

东方网力科技股份有限公司

2019 度总经理工作报告

第一部分 2019 公司总体经营情况回顾

一、公司报告期内总体经营情况

公司成立至今一直专注于安防视频监控行业，是国内领先的视频管理平台与安防人工智能平台的提供商。根据全球科技研究机构 Omdia 报告显示，东方网力在 2014 年、2016 年、2017 年和 2018 年市场排名是中国第一、世界第三的 VMS（视频监控管理软件）供应商（数据来源：“Omdia 于 2019 年 7 月发布的视频监控市场占有率数据，此结果并非商业背书，Omdia 不承担由此引发的任何责任”）。截止 2019 年末，公司为 1 个部级联网平台、7 个省级联网平台、68 个地市级联网平台提供服务。公司承建的公安部联网平台将构建完善的视频联网数据治理、管理和应用体系，实现部、省、市、县视频图像级联应用，服务满足各警种业务对视频资源的应用需求，为公安应用提供更加优质的视频监控联网基础服务和有力的技术支撑。

在报告期内，公司实现营业收入 3.54 亿元，较上年同期降低 84.27%；受财务费用增加和应收账款坏账减值计提影响，归属于上市公司普通股股东的扣除非经常性损益净利润-273,454.86 万元，较上年同期降低 769.45%。

二、2019 年度公司经营情况

1、技术研发方面

公司抓住智能算法的快速进步的机遇，以云化大数据、深度人工智能和软硬一体化为战略导向持续开展技术研发，针对不同的应用场景和行业，紧跟客户需求，推出针对性技术、产品和解决方案。公司 2019 年积极推行大数据中台战略，并积极研发相关产品，践行从视频到数据、从 AI 到 DI、从软件到服务的战略升级，成为全球最具竞争力的以视频为核心的城市数据平台提供商。

2、产品方面

报告期内，公司根据技术发展路径和行业需求的变化，持续加大自主研发力

度，新形成了视频图像信息数据库、数据业务中台等多个产品；大量新产品的上市，有力的支撑了公司业务的发展。

3、市场方面

报告期内，公司凭借在视频联网领域深厚的技术底蕴和丰富的业务经验，成功中标“公安部公共安全视频监控应用云平台-联网平台升级子项目”，确立了我在该领域的龙头地位，并为今后拓展省、市、县各级公安视频联网市场打下了坚实的基础；公司在保持原有北方区域市场优势的同时，在上海、江苏、安徽、湖北、广东、云南、贵州等多个省市深度与用户融合，不断拓展新的市场，提供与用户业务融合的业务和服务，得到用户的好评：在上海、华中等区域市场、特别是上海视频图像信息综合应用平台、数据联网平台上取得了突破，新的应用场景催生了较为广阔的市场前景；VID 视频治理系统在云南 16 个地州的项目落地；视频联网 PVG10.2 产品逐步在国内多个项目上使用，凭借自身多年的产品技术积淀与行业积累，建立与用户业务融合的管建用一体化视频综合应用平台。

4、组织建设方面

组织建设方面，公司坚持“心、脑、体”三位一体。心力层面，加强公司使命、愿景与价值观的不断传递与考核，打造一个价值观驱动、强文化的企业；脑力方面，通过人才的选用育留汰、各级干部领导力的培训，使整个组织逐步具备不断扩张与发展的能力、持续创新的能力；体力方面，因地制宜，因时而异，不断对组织结构进行优化；不断完善职级职等体系、薪酬与激励体系，KPI 系统；持续推进管理制度与流程的去中心化、扁平化，提高组织运营的效率与活力。

三、报告期内会计数据及财务指标

	2019 年	2018 年		本年比上年增 减
		调整前	调整后	调整后
营业收入（元）	353,502,239.04	2,247,336,257.04	2,247,336,257.04	-84.27%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-3,193,272,974.23	314,610,134.48	314,610,134.48	-1,114.99%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-2,734,548,603.37	408,476,320.64	408,476,320.64	-769.45%
经营活动产生的现金流量净额（元）	-568,713,776.65	10,235,659.86	10,235,659.86	-5,656.20%

基本每股收益（元/股）	-2.6795	0.2641	0.2641	-1,114.58%
稀释每股收益（元/股）	-2.6795	0.2629	0.2629	-1119.21%
加权平均净资产收益率	-136.36%	8.31%	8.31%	-144.67%
	2019 年末	2018 年末		本年末比上年 末增减
		调整前	调整后	调整后
资产总额（元）	4,016,443,879.55	8,218,086,804.60	8,248,086,804.60	-51.30%
归属于上市公司股东的 净资产（元）	741,628,946.31	3,969,665,135.18	3,969,665,135.18	-81.32%

第二部分 公司 2020 年的经营计划和目标

一、公司所处行业趋势及公司发展战略

随着互联网、物联网、人工智能（AI）、云计算和大数据等技术的日益发展与逐步成熟，公司所在的城市视频监控管理平台市场和城市数据服务市场，正在发生着巨大的变革。

宏观政策方面，2015 年 9 月 5 日，国务院印发《促进大数据发展行动纲要》，将大数据上升为国家战略。2017 年初，国务院《大数据产业发展规划(2016-2020 年)》实施，进一步深入贯彻落实《促进大数据发展行动纲要》。2018 年 5 月 26 日，习近平同志在《中国国际大数据产业博览会》上发表重要讲话，强调了国家大数据战略对于中国经济社会发展的重要地位和时代意义，指明了中国大数据发展的科学理念和战略布局。中央各部委和各地方政府近三年以来密集出台了大量的指导和促进智能感知、人工智能、大数据、云计算等相关的产业政策的政策。

产业方面，国际调研机构 Gartner、Omdia 连续发布了物联网、大数据方面的市场调研报告。预测未来十年，视频物联、大数据市场规模将达到 7,000 亿美元。再加上由此产生的运营服务市场，整个市场规模将达到万亿美元。

技术的进步，产业政策支持和巨大的市场规模三大因素使得城市互联网成为产业互联网最大的应用场景。城市大数据平台将成为城市的基础设施。基于城市大数据平台的应用将在城市的各行各业，各个场景，各个角落遍地开花。

在城市互联网产业变革和“从视频到数据、从 AI 到 DI、从软件到服务”的转变之下，公司提出未来三年“成为国内最具竞争力的以视频为核心的城市数据平

台提供商”的战略发展规划。

尽管与互联网公司、IT 巨头相比，公司不论是在品牌、规模，还是资金实力上都存在很大的差距，但是城市数据平台，尤其是以视频为核心的城市数据平台面向的是一个高度碎片化、多场景化的市场。其竞争点不仅在视频及物联网设备的接入、传输与存储这样的“连接”能力上，也在视频 AI 计算系统和数据智能系统上，还在场景化的产品与服务的研发与交付能力上，最终是一种综合的系统能力的竞争。它需要深厚的行业理解能力、坚实的技术与产品研发能力以及完整的市场营销和本地化服务能力。

过去三年，公司在以视频为核心的城市数据平台方向开展了坚实的工作，取得了优异的成绩，为公司的战略调整夯实了基础。

在行业理解能力方面，公司自 2000 年成立以来一直是国内视频联网和视频大数据应用的引领者和重要推动者。公司的产品广泛应用于城市公共安全、智能交通、轨道交通、家庭安防等多个行业。秉承“客户信任不可负，专业专注敢创新”的企业价值观，公司在以视频为核心的城市数据应用上拥有深厚的理解能力。

在技术与产品研发方面，公司在 AI 算法研发上持续投入，同时积极与其他优秀公司展开深度业务合作，不断提升视频数据结构化方面的处理能力。公司采取自主研发与开源结合的技术路线，研发了 OPAQ、Poseidon 等一系列自主知识产权的大数据组件，成功的应用到车辆大数据、图像解析系统等产品中。在数据智能系统方面，公司针对治安防控、交通和社区管理等场景研发与积累的数据智能算法、模型已经超过 30 余种。公司的视频联网平台、视频 AI 计算、数据智能分析已经在全国多个项目中完成了与主流云服务厂商产品的无缝集成。

在市场开拓和项目落地方面，公司在以视频为核心的城市数据平台方面已经取得巨大突破。公司与某省公安厅合作建立视频大数据实验室，并成功开发全球第一个视频数据治理系统。该应用系统在该省省会城市某区公安局成功试点，获得了省厅地市各个部门客户广泛认可。目前已在全国十余个城市开始部署。公司的智慧安防社区产品全国数十个城市都产生了实际案例。

在组织建设方面，公司目前在全国设立了 6 大研发中心、21 个办事处，拥有一支完整的产品研发、市场营销与本地化服务团队。2018 年以来，公司扩大了西

安、武汉研发中心，新建了上海研发中心，积极引入一批在大数据方面具备丰富技术与产品研发积累的技术人才，引入了一批市场营销人才和组织建设专家。加大了集成研发、集成服务体系的建设，更直接、更高效、更高的质量服务于区域用户。公司希望，通过未来三年的持续创新、锐意进取和不断努力，最终实现公司新的战略目标。

二、公司 2020 年主要经营计划

2020 年，公司将在新的战略指引下重点做好以下几方面的工作：

1、积极发挥战略股东协同效应，改善公司治理结构，增强公司在城市互联网市场持续竞争力

城市互联网市场吸引了众多玩家参与其中。不仅包括来自于互联网、IT 行业的跨界巨头，也包括众多 AI 创业公司，更有传统安防企业，智慧城市建设商等。这一场竞争，不仅是产品与服务，市场与营销的竞争，更是品牌、资金、人才等全方位的竞争；不是一次短跑，而是一次长跑，一场持久战。

公司已于 2019 年引入战略投资股东，未来公司将积极结合股东自身政府资源、行业资源及沟通协调的优势在项目资源、融资成本等方面为公司争取更多的支持和便利，促成双方资源的优势互补，全面提升公司综合竞争实力，推进公司战略目标的实现。此举将增强公司的品牌、资金和市场开拓能力，保证公司在产品研发，市场营销上的持续大力投入，稳健经营。

2、深挖重点市场，聚焦国内一二线城市

城市互联网业务必然首先在经济比较发达，科技意识比较高的一二线城市落地。通过十九年的发展，公司的产品在公安部以及 7 个省级公安厅，近 70 个城市获得部署和应用。其中，一二线城市覆盖率较高。公司在这些城市拥有良好的品牌，市场先机和团队。公司将聚焦于这些城市，加大市场营销体系的建设，积极承接这些地区的雪亮工程、智慧城市的总集成与运营项目，增加公司的营收规模；加大与地方政府、地方国有企业的多层次、多方位、多形式的合作，开展以视频为核心的城市数据平台的开发、集成与运营，拓展公司的业务模式。

3、加大以视频为核心的城市数据平台的研发

加大以视频为核心的城市数据平台开发，整合先进的视频 AI 计算能力和大数

据分析能力。依托公司在视频联网市场的领先地位，构建以视频数据为核心数据资产的场景级和城市级数据治理平台。围绕城市数据治理平台加快公司技术、业务、产品融合和核心业务能力沉淀，提升公司数据治理能力水平和核心竞争力。

同时，以城市数据治理平台为载体布局智慧城市各类应用场景。积极探索包括社区、金融、医疗等 2G 和 2B 的应用场景的数据需求，促进场景化数据应用产品、数据服务以及解决方案的创新。以产品和技术创新引领公司战略升级，全面推进公司“从视频到数据、从 AI 到 DI、从软件到服务”的发展目标。

4、勤修内功，坚持业务与组织双驱动的精髓不动摇，夯实组织的文化建设。公司始终坚信，公司成功=战略×组织。2020 年公司将坚持以结果为导向的 KPI 考核，组织管理上更加精细化；打通信息通道，建立有效的管理体系；在人才管理方面，实行活水计划，打开人才晋升的通道，让人才发展的双通道落地更加扎实，建立健全人才梯队；重点关注关键岗位人才的培养，尤其注重年轻骨干的培养；对外加大和吸引人才流入；持续优化多劳多得的利益分配体系；铸造一支敢打硬仗、能打胜仗的年轻化队伍。

东方网力科技股份有限公司

总经理 赵永军

2020 年 6 月 1 日