

内蒙古安防简讯

2018 年 第 3 期

内蒙古自治区公共安全技术防范行业协会编

目 录

协会动态

- ◎ 内蒙古公安厅科技信息化总队副队长杨俊芝携执法监督支队一行来我协会进行业务指导工作 1
- ◎ 内蒙古安防协会“构建安防行业生态圈”2018 年首期技术论坛—人工智能、大数据在行业中的深度应用成功举办 3

行业要闻

- ◎ 国务院将制定《公共安全视频图像信息系统管理条例》 7

专题

- ◎ 大联网 大融合时代 聚焦安防行业生态圈构建 8
 - ◆ 生态圈构想及其基本特征 8
 - ◆ 兴起背景 10
 - 视频监控系統大联网、大融合是行业发展必然 10
 - 安防 IT 化不仅带来大数据、云技术 更带来开放 12
 - 人工智能时代 催生国内安防新生态构建 15
 - ◆ 基本模式 17
 - 企业联盟是安防生态圈建立的基本组织 17
 - 强强联手打造生态链上竞争优势 19
 - ◆ 涉及领域 20
 - 基于视频云建立平安城市视频监控生态圈 20
 - 构造一站式智慧社区生态圈 22
 - 智能家居生态圈渐成 落地速度加快 24

内蒙古公安厅科技信息化总队副总队长杨俊芝 及执法监督支队一行领导对协会 业务工作进行指导

2018年3月13日，内蒙古公安厅科技信息化总队副总队长杨俊芝、执法监督支队支队长牛伟佳等一行四人来我协会就技防执法管理与行业自律工作进行深入交流，并对协会相关业务工作进行指导。



内蒙古公安厅科信总队杨俊芝副总队长首先代表协会业务主管部门做主题鲜明的工作指示，强调2018年要高度重视全区公安技防工作，凸显协会的重要作用：全力配合科信总队做好公安技防管理部门2017年经内蒙古自治区人大修订并通过的《内蒙古自治区公共安全技术防范管理条例》(以下简称《条例》)宣贯工作，让行业中上下游企业真正读懂《条例》、践行《条例》；协会要认

真研究出台规章制度来配套完善行业自律，并与公安厅技防管理部门密切联系，相互配合，共同推进行业健康稳步发展。



内蒙古公安厅科信总队副总队长 杨俊芝

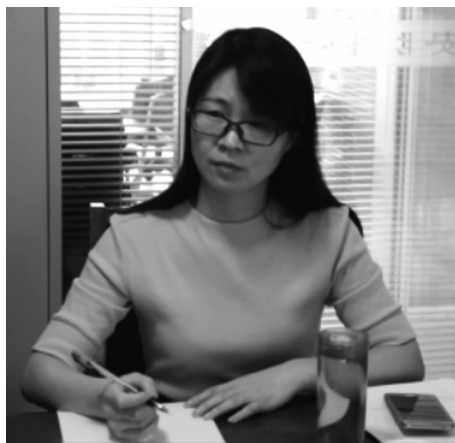
内蒙古公安厅科信总队执法监督支队支队长牛伟佳进一步传达了科信总队对加强技防执法与监督工作的具体措施,希望协会在工作上树立核心意识,始终以服务全区会员单位、全区安防行业为宗旨,始终以做好公安厅科信总队技防工作的助手为目标,充分发挥好行业的桥



内蒙古公安厅科信总队执法监督支队支队长 牛伟佳
梁纽带作用,在推动我区安防行业、企业整体发展做出不懈努力。

协会秘书长李文林听取了科信总队的工作指示后,详细介绍了近年来在开展行业自律方面所做的工作:(一)入会企业事前须签订《诚信公约》和《诚信承诺书》,倡导企业自觉遵守行业约定;(二)《内蒙古自治区公共安全技防行业诚信评价管理办法》(2009年出台,2017年修订)是协会规范企业加强诚信建设的

最新纲领性文件,2017年度累计发放企业诚信评价证明 257 份,受到企业的普遍认可;(三)初步制定《企业不良行为累计积分》制度,对行业企业经营行为进行综合分析考量,其考核结果将纳入内蒙古公安厅企业诚信考核系统;(四)协会改版中的网站将开设曝光台版块,协会和公安厅技防执法部门 2018 年不仅要深入



内蒙古安防协会秘书长 李文林

到企业中去抽查《条例》的执行情况,同时鼓励企业对行业中不合规不合法的事件进行投诉,一经核实,将通过协会自有媒体和其他媒体予以曝光。

今年,内蒙古安防协会将在内蒙古公安厅科信总队的业务指导下,在全区公安技防管理工作上形成合力,为各会员单位提供更加优质、实用的服务措施,增强协会凝聚力、提升我区安防建设水平。

内蒙古安防协会“构建安防行业生态圈” 2018 年首期技术论坛——人工智能、大数据 在行业中的深度应用成功举办

2018 年 3 月 29 日下午,由内蒙古自治区公共安全技术防范行业协会(以下简称“内蒙古安防协会”)主办的“构建安防行业生态圈”2018 年首期技术论坛——人工智能、大数据在行业中的深度应用在呼和浩特市万达文化酒店成功落下帷幕。



内蒙古公安厅科信总队办公室主任关峰、内蒙古公安厅科信总队技防执法支队支队长牛伟佳、内蒙古科协学会部部长刘卫江、呼和浩特市公安局科信支队支队长吉林太、呼和浩特市公安局科信支队副支队长张金柱、内

蒙古安防协会理事长张日新、内蒙古安防协会秘书长李文林以及区内外安防产品厂商、工程商的负责人和技术骨干共计 200 余人参与了本次论坛。论坛由内蒙古安防协会秘书长李文林主持。

内蒙古安防协会常务副理事



内蒙古公安厅科信总队办公室主任 关峰



内蒙古公安厅科信总队技防执法支队支队长 牛伟佳



内蒙古安防协会常务副理事长 张日新

长张日新致辞,首先预祝本次活动圆满成功,同时还从国家政策导向、“人工智能、大数据”发展趋势、以及如何更好地构建内蒙古安防行业生态圈等方面进行了发言。

本次论坛协会特别邀请到苏州科达、深圳华为、浙江大华三家



内蒙古安防协会秘书长 李文林

知名产品厂商,以“人工智能、大数据”为题,结合当前的最新技术、产品和方案进行深入解读。

苏州科达内蒙古分公司技术总监王东首先出场演讲:《可视化深度应用——夜眼指挥调度系统》。科达夜眼(NCS)指挥调度系

统目前走在市场的前沿，在基于云视讯的优势基础之上，融合了监控、大屏调度、电子地图等业务，真正实现了方便、快捷的指挥调度解决方案的应用。



苏州科达内蒙古分公司技术总监 王东

华为技术有限公司安平系统部解决方案主管程兆武演讲题目为《云领未来, AI 前行—VCM 视频解决方案》。详细介绍了华为 VCM 视频内容管理平台, 该平台是一体化视频大数据分析设备, 支持多种并发智能分析, 实现千倍速视频采集摘要、视频快速搜索、车牌识别、行为分析、视频增强修复等丰富功能。可以有效提升图像侦查研判效率及业务协同能力, 助力案件快速侦破。



华为技术有限公司安平系统部解决方案主管 程兆武

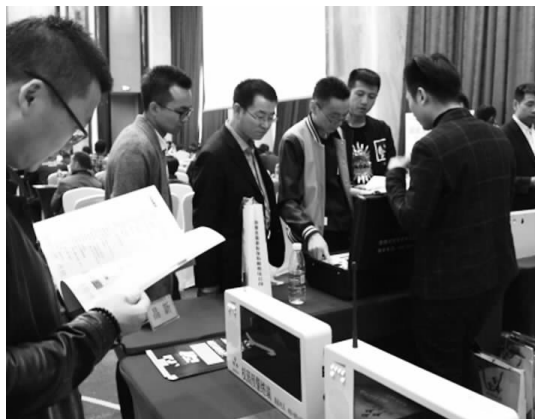
浙江大华内蒙古区域技术总监张宇演讲题目为《人脸识别、AR 等新技术介绍》。大华的人脸识别、AR 技术、汽车电子标识等几项技术都非常成熟先进, 在社会治安, 公安安保等方面都能发挥出了巨大的时效作用。



浙江大华内蒙古区域技术总监 张宇

会议现场除了精彩的演讲之外,还有天地伟业、美晶专显、江苏帝一、内蒙古晶新科技、内蒙古网讯等多家产品厂商以及会员单位进行了自主研发产品的现场演示。产品企业与工程企业现场互相交流学习,气氛十分热烈。

此次技术论坛历时 3 小时,全场座无虚席,取得圆满成功。不仅将“构建安防行业生态圈”的理念迈出坚实的一步,更为我区安防企业提供了学习先进技术,先进理念的大好机会。今后协会将不断地组织行业学习和交流活动,邀请更多的行业专家,更加细化地按照热门课题、应用领域、产品类别等方式分类举办,让我区的安防企业更多更快捷地获取到



与会代表观看厂家产品



与会代表观看厂家产品

行业最新资讯,搭建起上下游企业的供需交流平台。

国务院将制定《公共安全视频图像信息系统管理条例》

近日，国务院办公厅发布了《关于印发国务院 2018 年立法工作计划的通知》，其中在提高保障和改善民生水平，加强和创新社会治理立法布局中，由公安部起草的《公共安全视频图像信息系统管理条例》列入立法计划。

据了解，在 2016 年底，公安部曾发布《公共安全视频图像信息系统管理条例(征求意见稿)》，向社会公开征求意见建议。“征求意见稿”针对《公共安全视频图像信息系统管理条例》立法目的、概念界定、主管机关、政府责任、系统建设规范以及秘密和隐私保护等三十余条项目进行了详细规定。

公安部在“意见稿”发布的同时，还对制定《公共安全视频图像信息系统管理条例》必要性进行了说明，指出近年来，随着我国经济社会发展和公众安全需求日益提高，公共安全视频图像信息系统被广泛应用在社会管理各个领域，在维护社会秩序、预防打击犯罪、创新社会治理等方面发挥了重要作用。但同时，也存在一些社会关注、反响强烈的问题，亟需完善相关法律法规规范。一是建设管理不规范直接影响防范效能，二是信息安全与个人隐私保护问题突出，三是尽快制定的时机已经成熟。

大联网 大融合时代 聚焦安防行业生态圈构建

转载自中安网

生态圈构想及其基本特征

最近两年,华为、腾讯、百度、阿里、小米、乐视……几乎所有的大公司都在筹建着各自的商业生态圈。商业竞争已经由产品生产到销售环节再到产业链生态圈之间的竞争。

什么是生态圈?

其实,互联网的顶级竞争,就是生态圈竞争。马云在提出要建立阿里生态圈之后,巨头们纷纷表示要建立自己的生态圈。与生态圈相似的传统词语有“相关多元化”、“打造产业链”、“商业帝国”,却只能接近其蕴含的意义。

所谓生态圈,就是发起者为了促使企业在边际效应极低的互联网进一步发展,防范竞争对手,培育新的盈利点,通过并购、联盟、开放等形式,横向进行扩张,

纵向进行深化,建立起来的一个循环商业竞争体系。

生态圈构想

生态圈和单体企业有其较大区别,其着重点不在于某个项目的利润回报,而是整个体系的核心竞争力共同提升,做大规模,做深行业,但最后反映出来的仍然是更好看的财务报表。

生态圈作为互联网商业的顶级发展模式,很有春秋战国的味道。前有传统企业被颠覆之鉴,互联网巨头也恐慌着被新生力量所颠覆,与其放任野蛮生长,不如将其纳入麾下,也是一个重要考虑。大吃小,强并弱,最后形成行业中屈指可数的战国七雄。

与传统行业相比,互联网行业轻资产属性更强、切换成本更低,用户资源拿过来就能马上使

用,整合起来更加迅速。所以我们看到,近年来互联网巨头的“合纵连横”花式整合玩得是风生水起,大型并购、联盟时有发生。

生态圈有什么特征呢?

在体系之内,各个协作企业往往占据着互联网相关的重要位置,他们不再各自为战,而是有着共同目标,相互支撑、共生,形成一个完整的闭环,是其重要特征。这个闭环就像马云经常谈论的“太极”哲学,阴阳互生,虚实相宜,黑白一体,在整合与统一中体现出商道的精髓。同时,兵法中的互为犄角之势以抵抗外来进犯,也能从某方面反映出构建生态圈的目的。

在跨界过程中,伴随着信息流在生态圈体系内的流动,就像是旋转的太极,生生不息。由于互联网的本质就是通过信息优势整合资源,跨界成本比其他行业要

低得多,互联网的侵略性和颠覆性也最强。

另外,生态圈还有一个特征就是具有潜在或既成的“新物种孵化”能力,一些大型集团、平台虽然规模之巨,如果缺乏信息流循环与物种孵化能力,也不能称之为生态圈。

伟大企业的成功,本质上是成气候,是成产业。产业创新是企业家创新的最高层次。大凡对历史有重大影响的企业家都是新兴产业的开拓者,大多数新兴产业的诞生基本上是由少数几个具有创新精神的企业家所为。

总之,生态圈一词带给我们的最有价值的东西在于让我们从整体的高度审视整个商业的发展,以对其有深入的认识,并由此对自身进行更加精确的定位,以适应这一充满生机同时又危机四伏的生态圈。

兴起背景

视频监控系统大联网、大融合是行业发展必然

回顾安防行业的发展历程不难看出,自“科技强警”、“3111 工程”开始,到 2011 年-2014 年全面推进公安视频联网共享,伴随着国家政策的支持,视频监控行业一路飞速发展,并带动了安防上下游产业链爆炸式的增长。

然而,随着各地视频监控建设的广泛开展,数以万计的监控探头建成,各种弊端也开始显现。例如如何更加高效、充分地利用这些探头,一直是各个部门面前的一道难题,传统靠人工浏览,靠几种简单的智能分析算法报警的应用模式早已无法满足使用者的需求。

早期视频监控建设中,各地网络基础建设情况不统一,历史监控系统不符合国标,参与厂家及品牌众多,传统安防企业重产品销售,缺乏 IT 架构能力,后期服务无法跟上等因素,导致很多地区监控联网共享建设不统一不

规范。

同时,早期大部分监控系统多为本地存储,存在存储建设成本高、不易维护、扩容成本高;海量视频检索效率低;数据安全性难以保障等诸多难题,无法很好地实现跨地区平台联网整合,更无法很好地服务于应用部门,造成了效能的降低。

近两年,随着平安城市规模不断扩大,应用不断深入,系统的整合需求日益强烈。尤其是在各级公安机关内部,对远程图像资源共享的需求不断提升,诸警种并发图像资源共享冲突日益突出,横向跨区域图像共享需求日益增多,社会治安动态视频监控系統共享平台建设显得尤为迫切。

针对视频监控联网共享难题,国家发改委会同其他部委提出了关于公共安全视频监控大联网应用政策,明确提出到 2020

年,基本实现“全域覆盖、全网共享、全时可用、全程可控”的监控联网应用。同时,针对平安城市视频监控联网建设中面临的各种难题也给出了解决对策。

视频监控联网不但需要创新的技术手段,同时更需要能从整体把握的顶层设计。因此建设可以实现统一管理,按需调配的综合管理云平台,并使其成为平安城市的数据资源池和应用引擎动力,成为实现“四全”目标的坚实保证。

综合视频管理云平台的建设

不但需要集约化建设能力,同时还需要具备全网共享以及海量服务接入能力,而这些正是华为在IT领域摸爬滚打积累的能力。另外在大数据方面,需要满足应用智能化需求,华为通过视频大数据与公安业务的结合,实现贴近实战的大数据价值挖掘。

今年距离2020年基本实现“全域覆盖、全网共享、全时可用、全程可控”的监控联网应用目标仅剩两年,目前全国各地都在积极推动联网建设,行业发展已经进入了关键时期。

安防 IT 化不仅带来大数据、云技术 更带来开放

随着安防行业不断发展壮大,行业呈现出“IT 化”趋势,4G 时代到来,民用安防市场发展具备基础,安防企业转型互联网公司,政府投资有望提速,集成商迎来新的做大做强机遇。

盘点近几年的 IT 领域热门词汇:大数据、云计算、虚拟化、云存储、云服务等,几乎贯穿到所有信息技术领域的产品推广、解决方案和系统规划中。随着互联网、物联网技术的发展,将传统的家居、安防、商业等各行业都联合了起来,形成了“大数据——通路——终端”的新模式。与此同时,IT、物联网、家电等行业厂商跨界进入安防行业,与传统安防企业展开竞争。

安防行业随着智慧城市和智能交通的快速发展、移动互联设备的快速激增,产生了海量的非结构化视音频数据,带动了大数据的存储、管理、分析等应用。面向云时代,业界同仁一拥而上、热

血沸腾,无论是 IT 供应商、存储厂商、还是解决方案提供商都不甘落后,雨后春笋般的纷纷提出基于计算、存储、网络等多层次虚拟化的数据中心解决方案,投入大量资源,推出云存储、云计算等系统产品。

安防 IT 化时代业已到来

自 2003 年以来,随着中国电信向“综合信息服务提供商”转型的加快,以及中国电信对网络视频监控市场的良好预期,全球眼业务的地位在中国电信内部众多的业务中迅速提升,投资规模逐年按几何级数增加,使得中兴、华为、上海贝尔等一批大型通讯产品提供商迅速介入,使视频监控这一安防业务 IT 化的速度也大大加快,互联互通也面临着越来越强大的竞争。

视频监控业务的 IT 化进程,通过大约两多年时间中“以点及面”辐射,防盗报警设备、智能交通设备、智能楼宇产品、信息安全产

品等安防关联业务领域迅速崛起,基于 IP 的安防联网方式不断普及,加上市场上安防需求不断挖掘和深入,广大安防厂商不断探索研发,更多的商机被发掘出来。

在信息化浪潮的冲击下,人们当前已经步入互联网与云计算的时代,整个安防行业也从产品销售、平台建设逐渐转向系统运营和数据分析,安防行业 IT 化已经是不可避免的趋势。安防行业从单一产品到系统集成,从模拟监控到网络监控,从封闭系统到大数据、云平台,已经不是简单的视频传输,而是涉及数据采集、通信、处理、反馈的 IT 化系统解决方案。在产品层面,监控系统平台的储存、传输与服务器技术更依赖于 IT 技术。未来基于大数据处理提供智能分析也需要 IT 技术的支撑。

大数据的安防商业价值凸显

基于安防联网方式的逐渐普及,安防系统在构建和应用层面不断扩大,安防“IT 化”成为趋势。对于安防企业来说,要延伸产业链,向上游的云存储、云计算扩展,同时向下游的终端产品延伸,构建起基于视频监控平台的完整

产业链条,才能迎接安防 IT 化带来的挑战与机遇。4G 网络时代到来,监控视频可以通过移动终端实现无障碍传递,使得民用市场发展具备了基础。大数据分析打开监控智能化和安防运营市场,人脸识别、数据分析等功能逐渐成为用户关注的重点。在新的技术条件下,安防行业将诞生新的商业模式。

如今,大数据的发展正在如火如荼的进行中,大数据的应用也在逐渐深入,对安防行业的影响也是巨大的,大数据正植根于安防行业,绽放价值的光彩。

大数据视频架构是革命性的技术,特别在实时智能分析和数据挖掘方面,让视频监控从人工抽检,进步到高效事前预警、事后分析,实现智能化的信息分析、预测,为视频监控领域业务带来深刻的变革。实现基于大数据的视频监控云服务,让摄像机仅需通过互联网就能连接云端的视频监控托管服务,通过快速、智能的分析部署在云端的大数据,为小型企业、零售商店、餐馆酒店等提供实时监控视频和潜在风险管理,甚至

能提供收费的基于视频内容的分析报告,如日常的客户数,平均队列长度等,创造新的商业模式。

云技术在安防越来越宽

最近几年,云计算几乎已经成为当前所有热门技术的汇集。云技术在安防行业的应用更是热度不减,与大数据起舞于安防领域,而且随着智慧城市建设的深入发展,云技术在安防行业的应用正在步步深入,巨量安防监控信息的数据存储与共享需要借助云这一平台实现,云就凭借它自身的优势在安防领域的地位越发显赫。

IT界对大数据和云计算两者的关系虽说有过一些不同的观点,但总体来看,认为这两者是互相补充的仍为多数。大数据离企业的核心业务的竞争力更接近,云计算是一种提供价值的模式,它既是一种商业模式也是一种技术模式,使企业能够更加高效率建立基础架构,更灵活的应用基础架构,包括大数据等各类应用,能够更好的运转起来。

云的概念最早诞生在互联网行业,近年来随着其自身的发展和

跨行业的应用影响越来越大,云的概念也被扩充,云计算、云存储、云安全、云计划等等也相继出现。云安全在安防领域的体现就是云存储、云监控、云共享,这些云安防的概念从根本上是基于物联网的模式把云技术与安防监控系统相结合的应用。具体安防领域就是视频监控、门禁控制、手机联网防盗报警、GPS定位等技术结合起来协同工作,通过智能化识别、定位跟踪报警与信息通信的安全防护实现可视化智能监控管理。

技术上,安防IT化走向深入,云计算、大数据、移动互联将深刻改变安防行业。目前云存储在智慧城市的建设中还没有得到广泛的应用,只是把数据进行了聚集,并没有对数据进行大量分析处理,这些细节的问题,还有待解决,针对个人隐私问题需打造私有云,针对整个平安城市需要共有云解决数据共享问题。云存储技术在安防领域的运用还存在数据量大,网络带宽不足的问题,所以云技术在安防领域的运用还需进一步的发展和技术的革新。

人工智能时代 催生国内安防新生态构建

在安防行业从模拟向数字、高清、网络转换逐渐落地的背景下，由于缺乏技术变革和新应用需求的推动，安防监控市场增长率已成逐年放缓趋势，2012 年安防监控市场较 2011 年增长 30% 左右，到 2106 年较 2015 年增长率不到 20%，下滑非常明显。人工智能时代的到来，不仅会释放原来未被满足的大量市场需求，更会带来更多、更丰富的新应用需求场景，市场规模将得到极大的放量。预计到 2022 年，人工智能安防市场的复合增长率将达到 40%-50% 左右。

除了人工智能本身所需要的算法硬件、软件和大数据平台外，在人工智能技术应用下的监控图像用途、场景、安装地点、安装高度、安装角度和设备指标都将会被重新定义，原有系统将会被重新改造以适应人工智能和大数据的应用需求。另外原来一些不被重视的地点和区域，反而是人工

智能和大数据体系下的最佳采集布控点，比如社区、银行、酒吧、宾馆、洗浴中心、超市、停车场库的出入口等，这些地方都要重新布点。有些已经安装有监控设备的地方需要增设补光设施，有些普通摄像机要更换为超低照度摄像机或带有部分前端智能的摄像机，这些都会给整个行业带来很大的市场机会。

人脸识别技术的应用会给一卡通和门禁产业带来一场革命性的巨变，原来的门禁和一卡通主要依靠 RFID 技术，存在易遗失、易伪造、需要单独制作等弊端，这些恰恰是人脸识别的技术优势。因此人脸识别将大规模替代原来的 RFID 技术，原有的系统需要大规模的升级改造，从而带来很大的市场空间。

人工智能与传统安防在技术门类上具有本质的差异，且人工智能在技术积累上具有很高的门槛，使得人工智能初创企业可以

站在一个新的起点和高度来重新诠释安防产业，获得与传统安防巨头们一次对等竞争的机会。“人工智能+安防，正在变被动防御为主动预警，在公共安全领域实现可视化、网络化、智能化管理。随着人工智能产业化的加快落地，民用安防产品将得到快速发展，至 2022 年，安防行业市场规模将达到近万亿。鉴于安防行业巨大市场体量诱惑，必然会吸引更多的非传统安防行业企业借助于人工智能这把利剑杀入到已成三国鼎立之势的安防圈，重构安防行业的竞争格局。

一个良好的产业和行业生态是产业创新创造和可持续发展的必备基础。人工智能时代的到来，不仅动摇了这些巨头们的垄断地位，为重构健康的产业生态成为可能，同时由于人工智能的产业链条比较长，涉及到从基础算法

模型、基础硬件、基础产品、行业应用、场景应用、解决方案到应用交付的不同环节，天生就需要不同环节之间的分工协作才能打造出一个完整的产业链。

近年来，ICT 巨头的生态玩法让安防人震惊不已，大量知名的感知设备、算法、解决方案供应商在其平台上聚合，这样的生态结构放眼行业，已经很难找到任何一家企业能与之交锋，一家独大再也无法玩转，不是“狼来了”，准确地说是“狼群来了”。可以预见的是，人工智能时代下，终端应用软件的个性化需求必然会更加突出，厂商已经无法靠一己之力解决所有用户的需求，在 2018 年中必然会有更多的企业加入生态建设的队伍，或许未来的生态会越来越向互联网企业看齐——轻时代，让开发及运维获得难以想象的简便。

基本模式

企业联盟是安防生态圈建立的基本组织

当今之世，企业单枪匹马难成气候，企业间只有建立合作伙伴关系，互相利用资源网络的优势，才能不断开发新的市场。所以，企业联盟迅速提到日程上来。

企业联盟，是一种新型的合作伙伴关系。我们知道，伙伴关系几乎可以影响我们生活中的每一个方面，实在难以想象一个没有伙伴关系的世界。在商业经营中，我们为什么需要与人结盟合作呢？是不是因为与人合作的成效胜过独自一个，有时候是这样的，但并不仅仅是这样。许多人喜欢找人一起做事，以便分摊风险，缩短工时，分担费用，共享收益。人会这样，作为一个法人实体，企业也不例外。

企业联盟已成为广泛使用的战略之一，它可以使来自不同国家的企业共同分担风险，共享资源，获取更多的知识，实现规模经济，从而进入新市场。

联盟本意是两个不同实体之间的一种盟约，显而易见“联盟”

不是“收购”、不是“被收购”、也不是“兼并”或“被兼并”，联盟是安防企业为了共同的利益需要而建立起的一种联合体，以共同抵御风险提高单个企业的竞争力，或者所谓的单兵作战能力，体现所谓的互补优势。

要了解联盟产生的根源，就必须深入了解三个概念：产品、系统和解决方案。安防是个很独特的产业，有着自己独特的产业链，可以讲任何一个单独的产品几乎无法独立工作，必须由很多种产品组合成一个系统、很多个系统组成一个解决方案提供给最终用户。

安防企业大多数都是产品供应商（比方说仅生产 DVR 周边产品）、一部分是系统供应商（比方说提供的产品可以组成一套完整的闭路监控系统）、少部分是解决方案提供商（比方说可以提供针对银行的解决方案，包含了工程商）。

目前在安防行业，没有一家公司可以同时提供安防系统所需要的所有产品、所有系统和所有

解决方案；每一家公司提供的所有产品并不是全部都是可以兼容的,尤其是门禁系统、楼宇对讲系统和智能家居系统。

因此基于上述的两个安防行业的本质问题,第一个问题的解决方法就是进行企业联盟,进行资源互补、产品互补、系统互补,使得联盟企业最终能够形成系统、形成解决方案;而第二个问题的解决方法就是标准,加入这个标准其实就是形成一种联盟,形成一种力量,也保证的系统和解决方案的兼容性。

当前,安防企业联盟有以下几种方式:

行业联盟:行业内很多家企业组成一个联盟,比方说安防协会就是一种典型的代表,这是目前安防领域最大的一种联盟,协会能够起到宏观引导、参谋和战略布局的作用,这种联盟的力量越来越大,而且越来越受到全社会的重视;

战略联盟:相近类型的企业组成一个战略联盟的合作关系以增强竞争力,这种典型的联盟关系像UTC和海湾、加创安防和先进视讯、CSST和冠林盈科,如果一家企业不是100%收购另一家公司股

权,可以理解为一种战略联盟的关系,当然也有可能有点牵强;

上下游联盟:一个产业链中的企业形成一种上下游关系的联盟。比方说海康威视和软件开发商、第三方硬盘录像机供应商的一种合作,这也是海康早期得以成功的重要因素之一;又比方说ACTi和软件合作伙伴aimetis、Aitek、AlnetSystems等关系就属于上下游联盟;

合作伙伴联盟:产品制造商和经销商、代理商、工程商形成的联盟关系,这种联盟的关系最密切、利益最相关,也是目前应用比较多的一种联盟关系。合作伙伴的联盟关系决定了产品级供应商的成败,而有些企业恰恰在充当合作伙伴的关系的时候又充当竞争对手的关系(比方说企业卖产品同时自己也做工程。

力量型联盟:这种联盟在行业中很少出现,也就是说行业中的一些巨头联合在一起形成一种力量,这种力量大到可以规范市场、形成自律和标准。比方说采购联盟可以降低集中采购的成本、价格联盟保证比较好的利润、质量联盟可以保证产品的品质,这种联盟正式行业所缺乏的。

强强联手打造生态链上竞争优势

企业要在某个领域建立起生态链上的强势市场地位，通过联盟只是其中的一种方式，并且这种联盟是一种松散的合作关系，并不具有强制性作用，但强强联合则是另外一种生态模式。近年来，安防企业强强联合、动作频频，各大龙头企业纷纷通过合作方式，进行资源共享和优势互补，不断拓展市场，完善产品线，希望在行业中树立更有力的生态链上的竞争优势。

安防企业之间的合并已经成为了行业内较为普遍的现象，原因在于：首先，从近几年企业合并的案例上来看，对于企业兼并的主动方而言，通常在某个领域已经做到业内前几名，急需拓展其他领域的渠道或市场，完善产品线，寻求更多的业绩增长点。

另一方面，由单品向整体解决方案已经成为行业趋势。对于被兼并方而言，在目前的市场环境下，单一的产品线和市场竞争

策略已经难以继续支撑企业的未来发展，选择与其他企业合并，可获得市场、技术、资本等方面的资源的注入。除此之外，品牌方面的嫁接也是企业选择合并所考虑的因素之一。

整体而言，安防企业间的合并现象是市场环境逐步完善，行业发展逐渐成熟化的一种表现，也是安防行业未来发展为“大安防”的一种必然趋势。通过企业合作既能对于企业品牌知名度和名誉度的提升带来很大帮助，也能为企业核心技术的进一步发展提供更大空间。

中国安防在全球范围处于前列，拥有良好的发展契机。积极地探索跨国合作，加强与国外的大型企业、老牌企业间的合作，有利于企业经营理念的吸收和提升，以及技术服务水平的提高。此外，随着中国安防的高速发展，走向国门，走向全球是必然趋势，而加强与跨国企业间的合作，能为国

内企业拓展国际市场提供非常大的帮助。

随着行业发展的逐步成熟，国内安防市场逐渐向大品牌、大企业聚集，呈现出强者更强的市

场格局，产业链上下游的大型企业间的强强联合，能够在安防领域构建生态链上的优势，将致使中小型企业面临淘汰的生存考验。因此，也会涉及垄断之嫌。

涉及领域

基于视频云建立平安城市视频监控生态圈

一直以来，在公共安全领域中视频监控都发挥着极其重要的作用。但目前来看，现有的视频监控系统面临着共享不充分，智能分析效率低以及视频平台开放程度不够等一系列痛点。尤其是在各级公安机关内部，对远程图像资源共享的需求不断提升，诸警种并发图像资源共享冲突日益突出，横向跨区域图像共享需求日益增多。

针对视频监控联网共享难题，早在 2015 年国家发改委会同其他部委就提出了关于公共安全视频监控大联网应用政策，明确提出到 2020 年，基本实现“全域覆盖、全网共享、全时可用、全程

可控”的监控联网应用。

视频监控联网建设不但需要创新的技术手段，同时更需要能从顶层设计上整体把握。因此建设可以实现统一管理，按需调配的综合管理云平台，并使其成为平安城市的数据资源池和应用引擎动力，成为实现“四全”目标的坚实保证。视频综合管理云平台的建设不但需要集约化建设能力，同时还需要具备全网共享以及海量服务接入能力，而这些正是华为在 IT 领域摸爬滚打积累的能力。

“面对这些行业痛点，华为基于自身在 ICT 领域的丰富经验，超大规模联网能力以及高效

智能分析和数据检索能力,以构建生态的理念推出了视频云概念。”华为云核心网视频监控领域总经理王松涛在接受媒体采访时表示。

华为 CloudIVS 视频监控云强调开放的云平台,可兼容各类生态伙伴的算法和应用,并实现视频大共享,全网分布式智能分析模式让视频分析效率成倍提升,跨部门、跨地域分析任务下发,分散分析,分析结果集中汇聚呈现,做到智慧随数据而动。同时融合大数据技术,能挖掘出视频中更多的隐性价值。

“华为 CloudIVS 视频监控云架构是开放性的”王松涛再一次强调,“华为愿意与产业链上下游

的生态伙伴和应用伙伴进行合作,即使是安防行业老牌制造企业,只要他们愿意把一些算法应用放在华为视频云平台上的话,华为都有能力并愿意与其展开合作。”

在华为中国生态伙伴大会中,华为携手云天励飞、多维视通、高新兴、华尊科技、以萨技术、依图科技、中盛益华、旷视科技、佳都科技等合作伙伴,基于华为 CloudIVS 视频监控云,共同发布了面向平安城市公共安全视频多应用领域的联合解决方案,这是华为在 2017 年 9 月全联接大会上,成立平安城市视频云合作伙伴开放联盟后,新联盟成员再一次集体亮相。

构造一站式智慧社区生态圈

随着科技时代的快速发展，人们生活水平的提高，互联网行业迅速发展，各类移动应用数量也在不断的增加，大量的传统企业最终面临转型，未来互联网+将满足人们对生活的各个领域，以最快捷、便利的方式享受智能化的生活。互联网+正在形成一种产业，蕴含着巨大的市场潜力。

基于同城物流发展起来的社区 O2O 是近两年互联网创投圈的热议话题，智慧社区作为这股浪潮中的重要组成部分被人们赋予了更多的期望，也获得了许多人的关注，且正在悄无声息地改变着我们的生活，你会发现社区自提柜已经不知何时出现在你的小区，并且你已经习惯下班后在小区快递柜用手机取件，享受它所带来的便捷生活。过去两三年之内，社区自提柜在全国迅速铺开，行业里的所有大佬已投了近百亿，现在全国大概有 14 万个小小区有自提柜。

1、优化社区服务，打造智能、安全、便利、舒适的社区生活！

运用物联网技术和云计算技术，结合社会资源、社区资源，通过智能终端无时无地实现对家中设备和社区设备的智慧物联，建立一个满足用户需求云平台，实现智慧社区远程视频监控、安防报警联动、手机对讲、社区 O2O、社区物业联动等无限扩展。

2、智慧化的社区能够全方位的为居民提供高品质、高质量的服务。

社区云智慧系统具备着政务智能化，信息精准化，服务个性化，生活便利化等特色智能化理念，安全性能高，可视化管理，高复制性，服务粘度大，整体运营与管理配套为居民提供足不出户的快捷消费体验，也是对线上服务的急切需求。

3、实现社区 O2O 线上线下服务运营，助力中小型垂直电商

智慧云社区系统通过 IP 网

络进行组网，住户家庭配置智能终端，通过无线技术实现家电控制、居家安防管理，系统连接互联网，通过网络服务平台实现远程家庭管理。奥马智慧社区利用手机 APP 实现社区 O2O 线上线下服务运营，包括社区商城、3 公里生活圈、物业管理、社区便民服务等，实现商户产品与用户需求信息对称，既准确地满足用户需求，又大大提升商户的销售效率，极大程度上助力中小型垂直电商，实现合作双赢。

4、未来想象空间

O2O 本地化的无限商机，除了以上所讲的与垂直电商合作、社区安全系统、社区物业联动、实时交互的营销平台，甚至开发社区用户交友交流平台等，还有很多想象空间。有多少社区，有多少中产阶级在形成，就有多少的消费需求存在，后续面向家庭业务进行拓展，打造社区 O2O 居家电子商务平台。一站式智慧社区，让专业变得触手可及。

创新型的商业模式，需要不断实践摸索，业务模式和产品成熟后，运营商、实力强大的品牌可

能采用定制产品方式将引入众多竞争对手，在这科技快速发展的时代里，我们将继续肩负使命，以数十年的行业经验+专利+专业运营团队，深度创新产品功能，响应国家政策的导向，改善民生居民社区生活，为智慧城市建设构建更美好的未来。

例如近日，苏宁和智杰的合作，旨在打造智慧社区生态圈，将社区碎片化大数据，进行人工智能化分析，除了为居民守护安全、提供便利外，还在物业、社区商圈消费等多种方面发挥提供场景应用的作用，率先落实“科技+场景+新金融、新零售”的模式。何为新零售，比如依据大数据分析后，对区块化的居民生活习惯等分类，为其提供“比你更懂你的”精准的服务，好比一个小区内湖南、四川籍贯居民人口相对数量较多，那么在这周边提供相关口味的餐饮服务就会很受欢迎。通过类似场景的构建，还会有非常多的运用，苏宁和智杰的联手，将会深入研究场景化营销，为居民提供更加舒适、贴心、享其所想的消费服务。

智能家居生态圈渐成 落地速度加快

随着智能家居企业之间的合作范围更广、更深,心态也愈加开放,一年间众多从云端到芯片的互联,以及更多的开放平台涌现,企业间积极推动生态圈的合作来建立优势互补,协同创新的产业链合作共赢平台,发掘行业增长新动能,引领行业发展迈向新台阶。

智能家居规模化应用的业界厂商、产业链上游芯片商、解决方案提供商、云平台服务商,以及产品和解决方案本身都在生态圈合作的趋势下进行自我的重新定位。另外,快速接入、高度扩展,开放互联、安全稳定的云平台连接,已经成为智能家居企业公认的标配级解决方案。

目前行业内许多企业的差异不是很大,并且目前行业依然没有统一标准,各个应用场景都差不多,这一块还有待行业进一步的分化和检验。各个领域的智能家居竞争者,都在藉由云端开放平台和整体解决方案,充分融入

智能家居生态,为更多业界厂商提供配套支持。

虽然我们发现行业内产品的做工越发美观、稳定性也越发稳定,但是智能家居行业的最大困扰依然存在,依旧缺乏直击用户“痛点”、激荡用户“情怀”的新定义、新体验、新原型和新设计的单品及其系统。未来需要用更开放的心态来看待,原来的“蛋糕”可能吃不到了,新“蛋糕”也许会更美味。

因为物联网时代的趋势,又加之智能家居领域依旧是未开发的蓝海市场,智能家居企业对于众多企业都有着巨大的吸引力,市场份额没有领头羊就意味着巨大的机遇。更多的安防、家电、装修等大品牌企业围绕自身核心业务以不同的切入点,开始大跨步深挖智能家居领域的各细分应用,所汇聚的各类资源也成为智能家居市场发展的新一轮推动力。

所谓“大品牌入伍”即越来越多为终端所耳熟能详的品牌开始入场，都想将消费者转变成自己物联网生态中的“会员”。对于传统大品牌来说，例如智能锁已然成为大品牌的“热宠产品”。过去的品牌效应已经逐渐被物联网时代所稀释，品牌之间的绝对差距正在逐渐缩小，IP、场景与用户体验已然成为新消费市场的品牌支柱，而用户体验是所有品牌趋之若鹜的核心所在。

由于传感器和芯片技术的发展，再加之移动互联网也在快速普及且愈发成熟，目前用户对智能家居的需求不断被激发，产品随着市场也在一波又一波的变换形态，消费者也一批又一批被教育着，但是，企业依旧难以突破终端销售瓶颈，落地任务依旧老生常谈。

各智能家居企业因为年初爆发的新一轮人工智能热潮，无论是新加入的创客企业还是功臣老

将，纷纷规划自己的“人工智能”的演进路线图，标榜着智能家居领域的“人工智能元年”。智能家居与AI有着天作之合的基因，其产品完全贴合消费者对一切智能化的直接需求，智能家居不管从用户体验还是连接上都显示着无可抵挡的市场趋势。

智能家居系统级解决方案企业，更多围绕房地产项目的智能家居规模化配套，让智能家居与智能社会更有实际意思的落地应用。并且积极拓展智能家居以为的商业化项目，以完善“泛市场”的落地生根，也是为了全面延伸产品线寻求突破。

随着智能家居市场开始走向理性，系统集成商、强弱电工程商等将更多优质的产品带入智能集成项目之中，另外相关的房地产、装修装饰等领域的企业在使用产品时将会更加易于挑选优质的产品，这都将促进智能家居的落地速度与消费者对产品的认知。

主 编：刘永强

责任编辑：李文林

采 编：乔 丹



(内部资料 注意保存)

报：内蒙古自治区公安厅科技信息化总队

内蒙古自治区民政厅民间组织管理局

送：各盟市公安局科技信息化支队(处)

其他省市、区内各安防协会

内蒙古自治区公共安全技术防范行业协会常务理事、理事、会员

内蒙古自治区公共安全技术防范行业协会秘书处
