

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：2017-7-24

|                                |  |
|--------------------------------|--|
| <p><b>投资者关系<br/>活动类别</b></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<br/> <input type="checkbox"/>媒体采访                    <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会            <input type="checkbox"/>新闻发布会<br/> <input type="checkbox"/>路演活动                    <input type="checkbox"/>其他（_____）         </p>   |
| <p><b>参与单位名称<br/>及人员姓名</b></p> | <p>           Aberdeen Asset 胥珂嘉； Acion Partners 钱业俊； AllianceBernstein 陈葳颐； APS Asset 沈文杰； Arohi Asset 曹海研； BoSValen Asset 邵康麒； Calamos Advisors 林国新； Capital Group 孙莲； Cederberg Capital 张达伟； CIMB-Principal Asset 朱叶青； Citigroup 李濡； City National Rochdale 徐源； Cloud Alpha Chris Wang； Cloud Alpha 秦志毅； CLSA Marley、白汉德； Comgest 陈学亮、余白静、康丽丽； Credit Suisse 许青； Crisil Global 周可欣； Csam Asset Management Mishele； Doric Capital 董炜； Dymon Asia Capital 孟昊； Ellerston Capital Eric Fong； Everpoint Kai Tan； Fidelity 谢淦楠； Fidelity Ronald Chung； FlossBach 李申薇； Fuchs Capital 王昊； GaveKal Capital 赵萌佶； Gemway Assets Ariel Wang； Generation Investment 李田田； GIC (Shanghai) 胡瑞雯； HIS Technology 张佳琦； Indus Capital 何佳因； Janchor Fund Wison Wong； Kylin Management 张霁； Miura Global James Pan； Myriad Management 刘鏊； Nccapital 李林； Nezu Asia 金戈； Northwest Michell； Oberweis Asset 徐欣； Point72 Asset 彭港祥； Postmodern Capital Jane； Tairen Capital 马迪； Telligent Capital Criss； Tron Capital 樊喆； TT International 蔡昀浩； TX Capital 翁振兴； UG INVESTMENT 耿华； Victory Philip Lin； Vontobel Asset 李臻； 爱信证券 王建维； 安邦资产 张龙江、范新、钱怡； 安联投资 郭晓； 安信证券 张磊； 安信资产 周家祺； 奥氏资本 尹克成、谭甲； 百本投资 黄咏； 宝盈基金 陈若静； 抱朴资产 丁焕丽； 保银投资 王天、葛亮； 鲍尔太平投资 徐垒、李俊、柏贤润； 北京高华证券 包云帆、侯雪婷； 毕盛资管 龚胜； 碧云资本 柯伟、汤礼辉； 彬元资本 邱梦晨； 禀赋资本 王义； 泊通投资 刘刚； 博笃投资 叶秉喜； 博海资本 江唯佳； 博时基金 成熙、赵易、黄继晨； 渤海证券 宋敬玮； 渤海证券 王洪磊； 才华资本 夏江； 灿羽投资 单慧金； 常量投资 汪敬之； 辰月投资 孙剑昆； 晨星资管 胡崧、谭家萍； 成芳资产 郭敏芳； 诚朴资产 陈金红； 诚盛投资 郭晓露； 持久投资 黄翔； 创金合信基金 周志敏； 创玺资本 李珂欣； 从容投资 徐征武； 大和住银投信 胡雯矜； 大华资产管理 杜敏； 大朴资产 李刚领； 大数长胜资产 张连学； 丹麦银行北京代表处 水钰琪； 淡马锡 丛林、李枫； 淡水泉投资 高星； 德邦证券 徐一阳； 德意志证券 邱建达； 鼎锋资产 杨济如； 鼎泰资本 龙长会； 鼎天投资 刘岚； 鼎鑫投         </p> |

资 明笛； 东北证券 吴江涛、王月雅； 东方点石投资 张希； 东方汇理 周芳雯； 东方锦泰投资 郑幼锋； 东方瑞哲投资 韩红朝； 东方证券 宋海亮、张开元、王优红、王若擎； 东方证券资管 林鹏、韩冬、曾玲荔； 东海基金 林于夕； 东京海上资管 李晓丽； 东吴证券 秦凯、罗志强； 东洋证券 龚静杰； 杜国迈 肖迪； 敦孚投资 姜军、杨景； 多和美投资 刘伟； 法巴证券 Jam Liao； 法国巴黎银行 黄浩洋； 法国欧菲资产 夏东； 方瀛资本 吴昊； 方正证券 丘文楨； 丰收基金 匡正； 风和亚洲基金 关雪； 枫池资产 姜云婕； 哲源资产 林前栋； 福瑞金融 Jeremy an； 复合资本 林豪川； 复华投信 于文耀、徐百毅、颜毓静； 复星保德信人寿 孟浩； 复星集团 韩飞； 赋誉投资 章勤； 富安达基金 钱栋彪； 富邦投信 谢育霖； 富达基金 张康康、何流、周文群； 富国基金 孙权、彭俊全； 富兰克林华美投信 张圣鸿、陈鹏； 富瑞金融 吴超； 高观投资 冯良怡、刘刚、周婷； 高盛资产 萧盛弘； 歌易投资 孔令昌； 工银国际 杨昕； 工银瑞信基金 任燕婷； 观富资产 张昊； 冠孚投资 唐炜； 冠泽鼎投资 魏宏方； 光大保德信基金 陈蒙； 光大证券资管 王宇； 汇谷投资 许路清、陈捷； 广发基金 严力、周小萃； 广发证券 周子莹、金凡； 广州市圆石投资 黄咏； 广州长视 张森； 广州证券 黄俊豪； 国开国际 王丽萍； 国联人寿 夏雪冰； 国联证券 汪洋、潘慧； 国盛基金 张泰； 国泰君安 周隆刚、张姝丽、王喆、郭睿； 国泰人寿 王裕群； 国泰投信 蔡佩芬、Peter Huang； 国投瑞银基金 韩海平； 国信证券 何立中、梁进、马红丽、高耀华； 国元证券 张楠； 海涵资本 王莹； 海航集团 魏亭玮； 海通证券 罗博宇、郭琦； 海通证券资管 童胜； 韩国迈睿思资产 朴初花； 韩国投资 王文文； 行健资产 罗伟业； 杭州德亚投资 钟若云； 浩成资产 苏怡文； 浩天资产 徐云； 禾其投资 彭荣安、马强、鲍旭鸣； 河床投资 张建宾； 河南商业银行 包丽华； 荷宝投资 吕任卿； 核子资本 刘文生； 恒大人寿 胡月； 恒生投资 刘洋； 恒泰华盛资产 刘鸿辉； 弘盛资本 兰天； 弘毅资本 佟卫亭； 红石榴投资 何英； 红塔证券 俞海海； 宏道投资 药建峰、王亮； 宏利资产 张一凡、李文琳、王思涵； 泓澄投资 张一然、张弢、王萌萌； 泓德基金 秦毅； 泓湖投资 杨小林； 鸿德基金 王克玉、蔡丞丰； 鸿森投资 陈容； 湖南湘投公司 宫志加； 花见资本 吴晨怡； 花旗环球 陈芳萱、赖昱璋； 花旗银行 张希； 华宝兴业基金 高小强； 华宝证券 黄晴； 华宸未来基金 乔敏； 华成创投 冯成钰； 华富基金 陈奇； 华金证券 蔡景彦； 华菁证券 吴昱斌； 华南永昌投信 许志刚； 华融财富 班华全； 华融证券 穆欣； 华商基金 郭磊； 华泰柏瑞基金 杜聪、臧云飞； 华泰瑞联基金 张国贤； 华泰证券 彭茜、许志强； 华泰证券资管 张鑫； 华西证券 崔晓璇； 华夏保险 原作栋； 华夏基金 张生、李沐曦、高翔、李佳臻； 华夏人寿 单佩韦； 华鑫证券 徐鹏； 华永信资本 余黄炎； 华源恒道 杨达伟； 荒合资本 李旭； 汇丰晋信基金 李丰； 汇丰银行 郑冰仪； 汇利资产 张运昌； 汇添富基金 何锐、夏正安、温宇峰、胡昕炜； 惠理基金 洪若甄； 惠理康和投资 郑艺纯； 慧利资产 刘树祥； 基恒投资 王敏； 嘉谟资本 钱哲； 嘉实基金 刘杰、古文、王贵重、胡涛； 见龙资产 苏宁； 建新资管 何利丽； 建信基金 黄斐玉； 江海证券 刘千玲； 江信基金 王伟、马光耀； 江亿资本 吴峰； 交银施罗德基金 余李平、郭斐； 金汇荣盛财富 王倍； 金榕资产 杨鹏、黎林； 金元顺安基金 何伟； 晋融资产 赵洋； 景林资产 徐伟、毛平、金豪； 景顺长城基金 余广； 景泰利丰投资 吕伟志、陈江； 九档资产 蔡力宇； 九泰基金 黄振

威；久邦保险 张玲佳；久富投资 罗云涛；久铭投资 李雨濛；局杉资产 张昭明；君安恒利投资 余俊晨；君茂资本 高新宇；君重资本 秦宏瑜；凯峰资本 张婧；凯盛资产 李世璠；凯思博投资 张恺、祝之瑞；凯源资本 Andy；康和综合证券 周欣宜；康曼德资本 段贵培；兰馨亚洲投资 陈怡；蓝藤资本 罗希；理成资产 徐杰超；量金资产 孟诚；隆展资产 杨国营；麦格理证券 郑宇评；美林证券 周晓明、王鹏宇、郑胜荣、黄李博；民生电子 储海燕、蔡燕；民生基金 杨林、袁路斯；民生加银基金 叶原；民生信托 王秀平；民生证券 杨思睿、胡星；明润投资 高平；明智资产管理 熊信贻；摩根大通 宋佳丽、戚敏；摩根士丹利 蔡昀宸、彭志豪、沈岱；牧毅资产 赖硕华；慕迪债券 刘一硕；南山人寿 李承家、谢尚蓉、刘庆伟；农银汇理基金 刘攀；暖流资产 郭少天；诺德基金 孙小明、王赞；磐信投资 杨涛；平安人寿 温易明；平安信托 刘晓；平安养老保险 蓝逸翔；平安证券 庞文亮、李峰、闫磊；平安资管 刘宁、古嘉元；平商资本 居欣；普尔投资 姚玥；普林斯特资本 韩冰；齐家资产 刘建斌；千风证券 张莉玲；前海赤子之心 陶良吉；前海国宏投资 徐路；前海联合基金 张磊；前海粤鸿投资 石彦敏；乾和投资 孙建波；乾瞻投资 施卫平、尚清；青岛四季投资 王硕；青沅资产 曾郁文；擎天普瑞明投资 白鹤鸣；庆安环球投资 刘然；群益证券 周女士；日盛投信 陆诗如；融通国际基金 马骋；软银赛富资产 邱海燕；瑞宏投资 马丽；瑞锐投资 陈洪；瑞士宝盛银行 林君仪；瑞泰投资 冯伟；瑞银证券 俞佳；瑞银资本 江诚月；瑞银资产 Roxy Wong、叶戎、黄丽迪；睿盟投资 杨湘云；睿思资本 张蕴荷；润邦投资 谭闪锋、苏李、裴愔愔；赛领资本 韩虎臣；三角洲资产 石月其、郭亚宏；三美邦人寿 连孟；上海证券 崔青；申万宏源 梁爽、黄婧；申万菱信基金 卢扬；深积资产 钱馨；同创伟业投资 罗先波；神农投资 陈光；盛树投资 卢建宁；施罗德投资 李婧、唐华、郑冲；世诚投资 沙小川、陈家琳；守正基金 Tina Chung；首域投资 陈希骅；水相投资 刘杰文、颜世明；顺祝投资 金瑞；太保资产 王哲；太平基金 王伟；太平洋证券 岳细亚、徐中华、贺东丽；太平洋资产 王晶；太平资产 秦媛媛；泰达宏利基金 庄腾飞；泰康资产 鲁悦；泰昞资产 汤明泽；腾跃基金 黄嘉俊；天安财险 李晶、姚伦；天风证券 汪戴林、甘力；天空中国基金 赵陆苗；天利投资 徐进；天平资产 葛佳；天泽资本 视凡；通用投资 刘也、蒋春婷；同胜基金 陈磊；统一投信基金 郑中杰；万得资讯资管 钟晓雯；万丰投资 胡江宾；万维合丰 万娟；维锦资本 王腾翔；玮达资本 康凯；未来资产 许靖茹、史纯、陈淑芳；文博启胜投资 郝可贵；五合投资 池丽敏；五聚资产 王鑫；五矿资本 郭城；五牛基金 刘佳；悟空投资 钟腾飞；西部利得基金 林静；西部证券 杜威；西京投资 陆翎；西南证券 杨国龙、胡天仪、陈萧、马丽；犀牛投资 张亮；熙月投资 刘航；贤盛投资 杨海；相生资产 张涛；香港惠理基金 罗景；香港盛博投资 徐睿艺、谢央、金悦奇；翔鹰基金 侯晓阳、陈港；新华资产 林建臻、舒良、马川；鑫巢资本 许科、马迪；信诚基金 刘锐、叶飞、孟灿；信诚人寿保险 徐荃子；信达澳银基金 焦巍；信达证券 王佐玉；星山基金 陆正和；星通资本 刘斌；星月投资 李登科；兴业证券 卜钟明、熊彬正；旭诺资产 姜月；玄卜投资 张一毅；玄元投资 宋雅；雅康资产 胡艳宇；衍盛中国资产管理 包宜立；野村证券 段冰；易安财险 程跃；易方达基金 程希扬、程斌；易方资本 王华；弈慧投资 王殷超；奕

|                        |  |
|------------------------|--|
|                        | <p>金安投资 靳奕； 肆盛上海 杨靖； 毅恒资本 谢宽； 毅木资产 杨倩； 银河基金 田萌、石磊； 银华基金 王坤、王昊； 英大保险 王京乐； 英大基金 刘杰； 永安国富资产 胡瑶； 永丰投信 蔡欣达； 永富资本 沈香银； 永泉资产 孙维维； 永瑞财富 王洪祥； 涌峰投资 卢方成； 友利基金 魏又春； 裕兰资本 陈作佳； 豫石投资 王丽飞； 元大投信 孙新铭、杨宝杉； 元昊投资 钱文琼； 圆信永丰基金 陈程； 源乐晟资产 柳士威； 源品资产 孙元； 远策投资 黄俊； 远大投资 张燕伟； 远东宏信投资 方静； 远山资本 方芳、隗葳； 远雄人寿保险 杨秀珍； 越毛资本 江西玖； 长安基金 催夹子； 长城基金 陆杨； 长峰资本 熊红亭； 长见投资 唐祝益、陆瑶； 长江证券 彭星波、莫文字、谢尔曼； 长金投资 李雪如、李洁宜； 长盛基金 刘旭明； 招商基金 周宗舟、陈西中； 招商证券 兰飞、林钰莹； 招商证券韩国子公司 朴信英； 浙商证券 刘金鑫、路云、黄薇； 正心谷创新资本 武玉迪； 证信资本 郝蕾； 中诚投资 赵珂； 中国人保资产 刘洋； 中国人寿 周洁、吴素祯、于蕾、王彬彬、李彪； 中国信达资产 刘超； 中国信托 李贞倚； 中海基金 夏春晖； 中环资产 杨华杰； 中金公司 张雪薇、钟成； 中金资本 邹臣； 中欧基金 王凤娟； 中融人寿保险 刘长江； 中投公司 汪志昂、董慧； 中投证券 李超； 中新融创资本 王菊影； 中信建投证券 任驰翔、支其凯、于淼、成浩； 中信证券 胡叶倩雯、栾力夫、夏胤磊、孙雯雯、张海龙、徐涛、王亚男、秦夏、罗晟、罗舜芝、贾冬梅、陈志、陈民国； 中信资本 杨威； 中兴证券 徐宇龙； 中银国际 Tony、苏潘； 中庸资本 郑又豪； 中再资产 姜通晓、李斌、赵毅； 重阳投资 赵阳； 知常容 张志刚、高捷。</p> <p>广州电网公司 郑锡挺； 杭州尚科投资管理有限公司 江建军； 恒光职业有限责任公司 张昭宁； 恒生电子 朱丹凤； 华为技术有限公司 王家定； 济南中维世纪科技有限公司 张超群； 深圳市长流数据分析有限公司 戴应波。</p> <p>个人：Stephanie Hu、边亮、陈俊超、樊海涛、冯春梅、高华清、高云杉、韩柏清、江伟、金成、李斌、李冰、李家震、李楠、刘茂荣、罗芳、马翔、邱超、顺国良、宋明庆、孙欣、田丰、田文明、王平然、王启龙、吴重庭、颜银焕、张志良、赵明、郑李静、周文超。</p> |
| <b>时间</b>              | 2017年7月24日   |
| <b>地点</b>              | 公司总部会议室（电话会议）  |
| <b>上市公司接待<br/>人员姓名</b> | 副总经理、董事会秘书 黄方红女士   |

|                                       |  |
|---------------------------------------|--|
| <p><b>投资者关系<br/>活动主要内容<br/>介绍</b></p> | <p><b>一、经营情况说明</b></p> <p>2017 年上半年公司实现营业总收入 164.48 亿元，比上年同期增长 31.02%；实现归属于上市公司股东的净利润 32.92 亿元，比上年同期增长 26.22%。</p> <p>分地区来看，2017 年上半年国内实现营业收入 114.79 亿，同比增速 28.11%，国内行业市场增速略快于渠道市场；公司在海外实现营业收入 49.69 亿，增速 38.26%，海外收入增速受汇率影响较大，因为今年上半年与去年同期相比人民币汇率存在差异，若按美金结算，实际增速要低一些，影响大概有 6-7 个百分点，实际增速大约 31-32%。公司上半年的业绩增长符合公司预期。</p> <p>毛利率方面，从 2016 年年初开始，公司采取一系列稳定毛利率的策略，毛利率从 2015 年的 40.1%回升到 2016 年的 41.58%，2017 年上半年继续回升 1.14%，总体毛利率为 42.72%，国内、海外以及各项产品分类毛利率比去年同期均有所提升。毛利回升的原因有公司在收入质量方面进行管控的效果，也有高端产品收入增加对整体收入结构性改善的影响。公司将长期持续努力改善毛利率，但不会以毛利率提升作为单一考量目标，而是将根据市场情况制定更多务实的阶段策略。</p> <p>费用方面，投资者可以看到我们的销售费用、研发费用都在快速增长，费用增长问题将是最近几年最明显体现公司战略布局的一个因素。费用主要是人员薪酬支出带来的，一方面是对现有人员的加薪，来增加薪酬竞争力；另一方面是今年我们继续加大人才招聘力度，大量补充研发人员和营销人员，为中长期的发展规划做投入。</p> <p>关于扣除非经常性损益的净利润。这里特别说明一下扣非净利润增速 23.87%，本期的非经常性损益主要是（1.02 亿中的 8820 万）以公允价值计量的金融资产的公允价值变动和处置收益，主要是套期保值。</p> <p>现金流问题，不少投资者因为看到经营性现金流同比转为负值比较担心，但如果将时间拉长到过去 5 年，除了 2016 年以外，公司连续多年上半年的经营性现金流均为负数：2012 年上半年是-1.66 亿元，2013 年上半年是-2.02 亿元，2014 年上半年是-2.43 亿元，2015 年上半年是-19.19 亿元。公司经营情况正常，没有发生特别的事项。分季度来看，今年第一季度现金流为负 30 亿，二季度为正 11 亿，上半年现金流为负 19 亿，相信全年可以保持海康一贯的风格。</p> <p>应收账款，随业务规模增长而合理增长。</p> |
|---------------------------------------|--|

创新业务方面，报告期内创新业务销售收入 6.14 亿，占营业收入 3.73%，继续保持快速增长。由于创新业务处于初创阶段，其毛利波动幅度较大，本期创新业务毛利率是 32.72%，2016 年创新业务毛利率是 39.1%，波动较大的原因是创新业务不同业务模块的收入变动造成对创新业务整体毛利的调整，例如机器人毛利较相对较高，而汽车电子和海康存储业务毛利较低，一般来说，高毛利业务高费用，低毛利业务低费用，我们来看都是好业务，公司预期创新业务将继续保持高速增长的势头。随着业务成长，我们的经营团队会不断优化各方面指标。

最后，关于下半年的业务预期，公司认为国内市场平稳向好，海外市场波动将持续，我们对 1-3 季度的净利增长维持 15%-35%的预期。2016 年国家规划布局内重点软件所得税差预计在第三季度退回。

以上是 2017 年公司半年报的简单情况汇报，下面进入投资问答环节。

## 二、QA 环节

**Q: 中心控制产品增速上半年特别快，主要增长点在哪里？我们知道海康一向非常重视技术研发，公司研发投入占比上半年有所提升，这种研发投入会是常态化吗？投入占比是否会持续提升？**

A: 中心控制产品中增长比较快的主要有两种类别：结构化服务器和大屏产品，前者毛利高，后者毛利低，两者毛利基本相互抵消，所以总体毛利比较平稳，同时增长较快。

研发投入持续性现在来看将是一个长期的过程，过去海康研发投入占比一般保持 7-8%，这两年占比有略上升的势头。原因：第一，现在公司业务格局比较开阔，加上创新业务，我们的业务模块比较多；第二，底层技术上对研究院的投入，AI 产品也需要海康增加投入，我们看到市场上的机会，这些机会需要投入才能抓住。所以我们希望投资者能理解公司，在短期与中长期的平衡方面，我们略微会向中长期倾斜，所以在投入费用方面会有所增长。关于投入的长期持续性，这主要取决于公司战略的考量和竞争环境的影响，目前来看这种投入是长期的持续的过程。

**Q: 目前我们知道公司海外渠道业务占比较大，以后会往解决方案转移吗？**

A: 海外过去的主要营收来自渠道业务，大概占比 80%多，现在这个比例在调整，因为我们在海外一些国家和地区的项目型市场上已经取得了一些突破，现在海外渠道和行业对比大致在 7:3 左右，也就是说，解决方案带来的收入比例在提升。

**Q:公司的 AI 产品营收占比和趋势如何? 这些产品在市场应用和市场开拓的进展如何?**

A: 关于 AI 产品的销售占比公司内部是有一些数据的, 但是基于市场竞争的考量和业务规划的布局, 我们没有对外披露过相关数据, 也希望投资者能够理解, 因为这块数据涉及到公司战略规划部署, 如果数据披露的太详细也会影响我们在竞争上的一些优势, 往后根据业务实际经营情况, 待其体量相对大一些, 竞争优势相对稳定一些, 我们可以考虑跟市场分享一些更具体的信息。

AI 产品的市场应用主要是公安和交通行业, 这跟年初说的行业市场基本没有发生太大变化, 原因也是和行业的需求有关。因为 AI 产品主要处理大数据流, 如果没有流量的支撑, AI 产品的性能和效果无法完全体现出来, 这两个行业的需求是现成的, 就海康目前的资源分布来说, 我们还是会先发展现成的市场需求, 所以这两个行业的应用会相对突出一些。

**Q:创新业务中萤石提供的存储是用公司自己的云还是委外给其他的云服务厂商? 海康提供云存储的成本如何?**

A: 海康有租用了一些第三方的服务器, 需要强调的是我们只是租用服务器, 现在有一些云服务公司有对外出租服务器业务, 比如亚马逊、阿里云等。海康有一些是自己提供服务器, 也有些也是搭借在第三方的服务器平台上。用户在萤石云上支付的存储费用大致可以这样切分, 主要还是云的费用。

云存储部分的成本支出和我们云存储的业务和收入相关, 服务器租用的成本是比较低的, 不太会明显。

**Q:公司预期什么时候可以有 AI 产品销售额的披露?**

A: 现在带深度学习功能的产品比较多了, 前后端、中心控制都有丰富的产品线。单独产品来做销售的效果并不显著, 当处理大流量业务时更多是需要整体的解决方案, 用户是需要通过整体方案才能看到产品的效果和性能, 目前 AI 产品的销售模式还是搭配解决方案的模式为主, 所以未来我们会逐步将一些市场上已经获得应用的成熟解决方案模式跟投资者沟通, 目前单纯说产品销售数据可能没有太多的参考意义。

**Q:公司如何看待 AI 技术方面和竞争者的差距? 会不会有新的技术替代被竞争对手后发先至?**

A: 公司非常关注 AI 的竞争, 从业务经营角度来说公司布局了很多资源。AI 是深度学习的基础上发展起来的, 目前没有比它更有效率的算法理论, 基于深度学习理论的 AI 技术我们是从 2012 年开始关注和持续投入, 所以海康能抢占这一波比较领先的机会。现在海康研究院有大量人员在做预研, 我们在硅谷也有设立研究院分院, 主要还是想了解前沿技术的发展动态, 把公司的研究和市场、理论技术的进步能够动态平衡起来。一个理论从产生到落地必然需要有一个产业化的过程, 对海康自己来说, 我们是从研发、生产到销售, 在软件、硬件、软硬件结合的方面, 我们已经积累了很多的经验, 有自己的底蕴和基础, 按照这样的战略规划踏实的往前走, 预期我们应该能有一定的收获。

**Q: 研发费用、销售费用有较大幅度增长, 这些费用投入的具体内容有哪些?**

A: 关于费用投向, 1、销售费用, 海康的销售业务主要是传统综合安防和创新业务。创新业务的产品销售与传统销售业务不太一样, 所以他们需要建立自己的营销渠道和队伍。传统综合安防分地域看, 一方面, 公司每年规模增长要求有固定的投入; 另一方面, 主要投入是海外, 我们海外业务需要开拓项目型市场, 各个国家和地区的策略不一样, 在各个国家和地区中我们的成熟度也不一样, 需要有营销人员做一些针对性的推广工作和具体的业务安排, 这些都是需要投入人力成本。2、研发费用, 海康的研发主要分三个层级: 研究院负责基础性、前瞻性研究, 产品研发中心负责嵌入式软件、硬件开发, 系统业务中心负责与行业产品结合的平台软件、系统集成软件开发, 研究院层面我们一直是加大投入的, 研究院研发的一些大数据算法, 输出一些深度学习的科研成果, 都是要转化为产品最后到落地到用户, 整个链条从底层共性技术到产品到解决方案都需要人员投入来解决智能化新品的研发和解决方案的开发。对海康来说, 不仅是 AI 方向, 我们也有一些创新产品例如星光+、黑光产品等, 这些产品都是基于研发投入产生的成果, 现在来说, 我们看到的会多了一些, 所以我们还是会加大投入, 在人员增长方面会快一些。

**Q: 依据过往数据来看, 公司后端一般下半年增速较快, 今年会是这样的状况吗?**

A: 后端产品的增速是比较稳定的, 上下半年的增速我们没有单独拆分来看, 因为本质上没有太大意义, 总体还是要看整体增速情况。

**Q: 海外业务增速下半年如何? 会维持上半年这样的增速吗?**

A: 海外业务增速可预测性比较差。公司九大区域的布局都比较均衡, 国家或地区的不



确定性因素都会造成收入波动。比如印度，去年印度是成长比较不错的一个市场，如果政治因素发生变动，那么下半年的收入将带来不确定性，继而导致海外收入都可能会有波动。

**Q: 刚有提到海外有因为项目型业务增长导致销售费用增长，可以理解如果未来项目型业务持续增长，销售费用占比也会持续增长吗？**

A: 因为项目型业务需要和客户有更多交流，项目复杂程度的增加，会需要增加更多的售前售中售后的服务，所以可以预期费用会相应增加。

**Q: AI 收入是前端还是后端多一些？**

A: AI 的前后端比例不好具体判定，因为我们的结构化服务器 2015 年年底推向市场，相对于其他 AI 产品，这款产品推广的时间久，其他产品大概是在 2016 年的第四季度推出，从时间进度来说，结构化服务器面向市场的时间更长，所以它在中心控制产品中的收入体现比较明显，其他产品能否成长更快、产品更丰富，都会影响收入比例，所以现在无法对收入占比下定论。

**Q: 您刚提到整体毛利的提升是产品结构的优化，单纯看传统业务，传统业务的毛利率提升，是竞争放缓还是行业需求变好？**

A: 毛利提升更多是的内因，2016 年公司的考核指标从单一收入调整为收入、利润双重考核。双重考核的效果是原来充收入的亏损订单在双指标考核下基本是不能做了，一方面影响了营收增速，一方面也提升了收入的质量，国内市场环境的平和也有助于我们实施这样的考核策略。海康的中高端产品毛利会高于整体毛利，这部分收入规模的增长有助于整体收入结构的调整。

**Q: 新业务目前来看毛利还不是很稳定，待其发展到一定业务规模时，这块业务的毛利将达到怎样的水平？**

A: 创新业务现在是个大杂烩，在没有分拆之前，有 5 块业务的收入都放在一起打包呈现给投资者，这里面不管哪块业务的增长都会导致创新业务整体的变化，所以目前来看，创新业务的毛利在比较长的时间内都会是一个动态的过程。后续，比如萤石业务达到一定规模后，我们会考虑单独分拆，单独看某一块业务的毛利才是比较有意义。就公司对毛利期望来说，不同的毛利在不同的行业都有其特性，比如机器人的毛利普遍更高，存储和汽车电子普遍低，但是毛利低的业务费用也低，我们看都是好业务。

**Q: 存货和坏账计提增幅较大，虽然数据本身不大，但较行业水平来说不太一样，如何看待这样的状况？**

A: 公司应收账款的坏账准备计提一直是按照会计准则执行。存货的增加基本和公司业务规模增长成比例。在渠道销售方面，我们有推出一些新举措，原来是经销商向我们拿货后自行管理货物，现在为了减轻其压力，提高存货周转，我们面向经销商推出了蜂巢计划，对就近经销商的一些短平快的订单，及时供货，让经销商减少压货和资金占用，通过该计划也可以改善我们应收账款。

**Q: 今年一季度以来，原材料现金流支出增幅较大，这也是公司经营性现金流降低的一个因素，这种原材料现金流的支出是基于什么考虑？这种状况下半年还会持续吗？**

A: 采购原材料的学问比较多，海康这样体量的公司在采购上具有更低价格优势。资金充足，所以我们可以提供更短的采购账期，还有很多其他复杂的因素。上半年公司做了一些原材料备货，和部分原材料供货紧张有一定关系，考虑到部分重要原材料整个市场供应都是比较紧张的状况，我们根据现有的资金优势做了一些材料储备。

下半年有可能持续，这还是要看下半年的市场竞争情况和供应状况。如果供应紧张持续的话，我们用资金换取原材料的竞争优势也是合理的。

**Q: 二季度毛利环比持平，同比有很好的提升，这变化主要贡献是来自于 AI 产品还是竞争格局的放缓？**

A: 我们确实没有量化分析。和去年同期相比，去年上半年我们考核政策刚开始执行，公司销售收入质量管控效果持续凸显，今年上半年和去年同期相比肯定是今年管控效果更加明显。另外一方面，AI 产品对收入增长的影响也是持续的，具体这些因素的贡献，我们也很难给出具体量化数据。

**Q: 公司对三季度毛利展望如何？会和二季度持平吗？**

A: 我们是希望毛利能够平稳，不要大起大落，大起对市场不一定是好的，因为产品毛利太高意味客户和用户要付出更多的成本，影响市场容量增长，也会吸引更多进入者。我们觉得 42% 左右已经是挺好的毛利水平。下半年具体情况，也要看市场竞争的格局，如果竞争加剧，在价格上也会有所反应，我相信不会像前些年那样剧烈变动，海康经过这两年策略的调整，在面对价格竞争时也会更加理性。

**Q: AI 的分类是按照产品形态来分的吗?**

A: 我们的 AI 是按照产品形态来分的, 前端的是放到前端产品, 后端的放到后端产品, 结构化服务器放在中心控制产品。

**Q: 公司在芯片采购方面是英伟达多还是 Movidius 多。**

A: 公司暂无这方面数据披露。

**Q: 国内 GDP 从去年的 6.7% 提上到今年的 6.9%, 安防行业的需求是不是会更强烈一些?**

A: GDP 是一个可以反映宏观经济好坏的标尺。公司看下半年, 我们认为是平稳向好, 稳中有好, 这是我们预期。

**Q: 新疆今年需求有井喷式的增长, 公司这边也有比较多的布局, 能否介绍一些公司在新疆的战略和投入的资源? 新疆项目的实施方式是通过渠道, 分期付款还是 PPP 为主?**

A: 在新疆, 海康有几个项目已经实施, 高新区 PPP 项目, 中电科的全疆项目也有部分委托我们公司在做。还有一些涉及到区县的项目正在谈判, 新疆确实有很多需求, 具体的数据除了 5 个多亿的新疆高新区 PPP 项目, 其他还没有可以披露的。

我们看到的情况是, 新疆大部分当地政府在支付上有压力, 以 PPP 方式来做会更多一些。我们希望首选由合作伙伴来做 PPP, 如果没有合适的合作伙伴, 我们要看项目的实质情况再来分析是否合适。

**Q: 采购这块上半年有很多备货, 有哪些产品比较紧张, 要加大备货? 结构化服务器上需要的芯片一般对性能的要求比较高, 公司会使用 GPU、FPGA 还是其他定制的芯片?**

A: 举例来说, 采购备货方面, 现在用于 SSD 的 Nand Flash 颗粒, 高端芯片等都比较紧张。

GPU 有两类产品, GPU 卡用在服务器当中, 许多算法公司所用的数据中心就是以搭载了 GPU 卡的服务器为核心; 另一方面是嵌入式 GPU, 比如 TX1, 我们的结构化服务器、智能 NVR 很多是用嵌入式 GPU 来实现的。其他供应商也在供应有计算能力的芯片, 比如 Intel - Movidius 这类公司, 我们与较多供应商都有合作, 我们希望芯片解决方案越来越丰富, 希望一方面功耗能降下来, 一方面计算能力可以持续提升。

**Q: 据了解现在的智能摄像机价格较高, 那么前端摄像头价格提升是否是未来三到四年海康业绩增长的主要动力?**

A: 智能摄像机的价格高的原因有几个, 一方面这类摄像机所用的有足够计算能力的芯片成本较高, 另一方面由于是新的产品, 市场上的竞争仍不充分。但是在我们来看, 如果未来希望应用普及, 高价格是不利因素, 需要有更好性价比的芯片解决方案推出, 同时推动产品的继续迭代, 产品价格可以下降, 但是毛利仍然可以保证, 因为智能摄像机不仅仅是硬件, 更需要融合客户的特定需求, 软件的溢价还会加大。所以只看绝对价格没有意义。

对于海康来讲, 去年开始的智能化趋势的意义在于, 在智能化之下安防市场的规模格局与原来是不一样的, 一方面在安防行业能落地扩大行业规模, 另一方面衍生的新商业形式能支持其他应用。现在还处于非常早期的阶段, 随着项目不断落地, 业绩和价值不断被创造的过程, 大家会更相信这个大的趋势判断。未来完全落地具体需要三四年还是五到十年不好说, 但海康很看好。

**Q: 我们感觉汽车电子与海康能力比较匹配, 也关注到海康有雷达产品, 汽车电子是否会成为海康接下来的主要发力方向? 机器人业务相比汽车电子的话, 其行业规模要小很多, 海康怎么看待不同的行业的机会?**

A: 我们有参股一家公司做雷达, 能力很不错, 在上游雷达供应方面有一定优势。雷达可以用在汽车电子领域, 有利于开发 ADAS。

每个行业都有优缺点, 汽车电子行业规模够大, 但是门槛很高, 从国产到合资到纯进口, 难度逐级递增。想拿到供应商资格也要花 2-4 年认证。汽车产品质量可靠性是非常高的要求, 也是很大挑战, 需要长期持续的努力。海康在整个汽车市场里是非常小的玩家, 我们需要冷静平和的看待, 既有希望也要看清自己位置。

海康的机器人业务不仅是移动机器人, 可以分三块: 机器视觉、移动机器人 AGV 和无人车。机器视觉对我们来说是这块业务中最基础的部分, 每个工厂和产线都用得到视觉的功能, 它的通用性也很强。对于机器人业务的市场前景, 海康也是非常看好的。

**Q: 财务费用主要由汇兑损益导致, 请问目前外汇的风险敞口有多大? 如果汇率保持现在的水平, 持续到下半年, 汇兑损益会是一个怎样的格局?**

A: 敞口规模不在披露的范围内。但公司有一个专业的团队在做外汇风险管理, 有丰富的经验, 回看公司以往的外汇风险管理是有成效的。外汇方向问题比较难去预测, 汇率变动有一个上下调整的过程, 但短时间内方向难预测。

**Q: 一季度和中报显示短期借款较多，请问这是短期还是长期的一个趋势？**

A: 这是内部策略，是一个财务手段。账面上有比较多的资金时公司会做一些资金管理工作和理财项目，如果定期理财未到期，银行也很乐意为海康提供低利率的借款，作为短期周转，这样操作对公司整体的财务收益有好处。

**Q: 萤石是否是创新业务中占比最大的，云存储的收入相对萤石来说占比多少？云存储服务递延收益平均收入周期多长？**

A: 萤石是目前创新业务中最大的，云存储收入相对来讲不多，因为萤石收入主要来自于硬件产品。云存储服务的递延收益周期目前没有一个能披露的数字。这个跟云存储的销售有关系，有的按月付，有的六个月一付有的是一年一付，有跨期预付就有递延问题。公司主要关注消费者的惯性。初始购买会赠送免费的试用体验，比如赠送三个月，赠送期满之后有些用户会转化为付费的用户，这是家用摄像头的一个现象，习惯一旦养成便会稳定，所以公司主要关注试用期满后有多少用户会转为付费用户。

**Q: 下半年预计国内的安防综合安防的业务会持续向好，依据是什么？能不能从政府市场和企业市场来作详细说明？**

A: 从上半年来看，行业市场向好，行业市场的向好带动公司的业务的发展。我们细分成 7 个子行业：公安、交通、司法、能源、文教、智能楼宇、还有金融。各行业间发展好坏的差异不大。比如金融行业，是早期成长的比较成熟的一个子行业，之前我们说发展的速度在减慢，但这两年金融行业也迎来新的生机和变化。虽然银行网点扩张走到尽头，但是新应用例如 VIP 客户的人脸识别，柜台业务的视频化，理财产品购买环节要求有充分的视频证据存储等等，这些政策要求都有助于海康的视频业务进一步融入到银行业。所以对于过去最不看好的金融业，现在也焕发出新的生机，其它行业渗透率没那么高，发展趋势也都是不错的。

**Q: 创新业务方面，产品和客户进展的怎么样？**

A: 现在有四块创新业务已经有收入了。萤石今年可以开始盈利，其他三块机器人业务，海康汽车，和海康存储的业务收入开局都不错，接下来就看成长速度有多快。还有一块是非制冷红外传感器业务，目前还在生产研发之中，因为它是生产工艺上面的技术，所以这块还要等一等。这些创新业务的激励机制不错，都比较有活力。萤石如果体量足够我们会

考虑在未来财报上单独拆分。

**Q: 国内行业的增长比渠道要好，能否量化？**

A: 行业跟渠道的比例大概是 7:3, 但是往年可能是 6.9 比 3.1, 也有可能是 6.8 比 3.2, 今年可能好一点 7.0 比 3.0 或者 7.1 比 2.9。但是短期波动并不能代表它是确定性的趋势, 所以没有更细的披露。

**Q: 国外的产品，如果从后端的角度来看大概是一个什么比例？整个前端产品的增速不是特别高，这一部分的贡献点是不是都来自国外？**

A: 海外的前端产品占比高于其他, 但海外不是只有前端产品在销售, 不能说海外的增长都是前端, 也不能说前端的增长都来自海外。更具体的数据因为没有分地区的披露, 所以目前还没有可以交流的。

**Q: 最近的产能披露的有三个项目，如果三个项目都建设完毕，对于内部供应可以达到一个什么水平？自给率是什么水平？**

A: 产线生产的环节主要分两块, 一块是 SMT 的贴装, 另一块是产品组装。这两个环节海康自制比例都很低, 大概在三四成左右。工厂投产了之后, 量大的单一产品请外协来做, 自己的工厂去做一些柔性化的制造。这样有利于质量的管控, 自己的工厂监管还是要好一些。

一期投产的部分从去年上半年到现在, 产能已经稳定到一个正常的水平, 自给率可能在 45%左右, 有的月份还会略有偏差。自给率的提升对于毛利有一定的稳定作用, 可以看到规模效应。

**Q: 重庆项目是个新项目吗？几个项目的投资是否测算过回收周期是多久？**

A: 重庆项目早几年已经有产线在做业务, 只不过是租赁的场地, 现在披露的是投资自建工厂的项目, 主要考量也是因为在江浙一带, 人力招聘的难度和成本高, 中西部劳动力比较发达。

假设在营收上未来五年如果保持 20%以上成长, 那么 5 年以后也会达到很大的销售规模, 目前的投资也是有必要的。一个工厂从拿地到投产至少要 3 年, 所以要提前布局。关于回收周期没有能披露的信息。

**Q: 随着产能的投放, 未来运营资本会不会增加? 目前应付的绝对金额比较大, 随着自建的增加, 理论上应付比例会减少, 对于财务成本会不会也会相应增加?**

A: 应付问题比较难回答, 今年的情况有特殊性, 未来是否会有物料紧缺通过提前备货的方式解决都是不确定的, 对于海康来讲, 公司有充足的资金, 在供应链做类似融资的一些降成本的安排, 未来目标也是降低运营资本和财务费用, 大趋势是下降的, 毕竟有规模经济效应。

**Q: 目前一些竞争对手对 PPP 项目也比较关注, 也在积极多种渠道融资, 对竞争格局有什么影响?**

A: PPP 项目一般来讲, 还是比较消耗资金的, 海康过去的态度, 一直都是不太想主动做 PPP, 谁有资金和意愿谁来做, 最好是我们给他做下游的产品和解决方案供应, 这是比较理想的情况。但是对于甲方的业主来讲, 他更希望去找一家像海康这样的公司直接来做 PPP, 因为这样对他来讲, 沟通的成本是最低的。所以我们也会权衡。

现在来看, 我们也在逐渐拿一些 PPP 项目。PPP 本身既不是障碍, 也不是我们选择去做 PPP 的原因, 它只是项目落地的一种方式。做分期付款也好, 做 PPP、BOT、BT 也好, 总的来讲, 本质关注的还是项目本身, 项目好, 我们不管它什么形式, 我们考虑到资金占用的成本, 并且拿到相应的收益, 就可以做。否则的话, 内容不好, 我们也不做。

至于资金这个方面, 因为海康过去也发过欧债, 欧债的利率还是比较低的, 然后国开行和中国进出口银行也各给了我们 200 亿的授信, 从融资的通道来讲, 海康有比较多的这方面的通道, 单纯比资金的能力, 海康也是不落人后的。关键还是看我们的意图, 不希望以资金雄厚来判断适不适合做 PPP。所以在 PPP 的关注上, 我觉得, 一个是现在各方面的原因使得在对 PPP 这个形式好像关注的力度比较大, 我们觉得, 还是把目光回到项目本质的内容上来, 因为 PPP 只是项目落地的一种方式而已。

**Q: 新业务增长方面, 去年上半年是 2 个亿, 下半年是 4 个亿, 今年上半年是 6 个亿, 这里面比较大的增量来自于哪个板块? 向前看的话, 向上攀升的节奏能够保持住 6 个月多增 2 个亿的节奏吗?**

A: 创新业务从去年年报第一次披露, 当时基数本身也比较小。当时讲这其中主要是萤石, 因为萤石运营的时间长, 所以收入规模大一些, 而我们机器人的业务跟汽车电子的业务是 2016 年上半年的 6、7 月份左右才成立的, 它本身运营的时间就很短。到了 2017 年的

上半年，这些业务的销售收入都逐渐产生，逐渐形成。今年包括我们的存储业务也开始产生收入了，未来我们希望是个快速成长的过程，能够把这个业务翻番的做起来。所以一季度电话会上讲，创新业务预期，至少翻一番，当时还是比较保守的，对于翻番以后还有多大的成长，就要看各个模块的努力程度了。

所以您刚讲后半年比前半年多增长 2 个亿，我倒觉得往后看是讲少了，因为基数一大的话，2 个亿就不够。以后就看我们快速增长的这个阶段是不是能保持的更长久一些。

**Q: 公司在印度的业务情况，未来的增速范围如何？没有看到印度方面出现负增长的情况？**

A: 印度的收入占比我们没有披露过，但是从趋势来说，这两年，印度的宏观经济情况很不错，印度国家的治安情况又不好，所以安防需求还是比较明显的。去年我们在印度的增速也不错，今年来看，有比较多的平安城市的项目在谈。所以我们说，两国关系潜在的恶化对我们会有影响，但这不是确定性的判断。

所以，以上就是打个比方来告诉大家，海外各个国家和地区的变动对海康是有影响的。印度负增长是不大可能的。除非是两国已经到了要打战的局面，但目前的局面来看，还不至于走到这一步。

**Q: 公司对费用开销方面，会进行提前预算吗？公司在新业务板块的投入，是否在最近一两年内超过销售增速？**

A: 公司是有预算的，预算跟我们的战略规划联系是非常紧密的。公司每年做滚动 3 年的 SP（战略规划），做规划的时候，我们会看市场的机会、公司现在所处的状态、以及跟战略目标之间的差距，我们按照 BLM（业务领先模型）来做战略规划，战略规划制定了以后，我们做 BP（业务规划）。做 BP 的时候，相对应的会做每年的预算。那么费用方面在预算里面会体现出来。

在海康，最重要的就是人员的投入问题，在一个领域里面投入多少人，这些在年初的时候都会有一个非常详细的规划，我们按月、按季度、按半年这样的一个月周期来反复地看这个计划需不需要调整，落地的情况怎么样，这些公司内部会有比较详细的安排。但是，对资本市场的披露，我们比较少地披露这方面的预期。

过去都比较稳定，没有太大的变化，这两年为什么会有大的调整，是跟公司产业的布局有关。因为海康过去的业务很单一，安防为主业，从人员生产到销售一条线，最终会做



出什么样子，基本是看得明白的。那么现在更多产业一旦打开了以后，尤其是这 5 块创新业务现在都处于一个投资的早期阶段，人、财、物这三样短期都是要上升的，这导致看短期费用率的时候有不确定性，在 8% 里面，或者 8% 到 9% 我们难以保证，现在看研发投入是会高于 8% 的。我们也随着市场的竞争情况而动，如果竞争对手在这期间加大投入，我们也会相应的调整竞争策略，所以不是那么容易下一个结论。我们还是建议以一个比较大的格局规划来看短期费用的事情。

在创新业务上，投入的增速超过销售增速是可以预期的。全年总体费用情况要看下半年人员招聘的进度，可能还会调整，所以现在也不好说。同时，还有另外一个变量是我们收入的完成情况，如果说收入的增长确实比较不错，同样也会影响比例。我们也理解投资者确实比较关心费用的问题，也希望投资者能够理解，每个公司的成长，不仅要看到每年净利的问题，还要看到中长期的成长问题，我们现在把资金转化为能力，公司的能力未来会转化为公司收入的增长。

**Q: 关于汽车这方面的业务，是不是目前产生的销售收入主要还是如行车记录仪这样的后装产品，还没有进入整车厂的供应链？进入整车厂供应链的节奏如何？**

A: 收入上主要还是两块，一块是后装的，前端的这块我们手上也有一些订单，但这些订单是要根据整车厂的排产计划和供货的情况来做计量的，暂时没有办法给出很准确的一个判断。在车厂这边，我们有一些资质，因为去年我们收购了中电海康的汽车事业部，这个业务里面是有一些车厂资质的，拿过来以后我们顺延了这些资质。关于收入的构成，主要是有一些倒车的雷达，车内监控还有行车记录仪也有一些，但业务量还不小。

前装方面有一些小订单我们拿到了，但是觉得没有必要大张旗鼓来讲这个事情，因为体量太小。对于其他的车厂，如果过去没有资质的话我们还要完成认证的过程。跟其他业务相比，汽车电子业务可能走得要慢一点。

**Q: 最近有披露一个联芸科技，具体是做什么的？**

A: 最近在半年报中提到一句联芸科技，是关于 SSD 业务的一个上游的做控制芯片的创业公司，团队很不错，比较有经验，海康是投资了联芸的一些股权，这方面可以跟海康存储业务形成协同效应。

**Q: 产品的量和价的增长情况可以拆分一下吗？ 公司对未来增长怎么看？**

A: 价格方面, 正常电子产品的价格到成熟期以后可能要往下走一些, 是电子行业的惯例。因为海康不断地向市场推出很多引领技术、应用的新产品, 虽然成熟产品价格下降, 但这些新产品可以保持一个比较高的毛利情况。

数量方面总体来讲, 还是比销售额增长得更快的。价格往下走, 又要保持收入增速比较快的一个成长的话, 确实是量要起来。没有量的话, 收入就下去了。过去这些年来看, 尽管 2016 年收入增速大概在 26% 的样子, 但是其实从数量上面看还是稳步往上走的, 我们认为潜在的市场依然够大。

我们对未来几年保持整体净利润 20% 以上的增长还是有信心的。

**Q: 去除汇率的因素海外收入实际是 31%-32% 的增速, 那么去年去除汇率的因素, 大概是多少? 成本是以人民币计价, 我们看到上半年, 海外毛利率有 2 个百分点左右的提升, 主要是因为汇率的因素, 还是因为在海外的解决方案比例占比提升? 海外的毛利率是可以维持目前状况还是慢慢向国内靠近?**

A: 去年全年的海外增长是 40.6%, 然后去除一些汇率的影响, 大概也是 30% 多。

因为我们刚才讲到解决方案这块, 确实是从原来占到公司海外收入的两成左右向上提升, 现在大概在 30% 了, 这对毛利肯定是有的一些正面影响。另外, 相较去年上半年, 今年汇率的贬值对我们也是有正向影响的, 毛利提升和两个因素都相关。

海外的毛利率高主要是因为海外的产品售价要比国内高一些, 中国厂商在海外的竞争也是很激烈的, 而中国厂商竞争重要的一个手段就是降价, 海康的策略也会根据市场的变化做一些调整。毛利率往下走也是有可能的。

**Q: 有一些创业型的公在 AI 这块技术也非常领先, 我们和他们是合作还是竞争的关系?**

A: 现在来看, 竞争和合作都会有。竞争的方面, 因为海康自己有一个比较大的研究院, 所以我们在软件算法这部分的投入也很大, 我们在深度学习这部分的积累也不比这些算法公司差, 所以这是必然会出现竞争的一面。另外, 这些算法公司背后都是一些比较有经验的海归的技术团队, 所以他们在算法上确实是有一些比较独到的经验, 是不是未来存在一些合作的可能性, 我们也不排除, 因为对海康来说, 人有我有的, 我用我自己的, 人有我无的, 我用别人的, 所以我们是用一种开放的心态去看待整个产业的。到目前还没有特别大的业务合作。

|      |            |
|------|------------|
| 附件清单 | 无          |
| 日期   | 2017年7月25日 |