

证券代码：002415

证券简称：海康威视

杭州海康威视数字技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-10-19

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>其他（_____） </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> APS Asset 王兴林、徐涛； Artisan Partners Chen Gu； Baring Asset Salinas Zhang； Citi Group Arthur Lai； CLSA Marley Ngan； Comgest Capital 康丽丽； Credit Suisse Kyna Wong、Yin Jufeng、常立； Cyber Atlas Capital 何松桦； Destination Partners Jessica Zhou； Dodge & Cox Nate Liao； Dymon Asia Yong Wang； Eastspring Investment Nathan Yu； Elephas Investment Rebecca Xu、Daisy li； Fidelity International 钱 俊宏； Fiera Capital Yuan Xu； Franklin Templeton Tony Sun； GIC Fund 郭晓； Goldman Sachs Asset 郭沛瑶、郑宇评； Harding Loevner Jingyi Li； J.P. Morgan Henry Sun、Simmy Qi、冯今天； Janchor Partners Shen Li； Jarislowsky Fraser 恽爽； Jefferies Lydia Lin、吴超； JK Capital 任蕙； Join Asset Oh Sungjin； Kingdon Capital Chen Wen； Macquarie Chen Chinyi、于青、Fiona liu； Marco Polo Pure Asset Huang Chen； Marshall Wace Seet Ek； Merrill Lynch Katherine Zhu； Mitsubishi UFJ 刘冠平； Moody's Ying Wang； Morgan Stanley Tony Shen； Neumann Advisors 王殷 超； Nomura Securities Donnie Teng； Oberweis Asset 陈韵； Octo Rivers Asset Shiyang Zhang； Sanford C. Bernstein Ruiyi Xu； Schroders Investment Ashley Chung； Tairen Capital Fang Fang； UBS Securities 崔鹏翔、俞佳； UG Investment 林颖昌； Willing Capital Devin Hou； 傲赉资产 张钦锐； 柏杨投资 董克炎； 鲍尔太平 张子钊、 周俊恺、李俊； 北大方正人寿 孟婧； 彬元资本 薛栋民； 泊通投资 庄臣； 博道基金 张 建胜； 博时基金 黄继晨、李昂、陈鹏扬、刘小龙； 博泽资产 周胤； 才华资本 唐毅； 常 春藤资产 程熙云； 晨燕资产 詹凌燕； 昶元投资 顾春波； 成芳投资 郭敏芳； 诚盛投资 康志毅； 诚旻投资 尹竞超； 大成基金 陈星宇、岳苗； 大华投资 周成； 大家资产 范新； 大朴资产 唐俊杰； 丹羿投资 朱亮； 德邦证券 库宏垚、雷涛； 德亚投资 王肯； 砥俊资 产 唐皓； 第一上海证券 欧阳舒凡、李幸； 鼎诚资产 赵玲玲； 鼎锋资产 李梦莹； 钉铃 资产 裘善龙； 东方基金 郭瑞； 东方马拉松投资 任兵； 东方证券 江舟、蒯剑、邵进明、 梁爽； 东方资管 谢文超、张伟锋、韩冬、秦旭文； 东亚前海证券 杨柳青； 东正资产 张 峰； 方正证券 赖彦杰； 丰岭资本 李涛； 沅沛投资 孙冠球； 枫池投资 邢哲； 复星保 德信人寿 虞峥； 复星高科技 文鹏飞； 富安达基金 吴战峰； 富邦证券 夏瀛韬； 富恩德 资产 彭柳萌； 高毅资产 罗迟放； 歌易投资 孔令强； 工银瑞信基金 任燕婷、张伟、农 </p>

冰立； 观富资产 万定山； 光大保德信基金 林晓枫、陈蒙； 光大证券 王经纬、冷玥、潘亘扬； 广发基金 观富钦、严力、姚铁睿； 广发证券 杨小林、余高、王昭光、王璐、王亮； 国都证券 余卫康、黄翱； 国海富兰克林基金 陈郑宇； 国华人寿 张伟； 国金基金 吴志强； 国金证券 樊志远； 国融基金 高志鹏； 国盛证券 陈永亮； 国泰基金 李恒、于腾达、林晓聪； 国泰君安证券 王一羽、张阳、冯定成； 国泰君安资管 陈思靖、肖莹； 国泰人寿保险 洪勇凯； 国投瑞银基金 孙文龙； 国新投资 张济； 国信证券 高峰、陈彤； 国元证券 耿军军、陈图南、莫琛琛； 海通证券 鲁立； 海通资管 邹立； 浩成资产 洪成洞； 禾其投资 马强、彭龙安； 合晟资产 张岩松； 合正投资 刘喆； 弘尚资产 赵杰； 弘毅远方基金 邹杰、周鹏； 红华资本 贺武正； 红塔证券 俞海海、王伟； 泓澄投资 冯浚珧、张弢； 鸿德基金 王克玉； 华安基金 谢昌旭、杨明、饶晓鹏、刘宇辙； 华安证券 杨宗星、胡杨； 华宝基金 高小强； 华创证券 蒋高振、张弛； 华富基金 陈奇、陈派卿； 华金证券 蔡景彦、郑超君； 华能信托 孙宇； 华商基金 郭磊、彭欣杨； 华泰柏瑞基金 王林军； 华泰证券 胡剑、刘叶； 华夏基金 李明斯、高翔； 华夏未来资本 褚天； 华元恒道 刘体劲； 汇丰晋信基金 Chris Hsu、郭敏、朱剑胜、徐犇； 汇利资产 张运昌； 汇添富基金 夏正安、郑慧莲； 惠理基金 张怡旦； 混沌投资 肖滨、马骋； 嘉实基金 胡涛、彭民、王丹、王贵重、谢泽林、陈涛、刘美玲、栾峰、王宇恒、徐颖婷、张淼； 建安投资 马嘉琦； 建信保险 杨玥、董睿琳、陶静； 交银施罗德基金 高扬、郭斐； 金建投资 冯杰波； 金鹰基金 陈磊； 景林资产 徐伟、谢涵涛； 景顺长城基金 刘彦春； 君和资本 王瑞思、杨舒扬； 竣弘投资 陈翔； 开思基金 徐资超； 凯石基金 周德生； 宽远资产 陆忆天； 坤厚资本 蒋博； 昆仑资本 叶耀文、李沐曦； 朗程投资 古勇平； 乐瑞资产 施恒彬、刘瑞； 联创永泉资产 卢扬； 林孚投资 姜军； 罗汉松投资 刘旭中； 罗盘资本 任昊翔； 民生通惠资产 黄岑安； 民生信托 王秀平； 民生证券 王芳、杨旭、李林； 名禹资产 王龙； 明河投资 姜宇帆； 明己投资 付羽； 摩根士丹利基金 蔡昀宸； 穆帅资本 母帅； 南山人寿 李世豪、Wayne Liu； 农银汇理基金 王若擎； 诺安基金 韩冬燕； 诺德基金 周建胜、孙小明； 盘京投资 王莉； 磐泽资产 张志鹏； 鹏华基金 郭盈； 平安大华基金 翟森； 平安养老保险 蓝逸翔、张孝达； 平安证券 徐勇、李峰； 平安资管 刘宁、胡蓉、彭茜； 普泓投资 唐建伟； 前海联合基金 张磊； 桥河投资 李灿林； 趣时资产 罗钊； 瑞丰基金 龙耀华； 瑞信方正证券 沈宇峰； 睿远基金 杨维舟； 睿泽资本 黎明； 三杰义投资 王威； 三井住友资管 杨履韬； 三星资产 唐皆丰； 森锦投资 高峰； 善道投资 张彦琨； 善为资产 马衡； 善渊投资 孙一如、唐聪； 上投摩根基金 郭鹏； 尚科投资 江建军； 尚雅投资 齐贺天； 申万宏源证券 施鑫展、洪依真、蒲梦洁； 申万菱信基金 张朋； 拾贝投资 何金孝； 世诚投资 沙小川； 双安资产 宋彬； 塔基资产 李红； 太平洋证券 钱建江； 太平洋资管 张玮； 太平资产 张弘、秦媛媛、周小波； 泰达宏利基金 孟杰； 泰信基金 钱栋彪； 泰旻资产 汤明泽； 弢盛资产 朱悦如； 天弘基金 周楷宁、董福源； 天隼投资 赵捷； 万丰投资 胡江宾； 望正资产 韦明亮； 文博启胜投资 李振飞； 西部证券 胡朗； 西南证券 杨镇宇、仇文妍； 喜诗投资 章圣治； 新华基金 王永明； 新华资产 张晓磊、马川； 新时代证券 曾萌； 鑫元基金 尚青； 信璞投资 吴湛； 星石投资 董延涛； 兴全基金 孟灿、季文华、陆士杰； 兴业证券 姚康、廖伟吉、熊彬正、谢恒； 兴银基金 方军平； 兴证资管 杨亦； 循

	<p>远投资 刘勇； 亚太财险 刘竞远； 衍航投资 匡恒； 易方达基金 欧阳良琦、沈若雨、王建军； 易鑫安资管 刘林轩、栾鑫； 弈慧投资 王佳鑫； 益亨投资 丘欣远； 益菁汇资产 刘旭； 毅恒资本 谢宽； 翼虎投资 曾雨、王顺序； 银帆投资 鲜光亮； 银河基金 杨琪； 银河证券 李璐昕； 银华基金 薄官辉、孙钊、向伊达、彭颖颖； 银杏资本 黄炯； 盈峰资本 张珣； 永诚财险 王静名； 优吉投资 杨凯； 元葵资产 黄海涛； 源乘投资 曾尚； 源乐晟资产 柳士威、曾晓杰； 远策投资 张冲； 愿景投资 汪敏； 泽铭投资 安晓东； 长见投资 刘志敏、唐祝益； 长江养老保险 邹成； 长江资管 吴若宗； 长金投资 陈东林； 长荣资本 邱晓光； 长盛基金 周思聪、张磊、钱文礼； 长信基金 陈言午； 招商证券 方竞； 兆信资产 王峰； 浙商基金 陈鹏辉、王斌； 之柱资产 薛东； 知常容投资 张志刚、高捷； 中国人寿 王彬彬； 中和大方投资 杨攀； 中金公司 韦昕、杨俊杰、黄乐平、林晓峰、欧阳晓楠、潘永妍、王雁杰、吴诚卓； 中科沃土基金 林浩； 中民投资 兰昆、张阳； 中欧瑞博投资 任建军、宋伟； 中融鼎投资 代华东； 中睿合银投资 姚琦； 中泰证券 傅盛盛、陈奇； 中泰资管 谢梦妍； 中投证券 牟京京、杨宁； 中信保诚基金 刘锐、胡喆； 中信产业基金 翁林开； 中信建投基金 彭星煜、刘锋； 中信建投证券 马红丽； 中信证券 薛婷婷、肖骁、徐天桐、夏胤磊、李尧、胡叶倩雯、郜汝闯、汪饶思行、赵善贵； 中益投资 陈榴信； 中银国际 王达婷、王泽睿； 中域投资 袁鹏涛； 中再资产 姜通晓； 重阳投资 赵阳； 朱雀基金 张劲骐； 珠海创投 王阳； 紫金财产保险 吴磊磊；</p> <p>百康芯生物 杨双彪； 财新传媒 单镭婧； 重庆一剑 叶涛； 国电南瑞 王昊； 国石网 刘宝； 美的集团 罗俊杰； 莫尼塔信息 秦楠； 彭博新闻社 高远； 中交地产 楼丹松；</p> <p>个人：陈德琼、陈显春、花永忠、李浩、梁权、刘礼、王金钟、王平然、魏右春、徐贤、杨鲁萌、叶晨佳、赵宇晨、郑昊清、郑锡东、周瑞</p>
时间	2019 年 10 月 19 日
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况说明</p> <p>2019 年前三季度，国内市场趋于稳定，海外市场受部分国家和地区经济波动和个别国家政治对抗增加的双重考验。报告期内，公司实现营业收入 398.39 亿元，比上年同期增长 17.86%；实现归属于上市公司股东的净利润 80.27 亿元，比上年同期增长 8.54%。分季度来看，在营收方面，一季度同比增长 6.17%，二季度同比增长 21.46%，三季度同比增长 23.12%，归属上市公司股东净利润方面，一季度同比下降 15.41%，二季度同比增长 14.98%，三季度同比增长 17.31%，经</p>

营状况逐季度向好。

从国内外两方面看：

国内业务，EBG 和 SMBG 继续保持较好增长，PBG 经历了一个公安交通需求短暂压抑的阶段，预期会有回暖。我们对国内业务的预期是稳中有进。

海外业务，美国实体清单的靴子落地，部分持观望态度的海外客户可能出现分化，我们认真做好沟通解释工作，但不排除个别客户另投怀抱。美国营收的趋势仍然是负增长，受大环境的影响，短期较难改观。土耳其受到美国经济制裁，对该市场会有较大的冲击。海外业务进入平稳增长的阶段，我们根据各个国家和地区的实际情况，调整业务策略，同时继续精耕细作，努力开拓海外业务，消化短期波动。

在毛利方面，公司 2019 年上半年毛利为 46.44%，比上年同期提高 1.53 个百分点，三季度基本维持在这个水平。

在费用方面，销售、研发、管理费用率的总和，一季度费用占比是 27.32%，二季度 26.70%，三季度 24.44%，逐季度下降趋势。公司持续加大投入，费用一般表现为比较刚性，今年公司销售收入逐季度向好，所以费用率的分母逐渐增大，有利于费用率的降低。未来公司仍将保持合理的投入，支撑公司未来更好的成长。

关于实体清单的话题。10 月 9 日美国商务部将海康威视列入实体清单的决定正式生效，10 月 9 日下午，公司召开了专题电话会，将公司被列入实体清单的影响和公司的应对工作与投资者做了交流。部分已经采取的应对工作，在公司三季报的财务指标中也有一些体现。

其中，存货金额快速上升，三季度末的存货金额是 98.45 亿元，相比一季度末增加了 39.82 亿元，同比 2018 三季度增加了 69.80%，金额增加了 40.47 亿元；公司的应付账款、应付票据、预付款项的金额都相应有所增加。

今年前三季度累计经营性现金流数额较低，前三季度累计为 1.24 亿元，相比 2018 年同期经营性现金流 26.46 亿元，同比下降了 95.30%。主要是由于存货付款产生的现金流支出。总体来说，公司当前的业务规模和现金流情况，应对实体清单的挑战，公司是有信心的。第四季度一般是公司回款的高峰期，全年的经营性现金流净额将在目前的基础上有较多提升空间。三季度末公司在手现金余额 207.34 亿元，公司一贯实行稳健的经营策略，我们对现金流也非常的重视，请

大家放心。

关于物料供应方面，也是大家最为关心的话题，我们也做一些更新。在遵守美国出口管制相关规定的前提下，目前大部分美国供应商都已经陆续恢复供货。特别澄清一下，恢复供货是符合管制要求为前提的，并且不需要取得特别许可，因此断供问题不需要特别担忧。同时，公司也继续进行物料替代工作，确保产品供应有较为稳妥的预备方案。公司经营情况稳定，可以长期持续为国内外客户提供优质的产品和服务。

最后，关于 2019 年全年的预期，我们预期全年净利润增长区间为 5-20%。当前国内经济仍有一些不确定性存在，但总体来说逐步企稳。美元降息对海外部分发展中国家的经济也有所提振。公司判断，安防行业在国内外的长期需求依然持续增长；另一方面，中美贸易谈判尚未完成，针对中国公司的对立行为也在持续。面对我们当前所处的国际形势，有很多内容超出了商业企业能够解决的范畴，借用《圣经》中的一句话“上帝的归上帝，凯撒的归凯撒”，也期待商业的能够回归商业。我们对全球市场的投入会更加谨慎，但不会停止，我们将继续以认真的、审慎的态度，在符合各个国家和地区的法律法规要求的前提下开展业务。

二、投资者问答交流

Q：黄总您好，能否分业务结构或者分地区详细介绍一下订单的情况？另外您之前也提到，海外有跟客户沟通，不知道是否有进一步的进展细节可以分享。

A：我们前面有提到，前三季度 EBG 和 SMBG 的增长都是不错的，PBG 从前三季度看起来处于一个需求压抑的状态，我们预期四季度以及未来应该会有一些回暖，所以我们对国内业务的预期是稳中有进。

关于海外业务，现在海外的不确定性还是非常大，美国负增长的趋势还在持续，我们预期短期很难改观。土耳其刚刚受到了美国的经济制裁，预计也会对土耳其地区产生比较大的冲击。整体宏观形势特别好的国家和地区也不多，每个国家都存在这样那样的问题。所以我们判断海外的情况会进入到一个相对平稳的阶段。我们看到了这些短期负面的波动因素，会努力做各方面的工作来消化这些波动。

Q：公司现在对于智能化以及创新业务这一块有一个怎样的发展预期，同时我看到公司披露了参股设立基金的公告，去布局上下游的一些产业，您方便在这些方面做些指导吗？

A：关于智能化，2015年底开始，海康率先推出结构化服务器产品，我们在云边融合、AI Cloud 有比较多的产品和技术储备，这些产品跟当前的智能化大趋势是非常吻合的。最近这一年，我们继续提出物信融合，我们已经把整个智能化物联网框架都梳理的比较清楚，关于对产品技术的要求、未来的发展趋势以及业务的发展空间，我们看得很明白，在2018年年度报告中也做了详细充分的阐述。

关于创新业务，创新业务并不完全等同于智能化，海康以自身的技术储备为基础，投向了安防领域之外的产业，例如工业自动化、汽车电子以及智能家居领域。我们预期这些领域未来都会有比较大的发展空间，同时他们在底层技术上有共通之处，可以发挥出海康的技术储备以及行业优势。大家也可以看到我们创新业务的发展还是比较快的，可以说海康找到了自己的发展节奏和信心。

最后，关于产业基金，对于这个产业基金我们自己也非常期待，跟国有股东和各个方面都谈了很多次，现在能够落地，对海康未来布局上下游的产业是一个很好的投资渠道和工具。

Q：能否请黄总具体阐述一下四季度包括明年 PBG 回暖的具体动力在哪里？还有就是关于股权激励之前黄总有提到指标可能会延迟或者下调，不知道目前管理层对这个有没有更明确的结论可以分享？

A：从去年下半年到今年上半年受整个宏观经济下行的影响，各方面的需求都比较压抑，相信大家各个行业的体会都会比较一致。总体来说产业有一些周期性的波动都是比较正常的，下滑之后都还会有一个缓慢上升的过程。另外一方面，海康过去一年在物信融合、城市公共服务的领域做了一些基础工作。我们以AI CLOUD 为核心的技术框架，为城市搭建统一的智能化感知网络。通过我们的努力，过去一些概念规划可以落到实地，我们的产品、系统平台、解决方案方面的准备也都成熟起来。所以一方面是宏观经济企稳，政府需求重启，另一方面是海康威视的准备工作做得比较充分，两者结合起来对我们 PBG 业务需求拉动是有

帮助的。

关于激励目标的问题，我上次在专题电话会中有提到，目前暂时没有更进一步的信息可以交流。这方面有很多规则需要遵循，我们是国有控股企业，我们要跟国有大股东、国资委进行沟通，未来成熟的时候，我们会通过董事会、股东大会进行讨论审批，所以现在暂时很难得出一个结论。关于激励目标大家可能会比较关心业绩能不能达成，激励兑现的业绩指标会不会往下调整，这个可能性现在是不排除的。

Q：关于实体清单，这周我们陆续看到消息说有些供应商像安霸或者其他一些硬盘厂商基本上已经恢复供货，或者说完全不受影响。那么现在看来我们对于 Q4 包括明年实体清单对我们造成的影响有没有一个量化的衡量？包括我们在给出全年的业绩指引区间的时候，对于实体清单这个影响公司是怎么样考量的？

A：你说的情况都属实。由于全球化分工，按照美国出口管制的规则，大部分美国身份的供应商所供应的物料不完全是百分百美国原产。所以在计量美国原产这个概念上面有一个很大的讨论和判断空间，给这些厂商一定的时间，他们就可以把自己的产品情况梳理清楚，恢复供货是符合管制要求的。

关于业绩预期，我们现在只给出了全年的净利润的区间，这个做法也符合海康一贯的关于业绩指引的惯例。收入预期方面公司暂时没有给预期，原因也比较简单，毕竟美国实体清单的限制对绝大部分企业来说都是一件很大的事，我们很难通过十天的时间把这件事完全消化，我们需要时间来跟供应商以及客户做持续的交流。一方面，持续供应可以给客户信心，信任海康可以持续稳定地提供优质的产品。另一方面是客户的心理层面，公司被美国加入实体清单，会有一些客户采取观望的态度，想看一下中国企业被制裁了会怎么样，等看清了之后再继续做生意。如果真的出现客户要替换掉我们产品的情况也需要有一个周期。所以制裁对市场的影响我们还在观察的阶段，目前还很难下定论进行量化。

过去十天对公司来说是比较平稳的，影响在四季度会比较直接，如果未来的半年到一年时间海康能平稳的度过，我相信海康会上到一个新的高度，谢谢。

Q: 黄总您好，三季度单季销售费用和研发费用的增速比营收要快一些，特别是研发费用这一块，这个增速是否跟我们的预期比较一致？人员的增长和平均工资增长的占比大概是什么一个情况？实体清单已经坐实，对于我们后续的研发费用是否有进一步的影响，还是说我们已经做好了充分的准备？

A: 关于研发费用中的人员增长和薪酬增长两方面，比较难给出一个具体的拆分，过去几年海康的人员增长是比较快的阶段，人员增长带来的费用增长比较多一些。实体清单落地了，但海康应对还是比较从容的，原因是我们有提前量，最近一年多的时间，我们就开始做物料替代、方案设计，或者叫预备方案的准备更合适。这个过程需要投入比较多的人力，体现在研发费用增长当中，造成费用率比较高的结果。我们去年的研发费用率是 8.99%，而前些年的研发费用率大概是 7%~8%，没有超出过 8%，投资者之前比较关心为什么有这么大的费用增长，也是印证我们在应对实体清单落地提前做准备。

后续，研发费用会维持相对稳定。

Q: 我们在整个上半年信用减值损失冲回了一些坏账，因为在之前的一段时间我们在信用政策方面是比较收紧的，所以是不是可以理解，从信用减值方面，表明了我们之前其实是处于一个非常谨慎的阶段，接下来是不是可以在客户的回款等方面有一个更为宽松的政策，从而给后续的营收带来更好的增长？

A: 我们在客户信用方面的考量是给不给客户账期，或者给多大的信用额度。因为安防产业跟其他的行业不太一样，这是一个带账期的销售模式，所以我们财报里应收账款金额高，账期长。海康在账期方面的控制是比较严格的，我们有一套内部运行的规则，我们会从客户的经营情况，客户的资产情况，以及客户在手的业务情况等方面，来判断应该给客户多大的信用额度以及账期，结合比较中肯的商业判断来进行相对灵活的处理。

过去在宏观不太好的情况下账期政策会收紧，因为市场上的流动性太差可能会导致坏账风险增加，市场宏观向好包括资金的流动性相对比较充足的情况下，我们后台也会相对调整一些策略。

Q: 关于毛利的预测，公司在不同程度受到美国实体清单的影响，海外不同

区域销售情况的影响，以及切换零部件、重新设计产品方案造成的研发费用的增长，如何看这些方面对未来毛利率的影响？针对海外的一些波动，如何看国内和海外的毛利率变化？

A：最近两年公司的毛利率基本上保持稳中略有提升，大致在 45-46%附近。毛利率跟公司整个收入结构的关系更大一些。我们自有产品的毛利率比较高，硬盘和工程业务的毛利率相对较低，毛利率的数值是公司业务结构综合的结果，目前公司有能力和维持相对比较稳定的毛利率。

未来海外和国内其他方面的影响对毛利率会产生多大的波动，这个比较难回答，因为这个数据是财务在每个周期结束以后，根据各块业务的结果综合计算出来的。对我们来说更重要的是关注每块业务的健康发展，减少突发的较大波动，从而较大程度影响产品价格或者影响收入结构。我们的产品种类太多，各个业务模块的收入来源也多，所以我们很难去控制毛利率的数值，但我们会非常关注毛利率的变化。目前我们的业务都还是比较健康的，毛利率方面也不用太担忧。

Q：我们在研发费用和人员方面提升了不少，接下来在销售或者市场等人员方面会不会做进一步的调整，让总的人员还是维持在一个水平上？

A：这几年，海康不仅是研发人员增长较快，营销人员也增长很快，所以在这两方面都同步匹配公司销售规模的增长。

另外一个方面，过去两年海康的业务下沉策略，我们把省级分公司打造成省级业务中心，推进资源前移，业务的决策重心从总部向省级业务中心迁移。迁移过程中，省级业务中心的研发、营销人员都在增长，资源再下沉到二级地市分公司。在经历了一个大的投入周期以后，接下来我们会进入相对比较平稳的人员投入周期，要把过去投入的资源夯实，就是胡总讲到的“撒一层土，我们要踩一踩，这样地才会结实”，否则土都浮在上面，效率是不高的。所以接下来我们会加大内部管理和效率提升方面的工作。

海康内部，在人力资源策略方面，一直持续推进优胜劣汰的政策，保持团队有一定的活力，我们不能让末位的、不胜任的员工沉淀在池子里，这是整个管理过程中非常重要的一个环节。

Q: 我们看到 GDP 增速在放缓, 安防行业今年的上半年尤其是一季度在 PBG 模块中政府需求相对来说是一个低基数的情况, 是否可以说宏观放缓对我们有一定的负面影响? 或者是否因为今年政府的采购相对来说需求基数比较低, 明年反而是要好些?

A: 我们看到宏观开始企稳, 对 PBG 也有回暖的期待, 但是各个行业可能还是存在缺乏投资信心的情况。

海康达到当前的业务规模, 但我们的业务是小单偏多, 我们的日均订单量和每个订单的成交额都不高, 我们公司的业务并不是完全依赖于千万级别的订单, 而是更多下沉去做零单、散单, 公司的业务有一定的稳定性, 这是第一个方面。

第二个方面, 是海康的产品线特别的丰富, 我们有成千上万种产品, 这些产品有些规模也不大, 但是汇聚起来就构成了海康相对比较稳健的业务支撑。

第三个方面, 今年前三季度 SMBG 和 EBG 的发展相对来说更好一点, 其中 EBG 关系到很多行业的数字化转型, 各个行业不断会有此起彼伏的变化, 可能过去 ETC 不错, 接下来可能垃圾分类不错, 再后面可能又有一些新的产品研发出来, 比如说我们的雷达和视觉的技术结合, 可以较大程度规避转角或者十字路口的交通事故。通过我们技术和产品的创新, 我们也能够推动一些行业的变化, 去解决过去没办法解决的一些需求。

这些才是海康保持业务平稳, 持续发展的真正驱动力。

Q: 黄总您好, 非常高兴听到供应链影响不大, 是不是可以分享一下, 哪类客户或哪个特定区域的客户会有影响? 比如, 是否北美客户采购会犹豫; 是否中国客户没有影响? 美国的销售会下降到什么程度, 或者说什么时候对我们的负面影响会慢慢消退?

A: 客户这个层面, 我们需要换位思考。纳入实体清单这件事情, 对于全球的客户来说, 也都没有经验。我们自己是学习走在前面的中兴和华为, 供应链方面相对能参照、学习的多一些; 解决客户的困惑方面, 不同的行业、客户的差异非常大。通讯行业的客户比较集中; 而安防的客户特别的分散, 我们需要大量的时间向客户解释实体清单是怎么一回事, 影不影响客户跟我们之间的合作。

过去这十天我们在这方面进行了大量的沟通, 通过沟通也打消了很多客户的

疑虑，因为他们对实体清单不了解，他们以为的制裁，是不是连合作都不行了？但实际不是。其次，在这个过程中，我们可能会损失掉一些客户和项目。几年前有个媒体的报道，让我们错失了一个国外比较大的机场项目，因为这个项目当时正好在关键的沟通环节；曾经的“安全门”事件，让我们失掉了一个全球连锁超市的订单。而现在实体清单的影响更大，所以在这个过程中，尤其在沟通的阶段（可能事后看，其实没什么），客户可能会先做其他的采购，把我们留在后面。我们会错失一些商业机会，但目前还不好评估这方面的影响有多大。

目前我们全球销售都在努力消减负面影响。目前我们将真实的状态跟投资者做交流，但很难给出量化的指标。长期来看影响不大，因为海康的核心竞争力没有削减，海康对客户的服务态度、产品的性价比、核心的研发能力没有受到影响。相信通过一段时间的努力，大家都能够理解我们。

关于美国市场，确实给不出预期。希望中美贸易谈判能够有一个比较好的结果，两国之间有一个比较好的贸易协定，相对来说落在中国企业身上的压力会减少一些，否则在经济领域首当其冲的就是有国际业务的中国企业。

Q：黄总您好，之前说到两个策略，一个是国际化、全球化；一个是相比于做上游的零部件，我们更希望做软件，做软硬一体化来贴近客户。现在中美贸易引发了一系列的变化，国际上也更加动荡，这两个战略有微调吗？上游方面，之前会议有提到如果需要，也会做芯片，现在有什么样的变化？

A：你好。关于全球化，我们会选择更加谨慎、认真的态度，但是不会改变我们全球化的大策略，我们会在符合各个国家和地区要求的前提下开展业务。有些投资者开玩笑：是不是美国生意不做了？我们非常明确，美国生意还要继续做，全球化要继续推进。

关于软硬件一体化，是往下游走还是往上游走的问题。过去海康面临过一个选择，在上游和下游之间我们选择了下游，我们做解决方案、做软件、做平台，去贴合用户的需求，这个选择这些年来看是非常正确的，能够让海康有机会更靠近用户，更加了解怎样为客户创造价值。

最近这一年中美关系的变化，我们看到上游供应链的持续和稳定越发关键，过去没有这些影响，全球配置资源很顺利，没有任何障碍。当全球配置资源有障

碍时，企业必须在策略上做出一些改变。五年前或者更早的时间，海康的规模和体量相对来说都比较小，由于规模的限制，往上游走可能也意义不大。现在公司的规模，包括创新业务的发展，已经到了一个时点，值得我们往更底层的领域去探索和研究。虽然有外部的压力，也只是说我们顺应趋势，早些时候我们内部已有这样的计划，现在加大了投入的节奏。我们成立基金，这些都是实现策略的一种投资渠道、方式。谢谢。

Q：过去我们在国内进行了一系列架构的变革，个人理解是研发前置，更好地响应客户。之前有了解到协调上可能还有问题，比如区域中心无法解决需要，总部支持，导致两边资源上的浪费，请问现在处于什么阶段？已经可以比较顺畅的进行组织架构的变革了吗？

A：我们从去年开始做大的架构调整，到现在差不多整一年的时间，省级业务中心要适应从原来纯做营销到需要承担研发的职责。研发职责就意味着一线人员要明白研发什么？客户的需求到底是什么样的？理解这些转变需要有大量的专业沉淀，需要时间。省级业务中心和总部平台之间的衔接，也存在这样的过程，因为职能的分割，相互分工又合作，这些局面都是需要磨合的，并不是切开以后，各自就很准确的知道自己的位置了。

过去一年，有大量的项目在总分之间做配合，现在很多配合工作都越来越顺畅。我们的首席架构师毕会娟及 EBG 的徐习明总，在总部的时间非常少，都在各个分支机构之间了解基层和总部之间，客户需求和公司能够满足的研发软件、技术和产品之间，为更加恰当的、合适的、高效的协同做努力。这个过程，最困难的时候已经过去，接下来会进入到相对平稳的，各自分工又相互协同的过程，谢谢。

Q：有个关于人员增长的问题，请教一下有没有详细的计划，比如说未来两三年人员增长的安排，或者说今年人员增速快慢的比较。

A：人员增长的详细计划，公司每年都有做，每年都往未来三年做滚动的战略，战略制定的过程中也会包括对人才的投入评估。16、17、18 三年，人员投入的速度比较快，平均超过 30%，因为物信融合、战略架构的调整等这些业务策

略的变革，需要人员投入与之相匹配，这个阶段的大投入基本上已经完成。今、明年将进入到比较平稳的、夯实的过程，所以人员投入不会那么的激进。

在总部安防业务领域，人员增长按预算卡得比较严，但在创新业务，因为处于发展的高速阶段，人员投入是根据业务需求来做，人员规划策略不一样，创新业务人员投入的速度还是会比较高。

Q: 请教一下，研发费用有没有一个拆分，比如钱投到哪些领域？有多少研发人员已经下沉到省级业务中心？

A: 研发费用的拆分无法细化，大致按人头来看，和收入规模直接相关。主要在安防领域，另外由于创新业务增长较快，这两年人员增长也会加快。

关于研发人员，与其说下沉，不如说扩展。因为实质上是研发职责下沉，不全是总部人员下沉。人员主要是外招的，打个广告，需要在各个省找研发类工作的，可以看下海康的工作机会，现在很多地方都还在招聘，谢谢。

Q: 黄总好，我这边有两个问题，第一个就是关于我们欧洲的客户这边，现在来看，预估（实体清单）极限测试的结果大概会对公司收入有多大的影响。第二个问题，我们比较关注公司的创新业务，萤石其实在海外也有比较大的销售，所以想问一下实体清单对萤石的影响，公司觉得今年或者展望未来会不会有这方面影响。海外客户是把海康和萤石看作两个品牌，两个主体？实体清单是制裁我们整个公司以及所有下属的子公司吗？

A: 目前来看影响不太大。刚才讲的是一种可能性，也许过一个季度，就能看的更明白。

萤石没有被制裁，对萤石没什么影响。现在列在实体清单上的只有Hikvision一个主体，它下面有三个地址，但指的都是海康威视上市公司，其他的下属子公司没有被列入实体清单。

Q: 黄总，针对公司现金流，未来您觉得还会有像第二、第三季度这样大规模的采购吗？

A: 大致已经到了相对平衡的阶段。公司该做的准备都准备了，预期后续会比

较平稳。

Q:黄总您好，想要问一下实体清单对我们在国内跟其他竞争者的一些业务竞争上的影响。因为从之前华为的例子可以看到，其实他们被放到实体新清单上面之后，在国内的竞争力大幅的增强。现在海康和大华都被是正式放到实体清单上，您觉得这对我们国内业务，尤其是像 PBG, 是一个利好的方向吗？或者说对其他没有被放到实体清单上的同业来说，是不是会带来一些压力，那么在国内市场的竞争是否会比较剧烈一些？

A:公司的竞争力取决于我们为客户创造的价值。很难讲因为我们进入了实体清单，我们为客户创造价值的能力就突然比过去增强了很多。可能同情分更多一些，中国人还是比较理解和同情中国企业的遭遇。当然，如果中国企业或者说全球的企业都更加支持海康，确实是我所希望的。但很难说被制裁是一种优势，优势的说法有违我们对这件事情的认知。

Q:今年其实一直提到 EBG 表现比 PBG 和 SMBG 都好，往未来几个季度去看的话，这个会有变化吗？也就是说 PBG 增速会开始超过 EBG 吗？

A:关于 PBG 增速的预期，目前比较难预测说 PBG 的增速会回到一个很高的水平。当然，也看中国整体政府投入的策略，因为 PBG 是面向公共服务的市场，跟 EBG 的市场性质不太一样，受政府策略的影响会比较多一些。如果大的策略没有什么变化，就当前这个环境，可能要有很大的变化会比较难。

Q:公司未来在一些供应商上面的取舍，尤其是像海思，现在算是我们一个很主要的芯片供应商。那公司也进了实体清单，跟海思的合作会有变化吗？还是说其实政府会鼓励尽量都用国产的芯片，即使我们跟华为现在是一个竞争的关系，谢谢。

A:关于供应商之间的合作，确实华为这个话题比较特殊，因为我们跟小海思有比较多的合作，但同时也因为华为有一些业务上的策略调整，也存在一些竞争的情况。合作和竞争都在发生变化关于合作，这个我们现在不太好下定论，对于企业来讲，商业上的考量更重要。有好的合作基础，当然可以一起携手往前走。

如果既有合作又有竞争，就先把业务的边界慢慢梳理清楚，回到大家都比较适合的一个位置上去，再做推进。谢谢。

Q: 黄总您好，您刚才讲到的有一些客户，海外的客户可能需要更多的时间来理解这个实体清单，主要是指美国的客户是吗？欧洲和其他地区不太受影响是吗？

A: 客户散落在各地，多少都会有一些影响。因为实体清单的事情，并不是一个常见的、大家非常熟悉的事情。实体清单一出来，加上媒体可能有很多不准确的报道，比如有些媒体就讲，公司被制裁，跟美国供应商就必须停止合作。这种报道会带来误导，所以我们需要大量的沟通和解释，解释之后客户明白了，这件事情就过去了。也有些客户可能有其他的想法，所以我只是把这种可能性讲的比较清楚，实体清单这件事并不是十天就能过去的，而是一个比较长时间的影响。国内我们也有大量的客户询问这件事，所以我们第一时间和客户去解释实体清单到底是什么意思。

上一次专题电话会议当中，我特别澄清，实体清单的限制并不是指美国业务不能做了，也不是指我们跟国内外的客户之间的销售业务不能做了。这些误解澄清了，最终还是来看海康的核心竞争力有没有受影响，如果海康的核心竞争力没有受影响，意味着合作的根基是没有改变的。

Q: 黄总您好，因为我看到公司这边存货有一定增加吗？我们的存货增加，应对实体清单的话，储备大概能用多久呢？如果我们采用国产的零部件或者替换（美系）零部件，是否会导致我们产品的成本有上升的可能？

A: 其实存货不是来解决实体清单的问题，存货解决不了这个问题，存货是为了给我们自己一点时间。因为物料的替代，是需要时间的，包括我们已经设计好的替代方案的情况下，在制裁落地之前，我们仍然有一部分是用老的方案老的物料在生产。如果要全部执行新的产品方案，需要用新的物料到产线上去做切换，这个过程需要时间。存货是为我们来增加从容应对的时间，如果存货用完了，那我们就用新方案呗。

目前考量的还不完全是成本的问题，有时候国产成本还更低，更多的是关注

新产品方案的表现，整体性价比，产品的稳定性、可靠性，等各方面的协同。

Q：公司的一部分物料在调整中，调整的周期一般有多久，是一个季度还是半年？

A：其实调整已经进行了一年，所以现在我们相对从容一些，后面需要调整的物料并没有很多。另一方面，大部分的美国供应商都在陆续恢复供货。目前手上的库存是为了应对必要的切换，在这些存货消耗的过程中，要么已经恢复供货、要么开始使用替代供应商。

Q：公司国内三块业务的占比情况如何，EBG 的订单增长数量有没有一个大概的数字？

A：EBG 的订单增长数量我们没有披露。在 2019 年的年报，我们希望能够按照三块业务的划分来呈现国内的业务情况，大约在明年 4 月年报发布时会有相关的信息。三块业务大概是三三开，PBG 和 EBG 会比三略多一些，SMBG 比三略少一些。

Q：今年上半年存货增长比较多，原材料的部分备货备了比较多。那么第三季度的时候，如果看存货中原材料的库存和半年报相比是怎样的，原材料是不是继续增加？

A：原材料还是在增加，三季度相比二季度存货增长比较多，主要还是原材料带来的。

Q：您好，刚才有信息说 EBG 的增长不错，那么下面的哪一些细分行业发展的更快一些，比如能源、教育、金融这些行业会更快一点吗？哪几个行业占比比较大，对未来的拉动更明显？

A：我们 EBG 的各个领域都还不错，增速都算快的。在 EBG 中细分行业的分类比较多，公司比较难给一个指引，每块具体的占比怎样，增长如何。

现在的企业客户大体上有个共同的需求，就是降费增效。业务开展的入手点，是考虑这样一个智能化的项目，能给用户带来的收益是多少，如果收益和投入可

以清楚的核算出来，那么企业的决策是容易做的。目前看对不少企业来说，这个效益是比较直观的，对未来的趋势我们也比较乐观。

Q：在所得税税率上，前三季度的税率算出来在 15%左右，第四季度应该不会特别少，那么全年的税率应该比以往高。那具体原因是怎样的？

A：海康的所得税每年先按照 15%的高新企业所得税率征收，然后超过 10% 优惠税率（国家规划布局内重点软件企业所得税）的部分，一般在第二年的三季度退回。今年三季度的退税是 3.4 个亿，比去年三季度 4.2 亿的退税少了些。一方面是因为 2018 年开始，研发费用加计扣除比例提升了，所以 2018 年实际缴纳的税少了；另一方面，会计准则的调整，金额低于 500 万的项目过去是每年折旧来计算，去年开始可以一次性税前扣除折旧，也降低了去年的税基，这两方面都使得今年退税相应减少。今年的所得税率会比去年高一些。

Q：EBG 的业务颗粒度都比较小，不同种类企业之间，复制方案的难度也更大，那么会不会在业务开展过程中，出现费用提升、净利率下降的情况？

A：这个行业确实是场景分散、碎片化程度很高，比较难以统一平台的方式，把不同企业的需求都覆盖到。同时，行业虽然碎片化，但是也还有一些相对稳定的特征，就是每一个细分行业的基线要求是类似的，龙头企业的标杆案例可以一定程度上复制到行业其他的用户上。

所以我们在做软件解决方案的时候就会首先考虑，哪些需求是基线需求，哪些是用户的特别定制需求。在我们的统一软件架构下面，基线的需求交给平台完成，个性化的需求用定制来响应。

未来拓展中，我们不认为会因为碎片化的业务特征而影响净利率，因为高毛利对应着高费用，定制要求高的行业毛利率都还是不错的，也必须有这样的毛利支撑，产业才能走下去。谢谢。

Q：想请教一下，现在看实体清单的影响是不是在美国和欧洲会多一些，其他新型市场的收入增速大致是怎么样？

A：我们全球分十个大区，美国最不乐观，是负增长的国家。刚才也说过土

耳其经济会受到一些冲击，其他的国家和地区都还过得去。比如印度、东南亚的国家，增长还是比较快的，存在反恐维稳的需求，也存在社会治理改善的需求，所以在我们看来，全球还会有一波比较持续的建设周期，我们也比较乐观，谢谢。

Q: 您好，请教一下公司每次财报都发的很快，管理效率、结账效率都非常高，请问下我们的 ERP 软件使用的是 SAP 或者 Oracle 吗，贸易战下，有没有计划替换成国内供应商？

A: 我们的财务软件使用的是 SAP，可以持续使用。不管中国还是美国的企业，还是会优先考量商业利益，所以软件商自身也会做很多业务策略的调整，谢谢。

Q: 看到海康推出很多用摄像头结合其他传感器的新产品，比如摄像头和烟感、摄像头和雷达，想问一下，这些新产品的市场接受程度怎么样，仿制的难度大吗？

A: 在摄像头结合其他传感器的新应用上，海康确实走在行业的前面，比如在摄像机结合雷达的产品，其实产品背后还有更大的一些逻辑存在。过去十年，中国的暴力犯罪数量已经下降很多，现在每年交通事故致死的人数要远远高过犯罪案件了。在减少交通事故这个领域里面，海康能做什么？如果能降低交通事故发生率，就能挽救很多人的生命。

我们一直在这些场景里，构想各种各样的方案，比如说怎么在夜晚，在十字路口，给有盲区的工程车辆或其他车辆一些提醒，怎么样降低交通事故发生率。海康在可见光技术之外，还储备了很多其他的感知技术，比如毫米波雷达比可见光有更大的覆盖范围，更强的越障能力，所以把雷达和可见光结合，放在有盲区的路口，尤其是乡镇街道上、夜晚没有红绿灯的路口，这个设备可以远距离的检测到过往的行人和自行车，可以远距离的提醒驾驶员减速。这样的产品在应用中得到了交管部门的极大好评，可以在交通事故高发地段大幅度的降低事故发生率。所以虽然表面上是生意，对于海康来讲，希望通过我们的努力让这个社会能够更加安全，更加美好。谢谢。

	<p>Q: 请问一下，在美国的业务，市场主要的疑虑是不是来自经销商那里？</p> <p>A: 海康现在美国的业务偏中低端，主要集中在中小商业领域。美国国防授权法案也限制我们和美国联邦政府做生意，所以从业务策略来说，政府不是海康主攻的方向。中小商业的领域，本身是一个量大面广的市场，这一类的合作伙伴需要我们有比较多的投入来帮助他们理解政策的限制是什么。通过这些解释工作，帮助经销商和其他客户理解实体清单对于在美国做生意是没有影响的。</p> <p>Q: 那在这个中低端市场上，我们产品的竞争力，比如说我们的性能和价格是不是远超我们的竞争对手了？</p> <p>A: 我们努力去创造这样的竞争力。谢谢。</p>
附件清单	无
日期	2019 年 10 月 19 日