

美亚之窗

2020.07 总第30期



厦门市美亚柏科信息股份有限公司(股票代码:300188)

地址:福建省厦门市软件园二期观日路12号美亚柏科大厦

官方网站:www.300188.cn 邮箱:marketing@300188.cn

服务热线:400-888-6688 京东旗舰店:meiyapico.jd.com



微信公众平台

《美亚之窗》编委会

滕达 | 申强 | 栾江霞 | 葛鹏 | 吴鸿伟 | 周成祖 | 蔡志评 | 张乃军 |
仲丽华 | 张雪峰 | 吴世雄 | 杜新胜 | 章正道 | 王跃聪 | 黄基鹏 | 赵庸 |
江汉祥 | 张高祥 | 谢红兵

主办 | Sponsor

厦门市美亚柏科信息股份有限公司

承办 | To Undertake

厦门市美亚柏科信息股份有限公司
公共关系与品牌运营中心 | 品牌运营部

总编 | Editor in Chief

吴芸娟

主编 | Executive Editor

何海燕

编辑 | Editor

李银河 | 赖越菲 | 林阳艳 | 郑少辉

校对 | Proofreader

刘晓慧

投稿邮箱 | Telephone

0592-5300188 | 分机: 7130

投稿邮箱 | E-mail

marketing@300188.cn

设计 | Designer

翁煜申 | 蔡玮 | 杨伟斌

摄影 | Photographer

杨伟斌

法律顾问 | Legal Advisor

仲丽华

厦门市美亚柏科信息股份有限公司(股票代码:300188)

地址:福建省厦门市软件园二期观日路12号美亚柏科大厦
官方网站:www.300188.cn 邮箱:marketing@300188.cn
服务热线:400-888-6688 京东旗舰店:meiyapico.jd.com



微信公众平台

“央企优势 + 民企活力”

国投 2020 瘦身健体提质增效专项行动，美亚柏科积极落实促发展

04

美亚柏科“十四五”规划

紧跟十四五规划，挑战“珠峰”，勇攀高峰

06

品牌升级

历 9 弥新，聚变未来 全新品牌形象发布

08

主题栏目

使命在肩 抗“疫”有我
因为有你们，这场战斗也没有那么可怕了

12

封面故事

疫情下的警务培训实践新探索
销售，就是任何风雨都得扛

18

最前线

让大数据成为战“疫”利剑
开疆扩土的大数据“尖兵”

24

特别报道

美亚柏科上市 9 周年庆系列活动背后的故事
疫情之下，看这群人另辟蹊径，打造全新赛事模式
赛事感言：一次新尝试一个新方向

30

鉴证实录

车海觅凶

38

集锦

40

小剧场

42

国投 2020 瘦身健体 提质增效专项行动， 美亚柏科积极落实促发展

一、背景

2020年是全面建成小康社会、实现第一个百年奋斗目标的决胜之年，是“十三五”规划收官、“十四五”规划谋篇的关键之年。

为贯彻落实中央经济工作会议、中央企业负责人会议精神，积极应对新冠肺炎疫情，争取将疫情不利影响降至最低，推动中央企业高质量发展，为全面建成小康社会做出更大贡献，国投集团在全级次企业范围内开展提质增效专项行动。

二、工作部署情况

4月17日，国投集团召开瘦身健体提质增效暨安全生产视频会议，集团公司党组书记、董事长白涛对集团瘦身健体提质增效工作进行了动员部署。

白董事长强调，集团各单位要充分认识瘦身健体提质增效工作的重要意义，提高政治站位，全力以赴推进。

提质增效是中央企业发挥国民经济支柱作用、积极应对疫情影响、助力全面建成小康社会和决战脱贫攻坚的必然要求，是做强做优做大国有资本、培育具有全球竞争力的世界一流企业的必然要求，是集团深化改革、加快转型发展的必然要求。

三、工作总体要求

以瘦身健体提质增效工作为抓手，危中寻机，主动作为，力争将疫情不利影响降至最低，全力以赴实现全年经营目标，为全面建成小康社会、决战脱贫攻坚作出更大贡献。

(一) 强化战略引领，持续深化改革，推动转型发展强化对标、瞄准一流，高质量编制好“十四五”规划，加快推进转型发展，强化创新驱动，持续深化改革。更好践行国有资本投资公司服务国家战略、培育发展新兴产业、优化国有资本布局的使命责任，实现可持续健康发展，形成国投在国民经济中的影响力、创新力、竞争力。

(二) 大力增收节支、优化资产质量，提升市场竞争力。大力开拓市场，严控成本费用，减少低效占用，加强亏损治理。重点做好“三增五减”，扩大现有业务市场份额，提升新业务收入比重，增加投资收益；压降各项成本，降低财务费用，控制人工成本，减少重复投入无效占用，争取政策支持对冲不利影响。

(三) 加强风险防控、强化底线思维，确保运营平稳严防投资风险、流动性风险、金融业务风险、法律合规风险、国际化经营风险、安全生产、生态环保和网络安全风险。优化完善风险管理体系，切实守住不发生重大风险的底线。不放松继续做好境内外疫情防控防控工作。

四、工作方案

(一) 全面开展、全员参与

按照“全级次、全员、全面”的原则，在全集团开展提质增效工作。

(二) 细化措施、明确目标

聚焦加大市场开拓、深化精益管理、强化创新驱动、深化供给侧结构性改革、持续推进改革、严防重大风险等六大方面，细化了74条措施，形成了“1+18”的工作台账跟踪推进。

(三) 聚焦重点、归口落实

按照可验收、可考核、表单化的原则，逐一明确工作目标、需重点关注的版块及企业以及归口责任单位。

六、工作内容

(一) 加大市场开拓

- 1、有效应对市场变化，巩固提升市场份额
- 2、积极“走出去”，稳妥开拓境外市场
- 3、强化业务协同，促进互利共赢
- 4、积极利用资本市场，提升资本实力

(二) 深化精益管理

- 1、全面开展行业对标，提升专业化管理能力
- 2、严格管控成本费用，提升盈利空间
- 3、强化资金管控，提高资源配置能力
- 4、深化“两金”压控，提高经营创新能力

(三) 强化创新驱动

- 1、提高科技创新能力
- 2、完善科技人才发现、培养、激励机制
- 3、鼓励支持创新平台建设

(四) 深化供给侧结构性改革

- 1、强化战略引领，统筹做好“十四五”规划编制
- 2、加快推动转型升级
- 3、持续推动结构调整，加快清理低效无效资产
- 4、加强参股项目投资管理
- 5、加强亏损企业治理，提升资产质量

(五) 持续推进改革

- 1、着力深化激励约束机制改革
- 2、不断深化国有资本投资公司试点改革
- 3、着力推进混合所有制改革
- 4、加快解决历史遗留问题

(六) 严防重大风险

- 1、严防投资风险
- 2、严防贸易风险
- 3、严防金融风险
- 4、严防债务风险
- 5、严防国际化经营风险
- 6、强化监督追责和法律合规管理
- 7、确保安全生产、生态环保及网络安全形势稳定

瘦身健体提质增效，美亚柏科在行动

作为国投智能的控股子公司，2019年加入国投大家庭后，美亚柏科积极响应国投号召，不断做强产品，做大服务。2020年初以来，美亚柏科根据国投集团“瘦身健体、提质增效”专项工作要求，认真落实自身各项工作部署，结合实际情况，制定并推出了一系列措施积极应对疫情带来的商机和项目实施延缓的不利影响：对内以“瘦身健体、提质增效”的新思维，在全体美亚柏科人的支持下开展执行了“凤鸣计划”，效率强化、成本优化、机制灵活化，增强内部发展活力和综合实力；对外，美亚柏科在应对挑战的同时勇拓新路，在危机中把握机遇抢占先机，提出网络空间安全板块以及新智慧城市发展规划的新业务发展方向，推出一款集团内可跨行业、快速复用、减少研发成本的“乾坤”大数据智能化平台等，为公司发展谋出路觅新机。

下一步，美亚柏科将继续按照国投集团的要求，以年度重点经营工作和存在的问题困难为导向，做好“瘦身健体、提质增效”方案的细化分解落实工作，力争完成年度经营目标，实现高质量发展。

四大方向

技术与产品发展战略

大数据智能化 网络空间安全

网络开源情报 智能装备制造

珠峰计划

8848

2020

2025

紧跟“十四五”规划，挑战“珠峰”，勇攀高峰

五年规划主要是对国家重大建设项目、生产力分布和国民经济重要比例关系等作出系统规划，为国民经济发展愿景规定目标和方向。

国家“十四五”规划纲要全文中提到，当前国家经济之繁荣前所未有，稳定和发展必须两手抓，两手都要硬，加快社会治理法治化进程，提高社会治理法治化水平至关重要。并且纲要中提及十四五必将是智能发展的五年，大量信息的采集、处理、分析及管理，将全面应用于智慧城市、森林防火等场景。这要求我们要把握全球新一轮科技革命和产业变革机遇，推动国内产业高质量发展，实现新旧动能顺畅接续转换，抢占全球产业发展制高点。

7月1日，在国投庆祝中国共产党成立99周年大会上，国投党组书记、董事长白涛表示，目前国投正以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，贯彻党中央、国务院的战略部署，落实国务院及国资委领导的指示，按照国资委的相关要求高质量编制好“十四五”规划，坚持问题导向、目标导向和结果导向，明确“十四五”时期各业务板块的发展目标、重点任务、实施路径、保障措施等。

作为国投控股子公司，美亚柏科紧跟步伐，根据公司发展现状和目标，制定未来五年公司战略规划——珠峰计划（8848），承接国投智能“赋能数字国投、布局数字经济”的愿景。

未来五年，美亚柏科将在社会治理方面持续发力，针对公安行业、政法行业及行政管理构建完善的社会治安防控体系，拓展网格化服务管理能力，

打通治理管控网格节点。而随着城市治理体系和治理能力现代化的发展，智慧城市成为了推动城市治理体系和治理能力现代化建设的重要抓手，美亚柏科也将为建设新型智慧城市承担更多的重担，协助政府提升社会治理能力、守护城市公共安全赋能。

当前，美亚柏科正基于自身大数据技术优势和多年的行业积累，加快新型智慧城市的业务布局。8月2日宣布正式成立新型智慧城市事业部，将依托公司技术优势，不断丰富大数据相关行业覆盖和产品体系，推进新型智慧城市建设。并通过公司“大数据智能化”、“网络空间安全”、“网络开源情报”和“智能装备制造”四大技术和产品方向，加强各类技术的融合应用，进一步发挥高科技企业的技术和资源优势，以新型智慧城市事业部为主力，大力推进新型智慧城市建设。

同时，在2019年被美国列入“实体清单”进行技术遏制后，美亚柏科没有退缩，有序推进提出“破冰计划”，成立破冰实验室，开展技术攻关和会战。并积极响应国家“十四五”规划，明确扩大公司对网络空间安全板块的布局，积极构建网络空间安全新生态。

未来，美亚柏科将继续围绕网络空间安全、大数据、人工智能、物联网等新技术，持续加大研发投入、构建核心竞争力，打造“美亚技术硬核”。运用集团多牌多品的架构，巩固电子数据取证行业龙头地位，强化大数据及人工智能专家、网络空间安全和社会治理的国家队形象，塑造“国民共进”的成功典范。

历 9 弥新, 聚变未来 全新品牌形象发布

历 9 弥新, 2020 年 3 月 16 日, 美亚柏科迎来上市 9 周年。随着美亚柏科的业务范围不断拓展、行业客户逐步扩大, 品牌形象也需要随之进行升级更新。在美亚柏科上市 9 周年之际, 美亚柏科迎来 Logo 正式换新, 企业品牌全面升级!

全新的 Logo, 阐述美亚柏科全面升级的品牌形象——

1、“央企优势 + 民企活力”

2019 年, 美亚柏科成功引入了国投集团的战略投资, 企业性质变更为央企控股的混合所有制上市企业。“央企优势 + 民企活力”双轮驱动模式, 为公司今后的跨越式发展提供了更广阔的舞台, 有利于优化股东结构、提升公司资质和能力, 促进业务更快的发展。国投智能和美亚柏科双方将在接下来充分实现优势互补, 而国投背景资源将进一步助力美亚柏科做强做大。



本次 Logo 升级, 主色调延续了美亚柏科的经典色蓝色, 并调整了色彩的亮度和饱和度, 与此同时, 加入了代表国投的红色, 让整体看起来富有科技感的同时, 不乏年轻与活力。另外, 盾牌形状中的菱格元素同样是国投 logo 的变形, 体现了两者的有机融合。

2、自主研发, 实现全面国产化

从 2002 年研发出第一代电子数据取证设备, 到如今成为国内电子数据取证行业龙头企业, 再到不断深耕大数据信息化和网络空间安全, 持续服务于“国家治理体系和治理能力现代化”, 美亚柏科自主创新脚步从未停止。

高研发投入、自主研发及持续创新是公司的核心竞争力。美亚柏科近三年来的研发投入均占营业总收入的 15% 以上, 截至目前, 公司共取得授权专利 293 项, 软件著作权 572 项。2019 年, 被美国商务部列入“实体清单”后, 美亚柏科更加坚定了科技自立的决心。

2020 年, 美亚柏科创新之路步履不停。各大产品线持续上新, 重大升级接踵而至, 全面推进国产化进程。在“新冠”疫情期间, 更是充分应用大数据、人工智能技术, 助力全国各地相关部门防控疫情、打击诈骗、维护市场秩序。



新



Meiya Pico
美亚柏科

旧

在新 Logo 的组合上, 我们可以看到, 相比较旧版 Logo, 此次特别调整了中英文占比, 凸显了“美亚柏科”四个汉字, 弱化了英文“Meiya Pico”, 进一步彰显了民族品牌美亚柏科创新引领发展, 坚持自主研发, 立志实现全面国产化的决心和骨气。

3、勇于担当, 助力网络强国

深耕电子数据取证及大数据信息化业务 20 年, 美亚柏科已成为国内电子数据取证领域无可争议的领军者及网络空间安全与大数据信息化专家, 市场占有率在 45% 到 50% 区间, 业务覆盖全国各省、市、自治区及部分“一带一路”沿线国家。

二十年来, 美亚柏科始终奋战在维护网络空间安全的第一线, 多次出现在在国家级重大会议的网络安全保障工作中, 并屡次作为重要或核心的技术支持力量, 为执法部门开展网络空间社会治理提供产品和服务。

目前, 美亚柏科正着力将持续钻研的大数据、人工智能等技术进一步应用于助力有关部门提升大数据智能化水平以及社会治理能力等方向, 切实为推动我

国新型基础设施建设, 网络安全事业发展、推进网络强国建设贡献企业力量, 助力网络强国战略。

此次 Logo 更新, 在“科”字中特别用红色凸显了电子元素, 用以展现美亚柏科的行业属性。另外, 无论是新版还是旧版的 Logo, 有守护之意的盾牌形象始终不变, 体现美亚柏科对客户“承诺安全、承诺非凡”精神和状态。主体 @ 符号 (网络化) 和 i (internet 首字母) 字母巧妙结合, 意义深远。

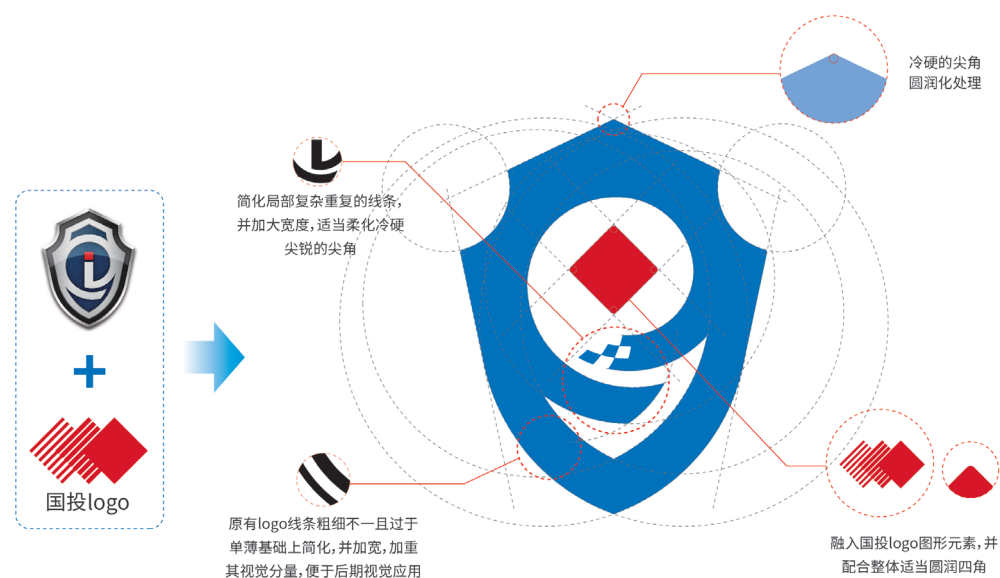
聚变未来, 新 LOGO 发布的重要信息预示着美亚柏科在品牌文化、业务版图和行业格局方面将迎来新的升级, 是美亚柏科多年成长的见证和未来发展的起点。未来, 美亚柏科将在持续推动技术创新的同时, 注重技术与业务的深度融合, 用科技造福于社会, 造福于人民, 为国家和人民的长治久安贡献自己的力量。



观看 VI 升级精彩视频

LOGO 设计演变

图形



LOGO 设计演变

字体



新 LOGO 阐释

美亚柏科新 Logo 由盾牌徽标 + 中英文字体组成，整体品牌形象兼具延续性和科技感。经过对比可以发现，新版 LOGO 在设计的思路有了较大的变化，采取了主流的扁平化设计风格，风格更加简洁大方，适应了国际化的发展潮流，同时凸显了科技感，彰显美亚柏科行业领军者风范，但其各个组成部分都富含深刻含义——

1、色彩：

新的 Logo 图案色彩采用积极的红色与理性沉稳的蓝色，融合了国投与美亚柏科的经典色彩，去掉原有的大面积黑色，更具年轻感与活力。

2、字体标示：

(1) 此次 Logo 升级，中英文字体结合硬朗的线条和柔性圆角，刚柔并济，提高了视觉识别度，形成独具风格的“美亚字体”，体现企业专业、稳重的精神和个性。

(2) 调整中英文字体比例，既体现了美亚柏科适应国际化发展、开拓国际市场的品牌战略，同时表明了美亚柏科作为一个民族品牌，坚持自主研发、科技自立的决心。

3、盾形徽标：

盾牌造型整体视觉效果给人以专业严谨之感，体现“承诺安全、承诺非凡”的品牌服务理念，表达美亚柏科守护客户安全从不懈怠的精神，主体 @ 符号（网络化）和 i（internet 首字母）字母巧妙结合、意义深远。

(1) 美亚柏科专注于电子数据取证及大数据信息化领域；

(2) 美亚柏科以捍卫网络安全为使命，是网络安全的忠诚卫士；

(3) 美亚柏科不断追求精湛技术、优质服务，是客户坚强的技术后盾。

部分应用实例



使命在肩 抗“疫”有我

2020年的春节对于每个中国人而言，都将永生难忘。发生在岁末年初的新冠肺炎疫情来势汹汹，席卷全球，作为最早遭遇这一重大危机冲击和考验的中国，面临着一场“大考”。何其有幸，我们生在这个国家，作为世界人口第一大国，世界第二大经济体，艰难而果敢地选择按下“暂停键”，千万人口的中心城市武汉封城，4万多医护人员集结，14亿中国人自行“禁足”，全力以赴，众志成城势要打赢这场疫情防控阻击战。

没有人可以独善其身，没有人选择置身事外。美亚柏科作为民族企业冲锋在一线，战斗在前沿，利用自身技术优势，运用大数据、人工智能等技术，将城市公共安全大数据、信息化的作用发挥至最大化，配合各地行政执法部门所建设的大数据系统和掌握相关数据、分析疫情传播路径、精准防疫等提供了重要技术支持。在此基础上，大数据核心研发团队还组织力量迅速设计研发出一套专门适用于全国相关政府部门开展工作的“新型冠状病毒传

播监测”专项工作平台，并与其他单位共同开发“e鹭安”、“社区防疫通”、“平安码”等便民大数据应用，助力高效抗疫。

与此同时，防疫版智慧警



新型冠状病毒传播监测平台界面截图

务机器人在经过美亚柏科机器人团队的全新升级后，具备人流密集预警、体温检测、口罩佩戴识别、疫情防控播报、人脸识别、便民问询等功能，自春节以来应用于厦门同安潘涂边防派出所、车管所以及多处卡口，进行防疫宣传和巡查工作，奋战在一线，减少一线人员被感染的风险。多类非接触式测温设备如“智能热成像测



厦门同安潘涂边防派出所

温门”、“智能热成像测温仪”等快速推出并应用至多场所。

疫情期间，美亚柏科线上线下技术团队时刻准备着。不法分子利用疫情造谣传谣甚至利用口罩紧缺的情况敛财诈骗，美亚柏科技术支持团队责无旁贷为执法部门迅速锁定犯罪嫌疑人提供强有力的技术支持，维护社会秩序的稳定。新德汇、美亚中检等美亚柏科子公司也为战“疫”保驾护航。

在这背后，是一群迎“疫”而上的“战士”们给了我们必胜的信心和坚定的决心，因为他们的舍小家，义无反顾，我们坚信，春天很快就会到来。

“老婆，公司有个紧急任务，我得马上回去处理，孩子和母亲就辛苦你了……”这是美亚柏科北京分公司党支部书记齐战胜在大年初一离家前留给妻子的最后一句话。刚从北京返家没多久的他，选择再次离家驱车返回北京加入疫情分析支撑工作中。作为一名老党员，他深知在这个时候必须冲在最前面，多为客户分析出一条数据，就能为客户的决策提供更加精准有效的参考依据。

他不是一个人在战斗。在

春节期间可能爆发与疫情相关的舆情信息行业搜索舆情中心党支部书记刘博和她的战友们自农历二十八起就冒着被感染的风险，轮流前往客户单位完成每天12小时的服务支撑。没有外卖，他们就和客户同甘共苦，用速冻水饺、泡面、饼干来充饥，困了轮流在椅子上打个盹，醒了就继续“战斗”；沈阳研发中心的陈志强在大年初二晚间一接到沈阳客户的需求后，立即购买次日一早的车票返回沈阳，之后的每天连续工作十几个小时，进行数据挖掘、碰撞、分析，为客户提供了有价值的信息；大数据平台研发中心的赵嘉凡在家接到福建省厅客户紧急需求，立即放弃休假赶往客户处处理汇总数

据，研发防疫工作的相关系统的功能；集团呼叫中心的沈联波为来自香港的爱港爱国市民向疫情重灾区湖北省内医院捐赠抗疫物资前前后后奔波了5天，完成联系医院、物资采购、协调调度以及车辆运输物流跟踪的工作，确保物资的顺利送达。这样的故事还有很多很多，美亚柏科人在用实际行动证明他们的抗疫决心，可能他们所做的在这场战“疫”中微不足道，但他们每个人都值得我们记住。

除了技术保障工作，美亚柏科还向临夏州、厦门市第一医院捐赠自主研发的智能测温设备，美亚柏科董事长滕达也通过厦门市卫生健康委员会、厦门市红十字会向厦门大学附属第一医院定向捐赠总价为

153.94万元的2辆配有负压隔离舱的奔驰高配救护车，美亚柏科人自发捐款送至前线用于湖北抗疫。



不获全胜，决不轻言成功。疫情防控已取得阶段性成效，但还未取得完全胜利，美亚柏科和背后的他们还将继续为这场战“疫”提供专业的技术保障，用自己的一份力量参与到这场战斗中，为取得全胜全力以赴！





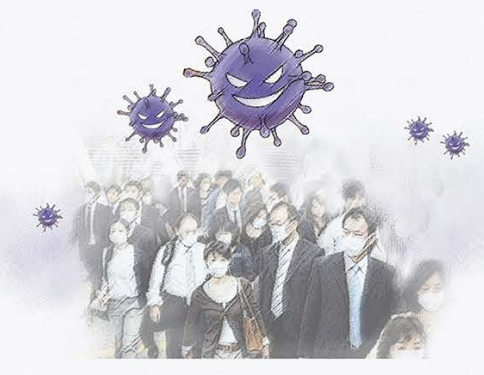
② 我们可以让危重病人 / 传染病等特殊病人直接在这里接受抢救手术呢!

全套装备+无菌环境

- 心电监护仪
- 紫外线消毒灯
- 除颤仪
- 中心供氧接口...
- 呼吸机



可谁曾想到，2020年春节前的平静，被一个叫新冠病毒的打破了……



大家好，我是奔奔，这是我的妹妹小威，我们都是金龙奔驰威霆负压救护车。



我们出生以来就与普通的救护车姐妹们不一样，身上自带了一个封闭式的负压隔离舱，不论是吸入还是呼出的气体都是无菌无害的~这样的我们，能够避免舱内人员的交叉感染哟!



目前厦门最好的负压救护车流程需要……

美亚柏科高管一直在积极打听负压救护车的消息。



美亚柏科董事长打算自己出资捐赠2辆负压救护车



很快，2月8日他得到了厦门市卫健委的批复

2月13日，短短不到10天时间，一切捐赠手续都办妥啦！这厦门速度，真是快！

我们救护车家人们在车厂师傅的加班加点配置下，陆续整装出发，赶赴战场。我们兄妹俩也在随时待命着……



我和妹妹收到即刻前往厦门市第一医院的的通知时，激动万分，让车厂叔叔抓紧给我们换上新装。



此刻的我们，为能够保护一线医务人员，协助伤员的救治运输工作感到无比自豪！



因为有你们，这场战斗也没有那么可怕了

在抗击新冠肺炎疫情这场没有硝烟的战争中，美亚柏科人始终选择迎难而上，冲锋在前，放弃与家人的团聚，与一线客户并肩作战，为这场阻击战的胜利提供强有力的技术保障。他们奋战在一线的同时，美亚柏科这艘“大船”也在“加速启航”，誓在为复工复产的美亚柏科人构筑一道安全防线。

在疫情初期，美亚柏科快速成立新型冠状病毒疫情防控工作应急领导小组，统筹指导疫情防控工作。在各类防疫物

资紧缺情况下，为了保障春节期间依旧坚守岗位及复工复产之时美亚柏科人的生命安全，美亚柏科董事长及其家人忙碌奔波通过各种渠道采购口罩、护目镜、额温枪及消毒水等防护物资。与此同时，美亚柏科人纷纷捐赠各类战“疫”物资，为公司及缺少防护物资的战友提供力所能及的帮助。在疫情最严峻的时候，应急领导小组办公室主任、行政管理中心副总经理黄桂蓉带领着团队，坚守在防疫工作的岗位上，有

序推进宣传发动、摸底排查、重点筛查等防疫工作，日复一日记录、汇总、上报美亚柏科人身体情况，运送防疫物资，并完成了美亚柏科疫情防控手册，全方位开展防疫工作。

疫情期间如何安全地复工复产对企业而言是一大挑战，对于一个拥有员工超 3000 人的美亚柏科而言更是严峻考验。为了保障复工复产后美亚柏科人的生命安全和身体健康，复工前，公司对办公区、员工宿舍、餐厅、电梯、楼道等公

共区域进行全面细致的清洁和消毒，各区域配备酒精喷壶和免洗抑菌消毒液等，并备有应急口罩。复工后，设有严格的防控措施，公司门口设置消毒通道；员工每日进行三次体温检测，同时配备防疫小安机器人、智能热成像扫描门对进出人员进行 100% 的体温检测；在保有早班车的基础上，新设晚班车接送，减少员工乘坐公共交通感染风险；员工食堂错峰用餐，并对食堂座位进行全面改造等。



亚柏科人构筑起同心战“疫”的坚固防线，保障了美亚柏科的复工复产。

同舟共济，众志成城。这场战斗，我们已经取得了阶段性胜利。相信摘下口罩、自由呼吸新鲜空气的日子，不久将会到来。



而这一切都离不开这支美亚柏科志愿者先锋队背后的默默付出。他们主动请缨、挺身而出，即便不能在一线战斗，也要在二线守护好我们的“大船”。他们每天起早贪黑，早上 8 点前就在公司各个入口部署好“测温 + 消毒”防线，一站就是一个小时，一守就是一个星期；他们牺牲个人午餐时间，在错峰用餐的食堂口，为大家做饭前消毒；在中午午休结束前，他们就开始“扫楼”，为大家测量体温；下班后，他们坚守到最后一刻，对每个区域进行检查，完毕后才安心离开。

从 2 月 10 日复工起至今，志愿者参与人次达 285 人次。风雨同舟，日夜坚守，是这群可爱的人，用自己的实际行动为所有美

蔡祎频	黄玲玉	苏琳	郭艺珠
曹荣鑫	黄晓双	唐志恒	侯龙滨
曾梅月	黄艺强	吴倩	黄翠云
陈碧秀	黄瑜菲	肖伟铭	黄桂蓉
陈火原	柯丽梅	谢丹瑶	邵兹研
陈丽梅	乐其灶	谢晓彤	刘雪萍
陈巧玲	李赛莉	杨志发	刘莹臻
陈琼	李升友	叶淑慧	卢越
陈涛	李跃飞	张簇荣	彭志叶
陈艺彬	林国源	张建艺	朱芳萍
方凤妹	林双贺	张荣平	庄雅雅
方晶晶	林婉珊	张颖坚	陈国兴
高碧梅	刘博	周丹妮	邵惠碧
郭娟	刘剑	周秋辉	

参与本次防疫工作的志愿者名单 (排名不分先后)

疫情下的警务培训实践 新探索

侯中峰、周政杰/文



2020年庚子年注定不平静。当老百姓都在期待鼠年春节的时候，一场不期而遇的疫情让全中国都按下了暂停键。而且，这场疫情的规模恐怕出乎了所有人的预料，时至今日，它还在全球肆虐。尽管中国防疫局面相对较好，但我们也不敢轻言胜利，防疫专家“不排除第二波疫情”的警告言犹在耳，现在显然不可掉以轻心。

在这样一个大环境大背景下，警务培训又应该如何应变呢？是因循任下，还是因时制宜，因势利导？这是摆在所有警务培训工作者面前的一道大命题。笔者来自企业，尚有自知之明不敢站在行业高度去妄言大格局大变化，只能从自己多年的电子数据取证和网络空间安全等从业经验和目前的做法中总结一些经验教训，提出

一点浅薄的管窥之见，供各位方家斧正。

笔者来自美亚柏科培训中心。美亚柏科在多年以前就已经开展了电子数据取证技术类的警务培训，在各级领导关怀和客户的支持下，经过这么多年的成长发展，迄今已举办2800多期培训，培训国内外学员19万余人次，学员覆盖公检法系统、行政执法机关等客户

群体，培训基地除厦门总部外，在北京、上海、广东、陕西、云南、新疆、内蒙等多地设置培训分部，形成分布式培训基地群。

在课程体系方面，我们有电子数据取证、网络取证、网络舆情以及大数据等相关课程，这些课程有教材、课件、操作大纲、案例、题库、认证考试等一系列配套；在师资队伍建设上，我们有经验丰富的学科带头人和讲师梯度配备和内外结合、专兼结合的讲师队伍以及完善的培训流程和会务接待流程。

在培训形式上，那就更加丰富了，有常规形式的课堂培训，也有针对操作流程规范性而开设的模拟庭审，有模拟现场勘查的场景实操培训，有与研发面对面交流的座谈，还有集学习和检验为一体的大型比武等形式。这些都是我们探索出来的行之有效的警务培训形式。

在培训内容上，尤其是我们所从事的电子数据取证和网络空间安全培训，实际上脱离了电子数据取证和网络空间安全整个行业的发展。从最初的电子数据取证1.0、2.0，到如今的取证3.0阶段，实际上我们来到了物联网的入口，取证对象突然丰富起来，大数据建设逐步向资源互联、业务对接、接口开放方向转化。这个时候的培训主要集中在各类取证技术以及网络安全技术、大数据相关应用的培训。当然，

还有未来的取证4.0，那将是一个智能化的时代。事实上，我们已经开始相关课程的预研和准备了。

前面笔者结合自己的从业经验，谈了美亚柏科这么多年实践出来的警务培训的模式，时至今日，这个模式和经验还是适用的。但是如果我们要从警务培训的更高高度和用户的更迫切需求来讲，这个模式难言完美。

首先是覆盖面小。美亚柏科2019年共计培训4万人次。这个数量看起来很大，但是对全国的警务培训需求而言还是偏小。究其原因，首先是面对庞大需求的师资相对有限，供求矛盾突出；其次是线下培训投入颇多。从前期的策划、报备审批，到人员协调、行程安排、会务接待，再到培训实施、餐饮住宿等等，对于培训基地还是客户单位，其实是一项不小的工作安排。

其次是难以渗透到一线单位和人员。一线人员常常面临繁杂的工作任务，面对有限的培训机会，也往往无法抽身，所以即使有培训机会到区县，也常常因为任务在身而遗憾错过。

再次是难以提供个性化培训。既然是集中培训，无论是全市还是全省，甚至是全国，在课程设计上都是取最大公约数，很难兼顾到每位学员的个性需求。

所以，线下培训可能更多

的是一种“点培训”：单个地点、单批学员、单独课程。可以在培训基地或者学员单位面对当期的学员提供充分的课程和培训，但是培训结束，很难跟踪下去。当地的培训有没有持续性，学员的能力提升有没有计划，培训有没有连贯性等等，这些问题都没有一个很好的应对和解答。

那么这次突如其来的疫情，又给警务培训带来了哪些改变呢？因为防疫的原因，线下警务培训不得不停顿下来。但是警务培训本身并不会因为疫情而延迟或消失。所以，我们也展开了警务培训的积极探索。这是形势所迫，但也取得了一系列的突破和成效。

首先是平台化运营。基于上述笔者介绍的线下培训的弊端，线上培训我们不谋一时一地，而是切实地把平台运营起来，有了平台这个根据地，培训可以有，持续学习可以有，不断覆盖可以有，持续渗透可以有。从某种角度讲，互联网思维的“第一笔”，一言以蔽之，得有一个平台，这是各种目标落地的舞台。历览前贤，概莫能外。

其次是利用外部师资更便利。线上培训迄今，我们邀请了多位行业专家到线上授课，这些专家中，既有浸淫行业多年的知名专家，又有技术精湛的青年才俊；既有教风严谨的资深教授，也有实战经验丰富

的一线大拿。这些专家的精彩课程和悉心传授，极大地丰富了我们的线上培训课程，受到学员们的普遍欢迎。

还有就是我们创造性地复制线下大比武经验。我们发起线上大比武，一共邀请了140多支队伍同场竞技，还通过报名和联播实现了数千人的在线观看。从警务培训实践来看，这也是首次在线上通过比武+观摩的形式来举办，很多部门专门组织观看学习。这是线下比武不可想象的传播力和影响力。

最后是结合热点、面向基层。我们开发疫情防控与取证相关课程，组织了“TA从一线来”系列课程，还根据今年重点打击电信网络新型违法犯罪的实际需要，推出针对裸聊敲诈、木马诈骗、套路贷等的培训专题，这些课程受到广大学员的一致肯定和好评。

与线下培训相比，线上培训有这么几个优势或者特点。

首先是覆盖面广。线上培训没有资源、时机等限制，理论上说，只要能上网，就可以接入到线上培训来。同样，可以面向一线基层展开培训。

其次是持续时间长。线上培训不是脱产培训，主要是靠民警的碎片化时间来完成，既不影响工作，同时课程时长也愿意压缩，尽可能让学员可以充分利用碎片化时间完成完整的学习任务。而且，学习周期可以持续至多周甚至多月，让

培训更加系统化、体系化。

再次是教学资源相对丰富。对比线下邀请外部专家需要协调时间、安排行程、接来送往、时间受限等，线上专家授课简单到了“一桌、一椅、一扇、一抚尺而已”，只要能连上网，通过网上直播系统，专家就可以开讲了。当然，作为标准化培训课程，我们还是有相应的标准化执行流程，但这已经比线下专家讲座投入更少而收效更好了。

最后，线上培训可以做到长期跟踪。互联网应用意味着数据化：一切皆数据、数据可分析、分析即理解。线上培训所有的学习都被记录下来，而长期积累的这些学习数据可以用来分析学员的技术特点、培训需求、学习曲线等，依据这些数据，就可以针对性地提供相关课程，为学员的学习路径提供指导和建议，形成教学相长的良性互动。

对比线下培训，线上培训更像是一种培训空间和时间得到延伸的“面培训”。

另外，线上警务培训平台，也极大地拉近了企业与用户之间的距离。从用户的角度看，技术培训不是赤手空拳，不可避免要应用到各种产品和工具，在培训学习的过程中，与产品线人员对话，提出需求和建议，在互动中完善产品和工具，从而更好地提高业务效率，这无论对于厂家还是用户都是一种

相当迅捷的互动模式。这恐怕也是所谓的C2M（Customer-to-Manufacturer）的一种应用吧。同时，线上培训的展开和被认可，也能更加方便地获取学员用户的需求、商机、服务等反馈，这也是平台价值的体现。

当然，线上培训有线上培训的适用场景和条件，它也有自身的劣势。比如学习时间碎片化，这就意味着单次学习的效率和效果要比线下脱产集中培训要差。比如个性化跟踪和课程定制如何展开，我们需要更多的数据积累和摸索；比如互联网上，相对涉密的培训不方便提供；比如线上培训在工具实操培训上还需要进一步探索和创新等。

总之，在当前疫情背景下，线上警务培训是“互联网+”警务培训的一次被动实践，但是也意外打开了一个更加广阔的警务培训新天地。我们的实践表明，线上培训与线下培训有机结合，优势互补，点面结合，形成更趋完善的立体式警务培训实践。当然了，线上培训平台，除了是一个培训学习的平台，还是同行交流的平台，业务沟通的平台。显然，在这个新天地的探索中，还有更多的场景和创新等待着我们。

“乾坤”大数据治理平台

“乾坤”是大数据产品体系的核心基础平台，通过对海量多源异构数据的融合加工处理，深挖数据价值，为上层业务应用提供灵活、丰富的数据支撑，帮助政府、企事业单位客户打造成成熟、先进的行业大数据中台。



销售，就是任何风雨都得扛

本期人物：黄雁，福建大区销售，负责公安行业，自2008年加入美亚柏科距今已有十二年。

前言：2020年4月，小编因一次机缘巧合，恰巧与黄雁同乘一部车回公司总部。作为一名资深销售，黄雁一路上侃侃而谈，聊着他在美亚柏科工作这几年的经历和趣事……

再无假日的省内销售之路

2008年加入美亚柏科后，黄雁的业务范围主要在福建省外，陕西、湖北、安徽都跑遍了，2016年才回到福建，开始福建区域的销售之路。他笑笑说，“回来以后，基本没有节假日这一说了。”

早期在省外拓展业务的他发现，由于当时美亚柏科的业务拓展还不如现在成熟，在福建省外的知名度也不如现在高，当地单位客户在遇到节假日、国际会议等重要安保工作时，也不像现在一样首选美亚柏科，因此，当时的黄雁还能利用节假日回省内陪陪家人。

而在福建，美亚柏科作为本土知名企业，已在省内行业客户的心里深深树立了一个“讲政治、服务好”的形象，是福建行业客户首选的安保技术支持单位。每每节假日，美亚柏科都会义不容辞协助客户完成各项安全保障技术

支持工作：比如从年头开始的元旦安保，4月的数字中国建设峰会安保布置、协助工作，5月的五一小长假、国庆的大庆安保等等。美亚柏科在省内业务的深度和广度，离不开公司领导的战略思维、团队的研发实力、售后的尽心尽力、还有销售的牵线搭桥能力！美亚柏科有不同的研发团队、技术支持团队、后勤团队等等，客户难以一一知晓公司内部架构，更多的是需要销售来做中间人，快速地传达需求、反馈进展。销售不仅要前期对接沟通，还需亲自抵达现场，与客户、团队一起完成安保任务，更需要在任务结束后，走进客户单位，作为美



亚柏科的代表，表达对他们的感谢。

虽然节假日对黄雁而言早已不是休息的代名词，但他依旧觉得开心，有意义。一方面，美亚柏科的发展壮大，有领导的引领，背后团队的支持，以及客户的认可，让他倍感信心勇往直前；另一方面，能够更近距离地陪伴孩子、家人，是他在省外扎根多年的愿望，而现在实现了，他感到很满足，很感恩。

客情关系从0到1

谈到客情关系，小编以为，福建作为美亚柏科生根发芽的地方，客情关系应该是不需要再下过多功夫的一件事情，然而，黄雁却摇了摇头，“并非如此”。

早期，美亚柏科的公安行业客户主要是网安部门，而在几年前，由于信息技术的发展和公安工作需求的拓展，国家对公安科信部门的业务建设和保障力度提出了新要求、新任务，这也决定了科信部门由过去的“服务机关”转换到“一线实战”，由“通信功能”转向提供“信息支持”。要继续推进公安信息化建设和应用工作，科信部门必然需要职能转型，这对于美亚柏科的业务拓展来说，是由潜在客户转成了目标客户。转型前的科信部门主要是与IT公司打交道，美亚柏科与其并未有过多渊源，仅仅处于浅识阶段。有时候，公司销售虽然有客户的联系方式，但却往往因

客户工作繁忙，一面都见不着。

黄雁说，出现这种碰壁的情况有两个原因：一方面，科信客户事情杂且多，无过多精力与供应商接触；另一方面，客户对美亚柏科了解尚浅，更有客户领导认为我们仅仅是卖设备，与科信业务无关联。

小编好奇，那是什么改变了当时的冰冷局面？黄雁不禁感慨到：如果没有公司领导和销售前辈当时的鼎力支持和协助，用他们在省内根植已久的客情关系帮忙引荐自己给科信部门的领导及客户；如果没有公司在大数据这块的强劲科技创新实力，能够参与到制定公安部大数据标准化建设，给我们销售在省市拓展业务带来了积极的影响；如果没有公安部组织各地相关科信部门来公司多次培训课程，让客户改变了对美亚柏科的固有印象，加深了解了公司的工作业务范围等等这几方面的支撑，单靠自己是很难将客情关系从0做到1，更是难以做到现在这样的市场成绩。

惊心动魄的1亿大单

2020年疫情的爆发，虽说公司在2月10日复工复产，但受到疫情的影响，很多工作开展起来变得复杂、困难。黄雁说，曾觉得影响的可能仅是改变了客户的沟通方式（从线下转移到线上网络、电话交流）和部分项目延后的问题，但是，在4月的一次投标中，才让他彻底发现，疫情之下的工作受到的影响岂止是那么一点点，简直是惊心动魄……

2020年4月23日，是黄雁团队手上一亿多项目的投标日。就

在投标前一天，同时上演着三件毫无防备的事情：

为顺利投标，有一份涉密材料需要从北京取回福州，但是由于疫情原因，如果让北京同事送来或者让福州的同事去领再回来，跨地区出行怎么都需要被隔离观察14天，浪费人力，不是个好办法。在这种情况下，黄雁与团队们斟酌后决定，让一名同事从福建立马乘飞机去北京，北京的同事将涉密材料送来机场，然后该福建同事再马上登上返程飞机回投标地点。原以为这件事可以很顺利，但是意外来了！当这位同事于当天晚上7点顺利返程抵达机场时，却被防疫人员告知，坐他旁边的乘客发烧了，这个消息瞬间给了这位同事当头一棒，如果对方确诊为新冠肺炎，那自己就要被隔离，投标的事必定会耽误。毫无办法的他只能听从防疫人员要求，到指定酒店自我隔离等待结果，不停祈祷着。那晚，不仅是黄雁，甚至公司领导、团队时刻守在电话前，担心该同事的身体情况以及那位乘客的诊断结果。半夜11点，那位乘客的核酸检验结果出来了，幸好！阴性！这让公司领导、团队们都彻底松了一口气，当下黄雁立马驱车接上同事和材料，与团队汇合，继续筹备投标事宜。

另外还有一份材料需要从武汉运出来，但是由于疫情原因，快递取消了空运，只能提前5天走陆运过来，可是就在投标前一日，快递公司告知车辆在运输半途中翻车，导致所有快递全部运回武汉，之后才能重新发车。团队们知道这下不好，出大事了！于是与快递公

司协商，让其立马调专车运送材料可是专车只能运送到离投标地点还有200多公里的快递集散地，怎么办呢？于是公司领导当机立断协调集散地附近居住的同事立马驾车前往，行驶来回400多公里的路程才将材料按时送到投标地。

这两件事已让团队们捏了一把汗，不料同样在当天，黄雁驾车回公司的路上还被外卖小哥电动车刮擦，为了能早点回到投标筹备工作，只好不追究，快速报保险由自己承担这部分的损失，苦往自己肚子里咽。

谁曾想到，在投标的前一天，会发生那么多曲折惊险的事情，疫情之下，工作更是困难重重。而黄雁和他的团队，却用集体的智慧、沉稳挡住了风雨，扛住了一切，最终，这个1亿多大单落成了！心中悬着的那颗心，终于放下了！

他说，他与美亚柏科有着深厚的渊源，美亚柏科就像另一个家一样。他的姻缘，是公司一线牵的，2008年来公司，2010年9月认识了同为同事的妻子，2011年10月喜结连理，现在有个帅气可爱的儿子，家庭甚是幸福美满；他的事业，是公司一路见证的，他有着狼一般的冲劲，在公司领导的指引下，同事的团结协助下，客户的支持下，让他历练成了如今能独当一面的销售人。他激动地说：“销售，就是任何风雨都得扛，未来，我还会继续在美亚柏科干下去！与美亚柏科同成长，同进步！”

让大数据成为战“疫”利剑

2020年1月底，一场突如其来的疫情席卷神州大地，在这场抗击新冠肺炎疫情的特殊战役中，涌现了许多打动人心的故事，医者披甲上阵，战士临危受命，还有许许多多的普通人，毅然坚守工作岗位，用自己的努力和付出，谱写了一曲曲平凡又伟大的赞歌。

他们是这场疫情防控战的逆行者。疫情面前，他们的选择令人动容。

1月22日，美亚柏科春节放假第一天，四季如春的厦门依然阳光和煦，风景宜人。尽管钟南山院士已明确表示新冠病毒人传人，但仍旧无法消弭人们回家过年的热情。而对于刚刚接到客户支持任务的魏超和他的团队而言，春节假期还未开始便结束了，没来得及与家人团聚，就立马投入到紧张的工作中，一场艰难的战“疫”已经打响。

1月23日上午10点，武汉封城。一时间，举国哗然，世界侧目。随后，全国多个省市地区启动突发公共卫生事件一级响应。

年关将至，疫情传播态势迅速升级，全国各地的防控工作愈加严峻。“新冠肺炎”疫情突发性高、传染性强、扩散

性广、风险性高，防控工作任务艰巨、时间紧迫、形势严峻。在疫情爆发初期，以大数据为代表的数字技术就被提到了重要位置，5G、大数据、人工智能等数字技术及其应用作为战“疫”新武器，提升了数字化治理能力，在此次抗击疫情中发挥着重要作用。



魏超和他的团队主要负责大数据与智能平台研究，接到任务时，离家远的小伙伴早已买好回家的车票，大部分人都已经收拾好回家的行囊，甚至踏上归途，突如其来的疫情打乱了所有人的生活节奏，每个人都措手不及。

“我们谁都没有想到这次的疫情会这么严重，本来以为完成任务后还有时间回家陪陪家人，没想到一干就是2个月”，魏超说。

一开始接到任务，魏超团队主要是配合各地的客户进行数据分析，尽快确定病毒传播路径，控制传染源。由于恰

逢春节假期，留守在厦门的技术及研发人员十分短缺。面对百万级的数据，魏超团队的小伙伴们只能各自承担起更多的工作，常常不眠不休，一干就是整个通宵。打卡记录显示，从假期第一天开始的一个多月内，魏超团队成员的累计通宵时间达26天，累计加班超550个小时。

美亚柏科培训中心大楼坐落于同安滨海西大道，从较高一点的楼层望出去，可以看到蔚蓝的大海，也就是在这里，魏超他们度过了整个春节，就连除夕夜也是在加班中度过，通宵达旦直到大年初一早上，就这样迎来了新年的第一缕阳光。

“说出来大家可能不信，跟几个大老爷们一起看日出的次数，可比跟我老婆多多了”，魏超笑道。

1月25日，中央成立应对疫情工作领导小组，1月27日，中共中央总书记、国家主席习近平作出重要指示，国务院总理李克强赴武汉考察指导疫情防控工作，口罩断货，防疫物资告急，疫情进一步升级。随后，世卫组织不断升级风险等级，全国开始封城、封村、小区采取封闭式管理，确诊病例不断增多、死亡人数不断攀升，

人心惶惶，万物萧条。

2020年的春节，注定是不平凡的，对于魏超他们来说，更是刻骨铭心。随着疫情的爆发，各地的防疫需求直线上升，从大的层面上，急需一个大数据分析平台进行支撑，与此同时，各地的客户仍需颗粒度较细的数据分析工作。因此，魏超承受着双重压力，既要保证平台以最快的速度部署上线，又要随时响应客户的需求。

时间不够就加班加点，人员不够就主动号召。疫情就是命令，防控就是责任，这样一句简单的话，对于魏超团队而言却一诺千金。在团队的联络群里，魏超的一段话引起了大家的共鸣。

“虽然我们的工作群里看似安静，但是各地市基本上都启动一级响应了，很多民警和客户都已经回到了工作岗位。各地的研发团队也已经渐渐转入工作状态咱们的大数据平台是抗击新冠病毒网络上的第一线，大数据在人员扩散分析、人员跟踪落地、人员接触分析中都发挥着不可替代的作用。大家在这个巨大的国家事件中能起到的作用，丝毫不逊色于一线的医生和护士。在全国人民面临全面危险的情况下，不应该让我们的大数据成为摆设。

大家掌握了大数据这一国之利器，以前总说我们的大数据是为降低社会犯罪率，提升社会幸福感而存在，而当前这

个社会责任又增加了一层。疫情大敌当前，大数据可以有效分析了解疫情的疑似扩散情况，帮助政府判断应该在哪些环节、哪些人上着力，如何更有效的控制新冠病毒的扩散。

别小看了我们的工作，我们虽然无名，但是要知道我们的每一分行动，会在大层面上往后拯救多少人的性命。之前有我和小部分同事顶着，在公司发出复工通知之前，我不想对各位提出强制要求，但是今天，我想在这里号召各位战友，在个人及家庭情况允许的情况下，及早赶回厦门，为项目攻坚做准备。国家兴亡，匹夫有责。疫情后续的发展或许会影响到我们的家人，甚至身边的每一个人。条件允许的情况下，让我们一起为抗击疫情出一份力！”

号召发出后，有条件的同事立即响应，告别家乡的亲人，踏上返工的路途，投入平台建设中。在短短3天时间内，团队便成功完成疫情管控平台的核心功能开发工作，针对疫情传播情况迅速进行分析，并通过人工智能模型，协助政府部门找出疑似密切接触对象，将不可能变成可能。

在带队完善疫情管控平台的各项功能后，魏超又组织协助将疫情平台的分析能力迁移到全国各省市级的大数据平台中，为各地的防疫工作提供有效帮助，为全国的疫情防控工作打下坚实的基础。

“春节期间一直在加班，工作强度这么大，家里人能理解吗？”

“多数时间比较支持，有时候还是不能理解，不过久了就习惯了。”

80后的魏超，如今已经是一个4岁小孩的爸爸了，在工作中的拼命三郎，在生活中他也想尽量扮演好一个好丈夫、好爸爸的角色。无论平时工作多晚，工作强度有多大，他都会回去一趟，因为平时陪家人的时间太少，所以他觉得至少得让妻子和孩子每天都能见他一面。



“这是最基本的了”，魏超的话语之中难掩对家人的愧疚，“不光我一个，公司的许多小伙伴都很辛苦”魏超补充到。

如今，魏超在美亚柏科的日子已经快10年了。从一开始只有两个研发人员到建立起人才济济的专业团队，魏超经历

了技术的归零和转型，亲历与见证了美亚柏科大数据团队发展壮大整个过程。

从最开始对大数据的不了解，到见识到大数据赋能所迸发出来的力量，魏超逐渐找到自己的职业理想，都说每个男人都会有一个英雄梦，他希望“通过大数据来提升社会的稳定性，守护每一个人的安全”，这与美亚柏科想要用大数据打造“无贼天下、和谐天下”的情怀殊途同归。

谈及自身工作的意义，魏超感慨良多。十年青春，十年拼搏，在美亚柏科的十年里，他经历了数不清大大小小的事情，但都是逢山过山，遇水淌水，不乏失意与挫败，高光时刻亦有之，历经时间的洗礼，如今的魏超目光坚定、步履不停。在他看来，工作的意义和价值并不是一到两天就能凸显的，需要一点一滴的积累和全心全意地投入，只有发自内心的去热爱自己的工作，脚踏实地地做好每一个细节，才能在工作给予的回报之外，渐渐找到自身的力量所在，如同禅宗所讲究的“顿悟”，也许是在忙碌之余，也许是睡梦之中，在那么一刹那，你就会明白，所有过往，皆为序章，当意识到自己的工作能够造福于社会，职业自豪感就油然而生，也会萌生更多的社会责任感。

随着大数据平台从青涩到成熟，功能从单一到集成，其

应用范围也从厦门推广至全国，越来越多的客户在上面工作，越来越多的案件因为技术手段的进步得以侦破，魏超在享受工作带来的满足感的同时，对工作也愈加虔诚。经此一“疫”，更是让他发现，在社会重大事件中，每个企业所扮演的角色大相径庭，平台赋予个人的价值不可估量，旁观者和参与者以至推动者所能体会的境界，云泥之别。

“美亚柏科给我们提供了一个广阔的平台，通过这个平台，我们不仅能够充分发挥自己所长，还有机会参与到这些影响城市、国家甚至全球的大小事件中，甚至成为一个推动者，让你意识到，自己学到的知识，积累的经验不仅仅可以用来世俗的活着，换取工资、解决温饱，还能够和许多平凡又伟大的人一样，去实现自己改变世界的梦想。我们所从事的大数据及人工智能技术的研究工作潜力无限，就像在这次疫情之中，科技铸成国之重器，化成守护之盾，帮助我们与病毒赛跑，阻断传播路径，守护你的家人，你的朋友，你身边的人，还有其他千千万万生活在这个国家里的人”

从1月22日至今，半年时间转瞬即逝，而与新冠的斗争还在继续。

在防控新型冠状病毒感染的肺炎疫情斗争中，各级政府、医疗机构、科研部门和科技企

业迅速行动，把大数据等技术应用到疫情监测分析、人员管控、医疗救治、复工复产等各个方面，发挥了巨大作用，为疫情防控工作提供了强大支撑。

联合国秘书长古特雷斯说，新冠肺炎疫情是联合国成立以来面临的最大考验，“这是全人类的危机”，国际社会只有团结一致，才能战胜危机。于国，需要政府部门运用大数据等数字技术，完善国家治理体系，提升国家治理能力；于企，需要充分发挥科研力量，积极承担社会责任，助推国家治理现代化。对于魏超个人而言，他已经将下阶段的工作规划完成，时间线明确，可操作性强，作为一个技术派，他从不好高骛远，接下来，他将脚踏实地，一步一个脚印的去落实，为实现自己的职业理想不懈努力。大数据造福社会之路任重道远，革命尚未成功，吾辈仍需努力。

JOIN US

寻找你身边的军转人才 「美亚柏科行动」 持续进行中

更多精彩资讯，请
扫描下方二维码，
关注美亚柏科官方
微信平台获取~

新时代下，决定国之命运的网络空间战场，同样需要您的守护！寻找军转人才！美亚柏科在行动！
欢迎加入我们，一起开始新征程！

我们需要如下岗位人才

军队管理人员若干 >>>

通信专业，连长级别以上优先

<<< 专家级岗位

大数据、网络安全、智能装备、智慧城市、数字城市等方向均可考虑，尤其是集成类专业的科学家型顶规人才

营销类岗位 >>

指导员优先

在线技术支持工程师 >>

话务兵优先

<<< 全国各办事处技术支持

士官以上均可考虑

欢迎自荐及推荐，凡被推荐人录用且转正后，推荐人将获得
1000-10000元不等的奖励喔~



简历投递地址：1931137121@qq.com
备注：美亚柏科军转人才推荐

张春晖：开疆扩土的大数据“尖兵”

“贵州三千多万的项目中标了，现在我们在云贵藏三个省级单位都有大数据项目了！”2020年7月9日晚上，正在云南临沧同客户沟通项目实施方案的张春晖，利用短暂的休息期间，看了同事发来的钉钉消息，终于松了口气。为了拿下贵州项目，他带着团队已经准备了几个月，数不清熬了多少个通宵，总算尘埃落定。来不及庆祝，他收起手机，转身又走入会场跟客户继续探讨实施细节。

张春晖是厦门市美亚柏科信息股份有限公司大数据项目部的项目经理，两年多来，他战斗在基层一线，年平均出差驻场近300天，为公司在华南、西南地区的大数据业务发展做出了卓越贡献。

只身南下，投身项目建设

“我喜欢做项目，做项目固然很苦，但是每个项目在交付时，我都特别有成就感。”每当谈及自己的工作，张春晖总是很满意现在的状态。

2018年，美亚柏科向大数据智能化方向转型，同年6月，广东省公安厅大数据项目启动，项目组急需补充项目管理人员。张春晖敏锐地感受到大数据应用的巨大前

景，主动请缨只身前往广州，加入项目团队。彼时的公安大数据智能化建设在国内刚刚起步，面对无先例可参考、无经验可借鉴的困境，张春晖和团队同事一起，边研究标准，边了解业务，一点一滴积累项目建设成果，奋战近10个月，初步完成项目建设，获得客户的好评，推动了全国推进会在广东召开，形成了公安大数据智能化建设的“广东样板”。也正是这段项目经历，帮助张春晖成为了一名优秀的大数据项目经理。



张春晖主持项目组年终总结会

转战西南，击败竞争对手

“西南有广阔的天地，我相信我能够带领团队在西南有大作为！”每每回想当初从广东转战云南，张春晖都坚信自己做了一个正确的决定。

2019年4月，云南省公安厅大数据项目启动，客户拟通过PK

的方式确定承建商。面对竞争对手咄咄逼人的气势，公司急调张春晖来主导这一项目。张春晖刚刚完成推进会保障任务，还没能缓口气，就马上收拾行囊赶往昆明。

虽然公司在云南省有较好的客户基础，但在大数据建设方面人才和技术储备不足。张春晖一到昆明，马上组织本地团队开展调研，并且从总部和广东借调相关专家进行联合攻关。他懂得团队劳逸结合，提振士气，能带着大家通宵达旦赶进度，也能利用周末带着团队去郊区开展环保公益活动，加强团队建设。在最终的成果展示环节，他和他的团队以明显的优势击败了竞争对手，取得了云南省公安厅大数据项目总集成资格，为公司的大数据业务开展打下了坚实的基础。



张春晖与同事沟通项目实施计划

面对不利，绝不轻言放弃

“对于项目经理来说，任何一

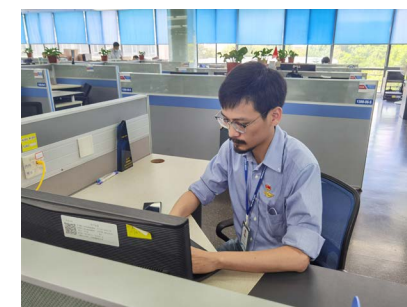
个项目都不应该轻易说放弃。”每当谈到西藏项目时，张春晖总是很欣慰团队能团结一心，把不可能变成可能。

2020年2月，西藏自治区公安厅大数据项目启动招标，客户邀请公司参加项目投标。自立项起，这个项目已被多个竞争对手盯上，前期做了大量工作。当招标邀请发到公司时，售前部门犯了难，一来前期与客户接触较少，不清楚客户的建设要求，二来准备时间较为紧迫，且处于国内疫情爆发初期，投标组织工作困难重重。售前部门将项目评估意见发到西南团队，张春晖与销售同事仔细分析招标文件中的建设需求，侧面了解了客户的意图后，认为可以争一争！

在多次内部沟通后，张春晖与售前部门达成一致意见，用半个月的时间准备好所有应标材料，并克服疫情期间各种检测和隔离的要求，艰难地完成了投标工作，赢得了所有专家的一致认可，从竞争对手手中“抢下”项目，并在疫情稳定后马上组织团队进场开展项目建设。张春晖和团队所展现出的不放弃的精神和专业能力，得到了客户的赞许。

2020年一季度，在疫情肆虐的艰难环境下，项目组依然实现云南迪庆州大数据项目签单3020万元，西藏自治区大数据一期项目签单1160万元，较2019年西南片区同期业务实现大幅增长。面对所取得的成绩，张春晖说：“做大数据项目好比打一场大型战役，古人说‘黄沙百战穿金甲，不破

楼兰终不还’。我觉得我的任务就是为西南业务‘开疆扩土’，不取得全面胜利决不收兵。”



以身作则，无愧党员身份

“我是共产党员，我得赶过去。”今年春节期间疫情形势严峻，张春晖却告别家人搭上了飞往昆明的航班，加入到云南防疫工作中。

在今天的疫情防控中，张春晖



和研发团队一起，利用大数据平台，围绕疫情防控的各类应用场景，加班加点优化功能，积极响应疾控部门提出的各类需求，帮助相关部门在传播溯源、疫情排查方面发挥了关键作用。在疫情最严峻的两个多月里，他加班加点，没有睡过一个好觉，圆满完成了云南的疫情防控保障任务，担起了一名党员的责任。

张春晖已入党12年，相对于周围的同事而言是一名“老党员”了。来到云南后，张春晖组织云南、贵州大数据项目组的7名党员同志，成立了西南大数据临时党支部，党建结合团建，团结销售、售前、研发、运维、项目管理等岗位同事，定期召开工作协调会、专题讨论会群策群力解决项目建设中存在的实际问题，积极向美亚柏科党委及有关部门提出合理化建议，推动问题改进，确保西南大区各个大数据项目平稳、有序地进行。

在同事眼中，张春晖是一个意志坚定、视野开阔、目光长远的团队领袖，把西南团队从几个人带到近五十个人的规模，有着超越年龄的成熟与稳重。而在张春晖心里，自己一切的努力是因为选择了一份值得付出的事业。

“我的座右铭是但闻耕耘、莫问收获，专注干好正在干的事，事业才能越来越好，才无愧于自己所肩负的责任。”张春晖说。



美亚柏科上市 9 周年庆 系列活动背后的故事

“啊……”一声如释重负的呐喊声从直播间传来，这也意味着从策划、筹备到实施历时2个多月的美亚柏科上市周年庆系列活动顺利落下了帷幕。

回忆起这次非同以往的周年庆活动，品牌运营部品牌策划组成员们直到现在还记忆犹新。2011年，美亚柏科在深交所上市，上市周年庆系列活动成为了美亚柏科的传统品牌活动，已延续了9年。其实每年，团队成员们都在想着该如何创新活动形式，通过多渠道，让更多的人认识、了解到美亚柏科。

受疫情影响，今年企业的复工复产来得异常艰难，许多

企业开始转战线上，线上直播成了营销新模式。抓住这个新风口，策划组成员们开始了想法上的碰撞。

“我们这次周年庆活动要换个形式了”，在周年庆前期筹备小组会议上，小组长L说道，“不要只拘泥于之前的线上互动，要利用直播新形式，让更多的人通过网络看到公司的品牌形象，知道、了解到美亚柏科。”

成员H：“我们近期在准备VI升级，是不是刚好可以在上市9周年这个重要的节点，通过直播的方式，发布我们全新的品牌形象？”

成员L：“可以啊，现在抖音直播很火，我们可以在我们

抖音平台上直播，然后请一些大咖，比如蔡志评总、娟姐、李欣姐等等来我们的直播间，甚至是和滕董连麦，从不同的方面介绍美亚柏科。而且现在不是刚好又到了春招，顺便让李欣姐给大家介绍下公司的招聘信息，吸引更多人才加入公司。还可以加点互动环节，让进入直播间的用户cue一些跟美亚柏科有相关记忆点的信息，比如300188，9周年等等，跟用户互动。”

成员F：“我们是不是还可以专门做一期直播专门带大家参观公司的？其实很多人听过美亚柏科但是没有机会来，还

挺遗憾的。现在又因为疫情的原因，线下的参观和培训都已经取消了，如果能通过直播走进美亚柏科，相信会有很多客户关注。”

对于主播人选，团队成员们认为他/她不仅要对公司熟悉，还得有较强的应变能力和镜头感。经过激烈的讨论和多方面的考量最终确定了人选。

根据会议上讨论的结果和分工，本次活动的主题定为“历9弥新·聚变未来”，除了3场重头戏直播，还有线上互动问答、【我的9年】分子公司主题视频征集活动等。在完成策划案的过程中，团队成员们对直播平台的直播规则进行了深入了解，并就策划案的内容细节进行了反反复复的推敲和细化，单单策划案就修改了7稿，更不用说直播的“主心骨”——直播脚本内容的审核确定，这对于第一次在对外宣传中做直播活动的策划团队来说是一次挑战，这第一炮要怎么打得响，打得好至关重要。

主视觉是一个活动的“门面”，在此次周年庆的主视觉设计上，品牌视觉组设计师通过手绘的方式，以红色为主色系，采用富有冲击力的云纹作为底纹，第一视角呈“9”字状的电脑桌面，并融合了美亚柏科大楼形象以及具有代表性科技产品的元素，如虎鲸号、智能机器人小安、取证金刚等，视觉上呈现数字化、智能化的

科技感，展现美亚柏科丰富的产品体系以及“聚变未来”的决心。

在对于如何定位负责体验参观美亚柏科的主播title时，团队成员犯了难。该如何能让用户第一眼就记住，除了颜值，更重要的是要有准确的定位。作为公司形象的门面担当，他们不仅仅只是带领用户走进美亚柏科，还是引导客户体验公司品牌文化魅力的“小助手”，作为品牌宣传的一部分至关重要。最终团队敲定了“品牌体验官”这个title，并且“品牌体验官”是可以作为延续，之后一些和品牌相关的对外宣传活动甚至是培训，都可以用到。

3月10日，“品牌体验官带你走进美亚柏科”进行了第一次彩排，即便是在制定直播脚本过程中，不断细化、模拟直播的流程和内容，并对直播中可能出现的问题尽可能进行调整，但通过彩排，还是发现了一些问题的存在，尤其是抖音平台的直播，例如每个环节该预留的时长、主播带大家参观时该如何站位、介绍和互动时该如何避免一些平台的禁忌词、摄影师该如何移位让主播始终以正面或侧面的角度面对镜头，以及现场收音等问题都是通过彩排才能及时发现并解决。直至开播前的一个小时，团队们都还在进行最后一次彩排，只为能在第一次对外直播

中做到最好。

为了在工作日时间也能吸引更多的用户进入直播间，抖音和钉钉两场直播中间只间隔了一个小时，抖音直播后，其实留给团队准备钉钉直播的时间很少。还好，之前一系列的充分准备没有白费，钉钉直播顺利完成。

但“品牌体验官带你走进美亚柏科”两场直播的顺利完成也依旧没有让团队成员们悬着的心放下。316上市9周年纪念日当晚直播的主播J很长一段时间里都在外出差，因此也只能通过微信视频与她对接直播脚本，J在后来的回忆中也说道，“其实周年庆的直播对我来说挑战挺大的。那段时间一直在外出差，当时刚拿到直播脚本时心态有点崩了，内容很多而且很细，流程虽然不复杂，但是我知道这场直播很重要，不





仅是公司第一次在对外平台上直播，而且还要在直播中首发公司全新品牌形象，直播间也有大咖要来，所以对我的考验还是挺大的。”直到正式直播前的前一天，她才从外地赶回来，并进行了第一次正式面对镜头的彩排。

经过之前的一些准备，活动预热，许多人对316当晚的直播很期待，这无形中也给团队带来了压力。3月16日当天，是团队最忙的时候，也是周年庆系列活动最关键的一天。这天微信公众号推送了周年庆系列活动相关推文，包含当天活动的预告、全新品牌形象的发布、新logo诠释、VI动画演绎视频的首发以及线上互动美亚大问答发布等，并进行了当晚直播的最后一次彩排。对于晚上的直播，成员们即紧张又兴奋，所有人都在期待直播的顺利进行。

根据活动动员会议上的安排，每个人早早地就位。19:30，直播正式开始，在进行了10分钟的预热后进入正题。直播过程中所有安排井然有序。看着进入直播间的用户越来越多，互动也越来越频繁，品牌运营部部长露出了久违的笑容。她深知这个团队为此次上市周年庆活动的付出，她相信他们的努力不会白费，定会有好的结果能回馈给这群可爱的人。

20:30直播结束，直播



间里传出一阵如释重负的喊声，这2个月以来的压力终于得以在这个时刻释放。此次周年庆系列活动得到了领导和客户的肯定，这份成功不仅仅是这个团队努力的结果，也少不了其他部门的支持和配合。虽然或多或少还是会有不尽人意的地方，但相信通过对此次活动复盘总结，明年的周年庆活动一定会有更好，期待ing~



疫情之下，看这群人另辟蹊径，打造全新赛事模式

2020年新年伊始，一场史无前例的新冠肺炎疫情肆虐武汉、困扰湖北、波及全国、席卷全球！

新冠病毒到底起源于哪里无从追溯，何时开始流行也难以考究。但在武汉爆发流行和肆虐湖北却让人措手不及！一时间人心惶惶，只敢躲在家里，远离人员密集的场所。

疫情期间，许多景象是平时根本看不到的，许多事情是从未经历过的，也从未想象到会发生的。就像想不到猪肉的销量竟然败给了口罩；也没想到口罩竟然成了最畅销的年货；也没想到新衣服竟然败给了睡衣；而我们更没有想到，这辈子为国家做的最大的贡献竟然是睡懒觉！

如此种种也代表着此次疫情的严重性。然而在这种时候，一群有

想法、有冲劲的年轻人却不甘平庸，利用当下流行的直播方式，成功策划并举办了“创享杯”第二届电子竞技取证小程序大赛。

确定方向 说干就干

沟通中，品牌体验部的王家声说到，以往在这段时间内他们部门都是繁忙不堪，各类展会、论坛、比赛都会在这个春夏交替之际举行。但今年因为疫情，往年会举办的各项活动都被迫缓办停办。原定的工作计划都无法正常执行，这让品牌体验部负责市场活动的几位同事感到十分的苦恼。为此，部门内他们开了多次的会议探讨此情况要如何解决。

“既然外部的活动无法参与，



那我们就自己举行一个活动！”讨论无果之后，有人提出了这样一个想法，而这想法仿佛是大海中的一座灯塔，让大家顿时有了方向。但是，举行什么类型的活动又成了大家需要探讨的问题，讨论中大家不约而同的想到了取证小程序大赛，因为它不像展会只需来到现场展示已有的产品；不像论坛只需出席会议学习探讨；不像“美亚杯”之类的比赛只需来到现场答题即可。它的参赛要求比较严苛，需要较长的周期来构思和制作自己的作品，恰好如今大家都赋闲在家，正好与这一活动的需求不谋而合，既能打发时间，又能得到了一个很好的学习和锻炼机会，将平时突发奇想却没时间实现的创意在这一次大赛中全都体现出来。说干就干，定下了活动内容，品牌体验部的大家也有了努力的方向，开始齐心协力为办好这场比赛做准备。



方案拟定 开始执行

3月16日，品牌体验部同事们提交了关于这场活动的第一份策划方案，但并没有通过而是被驳回了，理由是“与第一届取证小程序方案比较，环节上并没有什么突破性的改变和闪光点，平平无奇，缺乏创意。为此，参与负责活动的各单位人员通过再次深入挖掘多次探讨，集思广益，提出自己的改进建议和创新想法，仔细的打磨和推敲各个环节的制定以及可能出现的问题，不断的完善和丰富第二届取证小程序大赛的方案策划，并为这场比赛起名“创享杯”第二届电子数据取证小程序大赛，“创”字寓意创造、创意，“享”字寓意共享，也由此定下了本次大赛的主题“创享共生，智‘取’未来”。终于，在4月1日方案通过了审核，正式开始实施和宣传。

此次大赛的模式与以往不同，是在疫情之下改变思路的新模式，将大赛流程全部转为线上进行，路演、答辩、评分、观摩均在线上举行。“将比赛也设计成全线上直播比赛”，这一想法的提出大家纷纷认同，这样既避免了疫情可能带来的危险性，同时也跟上了直播这股最新潮流。

时间十分的紧迫，4月10日大赛就正式启动开通报名通道，只有短短的10天时间筹备后续的工作以及尽可能的扩大活动的影响范围，争取更多的行业人士参与其中。在这紧急又高压的情况下，大家有条不紊的进行着各自手头上分配到

的工作。

多次彩排 成功举办

为了更好地帮助到报名参赛的选手们，技术人员苏再添、施志明、陈晓强等人在短暂的时间内准备了关于此次大赛的学习视频、开发手册等，并向所有报名选手提供技术咨询。不仅如此在作品制作环节，还为选手们准备了两场赛中进阶培训课，取证小程序专家蓝永发、



计算机取证研发专家施志明、手机取证研发专家张晓剑纷纷为选手们带来了精彩优秀的课程内容。

为了更好地呈现直播效果，直播拍摄团队的林由、张超等人作为导播台的主控以及现场拍摄机位的操控人员，每一场直播都要提前布置好现场灯光，测试好拍摄角度，调试好设备，以确保直播过程中不会因为镜头切换或设备故障出现问题。所以不要小瞧这短短的课程直播培训，这背后，是好几位同事加班加点准备内容材料、搭建直播现场、反复彩排改进，才呈现在选手面前的。同时，因为有前两场进阶培训直播的经验，大家对最后的高潮环节——闭幕式，充满了信心和期待。

众所周知美亚柏科培训大楼外

的海景美不胜收，但似乎大家手头上的工作更加吸引他们，每个人各司其职，一遍又一遍的测试和彩排，以求让大赛闭幕式达到最完美的状态。此次活动的总负责人陈巧玲，彩排期间在后台把控着每一个环节，任何出现或可能出现的错误，她都会喊停纠正或强调，也正是她事无巨细的工作态度，让最后正式的闭幕式取得完美的结果。而作为主持人的陈红，她的压力是最大的，直播中不能出现任何错误。于是，她只能一遍一遍的彩排，修改她的主持稿，并不断熟悉内容，据她的回忆，那一阵子晚上做梦都是梦到自己在彩排主持。而正式直播前的一天，因为小安机器人的操作失误，直接碾压了她的脚，导致她的脚部红肿，但她并没有喊疼或提出换人，而是咬牙坚持，最后出色地完成了此次闭幕式的主持工作。不止是她们，现场的其他工作人员都是与她们一般，尽心尽力的想把此次大赛闭幕式做到最好，活动完美的落幕，离不开这一群敢想敢做、努力拼搏的人儿。

感想颇多 期许未来

自4月10日启动至5月26日闭幕式，历时46天，大赛完美落下帷幕。回想2019年，公司举办了第一届中国电子数据取证小程序大赛，共吸引了200多名选手报名参赛，提交的作品类型涉及区块链、人工智能、物联网、分析结果可视化等方面，但许多选手反映没有充足的时间完成自己的作品，

最终只提交了50多个作品。而此次大赛相较上届，取得了更好的成绩，共吸引了300多名企事业单位、高校学院的选手报名参赛，提交作品100余件，作品类型涉及人工智能、App数据解析、实战类工具、物联网、分析结果可视化等方面，影响力和参与度都得到了不小的提高。

“整个活动的策划历时将近2个月，倾注了我们活动人员、技术人员、培训人员等相关参与人员非常大的心血，有灵感的撞击，也有不同意见的争论，有理想的完美，也有现实的骨感，尤其是活动前期的筹备和最后活动实施的冲刺阶段，一次次方案的不断讨论和完善，一次次现场的不彩排和调整，才有最后零事故，全流畅，高能时刻不断的最终效果呈现。”品牌体验部

副部长陈巧玲对这次大赛的顺利举办发出了感慨。为了做好最后的闭幕式活动，她和团队的同事们晚上加班、周末加班都像家常便饭一样，只为了活动能取得最好的效果。

当然，大家的野心不止于此，品牌体验部的小伙伴们已经开始为下一届的小程序大赛出谋划策，希望能够进一步的建设电子数据取证3.0知识生态，形成用户上传共享→共享平台下载使用→取证软件辅助开发的闭环，改变各自为战、形成合力，从整体实现各地技术、能力、手段的共享、互补与协作。

电子数据取证模式已经从最初1.0时代的单兵式介质取证演进到2.0时代的平台+智能装备。如今，因为5G、云计算、物联网、大数据等技术的革新，对于取证技术的要求越来越高，资源全互联、数据

全汇聚、业务全对接、生态全开放的取证3.0时代也正式提出。电子数据取证小程序作为一种用户参与和实现取证能力无限拓展的全新解决方案，既是取证3.0时代知识生态中的重要一环，其取证小程序生态也是必不可少的衍生物。

未来，希望能有更多的取证行业精英、后浪们加入，为取证小程序大赛以及取证小程序生态的建设注入新的理念和活力，共同为营造良好的取证技术生态赋能，共同推动电子数据取证技术的发展。



赛事感言：一次新尝试一个新方向

——铁道警察学院 林俊豪

大家好，我是来自铁道警察学院网络安全与执法专业的一名大三学生林俊豪，也是一个接触电子数据取证行业不久的新人，很激动也很意外自己能够获得“创享杯”第二届中国电子数据取证小程序大赛的技术创新一等奖。

我最开始接触美亚柏科是由于学校实验室的多种设备来自美亚柏科，进而才了解到美亚柏科还是电子数据取证界的龙头企业。在2018年11月，我获得了机会可以作为观摩队员来到美亚柏科培训大楼观摩第四届中国电子数据取证大赛，并且还有幸参观了美亚柏科各类电子数据取证产品，震撼之余也让我对取证技术和美亚柏科产生了浓厚的兴趣。

与取证小程序大赛的渊源要从2019年我以参赛队员身份前往美亚柏科参加第五届中国电子数据取证大赛说起，当时来参赛的时候就看到了第一届取证小程序大赛的宣

序大赛，只能自己多了解和学习这方面的知识。

今年，通过美亚柏科的微信公众号得知第二届取证小程序大赛的

消息后，我有些激动、有些好奇，想要去尝试一下，不想再错过而遗憾，但同时也有些胆怯，担心自己连作品都完成不了，最终因为疫情赋闲在家的我还是下定决心参赛，希望通过小程序的

开发来提升自身的代码编写能力。

当收到报名回执后，我便在美课上开始学习取证小程序的开发，根据视频中的教学实操了一遍。后来美亚柏科工作人员提出了几款他们在实战中有取证需求的APP，在对这几款APP进行简单了解后，我最后选择了对印象笔记APP进

行数据提取。在这个过程中我遇到了很多困难，比如遇到代码报错，接口不知道如何调用，这个时候我就通过上网查找解决方法，或求助学校的老师解惑。提交完作品后美亚柏科的老师们也给了我很多宝贵建议，在他们的帮助下返工修改，最终完成了我的参赛作品。在这里特别感谢美亚柏科的老师们，无论多晚，他们对参赛选手提出各种问题都不厌其烦、孜孜不倦地解答，他们的敬业精神与处事态度令我肃然起敬，他们渊博的取证知识，精湛的取证技术令我钦佩。

作品完成后，我很庆幸自己参加了此次大赛，感觉自己的代码编写能力有了很大的提升，也很高兴自己能够做出一个实用的取证小程序。当时完全没有去想自己后续能否入围，而当初赛成绩公布后，真的很意外，自己提交的作品不但入围了而且还获得第一，这是我完全没想到的，也算是一种意外收获吧。当看到大赛流程还要进行路演时，我有点紧张，第一次站上这么大的舞台，平时自己也是一个不太爱表达的人，很担心讲解自己作品时会无法阐释清楚，不能很好的把自己的想法展示出来。当看到其他选手介绍自己的作品和连线答辩的情况时，我感觉到自己在表达和自我展示方面还需要加强。但最后在指导老师一直不断的鼓励下，我增加了很多自信，并最终突破自我，稳定发挥，斩获了佳绩。

我参加取证小程序大赛的初衷

既是兴趣使然也是为了强化代码编写能力，从而为自己将来更好地服务公安工作奠定基础。未来我希望能够把这份兴趣变成自己的事业，不断学习取证的新知识和新技术，提升自己，利用自身所学更好的服务于公安实战。

能够在大学期间遇到取证小程序大赛，是我的荣幸，美亚柏科举办的取证小程序大赛能够集思广益、弥补现有工具的不足，让全国的取证行业爱好者们发挥自身所长，并打造了一个可共享并重复使用的取证小程序综合取证平台，这是让我觉得这个大赛举办的最有意义的一点。

通过此次大赛，我真正体会到了取证技术独特的魅力，也让我第一次感受到取证技术对公安工作和个人职业发展及实战素质提升的重大而深远的意义，我希望有更多同学以及取证从业者们、爱好者们参与到取证小程序大赛中来，为公安工作建设贡献力量！也衷心希望取证小程序大赛能够越办越好，影响力也越来越大。



车海觅凶

(此故事根据真实案件改编)

10月29日22时10分刚过，绥原区公安局110指挥中心122事故报警台响起了一阵急促的电话铃声。

“喂，你好，乌石隧道有车撞人了，你们赶紧过来看看”。

事故突发 肇事车辆趁夜色逃逸

群众电话称，一名骑自行车的妇女被一辆汽车撞倒受伤，肇事车辆逃逸，目前，伤者已被送往市第二人民医院救治，正在抢救室进行抢救。

接到报警电话后，交警大队立即启动交通肇事逃逸案件侦破预案。当日值班民警分为两组，A组赶往事故现场展开调查；B组前往定西市第二人民医院了解伤者情况。正当赶往事故现场的民警即将到达事故现场时，医院传来消息，受伤人已抢救无效死亡。

鉴于案情重大，交警大队大队长高峰亲自到达事故现场，参加现场勘查工作。

乌石隧道车流量大，事故现场遗留的车体碎片已被多辆车辆碾压，对现场勘查工作造成了较大影响，为保护现场物证，大队对乌石隧道进行了临

时交通管制。

现场勘查结束后，高峰于当晚十一点召集值班人员召开案情分析会并成立专案组，并对事故进行了初步分析。根据事故现场情况和遗留物证判断，肇事车辆应该是一辆轻型货车，撞人后，轻型货车驾驶人迅速驾车逃离了现场。会议决定，主要沿三个方向进行侦查摸排：第一以现场为中心对周边开展大范围调查走访，调取查看案发地点及周边临近监控视频；第二针对现场遗留碎片对肇事逃逸车辆型号进行甄别，寻找肇事车辆；第三对事故现场再次进行勘察，不放过任何蛛丝马迹，同时利用交通管理综合应用平台排查肇事车辆。

仔细排查 找到关键视频线索

10月30日0时许，距案发已过去了两个多小时，负责调取监控录像的民警取得重要突破，通过对乌石隧道内的监控调取，初步确定肇事逃逸车辆为一车号为“安J”开头，车身为灰色的轻型厢式货车，事故发生后向北穿过乌石隧道逃逸，但因肇事逃逸车辆车速快，

不能直观的确定车辆号牌。

通过对现场遗留物的仔细辨认，在一个长3cm宽4cm的黑色塑料碎片上发现“东风”标识。至此，基本确定肇事车辆为一辆“东风”牌轻型厢式货车。

掌握线索后，办案人员在交综平台调取全市“东风小康”牌轻型厢式货车78辆，并对调取的78辆车的违法照片和乌石隧道内视频肇事车辆的截图进行了仔细比对，最终锁定了在一辆车牌号为安J8XXX0的“东风小康”牌轻型厢式货车，该车辆外观特征上与逃逸车辆基本吻合。

原本以为案件就快水落石出，接下来发生的事却让原本柳暗花明的案情再次陷入僵局。

貌同实异 案件侦破陷入僵局

锁定目标后，办案民警立即与安J8XXX0号车的车主进行联系，并迅速携带现场提取的车辆碎片赶往某某小区进行痕迹比对。找到车主陈某后，陈某并没有表现出丝毫惊慌，十分配合工作，然而，在带领办案民警找寻该车时，突然发现之前停放在停车位的车不见了！

安J8XXX0号车的存在嫌疑。

陈某称车可能被他女婿开走了，电话联系后，女婿称该车停放在“某某天地”住宅小区院内，办案民警遂带着车主前往找寻车辆。到达“某某天地”住宅小区后，车主女婿已经等在小区门口，如果他是肇事人，应该不会如此淡定！

事不宜迟，办案民警拿着碎片与安J8XXX0号车进行了仔细比对，检查发现，该车车身并没有任何碰撞痕迹，碎片并不来自该车辆，同时，调查发现，该车辆已在院内连续停放超过24小时，并未出现在事故现场，案件陷入僵局。

调整思路 逃逸车辆浮出水面

10月30日10时30分，距案发已过去十二个小时，案件的侦破还是毫无头绪。针对已得的线索，高峰提出新的侦破思路：一是根据现场遗留的物品碎片到“东风”汽车销售店进一步确定车型。二是继续调取案发前后的所有监控视频，寻找经过视频卡口所有的轻型厢式货车的行驶轨迹。

功夫不负有心人，通过大队民警的仔细排查。在位于交通路“东风”汽车销售点找到突破口，碎片符合“东风小康C31型”轻型厢式货车最新款车型型号，调查发现，全市范围内仅有一辆已售车辆符合该型号，车号为安JX92XX。

同时，负责调取视频卡口的民警也传来好消息，在调取

绥原区西川视频监控时，发现有一辆疑似轻型厢式货车于10月29日22时15分许驶入“某某”院内。大队专案组立即兵分两路，一组前往“某某”院内调取院内视频监控，另一组负责找寻安JX92XX号“东风小康C31型”轻型厢式货车。

真相大白 嫌疑人抓获到案

“某某”院内视频监控显示，10月29日22时10分许，一辆灰色轻型厢式货车驶入院内，该车右侧车灯明显有碰撞痕迹，且右侧大灯未亮。同时，负责联系安JX92XX号车的民警传来消息，已找到该车辆及嫌疑人。

一开始，赵某矢口否认，办案民警通过汽车取证大师成功提取了案发时的车速、发动机转速、油门踏板信息等，证据面前，赵某对自己驾车发生交通事故逃逸的事实供认不讳。

赵某承认其在10月29日21时50分许，驾驶货车在乌石隧道发生交通事故。10月30日16时40分，案发19个小时后，嫌疑人赵某被抓获。

后记：近年来，随着道路视频监控和社会面视频监控的逐步发展，视频侦查已成为新的破案增长点。

视频侦查指的是侦查机关根据案件的需要，通过视频监控资料的调取、观看、分析和应用四个环节，实现对犯罪动态分析和综合判断，以发现和

确定犯罪嫌疑人、寻找破案线索，为案件侦查提供方向的一种侦查措施。

各类刑事案件中，交通警察在运用图像侦查破获交通肇事犯罪案件方面的工作也取得了较大进展。

与此同时，随着汽车人均保有量的逐年上升，汽车被认为是继手机之后下一个智能终端。汽车系统作为一个具备互联网功能的复杂电子系统，系统内存储着大量可用作证据或者辅助案件侦破的电子数据，



汽车取证的迫切性与日俱增。

汽车取证大师是美亚柏科在2018年推出的一款全能便携的专业装备，也是国内首款专业、核心技术完全自主可控的汽车取证类产品，有力推动了交通事故鉴定方式的变革。该产品全年支持交通类案件超过100起，在浙江、江苏、湖南等多起重大案件支持中获得省厅领导的高度认可。

资质荣誉

1月10日 中共中央、国务院在北京举行2019年度国家科学技术奖励大会。习近平总书记等党和国家领导人出席会议及相关活动，并为获奖代表颁奖，美亚柏科联合公安三所等单位申报的项目荣获“国家科学技术进步奖二等奖”。



1月12日 中国数字产业领域第三方调研机构数世咨询发布《中国网络安全能力图谱（2020年1月）》。美亚柏科入选“安全能力图谱”3大领域代表性厂商。

1月19日 工信部发布《2019年中国软件业务收入前百家企业发展报告》。美亚柏科跻身百强之列，为福建省上榜的4家企业之一。

3月6日 2019年度厦门市科学技术奖获奖名单公布，美亚柏科团队申报的《多源电子数据恢复关键技术及应用》项目以及联合厦门大学、华侨大学、集美大学共同申报的《神经网络加密解密算法及网络信息安全技术》项目均荣获“厦门市科学技术进步奖二等奖”。

3月18日 厦门市人力资源和社会保障局官网发布《关于企业承办职称评审工作的公示》，美亚柏科承办厦门市大数据专业的职称评审工作。

3月22日 央视网视频中心联合国资委新闻中心的特别节目《将战疫进行到底》走进厦门公安、厦门企业，美亚柏科作为厦门企业代表之一亮相央视直播现场。

3月31日 国内权威新媒体安全牛更新发布了《中

国网络安全恒业全景图》，美亚柏科与控股子公司安胜、参股子公司安全狗跻身国内优秀品牌安全厂商之列。

4月12日 厦门市工信局下发《关于公布地产工业品目录（应急产品）名单的通知》，美亚柏科防疫版机器人，美亚柏科控股子公司美亚中敏 ZM-2020 智能测温安检门入围该名单。

4月18日 河南省政府公布《关于2019年度河南省科学技术奖励的决定》，美亚柏科参与完成的《跨平台电子取证系统》荣获二等奖。

4月21日 厦门市市场监督管理局举行2019年度国家知识产权优势示范企业授牌仪式，美亚柏科再度获得“国家知识产权示范单位”的国家级荣誉。



4月23日 政府采购大数据研究院和政府采购大数据网联合发布信息技术服务行业服务质量50强榜单，美亚柏科位列第2名。

4月26日 隶属于美亚柏科的福建电子数据取证重点实验室经厦门市科学技术局推荐入选2019-2020年度福建省企业重点实验室拟定建设名单。

5月10日 美亚柏科以17.26亿元上榜2020年中国品牌价值评价榜，相较上一年上涨5.14亿元。

5月13日 美亚柏科荣获中国创业板上市公司投资者关系最佳董事会、最佳新媒体运营奖，董秘蔡志评获评中国创业板上市公司投资者关系最佳董秘。

5月17日 第三届“厦门质量品牌故事大赛”美亚柏科选送的作品《绕地球8圈的7x24小时服务里程》、《永不落幕的破冰计划》分别荣获一、二等奖。



5月29日 国家司法部发布了《汽车电子数据检验技术规范》，该规范由司法鉴定科学研究院、公安部第三研究所、美亚柏科、国家工业信息安全发展研究中心等6家单位共同起草。

6月29日 国内数字产业第三方调研与咨询机构数世咨询正式发布《中国网络安全能力100强》，美亚柏科实力入选百强榜单领军企业。

精彩动态

1月14日 临夏州“雪亮工程”建设项目启动仪式在临夏州公安局举行，此前的对外公开招标，美亚柏科以一亿零八百九十九万元的价格一举中标该项目。

2月13日 美亚柏科通过厦门市卫生健康委员会、厦门市红十字会向厦门大学附属第一医院定向捐赠总价为153.94万元的2辆配有负压隔离仓的奔驰高配救护车。

3月17日 住建部官网发布《关于成立住房和城乡建设部网络安全和信息化工作专家组的的通知》，滕达担任综合保障组专家成员。

3月23日 美亚柏科全资子公司新德汇新大楼启用。

3月26日 美亚柏科向临夏州定向捐赠100台智能测温设备。

5月7日 美亚柏科前往江西上饶与当地公安局就公安大数据智能化建设展开深入交流。

5月9日-5月26日 美亚柏科“创享杯”第二届中国电子数据取证小程序大赛暨第一届电子数据取证线上大比武圆满落幕。

5月11日 美亚柏科参与组成的厦门市信息技术应用创新产业联盟在厦门市软件园二期正式揭牌成立，栾江霞担任厦门市信创产业联盟理事长。

5月12日 临夏市公安局、美亚柏科、美亚陇安三方签订战略合作协议，促进网络安全人才培养与行业的共同发展。



7月2日 由华为牵头发起的厦门市鲲鹏计算机产业联盟正式成立，美亚柏科作为首批联盟成员受邀参加成立仪式。

7月6日 美亚柏科宣布“新型智慧城市板块”指挥部成立，落实公司“十四五”战略规划中“大数据智能化”战略。

8月2日 时值美亚柏科加入国投集团一周年之际，美亚柏科宣布正式成立新型智慧城市事业部。



300188CLUB 编辑部小剧场



《编辑部抢破头的日常聊天》

- 刘大买：今日微信爆款有人要抢单吗？
李可可：我来！
菲菲子：我可以！
陆离：我刚刚已经跟刘大买说我要了！
郑多多：不行，那么多人抢我也要抢！
刘大买：那公平起见，石头剪刀布吧！谁赢谁就获得这个爆款！
- 四人围在一起剪刀石头布
“石头剪刀布、石头剪刀布、石头剪刀布……”
啊！……
耶……
(鼓掌、尖叫、叹气)
刘大买：恭喜陆离赢得这个抢破头的爆款！
- 这时，总经理从工位背后走过来：你们干什么！吵吵嚷嚷，安静点！
嘘……

《一篇文章的卒日历程》

- 下午4点
刘大买扔了一堆资料给陆离：“爆款材料到了，抓紧写下”
陆离开始奋笔疾书
……2个小时后……
- 文章初稿提交
- 校对菲菲子：这这这……错别字改下……这里，语句不顺，再想想……
队长刘大买：标题不够吸引，多想几个……**这句话去掉……配图有点少，再加一些相关图片……

部长：这段话没有主语……这句话的宾语在哪里？
总经理：标题再想想……嗯？也拿给相关部门领导审核确认下……

- 陆离再次奋笔修改
……内容确认，过了1小时……
……想了N个标题，过了1小时……
- 标题终于换好了，相关部门领导群审核
相关领导1：内容不够，要将出席领导都列出来……
**领导的发言加上……
相关领导2：文章太平了……平平无奇……
相关领导3：吧啦吧啦 #¥%……&&¥@
相关领导4：语音 in9……

- 陆离大喊一声：谁来救救我？
- 陆离从“死亡”边缘硬生生爬起来修改文章……
2小时后，审核确认完

8 成功推送微信文章

- 陆离看了下时间
10点……终于搞完了……
回家
- 凌晨1点
部长电话：今天的文章出问题了，赶紧下撤！
陆离瞬间从床上爬起，黑眼圈布满整个眼眶，打开电脑
点击“删除”

11 陆离，倒



美亚柏科使命

数据更智能 网络更安全

MEIYA PICO'S MISSION:

To Make The Data Smarter And The Cyberspace Safer



服务理念

承诺安全 承诺非凡

SERVICE CONCEPT:

Assured Security, Pledged Excellence



定位

网络空间安全与社会治理

ORIENTATION:

Focus On Cyberspace Security And Social Governance



经营理念

不断创新 追求卓越

BUSINESS CONCEPT:

Continuous Innovating, Pursuing Excellence



愿景

成为网络空间安全和大数据智能化专家

VISION:

To Be An Expert In Cyberspace Security And Big Data Intelligence

美亚柏科核心价值观

以客户为中心
以结果为导向

艰苦奋斗
持续创新

极致执行
协作共赢

美亚柏科六度文化：遵章、快乐、创新、开放、高效、专业

MEIYA PICO