

帮助各行业企业实现数字化转型——

## 海康威视架起数字“桥梁”

经济日报·中国经济网记者 刘瑾

## 慧眼观企

在安防领域,海康威视是当之无愧的龙头企业。不过,近年来除了做好安防主业,海康威视发力智慧业务,借力人工智能,深入各行业细分场景,搭建AI开放平台,逐渐成为企业数字化建设的合作伙伴,为企业通往数字世界搭建“桥梁”,不断帮助企业构建感知智能与认知智能,助力各行各业开展数字化转型。

青海茶卡风电场距离茶卡盐湖约16公里,与茶卡盐湖的“天空之境”美景不同,这里是一片广袤的戈壁。以往,风电场的运维人员需要人工巡检3万多平方米的区域,每月要爬上80米高的塔筒,在攀爬设备助力下,一名运维人员每年爬塔筒的总高度相当于6613层楼。

但今年以来,电力巡检这件“苦差事”有了新变化。茶卡风电场拥有了24小时在线的“智能体检医生”,运维人员登塔筒的频次减少了三分之二,更关键的是,通过数字化运维系统,还可实现对机舱设备的远程实时监测,故障可以被及时发现。

带来这种数字化改变的,正是总部位于杭州的一家科技企业——海康威视。以安防业务“起家”的杭州海康威视数字技术股份有限公司正跨出安防领域,成为企业数字化转型的合作伙伴。

杭州海康威视数字技术股份有限公司高级副总裁徐习明表示,新冠肺炎疫情暴发让不少企业意识到数字化能力的重要性。视觉感知是物理世界与数字世界的桥梁,海康威视通过视觉感知联网、AI能力,不断帮助用户构建感知智能与认知智能,助力各行各业数字化转型。

## 智能监测助旅游业复苏

今年初,新冠肺炎疫情暴发,海康威视快速反应,以创新科技和专业经验助力全球各地科技战疫。海康威视第一时间组建了疫情防控应急工作组,从研发、生产到供应链全力保障红外测温等相关设备供给,并推出了覆盖多个行业的防疫解决方案,助力各行各业开展疫情防控。

“疫情期间,旅游业受到巨大冲击。疫情减轻后如何渡过难关,成为摆在各大景区面前的难题。”海康威视文化旅游行业总监倪铁军告诉记者,疫情倒逼文旅行业积极自救,整个旅游业也需要找到复苏的突破口,对此,海康威视也为文旅业的数字化转型研发出不少新应用。

“文旅绿码”就是海康威视推出的一款旅游业数字化转型应用,针对博物馆、景区提供实名制分时预约,并与全国健康码数据相关联,有效避免人员接触,保障游客出行安全,同时也为文旅单位在游客总量控制、分时分流方面提供了技术支持。上线以来,已帮助超过1000家博物馆和景区在疫情后恢复开放,服务游客超1500万人次。

此外,随着跨省旅游逐渐复苏,海康威视利用技术实现了旅游道路的车流量监

测与安全辅助、旅游巴士的智能监测调度,以及视频安全覆盖、应急广播配套、客流量动态感知监测、重点区域智能预警、关键区域报警终端设置等,通过系统智能辅助,全面提高游客游玩过程中的安全保障,让游玩更安全。目前,这些智能检测系统已在全国上千个文旅单位和行业主管部门中应用,为文明、有序、安全的游览环境提供了数字化支撑。

## 数字技术为企业降本增效

作为视频监控、安防领域的龙头企业,海康威视连续8年蝉联视频监控行业全球第一、连续4年蝉联“全球安防50强”第一位。不过,随着人工智能、大数据、物联网技术的突破与发展,海康威视的技术创新早已突破了安防的业务边界。“除安防之外,海康威视的业务范围还聚焦在大数据服务和智慧业务等领域,已经为许多企业提供了数字化转型服务。”海康威视企业事业群解决方案部总裁李亚亚说。

以杭州新中大科技股份有限公司为例,作为建筑ERP软件的龙头企业,一个很重要的需求就是地磅管理。海康威视和

新中大一起实现了地磅管理数字化。一方面,地磅本身可以通过物联网手段采集并传输车辆信息;另一方面,也可以通过视觉识别实现车牌、车辆污损程度、车牌安装程度识别等,同时又通过智能物联网与企业信息网融合,形成了管理闭环的数字化。

杭州新中大科技股份有限公司总裁韩爱生介绍,建筑业正迎来运用数字化技术促进生产和管理转型的大好时机,智慧建造4.0的核心思想是融合。在实际应用方面,新中大联合海康威视帮助工程项目实现人、机、料、法、环等多重数据的智能采集,并实现数字化工地与企业级综合项目管理平台的融合。

这样的数字化改变,也在其他行业中“上演”。在场内物流场景,海康威视携手物流行业用户打造智慧物流园区,通过数字化月台识别,实现人、车、月台无缝链接,以及智能感知和协同互动优化,月台资源利用率提升30%以上。在冶金领域,海康威视助力铜业企业实现电解装置实时测温与预警,巡检成本降低75%。

李亚亚介绍,海康威视现有三大事业群,分别服务于不同的业务领域,其中,企业事业群对自身的定位就是做用户数字化转型的合作伙伴,通过视觉感知、AI能力,帮助用户构建感知智能和认知智能,将物联网场景数据与信息化数据融合,构建物理世界到数字世界的“桥梁”。

## AI平台成数字转型助手

数字化转型除了需要通用的智能技术,还需要能深入细分场景的智能技术。目前,行业通用的算法难以满足细分行业千差万别的需求。因此,海康威视搭建了AI开放平台,帮助用户简单快速地构建

自己的智能算法,解决产业化进程中应用场景化、碎片化的难题。目前,该AI开放平台已上线各类通用AI功能40余项。

在青岛,海康威视与生态合作伙伴一起,依托AI开放平台,为青岛一家轮胎生产企业打造了一套“轮胎外观质检视觉合行为识别系统”,让AI成为检测助手,帮助提升轮胎外观检测的质量和工作效率。

海康威视青岛分公司总经理李凯介绍,该轮胎企业目前具备全钢子午线轮胎超540万条、半钢子午线轮胎逾4000万条、非公路轮胎6万吨以上的年生产能力,每个检查员平均每天需要检查400条至500条轮胎,工作量很大。识别系统运行以来,已发现600余条不合规轮胎,大大节省了巡检资源。

作为一家技术型公司,创新是公司持续发展的主要经营手段。为应对技术发展和外部环境变化,海康威视的研发费用持续提升。今年上半年,研发投入达30.63亿元,同比增长22.30%。持续较高水平的研发投入使公司可以保持并扩大技术领先优势,并将技术优势快速转化为产品优势,持续推动业绩增长。

据了解,海康威视运用AI开放平台已帮助不同企业实现数字化升级。其中,助力生物制药企业实现了GMP(药品生产质量管理规范)合规管理手段创新,助力药品生产全程可视化,QA(产线质量管理员)督察效率提升50%;携手能源企业共建煤矿智能系统,针对井下人员行为、设备设施状态、环境参数等隐患因素实现实时预警、事件处理及复核的高效业务流程闭环;帮助畜禽养殖企业打造AI活体资产盘点系统,实现畜禽存栏、出栏数量的智能化统计,满足资产盘点和疫病监测方面的迫切需求。



图为海康威视展示中心。(资料图片)

## 战略执行力关乎企业成败

□ 张彦

当前,企业界存在一个共识:战略执行力的强弱,最终决定企业战略的成败。对于企业管理者来说,这并不是一句戏言,提升战略执行力非常重要。

从管理实践来看,战略管理中的最大“瓶颈”是战略与执行之间存在断层。美国《财富》杂志披露:有效的战略策划并得到有效执行的战略不到10%,大约70%的战略失败在于执行不到位。在国内企业中,战略执行不到位的例子更是比比皆是。因此,提升企业战略执行力需要多方面下功夫。

首先,战略执行有赖于企业的战略组织能力。战略谋划与战略执行相伴相生、相辅相成。战略执行是在组织成员一致认同企业战略的情况下实现的。如何使大家完成这种认同并齐心协力为之奋斗,是战略管理的关键。需要明确的是,组织起来的个体不是个人力量的简单相加,而是会产生“指数级”放大效应。为此,应按照战略需要变革组织,明确有关事项谁来干、相关责任谁来负。提高组织战略执行力不能仅仅依靠个别别人或少数人,而是要发挥组织整体效力,积极构建稳定业务架构,制定高效业务规

则,形成严密业务流程。

其次,战略执行离不开创造力。战略执行绝不是一种“对号入座”的简单行为,而是一个需要创造性执行的过程。离开了创造力,任何战略都不会成为现实。企业战略并非CEO带领几个“高人”在会议室里“吹”出来的。它需要一个从实践到认识、再从认识到实践不断往复的过程。企业战略的实现有赖于整个管理团队以及全体员工共同的创造性行动。

阿里巴巴就是创造性执行战略缔造的成功案例。1999年,阿里巴巴创业之初的“十八罗汉”从北京回杭州后,立即着手拟定公司新发展战略。马云认为,阿里巴巴应该创新网上论坛BBS(电子公告板)业务,并将BBS上每一个帖子予以检测并分类,他觉得只有这样做才能让用户更加便捷地使用阿里巴巴。但该战略在执行环节却遇到很大阻力,阿里巴巴这种独创模式受到公司内部不少人的怀疑,一些技术人员明确反对这种做法,他们认为马云提出的这种有违互联网精神的B2B模式不可能实现,因而争议不断,行动迟缓。在外出差

的马云得知这一情况后,立即在电话中下令:“马上去做!立刻!现在!”随后,阿里巴巴的这一战略决策才得到了执行。后来的事实证明,正是因为这一创新举措的实行,才使得阿里巴巴在互联网泡沫时期坚持了下来,并为公司此后的发展奠定了坚实基础。从中也可以看出,执行力是连接企业战略与实际成效的纽带。

再次,企业战略必须转化为可操作的行动。为此,就需要有与之相匹配的管理工具。目前,在国际商界得到普遍认可的战略执行工具是平衡记分卡。这一考评体系,有利于转变企业常用的以财务指标为核心的绩效评价和战略管理体系。平衡记分卡作为一套战略执行工具,是从财务、客户、内部运营、学习与成长4个角度评价企业绩效,并将企业当期绩效和未来发展相联系,通过能够体现企业整体状况的绩效指标来确保企业战略的实施。在《财富》杂志公布的世界前1000家公司中,有70%的公司采用了平衡记分卡系统。近年来,平衡记分卡考评体系在光大银行、青岛啤酒股份有限公司、中国航空技术进出口公司等多家企业成功实

施,为更多企业提供了有益借鉴。

最后,先进的企业文化能够有效推动战略执行。企业文化是企业的DNA,深深植入企业员工内心。它就像一只“看不见的手”,无时无刻不在影响着企业管理层以及全体员工的思想和行为。企业文化也是企业员工之间、合作伙伴和客户相互沟通的“共同语言”,能够使其自觉地围绕企业战略采取行动。

华为的成功是与其企业文化的强大作用分不开的。华为企业文化的首要内容是“以客户为中心”。华为始终如一关注客户需求,满足客户价值创造。这一企业文化不仅转化为华为的战略,也转化为华为人的自觉行动。客户是企业的衣食父母,企业必须尽心尽力为客户服务。为此,华为一直坚持公司的设备用到哪里就将服务机构构建到那里的模式,这样做是为了全面掌握不同客户的各种需求,直接听取客户意见,及时做出快速反应。华为的经营实践也进一步证明,加强企业文化建设是推动企业战略落实的重要驱动力。

(作者系中国管理科学学会专家)

近日,支付宝发布数据显示,近一个月来,超过500万家小店涌入支付宝进货平台,是2月份的3倍左右,累计进货金额提升4倍多,成为带动上游制造业的重要力量。

“新冠肺炎疫情给线下销售带来巨大影响,因此我们加强了电商渠道开拓,目前占公司总销量的80%左右。支付宝端的买家增长量也很快,疫情暴发至今几乎翻倍。”河北雨竹卫生用品有限公司营销部经理王宁告诉记者。自去年2月通过1688阿里巴巴采购批发网接入支付宝商家服务平台进货市场后,短短半年其日均订单量就上涨了50%,销售额增加了3倍。

受疫情影响,许多行业企业都遭遇困境,但通过支付宝数字平台,保定造纸行业积极自救,一些企业甚至实现了逆势增长。来自支付宝和1688的数据显示,该产业供应商超过200家,其中通过入驻支付宝商家服务平台进货市场的工厂比例达85%。依托于数千万“码商”小店,支付宝为工厂带来了更多优质买家。今年上半年,该产业买家数比去年同期增长了90%,其中来自支付宝的买家数量超过一半,比去年同期增长了30%。

近年来,支付宝等互联网平台不断以数字技术赋能传统产业,服务了数千万“码商”小店。通过二维码收单,这些小店可以享受到支付宝提供的包括贷款、赊账进货等在内的数十种服务。

据了解,2018年支付宝联合1688在商家服务平台推出了赊账进货服务,凭信用可以先进货后付款。今年以来,支付宝加强了商家进货平台的引流及营销,通过“周三进货日”等活动,与1688一起将优选的产品引入支付宝货源市场,结合大数据分析,不断给小店推送热卖产品,规模化销量推动了上游制造业的反向定制生产,成为销售增长新渠道。

“通过商家服务平台,为小店主拓展了线上进货渠道,对工厂来说,是销量的增量市场。”支付宝商家服务运营负责人阮丹表示,以金叶纸业有限公司为例,自2019年11月接入支付宝,目前累计销售已超过500万元。“支付宝渠道买家批量下单的比例非常高,甚至有几家外贸企业通过支付宝找到了我们,下了300万元订单。这样的规模化订单,可以让我们把少数单品做到极高性价比,提供物美价廉的产品。”金叶纸业创始人张博表示。

雨竹卫生用品的一款纸品曾因参加过几次支付宝“周三进货日”活动成为爆款,带动日常销量几乎翻了一番,这种规模效应降低了单品成本。“爆款产品实在是供不应求,所以我们对这款单品生产线实现了两班倒工作制,工人薪水也跟着增加,我们还准备再增加一条生产线继续扩招工人。”王宁说。

对金叶纸业来说,支付宝商家服务和1688共建的货源市场也正在成为越来越重要的销售渠道,为此他们成立了一个电商运营团队。“最开始我们完全不懂支付宝,是1688小二给我们做了培训,比如之前我们设计产品页是2C(面对终端消费者)思维,但支付宝上的买家都是‘码商’甚至大宗采购商,他们在意的是厂家资质、生产能力以及货好不好卖,我们有的放矢修改了页面,销量也跟着上来了。”张博说。

当前,利用电商渠道及支付宝这样的数字平台,不少小微企业拓展了销售渠道,逐渐走出了困境,恢复了销量,并开始着手扩产能、冲销量。

## 企业党建

国家电网长沙供电公司——

## “联学联创”凝聚发展力量

本报记者 刘麟 谢瑶

近日,国家电网长沙天心区客服中心党总支与天心区签订以“党建引领共促产业发展,凝聚力量优化营商环境”为主题的“联学联创”意向书,国家电网“能源管家”将不定期上门,为该区企业节能发展提供咨询服务。据悉,国家电网长沙供电公司5个区县公司党委、3个客服中心党总支均与当地工信局、发改局等政府相关部门“外联”,全面落实电费电价优惠政策,助力企业降本增效,为辖区内客户开通电力扩报装和增容的“绿色通道”,为当地企业和居民提供高质量的电力保障。

近年来,国网长沙供电公司积极探索党建价值创造新途径、新载体,坚持“党建引领、业务共建、互联互通、合作共赢”总基调,在公司各级党组织与系统内外关联党组织间构建“广泛联”格局,深化“相互学”内涵,做实“共同创”成效,深入开展“联学联创”,为城市经济发展、人民美好生活保驾护航。

作为关系国民经济命脉和能源安全的省会城市大型供电企业,国网长沙供电公司承担着保障安全、经济、清洁、可持续电力供应的使命。该公司通过2018年试点、2019年全面推广、2020年深化应用,党支部“联学联创”比例达100%,本部14个支部、5个区县公司党委及3个分中心党总支、48个供电所党支部“三层级”实现“联学联创”全覆盖。各级党组织坚持问题导向,以干实事出实绩为目标,与系统内业务相关单位深入“内联”,精简业务流程,提升客户办电效率;与地方政府、业务相关企业广泛“外联”,在公司主营业务中发挥政企联动合力,提升工作质效,全力服务城市发展和人民生活。

这3年也是长沙电网飞速发展的3年,2018年长沙电网建设“三年行动计划”写入长沙市政府工作报告,成为长沙电网乃至湖南电网的“头等大事”,为顺利推进该计划,国网长沙供电公司建设部党支部、浏阳公司党委等多个业务相关党组织与属地政府“外联”,共同推进望城500千伏输电工程、220千伏永和变电站等区域电网建设;调控中心、变电检修公司、项目中心等多个内部党组织深入“内联”联合攻坚;物资部党支部与上级部门国网湖南电力物资部党支部、业务关联单位国网湖南物资公司供应质量招标党支部“三联”,确保电网建设物资协调及时、供应顺畅。经过各方3轮齐心协力奋战,长沙电网规模成倍增长,安全供电能力达900万千瓦,较2017年提升了近50%。

本版编辑 李景