

· 微观点 ·

张颖 经纬创始合伙人

■ 中国人的本性是避免冲突，避免尖锐的人际关系，但经营一家公司不是一个和气的慈善组织，要的是打胜仗持续增长，做到行业头部地位。既然目标是这样，就应该在适当的时间点做艰难但正确的人员调整。

卫哲 嘉御基金创始合伙人

■ 凡是对用户体验或者是客户体验没有显著提升的就不是好的模式，凡是对企业效率或者是行业效率没有提升的也不是好的模式。共享单车的用户体验很好，但是对企业效率或者是行业效率没有提升，不是好模式。

王静颖 连尚网络CEO

■ 所有小趋势和大趋势的变化是永恒不变的规则。这么多的小趋势里面，有一两个小趋势能变成未来可见的大趋势。我们应该抓住当下的最关键的东西，用我们的数据，用我们的智慧，把当下的小趋势做透。而将小趋势培育为长远价值的公司才能跨越商业周期。

(以上观点不代表本报立场)

· 速读 ·

澎思科技富士康合谋智能制造

北京商报讯(记者 魏蔚)人工智能公司澎思科技近日宣布完成A轮1.5亿元融资,由360、富士康等产业资本联合投资。这轮融资,是产业资本首次投资澎思科技。澎思科技表示,将发掘更多AI技术与各类垂直行业场景的落地结合点,适时切入新的赛道。

据了解,澎思科技与富士康在智慧园区和智能制造方面已达成战略合作。澎思科技基于人脸识别、行人再识别、行为识别、图像聚类、大数据等核心技术推出的智能制造解决方案,帮助富士康提高员工工作效率,管理规范生产过程,降低企业管理成本,提升企业安保等级。自系统建成以来,有效预警生产过程中违规事件160余起,提醒管理人员及时介入,有效避免了安全事件的发生,做到安全生产零事故。成功预警重点关注人员30余次,为企业的安保管理提供了保障。

据悉,澎思科技在AI安防赛道上,已经完成从端到端、软硬件到算法的全系列自研产品体系搭建,并针对不同领域多场景复杂人群人员管控的业务需求,推出了成熟、可落地的覆盖全场景的行业解决方案,包括AI+公共安全、AI+智慧社区、AI+智慧园区、AI+智能交通、AI+智能制造等五大行业具体16个细分场景的解决方案。

自成立以来,澎思科技各行业解决方案已经成功落地全国50多个城市,服务客户百余个。在全国多地部署动态人脸识别点位,累计抓获在逃人员近2000名,并负责多项国家级大型活动的安保工作。

抛砖引玉

竞争对手才能解救视觉中国

张绪旺

视觉中国,以如此戏剧性的转折走到了道德和舆论的对立面。但在谴责之外,图库圈长久存在的畸形生态链,无疑是个巨大的讽刺。

版权环境惨不忍睹,图库从业者找到了寻租空间,挥舞着“诉讼大棒”赚得盆满钵满;看起来每年近10亿元营收的视觉中国,几乎占到了中国图片交易链条的半壁江山,那么图片市场的商业规模只有20亿元?比对调研机构百亿元甚至千亿元市场规模的预测,实在有点惨淡。

时至今日,这是一个双输的境地:图片侵权者绝对不光彩,视觉中国大量诉讼有法条依据,也算不上赢得光荣。

紧要关头,监管行为和舆论声音会让过火现象刹刹车,但回到商业本身,解决视觉中国问题,解决图库畸形生态链的高级策略,永远是竞争本身。

在图库商业化领域,视觉中国做了一个错误的示范,跟随者全景网络、河图创意等大大小小的公司都在沿着这个路子行进,热衷于把技术、资本和人力用到维权上,甚至打造了独有的商业模式。

因此,区别于其他所有开放竞争的行业,图库行业,成了一个反例:这里的同业,不像对手,更像朋友,大家心照不宣,一起靠“维权勒索”吃饭。

按道理说,视觉中国、全景网络的竞争,应该是比拼图片独家数量,比拼图片运营能力,帮助摄影师更好地把图片卖出价钱。但现实是,大量图片是多个图库同时授权,图库的比拼,是谁能抢先一步打赢授权图片的侵权官司。

说到底,在稍微运用了一点资本并购手段后,江湖上给够给予视觉中国足够竞争压力的企业没有了,更别幻想有公司或者创业者用颠覆性的技术、模式来冲击视觉中国。

有意思的是,技术恰恰是互联网创业者最喜欢炫耀的。仅以图片版权和商业化为例,自从区块链概念爆发后,已经有不少公司宣称,利用区块链技术做到图片版权全网可溯,从而围绕摄影师(版权人)展开新的图片交易商业模式的探索。

区块链+图片,充满想象力,但然后,就没有然后了。

原因可能有很多,对于新晋

企业尤其是BAT这类巨头而言,可能是市场吸引力不够,毕竟图片产业再大,也大不过信息流、电商和游戏。

但对于创业者而言,视觉中国仍然要负很大的责任,作为行业领头羊,它在法理和商业边缘“游刃有余”的表现,起了一个错误的示范:维权模式太容易赚钱,却只需花费很小成本维护摄影师。

可持续的互联网平台产品有共性:尽可能地消除生产者和消费者的信息鸿沟。比如微信公众号打通的内容创作者和粉丝,淘宝打通的卖家和买家……

视觉中国们没有做到这一点,摄影师群体规模很大,30多万,但没挣到钱,图片采购者规模也大,像德国国旗图片付费这样也用得不明不白。最后受到伤害的还是图库本身,最大的视觉中国,产值不过尔尔。

可悲的是,赚快钱、贪蝇利的畸形模式下,一年10亿元营收,足以充满诱惑了,甚至更小的公司,只求1000万元、数百万元……这种心态下,这类模式下,这样的“竞争”环境下,图片库100亿元产值的抱负,想都别想。

车主实地探访宝沃汽车北京工厂
全球首条八车型柔性智能生产线揭秘

近日,来自全国各地的宝沃汽车车主走进位于北京密云的宝沃汽车工业4.0智能工厂,参加了“鉴宝·宝沃汽车工厂探秘”活动。宏大整洁的厂区,自动智能化的生产线,严密人性化的管理,给参观者留下了深刻印象,刷新了众人对现代化汽车制造流程的认知。

国际标准的智能工厂

坐落于北京密云区西统路的宝沃汽车工厂,于2013年开启项目建设。2018年,二期项目完成后具备了年产36万辆整车的生产能力。整个厂区占地面积110万平方米,涵盖冲压、车身、油漆、总装、检测、物流、IT等完整的整车生产工艺,兼容传统能源及新能源车型的生产,满足欧盟、北美、中国标准对于智能驾驶辅助、车联网的检测要求及未来的拓展空间。宝沃汽车目前在售的畅销车型BX5、BX7,以及投放欧盟市场的BX7 TS,皆由该工厂承担生产制造。

作为拥有全球首条八车型智能生产系统的智能工厂,宝沃汽车工厂在达到高效生产及满足个性化需求

的同时,还在智能化领域深入推进中德技术产业合作方面起到了桥头堡的作用。2017年,工信部授予宝沃汽车柔性智能制造系统项目“中德智能制造合作试点示范项目”称号。

柔精严的生产理念

“柔、精、严”是宝沃智能工厂的三大生产核心理念。其中,全球首条8种不同车型柔性生产线将生产效率最大化,3分钟之内即可完成冲压线自动换模,而拥有222套柔性NC机器人定位系统还可满足同一条生产线不同车身的定位;加之17套集中颜色供应系统,更能快速满足客户定制需求。同时,在对生产精益求精的追求下,宝沃智能工厂凭借每台车超过5000个车身焊点数领先行业标准,而误差不超过0.3毫米的零件精度、22000多个整车测量点和超过290种内饰配件的精细匹配,能够保证车辆从内至外的精致美观。此外,滴水不漏的严苛普检更拥有国际领先的3种全项目检测线,1075个整车检测项目更对车辆质量问题严防死守,而在16种100%全路谱道路测试和360度无

死角淋雨检测下,确保每一辆出厂车辆都具有完美状态。正是在这样高标准智造理念下,每一辆宝沃汽车才能以全方位的德国高品质标准,交付至每一位车主手中。

领先的新零售模式

今年3月18日,神州优车以41亿元收购宝沃汽车67%股权,收购完成后,神州优车成为宝沃汽车控股股东。更早之前,神州优车已经与宝沃汽车达成战略合作,双方联手推出的汽车新零售模式,以无限贴近客户的网点、无限降低客户的购买门槛、透明的售后服务体验、真正的零库存模式,开启了汽车产销模式的方向性变革。

据悉,宝沃汽车新广告前段时间也全面出街,海报以“宝沃汽车,有何不敢”的口号,主打一成首付,3天免费深度试驾,90天无理由退车,推出敢买、敢试、敢退等创新服务,其中行业首创90天无理由退车更是极大降低了用户购车决策成本,通过一系列的创新服务,降低购车门槛,宝沃汽车新零售将推动汽车消费进入“轻”时代。