

安防业务夹缝求生 AI落地场景难寻

# 旷视科技赴港输血

本报记者 张惠芳 张靖超 北京报道

刚刚开学的第二天,一款可以识别学生是否玩手机、听讲等行为的智慧学校解决方案因可能侵犯学生隐私在网上引发争议。这也推上了风口。

## 与安防巨头抢市场

旷视科技CEO印奇今年5月在接受媒体采访时也提到,竞争不会局限在AI公司之间。

旷视科技的主营业务包括个人物联网解决方案、城市物联网解决方案以及供应链物联网解决方案。个人物联网解决方案主要为手机厂商提供智能解锁方案等;城市物联网解决方案主要为政府、社区、系统集成商提供安防服务等;供应链物联网解决方案主要为物流公司、线下零售店提供提高仓储效率的服务。

2018年旷视科技营收14.27亿元,经调整净亏损1.37亿元。其中个人物联网解决方案营收2.7亿元,占总营收的比重为18.9%;城市物联网解决方案营收10.57亿元,占总营收的比重为74.1%;供应链物联网解决方案营收1.00亿元,占总营收的比重为7%。

城市物联网解决方案已成为旷视科技的主要营收业务,而在2016年该项业务的营收为0.19亿元,占总营收的比重为27.5%;2016年个人物联网解决方案的营收为0.49亿元,占总营收的比重为72.5%。

对于主要营收业务从个人物联网解决方案转向城市物联网解决方案,柳匀认为,目前人脸识别实际上已经是非常成熟的技术,各个企业在算法上的差别不是那么大,这一业务的话语权掌

就在8月底,这家人工智能视觉识别领域的独角兽企业向港交所递交了招股说明书,拟在香港上市。

一位浙江大华技术股份有限公司(以下简称“大华股份”,002236.SZ)的销售人员对《中国经营报》记者表示,旷视科技营收的很大部分与安防业务相关,但目前

握在手机厂商手里,他们把利润压得越来越薄。加上政府大力推进智慧城市,这个市场非常庞大,人脸识别技术确实能给安防带来价值,导致很多人工智能公司的收入现在主要靠安防。

“人工智能企业深入下游做安防业务就像美图公司卖美图手机,很多企业单纯靠软件不赚钱,软件要套到硬件里一起卖才能赚钱。海康威视、大华股份这些企业不仅仅卖摄像头,他们从内部互联网的铺设到摄像头硬件的一整套系统都做。这些传统安防企业在软件、算法方面处于劣势,现在他们主要向软件端发展,而人工智能公司在硬件方面处于劣势,他们则往硬件端发展。”一位人工智能行业的投资人说。

对于旷视科技布局安防业务,上述大华股份的销售人员并不看好,他指出,如果客户已经采用了一家公司的安防技术,后面如果要更换另一家企业,要同步更新服务器、平台等,加上迁移历史数据,这些成本非常高。

柳匀也持有类似的观点。他指出,即便人工智能企业的算法、体验好一些,但是客户还是要判断是不是要额外投入钱,要不要学新的东西。

杭州海康威视数字技术股份有限公司(以下简称“海康威视”,002415.SZ)、大华股份、浙江宇视科技有限公司这些传统巨头已经占据了大部分市场,相比之下,人工智能企业在硬件、客户资源上处于弱势。

北京市商汤科技开发有限公司(以下简称“商汤科技”)一位从

事产品业务的柳匀(化名)认为,当前旷视科技这类人工智能企业最大的难点在于寻找合适的场景,人工智能企业有些“拿着锤子找钉子”。人脸识别在有的场景作用很大,但有些场景就比较牵强,价值不大。

记者就上市相关事宜联系旷视科技,截至发稿对方未予回复。



旷视科技于8月底向港交所递交了招股说明书,拟在香港上市。

本报资料室/图

除非有类似2G到3G的代际上的优势,否则如果只是微小的变化,理性的决策者不会去换。人工智能企业的优势在于技术,但是技术从98%提升到99%,在学术上非常难,但在客户的实际应用中可能95%就够了,那么他可能并不看重这1%的提升。

广州云从信息技术有限公司一位销售经理提到,人工智能企业的硬件主要外包给代工厂做,相比海康威视、大华股份,硬件的性能、稳定性会差一些。一旦这些传统巨头在软件技术上赶上人工智能企业,他们因规模更大,会更有价格优势。

实际上,传统安防巨头也开始了在技术上的追赶。2019年上半年,大华股份营收108.07亿元,研发投入为12.45亿元,相比去年同期增

长了43.94%。上述大华股份的销售人员也提到,从去年开始,大华股份大幅增加了在科研上的投入,就是对旷视科技这些人工智能企业的一种防守。

“但人工智能企业还是有希望的。可以抓住技术领先的时间窗口抢占市场,同时管理者协调好资源,找准发展的侧重点,避免同质化竞争。”柳匀说。

旷视科技CEO印奇今年5月在接受媒体采访时也提到,竞争不会局限在AI公司之间。AI公司本身还需要与各个行业相结合,比如需要与信息技术产业链结合。因此,AI公司面临的竞争更多来自其他领域复合发展到AI领域范畴的强大对手。

## 技术落地场景是瓶颈

“警察搜捕犯罪嫌疑人就是人脸识别很好的应用场景。但是除此以外的有些场景比较牵强,为了人工智能而人工智能,可能不具备爆发力。”

一名曾在商汤科技任职的人士介绍,旷视科技最大的优势在于拥有一批顶尖的人工智能行业的人才,旷视科技的创始人印奇和唐文斌都出自清华大学姚期智的“姚班”,公司还有很多出自ACM(国际大学生程序设计竞赛)的专业人士。

相近,真正智能的是语义理解,这一块整个行业做得都还不够好。

“今年PE级的募资难度比往年大不少,一些非常火爆的独角兽企业大家都不太愿意投资,下游的创业企业融资更难。旷视科技的收入规模和利润都较小,现在上市可以给投资人退出的途径,一个变现的渠道。”上述人工智能投资人表示。

他认为旷视科技现在的核心问题是现在要解决怎么扩展市场,把规模做大。图像视觉的应用范围很广,技术上与竞争对手拉开差距,决定了在市场上的议价能力。

技术之外,柳匀认为人工智能企业目前最大的难点是怎么找到好的落地场景。

“警察搜捕犯罪嫌疑人就是人脸识别很好的应用场景。但是除此以外的有些场景比较牵强,为了人工智能而人工智能,可能不具备爆发力。比如人脸识别支付,其实NFC(近距离无线通讯技术)支付的安全性已经非常高了。刷脸支付解决的场景是在手机没有电了这种小概率事件。在我看来,从NFC支付到刷脸支付的改进,比从现金支付到NFC支付要小得多。”柳匀说。

如果找到好的场景,人工智能就是一个核心技术。但也有可能在解决一个行业问题时,人工智能只起到辅助作用。像医疗健康的问题未必用人工智能可以解决,它还需要传感器、芯片等配套的技术和设备,但人工智能公司没办法提供一整套的技术或者设备,这时候会依赖系统集成商,因为他们具备资源整合的能力。柳匀认为,这就是人工智能落地的场景难找的原因之一。

# 探路精准扶贫

# 卢俊卿反哺家乡 天九共享为广元“输血+造血”谱新章

文/胡峰

2019年9月1日,由四川省文化和旅游局、四川省妇女联合会、广元市人民政府联合主办的第三十一届“女儿节”在广元市启动。与往届不同的是,此次“女儿节”举办期间,由中国商业联合会、广元市人民政府、天九共享集团联合主办的“第282届中国独角兽商机共享大会”,作为重磅主题活动,于9月3日开幕。除了众多精品项目的闪亮登场,天九共享还向广元“万企帮万村”精准扶贫行动捐赠100万元善款,受到各界人士的一致赞誉。

活动当天,广元市委副书记、市长邹自景,市政协副主席、工商联主席吴桂芬,市政府秘书长马放之,市政府副秘书长汪明同志,中国商业联合会常务副会长兼秘书长王民,天九共享集团董事长卢俊卿,天九共享集团董事局副主席、集团总裁李忠和,天九共享集团董事、联席总裁徐浩然等众多领导出席。

此外,广元市经济合作局、市工商业联合会、市经济和信息化局、市农业农村局、市文化广电旅游局、市商务局、市妇联等市级相关部门主要负责人,各县区、广元经开区分管领导和经济合作部门负责人,以及100多位企业代表也共同参与并见证这一重要时刻。

## 有需要的地方就有天九共享“输血”

值得一提的是,广元也是卢俊卿成长和奋斗的故乡,28年前,天九共享从广元的星星之火,发展至今,成为遍布世界的“燎原之火”。所以,在天九共享看来,选在今年回到家乡,落地中国独角兽商机共享大会,不仅是卢俊卿的一次寻根和反哺,也是天九共享的一次溯源与感恩之旅。

在现场,面对家乡群众,卢俊卿有感而发:“虽然我1997年就去了北京,但直到现在我还是地道的广元人,还保留着广元户口,因为我热爱家乡,我希望我永远保持广元的户口!我认为一个人不论取得多大的成就,最不能忘却的就是自己的家乡和国家。而且,对于家乡人民的承诺必须做到,这些年我哪怕亏过钱也没亏过信誉,不能辜负每个人的信任和托付!”

2011年以来,卢俊卿与天九共

享积极投身于家乡的慈善事业当中,涉及教育扶贫、医疗扶贫、农业扶贫、文化扶贫、敬老关爱等方面,累计捐款2400多万元,修建感恩堂义诊室、乡亲文化中心出资共计1560万元,合计出资3900多万元。

仅2012年至2018年,卢俊卿便在医疗扶贫方面捐赠776万元,分别用于卢家湾感恩堂的医疗设备、救护车、药品等方面的支出。7年来,接待义诊上万次,急救上千次,惠及2300多位村民。目前,天九共享正全力探索利用直升机急救,与周边医院对接配套事宜,以解决救护车在急救乡亲的过程中因时间长、路况差,经常出现危险的问题,为乡亲们健康保驾护航。

对于广大贫困家庭赖以生活的农业,天九共享共捐资473万元,

## 有转型的地方就有天九共享“造血”

诚如此番中国独角兽商机共享大会的落地召开,便是卢俊卿和天九共享在“输血”之后,对家乡实施的“造血”战略之一。

此前,天九共享已决定将广元苍溪县元坝镇张王乡金鹤村、高青

村建成以百果园及悬崖旅馆为核心的旅游观光景区,天九共享承担前期投资,村民享用后期管理,从而盘活存量,发展增量,促进当地百姓的长期收益。

如果说,此举只是对“局部造



广元是卢俊卿成长和奋斗的故乡。

血”,那么,中国独角兽商机共享大会便是为“全局造血”。

其实,每一个地方的经济都有自我造血的能力,只不过,受制于资源、市场、模式、平台等诸多要素的制约,从而有心无力。天九共享的特别之处便是在于,将任何一个地方所需要的所有资源“通通打包”,集中提供,重新打开当地的造血开关,激活造血能力。

在此次大会中,天九共享特地为家乡带来了当下最炙手可热的新经济项目,比如天朝上品、淘车无忧、咖啡零点吧等明星企业。最重要的是,天九共享在与家乡“共享”外界机遇的同时,也以此为平台和窗口,面向外界推广广元的优势和商机,促进多方了解与合作,实现共创、共享、共赢。

多亩田地的灌溉问题。在文化扶贫方面,天九共享同样慷慨解囊,共捐资110万元,用于乡镇公益展演,举办梨花节,修建

文化公园、观景台等,丰富人们的精神生活,陶冶社会情操。而作为中国传统文化核心之一的“敬老文化”,天九共享则每年捐资近50万元,为60岁以上老人每人每月发放红包500元,为7个特困户每户每月发放500元。

可见,天九共享的善举并不是简单的捐赠捐物,而是从最基础的层面来持续改良社会文化和价值导向。用“输血”的形式,源源不断地为各方供给最可靠的保障,在满足物质需要的同时,亦激发精神活力。而“教育”,更是天九共享“输血”的最大动脉之一。

2018年8月和2019年4月,天九共享先后两次向广元捐赠专项善款共计2000万元,分别资助6600位困难学生上学和设立“卢俊卿奖学金”,为众多家庭与学子雪中送炭。

越来越好做,而要实现这一目的,就得依靠两个办法。一是转型,据统计,80%的企业都无法转型成功,为什么?因为他们忽略了一个重要前提,转型,一定是靠创新来驱动,否则就像个无头苍蝇一般不知道往哪里转,自然穷途末路。二是抱团,这不仅能解决传统“复制”与“模仿”模式所带来的产能过剩及市场冗余问题,更能让蚂蚁变大象。打个比喻,单打独斗的企业发展轨迹就是一地散沙化的蚂蚁,而抱团则是让蚂蚁有机地组合成大象。”

也就是说,天九共享对家乡的“造血”,不光是通过外力作用,也会调动当地原有的内部力量进行升级与迭代,内外兼修,双管齐下,最终“血”以致用。



由中国商业联合会、广元市人民政府、天九共享集团联合主办的“第282届中国独角兽商机共享大会”于9月3日开幕。