

景阳印象

10/2015

内部刊物 免费交流

2015年10月刊 总第05期

封面人物

吴玲：一步一个脚印走出 属于景阳安防产业发展之道

近几年来，中国安防产业在建设平安城市的目标下，实现了连续高增长，景阳科技更是脱颖而出，让我们走进景阳，走近吴玲。

P03

深耕载道

“童心连·麻阳行”公益 景阳科技在行动

P08

深耕载道

景阳科技推动 “校企合作”生态圈建设

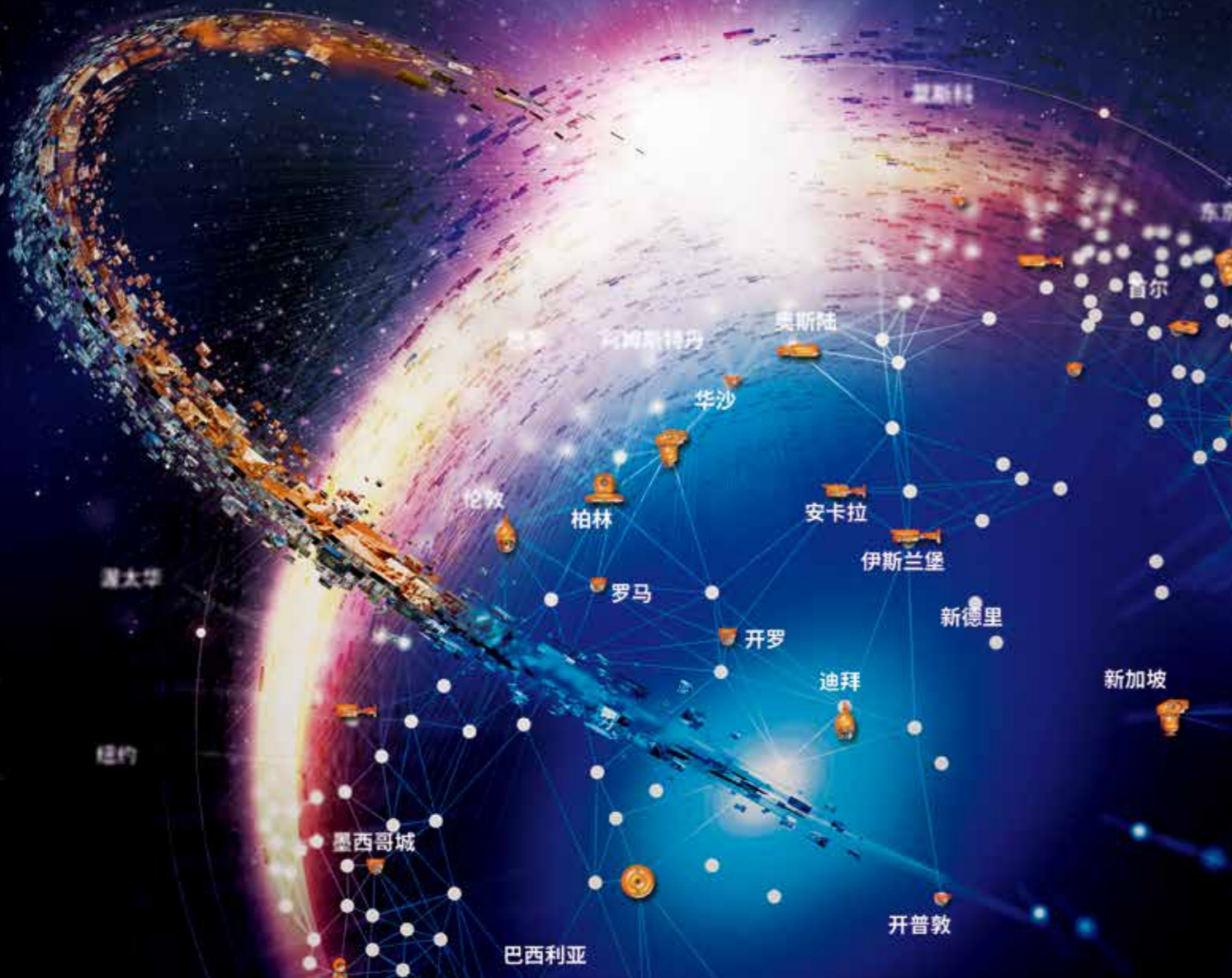
P10

安防视点

机场飞鸟光学热成像 助力航空安全

P39

Connecting with
More Secured World
联接更安全的世界



创刊 2 周年
——我们在路上

《景阳印象》创刊已经两周年了，当初创办《景阳印象》的初衷，是单纯的希望在公司内部搭建一个景阳员工人文及技术交流的互动平台，希望员工在工作之余，多一些清新文艺的心境，多一些直抒胸臆的表达，多一些创新思维的碰撞。

依然记得《景阳印象》的创刊号征稿的盛况，一周时间，收到百余篇佳作，原本预计 30 篇作品的杂志，硬是被扩充到 40 余篇，但仍有 50 余篇优秀的作品被忍痛割爱。每一篇文章都经过慎重的挑选和编辑，每一个版面都经过精心的排版和设计，我们力求让杂志的每一个版块都洋溢着阅读的美感和知识的养分，熬了一月有余，才最终出版。

一经出版，即受到来自公司内部如潮好评，于是我们尝试将内刊外发，作为公司品牌理念和文化的承载，承蒙行业新老朋友们的垂爱，《景阳印象》如今已是行业最佳内刊之一。截止目前，我们已经成功出刊 4 期，发行量共达 20000 余册，或许，我们的文章没有渲染华丽的辞藻，没有描绘飘渺的意境，没有抒写犀利的文辞，但我们每一个文字，都包含着满满的诚意，在这场传递品牌的跋涉中，这些不仅仅是一个个的符号，对于《景阳印象》的主创团队，对于景阳公司，都饱含而凝聚一份对于传播价值的向往，我们还在路上！

值《景阳印象》第五期即将出刊之际，《景阳印象》的新老读者朋友和行业的媒体精英们，也纷纷发来祝贺，在此，我谨代表《景阳印象》的主创团队，真心感谢所有作者和读者，感谢你们的一路支持与陪伴！



吴玲
深圳市景阳科技股份有限公司 总经理



2015年10月刊 总第五期

主办：市场部
顾问：吴玲
总编审：俞泉
主编：邓朝辉
副主编：付振华
编委会：麦声伟 岑秋静
何焰阳 贺 骄

网 址：www.sunell.com.cn
投 稿：market@sunell.com.cn
全国服务电话：400-770-8881

深圳市景阳科技股份有限公司
深圳南山科技园北区朗山二号路航天微科研楼
电 话：0755-86026442
传 真：0755-86026152

各办事处电话：

北京：010-84459514 福州：0591-88084640
昆明：0871-63181118 南宁：15078895122
南京：15356215018 郑州：0371-55008577
上海：021-63550328 青岛：0532-55685809
广州：020-85557151 兰州：13571922951
西安：13530317875 贵阳：0851-82241810
成都：028-86658015 重庆：13635424029
杭州：15356215018 哈尔滨：13601152098
沈阳：024-31224681 温州：0577-81680696
南昌：0791-86533358 石家庄：0311-67260819
济南：15552578080 长春：13601152098
武汉：027-87879950



官方网站



官方微信

目录 CONTENTS



封面人物

P03 吴玲：一步一个脚印走出属于景阳安防产业发展之道

近几年来，中国安防产业在建设平安城市的目标下，实现了连续高增长，景阳科技更是脱颖而出，让我们走进景阳，走近吴玲。

媒体寄语

01 媒体寄语

深耕载道

07 景阳品牌观：大浪淘金

伴随行业的纵深发展，众多的安企正消化着同质化竞争带来的恶果。深圳 4500 余家安企在安防发展的浪潮中接受严酷的洗礼。

08 “童心连·麻阳行” 景阳科技在行动

景阳科技注重安防产品研发制造，保障人们生命财产安全的同时，也关注为人们创造和谐的生活环境。

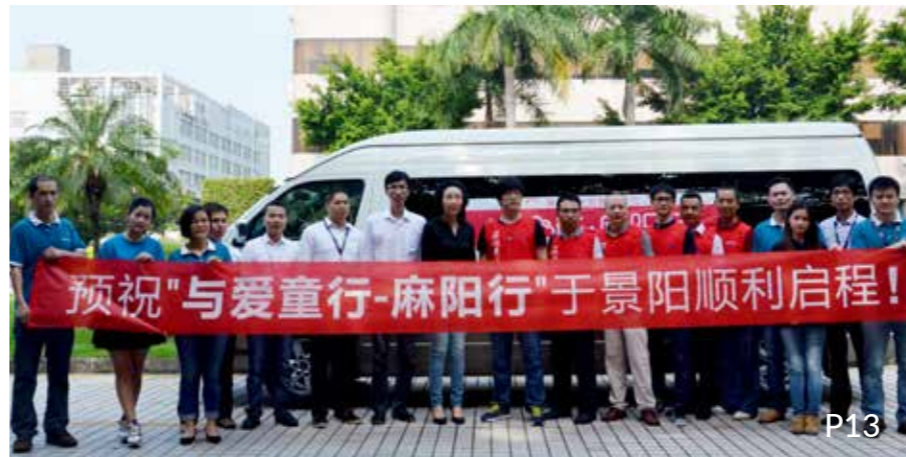
10 景阳联合浙江安防职业技术学院推动“校企合作”

12 “黑暗之神”热成像亮相 2015 光博会

12 景阳科技荣获中国无人机产业联盟常务理事单位

P17 以行践言百城会 景阳构筑“智能安防”

凭借在安防监控领域的持续经营与耕耘，“厚道”理念通过百城之旅，持续践行，景阳品牌必将在新的大安防时代里绽放精彩。



P13



P15

卓立领航

13 景阳蓄势而行 深耕海外市场

近年来国际市场对视频监控的强劲需求，服务海外客户、拓展海外市场是国内安防企业国际化战略核心所在。

15 弹药库“引爆”的一场安防展会

随着安防产业飞速成长，作为景阳重要的国际市场之一，土耳其已经成为中国企业进军中东市场，入驻欧亚非市场的绝佳选择。

16 景阳与意大利 DIAS 公司宣布战略合作

DIAS 是景阳科技目前在意大利的唯一品牌战略合作伙伴，DIAS 在意大利市场耕耘 25 年之久，有着深厚的市场积淀及卓越的综合实力。

21 再话安防行业标准践行之路

质量是生命、标准是关键，安防环境缺少相关标准，以致行业乱象丛生、市场竞争激烈。

23 安企服务营销专访

在移动互联网时代传统安防企业，必须具备与时俱进的思维。

24 第三季度营销战线捷报频传

景阳论剑

25 摄影欣赏

26 诗歌欣赏

27 大话东游：景阳“极致工艺”的力与美

29 严波：专注务实才能成就

30 迪拜印象——写在寰球之旅的第一站

32 关于幸福

安防视点

33 鱼眼摄像机诠释 360 度无死角

35 动态目标追踪系统

36 匠“芯”独具——景阳科技推出 300 万高性能机芯

37 揭秘 200 万星光级微卡口摄像机

39 机场飞鸟光学热成像助力航空安全

41 终于有了彻底解决儿童被拐的方法了

43 金融理财监管系统助力金融理财

44 体育场馆安防集成技术系统整体方案设计

景阳印象



刁树榜

《CPS- 中安网》主编

《景阳印象》迎来了第五期，身为安防媒体人，从展会上认识景阳，再到活动中熟知景阳，每次相遇都留下了深刻的印象。这家企业带给业界太多的惊喜，内外散发出与众不同的企业底蕴，可以说景阳成为了深圳安防的一个符号。很是荣幸得到景阳市场部的邀请为这本优秀的内刊写寄语，也算是我作为安防媒体人的第一次吧。

我对景阳的印象从第一次接触他们的活动策划说起吧。2014年景阳全国“分享*共赢”巡展活动首发仪式定在深圳，我随同深安协领导前去景阳沟通会议流程。我第一次接触到了俞泉、邓朝辉、小麦这些景阳的市场部骨干，他们对于活动细节事无巨细，一丝不苟，甚至苛求。深安协领导对此次前期沟通会很满意和放心，他说可以预见活动会是成功的。正如所说，我们在深圳的见证了一次盛大的活动，景阳现场工作人员精气神都给人留下了深刻印象。

如果这样说还不够直观，20天后我在武汉再一次见到景阳市场部的邓朝辉时，一双熊猫眼掩饰不住这段时间辛劳，他说已经连续奋战了2个日夜，为了武汉站活动的筹备。整场活动下来，我们看到了同样高规格，同样炫目的活动。在这时，我对景阳的员工印象可以用震撼来形容了。

我在思考是什么样的信念支撑着他们为了景阳不眠不休？就像一场热恋，每个人心里都有守护的一亩田地，愿意为他毫无保留地付出，愿意为她更好而做任何事情，不求回报。景阳科技一路走来不易，最难能可贵的是他们的员工一直保持着高昂的斗志，执着的信念，奋战在安防的第一线。我相信一个企业是有灵魂的，是有无数热爱她的灵魂构建起来的。这应该是我对景阳最直观的印象吧！

《景阳印象》架起沟通桥梁



徐松林

《华强安防》主编

企业内刊是一个企业强大的标志，同时也是企业与员工、企业与外界沟通的桥梁。《景阳印象》的诞生，标志着景阳的强大，也给了安防人了解景阳的一个新窗口，同时也顺应了公司发展的需要，是公司企业文化建设的一个标志。

《景阳印象》文章厚实，内容丰富并具有可读性。作为一份企业内刊能从政策、市场、产品等多维度解读当前安防现状，并展现景阳企业文化，并达到相互融合、有机结合的效果实属上乘之作。笔者走访过众多的安防企业，有企业内刊的并不多，能够制作达到如此精美的更是少之又少。无论是从内容编排来看还是从版式、版面来考量，《景阳印象》都不失为一份精品刊物。

作为一个安防媒体人，也作为一名《景阳印象》的忠实读者。祝：《景阳印象》越办越好。

开启景阳人的“视界之窗”



杨卫

太平洋安防网 /
《太平洋安防》杂志 主编

一生二，二生三，三生万物。二是一个承上启下的数字，也是一个开启万物的神秘代码。值此《景阳印象》创刊二周年之际，祝《景阳印象》2岁生日快乐！也对杂志编辑们的辛勤付出，表示由衷的感谢！

为应时应景，也为切合《景阳印象》这个主题，谈谈我对景阳的印象。初次接触景阳是模拟监控向网络高清监控转型之际，当时的景阳在海内外已声名鹊起，是模拟监控时代的翘楚。同时，景阳也是网络高清监控的先行者和急先锋，既在高清技术研发上苦练内功，也在品牌推广、渠道拓展等方面积极作为，成功布局国内外市场。

紧扣时代发展脉搏，引领行业发展方向，景阳在移动互联、智能监控、智能家居等新领域也取得了非凡成果。这些成绩的取得，除了公司技术、经营管理上的成功，也有文化的功劳。

景阳是一家注重企业文化营造的企业，崇尚儒家文化的氛围厚重。2013年8月份，景阳隆重推出一份立足景阳、心怀行业的高质量内刊《景阳印象》。

该刊弘扬景阳优秀的企业文化，展现全体景阳人的精神风貌，搭建了一个全新的公司与媒体、协会、客户，公司内部的沟通平台。《景阳印象》汇集丰富的行业与市场讯息，表达独到的思想观点，抒发真实的人生感悟，拉近人与人之间的心灵距离，促进共同进步，成为我们景阳人共同的家园。

如今，《景阳印象》已经两周岁，岁月的沉淀和文化的熏陶，让这本杂志愈发成熟。希望《景阳印象》在新的征途越办越好，办出更广泛的可读性，办成景阳人了解行业“万物”的“视界之窗”。

一个有温度的品牌



刘洋

《安防市场报》首席记者

说来好笑，被称为“全球安防之都”的深圳，真正出类拔萃的安防企业凤毛麟角。景阳科技，出生于斯、生长于斯、生生不息于斯。

回首二十年前，在景阳科技诞生的年代，正是中国安防产业方兴未艾之时。彼时的景阳科技在稚嫩的产业环境中凭借领导者的眼光和良好经营逐渐展露头角。或许景阳科技也曾庆幸选择了深圳作为起飞的跑道。穿过野蛮生长的产业演进，国内的安防格局逐渐形成。一方面有行业龙头激烈发展带来的逼仄空间；另一方面又得面对深圳混沌无序的产业环境。景阳科技，既没有犹豫选择踌躇不前，又没有跟进“价格战”同流合污。这使得一个积极转型升级、坚韧创新、充满“正能量”的景阳科技才得以展示在行业面前。

市场的选择永远是对的。最近两年多来，我们看到很多曾经耳熟能详的安企消失，但景阳科技在逆势中被推上前台。这种大浪淘沙，诠释了深圳制造的另一个版本。

放眼今天的景阳科技，在向整体解决方案转型、狠抓产品质量和技术创新，以及商业模式的突破上正坚毅前行。城市需要有温度的企业；也正是这样的品质，使我们感受到景阳科技散发出的领军企业应有的温度。

这，是一个有温度的品牌。

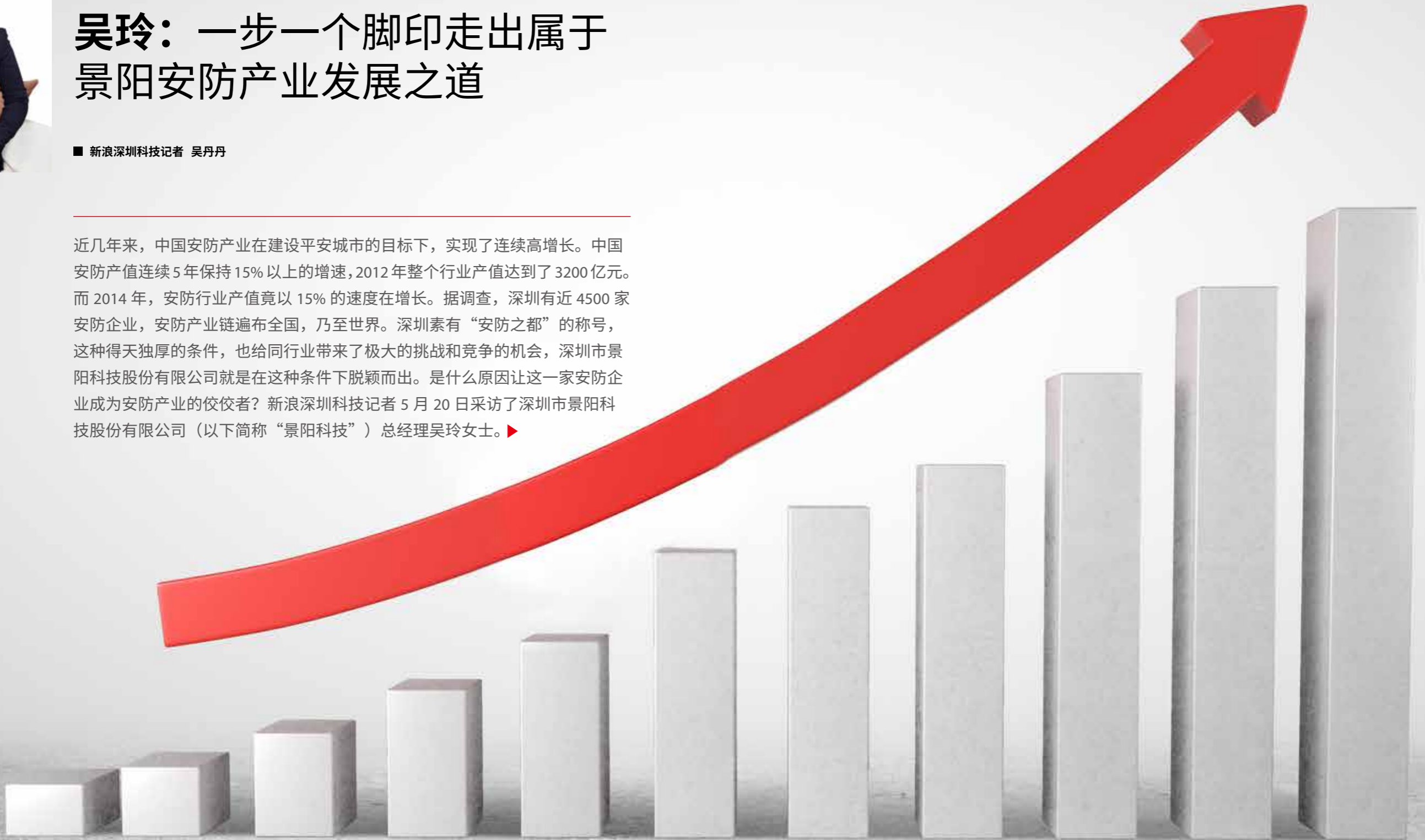


封面人物

吴玲：一步一个脚印走出属于景阳安防产业发展之道

■ 新浪深圳科技记者 吴丹丹

近几年来，中国安防产业在建设平安城市的目标下，实现了连续高增长。中国安防产值连续5年保持15%以上的增速，2012年整个行业产值达到了3200亿元。而2014年，安防行业产值竟以15%的速度在增长。据调查，深圳有近4500家安防企业，安防产业链遍布全国，乃至世界。深圳素有“安防之都”的称号，这种得天独厚的条件，也给同行业带来了极大的挑战和竞争的机会，深圳市景阳科技股份有限公司就是在这种条件下脱颖而出。是什么原因让这一家安防企业成为安防产业的佼佼者？新浪深圳科技记者5月20日采访了深圳市景阳科技股份有限公司（以下简称“景阳科技”）总经理吴玲女士。▶



正气吸引人，专注成就事业

Q：吴总，您好，能简单的介绍一下您自己吗？

A：我呀？（笑）我是四川人，有着四川人那种“古灵精怪”（笑），还有那份韧劲。我大学毕业来到了深圳，第一份工作是贸易，而且也做得非常不错。

Q：是什么触动您从事安防行业，并且一直坚持下来，且做出了不错的业绩？

A：这是机缘，我家先生来深圳后，第一份工作就是在一家安防企业上班，做了三年他就升到了总经理的位置，后来自己出来做，顺带就把我拉了出来一起做（开公司）（笑），我在这个行业算是一个“老鸟”（笑），已经二十年了，我不喜欢换行业（工作），做一行爱一行专研一行，是我的个性吧。

Q：企业做到今天骄人的成绩，是凭借着什么样的精神和信念？

A：我们一直从事专业安全技术防范领域的技术研

发及市场服务。我认为有两个核心，一个是“正气”，一个企业需要这股力量。

现在的人都很聪明，除了基本技巧外，更重要的我认为还是这股“正气”吧。比如就像广东人，他们都非常聪明，他们很会做生意，这也让我很长见识。我认为一个企业要挣钱，也要有那种“浩然正气”在，这样企业会走得长久些，因为我自己也做过很多那种短期交易的贸易，捣来捣去，那样挣钱快，但如果是做企业，这股正气才能真正吸引人。

第二是“专注”，我认为做企业要做出实际成绩出来，着重在“专注”二字，如果没有专注的心态，不可能做出好的成绩出来，尤其是干实业的企业，专注就更重要。我喜欢安防行业，所以我也专研这一块，实际上我是学语言的，但我也喜欢技术性这种活。我认为喜欢就要专注，就要去专研它。

天道酬勤，一份耕耘一份收获

要做到行业的靠前，没有捷径，就是脚踏实地，用品质与服务树立起行业口碑。

Q：在深圳有近 4500 家安防企业，景阳科技是怎样做到行业排前的？

A：公司的目标就是建一流团队、拥有一流的技术、设计出一流的产品、做到一流的服务，打造行业内最受人尊重的国际领先企业。因此，我们很务实，脚踏实地，一步一个脚印的在走，我们不好高骛远，也不虚妄自大，更不眼高手低。我更喜欢理论联系实际，从实际情况出发，了解问题，分析问题，解决问题，我常跟公司员工说的一句话是：做问题的解决者或改进者，而不是指手画脚、纸上谈兵。从现有资源出发，适合的就是最好的。要做到行业的靠前，没有捷径，就是脚踏实地，用品质与服务树立起行业口碑。

Q：您是怎么把控企业内部和外部的管理与部署问题的？

A：做为一个企业的总经理，一个部门的领导者，我更看重的是“把问题落实处”，对于企业内部的把控，这是一个领导人的格局问题。对内，让员工信服，愿意跟着你死心塌地的干，这就已经成功了一半，但如果在外能能做到超出客户预期，让其感动，这对于一个企业管理者而言，无疑是最好的结果。

Q：景阳科技市场遍布全国很多省，它销售的核心力集中在哪？

A：公司总部设在深圳，分支机构遍及北京、上海、广州、南京、成都、西安、昆明、沈阳、乌鲁木齐等 25 个省市。产品远销有美国、加拿大、日本、英国、德国、意大利、法国、澳大利亚、爱尔兰、波兰、俄罗斯、以色列、南非、埃及等 90 多个国家和地区，全世界销售网络我们都在部署中，我们的销售核心，还是更看好我们中国民防产业这块市场。景阳科技不仅仅希望在商业安防视频中成为佼佼者，更希望通过我们的专业，能成为民用安防中国市场里的 NO-1 的企业。

Q：在发展过程中，景阳有没有遇到过困难或阻力？

A：如果一个企业一直风生水起，没有任何的困难那是不可能的，景阳科技也是一样，这一点上它并不例外。2011 年前，安防行业面临了一个大洗牌，我们当时所有的重心几乎都在商业安防视频领域，对民防这块当时并没有真正的引起重视（相信好多安防企业都一样），而商业安防的市场竞争问题又演变成白日化，这给我们也带来重重一击。

但在先生的带领下，很快我们也走出了这种尴尬的瓶颈，并且在 2014 年，我们的业绩做到了 4.5 个亿，成为行业里的数一数二的企业。这对于我们来说，是可喜的。这个成绩离不开公司团队核心力量的坚持与付出。我相信“天道酬勤，一份耕耘一份收获”道理。

精益求精才会成为国际领先企业

Q：在工作中，有什么事是让您颇为感动或记忆深刻的？

A：很多，真的，要讲三天三夜也说不完，在这个行业里二十多年，历练了种种，形形色色各种人、事遇到了太多太多，感动的也太多太多。但真的，回想起这些，我要说的一句话还是那句老俗的话：“没有员工的信任和客户的信任与支持，也不会有我们景阳科技今天的业绩。”

Q：作为景阳科技的领导者，您是怎么要求自己 and 公司的？

A：我觉得还是那句：努力拼搏，开拓创新，力争上游。敢拼能冲，不断学习，不断改进。追求尽善尽美，精益求精。

Q：对于未来的安防行业，您怎么看？对景阳科技接下来规划有哪些？

A：深圳已形成了安防电子、安防软件、安防实体防护、安防报警服务、安防系统集成和安防产品芯片研发及城市应急预警系统开发等上中下游比较完整的产业

链。已经成为全国最大的安防产品集散地，是全球最重要的安防产品生产基地，全国 60% 以上的安防产品通过深圳出口到达世界各地。而未来安防行业民用安防市场的市场额度将成为最大版块。我们景阳科技自然也不会放过这块蛋糕，景阳科技已经找准了我们民用安防市场的定位，对民用安防这个市场我们很有信心可以做大，做强。对安防产业链，景阳更有信心做实，做稳。

结束语：安防产业当前正处于有史以来发展最快、热点最多、最令人兴奋的阶段。中国的安防市场未来将会以每年 25% 的速度递增的。根据国外发达国家的经验，人均 GDP3000 美元左右将会迎来安防行业发展高峰期，这正是国内安防行业销售区域主要在珠三角、长三角和环渤海经济圈经济发达地区的原因。据统计，珠江三角洲、长江三角洲、环渤海地区和福建省集中了中国安防产品收入的 83%。从中国安防制造规模来看，已有不少产品数量位居世界前列，但是具有自主知识产权和品牌的并不多。但是我们有理由相信景阳科技一定会在安防产业链这块成为一家最受人尊重的国际领先企业。👉

吴玲简介：十八年只专注一件事

2015 年，景阳科技成立十八周年之际，吴玲提出了《一步一个脚印，走出景阳安防产业发展之道》，号召全体景阳人坚持不懈为安防事业而努力。

景阳成立十八年来，在激烈残酷的市场竞争中，穿过野蛮生长的产业演进，既未踌躇不前，又未跟进“价格战”同流合污。一直以一个积极、坚韧、创新、充满“正能量”的景阳科技展示在行业面前，能取得这些长足进步，源于景阳用十八年的时间，只专注一件事情，那就是：将安防事业进行到底。

吴玲，最早安防人之一。1997 年，吴玲跟随先生代理了国外飞利浦、博世等国际品牌产品，2002 年在代理产品市场横行时代，率先在国内开创自主研发之路，便一发不可收拾，带领景阳又从制造走向了创造，自主研发的测温预警热成像和 600 万全景鱼眼摄像机，引领了行业的风向标。

吴玲曾担任过采购部门经理，于 2006 年底，独具战略眼光，在国内安防市场发展如火如荼时，挑起了海外部营销总监的大梁，每日起早贪黑，带领海外团队将产品一举推向了国际市场，仅 2007 年，景阳海外年销售额达 6219 万，开创了行业内海外销售的神话。那一年，大家都戏谑说，景阳有一只早起的鸟儿，卯足了劲头，越飞越高。在这骄人成

绩的背后，有着孜孜不倦的追求，那时她办公桌上布满各类行业技术资料，每日坚持学习，加上得天独厚的语言天分、热情开朗的性格，得以使她迅速与客户打成一片，让客户迅速了解景阳品牌，信赖景阳。在公司迅猛发展之际，吴玲勇于担当重任，接过了总经理的接力棒，带领景阳迈出新台阶。

十八年来，她亲自带领营销团队，跑遍了全球 40 多个国家，景阳产品广泛应用于索契奥林匹克场馆、圣保罗银行、肯尼亚国家银行等场所，产品畅销 90 多个国家和地区。她在海外部门所带领的业务同事，绝大多数人都已成为公司的中坚力量。

她不仅关注产品设计、质量细节，更无微不至关怀、成就所有员工的共同的家——景阳之家。全体员工于 2014 年晚会，向她颁发了“最受员工关怀奖”，一块小小的奖杯，承载了员工对她满满的感恩与敬意，平日里，员工们都亲热的称呼她“吴姐”。

十八年过去了，吴玲仍然全身心的投入到安防事业中，心无旁骛，矢志不移。用她的话说，支撑企业发展的核心是“专注”，如果没有专注的心态，不可能做出好的成绩来，尤其对于干实业的企业，专注就显得更为重要。（整理：总经办 李江雪）

景阳品牌观：大浪淘金

大浪淘金，也正是在这样一波波的洗牌中，我们更能看清哪些品牌究竟有多大的含金量。

深圳，多年来被冠以“全球安防之都”的美名。这里，已经成为全国最大的安防产品集散地，是全球最重要的安防产品生产基地。安防的变革，也从这里开始。

近两年来，伴随行业的纵深发展，众多的安企正消化着同质化竞争带来的恶果。4500余家安企在安防发展的浪潮中接受严酷的洗礼——大浪淘金，也正是在这样一波波的洗牌中，我们更能看清哪些品牌究竟有多大的含金量。如果说华为和中兴为深圳在通讯领域带来了无限荣光，那以景阳科技为代表的视频监控企业则为“全球安防之都”的深圳划上了浓墨重彩的一笔。

我们注意到，尽管已经有着不小的体量，怀抱800余人规模的精兵强将，但是景阳科技当前的业务形态相比以前反而更加聚焦在更少的几个领域。如果说从产品往整体解决方案转型是景阳的大战略，那针对性的切出金融、智能系统、平安城市、商铺微店、森林防火测温测警等几个细分领域频频试水并不断深耕以赢得相应市场份额，则是景阳科技落地的有效战术。

在地域的销售布局上同样如此。过去一年多来景阳科技针对国内销售机构办事处，加强仓储、销售、技术、售后服务一体的建设，以便快速响应客户需求；在南非、新加坡、台湾、美国的分公司相继成立，国内市场的专注与收缩加上海外市场的品牌+本地化都取得了立竿见影的效果。肯尼亚国家银行自今年初正式启动“安防产品采购项目”的全球公开招标，因其规模之庞大，得到了海内外各大企业的重视，几十家知名安防企业参与竞标。最终，景阳科技凭借摄像机系列产品优异的宽动态和低照度图像效果、更好的网络适应能力、高兼容性等特点，在竞标产品中脱颖而出。同时，公司旗下存储系列产品也凭借高稳定录像、良好的兼容性等特色操作与应用功能，成功中标。

这一成功案例充分表明景阳科技在金融安防领域的布局取得重大突破，这种放弃“大而全”，“聚焦”细分的战略正在显露成效。

今年1月开始，景阳科技还连续在美国、迪拜、

墨西哥、英国、台湾、南非、土耳其等国家和地区的展会上频频露面。从海外市场的反馈来看，景阳科技200w、400w、600w、4K全实时超高清产品实现了多维度涵盖，热成像摄像机、600万鱼眼、智能分析摄像机、4K高清智能摄像机、电动变焦网络、300万12倍mini球机及“安全小助手”智能云摄像机，InView 2.5X视频综合平台等等为其海外市场的进一步扩张打下了稳固的基础。

这种产品线在视频监控“第一梯队”的厂商中或许只属于正常表现，但在产品的布局上，我们发现景阳科技也在“聚焦”。尤其值得一提的是，在热成像和智能系统方面，景阳科技的相关产品收到了行业内外的诸多赞誉。早在去年底，景阳科技测温预警型全系列网络热成像产品就正式推向市场，包含枪机模组、一体化、双视窗等系列网络产品。公司公布的数据显示，2015年第一季度系列热成像产品销售就达到500多万元。

相较于江浙一带的安防大鳄，景阳科技在规模上略有差距，但景阳科技的品牌含金量却不见得逊色多少。在甘肃兰州“平安城市”、江西全省“天网工程”、四川省“平安城市”、“平安温州”等1000多个项目中，景阳科技发挥了积极重要的作用，展现了一个一线安防企业应有的风采。

与此同时，景阳科技产品也在各大国际赛事上崭露头角，成功运到2014索契冬奥会、2014巴西世界杯等国际平安建设中，经受着终端市场的检验。日前，在北京市市级行政事业单位2015-2017办公设备协议采购项目中，景阳科技也成为中标的供应商品品牌。此次京城一役成为景阳科技政府项目服务中的又一标杆案例与重要里程碑。

在传统的安防领域，景阳科技正在逐渐显现战略成功转型带来的福利。有个值得注意的细节是，在6月份2015中国直升机与无人机应用创新论坛暨中国无人机产业联盟授牌仪式上，景阳科技被授予中国无人机产业联盟常务理事单位。这或许是景阳科技在“互联网+”的新时期新的战略发展方向之一。



爱心队伍从景阳科技起航

孩子们拿到书包和文具爱不释手

“童心连·麻阳行” 景阳科技在行动

■ 市场部 邓朝辉

8月21日上午九点，一场由深圳市慈善会·德义基金主办；深圳市古孜文化传播有限公司发起的“童心连·麻阳行”活动在深圳景阳科技正式启动。作为活动承办方的景阳科技，在此公益活动中不仅派代表前往麻阳关怀营盘村贫困村民，还为营盘村30位贫困小学生送上了九月开学的礼物——书包及文具用品及现金。

作为安防行业领军企业景阳科技杰出女企业家，景阳总经理吴玲女士在活动启动仪式上说道：“据我了解，麻阳县，营盘村是64个国家级贫困村中的最贫困村之一，生存环境恶劣，30%的人口在温饱线以下。景阳科技的公司愿景一直是——为人们创造安全和谐的生

活环境，因此，我们在注重安防产品研发制造，保障人们生命财产安全的同时，也关注为人们创造和谐的生活环境。”

景阳科技总经理吴玲在接受记者采访时表示：“作为企业，我们参与此次公益活动，一方面是为当地的贫困人群和孩子们带去物资和关爱，但这并不足以从根本上解决当地的贫困问题；因此，我们此行更重要的目的，是去实地了解营盘村的现实状况，通过媒体传播和报导当地的现状，当地发展的困难与问题，甚至找到当地的优势资源，唤起社会和舆论的关注，从而找到一条真正的脱贫之路。因此，此次的麻阳之行，我们景阳一定鼎力相助！”

千里送温暖·感动贫困村民

从深圳出发，经过16个小时车程，景阳科技工作人员与爱心人士一行，深入大湘西最边远的山区——湖南怀化麻阳苗族自治县谷达坡乡营盘村，开展一场公益助学扶贫之旅。

8月22日活动中，作为爱心企业代表，景阳科技

市场总监俞泉为贫困儿童捐赠30个爱心书包，并为10户困难家庭、村里道路建设等捐款献爱心。当前俞先生了解到这些贫困家庭年收入平均不到750元的时候，心里一阵酸楚。村民接过俞泉先生手里的钱，眼角含着泪，紧紧握住俞泉先生的手连连道谢。

让爱落地·景阳在行动

这是一次关爱之旅，不分语言，不分年龄，不分身份，大家只有一个共同的心愿：让爱落地，关爱贫困学生、探望重病人群、帮助贫困户、关心体恤精神病人……

据已在营盘村驻点3个多月的扶贫工作队负责人，也是本次活动发起人之一吴必文同志介绍，营盘村是典型的边远贫困村，也是麻阳县106个贫困村中最贫困的村，生存环境较恶劣，连交通、饮水等基本民生问题都至今尚未完全解决。2014年，全村生产总值仅164.5万元，人均纯收入不足1600元，收入来源主要靠种植柑桔和出外务工，目前尚有30%的村民处在温饱线以下。该村现有人口1036人，其中贫困户117户474人，贫困学生23户30人，残疾人27人，精神病人10人，特

重病人7人等。

活动发起人之一古孜文化的吴丹丹表示，营盘村各类生态资源丰富，当地老百姓辛勤劳作，但由于交通问题，当地资源得不到很好的利用，运不出来，村民们对外面的世界知之甚少。在这样一个与外界沟通甚少的村落，营盘村的孩子们大多不乏天资，可他们没有经济来源上学，就连小学读完都成问题。

景阳科技总经理吴玲女士了解此情况后，第一时间响应并积极参与此活动，她深表感慨：我们参与此次公益活动，希望传递正能量，并尽企业的力量，扶助需要真正需要帮助的人，并呼吁社会各界，一起参与进来，为贫困山区的贫苦的人们，尤其是孩子们，带去实实在在的温暖与关爱！

观功念恩·将爱进行到底

观功念恩，是景阳科技的企业文化，多年来，景阳一直积极参与各类公益活动。

在短短一天的活动中，由于山路崎岖，村民居住分散，工作人员翻了几条草路与山头才走完几家，吴丹丹感叹道：“一天下来，还有二十户特困户（更苦）还需要帮助，他们需要冬装、被子，需要营养，很多孩子太矮，太瘦，严重营养不良。”

景阳市场总监俞泉表示，我们为当地的贫困人群和孩子们带去的物资和关爱，还微不足道，并不足以根本解决当地的贫困问题，更重要的目的，是去实地了解营盘村的现实状况，此行希望以我们的行动，通过广大媒体传播与报道当地贫困现状，以及当地发展的困难与瓶颈，甚至找到当地的优势资源，唤起社会和舆论的关注，让更多有责任有爱心的企业和个人参与进来，从而帮助他们，找到一条真正的脱贫之道。

观功念恩，是景阳科技的企业文化，自2002年创办以来，景阳一直积极参与各类公益活动，为幸福慈善基金会的三家发起企业之一，曾联合深圳狮子会举办多场慈善活动，如2013年为深圳市华阳特殊儿童康复中心捐赠价值10万余元监控设备，2014年12月26日毛泽东主席121周年诞辰，开展“爱的传递，红色行动”义务献血等活动。

本次活动也得到了深圳移动电视频道、深圳财经生活频道、南方日报、新浪、搜狐、网易、腾讯、中国企业新闻网、中国品牌网等众多爱心媒体关注与支持。

将关爱进行到底，景阳科技也期待，更多企业与企业一起参与，将关爱实实在在落地，给真正需要帮助的人们，奉献一份份爱心！



给贫困村民捐款

部分贫困村民日常居所

景阳联合浙江安防职业技术学院推动“校企合作”

■ 市场部 邓朝辉

6月24日，深圳市景阳科技股份有限公司联合浙江安防职业技术学院举办的“校企合作”暨“智慧城市”新品技术交流会圆满落幕，浙江安防职业技术学院副院长、景阳科技副总经理李颜平等领导嘉宾及学院300名师生等出席本次活动。

活动伊始，浙江安防职业技术学院副院长致辞，指出开展校企合作的意义，表示校企合作将充分挖掘学院与企业的优势资源，充分发挥、融合学院的智力资源，及企业的技术及实践优势，共同做好安防人才的培养工作，为行业的健康持续发展贡献一份力量。

会上，景阳科技副总经理李颜平表示，此次“校企合作”活动，让我们看到了上级领导和院方的高瞻远瞩，在知识经济背景下，知识最重要的是学以致用，浙江安防职院的办学宗旨的其中重要的一条是开展校企合作，积极响应浙江及温州网络经济、平安智能城市和时尚之都建设的号召，联手国内安防技术最权威单位公安部第一研究所和国内一批一流安防企业，采用订单式培养模式，倾心培养安防骨干技术人才。景阳温州办事处已成立多年，一直以来积极响应政府号召，兢兢业业的



景阳科技副总经理李颜平演讲

服务于温州安防事业。对于我们企业来说，一支高素质、高水平的团队对于企业的发展来说尤为重要。每年对专业人才的重视程度在不断提升，需求也在不断增加。与学院开展的校企合作，将为景阳科技搭建了人才培养“直通车”。

为进一步加强校企合作的意义，景阳科技现场专门召开了《智慧城市发展》主题交流，以及现场智慧城市产品展示。

分享交流：为城市创造价值 点金智慧城市

交流会上，景阳科技副总经理李颜平介绍，2009年IBM正式提出了“智慧城市”的概念，今年5月国家发改委等9个部门出台《关于加强社会治安防控体系建设的意见》，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”的公共安全视频监控建设联网应用。基于物联思维的智慧平安城市架构，未来的智慧平安城市将往高清智能、大物联、实战平台、数据决策发展。

景阳科技成立于2002年，一直致力于打造领先的视频监控产品及解决方案提供商，现已逐步发展成为全国前五的视频监控行业的龙头企业。目前员工800余人，自2007年始，多次获得安防十大民族品牌、安防最具影响力企业、平安城市推荐品牌等荣誉，拥有100余项的硬件及软件专利，产品销往全球89个国家和地区。多年来参与各地智慧平安城市建设，目前已在甘肃兰州

“平安城市”、江西全省“天网”工程、四川省“平安城市”、平安温州等1000多个项目中发挥积极推动作用，同时景阳科技产品应运到2014索契冬奥会、2014巴西世界杯等国际平安建设中。

李颜平结合近些年的儿童被拐、暴力恐怖事件等案例，生动形象介绍了“智慧型平安城市”的应用前景及发展规划，把智慧城市产品的技术特点、实际应用、市场趋势，以及公司未来愿景等向与会嘉宾、师生进行了分享与交流，让与会领导嘉宾、学院师生对智慧城市及景阳科技智慧城市产品有了更深入的了解，为未来校企合作更好地开展，奠定了良好基础。

得知景阳愿景以及良好成长空间后，提问环节中，不少学生当场表示，毕业后，将把景阳科技作为理想的就业安防企业。



1. 活动现场
2. 产品演示
3. 产品体验
4. 热成像
5. 多目标智能追踪系统
6. 微卡口摄像机
7. 工作人员合影

产品体验：三大智能分析产品 备受瞩目

为了让参会的师生能够直观了解智慧城市产品的应用，在产品体验区域，景阳科技重点展示了全天候产品、极清产品、Smart 产品系列、InView 智能化管理平台。参观过程中，师生们积极参与互动，对景阳的产品、解决方案颇感兴趣，针对自己掌握的理论知识，提出了许多有价值的问题和建设性的意见，比如实际应用、市场趋势、行业特点等，对于知识的渴望，学院学生向景阳工作人员了解产品后，不少同学充当起了其他同学的临时解说员。

据国内营销副总监张许峰介绍，景阳本次展示的智能分析产品：全天候产品热成像、智能跟踪产品、微卡口摄像机，成为本次产品体验区中参观者最集中的区域。据悉，本次活动是围绕“深化校企合作，互利共赢共发展；加强学术交流，教学科研双促进”展开，学校培育的人才必须符合社会与市场需要，而企业发展则需学校提供人才、科技等作为支撑。本次活动，将共同推动“校企合作”生态圈建设，将打破安防企业与学校界限，加强学校与企业的合作，实现校企抱团发展。

“黑暗之神”热成像亮相 2015 光博会

市场部 付振华



8月31日，2015 中国国际光电博览会在深圳会展中心举行。近年来，在电力、森林防火等领域持续发力的深圳景阳科技，携“黑暗之神”热成像

系列产品在 4 号馆亮相，为观展商带来了一场绝美的光影效果盛宴。景阳科技展台前，汇集众多专业观展人员，其中“热成像+22 倍高清可见光”双视网络一体化快速云台，以及“热成像+高清可见光”双视网络重载云台摄像机，成为当场热点。

据主办方介绍，光博会作为目前全球规模最大、产业链最齐全的光电专业博览会，包括光通信展、激光红外展、精密光学展、镜头及摄像模组展、LED 技术与应用展及“中国智慧城市创新产业大会”，吸引超过 3000 家海内外光电企业，来自 69 个国家的 8 万多名专业买家和专业观众莅临现场交流。



“热成像+22 倍高清可见光”双视网络产品

景阳科技荣获中国无人机产业联盟常务理事单位

市场部 麦声伟

6月25日，2015 中国直升机与无人机应用创新论坛暨中国无人机产业联盟授牌仪式在深圳会展中心圆满举行。本次授权创新论坛上，景阳科技被授予中国无人机产业联盟常务理事单位。

本次论坛由公安部警用航空管理办公室指导，中国公共安全杂志社、中国无人机产业联盟、深圳市安全防范行业协会主办。

论坛邀请到了公安部、中国航天科工集团等直升机与无人机领域的专家、学者，以及来自北京、香港、重庆、天津、南京、河南、广西、广东、深圳等省市部分公安警航、警务保障及科技通信部门的领导，以及景阳科技为代表的中国无人机产业联盟代表及无人机爱好者共 100 余人，齐聚一堂共同研讨直升机与无人机发展问题。

本次论坛上发布的《民用无人机系统技术通用标准》中规定了民用无人机应遵循的通用技术要求，其中

包括一般要求、飞行平台性能要求、遥控设备等等，适用于固定翼、旋翼的民用无人机。标准的内容包括应用范围、分类与代号、组成与主要技术参数、试验方法、检验规则、包装运输存储等七大部分。《民用无人机系统技术通用标准》是我国民用无人机行业的首个标准，填补了民用无人机标准的这一空白。

论坛最后，举行了中国无人机产业联盟的成员单位授牌仪式，景阳科技等企业被授予中国无人机产业联盟常务理事单位。联盟成员单位涵盖了产、学、研等多种类型实体，为联盟的发展打下了良好的基础。

本次论坛的成功召开，是一次跨界融合，使得应用与研发的企业进行了有效的对接，中国无人机产业联盟也必将成为无人机事业发展的主力军，作为视频监控领军企业代表，景阳科技热成像技术应运在多个特殊领域，加盟无人机产业联盟，昭示着景阳科技热成像等技术，将大力助力无人机的应用及发展。



加盟无人机产业联盟，昭示着景阳科技热成像等技术，将大力助力无人机的应用及发展。

景阳蓄势而行 深耕海外市场

■ 市场部 岑秋静

近年来国际市场对视频监控的强劲需求，服务海外客户、拓展海外市场是国内安防企业国际化战略核心所在。据调查，随着中国“一带一路”政策的推进，未来几年将是中国企业海外拓展，海外投资的快速增长期，近几年全球安防市场始终保持两位数以上的增长率，有数据显示，2015年行业增速预测将超过11%，到2017年安防市场规模有望达到1700亿美元，其中中国视频监控将占全球市场的30%以上，仅次于美国市场。智能化、高清化、移动化趋势将持续推动安防市场快速发展。▶



持续参展，全球品牌战略的渗透

2015年，景阳科技继续深耕海外市场，自1月开始，连续在美国、迪拜、墨西哥、英国、台湾、南非、土耳其等国家和地区，作为深圳安防领军企业，景阳以国际姿态，携带最新产品技术参展，秀出“中国创造”风采。

在景阳展台上，与会观众近距离体验了景阳科技一系列明星产品：S2方案“极光”系列、热成像摄像机、600万鱼眼、智能分析摄像机、4K高清智能摄像机、电动变焦网络、300万12倍mini球机及“安全小助手”智能云摄像机，InView 2.5X视频综合平台等等。其中，S2方案“极光”产品，融合“业界首款双核最强编码平台、Triple Light技术、自主3D图像鱼眼校正及多种高精度、识别率的智能分析”等创新技术于一体，多维度涵盖200w、400w、600w、4K全实时超高清产品。凭借着

外观时尚和强大的功能，景阳“安全小助手”备受瞩目，众多客户纷纷前来为“安全小助手”拍摄“特写”。

景阳市场总监俞泉介绍，景阳“安全小助手”智能云摄像机，是一款基于互联网精神设计的产品，它能够通过景阳云平台，实现远程手机实时观看、录像查看、双向语音、报警视频上传等功能，不仅外观精美时尚，更在功能技术上采用了形体学ID设计思路，结合家庭消费的习惯特点，保证完美的功能体验。

InView 2.5X智能化监控综合管理平台具备强大的整合集成能力及便捷、高效与智能等特性，备受关注；在红外热成像产品展区前，因热成像具有适应于任何光照环境，具备真正的云雾穿透能力，目标热能分布温度场监测，以及独特的热能状态异常诊断能力等优势，更是引得观者纷纷前来一探究竟。

全球化战略目标，质量与品牌齐驱

4月15日举行的美西展会上，景阳苍穹黑的色调，搭配棱角酷炫的展台线条，尽显稳重、大气风范，透露出浓郁的现代科技感，而又不乏稳重、时尚，成为展会上众人瞩目的焦点。市场总监俞泉提到：“本次展台设计风格，融入科技与创意，我们力求完美兼容各个富有特色的主题展示区，旨在给专业客户、同行带去耳目一新的视觉盛宴。”

景阳新产品成功的展示，进一步表明了景阳正顺应未来国际安防市场网络化、智能化、专业化的发展趋势，充分发挥自身的优势，一方面，避免同质化发展，在更为熟悉的垂直领域进行专业化的发展，锻造景阳的核心竞争力；另一方面，不断强化自身的系统集成及智能联网能力的建设，形成面向未来市场的安防整体解决能力，打造具有景阳特色的“安全因子”国际化品牌。

景阳总经理吴玲表示，未来景阳将会推出更多融合了本土特色的中高端产品，提升整体产品的技术含量与价值，将景阳打造成为一个更具价值的品牌。针对海外市场的开发，景阳更制定了品牌全球化战略目标，质

量与品牌并肩齐驱，共同发展。景阳全球销售网络日趋完善，全球化的深度覆盖正逐步进行。

在众多展会上，总经理吴玲亲自带队，业务、市场、技术、产品人员齐齐上阵，跨国参展，景阳科技总经理吴玲提到：“随着全面智能化普及，未来的安防市场发展必然渗透到人们生活各方面，不管是以前的模拟时代，还是基于物联网时代的智能网络时代，景阳一直在加大研发投入及品牌推广力度，推动智能技术在市场中的加速渗透，致力于为全世界，各行业的客户提供超乎客户预期的新的产品和技术。”

墨西哥展会上，国际营销副总监高鑫磊信心满满：“拉美区域是景阳开拓国际市场的重要区域之一，首次作为参展商来到墨西哥，景阳重装上阵，不仅带来了最新的产品和顶尖的技术，更带来最全的服务体系，此行昭示着景阳全面开启墨西哥市场，并把市场做好、做足、做细的决心。”

在接下来景阳将持续参展，为全球客户带来更安全信赖、更智能、更高价值的安防产品与解决方案。9

景阳致力于为全世界，各行业的客户提供超乎客户预期的新的产品和技术。

弹药库“引爆”的一场安防展会

据国际权威媒体9月16日的报道，土耳其东南部迪亚巴克尔的一个弹药库发生爆炸。报道称，逾百辆急救车被紧急派往现场。硝烟还未散尽的第二天，2015年ISAF安防展在伊斯坦布尔如期进行。

土耳其国际安全科技消防展览会（ISAF）是该国最大且是唯一一场保全系统专业商展。自展览会组办以来，ISAF就不断地吸引着土耳其国内外各专业人士来此盛会。2014年该展比上届面积增加近50%，共吸引了来自40个国家和地区的近600家展商；吸引来自39个国家和地区的超过20000位专业观众。这些观众39%来自欧洲，35%来自中东，15%来自亚洲，其国际性和知名度与日俱增。

平稳中的动荡隐患触发安防需求

由于社会环境的变化，传统意义上的安防监控已经无法及时对袭击和骚乱进行有效控制。现代意义上的袭击和骚乱不仅破坏性强，而且发生毫无征兆。在没有预警情况下发生的恐袭、骚乱导致城市瘫痪的例子在全球各地屡见不鲜。在袭击面前如何做到未雨绸缪，防患于未然成为城市安防的重点。

西方发达国家城市安防建设已经走在前面。安防界公认的是，美国“911”恐怖袭击事件爆发后，很多国家都开始了全国范围内的安防布局和产品升级。

与此同时，土耳其地理位置和地缘政治战略意义极

为重要，是连接欧亚的十字路口。据了解，2014年土耳其保全市场规模约32.2亿美元（较2013年增长9.2%）。其中，安防设备器件（私人安保，军警，安防训练配套设施）达26.5亿美元（较2013年增长8.2%）。依土耳其保全业者公会（GESIDER）资料，土耳其约有500家与保全产业相关业者，但随着市场需求，许多商人竞相投入该行业。估计家用保全系统市场规模有8万户，价格之竞争拉大了价差，一套保全系统的价格可从300-500美元到1000美元不等。安全设备市场主要的使用者包括商业及政府银行，其次为中小型企业、超市及独栋住宅；另零售店、工厂及仓库亦为电子监视及进出控制系统的主要消费群。由于土耳其高科技的保全设备制造技术尚赶不上世界水平，百分之九十以上的产品需依赖进口供应。

爆炸事件不期而至“引爆”安防热点

突发爆炸加土耳其安防市场的客观因素，使得本届伊斯坦布尔ISAF安防展有着别样的味道。来自世界各地的知名安防产品供应商借机倾力展示着自己的尖端产品。

作为中国视频监控十大民族品牌之一，景阳科技现身本届伊斯坦布尔ISAF安防展。

安防系统的作用和价值，在某种程度上是一种风险控制机制。视频监控作为破案的最有效的手段之一，最重要的是如何从海量信息中迅速提取需要的信息，是预防预警突发状况的关键手段之一。

本次展会景阳科技的展品也有着“全明星”的阵容。600万红外防水鱼眼摄像机、红外热成像一体机摄像机、200万红外一体机、200万宽动态摄像机、200万红外半球摄像机、300万宽动态摄像机、4K枪机、红外高速球及多盘位NVR，接受了一批批专业观众的着重“检阅”，当然，也少不了备受赞誉的Inview 2.5平台。

景阳科技采用新一代低照度1/1.8” CMOS的600万红外防水鱼眼摄像机，功耗低、捕捉运动图像边缘无

锯齿、无拖影，再加之自主2A软件算法（自动曝光、自动白平衡），图像通透清晰，色彩还原真实，帮助客户能看清更多关键细节。大于100dB的超宽动态范围，在逆光或背光环境下，画面中的前景和背景依然清晰可见。而景阳科技16路4盘位NVR产品内嵌完整的Inview视频监控系统，集实时点播、录像及回放、报警管理于一体；支持主流品牌网络摄像机的接入。单台NVR即可实现小型视频监控系统后端的综合管理需求。同时支持iPhone/iPad/Android手机等无线终端访问，构建完整的视频监控系统。此外，该系统的零配置、支持IPC即插即用功能、实时预览任意布局等都使得终端客户的操作极为简洁，良好的使用体验为客户带来超五星的极致感受。

除此之外，国际客户对景阳科技宽动态范围可达到130dB的Xarina方案高清超级宽动态摄像机叹为观止。

不止如此，该机还内置多种智能分析功能，最低照度可以达到0.01Lux等优势，能有效解决逆光、强光环境下图像“过曝”或“过暗”等现象。当然，在安防市场“4K”理念纷飞的当前，景阳科技也展示了旗下1/1.7“逐行扫描CMOS的4K枪机，内置多达13种智能分析规则，支持分时段配置、ROI、走廊模式、透雾、强光抑制、数字防抖等功能，对于平安城市建设的重要区域可以说是“量身定制”。

随着安防产业飞速成长，作为景阳重要的国际市场之一，土耳其已经成为中国企业进军中东市场，入驻欧亚非市场的绝佳选择。景阳近年来的国际市场部署，在土耳其市场的体现尤为突出。此次ISAF展会与爆炸事件不期而遇，更是大大提升了社会对安防的关注度。未来，景阳将持续加大土耳其市场的本土化服务力度，不断提升景阳“民族品牌”影响力。📍

景阳与意大利 DIAS 公司宣布战略合作

■ 市场部 麦声伟

在2015年Fair Security盛会上，景阳科技与意大利DIAS公司（powered by HESA）签署战略合作协议。会上，景阳科技正式授予DIAS公司在意大利市场的景阳科技（sunell）品牌经营权，经营产品涵盖全系列高中低端IP摄像机、模拟摄像机及NVR等前后端产品及平台解决方案。

此次市场合作，是在双方深入了解公司产品及未来合作战略的基础上，经友好协商而达成的合作伙伴关系。近几年来，景阳在国际市场的不断开发与推进，针对不同产品及市场的开发次序，景阳对意大利市场的开发进入实质性阶段。这必将对景阳品牌未来在意大利市场的开发产生重要意义。

意大利DIAS公司CEO，Carlo Hruby先生非常重视与景阳科技的战略合作，他表示：“与景阳科技的战略合作，让我们能够为客户提供全系列，最先进的视频监控产品及解决方案，除此之外，景阳先进的技术实力和服务理念，也将助力DIAS公司走向更高台阶，更加巩固DIAS在意大利市场行业的领先地位。”

景阳总经理吴玲女士分享与DIAS的跨洋合作成功表示：“非常感谢Carlo Hruby先生携DIAS公司与我们一同促成此次战略合作。DIAS是景阳科技目前在意大利的唯一品牌战略合作伙伴，DIAS在意大利市场耕耘25年之久，有着深厚的市场积淀及卓越的综合实力。景阳科技非常珍惜和重视此次战略合作的机会，将为Carlo Hruby先生和DIAS公司提供最优质的产品解决方案，提供最及时的市场及技术支持，让我们共同创造意大利视频监控市场的美好未来！”

面对不断变革的行业环境和全新的市场诉求，景阳科技积极筹备，着重发力品牌战略合作，搭建好的研发、生产、销售、服务生态架构，通过与当地行业知名企业合作，旨在最终将形成新的全球商业模式-基于景阳平台，为全世界提供各种安防产品、技术和服务。目前，景阳海外市场遍布全球九十多个国家，在全球拥有六百多个合作伙伴，随着海外市场对安防产品需求的持续提升，公司海外业务及订单不断呈现出较好的增长势头。📍



景阳产品备受瞩目

以行践言百城会 景阳构筑“智能安防”

■ 市场部 俞 泉



4月16日，由中国智能高清产业联盟、深圳市安全防范行业协会主办，CPS-中安网携手景阳科技等企业举办的2015第四届“智慧安防整体解决方案全国公益培训暨展示”（简称“百城会”），在深航国际酒店隆重启航。

作为中国安防领先的安防高清监控产品及整体解决方案提供商，景阳科技副总经理李颜平与深圳市安防行业协会常务副会长邓文杰，中国公共安全杂志社社长、深圳市安防行业协会副会长樊超、深圳市公共安全研究院副院长、深圳市安防行业协会专家委员会主任王达等领导专家，出席启动仪式，共同开启2015百城会之旅。

景阳技术总监邓朝阳，对现场700余名工程商、集成商进行以《比智能更智能-景阳构筑“智能安防”》为主题的公益培训，系统介绍了景阳“智能安防”监控系统平台及解决方案，集中展示了4K枪机、600万鱼眼、智能分析摄像机、智能自动测温预警热成像、电动变焦网络、300万12倍mini球机、家用摄像机等新品与技术。

以客户体验为主导，融合众多时尚科技元素，跨越不同园区的安防监控场景应用的界限，开启了一场由景阳带来的“智能安防”系统解决方案全国百城之旅的

科技盛宴，让景阳品牌以更加接近地气的方式，深入当地的安防工程商、集成商中。

比智能更智能 厚道基因中的智能安防

2014年的安防行业总产值达到了4300亿，增长率达到16%。相比前几年超过20%爆发式的增长率，16%的增长率说明了安防行业进入到了一个平稳增长的阶段。在智能综合安防行业中，以智能楼宇及园区最为典型，2014年中国的智能建筑市场规模为1569.38亿，而视频监控作为重要的组成部分占12.9%，并呈逐年增长趋势，针对当前智能安防系统面临的诸多问题，提供完整智能化综合解决方案已是大概率。

针对智能楼宇、园区、场馆、酒店等智能安防领域的市场需求，景阳智能化综合安防解决方案全面满足两个核心需求，一是智能：做到系统自动化、主动防范、事前预警、无人值守等；二是集成：解决在各个安防系统之间“避免信息孤岛、能实现统一部署、集中管理”等难题。最终帮助用户达到提高管理效率、降低人力成本。

景阳技术总监邓朝阳介绍，景阳智能化综合安防解决方案具备11大安防系统，囊括了视频监控系统、

楼宇对讲系统、公共广播系统、停车场系统、信息发布系统、巡更、门禁等系统，根据客户的需求仍在持续不断更新及扩展中。截止目前，景阳在智能楼宇、园区、学校、化工、酒店、展会场馆等累计实施智能化项目已超过3000多个。

彰显艺术品理念 审美与科技的碰撞

塑造一款又一款对终端消费者，真正认可的产品，不仅需满足其使用功能，更需让消费者去体验“人机交互”的美感，但如何让产品充满活力，才是真正考验企业的超强的市场洞察能力，及强大研发设计能力。

景阳的产品外观设计追求极致，其优雅外观与强悍配置集于一身，国内营销总监刘建伟给现场参观者者介绍，景阳最新款600万360°全景鱼眼摄像机，不仅具备600万全景高清图像、实现完美360度全景监控，1台360度全景鱼眼网络摄像机可以实现传统7台720p摄像机全景范围内监控；具有自主3D鱼眼校正算法，多画面分割技术，支持全景、1+3、1+5、1+7等多分屏显示模式等特点。而且外观酷似UFO，设计融入时尚理念，其“精美、极致、独特”，不仅行业应用广泛适用于司法、金融、平安城市、园区、大型商场超市、机场、车站、轨道交通、酒店等场所。景阳鱼眼不仅设计精致、新颖、时尚大气，兼顾了人们对于审美视觉感官追求，同时轮廓圆润的弧度，还兼顾了操控手感与细腻质感。

此外，景阳“黑暗之神”——丰富的热成像网络产品系列，包含一体化枪型、枪型、可见光+热成像云台双视窗等多种产品形态，以具备全天候、适用任何复杂光照环境、目标热能分布温度场监测、真正云雾穿透等专业探测能力，可广泛应用于森林防火、机场、港口、油田、边界、森林、名胜景区、军事设施等需大范围监测领域，并以其大气个性的外观，颇受客户青睐。

以行践言百城 传递一个有温度的品牌

景阳一直秉承“厚道”的经营理念，景阳不断学习互联网思维“跳出安防看安防，忠于安防而不囿于安防”，多年的市场证明，厚道精神，彰显了景阳科技固有的品牌价值观主张，深入到客户群体、用户中去，一步一个脚印见证成长。

2014年，中国的安防监控市场血雨腥风，很多国内、国际厂家不得不面临重新洗牌的格局，巨大危机并存着机遇，众安防厂商誓将全力以赴，乘市场洗牌之风，“价格火拼”、“抱团取暖”、“傍大腿”招数无奇不出，你争我夺不断精彩纷呈。

而历经13年风雨洗礼，景阳在摄像机技术领域一



一个信念，一个诺言，必须“以行践言”，与客户之间的关系，绝不止是简单的买卖关系，景阳13年的技术、市场、口碑积累，一直在做“有温度”的产品与服务，让客户不仅体验到景阳产品，更能感受到景阳开放互融的厚道文化，让景阳从客户“身边的陌生人”转变为“最熟悉的家人”。

直是处于行业内的领先地位，现在已成为全球最大的摄像机供应商之一，以全球排名前50的视频监控解决方案提供商，国内综合实力排名前五，拥有113项发明专利、全球巡展超过200场，景阳的产品遍布全球180多个国家和地区，为成千上万个城市数以亿计的人们提供安全保障服务，而是借鉴深入客户、市场接地气的营销传播方式，把与客户的互动体验走到城市、走到县市，将厚道理念传播到全世界。

景阳总经理吴玲，曾经接受媒体采访时，对景阳的产品与服务观表示：一个信念，一个诺言，必须“以行践言”，与客户之间的关系，绝不止是简单的买卖关系，景阳13年的技术、市场、口碑积累，一直在做“有温度”的产品与服务，让客户不仅体验到景阳产品，更能感受到景阳开放互融的厚道文化，让景阳从客户“身边的陌生人”转变为“最熟悉的家人”。

相信凭借景阳在安防监控领域的持续经营与耕耘，“厚道”理念通过百城之旅，持续践行，景阳品牌必将在新的大安防时代里绽放精彩。

百城会东线在2015年4月16日~5月22日进行巡展，活动以深圳、广州、厦门、南昌、长沙、武汉、南京、杭州、上海、青岛、北京等11个中国东部安防市场较为集中城市为中心，对当地及对当地及周边的工程商、集成商以及行业用户进行智能高清视频监控系统建设相关专业知识和技能进行培训，辐射带动周边城市近百座，截止5月22日，培训人数达到3000人。9



世界那么大，有它就有家
LET IT BE YOUR
BABYSITTER.



4路全高清接入 / 即插即用
4Ch HD/Plug and Play



手机远程
Mobile Remote



便捷存储
Easy Storage



语音对讲
Two-way Audio



智能报警
Smart Alarm

这是属于你的亲子时光
IT'S YOUR PARENTING TIME.



世界那么大，把小店交给它
LET IT BE YOUR
SHOPKEEPER.



4路全高清接入 / 即插即用
4Ch HD/Plug and Play



红外夜视
Infrared LED



双向语音
Two-way Audio



人体侦测
PIR



360°监控
360°Panorama



智能报警
Smart Alarm

这是属于你的海滨时光
IT'S YOUR HOLIDAY.





景阳科技副总经理
李颜平

《智慧安防》第 11 期专访

再话安防行业标准践行之路

背景：中国安防产业经历了三十多年的发展，从无到有，从小行业到现在的朝阳产业，这个过程除了在产品、技术、质量、价格等方面还有很多制约着安防行业发展的因素，标准便是其一。质量是生命、标准是关键，安防环境缺少相关标准，以致行业乱象丛生、市场竞争激烈。在构建平安城市的进程中，安防首当其冲，对于如何正确理解标准对安防的实质意义、解决安防行业的标准难题、助推安防行业标准落地、保障安防市场健康有序，是目前值得探讨的问题。7月16日，《智慧安防》记者韩瑞采访了景阳科技副总经理李颜平。▶

韩瑞：中国安防产业经历了二十多年的发展，从无到有，从小行业到现在的朝阳产业，安防行业的各项标准也随之被提上日程表。随着中国安防行业的日趋发展与成熟，您是如何看待安防产业建立标准体系的必要性？

李颜平：行业标准是衡量行业产品、企业管理好坏及行业是否成熟的标志，能有效地规范行业发展，调整行业秩序，提升行业信誉，促进行业快速发展。安防行业已经经历了起步、发展、壮大三个阶段，逐渐趋于稳步增长，此时迫切需要建立科学、先进、统一的标准，约束和确保行业健康的发展，否则企业各行其道、鱼龙混杂，势必影响行业的稳定，造成市场混乱的局面。

韩瑞：如果说安防行业现在所处局面是一个行业发展的必然阶段，那么安防行业的标准将是改善这种局面良药。深入我国当前的安防行业现状来看，您认为安防行业标准的发展处于什么阶段？未来发展需要重点考虑哪些因素？

李颜平：安防行业产品构成复杂，由视频采集设备、录像存储设备、监控管理平台和解码显示系统等等功能迥异的子系统组成。安防行业的标准不仅涵盖产品自身的性能和质量，更涉及不同子系统之间的互联互通。

就目前来看，安防行业标准的发展已逐渐难以跟上市场的更新换代，一些新产品、新技术往往由各企业

自行制定标准，缺乏统一规范，比如目前行业内发展迅猛的智能分析技术，就完全处于企业之间各自为战、相互独立的局面，不同厂家的智能设备难以互联互通，十分不利于行业的健康发展。随着整个行业内数字化、网络化、智能化的全面推进，安防行业标准未来的发展，除了持续完善不同设备、系统之间的无缝兼容标准之外，要及时制定新产品、新技术、新功能的应用规范标准和互联互通标准。

韩瑞：企业作为标准化建设的主体，您认为企业参与制定行业标准有何利弊？

李颜平：有种说法叫“一流的企业卖标准，二流的企业卖品牌，三流的企业卖产品”，企业参与制定标准，首先更容易理解行业需求和发展阶段，并结合自身条件清晰制定企业的发展战略；其次，可根据标准，能更好的规划自身的产品，明确自身的产品战略，规范自身的产品研发、制造等管理工作；再次，能参与制定行业标准，就需要对市场和产业发展比较了解，充分证明企业在行业内的知名度和权威性，并可率先将相应的产品推向市场，从而引领市场的走向。当然，制定一项行业标准需要消耗大量的时间和精力，更涉及到政府与企业之间、企业与企业之间的相互配合，对企业自身的研发实力和技术积累也是极大的考验，这一点如果不权衡好的话，反而容易拖累企业的发展。



韩瑞：产品技术标准是产品质量的有效保障，以产品技术为例，贵公司在标准推行上所做的动作及未来的规划有哪些？

李颜平：刚才也提到过，安防行业的技术标准主要分为产品本身的性能和质量，以及不同设备相互兼容的协议规范两个方面。

对于前者，景阳的产品在确保全面符合国家相关标准的同时，对于国家标准未涉及的一些新技术或者要求过低、不符合行业发展现状的部分，也制订了高要求的、科学的、规范的企业标准，同时将这些标准应用在产品的设计、机电性能、应用功能等方面，严格把控、精益求精。

景阳一直秉承兼容、开放的产品设计理念，积极参与标准的制定；比如网络产品上全面支持 ONVIF, GB/T28181 等标准，参与 SVAC 编解码、智慧城市，安防报警等行业内的标准讨论，同时景阳还是 ONVIF 联盟的正式成员，参与了 ONVIF 标准的制定和修改。

在未来，景阳将持续支持安防行业相关标准的建设，积极推动行业健康发展。

韩瑞：针对安防行业标准的使用，想请问贵公司在实现标准化过程中遇到过哪些困难或门槛？是如何解决的？

李颜平：在产品性能方面，景阳不断创新，研发

出了很多新技术、新功能，但由于国家相关标准的不完善，很多功能在型式检验时得不到有效的测试和体现。针对于此，景阳制订了科学、规范的企业标准，同时积极为检测部门提供测试场地、测试设备和技术支持，致力于推动行业的持续创新。

在产品兼容性方面，景阳虽保证自己的产品全面支持国家和国际相关协议标准，但在项目中难免会遇到其他厂家的设备不支持标准协议，或是标准协议实现得不规范等情况，对此景阳还是坚持兼容、开放的思想，一切以项目顺利实施进行为重，设立专门的协议开发团队，积极配合业主、第三方厂家处理协议对接问题。

韩瑞：近几年，安防产品山寨现象的越演越烈，也反应了行业标准推广的面度及力度有待完善。对于标准推出后的宣贯与落实，您有哪些建议？

李颜平：首先，行业标准的制订务必保证其科学性、严谨性、先进性并且充分符合市场规律；其次，行业标准推出后应有国家权威部门出台相应政策和法律法规，积极推动其在各个适用领域的实际应用，真正起到规范和约束的作用；再则，行业标准的兼容性和开放性对其推广的难度也是有着决定性影响的，一项科学、合理的行业标准，其主旨应该是体现行业先进技术、促进行业健康发展，而不应该是为了人为设置壁垒，挤压市场空间而建设的封闭化产物。■

“一流的企业卖标准，二流的企业卖品牌，三流的企业卖产品”。

《安防经理》第 67 期专题

安企服务营销专访

景阳科技国内营销中心总监
刘建伟



背景：厂商产品同质化，工程集成商利润不断下滑，从卖产品和项目集成转型为“卖服务”，服务营销或将成为安防行业的一种主要营销模式。为此，《安防经理》记者 5 月采访了景阳国内营销中心总监刘建伟。▶

《安防经理》：有企业提出了安防服务营销新模式，但在安防领域服务营销包括了哪些内容？对制造商而言，服务营销如何形成业绩回报和利润？

刘建伟：安防运营服务是安防业大项目与民用化的要求，是工程商与系统集成商的最后归宿，是能够真正实现全方位满足用户需求的唯一途径。安防运营服务通过开展综合安全托管服务、报警运营服务、维保服务、租赁服务、咨询服务、监理服务、职业培训等工作，向各类最终客户提供定制化的综合业务。

对于景阳这类的安防制造商来说，能提供的安防服务是比较丰富的，包括针对产品和工程项目的售前、售中以及售后相关的基础服务，也包括安防信息咨询、安防报警运营、安防培训、安防检测监理等服务。对于民用安防而言，基于互联网的安防服务更是其生存的根本，如视频、报警、信息交互等都是民用安防的服务内容，重点是通过基础服务免费、增值服务盈利的方式提供给人们。通过满足不同类型用户的需求，来实现企业的利润新增长。

《安防经理》：服务营销与当前热门的互联网+如何对接？

刘建伟：这两者的结合、对接，体现的就是“互联网+”服务商的崛起。包括景阳这类传统制造型企业，本身从事互联网+热销产品的生产、制造及运营工作，可利用自身对产品、市场及客户的理解，有效的做到线上及线下融合。通过线上的传播优势，以及线下服务及品牌的渗透，更好的在增值服务内容及体验方面增加客户的

黏度，从而最大限度通过服务营销增加最终用户数量及认知度，达到最大影响效果。

《安防经理》：服务营销需要更多的面对用户，更注重用户体验，这对设备厂商提出哪些新要求？

刘建伟：服务营销模式带来新的市场机遇，安防企业可以根据自身特点，有选择地开展服务营销，但同时重点要在以下几方面做好功课：首先从客户需求与企业战略出发选择服务范围。如今，单纯针对产品的服务已很难满足用户需求，可拓展到整体解决方案，从前期咨询、规划设计、项目交付等方面为客户提供一站式服务，也可整合一些第三方服务资源，如系统集成商、工程商共同为客户提供服务。针对政府、企业和个人，有实力的传统安防企业可以尝试开展安防运营服务，安防系统建设、管理和维护都由专业的安防企业承担，用户可以向安防企业购买服务，可以达到安防企业与用户双赢的效果。其次是服务资源保障与服务体系构建。

向服务营销转型要求企业具有资源保障，涉及人力、财力、物力等，也需技术实力方面的支撑，否则很难为用户提供满意服务。资源保障的前提下，安防企业可围绕服务营销模式，构建服务营销框架。服务营销模式与传统营销模式的区别是以服务为核心，不是以产品为核心，同时良好的服务基于良好的产品和服务体系。企业需要在组织结构、绩效指标等方面实现内在转变，并从服务出发优化服务流程，提升服务质量。

《安防经理》：当厂商推动服务营销新模式时，传统的渠道商如何改变？

刘建伟：要做的不是改变，而是适应。快速适应市场变化及服务需求才是厂商推动服务营销新模式的关键。从大的趋势来看，O2O 将会大受重视，O2O 已经成为当前商业都在探讨的话题，广大传统企业将传统的渠道运营模式及策略与这种方式结合以便进一步改造原有的商业模式，才能在服务营销的路上取得成功。景阳将利用现有的优秀渠道，通过自建、加盟、代理及内部创业等多模式，建立覆盖一二线城市的 O2O 运营渠道，最大限度发挥自身在研发、生产及运营方面的优势，扎根充分“互联网+”的创新及发展。

《安防经理》：当安防企业转向服务营销时，会对安防产业产生什么影响？

刘建伟：从做产品向做服务转型，这是一个大的趋势，也是景阳一直在做的。最近几年成功的互联网企业，给了景阳启迪，能准确了解客户真正需求，快速一站式产品、系统解决方案的生产服务型厂家，将是未来最大的赢家。

景阳一直在开拓差异化竞争的道路上，这几年也一直经历着一场从“卖产品”，向“卖解决方案和服务”的模式转型中。景阳已在金融安防系统、司法安防系统、平安城市安防系统、商铺微店安防系统、森林防火预警系统等整体解决方案中频频试水，不断强化自身的系统整合和集成服务的竞争能力，以赢得相应市场份额。在移动互联网时代传统安防企业，必须具备与时俱进的思维。安防企业视野不应局限、锁定在安防行业，而应逐步投向互联网思维“跳出安防看安防，忠于安防而不囿于安防”。

第三季度营销战线捷报频传

■ 市场部 岑秋静

凭借自身在安防行业中积攒的经验优势，做强独立产品，同时不断加大技术投入，潜心研发优质的整体解决方案，积极进军行业细分市场，并取得了丰硕的战果。景阳科技历经 14 年风雨洗礼，现在已成为全球最大的摄像机供应商之一，全球排名前 50 的视频监控解决方案提供商，拥有 113 项发明专利，产品遍布全球 90 多个国家和地区，为成千上万个城市数以亿计的人们提供安全保障服务。



中标肯尼亚国家银行采购项目

肯尼亚国家银行成立于 1968 年，是东非地区最大的商业银行之一。其在当地的地位相当于我国的四大银行。本次公开采购主要是由于前期使用的模拟产品已无法满足现有的监控需求，同时随着业务量的扩大和网点增加，使得其对安防监控的需求也大大增加。8 月，面对如此大规模的招标盛会，景阳力压群雄，凭借摄像机

系列产品优异的宽动态和低照度图像效果、更好的网络适应能力、高兼容性等特点，在竞标产品中脱颖而出。同时，存储系列产品凭借高稳定录像、良好的兼容性 & 特色操作与应用功能，也成功中标。标志着景阳科技在国际金融行业的又一标杆案例和重要里程碑。



入围江西省电信 2015-2017 年度天网选型项目

7 月 28 日，景阳科技系列产品顺利入围“江西省电信 2015-2017 年度天网选型项目”，公司自主研发的星光级球机、枪机、300 万红外球机、枪机，以及公司

NVR 等成功晋级，一举斩获 4 个标段，在所有同行投标厂商中脱颖而出，这意味着公司 NVR 产品成功打入运营商市场。



中标北京市政府采购 2015-2017 年视频监控供应商品牌

7 月 1 日，景阳科技成功中标北京市市级行政事业单位 2015-2017 办公设备协议采购项目供应商品牌。景阳科技凭借在安防行业中多年技术产品积累，与市场服务沉淀，不断加大研发投入，潜心研发一套套整体解决方案，服务于市场，取得了丰硕的战果。景阳产品以及

解决方案在政府、公安、金融、司法、交通、电讯、机场、港口、邮政、电力、学校、医院和智能建筑等领域发挥积极作用，得到了各行业的高度认可。此次中标，彰显了景阳科技强大的产品技术实力，是景阳科技为政府项目服务中的又一标杆案例与重要里程碑。



摄影欣赏

国内营销中心 柴大山



1
2

1. 宁谧
2. 绽放



诗歌欣赏

母亲啊

产品部 胡启超

儿的生日，母の难日
您却说，那是最美好的日子
母亲啊

初握毛笔，随意涂鸦
您却说，那是最诱人的色彩
母亲啊

害怕黑夜吞噬一切
您却说，只要希望在就不会胆怯
母亲啊

事业上没取得成绩让您骄傲
您却说，不想借我的高枝炫耀自己
母亲啊

没有让您过上富足的生活
您却说，淡泊的生活才是最好的财富
母亲啊

后悔没有录下您最美的时刻
您却说，已经拥有了最宝贵的回忆
母亲啊

祈求上天不要您老去
您却说，您的生命已经和我相连
母亲啊



大话东游： 景阳“极致工艺”的力与美

■ 市场部 邓朝辉

5月1日晚，经过四月份百城会东线最后一站-长沙站的忙碌，景阳工作人员一行便匆忙踏上了，开往武汉的巡展大巴。夜空几道闪电，撕破世间沉寂，滂沱大雨倾盆而下，似乎黏住了大巴前行的动力，在靠窗坐第五排的DK眼里，大巴恰似沿着烟雨蒙蒙笼罩的地平线缓缓行驶。

DK，景阳技术总监，是本次百城会巡展景阳代表团的主要成员。从4月16日始，连续辗转深圳、广州、厦门、南昌、长沙巡回公益培训、展示，为各地集成商、工程师展示新品技术忙碌的画面，在他脑海中不断切换，一路走来，让近1500余名客户零距离，切实体验到景阳品牌的力量，虽艰辛，心里却卸下不少承重，DK稍松了一口气：“再见，长沙！武汉，我们来了！”

参与百城会东线，一路同行的还有景阳产品经理Jack、技术部女汉子Coco，这支由一个女人，二个男人，加一“匹”多功能精致展示航空箱，组成的团队，同事们笑谑为“大话东游”团队，DK笑着说：“一路东行，不是降妖魔鬼怪，也非取经，而是深入当地，以接地气品牌营销形式，传播景阳的极致工艺产品与理念。”

东游之旅，某种意义上来说，不仅是一场智慧安防整体解决方案全国公益培训，更是一场彰显景阳精湛新品力与美的过程，为大家展示“极致工艺，高端品质”，这注定是一段不平凡的旅程，是一场景阳品牌历练之行。

极致工艺，源于对完美的孜孜

“外观精美，做工精细，组件精致！”

是迄今为止，DK在本届百城会上，收获来自同行、客户、合作伙伴最多的评价。对于工艺的精益求精，可以追溯到瑞士手表商，对每个零件，每一道工序，每一块手表都精心打磨，专心雕琢，在他们的眼里，只有对质量的精益求精，对制造的一丝不苟，对完美的孜孜追求，除此之外，没有其他，正是凭着这种凝神专一的精神，瑞士手表得以誉满天下，畅销世界，成为经典。

景阳展示的4K枪机、600万鱼眼、智能分析摄像机，到mini球机、家用摄像机，融合产品各优势性能外，产品外观平滑流畅，精致奢华，简约不简单；精美细致的镜头工艺，电影般即视感，宛在耳边，依稀响起的每个零件转动的声音，让每一场巡展现场，变得更具吸引力与灵动力。

前来景阳展示区域咨询交流的观展者，川流不息，对于本次“东游”巡展的宗旨，景阳资深的老员工，国内营销总监刘建伟，在百城会启航时说道：“景阳是一个老品牌，这是众所周知的，但这次，我们通过百城会的平台，更想让大家知道，景阳一直在以刚涉足安防时的新人态度不断精益求精，

愿意接受来自每一个客户的严格审视，审视我们的每一款产品，甚至每一个零件，体验我们在研发设计、生产，乃至包装等每一个环节中一丝不苟态度！”

在百城会前一天，在太平洋彼岸的美西展，景阳即以极致外观与产品，苍穹黑大气展台，向全世界递出了“中国安防智造力量”的新型名片，同时也收获了世界众多客户，对景阳“极致工艺”的高度肯定。

极致工艺，靠的是强大技术力量作为支撑，及精益求精工艺态度。

众所周知，景阳不断投入研发力量，目前研发人员200多人，而对工艺生产线上的细致追求，却鲜为人知。对于长期坚守工厂核心地带的工作人员来讲，生产线上的产品，充满了魅力与灵性，从一个个独立零件的打磨，到完整产品的组装、测试，他们都近乎偏执地，以完美为标准，如能做到完美，绝不止步于很好，生产出一件件契合特定人群需求，饱受赞誉的产品。产线上的工程师们在真正上流水线之前，每个人都会历经一场蜕变。培训之时，操作的每个步骤和细节，具体的手法，使

用的工具，每个人必须熟记于心。每个动作、规范、标准，需要进行成千上万次的练习，“习惯化”而又不死板，是他们必须牢记的工作模式。也正是这样的磨练，使得他们具备了上产线的真正实力，再加之一丝不苟的工作态度，把简单做到极致。

而产品外观设计的款式与风格，更是“千淘万漉虽辛苦，吹尽狂沙始见金”，每一款外观、包装都注入了，总经理、结构工程师理、产品经理、设计师、业务经理等的心血，严格执行构想、设计、评审、测试等环节，设计创造出超乎客户预期的产品，彰显力与美的结合。

例如，景阳600万360°全景鱼眼摄像机，不仅具备600万全景高清图像、实现完美360度全景监控，1台可以实现传统7台720p摄像机全景范围内监控等超强功能特点外，其设计融入时尚理念，外观酷似UFO，“精美、极致、独特”，独特的外观，能完美融入司法、金融、平安城市、园区、大型商场超市、交通、酒店等场所。

大话东游：深掘市场亦是历练

在这个“商人精神”横行的年代，个人和企业都面临着巨大发展挑战，比如一些工模产品，甚至山寨产品为主的企业，在外部环境好的时候，企业科技活的很好，一旦外部环境发生恶劣变化，危机四伏，经营的弊端，就捉襟见肘。把简单做到极致，是景阳对于产品与技术孜孜不倦追求的决心。

总经理吴玲常强调：“以品质、服务为基础，极力把工艺做到完美。在国际舞台上展示‘中国安防智造’力量同时，我们在国内，也一直在不断提升市场竞争力，坚持以研发新技术为源动力，用品质坚守市场，用精益求精工艺，作为提高竞争力的强劲动力。未来的景阳，让大家认可的不只是一个老品牌，而更是一个具超强新时代下活力的品牌，认可的不仅是品质、口碑，更是产品精湛的工艺！”

历经近些年业内“洗牌”加剧，各企业站在转型的风口，各路安防厂家，将矛头纷纷对准行业细分领域，安企的竞争力，已在品质、服务的基础层面，上升到更加多元化层面，用户已不再满足之前的功能

需求，更是上升到审美需求层面。

景阳市场总监俞泉感触道：“国内安防产品的功能特点，现在已基本能满足用户的需求，要想有新的突破，就必须紧跟时代的步伐，由审美等多方面着手。景阳的极致工艺，定能给国内市场的挖掘注入新的活力。”

百城会前5站的市场反馈证明，极致工艺这条路是可行的。对于这点，DK感慨颇深，较早期而言，客户的眼光更加开阔，不但寻求性能稳定、功能齐全的产品，更追求外观时尚、做工精细的“工艺品”。百城会东线之行，是深度渗透国内市场的征战，也是一场工艺历练修行。如此深入用户群体，直面不同城市的工程师和集成商，让景阳获得更多有效的一线市场反馈数据，更有利于完善产品、把产品做到极致。

关于行业未来发展趋势，众说纷纭。景阳这支东征队伍，毅然决然踏上东征的苦行之旅，要用行动去探索，发扬景阳品牌力量。这场“东游”征战之旅进行了一半，但景阳“极致工艺”历练，早已启航……



严波：专注务实才能成就

■ 市场部 邓朝辉

前言：7月28日，景阳产品顺利入围“江西省电信2015-2017年度天网选型项目”，公司星光级球机、枪机、300万红外球机、枪机，以及公司NVR等成功晋级，一举斩获4个标段，在所有同行投标厂商中脱颖而出，这也意味着公司NVR产品成功打入运营商市场，对此《景阳印象》专访南昌办负责人严波。▶

《景阳印象》：严经理，您好，在本次投标中，遇到哪些困难，是怎么突破的？

严波：困难我不想说太多，俗语说得好“兵来将挡、水来土掩”，遇到困难不可怕，怕的是相互推诿，不敢面对，不勇于承担责任。在这次投标中虽然出现一些问题，但我们都积极面对，积极想办法处理，最后成功中到四个标段，感谢公司所有支持及配合此次投标的领导及同事们！

《景阳印象》：在景阳，您也算是一个元老了，能简单介绍一下怎么加入景阳的？

严波：其实，从事安防，也是一个偶然的机会，我第一份工作是在国企，以前老人们所说的“铁饭碗”恰好在那时候打破，很不幸，我也“光荣”成为其中一份子。后来2006年8月，在我一个好朋友介绍下，我来到了景阳科技，我很喜欢这里的“融儒于商，厚道经营”企业文化，那时主流监控产品还是国外品牌，而那时候，景阳就有自己的研发、技术和生产团队，让我感觉景阳的前瞻性战略，是非常吸引我的。

《景阳印象》：刚开始做安防业务，一直到现在，有什么感触？

严波：回头看看，最难熬的是刚进公司前半年，感觉自己一直非常努力地挖掘市场和客户信息，每天跑客户、跟项目，但订单却迟迟不来，曾经有想过放弃，但转念一想，有句老话叫“既来之，则安之”，既然我来了，就不要留下遗憾，要把这份工作当成我的事业，和我非常看好的景阳共同成长、共同发展，坚定这个信念后，好像一切还都很顺利！



南昌办合影（左一：严波）

《景阳印象》：南昌办做到今天成绩，一路走来，有什么好经验可分享吗？

严波：南昌办是2009年2月成立的，当时公司为加大对当地市场的投入，实现本地化服务，业务、技术和商务等岗位都给配齐了，但是业绩压力也来了，我和同事们开玩笑说，我们这么多人，我们首先要能养活自己，而完成公司的年度任务，就是最好的证明。

我们也经常互相打气，虽然开头总是艰辛，但有公司强大的后盾，再加上努力，取得了一些让我们欣慰的成绩，2009年江西省天网全面开始建设，我们严格要求自己，当时的信念就是：此战必须成功，践行“专注、务实”这4个字，后来，我们的努力与坚持，也到了回报，我们成功入围并中标南昌天网摄像机40%份额。

《景阳印象》：这么多年来，让您颇为感动或记忆犹新的事情是？

严波：感动、感触太多！销售这个职业太具有挑战性了，接触的人员也是各式各样的，市场上有真心帮助的朋友，也不差给你捣乱的人，在此我要感谢那些真心帮助过我们的朋友，同时也要感谢那些给

我们设置障碍的朋友，是你们让我更快的成长，更加懂得珍惜每一个机会。

《景阳印象》：介绍下您的团队？

严波：目前，我们的团队由销售、技术、售后及商务组成。平时大家在生活工作中都是兄弟姐妹，我也一直提倡“己所不欲，勿施于人”，要以身作则，做一个务实、敬业的人，面对成功与失败，都要理性面对，在成功中找经验，在失败中找方法！

《景阳印象》：从当初模拟到如今的IP时代，江西市场是否面临一些挑战？

严波：模拟时代虽说竞争也很激烈，但我们强大的产品优势，客户也感觉我们非常专业。转到IP时代，就不是光卖摄像机这么简单，客户需要的是整体解决方案。

在江西市场同样也面临这些趋势，感觉原有客户慢慢流失，对市场做过分析后，决定我们把金融和平安城市作为重点突破，结合公司存储、摄像机优势，慢慢的也在江西平安城市这块站住了脚跟，有了一定的市场份额。

《景阳印象》：最后，说下您对于未来安防行业展望？

严波：市场竞争会一直持续，但是我认为有序的竞争，可以推动行业的快速发展，“专注、务实、做人为本”，我们在本地，一直是以这几条为导向，扬长避短，踏踏实实做事，踏踏实实做人。安防行业现在发展迅速，需求量越来越大，对产品及应用及智能化的研发力度，对于未来的市场竞争，我们抱有非常大的期待。📍

迪拜印象 ——写在寰球之旅的第一站

■ 市场部 Lucas

迪拜印象

迪拜，曾几何时，那个沙漠边的小渔村，碧海黄沙，孤鹰驼背，现已被高大的建筑群落和填海造陆的工程所覆盖，取而代之的是迪拜塔，帆船酒店，棕榈岛等举世闻名的人文景观。

如今的迪拜，大部分的收入已经不再来源于石油，而更多来自港口贸易和旅游业的兴起，迪拜已逐渐成长为全球货运的重要集散地，如今迪拜的辐射能力，已不可同日而语。自2011年初，景阳的海外布局，就已将中东，南美，非洲划为亟待开发的新兴市场，并委以大将开疆拓土，经过2年多的开拓，迪拜已逐渐成为景阳在中东市场的战略中心。

2015年1月中旬，迪拜INTERSEC安防展，如往年一样，在Emirates A380宽大的座椅上躺了近10个小时后，我们于当地时间下午2点抵达迪拜机场。不得不说，这是一个有钱任性的国家，不单单是迪拜机场的宏伟壮观，光是入境处那多如牛毛带着白色头巾，扎着头箍的工作人员，3个人正干着中国入境处1个人的活，似乎在告诉我们这个国家的国库殷实，福利丰厚。纵使开了20几个窗口，我们依然在队伍中等候了1个多小时，才终于入境。

路面停车场上是一排排顶级豪车，大家尽可以从摄影达人们拍摄迪拜如何奢靡的微博微信中，脑补你想要的答案。最终，我们还是义无反顾的上了两辆出租，的哥来自不同国家，不同种族，但却都能给你来那么几句英文。他们大部分英文虽说得整脚，但肯定能听懂，当他们打开话匣子和你海阔天空的时候，长时间飞行的疲劳也逐渐消散，视线随着车内的“导游”游移在窗外的异域风情。



自2011年初，景阳的海外布局，就已将中东，南美，非洲划为亟待开发的新兴市场，并委以大将开疆拓土，经过2年多的开拓，迪拜已逐渐成为景阳在中东市场的战略中心。

三年之约

不由心生感慨，还记得2012年，我刚入职景阳，当时还是以市场经理身份加入到迪拜之行的团队中，同样是在出租车内，我问Nicky：“迪拜的繁华盛世，也能属于我们景阳么？”Nicky，现在的国际营销副总，曾经叱咤风云亚非及中东地区市场的区域总监，如今，是他在景阳的第八个年头，八年时间，他从一个青涩懵懂的少年，熬成如今中年发福的胖大叔，其实，对于这个成熟稳重的男人来说，多年的海外销售磨砺，个中艰辛滋味，冷暖自知。

我依稀还能记得，当时Nicky打开窗户，任风吹乱他浓密的黑发，指着路边的一株仙人掌说：“现在景阳在中东市场，就像这颗仙人掌，对于这片土地来说它很渺小，但生命力却何其旺盛，只要根扎得深，依然能够枝繁叶茂，我不敢说这里以后是景阳的市场，但一定会有景阳的一席之地！”让我没想到的是，这家伙从迪拜回国之后，真的在办公桌前摆了一盆仙人掌，当然，这是后话。

在迪拜驱车，视线仿佛贴着地平线，若没高大建筑物的遮挡，能一马平川，也

许一眼就能望见海岸线，蓝天白云，20分钟的路程，车在市内公路上一路狂飙，坐在副驾驶的我，感觉不逊于在美国的高速公路上驱车的快感，在连续以100码的时速闯过4个黄灯之后，我很庆幸最终安全抵达酒店。

在这里必须要感谢我们的Diana同学，在离World Trade Centre不到3公里的范围内，找到了这么一处优雅别致的住所，在异国他乡，这一楼竟有一间中餐厅。

当地时间下午6点半，沐浴更衣，收拾妥当，在享用完不怎么地道的中餐之后，所有人都精神焕发起来，今晚唯一的目的地，Dubai Fountain，在那，有曾经世界最大的音乐喷泉，在喷泉的周围，可以找到绝佳与迪拜塔合影的角度。迪拜塔，后来被称作哈利法塔，世界第一高楼，这座耗资15亿美元，塔高828米，楼层总数162层的高塔，一经建成，举世瞩目。迪拜人用他们的勤劳勇敢，在这样的沙漠边陲，创造出了举世瞩目的世界奇迹。

傍晚7点，我们一行人准时抵达了Dubai Fountain，恰逢音乐喷泉的首演，巨大的水柱冲天而起，激荡起无边的水幕，

震撼心灵的音乐声随之响起，人群在此刻都欢呼雀跃起来。

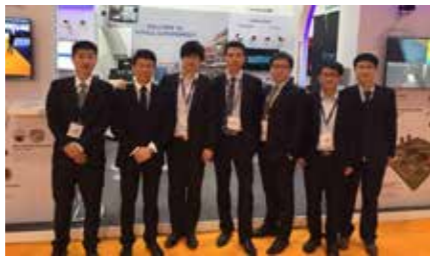
此刻，Nicky 站在我的右手边，我们所在的角度，刚好透过水幕能够仰望那高耸入云的巨型建筑 - 哈利法塔，此刻，它仿佛自由女神的火炬，把光芒去照亮那如墨的黑色天幕。这样壮丽的景象，让我们忘记了时间，也不知过了多久，曲终，水幕缓缓沉入水底，我才惊愕的发现，在人群中维持秩序的移动警车上，装的，正是我们景阳的高速球，我惊喜得拍拍 Nicky 的肩膀，指着那台移动警车，笑道：“兄弟，3 年过去了，你当年的那株仙人掌，看来真的生根发芽了，我想，你做到了！”Nicky 可能也没想到，居然能在这里偶遇我司的设备，淡淡一笑：“兄弟，今天请允许我再轻狂一回，3 年前，沙漠干涸，我们没水喝，我们宁愿做仙人掌，努力去寻找水源，为的只是 - 活下来！现在，我想做大树，而且我要让我们的大树，生长在在中东，非洲和亚洲的每一个角落！”值得一提的是，由 Nicky 带领的亚非中东团队，在 3 年的时间里，将中东地区的销售额，从不到 500 万，提升到 4000 万，足足 8 倍有余，景阳人的倔强和干劲，在 Nicky 身上，得到了很好的诠释，正如当初他的那株仙人掌，在绝境中生存，甘于寂寞，坚忍不拔。

临走前，我又望了一眼那宏伟的迪拜塔，还有那已经沉寂下去的喷泉，对 Nicky 说：“兄弟，回去吧，明天该搭展了。”“走吧，回去好好休息，明天大干一场。”Nicky 说到。回到酒店，终究还是没能抵住困意袭来，在简单冲洗之后，倒头就睡着了，这一夜，格外宁静。

七个男人

2015 年 1 月 17 日，迪拜展会布展，是异常繁忙的一天，对于景阳的团队而言，尤其是国际团队，就不可能有背着双手，踩着八字脚，指手画脚的场景，不管你是领导还是业务、技术、市场，还是商务人员。

自 2005 年，老板娘吴姐（景阳总经理吴玲，我们都称她为吴姐）亲自上梁装设备之后，后来的所有人，都统一穿着“World



in View”的景阳带帽衫，手里拿着各种家伙什，展台无闲人。

“Lucas，来，帮我打个钉子！”Vic 吼道，185 的个子，中东西部地区的销售经理，一个 3 岁女儿的父亲，干起活来让我怀疑他之前干过木工。

“Nicky，去把那个梯子搬过来！”Bally，中东部地区的销售经理，大声说到，此刻，他正站在一张展桌上，举着一个还没装好的摄像头，可能个子矮了点，装了一半发现上面的螺丝没法拧了。

“快点，手都快断了！”Eason，中东地区的技术支持，此刻正托着一台笔记本电脑，透过那 1 厘米厚的近视眼镜镜片，对着屏幕不停的调试着参数。

Nicky，此刻麻利地把一摞摞资料从行李箱里掏出来，“Nicky，别把汗滴到我那资料上，30 块 RMB 一本赶出来的《景阳印象》啊，那可是 2014 年的行业最佳内刊，你不知道！”我也忍不住吼到。

……

晚上 7 点，搭展结束，不得不说，效率还挺高的，一行 7 人，用一副“咦，怎么还没搞完的眼神”撇着那些还在辛苦工作的同行们，“趾高气昂”的离开展馆。

晚上 8 点，中餐厅，“今天我请大家吃饭，谁都别和我客气”我抢先说到，“开玩笑，这是我的主场，必须我来请”Nicky 撑红了脸，接着我和 Nicky 对望一眼，奇怪，平时我们出去吃饭都是抢着买单的，今天这家伙怎么没动静了，谁知 Nicky 此时缓缓的掏出手机，摆出一副耐人寻味的表情，然后潇洒的一摆手：“都别争了，老板娘特意从国内发来信息，让我代表她来请大家吃饭，This is an order！”好了，抢单的游戏圆满结束，大家饿极了，一顿风卷残云，只剩

下一桌杯盘狼藉。

1 月 18 日，展会正式开始，昨日还是工装的景阳人，今日全部统一公司正装架势。平均身高 178，清一色 Giorgio Armani 的黑色西装，Burberry 的领带，Gucci 的皮鞋擦的锃亮。

这样的 7 个男人，站在你面前，我们都怀疑，别人会不会以为自己不小心闯入了高档餐厅。高端的个人形象正如科技感十足的展台设计，为景阳增色不少，配以功能强大的解决方案及产品，景阳迪拜展的序幕，在这 7 个男人细致的展台讲解中，一一拉开：4K 枪机、600 万鱼眼、智能分析摄像机、星光级摄像机、电动变焦网络、300 万 12 倍 mini 球机以及家用摄像机等多项新品及技术震撼亮相，创新的智能化安防综合管理平台及解决方案，通过塑造智能、集成、高效、高清融为一体的极致体验，在此次迪拜展中，独树一帜，熠熠生辉，成为整个大会的亮点。

景阳之树，在这盛放

1 月 20 日下午 3 点，展会圆满落幕，辛苦了一个展期的兄弟们开始逐一卸下设备，一边在总结此次展会的收获，“Bally，这次迪拜展收获如何？”展会期间，我们的展台一度爆满，几乎找不到时间交流，这会儿闲下来，Nicky 问到，“新客户大概有 80 几个，老客户都来齐了，还有好多个找我几次我走不开，让留了邮件后续联系。”

“Vic，你呢？”“我还多一些，看来我有必要改一下行程，本来安排一周时间去下伊朗和沙特就回国，现在看来一个星期估计不够，老大，再批我 1 周出差吧。”“哈哈，没问题！”Nicky 大声回答道。

下午 6 点，撤展结束，一行人提着行李，来到展馆外的寿司店前，“今晚 High 起来！”一群大老爷们爽快的拧开了啤酒，如此成功的一次展会，还需要说什么呢？“干杯吧，兄弟们！”觥筹交错，酒杯碰在了一起，“说好了，兄弟们，把亚洲，非洲，中东，都给我种满景阳之树！”Nicky 说到。

迪拜，景阳全球巡展的第一站，景阳之树，在这里盛放。📍



幸福与否，
其实源于对生活的一种态度，
幸福就在身边。

关于幸福

品质中心 施爱莉

关于幸福的定义，有很多，有人说，幸福是每一天都快乐；有人说，幸福是一辈子的健康有人说，幸福是一生的平安；有人说，幸福是拥有一个美满的家庭；有人说，幸福是衣食无忧；也有人说，幸福是当我们老的哪里也去不了时，身边有个老头，愿意陪你晒晒太阳，谈谈理想，最重要的是，无论如何，他都不会嫌你又老又丑；

幸福，从小的方面来说，是一种心境。然而，要拥有一种什么样的状态，才能拥有这样一种能轻易感知到幸福的心境呢？

傍晚时分，独坐床头，时光一分一秒的流过

对面的对面，是一座 8 层的楼。楼顶，一少年自顾自的踢踏着类似街舞的舞步，十七八岁的光景，年轻，长发，貌似有点小颓废。离得太远，看不清表情。

我看着他徘徊，游走，跳舞，静坐，离去。他应该完全没有想到，自己这一系列的动作，都不小心发生在我的远眺下吧。

我想起我十七八岁的光景，青涩年华，多愁善感，又温暖。

上大学的时候，有很多的小幸福。吃一块五一串的冰糖葫芦是幸福，看二块钱一场的电影是幸福，揣着廉价的 MP3 听悠然的曲调是幸福，在图书馆耗上一整天是幸福，寂静的走在梧桐树下是幸福，看着芙蓉花开了又谢是幸福，喝酒聊天到天亮也是幸福，一群人是幸福，一个人也可以很幸福……

很难说得清楚，工作以后的我，到底是怎样，一步步失掉幸福感的。

我的妹妹，是对我影响最大的人，她小我不到两岁，但她却是我的心灵军师，每当我遇到心结时，她总是能开导我，帮我解开。她虽然收入没有我高，但是她永远过的比我快乐，她还心灵手巧，家里永远干净整洁，温

馨舒适，她说“我买了一些草本植物回来种植，我喜欢一切需要灌溉的东西，经过长久的浇灌看到与众不同的美丽，家也会因此而温馨浪漫。”她确实比我懂生活。我向她诉说生活的烦恼，她对我说：“你完全不用这样烦恼？你现在的的生活状态，己远远的超过了你及家人当初设定的目标，你好好想想，你的烦恼是来自哪里，其它的不说，就我的这点收入，给你的话，你简直都能崩溃，但是我仍然很快乐，感觉生活很好。”

有时候，她也会说：“姐，你要是心烦了，就回来我这里吧，我们去看黑河、果园、去爬秦岭山，象我们小时候一样”。我知道，她永远了解我，支持我，永远都会在我的身边。有这样的妹妹，真好。我和妹妹躺在家里的床上，也会恍然觉得光阴很慢，日子很好。

2015 年春晚对我影响挺大，节目一板一眼，宣传正面，关注百姓，没那些得得颺颺的明星。

《回家的路》很亲切，走温情路线；《高手在民间》每一个来自平凡岗位上的人演艺着自己的不平凡；《小棉袄》表演父女之爱和舍得；也体现了传统的孝和德治，让我联想起公司的企业文化学习的弟子规和论语。

现在再回想起很多光彩照人的名人，或者看着某些神采飞扬的脸，那么真切的灿烂着，却在很多个时刻，那般难以言说的落寞。他们那么优秀，也有这么多不快乐呢！

随着对生活日渐增多的理解和学习，想起有些人，有些事，会浅浅一笑，波澜不惊。

生命中，人来人往，家人的关心和包容，同事的日日相伴；朋友的肝胆相照；感恩有她们在身边。在心底祝愿她们，珍惜并疼爱自己长相守和一路相伴的人，才是最重要的。

幸福与否，其实源于对生活的一种态度，幸福就在身边。📍

鱼眼摄像机诠释 360 度无死角

国内技术部 魏家万

安防监控摄像机，在如今高清化普及同时，如何有效利用高解析度的画质，实现单点大范围监控，一直都是用户较为关注的问题。在室外，往往采用高清智能球机来实现。而在室内，通常情况下一般是用高清半球配合广角镜头来实现，但现在随着用户要求的提高，2.8mm 甚至是 2.1mm 的超广角镜头，都难以满足特定场景下的全景监控。鱼眼镜头是一种极端的超广角镜头，它的水平视角可以接近或超过 180°，可对周围场景进行 360°无死角监控。

鱼眼技术是什么？

鱼的眼睛其实同人眼构造类似，但是人眼的水晶体是扁圆形的，因此可以看到更远处的东西，而鱼的眼睛水晶体是圆球形，因此虽然只能看到比较近的物体，却拥有更大的视角。鱼眼镜头的思路就是来自于这种特点，它的前镜片直径很短并且呈抛物状向镜头前部凸出，与鱼的眼睛很类似。

而我们之前用过广角镜头的都会发现，镜头焦距越短，画面中因光学原理产生的变形也就越强烈，鱼眼镜头为实现全景范围的超大视角，它的畸变也是最为严



景阳科技 600 万鱼眼全景摄像机

重的，除了画面中心的景物保持不变，其他本应水平或垂直的所有景物都发生了相应的变化。所以，虽然鱼眼镜头很早之前就已经被设计和开发出来，但在安防行业一直没有得到广泛应用，一方面，早期的视频监控系统清晰度普遍较低，没有全景监控的必要；另一方面，直接由鱼眼镜头得到的画面是扭曲变形的，无法进行有效的监控。直到近一两年来，随着高清的普及和鱼眼校正技术的成熟，用于全景监控的鱼眼摄像机才逐渐被开发出来。

景阳科技的鱼眼全景网络摄像机具 600 万像素超高清度，采用 SONY 1/1.8” 的 CMOS，1.6mm 的鱼眼镜头，整体画面可以达到 3072*2048 的分辨率，并且在此之上可以通过 ePTZ 电子云台的方式，对整体的鱼眼画面进行多个局部的 3D 校正和分屏显示，最高可以达到 1 路全景视频 +7 路局部校正的同时输出。

景阳鱼眼技术 应运而生

景阳科技 600 万鱼眼全景摄像机在外型设计酷似 UFO，非常精致和时尚，中间全景鱼眼镜头，围绕周围小窗口均匀分布多组点阵式红外灯，红外距离可以达到 10 米。

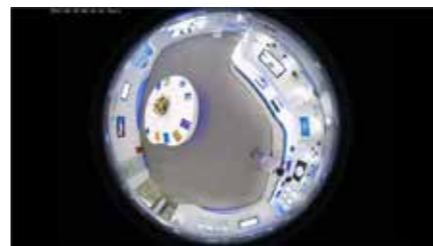
这款鱼眼摄像机荣获了 2014 年度“中国安防十大新锐产品”，非常适合于一些超市、营业厅等需要进行室内大范围监控场景，景阳科技市场副总监邓朝辉介绍，一台鱼眼全景摄像机可实现传统多台摄像机监控范围。

鱼眼摄像机，采用的鱼眼图像校正技术，据魏工介绍，此技术就是将鱼眼镜头提供的严重变形的图像信息，校正为符合人们视觉习惯的投影图像，而我们采用 3D 图像校正算法，就是将这些鱼眼图像上的每个 2D 成像平面点逆向映射到 3D 场景中，再投影构成校正图像的 2D 平面点，来实现校正。具体的 3D 校正算法比较复杂，也正是因为我们刚才所提到的极光系列摄像机采用的强大处理芯片，才能够支持我们去运行这样复杂的算法，实现精度高、无失真的图像校正。”

鱼眼全景摄像机 亮点纷呈

鱼眼的真正魅力，总结起来亮点如下：

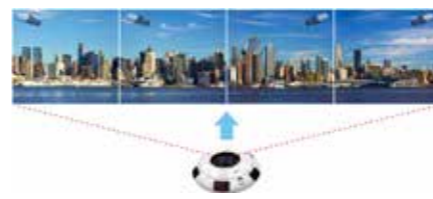
(1) 采用超高清图像处理器和 SONY 最新 CMOS 图像传感器，可获得 360 度全景 3072(H)*2048(V) 物理分辨率图像；



全景 3072(H)*2048(V) 图像

(2) 完美 360 度全景监控

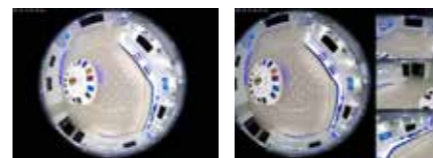
传统高清网络摄像机始终存在监控盲区，需要多台摄像机的补充及协调才能完成全景范围的监控。1 台 360 度全景鱼眼网络摄像机可以实现传统 4 台 720p 摄像机全景范围内监控，布署成本低。



1 台 600 万全景鱼眼 = 4 台 720p 传统摄像机

(3) 自主 3D 鱼眼校正算法，多画面分割技术

结合自主 3D 鱼眼校正算法，可输出高清、无失真图像。支持全景、1+3、1+5、1+7 等多分屏显示模式，局部图像细节更清晰。



全景模式

1+3 显示



1+5 显示

1+7 显示

(4) 虚拟 PTZ

结合鱼眼摄像机无需任何马达（主要指镜头马达和云台马达），任何机械运动部件，通过虚拟 PTZ 功能，将图像放大至每个像素点，可以漫游到图像中的任何位置。在享受 PTZ 控制灵活性的同时，又避免了机械转动磨损，有效保证产品的稳定性。



虚拟 PTZ 功能

(5) 自动数字坐标标识技术

360 度全景，局部画面自动数字坐标标识技术，精准显示局部画面在全景画面中的方位信息。



自动数字坐标标识功能

此鱼眼产品，可广泛应用于司法、金融、平安城市、智能园区、大型商场及超市、机场、车站、轨道交通、酒店以及学校等需要全景监控的大型场所，目前景阳科技已经在国内外市场广泛销售，由于其精美外观，高性价比，为众多客户所追捧。



景阳科技 600 万鱼眼全景摄像机荣获了 2014 年度“中国安防十大新锐产品”，非常适合于一些超市、营业厅等需要进行室内大范围监控场景。

动态目标追踪系统

国内技术部 詹晓龙

随着现代化的发展，对安防技术的要求也越来越高。一般在体育场馆、广场、景区等人流量大且密集区域主要部署枪型摄像机，而如想要跟踪和看清人车等目标物的细节要求，大多数选择部署球机。所以传统的视频监控存在大场景下无法捕捉目标的细节信息，在专注目标细节时会忽略周围的其他移动目标，并且无法实现实时的智能分析、目标跟踪、轨迹记录、特征图片抓拍等，导致安全防范的效果难以满足实战要求，因此需要更完善的安防手段来进行相关防范。

实用性和效率性高

传统监控因为低智能化的原因，不能很好的识别人、车等动态目标，只能进行“看的见，看不全，看不清”的视频监控，但是景阳动态目标追踪系统可以很好的对监控范围内的任何运动目标依次进行单个的、持续的特写跟踪和捕捉目标细节特征信息，并录像记录整个目标的运动轨迹和过程。大大提高了安防系统的实用性和效率性，有效的解决了传统视频监控中的“看的见，看不全，看不清”的问题。

全方位、多模式监控

景阳动态目标追踪系统前端采用 200 万像素枪型摄像机进行全景监控目标，并且只要在监控的视场内采用 22 倍高速球型摄像机进行动态跟踪放大，并根据用户的实际需求设定三级警戒区域。而在警戒区域内的检测目标用户可以灵活的选择手动跟踪模式、自动多目标跟踪模式和自动跟踪下手动干预模式。



单目标跟踪特写拍摄



智能视频分析算法

景阳动态目标追踪系统采用视频跟踪和分析算法，不仅在场景上能“看的全，看的清”，而且能够更高效的对可疑事件和可疑人群/个体目标进行捕捉分析，从而弥补传统监控中的细节遗漏的问题。



行人与车辆自动分类

动态目标追踪系统未来趋势

景阳动态目标追踪系统在未来的安防监控上具有突出的意义和价值，该系统实现了在宏观大场景下对运动目标既可以“看得见”、“看得清”又可以“抓得住”的功能，实现真正意义上的现代安防智能化。

匠“芯”独具 ——景阳科技推出 300 万高性能机芯

据统计，未来一至二年，全高清视频监控产品的市场占有率，将超过 50% 以上，安防高清时代已全面来临，高清一体机机芯市场正来势汹涌。高清机芯的性能可谓为一款高速球机的基因，机芯的集成度、功能众寡、功耗大小等，将直接影响整机的质量与性能。

它是集多种功能于一身，外观小而灵巧、灵敏，已成为球机、一体机等监控设备的最佳标配。一体机机芯主要应用于球型摄像机、云台摄像机等前端图像采集设备，广泛应用于，适用于大型仓库、小区外围监控、码头、广场、校园、车站、公园、道路交通等大型监控场所。

景阳科技推出 130 万 -300 万像素的尺寸精巧、融合多功能的摄像机一体化机芯，具备优异图像画质、高倍聚焦快速稳定、兼容 SNOY 协议、极寒自动启动设计等特点。其中，景阳 300 万 30 倍光学变倍机芯（SN-CM9200DN），支持 300 万高清画质，SONY 高性能、超低照度图像传感器；并具有优质宽动态、3D 降噪功能，在超低高温下（-40 度~60 度）自启动设计，大大减少外围器件的设计，可降低球机的整体成本；兼容 SONY 协议，对接简便。体积小，功耗低，结构匹配高。优秀的图像处理性能，集成了宽动态、强光抑制、隐私遮蔽、背光补偿、电子透雾等高级功能。

一“机”一视界 图像处理更智能

景阳科技 300 万 30 倍光学变倍机芯具备优异的图

像画质：采用高品质 300 万像素 CMOS 背照式图像传感器，相比传统图像传感器照度低，噪点小，图像细腻。

据了解，景阳 300 万 30 倍光学变倍机芯选用高品质优良的电子元器件，通过合理的电路设计，结合优异的 2D/3D 图像降噪算法，用数字处理降低混杂在视频信号中的杂质，以此来提高图像的清晰度和质量，从而获得更洁净的图像效果。

此外，这款 300 万机芯还具有 WDR、隐私遮蔽、透雾等功能，画面更为细腻，可看清更多细节，总像素是传统摄像机的 3 到 5 倍，使视频监控达到一个新的高度由“看得清”变成“看得更清”。

一“芯”一玲珑 用户体验更极致

景阳 300 万 30 倍光学变倍机芯高倍聚焦快速稳定，采用三代聚焦算法，聚焦快速稳定，采用精密变倍步进电机，结合自主优化的变倍算法，实现镜头变倍的精确控制；自主优化的自动聚焦算法技术，能在低照度、低信噪比的情况下快速聚焦获得较好的图像。兼容 SONY 协议，方便接入球机、云台；采用极寒自启动设计，能在超低温 -40 度，以及高温 60 度条件下都能正常使用。

据景阳科技研发人员介绍，机芯外观纤小精致、机芯结构设计巧妙紧凑，大大降低功耗。其中前端为 30 倍可变镜头，可自由伸缩；机身除采用不锈钢组件来对机芯进行加固，涂装有绝缘层，完美融合集支持电源输入、控制信号接收、视频信号输出等一体设计，将给用户带来更加极致的使用、视觉体验。



安防高清时代已全面来临，高清一体机机芯市场正来势汹涌。

揭秘 200 万星光级微卡口摄像机

国内技术部 魏家万

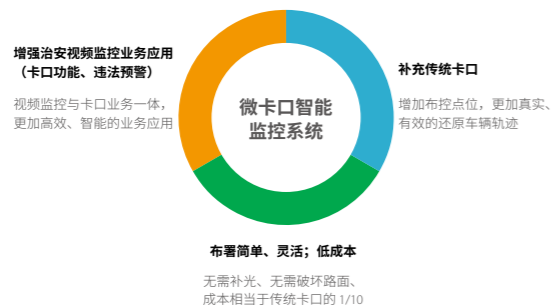
微卡口产生的技术背景

随着机动车数量的快速增长，智能交通系统对于提高刑事案件侦破率、缓解交通拥堵、提高道路通行效率方面发挥着越来越重要的作用，政府主管部门对智能交通系统的重视程度也越来越高。智能交通系统的平顺运行，将会直接影响着城市的经济活动和生产效率，也影响着人们的生活质量和居住品质。然而，传统的智能交通卡口/电子警察系统存在一些弊端，例如：点位少，主要布署于城市主干道上，一般都采用地感线圈触发抓拍的方式，还需要配套专业频闪补光灯、抓拍主机等设备，而且对卡口立竿、抓拍摄像机安装位置、补光灯同步等都有严格要求，整个系统的组成比较复杂，部署不灵活，成本高（一般一个卡口点位建设费用需要 5-10 万），因此不便于在城市辅道、社区、偏远道路等地区大面积应用。

基于传统的智能交通卡口/电子警察系统的以上不足，景阳推出了星光级微卡口摄像机，它集成治安视频监控和车辆识别抓拍、车辆违法预警等卡口业务，相比传统治安视频监控系统具有更加高效、更加智能的业务应用功能；另外，星光级微卡口系统理论上可以安装在任何道路上（哪怕是羊肠小道），方便增加布控的点位，特别是在平安城市项目中，结合后端天网平台，可以更加真实、有效的还原车辆轨迹，快速准确地研判案件；并且微卡口系统是基于低成本的一种方案设计，它无需补光、采用视频检测的方式无需破坏路面、整体成本相当于传统卡口的 1/8-1/10。



景阳星光级微卡口摄像机，集成治安视频监控和车辆识别抓拍、车辆违法预警等卡口业务。



景阳微卡口摄像机概述

景阳星光级微卡口摄像机：集成了车辆抓拍、视频检测、智能识别、监控录像于一体，既可以作为视频监控高清实时录像，又可以抓拍车辆，不需要配备专业的补光系统，尤其是晚上，依靠自身的低照度处理和图像处理能力完成车牌的辨识和抓拍，抓拍方式主要是通过视频检测的方式，晚上的车牌识别率相对于传统的电子警察和卡口落低一些。我们采用具有星光级的照度图像处理器，抓拍率有很大的提升，可以做到 95% 以上的准确率，另外，它具备测速、流量统计等智能分析功能，它是一款智能的、多功能的设备。



主要功能：

- (1)、视频、图片双码流输出：满足抓拍同时高清实时录像的需求
- (2)、内置业务功能：相机内置卡口业务和扩展业务等业务功能
- 卡口业务：卡口车辆记录功能；号牌自动识别功能；车辆测速功能
- 扩展业务：高清录像功能；流量统计功能；断点续传功能

景阳微卡口摄像机特点

特点 1：星光级的夜视卡口

在无补光的路面上，环境照度大约：50Lux，依靠车灯微弱光线抓拍的效果，可以清晰的看见车牌号码，因为我们采用的星光级的图像处理芯片和算法，在这里对星光级做一个说明，星光级指 0.001Lux 下看清物体轮廓，这里的 50Lux 下看清车牌（同行一般需要 70Lux 才能看清车牌）；另外，微卡口采用了增强的 ISP 技术，具有双编码、双快门、Smear 抑制和强光抑制功能，双编码：具有 2 颗 DSP 处理芯片，video-M3 负责 H.264 编码输出视频流，另外一颗专门芯片进行 JPEG 编码并进行车牌识别与分析，输出图片信息，两颗独立的芯片设计可保证无论白天还是晚上都可以得到最佳效果的视频和抓拍图片；双快门：指视频快门和抓拍图片的快门，视频快门可以采用低速快门（如 1/25s），保证视频监控整体亮度，抓拍快门采用高速（1/500S，1/1000S），

保证抓拍图片无拖影，同时还具有 Smear 抑制和强光抑制功能，消除车辆大灯光柱，提高车牌的识别率。



特点 2：高捕获率、高识别率、高识准确率

微卡口采用的视频检测方式，做交通卡口项目时捕获率、识别率、准确率都是用户最关心的指标，通常拿线圈检测、雷达、视频检测做比较，视频检测在准备率上面略低于线圈检测和雷达检测，但是随着图像处理和低照性能的提升，采用视频检测的微卡口的抓拍率也有很大的提升，白天的捕获率、识别率、识准确率可达到线圈检测的水平 99%，夜间可以做到 95% 以上的水平。同时在 45 度大角度，强逆光、强顺光的特殊环境下，也可以准确地识别出车牌号码。

微卡口（视频检测）		
捕获率	识别率	准确率
白天 ≥ 98%	≥ 98%	≥ 97%
夜晚 ≥ 95%	≥ 95%	≥ 97%

45 度大角度识别

强逆光环境 强顺光环境

特点 3：具有违法行为记录功能

微卡口内置方向检测、非法入侵、测速、压线等智能分析算法，可对车辆逆行、违停、超速，压线等违法行业进行抓拍，并将违法行为上传监控中心，及时预警，便于指挥快速响应，第一时间处理交通违法行为。



特点 4：内置固态硬盘

内置 SSD 固态硬盘，容量可达 256G，（单张 1080 图片 120K，可保存 200 万张以上图片）

存储读写速度快，稳定性高，保障重要数据不丢失；当链路中断或其他故障时，前端数据暂时保存在 SSD 固态硬盘中，保存时间长。链路修复后再续传至中心平台，保证数据不至于丢失，加强系统稳定性。还可应用在无法联网布线的社区小道、乡村小道、山区偏僻道路上。



- 内置 SSD 固态硬盘，容量可达 256G，（单张 1080 图片 120K，可保存 200 万张以上图片）
- 存储读写速度快，稳定性高，保障重要数据不丢失；
- 当链路中断或其他故障时，前端数据暂时保存在 SSD 固态硬盘中，保存时间长。
- 链路修复后再续传至中心平台，保证数据不至于丢失，加强系统稳定性。
- 可部署在城市辅道和偏僻道路上，进行移动执法。

景阳微卡口摄像机应用模式

景阳微卡口现阶段应用模式，分为两种，第一种，在一些小型项目中，如园区监控中，道路较少，可能只有 3、5 条道路，需要对园区道路进行监控和抓拍，可采用微卡口摄像机 + 微卡口小型平台软件，可满足用户的需求。

在一些中型/大型项目中，如平安城市、平安城镇、平安农村、平安社区等项目中，基本上都建设有第三方实战应用平台系统，我们采用提供微卡口 SDK 的方式，无缝对接第三方平台。



景阳微卡口摄像机典型应用场景

基于前面介绍的系统特点，微卡口的应用是非常灵活的，可广泛应用于各城市辅道、偏僻山区、乡村小道、限时道路、主辅路进出口、产业园区、社区小道等各种道路监控系统中。

机场飞鸟光学热成像助力航空安全

■ 热成像部 温建业

2013年6月4日上午，中国国际航空公司由成都飞往广州的国航飞鸟撞扁机头CA4307航班起飞约20分钟左右，飞机雷达罩遭遇飞鸟撞击，幸好机组沉着应对，迅速返航，机上乘客安然无恙。据统计，全世界每年大约发生一万次鸟撞飞机事件，国际航空联合会已把鸟害升级为“A”类（最易发生的）航空灾难。

中国民用航空局机场司、中国民航科学技术研究院2011年1月发布的《2010年中国民航鸟击航空器事件数据分析报告》显示，2010年，全国各机场、航空公司和飞机维修公司等有关部门共上报在中国大陆地区发生鸟击事件971起，其中事故症候95起，占总事故症候的45.9%，是第一大事故症候类型，而飞机最易遭受鸟击的部分为发动机，飞行的起飞、爬升、下降、进近和着陆阶段为鸟击多发阶段。一只0.45千克的鸟，撞在速度为每小时960千米的飞机上，会产生21.6万牛顿的力。如果是一只1.8千克的鸟撞在速度为每小时700千米的飞机上，产生的冲击力比炮弹的冲击力还大。所以鸟儿也可能变成一枚“炮弹”。

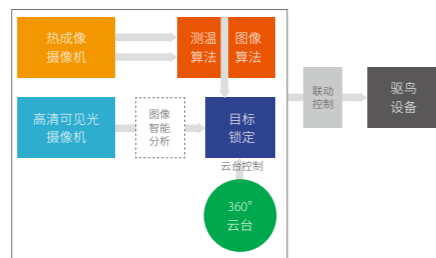
随着公共交通事业的快速发展，飞机出行方便快捷交通的最佳选择，所以飞机飞行的安全也一直倍受关注，而传统的监控设备，因其监控范围小、解晰度低、夜视能力差等原因，已不能满足周界大面积的防范需求。

客机军机等航空器在其起飞降落过程中，飞机上的雷达或地面雷达根本探测不到飞鸟，因为目标太小，因此飞鸟是其最大安全隐患。光学热成像双目自动检测设备能够在起飞降落前及时探测发现，及时给航空管制部门发出警报，做出规避处置，是避免重大事故的有效补充手段。

飞鸟在运动过程中可看成低速慢速小



目标物体，在空中飞行的飞鸟相比于天空其具有较高的热辐射特点，利用热成像摄像机的成像与测温特性，可以自动检测场景内的高温目标，并在画面上标示，同时通过光学摄像机加以确认，获得准确目标信息，同时发出警报，航管部门做出规避处置，联动触发启动驱鸟设备，光学热成像双目自动检测系统工作原理如下：



（一）目标锁定 + 人工判定

飞鸟在飞行过程中会散发一定热量，相对于周围环境而言，其可看成高温目标。通过热成像摄像机实时采集热图，可以从两个方面捕获出运动中的飞鸟：一方面，从测温角度来看，飞鸟应位于全屏最高温



机场上空热成像图像与可见光图像效果

处；另一方面，从图像灰度形态来看，飞鸟应为图像中的高亮小像素部分。因此，通过先进的测温算法，底层嵌入式处理平台实时回传最高温坐标位置，辅以图像处理算法，最终锁定运动中的飞鸟每帧的实时位置。

通过实时控制光学摄像机实现拉近放大，人工确认目标信息。智能触发驱鸟设备运行，灵活开启关闭，节约能源。

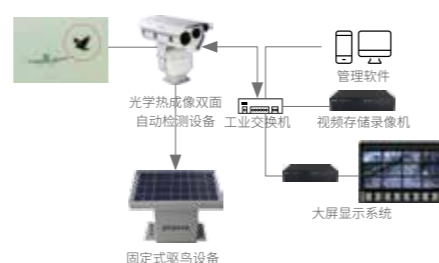
（二）可视图像智能分析判定

通过专业智能分析软件，目前市面上智能分析功能具备对风、雨、雪、落叶、飘动的物体等背景过滤能力，排除可视场景中的人类活动，当触发某种分析规则时，会触发响应报警，起到安全防范功能，并不能有效防范飞鸟对航道飞机起降造成的影响，针对机场飞鸟智能分析功能需要技术验证开发，主要作用通过处理高清图像视频实现识别判定目标物，并触发报警。

（三）联动启动驱鸟设备运行

将光学热成像双目自动检测设备的I/O信号接入驱鸟设备控制器，当系统检测确认后的高温目标，触发I/O报警，联动启动固定式驱鸟设备，结合人工移动式驱鸟设备，实现驱离飞鸟目标，减少人工工作压力。

系统组成结构示意图：



SUNELL 景阳
您可信赖的伙伴

预见完美的童话

森林之眼，景阳热成像网络摄像机，
全天候跨界监控



深圳市景阳科技股份有限公司

地址：深圳市科技园北区朗山二号路航天微科研楼

电话：0755-8602 6442

传真：0755-8602 6152

客服：400-770-8881

网址：www.sunell.com.cn



国家高新
技术企业



中国安防
十大品牌



中国平安城市
建设推荐品牌

终于有了彻底解决儿童被拐的方法了

国内技术部 黄立



治安犯罪问题借助技术的力量，有很多更好的解决方法。

6月17日，朋友圈突然被广大网友刷屏：“建议国家改变贩卖儿童的法律条款拐卖儿童判死刑！买孩子的判无期！”相关话题引起了社会各界的广泛关注和热烈争议，大量网民在微博、微信朋友圈等社交平台表态支持一律死刑，法学界、社会学界则多从专业角度提出反对意见。事实上，拐卖妇女儿童情节严重的罪犯被判死刑，在我国不是没有先例；至于“是否该一律判死刑”，则成为争论的焦点所在。

对人贩立法：酷刑还是理性？

对于这些人贩子，人人痛恨欲绝，恨不得剥其皮，抽其筋，人贩为获取丰厚利益，丧失人性，让一个个幼小的孩童从本应是美好的童年开始，就尝尽了世间苦痛。有的被卖到了边远农村，有贩卖途中因病失去了幼小的生命。更令人发指的是，他们中有的被贩卖给了职业乞讨团伙，被人为的扭断腿脚，浇上硫酸，药成哑巴，整日被迫上街乞讨挣钱。然而，这些让人恨不能生啖其肉都不的解恨的人贩子，依据我国刑法第二百四十条规定，只有情节特别严重的，处死刑，其他情形的，分别处于五年以上十年以下的有期徒刑和十年以上有期徒刑或无期徒刑。

众多网友建议国家对人贩执行死刑的迫切心理，可见一斑，更有网友用简短几句话，道出了天下父母的共同心声：

为了让那些贩卖儿童的罪恶不再僵而不死；

为了让那些原本充满欢声笑语的家庭不再失去声音；

为了让初为人父母的家长不再饱尝失去孩子的撕心裂肺、滴血之痛；

为了让你我的孩子永远不会落入那人间地狱……

对于人贩子立法的问题，网友很快分成两派，支持严刑甚至酷刑的大多数，和呼吁理性、认为死刑无用、甚至认为这是“舆论暴力”、“民意挟持”的少数。与大多数的争论一样，很快被导向捍卫各自的观点。

对此关于立法，本文不再深入进行讨论，不过随着近些年科技技术的快速发展与普及，治安犯罪问题借助技术的力量，有很多更好的解决方法。

人口贩卖的终结者

随着平安城市等建设项目的大力推进，各领域对安防监控摄像头的需求不断加大。人们安防意识提升，监控设备成为各个领域安防建设的主要力量，街头人贩罪案率大幅度降低，破案率大幅度提高。

例如，今年2月在湖北发生的一件拐卖案件，正是在监控系统的帮助下得到了转机。2月7日13时许，湖北省东湖高新区关东派出所接到一宗儿童拐卖案件。两岁多的小雪在菜市场门口玩耍，被一红衣女子抱走。民警通过调取各个路口的1500个监控视频录像发现线索，将小雪找回。

随着视频监控高清、集成、智能化的发展，运用移动互联网结合视频智能分析技术，能够从根本上解决传统监控工作量大、效率低、反应速度慢等问题，也为社会各个行业的安全保障工作提供有力支持。而对于贩卖人口这种极其恶劣的事件，景阳产品以及监控系统解决方案，通过以下四部曲能有效降低人贩罪案率，以及大幅度提高破案率

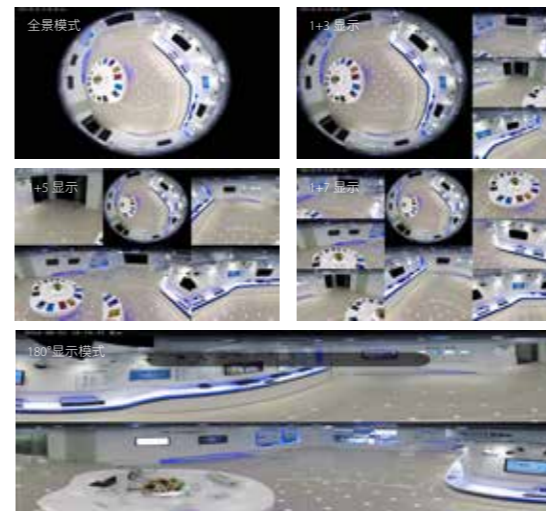
事前预防：

事前预防，是减少拐卖儿童犯罪行为最直接有效的手段，景阳极光系列智能网络摄像机结合InView2.5智能化安防综合管理平台，内嵌丰富的智能分析功能，基于背景差分算法和3D校正技术，精准识别监控画面内物体的形状、体积，并判断人员和物体的运动轨迹、运动速度和动作行为，当发生人员徘徊、聚集，尾随跟踪等可疑情况时，系统立即触发报警，并可通过短信或APP将报警信息实时推送给移动巡警人员，及时对可疑事件发生现场展开排查行动以及启动相应的应急预案，将不法分子的违法犯罪行为扼杀在萌芽之中。



事中监管：

在商场、超市等常见案发的室内场所，采用景阳鱼眼摄像机，可实现360°全方位无死角的高清实时监控，支持1+3、1+5、1+7等多分屏显示输出，最大可相当于传统7台百万高清摄像机所提供的监控范围，结合自动数字坐标标识技术、ePTZ电子云台控制技术和双180°全景拼接校正技术，为场内每一位孩子提供全方位的视野保护，给父母一份安心。



在广场、公园等常见案发的室外场所，景阳动态目标追踪系统能够获取7倍于普通监控系统的场景实时信息，自动分析和锁定场所中所有运动目标，并对目标进行实时自动追踪和特写抓拍，既能记录下孩子们天真无邪的美丽瞬间，还可及时发现犯罪分子的可疑举动，为事前预防和事后查证提供有效依据。



事后查证：

火车站、汽车站等交通枢纽通常是人贩子作案后必经之地。然而此类场所人流密布，想要在海量的实时视频和监控录像中寻找有效目标无异于大海捞针。通过在此类场景中部署景阳智能人脸识别系统，此系统可自动分析画面中每个人的性别、年龄、面部特征等信息，将监控影像中感官化的人物特征转换为结构化的业务数据，展开深度的数据分析和应用。既可实时对比公安系统罪犯数据库，在惯犯经过时触发报警；也可通过对比失踪儿童的照片，快速准确的搜索到孩子的通行记录，提供寻查线索。有效提升公安机关的破案效率。



追捕归案：

犯罪分子通常穷凶极恶、狡诈多端。在人民警察追捕犯罪分子的过程中，经常会遇到疑犯窜逃、躲藏等情况。部署景阳高清热成像监控系统，可轻松穿透树叶、草丛、烟雾等障碍物，准确识别伪装及隐藏的目标，在各种复杂的环境中实现对可疑目标的跟踪追捕，让疑犯无处遁形。

景阳高清热成像监控系统采用非制冷红外焦平面感应器和自主研发的图像处理算法，通过感应人体/物体自身所产生的红外辐射进行成像，无需任何光源，具备独特的热能状态异常诊断能力和目标热能分布温度场监测功能，可在一切天气条件下对隐藏的目标进行清晰的成像。



金融理财监管系统助力金融理财

国内技术部 魏家万

随着国民经济不断增强，居民理财意识、理财意愿日益增长，银行理财业务在中国已进入一个新的理财时代，资产质量和数量都有了很大的提升，银行理财新产品层出不穷，理财市场空前的繁荣，但随之而来的理财纠纷也在不断上演，银行与客户之间因理财产品而起的纠纷时有发生。

来自《羊城晚报》报道，去年2月，70岁的朱老伯到某银行中山市分行办理业务，在理财经理的推荐下购买了一份理财产品，整个过程由理财经理代为操作。在一张产品申购的打印纸上，有当时理财经理陈某手写的“产品封闭一年后可支取，预期收4.95%”，今年2月，该产品封闭期满一年后，朱老伯的儿子朱先生发现，扣除手续费，父亲购买的理财产品实际年收益不足1%，便想在3天的开放期内办理赎回资金。不料，朱老伯再次委托银行理财经理代为操作时，却被告知赎回没能成功。因为过了3天的开放期，产品只能继续封闭一年。朱先生认为，父亲购买的理财产品并非如理财经理所言的保本保息产品，他觉得父亲遭遇了销售误导。

这类纠纷一旦出现，由于没有录音录像证据，解决起来异常麻烦，客户利益和银行声誉都无法得到有效保护。在这种局面下，留下理财产品销售过程的录音录像资料无疑可以还原事实真相，厘清双方责任，解决举证难题。

金融理财监管系统需求及现状

政策方面，银监局提出《商业银行产品销售录音录像工作指引》的要求，银行要在2016年1月1日起实现对销售个人投资类理财产品的同步录音，有条件的可以实施同步录音录像，达不到要求的营业网点，将面临罚款和暂停相关业务的处罚。

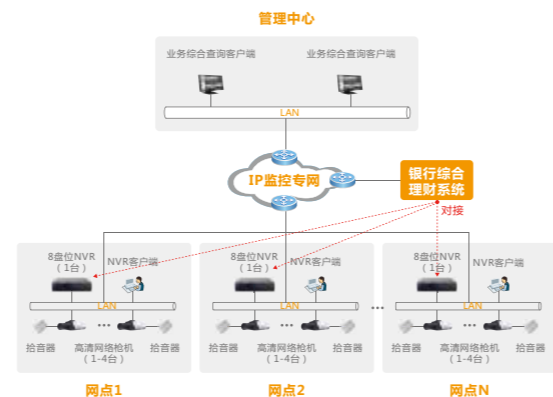
然而，目前多数银行的理财区域，并未配备专门为销售理财产品所设的录音录像设备系统，更多的是银行自发进行的音像记录，无统一标准，多为独立系统。因此，急需建设一套能够对银行理财产品业务办理的全程音视频监控，并且能与理财业务系统交互使用的管理系统，实现理财业务全面、规范化、留痕化管理。

据相关银行人员表示，金融理财监管系统总体要

求录音录像同步记录，音视频资料与业务信息一一对应，快速检索、调阅音视频资料，按权限使用系统资源，为客户隐私保密。并与行内综合理财系统对接，实时获取在售的理财产品相关信息；监管系统支持客户信息新增、客户信息导入、客户信息同步、客户信息查询、录音录像文件与客户关联；且针对每款理财产品设定的风险点列出待确认问题清单，监督人员重点监督销售经理的操作合规性、风险点确认的完整性等，并在监控时可以进行人工干预。

景阳金融理财监管系统助力金融理财

理财柜台视频监控要求无死角，需要清晰地拍摄到柜台上全部物品、柜员操作行为、客户面部特征等细节，可在柜台内部署200万像素高清网络摄像机实现高清视频拍摄；并部署拾音器、话筒等语音装置接入到网络摄像机，同步记录客户与柜员交流的视音频信息；同时部署理财柜台专用NVR并与理财业务系统对接；柜员可以通过理财专用NVR客户端实时导入理财产品信息，启动与客户信息和产品信息关联的音视频录像。



监控中心可通过CMS客户端高效检索录像，并可实现客户信息，订单信息的查询与汇总功能。通过理财业务监控系统，不仅规范柜台工作人员的业务操作，并为解决客户纠纷提供有效的音视频证据。

景阳科技特色NVR产品，业务办理录音录像保存，业务信息视频叠加直观显示，业务信息与录像关联检索查询，支持4盘位，可实现1年音视频数据保存。



通过理财业务监控系统，不仅规范柜台工作人员的业务操作，并为解决客户纠纷提供有效的音视频证据。

体育场馆安防集成技术系统整体方案设计

国内技术部 黄立

体育场属于大型的综合性公共设施，建设目的是为了综合性、高等级的体育赛事，体育场馆安防设施是为了保障大型比赛开幕、闭幕和人员撤离的安全而设，保证各项赛事圆满落幕；另一方面一旦比赛结束，人群散去，安防设施也就没有赛时那么突出了，这时候安防设施将主要为场馆内的健身休闲、信息服务、会展服务以及商贸区、居住小区的日常生活提供安全保障来解决会场安全、物品安全、防盗等一系列问题。

安全防范项目是体育场建设项目的一个重要组成部分，结合现代化体育设施的特色采用TCP/IP网络技术，充分体现可持续发展的理念，利用数字网络技术及图像显示技术，使体育场能更好的为全民运动提供多种综合功能服务。

技术方案特点

在体育馆监控系统整体方案设计中，前端摄像机和后端监控管理中心是方案中最为重要的环节，景阳科技结合多年系统研发和项目设计经验，为各类体育场提供完善的整体解决方案。

摄像机采用景阳自主研发3A算法，白天图像画面通透干净，色彩还原逼真，画面聚焦清晰，夜间图像无噪点，实现7x24小时高清画质采集。摄像机接口丰富，支持语音输入输出功能，支持I/O报警功能。支持SD卡存储，支持丰富的智能分析功能。

监控中心采用景阳Inview2.5X综合管理平台，可将视频监控、防盗/防火/防灾报警、门禁、车牌识别、收银系统等资源进行有效整合，构建集传统视频监控、视频存储、电子地图，报警联动、智能分析、手机观看、收银管理等功能于一体的综合高清智能视频监控系统。

运动赛事的有效保障

召开正式比赛、运动会时，观众聚集数量大，会场存在很大的安全保障问题。对视频监视系统的要求是系统可靠、稳定，反应速度快捷，能够在第一时间发现警情，并且具有多种联动功能，可以及时通知各个安全保卫部门做出最及时的反应，并且在事后可以保存下全部过程的图像，作为重要资料备查。

重要人员保护

承办大型国际性赛事，与会的包括各国首脑、奥委会官员、国家及省市的官员、国外媒体记者、各界知名人士、运动明星等等。对于这些人员需要我们对他们的行动进行特别的、重点的监视与保护。需要对重要设施实施24小时实时监控；对重要领导、重要运动员所在区域、所经通道等实施重点全方位不间断跟踪保护，保证他们的安全。

场馆的整体防范

运动场馆一般是一个由主体育场、训练场、体育馆、游泳馆、商业区等组合而成的一个建筑群，在我们设计安全防范系统的整体方案时，不仅要考虑主体育场本身的安全防护需要，还要从体育中心这一建筑群的整体出发，为其设计安全有效的技术防范体系。

赛场防暴与反恐

采取必要的技术手段，加强防范措施，坚决杜绝球场暴力、骚乱事件的发生。要求前端设备能对敏感地区及目标实行电子布防、撤防，同时可以与周界报警、防盗报警、紧急报警、门禁报警系统联动，报警后调出相应防区的电子地图，同时弹出实时图像，并对目标进行跟踪和锁定，并可与摄像机进行联动报警。

场内重要设施的防护

体育场内的空调、照明、水、电、消防等系统保证了体育场的正常运行，这些大型设备的安全同样不容忽视。另外，体育场内的商贸区、娱乐区在日常营业过程中，需要提供必要的技术措施来解决物品安全、防盗等一系列问题。

功能特性

体育场馆一般是多个功能区建筑组合而成的一个建筑群，不仅要考虑主体育场内本身的安全防护需要，还要从体育建筑群的整体出发，建设全面、安全、有效的技术防范体系，包括视频、报警、门禁、消防等多个子系统，并将这些子系统有机的结合在一起，实现平台级的互联互通和报警联动。

体育场馆安防系统的建设应以预防和处置突发事件为核心，实现安防系统的应急联动和辅助分析决策，



安全防范项目是体育场建设项目的一个重要组成部分。

及时预警和掌控赛场内各种可疑现象、突发事件的发生。与其他楼宇、建筑等安防系统相比，体育场馆安防系统有着自己特殊的功能特性。

景阳科技经过多年行业深究，在不断完善传统视频监控方案的同时，还创新性的提出了人数统计、热成像测温预警监控等拓展功能。

图像质量要求高，控制实时

体育场馆视频监控需要覆盖整个场馆及场馆周边区域，监控点覆盖范围大，图像清晰度要求高。同时，体育场馆人员密集，当有事件发生时，需要清楚、快速地看清人员活动及变化情况，对突发现场要求快速响应和定位，需要视频监控具有很高的实时性。

高度的稳定性和可靠性

对于体育场馆安防系统来说，稳定性和可靠性永远是放在第一位的，在系统方案设计上，应采用成熟的技术和产品，关键部位采用冗余设计，避免因任何一个单点故障而造成的整个系统瘫痪或某个监控点的失效；同时，要结合各种设备检测措施，一旦某个环节出现问题，系统能在第一时间发现异常事件，并及时有效地解决，确保系统能稳定、可靠、持续地运行。

应急联动和预案处置

体育场馆安防系统应能对敏感地区及目标实施智能监控预警，对于突发事件进行及时、准确地处理。当发生突发性事件时，系统能从大量的摄像头中迅速找到最佳的监控点位（摄像头），同时在电子地图上弹出实时图像，对事件现场进行观察，对目标进行跟踪和锁定，从而为应急处置提供最为直观的视频信息，并根据设定好的预案对突发事件进行最佳的处置。

平台互联与视频资源共享

当体育场馆在举办赛事时，关注场馆安全状况的不仅仅是场馆内部的保安人员，公安、武警、消防及其他政府部门都需要实时了解和掌握场馆内部及周边情况，必要时还需要调用视频录像资料。因此，体育场馆的安防集成管理平台应是一个标准、开放的平台，允许多系统对接以提供视频图像资源共享，满足大量用户的并发访问的要求，并能提供稳定的实时视频预览、历史图像下载和授权访问控制等服务。

人数统计

体育场馆出入口人流量大，为了方便管理，景阳 Inview2.5 智能安防综合管理平台支持配置流量统计智能分析模块。

用户可根据需求，在不同出入口监测流量大小，统计规则可自定义单向或双向；可方便管理者及时了解各出入口人流情况。



系统可根据客户需求生成报表，方便管理者做出决策，合理安排安保等资源。

热成像测温预警监控

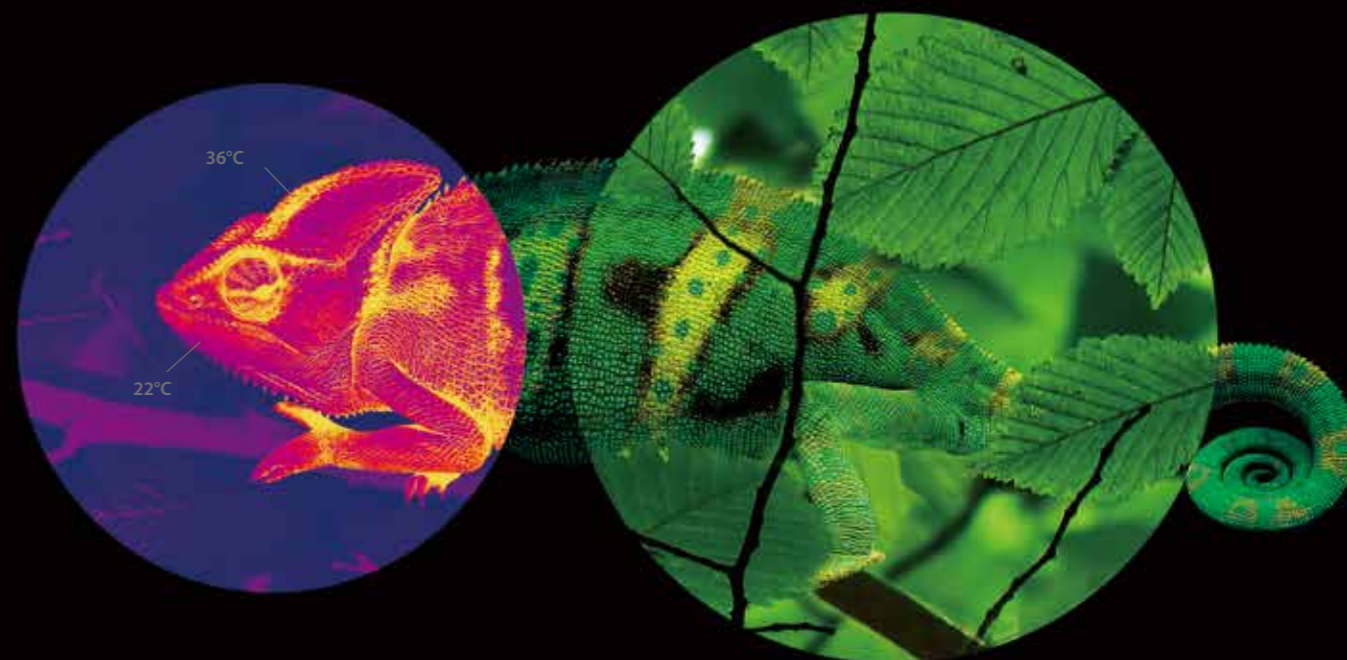
体育场馆发生火灾后扑救和人员逃生难度都比较大，为了预防火灾和及时发现火灾并尽早采取措施扑救，场馆的自动化防火系统非常重要。场馆中看台、休息室、器械仓库等场所均为防火防盗重点区域，传统的自动化防火系统通常在这些区域采用温感、烟感等探测设备，只有当室内整体温度较高或产生烟雾时才能感应到并发送警报。而火灾隐患常常由角落当中微小物件的温度急剧升高导致，传统的传感系统难以察觉，容易错失最佳的报警防范时间，导致火灾的发生。



针对体育馆防火以上特点，景阳测温预警型网络热成像摄像机具备火灾探测、火灾预警、火场监控、防盗监控等功能，有效提高体育场馆防火系统防范效率。

伴随着中国成功举办过奥运会，世博会，亚运会等一系列大型体育赛事，国内全民健身的意识逐渐增强，全国各地大大小小的体育场馆如雨后春笋般的都建立起来了。体育场馆的安全防范维护已成为体育界的一项重头戏。安全防范系统的建立是衡量体育场馆智能化的一个关键标准，建立一套完善的、功能强大的安防系统是目前国内外场馆建设的重要议题之一。[9]

SUNELL 景阳
您可信赖的伙伴



热力捕捉 真容毕现

景阳“热成像 + 高清可见光”双视网络重载云台摄像机
全天候跨界监控真实视界

- 分辨率 420*315. 高热灵敏度 <=50mk
- 点测温、区域测温、全屏测温、超温报警、温升报警、温差报警
- 支持室内 / 室外 / 海天 / 天地 / 线性 / 自定义等画面模式调节
- 新一代 SONY 1/1.9" CMOS 200 万高清可见光摄像机
- 图像通透清晰，色彩还原真实，超级宽动态
- 内置透雾处理机制，实现雨雾天气下的有效监控
- 支持可见光与热成像双视场映射定位功能
- 水平 360°连续旋转，定位精度可达 ±0.1°

红外/可见光双视模式，大幅度提升复杂环境下对目标的辨认能力，应用于机场、港口、油田、边界、森林草原、名胜景区、军事设施等需大范围监测领域。

更多信息，敬请浏览 www.sunell.com.cn，或咨询景阳各地办事处。



深圳市景阳科技股份有限公司

地址：深圳市科技园北区朗山二号路航天微科研楼

电话：0755-8602 6442

传真：0755-8602 6152

客服：400-770-8881

网址：www.sunell.com.cn



国家高新
技术企业



中国安防
十大品牌



中国平安城市
建设推荐品牌

Connecting with
More Secured World
联接更安全的世界

