



InfoAV
Summit
2008

显示技术及应用

高峰论坛

特刊

InfoAV
CHINA

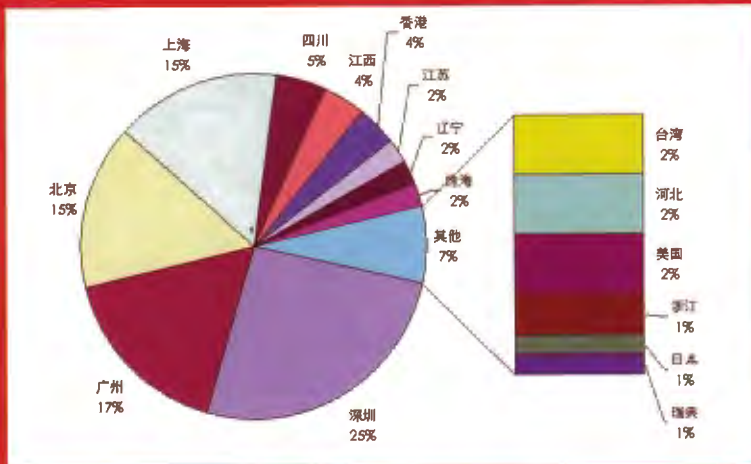
InfoAVChina.com
依马视听网

联合出品

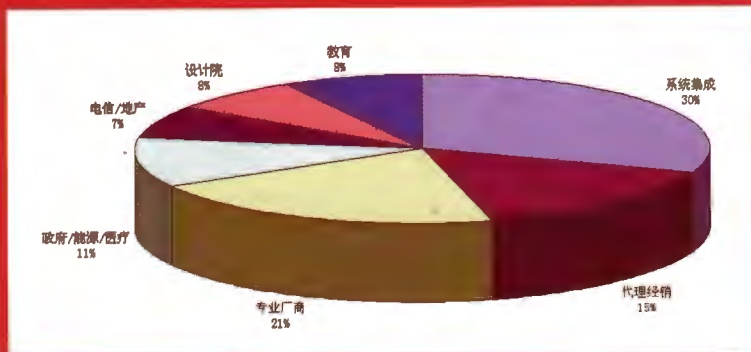
IS2008高峰论坛

与会人员数据分析

地域



行业



更多信息请访问: <http://www.infoavchina.com/2008-proseminar/>

目 录

开幕致辞

- 4 为什么举办本次高峰论坛
依马狮传媒展览(国际)有限公司总裁 汪稳功

精彩报告

- 5 视听技术在国际商业环境里的应用
美国线圣公司高级副总裁 吕晓政
- 8 投影技术的发展与应用
索尼中国专业系统集团技术总监 王亚明
- 12 大屏幕在广州智能交通管理指挥系统的应用
广州交通管理科学研究所 王世明
- 14 国家游泳中心LED建筑物景观照明的科研与实施
中建国际设计公司副总工程师 李兴林
- 18 投影显示设备在教育领域中的应用新趋势
广州大学声像与灯光技术研究所 彭妙颜
- 22 尽情发挥多元展示的潜力
Dataton公司市务总监 F. 史云堡
- 23 大屏幕未来发展趋势
台湾Lumens公司大陆区销售总监 赵剑斌
- 24 欧丽安MPDP等离子无缝拼接大屏幕显示系统技术
广州德浩电子科技有限公司副总经理 李伟
- 26 边缘融合的应用技术解析
上海金桥信息工程有限公司副总经理 吴启元

圆桌会议

- 30 交流·激情·新思
记录首届IS高峰论坛圆桌会议

展台报道

- 33 人气与收效皆旺
高峰论坛展台展示报道
- 34 高峰论坛参与感想

策划人寄语



Liuna@imaschina.com

IS2008第一次举办我们就赢得了业界热烈的掌声，这是对我们的鼓舞，也是给我们的鞭策。我们对下届会议取得突破性成功更加充满了信心。IS高峰论坛作为信息化视听行业的一个平台，一个桥梁，我们将继往开来，站在产业的高度，从市场的角度出发为大家营造一个良好的氛围，提供一个更广阔的平台，共享行业发展的技术和经验。从技术和市场的深度打造一个高端会议品牌。



视听技术 在国际商业环境里的应用

美国线圣公司高级副总裁 吕晓政

随

随着数字告示技术的迅猛发展，数字告示系统已被应用于越来越多的国际商业环境。据调查，2008年世界范围估计值，零售业中的数字告示市场规模为70亿美元，2003年-2006年年度增长率为18%。平均促进零售增长率为30%，平均品牌认知增长率48%（见下页图1、图2、图3）。

一般来说，零售业数字告示系统的主要技术产品包括液晶显示屏、等离子显示屏、背景音乐、局域化的音响、触摸屏、电子标签、媒体播放器、网络、软件、图象内容。采用数字告示系统，将给零售业带来很多益处，如：可以提供动态的、个性化的顾客体验；有目标的，本地化的和适时的信息发布、交互式、销售点的用户教育、减少印刷和雇员花费。

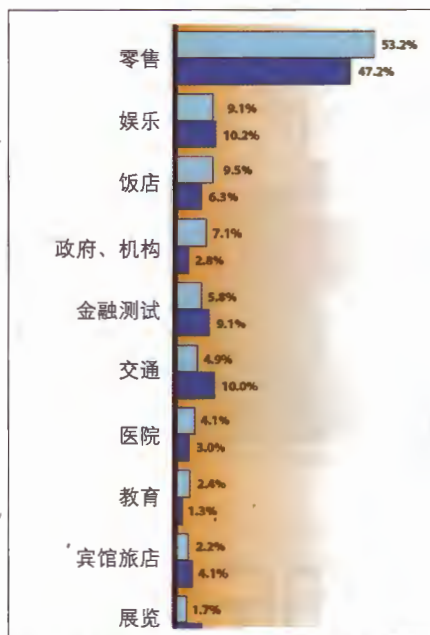


图1 数字告示在各个领域应用的调查表

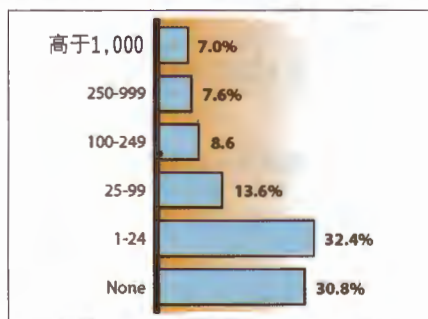


图2 每个公司使用数字显示屏数量调查表

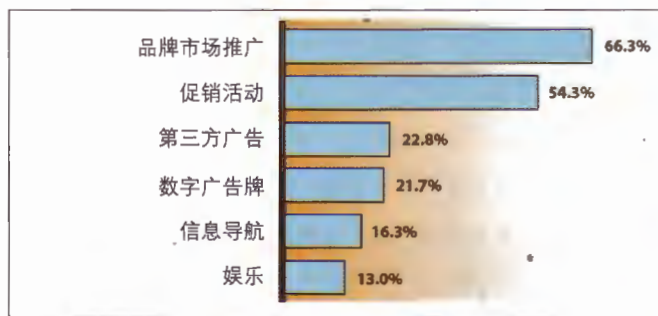


图3 数字显示屏作用调查表

数字显示屏作为数字告示系统的硬件部分，其作用包括：吸引客流、引导客流，创造气氛，商业标示，在付款处创造更多销售机会，减少感觉上的等待时间，创造广告收入，以及训练雇员等。图4为数字显示屏放置位置一览：

1. 对着外面的窗口放置；
2. 货品指南和现在热销商品；
3. 创造气氛的墙挂显示屏；
4. 货架的商品标示；
5. 付款处促销显示；
6. 雇员训练；
7. 广告。



图4

数字显示屏的显示内容很重要，直接决定传播信息的有效性，并决定经济收益。一条必须遵循的原则是：“给静止的人看活动图象；给活动的人看静止图象”。

数字告示系统分类

数字告示系统分为三种，独立的系统、视频分配系统、联网系统（图5）。根据使用功能

的不同，三种系统各有优缺点。如：独立的系统的优点是简单，低成本，缺点是不能远程上传或者监测；视频分配系统的优点是相对简单，中等的费用，缺点是每个显示屏放同样的节目且传送距离受限制；联网系统的优点是灵活且可实现远程管理，缺点是成本高，功能复杂且由于和互联网连接，易受到黑客攻击。

交互式设备

交互式设备是指通过数字告示系统的交互功能，实现人机的互动，如将其应用于零售业中，将改变传统的零售业的销售方式。它可实现不需要促销员的无压力购物经验而且设计良好的交互式设备能够取代销售员从而节省零售商的开支。该设备比销售员更大的优势在于它可以使得每个商店都有“专家”，通过系统详细介绍每个商品的特点，并结合顾客消费习惯的跟踪和顾客识别，成为一种强大的销售工具。下页图6为顾客自主付款的零售

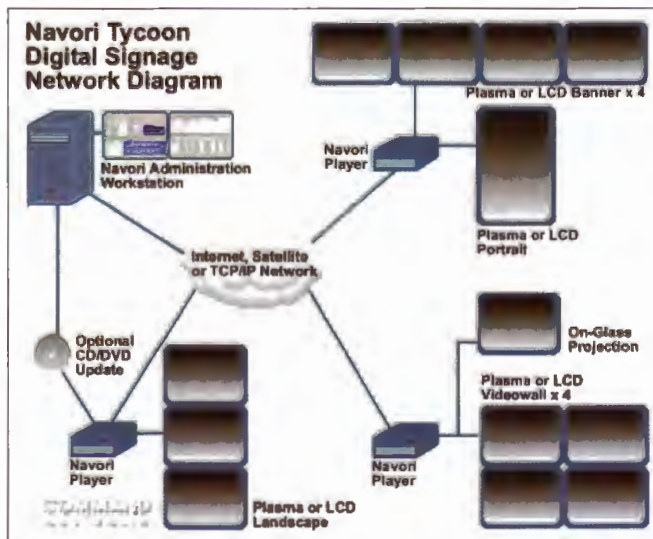


图5

业的交互设备。

在交互式数字告示系统中，商品电子标签的技术得到应用，顾客拿起商品，交互设备就显示与那个商品相关的内容。据估计，在不久的将来，交互设备可能用顾客的移动电话标签来识别顾客和调出他们的购物习惯，从而帮助商家了解顾客需求和提供相应的产品。



图6

交互式数字告示系统最大特点是实现了销售特性化。在零售市场中，避免竞争对手和你卖同样的产品，或是因为价格战杀得两败俱伤。创造销售特性来赢得顾客是盈利竞争的关键所在，因为设计良好的交互设备能够创造良好的顾客购物体验，从而赢得回头客。

数字告示系统硬件设备

音响是零售业数字告示系统不可缺少的设备，而顶装和墙装扬声器长久以来一直在零售商店里用来制造轻松或引发情感的顾客体验。目前，音响技术发展很快，定向式扬声器被采用在数字告示系统中，能够只向显示屏前的顾客播放声音而不打扰别人。

目前，零售业数字告示系统显示设备主要是等离子显示器和液晶显示器。作为数字类显示屏，这两者各有先天性的技术缺陷，在零售业的使用中，可针对其功能特点，在不同场合选择相应种类的显示屏。表1是两者技术特点比较：

	优点	缺点
等离子屏幕	自然的颜色 观看角宽 影像反应速度快	固定图象会引起显示器灼伤 在明亮环境中看不清楚 清晰度相对较低 耗电量相对较高 黑色再现相对较差
液晶屏幕	不会灼伤 能够在明亮的日光中使用 更高的清晰度 更低的耗电量	观看角相对较窄 影像反应时间较长 颜色相对不够自然 黑色显示相对较差

表1

除了选择正确的数字告示显示屏，随着数字显示技术的不断发展，跟进显示屏的最新技术也是很有必要的。目前，高清是显示屏的重要技术之一，它可提供最好的图像质量，并且随着越来越多的采集，编辑和显示设备采用高清格式，未来，大量节目内容都会采用高清形式。因此高清显示屏是发展趋势，但相比标清显示屏，高清显示屏成本高很多。

此外，宽屏幕也是显示屏的发展趋势。相比4:3屏幕显示格式，16:9屏幕显示格式更具有竞争力。如：外观上，它具有现代化的外形，并且越来越多的硬件和节目使用16:9的格式，此外，它更容易适应4:3节目，而4:3屏幕播放16:9节目，会造成图像变形。

信号输入

目前，数字告示系统信号输入接口有四种，分别是HDMI（高清数字多媒体接口）、VGA（计算机视频接口）、Component video（分量视频接口）、S-video（超级视频接口），支持大部分设备的信号输入。

媒体播放器

媒体播放器作为数字告示系统的内容播放设备，可分为小型墙装式、中型机架装式、带多个输出的大型墙装式。其视频分配技术包括：通过5类线传送HDMI的发送器和接收器、通过5类线传送VGA的发送器和接收器、通过光缆传送RGB的发送器和接收器。

软件

数字告示系统软件是管理整个系统的硬件设备和内容的工具，可分为基于

Windows、基于Mac OS、基于Linux的几类系统，各有特点，可根据系统实现的功能进行选择，而使用简单、扩展灵活、稳定可靠的系统是首选。

未来的技术

数字告示技术是近十年迅猛发展的技术，既而成为一个新兴产业。展望未来，以下几种技术将备受推崇。

1. 移动电话顾客标记技术

移动电话顾客标记技术的主要作用是认识你的顾客。即通过顾客的手机标记，零售商可以查出顾客的网上查询和购物历史从而知道他/她喜欢什么和买得起什么。

2. 商品电子标签技术

通过跟踪电子标签，商家将知道顾客拿起哪个商品，这样商家就能够把数字显示屏节目换成和那个商品相关的内容。这将成为销售商品的一个重要手段。目前，该技术已经开始使用在商业领域中。

3. 有机发光管显示屏(OLED)

相比目前使用的数字告示显示屏，有机发光管显示屏具有颜色自然，观看角宽，影像反应快；成本经济的特点，它可以打印到软的表面上，特别是可以像印刷的纸广告一样，卷起来，使数字告示系统更类似于传统的宣传方式，增强大众的接受度。

数字告示费用大致评估(美国市场)

我们用一个美国的50个屏幕数字显示屏网络案例做个成本分析（“硬件”包括40英寸的液晶显示屏，安装支架和媒体播放器。）：

硬件：200,000到250,000美元

安装：75,000到125,000美元

软件：150,000到200,000美元(三年合同)已包括维护和更新费用

维护和更新，硬件：每月1,000美元到2,000美元(三年合同)

在中国市场，数字告示系统的费用大致是美国市场的1/3，甚至更低。■



交流·激情·新思

记录IS2008高峰论坛圆桌会议

据说，圆桌会议这种形式来源于英国亚瑟王的传说。公元5世纪，英国国王亚瑟在与他的骑士们共商国事时，大家围坐在一张圆形的桌子周围，骑士和君主之间不排位次。圆桌会议由此得名。至今，在英国的温切斯特堡还保留着一张这样的圆桌。关于亚瑟王和圆桌骑士的传说虽然有着各种各样的版本，但圆桌会议的精神则延续下来。

第一次世界大战之后，这种形式被国际会议广泛采用。直到今天“圆桌会议”已成为平等交流、意见开放的代名词，也是国家之间以及国家内部，一种重要的协商和讨论形式。秉承圆桌会议的核心精神，IS2008高峰论坛圆桌会议在“平等交流”的气氛之下，嘉宾们激情参与，迸发出诸多新思。本文遂逐一整理，留予各读者共赏。

时间及地点

2008年7月12日 14:30-17:30

深圳银湖度假中心七号别墅会议室

与会嘉宾

美国线圣公司高级产品开发副总裁 吕晓政

中建国际设计公司副总工程师 李兴林

广州大学声像与灯光技术研究所所长 彭妙颜

广州大学副教授 周锡韬

上海金桥信息工程有限公司副总经理 吴启元

德浩电子科技有限公司总经理 温真雄

广东威创视讯科技股份有限公司市场部经理 谭安琳

上海新启邦威电子有限公司总工程师 兆翦

松下电器(中国)有限公司AVC系统营销公司产品经理陶巍

杭州三花科特光电有限公司董事 沈培生

依马狮传媒展览国际有限公司总裁 汪稳功

依马狮传媒展览国际有限公司副总经理 刘娜

会议主持

《InfoAV China》执行主编 唐晓亮

提高核心竞争力，民族企业当自强

在中国快速崛起的今天，与民族有关的话题总是有着非凡的吸引力。本次IS高峰论坛圆桌会议也不例外，当杭州三花科特光电有限公司董事沈培生先生抛出这个话题之后，各嘉宾们均表现出浓厚兴趣，纷纷针对该话题发表自己的意见。

以广州大学声像与灯光技术研究所所长彭妙颜女士为代表的部分嘉宾，持有的观点较为传统和主流。当前国家正大力扶持民族产业，各民族企业应踏踏实实潜下心来，找准技术方向，以创新为中心发展自有核心技术。在全球科技及商业竞争日益激烈的情形下，只有掌握最为核心的竞争力，中国企业才能发展壮大，才能以强者姿态立足于世界企业之林。彭女士亦持中立立场列举了目前民族企业有待改进的种种现状：各自为政，不能形成行业合力共同对抗国际巨头，以争取话语权；短视眼前利益，没有长远发展规划；对技术研发的投入过于急功近利。

美国线圣公司高级产品开发副总裁吕晓政先生则从不同角度思考，为中国民族企业发展带来新思维。吕先生认为在当前高度全球化的时代，中国民族企业更应该明确自身定位，找准发展方式和方向。

以美国为首的发达国家，有着雄厚的基础学科研究功底，而诸多标准的制定以及核心器件的开发均有赖于此。中国当前的基础学科研究水平与美国等发达国家依然有着巨大差距，如果不认清自身实力，光凭一腔爱国热情，从技术标准以及核心器件方向去与发达国家正面竞争，有可能是以卵击石，起不到应有效果，而应从更为务实的角度入手。

从学生成长为老师，需要知识以及经验的积累。在视听领域，特别是视频领域，中国目前的技术实力还较薄弱，依然处于“学生”阶段，民族企业不妨当好“学生”角色，遵循国际标准，从较为下游的产业链发展起，积累实力之后，逐



美国线圣公司高级产品开发副总裁 吕晓政



上海金桥信息工程有限公司副总经理
吴启元



中建国际设计公司副总工程师 李兴林



广州大学声像与灯光技术研究
所所长 彭妙颜



德浩电子科技有限公司总经理 温真雄



广东威创视讯科技股份有限公司市场部经理 谭安琳



上海新启邦威电子有限公司总工程师 兆翥



依马狮传媒展览国际有限公司总裁 汪稳功



杭州三花科特光电有限公司董事 沈培生

步向上游发展，亦可获得成功。

民族高科技企业最为出色的代表非华为莫属。华为发展初期，从代理程控交换机起步，然后从低端整机开发做起，逐步发展到现在国际电信巨头的地位。华为正是认清了自己的角色，在每一个阶段做了自己该做的事，学习国际巨头的成功经验再加上自身不断努力，逐步从基础做起，往产业链上游发展，最终成长为能与爱立信、阿尔卡特朗讯比肩的世界顶尖电信解决方案供应商。

组建行业俱乐部，促行业健康发展

信息化视听行业当前正处于高速发展期，各企业正迅速成长，亦有很多新兴企业陆续加入，行业呈现一片欣欣向荣的景象。但目前大部分业内企业均各自“低头拉车”，很少“抬头看路”，这为行业的健康发展埋下了隐忧。

上海金桥信息工程有限公司副总经理吴启元先生是首先提到该问题的嘉宾，随后亦得到德浩电子科技有限公司总经理温真雄先生以及广东威创视讯科技股份有限公司市场部经理谭安琳女士等嘉宾的响应。大家均认为，业内各企业高层定期碰面，交流行业信息，共商行业发展是十分有必要的事情。及时掌握业内信息，不但对于企业的发展十分有益，亦能加强各企业之间的有效沟通，避免恶性竞争，创造良好的行业发展环境。

对于行业俱乐部由谁发起组织的问题，大家亦展开了积极的讨论。各嘉宾均认为行业俱乐部应由具备一定行业影响力且身份中立的组织发起成立。《InfoAV China》作为信息化视听行业首屈一指的高端刊物，在业界具有巨大影响力，且历来秉承公正角度，对技术、企业及产品进行报道，有着良好的口碑。所以各嘉宾均建议《InfoAV China》能组织发起成立行业俱乐部，依马狮副总经理刘娜女士亦表示愿意为促行业健康发展出一份力，尽快在业内发起成立“InfoAV Club”。

设行业教育课程，辅企业人才建设

德浩电子科技有限公司总经理温真雄先生对于信息化视听行业人才匮乏的现状感触颇深，据温先生说到，目前行业内的人才有限，已成为企业进一步发展壮大的显著瓶颈。探讨如何开展行业教育课程，为信息化视听行业输送急需人才，已是当务之急。

除温先生外，上海金桥信息工程有限公司副总经理吴启元、广东威创视讯科技股份有限公司市场部经理谭安琳、上海新启邦威电子有限公司总工程师兆翥等嘉宾，均认为开展具有针对性的销售、应用等基础培训课程十分必要。

针对大家的建议，依马狮副总经理刘娜女士表示，将对信息化视听行业教育开展试探性工作，尽快开办业内最急需的短期课程，并聘请获得业内认可的专家担任老师。

后记：IS2008高峰论坛圆桌会议历时三小时，嘉宾们聊得很尽兴，业内的朋友们也对能够享受如此的“思想盛宴”感到甚是满足。作为IS2008高峰论坛的核心环节，高峰论坛策划人刘娜女士表示IS2009高峰论坛圆桌会议将会做更为合理的流程安排，话题的控制也将更为集中，进一步提升圆桌会议的高端性及含金量。■

广州VTRON公司市场部经理 谭安琳

InfoAVChina作为一个行业媒体在这次论坛中发挥了自身的平台作用，让我们可以跟企业、用户、集成商互相了解，共享经验。在这个平台上，大家从技术、产业、市场的角度，非常冷静地来探讨信息化视听行业的发展。AV行业本身覆盖的范围就非常广泛，我们虽然置身于这个市场，而对于除了自己产品之外的一些技术和产品了解的还不够多，这个行业总是在不停地发展，要跟上市场的脚步，就需要花很多的时间去了解。今天我们可以了解到除了自己产品以外的技术和市场，是非常不错的，对我们自身的发展也起着某种程度上的指引的作用。

来参加这次会议，我们不是光看是看会议有多成功，你们能去做这个事情，把来自行业内的不同角色凝聚到一起，有这么一个强大的号召力，这就代表你们的能力所在，品牌所在。后续如何去发展这个平台，壮大这个平台，为整个AV产业链中起着导向性作用，我认为你们迈出了很成功的一步。

广州大学声像灯光技术研究所所长 彭妙颜教授

这两天的会议整体技术含量是很高的。我以用户的身份参加这次会议，期望在这里了解到行业最新的发展动向、各种技术的比较，为我们在平常的系统设计和选择时提供更多的指向性参考，我们学校也派了几名老师过来参加会议，对这次会议可以说是非常重视，在这两天，见到了厂商、产品、高信息含量的技术报告，我也获益良多。明年我一定还会来参加，现在技术发展真的是很快，不学习很快就落后了。

普瑞电子有限公司 蒋续平

总体上来看，我认为这次会议在内容谈论的是比较深入的。如果可以增加更多的案例应用分析，那就更完美了，这次会议上也看到了一些应用，如广州交通管理科学研究院王世明先生的关于广州交管的AV应用。这类演讲不但能吸引用户方，对系统集成商也是非常值得借鉴的。希望下一届论坛多介绍一些应用案例分析，在内容方面尽量做到深入浅出，让一些刚入门的人了解更多。这两天，我也看到了一些行业技术方面的发展方向，让我们在设计系统的时候能够考虑的更周全，为客户提供更大的投资回报。

中国银行广东省分行培训中心 袁国梅

这个高峰论坛对我们来说是非常有用的，大大开阔了我们的视野。作为这些技术和产品的最终使用部门。我们一直都在寻求合适的产品来满足不同的项目需求，平常直接接触产品了解技术的机会是非常有限的，从今天的会议上我们了解到了更多的产品，而且从展示厅里面看到了相关的产品，我觉得很好。作为用户，我们希望通过更多的这类平台，了解更多的产品和

技术，接触更多的厂商，方便我们的购买决策的制定。同时，我们还希望能够在下一届会议上看到更多的大型系统集成案例，了解如何将这些产品、技术整合起来，真正发挥他们的作用，为我们的项目提供参考。产品的应用跟我们平常的项目选择息息相关，系统集成应用是我们最为感兴趣的部分。

上海天道启科电子有限公司 赵网生

这是一届非常成功的研讨会，以“显示技术及商业应用”为主题，在演讲内容和与会参与人员方面，大屏幕显示的内容是非常丰富的。由于论坛时间的限制，在音频方面的内容稍微欠缺，我们希望在下一届研讨会上，看到更多有关音频的产品和技术，也为系统集成商和用户提供更加完整的整合AV解决方案。

淳中科技总经理 何仕达

中国需要一个自己的行业协会，这次高峰论坛带来了一个很好的开始。做为我公司（国内矩阵类设备和硬件拼接控制设备的生产商）来说，我们急切希望一个行业协会的建立，规范市场、团结市场、整合市场，希望我们这些厂家以及集成商们能共同为中国的AV行业的发展做出我们的贡献。

再次感谢依马狮为行业所做的工作，希望明年能再见到更多的同行们。

联盛智能总经理 叶文

InfoAV举办了一个非常成功的商、企技术交流活动。在技术交流的主基调下，轻轻的带入了一些新产品、新技术信息推广活动，制造(代理)商、集成商、用户在InfoAV精心组织的平台上获得了三赢局面，在这里我们结识了新的客户群体，学习到许多新知识和产业发展新思路。我们将继续支持InfoAV举办这样的活动，期待下一届活动带给我们更多的惊喜。■

