





| 季度人物 |

### 内心充满希望, 脚下充满力量 —— 采访解决方案中心总经理 李俊涛

从初入团队讲到管理团队, 从工作经历讲到生活方式, 仅凭1年的时间被任命为售前经理, 5年后正式任命为解决方案中心总经理, 通过这些经历让更多人了解到, 如今的成功并不是因为命运的垂青, 这一切光鲜亮丽的背后, 均是“努力”“拼搏”“协作”的代名词。

#### 卷首语

5 / 长风破浪会有时

#### 季度人物 团队风采

6 / 内心充满希望, 脚下充满力量!  
——采访解决方案中心总经理 李俊涛

10 / 不忘初心, 征战四方的开拓者  
——靳剑锋

14 / 新征程 新希望 扬帆再起航 开启新篇章!  
——测试部成员专访

16 / 逢山开路, 遇水架桥  
——新疆视联网64位系统项目纪实

#### 公司动态

20 / “街乡吹哨, 部门报到”视联网技术赋能基层治理创新

24 / 未来的评标发展趋势, 就是这个范儿  
——节约、共享、高效的视联网远程评标系统



| 企业文化 |

## 赴林芝约, 品桃花韵

林芝, 好像一幅由莫奈、卢梭、毕加索、列宾共同创作的巨幅画卷。将自然诉说的景色, 铺叠你内心的温度。她可以写实, 充满华光, 也可以抽象得让人猜不透心思。

林芝, 亦是一个行进中的地理课堂。从着涩间桃花泛泛到冰川的朴素大方, 这一程所经历的地理变幻, 大自然会亲口告诉你: 千万年前的碰撞, 究竟给了林芝怎样的力量。

### 视联新案例 视联新产品

- 26 / 数字中国踏歌而来 视联动力逐梦前行
- 28 / 深入推进“互联网+政务服务”全面提升政务服务规范化、精准化、便利化
- 30 / 【互联网+监管】视频监控融合指挥平台解决方案介绍
- 34 / 构建联合作战指挥体系, 实现新产品战区式推广
- 36 / 远程申办服务一体机

### 员工随笔

- 38 / 藏行游记
- 40 / 五天四夜 无人区历险记
- 42 / 再往北走走

### 企业文化

- 44 / 赴林芝约, 品桃花韵  
——视联动力卓越领导人/优秀经理2019林芝团建之旅
- 50 / 探访无人区, 拥抱初心  
——2019大海道“Wild Ranger”&熔炼之旅
- 54 / 华北区域红海行动百团大战  
——优秀的团队本该如此

VisionVera Spirit  
**视联·志**

2019.06 第06期



名誉总编 杨春晖  
总 编 王艳辉 王兆东 李宏岩 杨智超

---

主 编 马若斌 李俊涛 唐石磊 胡 磊

---

总 设 计 市场部设计组

---

图片编辑 夏 强

---

编辑校对 许春艳 李丹雪  
(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: 010-84186888

传真: 010-84186888-8065

客服: 400 880 6311

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

卷首语



## 长风破浪会有时

中国的科技企业正在经历一场“至暗时刻”。

当科技成为国家对抗的重要砝码时，创新创造成为企业走出这场“泥潭”的底气。国人在愤怒这场对国内科技企业的绞杀时，坚韧地继续自主创新，才是当下科技企业最需要做的事。

以技术获得博弈的空间。视联动力一直从事着创新研发自主可控、安全可靠的通讯协议。源于对创新创造的执念，多年来我们在研发的投入持续上涨，2018年对科研方面的资金投入达1.23亿，在新疆、北京、浙江、海南四个研发基地的运转也稳步向前。

我们选择做中国网络自主创新的突击队，就会进入前所未有的高度和深度。时有质疑、时有孤独，这是一切引领者前行中品尝的滋味。但我们被芯片、操作系统种种科技“卡脖子”时，我们没有选择，只有脚步坚定，让创新的信念永驻。

长风破浪会有时，直挂云帆济沧海！一以贯之的自主研发，让视联网技术逐渐挺立科技浪潮之巅，获得各个领域的认可和肯定。今年，我们将在“互联网+监管”持续发力，鼎力国家“一网通办”；还将开拓远程政务代办试点，让民众办事“最多跑一次”。医疗一直是我们投入的重点领域，随着影响扩大，我们搭建起培训平台惠及更广泛的基层医生；还有教育领域，通过一切技术手段，弥补不同地域间教育鸿沟。

这是我们正在前行的道路，根种着我们坚定不移的信念。伟大的事业从来不会一帆风顺，艰难困苦，玉汝于成！

送给正在奋斗的中国和正在奋斗的我们！

杨春晖



# 内心充满希望 脚下充满力量!

——采访解决方案中心总经理 李俊涛

文 / 市场部 许春艳

从初入团队讲到管理团队，从工作经历讲到生活方式，仅凭1年的时间被任命为售前经理，5年后正式任命为解决方案中心总经理，通过这些经历让更多人了解到，如今的成功并不是因为命运的垂青，这一切光鲜亮丽的背后，均是“努力”“拼搏”“协作”的代名词。

## 这个信念支撑我走到现在!

他在工作中侃侃而谈，为团队出谋划策，加班、出差都早已成了家常便饭。回归到生活，他则是一个追求慢生活的人，喜欢摄影、看电影、看书。生活的脚步放慢一点，回到最单纯的快乐里，学会欣赏，学会平常，留一段时光静心思考，再把生活的平静转化为工作的热情，这就是解决方案中心总经理李俊涛。

谈起他的工作的经历，概括起来应该是“坚定信念”四个字。刚毕业的那段时间，他总梦想着进入到一家大公司，2011年，一次偶然的机，他进入到一家知名的世界500强企业，工作2年后，他的想法改变了，用他的话说，就是入职大公司的梦想“破碎”了。

2013年，他到视联动力面试的是销售岗位，恰逢其时，他遇到了自己事业上的伯乐——时任运营副总裁朱总，在详细听取了朱总的意见后，他决定“转型”做售前。

走过的这一路，并非如此顺利。起初他接到一项工作任务，由于缺乏经验，感觉压力很大。投标文件领导都要亲自看，加班、熬夜已经成为工作常态，幸好有多名同事的协助，项目才顺利中标。从零起步到潜心学习，面对如今的光环，他并没有止步，而是坚定信念继续向前。

很多人会疑问，究竟是什么样的信念，支撑他走到了现在？他解释道：“我找工作的目标很明确，想找一个公司，找一个可能发展大的公司，能不能成为大公司谁都没有办法确定，而我们公司想做的视联网事业，这个发展方向足以让公司变得很大，超出想象的大。”可能有人认为梦想不切实际，在李俊涛看来，“梦想可能是你心中的一个想法，一个小小的信念，只要跟着信念走，并付诸行动，总有一天会到达梦想的彼岸。”

多年后，李俊涛完成了职业生涯的一次蜕变，“务实、专业、细致、干练”这是同事给予李俊涛的评价，之所以这样说，是因为售前本来就要比客户多想一步，同事说：“我认为自己在这方面考虑的已经够周全了，但领导一看方案，还会提出一些意见，言传身教一些方法。”

时光荏苒，如今已有6个年头，在这段时间里，他用行动证明了自己，原来每一次的“试一试”，都可能成为成功路上的试金石，面对前方只要有足够的勇气和信心，就会迎来柳暗花明的惊喜。

## 助人为王

助人为王是一种精神，更是一种责任，李俊涛这样解释道：“售前需要的团队意识比较强，因为在



李俊涛

一线与销售并肩作战，在后端需要研发人员的支持，才可以将售前设计的方案交付落地，从而体现其价值。”如果这样说比较抽象，他简单地打了一个比喻，“售前从业务方面和客户进行交流，并为对方提供解决方案，有点像装修‘设计师’，为客户勾勒一个美好的家。”

随着公司规模的不壮大，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，下属售前支持部、解决方案部、综合支撑部三个部门。李俊涛作为解决方案中心总经理，一直带领团队并参与项目支撑，随着业务的发展，逐渐涉足多个行业领域。

谈起浙江电子政务视联网项目，他至今印象深



| 解决方案中心副总经理王硕、解决方案中心总经理李俊涛、解决方案中心副总经理刘铮

刻。同事王硕在工作上遇到一个难题，由于第一次写可行性报告，团队没有这方面经验的积累，李俊涛得知消息后，第一时间到达浙江协助同事处理这件事情。作为团队的领导者，他建议先从相关类型的报告开始了解，理清思路，再把已有的经验和方法运用于项目中，经过3个多月的努力，方案终于达到预期效果。通过这次工作经历，王硕学习到做项目的系统性思维及方法，这为以后独立支持大型项目奠定了基础，如今他已经在部门独当一面，晋升为解决方案中心副总经理。

在做方案时，有人提出建议“公司只要花30万块钱，一个月就可以把方案写完。”李俊涛为何不寻找更快的途径解决问题呢？他说：“这是自己的本职工作，再者说我不喜欢对工作‘服软’。”经过项目的多

次经验累积，他协助团队完成项目。再次遇到新的一个项目时，团队仅用了3天时间，撰写的方案就达到了客户需求。助人为王，需要有助人成功的勇气，也要有适时退出的魄力。不仅要站在背后付出艰辛，也要适时的给员工成长的机会。

如今解决方案团队开始发展壮大，由最初的几个人发展到如今的150多人，从总部北京慢慢辐射到全国各个区域，作为团队的领航者，他把成功归结为团队。他表示，一个团队要具备几点素质才能更加强大，譬如“团队意识比较强、有‘激情’、主观能动性、前瞻性”，着重提出所谓的“激情”，不是情绪非常激动，非常热烈，而是对自己的岗位和职业有专业化的追求，对自己的岗位有清晰的认知，要对工作有使命感，把工作做到极致。”

大雁协队飞翔，共同经历风雨，才会到达成功的彼岸，一个人唯有融入团队，心中怀抱希望，脚下充满力量，终有一天会迎来光芒。

## 言传身教

工作中难免遇到一些突发事件，客户提出新的需求，竞争对手施加压力，面对不熟悉的领域，甚至延伸到研发一个产品，进行方案框架的设计，都要经过反复打磨。随着公司业务的迅速发展及职业的需求，李俊涛有一个深刻体会：学习成为一件必须要做的事情。

李俊涛在辅导员工时总会强调方法的重要性，经常给员工分享一些工作经验，“学习需要讲究方法，学习的知识远远没有学习方法重要。”他建议员工起初接触到陌生领域时，先要熟知本专业的内容，梳理学习的框架，不要盲目地找资料，先要确认好方向。谈起工作时的迷茫和忐忑，他的内心里充满着感激：“随着业务的发展，我开始接触到不同类型的项目，虽然面临的压力比较大，但有领导指导，也有同事帮助，难关还是扛过去了。”

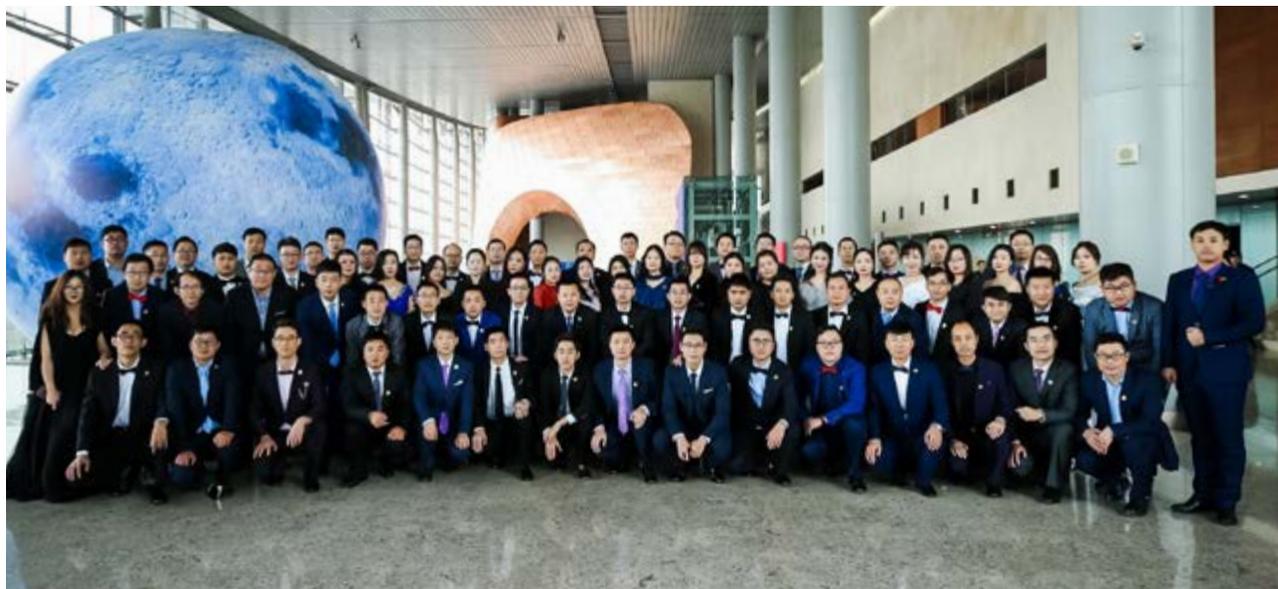
他形容自己是一个直面压力的人，无论压力多大，只要去努力，都有解决的办法。有时候面对压力，他认为这反而是一种力量，工作中慢慢接受、消化，个人能力才能得到更多提升。他坦言，现在的压力比以前要大，因为以前的自己只需要做好分内的事情就好了，如今的每一个决定都要关乎解决方案

中心的上百个人，他要为大家负责。

如今的他，在工作上总结起来就是“三多”，同事这样评价他：“每天工作特别多，需要参加的会特别多，档期排得特别满，基本天天都要加班到很晚。”都说一个领导的行事风格如何就会带出怎样的团队，时间验证了这句话是正确的。

李俊涛曾经临时接到一个新疆的项目，代号为“106”，之所以起这样的名称，是因为在十一长假还没有结束，团队的任务就来了。初次到达新疆，李俊涛、吕宇航、刘辰、王硕为了项目加班、熬夜，在这段时间里，李俊涛把自己的经验拿来和大家分享，并和同事准备了备选方案，“这项工作时间紧、任务重”，方案经过多次修改以及客观因素的多次变化，才最终定稿。在新疆的这段日子里，还发生了一些有意思的事情，几个人忙到凌晨2点才休息，到了第二天9点发现天还没亮，才想起原来是忽略了时差。如果提到新疆的美食，“我发现最好吃的就是过油肉拌面”，他们观赏了西北的壮阔风景，品味了新疆的美食，却不会埋怨工作辛苦，这就是李俊涛带领下的团队风采。

谈到解决方案中心整体的发展方向，李俊涛希望，解决方案中心与其他相关的业务部门展开精诚合作，在公司新的发展方向上继续前进，重点在新行业、新领域实现突破，打造更多的市场增长点。无论前方是荆棘，还是困难，只要心中有希望，脚下有力量，终有一天，一路花开! 🌸



| 季度人物 |

# 革新 劍鋒

文、售后服务部 唐石磊

不忘初心  
征战四方的开拓者

我们经常听到他讲述公司建立之初的故事，每一次他都能如数家珍般说起视联网技术所具备的特点、优势，对未来行业和社会将会产生如何巨大的影响，还会以过来人经验告诉我们：如果有梦想就一定要去拼搏。

作为公司入职最早的一批网络工程师中的一员，他从一线安装调试设备的工作做起，由技术管理部转向商务拓展部，最终成为西北区区域主任，负责管理西北区所有部门的整体工作。2019年初，他受命为西南区区域主任，肩负着管理西南团队及提升西南区域业绩的重任。他的成长历程就是一直在新的领域、新的区域继续为公司发光发热，在公司快速发展中，他完成了事业的华丽蜕变。西安办事处从无到有，从有到强，业绩猛进、人才辈出，能连续三年蝉联公司最牛区域奖的背后，他功不可没。

本期的视联志人物专访，就让我们走进这位传奇人物，了解这位不忘初心，征战四方的视联猛将——靳剑锋。

**《视联志》：**您是如何从一名工程师转到商务，成为了一位优秀的区域主任的？在这个过程中您收获了什么？

**靳剑锋：**优秀不敢当，只是想尽职尽责做好公司及领导交办的事。从工程师到商务具有挑战，解决挑战的根本就在于思维要随着职位和环境的阶梯式变化而变化。同时在发生变化的时候要有相应的解决办法，我就是用这个方法一路走到现在。在这样的体系下我带出了团队也做出了成绩，我认为这个方法是具有实战性的，我会继续用这个方法，带出更出色的团队，做出更优异的成绩。

收获：首先我认为获得了一个具有向心力、战斗力、凝聚力的团队——西北区，这个团队的每一个成员，包括成员之间的沟通，我认为都是畅通无阻的，也是这样一个团队给了我力量，让我能走到今天。

其次，我获得了一定的管理经验，一直以来我把视联动力当做我的倒数第一份工作在做，自我价值得到实现，得到了老板的肯定，同时，我的思维和视野以及思路也在变化。生在普通家庭的我，一直为了实现目标不断地成长，来到视联动力这个大家庭后，我获得了快速走向成长道路的办法，感谢视联动力！

**《视联志》：**公司最吸引你，并且您愿意为之留下的原因是什么？

**靳剑锋：**公司的宏伟梦想，这是最吸引我的地方，因为公司做的不是一件小事，能让所有的人受益，所

有的家庭受益，甚至会改变这个时代，改变人类的生活方式，让老百姓真真切切地感受到科技带给生活的变革，这一点上，我与其他同事具有高度的认同感。

**《视联志》：**在公司的这些年里，您认为特别有成就感的一件事是什么？

**靳剑锋：**我觉得有成就感真的不敢当，不过，工作上的一些事还是让自己成长很多。比如说，第一个是陕西的某个视联网项目，那时候杨总工作很忙，在全国各地出差，他不在陕西时，就授权我去和工信厅、广电、研究院就陕西电子政务视联网的事进行沟通，与他们展开有关价格、付款方式、后期运营收费等方面的交流。经过一段时间的交流，我觉得其实也没有想象中那么难，只要提前做好心理预测，事情就会变得很容易，也是在那一瞬间，突然觉得自己成长了。之后我还参与了陕西远程会诊项目、新疆项目的谈判，能够为公司排忧解难，我感到很自豪。

**《视联志》：**大家都知道您是从工程师一路做起来的，公司目前对于部门间人员调动也是持开放态度，您对想要走商务路线的工程师有什么建议？

**靳剑锋：**想好再走（这条路）！

我想对他们说：“我成功转型成商务，不代表每个人都可以按照我的路来成功。”我转型成功的原因既包含个人的机遇，也包含平台的特点，也包含企业发展





的历程。工程师和销售，都是公司非常需要的人才，我相信无论在哪个岗位上工作，都可以发挥自己的才能，如果要转，也请慎重考虑。工程师和销售的思维方式略有不同，工程师必须清楚地知道公司目前想要的销售是怎么样子的，然后比对自己的长处，看自己是否可以成长到这个地步，如果你的转变比较慢，可能会拖累这个部门的发展，这样会起到相反的效果。我们鼓励工程师的这种想法，也鼓励工程师去尝试，你因为喜欢销售而去练习，你的潜能就可以被激发出来。

**《视联志》：**您在公司这么长时间，最感谢哪些人？

**靳剑锋：**我首先要感谢的人是杨总（视联动力董事长杨春晖），因为是杨总给了我们这样一个机会，让我们每一个人都有施展个人才华的平台，其次要感谢的

是，和我一起成长起来的这个团队中的每一个人，是你们成就了我，我相信在杨总的积极带领下，我们每一个区域都会历练出一支能打胜仗的队伍，为公司的发展贡献出自己的力量。

**《视联志》：**您认为西北区在公司的定位是什么？

**靳剑锋：**西北区是全国建设的重要大区，老员工居多，西北区的发展要以实际业务的扩展为主要方向，说白了就是要能赚到钱。整个西北区一个月的开销其实非常大，赚不到钱就等于在啃总部的“老”，所以西北区应该是，也必须成为公司能赚钱的区域之一。

**《视联志》：**您怎么看待去西南区工作的事？

**靳剑锋：**公司能任用我去拓展西南区，是公司对

我个人能力的认可，我非常感谢公司给予我这样的机会，让我在不同的区域能历练自己，提升自己。西南区需要雄起，公司也需要这样的结果，我到西南区工作已有两个多月了，对西南的市场已有所掌握，发现并解决了一些内部及市场中的问题，并作出了相应的部署，我相信今年西南区相较往年会有较大收获，也特别感谢西南区的同事对我工作的大力支持。

**《视联·志》：**在视联动力的8年多时间里，您有什么感受？

**靳剑锋：**我的感受其实挺多的，其一是在视联动力工作，让我找到了一种做事的感觉。虽然是在区域工作，但区域的使命感和责任感一直驱动着我把这份事业干好，所以在很多时候，我会比其他人想得更多，干得更多。2017年我在公司授意下正式到新疆拓展市场，一整年中几乎有300天是在新疆度过的，我带领新疆团队从零起步，甚至在长达3个月的时间里，由于客观因素存在较大差距而带来的强烈焦虑感，直到8月份才有了一种拨开云雾见晴天的感觉，应该说这真的是种心理上的磨练。那时候我常常夜里2点才睡觉，早上8点多起床，就算睡着了，还会常常梦到在处理业务。经历了这些后，我再遇到困难就不惧怕了。其二，我认为视联网梦想实现的那一天越来越靠近，2015年我在西北区拓展市场时经历过专家的否定、客户的驱赶，那种心酸是一想到就会掉泪的苦，但现在这些都已成为过去式。凭借着我们的不懈努力与奋勇拼搏的冲劲，在西北区的很多省市逐渐有了一定的影响力，甚至以前零收入的省份逐渐也有了业务，摘掉了“寸草不生”的帽子，让我很坚定地为了视联网动力奋斗。

**《视联志》：**您是如何评价“开荒者”这个称号的？

**靳剑锋：**称号都是别人给起的，我只想把手干好。8年前的一次偶然面试，让我遇到了人生的伯乐——杨总，他讲了一句话让我记忆深刻，甚至对我个人产生了很大影响，这句话叫“30岁以前跟对人，30岁以后做对事”。我只知道把手做好就是回报领导最好的方式，其他的称号对我来说只是称呼而已，还是要干实事。

**《视联志》：**您在工作中曾遇到过什么困难，是如何克服的？

**靳剑锋：**困难经常会有，解决问题的本质是了解对方再出牌。比如说，之前和陕西一家集成商的谈判发生分歧，后来把甲方拉进来一起三方会谈，以集成

商的选择做了结果演练过程，最终问题得以解决。我们在当地的很多业务要和运营商携手完成。过去一年，我们与运营商的关系非常融洽，为业务的顺利拓展奠定了基础。这样的事情非常多，我也希望能把处理这些事情的经验和更多的干部分享，让他们先掌握解决的办法，再由他们传授给更多的销售，这样整个团队才能人人能打仗，人人能打胜仗。

**《视联志》：**西北区连续3年都是最牛区域，请问您在带团队上有什么经验分享？

**靳剑锋：**带团队这个事真的是因人而异，领导的性格是什么样的，就会带出来一个什么样的团队。西北区这几年蝉联3届最牛区域，我认为带团队首先得确定一个团队发展的中心目标，这样大家工作起来才不盲目，像在2017年，西北区的内部工作目标就是“高效、专业、积极”、2018年则为“阳光、开放、拼尽全力”。其次对部门主管充分授权，让他们具备独立思考的能力，并且具备解决问题的能力，为下属积极解决他们关心的问题，他们的工作才能更好的开展。一线员工要有竞争意识，除了和同事之间要竞争，和自己的主管也可以和平竞争，逐渐培养自己的主管思维。再者，注重员工工作中的细节，要以开放的心态接纳员工犯错的行为，要有耐心去指导团队核心成员，从他的语言、动作、习惯、态度等方面进行指导。最后要有非常强的执行力，这是保障所有行动结果的前提，并且执行过程中互相监督、互相指导。

**《视联志》：**您对现在的工作是否有压力，这些压力主要来自于哪里？

**靳剑锋：**压力真的是年年都有，有压力说明自己还有上升空间，我最大的压力来自于今年的市场任务。钱在哪？市场在哪？时间倒排下，项目进度能否来得及？这些问题经常在我脑中浮现，这时候我也经常告诉自己，别慌、别乱，否则任务就肯定完不成。好在今年西北各地都已走上正轨，团队核心成员也逐渐培养起来，他们完全有能力独立去开拓市场。而西南区面临的困难比西北区要大很多，各省现在还缺乏核心团队，市场战略和打法还未收到有效反馈，以前的突出问题虽然略有好转，但带来的市场规模和任务量来比有点薄弱，所以今年西北和西南我的重心按2:8分吧，花更多的精力去把西南做好，让视联网在西南也炸开花。

**《视联·志》**最后 您想对自己和团队说点什么？

**靳剑锋：**西南区，雄起！视联动力，雄起！



# 新征程 新希望 扬帆再起航 开启新篇章!

## ——测试部成员专访

文 / 市场部 许春艳

### 我们是瓢虫部队 不一样的烟火

每天下班时你总能听到办公室里回荡着“声音测试，有回声吗？”的对答声，循着这个声音，一直往前走，你将进入到一个新环境。这里室内温度30℃，机器7\*24小时运行，周围还伴有“嗡嗡”声，而此时有人正在全神贯注地检查产品。

没错，上面提到的部门就是测试部，作为公司的质量把控部门，分设视频调度指挥测试组、系统验收组、统一视频测试组等6个小组，主要职能是为公司输送高质量产品，确保产品高质量对外交付，提升产品核心竞争力。

测试部由起初的5人发展为如今的56人，一路走来并非平坦，和其他团队一样，经历了一些困难后，才逐渐走向正轨。作为一个团队，大家互相理解、互相宽容、互相打气，一起度过了“艰难期”，那么，测试部的工作内容究竟是什么？

测试部主要工作内容是寻找bug，在工作中他们通过构造不同的场景，运用不同的手段，尽可能覆盖客户会涉及到的所有正向和异向操作，尽最大努力去挖掘里面潜在的bug。

bug这个词是表示电脑系统或程序中隐藏的错误、缺陷、漏洞或问题。大家可能很好奇，测试部的徽标为何是七星瓢虫，谈起其中缘由，这里面还有一个

有趣的小故事。

第一代计算机是由许多庞大且昂贵的真空管组成，并利用大量的电力来使真空管发光，由于计算机运行产生的光和热，引得一只小虫子（没错，bug的中文意思就是小虫子）钻进了一支真空管内，导致整个计算机无法工作。研究人员费了半天时间，才从真空管中取出小虫，之后计算机又恢复正常。

走进测试部，你会发现在墙上贴着一张白纸，上面赫然写着“我们会成功的！”几个大字，勇于尝试，从不放弃，终于蜕变为今天想要的模样。如今这支团队迅速成长，除了要归功于团队里的每一个人，还要感谢团队领导的正确指引。

技术中心测试部经理郭少森，脸上总会洋溢着甜美的微笑，日常除了要带领测试部门成员完成视联网系统及产品测试等工作外，还要对整个团队进行运筹帷幄，有时候会忙到忘记吃饭。“踏实肯干、原则性强”，这是大家对她的评价，在工作上，无论遇到任何事情，她都会以身作则、起模范带头作用，为此也打造了一支敢于拼搏，敢于吃苦的团队。

如果非要用几个词语来形容一下测试部，那么激情、活力、以身作则，就是这个团队真实写照。每天面对同样的工作内容，他们不烦躁，充满激情，无论经历怎样的坎坷，在工作上始终秉承初心，以责任为先，甚至为了工作，很多领导不惜牺牲个人时间，带头和大家一起加班、熬夜，一起解决问题。

### 优秀的团队是一只船 齐心协力才能向前冲！

他是系统验收组主管邢志彬，热情、心态好，遇到工作上的任何问题，他都保持着微笑，用他的话说“测试这项工作比较枯燥，心态一定要好。”记得有一次，测试部接到一项新任务，需要在最快的时间内，完成虚拟化环境的搭建，他牺牲个人时间，带头加班，和组员一起赶进度，最后终于如约交付。

偶尔团队也会遇到各种突发事件，譬如在下班时间，遇到客户现场紧急诉求，他们将尽快召回测试人员，从搭建性能环境，排查丢包问题开始，逐一进行排查，通常这样的情况，都要进行夜战测试。

测试针对的是完整的产品或者业务，很多工作都要合力完成，以团队的形式往前奔去。就像邢志彬所说：“团队就像一条船，所有成员要团结在一起互相帮助，船才会航行往前走，否则就有翻船的可能性。”

来自统一视频测试组的任赐辰，年轻帅气，不靠颜值说话，主要靠实力证明。工作上雷厉风行，属于工作中“说话多”，生活上说话“很少的人”。目前主要负责的工作是医疗事业部产品、统一视频研发部产品、

数据融合产品的测试。

2017年年底，任赐辰开始带领团队，从测试工程师晋升到管理层，他对整个团队交付的成果要求更加严格，譬如每天组员发送的测试邮件播报，他能从细节中发现问题，及时给组员纠错。

谈起2015年9月的大连会议，他印象尤为深刻。当时团队正负责视联网GIS天眼调度应用系统、IE插件等方面的排查工作，由于时间紧、任务重，他和团队忙碌了大约有一个月时间，就在开会的前半小时，团队还在协力合作，紧急排查错误。认真、努力、永不放弃的精神，正是测试部的独特风采。

### 新的征程 新的希望

经过多年磨炼，测试部人员的业务能力、技术能力、团队的战斗力得到全方位提升，这为公司的发展壮大提供了坚实的后盾，而这一切的努力，均是公司、领导、个人等多个因素相乘的结果，当然也离不开其他团队的协力配合。

测试部日常工作交流最多的部门要数研发部，这种关系就像“互相找茬”的兄弟，测试部的主要工作是负责发现问题，研发部则主要负责处理问题，视频调度指挥测试组姜佩佩至今提起那段有趣的经历，还会忍俊不禁。

当时两个部门“立下盟约”，规定在有限时间里，谁能提前找到对方的症结所在，就算谁赢。两个团队展开了一场无形的“较量”，在枯燥的工作中只是增加一点乐趣，结果真的发现了问题。工作中，两支团队互相协助，平时为了一个问题又会“相爱相杀”，他们的存在就像流行语中说的一句话“我就是喜欢你，看不惯我，又干不掉我的样子”。

如今，公司业务迅速发展，产品和业务量的相应增加，公司从2013年仅有的10款产品，增加到如今的90多款产品。随着研发需求不断增大，测试部从规章制度和测试流程上，不断地改革、优化、创新，同时，为了迅速、高效地响应测试需求，准确地反馈产品质量，团队从未想过放弃挑战，而是充满希望，一路向前。

作为测试部的一员，测试部视频调度指挥组姜佩佩表示，测试团队将一如既往地秉承“高标准严要求”，始终严打产品质量根基，为公司和战略项目输送更多高质量的产品，助力公司产品品质成为行业品质标杆。

如果公司是一艘船，测试部就是船队上的“监察员”，紧盯公司主航道，始终严打产品根基。每个人都朝着同一个目标付出、努力，奔着新征程，新的梦想，再次扬帆起航，开启时代新篇章！



# 逢山开路 遇水架桥

——新疆视联网64位系统项目纪实 文 / 市场部 李丹雪

如今人工智能、大数据、云计算等新技术迅猛发展，高新技术企业如何将科技成果赋能城市发展，成为企业思考的重点之一。在国家大力推进信息化以及“一带一路”战略的大背景下，作为丝绸之路经济带核心区，新疆信息化建设提速面临着前所未有的机遇。

2018年12月，视联动力中标新疆视联网项目。当时，被誉为象征“视联网2.0”时代的64位系统应运而生，在公司高层高瞻远瞩的战略引导下，首个视联网64位系统最终决定花落新疆。

如今，距离首个视联网64位系统项目实施过去已近半载。我们采访了负责落地首个视联网64位系统的项目组部分成员，他们背后的团队肩负前沿信息通

信技术“南水北调”的重任，是伙伴眼中来自“北方的狼群”，让我们一窥一支高效协作队伍背后的究竟。

## 一、出发： 视联网技术飞跃，助力“一带一路”战略

### 1、酝酿已久的战略升级

视联网64位系统，相信很多视联人都不陌生，它的大海报遍布公司每一个角落，而它的前世今生，要追溯到三年前。北京总部终端研发部经理潘廷勇告诉我们，早在2016年，公司就开始从战略高度对视联网64位系统进行初步设计规划，起初是在理论上进行可行性分析，当时总部的侧重点尚在16位系统的



建设上，但期间64位系统研发一直未中断过。2017年下半年开始，研发资源逐步向64位系统倾斜，进入2018年，64位系统研发开始全速推进，16位所有平台、软硬件全面完成64位适配开发工作。

潘廷勇介绍说，随着第一代视联网16位系统的广泛应用，使得点位激增、应用范围扩大，需要对系统的号码数量进行扩容和应用场景扩展。因此，在设计研发阶段，在吸收了16位系统所有优势、全面分析了视联网技术发展路线的基础上，完成了64位视联网的整体规划设计。

在所有性能优化中，单是号码容量提升这一项，就能够使64位系统应用项目对核心平台服务器部署量的需求减少，进而可以联接更多的终端，以及实现大并发的功能。可见，视联网64位系统的诞生不可不说是一次技术上的飞跃。

## 2、去“一带一路”需要的地方

首个64位项目建设规划覆盖全疆14个地州市、1500余个基层单位。运用64位系统与生俱来的优越

性能对新疆信息化建设成果进行优化创新。

为什么是新疆？相信不少视联人心中都会有这样的疑问。

项目组成员解释说，新疆地区地域宽广、条件较为特殊。少数新疆偏远地区基础设施落后，部分地区地广人稀、生态环境多样。如果在这样相对极端的环境下，能够将研发已久的64位系统进行大规模应用，那么不仅对于新疆信息化建设功劳莫大，对于产品的优化也是难能可贵的机遇。

西北区域副主任、西北区商务拓展总监闫宏博回忆合作缘起时说，项目洽谈初期是以16位系统进行架构设计的。当时，总部技术中心传来好消息：64位系统可以试点应用了！于是闫宏博和团队就这一设想和客户沟通，最终双方达成了共识。对此，闫宏博说：“这次合作可以说是历史性的、跨时代的重大变革！”

综观视联网64位系统的日趋成熟、公司战略发展的需要和新疆的信息化诉求，在新疆落地视联网64位系统，就成了箭在弦上不得不发。



## 二、问题： 从人员不足到协同作战，从实验到成熟的羽化

新的系统终于要呱呱坠地，项目组成员都很期待。然而现实的问题也摆在眼前：64位系统还没有这么大面积地应用过，前方有太多不确定性因素。随着64位系统的实际落地，项目组成员意识到：这不仅仅是完成一个项目，也是对产品的逐渐优化！这就像是画中人走出来，就会看到她脸上的痣，衣服上的褶，一切都变得具象化。

### 1、到西部去！从人员不足到协同作战

起初，项目组确实遇到了一些困难。项目组商务拓展中心经理潘从杰回忆说，一开始，项目管理方面有序地统筹推进，然而到了施工现场，就发现“纸面上”的规划赶不上现场变化，施工现场状况比较复杂，客户需求也日日更新。随着工期迫近，项目组很快出现了人手不足的状况。总部领导层决定让北京的研发人员来新疆支援，对遇到的状况进行现场解决，这让团队信心大振。

北京测试部测试经理姜佩佩就是今年二月份到新疆支援项目早期建设的成员之一。她告诉我们，刚去时项目还处于开荒期，初期建设时团队主要解决了网络的组网拓扑方式等问题，随着后续点位开通后，开始系统产品测试。有总部作为坚强的后盾，研

发团队也“非常给力”，所有问题都慢慢不攻而破。

潘廷勇随后四月份赴新疆加入项目支援。作为熟悉64位系统的研发人员，他负责研发部分问题的推进，客户需求的分析拆解、协调团队解决等。首先要协调的是总部技术中心所有的研发部门，这其中还包含上海的服务器团队。因为施工现场不比在总部，项目组压力强度大，工程涉及部门众多。

在总部和新疆项目组的默契配合下，每天都有问题汇总。“总部的研发进度每天都会汇报给新疆，新疆也会及时将需求反馈给总部”，潘廷勇说。在第一批“援疆”研发同事五一回京短暂休整后，第二批研发同事也已经开赴现场保障项目需求完美落地验收。

### 2、从0到1，相隔了无数个日夜

从总部到新疆，从参与研发64位系统过渡到现场给客户做定制化开发。潘廷勇总结新系统落地，在技术上的“特点”有三个：一是新疆的网络结构比较复杂，点位分布广；二是客户新需求较多，涉及开发产品多；三则是该项目是64位系统真正落地的第一个项目，部署的时候会有很多难点。

比如部分开发出来的功能，到了现场会发现离客户方的实际情况有一定偏差。项目管理部的工程经理吴彰帆四月份正式接手了项目管理，对这段工作感触颇深：“对于客户来说，最重要的是最后的结果是不是符合现场的要求。那么我们就不可只单纯考虑功能的实现，网络架构和实现的方式同样重要。”

与此同时，因为公司和客户对新系统寄予厚望，项目组成员也期待新生的64位系统能在项目中快速成长起来，所以团队付出了很长的一段时间扑在工作上，用潘从杰的话来说就是“没有白天没有晚上”。64位产品体系就是这样在研发组成员的不断改进中一点点完善起来。

采访中吴彰帆和我们分享了他对于产品的心得：要保证每一款产品都足够好，对于客户来说，不管是16位还是64位，只要口碑立起来了，在客户心中所有的产品都会有一个光环。因此，客户对产品提出的需求，即使不在项目开发范畴内，只要是对我们产品有提升的，在项目管理中都要重视。他说：“要尽可能发现更多的问题，要为后面的项目着想。”

## 三、使命： 珍惜产品的价值，看到项目的分量

项目组计划，项目初期先实现贯通众多基层单位的视频会议功能，后续持续开发，陆续实现更多功

能，提高各部门之间沟通与管理的效率和质量，为综合治理工作带去更大便利。随着项目建设的推进，项目组成员也在逐步积累经验，再回馈到项目中。对于他们来说，这是一份责任，也是一份荣誉。

## 1、项目组心中的“超级核心服务器”

潘从杰告诉我们，“作为公司员工，我们之前也了解到公司正在研发一款全新的64位系统，都称新的系统为‘超级核心服务器’！”

在第一个视联网64位系统项目落地之前，潘从杰已经持续不断和客户接洽了一年有余，这不仅仅是对公司和客户的责任，也是对公司的信心。潘从杰说，公司在不断发展，在未来发展中64位系统会是公司的一个重点、是公司未来一段时间内的重要竞争优势。他说，“没想到能在新疆的项目上真正应用上公司最先进的系统，我感到荣幸、感到自豪！”

一直驻扎在新疆的视频应用研发部副经理赵子苏说：“我们的客户都说，64位系统是‘视联网2.0时代’的象征！”公司和客户都对64位系统产品抱有很大的期望。视联网64位系统在新疆项目中的全面铺开，让64位系统产品体系内的各个产品都大规模地应用上了。

## 2、“视联网是第一个到达那里的网络”

新疆项目商务拓展中心主管李源浩透露，在64位系统建设中，部分基层单位点位深入偏僻的南疆。遇到极偏远的，“视联网是第一个到达那里的网络”。对于这样的基层单位来说，那相当于他们信息化建设迈出的第一步。视联网的点位深入地区，为简化工作流程，解放基层生产力出了一份力。这让项目组成员感觉自己的努力很有分量，肩上的责任也更重了几分。

当我们问及日常的工作状态。李源浩和我们分享说，第三方的集成商和运营商经常需要工程师去配合调试设备，安装维护也需要远程指导，所以常常会有沟通。工程师有些情况下不用到最终的现场，就通过电话或远程桌面来协助集成商调试设备，直到调通为止。“我们在当地办事处24小时有人值班，遇到问题第一时间解决。”

有些偏远地区实在交通不便，极目远眺，都是“茫茫戈壁和沙漠”。分派到新疆部分偏僻地州市、贫困县的视联网工程师，实际遇到的情况五花八门，工程师出差就需要在当地解决交通、通讯和住宿方面的生活问题。遇到项目时间点比较紧，而设备运送路途远的，则会向总部协调从其他省份调派支援。

对如此高效的默契配合的项目组，赵子苏有一个

形象的比喻：来自北方的狼！

团队成员们谈及这一点，都感到很自豪：因为公司要求，在遇到解决不了的问题的时候，一定要让背后的团队来帮助你。第一时间让上级领导知道这件事情，因为团队能协调的资源一定比个人能做的要多，也就是横向、纵向都要配合好。

接受采访时，项目已接近交付。困难一项一项克服，客户对需求的实现进度也很满意。项目组部分的成员们在百忙之中接受了采访。即使是在短暂的采访过程中，他们也不断地有电话打进来，提及的也是有关项目的事情。可想而知，电话那端所处的位置，就是他们此刻的战场。

项目一点点完成，谈及了对这次“艰苦奋斗”的感触，潘从杰特别务实地说：“没有什么特殊的。项目不管大小，只要认真去做就能做好。”

这就是视联网64位项目组成员，他们身上有视联人共同精神的一个缩影——当视联人回顾信息通信发展的来时路时，他们赫然发现自己站在了一片蓝海前。于是他们埋头心无旁骛地深耕技术，由于山高鸟寂，市面上甚至找不到可以支持视联网的硬件厂商，于是他们继续埋头研发硬件、操作系统，接着是硬盘管理程序……每当有了一个新的成果，马不停蹄的视联人无暇欣赏，又投入到开辟下一个“新大陆”中。

64位项目组成员也正是这样一支逢山开路，遇水架桥的队伍，这才让视联网64位系统有了第一次精彩的亮相。吴彰帆有一句话令人印象深刻：“有些东西注定是要留在过去的，有些东西注定是要往前走的。既然这是公司发展的必经阶段，那为什么不是我们来做呢？”

这大概也是项目组成员共同的心声。★



# “街乡吹哨，部门报到”

## 视联网技术赋能基层治理创新

文 / 解决方案中心 冯伟、刘辰

### 一、背景介绍

街道办事处是地方政府的派出机关，也是离老百姓最近的、能够代表政府履行责任的机关。因为离老百姓最近，老百姓有什么诉求，常常找街道办帮助解决。可街道办事处处在城市管理的最末端，权力很小，很多老百姓的需求，街道办事处想办却办不了。怎么办？北京想出了好办法，那就是把党建与基层治理结合起来，通过党建引领，建立“街乡吹哨、部门报到”的机制。

中央深改组第五次会议审议通过《“街乡吹哨、部门报到”——北京市推进党建引领基层治理体制机制创新的探索》，指出北京市委以“街乡吹哨、部门报到”改革为抓手，积极探索党建引领基层治理体制机制创新，聚焦办好群众家门口事，打通落实“最后一公里”，形成行之有效的做法。

党建引领街乡管理体制机制创新，实现“街乡吹哨、部门报到”是首都城市治理的一项重大改革，直接关系街乡治理，关系首都的全面协调可持续发展。实现“街乡吹哨、部门报到”，是贯彻落实习近平新时代中国特色社会主义思想 and 党的十九大精神的重要改革举措；是强化党组织对基层治理的领导，以党的建设贯穿基层治理、保障基层治理、引领基层治理的重要保证；是推进首都治理体系和治理能力现代化，促进首都全面协调可持续发展的必然要求。

### 二、视联网平台解决方案

为解决街乡、委办局等部门条块分割，管理分散的各种难题，以北京市《关于党建引领街乡管理体制机制创新 实现“街乡吹哨、部门报到”的实施方案》

为指导思想，结合视联网技术与歌华深度沉淀的市链路资源为依托、制定了本方案。

### 2.1 系统架构

基于视联网技术的综合管理工作平台是业务办理系统接入的通道，实现事项统一申报、统一受理、集中办理、统一反馈和全流程监督，为政府的多级、多部门业务协同工作提供信息化支撑。

事件申报人员依托该系统开展申报，完成相关信息的说明、填报。平台连接联通多个职能部门，支持不同部门横向扩展应用和同一部门纵向深入扩展应用。

### 2.2 业务流程

基层一线通过“吹哨”（发现问题）建立与综合管理平台的互联互通、以可视电话、音视频连接方式对综合管理工作系统发起吹哨事项申请，同时由街乡基层工作人员负责对申报事项的收集、整理、归纳与派遣分配，对不同种类的事项（如环境、治安、公共类等），针对诉求的种类、级别不同，横向连接至相应事项处理委办局或对口负责单位，为一线基层与平台侧搭建沟通桥梁，发挥吹哨与报到的重要作用。

### 三、平台实现功能

根据各部门的业务特点，灵活组合面向部门协同、公众服务支撑的综合治理工作平台。整合音视频、通讯、数据在一个系统平台上运行、调度，形成资源的集中管理，实现跨层级、跨部门的信息资源共享和协同办公。

视联网工作平台分为街乡吹哨、吹哨录播、部门报到、部门调度、会商平台、信息发布等多各模块功



设备界面图

能构成, 以下对各个模块进行说明:

### 3.1 吹哨报到

实现基层单位(社区村/街乡等)对有关职能部门的一对一的视频呼叫, 向职能部门发起需求。

此模块应用场景需求是通过视联网工作平台侧的视频会议终端与前端点位(例如卢沟桥镇街)进行互联互通, 模拟出如社区网格员发现现场问题后直接与综合管理平台侧操作人员进行双向视频会议的连接, 形成吹哨、沟通、反馈。

### 3.2 事件清单(视频录播需求)

将前端会议终端上报的具体情况通过视频的方式记录下来, 可将视频通过发送的功能下发到各职能部门, 同时建立归档。

此模块应用场景需求就是通过网络录播服务器使视频会议具备可存储、点播能力。

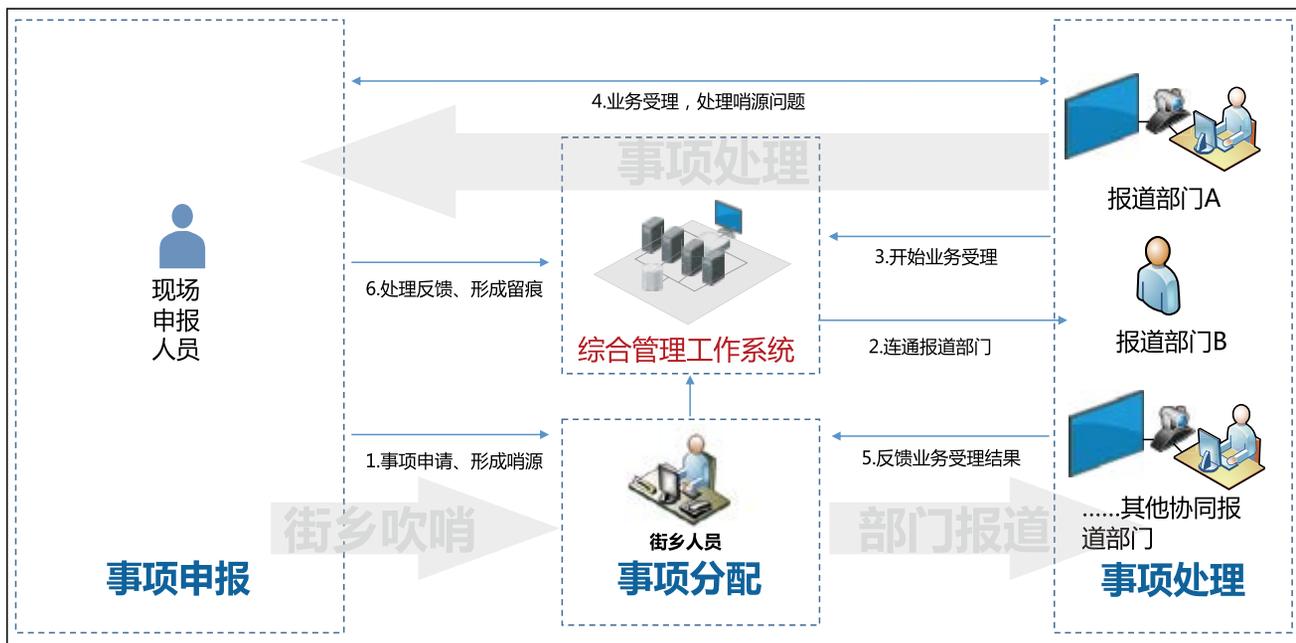
### 3.3 联动部门(视频通讯功能需求)

涵盖有关职能局、街道、社区等参与机构的一键联系功能, 如街道吹哨办公室, 街道综合执法中心(公安、工商、城管、食药、物业等), 街道城市运行指挥中心等等部门。

此模块应用场景需求是通讯录功能, 把所有需要部门报道的横向连接的政府职能部门在通讯录中体现, 可以及时方便和其他部门进行互联互通。

### 3.4 急哨调度(监控资源等调度需求)

作为各部门协作处理吹哨问题时, 可将现有监控资源等进行调度, 同时可以通过GIS地图准确显示吹哨位置信息。



综合管理业务流程图

此模块应用场景需求就是监控调度功能和GIS位置信息显示功能，具备监控入会功能，可以在进行各部门会议时调取事件周边监控进行分析研讨，及时掌握事件现场视频画面；同时可以通过GIS地图准确显示吹哨位置信息，第一时间得到事件位置信息。

### 3.5 会商联动 (视频会议多方组会需求)

遇到需多部门协调共同解决处理的问题，开启多方视频会议。

此模块应用场景需求就是视频会议管理模块，具备开启多方组会功能。

### 3.6 信息发布

针对已完办结事件形成文字或视频归档，归档数据由街乡向工作平台下发。

此模块应用场景需求为针对吹哨实际业务平台完成情况进行留痕，对处理完成多少事件情况的吹哨业务平台进行发布显示。

### 3.7 实情实景

街道和社区可以实现观看本地监控或其他地区

监控画面，观看监控画面可以通过街道管理员进行权限设置，可以实现街道所有监控画面共享给任意社区进行观看，可以及时掌握本社区或相邻其他社区发生的紧急事件。

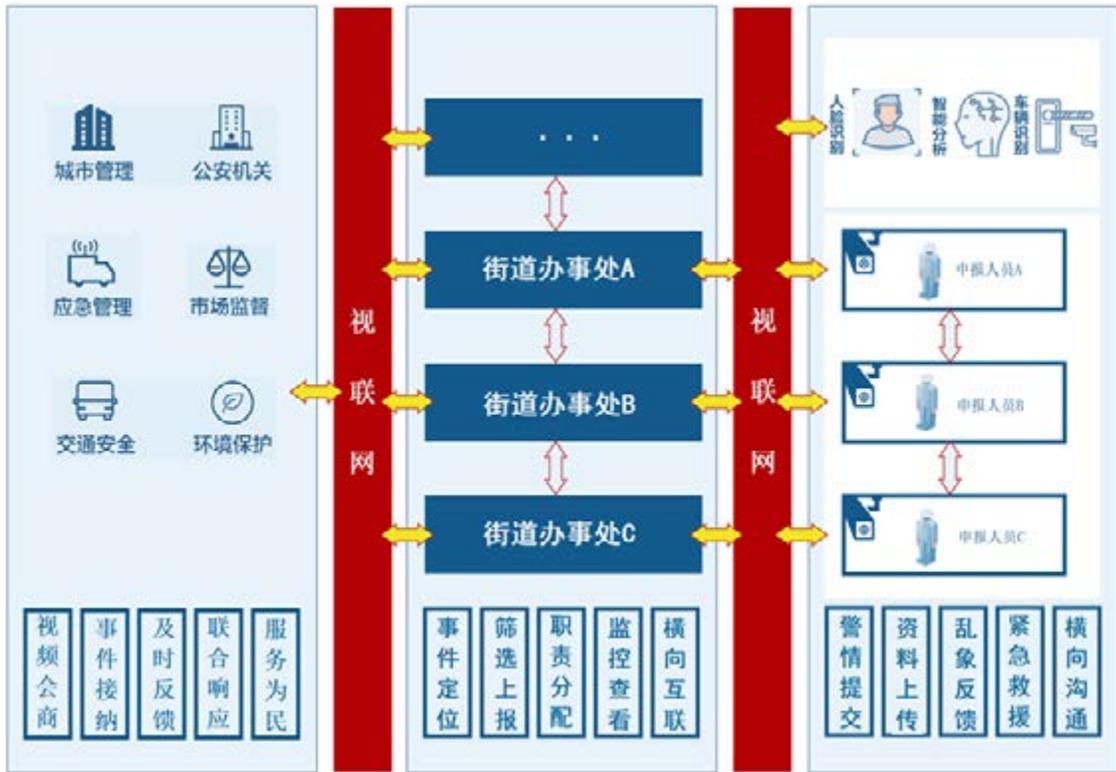
### 3.8 工作手册

此模块可以查看吹哨事件处理流程，可以清晰了解每个节点的处理内容及相关程序。

## 四、视联网平台为“街乡吹哨，部门报到”带来的价值

### 4.1 提高了政府沟通效率

目前，政府各部门垂直视频会议已经成为远程办公常态，随着国家对政府信息化建设及工作效率的要求提高，如“吹哨项目”需求各部门间的横向沟通越来越频繁，如果单一的使用传统的会议方式进行沟通，各系统间存在兼容性问题，导致无法实现横向互联互通，协同工作的效率会大打折扣。通过视联网平台建设，实现跨部门的视频资源联网安全共享，构建了各部门共同应对各类风险、灾害、事故、事件的基础，提升公共安全的预防和应对能力。同时，对于应对突发事件的应急指挥调度业务，及时与突发事件一线基层进行沟通，及时了解到现场情况，提高了指挥决策的效率。



“街巷吹哨、部门报到”平台架构图

#### 4.2 节约信息化建设资金

据统计，自2014年以来，在不包括带宽租用费的情况下，北京市仅40个市级部门申报的视频会议升级改造涉及资金就达16亿，经费支出居高不下。因此在资金投入大幅降低的基础上，建设一套覆盖全市各层级、各部门的视频会议系统，在解决各单位“横向到边，纵向到底”全网互联互通的前提下，最大程度降低了建设经费。

#### 4.3 加强政府信息安全

随着视频会议越来越多地为政府单位所利用，其附带的安全隐患也越来越凸显出来。目前，在鱼龙混杂的市场品牌中，品牌质量的参差不齐导致其所提供的视频会议系统在安全上有巨大的隐患。一旦政府机构在召开视频会议时出现安全方面的问题，后果不堪设想。如何保护好政府视频会议安全问题，对于视频会议系统技术选择来说，也是个不容忽视的问题。因此，建设一套具备自主知识产权的、能够确保会议数据的安全性和系统的稳定性的视频会议系统，对于北京市信息化建设也相当重要。我司提供的视联网技术没有使用微软的操作系统、思科

的IP路由器和英特尔的CPU，视联网规避了由此带来的网络风险和安全隐患。自主创新的视联网具备结构性的安全特征，传统互联网上的黑客、病毒将与视联网彻底绝缘，无需防火墙、无需杀毒软件的视联网将杜绝盗播、插播、仿冒攻击、伪造地址等传统网络安全隐患。

#### 五、未来的应用前景

“街乡吹哨、部门报到”于2017年1月发起于北京市平谷区，2018年，北京市将这一机制作为“1号改革课题”在全市推广，“哨声”在北京各地响起。视联网技术以其大规模、广覆盖的特点，完全满足“街乡吹哨、部门报到”落地于基层，服务于群众响应的特点。“街乡吹哨、部门报到”解决了政府大量多年想解决而没有解决的社会治理难题，成为了北京市在基层治理方面的首创和有益探索。放眼于全国，全国各地基层党建工作还不完善，还有很长的路要走，北京市基于视联网技术，建立了基层与各委办局沟通的绿色通道，为全国的基层党建工作提供了参考模式，相信未来在各地重抓党建、夯实基层的目标引领下，视联网会在各地基层工作中发挥出越来越重要的作用。✦

# 未来的评标发展趋势 就是这个范儿

——节约、共享、高效的视联网远程评标系统

文 / 解决方案中心 程元、刘辰

## 一、背景介绍

随着我国科学技术的发展，计划经济向市场经济的转变，促使我国自1980年开始实行工程招标投标机制，并且于1987年在深圳市和一些比较发达的地区开始了招投标工作的试运行，最终取得了显著的经济和社会效益。随后，国家计委和建设部开始在全国范围内广泛推广工程项目招标投标机制，招标投标机制便像雨后春笋般迅速发展起来。经过30多年的实践证明，工程建设项目实行招标投标机制整体上适应了社会主义市场经济发展的要求，其中心思想就是用竞争性标的方式择优选择承包单位，在规定的资金投入范围内确保工程质量、按期完成工程任务。但是招标投标机制也暴露出一些不良行为，如假借其它企业资质进行投标、企业之间互相串通投标等，这些不良行为严重影响了招投标市场的正常有序的进行。在这样的形式下，评标方法的严谨性和有效性起到了至关重要的作用，远程异地评标方法的出现给招投标市场带来了无限生机，推进了招投标制度的飞速发展。

## 三、需求分析

目前我国的主要评标方法包括综合评估法和经评审的最低投标价法或法律许可的其它办法。不管是采用何种方法，评标专家的选取均是采取人工抽签或随机抽取的方式，即通过人工随机抽取名单确定评标委员会成员，然后通知被抽取的评标专家。这样就有可能出现人为的操作，例如在通知评标专家时对评标的专家给予一定暗示，使得专家在进行评标时带有一定的倾向性。一些本应能通知到的评标专家谎称无法通知到，此外还泄露评标委员会成员名单等，这样就失去

了随机抽取专家的意义，严重影响了评标程序的公正性、科学性，导致一些贪污腐败现象的发生，更有可能损害招标投标双方当事人的合法权益。

综合评估法对招标文件的编制要求是很高的，招标文件行的内容包括投标单位的技术要求、商务要求、评标办法和评标准则等。因此招标方必须经过反复研究和讨论，最后由专家审核同意后定案，这无疑增加了招标成本，加大了工作难度。其次，人为因素很多。综合评估法对评标专家的综合素质要求较高，专家的素质水平差异较大，执行中容易出现不公正的现象，给合理的评标留下了可乘之机。

经评审的最低价评标法是国际上普遍采用的一种方式，前提是市场经济高度发达，投标商具有良好的市场信誉，可以完全独立按市场经济规律运作的现代企业。但是由于这种方法侧重于价格，所选出的产品并不一定是性价比最好的。

我国现行的主要评标方法暴露出一些弊端，评标改革的力度需要进一步加大，各地为保障招投标特别是评标过程中的公平、公开、公正，在招投标机制、监督机制上都进行了积极的探索。自2015年以来，全国各省公共资源交易中心贯彻落实《国务院办公厅关于印发整合建立统一的公共资源交易平台工作方案的通知》（国办发〔2015〕63号）、关于印发《“互联网+”招标采购行动方案（2017-2019年）》的通知发改法规〔2017〕357号等文件精神，在实现全流程电子化基础上，以“智能化”为突破口，高水平建设“跨层级、跨行业、跨区域远程异地评标智能协调系统”，聚力创新“评委异地化、评标远程化、监管智能化”，实现各行业、各地和兄弟省市跨区域的远程异地评标资源共享、智能高效，推动公共

资源交易服务上了一个新台阶。

### 三、应用场景

在全国范围内逐步开始试用远程异地评标之时，视联网以其安全、大规模、高清视频实时传输的特点，正符合国家大力推行的电子化远程评标的需求。视联网远程异地评标系统可优化公共资源配置，整合各级公共资源交易中心分散的专家资源，创新监管机制，规范交易行为，从源头上规范公共资源交易中心评标过程，保证评标活动公平、公正，并实现全省评标专家资源共享。维护社会公共利益和市场参与各方利益，打造公开、公平、公正和诚实守信的阳光交易平台。

视联网远程电子评标系统采用视联网技术，实现全省各公共资源交易中心的远程异地评标，同时将各类监控资源整合接入，并将各评标室的评标过程（本地评标、远程异地多方评标）实时录制存档。通过视频分享服务器将监控视频资源全网共享，同时全网所有终端可通过授权全程参与招投标各个环节的实时评标过程。

视联网远程电子评标系统设计以省公共资源交易中心为核心，覆盖下属地州市资源交易中心。基于视联网构建覆盖全省的视联网远程异地评标系统，实现各地评标专家共享和交易中心评标设施、场所、监管环境等资源的共享，使聘请异地专家评标更加高效、经济、安全、方便、快捷，最终实现全省公共资源交易视联网电子评标的建设目标。

通过视联网远程电子评标系统，可以实现：

#### 全省统筹，跨域调度。

系统利用先进的视联网通信技术、计算机技术、安全保障技术，构建覆盖全省的视联网远程异地评标系统，完成省与下属地州的远程视频评标系统的视频资源互联互通；实现全省各公共资源交易中心的监控资源整合管理，既可实现省公共资源交易视联网远程异地评标系统“交换池”内各地监控调用，也可以国标的形式对外共享，做到全省统筹，跨地调取。

#### 四流合一，分屏显示。

视联网作为平台的基础，具备高性能音视频流集中交换处理的能力，在远程评标业务发起前，预先配置好所有相关的接入源和设备，所有接入到视联网的音视频流，都会在“交换池”中等待调度。远程评标开始后通过视联网“交换池”任意多流的自由切换就可实时响应任意流（视频会议各个场景画面、监控视频、监理单位画面及其他视频资源）不同画面的分屏

显示需求。

#### 实现全省公共资源交易开标直播。

视联网远程电子评标系统基于视联网独特的平台架构和自主可控的视频实时交换技术，通过权限管理可以让平台系统内任意终端远程参加招投标过程评审或将任意需要的招投标过程中监控视频内容推送到指定终端进行播放，实现全网内开标视频的直播或点播。

#### 实现全省评标视频存储。

视联网远程电子评标系可以将全省评标视频集中存储，存储下来的视频可以通过流媒体服务器将资源共享给调度平台，实现视频资源全省共享。

### 四、社会效益

远程异地评标作为一种创新的评标方式，主要是利用信息化技术，实现评标过程的协同管理，各地专家可通过远程评标系统进行网上异地评标，行业监管部门可实行全程监督的一种创新的评标方式早已显示了特有优势：

#### 远程异地评标打破了空间地域限制。

规避了评标专家被围猎的廉政风险，保证了评标的公平、公正。

#### 加强了评标专家现场管理。

远程视频音频监控系统同步传输评委的评标行为，便于行业监管部门、公共资源交易监管机构、招标人等监督。

#### 进一步提升了评标工作效率。

实现全州、全省甚至是全国评标专家的“资源共享”，解决专家资源不足的问题，为投标企业节省了人力、财力和时间。

### 五、未来前景

视联网远程异地评标系统是对传统评标方式的革新，它突破了空间限制，将招标人、投标人与评标专家从地域上最大限度地隔离，实现评标专家共享和评标过程的精确、高效、协同管理，避免人为因素干扰，构建更加公平、公正的评标环境，有效提高了评标工作的效率和质量。

视联网异地远程评标系统为推行公共资源电子化交易、打造全省乃至全国统一规范的公共资源交易平台起到了积极的作用。✘

# 数字中国踏歌而来 视联动力逐梦前行

文 / 政府事务部 郑晓彩

2019年5月6日至8日，由国家互联网信息办公室、国家发展和改革委员会、工业和信息化部、福建省人民政府共同主办的第二届数字中国建设峰会在福建省福州市举办。视联动力携最新“互联网+监管”视频融合平台国办中标方案和村级远程政务代办系统精彩亮相。

视联动力依托自主创新的技术引起了多位领导的关注。展会期间，国务院办公厅、国家网信办、河北省网信办、河南省生态环境厅、中国工程院等专家领导先后到展位进行了交流参观。

国务院办公厅电子政务办公室主任卢向东在董事长杨春晖的陪同下参观了视联动力展位。在展位现场，卢向东主任重点视察了视联动力基于“一屏通览”技术的视联网“非现场监管协作平台”。“一屏通览”可以把远端基层的监管电脑画面同步在监管中心，同时通过双向的高清视频通信能力让双方可以协同沟通，是“非现场监管”的利器。卢向东主任对此项功能高度评价，认为可以大大提高非现场监管的能力和效率，值得推广。



| 卢向东主任体验视联动力远程代办业务

在视联动力展会现场，卢向东主任还详细了解了视联网村级远程申办与受理管理服务系统，并亲身体验了远程代办业务，卢向东主任表示，视联动力为助力政府提升服务质量，打通信息孤岛、扩大政府服务基层群众可及性提供强有力的平台支撑。



| 视联动力董事长杨春晖向卢向东主任介绍“互联网+监管”建设方案



| 国家网信办网络数据与技术局局长、中国工程院倪院士参观视联动力展位

国家网信办网络数据与技术局局长王贵驷、中国工程院院士倪光南参观了视联动力展位，了解了视联动力利用自主创新的视联网技术，实现国家政务服务平台“互联网+监管”应用建设的方案，并对视联动力的安全性、创新性和先进性进行了肯定。



国家网信办国家信息化专家咨询委员会副秘书长张宏伟了解村级远程代办业务

国家信息化专家咨询委员会副秘书长张宏伟对视联动力村级远程政务代办业务给予了肯定，他表示，村级远程代办业务打通了基层政务服务的“最后一公里”，切实提高了工作效率、促进了职能转变、解决了基层群众的实际问题。



河南省生态环境厅党组书记、厅长王仲田参观视联动力展位

河南省生态环境厅党组书记、厅长王仲田表示，视联动力的全功能视频融合能力可提供高效的监管和会商协作能力，期待未来在生态环保监控等方面与视联动力再作进一步的深入探讨。



河北省网信办主任张砚平主任参观视联动力展位

河北省网信办主任张砚平及张平总工程师在视联动力董事长杨春晖的陪同下详细了解了视联动力自主创新的V2V视联网通信协议以及基于此协议基础上的多项自主可控、结构性安全的应用，并对企业自主创新精神表达了赞许。

视联动力依托自主可控的技术，助力数字中国，多项精彩纷呈的功能也吸引了多家媒体驻足拍摄，福建经视、福建日报、湖北广电等都对视联动力的技术进行了采访。

2019年3月21日，视联动力中标国家政务服务平台“互联网+监管”应用系统建设项目，运用大数据、视频分析、视频融合等新技术，以“非现场监管”的形式对各类事务进行监管，助力政府提升服务质量，为“双随机、一公开”监管提供强有力的平台支撑。

从全力推进全国“互联网+监管”系统体系建设，到打通基层政务服务的“最后一公里”，这一份优异的成绩单不仅是中国数字化进程的真实写照，也是视联动力逐梦前行的坚实足迹。从数字中国回顾过去的10余年时间，数字蓝海澎湃奔腾，中国挺立潮头。当数字化影响日益广泛与深刻，生产生活随之而变的数字时代正踏歌而来。

技术进步势不可当，发展契机转瞬即逝。面对数字浪潮的冲击，我们要抢抓机遇，主动伸开双臂，拥抱数字中国发展新时代。✘



## 深入推进“互联网+政务服务” 全面提升政务服务规范化、精准化、便利化

文 / 战略发展部 许强

2018年7月31日国务院印发《关于加快推进全国一体化在线政务服务平台建设的指导意见》(国发〔2018〕27号),推进“互联网+政务服务”,旨在给企业和群众提供高效、便捷的政务服务,进一步优化营商环境。为深入推进“互联网+政务服务”,10月22日国务院常务会议以创新监管理念和监管方式为抓手部署国家“互联网+监管”系统建设工作,要求确保2019年9月底前与国家政务服务平台同步上线运行,对全面提升政务服务规范化、便利化水平作出要求,

反映出未来一段时期“放管服”工作的走向。今年上半年,在国务院办公厅电子政务办公室的指导下,视联动力信息技术股份有限公司运用原始创新的视联网技术担当“互联网+监管”排头兵,经过全面调研、反复梳理和深入总结近三年来“互联网+政务服务”的痛点堵点,有针对性地设计了“互联网+监管”非现场监管系统,能够全面提升政务服务规范化、便民化,为加快推进全国一体化在线政务服务平台建设提供重要支撑。

## 一、“互联网+监管”与“远程代办业务”双管齐下促进政务服务规范化

非现场监管系统按照整体统筹规划、局部分级建设的原则，以视频技术为抓手，汇聚重点领域监管资源，实现以监管带动政府服务规范化，将视频监管资源、物联网监管资源、远程大屏监管资源纳入非现场监管系统，在一个系统中实现非现场监管展示，纵横贯通联接各级各类涉及非现场监管工作的单位，联接各地区和国务院有关部门，同时向基层（市、县）延展，逐步在全国范围内构建统一规范、信息共享、协同联动的“互联网+监管”体系。

国务院办公厅电子政务办公室主任卢向东指出，以国家政务服务平台为枢纽的全国一体化在线政务服务平台即将建成运行，这其中，要全力推进全国“互联网+监管”系统体系建设，强化对地方和部门监管工作的监督，实现对监管的“监管”。他还对基于视联网技术搭建的网村级远程申办与受理管理服务系统高度评价，在了解远程代办业务后，卢向东指出，远程代办业务打通了基层政务服务的“最后一公里”，有效提高了政府工作效率、促进政府职能转变，能解决基层群众的实际问题。

## 二、多措并举推动电子政务信息共享促进政务服务精准化

我国电子政务信息共享进入快速推进阶段，近年来，各级政府纷纷建立了各自的电子政务平台，但是由于缺乏统一的管理和规划，大部分项目都是由各个部门分别主导建设的，这些部门在建设政府服务平台时按照本部门需要，对于其它部门实现信息共享与协作考虑不足，再加上政府体制中广泛存在的条块管理模式，造成了目前普遍存在的信息孤岛和重复建设现象。非现场监管系统从设计阶段就充分考虑条块管理模式的弊端，通过对接各部委以及省市已有视频监管资源，建设共享共用的视频监管平台；无缝对接各部委以及省市已有物联网监管资源，将噪声监测、污染气体监测、水质监测、土壤监测等数据进行非现场监管可视化展示；对各部委以及省市已有监管大屏资源进行整合，通过“一屏通览”远程大屏监管手段将各级各类非现场监管资源归集在一个屏幕上等多个措施，实现了电子政务信息的有效共享，为政务服务精准化奠定了坚实的基础。

专家表示，各个政府部门对信息资源的分割和垄断，使巨大的政府信息资源共享需求与实际共享情况相差极大，这不仅造成了极大的浪费，也降低了政府的社会服务效率、协同管理水平和应急管理能力，成

为阻碍信息资源开发应用的瓶颈，通过建设非现场监管系统多措并举将分割的信息资源进行重点汇聚，深度应用于公安、人力资源社会保障、教育、卫生健康、民政、住房城乡建设、海关等重点领域，不仅提升了监管水平，还提高了政府社会服务效率、协同管理水平和应急能力。

## 三、实现跨地区、跨部门、跨层级协作沟通促进政务服务便利化

非现场监管系统将监控视频、物联网信息、地理信息、各部门各类监管业务系统和软件界面等多种关键业务功能整合到一套系统平台上，实现音视频资源的高效整合、现场情况的可视化管理、纵向横向协同工作的系统性支撑，通过视联网技术的“一屏通览”可以将远端基层的监管电脑画面同步在监管中心，同时通过双向的高清视频通信能力让双方可以协同沟通，监管部门可实时、全面地掌握现场事态，提供高效的沟通和会商协作能力，有序提升部门间横向、纵向一体化联动协作，有效打破了跨地区、跨部门、跨层级协作沟通的壁垒，使政务服务更加便利化。

专家表示，非现场监管系统既能够解决各级各类政务服务平台不互通、数据不共享、服务不便捷、线上线下联通不畅、标准化规范化程度不高的难点，又能够多措并举实现高效、智能、协同、全方位的事中事后监管，是各地区各部门提高政务服务水平、提高监管质量、提高信息化建设能力的最佳路径。★



# 【互联网+监管】

## 视频监控融合指挥平台解决方案介绍

文 / 产品部 王永凯



### 一、背景介绍

2018年6月28日，李克强总理在全国深化“放管服”改革转变政府职能电视电话会议上明确指出：推进跨部门联合监管和“互联网+监管”，实现从职能部门“单打独斗”转变为综合监管、“智慧监管”。

“放管服”改革对政府的监管方式、监管能力提出了新要求。各级政府不断加强监管力度，其效果与人民群众和市场主体的要求相比仍有差距，还存在一些“管不好”、“管不了”、“管不到”的难题。因此2018年10月22日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议。会议决定依托国家政务服务平台建设“互联网+监管”系统，强化对地方和部门监管工作的监督，实现对“监管的监管”，并通过归集共享各类相关数据，及早发现、防范苗头性和跨行业跨区域风险。会议要求加强“互联网+监管”系统工程的推进统筹协调，确保该工程在2019年9月底前与“国家政务服务平台”同步上线运行。

2019年03月21日，国家政务服务平台“互联网+监管”应用系统建设项目完成招标，视联动力产品和解决方案中标其中的“视频监控融合指挥平台”。

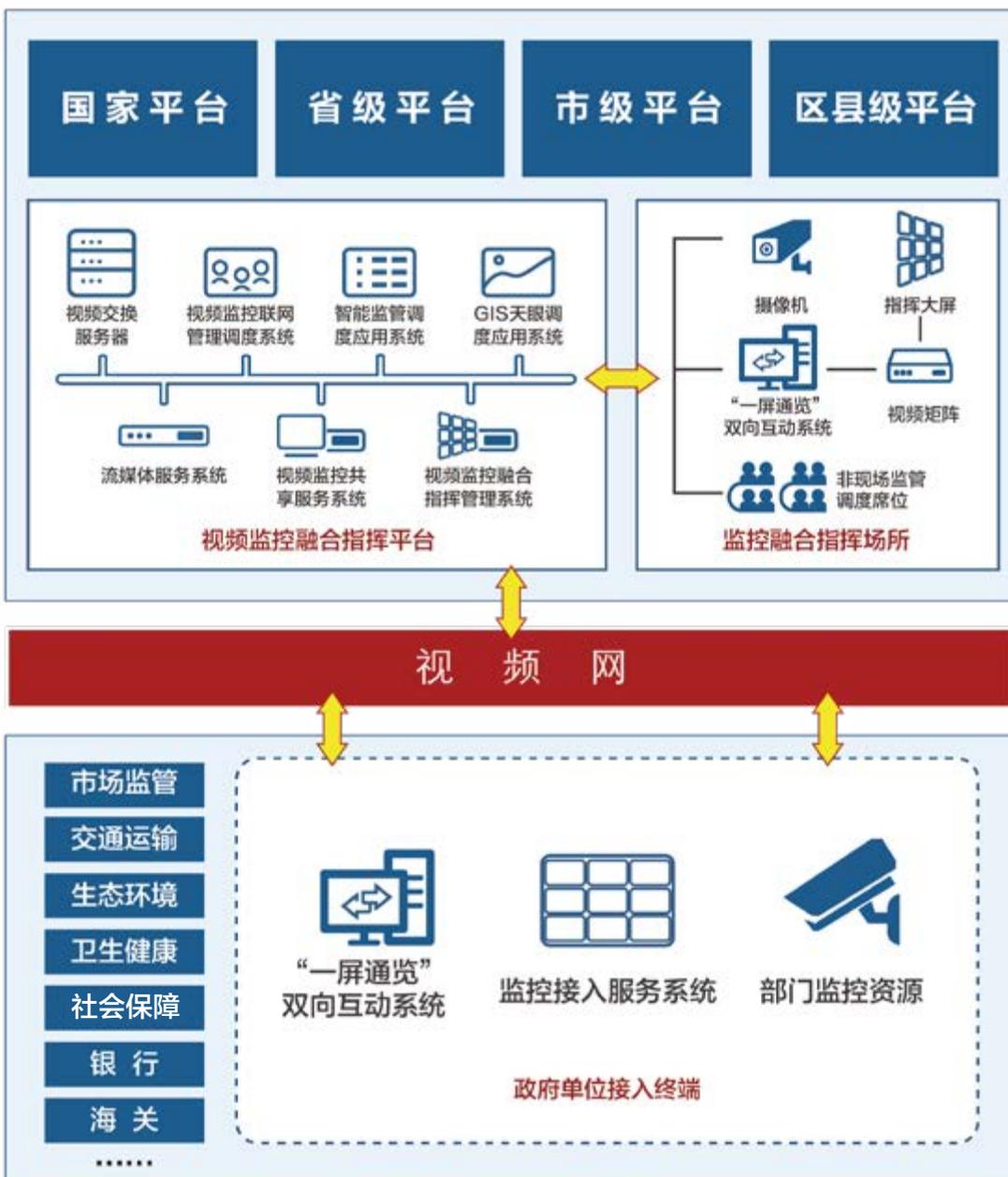
“视频监控融合指挥平台”旨在运用大数据、视

频分析、视频融合等新技术，以“非现场监管”的形式对各类事项进行监督管理，推动事中事后监管与政务服务深度融合，不断提升政务服务质量。“视频监控融合指挥平台”打通了国家“互联网+监管”系统与国务院各部门和地方部门的视频连接，以视频化的手段实现了非现场监管事项全覆盖、监管过程全记录、监管数据可共享，为“双随机、一公开”监管、重点监管、综合监管、协同监管、“智慧监管”提供强有力的平台支撑。

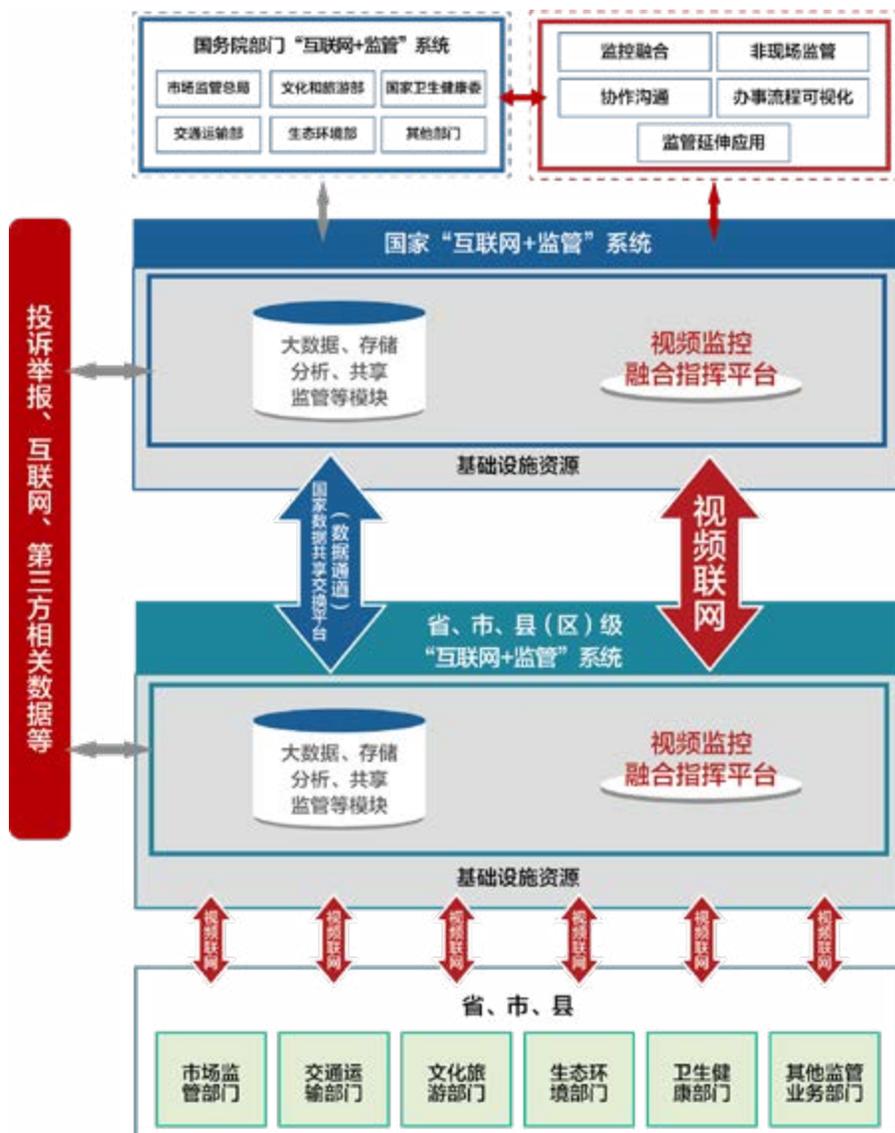
### 二、方案简介

“视频监控融合指挥平台”作为视频监管数据的公共入口和通道，以视频数据共享交换为核心，通过多种渠道整合监管实时视频数据资源，支持跨地区、跨部门、跨层级开展监控融合、非现场监管、协作沟通、物联网信息展示、办事流程可视化、监管延伸应用等服务。

在技术实施方面，“视频监控融合指挥平台”分为国家、省、市、县四级节点。各级节点按照“互联网+监管”系统建设要求和信息资源交换标准，横向在各层级基于平台为本层级的监管部门提供融合视频业



“互联网+监管”视频监控融合指挥平台架构



“互联网+监管”整体架构

务的接入服务,纵向逐级汇聚联网,整体根据各地区各部门业务应用系统的需求,提供视频信息授权共享服务和全交换服务。

### 三、功能介绍

#### ■ 监控融合

监控融合通过“视频监控融合指挥平台”整合地方和部门的各类前端视频监控资源,支持中央、省、市、县四级资源接入联网,面向各级监管部门提供实时、高清视频监控图像的统一调度、共享和应用服

务,支持视频图像智能分析,自动从海量视频中发现和定位问题,支持视频监管工作由被动向主动转变,从“看得清”向“看得懂”转变。

#### ■ 非现场监管

“视频监控融合指挥平台”作为“互联网+监管”非现场监管工作的公共入口和通道,通过“一屏通览”将各级监管部门的视频资源和应用系统资源在一个屏幕上汇聚展示,打破了各级各部门监管视频资源、业务系统横向不连接、纵向不贯通造成的大量“信息孤岛”的壁垒,加快推进了跨部门联合监督、

综合监管,实现了高效统一的非现场监管。

#### ■ 协作沟通

“视频监控融合指挥平台”将监控视频、物联网信息、地理信息、各部门各类监管业务系统和软件界面等多种关键业务功能整合到一套系统平台上,实现了音视频资源的高效整合、现场情况的可视化管理、纵向横向协同工作的系统性支撑,监管部门可实时、全面的掌握现场事态,提供高效的沟通和会商协作能力,有序提升部门间横向、纵向一体化联动协作机制。

#### ■ 办事流程可视化

办事流程可视化通过“视频监控融合指挥平台”连接各部门及政务服务场所的办事窗口、办事大厅、工作人员的电脑桌面,通过办公电脑“一屏通览”双向互动系统的屏幕共享、视频监控图像采集分析等手段监督办事流程,以规范工作人员的办理程序,及时发现解决问题,推动事中事后监管与优化政务服务深度融合。

#### ■ 创新监管延伸

“视频监控融合指挥平台”还能充分整合利用已接入的数百万路视频监控资源,通过智能视频分析技术、视频大数据技术、视觉计算、图像处理和模式识别等技术手段,结合监管部门自身业务需求,进行定制化扩展,面向远程政务服务、治安监控、食品安全监控、环保监管等领域,提供针对性的服务。

### 四、技术优势

#### ■ 海纳视频

“视频监控融合指挥平台”支持大规模、高品质、实时、双向对称的高清视频全交换,支持接入包括“明厨亮灶”、食品加工企业等非现场性监管视频信息;气象卫星数据、空气质量监测等大屏类展示信息;物联网监测信息等进行融合展示,用户通过一个平台即可获得所有视频服务。

#### ■ 结构安全

“视频监控融合指挥平台”采用了我国自主知识产权的视频传输技术,该技术经公安部权威机构检测,不存在已知安全漏洞和后门,IP报文无法穿透,能结构性防御系统漏洞、病毒蠕虫、DDOS攻击、间谍软件、恶意攻击、流量异常等安全威胁。“视频监控融合指挥平台”支持端到端国密算法加密,系统网络通过了等保三级认证,有能力为核心部门提供有安全保障的通信服务。

#### ■ 一屏通览

“视频监控融合指挥平台”的“一屏通览”功能

可以将部委、厅局委办单位各类监管业务系统和软件界面远程汇聚融合到一个屏幕上进行展示,无需专业操作人员到场即可进行系统的操作、结果的应用和双向交流,提供高效快捷的展示、共享、调度、指挥服务,支持监管单位跨级、跨部门、实时、全面掌握全局情况,高效进行信息沟通,科学决策,有序调度多方资源。

#### ■ 异构融合

“视频监控融合指挥平台”具备异构网络融合能力,能够将多种异源异构的设备、系统集成起来进行统一的管理和调度,能有效加强资源整合,促进点位互补、网络互联、平台互通。异构融合实现了异源异构系统的互联互通,有效扩大了“互联网+监管”的覆盖范围,同时保护了原有投资、节约了建设成本。

### 五、客户价值

#### ■ 高效监管

“视频监控融合指挥平台”以创新的非现场监管形式开展监管工作,搭建了全面监管、实时监管、智能预警、及时处置的高效平台,打破了现场监管的人员限制、地域限制、时间限制,让监管更加精准、高效、公平、公正,使监管工作更全面、透明、便捷,使监管过程有迹可查、有章可循,监管更加规范、高效、有力。

#### ■ 智能监管

“视频监控融合指挥平台”基于智能视频处理技术构建了视频图像信息的深度应用服务,支持视频信息的结构化识别与提取,满足监管应用对目标识别、目标检索等多种监管应用形式的需要,支持智能研判并指导监管决策,提升了主动监管、智能监管的能力。

#### ■ 协同监管

“视频监控融合指挥平台”将国务院各部门、省市县各层级的监管视频、监管业务系统、物联网信息资源的视频化数据进行融合汇聚、共享应用,以“视频监控融合指挥平台”为枢纽,将重点监管事项分解到业务相关的多个部门,实施联合监管、协同监管,支持跨地区、跨部门、跨层级开展监管工作,横向纵向一体协同,真正实现了协同监管。

#### ■ 广泛监管

“视频监控融合指挥平台”将国务院各部门、省市县各层级的视频进行连接,以“视频监控融合指挥平台”为基础,实现大规模、高品质、实时、双向对称的高清视频全交换,支持全门类、跨地区、跨部门、跨层级开展监管工作,提升了监管部门纵向、横向监督管理的能力。✘

# 构建联合作战指挥体系 实现新产品战区式推广

文 / 产品部 刘佳奇

## 一、背景

全国高清视联网应用场景早已不再局限于视频会议、监控调度等音视频传统业务，逐渐衍生出移动指挥、远程申办、数据融合传输以及建设医疗专网、教育专网等，公司目前产品总数已经超过90个，产品数量快速增长的同时也造成了一定的问题：

### （一）新产品重研发轻管理，新产品管理乏力

凭借视联网资源和传统视联网产品而开发的附加新产品，其实现的价值使原有视联网的经济效益或功能价值更高。但是，当前整个产品体系中的一些新产品因为没有专职的产品经理及团队对其整个生命周期进行把控，没有达到开发前对其预估的价值。

### （二）新产品推广流于形式，形不成有效的销售

由于新产品的推广难度高于已经形成规模销售的产品，目前公司现状是花了大量人力物力研发出来

的新产品属于闲置状态，开发出来的新产品更多流于演示、展示等形式，没有形成销售，也不会产生收入，但同时也会有客户有这方面的需求，由于推广无力，也耽误了销售良机。

## 二、解决方案

为了有效地解决上述存在的问题，产品部在充分调研的基础上，提出构建联合作战指挥体系，实现新产品战区式推广的方案，具体如下：

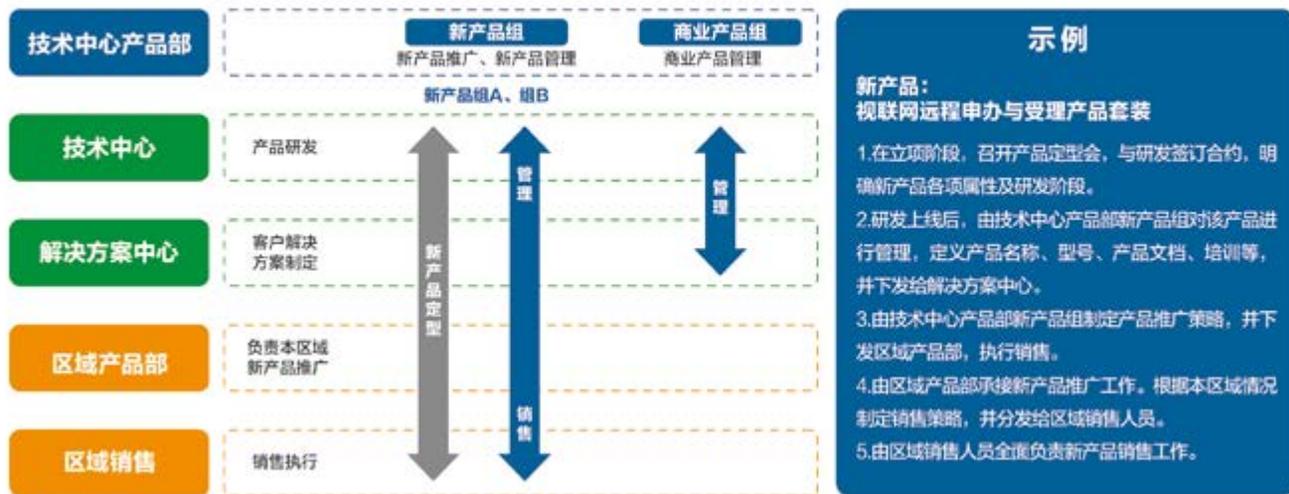
### （一）产品重新定义

将公司现有产品划分为新产品和商业产品两类，新产品主要指刚研发出来属于市场导入期的产品，市场认知度不高，需要组织更多的人力物力进行推广的产品；商业产品指产品已经进入成熟阶段，销售额大，能给公司带来稳定的持续收入的产品。

### （二）建立新产品营销体系

产品部承担新产品推广职能。对总部产品部组

公司新产品推广职能架构图



## 新产品营销手掌工程



织机构调整，设立新产品组、商业产品组和产品合作组。总部产品合作组原有职能保持不变；商业产品组负责公司商业产品的管理，主要以产品管理和系统方案支撑职能为主；新产品组负责公司新产品的管理、系统方案支撑和市场推广，完成新产品的市场导入，提升新产品的销售额。

同时，在区域新成立区域产品部，区域产品部人员应该对公司的现有产品有充分的了解，以现有人员组建。区域产品部负责对接总部产品管理和新产品市场推广工作。

### (三) 建立战区式推广模式

总部产品部负责新产品的推广、管理、系统方案支撑，区域产品部负责对接总部完成新产品管理，并带领本区域完成新产品的销售工作。

在新产品战区式推广模式下，制作新产品营销

工具包，打造手掌工程，将新产品面向全国各区域培训，收集新产品商机及应用潜力，在推广过程中不断修订完善新产品营销工具包，推动新产品研发及交付。同时区域产品部深入参与新产品项目，深度挖掘用户痛点及需求，推进新产品项目落实，参与提供产品市场化包支撑，协助搭建试用点位。

### (四) 建立四级激励考核机制

鉴于新市场的开拓、新产品的销售难度较大，为了提升新产品整体团队人员的主动性，公司建立公平完善的激励考核制度，主要以正向激励为主，考核分为“销售提成”和“指标考核”，两者并行，互不冲突。

## 三、新产品划分

根据不同于视联网商业产品管理和推广的需求，我们推出了“3+2模式”，具体产品如下：

远程申办	视联路由器	移动指挥	智慧教室	链路备份
视联网远程申办与受理自助服务终端 远程申办服务一体机 视联网身份鉴权一体机 视联网远程申办与受理管理服务系统	视联接入路由器 视联汇聚路由器	视联前沿视角共享移动指挥车 流星2车载终端 视联网4G图传终端 4G移动单兵手持终端 头戴式4G单兵视频终端 视联行车记录仪	教育录播服务系统 视联网电子互动一体机 视联电子互动一体机服务系统	视联网5G/4G会议室

# 远程申办服务一体机

文 / 产品部 崔玉洁

## 一、产品简介

远程申办服务一体机以电子政务视联网为依托，借助视联网的视讯传输能力和数据承载能力，实现业务申办人员在村级（社区）便民服务中心进行远程申报，政务服务中心受理人员进行远程受理，让基层群众足不出户就能开展可代办业务的远程申办，真正做到“让群众少跑腿，让数据多跑路”。

远程申办服务一体机支持身份证读取、指纹录入、电子签名、材料收集、视频通信等功能，基于视联网大规模、全高清、实时视频通信的能力和领先的终端应用方案，提供高清视频通信服务。业务申办人员和异地工作受理人员可依托该系统开展双向视频通信，就远程申办业务进行沟通，共同完成相关信息的咨询、说明、填报。远程申办服务一体机可以协助地方政府构建以村（社区）便民服务站为主体、镇（街道）便民服务中心为支撑、区（县）政务服务中心为延伸的三级便民政务服务体系，充分发挥信息化作用优化政务服务供给，实现群众办事“小事不出村，大事不出镇”、“一站式服务”，解决群众办事难、办事远、办事不方便的问题。

## 二、产品特点

### ■ 视频“面对面”

高清视频通信服务远程代办业务，全程“面对面”沟通，服务“零距离”，办事一站通，小事不出村，大事不出镇。

### ■ 服务高效率

业务流程一体化，快速打印纸质文件，高效拍照材料传输，电子签名，轻松实现高效的申办业务，100多项高频民生事项，10分钟完成业务办理。

### ■ 最多跑一次

一张网络连通多个部门，一个窗口办理多项业务。

## 三、产品功能

### ■ 可视通讯

通过视联网终端实现远程申办过程中的业务咨

询、情况说明等“面对面”的可视化通讯功能，同时支持对整个业务受理过程进行录像存证。

### ■ 证照读取

远程申办服务一体机采用非接触式IC卡识别技术，对二代居民身份证进行读取，并将身份证信息接入视联网。

### ■ 指纹录入

远程申办服务一体机可采集和识别指纹生物特征信息，并对指纹信息进行存储与比对，让远程办理业务更加方便快捷。

### ■ 用户签名

远程申办服务一体机可采用无线无源压感笔在电子签名板上签名，同时能够采集用户签名笔迹的轻重缓急，形成用户签名的个性特征信息。

### ■ 材料收集

支持材料A3/A4/A5幅面拍摄，摄像头500万像素，分辨率达2592\*1944，轻松地将材料以图片压缩的传输方式接入远程申办受理与管理系统。

### ■ 回执打印

当业务办理完毕后，根据业务内容，为用户打印输出相关回执信息。

### ■ 信息展示

通过信息展示应用，展示政府当前政策信息和相关宣传信息等内容；还可提供基层群众重点关注事项的办理流程信息展示和业务所需材料信息等。✘





# 藏行 游记

文 / 售后服务部 唐石磊

二零零九，视联人以通讯为业，善创新，悉心研于协议，精心攻于品质，砥砺十年，终有所成。其间余幸而随之，所历至今不悔。磊，一方顽石，今有幸赴林芝以春游，观沿途之景，深有感焉，今撰文以纪之。

时维三月，序属暮春，桃花开而芳菲艳，冬雪融而碧水流。驱越野于上路，访风景于林芝，色季拉之山口，南加巴瓦之高峰，云破峰出，争奇竞秀，光影相替，天云一线。同行者皆叹：斯景胜绝！三一八，川藏线，十步九折，左转右移，一路水石相搏，越一山而见四季，行十里而不同天。

将至灼灼桃花沟，忽闻深红浅白处，偶有牦牛一声沉；寒风掠过千堆雪，来古冰川碧幽蓝；通麦天险自古难，斯人无畏踏高原，驱车三日至布宫，梵音入耳净心尘，大昭寺外朝圣者，转山转水转佛塔，匍匐前行磕长头，犹敬万物生息律，常感众生虔诚心。

亘古高原，其势险峻而多瑰丽，非虔勇者而不能往矣，余觉视联之志，犹如此行之景，非常之观，常在于险远，故非有志者不能至也。其志以近，则随者众；其志以远，则至者少。故若天下人之交，如隔一屏耳，行者仍需努力，同行者亦需努力。路漫漫其修远兮，吾将左右而随之，故此路虽远，且险阻常多，然行者众志成城，众行相近，定可达也，此余之所得也。

己亥年丁卯月





## 五天四夜 无人区历险记

文 / 市场部 马晓

此时此刻，坐在明亮的办公室里，窗外蓝天白云、车水马龙。耳机中音符流转，将回忆引回一个月前，那片茫茫戈壁上书写的未完待续……

4月20日，飞机起飞、降落，经过短暂的失聪过后，我们终于踏上了大西北的土地。长达八小时的大海道穿越，狼烟四起、风沙弥漫。茫茫沙漠里，视野变得更加广阔，整齐的车队是唯一留存的人烟。我有幸坐在副驾驶上，更加震撼于沙海的磅礴、雅丹的壮阔。那八个小时里，真切体会到了什么是越野、什么是

挑战。坐在驾驶位的“鸡腿”教练，宛如一位身披铠甲的英雄，披荆斩棘，带领我们这群小兵穿越沙海，直奔大海道腹地。接下来的四天，在这片无人区，每个人都从小兵磨炼成了英雄，过五关、斩六将，直至抵达任务终点。

### 【人与自然】

大海道美吗？美！不同寻常的美！

独特的雅丹地貌经过千百年的风蚀静静地屹立

在那里，仿佛一位历经风霜的老人，不必开口，已然诉说一切。大自然的鬼斧神工在这里得到了印证，亿万年前的沧海桑田，如今已是一片茫茫无际的沙漠，一样的壮阔，一样的扣人心弦。

五天四夜，我们一边完成游戏任务，一边体验雅丹的壮美。

在这片无人区里，放下手机，与大自然零距离亲密接触，留下寻觅的脚印，以及放肆的呐喊；感受蓝天，感受黄土，感受大风……在自然力量面前，人的力量何其渺小，我们轻而易举就被折服，举目震撼。

奔赴大海道腹地的路上“鸡腿”教练告诉我们，这里原本要修公路，但因担心生态环境遭到人为破坏，最终作罢。人与自然终归要和谐相处，我们精心保护大自然的杰作，归根到底是在保护人类自己。

#### 【人与资源】

沙漠里缺水，很缺。

在这里，所有的生活方式一概简化，“讲究”变成最低一级的追求。高温天气下，我们忍受口渴，顶着烈日努力完成任务。在这种时刻，深刻意识到水资源的珍贵。第三天夜里，狂风大作，并带来了据基地工作人员所说两年未见的雨，这场雨解了旱，弥足珍贵。我甚至可以想象沙漠绿植拼命吸收水分、舒展身姿的画面。

午饭后与“熊猫”一次闲谈了解到，火星基地的水源都是老布团队的工作人员从几十公里外的水源地拉回来，每次可供此次规模的团队持续使用四至五天。

节约水资源，无论在沙漠里，还是在沙漠外。

#### 【人与人】

两个团队，老布团队和视联团队。

五天四夜的相处，让我深切感受到老布团队对这片雅丹的热爱，这是一种由内而外对大自然赤诚的热情。他们是向导，带领着我们领略雅丹壮阔的美并由此而深爱。我相信，只有真正的爱与热情才能感染人、影响人。

大海道的这几天，因信号的丢失，我们被迫放下手机，这反而让我们更加关注身边的人并享受与人相处的美好。在完成任务的过程中，领导力、沟通力、合作力、思考力等都得以展现和锻炼，彼此对身边的伙伴给予最真诚的关心和帮助，对目标给予最赤诚的专注和付出。短短五天，就创建了一个真诚相处、高效合作的优秀团队，真正见证了什么是“视联速度”。五天过去，我更加热爱身边这些一起欢笑一起努力的视联伙伴，为自己身为视联大家庭一员而自豪。

转眼间就从大海道回来了，但是经历过大海道的人们故事还在继续。我们秉承着追求卓越的信念，返回自己的岗位，更加投入工作，与人为善，与环境为善，与自然为善。未来，加油！🇨🇳





# 再往北走走

文 / 华南演示部 林海聪

我经常站在金黄色的阳光下，面朝北，看那北边天空中漂浮的云彩，心想我何时才能往北走走。有句话说得好：我的南方还下着我爱的大雨，而北方依旧干燥热情。光阴似箭，我来视联动力演示部快一年了，在领导的带领和同事的帮助下，完成了一场场高质量的客户演示。我不断地学习和摸索，丝毫没有松懈，尽力让每一次任务都能完美落幕。

今年3月1日，对我来说是个幸运的日子，北京演示部缺人，需要从区域调人支援，而我有幸获得了这个名额。我很欣喜，这次不仅可以看看北边的云彩，也能真真切切地领略到首都的风采；我很期待，再往北走走的梦想，终于近在咫尺了。

飞机降落时，暮色中的首都机场映入眼帘，心里忍不住暗暗激动，近了，近了，我的北京，这个神圣、熟悉却又陌生的地方，就在眼前！一栋栋古朴典雅的建筑，一座座纵横交错的立交桥，幽静又颇有韵味的北京胡同，傲然屹立在街头的树木...这一切都让我新奇不已。北京的风很大，“呼啦啦”的咆哮声中夹杂着沙土，像极了一匹难以驯服的野马，无拘无束，狂野豪放，这次我终于可以真实地感受到北京。

记得我第一次走进总部办公区时的情景，看到

每个同事都在工位上专心致志地工作，这样的工作氛围，让我差点以为回到了当年高考奋笔疾书的考场。我到演示部报到，路过干净、气派的会议室，观察着周围的环境，隔着一个屏幕的位置，看到麦的摆放角度，能够联想到同事们平时忙碌的身影，我的心中顿时充满了希望，我才意识到自己的责任分外重。这次我来北京的主要目标是学习64位系统，简单来说，64位系统可以容纳 $2^{128}$ 个号码，相当于给全世界的每一粒沙子分配了一个视联网号码，无论结构设计，还是智能管理设备，都具有颇多优势，除了学习，我还协助部门培训新人、讲解产品、控会等，在这里的每一天，我都过得充实又富有意义。

空闲之余，我去了一次故宫，看着历经风雨的故宫展现在眼前：庄严、威武、宏伟、壮丽，让人不禁肃然起敬，宫内雕梁画栋，红墙黄瓦，壁画精美，古色古香，实在是巧夺天工，每一处风景每一个细节都将古人的伟大智慧展现的淋漓尽致。隔天我还爬上了长城，远远看着长城，随着连绵起伏的山脉向远处蜿蜒曲折的延伸，像极了一条缠绕在绵绵青山上巨龙，气势宏伟，巍峨壮丽。我感慨眼前美景，同时也不禁不住想，此景是以“修万里城，筑万里人”为代

价的，人人都说“不到长城非好汉”，而在我心里，那些用自己的血汗一砖一砖筑起长城的人才是真正的英雄！视联人也会在这样一片沃土上深深扎根，修筑网络通信技术的一条“长城”，从而将希望延伸到更远的地方。

北京的气候干燥，外面的风中卷夹着沙土，不时地吹打在窗格上，发出“沙啦啦”的响声，此时斌哥打来电话，他告诉我再往北走走，那里有更美的风景。原来我接到一项新的工作任务，要我去内蒙支援一场非常重要的演示，这一次的经历给我的人生注入了新的希望和力量。

这是一场国家能源集团的演示，飞手的任务是让领导看到鄂尔多斯能源集团煤矿的刀柱式采煤机的采矿面积及该地凹陷可开采的范围，由于人工无法进入，无人机支援成了最重要的一种方式。我搭乘最早的飞机飞往呼和浩特，次日来到了飞无人机的指定点，与负责人碰面后便与信息科的科员进行深入的技术交流，情况比较紧急，我尽快调整好自己的状态，竭尽全力地完成好这项工作。下午我与主会场杨老师调试画面，各方位人员均到位后，最终以前进1420M，飞行高度74.2M实时将矿区实体情况通过视联网高效传输到北京主会场。这次的工作经历，让我深刻体会到视联动力强大的团队力量。无人机从东北运输过来，内蒙古的小伙伴购买图传电池，总负责人协调到国能人员，最后相聚国家能源集团煤矿区才算是完成任务，如果中途任何一个环节出现问题，后果都将不堪设想。

内蒙之旅虽然短暂，美好的工作经历和回忆却让我终生难忘。回到北京后，我又调整步伐继续投入到工作中，归期也开始提上日程。总结一下这次的出差心得，一切都是新的尝试，一切都是新的开始。第一次考虑服务器如何搭建，第一次尝试新产品的功能，第一次去北京，第一次看到大草原……22天里，我长了不少见识，也学会了很多东西。离开北京的那一刻，我的内心竟然不舍，但我知道，每一段旅程的开始与结束，都有它的意义。

走过一段路，遇到很多人，经历了一些事，虽然中途我也有过担心和迷茫，可人生的路上，我也捕获到更多地成长和感悟，我要告诉所有视联人：“人生就是那一次次充满未知的旅行，面对未知，我们总有一种天生的恐惧感，但生活归根结底还是自己的，下定决心，整装出发，我们定能看到更精彩的世界。”此刻，我也需要开始下一趟旅程。

再会，北京，感谢，梦想，如果再往北走走，我的人生或许与众不同！✘



十里桃林的浅粉，让色季拉山口的寒风也温和下来  
羊卓雍错的碧蓝，弥补了没能看到南迦巴瓦的遗憾  
然乌湖边的白雪，银装素裹地环抱着青山绿水  
云岗杉林的青绿，悄悄倾听着古乡湖边打水漂的声音  
一天之中走过春夏秋冬，四季的颜色在眼眸中不停变幻

.....



# 赴林芝约 品桃花韵

——视联动力卓越领导人 / 优秀经理 2019 林芝团建之旅

文 / 人力资源部 罗杰



在雪山脚下，约会桃花，听大自然讲述自己的故事。

林芝，好像一幅由莫奈、卢梭、毕加索、列宾共同创作的巨幅画卷。将自然诉说的景色，铺叠你内心的温度。她可以写实，充满华光，也可以抽象得让人猜不透心思。

林芝，亦是一个行进中的地理课堂。从羞涩间桃花泛泛到冰川的朴素大方，这一程所经历的地理变幻，大自然会亲口告诉你：千万年前的碰撞，究竟给了林芝怎样的力量。

### 【十里桃林，许你三生三世】

每年三月底，漫山遍野的桃花在雪山做衬的白色画布下舒展整个冬季的萧瑟情绪，肆意盛开，争相登场。波密的桃花沟，位于雅鲁藏布江的东岸，在波堆藏布江河谷，绵延30公里的桃花伴着江水，一年只有几十天才可相见。

这里是《三生三世十里桃花》桃林的取景地，畅游在粉色的海洋里，十里桃林，散发着属于藏地的香气。江南没有雪山，瑞士没有桃花，在林芝才能尽享。林芝的桃花，不像江南的那样婉约柔情，而是被看似狂野的雪山冰川拥在怀里，温柔又倔强。

十里桃林，许你三生三世忘不了的美。3月23-3月31日，视联动力2018年度卓越领导和优秀经理一行25人开启了向往已久的西藏行程。这是公司组织

的第二次林芝之行，为了成为粉白桃林中最亮丽的一道风景线，我们的服装没有沿用去年的白色，而是选择了黄色的帽衫。一个个“小黄人”行走在路上，吸引着路人的目光，我们是3月林芝里，最好看的人儿。

### 【羊卓雍错，无法忘怀的蓝】

作为西藏三大圣湖之一的羊卓雍错，绝对是此行中最大的亮点。羊卓雍错简称“羊湖”，藏语意为碧玉湖。

穿过一道道蜿蜒的盘山公路，越过一个个垭口，不曾想过在一望无垠的荒芜背后，竟有这样一抹蓝，仿佛上帝遗落在凡间的丝带。

只是相望一眼，便再也无法忘怀。

羊湖的蓝，不似天空那样无边，却神秘得从哪个角度都看不到全貌；羊湖的水，不似大海那样广博，却细腻得让人移不开眼；羊湖的静，让人忘却耳边的风，忽略5000米海拔的不适，只为离它近一点，再近一点…

向导说，别的旅行团都只能带到观景台远眺，而我们却可以盘山而下，从不同的视角，或远或近，去品味羊湖的美。

羊湖的圣水，轻轻拍在额头，会保佑一年的吉祥如意。当我们到达湖边的时候，山顶看到的那种碧蓝，变成了一种湛蓝，像一面镜子，倒映着山峦、蓝天、白云，还有我们灿烂的笑颜。

离开的时候，落日余晖在这片圣地洒下金黄。云层遮不住光芒，最美的羊卓雍错——它是人间仙境，是镶嵌在山川间的一颗蓝宝石，是猝不及防的美丽邂逅，是脑海中挥之不去的记忆。

忘不了羊湖绵延不尽的蓝，忘不了羊湖悠远静谧的水，也忘不了羊湖边上那个忘记呼吸、聆听心跳、感悟内心的自己。

### 【回到拉萨，回到布达拉】

如果说林芝是大自然的馈赠，带给我们一场视觉上的饕餮盛宴，那么回到拉萨，布达拉宫和大昭寺则是一笔可观的精神财富。旅行的意义，终究是自然和人文交融，才能相辅相成。在拉萨的3天，我们行程的意义上升到了一个新的高度，变得更加饱满。

布达拉宫，坐落于中国西藏自治区的首府拉萨市区西北玛布日山上，是世界海拔最高，集宫殿、城堡和寺院于一体的宏伟建筑，也是西藏最庞大、最完整的古代宫堡建筑群。它是藏王朝最高权力的象征，是





藏传佛教的圣地，也是藏汉文化传承的代表。

作为世界级物质文化的瑰宝，在国家地理杂志中，有这样一段话描述布达拉宫：

“无数的宫殿死去了，成为废墟，或者成为博物馆，丧失了生命力。而布达拉宫继续活着，作为某种精神生活的载体，屹立于世界屋脊之上，活在过去与未来之中。”

拥有1300多年历史的布达拉宫，每天迎着无数从世界各地赶来的朝拜者，他们用身体丈量着信仰的深度，用虔诚的信念告诉我们：信仰是一种独一无二的存在。

在布达拉宫不远处的大昭寺，在藏传佛教中拥有

着至高无上的地位，是信徒们朝拜的终点。寺前终日香火缭绕，信徒们虔诚地叩拜在门前的青石地板上，留下了等身长头的深深印痕。万盏酥油灯长明，留下了岁月和朝圣者的痕迹。

无论是大昭寺门前的虔诚信徒，还是布达拉宫内大大小小的佛像，无不彰显着信仰的力量。在临行前的晚上，我们有幸来到了一个很有特色的藏餐厅。餐厅的老板是一个藏族的阿妈，她像一个使者，以绵薄的力量传递着藏文化的精髓。在她的家里，我们看到了琳琅满目的岁月珍品，有的价值连城，有的则是有着特殊的意义。一张张老照片更是让这个不大的藏族小院显得格外珍贵。听着阿妈讲述她和家人的故事，



是这趟旅程里最奇妙的时刻。汉藏文化的传承和交融，是经久不衰的信仰和追求。

### 【跨过山和大海，不曾忘记初心】

我们看过新疆无人区的雅丹，吹过西藏色季拉山口的寒风，圆过菲律宾潜水的海洋之梦，也曾扛过枪打过靶。视联动力的神奇之处在于，我们在这里，总能经历一些意想不到的事情。

人生中有许多不能错过的地方和事情，但能在公司去实现的有几件呢？

我们有试错的包容之心，面对不够圆满坦然接受、积极修正，在每一次机会来临之时做到极致。

我们有创新的坚定决心，在“玩得最酷”的追求中，让企业文化和团建活动也不断创新。

我们有人性的诚挚之心，让员工与公司共同进步和发展，让员工在公司经历更多一个人完成不了的事

情，即便发展飞速也不曾忽略过员工关怀。

我们相信信仰、崇敬信仰，面对不断壮大的国家网络安全的需求，我们坚定不移地走着自主研发、科技强国的道路。相信总有一天，人与人之间的距离只有一个屏幕的距离。

我们将与视联动力的相遇，看做是信仰的践行，将工作做成事业，让事业成就自己。

跨过山和大海，不曾忘记初心。愿我们走过的好山好水，是内心最宝贵的记忆，愿公司给予我们的每一次行程，都是一次震撼心灵、无可替代的精神财富。

### 【写在最后】

西藏的不可错过，不仅是风景，也不仅是人文，还有我们优秀团队的身影。和优秀的人在一起，我们会变得更优秀，期待与公司一同进步的你。✘



# 探访无人区 拥抱初心

——2019 大海道 “Wild Ranger” & 熔炼之旅

文 / 人力资源部 罗杰

2017 年，大海道启动第一期

2018 年，大海道走过第二、第三期

2019 年，大海道连开八期

公司的飞速发展,让我们对大海道更加执着。

5月13日刚刚结束的大海道熔炼之旅,是今年第八期大海道。截至目前,我们已有近300名卓越领导、优秀经理、员工和新人深入到大海道无人区。

为什么要让员工去无人区呢?

杨总说,海岛沙滩有钱有时间就能去,而无人区,自己去恐怕一天都待不下来,更别说五六天。他走过祖国的大好河山,也看过荒凉之地的绝美风景,他想把他认为有意义的事情分享给大家,恰好我们也喜欢,那么我们一同将这种独特的分享精神传递出去,让更多的人在职联动力到过去不敢想象的地方,看到没有看过的风景,收藏一份独一无二的经历,回味一段不可磨灭的记忆。

作为职联动力优秀系列拓展的首选目的地,大海道如今已不再像过去那么神秘,但它开创的新颖的旅行、团建模式和不可复制的环节精髓,与得天独厚的自然环境相融合,使其始终都像是一张藏宝图,等待我们去挖掘更多的宝藏。

4-5月,是大海道最美的时节,无人区里的温度不会太高,舒适的天气最适合寻宝。“Wild Ranger”是前两期的主题,因为女孩比较多,保障团队专门放慢了行程的节奏,安排了半天的徒步,让大家在徒步中领略每一块雅丹的独特之处,近距离地与自然对话,从闹市中回归宁静,看到返璞归真的自己。后两期的主题是“熔炼”,熔炼是对个人技能、领导力、执行力、团队协作、问题解决、风险规避、对手实力评估的多重考验。

在大自然面前,我们每个人都是渺小的,面对无人区的环境或许束手无策;同时,我们也可以成为强大的,因为人的潜能是无限的,被激发后,力量无穷。

过去,离开手机几分钟,我们会不安,生怕错过什么重要的信息,甚至当手机电量低于60%,就会陷入紧张。在大海道里,丢开手机才会发现,其实它也没有那么不可或缺。

过去,我们或许早已把等高线、海拔这些基础知识还给了老师。靠看等高线地图来判断地形和前进方向?那是绝对没可能的。可是当你手里只有一台GPS导航仪,只能靠它来引导车辆正确的行进方向时,我们才发现,唤醒脑海中的知识储备,其实并不难。

过去,我们或许不善于表达,在需要表明态度和立场时,更容易选择沉默,但是在大海道的任务环节里,我们不得不养成使用对讲机快速高效沟通的习惯,在遇到分歧时明确表态,不能做墙头草,不能没有立场,因为迟疑可能导致满盘皆输。

来到大海道的人,每个人在工作岗位上都有或多



或少,或大或小的成就。有的人甚至带领着几十人的团队,管理偌大的省市和区域,但是在任务中,我们只有一个队长,他的指令,就是全队前进的方向。服从和执行是任何团队的基本素养,也是团队协作的驱动力。队长的领导力和决策的正确性固然重要,但是队员的执行力、分工的合理性、对指令的解读和服从才是取胜的关键。不积跬步无以至千里,每一个细节,都决定着成败。

寻宝的乐趣,在于它的未知和不可预估性。有可能翻越好几个雅丹,仍旧在原地踏步;有可能驱车很久,到达的却不是正确的地点;有可能一个不留神,就错过了取得胜利的关键因素。胜利很重要,但是通往胜利的方式才是值得我们反复推敲和验证的,因为它可以被复制和传播;失败也并不可怕,遗憾和不甘才是人生常态。积累经验,解决问题,不再重蹈覆辙才是面对失败的正确做法。“熔炼”教给我们的核心,其实就是从“熔”到“炼”的过程,熔合杂质,炼就品质。

大海道的行程短暂,快乐的时光虽转瞬即逝,但不会消逝的,是脑海中谁也拿不走的经历和记忆。无人区里面对雅丹群的由衷赞叹,仰望漫天星空的深沉陶醉,完成任务时的欢呼雀跃,CS对战时的刺激紧张,还有聆听分享时的感同身受与沉思反省,都是我们热爱大海道的理由。

我们相信,来过大海道的人,没有一个会离开职联动力。

我们也相信,大海道会一直张开双臂,迎接一批又一批优秀的职联人,让他们在这里敬畏自然,认识团队,拥抱初心。✘







# 华北区域红海行动百团大战

——优秀的团队本该如此

文 / 人力资源部 罗杰

2019年4月18-19日，华北区域CS精英俱乐部红海行动百团大战在石家庄长城文创基地如期开展，120余名来自河北、山东、山西等地的商务拓展精英和骨干员工参加了此次活动。

与去年的7场红海行动相比，这是迄今为止规模最大的一次，当百余人的嘹亮口号回响在场地上空，仿佛是一次专业的军事汇演。

本次活动从启动到开展，筹备期仅有短短的不到10天。公司专门从新疆聘请了专业的带队教官山猫。经过2个小时的短暂集训，我们就呈现出了别的团队2天才能训练出的成果，这让有着“新疆十大魔鬼特训教官”之称的山猫教官赞不绝口，他说我们的员工无

论是在体能，还是在纪律和思想意识层面，都是他见过最优秀的。

红海行动的精髓是让员工在真人CS中锻炼体能，学会战术策略，锻炼团队配合，培养团队默契。在活动正式开始之时，华北区域主任王康在讲话中对大家提出了要求，他说，“我们不一定会赢，但是我们不想输，希望大家能够在活动中以军人的标准要求自已，令行禁止，服从命令，通过两天一夜的红海行动让华北区域的士气高涨，圆满完成2019年的工作任务。”随后，120人被随机分成了3个营，6个连，12个排，实行营长、连长、排长逐级管理的制度。“战狼一连”、“铁拳二连”、“雄鹰三连”、“蛟龙四连”……一个个威武霸气的队名彰显着大家必胜



的决心。

活动从基本的列队训练开始，以意犹未尽的“CS水弹对抗赛”结束，贯穿枪支动作、团队小游戏、战术手语、学唱军歌等环节，小伙伴们在短时间内迅速熟络起来，打成一片。这120人里，有不少是加入公司没多久的新人。对于他们来讲，投入如此的时间、人力、财力做团建拓展，并且如此注重新人在公司的感受，给予他们同等的参与机会，实在难得。

值得一提的是，河北政法委的领导在活动中也来到了现场，不仅观看了我们的军事训练汇演，还与几位连长进行了激烈的对抗赛，玩得十分尽兴，在晚上的自助烧烤中，还与视联的小伙伴们把酒言欢。客户对我们

的红海行动的团建主题和形式十分认可，非常欣赏我们“干得最棒、玩得最酷，活得最好”的理念和追求。

正如活动伊始，我们期待的那样，当第二天下午大家围坐在一起，听老员工讲公司这一路走来的风风雨雨，和如今的迅猛势头，看新人充满期待的神情和共谋发展的坚定眼神，“百团大战”的意义便已实现。号召力、执行力、凝聚力、向心力，当多个力量汇集在一起，就印证了那句话“没有完美的个人，但有完美的团队”。希望华北区域的小伙伴们能够记得这两天里与你一同艰苦训练，并肩作战的队友，还有那些让你敬畏和忌惮的对手。在今后的工作中，队友和对手都是我们前进道路上的助力，让“百团大战”的精神不断发扬和传递。★





视联E学院百万奖金第一站

视联微课大赛

# 微课征集正式开始

征集时间：6月10日-7月10日

## 课题方向

公司知识

通用技能

产品知识

技术知识

业务案例

销售知识

## 微课广场点赞排名

第一名：10000元



第二名：8000元



第三名：6000元



4-20名：500元/人



上传成功：100元/课



上传你的微课，获得万元奖学金！

还不会制作微课？登录视联E学院搜索“[微课制作](#)”一起学习