

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：2022-10-29

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>A&M Luke; AA 投资 周文博; Atlantis Investment Management 陆翎; CCBI Cathy Chan; Citigroup 符嘉欣、Karen HUANG; CPIC Vernon; DBCapital Liu sam; Enreal Asset 宋炎峰; Fifth season Sofia Li; GIC Kira Xie; Jarislowsky Fraser Ltd Shuang Yun; JQ asset Wayne Tang; LMR Partners 应豪; LR captial Gao Yu、张新阳; LST Capital 黄智; Macquarie Leo Zhang; Petrel Yolanda Zhang; Polar Capital Andy Chen; 安信基金 何宇涵、陈一峰; 白犀资产 王修艺; 百山投资 谢轩; 北大方正人寿资管 孟婧; 北京高信百诺投资 孙威; 北京泓澄投资 金善玉、徐哲桐、张弢; 北京明希资本 丁鑫、田宝树、蒋翊、袁萌; 北京乾和私募基金 张哲; 北京润泽投资 郑旭; 北京天下溪私募 于常健; 北京长阳投资 谢凯; 毕盛投资 蔡景彦、王兴林、孙玥; 博时基金 陈鹏扬、王冠桥、张健; 渤海汇金 徐中华; 财通资管 黎来论; 常春藤资管 程熙云; 晨星资产 Phelix Lee; 成都之柱资管 朱立波; 诚旻投资 尹竞超; 澄怀投资 耿耘; 创金合信基金 周志敏、郭镇岳、陆迪; 淳厚基金 翟羽佳; 大成基金 侯春燕、李博; 丹羿投资 朱亮; 淡水泉投资 周坤凯、裘潇磊; 淡泰资本 张嘉伟; 东方阿尔法 潘登; 东方证券 蒯剑、周亮、张开元、江舟; 东莞市凯诺资产 张沈新; 东兴基金 张胡学; 东证资管 张明宇; 敦颐资产 赵捷; 富达国际投资 董如枫、周文群; 富敦投资 张子钊; 富荣基金 郭梁良; 高盛集团 张雪; 高毅资产 冯柳、王彦玮、颜世琳、甘骏、谢鹏宇; 工银安盛资管 刘尚; 工银理财 富譞; 工银瑞信 景晓达、黄丙延、张伟; 光大永明资产 沈繁呈; 广东奶酪基金 潘俊; 广发基金 程琨、王颂; 广西桥河投资管理 Ryan Wang; 国海富兰克林基金 陈郑宇、刘怡敏; 国联安基金 黄竞晶; 国寿安保基金 李捷; 国泰基金 张阳、李恒、李海; 国泰君安国际 梁宇彤; 国投瑞银基金 周思捷、马柯; 国新投资 胡梦真; 海通资管 邹立; 海燕资本大中华区基金 吴友鑫; 杭银理财 郑亮、薛翔; 杭州明见投资管理 张建峰; 杭州荣泽石资管 于淼; 杭州瑞银投资 李家争; 杭州中财生生资本 林鑫恒; 灏霖投资 王若擎; 和谐汇一 林鹏、潘冬煦、凌晨、韩冬、梁爽、周园园; 弘尚资产 江凡; 弘毅远方基金 赵阳、樊可; 泓德基金 梁冠群; 花旗银行 Andre Lin; 华安基金 杨明; 华安证券 傅欣璐; 华宝基金 毛文博; 华富基金 黄星霖; 华泰保险 杨帆; 华夏基金 徐恒、施知序; 华夏未来资本 褚天; 汇丰晋信基金 李凡; 汇添富基金 劳杰男、詹杰、夏正安、钱诚、马翔、张朋、吴江宏; 惠升基金 彭柏文; 基恒投资 汪敏; 加拿大鲍尔集团 周俊凯; 嘉实基金 李涛、彭民、刘晔、刘杰、杨欢、谢泽林、胡宇飞、王贵重、王晶晨; 建信基金 王</p>

东杰、刘克飞、左远明、姚锦；建信养老金 陶静；交银人寿 周捷；交银施罗德基金 郭斐、刘庆祥、宋敬祎；景林资产 蒋彤、徐伟、谢涵韬；景顺长城基金 程振宇、刘苏、王永彬；九泰基金 刘源、黄振威、黄皓、赵万隆；凯盛资本 吴嘉浩；凯思博 宗佳颖；康琪资产 李威；宽远资产 梁力；坤阳资产 熊兴华；理君资产 唐浩；瓴仁投资 许玉莲；聆泽投资 张济鹏、翟云龙；庐雍资产 杨捷；民生加银基金 王悦；明河投资 姜宇帆；明世伙伴基金 霍霄；明亚基金 陈思雯；摩根大通 刘叶、许日、冯令天；摩根士丹利 Joey Song、Andy Meng；南方基金 刘文良、李锦文、朱荃扬、卢玉珊、陈霜阳、吴远杰、吴凡；南京春谷私募 蒋炜；宁波市若汐投资管理 陈荣盛；诺德基金 周建胜；盘京投资 王莉；鹏华基金 董威、杨飞；鹏扬基金 章宏帆；平安养老 邵进明；平安资管 彭茜；奇盛基金 付伟琦、田祥光；千石投资 贺国文；前海智腾 尹志力；勤辰资产 钱玥；荃笠资产 郑峰；人保资产 奚晨弗、孙秋波；人寿养老保险 王雁杰；人寿资管 刘卓炜；融通基金 王迪；瑞联投资 赵涛；瑞普投资 郑杰；瑞士信贷 王晓琼；瑞银资管 王晨；睿郡资产 陆士杰、薛大威；睿璞投资 何激；睿远基金 杨维舟；润晖投资 苏李；厦门合利信投资 丘智明；熵简基金 饶小飞；上海成芳投资 郭敏芳；上海开思 晁浩；上海听畅资管 程思琳；上海修实私募 赵天武；上海中域资产 袁鹏涛；上投摩根基金 李德辉；上银基金 惠军、卢扬；尚科投资 江建军；尚石投资 贾鹏飞；深圳德毅资产 郭进行；深圳市东方马拉松投资管理 黄家杰；深圳市合一五洲投资管理 翁江华；深圳市明达资管 李涛；深圳市前海禾丰正则资管 汪亚；深圳市奕金安投资管理 黄亚坤；深圳市知常容投资 吴昊龙、张志刚；深圳长青藤资管 付小林；盛石投资 Alice Wang；双安资产 夏鹏田；私享基金 吴永辉；苏州格外投资管理 唐波；太保资产 吴晓丹；太平洋资产 张玮；太平养老保险 黄浩；太平资管 马姣；泰达宏利基金 崔梦阳；泰康资产 倪辰晖；天弘基金 周楷宁、杜昊、张磊、申宗航；同犇投资 李明；西部利得基金 张翔；西藏东财基金管理 包戈然；希扬资本 陈星灿；仙人掌资产 蒋军杰、彭柳萌；新华基金 陈磊；新华资产 陈朝阳、林建臻；信璞投资 林华强；信泰人寿 刘跃；兴全基金 谢治宇、童兰、乔迁、朱可夫；兴业基金 姚明昊；兴银理财 江耀堃、刘艳；兴证资管 王正、刘欢、杨亦；修实基金 张翔；修一投资 石晨光、马勤、付翰香；秀龙财富 秦威；岩仑资本 李博文；阳瑞投资 王立；易方达基金 黄鹤林；易米基金 杨臻；逸原达投资 张志良；毅木资产 陈锡伟；银河基金管理 田萌；银华基金 杜宇；盈峰资本 张珣；雍泉资产 道济勇；永安国富资管 叶斌；永赢基金 郭鹏、任桀；涌悦资产 成胜；元昊投资 王怡凡；圆信永丰基金 马红丽；泽履资产 陈熹；长见投资 刘志敏；长江资管 罗聪、施展；长金投资 郑钊源；长盛基金 郭堃；长信基金 孙玥、陆晓锋；招商基金 张大印、侯杰；招商局资本 谭淼；招银国际 Marley Ngan、李博文；浙江君弘资管 李会媛；浙商基金 平舒宇、王斌；浙商证券 李佩京、田杰华；知道投资 黄明；中荷人寿 尹西龙、熊英；中集集团产业基金 陈旭；中欧基金 邓达；中仁资产 陈东要；中睿合银 郑淼；中润投资 罗志强；中泰证券 吴子昂；中信保诚资产 金炜；中信产业基金 张冲；中信建投基金 周户；中意资产 王继林、余浩；中邮创业基金 李培炎；中邮基金 李沐曦；中邮人寿保险 钟战宇；重庆创亮投资基金 刘奕松；重阳投资 贺建青、庄达、赵阳；珠海丹翔投资 盖建翔；安信证券 程宇婷；财通证券 杨烨、董佳男；德邦证券 赵伟博、江杨磊；东方财富证券 方柯；光大证券 王之含、白玥、广发证券 王亮、杨小林、刘文靓；国金证券 孟灿、孙恺祈、孟小敏；国盛证券 王心悦、陈泽青；国寿

	<p>养老 郑仁涛；国泰君安证券 刘堃、邱苗、刘校；国信证券 库宏焘；国元证券 李怀国、耿军军；海通证券 卫书根、杨林、李轩；弘则研究 欧阳志宏、张晶；华安基金 吴运阳；华宝证券 杨楠；华创证券 戴晨、王文龙、邓怡；华泰证券 权鹤阳、胡宇舟、黄乐平；瑞信证券 孙晨涓；瑞银证券 Kayla Cai；山西证券 张伟、吴桐；申万宏源证券 施鑫展、陈义辉；统一投信 陈为民；万联证券 龚元治；西南证券 吴波；兴业证券 肖智超、贾济泽、周昌健、王恬恬、熊彬正、姚康、桂杨、郑博洪；长城证券 黄俊峰；招商证券 潘安乔；中金公司 朱镜榆、金宾斌；中信建投证券 陈乐然、孙芳芳、杨睿琦、乔磊、李明斯；中信证券 夏胤磊、卢华权、胡叶倩雯、胥洞菡、晏磊；中银国际证券 常思远；中银证券 王尧尧；中邮证券 王达婷、陈昭旭；众安保险 颜阳；彭博社 陈曦；上海证券报 黄金滔；上海证券通投资资讯科技 尚班班；</p> <p>爱芯元智半导体 孟强；兵工财务 徐春雨、石钟林、罗鹏、赵煊沛；慈溪市禹辰贸易 余建斌；大众汽车金融 张天一；海脑智能科技 何兴超；华测导航 孙梦婷、田雪；华为 曾继杨；科芯 龙江湖；美年大健康 魏国兵；南京大视野 王元兴；锐捷网络 洪嘉生；汕头科捷电子 陈文清；上海敬珺网络科技 彭国营；深圳建艺国际 孙岩；深圳市中安网络技术 陈树剑；太古地产 孙玲；天下网络科技 潘一；天宇康威 刘志刚；维沃移动通信 耿曦；协春茂供应链 赵国栋；中国电信 张益群；中联重科 聂圣友；</p> <p>个人：王建斌、杨双彪、顾俊、王亚远、王平然、王博勋、孟海忠、张坤、杨鲁萌、马海华、Joe Zhang、袁乃贤、管率性、张珍华、胡强、向华斌、李国华、孙迪、姜海军、陈胜贵、安少帝、陈川、彭攀来、魏爱国、刘宏伟、刘增健、李哲、欧家旺、侯勇、叶晨佳、黄庭均、潘素英、王敏洁、杨浩天、宋明庆、潘振杰、张章、姜军、王甜、马远喆、石春柳、牟伦刚、彭博、胡子坤、居鉴、吴嘉昊。</p>
时间	2022 年 10 月 29 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>2022 年三季度，国内防疫抗疫形势仍然非常严峻，经济下行、需求疲软；国际冲突加剧，个别地区热战升温，部分国家通胀高企，整体经营环境充满了挑战和不确定性。面对外部经营挑战，公司继续坚持稳扎稳打，同时也不断调整适应，努力降低外部不利因素带来的冲击，优化和改善内部管理、提升运营效率，公司整体情况平稳。前三季度，公司实现营业总收入 597.22 亿元，比上年同期增长 7.36%；实现归属于上市公司股东的净利润 88.40 亿元，比上年同期下降 19.38%，三季度实现营业收入 224.64 亿元，同比增长 3.39%，实现归属于</p>

上市公司股东的净利润 30.81 亿元，同比负增长 31.29%。

从国内外两方面看公司经营情况：

国内主业，三季度受疫情防控影响较大，部分项目落地延迟，三季度整体情况未有明显好转，相比于二季度基本维持。其中 PBG 与去年同期基本持平，各细分业务基本均衡，略微有一点负增长，其中民生服务与街道、乡村等基层治理业务需求向好，交通管理业务稳健增长；EBG 个位数负增长，其中受住宅地产、商业地产整体下行影响，智慧建筑继续负增长，能源冶金行业增长较好。SMBG 7-8 月份销售情况不佳，出现较大的收入缺口，9 月恢复正增长，SMBG 三季度同比负增长 21%。我们相信各个区域的流动性恢复，地区业务正常推进，业务整体情况将会改善。10 月份市场活跃度略有向好，是否构成趋势性好转还需观察。

海外业务，三季度同比增长 13%，其中欧洲、北美受通胀影响较大，出现地区性的负增长，对海外整体业务影响较大。拉美、亚洲等地区继续保持较快增长。预计未来海外业务两级分化的状态将会持续，海外收入的区域分布格局将会有所改变。

创新业务方面，三季度同比增长 18%，整体增长良好。其中萤石智能家居业务受消费需求疲软的影响较为直接，其他创新业务均保持增长。

毛利率方面，前三季度毛利率为 42.35%，比上年同期下降 3.98 个百分点。其中三季度毛利率为 41.04%，环比二季度下降 1.64 个百分点。毛利率数据，一方面受 2021 年毛利率高基数影响，另一方面，当前环境需求疲软，公司尽力争取所有可为业务；同时，客户当下也倾向于保守开支，低端产品占比有所增长。第三，从 2021 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 0.73 个百分点左右的财务统计差异。

费用支出方面，与年初相比，公司人数有所增加，费用有一定增长。当前收入端压力较大，费用率被动提升。三季度公司已控制进一步的人员扩张，在经济出现明显好转前将保持人员规模不再扩张，相应费用增长也会有所减缓。一定程度的逆向投入，我们认为是合理的，我们会根据整体环境的变化，及时调整相关投入策略。

财务费用方面，前三季度产生的汇兑收益约为 5.4 亿元；三季度汇兑收益约 5000 万。

公司存货继续维持较高水位，以应对经营环境的不确定性，高存货策略将对业务平稳推进提供较大的保障。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，提升备货水平对现金支出有较大影响，公司当前资金充足，将较好的保障经营平稳，支持公司积极实施各方面必要的经营举措。

国内高质量发展的大方向非常的确定,智能物联对各行各业数字化转型的支撑性作用将更加明显,未来的市场空间将会更加明朗,路径会更加清晰。当前经济下行、需求疲软等问题对公司经营业务确实带来一些冲击,海康威视整体表现欠佳,但公司整体实力不断夯实,公司的技术储备和业务布局,可以支撑公司长期持续增长。无论是当下还是未来,业务竞争优势还会进一步增强。海外的政治不确定性难以消除,需要公司审慎经营,及时做有针对性的调整和应对。逆全球化正在重塑世界格局,对于包括海康威视在内的中国企业来说,既是巨大的挑战,也是危中有机,应对挑战需要付出巨大的努力。

公司依然会保持谨慎务实的经营态度,努力做好点点滴滴的工作,2022 年全年,我们预计公司净利润表现不会低于 2020 年。

二、Q&A 环节

Q: 公司讲到 10 月份以来国内有初步回暖的迹象,同时我们也关注到,国庆之后因为人口流动,可能有一些局部疫情的发生,一些地区的管制政策还是比较紧。也看到在一些贴息贷款政策的支持下,有些行业产品落地速度比较快。如果看四季度剩下的两个月,公司的经营策略是怎么样?往明年去展望,我们的判断是怎样的?谢谢。

A: 从疫情的大环境来说,各个地方政府都有各自的管控政策,我们的业务开展要在这个背景之下推进。每年到了四季度,都是海康各个业务线冲刺的时间,目前公司还是全方位保持冲刺的状态。

从项目端来讲,疫情还是在继续带来一些不确定性,我们原本预期三季度应该有一些项目要落地的,但现在存在推迟的情况。四季度我们还是抓紧时间做工作,尽可能的推动落地。

往明年上半年来看,项目落地多也会对业务有帮助。现在我们自己要做的还是尽自己所能,把该做的能做的工作尽快做下去。

Q: 对 PBG 来说,现在有些前瞻性的招投标数据还是比较积极正面的,公司公众号上面不断有各地政府、各条线部门的业务合作信息,对于明年业务端的回暖,大概我们会有什么样的期望?

A: 我们半年的时候做过一些预判,经济形势的好转应该还是率先体现在政府端,因为政府端受政策的影响会更直接一些,各类专项债的发行,一定程度上在助推政府业务向好。

目前不少区域也在受疫情管控的影响,导致项目落地迟延。不过从 PBG 三季度增速来看,

已经基本稳住，我们对 PBG 寄予厚望。我们期待随着工作一点点推进，发生一些好的变化，谢谢。

Q: 国庆之后美国对先进技术做了更多的出口管制，从供应链安全的角度说，能不能跟投资者做一些分享，应该怎么看这种极端情况？

A: 10月7号美国商务部的新规出来，我们和大家一样很关心，也看到大量专家学者的分析意见。

从半导体产业和半导体产业从业者的角度，影响是比较直接的。出口管制对于高性能芯片有许多限制，相信大家都有解读。半导体从业者一方面得了解规则的限制，另一方面得考虑怎么调整自己的业务。对于我们智能物联产业而言，我们是芯片的使用方，高性能的芯片对我们来说是物料之一，我们要关注的是后续应用的问题。

总体来说，我们行业应用的高性能芯片是比较少的，因为产业落地讲求实效，讲求方案的性价比，成熟制程是产业的主要选择。往中长期来说，美国对高性能芯片的管控，对整个中国高科技产业的发展来说，是比较大的限制，需要时间来消化；一些技术关键点，以及产业整体的配套和升级，需要技术突破，需要时间。高性能芯片是科技发展的重要支持，相信产业界会一起努力的。

除了高性能芯片限制之外，还有针对 28 家企业的直接产品规则，我们也比较关注。我们合规的同事在和相关客户保持沟通，给他们提供一些解读方面的支持。对于被制裁的公司和上下游来说，应该还需要时间去琢磨分析规则，在业务上去做相应的调整，对此我们也保持观察。

对于海康，从 2018 年到现在，经历了许多次挑战，我们也在高科技公司阵营的风口浪尖上，几年的时间下来，我们越来越熟悉跨国企业在国际市场上应当遵循的游戏规则。第一，尽可能的按照各个业务所在国的合规要求，守好底线，做到合规；第二，我们相信良好的沟通有助于很多工作的推进，所以要跟各方保持沟通；第三，对于高科技产业的发展来讲，终究还是要根据环境的各种约束条件，不断及时做调整应对。海康这几年的调整应对还是比较及时的，调整应对的一个侧面也是研发费用因此增长的比较快，但这是我们未来发展必要的投入，谢谢。

Q: 看到今年毛利端出现下滑的情况，历史上也看到过，在 15 年下半年到 16 年上半年

行业出现价格战，我们的毛利率也偏低。当然今天在行业数字化、智能化转型的过程中，业务属性越来越和软件相关，不至于重新回到硬件为主、毛利竞争严重的时代。那么往后面看，毛利率变化的趋势大概会怎样，包括我们的定价策略，以及对需求的判断？

A：公司毛利率是各种业务收入组合的结果，因为外部需求疲软，项目出现许多推迟的现象，尤其是毛利质量高的优质项目，因为客户的资金紧张，落地也更犹豫。因为项目落地慢，从业务选择上我们需要更多地往下看，也做一些毛利相对低的业务。此外客户也会在当下更多选择低端产品来购买，这都会影响收入结构。

毛利的低迷是经济环境在这个阶段的集中体现，不会是长期性的。后续经济向好一些，业务会再进入到相对正常的状态，收入的结构就会向好。公司的竞争力在加强，我们对未来毛利有信心。谢谢。

Q：黄总您好，刚刚您提到咱们现在对整个政府端的恢复是更有信心的，但是现在二级市场普遍担心政府的财政支付能力受到比较大的限制，所以可能还是存在比较大的预期差。当然您也提到诸如专项债发行等一系列开放向好的因素，请问您是否能够再稍微展开分享一下，政府业务中还有哪些因素能够给我们带来更多的信心？

A：大家的顾虑都很对，我们确实也有比较直接的感受。现在政府开支还是很大的，从政府财政列支的这些项目上感受得到财政资金层面的压力，所以今年前三季度专项债的发行整体还是比较快的，专项债发行也会推动一些项目往前走，我们要适应这种变化和节奏，去顺应政策的导向往前走。

对于当下来说，目前可以分享的主要是一些比较细碎的信息。比如我们刚才有讲到车辆驾驶管理、交通管理，其实今年整体表现还可以，三季度是正增长的，这块业务在慢慢成长起来。PBG 其他一些业务目前在三季度的体现也是比较平稳的，公安业务大家会比较担心，因为它的体量相对较大，目前来看也还比较平稳。我们也在看哪些因素能够促进业务发展，也在观察一些好的项目和机会是否能够露出。现在距离年末还有两个多月，目前一些在手的项目，也保持正常推动的节奏，我们预计还是会有一些项目能够落地的。

整体上主要是两个趋势，一是向上的、项目颗粒大的业务，现在主要追随政策的导向、发债的节奏、资金的趋势来调整；二是向下的、碎片化的需求，例如我们刚才讲到的偏民生服务类的、街道乡村基层治理类、城管业务类等，需求在向好，这部分的需求还是可以落地的。

Q: “二十大”上我们看到安全、自主可控被提高到了很高的位置，在这些方面其实我们的公共安全业务已经是非常贴合政策了。根据“二十大”指引的这些方向，请问在我们已经参与或者说打算去开拓的业务中，有没有一些新的机会点或者新的增量市场？

A: “二十大”刚刚结束，这块内容还没有那么快有信息拿来分享。海康整体业务布局、业务开展的方向跟国家战略非常的吻合。过去说的数字化转型，不仅是企业的数字化转型，也包含政府管理等各方面业务的数字化转型，效率的提升、满意度的提升都离不开数字化的管理工具。在这些领域，我们从卖一些监控产品，已经逐渐到软硬件组合的整体解决方案，不断深入到各个公共服务领域的细分小领域，我们的基础打的非常好。所以往未来去看，这块业务肯定有不错的发展。

等到国家政策特别明朗的时候再来布局业务可能是来不及的，更多的还是对整个行业方向的预判。从过去几年来看，海康的预判还是匹配当下这些政策的走向，谢谢。

Q: 三季度公司 SMBG 下降的比较多，请问在过去一个季度里面，公司价格策略有有一些什么样的调整？随着这段时间一些项目的延迟，同时公司增加低端产品的销售，总体应该还是会对四季度的毛利率有所影响，所以想请教一下，未来毛利率将会受到价格策略哪些影响，以及公司在库存控制这方面会有一些什么样的策略？

A: 关于 SMBG 库存的情况，现在状态应该是不错的。因为 7、8 月份销售情况不佳，一方面跟整个市场需求疲软有关系，另外一方面因为渠道本身有库存储备，经销商不向海康进货，意味着在消化库存。在 7、8 月份消化之后，9 月份已经进入到销售回正的状态，尽管三季度整体有比较大的负增长，但是对于这个行业的发展来说不一定是坏事。目前看国家政策以及产业各方面的信号也都比较明朗，市场的信心也慢慢恢复了，我们渠道库存的情况，不需要特别去担忧，没有特别大的压力。

价格的管控策略受需求的影响，我们也采取了一些促销、加大返点等策略进行推动。这些都是根据商务需要在推动，结合市场各方面的情况做正常的调整，谢谢。

Q: 美国对国内的一些半导体的制裁政策有所调整，主要是针对 AI 算力相关的一些新的制裁，请问对于公司未来 AI 算力方面有什么影响？

A: 关于美国制裁的间接影响，尤其是高性能芯片，在 10 月 7 日新规出来之前半个月左

右我们了解到相关消息，当时说英伟达 GPU 芯片会受到一些限制。我们就过去这些年海康的产品形态解释一下，海康并不重点推广算力为主的产品，我们通过提升产品的性能和匹配一定的处理能力来增强产品竞争力。我们含 GPU 芯片的产品非常少，主要将这些芯片运用在算法训练上，我们的用量并不是长期持续、源源不断的需求。因此，有一些存量能维持一些算法训练的需要就够用了，总体来说影响不大。

对于中长期的发展，美国 10 月 7 日发布的管控新规，会从算力的角度限制中国人工智能产业的持续发展，这是对整个高科技产业的限制，中国企业都不能幸免。因此这个问题需要中长期能够突破限制，需要产业参与方做更多的努力。谢谢。

Q: 请问黄总我们现在的竞争格局是怎么样？我看到我们公司这个季度利润下降 30%，有些友商下降更多，现在的竞争格局是不是有变化，怎么看未来几个季度的毛利率的趋势？

A: 净利润的负增长主要归因于：一个是经济下行带来的需求疲软，一个是疫情封控带来的区域流动性的限制，从而导致业务开展受限，对于竞争格局并没有带来大的变化。追溯更长的时间来说，从安防产业到现在智能物联的定位，过去大概五六年的时间，整个产业是非常热闹的，既有大的 IT 企业或者互联网企业加入，也有在算法技术层面比较领先的创业企业进入。这个阶段大概经历了 5 年的时间，现在这个产业格局应该说可以看的比较清楚了。

对于 IT 企业、互联网企业，可能安防业务太过碎片化，比较难有好的抓手，也难以在短时间内有好的产出，所以这块业务被边缘化、被淡出。以单个技术领先的创业公司，从产业的价值链来说，单一某项技术可能太过单薄，不足以支撑价值变现，因为变现就是需要用户买单，对于用户来说不是在为技术买单，而是在为解决的问题买单，所以从价值链的角度来说，需要一个比较厚的业务作为基础。

目前看到的产业竞争格局是在改善的，当下遇到的困难和挑战主要是来自于宏观环境，所以我相信随着未来宏观环境变好一些，我们和友商都会有改善，谢谢。

Q: 市场比较担心明年全球宏观经济放缓，大家对人员的增长都会控制得比较严，请问公司在人员增长和费用方面的规划？

A: 在制定人员编制和费用方面的规划时，我们会考虑到宏观经济放缓的情况，在宏观经济没有出现明显好转之前，我们现阶段的策略是不扩张。

从费用开支的角度看，今年在人员上的投入包括新员工招聘、员工薪酬调整，基本上在

3-4 月份就完成了，所以不扩张的策略对当前的报表可能没有很直观的改善。具体到人员数量，按 42000 人计算和控制，策略持续到明年，明年人员增长的费用压力会小很多。

从人才竞争的角度看，过去几年一直持续到今年初，整体人才竞争处于比较激烈的状态，今年上半年开始，各行各业都感受到压力，校招、社招的竞争情况都在趋缓，人才获取的节奏、招聘的成本都有所缓和。往明后年看，我们在人员开支方面的压力不会继续被迫增加，公司主动性会大大增强。

Q: 现在市场上信创板块非常热，包括国产 PC、服务器、打印机等，请问这些产品是否已经是公司 PBG 的一块主要业务？如果公司已经有相应产品的话，在这些产品上公司现在的竞争力是怎么样？

A: 这不是公司的重点核心业务，公司还是立足于去做全球化的、通用型的业务。信创业务比较有特点，可能少量涉及，但不会作为重点核心业务。

Q: 关于存货的金额，公司三季度环比二季度出现了下滑，整体趋势跟之前比第一次或者说是比较少数情况出现逆转，请问公司在库存方面有那些考虑？考虑的核心指标是哪些，是库存的周转天数、还是说只要能买到的就先去采购？

A: 三季度末较半年度末，公司存货有些下降也正常，存货除了原材料，还有半成品、产成品，会随着销售卖出而减少。

中长期来看，原材料库存的策略和大方向，短期不会改变，因为外部的压力没有改变，包括 10 月 7 日美国的贸易新规。大部分高科技公司对于芯片可能都会有担忧，都要去应对外部的不确定性。没有库存缓冲就少，缓冲少对企业经营来说压力就会特别大，这是当下外部环境的不确定性增强导致企业为了适应这种变化而不得不做的策略。

对海康来讲，我们的现金比较充足，即使备货，也不至于对整体经营有大的现金层面的压力。关于原材料库存，我们不是只考虑哪个单一的维度，库存总量我们会看，细分的、具体的某个物料库存的数量也会看，还有不同物料库龄，也会根据市场供给的变化去做调整，所以库存一直是动态管理的。我们有一个专业的团队，有一位非常资深的高级副总裁专门在负责，动态地综合地来做库存的管控和调整。

Q: 关于下游需求的情况，感觉热点细分领域还是有一些政策和资金的支撑，除了比较

明确的、表现比较好的交通管理、车辆管理、教育信息化等领域，请问公司有没有看到其他比较热的、需求比较确定的领域？

A：这个问题比较难回答，我们布局的业务，从业务战略来讲，都是我们认为具备比较好的发展空间和前景的。

海康布局的细分行业特别多，面上是分成 PBG、EBG 两个事业群，具体差不多有 70 多个细分行业，每一个细分行业规模虽然说不一定大，但都有自己的需求和特点，我们过去确实是通过每个行业捡芝麻的方式，不断地把行业做大。现在要去抓细分行业的热点，去抓哪个行业需求更确定、更景气，其实是比较难在非常短的时间里面押中的，更多的还是中长期的布局。

海康的业务基础非常扎实，底层感知技术比较全面、有 3 万多种型号的硬件产品、有 200 多款软件，在这个组合的基础上，不论某个行业的需求如何变化，都可以通过产品和软件的组合来提供满足这个行业需求的定制化解决方案，这是海康的竞争力。

以不变应万变，我们的确定性是比较大的。因为我们的业务分布比较散、基数也慢慢做大了，现在因为宏观环境、疫情等因素的影响，导致很大一部分的业务预期没有办法如期兑现，这是导致我们的收入增长不足的原因，而不是因为我们在需求对标上出现重大的偏差。

Q：请问能否简单介绍一下汇率波动对公司有什么样的影响？

A：三季度美元汇率波动对公司汇兑损益的影响不那么显著，一方面是因为我们现在美元资产相对以前要少一些，我们在控制美元资产的数量；另外一方面，其它的外币资产，包括欧元、英镑等，同比美元都贬值比较厉害，人民币也在贬值，所以汇兑损益就不明显了。

汇率波动大对海外业务影响是比较大的，比如欧元贬值导致购买力相对美元降得比较厉害，在一定程度上对我们在欧元区开展业务会有一些不利的影响。

Q：前两年公司对于业务的定义是各个省、各个市、各个区和县都有属地化、定制化的特点，这里我主要指的是 PBG 和大型 EBG 项目，那么这样的情况下海康可以发挥比较好的渠道优势，包括精耕细作捡芝麻的竞争优势。关于这个问题想请教一下黄总，往未来两三年或者更长的时间里，从项目角度来看，客户端是否有更大联合体出现的趋势，比如说整个省的统筹力度加大，或者几个相邻的区县一起做项目？谢谢黄总。

A：理论上这种可能性也许有，但是概率小。因为地方政府的治理头绪是很多的，每一

个治理维度需要解决的问题不太一样。您刚才问的这个问题也是过去有一些大公司所说的，所有数据往上统、所有业务一把抓的假设。为什么中国的行政区是分为省、市、区、县，再到下面的街道或乡村，因为大量的基层治理是在街道、区县、乡村这个层面就解决掉了，往上的行政机构要落实很多国家政策导向的事情，一些更大的事情，像筛子一样，颗粒越筛越大。小事情到上层去解决，效率是低的，听得到炮声的地方不能呼唤炮火，那么这仗就没法打了。基层治理要解决颗粒度比较小但是发生频率很高的事情，这些事情到更上层的管理部门的话，意义不大。在这个基础上，我们来讨论联合体是否会出现，就要判断是哪一方面的联合体，如果说是针对某些特殊属性的业务，也许有可能，但是如果是针对常规的业务，那么可能性不大。

对于海康威视来讲，我们构建组织的时候，面向的是比较常规的或者是大概率会发生的事情，而不是专门针对偶然的或者是有一定概率才会发生的事件。这些年来看，海康不断的做区域的下沉，这个下沉让海康有了坚实的业务基础。海康大概一天有 1 万个左右的订单，每个订单可能有 40 多种产品，一天就有 4000-5000 个批次，从生产的角度来说是非常碎片化的，也意味着我们的业务需求非常分散。这样的业务形态可能会比较异类，因为大家通常觉得公司的规模化效应要强，肯定还是要做那些通用性很强、标准化高、规模很大的业务，那类业务我们把它叫做大品类业务，现在全球做得好的大企业，绝大部分都是这种大品类业务，但是海康没有这个能力竞争这种大品类业务，这类业务需要丰厚的资本和丰富的人才。

海康从成立开始，我们走的路线就是小品类、碎片化市场，在这样市场当中，我们不断的去摸索，让自己的组织跟这样的业务去匹配，碎片化也是好业务，只是干起来比较辛苦，谢谢。

Q: 在业务开展的时候，可能是像您说的会分层分区，但是从技术标准或者说产品的联通性上是可以打通的吗？比如说不同的区域可能用不同的品牌或者不同的产品，技术上是可以打通的，还是说它的接口标准等各个方面都不一样？谢谢。

A: 其实最近这些年被大家提到说产品打不通的情况已经越来越少了。像海康的产品，我们一直都是兼容别人的产品的，因为从竞争或者从商业的角度来看，没有任何一家企业可以通过自己做标准或者通过自己的接口把别人卡在外面这种方式去竞争的，不太符合市场利益和用户利益。您担心的这个问题应该说目前是不存在的，更多的还是要回到产品的性价比，性能、质量、稳定性、还有服务支持等等这些方面，通过产品的竞争优势，谢谢。

Q: 如果说浙江省某个县里发生了一个比较重要的事件，省里关注到了，那么基于当前的技术布局和产品的架构特点，省直接就可以把县里的数据调到省里去分析一下，不存在接口技术标准的差异问题，当前已经解决了这个问题是吗？

A: 您讲的其实还不是硬件的问题，其实是某个前端设备产生的一些数据，到更高一层管理部门，他们想要看到这些数据的时候，能不能获取和打开、加工处理。您担心的问题很少存在，因为在底层技术标准上几乎都是共通的。再加上这几年国内的数字化建设，很大方面已经打通从基层到比较高层级的管理部门之间的信息传递、数据传递的路径，所以这些问题不是主要矛盾。

Q: 黄总您刚才提到了我们在海外的两极策略可能会更加明显，我自己也认为海外市场中发展中国家在智能物联业务上的增速确实是比较快的。想请黄总再具体的解答一下，公司是如何根据发展中国家的现状来判断策略的？未来几年或者说 2-3 年内，对这一块业务的具体规划是怎么样子的？

A: 这个两极的现象并不是因为海康的策略导致它成为两极，更多的还是各个国家不同的文化、不同的取舍导致走向两极，我们接受这样结果。对于海康来说，我们过去一直在推行“一国一策”的海外营销策略，“一国一策”的原因是每个国家的经济、文化，或者说对产品的接受度，以及对不同管理方式的接受度都会呈现差异。

监控类的产品是从西方发达国家发展起来的，现在中国的模式，其他发展中国家的模式，都是在学习借鉴西方走过的路。到目前为止，应用模式跟过去没有发生本质的变化，逆全球化趋势起来之后，国家之间没有在全球化的状态下那么和谐了，有些业务的开展不完全依靠商业逻辑和商业竞争，而是有更多的政治层面、舆论层面的取舍，或是一些贸易限制，导致呈现两极的状态。

对于发展中国家来说，起步晚一些，国内的治安防控、经济建设都要晚一些，因而存在比较大的可为空间。到目前为止，我们是顺着趋势在往前走，“一国一策”的策略让我们具备更多的灵活性和定制性，能够适应各个国家的需求和变化，谢谢。

Q: 我们之前了解到发展中国家的很多需求其实会比国内要来的晚一点，过去可能还是以硬件的设备销售为主，想问一下近些年在打包项目这一块的渗透率上是否有提升？未来

怎么样去判断硬件设备销售和打包项目这两块业务的发展节奏？谢谢。

A: 海外总体来说还是以卖产品、卖硬件为主，发展中国家会有一些项目型的需求，总体硬件还是占大头。项目的收入有所增长，但项目也还是以产品为核心的，谢谢。

Q: 刚刚听您提到了对于今年净利润的预期是跟 2020 年持平。公司是基于什么去判断的？包括对于明年的利润展望，您方便跟大家讲讲吗？

A: 从半年度到三季度，公司的净利润一直都呈现负增长的局面。净利润负增长主要是因为收入增长不够，费用开支又比较刚性所导致的。过去我们跟投资者交流的时候，主要是讲收入的增长预期，不太讲净利润的增长预期，在现在这样的特殊背景下，不仅是收入指标重要，费用开支也需要管控，确保收入、费用及各方面成本增长能够相对比较匹配，所以这次给的是净利润的预期和考虑。就 2020 年和 2021 年的经济大环境来说，我们觉得可比的还是 2020 年，也比较简单，没有其他特别深的寓意。

展望明年，现在这个时点我们比较难给预期，我认为明年的情况会好转的，一旦好转无非就是好转的速度快慢的区别，快一点可能是一个局面，慢一点可能又是一个局面。但是只要它好转了，对于海康这样的公司来说，我相信我们的优势就会比较明显的发挥出来。“二十大”的整体策略都明朗了，大家就会比较安心去投入、去做发展、做建设，所以对明年我还是偏乐观，谢谢。

Q: 从最近披露的财报能看出企业面临的经济压力都非常大，在这样的外部经济压力下，包括二级市场也有一些波动，不知道公司就创新业务的上市节奏上会不会做一些调整，会不会慢慢放缓？

A: 目前我们还是按原计划在推动，有句话叫人算不如天算，要把握好这种节奏是比较难的。对于海康来讲，目标导向，就这么往前走，好点差点都正常，谢谢。

Q: 刚才讲到海外业务这块出现了两极，其实我们从前几年来看，海外业务带动的增长还是比较强劲的，想请问下明年包括今年年底海外的增长趋势大概是怎么样的？

A: 今年还剩下两个月了，整体是增长的，但是可能会出现前高后低的情况。往明年去看，有很多的不确定性因素，其中最大的不确定性因素就是欧元区和北美的一些政治或者是一些国家关系上的变化，还有通胀压力，这些都属于比较大的宏观环境的话题。对于海康自

身的规划来讲，我们能够影响的余地很小，现在比较乐观的还是刚才讲的，发展中国家现在的增长还是比较不错，如果发达国家的市场能够稳一稳，海外应该说还是有比较大的作为空间，谢谢。

Q: 我们之前就讲了 AI 相关的转型，未来也是海康的第二成长曲线的发展方向，BIS 现在对高性能芯片也有一些限制，想请问下，现在我们的每年的高性能芯片大致的采购额度有多少？未来这块怎么样去应对？

A: 我们过去进口的高性能芯片主要用于算法训练，训练这块的需求是比较有限的。对于公司业务的发展来说，我们实现的智能化需求，不是基于巨大算力的基础上的，不是像超算中心或者数据中心这样的需求；我们要解决的，举个非常简单的例子，是门禁卡口、车牌识别，只需要有一点智能，让算法能够识别出车牌号的能力，不需要算力非常大的高性能芯片支撑，目前国内很多的芯片对我们来说是可以满足需求的，我们的压力没有那么大，跟公司的业务定位有关系，谢谢。

Q: 创新业务都在独立上市，这个过程中会对母公司产生什么样的影响？是不是随着新业务独立上市，母公司会被削弱，甚至空壳化？

A: 海康是国有控股企业，2010 年上市之后，团队越来越大，但缺乏激励的资源。从股权激励的角度，要留住一个好员工，让员工能够在体系内进行创业，需要一整套机制来支撑，越大的公司越没法随意，尤其是国有企业。

我们想做这样的激励机制，审批起来特别的复杂，整个过程沟通了很多年。大概到 2015 年，国务院国资委和中国电科允许海康去做试点尝试：如果能从 0 到 1 做起一块新业务，能不能给予员工更多的股权分享。这不仅是海康的想法，那些发展的好的企业，互联网企业、高科技企业、美国企业、西方企业，都是用激励机制来支撑的。让员工和企业能够在同一个利益目标的驱动，实现利出一孔和力出一孔，意思是利益出自一个地方，力气也是使到一块去，来达到效果。

所以我们构建员工跟投机制，对员工实施的不是激励，而是投资，从 2016 年开始组建创新业务子公司开始，是同股同权的投资方案。走到现在，这些创业公司逐渐做大了。我们不能只是事后倒看，还是要回到本源上去看机制的合理性。创新业务继续并表，不仅激发了员工的拼搏奋斗，海康作为母公司得到的也更多，这是第一点。

	<p>第二点，我们新业务独立上市最初是解决员工股权的变现问题，随着中美科技竞争的压力变大，尤其针对海康的制裁一定程度上也对子公司产生负面影响，所以独立上市有助于这些新的业务独立发展，独立去面对自己的客户和市场，减少母公司的直接和间接影响，这也是第二个目的。所以对于单独上市，我们还是从比较积极的意义角度去看的。</p> <p>刚才您讲到空壳化，可能更多的还是担忧海康威视母体未来的发展的动力和空间，我就稍微多讲一下。海康走到现在，我们知道自己要到哪里去，智能物联是我们的业务定位，从基础的底层技术的储备、产品线的安排、产品业务的分布角度来讲，创新业务只是智能物联的一部分特殊的业务场景，绝大部分的业务场景都在主业这里，我们认为未来海康威视仍然有很好的发展空间。</p> <p>另外，创新业务因为它的业务维度相对比较单一，在风口上的时候，大家看到的都是他成长的比较快的那一面，但是大家也要想到它也会有发展瓶颈，创新业务也不是只有单发展好的影响，也会遇到挑战的。</p> <p>综合来看，关键还是在智能物联的主业方面，我们认为未来有非常大的发展空间，我们还是非常有信心的，谢谢。</p> <p>Q: EBG 方面，公司有没有跟大企业客户签订一些长期发展的战略协议？</p> <p>A: 我们一直在跟许多行业的头部企业合作，公众号上不断能看到我们徐总或者行业线的总经理与其他公司签战略合作协议，都是正常的商业合作，未来这种模式会持续走下去。</p> <p>Q: 我们看到三季度销售费用率也是有比较高的增长，是不是因为在面对 SMBG 碎片化的市场的时候，公司在销售这块有更多的布局，导致这一块的销售费用的增长？</p> <p>A: 销售费用率的问题，主要是因为收入规模的增长不够带来的销售费用的被动提升，如果销售规模能够增长的如我们的预期，费用看起来会比较正常、平稳。谢谢！</p>
附件清单	无
日期	2022 年 10 月 29 日