

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：2018-07-23

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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（_____）
<b>参与单位名称 及人员姓名</b>	<p>Kiara Advisors 邓晓超； AGCM 陈妍； Blue Pool Capital Sef Chin； Bruce Light Carle Min； Carmignac Cary Li； CDA 张珊； CIMB-Principal Serne； CIMB-Principal 何健鸿； City National Rochdale 徐源； CloudAlpha 秦志毅； CLSA Alex Lin； Comgest 康丽丽； DBS 沈红梅； East Capital Irisa Hou； Erios Yang Yang； Fidelity Ronald Chung； Flossbach 李申薇； FountainCap 吴昊； GaveKal Capital 赵萌佶； Gemway Assets Wang Yin； GuardCap Alice Yin； HGI Capital 谭开； IDG Capital 高致远； Invus Asia 何嘉茵； Kylin Management Yi San； LONG PAI Lu LI； Meritz Asset 朴初花； Miura Global James Pan； Nezu Asia 金戈； Oberweis Asset 徐欣； Ocean Arete 隗葳； Pictet Asset 王卓然； RWC Partners 熊宏婷； Schroders 徐博； SH Capital 典宇； SinoPac Asset 赵晟； Stena Investment 林民昂； SWS 资产管理 Leo Luo； Telligent Capital 郑旻旻； UBS Selinena、魏宏； UBS Asset 叶戎； UG Fund Lucy Zhang； Viking Global Zoe Yang； Wellington 王子玮； 爱建证券 史建平； 安邦资产 张龙江； 安邦资管 王水； 安信证券 陈佳明； 安盈投资 王小红； 安禹投资 季明； 奥氏资本 梁乐晖； 百创资本 占智； 百年保险资管 祁皓； 百年投资 李振亚； 保银投资 葛亮； 鲍尔太平投资 周俊凯； 北京玺萌 李嘉诚； 北信瑞丰基金 吴克伦； 毕盛资产 张清； 碧云资本 柯伟； 彬元资本 Henry Xue； 泊通投资 田野、刘刚； 博时基金 黄继晨、Jeffery； 博新投资 刘洋； 博信投资 张家辉； 博颐投资 李晓峰； 财富基金 朱成； 财富证券 何晨； 财龙资产 林峰； 昌顺基金 孟齐； 晨星资本 谭家萍； 成芳投资 郭敏芳； 诚丰投资 Hetian Feng； 诚盛投资 刘岚； 城市资产 吴艳； 传家宝资产 任洋； 从容投资 徐征武； 大成基金 林兆辉； 大和住银 陈茵； 大象资产 李思卉； 淡马锡投资 徐熠； 淡水泉投资 高星； 德邦基金 韩阳； 德亚投资 陈明、李明伟； 鼎萨投资 秦卓； 鼎天投资 杨阳； 东方马拉松投资 胡艳宇； 东方证券 蒯剑、孙明、张开元； 东方证券资管 林鹏、杨维舟、韩冬、将杰远； 东吴基金 刘睿； 东吴人寿 吴琳娜； 东吴证券 秦凯； 敦孚投资 姜军； 恩宝资产 李哲人； 付兴宝新人寿 吴飞； 复合资本 林豪川； 复华投信 颜毓静、余文耀； 富安达基金 钱栋彪； 富邦人寿 于舒桓； 富邦投信 谢育霖； 富达基金 周波； 富国基金 孙权； 富兰克林华美投信 张圣鸿； 富瑞金融 Jeremy An、吴超； 富舜资产 李思维； 高观投资 冯良怡； 高瓴资本 张弛； 高盛高华证券 侯雪婷、刘雪杨、刘悦； 高毅资产 郑劼、罗迟放； 高原</p>

基金 贾远； 歌易投资 孔令昌； 工银瑞信基金 刘传朔； 观富资产 杜渊鑫； 光大保德信基金 陈蒙、林晓枫； 光大永明保险 岳苗； 光大证券 张曦光、潘越量； 光伏资产 汤田、Ben Sheng； 广发基金 周小萃； 广发证券 赵现忠、孙竹； 广州经控 黄健； 滚石投资 胡小军； 国开国际 王婷婷； 国联证券 汪洋； 国泰基金 李恒； 国泰人寿 欧采鑫； 国泰投信 许闵翔； 国信证券 高耀华、欧阳仕华、何立中、金安全； 海涵资本 王莹； 海通证券 张罗凡； 函数资本 张媛； 韩国投资 王文文； 韩后资本 Kevin Li； 瀚伦投资 汪帅； 瀚亚投资 虞超； 行健资产 邓永林、罗伟业； 杭州银行 曾亮； 浩成资产 苏怡文； 禾其投资 彭荣安； 恒源资本 Xie Chen； 宏利资产 张一凡； 宏商资本 Be Yua； 宏盛资产 Touda Wei； 泓嘉基金 周捷； 洪城投资 冯俊昶； 后成资产管理 李长安； 花旗环球 赖昱璋； 华安基金 潘东煦、李欣、崔莹； 华富基金 陈奇； 华商基金 郭磊、高兵； 华商证券 张弛； 华盛基金 李思故； 华泰柏瑞基金 王林军； 华泰证券 彭晓金； 华泰证券资管 张鑫； 华夏东方养老 朱易昭； 华夏基金 李沐曦； 华夏未来资本 褚天； 华鑫证券 吴玉斌； 华兴资本 刘萍； 环球投资 范育恒； 汇丰晋信基金 李丰； 汇丰银行 李晨； 汇利资产 张运昌； 汇添富基金 夏正安、郑慧莲、杨义灿、杨璿； 汇泽量化投资 刘泳康； 惠芳金兴 朱建胜； 惠理基金 张沁、周哲； 惠理康和投资 郑艺纯； 基恒投资 王敏； 加投资产 黎东希； 佳博资产 丁凡顿； 嘉实基金 王贵重、刘杰、杜毅、王丹、李涛、Fisker Lin； 建信保险资管 何利丽； 建信基金 杨峰； 建银国际 邢程； 江信基金 马光耀、王伟； 金榕资产 黎林； 金文投资 谢少锋； 金元顺安基金 何伟； 旌乾资产 唐炜； 景林资产 毛平； 景泰利丰资产 陈江； 九树投资 陈帅； 九泰基金 王太韦； 久富投资 罗云涛； 久铭投资 李雨濛； 巨杉资产 张力磁； 君煦投资 季诚冠； 开域资本 刘冀； 康曼德资本 段桂培； 兰馨亚洲投资 陈怡； 立邦投资 陈乐贤； 联基资本 王海涛； 临沂投资 童晶； 罗石投资 黄低城； 罗顺投资 王鑫； 马可波罗资产 黄晨； 麦格理证券 郑宇评； 茂典资产 陈寅； 民森投资 丁凡顿、丁仪； 民生投资 赵常浦； 民生信托 王秀平； 明河投资 张桥石； 明见投资 李晓东； 明润投资 高平、王兆钢； 明智资产 熊信贻； 摩根大通 张亚绅、戚敏； 摩根士丹利 罗磊、彭志豪； 南山人寿 刘庆伟、谢尚蓉、林钜胜； 盘京投资 王丽； 磐厚资本 李培培； 鹏山资产 杨明涛、朱进； 平安养老保险 蓝逸翔； 平安证券 庞文亮； 平安资管 古嘉元； 朴象资产 陈海勇、杨涛； 朴易资产 宋伟； 浦银安盛基金 秦闻； 普林斯特资产管理 韩冰； 前海联合基金 张磊； 前海人寿保险 陈志新； 前瞻资产 尚清； 乾和投资 罗博宇； 乾瞻资产 施卫平； 青沣资产 曾郁文； 清和泉资本 汪斌、李佳臻； 全球人寿 周婉莹； 群利投资 温仪； 瑞宏投资 马丽； 瑞华投资 刘无私； 瑞士信贷 宇天波； 瑞星证券 杜德邦； 瑞银证券 江诚月； 瑞莹资本 张雄略； 睿思资本 张蕴荷； 润晖投资 苏李； 三邻投资 刘冠廷； 上汽投资 周洋； 上善若水资产 岳大攀； 上投摩根基金 李德辉、王炫； 尚高资本 李卓； 尚科投资 江建军； 申万菱信基金 董哲、卢扬； 申万证券 洪义珍； 申银万国 谢龙； 申银万国证券 施鑫展； 盛博香港 Jay Huang、金悦奇； 盛宇投资 Peter； 世诚投资 沙小川； 双铝投资 高晓东； 太平基金 卢文汉； 太平洋证券 傅盛； 太平资产 秦媛媛、李冠达； 唐金投资 陈东林； 天风证券 许俊峰； 天弘基金 周楷宁； 天利投资 徐进； 天择资本 陈颖； 天准投资 赵捷； 彤源投资 管华雨； 统一投信 郭智伟； 图汇投资 Ammie Zhang ; 拓扑投资 Zhang Jun； 万得资讯资产管理 钟晓

	<p>雯；文靖基金 刘文婧；五合投资 池丽敏；五牛基金 刘佳；悟空投资 钟腾飞；西部利得基金 林静；西京投资 陆翎；西南证券 吴海宁；西证创新投资 周吉；新海天资本 许阳；新华资产 马川；新政资管 王毅；鑫巢资本 马迪；鑫元基金 尚青；信诚基金 周闻君、刘锐；信诚人寿保险 军伟；信达澳银基金 焦巍；星云投资 张中宁；兴厚资本 William Liu；兴业证券 陈文、熊彬正、Liang Wei；兴业资管 赵一路；巡义基金 谢天琳；巡远投资管理 刘勇；循远资产 王雪峰；野村国际 段冰；野村投信 黄尚婷；野村投资 孙亮；易方达基金 王元春；易方资本 关博文、王华；弈慧投资 王殷超；毅恒资本 徐小岚；银河基金 杨琪；银河金汇 李斌怀；银杏环球资本 黄炯；盈峰资本 张珣；永安国富 李行杰；永丰金证券 张银成；永富资本 沈香银；永瑞财富 王洪祥；域秀资本 曹植；裕兰资本 陈作佳；煜德投资 药建峰；元大投信 杨宝杉；圆信永丰基金 浦宇佳；源乐晟资产 柳士威；源实资管 陈西中；远东宏信投资 方静；云门投资 于中华；展望资本 刘鑫宇；长城基金 柯宏；长江证券 王伟；长江资管 吴若中；长金投资 李洁宜、郑小军；长盛基金 刘旭明；长阳资本 宋健；长征基金 刘艳春；招商局资本 谭淼；招商证券 兰飞；哲灵投资 赵强；正勤资本 罗鲁一；知常容投资 张志刚、高捷；制胜资产 李晓敏；中国东方资管 曾琳荔、王亚南；中国人寿 王彬彬；中国银宏 魏立全；中恒星光金融控股 赖鹏飞；中华保险 李东；中华开发金控 魏宏达；中环资产 杨华杰；中金公司 冯达、王兴林、黄乐平、钟成；中金资本 邹臣；中欧瑞博 任建军；中山马拉松投资管理 余杰涛；中泰证券 Li Rongqing、张欣；中投公司 汪志昂；中信建投证券 成浩、Zhang Yongmei；中信证券 刘文月、徐承红、罗舜芝、刘庆华、孙雯雯、王雪；中再资产 姜通晓；中植集团 希洪；重拾投资 李国华；重阳投资 吴伟荣；重阳投资 赵阳；</p> <p>安霸半导体技术(上海)有限公司 陈永江；北京中诚置业 Liu Jin；绿色集团 李桂堂；陕西能源集团有限公司 戎雪峰；上海富瀚微股份有限公司 冯晓军；深圳市中青世纪科技有限公司 罗超超；浙江驰骋控股有限公司 Zhang Hanlin。</p> <p>个人：陈俊超；陈思琪；陈鑫云；解学军；王平霞；杨尚峰；张阳；张胤；张志良。</p>
<b>时间</b>	2018年07月23日
<b>地点</b>	公司总部会议室（电话会议）
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士
<b>投资者关系 活动主要内容 介绍</b>	<p><b>一、公司经营情况说明</b></p> <p>2018年上半年，国内经济环境受政策影响，经营形势产生较为明显的波动，海外发达经济体贸易保护主义倾向不断加剧，公司面对的整体经营形势较为复杂。公司2018年上半年实现营业总收入208.76亿元，比上年同期增长26.92%；实现归属于上市公司股东的净利</p>

润 41.47 亿元，比上年同期增长 26.00%。公司 2018 年上半年整体毛利率为 44.50%，与上年同期相比提高 1.78%。在报告期内公司继续保持稳健增长，结合当前的环境看，经营层认为半年业绩还是可以的。

分地区来看，2018 年上半年国内市场实现营业收入 145.80 亿元，同比增长 27.02%；海外实现营业收入 62.95 亿元，同比增长 26.70%。国内与海外市场的增长基本保持同步，国内推行资源下沉策略，将更多资源推向省级业务中心，来提升省级业务中心对区域业务的支撑能力；海外市场分销业务的增长趋于平缓，项目市场在一些国家和地区取得进展，但在另外一些国家也面临着由贸易政策、经济动荡等带来的不确定性，对业务增长的预测变得更加困难，公司依然需要付出更多的努力来降低大环境带来的不利影响。

下面我们对几个重要的指标，做一些分析：

在收入增速方面，一季度单季同比增长 32.95%，二季度单季收入同比增长 22.41%，二季度增速放缓。一方面，政府采购的零单、小单被雪亮工程吸收，形成以雪亮工程的项目采购为主的采购模式，这类采购的规模较大、采购程序复杂、采购周期在拉长，意味着项目落地的速度较以往要慢一些。在国家去杠杆的大形势下，政府采购项目落地也受到一些影响，项目商机都在，但落地慢了是实际情况，所以对业务增速有一点影响，上半年我们公安行业的增速也慢一些。另外一个方面，上半年大家对政府去杠杆的决心和行动已经有深刻的体会，企业在这个背景下，也需要做出一些取舍。我们依托于前期蜂巢计划的开展，通过我们为客户做库存，帮助客户去库存、压缩账期、优化渠道，来降低应收增长和应收风险。这项举措的意义是通过短时间内降低海康的收入增速，优先清理客户仓库中的存货，降低海康客户的资金压力和资金风险，客户发展得好，海康才会发展得更好。这项策略估计影响海康的收入增长达 10 个亿人民币，但我们认为这个取舍是必须做的，希望大家理解。

在毛利率方面，2018 年上半年毛利率是 44.50%，比去年同期增长 1.78%。其中国内毛利率提升 5.03%，海外毛利率下降 5.74%。国内毛利率的提升，一是经营策略有效执行的结果，公司注重有效益、高质量的增长；二是公司对利润较低、占用资金的硬盘等其他产品销售做管控；三、前面提到的降客户库存，为客户降低资金压力的举措，影响了公司在经销渠道的收入，但从结果上也改变了收入结构的毛利率构成。海外毛利的下降主要有三方面的原因：一、汇率的影响，受到人民币兑美元汇率的波动，也受到其他海外国家汇率波动的影响，如俄罗斯和印度。二、公司为获得更多的市场份额，在增加超低端产品的市场投放，来提高

经济型产品的市场占有率，经济型产品的毛利率偏低，这块收入的提升会改变收入结构对毛利率的影响。第三、海外市场呈现出竞争加剧的趋势，国际竞争国内化，同时国际厂商的价格下来也比较明显，预计这个过程还将持续一段时间。从国内外两个区域不同的毛利走势也可以看出，海康威视的业务结构较为复杂，毛利率是各块业务的综合数据指标，未来的毛利率表现，会随着市场波动、收入结构调整等因素上下调整。公司一贯重视毛利率，及时对影响毛利率变化的各种原因进行分析和处理，通过改善运营管理，持续保持和改善整体毛利率。

在费用方面，2018 年上半年销售费用和管理费用较快增长，一方面，需要公司加大投入去抓机会，主要是人才方面的投入：招聘新人主要在上半年，海康员工的年度涨薪在 4 月份，人力成本上升对费用有较大的影响；另一方面，海外的营销费用增长也比较快，与公司当前在海外的策略直接相关，我们要拓展海外市场，增加海康品牌的影响力，举个例子，如参加国际性的大型展会，大型展会主要在上半年举行；关于管理费用，有个特殊情况，本期内公司新园区落成，需要一次性的低值易耗品投入，大约占第二季度管理费用增速的 3%。费用上涨较快，一定程度上给企业经营带来压力，同时，我们也看到积极的一面，目前的费用投入都是公司主动控制下的投入，现阶段是公司为中长期打基础，用钱去换能力的阶段，我们相信持续三年的人员投入，国内外营销体系的建设，大规模的研发投入，会在接下来的发展中发挥作用，实现从能力转变为效益的过程。

在经营性现金流方面，按照海康惯例，上半年依然有比较明显的季节性特征，第一季度现金流为-38.56 亿元，第二季度为 22.35 亿元，整体上半年为-16.21 亿元，预计下半年将逐季度回正升高。

在应收账款与存货方面，总量随收入规模增长，情况正常。

我们看一下创新业务的情况。2018 年上半年，萤石业务营收 7.26 亿元，同比增长 57.84%，毛利率 36.66%；其他创新业务营收总和 3.81 亿元，同比增长 147.20%；创新业务总体规模 11.06 亿元，同比增长 80.26%，毛利率 37.09%。创新业务在上半年末占到公司整体收入 5.3%，正在快速稳步的发展。

最后，关于 2018 年前三季度的预期，由于国内外经济、政治形势变化莫测，不确定性确实很大。虽然海康的业务较为分散，一定程度上平滑了风险，但整体经济环境的起伏，仍然会影响到身在其中的企业。我们不希望看到全球一体化趋势发生大的逆转性的事件，但同时也非常认真地思考这种可能性，以及准备各种不确定变化的应对。基于目前对行业发展形势和公司自身状态的判断，我们还是对业务发展保持谨慎乐观的态度，公司对前三季度的净

利润增长预期维持在 15%-35%的区间。如果外部环境有很大变化，从而可能影响到我们的增长预期，我们也会第一时间与投资者交流、沟通。

## 二、Q&A 环节

**Q: 黄总您好，就智能家居业务请教一下，上半年毛利率在 35%以上，面对互联网公司的竞争，您如何看待毛利率的可持续性？**

A: 海康的互联网业务不等同于硬件销售，面向消费者行业的硬件保持较高的毛利水平是有难度的。萤石云服务的收入正在壮大，也就是说除了之前做云存储的业务之外，AI Cloud 与平台相结合产生的应用也很多，这部分业务可以和客户碎片化的、分散的需求相结合，公司在这部分的拓展是比较快的。在硬件产品的层面，除了家用监控的产品，还有很多其他家用创新产品，比如指纹锁、猫眼等在家居应用中可以相互联动的产品，在行业中是领先的，这部分的利润率也会更好一些。从这两方面综合来看，萤石的业务不能当做一个纯粹的低毛利硬件生意，谢谢。

**Q: 上半年的国内业务在放缓，一方面受去杠杆的影响，第二方面受清理库存的影响，那么下半年我们怎么看？是否清理库存的操作会告一段落，还是会持续？**

A: 国内关于宏观经济的影响不太好做预测，按照现在的政策来看，资金紧张的形势在继续，但也有可能宏观略有放松，对市场的影响会有缓解，这方面没有办法完全看清。从企业的角度来看，宏观财政收紧倒不全是坏事。尽管在短期之内，大家会感觉很难，包括可能会有我们的一部分客户因此退出这个行业，但是对行业的长期发展和社会的健康发展是有好处的，这是去杠杆积极的一面。在我们自己的业务上，经销渠道的收紧和去库存的操作，我们预期会持续到三季度。过了这个周期以后，我们认为海康的客户群体会变得更健康，也更有后劲。从行业上来看，政府财政收紧对雪亮工程的影响是将项目时间拉长，商机的情况并没有发生变化，而是从商机落实成采购的过程在变慢，这部分目前影响比较直接的是公安行业，在企业这块市场，目前看来情况还好。

另外在应对宏观收紧的时候，我们是随着环境的变化而快速变化的，二季度经销渠道的收紧，是对宏观经济的快速反应。实质上我们的调整在第一季度末就启动了，在市场端集中反映财政紧缩是在二季度，所以我们的反应是比较快的，有一定前瞻性。

**Q: 上半年的研发投入比较快, 我们重点投入的领域都是什么? 随着 AI 应用的扩大, 哪些方向是重点?**

A: 海康这三年的研发投入都比较大, 主要体现在明显的研发队伍的扩张。一方面是海康产品更新换代的速度依然保持, 这也需要人员投入的持续保持。另外, 在底层技术上我们有研究院, 在客户端我们对于系统业务的投入也很大。这三层(技术底层、产品层、系统层)的研发都在加大投入, 既要对面向未来的领先技术做投入, 也要不断向市场推广创新型产品, 还要覆盖到客户端更多的商业机会。因为 AI Cloud 的技术推动政府、大企业一类的平台发生改造和变化, 这是一次比较大的变革, 在变革的过程中既要对未来做规划, 又不能影响现有业务, 体现出来的就是人员增加、费用增长。这些投入会在未来成为新的发展动力。研发投入中还包括对创新业务的投入, 上半年的创新业务已经有 10 亿多的规模, 目前仍然在投入期。所以这些因素综合来看, 就体现出目前大投入的结果。

**Q: 费用的投入如何与营收的放缓相平衡?**

A: 费用的投入在接下来会有所改善, 我们需要让投入的资源落在实处, 产生效益, 这个动作今年已经在做了, 在接下来的时间投入方面会略微放缓, 希望前期的投入会实现整合、产生效果, 拉动企业效益增长。我们费用的投入是根据中长期战略来实施的, 一般不会因为外部情况的变化发生特别快的转向, 在战略规划周期内, 我们依然会保持公司计划的节奏进行投入。但现在看未来, 大投入的节奏会有所收紧。

**Q: 公司的前端和后端产品低于整体增速, 最大的原因是什么? 去库存的计划下半年还要再做多久?**

A: 在海外, 前端产品的增速受到海外市场的影响, 其中美国澳洲等地的增速受到政治因素的影响有些放缓, 在这两个区域, 前端产品的占比较高。在国内, 前后端产品也是销售渠道中主力销售的产品, 受到去库存的影响会更直接一些。

通过提升运营能力, 提高库存周转率、提高应收款周转率, 改善企业的经营效率。在这个策略下, 会持续对销售渠道优化。这一轮优化, 还会持续一些时间, 但大的调整已经结束。运营效率的优化, 是一个持续过程, 在持续优化的过程中, 强身健体。

**Q: 关于境外业务，去年上半年的增速排除掉汇率的影响，是 31%-32%，今年能否同样排除汇率影响看海外增速？**

A: 目前看海外的收入增长是平稳的，尽管海外的不确定性比较大，但是因为公司在海外各地区业务开展较为均衡，所以一定程度上可以平滑风险。目前大家对美国的关注度比较高，我们也同时受到政治和媒体的影响，对于这部分我们要接受，但在海外其他的一些区域收入增长依然保持稳健。按美元结算的口径下，增速是稳定的。

**Q: PPP 项目和去杠杆关系比较紧密，在收入上有什么影响？**

A: 半年报可以看到工程收入增长还比较快，是因为去年承接的项目收入兑现到今年，这部分比较正常。政府清库的操作使得存余的项目更健康，我们也更希望产业变得健康。PPP、BT、BOT 等等模式只是做竞争的手段，我们从没有把 PPP 当作一个业务策略去做。模式本身并不是决定承接业务的关键。我们认为，只要是适合海康的业务我们都会做，不适合海康的我们就坚决不做。所以不管政府推行还是收缩 PPP，只要业务的本质是我们可以接受的，对我们的影响就不大。

**Q: 上一轮 2014、2015 年的下降周期之中，我们也是做了一些低毛利的业务以增加收入，那么现在如果行业出现比较极端的情况，我们在收入增速和毛利的取舍上面会怎么做？**

A: 比较难回答具体的取舍，我的理解是应该看这个业务本身是否值得做。我们曾经讲过，高毛利业务高费用，低毛利业务低费用，高毛利业务必须消耗更多的销售、支持人员、技术服务资源，这部分会降低业务的营业利润。低毛利业务更标准化，相关维护服务费用较少，所以两者对净利润的最终影响差别可能不太大。因此对它们的取舍取决于业务是否适合海康当前所处的阶段。比如在海外，超低端的市场毛利比较低，过去我们没有选择在超低端做大的投入，随着市场成长到一定规模，我们可能也不能放过这一块业务。对低毛利的超低端业务，我们的投入也一样较低，对公司来说并不是坏事。

**Q: 中心控制产品的毛利和收入都在提升，是不是有 AI 产品放量的影响？AI 产品的销售额和目标是否可以披露？**

A: 目前还没有可以披露的数字。比较宏观来讲，AI 产品销售还不错，符合我们的预期，我们也看到比较多的机会，算是印证了海康从 2015 年以来坚持的 AI 会成为大趋势的判断。

**Q: 欧元债快到期了，我们是否还会考虑增加长期负债？**

A: 目前还没有最终决策，从资产配置的考量，公司还是会考虑的。融资对于公司始终是有必要的，但要看什么样的方式对我们最合适，谢谢。

**Q: 中报的短期借款中，保证借款由年初的 7400 万增加到 27 个亿，保证借款是做什么用途，为什么会增长这么快？**

A: 短期借款是经营流动性的需要，从资金配置角度看，有些资金在中长期会获得更优的收益，公司在一定阶段有必要做短期的融资，所以这是策略上的取舍。保证借款一般来讲是并表范围内的子公司的担保借款。相对于我们的经营资金周转量来说不大。

**Q: 刚才提到管理费用方面有一次性的投入，主要影响了第二季度，具体的用途是什么方面？**

A: 是主要对第二季度有影响。杭州的总部三期产业园整体的投入使用始于二季度，需要大量的低值易耗品投入，就会体现在管理费用中。

**Q: 在销售费用中的投入，在海外推解决方案现在看来环境不太好，那么海外的销售费用增速会比海外的业绩增速更高吗？**

A: 除了美国之外，全球的市场仍然很大，有更多的地方值得公司去投入。虽然总有汇率、经济环境的波动和变化，但依然要更多看到海外市场的机会。我们在海外的投入，其中包括大型会展，会增加海康的品牌影响力，往未来看会越来越重要。在项目市场上，依然还是有国家和地区不断实现突破，总的来讲，海康全面铺开的业务会平滑单独区域产生的波动影响，因此业绩也相对稳定。同时，营销费用的投入也是在各个地区不断的铺开，上半年海外的派出常驻机构（类似国内办事处）增加了 10 多个，也能体现出海康海外拓展的节奏。

**Q: 国内销售费用方面，我们提到省级业务中心的下沉，AI Cloud 的推广需要更多销售支持，这部分费用增长量级如何，会持续多久？转化成项目收入会要多长的周期？区域中心的人员投入都计算在销售费用中还是也有研发费用？**

A: 国内营销投入主要是人工，一方面在增加人员数量，另一方面平均薪酬也在增长，

现在看整个社会的薪酬增长趋势对大家都是挑战，所以整体上就推高了人工成本的投入。投入的原因一方面跟收入的增长保持一致，业务的增长需要相匹配的人员投入，另外海康的业务范围不断扩张，尤其我们推广 AI Cloud，从今年起要更多地和公司的解决方案、产品相结合，更多落地，转化为业务产出，都需要对应人员承担相关工作。因为视频产业的碎片化非常明显，比较难通过批量复制的方式拓展，要更多地沉下去，与各个区域的客户、用户接触交流，把 AI Cloud 的理念方案推广出去，通过一个个样板的应用，点燃星星之火。

关于费用，在销售和研发领域都要投入人员，因为在各个地方解决定制化需求，完全依靠总部的话响应速度较慢，沟通难以非常紧密。所以要下沉资源，沉淀到业务中心去，由业务中心做各个区域的分散支持。这个策略也是近期启动的，还在进行中，未来更靠近用户的应用需求会放一部分在区域开发，所以也包含研发人员投入。

**Q: 比较多人担心宏观财政紧缩，能否比较一下现在和 2015 的宏观经济情况？现在的项目进展和 2015 年有什么区别？假设如果出现非常极端的恶化，政府安防项目会有什么影响？**

A: 这个问题不太好回答，因为 2015 年发生的情况较大原因是由于政府反腐带来的影响，一些地方的项目因为官员的不作为而停滞。现阶段更明显的特点是金融紧缩，导致社会现金流的紧张，两者的差异是比较大的。现在看，政府财政的压力还没有那么大，目前看政府的投资速度在变慢，雪亮工程的落地速度也会慢一些，但是依然会落地。下半年政府这部分的投资不太好预期，宏观经济方面，财政收紧的力度也有待观察。作为企业，我们做好应对，及时、尽快采取相应的经营策略进行调整。海康一直比较稳健，我们对自己比较有信心。现在是要帮助客户更好的应对紧缩带来的风险。

极端情况很难讲，需求即使落得晚，但终究还是会落地，现在我们不仅是一个安防产品，更多的是帮助政府和企业提升管理效率的工具，在经济环境紧张的情况下，效率的提升反而愈发珍贵。这方面的投入会产生实实在在的效果，在一定程度上是有韧性的。因此我们要看到这个产业有自身的刚性和韧性，经历过 2015 年的压抑，但是 2016，2017 年的反弹也很不错。在 2009 年的萧条之后，2010，2011 年也很不错。所以放长时间来看，对经济周期的波动就无须过分紧张。

**Q: 解决方案的生态对第三方开放以后, 对整体的财务和业务上有什么影响?**

A: 生态的开放在推进过程中, 最大的一部分是要海康自己完成转型, 从过去以产品为主, 到解决方案, 到未来更系统化的方案转型, 我们要有更深刻的理解。以系统为中心, 这是理念的变化, 从今年三月份, 我们在智涌钱塘峰会上提出构建生态, 到现在公司的调整还在进行中。

我们可以分享一些关于开放 AI 平台的信息, 依托于萤石云平台, 我们可以为许多中小客户、用户提供在线的 AI 服务, 包括智能分析、算法训练、数据挖掘、数据共享等等。有了这个入口, 行业中的小伙伴可以利用我们的平台实施 AI 的应用。我们希望未来海康在硬件层、软件层、服务层、应用层更加完善, 我们将服务层做厚, 将云的能力和 AI 能力结合, 在应用层吸引更多的合作伙伴, 一起构建生态。

**Q: 您之前的回答有提到, 似乎在周期性和长期增长性的平衡中, 公司已经看到了长期增长的可能性。比如说生态系统的开展, 以及公司在做服务层, 那我们是不是可以这样理解, 我们再花个一两年做好之后, 客户对我们服务的黏性就会变得更高? 也就是说, 以前公司是比较偏向于在每一个案子上面去跟同业去做一个较量, 那么以后就在这上面会增加服务或者一个生态系统, 从而让客户更依赖公司。这样的观点是不是在我们开发新案子上已经体现了? 谢谢。**

A: 从结论上讲, 我赞同您的观点。但是未来收入就来自于服务还是会依然像现在一样, 比较依赖于硬件的交易, 这个现在还不太好下判断。但是从服务提供和服务增加用户粘性的这个角度来说, 这个观点是成立的。目前来看, 整个中国的市场, 卖服务并且能把业务做大的产业并不太多, 然后像视频监控这个产业未来会走到哪里去也不确定。我们看清楚了我们未来要做厚这个服务层, 至于从用户接受的层面来讲, 未来是服务收费还是服务加硬件都能够承载收入的实现, 现在可能还看得不那么清楚, 走一步看一步, 公司顺势而为。但是, 做服务一定会增加用户粘性, 因为我们对用户的需求和需要解决的问题肯定理解地更深刻了。

**Q: 投资者们都很关心美国关税增加对我们产业的影响, 可不可以请管理层帮我们量化一下这个敏感度是怎么样? 譬如说, 假设美国对我们的关税增加了 10%或者 20%, 对于我们在国际业务上的毛利会有怎么样的变化, 对我们的获利会有什么样的影响? 谢谢。**

A: 目前来看, 如果关税增加 10%, 我们认为对业务的影响不太大, 还在可承受的范围里面, 但是如果关税增加 20%甚至 30%, 那肯定还是会有一个质变的。

其实在很早之前, 美国就提过要加 25%关税的这个话题, 我们在当时也很认真地做了一轮评估, 要不要把整个生产制造迁移到美国去, 后来因为这个政策也没有像当初讲的那样马上就落地, 中间情况变化就又停下来了。

相信应对的策略会有很多, 但现在去假设未来, 我们只能去做一些形势上的分析和考量, 而没有办法把它当做一个真实发生的问题马上去采取举措, 这是两个层面。加 10%关税, 我们一些仓库的设计可能就不一定放在美国了, 而是放到别的地方去。关税变得更高的时候会怎么样, 有几种选择, 比方说有一些生产制造会放到关税没那么高的地方去, 或者安排在它收不到关税的地方去。因为海康的体量已经相对比较大, 我们去设一些工厂或者说做一些这类规划, 还是相对划算的, 所以, 我们认为关税增加这个部分公司还是有应对策略的, 谢谢。

**Q: 最近看到 DRAM 的价格已经开始下降, 那很多电子零部件生产商可能也是一样的情况。如果价格开始滑落的话, 对于未来公司毛利上面是不是会有比较好的影响? 同时, 那公司关于零组件的库存管理策略是怎样的? 我们不会在未来看到, 类似这种关键零部件因为价格下降或不再紧俏而导致存货的金额也相应低下来?**

A: 关于公司的存货, 有一部分是生产物料即零部件等形成的存货, 然后还有很大一部分是产成品、半成品形成的存货, 目前看来, 产成品的存货一般占比不高。

关于零组件价格下降的这个话题, 确实是一个蛮有意思的话题。像去年 Nand Flash 涨价比较厉害, 据说有一段时间市场上有些公司光靠存 Nand Flash 颗粒就能有蛮大的收益, 但是海康不去做这样的“投机”。海康不做期货, 元器件和原材料的采购策略, 是保证交付要求和控制交付风险。不太会去考虑要用成本管控来赚钱, 那个钱不是我们的业务目的。

因此, 如果零部件的价格能往下走, 对公司来说是有帮助的, 海康在供应商这边的议价能力还是比较强的。同时, 整机产品的价格在一定的周期里相对还算稳定, 所以零部件成本下降之后, 对我们的毛利会有一些正向的影响。

**Q: 黄总您好, 我想请问一下外汇的影响。最近一段时间人民币对美元的外汇波动还是挺大的, 我想问的是从定价的层面, 公司一般是怎么做应对的? 我的理解是可能项目的结**

算时间比较长，但那些卖向分销商/经销商的产品应该比较多是钱货两清，那在这个过程中公司是怎么来对冲汇率波动的风险的？另外跟去年相比，公司今年的收入将会有外汇损益上的一个正向的贡献，我想了解一下这个正向贡献背后是什么样的资产？

A：公司通过外汇套保等手段应对汇率风险做了蛮多年，但是最近一年确实不太好做，因为汇率如果不是单向波动，怎么做到准确预测就会变成一个挑战。

公司有美元销售业务，我们也不断在发生零部件的美元采购，我们现在的策略是美元进来和出去之间做对冲，这样可以降低公司在美元汇兑上的风险。对我们来说，最简单的一个做法是不管汇率涨跌都不损害公司的利益，是最理想的。

您讲到就是上半年有一些正向的影响，实际上这个问题展开来看，一季度其实是负面影响，二季度是正面影响，所以这两个季度之间存在亿级别的汇兑损益差异，一定程度上影响了报表的平滑，大家来看报表会发现有起起伏伏的变化。好在整个上半年来看，正负也还比较平衡，但长期来看，我们还是希望销售产生的美元收入和元器件/部件采购美元支出对冲，尽量不要让汇率的波动影响到公司的利益。既然不想去挣汇率波动带来的额外收益，那我们心里就非常坦然，风险管控还是最重要的部分，谢谢。

**Q：如果人民币贬值，公司有一些核心零部件是美元采购的，那么这部分会对收入有负面影响；另外，如果原先的美元标价的产品价格定得相对偏低，那么也会对收入有负面影响。所以我想问的是，在人民币贬值的区间里，公司是否有能力再调高产品价格？**

A：公司在海外是以锁定一段时间的美元价来做贸易的，而锁定的美元价有时候高有时候低的情况都存在，所以我们每次都获益的可能性也是小的，不过这样的话就公平了，长期来看这个风险相对来说也是可控的。

公司最大的资产就是人民币资产，如果人民币真的贬值，我们确实也没有办法去回避，这个事情可能是国家层面的。对于公司来说，既没有寄希望于在人民币增值贬值过程中挣到超额收益，也不太希望去承受很大的风险，当然一定的风险我们是接受的。我们一直强调，我们很多策略是降低汇率风险，而不是说试图去挣这块汇率波动的钱。所以，在这个问题上，我们更多的是来讲公司的价值取向以及公司汇率风险控制政策的目的，细节部分我不能够讲的特别清晰，但大策略如此，重点还是控制风险和降低风险。

**Q: 我注意到公司去年下半年前端和后端产品的收入增长是比较快的, 而今年上半年中心控制产品的收入增长很高, 反而前端、后端的增速下来了。之前我的一个印象是公司表示中心控制产品中某些 AI 产品的分类有一些困难, 想请问这块在今年上半年是否有一些调整?**

A: 到目前为止, 财务没有跟我说这块有大的调整。中心控制产品这个类别里面, 包含的产品类型是比较多的, 有原来我们讲过的结构化服务器, 也有大屏等产品, 而因为大屏的主要零部件是外购的, 所以产品的毛利率会低一些。影响中心控制产品这个分类增长的因素比较多, 有时候会出现大屏增长慢一些, 结构化服务器增长快一些的情况, 收入的结构变化会带来毛利率上的一些变化。目前, 我们没有跟投资者披露细的 AI 产品的销售数据, 所以不方便再更详细的展开, 请您理解。

**Q: 现在预期下半年宏观经济可能会继续放缓, 而中心控制产品里面的 AI 产品相对来讲价格比较高, 有没有可能它会是海康最先受到宏观政策放缓影响的业务?**

A: 这个问题可能没法这样来讨论。因为 AI 产品包含的种类也很多, 有类似结构化服务器等产品放在中心控制产品类别里面, 而很多 AI 前端产品, 就是放在前端产品类别里面的, 像超脑这样的产品是放在后端产品类别里面的。关于 AI 产品, 哪个类别里放了哪些产品, 公司可能不太想把这个规则讲的特别清楚, 目前还不希望竞争对手看清楚海康的 AI 产品到底做成什么样子了。所以, 也不能完全用中心控制产品的增速或者毛利来预测整个 AI 产品的发展节奏。我要再补充一下, 因为中心控制产品里面类型非常多, 除了大屏、结构化服务器, 还包括一些数据中心这样的产品, 内容比较复杂。

**Q: 后端产品的毛利率和增速在上半年来讲是最低的, 这一块有没有 AI 的影响, 是不是大家都在中心控制产品类才需要 AI, 所以后端的需求在放缓? 如果不是, 那后端增速变差有没有其他原因?**

A: 后端产品增速和毛利率的变化可能目前没办法给出一个绝对的结论, 因为去年公司的前端产品也有过一个起落的过程, 短时间单一周期的变化, 其实存在很多的偶然性因素。这里我可以分享的信息是, 目前很多后端的功能在前端化, 这也是技术上的一个变化。过去 Camera 主要用于采集数据, 存储一般是在后端, 而现在会出现很多前端集成一体机, 把后端的功能集成在前端里面做掉了, 比如说 Camera 里面带 SD 卡这样的产品, 或者前端产品能

够做一些存储处理的功能，所以这是技术上的变化导致的后端产品会面临着功能性的切分，这是一个可能性。还有一个可能性，是后端产品的部分功能被云计算取代。

我们讲海康 AI Cloud 的概念是“边缘感知，按需汇聚，多层认知，分级应用”。分层分级必然存在不同层级资源的分布配置，有些大数据的分析计算需要融合各种不同来源数据，放在一个比较大的计算能力的平台来做分析计算的时候可能会像云。但是在行业里面目前看到更多的案例是，一定程度上采集和感知上的判断是放在后端来做的。除了刚才总结的第一类情况，后端功能前端化了，第二类情况是，我们把感知和一定程度上的认知放在边缘域中心范畴，边缘域更多的是以后端产品和数据中心产品来组成。所以您说的 AI 产品增长趋势，很难从后端产品的增速和毛利率上直接得出结论，这是我要澄清的一点。

至于未来后端产品会怎样发展，还是跟未来公司解决问题时候的系统搭配有关。因为短期来看，有可能我们渠道的产品数量往下走了，就像这次讲的，去杠杆的政策下去以后，我们的经销产品少增长了十个亿，其中有很大一部分产品在前端和后端，因为经销类的产品不太会在中心控制产品类别。所以说整个收入结构的变化其实是比较正常，也跟市场关系比较紧密。趋势性的东西可能还需要再看看，至少看一下下半年的变化，这样可能更准确一些，谢谢。

**Q: 公司的工程施工上半年同比增长了 150%多,那么在施工人员保障上是否足够? 另外,现在海康是不是逐渐抛弃集成商,自己来做项目? 有没有可能是因为现在系统越来越复杂,所以甲方要求厂家直接做?**

A: 关于工程施工，我们以前讲过海康的一个原则，如果施工别人能做，海康不想做，海康也不做。但是恰恰在大的工程里面，比如说其中有一类是 PPP 项目，还有一类是甲方更希望比较简单的贸易关系，不希望太多的中间公司和交易环节参与在厂商和业主需求之间，像这类的项目海康只能自己做，否则就会失去这个项目，相当于是甲方倒逼海康来做工程项目，因此，工程施工收入的增长很大程度是这两个原因。但我们也会控制，因为毕竟施工并不是海康真正想要做的业务，我们会尽量控制这一部分在收入里面的占比，能不做我们尽量还是不做的。

不排除项目变复杂的情况，整个系统现在确实是越来越复杂，过去所讲的施工更多的是安装调试，比如说像布线、架杆类似的工作，劳务性质更明显一些，技术维度的投入不那么明显。但往未来看，如果组建的是大系统，那么系统集成这项工作是非常重要的，而现在市

场上所谓的集成商其实还是主要以安装调试为主，真正能做集成的、能做软件的、能搭建平台的，几乎看不到，项目背后的技术支持及软件开发都是海康自己在做，这是“集成”的不同概念。其实本质上看，海康是一直在做技术集成的，否则我们在平台的搭建上就会出现问題。像视频监控这种平台，尤其数据层面的影响越来越大的时候，能搭建这样大平台的系统集成商市场上是非常少的，凭空出来做集成是不太可能的，所以我们讲了两个集成本身是不同的意思，一个是基于系统的、基于技术的集成，还有一个是过去讲的以安装调试为主的集成，这是两个不同的范畴。技术层面的系统集成，是现在技术含量很高的一部分，海康是自己要做的，系统软件的开发也是海康的优势所在，这个我们也回避不了。

**Q: 请教下公司在 AI 芯片进展方面是否有可以更新的情况，谢谢。**

A: 关于 AI 芯片的新信息可能不太多，我把我们的观点再稍微再回顾一下。我们一直在强调，通用技术型的芯片一方面是成本本身比较高，另一方面也不太适合在摄像机这样的产品当中去做应用，因为成本高，功耗高，对环境的要求也高，所以综合来看不太适合。我们以前也用了一些像英伟达的芯片，如 Tx1，现在已经发展到 Tx4，但可能还有很多改善的空间，我们也用了一些厂商的芯片用于前端开发，总的来讲感觉还是希望有性价比更高的芯片推出。国内也有很多厂商在做智能 SOC 芯片，这确实是适合未来摄像机场景上的方案，但现在还在初期阶段，有些厂家的产品公司已经在小批量使用了，具体的还需要看效果，所以目前只能披露到现在这个程度，谢谢。

**Q: 从财报来看，海外业务的毛利率回调了 5.74%，除去汇率影响，海外业务大概回调了多少？**

A: 关于海外毛利率，汇率影响是一方面，另外比较大影响是海外的低毛利业务收入在增长。海康过去做中低端市场，主要是经销市场，但逐渐发现往上往下还有两个市场，也都还是蛮好的业务，往上的是项目市场，往下是超低端市场。当海外市场拓展到一定规模，在原来的中低端市场份额到一定程度的时候，公司往上和往下都要做业务布局。项目市场这两年确实也取得了蛮大的突破，超低端市场也在投放一些产品，这些经济型产品的毛利率偏低，所以这块收入的提升对整体毛利率有比较大的影响。

另外，刚才也有讲到，就是海外市场竞争加剧的情况，其实类比于大概 14 年、15 年的时候，国内也出现过价格竞争比较激烈、毛利率大幅下降的问题。而现在海外市场表现出的

	<p>是国际竞争国内化，中国企业在海外展开竞争，这个部分也会呈现出来价格上的影响。同时这也不完全是国内厂商的竞争，国际厂商像安讯士、霍尼韦尔今年上半年价格往下走的趋势也是比较明显的。</p> <p>所以综合来看，汇率的影响是一部分，测算大概是在两个百分点不到，那么剩下的都是其他方面的影响。谢谢。</p> <p><b>Q: 海外业务竞争的加剧，同时我们也看到海外贸易保护主义的抬头，请分区域展望一下下半年我们海外市场的业务及对策。</b></p> <p>A: 目前来看，我们对海外市场的展望确实不太好做，因为每个区域每个国家的波动性和不确定性都还蛮强的。目前看，美国单边的贸易保护，尤其是美国比较极端的举措，使得在美国市场拓展生意肯定是比较艰难的。跟随美国的也有一些国家，包括像澳洲以及欧洲个别国家也会受一定的影响，这是偏负面的影响。比较正面的像拉美、中东北非包括像印度还有一些别的国家，像俄罗斯，过去可能有一些国内的经济问题，现在开始好转，对我们的业务也是有一些正面积积极的影响，所以海外的国家区域很多，有些国家不太好，有些国家略好一点，所以我们海外国家的收入相对比较均衡，这也是我们现在对海外市场的一个主要的信心来源。</p> <p><b>Q: 在去杠杆的大背景下，项目落地放缓，国内业务除了公安行业，其他行业表现如何，以及下半年如何看宏观背景对这些行业的影响，以及相应的对策及措施。</b></p> <p>A: 公安是比较标准的政府采购型行业，在海康的业务中公安也恰恰是比较大的一块业务，所以宏观经济对于公安行业的影响也使得国内增速放缓。另外一些商业行业比如能源、楼宇等，上半年还是不错的。海康整体的业务就是东方不亮西方亮，有些年份政府采购业务表现好会支持整体增长，有些年份政府行业增长慢一些，但还有其他商业行业的增长来补上。这是我们对整个产业发展信心的来源，一分耕耘一分收获。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2018年07月24日