





| 季度人物 |

## 让视联动力成为颠覆未来的“百年老店”

### —— 王艳辉

他总是神龙见首不见尾，穿梭于各个楼层，奔波于许多部门，又忙碌于多场会议；他走路飞快，大步流星，似乎一刻也停不下来；他常常嘴角上扬，笑起来眼角会微微眯起，没有架子，容易亲近。他说，无论是工作还是生活，首先要做一个好人，一个问心无愧的人。

#### 卷首语

5 / 干得最棒 玩得最酷 活得最好

#### 季度人物 团队风采

6 / 让视联动力成为颠覆未来的“百年老店”  
——王艳辉

10 / 鹏程万里 志在视联——任继鹏

14 / 精兵强将 勇往直“前”  
——解决方案中心访谈

18 / 开疆拓土战华南  
——华南区域团队访谈

#### 公司动态

22 / 新思路、新技术赋能医院智能化建设  
—— 数字医院统一视频服务平台介绍

24 / “87号令”的招投标新时代

# P40



| 公司文化 |

## 从“熔”到“炼”在大海道中认识全新的自己

7天6夜，我们穿越无人区，观察神奇雅丹的各不相同，感受山地越野的畅快驾驶，欣赏变幻万千的天边晚霞……品尝当地特色的美食盛宴。大海道的神奇与奥秘，等待着更多懂得它，热爱它的人去探索。

---

### 视联新产品

26 / 视联网4G会议室

27 / 极光4K视联网终端

28 / 视频监控解决方案

---

### 员工随笔

32 / 单车带我去北京

34 / 视联赋

35 / 父亲的背影

36 / 高卢雄鸡 再次雄起  
——人间20年，追忆热血情怀

38 / 那段难忘的经历叫成长

---

### 公司文化

40 / 从“熔”到“炼”，在大海道中认识全新的自己

48 / 燃！CS俱乐部红海行动，只为荣耀而战

# VisionVera Spirit 视联·志

2018.09 第03期



名誉总编 杨春晖  
总 编 王兆东 王艳辉 杨智超

---

主 编 马若斌 李俊涛 唐石磊 胡 磊  
李宏岩 陈雨飞

---

总 设 计 张道堂 任铭川 刘玉洁 丁利元

---

图片编辑 夏 强

---

编辑校对 陈雨飞  
(以上人员排名不分先后)

视联动力信息技术股份有限公司

VisionVera Information Technology Company, Ltd.

地址: 北京市东城区歌华大厦A1103-1113

电话: 010-84187491/2/3/4

传真: 010-84187491-8065

客服: 400 880 6311

官网: [www.visionvera.com](http://www.visionvera.com)

卷首语

# 2018

## 干得最棒 玩得最酷 活得最好

2018年四分之三的时间已经过去了，我们来分享几件很酷的事情。

先是两期新疆大海道之旅。我们的优秀骨干成员在漫漫黄沙、茫茫戈壁中与世隔绝地生活了8天。这8天，大家顶着烈日炙烤，冒着40摄氏度的高温组成不同团队打对抗赛，不管是夺宝奇兵还是CS对战，团结、冷静、协作、共赢才是团队作战的最根本底色。

另一个是总部组织的“红海行动”。期间恰逢北京雨季，白天训练紧张，夜晚又遇大雨侵袭，但没有一个人退缩、抱怨。三天的CS训练，每个人都以军队纪律高标准严格要求自己，展现出一种战无不胜、攻无不克的精神。

使命必达、自我创新、卓越人生、实现共赢，我们的每场活动都传递着公司的价值观。通过各种活动设计和任务完成，调动起每一个参与者的积极性，发挥每个人的智慧才能，让团队的力量发挥到极致。这在我看来，是非常酷的事情。

活动如此，公司发展亦如此。视联动力走过风雨十年，靠的是每一位视联人不懈地努力和顽强的拼搏，更是靠着携手共进、荣辱与共的团队，我们的确干得很棒！

回到年初期许，干得最棒、玩得最酷、活得最好。我们希望，每一位视联动力的小伙伴在愉快工作、努力玩耍的同时，也能获得力量、提升能力，让自己的价值充分体现，活出最闪亮的自己。说到底，无论工作、玩耍、生活，我们都会尽情投入，做最专业的那一个！

2018年只剩四分之一，很多工作进入收尾阶段。但是，我希望，年初的期许不会收尾，而是一直持续下去，成为我们人生的指引。

杨春晖



## 让视联动力成为颠覆未来的“百年老店”

### —— 王艳辉

文 / 人力资源部 罗杰

---

典型理工男，技术大咖，心眼好。

---

聪明睿智，大局观和全局意识很强，是一个值得尊敬的优秀领导者，是整个技术中心的操舟神舵手！

——沈军  
智商超高，逻辑思维结构能力很强，追求公平的耿直boy，我老乡，有任丘人的特质！

——任继鹏

---

他是我们的精神领袖。

——郭少森

---

他总是神龙见首不见尾，穿梭于各个楼层，奔波于许多部门，又忙碌于多场会议；他走路飞快，大步流星，似乎一刻也停不下来；他常常嘴角上扬，笑起来眼角会微微眯起，没有架子，容易亲近。他说，无论是工作还是生活，首先要做一个好人，一个问心无愧的人。

王艳辉，2012年加入视联动力，现任公司技术总监，管理统筹技术中心下属十余个部门。6年时光，他带领技术中心为视联动力在音视频通信领域开疆扩土，为公司在全国范围的战略布局和行业地位奠定了坚实的基础，他用这样一句话形容与视联动力的缘分——在合适的时机，遇到了那个合适的人。

访谈前夕，王艳辉仍旧对着屏幕忙碌，合上电脑的时候，他长舒了一口气，拿出纸和笔，在我对面坐下。2个小时的访谈中，他习惯将问题核心提炼出来，写在纸上，然后在脑海中快速构思，有时候甚至会直接画个图出来。思维敏捷、逻辑清晰是周围人对他的普遍评价。其实不难看出，条理性来自于良好的工作习惯，这位技术中心领航舵手，人人眼中的技术大咖，除高智商、存储空间巨大、运转速度飞快的大脑之外，还有一份能够随时沉淀下来的耐心和细心。

## 以脚踏实地做事为前提

公司经营的核心归根结底是产品，过硬的产品质量是公司发展的有力武器，生产优秀的产品是保障销售的基础，是在行业竞争中屹立不倒的关键。技术中心作为视联动力的发动机，其责任和使命就是把事情做好，把产品做好，让我们的企业形象和产品被客户接受，被社会认可。脚踏实地做事是王艳辉对技术中心的基本要求，他认为这是推动工作的前提。

在王艳辉的眼里，总裁杨春晖的正向价值观和了不起的经营理念是一个公司领导人身上非常难能可贵的品质，老板强大的人格魅力能够潜移默化地感染着不同层级的员工，与这样一家有文化、有理念、有热情的公司共同成长，他十分珍惜。六年间，他视工作为自己的事业，发自内心地热爱着，全身心地投入着，带领技术中心将最初的产品雏形具象到如今遍布全国各地70余款视联网及其延伸产品。

## 因为追求卓越，所以选择严格

在下属们的眼里，王艳辉是一个要求严格，高标准、严要求的领导，他非常注重对时间节点的把控，关注个人和团队的结果产出。他说，我们很幸运，遇到了一个

好时代，在互联网和信息技术飞速发展的今天，我们没有时间去等一个人慢慢成长，严格不是客观条件，而是为了追求卓越做出的一种主观选择。自己选的严格，执行起来显然更有动力，它的区别只是以事情为中心还是以人为中心。

对待事情的严格要求，是对工作的尊重，对公司的负责，对产品的良心。严格要求，能够有效督促员工养成良好的工作态度和习惯，王艳辉领导的技术中心一直以来正是秉承着这种严格的工作态度，在研发、测试、运维等流程中始终坚持高标准，源源不断地为视联动力输送能量。

以人为中心的严格，王艳辉有自己的一套独特心得。他承认自己不是一个完美主义者，对待下属，他会设定2个不同的标准——可接受要求和最高要求，二者之间的权衡点则在于从做事的端正态度到做好事情的决心。他允许犯错，并且乐于扮演一个老师的角色，帮助部门人员发现问题，解决问题。在描述自己的领导风格时，他认为自己首先是一个好人，心地善良，性格耿直，这与技术管理部经理程习东和网络部经理任继鹏对他的形容完全一致。这种带有一些妥协和人性化的严格，让王艳辉完全没有领导架子，十分容易亲近，有时候则更像一个邻家兄长。



王艳辉在大海道集训中

## 独特的分析驾驭型领导

技术中心下属14个部门，如今已有近500人规模，是最为庞大的视联军团之一。如何让部门间并驾齐驱，相辅相成，如何让这个军团高效协作，保持极强的战斗力是对王艳辉管理能力的巨大考验。他将自己抽离出来，做每个部门的局外人，因为局外人更能站在公平、客观的角度看待部门间的关系，发现团队里的问题。

他说自己是典型的分析型+驾驭型管理方式，在部门产生意见分歧和争论时，他会站出来成为那个叫停的人，根据自己的意见拍板执行。他相信，精通技术和丰富的阅历能让他做出更倾向于正确的决策，带领团队绕开弯路，直达目标。果断、敢于决策、勇于承担是领导力的必备素养。

正是这样一个“独断专行”的人，一手带出了韩杰、沈军、亓娜、郭少森等多位优秀的部门负责人，他们是王艳辉的左膀右臂，拆分了他身上的不同角色，一环扣一环地推动着整个技术中心的飞速运转。看似独断专行的表面背后，他其实非常善于倾听下属意见并合理授权。

他以尊重、信任、需要作为团队激励的核心，尊重团队的每一个人，信任他们的工作能力，让他们感觉被需要。他相信自己看人的眼光，鼓励下属敢于承担责任，推崇团队间的相互学习和良性竞争，让部门间的对立和张力处于一个可控的界线之内，最大化地发挥部门的效能。

他希望在技术中心开放和没有限制的工作方式之下，每一个人都能够在这里找到个人归属感和存在感，实现个人价值。

## 创新，源自改变

视联动力的信念是“创新改变世界”，创新来源于对现有结构和产品的重组、对存在问题的解决优化，对新产品新技术的构思描绘。提到创新，王艳辉的眼神开始变得明亮，他坦言，最初相识时，最接受不了总裁杨春晖的地方就是他总在变来变去，然而现在他自己也变成了这样的人。公司的创新理念起源于总裁杨春晖，他只是在这个过程中不断地去践行。

创新让视联动力拥有独立的产品研发能力，纯自主的核心技术，这也是视联动力成为行业领头羊的关键。站在现在看未来，站在未来看痛点，站在未来看未来，是王艳辉对技术前瞻性的概括。他说，我们的视联网产品本身就具备极高的创新性，但我们从未停止过追求改变和突破。技术中心每周召开创新研讨会，将群众的思

维和智慧集中在一起，无论是一个小小的优化建议，还是一个宏观的产品规划，我们都视若珍宝。

技术中心的小伙伴在善变的总监带领下，都格外留意公司产品在使用中的不舒服之处，因为不舒服就意味着痛点，有意识的发现痛点并找到改革的办法，非常有利于产品体验的提升。

感知变化、尝试变化，集体的智慧是无穷的，如今视联动力的创新清单已有100多条金点子，足够技术中心去研发两三年。王艳辉说，他会与总裁杨春晖和公司高管们一同去分析创意的优先级，识别出哪些创意是近期可以落地去做的，可以为公司带来价值，为客户带来便利，那么就将其提上日程。公司还设立了专项创新激励奖金，鼓励更多优秀的灵感出现，站在未来看未来非常有趣，因为它可以看见一个具象化的未来，当我们实现人与人之间只有一个屏幕的距离时，还有更大的空间等着我们去发现。



## 为自己的团队而自豪

“最有成就感的事情是公司工龄超过五年的人，有一半在技术中心，所有我们想留的人都留住了”，王艳辉对自己的团队非常自豪，“我们的伙伴都非常优秀，无论多大的困难和挑战始终做到了不离不弃”，大家能够紧跟公司快速发展的步伐，不断实现能力和综合素质的提升让王艳辉特别欣慰，他希望技术中心的每一个人都能在这里成长，将来有更广阔的平台去施展才华。

他重视对人才的培养，希望所有的成员都能坚持进步，并且一直致力于营造一个愉快、发散的工作氛围。王艳辉是一个爱笑的人，见到他的时候总是笑着，温暖着周围的人。他打趣说，解不完的bug，写不完的代码，串不完的程序，在本身已经较大的工作压力之下，如果部门领导人每天都拉着



脸，苦大仇深的看着所有人，那么团队的士气一定会非常低迷，笑容可以感染他人，可以让整个团队变得和谐。如他所愿，如今的技术中心团队氛围十分良好，团结一致，紧密配合。愿技术中心越来越优秀，愿视联动力的产品越来越强大，因为爱笑的人，运气都不会太差。

### 感谢EPL，让我实现了“物种进化”

王艳辉是目前公司里唯一一个接受EPL（有效的个人特质领导）课程的人，EPL是EPP（有效的个人生产力）的进阶，帮助人们认识更真实的自己。他说EPL开启了一扇门，对他的影响是一种“物种进化”式的改变，仿佛从蜗牛变成了海螺。EPP强调个人生产力，EPL则关注个人的心智和情绪，带领人们认识自己、认识世界、关注周围的人的想法和在面对困难和挫折时的反馈。

“上EPL其实非常痛苦，因为它能挖掘人性中的弱点，帮你找寻过去的记忆和认知形成的原因，告诉你人格的养成其实除了基因的输入，还有周围环境的影响，但是当课程结束之后，你会发现自己变得豁然开朗”。EPL从身体、财富、家庭和生活各个维度去挖掘人的真实内心，王艳辉很感激EPL对自己的帮助。课程之前，他的动力来自于过去积累的燃料，结业后，他干劲十足，仿佛上足了发条。EPL能够帮助我们梳理出自己真正想做的事情，想要成为一个什么样的人，希望自己在别人的眼中是怎样的人，它能够让我们对人生各个方向、各个阶段的目标变得清晰而具象，因而让个人的心智和情绪得到锻炼和提升。

EPL的课程也让王艳辉对工作和家庭的关系有更深入地思考。他十分热爱自己的家庭，一双儿女凑齐一个“好”字。他在新疆大海道埋给女儿的漂流瓶已成为公司人人乐道的故事。早年，王艳辉认为家庭和事业是相互独立的，家庭与事业之间必须权衡，如今他说其实工作和家庭生活是根本分不开的，所谓平衡只是自己如何去看待。采访伊始，他自觉对于视联动力真正做到了问心无愧。如今，他的工作、家庭、生活已然融为一体，成为他不断向前的驱动力。

### 写在最后

关于视联动力的未来，王艳辉望着窗外，满脸憧憬。他坚信视联动力可以创造无限可能，可以颠覆音视频通信的未来，会成为一家响当当的“百年老店”。他说，总裁杨春晖身上的使命感，始终在感染着一层又一层的人，引领我们去改变，去创新，去实现，去超越，视联动力的每一个明天，都会比今天更好。✘



技术总监王艳辉



# 鹏程万里 志在视联

——任继鹏

文 / 市场部 陈雨飞

视联动力成立十年，重点关注通信领域未来的发展趋势，一直致力于为用户提供面对面的实时高清视频体验，历经十年的持续发展，公司开发设计出了全新的“V2V视联网通信协议”，这项独具知识产权的“V2V视联网”技术，背后有着强大的运维保障支撑者——网络部经理任继鹏及其团队。

2010年，公司成立网络部，包含400客户服务和系统运维两方面：400客户服务负责接收来自用户、工程师、商务人员的需求，并将任务派发至系统运维人员；系统运维员工全面负责用户视联网应用的业务开通、应用保障、故障排查、咨询培训等服务。网络部成立之初仅有5人，发展至今已经将近一百五十人，分布于视联动力全国各地分公司和办事处。

如此强大的网络部队伍是如何建立起来的？又是如何步步维稳运维保障着视联网的？让我们带着好奇一起走进网络部，走近任继鹏。

《视联·志》：您是什么时候加入视联动力的？当时主要负责哪些工作？现在有什么转变？

**任继鹏**：我是2009年10月正式加入视联动力这个大家庭的，做的比较杂，当时公司成立没多久，员工也很少，我当时做过测试、写过代码等等，什么都做，那时候还是一人多用。后期通过公司全员努力，完成了2012年陕西西安远程医疗项目，公司开始扩展招人，展开团队建设。

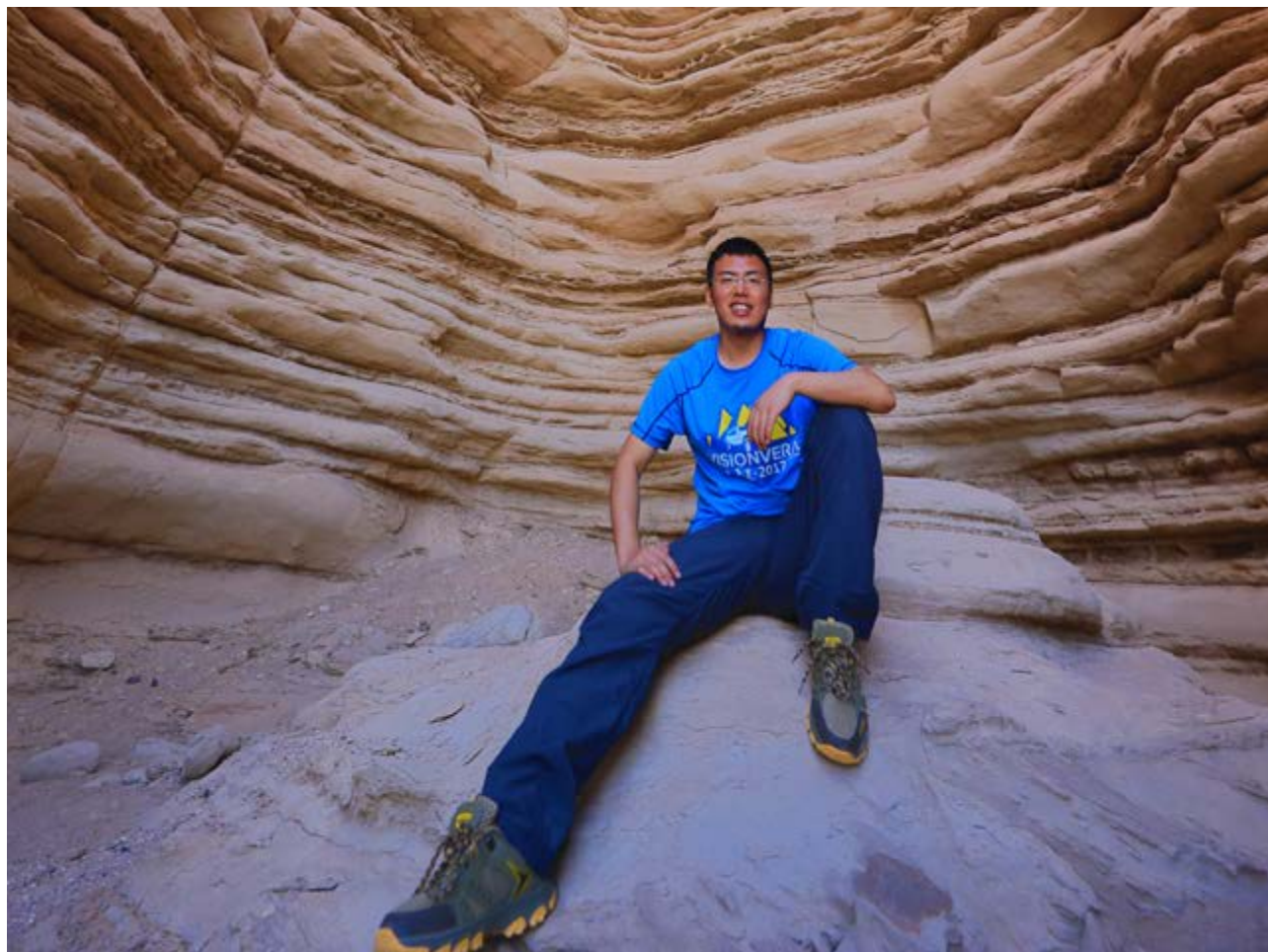
至今网络部已经发展成近一百五十人的团队了，目前网络部专门为视联网系统的稳定运行、故障快速处置提供有力保障。

随着公司不断发展壮大，我由开始的“什么都干”到现在只专心做一件事：管理好网络部，保障公司视联网的茁壮成长。

《视联·志》：网络部近几年的发展状况如何？

**任继鹏**：在2010-2013年，是公司业务市场向全国各地辐射蔓延的成长期，随着视联网覆盖省份越来越多，以及运维工作量的增加，为规范人员操作，减少应用故障，提升故障处理效率，公司制定了一系列的运维管理制度和运维服务流程，明确了运维故障响应、应急处理、事件上报、问题升级、投诉处理等运维服务流程和标准，实现了公司运维相关制度和流程从无到有的转变。

而到了2014年-2016年，视联网的网络规模进一步扩大，业务量和用户量的增长，也对网络部的运维服务质量提出了更高的要求。网络部由单一的北京总部设立运维中心，发展为在各省设立运维分中心，并将运维力量延伸至地区，甚至是县级单位，运维队伍的增长，为视联网系统的稳定运行、故障快速处置提供了有



任继鹏在北海道集训



| 网络部经理任继鹏

力保障。

2016-2017年，覆盖全国31个省、市、自治区的视联网建设完成，公司的产品架构体系也同步完善，为实现对视联网网络状态、设备产品、服务终端的使用状况、运行状态的智能化管理，公司开发了“视联网OMC网络管理平台”、“视联网智能感知平台”、“视联网运维管理平台”等多个智能化监管平台，实现对系统网络的智能化、精细化管理，并为故障事前预警、事发告警、事中处置、事后总结提供科学的、实时的处理依据。

**《视联·志》：网络部在公司发挥着怎样的作用？这近十年，您带领团队都做了哪些具体工作/业绩？**

**任继鹏：**视联网保障了全国各地大大小小的会议，网络部可以说是视联网背后的支撑者。起初，每场会议从设备调试、故障处理、网络保障到链路保护，部门要提前2-3周开始准备。后期，随着团队不断壮大，可能提前一两天、一两个小时准备好即可，会议网络保障不是小事，一点问题都可能导致整个会议无法进行，所以，我们的工作也就变得至关重要。

2012年参与了陕西远程会诊中网络保障工作；后期带领团队参与了2014湖北武汉平安建设大会、2015辽宁大连平安建设大会、2016江西南昌平安建设大会，浙江杭州G20峰会、2017山东临沂会议等大型会议，网络部全程保障了这些会议的顺利召开。

**《视联·志》：在工作中您认为最重要的是什么？**

**任继鹏：**我认为工作中最重要的是主观能动性、执行力和驱动力这三者。在工作中，很多工作是要靠自己主动去挖掘的，领导分配给你的仅仅是基础工作，很多深层次提升需要靠自己的积极主动去争取；而领导分配工作下去如果迟迟没有完成会耽误整个团队的工作进程，所以执行力在工作中也就显得非常重要；至于驱动力，身为领导，要能驱动自己不断坚持、不断前进，也要能驱动他人不断前行。

**《视联·志》：您作为网络部的经理，是如何管理团队的？带领团队的经验心得以及团队建设重点是什么？**

**任继鹏：**视管理团队就像是下一盘棋，管理者是棋手，员工是棋子。每一枚旗子都要放在合适的位置，关键的旗子要能起到关键的作用，要能“抗住事”。管理者一般只占用30%精力管事，70%精力理人，是为了起到指导、组织的作用，为了让每一位员工都能最大程度地独当一面却又不偏离整盘棋的方向。

管理之道,在于以身作则,我非常强调“驱动力”,无论是作为领导者还是中层干部,都要有驱动力,能够驱动自己的同时又能驱动他人,推动团队整个团队往前走。作为网络运维,要能做到24小时待命,神经随时紧绷,认准公司规则,大会网络保障可能随时有各种各样的问题,要有随时处理问题、解决问题的能力,这样才能被称为一名合格的网络运维。我个人手机24小时开机,随时都有被叫起床的准备,只有领导者做到了才能以同样的标准去要求员工。

作为领导者,我觉得要不断给员工以榜样的力量,以身作则,才能管理好团队。

而对于管理团队的经验,我认为是要学会放权,一是要给予中层干部信任感,既然被提拔为中层干部,就相信他能做好这份工作;二是要让员工成长的更快,有更多的责任感,在某个位置上都有相应的责任,让员工大胆去做,员工成长的速度将会非常惊人!

团队建设的重点就是要选对人,选对干部,选对员工,因为每项工作都是靠人完成的;进一步完善考核制度,目前网络部严格按照国家认可的运维标准(ITSS,信息技术服务标准,是在工业和信息化部、国家标准化管理委员会的领导和支持下,由ITSS工作组研制的一套IT服务领域的标准库和一套提供IT服务的方法论)考核实行,统一组织架构和流程考核,严格执行,团队重点建设完成,一支强大的网络运维团队才算组建完成!

#### 《视联·志》:您是如何为网络部设定目标的?

**任继鹏:**首先大目标:完成公司给予网络部所定目标——今年公司网络部达到国家运维标准三级,明年达到二级。

随着信息技术的快速发展和深度应用,运维服务市场正在发生变化,市场竞争激烈、成本攀升、行业利润逐渐降低是整个运维服务行业面临的共性问题。在此背景下,多数运维服务企业由于缺乏行业最佳实践,导致运维服务能力建设的难度增大、成本提高。此时国家运维标准发挥作用,考核通过的企业可促进公司运维业务的变革、提升运维业务的收入、提高企业的知名度、提高运维的服务效率、降低运维的服务成本和促进企业创新,所以达到这个国家运维标准是网络部的最大目标。

小目标:完成公司给予网络部的设定指标细则。网络部中客服分部、骨干网运维分部、平台运维分部、信息安全分部、运维管理优化分部等各分部中一级故障事故、人员离职率、事件解决率、问题解决率、投诉反馈率、客户满意度等等都要达到一定指标,网络部每

鹏程万里,志在视联。视联动力对任继鹏来说,是人生中的第一份正式工作,更是未来愿为之一直奋斗的事业,未来很长,我们坚信,他将在视联动力收获另一个全新的自己!

个季度都要严格完成这些指标细则。

对我们网络部所有成员来说,把公司所定目标顺利完成就是团队最大的目标。而对我个人而言,要继续带领团队做好公司网络运维与保障工作,协助公司顺利上市!

#### 《视联·志》:在视联动力您收获到了什么?有何感想?

**任继鹏:**在视联动力,我收获了一同并肩作战的战友,我们像朋友,我们像家人,每天待在一起的时间最长,共同做着同一件事,就是为了视联动力能够发展的更好;收获了知识,在这近十年间我学习到的东西,可以赶上别人二十年了,跟着大领导杨春晖,我学会了如何做人、做事和管理经验等等,这些财富为我的人生添加了无限的光彩。

#### 《视联·志》:您个人的工作规划和预期是怎样的?

**任继鹏:**我个人的工作规划就是跟着公司的步伐往前走,为公司上市提供一切援助。让人与人之间只有一个屏幕的距离,这是人类的美好愿望,是视联动力的不懈追求,同样也是我和我的团队所共同追求的!

在任继鹏看来,没有什么是熬不过的,笑对人生,人生总会有相应的回报还给你。家人无条件的理解与支持让任继鹏可以全身心地投入到工作当中,任继鹏表示非常感谢家人的理解,尤其是在母亲生病期间都不能时刻陪伴在身边照顾,心怀愧疚,未来,希望可以平衡工作与家庭的关系,多多陪伴家人。

鹏程万里,志在视联。视联动力对任继鹏来说,是人生中的第一份正式工作,更是未来愿为之一直奋斗的事业,未来很长,我们坚信,他将在视联动力收获另



# 精兵强将勇往直“前”

—— 解决方案中心访谈

文 / 市场部 陈雨飞

在视联动力的项目生产链上，有这样一支精兵强将的队伍，保障了公司项目的完整输出，他们抗压力、学习力极强、领悟力极深，他们专业地协助销售为客户提供全方位的服务，他们就是——视联动力解决方案中心。



售前部门的成长之路，就是视联动力的发展史。与公司同时创立，随着公司不断壮大，部门升级调整，业务需求增多，售前团队升级为解决方案中心，下属有三个部门分别是售前支持部、解决方案部、综合支撑部。

目前，解决方案中心已经由成立之初的几个人发展至今已覆盖全国一百多人的团队，其中，售前支持部人数占比80%-90%，是公司核心主业运作模式，负责公司主打产品或方案的售前支持；解决方案部负责公司新拓展行业及重特大类项目的解决方案包装推广培训及项目售前支持；综合支撑部负责提供项目用的各种商务标准文档和标准白皮书、招投标事务支持及相关资料管理与归档，这三个分部为公司项目输出提供了强大支持。

### **上将不离战场**

每一支骁勇善战的团队背后，都有一个能拼的

领头者，李俊涛就是其中一个。李俊涛2013年加入视联动力，主要负责基础的售前事务型工作；2014年被任命为售前经理，主要负责公司售前团队的管理工作，那是他第一次以管理者身份带领团队，没有任何管理经验的他硬是把整个售前部管理的有声有色；2018年他被正式任命为解决方案中心总经理，主要负责解决方案中心团队管理工作及部分业务工作。

李俊涛认为做好管理者的首要是做好业务工作，时时刻刻不能离开一线工作，遵从与团队成员共进退的理念。作为领导者要能起到榜样作用，做好售前工作业务是基础，业务第一，管理第二，要和员工一起做事情，极力做好基础工作，这样管理团队才能被说服被认可。他非常强调团队协作意识，团队的力量相当于 $1+1>2$ ，解决方案中心完成的每一个项目都和下属三个分部的团队成员密不可分。规范团队管理体系也是他重视的一部分，未来团队将



| 解决方案中心总经理李俊涛

建立售前体系制度，对岗位人员对应工作能力进行评分，对应人员可依照自己的评分提升各方面欠缺能力，完成一个规范式的团队管理标准。

公司初创艰难，一些项目都是非政府的数字电视项目，售前的角色也没有被重视起来，后来随着公司不断发展壮大，项目不断增多，售前团队正式进入了全周期工作。

上将不离开战场。作为解决方案中心的总经理，李俊涛从未离开解决方案中心一线工作，带领团队参与了公司大大小小的项目：公司2013年中央综治办视联网项目，团队前期配合了项目会议室的设计和方案设计，后期售前支持部顺利协助客户完成了项目的招投标工作；2014年海南省食品药品监督管理局视联网项目，作为项目的设备供应商团队全程配合进行完成了项目的投标工作，最终使得项目顺利中标；2015年浙江省电子政务视联网项目，经过售前支持部需求调研、可研报告、专家评审、项目立项、招投标工作等项目全生命周期的过程支撑，最后通过团队成员努力，项目顺利中标，李俊涛个人和售前团队顺利完成公司发展史上最大的一个项目操作；2016年新疆自治区政法委视联网项目，售前团队不负众望，也将此项目顺利拿下，自此开启了公司在疆视联网建设的开端；2017年浙江省雪亮工程总

平台项目，该项目虽然涉及用户群体繁多、业务模式新颖、需求复杂，但是经过售前与销售团队相互协作，摸清了项目的基本脉络，最后项目顺利中标，为浙江省信息化发展添加了新的思路。

就这样，在总经理李俊涛带领下，解决方案中心真正成为了视联动力的“解决方案中心”。

### **每个人都是精兵强将**

解决方案中心由成立之初区区几个人到现在一百多人的团队，还在继续发展壮大，在李俊涛的规划内，未来解决方案中心的每个成员都将是精兵强将。

总经理李俊涛对解决方案中心的用人标准比较高，他希望团队成员抗压能力要强，因为解决方案中心涉及的维度较多，面临的压力也就更大，认为拥有良好的心理素质，才能把工作处理好；学习能力要强，需要掌握工作的学习方法，紧跟时代、行业发展的变化，根据岗位需求进行学习，掌握方法才能最快程度的达到成功；领悟要深刻，对于工作要达到知道、做到、悟到的境界，抗压能力与学习力可能人人都有，但是领悟力并非人人都有，不断领悟，不断深思，才能由基础性表现上升一个层次。

经受住严苛的考核才能成为精兵强将中的一员，谈起手下的精兵强将，李俊涛娓娓道来，满脸的欣慰。

王硕，解决方案中心副总经理，分管售前支持部，2016年协助新疆完成了第一个综治视联网项目；2017年只身一人带领西北售前团队仅用短短半年时间在新疆部署终端超过3万台，并搭建了雪亮工程信息平台。刘铮，解决方案中心副总经理，善于演讲，负责综合支撑部的培训工作和公司的招投标工作，曾牵头主导了公司首都综治办雪亮工程项目、北京市海淀区雪亮工程等项目。张敏，售前支持部智能化设计经理，心思细腻，如今已经培养组建了13人的设计团队，团队成员均能独立支持、推进项目顺利进行。

“这三位精兵强将各有所长，都为解决方案中心贡献了不可估量的价值和力量”李俊涛感叹道。

### **以不变应万变**

当谈起团队所面临的挑战时，李俊涛坦言：“‘唯一不变的一直在变’，挑战随时会有，唯一的对策是‘以不变应万变’”。

人员流失是解决方案中心的首要挑战。2017年之后，随着公司业务发展速度加快，工作强度增





工作中的李俊涛

大，不少员工跟不上公司发展的节奏而离开。面对高企的人员流失，李俊涛说：“在没有变化时我们就提前准备，将人员流失的变化加以充分考虑，注重员工内在感受，加强相关能力培训，解决千变万化的事态发展，避免员工严重流失，把损失降到最低。”

而随着公司不断发展，解决方案中心还面临着新阶段下，新行业拓展的挑战，在李俊涛看来，只有不断拓展新行业、新业务才能适应公司长期战略性发展的需要。他说，成立解决方案中心，一方面可以不断储备熟悉各行各业的人才，让人才在新行业拓展中发挥作用，转变行业发展方向，最终形成解决方案；一方面可以发挥部门培训优势，加强与各部门的深度互动，不断探讨完成转变。“以不变应万变”，从自身角度出发，不断调整，不断转变，才能有新的突破。

### 展望未来 勇往直前

展望未来，李俊涛对解决方案中心非常有信心。

在2018年，解决方案中心将建立高效的工作机制，打造更加专业化的精英团队，将对团队成员进行分级，用分级的方式对员工进行学习引导，针对每个等级开展相应的培训课程，专门提升解决方案中心整体的综合素质；在项目方面，解决方案中心将继续分析公司发展形势和行业发展趋势，根据公司高层战略发展需要，提出可行性解决方案；加强与各部门的团结协作，提升解决方案中心与各个部门团队协作的能力，各尽其用，形成一套规范化的流程，真正的执行角色，为公司解决问题。

而对于自己，李俊涛认为个人发展离不开团队，将与团队一起共进退。未来，他将朝着如何做好一名合格的、优秀的解决方案中心总经理的方向继续努力，“带着公司对我的信任，未来将学习更多管理课程，加强管理能力，从零心态开始学习，协调好解决方案下属三个分部的管理工作，更多的参与到公司高层次发展中来，为公司发展贡献力量。”带着对未来的这份寄予，他将继续前进，带领团队一同勇往直前。★

# 开疆拓土战华南——华南区域团队访谈

👤 团队：视联动力华南区域团队

👤 标签：爆发、加速、集聚、撬动市场、使命

👤 领头者：肖建红 代华南区区域主任

文 / 市场部 陈雨飞

视联动力除总部之外在全国共设了八个大区，分别是：华北、华南、西北、东北、华东、西南、华中和海南特区。在2012年，视联动力设立了华南区域团队，专门负责撬动华南市场。视联动力华南区域涉及三个省份，广东、广西、福建，各部门组织架构与总部保持一致，团队主要任务就是在公司的总体战略目标规划下，完成公司在华南区域的销售市场目标和团队建设。目前近200人的华南区团队，在2018年从人员增长和项目增长上都处于爆发阶段。爆发中的华南区域团队就像是一群雄鹰，在天高海阔的华南区域展翅翱翔着。



### 领头者肖建红：

2012年9月，正值23岁生日的肖建红，在视联动力开始了职业生涯中的第一份正式工作，而这份工作一做就是六年。谈起在视联动力的这六年时光，肖建红满脸的笑容。

起初，肖建红的职位是销售助理，做的也是一些简简单单助理的工作。她依稀记得刚来视联动力面试的时候填写了一份问卷：自己在视联动力三年后能达到什么目标，五年后又能达到什么目标？这让当时懵懂的她开始对这家公司充满兴趣，开始好奇自己在这儿将会达成什么样的目标。

回顾起来，她在视联动力的这六年职业轨迹清晰可见。2012年，任公司销售助理，日常做一些考勤、审核日报和报销工作；2013年7月，任销售管理执行部经理，负责公司销售项目管理；2014年-2015年兼负责设计院销售部北方市场，并负责扩建设计院销售团队；2016年任设计院销售部经理，负责全国设计院市场及团队建设，完善设计

院销售部工作机制；2017年8月，她正式任命为代华南区区域主任，同时兼任华南区域商务拓展部总监，开始担起了华南区域团队建设、落地公司在广东综治视联网项目的成果，协调保障华南三个区的均衡发展、完成公司给华南区域所定销售市场目标这三个重任。

2018年，华南区域在肖建红的带领下，商务团队、技术团队快速组建成型，项目逐渐增多，整个团队快马加鞭，迅速进入了爆发增长期。目前，华南区域中广东市场居于稳定，属于项目快速收割期；广西是磨合稳定团队阶段，团队稳定后在下半年会有一个质的增长；福建省在远程医疗领域比较突出，接下来会在政府领域持续发力。

为了撬动华南市场，公司前期在这里做了多年的市场铺垫和酝酿，在肖建红看来，华南区域属于站在了巨人的肩膀上，所以华南区域团队才可以持续爆发，为公司拿下了很多项目。

2018年华南区肩负重任，如何快速达成销售目标？“带领团队把华南区域市场上酝酿的项目快速收割，及时把既定的项目落地，再继续拓展华南区域其他市场。通过渠道方获取更多的项目信息，学习其他区域成功项目模式，大家齐头并进定会早日实现这个目标”肖建红自信地说道。

肖建红表示，非常感谢公司的突击队，调派了全国的商务精英、技术精英及时支援了华南区域团队，公司为华南区域创造了优越的条件，华南区域团队也必将全力以赴奔着目标往前拼。

**拼团队。**华南区域团队成员，一要以公司目标为最大目标，时刻以公司利益为重。二要遵守公司原则，坚定执行公司任务，严格按照时间节点完成对应的工作任务。三态度第一，端正态度，统一价值观。

**拼管理。**关于团队管理，肖建红也有自己的一套方式方法。优胜劣汰，严格遵守和执行公司规则，会定期检查每项任务的完成情况，依据表现情况决定去留。团结协作，广东是一个团队，广西是一个团队，福建是一个团队，而整个华南区域更是一个团队，所有项目需要靠全体努力。全局观念，每一个岗位上的人都不仅仅只考虑此岗位层面的工作，要学会站在领导位置上进行思考，能承担更多的工作，争取更好的发展。

### 华南区域团队拿下的主要项目及案例介绍：

**广东省综治视联网项目：**华南区域团队参与了2017年广东省综治视联网二期项目到镇街的建设，还参与了2017年年底广东省综治视联网项目。目





—代华南区区域主任肖建红

前，广东省综治视联网已经覆盖了广东全省21个地级市、区县及部分乡镇，建成了可实现全功能、全高清、互联互通、安全可靠的高清视频交互系统，共计点位数量超过1700个。根据广东省政法委2017年底工作指示，2018年年底需达到全省近2.5万个所有村居单位的全覆盖，将建设成为中国第一个综治视联网覆盖100%村居综治中心的省份。当前，视联动力正在实现珠三角地区所有村居视联网点位的建设及推进非珠三角地区的建设中。

**广东省卫计委远程医疗项目：**华南区域团队参与了整个项目的两个阶段，一期主要是搭建省级平台，完成了整体需求调研、需求分析、概要设计、详细设计、数据库设计等工作，软件开发及相关接口实施，设备安装、部署，完成各系统测试及试运行；二期主要完成了覆盖到20个省级远程医疗中心、56个县级远程医疗中心、粤东西北地区1147个乡镇卫生院远程医疗点和100个试点村卫生室远程医疗点的接入实施培训，配套标准体系建设平台运等。

**福建远程医疗中心项目：**视联动力携手上海联影公司在福建省建设了福建“全省县域医学影像检查中心”，项目一期由福建省卫计委牵头，将福建省全省69家公立医院影像科进行互联互通，其中有3家省属三甲医院，8家地市第一医院，58家县级医院，共享医疗资源。华南区域团队负责将福建省的区域医疗水平提升到以省、市、县三级的大框架、大平台上。

并且此项目还和福建省卫计委行政部门使用的会议系统共用核心服务器，一旦发生公共卫生应急突发事件的时候，马上转变为覆盖全省、市、县卫计委部门及医院的应急突发事件指挥平台，项目在试点期间曾多次受到国家卫计委、福建省省卫计委、财政厅、人社厅等领导的高度评价。

**广西省综治视联网：**经过广西综治办视联网二期到镇街的建设，2017年年底，广西综治视联网已经覆盖全省14个地级市、区县及部分乡镇及村落，建成了可实现全功能、全高清、互联互通、安全可靠的高清视频交互系统，共计点位数量超过1200个。

南宁市在2017年年底，就已完成全市共计252个乡镇100%全覆盖，部分重点村已覆盖，广西省计划在2018年年底，实现广西所有乡镇综治单位的互联互通及全覆盖。目前除了综治视联网外，已实现视联网在省、市、县司法单位部分覆盖。

**华南区域团队骨干成员：**

**华南区域销售部经理张文，**华南区域销售部门负责人，去年与联通公司合作，拿下了广东省卫计委远



程医疗项目，在此项目中，张文能够快速了解到项目信息，竞争对手及运营商动态，最后使得项目顺利中标。项目执行力、敏感性及持续跟踪能力强，是区域团队管理骨干之一。

华南大客户销售部经理王启仁，华南区域年轻的骨干人员之一，分管广东、福建、广西渠道商。王启仁非常注重团队协作，去年华南大客户团队拿下了广州中医药大学深圳医院（福田区中医院）、深圳市福田区人民医院两个大单。

华南广西省协理肖晓卫，2018年5月任命为广西协理，协助肖建红管理广西团队。肖晓卫是公司去年的销售冠军，今年3月从新疆区调到广东支援的突击队员之一，曾负责深圳和潮州市的突击工作。无论是从商务素质上还是执行力上都表现优秀。

华南区域的GDP在全国排名前列，这也是公司必须攻克华南各省的重要原因。从去年2017年70多人的华南区域团队，到如今接近200人，这一迅猛发展的势头是视联动力发展的侧影，华南团队也将立足于目前的成绩，为公司创造更多可能性。

对肖建红个人而言，她坚信：“自助者天助，上帝



工作中的肖建红

总会帮助那些正直、善良、努力的人。在视联动力这个平台上我成长并收获了很多，接下来我将肩负着这份使命继续前进，带领团队在华南区域继续开疆拓土。”★

# 新思路、新技术 赋能医院智能化建设

——数字医院统一视频服务平台介绍

文 / 售前支持部 张敏 曹琛

过去10年,随着我国经济和社会发展、医药卫生体制改革、居民医疗需求加剧,2017年全年总诊疗人次已达81亿,而另一方面医院总数仅为3.0万个,其中公立医院1.2万个,民营医院1.8万个,在医疗需求加剧和医院及医护人员短缺的双重矛盾下,全国卫生医疗机构基本满足了居民医疗服务需求快速增长的迫切需求,初步完成了这一严峻挑战。这其中,新兴信息技术的应用,重视基础建设的应用和改善是医院的不二法宝,正是这一思路,驱动了医院现代化、信息化、智能化、数字化的全面建设。为此,在医疗改革的今天,政府和社会将进一步利用信息技术手段,加强医院信息化建设,推进医院智能化发展。



| 三屏网真

## 医院智能化建设中所面临的问题

尽管多年以来国内许多医院都在医疗智能化建设上取得了很大成效,但其中仍存在很多问题:

首先医院智能化是一个由众多系统组成的系统工程,现阶段医院在规划时,缺乏顶层设计,加之各系统建设标准不统一,致使各系统间相互分离,无法互联互通,形成了一个“烟囱建筑”,很多医疗资源未得到有效应用。

其次在建设时,终端点位难以大规模覆盖,造成了覆盖范围小、独立建设、功能单一;加之高昂的建设成本,视频系统覆盖规模有限,无法大规模延伸到最基层(如科室、患者身边等),形成了院内各区域的应用“孤岛”。

最后系统建成后,各子系统架构、应用、管理均不能统一,系统复杂,仅限于部分专业人员操作,加之医院专业IT人员缺乏,对使用、管理、维护都造成了极大的困扰。

在更高的层面上,国家对网络安全、信息安全的重视程度与日俱增,而医疗信息、金融信息更是重中之重,现阶段绝大多数院内系统都使用传统IP方式传输,存在极大安全隐患,使得医疗网络成为了网络犯罪分子重点攻击对象。

## 新思路、新技术带来新改变

在2014年国家卫生计生委办公厅关于印发远程医疗信息系统建设技术指南的通知(国卫办规划

发〔2014〕69号），文件中提到了一种全新的网络技术——视联网技术，文中指出：“视联网基于自主知识产权的全国性视频交换专网，可以在一套系统上同时实现数万路以上的超大规模视频会议、视频监控、视频点播、远程培训、手术示教等综合高清视频应用，具备三网融合架构，可以通过数字电视实现高清视频通信入户，可以实时同步传输高清医疗影像和数据，具备结构性安全特征。”“建议有视联网覆盖的地区优先考虑视联网服务。”并将视联网技术列为推荐的国家自主技术，指导全国范围内面向全省、市、乡日益推进的远程会诊和智慧医疗建设。

视联网技术为视联动力信息技术股份有限公司拥有自主知识产权的下一代网络通讯技术，是未来网络的雏形，针对医疗行业，基于视联网技术，面向医院智能化建设，针对医疗/医院局域网环境下，视联动力提出了最先进的全视频解决方案——统一视频服务平台，可以在一个平台上将任何所需的视频服务，如高清视频会议、视频监控、应急指挥、数字广播电视、电视邮件、智能化视频播控、远程医疗等整合在一个系统平台，通过电视或电脑实现高清品质视频播放。

## 应用案例

2014年至2018年，视联动力陆续完成了首都医科大学附属北京天坛医院老院区的手术室改造及新院区的智能化建设，为该院量身定制一套数字化医院统一视频服务平台。

设计方案基于V2V视联网技术，无需改变院内弱电综合布线，采用数字化医院统一视频服务平台进行建设。一期针对老院区改造，建设的医院统一视频服务平台可服务于神经介入导管室、专家会议室，同时与平谷区人民医院已有的三屏网真系统实现完美对接，满足天坛医院介入科与平谷区人民医院的远程会诊和远程指导。

二期完成对新院区的数字化建设，全院病房共939间（含标准病房、干部病房及VIP病房，不包含C区宿舍楼内的病房），其中四人间6间、三人间444间、双人间136间、单人间331间、医生办公室48间、全院护士站51个。着重打造数字化智慧病房，打破传统病房电视的定位，而是创新的将病房电视及屏幕作为医护服务的一个窗口，患者和医护人员均可以通过智慧病房系统实现病区、病房、护士站、医生办公室及领导办公室区域的全覆盖，病人进入医院办理住院后，可以通过病房智能电视或智能终端便可以进行

自助服务、自助查询和服务申请，同时医护人员可以通过病房中的智能电视或智能终端实现服务签到、查看用药信息、查看医嘱信息，并辅助患者家属和患者进行视频探视，减少人工工作量，有效提高服务水平和质量。

基于视联网技术的数字化医院统一视频服务平台的建设，实现了远程会诊、手术示教、视频监控接入、视频会议、信息发布、高清互动数字电视、信息管理等多个子系统的统一，各个子系统即可模块化的独立运行，又可以由统一视频服务平台统一调度，各子系统间可实现视频、音频、数据的统一管理和灵活调度，实现为医院的会议、培训和教学提供必需的信息化功能，实现在全院任意一个平台下的智能终端均可以在自己的权限内收看实时的手术转播、进行手术观摩的创新，方便全院的普通医生可以在自己的办公室或临时会议室中就可以观看专家医生的手术全过程。

## 优势与价值

### 顶层设计、一个平台、互联互通

一个平台提供对多媒体、视频、语音、IP数据、医学影像和体征信息的全兼容，统一进行处理和传输，从根本上解决了传统信息化建设方式带来的“信息孤岛”、“烟囱式建设”等瓶颈，赋能医院高效、清晰、增值、满意的医疗服务。

### 实时同步、高画质、高保真、高安全

采用V2V视联网技术，可以实现传统网络架构无法达到的传输性能：可杜绝病毒、黑客、恶意软件攻击；满足重载丢包率小于百万分之一。系统带宽利用率：大于90%（重载流媒体网络），保证医疗应用质量和信息安全。

### 融合共享、统一调度

平台利用网络技术，多媒体技术，互动技术，采用IT业主流的系统架构，实现了对医院的手术、客户服务、业务管理、安全监管等各方面的资源共享、统一调度，帮助医院提高服务质量、工作效率和管理水平。

### 发挥医院区域医疗主导作用

依托视联网/统一视频服务平台可以构建以医院为核心、辐射到县、乡镇卫生院的具有顶层设计、统一标准的远程会诊平台，为远程会诊系统提供远程医疗会诊、远程影像诊断、远程监护、远程手术指导（观摩）、远程医学教育、视频会议、远程数字资源共享等服务功能提供视频、语音和数据的通信传输平台，助力医院建设区域性医疗中心。★

# “87号令”的招投标新时代

文 / 售前支持部 张景坤

“87号令”发布至今已近一年，对政府采购产生了重要影响，同时我们公司参与政府采购中也越来越多、越来越深远，本文主要选择对大家格外关注的“87号令”实施后对政府采购的影响及之带来的变化进行分析，为大家参与政府采购活动提供帮助。

## ● 抬高门槛——拆掉门槛

过去有的招标单位通过把注册资本、资产总额、营业收入、从业人员、利润、纳税额等规模条件及进口货物以外的生产厂家授权、承诺、证明、背书等作为资格要求，通过“抬高门槛”将中小企业等不符合条件的企业排除在外。“87号令”明确要求采购人应当在货物服务招标投标活动中落实节约能源、保护环境、扶持不发达地区和少数民族地区、促进中小企业发展等政府采购政策，同时规定六种规模条件不得作为资格要求，生产厂家授权、承诺、证明、背书等也只可作为评分项，放开了门槛，不得对投标人实行差别待遇或者歧视待遇，让符合条件的供应商都可以参与投标。

## ● 处处挖坑——禁止挖坑

过去有的招标故意通过把不允许偏离的实质性要求和条件，分布在招标文件不同章节的不显眼位置，处处挖坑，以使得某些潜在意向供应商因漏看而未对之作响应，进而导致投标无效。“87号令”列明招标文件所包括的十六项主要内容，《政府采购法实施条例》提及的“招标文件标准文本”明细，明确规定“对于不允许偏离的实质性要求和条件，采购人或者采购代理机构应当在招标文件中规定，并以醒目的方式标明”，避免跳坑。

## ● 以一当三——视同一家

过去有的招标，内定厂商会将自家产品不同型号甚至同型号授权给三家或更多不同的集成商去围标，算好报价和得分让高价集成商中标，即便有问题无论

哪家中标也是肥水不流外人田。“87号令”规定了何为“相同品牌产品”，以及不同的采购类型对于相同品牌不同投标人的投标的处理方式，规定对于提供同品牌产品的不同投标人，只认定一家参加评标或只有一家投标人有中标资格。投标人不足3家的，不得开标；合格投标人不足3家的，不得评标，让想控标的供应商无从下手。

## ● 串通一气——视为串通投标

过去有的招标，投标人通过与利益相关的供应商合作围标，一致抬高或压低投标报价进行投标，串通一气，限制竞争，排挤其他投标人，从而中标并实现利益最大化。有的会做好协助围标的各供应商的标书，多家标书出自同一单位甚至同一人之手，甚是猖獗。“87号令”从文件编制、投标办理、联系人、报价、封装和保证金方面做了直接具体的规定，而这六种情形有之一则认定为“串通投标”，投标无效，直接打击围标行为。

## ● 无凭无据——高清影像留底

过去有的采购人或者采购代理机构，在开标的时候滥用职权、玩忽职守、徇私舞弊，不按规定开标，甚至评标委员会成员参与开标，放任任意向中标单位根据现场情况调整价格，或对含义不明及有错误的地方澄清、说明或者补正不盖章签字，录音录像模糊，有的不留录音录像，查无所依。“87号令”规定采购人或者采购代理机构应当对开标、评标现场活动进行全程录音录像且要清晰存档，且评标委员成员不得参加开标活动。对投标人的澄清、说明或补正也做了签字



盖章和范围的要求，极大的遏制了开标、评标现场的违法违规操作。

### ● 评分限制——评分办法重组

过去有的采用“综合评分法”评分的招标项目，会将资格条件作为评审因素，或将报价分占总分值的比重调到很低，去掉最高报价和最低报价，从而限制其他低价投标人，达到控标的目的。“87号令”在评分方面做了新的规定，“综合评分法”评审因素应细化和量化，资格条件不得作为评审因素；明确货物、服务采购项目采用综合评分法时的价格分值比重，货物项目的价格分占总分值的比重不得低于30%；服务项目的价格分占总分值的比重不得低于10%；综合评分法中，价格采用低价优先计算法，不得去掉最高价和最低价（特殊情况除外）。

### ● 低价中标——低价未必中标

过去有的招投标中存在的“低价中标”现象，导致在最低价中标的竞争中，呈现良者退出和劣者胡来的困局。而在基建和地产行业，最低价中标往往使承建商无利可图甚至赔本吆喝，承建商的应对手段往往是工程停建、恶意拖欠薪酬等，“饿死同行、累死自己、坑死业主”。“87号令”规定投标人报价低于成本应提供书面说明证明其合理性，投标人不能证明其报价合理性的，评标委员会应当将其作为无效投标处理。势必能在一定程度上遏制恶意低价中标的现象。

### ● 质次价高——公布中标标底

过去有的招标项目，中标通知只公布中标单位，甚至不公布项目中标金额，更有甚者对中标结果不在指定媒体公示，而中标单位的报价、标底详情等不为竞争对手所知，导致某些政府采购中存在质次价高、恶性竞争、效率低下等问题。“87号令”规定对需要公布的中标结果公告内容、时间、期限及媒体等做了详细规定（尤其是中标公告中要包含中标标底的名称、型号、单价、服务要求等），投标人据此可以知道自合审查不通过的原因及在评标得分汇总的得分和排序，如果投标人对此有异议，就可以根据这些信息向采购人或采购代理机构提出质疑，而不必像之前那样通过“内部熟人”打听相关信息，可以合法取得自己资格审查不通过或者不中标的相关情况，让招投标更透明，甚至对于反向监督政府采购活动、规范政府采购行为，可以起到至关重要的作用。



### ● 履约失信——第三方参与验收

“千做万做，亏本不做”。过去有的供应商，为了盈利，在履约的时候，尤其是超低价中标的项目，不注重产品质量，或者不能诚信履约，监管困难。“87号令”规定采购人可以邀请参加本项目的其他投标人或者第三方机构参与验收，参与验收的投标人或者第三方机构的意见作为验收书的参考资料一并存档，可以有效加强监督，防止以次充好、缺斤少两、偷梁换柱等问题的发生。

“87号令”共7章88条，较18号令删除36条，新增34条，修订54条，以上只是对部分大家格外关注一些点的分析。“87号令”对政府采购影响深远，而我们公司已迈上新台阶，规模越来越大，对经营合法合规的要求也越来越高，作为视联人，要认真学习和研究“87号令”，在投标活动中遵守相关法律法规，用我们的实际行动促进公司稳步、健康发展！★

# 视联网4G会议宝

文 / 产品部 崔玉洁

## 产品概述

视联网4G会议宝创新性地利用4G多模全网通技术为视联网终端提供链路备份，与视联网有线链路形成主备机制，能够保障视联网通信业务的连续性，增强视联网通信业务的可靠性、可用性。视联网4G会议宝支持多种不同的通信模式，涵盖国内三大运营商（中国电信、中国移动和中国联通）全部4G网络制式；可通过RJ45接口与视联网终端实现连接，当视联网有线链路出现故障的时候，通过网络诊断机制将视联网4G会议宝链路激活，保证在短时间内完全恢复正常使用，视联网终端通过4G网络继续参会；解决了影响网络可靠性的链路单点故障问题，极大地增强了利用视联网通信业务的抗毁、生存和有效性能力。



| 4G会议宝应用组网

## 产品亮点

- 与视联网链路形成主备机制，可及时诊断切换；
- 应对网络突发情况，链路扩展、冗余备份；
- 支持多模4G制式，最大支持3张SIM卡；
- 网络配置简单，系统扩展方便；
- 外观小巧，简单易携；
- 通过4G网络实现与手机流媒体服务系统的无线通信；
- 更可靠更稳定的外置天线，确保增强的信号性能与远距离接收；
- 提供网络链路保障，支持视联网终端全功能业务。



| 4G会议宝外观示意

# 极光4K视联网终端

文 / 终端研发部 殷新

## 产品概述

极光4K视联网终端作为新一代的视联网高清视频会议终端，采用高端视频编解码芯片，实现4路1080p@30fps编码，4路4K@30fps解码或16路1080p@30fps解码，支持2路HDMI采集，为用户提供极致4K的高清视频体验。支持H.265/H.264视频格式，可实现1080P双流视频会议和指挥功能，支持视联网所有业务。

## 产品特性

- 支持视联网所有功能，兼容所有终端；
- 支持H.264、H.265视频格式编解码；
- 支持AAC、G.711A、G.711U等音频格式的解码；
- 支持4路1080p@30fps编码；
- 支持多画面合屏显示功能：1/2/4/9/13/16/32/64；
- 支持4路4K@30fps视频解码或16路1080p@30fps视频解码；
- 支持两路HDMI输入，一路SDI输入，两路HDMI独立输出，一路HDMI环出；
- 支持通过串口对摄像头进行控制；
- 支持回声抑制；
- 支持唇音同步；
- 支持远程获取系统运行状态、系统日志；
- 支持微信和视联网专用手机APP控制终端功能；
- 可通过系统配置进行设置，支持在线升级；
- 支持远程获取和配置参数，支持远程导出和导入参数。

## 产品特点

- 视频会议：**为用户提供多点、实时、高清的视联网视频会议的应用功能；
- 视频监控：**提供视频监控功能，通过终端实时和非实时调取监控资源；
- 可视电话：**为用户提供点对点实时高清的双向互动视频通话功能；
- 远程培训：**为用户提供远程教学、远程培训的功能；
- 视频点播：**通过视联网存储网关，给终端提供可以访问的资源点播页面；
- 发布直播：**视联网可以提供直播实时数据供网内所有终端收看；
- 通讯录：**所有平台呼叫过的信息可以通过通讯录记录、保存和调取；
- 应用定制：**可根据用户实际需求，定制开发相关视联网应用；
- 日志管理：**终端有主动记录日志功能，方便维护；
- 系统维护：**具有远程控制、参数配置、导入导出、获取状态、在线升级等功能。



极光4K视联网终端



# 视频监控解决方案

文 / 产品部 陶涛

## 产品概述

行政服务中心作为人民政府集中办理各类行政业务的综合管理服务机构，具有“业务部门多、服务人员多、办理人员多”的特点。如何通过先进的技术手段，实时监管服务中心工作效能，监察服务人员工作状态，对“排长队”、“扎成堆”等积累性和突发情况及时做出响应和干预，为人民群众提供更便捷、更高效的服务，是当前各级政务服务中心落实转变政府职能，打造服务型政府，提高行政效能的重要任务。

基于视联网技术的视频监控解决方案通过对各级行政服务中心的视频监控资源统一联网和智能分析，实现了行政服务中心服务质量的智能监察、迅速反应、及时处理，提升了服务能力和工作效率，提升了群众的满意度。

## 关键词

- 视频监控解决方案
- 行政服务中心
- 满意度
- 服务型政府
- 服务型政府提高行政效能

## 一、背景介绍

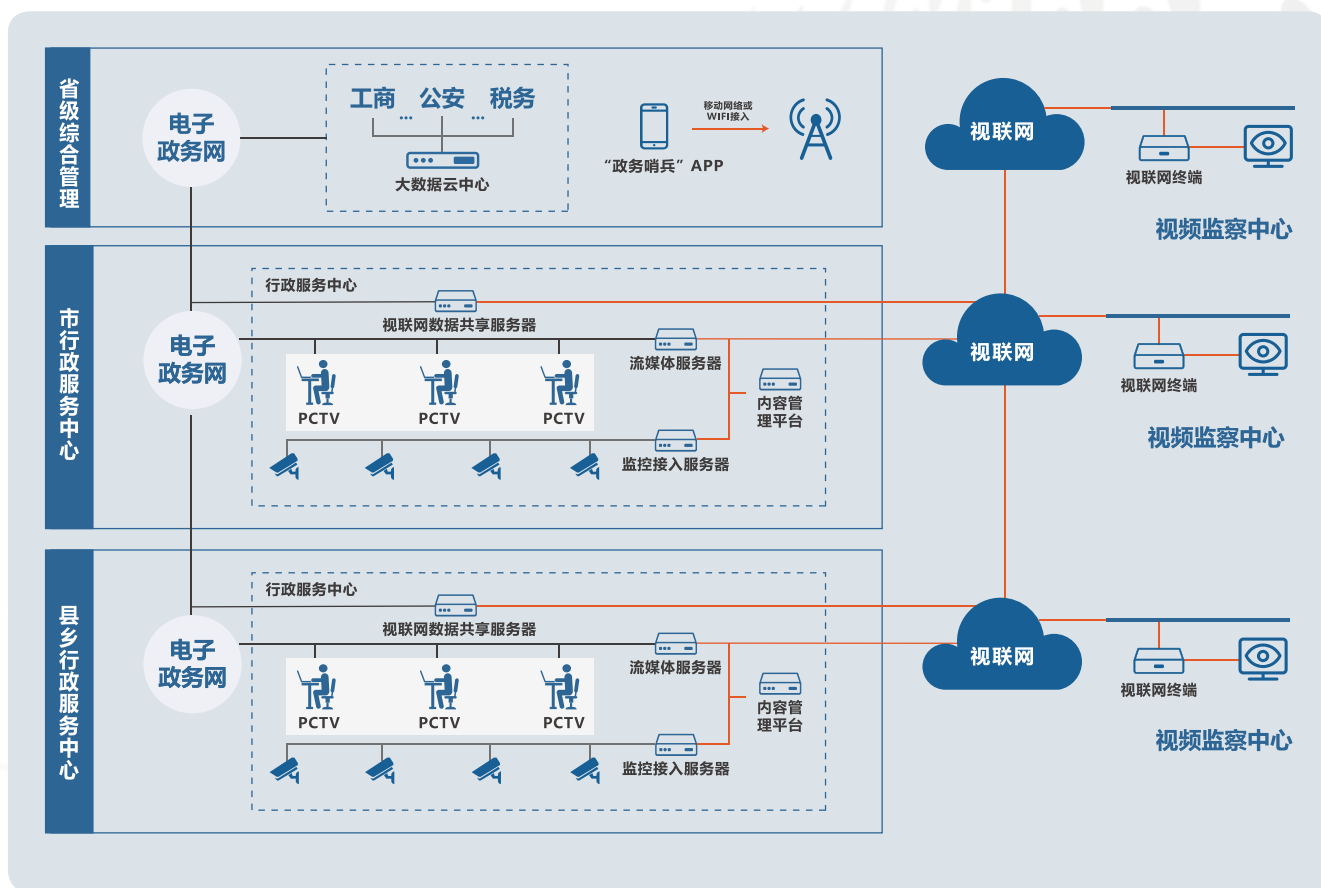
行政服务中心作为人民政府集中办理各类行政业务的综合管理服务机构，具有“业务部门多、服务人员多、办理人员多”的特点。如何通过先进的技术手段，实时监管服务中心工作效能，监察服务人员工作状态，对业务办理等待人员过多的情况及时做出响应，为人民群众提供更便捷、更高效的政务服务，是当前各级服务中心面临的一项重要任务。

围绕“转变政府职能，打造服务型政府，提高行政效能”改革，利用视联网的技术优势、覆盖优势和融合优势，提供针对行政服务中心服务质量的视频监控服务，让监察机关及相关领导监督考核现场工作，迅速对“排长队”、“扎成堆”、“等待时间长”等积累性和突发情况进行干预，是提升政府服务能力与工作效率，提高人民群众满意度的有效手段。

## 二、方案简介

目前视联网建设已经初具规模，部分省份已经建成了覆盖到乡镇一级的视联网骨干网络，建设了高清视频监控平台，并逐步向各级行政服务中心和村（社区）一级深入推进。

视频监控解决方案系统架构如下图所示：

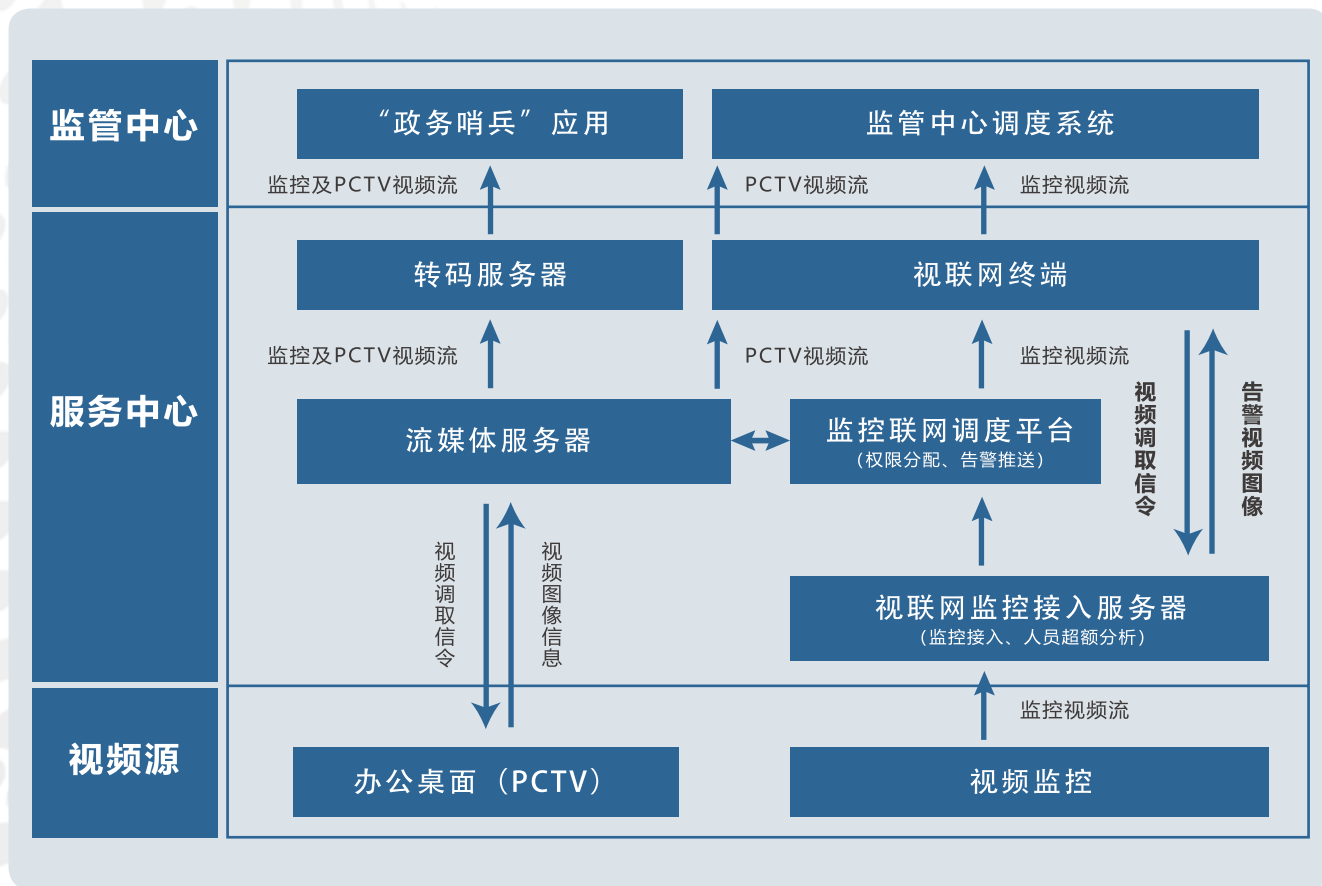


视频监控解决方案由省级、市级和县乡级体系构成，根据业务特点和监管需要，每级职能各有不同。县乡级依托行政服务中心场所提供政务服务；市级负责对下辖各级行政服务中心监察督导；省级平台对全省业务进行统筹和综合性管理。

视频监控解决方案通过电子政务网为行政服务中心的政务信息化系统提供数据通信服务，由视联网提供视频监控过程中的视频传输服务。

### 三、应用方式

视频监控系统的應用方式如下图所示：



#### 视频监控接入应用

通过在各级服务中心部署视联网监控接入服务器，将服务中心监控系统接入省级视频共享平台，实现对各级服务中心视频资源的统一调度管理。监控接入服务器通过对视频图像资源进行人脸识别智能分析，判断当前办理业务群众数量，当系统评估业务办理人员数量超过预定值时，将自动出发告警信息通知监管中心，监管中心可选择手动查看或告警联动视频自动上墙两种方式，及时了解现场详情。

平台对监管人员监督权限进行统一管理，依据职级职位分配视频资源查看权限，展示对应的告警信息数据。

#### “政务哨兵”应用

监察人员可通过移动手机端“政务哨兵”应用随时随地调取视频监控资源和业务人员操作桌面，获取权限范围内服务中心人员超额告警信息，并支持与其他监察人员、业务人员进行视频通话，实现对政务服务的全程掌控。

## 办公桌面接入应用

通过在业务人员办公计算机部署视联网PCTV应用，将办公计算机桌面操作共享至监管中心。PCTV应用通过流媒体服务器接入视频共享平台，监管中心可实时调取权限范围内业务人员政务操作内容，由视联网监控联网管理调度平台对监管人员调取权限进行统一管理。

## 业务联动应用

当系统判断服务中心内业务办理人员数量超过预定值时，视联网服务系统将智能分析结果与政府政务监察业务联动，通过PCTV应用自动拉取业务窗口计算机屏幕图像，实现对办公人员业务操作的实时监管。

## 四、系统功能

### 视频融合

通过在各级服务中心部署视联网监控接入服务器，将服务中心监控系统接入省级视频共享平台，实现对各级服务中心视频资源的统一调度管理。监控接入服务器通过对视频图像资源进行人脸识别智能分析，判断当前办理业务群众数量，当系统评估业务办理人员数量超过预定值时，将自动出发告警信息通知监管中心，监管中心可选择手动查看或告警联动视频自动上墙两种方式，及时了解现场详情。

平台对监管人员监督权限进行统一管理，依据职级职位分配视频资源查看权限，展示对应的告警信息数据。

### 远程监管

通过视联网接入各政务服务中心的视频监控图像和业务受理人员的办公电脑桌面，对业务办理流程、服务质量进行监察督导，实现监管部门对政务服务中心的实时监察、定期巡查、随机抽查，

实时监测业务人员政务办理流程，规范业务人员政务办理行为。

### 智能监察

利用智能分析系统作为技术支撑手段，对服务中心业务大厅群众人员进行面部识别、目标检测，实时、自动监测业务办理人员数量，作为评估政务服务人员事物办理效率的重要参考。

### 联动告警

提供联动告警功能。当服务中心业务办理群众数量超过预定阈值，自动出发人员超额告警，监管中心实时显示业务人员办公桌面，实现对办公人员业务水平、服务质量的全方位监察。

### 移动监察

利用手机移动端“政务哨兵”应用，满足监察人员通过移动网络参与视联网业务。“政务哨兵”应用突破对地域环境、基础设施的限制，实现监察人员随时随地查看服务中心人员数量、监管业务人员政务行为。

### 远程培训

提供视频录制、资源共享、节目点播、实时直播功能，用户可对业务流程、业务规范等音视频内容进行统一存储、统一管理，实现跨地区、跨级别的远程培训功能，业务人员通过PCTV应用访问培训资源，提升业务服务水平。

### 视频会议

提供视联网双向视频会议功能，为监管中心监察人员、移动网络接入监察人员、服务中心业务人员之间提供视频会议、视频通话及指挥调度功能，满足各级监管单位和业务单位的政务沟通和协同应用。

# 单车带我 去北京

文 / 项目管理部 张伦

2013年的4月27日，这是很平凡的一天。忙完所有工作回家之后，我筋疲力尽地躺在床上，耳边响起了最喜欢的歌曲《单车带我去西藏》：

从来没想到 单车能跑多远  
曾以为她 只属于城市的中央  
喧哗的城市 灰色的天空  
我不甘心就这样 平淡无常  
……

一辈子 有太多的故事 哪件事 最让你难忘  
是那单车带我去西藏 让我追寻我的梦想  
一路上雄鹰展翅飞翔……

**悠**扬的旋律顿时让我轻松不少。回想起当初来到西安追逐梦想的点点滴滴，工作之余我都会骑着单车去秦岭里游玩。听着人们讲述骑行途中的奇闻趣事，很是向往这种一人一车游历祖国大好河山的感觉。心中的梦想突然就被这首歌点燃，亢奋不已，睡到半夜就开始收拾行囊、做攻略，真真的就来一次说走就走的旅行。我要骑着单车去北京，去天安门！

骑行第一天六点出发。经过西安的地标建筑钟楼时还特意拍照留念，一路上有好多晨练的人不时地跟我打招呼，“小伙子去哪？”“北京！”“厉害，加油”。伴随着老陕腔的招呼声，我骑着单车一路向东。

我是个典型的理工男，不管是工作还是旅行都会做好详细的计划。计划的第一天目的地是陕西东大门：潼关，潼关地处黄河渡口，位居晋、陕、豫三省要冲，是进出三秦之咽喉，历来为兵家必争之地，历史

的故事还得你自己来倾听。平时的骑行锻炼让我有着充沛的精力和体力，因此第一天翻越秦岭山脉时没有出现什么困难。夜晚，为了安全我把帐篷搭在了派出所旁边，虽说不是什么兵荒马乱的时代，但不管做什么事情首先考虑的是安全问题！

第二天沿着G310国道继续向东，经过连续的上坡下坡后进入了河南地界，过了三门峡市才是真正意义上的平原。虽然真正的骑行者是不会畏惧爬坡的，但此刻我想说：我爱大平原。进入中原以来目光所及之处均是一望无际的金色麦田，即将进入收获季节的人们在田地里忙碌着，脸上挂满了喜悦的表情，辛苦半载即将有一个好的收成。

这里有一件小事让我感触颇深：在快进洛阳市的时候，停在路边修整，一对刚从地里干完农活回家的夫妇看到我，简单问了几句后就热情的邀请我去他们家里吃饭，忙前忙后的做了一大桌农家菜，期间聊





了好多家常里短，临走还给我带上了自家做的油饼。农民们是最朴实热情的，他们眼中没有那么多利益计较，一顿饭多一个人多一双筷子而已，于我这便是莫大的信任和恩惠。再次感慨我们只有出来走一走看一看，才能体验到当地的民俗风情和人文文化，不然一生都被城市这座牢笼束缚住了身体和灵魂。

经过了四天的骑行来到了全国重要交通枢纽城市——郑州，从这里开始要改道向北，踏上北上进京之路的国道G107。在这里我有幸结识了两位去北京的车友，一个是有着一颗北漂心的刚毕业的大学生，另一个是要立志骑行中国的厨子（在我写文章的时候他已经完成了除新疆、西藏和广西三地的骑行）。有了两位车友的加入，骑行路上就没有那么无聊寂寞，遇到困难我们互相鼓励打气，车子爆胎我们自己想办法补胎，有一些问题我们也会争吵直到大家达成一致。一路相互扶持前行，团队的力量是无穷大的，我在后来的工作中也更加明白协作共赢的这道理。

三人的小团队互帮互助，但在石家庄发生了分歧。或许是我被对北京这座城市的向往冲昏了头脑，从石家庄到北京有将近300KM的路程，我已经按捺不住自己雀跃的心情，计划用一天直接到达北京，而其他两位队员的意见是按照个人的能力骑行。最后协商一致，我自己先走，和小伙伴们约好北京相见庆功。次日早晨五点我就骑行出发了，满脑子都是天安门画面，这一天也创造了我个人单日骑行最大里

程数。

初进北京先到的是房山区和丰台区，看到永定河上那座历史悠久的石造拱桥——卢沟桥时，让我想起上小学三年级时坐在教室里面边读课文边感叹：

“卢沟桥的狮子数不清，长大了一定要去数一数。”梦想一定要有，万一实现了呢，这一天到来了，我来数卢沟桥上的狮子，可是我怎么能数的清这建于1188年先祖人们的艺术智慧呢？别了卢沟桥，一路沿着宽阔的西长安街直奔天安门，这是我这次骑行的终点，我的北京梦也将要在这里画上句号。当我看到天安门的那一刻热泪盈眶，很幸运的是武警同意我把车子骑到天安门附近，赶紧抓住机会拍照留影，和那些南来北往的游客们一样纷纷在此留下那永恒的纪念。到天安门的时候刚好是下班高峰期，趴在路边的栏杆上，看着长安街上来来回回的车辆、以及刚刚结束一天工作下班回家的北漂人，感慨万千。北京的魔力就在于它的繁华、机会和未来，吸引着无数的怀揣梦想的人进入北京，找到自己的一席之地成就自己的梦想。

这一次北京之行耗时：8天，行程：1200KM。骑行的目的不在于你去过多少地方，看过多少美景，而是你在经历过的人、物、事、景中总结出关于成长的感悟。希望自己能够在生活中、工作中保持这种前进的状态，就如足球明星C罗一样，33岁的年龄有着一颗23岁的心。我们要做到干得最棒！玩得最酷！活得最好！★

# 视联网赋

文、技术管理部杨超

棱镜乍歇，  
病毒难防，  
火墙如封似闭，  
海内今谁存者。  
旧岁十年谋发展，  
视联网，  
今宵最好。  
千里信缘，  
见画如面，  
愿持此与君共勉。  
明夕应更胜今年，  
行者早，  
船鼓已逢逢。



# 父亲的背影

文、网络部 张伯毅

在我的印象中，父亲一直是一幅严肃和严厉的硬汉形象。我一直不服于他的管教，直到现在也偶尔有争吵的时候，但每当我遭遇挫折时，我就会想起他对我的教诲，那高大的背影也随之浮现眼前。

2016年的冬天，我在学校患了腰腿病。父亲得知消息后马上联系自己的熟人，和我一起去中山的一家医院去医治。那天早上，我从肇庆坐动车到广州，先到达中转站三楼等着同样从饶平坐动车到广州的父亲。

我打了他的电话，没有打通，心中有些担忧，毕竟他是第一次坐动车出门。我又拨打了几次电话，还是不通，难免多了几分焦虑。过了几分钟后，四处张望的我终于看到他：穿着印着绿色图案的白色衬衫，黑色的长麻裤和新买的运动鞋，一手提着一个行李袋，一手提着一个偌大的黑色袋子。

他也看到了我，一边挥手一边小跑过来。我看着他满头大汗，想着他很少出远门，大老远来这么一趟都是为了我，心中感动的同时眼睛也有点泛红。我

问道：“爸爸，你怎么是从这边过来啊？”然后就听他说：“怕时间来不及，所以就一边问路一边跑了过来。”我就向他解释了走便捷换乘的路就不用这么着急了。他一边听我说着，一边把我手中好几斤重的书包拿了过去，和行李袋一并提在手上。他知道我不能负重。

他把提前买好的票拿给我，走在我前面去站口排队。看着他高大的背影和湿透了的衬衫，我的眼泪很快就流下来，怕被他看见，所以赶紧就把眼泪拭干。进了动车内坐下后，他把那个偌大的袋子打开，在里面取出了两个苹果，便问我：“要不要吃苹果，我去给你洗一个。”

……

我吃着苹果，撇过头假装看外面的风景，风景却变得有些模糊。风景模糊了，父亲的背影却清晰了，这时候我知道，每当我有事，站在前面为我遮风挡雨的一直是我的父亲。他不会表达父爱，但每次不经意间流露出来的都是那么温暖。★



# 高卢雄鸡再次雄起

## 人间20年，追忆热血情怀

文 / 市场部 任铭川

谈起足球，我从来都是以一个伪球迷自居。因为我对足球这项运动的历史并没有什么深刻的认知，也不是某个俱乐部球队的铁杆球迷。但我是个很幸运的人，就在我对这项运动产生浓厚兴趣时，恰好是一个伟大球员辈出的年代。在我眼中，那些名字响彻整个球场的超级巨星，更像是一个个为了捍卫自己荣耀而拼死沙场的士兵，而整个足球的世界就像一部雄伟壮阔的战国英雄史诗剧集。

2018年，俄罗斯世界杯如期而至，所有热爱足球的人开启了4年一度的狂欢模式。“世界杯”这三个字，对他们有着特殊的意义。而我，随着那些曾经辉煌的战士一个个离开战场，也曾逐渐远离了这个曾使

我内心激动的世界。然而当法国队最终在卢日基尼球场再次捧起大力神杯的那一刻，我仿佛又回到20年前，又看到当年的那只法国队：一只梦幻之师、一艘华丽的银河战舰、一幕难以忘怀并带有属于法国特有浪漫主义情怀的“黄金一代”。是的，当初带我走进足球这个世界，使我至今回忆起那段岁月仍然热血沸腾的，也正是这支法国队。他们来自20年前的1998年法国世界杯。

最初喜欢法国队的原因，简单而随意。在那个娱乐方式相对今天还比较匮乏的年代，每天跟朋友一起看世界杯，一起聊着原本就不是很了解的足球，努力地记住那些连人名带外号的球星就成了我们每天



固定的活动。也许是骨子里自小就带着标新立异的性格，当身边的小伙伴都努力夸赞着阿根廷、巴西、意大利、西班牙、德国等这些传统强队的时候，我却选择了身为东道主的法国队。以至于当法国最终获得了那届世界杯冠军后，而我也因为从一开始就眼光独特而获得小伙伴的一片赞誉！在之后的一段时间里，各种牛X随之吹起。亨利、特雷泽盖、齐达内、皮雷、维埃拉、德尚、图拉姆……这批被称为法国的“黄金一代”也成为了当时我心中的英雄。再此之后，2000年欧锦赛、2001、2003年联合会杯的冠军荣誉，让“黄金一代”开创了“法兰西王朝”。

足球是圆的。这项运动的神奇之处在于，曾经的荣耀并不注定未来的成功。进入新千年，法国队的表现相当反复，先在2002年世界杯表现失准，至2004年欧洲足球锦标赛止步八强，但在2006年世界杯靠着齐达内、维埃拉等老将的最后爆发打进了决赛。然而当老队员先后离开后，法国随即在欧洲杯上遭遇惨败，2008年欧洲足球锦标赛首轮小组赛惨败于荷兰及意大利脚下，在2010年世界杯更是要通过附加赛与爱尔兰争逐晋级决赛周资格。黄金一代逐渐退出历史舞台。

时间来到2018年。作为曾经的法国球迷，唯一让我感到一丝兴奋的是法国队主教练正是当年作为黄金一代捧起大力神杯的那支球队的队长——迪迪埃·德尚，这也成为我继续关注法国队的唯一牵挂。但这样一支崭新的法国队，在小组赛结束后却带给我逐渐淡忘的激情。“速度、整体、效率、战术应用”，这支年轻的法国队传承了以往的风格。他们在德尚的带领下，把“效率足球”展现得淋漓尽致，隐约从他们身上，还能看到当年我心目中那些英雄的影子。

姆巴佩，应该是这届世界杯上被谈及次数最多的。他像极了当年的亨利。每一次得球后的转身、跑动、内切，速度之快足以让他的对手感到胆寒，更让人感到可怕的是，他今年才刚刚19岁，上一次法国队夺冠的时候，这个世界上还没有他。半决赛对战比利时，意味深长。亨利就坐在比利时的教练席，他的心情应该是全世界最复杂的，看着场上19岁的姆巴佩，枪王目光深情，脑海里都是自己22岁的影子。

格列兹曼在世界杯之前应该已是小有名气了，从2014年巴西世界杯的高闪光表现到2016年欧洲杯扛起法国队的进攻大旗，作为目前法国队中前场的核心，像极了当年的齐达内。天生有着敏锐的门前嗅觉，出众的预判能力和精湛的射术使他成为一名优秀的前锋。在球队需要他的时候，能站出来解决问题。

关于博格巴，坊间传闻在他小时候除了足球还对




法国队获得2018俄罗斯世界杯冠军

乒乓球产生了浓厚的兴趣。感谢上帝！小伙子最终的选择是正确的。如此高大的身材，却拥有如此细腻的技术、快速的奔跑、强劲的冲击力，像极了当年的维埃拉。不要被他的外表所蒙骗，尽管看起来粗犷，但他可不是典型的黑又硬。他的防守能力可圈可点，但相比于防守，博格巴在组织以及进攻上更有天赋和能力。用他俱乐部教练的话讲：“如果加以雕琢的话，他将是无价之宝。”

帕瓦尔注定将成为一个传奇。对战阿根廷打入了那类“世界波”直接把自己的身价提高了10倍，这个年轻的球员第一次进入世界杯就成功捧起大力神杯，这份荣耀是多少球员一生的目标。他在右后卫的位置上不仅能够防死对手，还可以参与球队组织，如一把尖刀一样深入敌人腹地。高球商、足球天赋、勤奋以及神似的外貌，让一些德国球迷开始将他比作德国传奇弗朗茨·贝肯鲍尔，他们认为帕瓦尔继承了一种优雅且聪明的踢球方式。

“没有过不去的坎，只有过不去的坎特”，坎特逆天的防守扫荡，稳定的出球能力，让他获得了“新马克莱莱”的绰号。这位身高仅有169厘米的法国后腰，不仅在防守上毫无瑕疵，进攻实力也相当不俗。他是真正的大心脏，他是球队的节拍器，也是代表黑马气质的单核爆发……

那些记忆在我脑海中形成了一幅幅难以忘怀的画卷。当法国队再度捧起大力神杯时，我又重新燃起对足球的热爱，新的黄金一代来到了！这些年轻球员的天赋毋庸置疑，未来属于他们，新的“黄金一代”必能继承他们前辈的荣耀。时光荏苒20载，高卢雄鸡再一次雄起，敢于拼搏，不负韶华！



# 那段难忘的经历叫成长

文 / 技术管理部 宋博

2018年1月13日，再次回到新疆和田。当时已是晚上10点多，和田不过天色将晚。我坐在车上，看着这熟悉又陌生的夜色街景，感慨万千，这是我第三次踏上这片土地了。在这里，可以快速积累丰富的工作经验，还有一群热情淳朴的同事共事，工作生活紧张有序，忙碌充实，但工作压力也如影随形。

名扬宾馆。这四个字很快映入眼帘，终于到了。刚放下行李，就被项目经理付晓峰拉去和田地区政

法委应急维稳指挥中心。一进指挥中心，就看到大家紧张地工作着。简单地和战友们寒暄之后，我就迅速投入到工作中去，因为在和田项目上，所有的事务都要求事不过夜。当天晚上的工作在大家的努力下，终于在凌晨两点多完成了。

次日9:40，天刚亮一会儿，电话响了，是某县委的李主任。“宋博收拾好了吗？我们就快到你楼下了，你赶快洗漱完下楼”——“好的，我马上下楼”。



我赶快收拾下楼，李主任说着当天的任务：“今天我们去喀什塔什乡，必须把那里的2台终端安装调试完成，完后还要去处理布扎克乡下面的两个故障点位，后天地区领导要检查呢”。地方远，又封路，车上已经备足了厚厚一沓馕、火腿肠和矿泉水。

喀什塔什乡地处昆仑山缓冲地带，地势高矮起伏落差较大，全乡平均海拔比和田市高出2000米，比和田市平均气温低10度。从小到大还没走到过那么高海拔的地方，我还真有点期待，不知道那里是一种怎样的情景。想的有点远了，我赶快回过神来想想当地站点情况，这两个点位的链路、电源、设备情况...都具不具备。

车子一路上走走停停，接受安检站点的检查，路面越走越窄，风也越来越大，尘土、风沙漫天飞扬，

路的两边全是高耸的沙石堆，参差不齐。同行的科员说，这些都是人们挖玉，从河里挖出来的沙石推。连绵不断的沙石丘陵，可以想象曾经有多少人来这条玉龙喀什河探宝，据说沿着河流往上快到喀什塔什的地方是红玉的发源地，周围的几个村庄所有的房子都曾掀起来挖玉石，可见这里曾经是一副怎样繁忙的景象。

一个多小时过去了，路边的沙石堆慢慢变成了高耸的岩石层，车外的景色又逐渐变成上下起伏连绵不断的雪山路，不知又走了多久，终于就要到了，李主任说我都睡了好几觉了。

最终到了喀什塔什乡，山的中间只有一条公路两边是住户，这个乡村四面被雪山包围，路面都显现着一种寒冷的气息。

沿着路一直尽头，就是乡综治中心。一进门，负责信息建设的村书记说：“这两天正准备收拾个房间出来专门安装设备。”最后决定清理出一个堆满了废弃健身器材的办公室来安装设备。综治中心的几个值班人员一边把健身器材拆卸往外搬运，另一边，和我们同来的施工队就已经开始着手安装布线了。带过来的四台大电视4台电脑以及我们的视联网设备陆续入场，时间已是2:40。村支书拉着我们匆匆吃过午饭后，大家很快又都投入到工作中。组装机柜、安装电视，综合布线，连接电源线麦克风网线等完成后拍照注册，把现场要做的事情都做完了。李主任就招呼大家再去乡卫生院把设备安装了，于是我们就赶往下一个点位，迅速的把设备和电视安装好，线缆连接好。离开卫生院时，已经是8:10了，当地领导执意让我们吃完饭再走，李主任说：“没办法回去了真的还有事，必须得走了，还有下一个点位等着安装”，当地热情的村书记看到我们这么匆忙，就买了些烤包子和馕硬是给我们带上，车子缓缓的驶出了村子，我看着那些烤包子和馕，再艰苦的生存工作环境，也磨灭不了政法委基层同志建设、稳定新疆的热情，这次出差，也让我更加坚定了我们公司在新疆所肩负的使命，我也会更加坚定地投入到建设新疆建设和田的任务中去，为新疆和田的繁荣稳定，贡献一份个人的绵薄之力。

在这次出差援疆期间，和田地区又招聘到了一群志同道合的同事。每天和他们一起紧张忙碌的工作着，累却感觉到充实，第三次出差结束后，我返回了西安，投入到新的工作中去，但是我经常还会想起支援和田的那段既辛苦又很开心的日子，我把的那个阶段的经历叫做成长。✘



在大海道中认识 全新的自己

**VISIONVERA**  
**大海道**

视联动力2018新疆大海道熔炼之旅

文 / 人力资源部 罗杰



7天6夜，我们穿越无人区，观察神奇雅丹的各不相同，感受山地越野的畅快驾驶，欣赏变幻万千的天边晚霞……品尝当地特色的美食盛宴。大海道的神奇与奥秘，等待着更多懂得它，热爱它的人去探索……





在漫漫黄沙中品味雅丹风貌，我们感叹于大自然的鬼斧神工在茫茫戈壁中找寻水源地洗去一身疲惫，我们体验全然不同的生活方式

在科幻火星舱中倾听9级大风的咆哮，我们钦佩人类的智慧与坚韧

7天6夜，我们穿越无人区，观察神奇雅丹的各不相同，感受山地越野的畅快驾驶，欣赏变幻万千的天边晚霞……品尝当地特色的美食盛宴。大海道的神奇与奥秘，等待着更多懂得它，热爱它的人去探索。

2018年6月9日，视联动力大海道熔炼之旅三期完美收官，小伙伴们纷纷表示“不想离开，还想再来一次”，到底是什么样的旅程，让大家如此依依不舍？

时间回到6月3日早，忙碌的首都机场T3航站楼，第一批北京出发的小伙伴们身着I♥大海道&羊肉串特别定制款T恤，整装待发。他们不知道，哈密那边，热情的老布团队已经准备好了巨大的惊喜。

13:00，28名小伙伴全员到齐，趣味十足的欢迎仪式，让大家暂时忘却了旅途的疲惫，伴随布值道先生的“雷神之锤”成功拔起，大海道“前世今生”主题之旅的大门正式打开。



### 【这里本没有路，走的车多了也就有了路】

大海道位于哈密的西南方向，我们在一望无垠的戈壁滩上行进，不知过了多久，形色各异的雅丹群开始显现，道路也随之变的颠簸，野外越野驾驶的爽快与兴奋开始刺激大脑。这样的快乐我们体验了4天，每一天都有新的不同。翻山，越岭，绕过雅丹，那些看似有路，靠近了却没有路的沙丘，那些前人走过的车辙印记，一道一道都在诉说着大海道的经历和轮回。

### 【烈焰VS飞虎，亦敌亦友，冠军花落谁家】

行程前，28名成员被随机分成了2组——烈焰队VS飞虎队，一边是“烈焰无敌，所向披靡”，一边是“飞跃高山险阻，显我虎虎生威”，喊着嘹亮的口号，扛着专属的队旗，戴着独一无二的身份识别名牌，视联动力的优秀骨干们就这样雄赳赳气昂昂地踏上了大海道从“熔”到“炼”的征程，正式以团队

为单位展开较量。

### 【初识大海道，nice to meet you】

旅程第二天，小伙伴们拿到了第一个任务卡——nice to meet you，这是两队之间的第一次正式较量，也是大家与大海道和美丽的雅丹群第一次亲密接触。“旅行青蛙”、“风之谷”“寻找大黄鸭”这些趣味十足的标题背后，其实是一个个形象的雅丹缩影，我们需要按照任务卡上的坐标，找到图中的雅丹，然后拍摄尽可能100%还原的照片。雅丹的神奇之处在于，远看、近看、正着看、侧着看，都不一样。如何合理分工，让每队的4辆车高效配合，在最短的时间正确完成任务？我们需要保持正确有效的沟通，随时确保队伍内各车辆的位置和任务进展；同时，领航员和驾驶员必须保持默契的配合和足够的信任，领航员给出正确的方向，驾驶员保障车辆的行车安全和行驶路径。我们更需要仔细、耐心地去观察坐标范围内每一寸雅丹土地，有时候换个角度看



世界，你会发现原来惊喜就在身后。

### 【CS对战，不止是心跳】

大海道绝佳的地形地貌，是大自然对CS爱好者的馈赠。得天独厚的自然条件给了我们多场CS对战的机会，“谁是卧底”、“解救人质”、“阻击教官”等，小伙伴们从开始的散兵作战、一盘散沙到有序的排兵布阵、炮灰诱敌、三三制掩护包抄，每场战役结束后，大家都会自发地集结在一起，兴致勃勃地和总裁杨春晖、教官一起讨论上一场战斗中战术策略的优劣势、人员分工、阻击路线的合理性和技术发挥

等，总结经验教训，在下一场打的更加出彩。

对于CS爱好者来说，它不只是一场真人持枪对抗赛，它以坚韧的军人素质意志为精神要素，以快速精准使用枪械为技术要素，以默契有效的团队配合为战术要素，它需要天时地利人和，更需要我们勇敢、果断、冷静、团结。

随风飘扬的队旗之下，我们昂首挺胸，毫不畏惧地迎接对手的挑战，冷峻的扳机背后，是一双双坚定的眼睛。输赢很重要，但CS战役之中最值得品味的绝对是有组织有纪律，默契的团队协作，因为再优秀的枪手，也需要一个优秀的团队去释放潜能。

## 【智勇双全，你才是“夺宝奇兵”】

夺宝奇兵是大海道的送别礼物，它因未知而充满趣味，因探索而极具挑战，又因条件严苛而倍感压力，因为找不到宝箱，我们就没有水，没有食物。晚上8点，第一支队伍凯旋归来，他们正欣喜地忙碌着，自己动手丰衣足食，汗水和智慧换来的食物正在锅里散发着阵阵香味。围坐在雅丹群间，看夕阳西下，野外品味红酒牛排大餐，别具一番风味，原来胜利的果实如此香甜。

可是谁也不会忘记，中午12点时，烈日炙烤下40度地表温度的大海道分外严酷，CS战役胜利后还没来得及高兴，夺宝奇兵就已开启，饥肠辘辘地我们甚至没能脱下CS的战服，就出发了。拿着任务卡，焦急着分析着坐标位置，对讲机那头不断失联的队友车辆，每个人的状态似乎都不太好。体能的消耗只是一方面，更多不确定的因素，导演组会把宝箱藏在哪儿，它是否已被对手移动，我们能否顺利找到钥匙，那些不能错过的线索都是什么……低效的配合持续着，大家都意识到这样下去可能会任务失败。于是我们迅速集合开会探讨，调整情绪，重新分析任务卡，以通讯较弱车辆为圆心，明确分工，随时汇报进度。

重新出发后，宝箱似乎藏的不那么隐蔽了，我们的进程也开始变得顺利。第一箱饮用水的出现，让大家备受鼓舞，跳着笑着，帮小伙伴拭去脸上的汗水，明亮的眼神相互肯定着，箱子接二连三地找齐了，手中的食材卡越来越多，胜利在向我们招手。当所有人围成一个圈，集体开动大脑，分析这些天行程中点点滴滴的细节，寻求开启密码箱的线索，夺宝奇兵环节的精髓也随之逐步显现——智勇双全、集思广益，才能取得胜利。

## 【写在最后】

旅程的最后一晚，我们躺在胡杨林看浩瀚银河和满天繁星。

来之前，我们担心这么多天没有通讯，手机不能使用怎么办，才发现，原来没有手机的日子，清净又安宁，我们有太多的时间去倾听内心的声音。

来之前，我们担心恶劣环境吃不好，偷偷在行李中带着香肠和泡面，才发现，各色新疆美食应有尽有，老布团队的精心堪比米其林餐厅。

来之前，我们担心行程艰苦，黄沙漫天，没有水源怎么办，才发现，原来在大风中稳若泰山的太空舱中安睡，在野外寻找水源地淋浴看夕阳西下，都是人



生中难得的体验。

大海道，从“熔”到“炼”，熔的是我们来之前的戾气与杂质，炼的是我们的从容与豁达，这个升华的阶段，只属于我们自己，它赋予我们宝贵的精神财富，无可比拟。

大海道，是一次旅行，更是一种传承。传承着大自然的力量，传承着老布团队对工作的热爱与尊重，也传承着视联动力的“创新改变世界”的执着追求。

大海道，对于视动力来说，与其说是公司对优秀员工的奖励，不如说是对他们视野和精神世界的拓宽和丰富，它是我们独一无二的企业文化建设的标识，是一年比一年更让人期待的灵魂之旅，愿我们回馈公司和总裁杨春晖的期待，在大海道中认识全新的自己。★





# 燃!CS俱乐部红海行动 只为荣耀而战

文 / 人力资源部 罗杰





# 教官榜



**重狙手付邦亭**

原海军蛟龙突击队成员。参与执行第四批、第七批索马里护航等重大任务，全军12.7毫米反器材狙击手；参加全军8500米高空武装跳伞、全军特种技能比武、亚丁湾武力营救泰安口号火力支援、撤侨等。中国蓝天救援队教官，9958全国救援教官。



**董雪良**

原海军蛟龙突击队成员，服役五年。先后参与执行第七批索马里护航、利比亚撤侨、亚丁湾武力解救被劫商船“泰安口”号等重大任务。全军特种部队比武总参谋部考核3000米武装泅渡第一名、翼伞定点跳伞第一名、手枪速射第一名。



**尖兵乔鑫**

原海军蛟龙突击队成员，服役五年。参加猎杀行动演练；参加第七批索马里护航、火线入党；参加中俄联合军演、预期班长集训担任教员2012年红海特促任务；三等功一次、十佳特战之星、预期班长集训优秀教员、优秀班长、优秀士兵等。

如果问视联动力当下的潮流是什么，那么CS俱乐部一定是当之无愧的风向标。

5天，完成俱乐部组建、会员招募、30余名军迷成功入会；

15天，配齐从头到脚所有装备，作战服、战靴、帽子、护膝护肘、战术手套、枪包……缺一不可；

30天，红海行动荣耀之战的战鼓敲响，激烈的CS精英对抗赛一触即发！

2018年7月13日一早，CS俱乐部的精英们在公司楼下集合完毕，他们身着俱乐部专属会服，头戴黑色方顶军帽，信心满满地朝着基地进发。适逢北京雨季，天气预报3天大雨，无人临阵退缩。

位于京郊怀柔区的360军事拓展训练营，是北京非常专业的CS活动基地，深受广大CS爱好者喜欢，拥有巷战、攻防战、户外野战、楼房反恐等多种对战场地，完美支持彩弹、激光对抗，同时配备多种训练设施，包括10米高空滑降台。

为了追求专业的训练和极致的实战体验，我们不仅聘请了海军特种部队蛟龙突击队的精锐教官指导，更在训练开始前夕就已将大批军火和装备运送

至基地，做就要做的最好，玩就要玩的最酷，视联动力CS俱乐部的作战首秀，正在燃情上演。

烈日下，我们认真地训练列队，站军姿，喊口号，学习军队的纪律与素养，使命必达；

雨夜中，帐篷浸水，慌乱中我们收拾行囊，席地而睡，无人抱怨，无人放弃，大家说来之前就已做好了吃苦的准备；

10米高台上，是恐惧，是退缩，是遗憾退场？不，飞身一跃，高台速滑，每一个人都看到了最优秀的那个自己；

持枪训练中，转身一瞬，将胸膛交给敌人，将后背交给战友，勇敢与信任，个人与团队，我们都有了更加深刻的理解。

白天，我们紧锣密鼓地训练，用军队的纪律严格要求自己，用军人的坚定信念鼓舞自己，学习枪支的操作、专业的射击姿势、山地搜索与伪装、野战生存技能。夜晚，我们聚在一起，真诚地分享一天的所见所闻，心得感悟。

3天里，我们体验彩弹枪的惊险与刺激，彩弹打在身上的疼痛感，让我们更加真切地感受到战争的



激烈与残酷；我们亲手组装自己的水弹枪，为枪械赋予智慧和情感，感受水弹的乐趣与畅快；最后，我们用严谨的激光枪检验集训的成果，激烈焦灼的楼房反恐对抗赛，一条生命值的严苛规定，让每个人都身临其境地置于真正的战争之中，技能、战术、策略、全局观、排兵布阵、攻防路线、任何一处的小小失误都能导致满盘皆输。

生命的宝贵之处在于它只有一次，看到敌人被干掉时的兴奋与不敢掉以轻心，看到队友退场时的遗憾与心痛，在这场血雨腥风和枪林弹雨中，每个人都以最快速度成长。有人成为队长，统筹全局，刻苦研究战术；有人成为精兵，个人最佳kill傲视全场；有人甘愿成为一名默默无闻的士兵，为团队贡献自己全部的光和热。CS的乐趣和价值所在，正是它有着通用于工作和生活的精神内核，它让我们了解个人技能，让我们看到团队配合，让我们明白基础技能、组织架构和战略布局之间环环相扣、层层递进的关系。

红海行动荣耀之战重燃了视联动力许多人的军迷梦，现在下班后办公区里随处可见聚在一起拿着水弹枪练习瞄准的、研究战术提升的、上次对战中遗憾落败于心不甘满心期待下次活动的，大家对于CS的沉迷和热爱已经上升到了另一个高度。

8月1日，适逢建军节，总裁杨春晖为俱乐部的成员们精心准备了特别惊喜——前往北方国际射击场体验实弹射击！手枪、步枪、狙击枪等多种枪械的不同的打靶体验让小伙伴们热血沸腾，经过专业训练的精英们果然不一样，一个个隐藏的神枪手此时全都出现了，更有两位女将在88狙枪直接打出了100环的骄

人成绩。虽然在红海行动中，彩弹、水弹和激光枪都已充分体验，可是实弹射击的真实感、撞击感、以及子弹射出之后的震动和响声，仍让我们心潮澎湃，更加深切地认识到了枪支的严肃与神圣。

总裁杨春晖说，在当今的世界，一个人、一个团队、一个公司、一个国家要保持一种尚军尚武的精神，敢于反霸反帝，勇于自我创新，这样的公司才能战无不胜，成为强军强国的坚强技术后盾。在祖国强大兴盛之后，多少英勇无畏的军人在默默奉献，他们用肩膀和胸膛保卫着960万平方公里土地的繁荣昌盛，保卫着我们生活的幸福安康。视联动力能做的，就是不断推出科技强军的视联网通信和指挥利器，从战术和战略层面帮助我们勇敢的军队在技术上彻底碾压对手。视联动力始终要保持着一颗勇敢、战斗和必胜的心。

我们正在实力践行这个愿景，让CS精英俱乐部面向全国蓬勃发展，当全国的小伙伴们都接受到这种精英式的专业化训练，相信我们一定是一支战无不胜、攻无不克的精兵队伍，这是总裁杨春晖的心愿，也是我们共同的追求。★



