

第三，全连接，强调物联感知数据和信息互联数据的互联互通。连接和设备本身密不可分，在实际场景应用时，高品质的单体设备是基础，在处理设备端连接过程中，适配性、灵活性、安全性都是重要考量因素，背后代表了扎实的基础能力。公司在连接方面投入巨大，要求把整个设备网络连接问题充分解决。早期的连接更多是比较简单的固网和移动网，现在新的互联网协议层出不穷，随之而来场景也更多进入了工业现场的实施阶段，都需要更强的支持能力。

第四，全计算，代表涉及全网的计算架构与体系。公司业务从头到尾都离不开算力，这就涉及到在不同平台上进行优化能力。公司在研发层面做了计算能力的分层解耦，完成了适配和优化，努力将算力算法能力发挥到极致，最大化公司算法仓，同时也帮助公司能够快速推出运用多款芯片的产品，在供应商间做到无感快速切换。

第五，全生态，强调打造智慧物联生态共同体。在相比安防更广阔的智慧物联行业中，没有一家能够提供所有的解决方案，各个细分领域都有隐形冠军，他们具备各类解决方案或者服务提供能力，结合公司丰富的多维感知、计算连接、云和大数据的能力，为他们提供基于视频为核心的底层支撑。公司与很多具备丰富业务经验的钢铁厂、煤炭、养殖类企业合作，把视频赋能大底座加载给他们，帮助客户快速形成数字化升级。

2、公司近期召开的战略升级发布会会有什么指导性意义？

此次发布的战略并不是全新概念，也不是先有战略后落地执行，整体是一次升级，是公司内部已经有了相对成熟的管理组织体系，进一步支撑公司持续向前发展。几年前公司基于当时的发展阶段，提出 HOC 城市之心，经过两三年的持续演变，公司对自身业务圈和能力圈认识更加清晰，公司对过去的演进过程进行总结，并对未来发展方向做出更清晰的展望。此次品牌战略升级提出“云联万物 数智未来，think #”概念。从“#”的角度理解，两横两纵能够比较清晰的对战略从业务进行牵引。“两竖”代表一是智慧城市级的众多细分城市级的行业，另一个为企业数字化业务；“两横”代表公司两种支撑能力，一是较为传统的公司 IT 支撑能力，另一个是公司的软件平台大数据底盘能力。我们把创新业务子公司放在 sharp 框里面发展，同时用松耦合方案，用全生态的方式与生态合作伙伴进行战略级的产品和解决方案合作，与上市公司主体共同构成完整生态系统和解决方案。

3、公司如何规划和展望创新业务的发展？

创新业务在整个集团战略中具有很高的优先级，由董事长直接关注，每双周都会进行业务梳理。公司所有创新业务核心要求和视频技术强捆绑，与现有业务形成综合行业解决方案，借助视频、AI 等技术对原有方案进行突破，并通过现有销售管道向客户呈现。公司重视发展创新业务主要有三方面考量。首先，传统意义上的安防行业空间有限，大华不断尝试新的产品和解决方案的开拓，我们需要新的行业性增长点。第二，创新业务能够更好的支撑公司现有解决方案的完善程度、功能全面性，在销售层面也起到较大支撑作用，进一步丰富使用场景，给业绩增长带来新动能。第三，创新业务子公司能够充分激发人才活力，在大华母体上市公司给到员工的一系列激励手段的基础上，子公司实行部分员工持股的方式能够对员工进行长期激励。目前，公司基于对客户多元化需求的深入了解，发展了机器视觉、乐橙家用、视讯协作、汽车电子、智慧消防、智慧安检、智慧存储、无人机等新兴业务。未来，随着创新业务进一步发展，保持高于传统业务的营收增速，创新业务的营收占比将会持续提升，成为公司长期稳健发展愈发重要的增长引擎。

4、公司近期在人才战略方面做了哪些措施？

公司重视研发和市场端人才的培养和激励，人才战略是大华最重要的战略之一。公司今年从组织、干部维度理顺人力资源事务，成立公司级 OMT 组织（Organization Management Team），开展人力资源深耕项目，把人才建设和人才发展作为最重要的事情进行开展，加载诸多人力资源加强专项。整个事项的核心在于提升公司人才的数量和质量，事项的开展分成几个阶段，激发员工的积极性，把更多优秀的员工留在公司平台里，并从中选拔更优秀的人才。公司每年组织两次晋升答辩，保证选拔机制的严肃性，加大给突出人才的激励，同时配合给核心专家配车、配车位等手段作为激励。另外，创业子公司的部分股权也是一种人才的激励手段，希望把大华做成属于员工的创业平台。

5、公司如何考量 AI 技术的提升对公司业务发展的影响？

随着安防行业逐渐发展转型到物联领域，作为行业准入的基础能力，AI 发挥着愈发关键的作用。近年来，公司在 AI 领域的竞赛和业务评比中都取得了较大突破，秉持 AI 朴实化的态度，在围绕行业痛点打造产品和方案过程中充分运用 AI，切实解决客户问题。从实践应用的角度看，脱离产品或落地谈 AI 毫无意义，公司 AI 能力的落地一方面体现在

端、边、云产品的产业化之中，将 AI 与公司产品强融合；另一方面通过 ICC 和云睿两大平台，融合数字化生态，推进产业 AI 化。另外，公司收入不能按照底层技术进行区分，所有底层技术能力都是对业务的支撑，并非运用单一技术推进产品线的研发和生产。从产品维度看，目前大部分出货设备都带有智能，产品间区别更多在于价值定位、算力、功能多少不同。从业务模式角度出发，单纯从 AI 或技术线的角度研发产品的阶段已经过去，现有的业务模式是围绕客户需求和预算，成套配置智能前端、边缘计算、中心计算、可视化、软件平台等，并持续多期推进业务、优化功能，针对其痛点提出相应的解决方案和运维服务。未来，公司将进一步聚焦技术研究创新，持续提升端到端的数智化能力，深耕更广阔的应用场景，帮助用户创造更大价值；同时深入探索前瞻性数智技术布局，提供全生命周期的数智化升级服务，不断满足客户日益变化的新需求。

6、公司是否有 AI 开发工具帮助客户进行高效自主开发？

“巨灵”人工智能开放平台是由公司自研、业内领先的一站式 AI 开发平台，能够让不具备专业编程能力的客户通过可视化的模块拖拽，实现基于少量代码、甚至无代码的应用开发，让客户部署专属于自身的定制算法。“巨灵”实际上本身是公司自研自用的 AI 开发平台，支撑公司每年超 500 个的 AI 算法开发需求。通过该平台，算法工程师研发算法的周期平均减少 40%以上，最快约两周定制出面向场景应用可交付的算法，几小时就能完成几十个芯片平台的算法工程化部署。而后“巨灵”平台从公司生产流程内部，走向各行各业不懂 AI 算法开发的需求者的计算机桌面。公司作为视觉物联网行业 20 年的老兵，将自身每年满足行业 500+定制算法的开发与部署经验，以及积累的上百种 AI 预训练模型、通用算子汇集到“巨灵”的平台中，让零售、制造等各行各业不懂深度学习代码的人也能够自行进行 AI 开发、部署，真正推动人工智能产业化的新发展。以一家大型餐饮伙伴为例，这家公司在去年下半年开始使用“巨灵”平台，自己开发上线了厨房设施检测、人员服饰、合规监测的 AI 应用，之后“一键部署”到大华的硬件设备上，实现了不错效果。公司拥有多年深厚的技术和行业积累，持续拓宽人工智能场景化能力，实现面向行业应用的覆盖。

7、面对行业客户的碎片化，公司组件化程度如何？

大华做组件化时不强调组件绝对数量，组件化数量只能说明我们曾经触碰过哪些子系

	<p>统，我们更关注融合业务层，领域特性层，领域基础层，共性基础层构成的四层组件化体系，汇聚起来形成一个“漏斗”，将原本碎片化的场景方案慢慢四层往下漏，越往下漏就会形成越来越标准化的组件，边际效益也会越来越高，越容易复制。比如在企业业务上，大华深入行业，依托 AI、大数据等先进技术，与行业数据结合，洞察业务细分场景超 3000 个，开发业务组件 1000 多个，累计形成行业解决方案 300 多个。随着技术发展，数字化将深深改变政府、企业业务，我们愿意与客户共同探索，在响应、交付碎片化业务需求的过程中找到对大华、行业有价值的方案。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 11 月 19 日