杨东文总裁亲自颁奖。“骐骥一跃，不能十步；驽马十驾，功在不舍。”正是这样一个有着雄狮一般区域精英的团队，数字公司海外团队更加的国际化，而他们身上的这份精神也值得我们每个人去学习，并激励着我们前行。

创维数字助教基金关注秭归山区教育



（本报讯）汪孟超）情系山区教育，助力园丁成长，创维数字助教基金发放仪式于2016年3月29日上午在秭归县磨坪中学举行，磨坪乡党委、政府领导，磨坪乡初级中学学校领导及获奖教师参加活动，创维数字股份有限公司总裁办主任陈飞受施驰总裁委托出席活动，代表创维数字3000名员工将奖金发放到获奖教师手中。

为帮助贫困地区孩子成长，支持贫困地区孩子共享优质教育资源，创维数字公司在湖北秭归县海拔最高、气候最冷、地理位置最偏远、基础设施最薄弱的磨坪乡中学设立“创维数字助教基金”，每学期注入5万元，专项用于奖励坚持留在贫困地区的优秀教师。

在首批基金发放仪式上，磨坪中学为创维数字公司总裁施驰颁发了“名誉校长证书”，并为公司赠送锦旗。陈飞主任在讲话中表示，创维是本土成长起来的民族企业，企业的发展离不开社会各界的支持，公司在发展的同时也一直不忘回报社会，致力于各类公益活动，履行企业社会责任，为贫困地区的教育事业奉献爱心是我们企业履行社会责任的具体体现。希望在基金的奖励下，有更多的优秀教师能够扎根贫困山区，把他们的聪明才智传授给这些穷苦的孩子，能够提高学校的教育质量，让这些孩子们也能享受到良好的教育，成为有用之才。

CITE 2016

“看片神器”创维盒子A9获奖

（本报讯）（通讯员 刘瑜）4月8日-10日，第四届中国电子信息博览会（CITE 2016）在深圳举行，大量的智能硬件、智能家居、智能穿戴、VR、机器人、新能源、云计算等纷纷登台亮相。一直致力于科技创新的创维在本次CITE展会上全方位展现了智慧家庭新科技，“看片神器”创维盒子A9在“2016CITE创新产品和应用奖”评选中荣获智能硬件产品类奖项。

作为国内数字机顶盒龙头企业，创维数字积极拥抱互联网+给电视盒子带来的发展机遇，在产品的外观设计、硬件配置和内容等方面持续注入创新元素，在新的产品方向研发和投入上一直走在行业最前列。创维数字总裁施驰表示：“创维数字一直以创新与开放的心态做智能设备，与优势互联网企业、内容商、渠道等深度合作，结合家庭用户需求不断推出新型盒子产品，打造优质应用服务平台，布局家庭信息化入口。”

创维盒子A9正是为了给予用户全新的客厅娱乐体验所打造的产品，在硬件、操作和内容上的实力都不容小觑。

作为创维第一款超薄全金属高端盒子，A9在硬件上作了许多令人惊喜的升级，采用64位八核芯片、外置双天线、支持4K超清视频；在内容资源方面，与腾讯视频深度合作，为客

厅大屏用户奉上腾讯视频独有的好莱坞大片、独播美剧、体育赛事、热门综艺等精彩内容。同时还带来微信云相册、QQ音乐等的电视版本，非常有新意，且自带应用商店，支持智能应用拓展，让客厅的电视一秒变大屏电脑。此外，为了满足每一位家庭成员的需求，A9在配件上也独具匠心，遥控器特别设计了跟电视遥控器类似的数字按键，还具有专属的“电视控制区域”，只需一个遥控器即可同时控制盒子和电视机。

本次CITE展会上，除了A9载誉而归，创维盒子为参展用户提供了丰富的产品展示，带来多方位产品体验，I71S二代、Q+、腾讯miniQ等产品同样引发了用户的关注与现场购买。

业内分析师表示，目前智能盒子市场正处于由快速成长期向成熟期过渡的阶段，单纯依赖硬件制造盈利的企业正面临严峻考验，创维盒子关注用户体验，在硬件与平台方面持续创新，同时加大对于内容与应用方面的投入，加速占领客厅经济入口，目前可运营用户超过700万，在后续用户运营上市场空间巨大。



携手腾讯 创维智能路由R3京东开售

（品牌部整理）互联网的迅速发展促使了网络刚需不断延伸，智能家居的入口地位更是让智能路由市场炙手可热。近期，基于“终端+平台+内容+服务”的创维数字推出了智能路由网络终端，并以149元的售价在京东正式开售，这是公司首款针对零售市场的路由终端，联合腾讯为用户带来全新的酷享体验。

根据iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示，2015年智能路由器销量突破650万台，占比从前年不到的2%增长至9.9%。随着“宽带中国”战略的推进，运营商2015年开始大力推广宽带免费升级，光纤入户普及率大幅提升将为智能路由器市场带来更多市场机会。智能路由已经成为一股不容小觑的新兴力量，2016年有望实现突破性爆发式增长。

面对如此庞大的市场蛋糕，早在年前就有消息透露，创维数字今年将积极扩展智能网络接入市场。随着公司智能机顶盒市场的拓展，创维数字已经构建起完整的“终端+平台+内容+服务”的生态体系，这也有利于公司积极拓展全球智能路由市场，打造更完整的智能家居生态链。

此次创维与腾讯共同推出的高清影院级智能路由R3，在硬件、应用及用户体验上都颇有看点。R3外置三根5DBi高增益天线，无线信号能覆盖300㎡大型家里的每个角落；支持5GHz频段，拥有更佳的独立信号通道，能轻松支持1080P高清电影播放、在线视频、3D游戏等高网速应用。只需绑定腾讯视频帐号，即可获

赠一个月腾讯视频会员，各类高清院线新片、VIP大片随便看。此外，R3支持闲时流量赚取积分，可用于兑换腾讯视频好莱坞会员或者企鹅影院VIP（创维盒子用户专享）。下载APP“创维路由管家”，通过手机也可随时掌控路由器的使用，以及智能家居的开启或关闭。





换个角度看生活

文/制造中心刘美艳

生活中总有好些美好或不美好的事，生活从来没有谁是万事如意的，不管是何人何事总有不如意的时候。刚结婚那会儿，和孩子爸吵架拌嘴的时候，虽然他时时让着我，但各有各的看法和观点，可自个心里还是极不平衡。他怎么能这样呢？一点也不能理解我，于是免不了口舌之争。经过几年的碰撞和摩擦，现在也渐渐改变自己：对于自己不赞成的观点和行为，没有必要去阻止和干涉。得容得下别人的想法。再有小意见不同时，我会单独下楼跑步两圈，给自己冷静的空间，便不再执着。

对于孩子，最开始的时候，小家伙不爱吃饭。心里那个着急，各种担心：个子长不高，智力跟不上。看人家孩子个高，各种羡慕。现在也明白：小孩子的身体发育不能强求，他这段时间胃口不好，或许过段时间就会改变了呢！再说，只要小家伙身体健康，比啥都重要。

对于工作，刚进入公司那会儿和其它部门同事沟通时，诸多烦恼。也曾着急整晚睡觉失眠，打电话时分贝巨大，时不时还来两句气话，可事情并没有得到解决，还徒增自己的许多烦恼。后来，终于明白：遇到任何事情时急躁是解决不了任何问题，急事慢慢说，理清头绪，沉下心来思考好解决问题的办法，事情也便轻易的解决了。

时刻对自己说：无论何时都要积极向上，乐观的面对。等事实到了眼前的时候是会胡思乱想，但日子还是要过，生活还是要继续。对自己说：不管怎样，都得调整好自己的心态，否则难受的是自己，何必呢？

过去，和过不去，是我们自己的选择，过去了，就忘记吧！别再纠结和计划，那句话怎么说来着：明天又是新的一天。乍一看是句大大的水话，仔细想想还真是！

幸福不幸福，自己心里最清楚。过好日子就好。要追求幸福，不要追求比别人幸福。生活其实很平凡的，每天都很平凡。大家都过着平凡的日子。很多事情，冷暖自知。

要多想想那句老话：“知足者常乐也！”其实每个人的心里都住着两个内心的自己，有好的一面和坏的一面，关键时刻还得看自己怎么想。烦恼时还得静下心来冷静想，事情既然已经发生了，又何必纠结着不放，也不能改变什么。唯一能做的是调整好自己的心态：想想我们有一个好身体，一家人平安健康，比什么都重要。

也许走过一些路，经历过一些事，随着岁月蹉跎，年纪的到来，我们便也会慢慢成长。很多问题不得不面对现实。再也不可能那个做梦的年龄了，现在想想，有时感觉无论从身体还是其它方面来讲，越来越觉得对自己好些。因为我们有更多的责任去照顾好孩子和家人，前提是得照顾好自己才有能力去照顾他们。当我们这一代人面临着上有老下有小，有时想想还确实有那么大压力。正因为我们人这一生：生命在于运动，生活就是不停的折腾，我们才会真正成长起来。

喜欢飞人刘翔退役微博的那段话：每个人都会有自己的梦想，在实现梦想的过程中谁都会遇到挫折，但是不要放弃，只要勇敢去做。从来就没有一帆风顺的人生，从来就没有什么救世主，唯有不懈的努力。

西风顺

文/海外营销中心李凯

1997年的西风顺，风沙还很大，过往的驼队载着从西域而来的我不认识的东西，一趟又一趟。我最喜欢的叔叔叫刀三顺，关中人。他是那条路上叫得上名字的人。三顺叔每次从西域而归，离酒馆门口远远的就会喊我的名字。我从二楼一下子飞奔到三顺叔怀里，三顺叔两手顺势插到我的胳肢窝，把我高高的甩起到空中。然后把早早给我准备好的吃的，变戏法的从大衣里拿出来。三顺叔每次都会带些吃的给我，大的离谱的和红枣、甜到掉牙的葡萄干、又脆又甜的小酥梨……

三顺叔特别喜欢喝酒，也是因为这，三顺叔和爸爸的关系特别好。爸爸酿的酒在整个镇都很有名。每次三顺叔回来，爸爸一定会和三顺叔美美的喝一顿。三顺叔也常常带些那边的东西给爸爸。有一年爷爷脚崴了，一到冬天就经常隐隐作痛，三顺叔带了红花给爸爸，叮嘱爸爸每晚用热水煮红花让爷爷泡脚。后来坚持不到两周，爷爷的脚就再没疼过。

三顺叔每次来的都很急，走的也是。

那年快到冬天的时候，三顺叔准备赶在入冬前最后再运一次货。三顺叔走的那天，爸爸把酒壶给三顺叔装的满满的，他像每次回来那样，抛我到空中三四个来回。浩浩荡荡的驼队叮叮铛铛的一路向西前进。他走的第十天风沙大了起来，那是我之前从未见过的阵势。镇上好多店都关了门，酒馆在支

撑了两天后也打了烊。我问爸爸三顺叔不会有事吧，爸爸一碗酒下肚，没事的，你三顺叔本事大着了。

一个月后来消息，那已经是那年冬天的第一场雪过后了。三顺叔驼队遇到了大风沙，骆驼死活不走了，身上被抽出了血印子，骆驼还是不动。有人出主意说不如把骆驼宰了，大家带些驼峰肉赶紧前行。三顺叔是爱骆驼的，那是他生命里的东西，和身体中流动的血液一样。可是三顺叔是驼队的领头，他也得为驼队其他人考虑。那样停了两天后，三顺叔分给每人一只骆驼，随他们处理，剩下的骆驼就丢在原地。三顺叔说骆驼是属于沙漠的，它们在沙漠上，就是在家，在家里，它们想干什么，就随他们去吧。之后的几天风沙丝毫没有停下来的意思，驼队的人越走越少，他们说三叔边走边喊大家排成一队，沙子飞进三叔的嘴里，三顺叔吐口唾沫，喝口酒，继续吼着。半个月的路程走了一个月，最后就活下来两个人。

那两个人里，没有三顺叔。

那年冬天，三顺叔在荒漠里成了一尊像，后来他累了，就躺在荒漠里睡着了。我后来和爸爸穿过那里的时候，爸爸掏出酒壶在那里洒了半壶，他喝了一口，举起酒壶，转头看着我。我接过酒，一口喝光。我们没有说话，三顺叔来回跑太累了，是该让他好好休息一下了。

永远的霸主——大水王

文/研发中心杨发明

大水王在我的生活中已经消失了十几年了，但他壮硕的躯体、高昂的头颅和宽阔的大角却永远的铭刻在我的心中。不管我的心情有多么低落，也不管我的境况有多么落魄，只要想起我的大水王，心中就充满着神奇的力量。他是谁呢？怎么叫大水王这个名字呢？其实他就是我们家的大水牛，因为他长得比一般水牛都要大，而且是一头威风凛凛的牛，是我们那实至名归的牛王，所以我叫他大水王。

从我记事起，我的大水王就已经在我们家兢兢业业劳动了十几年，他是一头称职的牛。那时我们家人多，田地也多，每个春天大水王都要给我们家的十几亩田地来回翻四遍，而且翻的又快又好。还是初寒料峭的清晨，大水王便跟着爸爸去水田里背上犁具开始犁田。吃早饭的时候妈妈叫我去喊爸爸回家吃饭，我跑到水田里看见大水王正拉着犁耙，田已经犁了一大半，看见我来大水王似乎更加卖力了。很快，整块田就犁完了，爸爸把他赶到田里水深的地方给他卸犁，好好洗了洗，它不时的抖抖身子，抖得水花四溅。

印象中我四岁的时候就开始了大水王，他很乖、很听话，从不给我们家惹祸，是我儿时最好的朋友。别人家小孩子看牛时需要一根绳子牵着牛鼻子，但我从来不用绳子牵他的鼻子，无论是在青青的草坪、还是在水草茂盛的田埂，总可以看到大水王摇头晃脑的跟在我的身后。

大水王有着非凡的灵性。他会带着牛群上山，更会带着他们回家。许多小牛不熟悉山性，更不熟悉密林，大水王总会不时的短鸣几声，告知小牛们他的方位，太阳下山后他会向着长空长鸣，告诉大家该回家了，然后牛群便跟着大水王走回家。有一次，大水王在田埂边吃草，我在他前面摘山泡，突然一不小心脚下踩空，当我差点滚下山坡的时候，大水王的头伸了过来，我一把抱住他的大角，他小心翼翼把我拉起来，我就这样有惊无险被救了。

大水王其实并不好战，但真正斗起来绝对是牛中之王。周围许多寨子的牛王来挑战大水王，一般不过两三个回合就趴下了。但有一次，他的

对手终于出现了，那是一头体型硕大，四肢矫健，霸气外泄的公黄牛，是另一个寨子的牛王。大水王本来悠然的吃着草，听到声音，他也发现了公黄牛。我想这次完了，我们家大水王体重超过千斤，行动迟缓，如果这次躲不过恐怕不死也是重伤。然而就在这扣人心弦的时刻，大水王后腿一侧，头向北，尾向南，轻松就躲过了。这下更加惹怒了黄牛王，他灵巧的回身一转，头一低，笔直的角锋正对着大水王的后方直刺而来，此时的大水王彻底弄清黄牛王的汹汹来势，只见他不慌不乱，几个急腿左进掉斜对黄牛王。大水王此时已被完全激怒，就在此时，当黄牛王就要冲到大水王近前时大水王迅猛头一低，只听“咔嚓”两声，黄牛王两只角断裂，鲜血涌了出来。大水王打败黄牛王，他高高的昂起他的头，向着长空展示着他的威严与无可战胜。

由于是黄牛王先挑起的战争，事后黄牛王的主人也没有找我家赔偿。后来我去了县城上学，爸爸妈妈要忙着赚钱供我和弟弟上学，没有人照看大水王，只好将大水王卖了。在众多的买牛人当中，爸爸挑了一个诚心买牛是用来耕庄稼的买家，买牛人拖走大水王的那一天，所有的牛都长鸣不停，买牛人怎么拖也拖不动，是我牵着他送到村口，道别的时候我的眼泪模糊了我的双眼，大水王不断的流泪，爸爸向买牛人一再交代善待大水王。此后我再也没有见到大水王，也没有听到过关于大水王的消息，然而在我的心中永远都藏着那只威严的大水王。

