

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：2022-08-13

投资者关系 活动类别	<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（_____）
参与单位名称 及人员姓名	<p>Arohi Asset Management Vivien Cao; Bernstein Dien Wang; Bloomberg Intelligence Sean Chen; CCBI Cathy Chan; Citigroup Karen Huang; CMBI Marley Ngan; Credit Suisse Kyna Wong、孙晨滢; Goldman Sachs Tina Hou、Zhihan Ye、Jacqueline Du、Verena Jeng; HHLR 陆宁; HSBC Amy Hu; Jarislowsky Fraser Ltd Shuang Yun; LMR 应豪; LPEC 李绍明; Morgan Stanley Andy Meng、Joey Song; Morningstar Asia Phelix Lee; 爱芯元智半导体（上海）有限公司 孟强; 安信基金 何宇涵; 安信证券 夏瀛韬、程宇婷、赵阳; 安信资管 林芸; 白犀资产 王修艺; 百年保险资管 祝景悦; 北大方正人寿资管 孟婧; 北京泓澄投资 徐哲桐、金善玉、张弢; 北京明希资本管理有限公司 蒋翊、田宝树、袁萌; 北京乾和私募基金管理有限公司 张哲; 北京润泽投资 郑旭; 北京师范大学香港浸会大学联合国际学院 刘子晟; 北京水穿石资产管理有限公司 李骥; 北京碳基数科技有限公司 杨锋; 北京挚盟资本 史余森; 毕盛投资 王兴林; 宾夕法尼亚大学 李纯瑶; 彬元资本 薛栋民; 博道基金 徐帆; 博道投资 孙文龙; 博时基金 林博鸿、陈伟、张健、王冠桥、陈鹏扬、蔡冰、陈思远; 博思达管理咨询有限公司 魏向辉; 财沚投资 安静; 财通证券 杨焯、吴姣晨、董佳男; 财通资管 邓芳程; 东信资本 陈晨; 晨燕资产管理有限公司 詹凌燕; 成芳投资 郭敏芳; 诚旸投资 尹竞超; 澄怀投资 耿耘; 翀云投资 邹臣; 创金合信基金 周志敏、郭镇岳、陆迪; 淳厚基金 陈文、翟羽佳; 大成基金 侯春燕、李依、李博、于威业、石国武; 大家资产管理有限责任公司 石泰华; 淡水泉投资 周坤凯、裘潇磊、陈晓生; 淡泰资本 张嘉伟; 德邦证券 江杨磊; 德国威能 朱英绮; 抵俊资本 唐皓; 点点虹私募基金 张陈乾; 叮咚买菜 马里奥; 东方阿尔法 潘登; 东方财富 方科; 东方马拉松投资 孔鹏; 东方证券 蒯剑、张开元; 东方证券资产管理公司 韩冬、张明宇; 东莞市凯诺资产管理有限公司 张沈新; 东莞证券 张强; 东吴证券 刘博; 东兴基金 张胡学; 东阳市云创资产管理有限公司 胡强强; 东证融汇资产管理有限公司 何利丽; 敦颐资产 赵捷; 方圆基金 董丰侨; 方正富邦基金 宫永建; 飞利浦家电公司 张晓然; 福建闽商投资管理有限公司 吴佳倪; 福建旭隆投资有限公司 黄颖; 富安达基金 吴战峰; 富达 董如枫; 富国基金 张啸伟、曹晋; 富荣基金 毛运宏; 甘肃乐途商贸公司 刘磊; 高盛资产管理有限公司 宋婷; 高毅资产 谢鹏宇、颜世琳、冯柳、王彦玮、邓晓峰、甘骏、金星、王骊鹏; 工银瑞信 黄丙延、张伟; 光大永明资产 沈繁呈; 光大证券 王之含、肖意生、刘凯; 光大资管 李行杰; 广东熵简基金 饶小飞; 广东天贝合资产 黄少波; 广发基金 张</p>

芊、王颂、程琨、观富钦；广发证券 杨小林、吴小沛；广发资管 林鲁东、刘文靓；广西桥河投资管理有限公司 Ryan Wang；广州谢诺程阳有限公司 徐平龙；国海富兰克林基金 陈郑宇；国华人寿 陈图南；国金证券 王倩雯、樊志远、詹泉、孙恺祈；国金证券研究所 孟灿；国金资管 曾萌；国开装备基金 李宗霖；国盛证券 陈泽青；国泰基金 张阳、邓时锋、谢宏材；国泰君安国际控股有限公司 Carrie；国泰君安 刘堃、梁宇彤、邱苗；国投瑞银基金 周思捷；国新投资 肖林兴、肖泽中、马雨浓；国信证券 叶子；国元证券 耿军军；海宸投资 孟圣；海南兴高私募基金管理有限公司 徐松；海通证券 卫书根、杨林、王猛；海通资管 邹立；杭银理财 薛翔、郑亮；杭州东方嘉富资产管理公司 周辉；杭州明见投资管理有限公司 张建峰；杭州沁源投资管理有限公司 傅明；杭州深根固柢投资管理有限公司 潘云锦；合肥聚力凝智投资 杜二虎；合美投资 肖作宇；合众资产管理股份有限公司 宋谦；恒越基金 冯浚瑒；弘尚资产 江凡、许东；弘毅远方基金 赵阳；弘则研究 张晶；泓德基金 梁冠群；鸿德资本 王克玉；湖南拓泽投资 侯勇；华安基金 杨明、吴永阳；华安证券 赵恒祯、傅欣璐；华宝基金 贺喆、卢毅；华宝证券 杨楠、虞伟；华创证券 戴晨、罗泽兰、邓怡、王文龙；华富基金管理有限公司 林婷婷、黄立冬；华泰保险 杨帆；华泰证券 陈旭东、黄乐平、于可熠、权鹤阳、胡宇舟、徐紫薇；华泰资产 刘建义、姜光明、辛欢；华夏基金 施知序、徐恒、吕佳玮、屠环宇；华夏未来资本 褚天；华鑫证券 王越、徐鹏、黄咏哲；华星一号生物基金 翁江华；汇添富基金 夏正安、杨璠、詹杰、张朋；荟金投资 李德；惠通基金 王青晨；惠正投资 李平；冀衡投资 汪敏；加拿大鲍尔投资 邹俊凯；嘉实基金 杨欢、李涛、彭民、谭丽、谢泽林、徐颖婷、胡涛、姚志鹏、刘晔、刘美玲、栾峰、王贵重、汤舒婷；建信基金 王东杰、刘克飞、左远明；建信养老金 陶静；江苏诉服达科技有限公司 张思必；交银基金 杨帅；交银人寿 周捷、黄舒艺；交银施罗德基金 刘庆祥、何帅；界面新闻 沈激；景林资产 徐伟、钱丙；景领投资 王胜；景顺长城 江磊、王永彬、鲍无可、程振宇、刘苏；景星资产管理有限公司 冯伟；九泰基金 赵万龙、刘元；玖鹏资产 陈虹宇；开源证券 刘书珣；凯盛资产 吴嘉浩；瞰道资产 刘旭；康祺资产 李威；宽远资产 陆忆天；雷峰网 余快；联通 陈小平；亮马河投资 范敏涛；林同棧国际工程咨询（中国）有限公司 邓春明；瓴仁投资 何文婷、张辛洋；聆泽投资 翟云龙；龙岩市中通信联信息科技有限公司 张泽；庐雍资产 李思；路博迈基金 王舒磊；绿城服务集团 许岑；麦格理证券 Leo Zhang、Erica Chen；民生证券股份有限公司 赵英吉；明河投资 姜宇帆；明镜资本 丁宁；摩根大通 许日；奶酪基金 潘俊；南方基金 李锦文、刘文良、吴凡、孙鲁闽、刘肃坤；南京春谷私募基金管理有限公司 蒋炜；南京大视野 王元兴；南京证券 蒋维；南银理财 宋彬；尼西资本控股有限公司 吴艺飞；农银汇理基金 谷超、张章；诺安基金 杨谷、刘慧颖、张伟民；诺德基金管理有限公司 周建胜；盘京投资 王莉；磐厚动量 胡建芳；鹏华基金 林伟强；鹏扬基金 章宏帆、伍智勇；平安基金 张淼；平安养老险 邵进明；平安资产 傅一帆；平安资管 彭茜；平湖宏美服装 李白；朴信投资 朱冰兵；奇盛基金管理有限公司 李天凝；前海开源基金 梁策；钦沐资产 柳士威；勤辰资产 林森；青岛素本投资管理有限公司 李志坚；人保资产 孙秋波、奚晨弗；仁桥投资管理有限责任公司 钟昕；容光投资 韩飞；融通基金 王迪；如山资本 徐润；瑞德信投资 肖斌；瑞祺电通科技有限公司 周吉庆；瑞信证券 沈宇峰；瑞银证券 Kayla Kai；睿璞投资 郑劼、何激、廖正华；睿远基金 金宇、杨维舟；三井住友资产 杨吕涛；厦

门合利信投资 丘智明、高科、李思远；厦门普尔投资 左奕韦；厦门市石智投资管理有限公司 黄健豪；山西证券 吴桐；汕头科捷电子 陈文清；上海博润投资管理有限公司 陈玉亮；上海财联社金融科技有限公司 张洋洋；上海辰翔基金管理有限公司 张潇；上海晨燕资产 倪耿皓；上海丹羿投资 龚海刚；上海第一资产 黄燕飞；上海富泰威 吴思文；上海和谐汇一资产管理有限公司 章溢漫、凌晨、梁爽、周园园、林鹏；上海锦道投资 吴晓；上海宽远资产管理有限公司 张浏、梁力、徐京德；上海坤阳资产管理有限公司 熊兴华；上海力拓 蒋秦风；上海林孚投资 姜军；上海聆泽投资 张济鹏；上海庐雍资产管理有限公司 杨捷；上海路由资产 韩子怡；上海名世私募基金管理有限公司 李明阳；上海宁泉资产管理有限公司 吴为治；上海泊通投资管理有限公司 庄臣；上海朴石投资 冯东东；上海森锦投资管理有限公司 高峰；上海信璞私募基金管理中心（有限合伙） 杨冠淳；上海修实基金 夏志平；上海玄鹿私募基金管理合伙企业 徐良超；上海证券报 黄金滔；上海证券通投资资讯科技有限公司 尚班班、王龙；上海中域资产 袁鹏涛；上海重阳投资 庄达；上海紫阁投资 徐爽；上银基金管理有限公司 鲁扬；尚科投资 江建军；尚石投资 贾鹏飞；申万宏源 刘洋、黄钟、贺远宁、赵航、施鑫展、陈义辉、刘乃伟、王鹏、洪依真；深圳东方马拉松投资管理有限公司 石冰；深圳高新投 李正；深圳明达资产管理有限公司 李涛；深圳奇盛基金管理有限公司 田祥光；深圳前海琅嬛资本 李名虎、任兵；深圳前海智腾 尹志力；深圳市丹桂顺资产管理有限公司 张磊；深圳市前海禾丰正则资产管理有限公司 汪亚；深圳市尚珑资产管理有限公司 朱正；深圳市学舟信息科技有限公司 刘炜；深圳市长承私募证券投资基金有限公司 李俊；深圳市长青藤资产管理有限公司 付小林、韩霄星；深圳市中安网络技术有限公司 陈树剑；深圳知常容投资研究有限公司 万告达；深圳中商北斗有限公司 王梁明、莫哲、郭睿；慎知资产 余海丰；盛树投资 卢建瀛；施罗德基金 谢恒；拾贝投资 胡建平；双安资产 夏鹏田、杨彭添；苏州格外投资管理有限公司 唐波；太保资产 陈永亮；太平洋保险有限公司 王哲；太平洋资产 邵建勇、张伟；太平资产 贾鹏、马娇、曹艳萍；泰康基金 游涓洋；泰康资产 郭晓燕、倪辰晖；腾讯科技 冉冉；天弘基金 杜昊、张韬、周楷宁、张磊；同犇投资 李明；维沃移动通信 耿曦；武汉虹信技术服务股份有限公司 刚健飞；西部利得基金 吴桐、张翔；西部信托 戎雪峰；西京电气有限公司 陆金慧；西京投资 陆林；西南证券 吴波；希扬资本 陈星灿；仙人掌资产 刘日光、蒋军杰；新华基金 陈磊；新华养老保险股份有限公司 袁海宇；新华资产 陈朝阳、马川、林建臻、舒良；新活力资本 吴鹏飞；馨之榕 张博文；信泰人寿 刘跃；星耀资本 项诚；兴业基金 姚明昊、邹慧、姚康、熊彬正；兴业证券 王诗睿、王恬恬、刘德辉；兴银基金 劳开骏；兴银理财 江耀堃；兴证国际 刘泽辉；兴证全球基金 谢治宇、乔迁、童兰、陈锦泉；兴证资管 王正；修一投资 石晨光；秀龙财富公司 秦威；寻常投资 杜凡；阳光保险资产 金媛媛；阳光资产 张学鹏、黄抒雁；野村东方 程瑶；易方达基金 欧阳良琦、黄鹤林、张坤、伊春瑶、于博；易米基金 杨臻；易同投资 王苏欣；奕金安投资 黄亚坤；逸原达投资 张志良；毅木资产 陈锡伟；银河基金管理有限公司 田萌；银华基金 杜宇；英大国际信托有限责任公司 徐天娇；盈峰资本 张珣、蒋峰、张国平；永安国富资产管理有限公司 叶斌；永赢基金 郑奇波、任桀、郭鹏；涌峰投资 李莉芳；涌见资产 兰昆；元昊投资 柴逸飞、王怡凡；圆合金控 李俊豪；圆信永丰基金 马红丽；源乘投资 曾尚；源乐晟资产 董昊；远望资产 王超俊；远信资本 陈卓苗；云南骏宸科技有限公司

	<p>张波；修实基金 张翔；长城基金 杨维维；长城证券 黄向盈；长春智行智亨科技有限公司 高闯；长见投资 唐祝益、刘志敏；长江养老 钱诗翔；长江资产管理 朱勤秒、施展、罗聪；长金投资 郑钊源；长盛基金 杨秋鹏、郭堃、吴希凯；长信基金 陆晓锋、孙玥、李宇；招商基金 张大印、王刚、滕越、张大印；招商信诺资管 林威宇；招商证券 潘安侨；招行银行 吴婉倩；招银国际 李博文；招银理财 梁爽、郝雪梅、张旭欣；浙江国恬私募基金 卫申鹏；浙商证券 金新越；正享投资 史益帆；正心谷 张孝达；知常容投资 张志刚；中电科能源有限公司 刘逸明；中国电信 张益群；中国人保资产管理有限公司 王高唯；中国人寿资管 赵文龙、徐宝龙；中国银河国际 杨锐；中荷人寿 张作兴；中集集团产业基金 陈旭；中金公司 周文菁、陈明、郑澳、朱镜榆；中金基金 汪洋；中金资管 李廌；中科曙光 李文慧；中联重科股份有限公司 聂圣友；中欧基金 邓达、冯炉丹、张晔；中睿合银 郑淼；中泰证券 胡志昂、闻学臣；中泰证券资管 陈亮、蒋一新、徐志敏、田宇；中天证券股份有限公司 刘大海；中信建投基金 周户；中信建投证券 陈乐然、杨睿琦、李明斯、武星岑；中信证券 崔越、晏磊、夏胤磊、刘将超、胥洞菡、卢华权、曹苍剑、刘琦；中意资产 王继林、余浩；中银国际证券 蔡训民、王达婷、张岩松；中银投资 石磊；中邮创业基金 李培炎；中邮人寿保险 朱战宇；中再资产 姜通晓；众安保险 颜阳；重庆创亮投资基金 刘奕松；重阳投资 吴伟荣、赵阳；侏罗纪资产 张则斌</p> <p>个人 李飞；陆士杰；王博勋；张坤；叶晨佳；王平然；郭敏；管率性；杨璐；黄明；柴山；赵洪彬；姜海；李华；向华斌；王伟强；张颖；钱建江；唐均；潘振杰；张明工；王利民；张轲；林雪潇；孙欣；王瑞泽；李广帅；吕忠泉；罗思敏；赵宏云；王芊；马修；刘辉；朱家伟；陆雄勤；朱莹；田保友；苏敏；高加旺；姚采；黄庭均；潘浩；朱莹；宋明庆；彭博；王磊；马海华；杨浩天；程庆亚；刘宏伟；马远喆；张菊姿；卢国仙；蔡尚强；孟海忠；杨璐萌；姜海军；季峰；钟子钢；简步超；乔力强；赵伟博、胡子坤、林晓峰</p>
时间	2022年8月13日
地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	<p>总经理 胡扬忠先生；</p> <p>高级副总经理、董事会秘书 黄方红女士</p>
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>2022年上半年，逆全球化趋势继续加剧，个别国家和地区爆发冲突对抗，全球的政治经济形势变化给企业经营带来的不确定影响持续存在。国内防疫抗疫的严峻形势对经济带来较大的挑战。面对外部经营环境的各种不确定性，公司坚定信心，充分发挥公司技术、产品、方案、制造、营销等方面的特点，对外争取更好的满足用户需求，对内夯实管理工作聚焦能力成长，公司整体经营稳健。</p>

报告期内，公司实现营业总收入 372.58 亿元，比上年同期增长 9.90%；实现归属于上市公司股东的净利润 57.59 亿元，比上年同期下降 11.14%。

国内主业方面，2022 年上半年三个 BG 营收总和 200.92 亿元，同比增长 1.58%。国内市场 3、4、5 月遭受疫情封城的冲击，对业务影响较为直接，6 月有所恢复。其中公共服务事业群 PBG 实现营收 69.75 亿元，同比下降 1.40%；企事业事业群 EBG 实现营收 68.31 亿元，同比增长 2.58%；中小企业事业群 SMBG 实现营收 62.86 亿元，同比增长 3.97%。

在公共服务市场，疫情期间较多地方政府将主要精力投入在疫情防控上，项目推进较慢。随着疫情防控工作企稳，稳经济相关政策逐步落实，部分政府（民生）、公安行业的业务已经开始有向好的苗头。随着地方政府的经济建设动力将逐渐展现，在数字社会、数字治理的政策牵引下，PBG 的中长期增长依然会有不错的预期。在 EBG 市场，受疫情冲击消费市场走弱，地产行业由于停工和采购延期等方面的影响，EBG 工商企业和智慧建筑的增速下行，对整体 EBG 的表现带来一些压力。过去几年，EBG 积极推动各行各业的数字化转型，持续在各个行业积累资源、沉淀经验，建立良好的行业应用案例，为广大行业用户做数字化转型赋能，对业务的长期开拓奠定了坚实的基础，当前越来越多行业的投资信心在逐步恢复中，我们相信 EBG 整体情况向好。在 SMBG 市场，公司不断优化线上平台，利用线上线下渠道联动的优势，不断丰富渠道产品品类，开辟更多业务来源。同时，公司积极主动开展营销活动，减少经济下行带来的冲击。

境外主业方面，本期实现营收 96.86 亿元，同比增长 18.89%。境外大部分地区已从疫情中逐渐恢复正常，经济保持较快增长，为公司业务增长奠定良好基础。美、英、澳等国家和地区受到政治活动、政治氛围等方面影响，业务拓展受到一些干扰；亚太、拉美等地区整体增长更好一些。由于海康威视海外业务覆盖的国家和地区广泛，公司境外基本盘较为稳定，公司在技术创新、产品研发、生产供应等方面的长期积累，帮助公司保持较好的竞争力，保障境外市场稳健增长。

创新业务上半年实现营收 70.08 亿元，同比增长 25.62%。在疫情影响下，To C 业务如萤石、海康存储的部分市场的承受一定压力；其他工业属性较强的业务，增长动力较为强劲。创新业务的快速发展为主业带来技术、业务、供应链等方面更多的协同可能，推动公司整体稳健发展。

毛利率方面，上半年毛利率为 43.14%，比上年同期下降 3.16 个百分点。一方面受 2021 年缺货、涨价等影响毛利率基数偏高，另一方面在疫情冲击和需求较为疲软的环境中，行业

开始更在乎一城一地的得失，竞争氛围略有升温。从当前的竞争格局来看，我们认为毛利水平会有浮动，但不会出现很大的波动。另外，从 21 年年底开始，运费由销售费用调整为成本项，毛利率与往期存在 0.6 个百分点左右的财务统计差异。

费用支出方面，由于 2 季度收入增长不足，导致费用率变大。5 月初开始公司对人员编制的增长速度做了一些控制，以便适当匹配当前经济环境。由于 2021 年股权激励授予价格较高，上半年产生的股权激励费用约 3.2 亿。创新业务的费用增长相比主业更快，对整体费用增长产生一定影响。

财务费用方面，本期产生的汇兑收益约为 4.9 亿元。重点企业软件所得税的退税已经在第二季度完成，预计未来都将在第二季度完成退税。

公司存货继续维持较高水位，以应对经营环境的不确定性。公司努力保持较好的存货库龄管理，尽可能快进快出。公司应收、应付款项的周转天数基本平稳。

经营性现金流方面，现金流比去年弱一些，与历史同期水平相当。

当前国内经济总体感觉较为疲软，经济宏观环境给公司经营带来的挑战是客观存在的，由于新冠疫情的不时发生，对城市、行业、个体的不确定影响持续存在，一定程度上影响了消费、投资等方面的信心。放眼海外，能源危机与物价上涨普遍冲击着各个国家和地区的经济，政治导向正在深刻改变着全球经济的格局。

看到压力的同时，我们也看到公司的技术能力不断积累、可为市场空间不断打开，公司的技术基础、行业地位及其他方面的能力，并没有因为短时的需求不足受到伤害。随着各个行业投入信心的不断恢复，我们对国内经济的发展有信心，海康威视有很强的韧性，我们对下半年的业务增长保持谨慎乐观的展望。

二、Q&A 环节

Q： 创新业务 To B 的部分表现的还是比较不错的，EBG 其实也是 To B，所以可能有些投资者不是特别的理解，同样是 To B，为什么创新业务会表现的更加强劲？

A：从我们的视角来看，创新业务中 To B 业务的增长也受到外部环境的影响，并没有达到我们的预期。跟其他的企业以及自身其他的业务相比较，有目前的增长应该说还不错。

从基数的角度来看，创新业务毕竟是在新的业务领域开拓新的市场，通过新增产品品类以及更多的新客户导入，就能够推动业务保持不错的增长。而海康威视主业，因为基数比较大，不是增加一个新的品类或者一些新的客户，就能够抵消宏观经济下行带来整体需求疲软

的压力。

Q: 关于五一假期时外媒的报道，投资人一直比较关注后续的进展，现在是中报披露的节点，又过了大概三个月的时间，公司从各方信息综合来看，最新的判断和看法是什么？谢谢。

A: 这个话题确实特别敏感，涉及国家之间外交层面的态度，对我们企业的未来预期影响很大；涉及到的信息也比较复杂，加上现在东、西方都有一些比较激进的媒体，如果媒体不能非常完整的表述我们的意思，也比较容易引起误解，公开回应让我们有比较大的顾虑。前期由于各方面信息不全面，我们回应的态度就比较被动和保守。

过了几个月的时间，各方面的信息也都有一些沉淀，包括我们的投资者也有很多的渠道，通过各种途径去了解情况。到目前为止，所有给到我们的反馈都是比较积极、正面的。我相信今天您问这个问题，也是代表投资者比较普遍的疑问，所以我觉得还是正面回答一下。

首先先做一个说明，如果后续涉及到引用这个问题的回答，希望尽可能引用我们完整的意思，引用片段的话我担心可能会引起误解。

从 2018 年到现在，话题一直都围绕着海康威视侵犯维族人权，真相到底是什么？其实从 2018 年到现在，没有任何一家国际主流媒体找过公司来了解情况或核实信息，市场上流转的基本上都是故事——吸引人眼球的故事。

关于海康威视侵犯维族人权问题，真相到底是怎样，2018 年至今，没有一个主流媒体找我们来了解情况或核实信息。摄像机是忠实的场景信息记录者，不论记录下来内容是什么，摄像机依然是记录者的身份。海康威视在新疆的业务没有什么与众不同，我们的摄像机与美国品牌、英国品牌，并不存在“侵犯人权”层面上的差别。海康威视在新疆所有业务都严格遵守中国法律规定，严格履行招投标程序，竞争胜出后获得商业机会，公司未实施任何违法违规的行为。海康威视所获得的商业机会与我们在全球其他国家和地区获得的商业机会没有差别。

2018 年下半年，我代表公司与美国商务部、国务院、财政部等部门邮件沟通，希望有面对面沟通的机会，后来他们同意了，胡总到美国拜访了这些部门的官员，对海康在新疆业务做了呈现，双方沟通还是很不错的，对一些误解做了澄清。当时与会官员称赞我们是第一家主动要求沟通希望澄清误解的中国公司。此后，我们一直有些邮件沟通，对海康威视的业务情况做些更新。

2018 年底，为了澄清误解，我们聘请了美国的专业律师对新疆 5 个项目进行了专项审计，律师审阅了各个方面的文件、访谈了相关员工、也到国内进行走访，律师的结论意见是“最后，我们没有发现任何证据显示海康威视在参与新疆五个项目时存在侵犯人权的意图，或者存在明知或故意侵犯人权的行为，或存在故意忽视人权问题的行为。”

2019 年 10 月，美国商务部以海康威视协助侵犯维吾尔族人权为由，将我们列入了实体清单。对海康威视在新疆开展业务涉嫌协助侵犯维吾尔族人权进行制裁，是美国商务部的决定，也是美国政府的决定。如果现在美国财政部再次以协助侵犯维吾尔族人权为由，对我们进行 SDN 制裁，财政部处罚海康威视什么违规行为？

从讲道理的角度，我认为是不应该有 SDN 制裁的。当然大家可能也会讲，如果美国政府不讲道理怎么办？海康威视只是一家企业，我们没有能力与美国政府去抗衡，但我们相信中国政府不会坐视不理，如果美国无正当理由使用 SDN 制裁一家企业，制裁一家集团化运营的公司，而我们的业务覆盖了全球 150 多个国家和地区，这种制裁也会转变为对美国政府信用的巨大伤害，同时不排除中美之间可能会爆发金融战，最终对双方都将会遭受巨大的伤害。目前我认为还没有走到这一步，我相信理性和公正在美国政府主流的官员心中。谢谢。

Q: 去年开始公司说过目前正处于发展机遇期，往中、短期来看，大环境疲弱也是一个客观的事实，如果往下半年去展望，我们定性的判断和预期是什么？以及往接下来的 2-3 年或者 3-5 年的维度去看，我们大概的判断和看法是什么？胡总或黄总是否能跟大家做一个定性的或者区间维度定量的解读？谢谢。

A: 现在已经是 8 月中旬了，三季度的情况可能大家也都感受得到，经济肯定是在缓慢的向好，但是向好的力度不是太强。不过这也正常，因为这么多年中国经济快速增长，到今天也面临一个调整的阶段，全球也在大调整的阶段，这带来了很多方面的影响，所以短期来看可能没有那么乐观。海康，业务渗透的比较广，一方面是有韧性的，海康不会受单个行业影响，但是很多行业都受到影响的时候，海康的业务也会受到影响，在这样的情况下，在下半年或者接下来的一段时间里面，我们还是保持稳健的经营风格。

我们认为现在处于发展的机遇期，中国很多企业的发展是从机会导向到问题导向到战略导向，战略导向的核心还是要回到创新驱动，海康是一家技术创新驱动的公司。逆全球化，一方面带来了压力，另一方面实际上也为中国企业打开了一些以前不太可能有的商业机会，这个机会我们看得到，所以我们认为是发展的机遇期。过去几年的疫情，中美的贸易冲突，

俄乌战争等等，都是预期外的，未来的两三年中，可能有些事件会带来一些影响，会带来一些波动，这两三年还会发生什么事情我们不知道，但我们还是相信自己的业务会相对来说有比较稳健的发展。长期来看，还是非常乐观的，我们对产业有更广、更深的布局，谢谢。

Q: 记得胡总在之前几年的采访之中，对安防行业的描述是“快而小”，行业里有大量碎片化的需求，海康在行业里的核心竞争力很大程度上是能够服务于碎片化的市场。现在公司将定位升级到了智能物联 - AIoT，想问一下您判断现在这个市场的特征是什么？海康在这个市场里最核心的竞争力是什么？

A: 安防行业“碎片化的需求、分散的市场”的特征在 AIoT 里面也是如此，这和安防行业还是非常类似的。IoT 的应用范围非常广，再叠加 AI，从而满足这种碎片化的需求。

现在大家都觉得人工智能的发展不及预期，这主要还是由于缺乏大的应用、大的场景来支撑 AI 的应用带来的业绩增长。针对碎片化的市场，可能从某种程度上来说，企业市场空间应该是更大的，无论是大企业还是中小企业。

海康的竞争力表现在我们的综合能力，在技术、产品、营销、供应链等方面，海康是一个综合型的公司。在全球的营销网络方面，我们的布局已经很密了；在供应链管理方面，过去 17 年的时间里，我们通过柔性生产满足弹性的需求；在产品方面，面对大量的、特定的场景产生的小规模需求，我们摸索出了模式，怎样管理那么多型号的 SKU；在技术方面，我们把产品与技术进行分离，技术平台的建设走到今天基本上已经成体系了。所以我觉得海康是一家综合型的公司，不是靠其中一个点来支撑的，这种模式会比较适合碎片化的市场。如果问海康有什么独到的地方的话，我觉得海康几乎没有什么短板，这就是优势，谢谢。

Q: 我们看到海外的业务上半年增长还是非常强劲的，但是也看到海外的宏观环境有各种挑战，怎么看后面需求的情况？

A: 从两个方面来说，首先我们要观察宏观环境，许多人都感到了宏观经济的衰退，这可能还会持续一些时间，也包括地缘政治的问题，逆全球化的问题，能源危机的问题，甚至会引发粮食安全危机的问题等等，这些问题都会带来很多影响。现在通货膨胀在一些国家已经表现的很突出，这不是一个好现象，我们要观察这对业务会有多大影响。

第二个方面，对海康来说，海康会坚定的继续走国际化的发展策略，同时也会做一些调整。在今天逆全球化的趋势下，我们在不同的市场要采取不同的策略，像在美国、澳大利亚

这些不友善的国家就要比较保守的经营。在更多的国家我们会加大力度，在亚洲、中东、拉美这些区域，甚至在其他一些发达国家，我们依然认为存在很多的机会。

环境的种种变化确实带来很多客观影响，但我们用平和的心态来看待，我们认为像海康这样的中国企业，做视频、物联网相关的产品，在全球的竞争力依然存在，即使有汇率大幅的波动，即使在美国、澳大利亚这种环境不友善的市场，我们的产品始终有更好的性价比，整体业务依然有比较强的竞争力，所以我们对海外的业务还是充满期待的。

Q: 在创新业务部分，上半年智能家居、智慧存储的增速不高，其他业务增速比较快，对下半年的增速如何预期？

A: 创新业务之中，C端业务在今年上半年受到经济下行影响比较大，B端业务其实也受到很多的影响，增速也低于我们的预期。从现在来看，还不能说有明显的好转。存储业务对经济环境更敏感，反应的更快一些。智能家居这一块反应的慢一点，反弹的节奏可能会更缓一些。经济的波动带来消费者预期的改变，产生观望的情绪，消费的行为就受到干扰，但市场需求始终存在。

我们现在要观察市场的动向，目前的市场整体还比较脆弱，大家都倾向于谨慎，不太愿意消费，无论是企业还是消费者都如此。当前的内外部形势，可能也会很快发生一些变化，先观察。

Q: 关于国内下半年的预期，二季度的经营压力是比较大的，如果说现在是经济逐步向好的趋势，下半年能不能把之前的缺失补回来？能不能再回到一季度这样比较稳定增速上？

A: 关于下半年的预期，我们感受到整体是在向好的方向发展，但是仍然有很多因素还是不明朗的，比如疫情的反复，最近又有很多地方出现了封城的现象，还有各种其他的不确定性，使得大家都在调整自己对未来的预期和策略，无论是政府、企业、消费者，可能都在调整自己的支出。这是企业经营要面对的不确定因素比较大的地方，所以我们还是保持谨慎。

相对来说，海康的基础还是不错的，我们对自己有信心。在区域的细分、产品的细分、行业的细分上，在客户的管理、企业的经营上，海康会做得更细，在这样的环境中会把基础做得更扎实一些。该抓住的机会，我们尽量抓住，不该做的业务，我们一定不能去做，否则会未来背上包袱。我们会非常谨慎的做好经营，谢谢。

Q: 在毛利率上, 上半年竞争激烈程度有些变化, 对毛利带来的影响比较多。那么除了会计准则的改动以外, 下半年毛利率的压力如何, 是否可以保持稳定的毛利水平?

A: 我们知道, 毛利率是动态的反映在产品的价格、项目的报价当中的, 随着商业机会的收缩, 一般来讲大家面对有限的机会时, 争抢会更加积极, 也就带来竞争的升温。随着经济的向好, 市场上需求增多, 商业机会也随之增加, 大家都有钱赚的时候, 心态就会比较平稳。行业内的玩家都有类似的心态, 对海康来讲也是一样的。所以当需求比较疲软的时候, 我们也会在竞争上往下探, 更主动地抓一些合适的机会。

另一方面, 在经济没有那么欣欣向荣的时候, 大家对开支投入的预期也可能变化, 满足相同的需求时, 更倾向于选择成本低一点的方案。所以在客户的产品选择上也会有变化, 更倾向选择价格层面有竞争力的产品组合。产品组合的变化也会影响毛利率的表现。

海康产品品类和业务很多元, 其实是一个大综合、大杂烩, 毛利率就是经营环境的整体反映。我们现在需要多观察, 还是看市场、经济回暖的节奏, 看我们能够抓到什么样的商机。从毛利率稳定性的角度, 我们觉得大幅波动的可能性是比较小的, 谢谢。

Q: 今年很明显感受到中国经济的增长范式变化很大, 从过去的房地产驱动转为创新驱动, 那么对海康来说, 未来提供的产品和服务会做什么样的调整 and 变化? 海康过去很多年基本上保持了 20%的稳定年复合增长, 今年应该是第一次看到中报利润有下滑, 想请问一下胡总怎么看海康主业中长期的增长? 是否还能保持过去 5-10 年的 20%的年复合增长?

A: 今年的确出现了中报利润下滑的情况, 我认为这一天早晚都要来, 不可能一直能够有高增长, 总会有波动。波动更多来自于经济环境的变化, 因为体量变大后, 靠一些小的动作很难支撑。

在公司定位方面, 我们想得非常清楚, 那就是 AIoT, 不再是原来的安防。智能感知的拓展方面, 我们已经和市场完全拉开了差距。智能感知的布局动作已经做了很多年了, 2016 年我们开始做远红外探测器的产品线, 到现在它不仅能做远红外, 还可以做很多探测器。我们也做了毫米波的产品线, 这条线丰富了我们在更多环境、更多场景下的应用, 包括移动监测、目标侦测等。我们也在做 X 光的产品线, 我们已经做到信号处理的阶段了。相信海康在这些产品线上会有自己独特的竞争力。在音频领域, 我们过去都非常谨慎, 因为在监控里面的语音涉及到隐私。目前从语音延伸到次声波, 再到超声波, 在很多的 application 里面有它们独

特的价值，通过环境里 Audio 的这些变化，用 AI 的技术能够感知到一些以前我们用其他的方式感知不到的东西，特别是针对一些机械执行机构，有它独特的检测方式，所以我们这条产品线也成长得非常的快。中国是一个制造业的大国，我觉得这里面机会还是很多的。同样我们也来看微观世界，海康做了高光谱相机，做一些特别成分的分析检测，这也是一个很大的空间，对海康来说是可以去好好发展的。

接下来 5-10 年能一个什么样的增长，我不敢保证，因为这里面有太多因素的影响，但对海康能力的增长和业务的拓展，我是充满信心的。海康在进入任何一个细分市场的时候，我们有一个坚定的目标，争取做前三，当然了我们有一些业务负责人说不做第一就是没做好，这是这么多年来大家的目标，大家有这样的一种心态，所以这是海康为什么有韧劲。

作为一家技术型的公司，起步的时候是一个技术团队在主导的公司，对技术还是有独特的偏爱，我也相信接下来在 10 年、15 年甚至 20 年时间里面，中国经济增长的动力来自于两个，一个是创新的驱动，另一个是运营的改善，运营的改善也就是企业内部如何做的更有效率，但更重要的还是创新的驱动，只有创新，它才能更好的满足用户的需求。所以未来 5-10 年，20% 的年复合增长我不敢说，但是对海康来说前景还是非常不错的，看到的东西也非常的多，我们也在努力做。海康还是一如既往，某块业务有了成绩的时候会拿出来讲，没有成绩之前，我们可能还是会比较谨慎的披露，谢谢。

Q：半年度报告显示公司海外业务稳健增长，当下面对海外复杂的外部环境，公司如何平衡风险和投入？如何制定海外的发展战略？

A：当前海外环境错综复杂，我们判断中国企业将在海外长期保持较强的产品竞争力。中国产业链齐整，从原材料到整机到设计能力都已齐备。且中国规模庞大的市场，有利于带动企业综合成本的降低，达成规模效应，其他国家和地区目前不具备这样完整的条件。

过去十多年间，在涉及设计及一些更深层面的合作时，我们通过和本土供应商的配合，得益于语言和文化沟通的便利，交流和协调更加顺畅。

供应链安全方面我们更完善了，比如镜头产业链，中国在过去的 10 多年间彻底解决了从原材料到镜片到镜头的供应问题；比如 sensor，目前已基本解决；比如 CIS，中国企业的竞争力在逐渐增强；比如制程要求不高的 SOC，从设计到制造环节，也已基本解决。所以我认为在较长时间内，中国在国际产业链上的地位不会改变。

海外风险主要来自于美国的制裁，其他风险影响有限。第一，实体清单的管制已经持续

了几年，目前公司已经逐步适应。第二，海康针对美元体系的金融制裁风险做了一些调整，公司大幅调整了美元结算的比重，目前美元结算占比 20%左右，大部分为非美元结算。

固定资产方面，公司海外资产以流动资产为主，固定资产占比有限。比如荷兰阿姆斯特丹本地仓库，投资额度在一千万欧元左右；印度工厂厂房为租赁性质；其他地区的固定资产投资都是可控的。公司流动资产方面风险较小，周转情况良好，海外毛利较高，我们会保持迭代，逐步降低风险。

公司在投入方面非常谨慎，会适当调整海外部分策略，避免被人误解或刺激他人，并将基础工作做得更扎实。近期的俄乌战争，佩罗西访台等事件带来了微妙国际局势变化，同时发展中国家市场的机会很大。因此公司会进一步加大海外整体投入，结构上逐步减少部分国家的投入，同时在机会明确的国家进一步加大投入，争取在复杂的环境中抓取机会。

Q: 当前国际供应链紧张，公司以高库存水位应对，公司高库存水位还需维持多久？

A: 目前全球化面临较多潜在风险，且经济动荡、疫情影响、局部冲突等问题都会影响供应链安全，所以海康将在较长时间内保持高库存水位。

原材料方面，公司库存以专用物料为主，需要给供应商相对长期的 Forecast，以期货方式进行交易，价格波动有限。比如 DDR、Flash 等以现货方式交易、价格波动幅度较大、相对敏感的通用物料，在我们供应链中占比有限。原材料价格下降，金属及其他大宗商品价格的上涨对海康影响都比较有限，对毛利的影响相比市场预期、相对一般电子公司来说也比较小。

产成品方面，公司以嵌入式产品为主，与价格波动较大的消费类产品不同，嵌入式产品价格稳定。对海康成本影响较小，所以海康将会长期保持高库存水位。

我们预期未来中美冲突缓和后，公司会重新切换到精益生产，Just in Time 模式，但当前管控供应链安全问题更加重要。

Q: 二季度，公司开始控制人员增长，以适应整体宏观经济情况，请问公司对于全年人员增长有何展望？

A: 我们对未来 5-10 年非常乐观，所以会持续增加公司人员。公司会根据业务发展的需求规划人员增长，但不会为改善短期的财务指标而调整人员。

Q: 上半年机器人业务和汽车电子业务的增速较快，下半年是否能维持甚至达成更高的增速，明年是否有预期的增长规划？

A: 今年上半年，尤其是二季度，企业投资、汽车产业出现较多干扰因素。机器人及汽车电子业务也受到影响。

但我相信中国制造业企业将会通过质量的改善，自动化程度的提高，成本的管控，以及通过技术和装备的投资，持续提升其竞争力。所以我认为下半年机器人业务将取得与上半年同等水平甚至更高水平的增长。

汽车电子业务，过去几年抓住部分合资和外资供应商缺货的机会，获得了一定的成绩。下半年如果没有疫情或其他因素的干扰，预期会取得相比上半年更好的增长。

Q: 是否有机器人和汽车电子业务相对其他细分业务毛利率水平的比较，如果机器人和汽车电子保持较高增速，创新业务总体毛利水平将如何变化？

A: 毛利率由竞争决定，很难有明确的规划。定性看，业界的心态和竞争激烈程度决定毛利率情况，当前海康主业、海康创新业务有压力，海康各条业务线的同行也都有压力。

后续如果资本保持理性，毛利率不会有太大变化；如果资本过于野蛮疯狂，比如 AGV 行业不断烧钱竞争，就会对毛利产生较大影响。我们相信本轮经济下滑对各方都有触动，更多人以及资本会趋于理性，所以毛利方面，我认为大家不用过于担心。

创新业务毛利率可视为一个池子，是多个细分业务毛利情况的综合体现，不同创新业务子公司的增长变化会对毛利的内部结构产生影响。比如汽车电子及存储的毛利相对其他业务偏低，如果它的收入增长加快，就会影响创新业务整体毛利率。

未来随着萤石和机器人的独立上市，数据层面会相对更清晰，同时也需要关注哪块业务增长更快，当下对实际毛利情况如何变化较难判断。

Q: 单一人工智能算法不能解决所有问题，更多还是需要积累，海康如何理解，上半年公司做了什么来推动行业的发展？

A: 过去市场对 AI 期待较高，希望 AI 短期大爆发。海康也有类似的期待，希望 AI 作为通用技术，对大量行业进行快速赋能，并得到较好的回报。过去几年 AI 行业整体商业落地过程并不理想，但海康做得不错，通过对算法、产品、系统、落地实施的全链条投入，海康相对收益更好一些。

当下，我们判断，弱人工智能时代单一算法比较难为行业带来巨大提升。但是我们看到 AI 带来的很多机会，每个机会背后都是规模较小的碎片化市场，需要按部就班地推进，和用户共同成长。这与早期计算机产业发展历程类似，早期计算机应用过程中对客户专业性有较高要求，后续随着计算机的普及，使用难度逐渐降低，产业继而走向成熟。我们认为 AI 也会经历这个过程，先锋客户和先锋市场先行，海康在这些先锋领域也有自己独特的经验和竞争力，也在推进很多工作，但具体细节由于涉及到客户商业信息，当前场合不适合沟通。

Q: 请教一下对竞争格局的看法，前面提到短期可能由于机会相对有限，竞争可能会有一些变相的加强，刚才也提到了，整个行业的竞争会更加趋于理性。是不是可以这样理解，短期需求会带来一些竞争加剧，但是在危机的过程中其实伴随着机遇，所以可能会出现一些竞争格局的改善，比如有一些中小型的玩家可能就会退出，包括与 AI 领域的企业是不是也会看到一些竞争格局的改善？

A: 从竞争格局这个角度来看，我们过去也讲基本大致可以把这市场分成三种类型的竞争伙伴，一种类型是传统的从安防行业过来的，这一块不管是在传统的业务还是新的技术和方案的开拓，都是紧紧跟随，竞争格局基本稳定，我们觉得发生大变化的可能性也不高。

第二块是过去几年大家比较看好的，来自 AI 算法的这批创新企业，到现在因为很多企业也都上市了，财务报表也都公开了，目前来看从技术到落地，还是要回到能不能为最终用户来解决问题和创造价值的基本判断上来，所以过去大家担忧对产业造成冲击，现在可能也慢慢把担忧放下来了。

第三块是过去几年大家为海康特别担忧的，就是跨行业的那些巨头公司，从今年的情况来看，巨头公司也是各自有各自的烦恼，所以对于物联网这样碎片化的业务，可能从意愿上或者是投入上，目前来看并不像是前两年他们讲的那样一个大的投入状态。

从产业的竞争格局大的角度来看，我个人理解还是略有向好的。当然短期受经济的影响，一城一地这种项目订单层面的竞争，也不足以拿到竞争格局这个层面来讲，谢谢。

Q: 往下半年去看，几个 BG 的复苏节奏如何？刚提到整体来看是向好，但可能没那么快，几块 BG 之间恢复速度会不会有一些区别？

A: 我们也看到整体可能在改善，同时也担心还是会有更多的干扰，所以也不好太具体判断。

我还是想重申一下，关于下半年的复苏，大家都希望有个快速的反弹，我们也希望有快速的反弹，但是还是需要理性的看待。国内还是由政策来进行主导，另外也有整个社会的预期，大家的期待是否一致？如果说过去是机会导向，大家更多是从抓机会的角度来看，每年大家都是习惯于增长的，现在这种情况可能是一个转折点，我觉得中国的各方面无论是政府、企业、还是我们个人，都变得越来越理性。如果2020年的疫情的影响是一波冲击，我觉得今年整个经济这样的调整又是一波冲击，我觉得是好事，让大家更加的理性，也包括让投资人理性地来看这个事情，谢谢。

Q: 公司其实之前在年报交流的时候也提到，我们之前不太会去做一些大项目，但现在可能态度会更加开放，包括我看到上半年的工程施工其实增长也比较快，是不是今年也会有一些这方面的带动？

A: 关于大项目，还是要在竞争格局的变化中来看。有些项目很大很复杂，由原来的这些系统集成商、工程商来做的话可能能力跟不上，像海康这样的厂商来做的时候，能让用户觉得更加的踏实，能够更好的保证项目的落地实施。在做这种大项目的过程中要投入更多的资源，有些应用场景的用户需求可能都是比以前更加复杂或者更难，所以海康来做这样的项目，一方面可以在项目里面进行打磨，完善自己的系统，也推动产品的完善，也带来新的产品的机会，很多的需求完善也需要在项目里面来做，这些工作不能在自己的公司里面解决；另一方面做这些项目不是为了改善业绩，而是这个环境发生变化带来的，太大、太综合的项目，从用户的角度，有要求项目成功落地的考虑，需要大厂商来兜底，如果不是一个总包方整个对项目兜底，大家有时候利益的诉求会不一致，也会带来一些矛盾，在这样的情况下，海康才来做项目。

综合因素考虑，海康会做一些大的项目，但是不会把它作为一个业务去做，谢谢。

Q: 我们能够看到有一些芯片品类已经出现一些价格的回落，我不知道是不是因为公司之前采取高库存的策略，可能使得上游成本的回落反映到报表上需要一些时间？另外也看到虽然公司整体保持一个高库存水位的策略，但中间其实也出现过一些调整的时候，某些时点会看到短暂的拉库存放缓的动作，不知道什么时候可能会有这样的节奏，或者说什么样的因素可能会导致短期发生一些变化？

A: 库存的事情大家可能不用太多的去担心，因为公司运营团队会主动的去调整。比如

我前面说过有期货市场，有现货市场，海康的业务需要的原材料主要来源是期货市场，期货市场的价格波动很小，只供给这个行业，给这个产品线用的，几乎不会有什么波动。另外有些波动的会快一些的原材料，比如说我刚才前面说的 DDR、flash，这种它有现货市场，而且是现货市场很容易抓到的货，海康会做一点的库存，但不会把这个库存做得很大。像比如有些产品要退出的，或者有些特定环境下，可能做两年的库存，其他有些可能做一年的库存，有些做 6 个月的库存，有些可能就做 1 个月的库存，有些只做 2 周的库存，所以我们会根据变化不断优化调整库存的。

对于海康这样有这么多型号的产品，并且相对来说我们销售的价格也是比较稳定的，高库存策略下价格波动带来的影响是有限的；反而是为了保证交付，在有些事件发生以后，库存不足导致不能交付带来的影响要大得多。所以在库存这一块，大家可能说看到有些公司也曾经出现过，一下子行业的回落以后，要做大量的库存的计提，对财务指标影响很大，这件事情在海康这边不太会出现，大家不用有太多的担心。另外，我们拉的库存并不是所有品类无差别的同样拉齐，长时间保持高库存的原材料，可能现在市场上仍然还是紧缺的，所以还是要分门分类的去看这个差别，而不能一概而论，谢谢。

Q: 存货从结构的角度来看的话，今年上半年因为我们收入其实并没有太多的增长，但是在产品增速很快，这是因为什么？是不是有 5 月底疫情影响逐渐降低后，我们 6 月份开始做的项目还来不及交付，从而增加的在产品库存？

A: 这个也正常，我们有计划生产的，有定制生产的，对于有一些不是定制的，通用的型号，就按照正常的生产计划去做，所以这些在产品库存不用担心的，它是维持我们生产均衡性的，而且总额本身数字也不大，谢谢。

Q: 过去企业的增长中枢大概 20%左右，PBG 这边 10%左右，下半年可能经济是个弱复苏，管理层能不能给一个大概的量化的数据，比如能不能做到过去的中枢附近，还是觉得有一定的压力？

A: 我们也特别想有个确定性的数字让大家踏实一点，但是不确定因素的确太多了，我们会努力去做，但是不刻意设一个数字，如果我们没做到，那会说海康的管理层不务实，如果后来有很多的机会给我们去抓，那会问误差怎么会这么大，所以在不确定的情况下，我们还是要能够接纳不确定性，谢谢。

Q: 我们的海外业务其实因为政策的一些原因发生了很大的变化, 现在海外各个地区的比例能不能大致给一下?

A: 大致现在比较均衡。过去几年, 美国受到的影响最大, 从我们海外收入里面曾经的25%, 到现在海外不到 10%, 今年会进一步的下降。发展中国家增长的更快一点, 但是发展中国家有些国家它也会出现一些波动。东南亚、中东占比的提升还是比较快的, 拉美是一个比较大的市场。欧洲是个传统的大市场, 欧洲我们又进一步细分, 英国单列, 在南欧是有三个国家, 意大利、法国、西班牙, 北欧是传统海康比较吃力的地方, 有 Axis 在, 再加上那个地方比较富裕, 有些人对中国也不是那么友好; 在荷比卢、德瑞奥, 再到传统的东欧的, 甚至也包括前南斯拉夫的这些国家地区, 在东欧这一块成长都还是不错的。在亚洲里面, 东亚的日本、韩国这些增长也是比较快的。在中亚五国也包括南亚的印度, 经常也会有些波动, 中印关系紧张的时候就受影响, 中印关系缓和一下就在改善。而且我们在印度用合资的方式在做, 不是海康独资在做, 因为我们当时对印度还是觉得吃不准, 所以在 08 年当时决定还是成立合资公司, 而不是独资公司, 所以也算是比较幸运。

所以在海外海康的分布还是比较均衡的, 过去几年有拖累的主要是美国, 美国不应该这么低, 当然是受打压的原因, 也正常, 谢谢。

Q: 上半年公司研发投入增长比较快, 甚至比较大幅的高于收入增长。公司对于未来如何展望? 包括公司整体招聘的态度是怎样的, 人员管控理念是否有更新, 是否会控制人员投入?

A: 关于研发投入, 以当年短期来看, 是匹配每年年度计划, 根据计划产出做资源投放; 以每年滚动三年的 SP 来看, 是按照公司战略规划做重点业务的投入, 战略业务不是当期投入马上就会有产出的。综合来看是短期与中长期的一个平衡。

关于上半年研发投入增长, 从增长来源上说, 一是人员投入并不是与当期收入同步的, 去年投入的研发人员在今年上半年会有费用产生, 而在去年上半年是比较少的, 这会体现在今年上半年的研发费用同比增长中; 二是今年上半年有加薪的情况, 加薪是为了在竞争中缩小与互联网行业的差距, 提高公司薪酬的竞争力。从费用构成上说, 我们这几年在投放人员的时候, 重点倾斜创新业务。因为创新业务本身收入增长预期更高, 也是按照战略规划来做投放的, 所以创新业务研发人员投入的增速比较高, 在创新业务收入增长不足时, 费用增长

也是超过收入增速的，这对公司整体研发费用增长也有一定的影响。

关于明年人员投入计划，因为我们对公司中长期的发展还是有信心，所以在人员投入方面，没有说现在要做出特别大的动作去控制人员投入。如果当期看整体经济环境比较疲软，我们会稍微控制人员投入，观望一下。如果下半年出现比较明显的积极信号，或者到明年大家对各行各业的投资信心都在加强，我们也会争取资源投放的机会。我们现在还没有决定明年人员投入计划，还在观望经济的走向，看它是以比较慢的速度在复苏，还是会以比较快的节奏恢复，可能要到今年年底再决定明年人员投入计划。

关于未来研发人员投放，公司在资源投放和产出之间，会保持动态调整。在开始投入的时候，会判断需要做哪些事情、需要多少人员的投入。如果投入以后效果比较好，肯定就要追加投入；如果不是那么理想，可能就要调整；会有个滞后效应，不会特别快，是一个持续优化的过程。同时，我们在动态调整的过程中，对于某些业务肯定会重点投入、加大力度去做，这些业务会有更多的资源；对于另外一些业务会处于观望状态，保持适当的投入；还有一些业务可能是减少投入的；整体上是一个持续优化的过程，在这个过程中动态调整。

Q：关于 B 端业务，上半年 EBG 业务增速和机器人业务增速相比有比较大的差距。对于 EBG 业务，如果抛开上半年受到政策影响的比如智慧建筑这些行业，看重点关注企业，在渗透率以及对未来的展望上有没有发生变化？

A：我们 EBG 业务和机器人业务有一些不同，机器人业务相对业主来说更加直接，短期见效快，所以增速更高，而 EBG 业务不那么立竿见影。

EBG 业务增速没有机器人业务增速高，一是覆盖行业较多，部分行业如智慧建筑上半年受政策影响的确比较大，对 EBG 业务的影响也大，但也有部分行业如能源、冶金效益不错、发展很好、投入很大，EBG 业务在这些行业的增长也非常不错；第二个是部分企业在经济环境不好时，会选择观望未来经济发展形势，放缓业务投入如基础改造计划等，控制或降低负债规模。

对于 EBG 业务整体来看，因为既包含发展得好的行业、也包含发展得不好的行业，所以它的整体增速不那么高。但在目前环境下，EBG 业务能取得现在的经营业绩我们还是满意的。

往未来看，我们觉得 EBG 业务还是非常好的业务，不管是体量规模，还是跟各行各业比较深入的关系，我们还是看好 EBG 业务的未来发展。

	<p>Q: 请问除了现有的 8 个创新业务以外，公司在其他创新业务上的进展和未来展望是怎样的？如果后续要进行投资布局，会考虑新方向吗？</p> <p>A: 我们的投资思路，现在比以前更加清晰，知道自己该做什么、要做什么。关于投资布局，我们还是从长期业务发展定位的角度来做更多的思考，不是为了改善短期经营业绩、也不是为了业务数据增长。</p> <p>我还想补充一点。</p> <p>这几年无论是宏观环境还是我们自己都发生了很多的事情，遇到这些事情在企业成长过程中是正常的，社会发展有经济波动也是正常的。我们原来习惯于高增长，出于高增长的心态来看的时候，遇到这些事情大家觉得很难受，我们也能理解。</p> <p>我们相信未来 10-15 年，对中国经济来说依然会是一个非常好的时代，对我们自己来说也是一个非常好的时代，是发展机遇期。过去，全球一体化是我们的机会，我们利用全球的资源来提升我们产品的竞争力；现在，逆全球化还是我们的机会，我们还可以往产业的上游走、往产业的横向走。我们觉得未来没有那么悲观，毕竟中国有 14 亿人口，世界上也还有那么多的发展中国家和人口。经济适当震荡让大家从原来的机会导向，回到了运营导向和创新导向，也是好的。对于我们这样的公司来说，也是机会。我们也希望未来中国有更多理性的公司走得更加成熟，能抓住这个机会，让中国整个的产业上一个新的台阶。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2022 年 8 月 13 日</p>