

海康威视案例分析报告

题目：

任课教师：

年级专业：

小组成员：

2019 年 6 月 18 日

目录

第一节 战略分析.....1.....

一、	公司背景分析.....	1
(一)	公司简介.....	1
(二)	主要经营业绩和财务数据.....	1
二、	战略分析.....	2
(一)	安防行业总体分析.....	2
(二)	海康威视竞争战略分析.....	6
(三)	海康威视公司战略分析.....	9
第二节	会计分析.....	12
一、	识别关键会计政策和会计估计.....	12
二、	分析关键会计政策和会计估计.....	12
(一)	货币资金质量分析.....	12
(二)	应收账款质量分析.....	15
(三)	存货质量分析.....	22
(四)	无形资产质量分析.....	24
第三节	财务分析.....	26
一、	趋势分析.....	26
(一)	财务状况趋势分析.....	26
(二)	经营成果趋势分析.....	28
(二)	利润表结构分析.....	31
三、	比率分析.....	32
(一)	杜邦分析法的运用.....	32
(二)	经营管理效率分析.....	34
(三)	资产管理效率分析.....	35
(四)	财务管理效率分析.....	35
四、	现金流量分析.....	36
(一)	现金流量总体分析.....	36
(二)	经营活动现金流量分析.....	38
(三)	投资活动现金流量分析.....	39
(四)	筹资活动现金流量分析.....	40
第四节	前景分析.....	42
一、	行业发展现状及趋势分析	42
(一)	行业发展现状.....	42
(二)	行业发展趋势.....	43
二、	海康威视公司 SWOT 分析	44
(一)	海康威视公司内部的优势分析	45
(二)	海康威视公司内部劣势分析	47
(三)	海康威视公司外部环境的机 会分析	48
(四)	海康威视公司外部环境的威 胁分析	49
三、	总结.....	51

第一节 战略分析

一、公司背景分析

（一）公司简介

海康威视是以视频为核心的智能物联网解决方案和大数据服务提供商。海康威视全球员工超 34000 人（截止 2018 年 12 月 31 日），其中研发人员和技术服务人员超 16000 人，研发投入占企业销售额的 8.99%（2018 年），绝对数额占据业内前茅。海康威视是博士后科研工作站单位，以杭州为中心，建立辐射北京、上海、武汉以及加拿大蒙特利尔、英国伦敦的研发中心体系，并计划在西安、成都、重庆和石家庄进行研发投入。海康威视拥有视音频编解码、视频图像处理、视音频数据存储等核心技术，及云计算、大数据、深度学习等前瞻技术，针对公安、交通、司法、文教卫、金融、能源和智能楼宇等众多行业提供专业的细分产品、IVM 智能可视化管理解决方案和大数据服务。在视频监控行业之外，海康威视基于视频技术，将业务延伸到智能家居、工业自动化和汽车电子等行业，为持续发展打开新的空间。

海康威视在中国大陆拥有 32 家省级业务中心/一级分公司，在境外有 44 个分支机构（截止 2018 年 12 月 31 日）。海康威视产品和解决方案应用在 150 多个国家和地区，在 G20 杭州峰会、北京奥运会、上海世博会、APEC 会议、德国纽伦堡高铁站、韩国首尔平安城市等重大项目中发挥了极其重要的作用。海康威视是全球视频监控数字化、网络化、高清智能化的见证者、践行者和重要推动者。2011-2017 年蝉联 iHS 全球视频监控市场占有率第 1 位；连年入选“国家重点软件企业”、“中国软件收入前百家企业”等。2016-2018 年，a&s《安全自动化》公布的“全球安防 50 强”榜单中，蝉联全球第 1 位。2010 年 5 月，海康威视在深圳证券交易所中小企业板上市，股票代码：002415。基于创新的管理模式，良好的经营业绩，公司先后荣获“2016&2017CCTV 中国十佳上市公司”、“中国中小板上市公司价值十强”等重要荣誉。海康威视秉承“专业、厚实、诚信”的经营理念，坚持将“成就客户、价值为本、诚信务实、追求卓越”核心价值观内化为行动准则，不断发展视频技术，服务人类。

（二）主要经营业绩和财务数据

图 1-1 列示了海康威视上市来 9 年的主营业务收人和净利润的增长趋势。

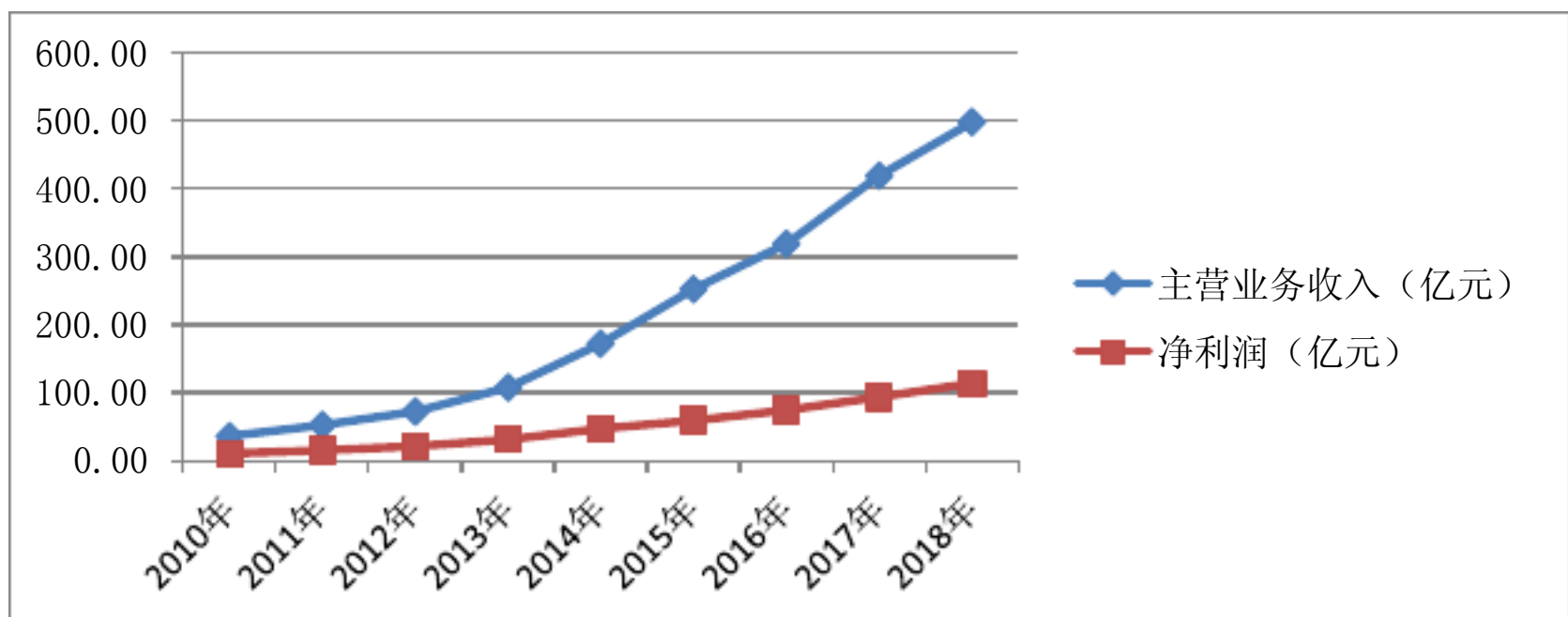


图 1-1 海康威视营业收入和净利润增长趋势

由上图我们可以发现，海康威视的营业收入快速增长，9年内实现了近13倍的增加，净利润的增长速度也较为平稳。2018年，国内经济快速下行，海外的非市场因素影响骤增，不确定性风险持续上升。市场需求受经济和政治环境影响，呈现明显的下行趋势，公司面对的经营挑战超过以往任何一年。另一方面，AI技术的运用让物联网得以快速发展，视觉感知技术为传统行业数字化转型带来了机会，智能物联网与信息网的融合，带来数据治理、数据融合、数据服务与数据应用的巨大空间，再次打开了行业发展的天花板。海康威视通过自身的经营和努力，继续保持稳健增长。面对复杂的国内外环境，公司坚持以客户需求为引领，以技术创新为驱动，推进效益和风险兼顾的增长策略。报告期内，公司实现营业总收入498.37亿元，比上年同期增长18.93%；实现归属于上市公司股东的净利润113.53亿元，比上年同期增长20.64%。公司2018年整体毛利率为44.85%，与上年同期相比提高0.85%。

二、战略分析

（一）安防行业总体分析

中国安防正处于产业历史发展的新转折时期，传统安防产品技术与应用正走向极限，同时又催生新兴的各种“智慧”、“互联网+”应用，这种市场发展进程加速了传统安防市场份额向行业龙头企业和细分优势企业集中。与此同时，新兴的安防“智慧”“互联网+”业务吸引了大批新进入者的试水，其中就包括腾讯、奇虎360等互联网企业。经初步统计，目前中国A股市场上与安防相关的上市公司已达140家左右，其中以安防为主要业务的上市公司约50家（新三板较多）。目前安防业务年产值规模超过1亿元各类安防企业数量约120家，其中绝大多数企业规模在5亿元以下，这决定了中国的安防市场形成了双寡头竞争格局下的群雄混战格局。

“十三五”期间，国内安防行业市场增长率将保持在 10%-12%之间，2020 年行业市场总收入将达到 8000 亿元左右。安防行业增加值将达到 2500 亿元左右。国内安防技术产品的基本建设需求依然旺盛，同时产品及系统的升级换代需求稳定增长，新兴细分市场拓展效果明显。“十三五”期间，安防企业竞争将更加激烈，行业毛利率会继续下降，产业集中度进一步快速提升。“一带一路”战略为中国安防企业开拓国际市场带来了新的机遇。“一带一路”相关国家达到 60 多个，人口 46 亿多，约占世界总人口的 65%，GDP 总量约占全球的三分之一，“一带一路”相关国家与我国的进出口贸易额超过一万亿美元。“一带一路”沿线多为发展中国家，安防市场发展空间巨大。国内安防企业一是可以利用自身积累的技术研发和市场开拓优势通过产品销售、项目承接等方式开拓国际市场，将行业解决方案、样本案例复制推广到沿线国家，二是可以与国内各行业领域投资企业合作，联合参与沿线国家各类建设项目，三是为中国企业在“一带一路”沿线上的工程项目提供安保服务。

中国安防市场的快速发展对传统视频监控技术的依赖逐步降低，而大数据革命、视频智能分析、可视化、人工智能和机器视觉等新技术新概念的快速发展，对安防市场的带动作用越来越明显。随着信息技术的发展，安防行业的边界越来越模糊，随着视频监控网络化的发展成熟，安防行业越来越与互联网、物联网和信息技术结合，成为智慧城市建设的重要组成部分。民用安防市场是一个体量巨大同时需待开发的蓝海市场。近两年来，国内一些较大的运营商、IT 公司和大型家电企业等都纷纷进入民用安防市场。当然，传统安防厂商也已进入到民用市场中，一起争夺这块蛋糕。

安防行业门槛低，一些专注于智能家居市场的非安防企业和互联网企业开始涉足民用安防市场，随着民用市场的扩大和产品延伸，势必对传统安防行业带来一定影响，常规安防产品被价格低廉简单易用的民用产品替代和成本更趋低廉化可能会是趋势。在公有云方面，华为云和阿里云的建设模式，对传统视频监控厂商来说是个巨大的挑战。公有云往往以一个城市为建设单位，目的是实现数据的互联互通和高效利用，但这往往将一个城市的视频监控建设项目涵盖其中，直接导致传统视频监控厂商失去项目主动权，且要与 IT 厂商的公有云实现对接，如果华为和阿里巴巴顺势切入安防市场，必然引起安防行业的重新洗牌。安防行业产品同质化严重，价格透明，特别是两家寡头企业海康威视公司与大华产品线重叠度高，且在各个行业

展开全面竞争，这进一步加大了买方讨价还价的能力。以下主要分析影响安防行业盈利能力的各种因素：

1. 现有企业间的竞争

中国的安防市场已基本形成两超、多强，寡头竞争的市场格局，同时向行业市场一体化整体布局和细分市场延伸发展。2018年，海康威视公司实现全年营业收入498亿元，增长率19%，大华实现全年营业收入236亿元，增长率25%，两家行业寡头的增长率均高于行业平均增长率，显示安防市场双寡头竞争格局继续加大稳固。海康威视公司和大华的营业收入合计占到了15家上市企业总量的81%，在视频监控产品市场中的份额达到36.5%，这种现状将在未来相当长的一段时间内持续下去。此外，高新兴在2018年也取得近36亿元的营收，同时，英飞拓、保千里、东方网力的营业收入也超过15亿元，成为市场第二梯队的重要力量。在第二梯队中，2011年从华三通信独立运营的浙江宇视是不可忽视的重要力量，因宇视未上市，对外披露的信息有限，宇视2018年年会上，宇视总裁张鹏国官宣，2018年营收40.7亿元，实现了成立7年来，营业收入增长13倍的惊人成绩。与第二梯队的企业不同的是，宇视采取全面跟随战略，是目前唯一在主要行业市场，全面与海康威视公司和大华竞争的厂商。2016年底，浙江宇视被专注于智能交通市场的北京千方科技收购，在智能交通市场，千方与宇视的结合必将给海康威视公司和大华带来强大的竞争压力。

2. 新加入企业的威胁

国安防的发展只有十几年时间，中国的安防企业以代工或贴牌国外厂商起家，在最初的发展阶段里，国内安防企业的技术能力有限，不同企业间相互OEM或ODM取长补短，导致产品同质化极其严重。这种现象在珠三角依然广泛存在，并生存着数以千计的此类企业。进入21世纪，中国安防产值日益由产品产值向工程服务产值转移。2018年中国安防总产值7200亿元，其中产品产值2040亿元，占比28.3%，工程服务产值4385亿元，占比60.9%。近年涌现出了如银江股份、北京易华录、海信科技、浙大中控等一批优秀的安防工程服务商。凭借着掌握的大量用户资源和对行业整体方案的理解和实施能力，这些大型安防工程服务商在与安防厂商的谈判中，往往占据优势地位。如果他们OEM珠三角产品为己用，必将对传统安防厂商带来巨大冲击。事实上，此现象在IT行业早有先例，如百度、腾讯、阿里已自研或联合研发适合自身应用的高度集约化服务器，用于打造自己的海量数据中心。海康威视公

司等安防厂商要意识到，在安防产值不断向工程服务转移的趋势下，必须重视与大型工程服务商的合作，可以 OEM 或联合开发适合特定工程项目的产品，这不仅可以帮助扩大市场份额，也是防御潜在进入者威胁的有效手段。

随着民用安防市场的兴起，安防行业边界更加模糊化，一些专注于智能家居市场的非安防企业和互联网企业开始涉足民用安防市场，随着民用市场的扩大和产品延伸，势必对传统安防行业带来一定影响，常规安防产品被价格低廉简单易用的民用产品替代和成本更趋低廉化可能会是趋势。

3. 替代产品的威胁

安防行业是一个门槛较低同时技术快速变革的行业，市场需求的快速变化和技术革新，导致安防行业的产品更新换代速度快于一般行业，一般 1-2 年就会出现一个变革方向，3-5 年产品需要更新换代。同时，随着产业规模的快速扩大和技术的不断成熟，往往新产品的成本会快速下降，这就导致安防市场的替代品出现频率高更新速度快。比如，3 年前，为了追求极致的拼接屏显示效果，不少用户会选择价格昂贵的 DLP 拼接屏，那时的一块 60 寸 DLP 拼接屏达几十万元。而如今，不仅 DLP 拼接屏单位价格降至几万元，而且价格更优、显示效果更好的 LCD 小拼缝拼接和 LED 全彩屏已广泛应用。仅仅过去三年，如今客户在建设拼接显示中心时，已较少选择技术陈旧的 DLP 拼接屏，而会选择更具性价比和显示效果的替代品。同样的案例也出现在安防行业的很多细分市场，这就要求安防厂商时刻保持敏锐的市场洞察力，不断提高技术研发实力，即使不能引领行业市场变革，也要在市场风向变化时能快速转化，以开放的心态迎接替代品的竞争，每次技术变革都是对安防企业的洗牌，落后的被淘汰，替代品的新玩家引领市场又几年，唯有时刻的适应变革，才能既在传统红海中厮杀，又不断开拓新的蓝海。

4. 购买者的议价能力

在安防行业，出资方非建设方，建设方非使用方，工程建设方为提升利润，会压低采购成本，导致整体行业产品毛利不断降低，产品档次质量提升缓慢，对于海康威视公司这样的安防产品供应商来说，一步步被陷低价竞争的红海漩涡，对于工程服务使用方来说，无法得到技术变革带来的便捷性和红利。

其次，安防行业是由一个个工程项目组成的，安防厂商与买方在不同的工程项目中的议价权差异较大，特别是一些大工程大项目，因采购量庞大，买方往往占据

议价的优势地位，不断的压低安防产品价格，降低安防厂商利润。同时，因安防厂商对项目走向的把控力弱，在价格谈判中往往没有主动权。近年来，各大安防厂商，特别是两超多强的安防厂商，加大了行业一体化整体解决方案的研究与实践，一方面通过行业整体方案锁定用户，实现差异化，尽可能规避竞争对手，提升项目利润；另一方面，不再躲在工程商背后，直面用户，在项目走向上引导用户，增加与工程采购方的谈判筹码。

再次，安防行业产品同质化严重，价格透明，特别是两家寡头企业海康威视公司与大华产品线重叠度高，且在各个行业展开全面竞争，这进一步加大了买方讨价还价的能力。最后，安防渠道扁平化严重，不施行分级经销体系，而且各个安防厂商的渠道网络重叠度高、渠道转换成本低，这直接提高了作为重要买方的渠道商，与不同安防厂商讨价还价的能力。

5. 供应商的议价能力

目前安防行业市场上有超过 2 万家安防厂商，各厂商实力规模参差不齐，自然与供应商的谈判能力各不相同。近几年全国各地涌现出了一批大小官方非官方的安防协会，中小规模安防厂商抱团取暖，以集体的力量加强与供应商讨价还价的能力。对于海康威视公司与大华来说，因营收体量大、产品线丰富、资金雄厚，在与普通供应商的谈判中优势明显。但受制于国内整体制造水平的限制，很多安防产品的关键部件和原材料依赖进口，且被国际寡头所垄断，国内安防厂商缺乏议价权。比如，全球监控摄像机需要的 CCD/CMOS 传感器，基本被索尼垄断，不仅国内缺少替代品，就是全球范围内也没有能与索尼抗衡的视频传感器厂商；再比如，在安防行业大量应用的拼接显示屏产品，作为主要原材料的液晶屏体，全球 90% 的市场被韩国三星和 LG 垄断，仅有台湾的几家厂商可以参与液晶屏竞争，但成像效果远逊韩国厂商；又比如，安防视频存储需要的海量硬盘，基本被美国希捷和西部数据垄断，安防存储及服务器芯片几乎完全依赖于美国产品，如 Intel、TI 等。在这些领域，国内厂商能做的只有提高规模，增大谈判筹码，但绝无定价权。

（二）海康威视竞争战略分析

1. 差异化战略

差异化战略的含义就是企业根据不同客户的不同要求给客户提供不同的服务，从而达到满足各种客户需求的目的，最后形成属于自己独特的竞争优势的一种战略。

2. 技术创新差异化战略

海康威视的自身定位是一家技术型企业，研发实力是其核心竞争力。在海康威视，新产品和新技术研发往往会提前 3 年规划并实施，现已掌控了视频监控的走项重要技术，包含视频图像分析技术、视频音频编解码技术、视频识别技术、视频音频存储技术、集成电路技术、系统开发技媒体网络传播技术，这些技术均已达到国际先进水平。海康威视是全球第一家将视音频编解码技术 H.264 植入安防产品，第一家提出并实现硬盘预分配技术，第一家推出视频综合平台的企业。海康威视拥有研发人员 4500 多人，是全球安防行业最庞大的研发团队之一，2018 年，海康威视的研发投入占销售收入的比例超过 10%。在研发管理上，海康威视采取有效措施制定完善的研发管理流程和制度，这对于拥有数千研发人员的企业来说，是非常必要的体系化保障。在鼓励创新方面，海康威视设立了内部最高级别荣誉“特别贡献奖”，旨在激励研发人员做出突出贡献。在研发合作上，与德州仪器（Texas Instruments）共建了“数字信号处理方案实验室”，与赛灵思（Xilinx）共建了“FPGA 联合实验室”，与索尼半导体事业部紧密合作。通过多种形式的研发合作，海康威视在视频监控技术领域实现了协同创新，提高了研发效率。

3. 市场差异化创新战略

市场差异化创新方面主要体现在将现有走大细分市场划分为三大业务：安防综合业务、可视化管理业务和大数据服务业务。三大业务的定义如下：

（1）安防业务（SPS）

以安全防范为目的的业务，国内分人防，物防，技防。这里特指技防领域，即由安全防范系统组成的业务。以维护社会公共安全，环境安全、生产安全、国家边防安全、反恐安全为目的，运用安全防范产品和其它相关产品所构成的系统组合或集成系统或网络。主要包含：视频监控系统；报警系统；对讲系统；停车管理系统；一卡通系统；周界报警系统；电子围栏；巡更系统；考勤门禁系统；安防机房系统；电子考场系统；出入口控制系统；拼接墙系统；指挥系统；消防系统；防爆安全检查系统；智能门锁等。新包括利用物联网系统、移动网络系统、云计算系统、视频结构化系统、定义软件等提供相关产品或集成系统或数据中台。一般分为前端感知采集、传输（网络）、显示、记录（存储）、控制、信息处理与管理。主要管理机构：公安、应急办、安全生产监督局，环保局；

（2）可视化管理业务（VMS）

一般指利用视频、显示、控制、传输、软件等产品或系统为行业业务的 IT 系统提供让管理者实现管理上的透明化与可视化，实现基于企业内部工作效率提高、信息透明、服务提升、辅助决策为目的的远程信息化监控、监督、记录、发布、传播与管理等，体现视频、显示类产品或系统在传统业务管理的 IT 信息系统中的增值价值。泛指基于城市治理、公共服务、运营管理、辅助决策所需要的信息透明化与可视化的系统或网络。包括利用物联网系统、移动网络系统、云计算系统、视频结构化系统、定义软件等提供相关产品或集成系统或数据中屯、。主要管理机构：企业管理者、行业管理者、城市管理者。

（3）大数据服务业务（SDT）

指行业、企业或城市的大数据可视化服务业务，数据或内容服务为经营目标提供大数据的采集、分析、交换、存储、处理、展示、应用、管理等服务内容，通过视频和数据的实时动态的立体、多维的交互显示，用于行业、企业或城市在治理、运营、管理、公共服务、辅助决策、传播等领域所体现的服务价值。主要管理机构：公安、交通、司法、军队、企业、城市管理者。

具体措施如下：

第一，推广安防综合业务的形成。主要体现在巩固和拓展海康品牌在现有行业市场占有率，关注分析竞争对手在行业市场策略，基于此推广大安防产品在行业整体解决方案中的导入。建立大安防集成业务的支撑能力，提升海康综合安防解决方案认可度，通过树立区域标杆案例扩大品牌影响力。

第二，引导可视化管理需求。主要体现在营销部口加强对自身产品/方案宣贯；挖掘子行业用户业务需求，W战略合作为目标，加大技术力量投入，贴合用户实际业务需求，促进用户品牌倾向；深入理解业务应用，建立标杆案例，提升用户体验满意度；加强市场品牌宣传推广；聚焦视频可视化，融合行业应用平台，实现差异化竞争优势。

第三，探索大数据服务业务。主要体现在迎合大数据项目和在线服务应用需求，有效引导用户对海康品牌的价值转移；寻求试点案例进行探索，创新合作模式；通过成功案例保障，重视与运营商、平台商的合作，共建产业生态圈，探索大数据有效推广方式；基于与移动互联网、物联网、云计算深度融合的基础，实现跨领域、

跨行业的数据融合和协同创新，形成满足重点行业安防应用需求的大数据解决方案，促进安防服务业和其他安全消费的创新发展，开创协作共赢的新业态和应用模式。

（三）海康威视公司战略分析

企业的总体战略选择可分为四类：稳健型战略、增长型战略、防御型战略及混合型战略。

增长型战略最适合这个阶段的海康威视公司的战略需要。增长型战略可带领企业步入更高目标。增长型战略是将发展作为关键指标，促使企业提高研发技能，不断扩大市场，用新产品、新技术引领行业脚步，达到扩大企业生产销售规模、提升竞争实力的目的。

1. 由视频监控产品提供商向解决方案提供商转型

业的四大构成分析，它是由产品的生产制造、系统的开发及安装、报警服务、系列产品的代理组成。来五年时间里，安防行业的竞争会越来越激烈，企业的利润率将会下滑，产品的更新速度降低，产业结构的优化速度提升。在这一轮弱肉强食的市场竞争中，优质企业得以生存并迅速占领市场，同时会步入质量好、效益高、结构优的新路程。发达国家的安防企业更加注重报警服务业务，这一业务也是企业收入的主要来源。但是在中国，报警服务还很落后，企业投入有限，技术也并不先进，到现在为止也没有服务方面具有影响力的企业出现。面对这一缺口，未来五年内我国的报警服务业务将得到迅猛发展，银行保险、商业店铺、连锁快餐行业、物流运输业、小区安全防护及各大企业是单位都将是目标客户。报警服务主要依托视频监控系统，视频监控系统的普遍使用将人力巡查成本降到最低，并提高工作效率及准确性，同时也可以广泛应用到人流量监控、数据化管理、远程通讯会议等。预计在未来五年时间内，报警服务业务将以每年 15%稳步增长，我们将会看到报警服务行业中的领军企业和领导品牌。并且与智能社区联合，继续开发出可不断优化完善的服务配套系统。

海康威视的每一次转型，均是以市场为导向做出的战略调整。在安全防护市场上，客户的关注点并不仅仅是硬件产品，更加注重的是安防系统能够为自己的业务管理带来哪些收益。海康威视凭借产品转型更加符合了客户需求，满足市场需要。因此，从 2009 年起，海康威视开始投入解决方案的研发，企业的研发体系、营销体系、技术支持体系等都相应地进行了调整。针对不同行业的业务需求和应用特点，

海康威视视频监控可视化管理为主要工具，细分公共安全、金融行业、房地产业、石油能源业、司法警察、交通运输、卫生教育事业这七大重点行业，同时成立了对应的业务部口，更加细致、完整地进行市场开发、技术指导、售后服务，开发符合行业应用特点的一站式解决方案。经过几年的发展，海康威视在行业解决方案上取得了快速的进展，具备了明显的竞争优势，从视频监控产品提供商向整体解决方案提供商转型，由企业最开始提供的单一硬件产品优化为系列化产品，包括：硬件设备、软件系统、售前售后服务等，有效地增强了客户的粘性。

多产品的组合以形成一整套的解决方案来提供给客户，从而大大降低了客户的整体购买成本，提供更好的一条龙服务，也彻底解决了不同品牌产品之间的兼容性问题。例如针对市场细分为屯大行业客户：金融行业、房地产业、石油能源业、司法警察、交通运输、公共安全、卫生教育事业。同时针对行业的不同，根据行业特色提供行业性的整体解决方案，增加了客户的粘度。

2. 稳守国内市场，发力海外市场

海康威视 2003 年开始进行国际市场营销，在开展国际品牌营销之初，就非常重视商标注册，短短时间内就完成了“HIKVISION”商标的注册，在品牌营销策划和市场推广上投入了巨大的人力物力，随着市场不断的认可，近些年海康品牌价值获得极大提升。同时海康品牌优势的建立提升了海外营销网络的建设并积累了丰富的口碑，确保了企业可持续发展。全球安防视频监控市场需求的快速增长，海康公司也不断的加大开拓国际市场的力度，在安防专业展会上多年以特装形式参加美国和欧洲等地的国际著名安防展览会，向全球客户展现专业和高端的品牌形象。通过在国际性展会上的持续投入，海康威视在重点市场的品牌认知度不断提高。

海康威视的研发团队规模在全球安防行业名列前茅，基于研发优势和品牌号召力，近年来开始大力开拓国际民用安防市场。民用安防是以安全为基础的微视频应用，是智慧生活的重要组成部分，相对于传统的专业市场，民用安防市场可以说是一块蓝海。2013 年，海康威视推出民用安防品牌“萤石”，萤石业务覆盖萤石云视频服务平台、萤石云视频 APP、系列互联网产品（互联网摄像机、硬盘录像机、视频盒子、报警盒子）等。海康威视推出的民用安防产品和服务，让用户能够通过手机 APP 实时查看家中状况，或与家人进行视频沟通。通过这次创新，海康威视从安防产品及解决方案提供商，转型互联网服务商，让安防产品进入千家万户。为构建

开放互联的智能视频平台，2014年海康威视先后与乐视、百度、腾讯、阿里等互联网巨头达成战略合作，将视频应用从传统的行业应用全面延伸至家庭和个人。

海康威视的科技开发技术及品牌推广方面占据优势，在国际的安防市场上崭露头角，成立至今仅有短短的十几年时间，就已成为全球安防的领军企业之一。在权威行业杂志《安全&自动化》发布的2014年全球安防50强榜单中，海康威视名列第三。据市场研究机构IHS发布的2013年全球视频监控市场排行榜，在CCTV（闭路电视监控）和视频监控领域，海康威视W高市场占有率第三次蝉联全球第一，监控摄像机、DVR、NVR产品全球市场占有率均为第一。2014年12月，海康威视发布公告称，拟发行境外上市外资股（H股）并在香港联合交易所主板挂牌上市。赴港上市主要是为了借助国际平台，为今后海外资本运作提供便利，同时吸引海外投资者，确保海康威视海外业务的快速增长，并进一步构建国际化的企业形象。

对于国内的市场，海康威视努力追求与互联网巨头合作，拓宽民用安全设备的市场。在出现云存储的概念后不久，公司立刻捕捉这一技术的前途，在许多公司还未意识到这项技术的价值之前，就已经着手建立研究云存储的组织及团队，合理的把云存储、云计算等技术结合在一起，率先推出了属于自己的新云存储产品，并被各大市场抢先使用。在2013年，公司开始研究适用于微小企业、家庭和个人的设备，并研究出名为“萤石”的新产品，既包含终端软件，网上平台、电子商务用户，也包括无线传感器、穿戴设备等一系列产品。同年，公司的网络业务致为于稳定基础，而从2014年6月开始，公司仅用8个月就与乐视、百度、腾讯等互联网巨头达成了合作。迅速改变业务类型、重视民用安全市场成为公司在国内发展的主要支柱。

除此之外，公司还注重对境外互联网市场的拓展，在香港、洛杉矶、孟买、阿姆斯特丹和圣彼得堡等成立了许多分公司。同时把国际化作为公司的发展战略，努力促进境外工作的发展。在拓展境外业务期间，公司还致力于创造属于自己品牌的产品，用最快的速度促进境外公司的成长。在2018年公司境外业务同比增长16%，并且2018年境外业务获取的收入约占总收入的30%。为了让公司更快的成长、完成国际化的任务及拓展境外业务，于2014年12月8号，公司发出公告，将3.54亿股H股在香港联合交易所上市。这样不但获得了国际市场的融资，还加快了公司在境外拓展业务的速度，“海康威视”最终也因此而一跃成为具有巨大知名度的大品牌企业。

第二节 会计分析

一、识别关键会计政策和会计估计

对于一家制造业公司而言，对存货和应收账款的有效管理至关重要，相关的会计政策如存货跌价准备、存货计价、应收账款坏账准备等特别重要。在我们翻开财务报表之后，我们发现货币资金、应收账款和存货构成了其资产的大部分。如表2-1：

表 2-1 货币资金、应收票据、应收账款和存货比率

	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
货币资金比率	33.82%	33.34%	32.98%	31.93%	41.83%
应收票据比率	8.81%	10.04%	6.88%	7.05%	4.05%
应收账款比率	20.11%	26.80%	27.20%	28.51%	26.18%
存货比率	10.77%	9.30%	9.25%	9.58%	9.02%
合计	73.50%	79.48%	76.31%	77.08%	81.07%

由上表可见，海康威视的货币资金、应收账款和存货所占的比率极高，因此，与应收账款和存货相关的会计政策和会计估计是否合理，将直接关系到海康威视的财务报表是否能如实反映其实际的财务状况和经营情况。而在这些会计政策和会计估计中，应收账款坏账准备的计提和存货跌价准备的计提具有较高的会计灵活性，比如坏账准备的计提比例、存货跌价准备按照项目计提还是按照总体计提等方面均需要管理当局进行判断。因此，海康威视的管理当局是否利用上述会计灵活性隐瞒或歪曲公司的真实情况理所当然成为我们的分析重点。其中，货币资金的比例都很高，这提醒了我们关注其闲置资金的利用率。

二、分析关键会计政策和会计估计

（一）货币资金质量分析

表 2-2 2018 年资产权利受限情况

项目	期末账面价值	受限原因
货币资金	528,663,719.04	各类保证金及其他受限资金
应收票据	412,061,782.74	质押用于开具银行承兑汇票
合计	940,725,501.78	/

表 2-3 2017 年资产权利受限情况

项目	期末账面价值	受限原因
货币资金	439,245,433.47	各类保证金,及存款质押用于长期借款
应收票据	99,091,810.24	质押用于开具银行承兑汇票
应收账款	60,646,697.33	质押用于长期借款
合计	598,983,941.04	/

表 2-4 2016 年资产权利受限情况

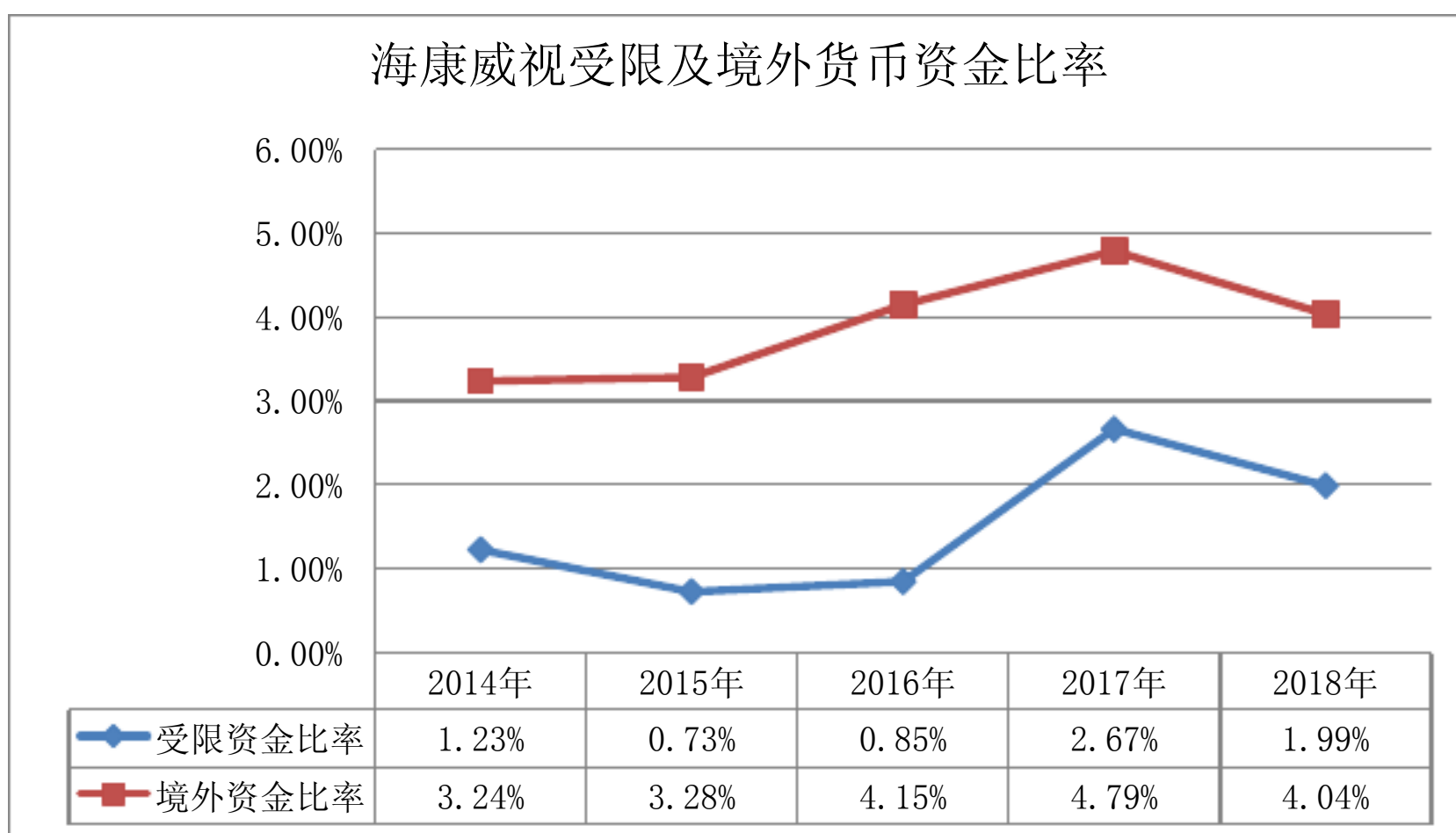
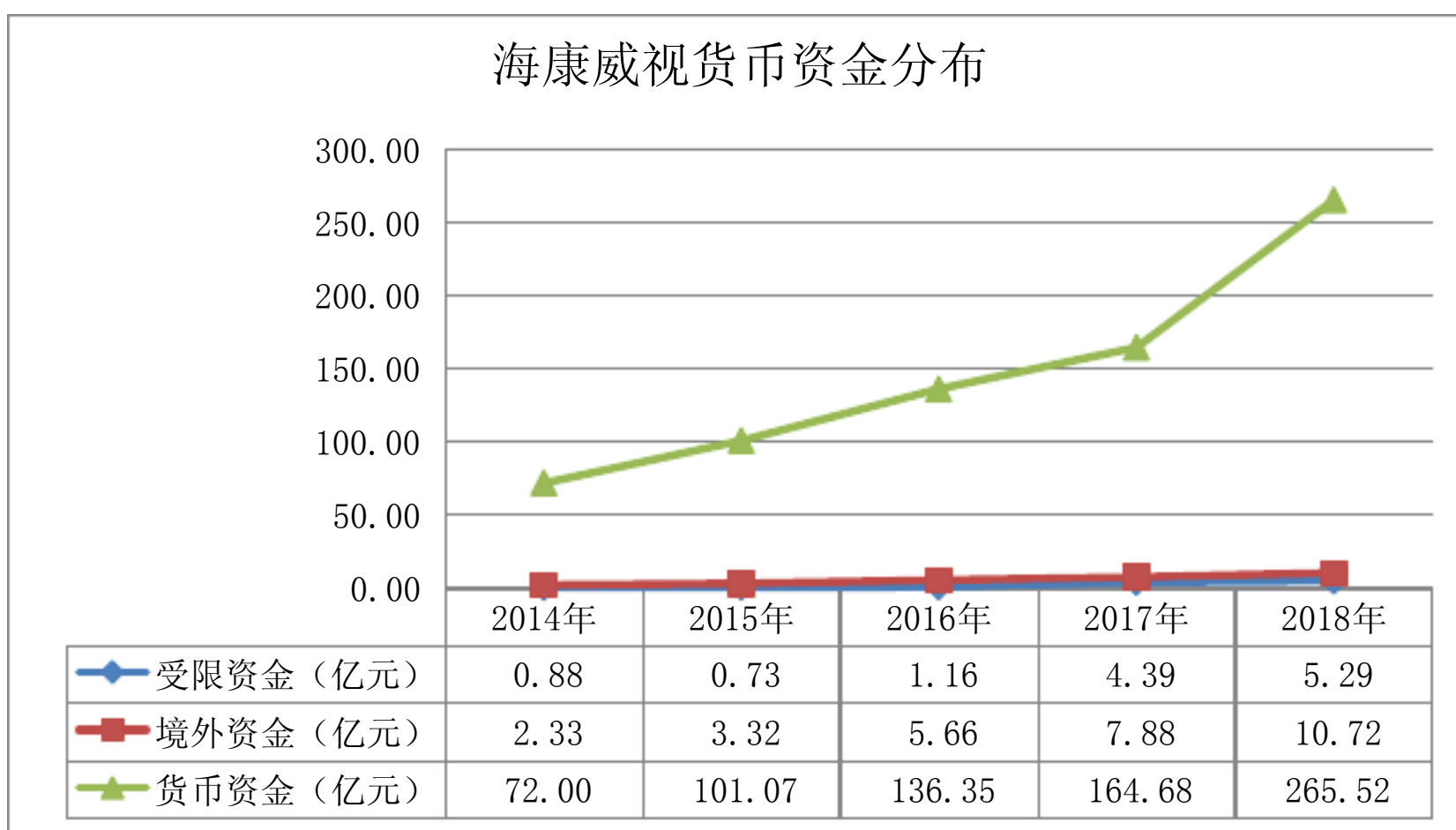
项目	期末账面价值	受限原因
货币资金	115,740,442.28	各类保证金,及存款质押用于长期借款
应收票据	421,356,552.77	质押用于开具银行承兑汇票
应收账款	95,128,752.51	质押用于长期借款
合计	632,225,747.56	/

表 2-5 2015 年资产权利受限情况

项目	期末账面价值	受限原因
货币资金	73,467,112.23	各类保证金存款
应收票据	219,755,691.8	质押用于开具银行承兑汇票,保函保证金
应收账款	109,943,473.98	质押用于长期借款
合计	403,166,278.01	/

表 2-6 2014 年资产权利受限情况

项目	期末账面价值	受限原因
货币资金	88,404,220.59	各类保证金存款
应收票据	67,879,250.96	质押用于开具银行承兑汇票
合计	156,283,471.55	/

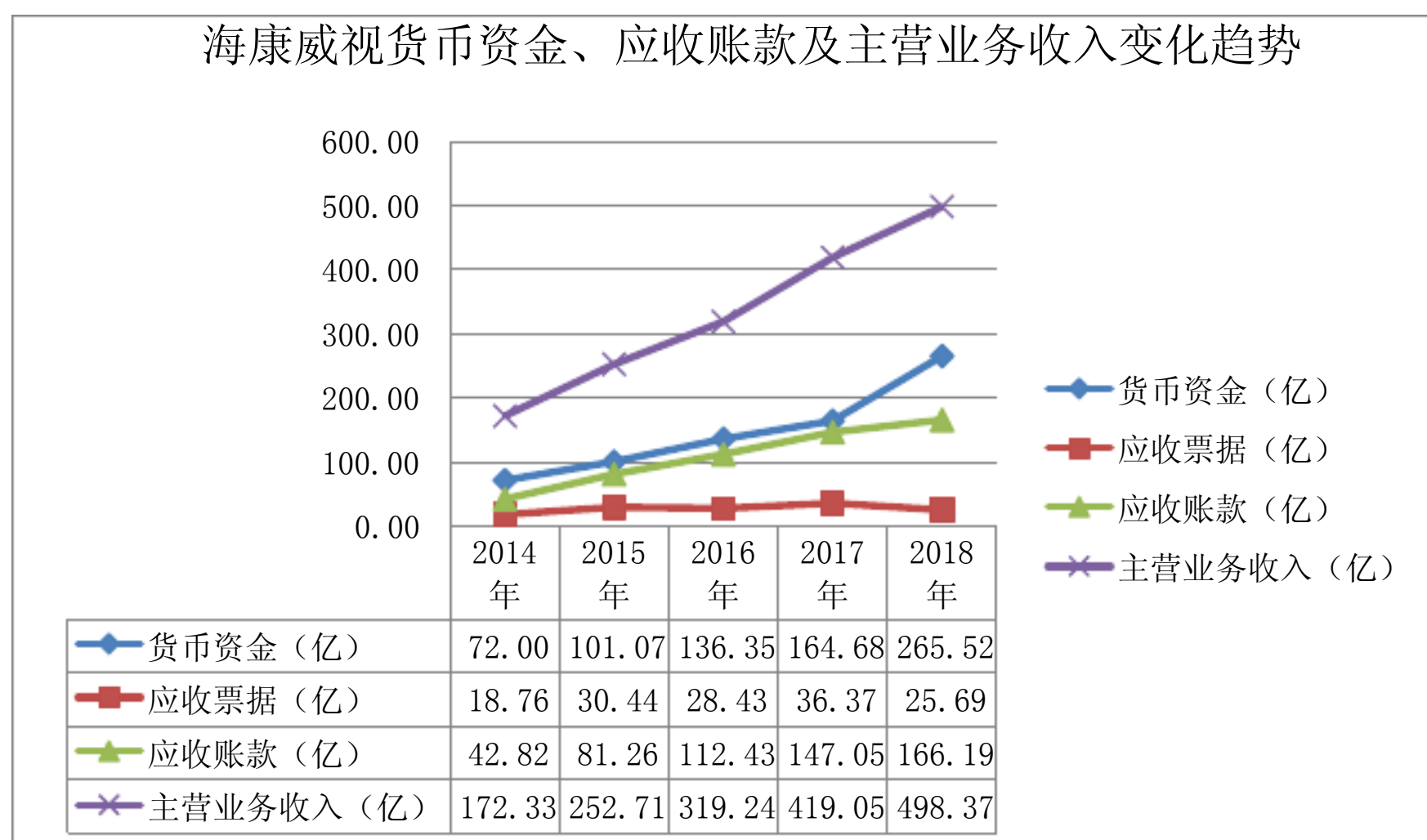


前文，我们分析发现货币资金的占比都较高，基本都在30%之上，从财务报表中获取其资产权利受限情况以及境外资金情况，通过以上图表分析可知海康威视公司货币资金的受限比例很低，境外资金的比例也较低，说明公司资产流动性较强，有较好的变现和抗短期风险的能力，但另一方面，也反映出公司资金闲置较严重，资金的使用效率和盈利能力较差等状况。

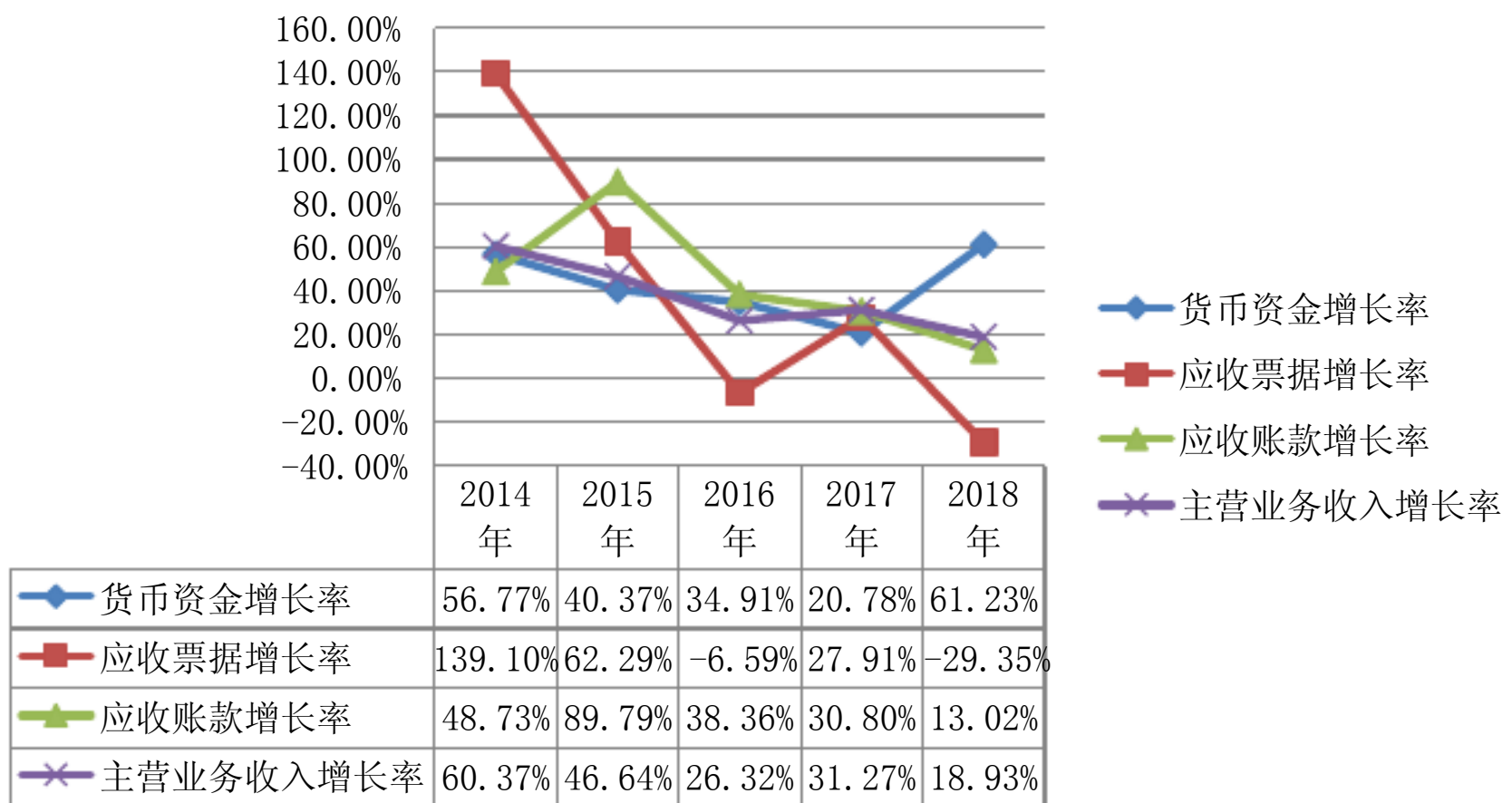
海康威视公司货币资金金额巨大，在公司资产结构中占比最大，2018年货币资金的大幅上升主要销售回款的增加，海康威视公司的货币资金逐年增长，资金充足富余且可随时动用，货币资金的质量很高。

（二）应收账款质量分析

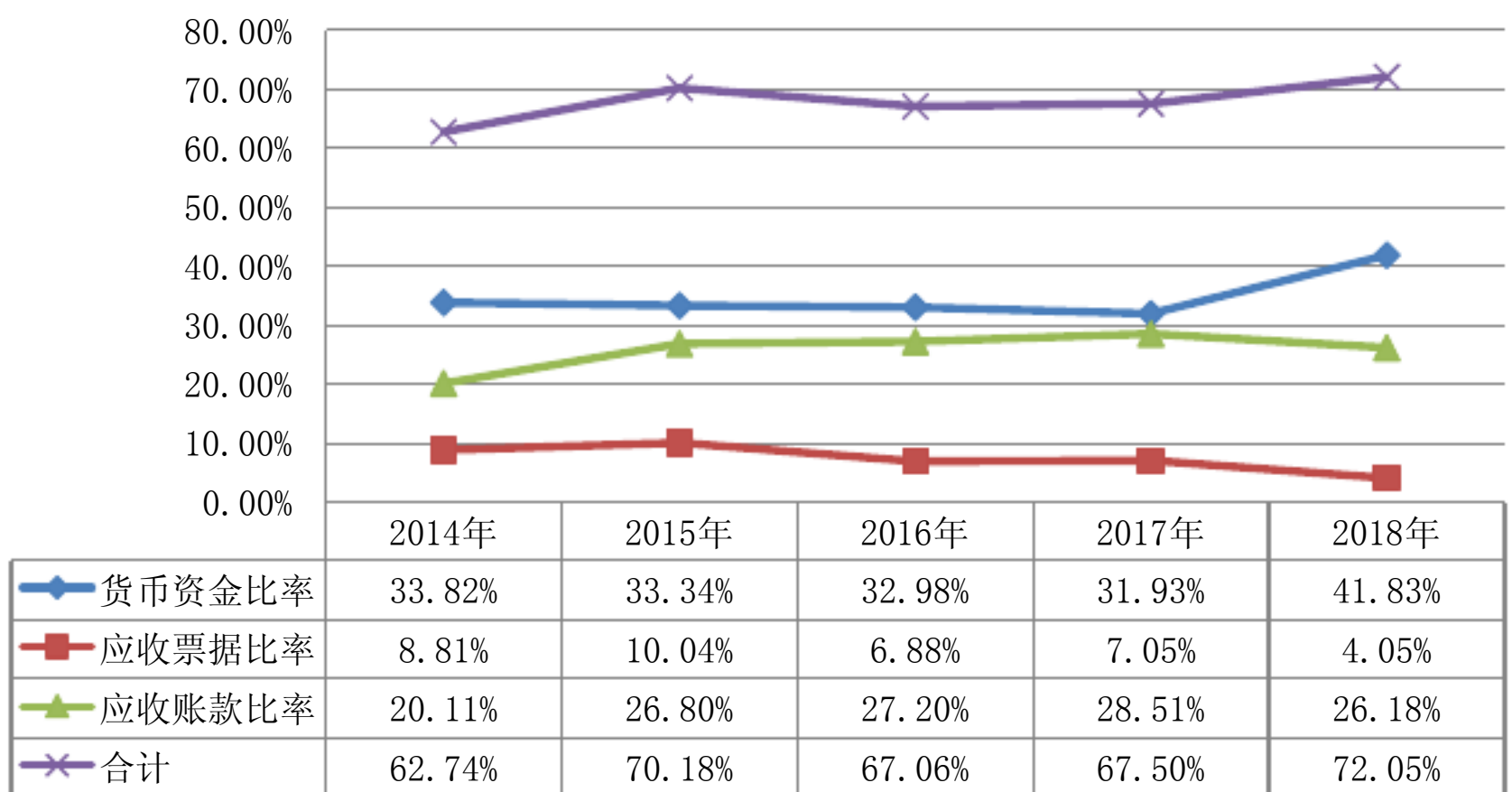
应收账款的存在是企业的一把“双刃剑”，企业一方面运用信用政策来扩大销售，增加营业利润；另一方面，由此产生的呆、坏账的增多，如果长期得不到改善，会使企业的资金流逐渐枯竭，蒙受严重的财务损失，甚至会危及企业的生存和发展。海康威视的应收账款占比也相对较多，稳定在27%左右，应收账款管理是一种营运资金的管理，良好的应收账款管理可以创造出企业的现金流入量和加速企业资金周转，降低企业资金成本。所以对于应收账款质量的分析也是必不可少的。



海康威视货币资金、应收账款及主营业务收入增长率变化趋势



海康威视货币资金、应收账款比率变化趋势



从以上3个图表中可以看出，随着海康威视公司营业收入的快速增长，其应收账款也随之增加，但是增加的幅度远小于营业收入，可见海康威视的销售回款率不断提高，出现通过大幅扩大信用条件来增加销售收入的可能性比较小，通过货币资金的增长对比，也可看出海康威视的资金充裕，销售回款不断增加。

1. 应收账款分析

表 2-7 2018 年海康威视前五名应收账款情况表

单位名称	账面余额	坏账准备年末余额	占应收账款年末余额合计数的比例 (%)
第一名	545,951,381.97	28,351,499.31	3.05
第二名	174,862,609.67	8,743,130.48	0.98
第三名	138,877,590.52	8,136,252.19	0.78
第四名	105,757,148.26	5,287,857.41	0.59
第五名	90,662,456.71	4,533,122.84	0.51
合计	1,056,111,187.13	55,051,862.23	5.91

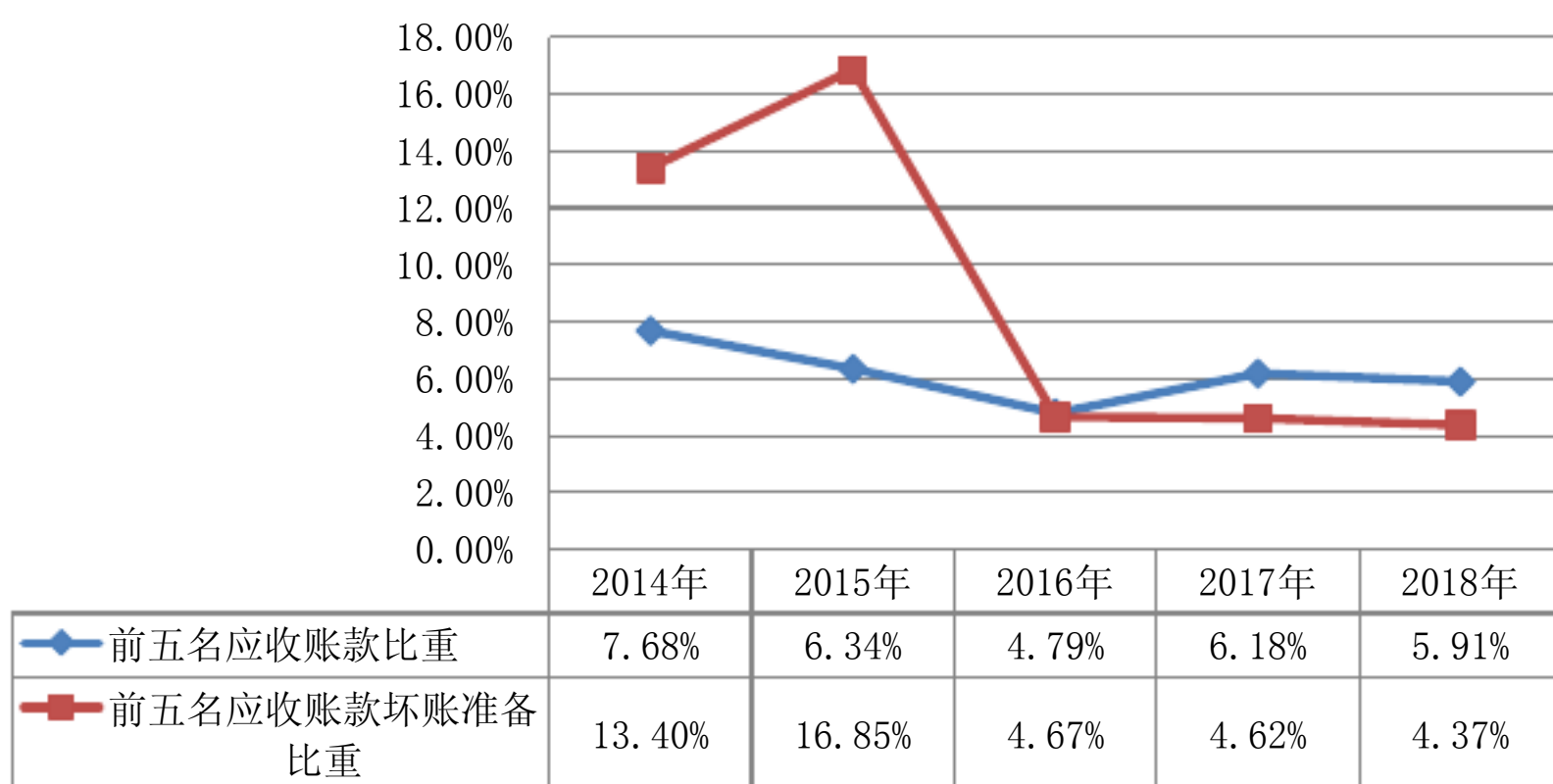
表 2-8 2017 年海康威视前五名应收账款情况表

单位名称	账面余额	坏账准备年末余额	占应收账款年末余额合计数的比例 (%)
第一名	548,309,509.95	27,415,475.50	3.46
第二名	111,087,723.97	5,554,386.20	0.70
第三名	109,049,205.70	8,910,705.72	0.69
第四名	107,178,715.88	5,358,935.79	0.68
第五名	103,705,761.55	5,185,288.08	0.65
合计	979,330,917.05	52,424,791.29	6.18

表 2-9 2016 年海康威视前五名应收账款情况表

单位名称	账面余额	坏账准备年末余额	占应收账款年末余额合计数的比例 (%)
第一名	271,544,092.90	13,577,204.64	2.24
第二名	95,128,752.51	10,365,230.34	0.79
第三名	75,975,206.52	3,798,760.33	0.63
第四名	68,562,052.33	3,428,102.62	0.57
第五名	68,263,870.00	9,010,073.50	0.56
合计	579,473,974.26	40,179,371.43	4.79

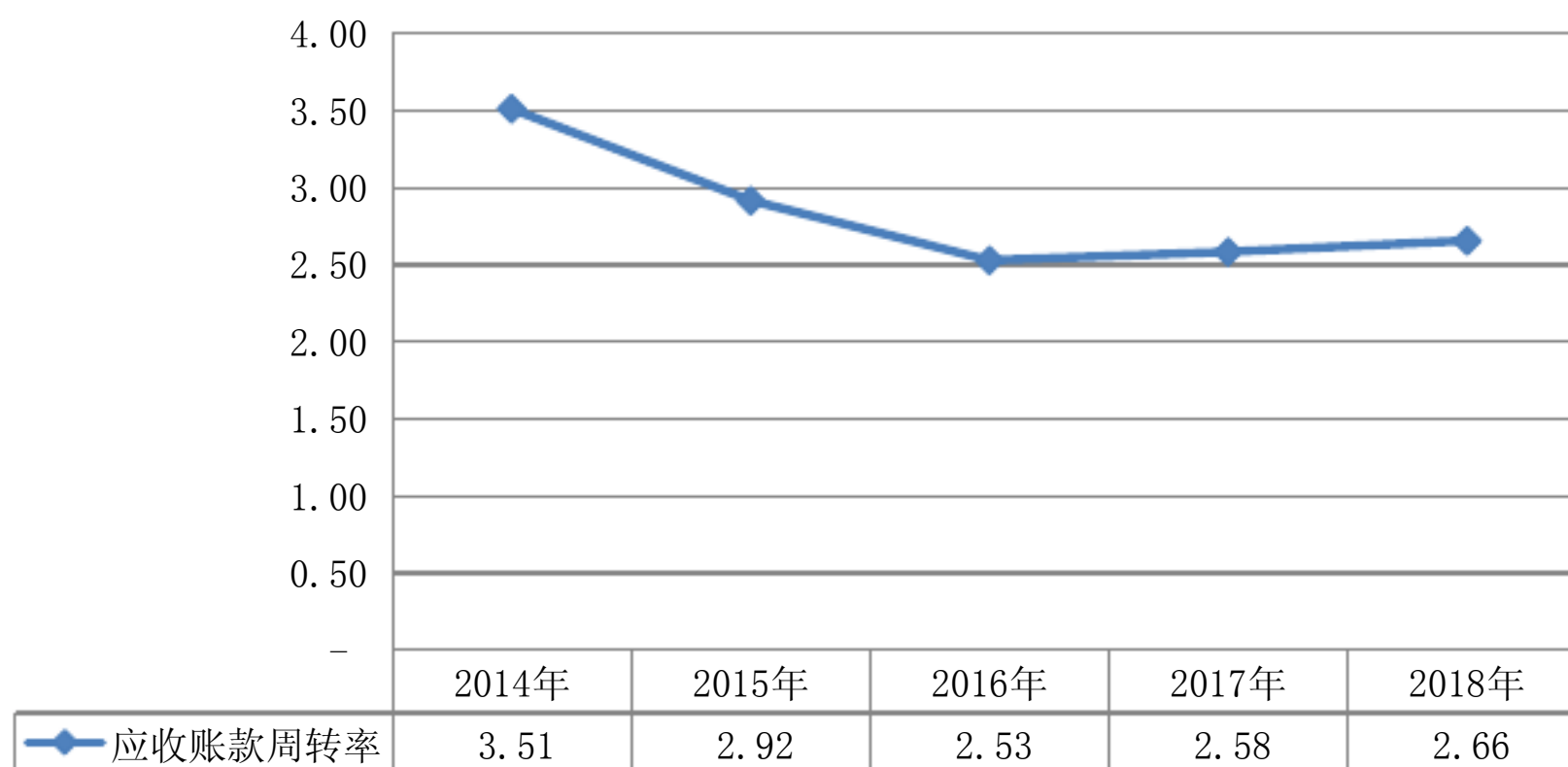
海康威视前五名应收账款比重

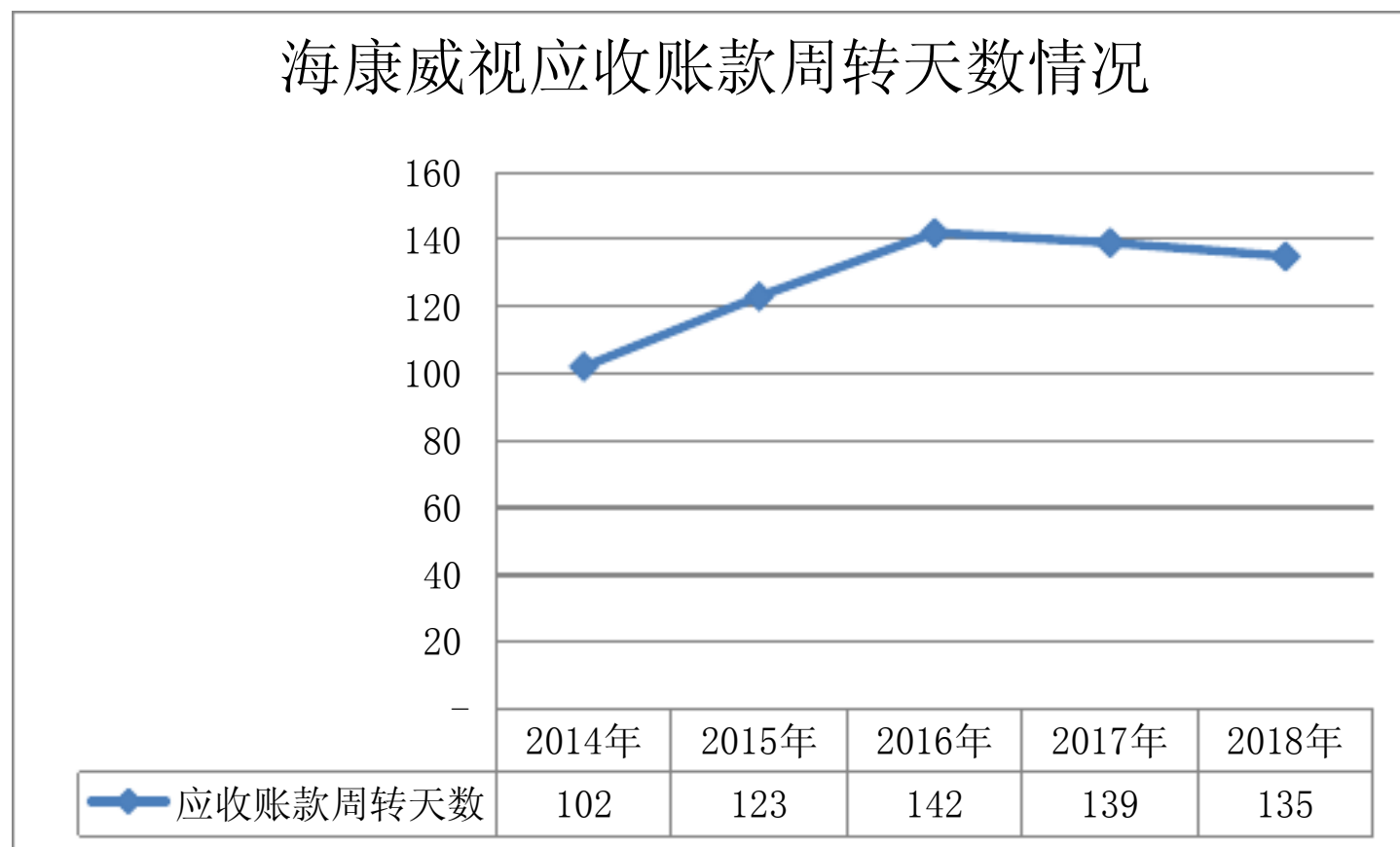


从以上五年的应收账款情况表我们可以看到海康威视应收账款前五名欠款方占比相对稳定，并且占比不高，可见海康威视公司的信用风险较为分散，大笔应收账款收不回来的可能性比较小，应收账款的质量更高。

应收账款周转的天数既应收账款从发生到回收的平均天数，应收账款的周转天数越短对一个企业的经营越好。下面我们看一下海康威视公司应收账款周转天数的变动情况。

海康威视应收账款周转率情况





据以上图表分析可得，海康威视应收账款周转天数自 2016 年来有所下降，这意味着周转次数越多，平均收账期在不断地变短，应收账款变现的速度加快，应收账款的流动性在不断上升，说明资金被外单位占用的时间减少，管理工作的效率逐步增加，发生坏账的可能性减少。

2. 坏账准备分析

海康威视的应收账款针对单项金额重大的应收账款、其他应收款单独进行减值测试，计提坏账准备；针对按照信用风险特征组合的应收账款、其他应收款组合按照余额百分比法计提坏账准备。

表 2-10 2018 年海康威视坏账准备计提情况表

账龄	2018 年		
	金额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	15,987,369,870.28	799,368,493.51	5.00
1 至 2 年	1,146,177,216.01	114,617,721.60	10.00
2 至 3 年	417,396,769.58	125,219,030.87	30.00
3 至 4 年	194,009,612.97	97,004,806.49	50.00
4 至 5 年	53,489,324.04	42,791,459.23	80.00
5 年以上	80,388,451.42	80,388,451.42	100.00
合计	17,878,831,244.30	1,259,389,963.12	7.04

表 2-11 2017 年海康威视坏账准备计提情况表

2017 年			
账龄	金额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	14,060,448,868.85	703,022,443.53	5.00
1 至 2 年	1,031,888,040.66	103,188,804.07	10.00
2 至 3 年	491,202,923.53	147,360,877.06	30.00
3 至 4 年	113,752,453.52	56,876,226.77	50.00
4 至 5 年	91,830,688.40	73,464,550.72	80.00
5 年以上	50,835,069.83	50,835,069.83	100.00
合计	15,839,958,044.79	1,134,747,971.98	7.16

表 2-12 2016 海康威视年坏账准备计提情况表

2016 年			
账龄	金额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	10,523,500,387.08	526,175,019.34	5.00
1 至 2 年	1,079,076,499.37	107,907,649.94	10.00
2 至 3 年	248,963,670.23	74,689,101.07	30.00
3 至 4 年	173,515,249.59	86,757,624.79	50.00
4 至 5 年	66,432,458.64	53,145,966.91	80.00
5 年以上	12,424,725.92	12,424,725.92	100.00
合计	12,103,912,990.83	861,100,087.97	7.11

表 2-13 2015 海康威视年坏账准备计提情况表

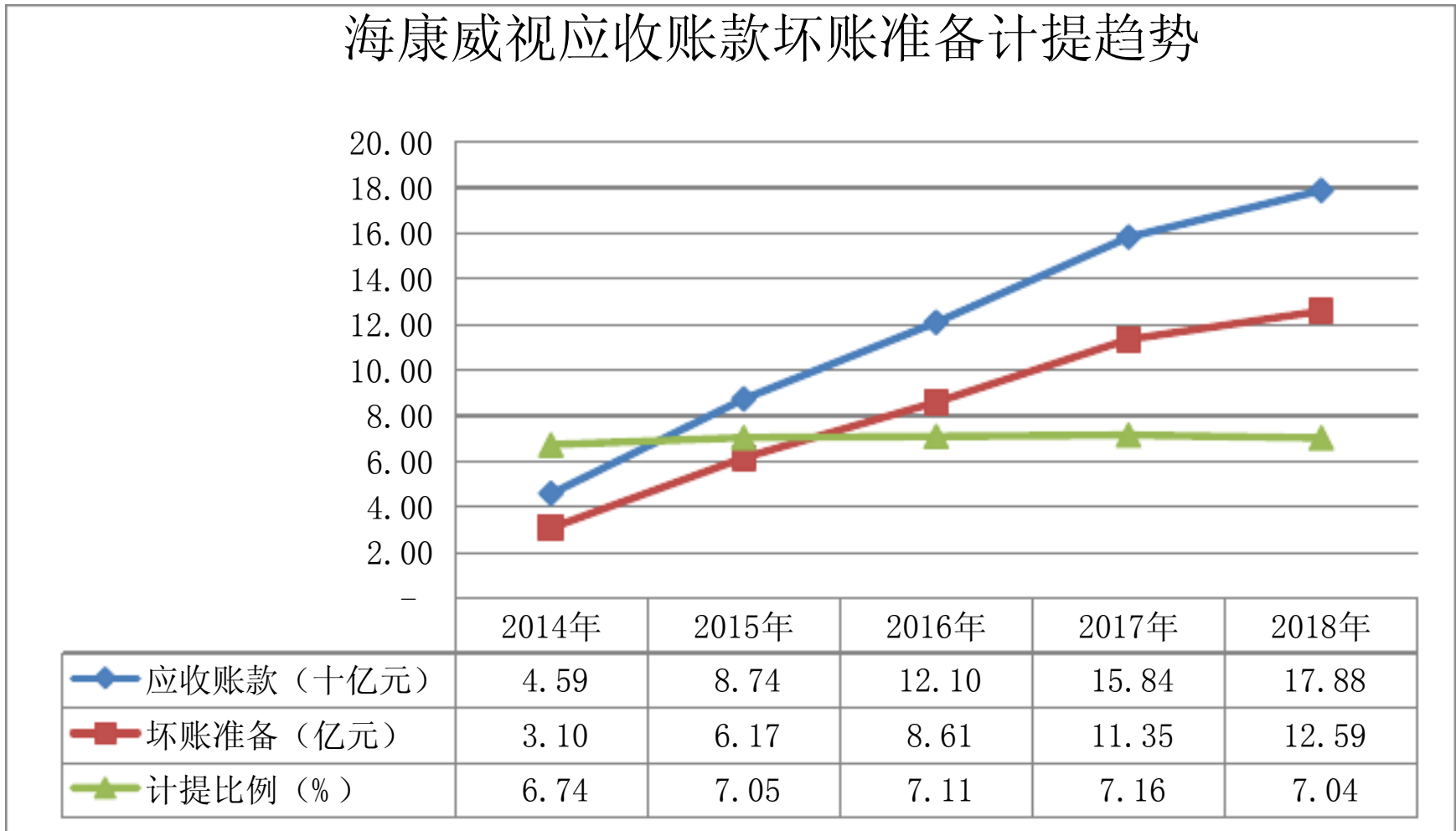
2015 年			
账龄	金额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	7,695,735,129.43	384,786,756.47	5.00
1 至 2 年	603,847,721.61	60,384,772.16	10.00
2 至 3 年	283,100,338.85	84,930,101.66	30.00
3 至 4 年	140,006,222.99	70,003,111.50	50.00
4 至 5 年	16,740,359.43	13,392,287.54	80.00
5 年以上	3,165,236.66	3,165,236.66	100.00
合计	8,742,595,008.97	616,662,265.99	7.05

表 2-14 2014 海康威视年坏账准备计提情况表

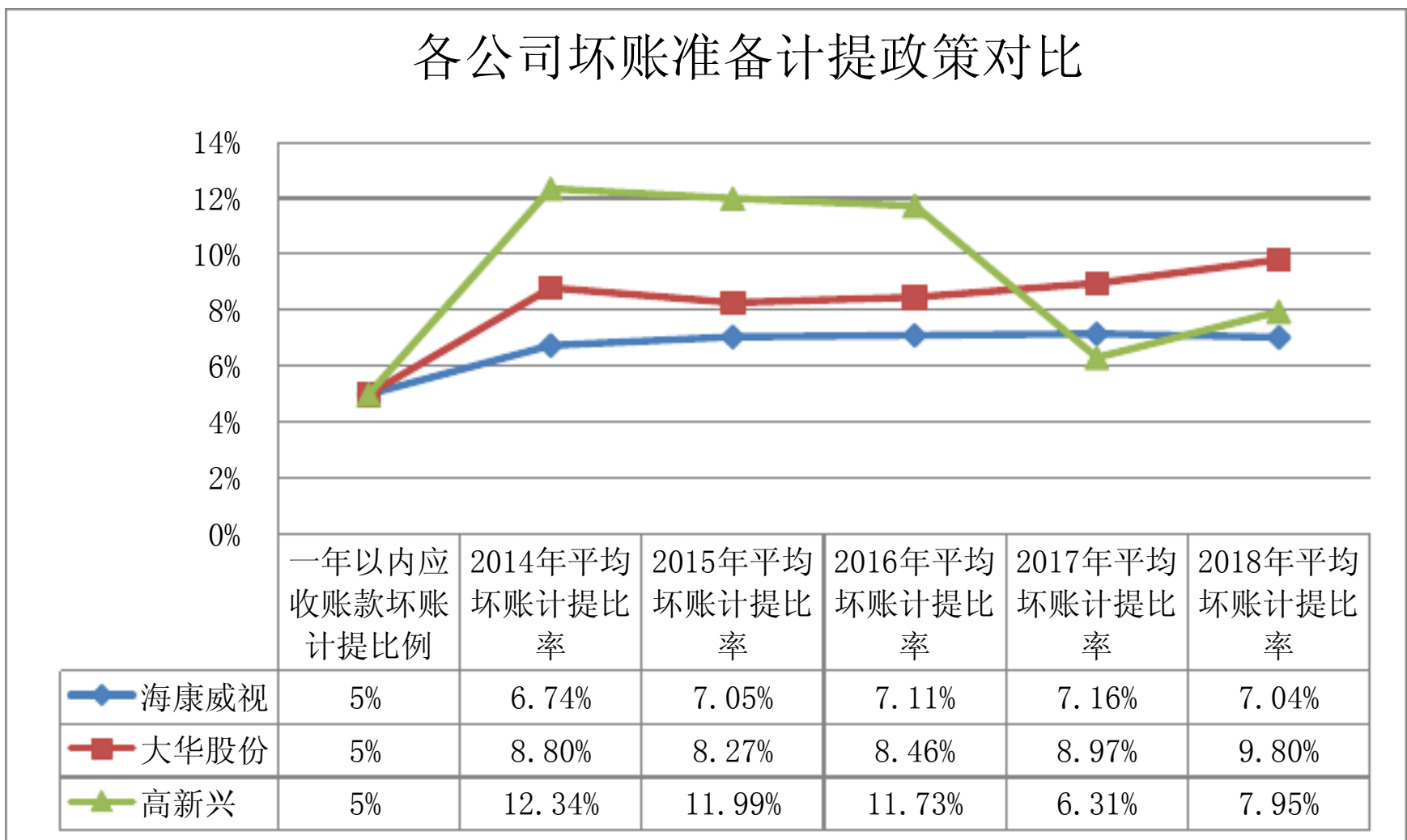
2014 年			
账龄	金额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	3,953,459,896.11	197,672,994.80	5.00
1 至 2 年	438,995,774.40	43,899,577.45	10.00
2 至 3 年	167,552,957.42	50,265,887.23	30.00
3 至 4 年	25,004,386.12	12,502,193.07	50.00
4 至 5 年	4,272,977.73	3,418,382.18	80.00

5年以上	1,742,375.42	1,742,375.42	100.00
合计	4,591,028,367.20	309,501,410.15	6.74

海康威视应收账款坏账准备计提趋势



各公司坏账准备计提政策对比

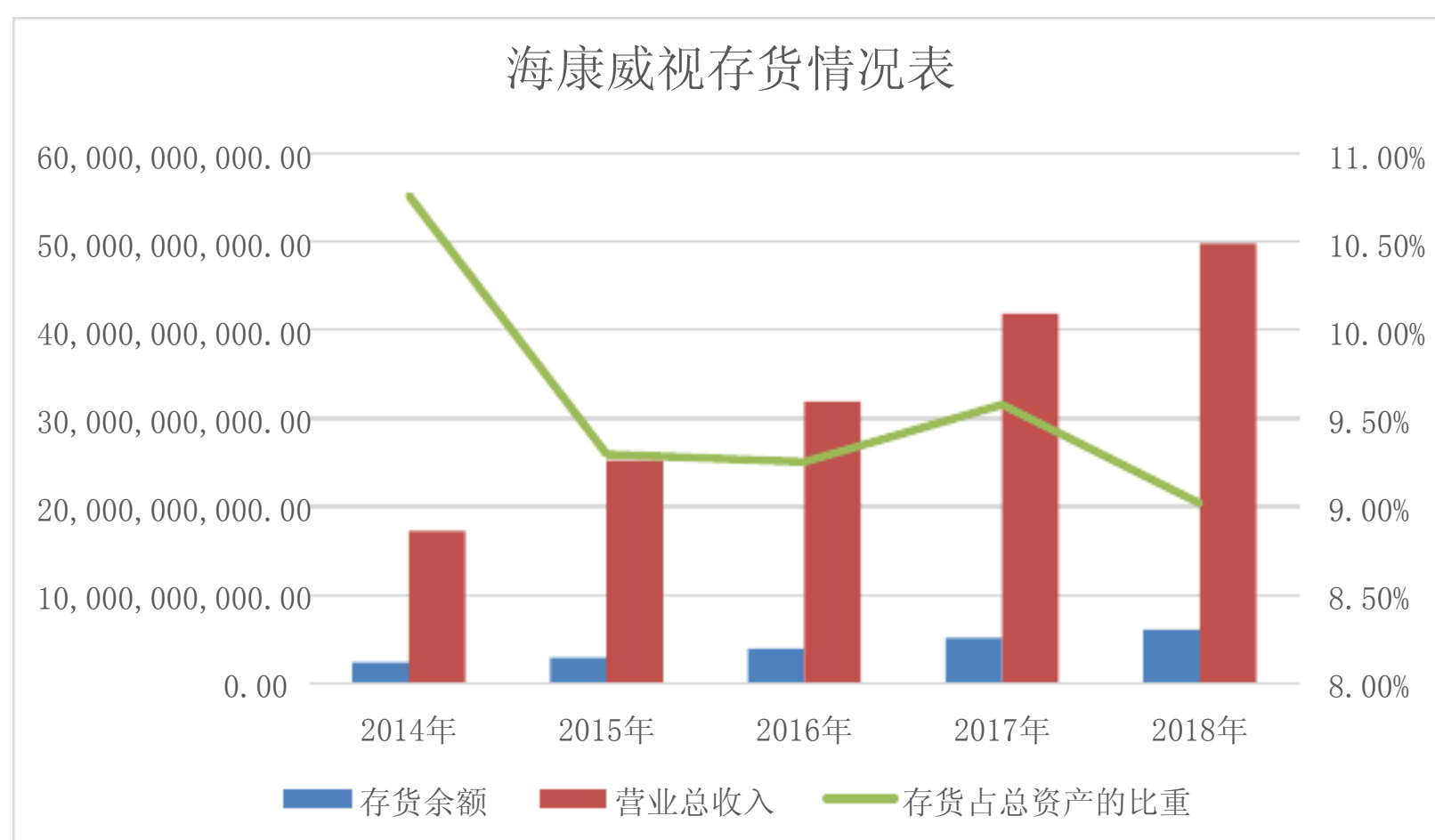


通过分析公司应收账款账龄表和坏账准备计提表，可以得知公司85%的应收账款集中在1年内，9%的应收账款在1-2年，计提的坏账准备金额占到整个应收账款的7%左右，相比大华股份与高新兴而言，海康威视的坏账计提比例更低一些，并且海康威视与大华股份的坏账计提政策一致，与高新兴的大致相同，具有可比性，由此可见海康威视的应收账款逾期风险较低，应收账款质量较高，通过应收账款坏账

准备计提来操控利润的可能性不大。

（三）存货质量分析

1. 存货情况



由上图可知，海康威视的存货总量在近五年呈现逐年上升的趋势，这与公司的营业总收入的增长趋势一致，即公司为了配合逐年增长的销售订单，必须留有足够的存货。但是与总资产相比较，存货占总资产的比例在近五年呈现下滑的趋势，说明大华股份近五年的资产结构趋于优化，这样能减少存货对资金的占用，同时还可以降低存货的管理成本。

2. 存货跌价准备的计提

海康威视的存货在取得时，按成本进行初始计量，低值易耗品和包装物采用“一次转销法”进行摊销；存货发出时按移动加权平均法计价；期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备，按照单个存货项目计提存货跌价准备。近年来海康威视的存货跌价准备计提情况如下表：

表 2-15 海康威视的存货构成及相应跌价准备

单位：万元

年份	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年
存货余额	237463.74	288159.69	391339.36	513463.63	604671.06
其中：					
原材料	41624.80	49485.64	87306.02	127908.69	155851.93
库存商品	153107.64	169579.73	267750.07	359836.10	386873.54
跌价准备 (计提比例)	4233.22 (1.78%)	1447.22 (0.50%)	5392.33 (1.38%)	16049.52 (3.13%)	23150.14 (3.83%)

其中：					
原材料跌价准备（计提比率）	35.44 (0.09%)	548.85 (1.11%)	99.07 (0.11%)	298.11 (0.23%)	254.23 (0.16%)
库存商品跌价准备（计提比率）	4197.78 (2.74%)	898.37 (0.53%)	5293.26 (1.98%)	15751.41 (4.38%)	22895.91 (5.92%)

从上表可以发现，存货跌价准备的计提比例总体变动不大，但相较于原材料所计提的跌价准备而言，近两年库存商品的跌价准备计提比例有明显的增高，为进一步分析这种趋势的合理性，选取同行业的一家公司——高新兴作为参照，主要数据如下：

表 2-16 高新兴的存货余额及库存商品跌价准备

单位：万元

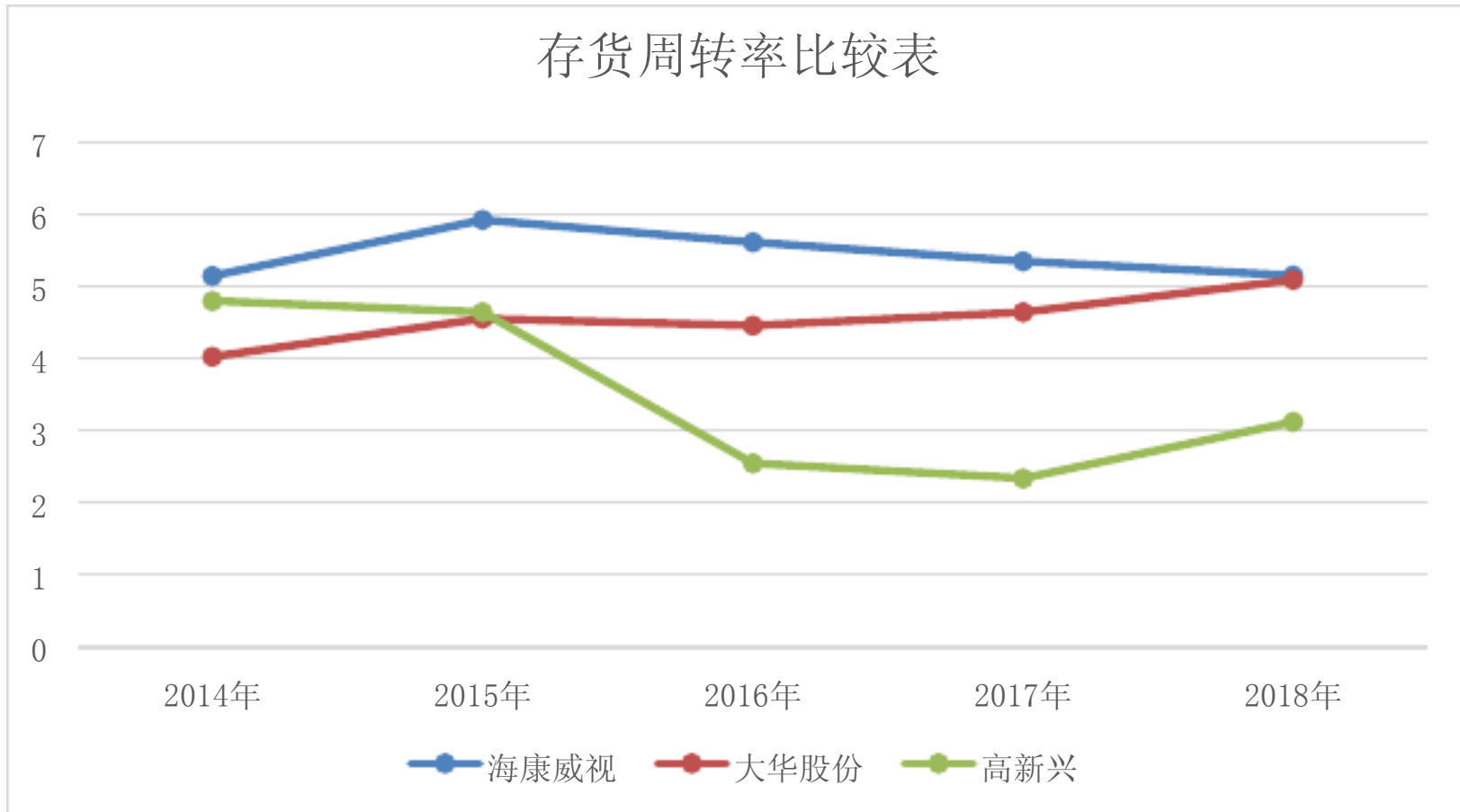
年份	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年
存货余额	10001.71	23392.79	33028.61	89135.03	60658.73
库存商品跌价准备（计提比率）	38.38(1.32%)	12.39(0.24%)	68.82(1.56%)	340.82(2.40%)	125.73(1.1%)

经过对比可以发现，海康威视近两年库存商品的跌价准备计提比例水平明显偏高，其背后的原因需要进一步探究。

3. 存货周转率

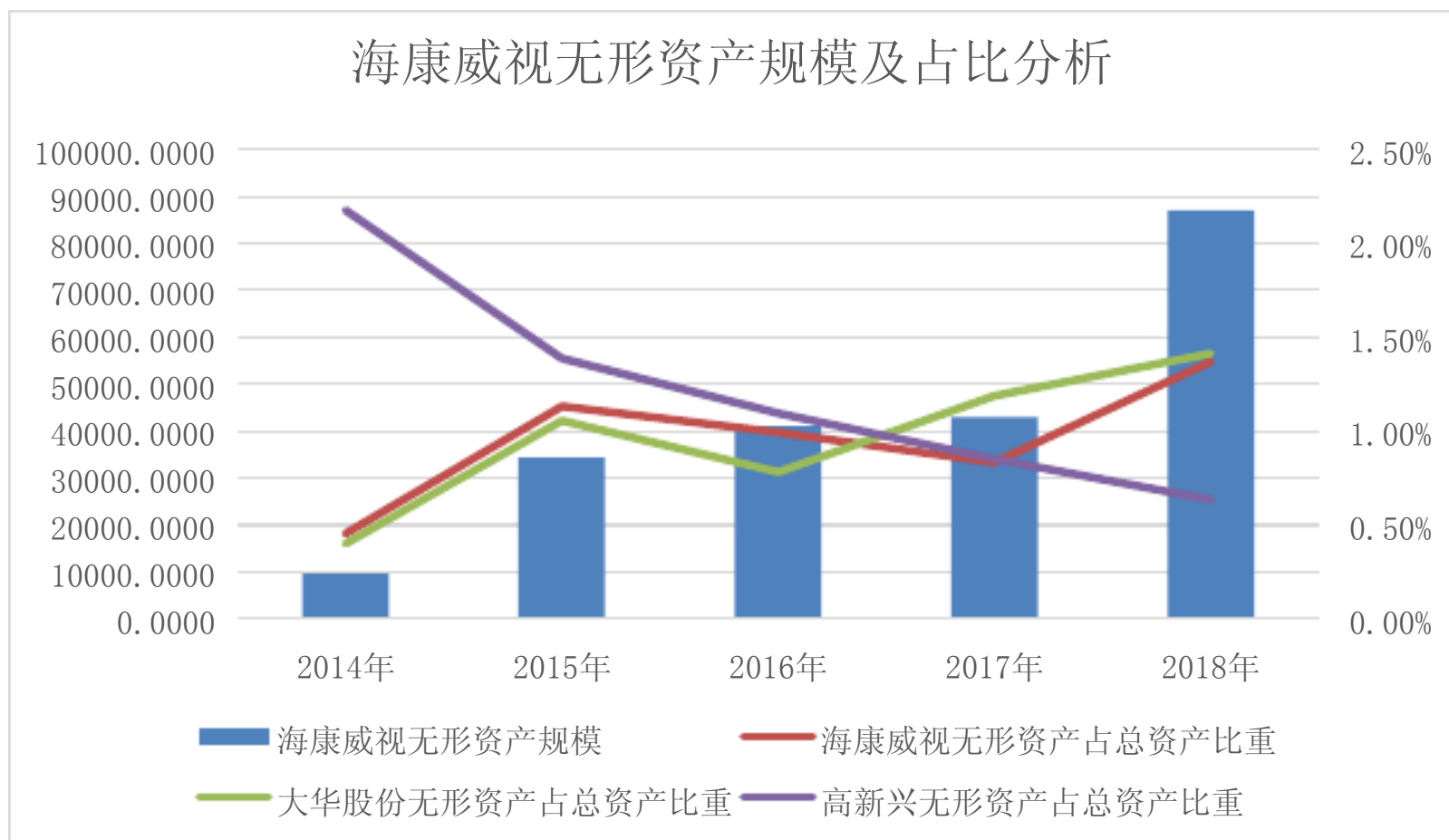
表 2-17 存货周转率比较表

	海康威视	大华股份	高新兴
2014 年	5.148772	4.028438	4.801907
2015 年	5.923685	4.553561	4.646383
2016 年	5.614144	4.461534	2.55192
2017 年	5.351553	4.645778	2.343659
2018 年	5.153745	5.091369	3.122764



存货的周转情况是存货是否积压的重要标志，由于技术发展迅速，存货的积压往往意味着价值的降低。通过上表我们可以发现，海康威视的存货周转率整体上来说相比于同行的竞争者还是较高的，这意味着海康威视的存货周转速度较快，存货存在积压的可能性较小，流动性较强，存货转换为现金或应收账款的速度越快，表明企业存货管理越有效率。

（四）无形资产质量分析



以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/998015037101007005>