

# 海康威视陈宗年：让浙江制造迈向世界舞台中央

■ 夏丹

“前几天在匈牙利，一个小细节让我很感慨。当时我介绍自己来自杭州，对方一脸茫然。后来我补充了一句‘马上要举办 G20 峰会的地方’，大家就都知道了。”浙江杭州海康威视数字技术股份有限公司董事长陈宗年，刚结束欧洲考察回到杭州。

“G20 峰会的举办，对杭州来说是很好的机会；对在杭企业来说也将获益匪浅；对海康威视来说将是公司全球化的新起点。”陈宗年说。

## 打破技术贸易壁垒

作为国内安防领域的领军企业，带有海康威视 LOGO 的产品活跃在全球主流市场，它是全球视频监控细分领域的 NO.1，是中国制造叫响全球的杰出代表。

9 月 3 日至 4 日，陈宗年将代表海康威视参加 B20 峰会。“选择参加 B20 峰会贸易投资组的会议，是因为我们确实有话想说。”陈宗年指出，作为一家快速成长、致力于开拓海外市场的中国高科技企业，海康威视在对外贸易投资中也已经感受到技术贸易壁垒带来的困扰。

陈宗年介绍，随着经济发展水平不断提高，中国出口海外市场的产品正从传统的物美价廉的产品逐渐转向高技术含量的产品。尤其是一些高科技企业出口海外市场的高科技产品，越来越活跃于全球市场。当前，中国企业尤其是高科技企业在对外投资中常会遭遇技术保护壁垒。像华为、中兴等企业，开拓国际市场遭遇重重困难。

作为非关税壁垒的重要组成部分，技术性贸易壁垒正在成为发达国家限制市场准入的重要手段，是新型贸易保护的主要形式之一。尤其当下经济形势不乐观，各国贸易保护有抬头趋势。然而，各国工商界人士都在呼吁打破技术贸易壁垒，共同构建一个更加开放、

“G20 峰会的举办，对杭州来说是很好的机会；对在杭企业来说也将获益匪浅；对海康威视来说将是公司全球化的新起点。”陈宗年说。

公平的国际贸易市场。“封锁技术，这有违全球一体化大趋势。”他说。

他认为，在这个过程中，中国企业应当有所作为。首先，通过管理水平的不断提升持续保持成本优势。其次，持续不断创新提高产品竞争力。而产品竞争力最终要体现在产品质量上，说到底企业必须以质量立命之本，走质量强企、质量强国之路。最后，树立品牌意识，走品牌化道路。近些年，海康威视在海外市场积极打响品牌，也取得了一些成绩。像海康威视海外市场中约 80% 营收份额源自自主品牌。

“我相信中国制造会赢得全球市场，获得市场尊重。”他说。

## 对中国制造有信心

“任何经济体，必须要以制造业为根本。”陈宗年说。

他认为，制造业发展到当今水平，随着消费需求不断升级，制造业有能力从满足共性



化需求向满足个性化需求转变。而共性化需求是有限的，个性化需求是无限的。在满足个性化需求的过程中，全球制造业将迎来全新的发展阶段。

他介绍，从满足共性化需求到满足个性化需求，根本在产品的多样性。就拿海康威视的视频监控产品来说，外在形状多种多样，内在功能更加丰富多彩，能够满足不同领域不同场景下的个性化需求。这正是海康威视的核心竞争力所在。

“实现个性化需求的途径一定是智能制造。无论是德国工业 4.0，还是中国制造 2025，核心均是智能制造。”他说，海康威视看清了这一趋势，并从趋势中寻觅到新的商机。在位于桐庐的海康威视安防产业基地，公司正在致力于提高自身柔性制造能力，以便于更好更快满足客户个性化需求。

在将自身打造成智能制造标杆的同时，海康威视也致力于为全球制造企业提供智能制造所需要的设备、系统以及解决方案。当前，海康威视的最新产品——智能仓储机器

人，正在很多制造业企业中使用。

“前几天的中东欧考察，让我对中国制造很有信心。走出去看一看，发现中国制造业发展潜力巨大。”陈宗年说。

## 企业走向世界舞台

当中国走向世界舞台中央的时候，中国企业尤其高科技企业肩负着走向世界舞台中央的重任。

B20 峰会作为唯一一场与 G20 峰会配套的活动，是国际工商界领袖和 G20 成员领导人直接交流和对话的平台。在过去 B20 舞台上，中国工商界参与度并不高。这与中国作为世界第二大经济体和第一大贸易国的地位显然不匹配。

从去年中国工商界参与 B20 安塔利亚峰会之后，很多中国企业意识到参与 B20 的重要性。过去参与 B20 的中国企业数量是个位数，而今年参与的中国企业达到 156 家，占到了总数的 1/3。未来中国工商界必然会在全球经济治理改革方案中贡献中国智慧。

陈宗年认为，对浙江企业、中国企业来说，这是与世界一流企业同台展示、交流、学习的绝佳机会。中国企业走上这个平台，就等于迈向世界舞台中央。

“与世界一流企业同台，也是找差距的好机会。”他说，以海康威视为例，从规模上看，公司去年营收约 40 亿美元，与世界 500 强企业存在不小差距。从海外市场开拓来看，目前公司海外市场比重不到 30%，还有待提升。从品牌知名度来看，尽管现在公司在视频监控这一细分领域做到了全球第一，但在主流安防产业的市场地位，在管理水平、人均效益上，公司提升空间还很大。

“差距恰是追赶的动力，我们十分有信心通过若干年努力，成为世界一流的企业。当然，还会有更多浙江企业、中国企业像海康威视一样走向一流，走进世界舞台中央。”陈宗年说。

# 航天信息携德国巨头深耕金融产业链

8 月 18 日，央企航天信息与德利多富国际有限公司在京成立合资公司航信德利，航天信息以收购及增资方式控股合资公司。航信德利将在中国金融和商业零售业“攻城略地”。

据介绍，航信德利将继续承继德利多富中国区域内所有业务和员工，同时拥有核心软、硬件知识产权，可实现技术可控和供应链可控。同时，航天信息还将充分挖掘近千万企业纳税人用户，开展银税大数据征信服务，为银行提供获客、供应链贷款以及贷后监控等服务。

通过此次合作，航天信息将拥有世界领先的现金循环处理技术、现钞押运技术及各类软件系统、自助科技产品。

中国金融服务业务迅猛发展，随着“普惠金融”政策的推行，市场空间还在不断扩大。但是，中外企业由于受到技术、政策、本土化等多方面影响，想分享中国市场蛋糕仍面临挑战。

德利多富是一家世界领先的金融业及商业零售业软硬件产品解决方案提供商，拥有德国第一、欧洲第二、全球第三的市场地位。德利多富亚太区总裁、执行董事林坤丰表示：“合资公司将成为一个完全本地化的整体解决方案提供商，最终成为一个端到端的银行业及商业零售业的服务提供商。”

航天信息在金融产业链的产业链布局已经初步形成。作为国家大型信息化工程和电子政务领域的主力军，航天信息还在大力推进自身业务的转型发展。此次与德利多富的合资合作，是航天信息推动金融业务转型发展的重要举措。

航天信息董事长时咏表示：“航天信息控股合资公司后，不仅可以实现对金融支付产业的全产业链整合，还可以与税务等业务实现整合。”

根据航天信息“十三五”发展规划，公司产业结构调整目标为：到 2020 年，实现金融支付与物联网产业板块利润贡献率超过 60%，形成金税产业、金融支付产业、物联网技术及应用产业三大支柱性产业齐头并进的格局。

(刘武)

## 打造创新驱动“双引擎”

西北油田完井测试管理中心在科研项目管理上，实施技术人员双向选择，项目管理专家过问，有力打造创新驱动“双引擎”。2010 年至今，他们创新发明了 44 项国家实用新型专利技术，节约成本 6515 万元，累计产生经济效益 1.5 亿元。

## “双向选择”激发主动作为

作为完井测试管理中心技术的领头雁，今年工程技术所承担科研项目 29 个，他们在项目中实行双向选择。一个科研项目确定组长后，由组长根据项目研究需要选择有相关特长的成员，形成优势力量聚集。同时，员工也可以根据自身发展，兴趣爱好，选择参与的项目，充分发挥能动性和创造性。

张小龙是自锁式水力锚项目组的一员，为了做好自锁式水力锚压力及拉力强度测试，2012 年才入职的他跟着项目组长赵刚一遍遍地做压力试验及拉力强度试验。他说：“这个项目是我主动要求参与的。之前我在现场遇到两口井出现水力锚出现异常，对这个项目很感兴趣，我想通过加入这个团队解决这个问题。”

双向选择机制带来了压力，但更多的是带来了动力。组长赵刚说：“以前工作都是领导安排，可能遇到组员积极性不高的情况。现在有了自主权，项目组里都是愿意干、能干的人员，真正发挥了每位员工特点，从要我做，变成我要做，主动出击，效果特别好。”

## “专家过问”打造完井精品

5 月 9 日的井场现场，随着管串的全部起出，标志着改进后的机液一体丢手器运用成功。

其实早在 2015 年，机液一体化丢手器就已研制成功并在现场成功应用，节约成本 300 余万元，当年便获得西北油田分公司技术革新与改造二等奖。但是，正是因为现场的运用让完井工具专家邹伟发现，留在井中的丢手并不便于打捞，于是便立刻组织技术团队对这个工具继续进行优化，直到完美，提高了作业的安全性和稳定性。

这就是该中心实施的科研项目管理专家过问机制。每个科研项目都会有相关特长的专家做为项目顾问，定期梳理项目过程中出现的问题，对项目中的问题进行限时督办。项目顾问每周都会听取所负责项目组工作进展情况汇报，随时把握项目进度，对项目推进情况进行督查和指导，确保见实效。

目前，西北油田完井测试管理中心从事技术研究和现场技术管理的人员共 130 人，近 5 年来，该中心开展各类生产项目 152 项，人均参与项目 1.2 个，已经形成“人人创新”、“万众创新”的新局面，主动适应和引领创新发展新常态。

“要实现分公司的发展目标，就要在科技创新和管理创新上都更进一步，打造‘双引擎’，解决生产现场遇到的各种问题，中心会在机制保障和技术支持上给予大力支持。”完井测试管理中心总工程师刘练说。(汤晶 邹容)

# 震龙鞋业：注重细节让拖鞋摆脱“地摊货”标签

今年 6 月，福建震龙鞋业有限公司(下称“震龙鞋业”)在深圳前海股权交易中心“新四板”成功挂牌，成为晋江首家在深圳前海股权交易中心“新四板”成功挂牌的拖鞋制造类企业。2010 年至今，震龙鞋业在拖鞋行业犹如一匹黑马，用震龙鞋业生产总监张国成的话来说，在短短时间内震龙鞋业有这样出色的成绩，企业坚持、严谨、专业与创新的工匠精神是一剂强有力的动力。

在鞋业已经打拼了 25 年之久的张国成告诉记者，鞋的生产技术已经从以前只是一门自己谋生的技艺变成了自己的兴趣与追求。正是对自己所处行业的这一份热情，张国成才能坚持每天六点半左右就到公司，晚上八点左右才回家，“每天在两个厂区来回走动，80% 的时间都待在生产车间。”张国成告诉记者，震龙鞋业流水作业生产，一旦有产品堆积的地方就可能出现生产异常，“发现问题，就要立即解决。”张国成说，这是震龙鞋业全体员工所具有的意识，注意每一个细节，并使之成为一种工作习性，自然产品质量也就有了保证。

高质量的产品来自每一位员工的严谨工匠精神，张国成说，公司里每一位员工的严谨来自于公司的包容与理解，“每一个人对一项工艺的掌握都是从不熟练到熟练，需要时间的积累。”在震龙鞋业里，几次进出公司最终留下的员工并不少，“一个企业要健康发展，人员很重要，他们要喜爱自己所在的行业，要愿意和公司一同进步一同成长，很幸运的是，震龙鞋业的包容与理解给了员工时间，让他们对工作越来越严谨。”张国成告诉记者。

震龙鞋业给自己设定了一个目标，要让拖鞋摆脱“便宜地摊货”的标签，不再只是家居用品，也可以成为时尚运动休闲用品的潮流。正因拥有对目标坚持不懈的工匠精神，震龙鞋业产品的市场定位也越来越清楚，“好比今年我们推出了‘运动类拖鞋’，让消费者可以穿着我们的拖鞋直接去运动。如今的市场是朝着细分化方向发展的，在一个行业只有做专做精，才能真正长久。”张国成告诉记者，企业在行业里的专业化程度越高，越能站稳脚跟，而如今震龙鞋业正朝着专业化的方向迈进。

# 亚马逊中国副总裁牛英华：跨境电商别把鸡蛋放一个渠道

经过“新政”洗礼，跨境电商重新回归正轨。在亚马逊中国副总裁牛英华看来，海外直邮、保税进口和一般贸易进口三大模式最大程度缓解政策或外部环境变化所带来的影响，面对越来越多样化、个性化的购物需求，亚马逊中国进一步加码多渠道布局。

## 快速增长

获得快速增长的跨境业务未来仍是亚马逊中国的战略重点。在日前亚马逊中国举行的新闻发布会上，牛英华表示，自 2014 年发布跨境战略以来，仅中国消费者购买亚马逊海外站点商品的跨境直邮订单总量就已经突破 1000 万单。

2016 年上半年亚马逊“海外购”销售总额达到了去年同期的近 4 倍；亚马逊“海外购·闪购”上线一周以来，月销售额也实现近 18 倍的增长。

记者了解到，伴随国内消费升级，跨境消费日益受到追捧，其中不少中国消费者选择去亚马逊美国、欧洲、日本等各大海外站点海淘商品，这也让亚马逊中国觅得新商机。

为此，亚马逊中国也确立了四大核心战略，包括跨境电商业务、亚马逊阅读、亚马逊物流+，以及亚马逊云计算服务。牛英华表示，在亚马逊全球喜人的业绩中有亚马逊中国各业务线的很多贡献，而亚马逊在最近实现了连续 5 个季度盈利。

## 全渠道布局

政策、资本双重红利让跨境电商实现爆

棚式的增长，但今年 4 月 8 日跨境电商新政出台后，行业却迎来前所未有的困难，在这样的背景下，实现快速增长的企业总是让人出乎意料，但在牛英华看来，不将所有的“鸡蛋”放在某一个渠道里是公司业绩增长的主要原因。

牛英华表示，从国际品牌战略角度来讲，亚马逊在进口方式上一直采用多渠道业务布局。有“海外购”模式，例如已经与美国亚马逊完成了 29 大品类的对接，实现与美国同质同价；也有一般贸易进口的形式，包括红酒在内的部分商品便以该种形式进入中国市场；此外，还包括自贸区、保税区的保税进口形式。

“正是这些不同的方式使得我们应对政策的时候选择面比较大一些。行业里大家做跨境的模式不同，有些把所有的‘鸡蛋’都放在某一个渠道或者是某一个城市，一旦相关渠道或政策变化，对生意的损伤是很大的。”牛英华如是表示。

## 多领域尝试

缓冲期中，新政的影响余波仍在，多领域的布局



走在专业化道路上的震龙鞋业发现，客户越来越重视科技产品，具有创新性的产品市场空间更大。作为企业的工匠精神，创新成了震龙鞋业赢得市场的关键，也让震龙鞋业近年来一直往科技创新的方向发展，进行产品创新、生产创新与管理创新。“我们现在进行精细化管理创新，员工的操作可以计算到秒，生产 EVA 中底时的长度可以根据四季温

度变化控制以确保定型后长度一致。”张国成告诉记者，就如同管理创新进一步提高了产品品质一样，企业的产品创新与生产创新也是产品高品质的助力。

如今，震龙鞋业在工匠精神的推动下不断提升产品和服务，没有在自己的专业领域停止追求进步，无论是使用的材料、设计还是生产流程都在不断完善。(柯雅雅 董严平)

成为跨境电商企业未来突围的重要利器。牛英华介绍称，O2O、直播等模式和领域，亚马逊中国都有所涉及和探索。

事实上，亚马逊很早就有 O2O 模式的尝试，包括曾经与便利店合作设立自提点，与国美电器合作之后，不少亚马逊的商品放到国美门店展示销售等。牛英华表示，亚马逊在这方面的尝试一直未停，但 O2O 的难点大家有目共睹，即转化率问题，如何高效地实现线上体验线上消费，或线上发现线下体验并最终成交等都是 O2O 模式所要面对的关键问题。

此外，面对当下的 VR、直播、网红等新概

## 便民服务 QQ:2581962219 广告热线 028-69959066

收费标准: 45元/行/天(13字1行)

●四川乾洲建筑劳务有限公司营业执照副本 3 本(注册号: 510100000103095);组织机构代码证正本(代码: 68901869-9)不慎遗失, 声明作废。  
●成都市罗妹餐饮有限公司营业执照副本原件(统一社会信用代码 91510105794941362C)遗失作废。  
●四川敏创智能安装工程有限公徐建跃一级建造师执业印章(印章编号: 川 151131312436(00))遗失, 声明作废。  
●成都北麓高尔夫俱乐部有限公司(注册号 51011000001971)经股东会决议决定注销, 请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。  
●武侯区品珍坊食品销售中心(税号 510902197706109547)税务登记证明本 遗失作废。  
●成都源媚化妆品有限责任公司(统一社会信用代码 91510105MA61WF389U)营业执照正本遗失, 声明作废。  
●成都顺天泉贸易有限公司税工发 510107590202728 增值税手工发票代码 1510113711001 号码 053252320 遗失作废。  
●四川睿智天相广告有限责任公司(统一社会信用代码 91510105343091434N)发票领购簿遗失作废。  
●成都威图晟科技有限公司(统一社会信用代码 9151010766965932H)营业执照副本遗失, 特此声明作废。  
●四川省工商局 2016 年 02 月 02 日颁发的统一社会信用代码为 915100007464030092 的四川省锦鹏建筑工程有限公司营业执照副本(一本)不慎遗失, 声明作废。特此公告。  
●四川省工商局 2016 年 02 月 02 日颁发的统一社会信用代码为 915100007464030092 的四川省锦鹏建筑工程有限公司营业执照副本(一本)不慎遗失, 声明作废。特此公告。  
●成都酷网世纪科技有限公司(注册号 510109000470384)经股东会决议决定注销, 请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司申报债权债务。特此公告。

●成都基裕建材贸易有限公司(注册号: 510100400049040)决定注销公司, 请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。  
●成都吉和康科技有限公司(统一社会信用代码: 915101053430349151)特此声明作废。  
●成都精英云筑建筑设计有限公司(注册号: 510100955374);财务专用章(编号: 510100955375);法人章徐新川(编号: 510100955376)遗失, 声明作废。  
●成都奥佳茂商贸有限公司(注册号: 510100000357855)经股东会决议决定注销公司, 请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。  
●成都呈炎文化传播有限公司不慎遗失营业执照正本、副本(统一社会信用代码: 915101060946596815)声明作废。  
●四川众悦建设工程有限公司姚晶三(统一社会信用代码: 51010015962)遗失, 声明作废。

●邓兴英不慎遗失成都中西置业有限公司 2015 年 6 月 30 日开具的购买位于新津县五津镇兴园 3 路 6 号 3 幢 1 单元 16 楼 1607 号购房收据(收据号: 471884、4271898, 金额: 129585 元)特此声明作废。  
●成都精英云筑建筑设计有限公司(注册号: 510100955374);财务专用章(编号: 510100955375);法人章徐新川(编号: 510100955376)遗失, 声明作废。  
●成都奥佳茂商贸有限公司(注册号: 510100000357855)经股东会决议决定注销公司, 请债权债务人自本公告见报之日起 45 日内向我公司清算组申报债权债务。特此公告。  
●成都呈炎文化传播有限公司不慎遗失营业执照正本、副本(统一社会信用代码: 915101060946596815)声明作废。  
●四川众悦建设工程有限公司姚晶三(统一社会信用代码: 51010015962)遗失, 声明作废。