

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：2018-10-22

<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>	AGCM 陈妍； Arohi Asset 曹海研； Blue Pool Capital 陈沅； Carmignac Cary Li； Citi Bank 王喆利； Citi Group Emily Zhang； City National Rochdale 徐源； Cloud Alpha 秦志毅； CLSA 季铭； Comgest 康丽丽； Credit Suisse 宇天波； Dzx Capital 秦贞； Fidelity Ronald Chung； GAM 基金 范育恒； GaveKal Capital 赵萌佶； GIC (Shanghai) 胡瑞雯； GuardCap Asset Alice Yin； Havis Global 方誉； Invus Asia 何嘉茵； JK Capital 任蕙； Lazard Asset 王琼兴； Miura Global Peddy Long； Nc Capital 李林； Nezu Asia 金戈； Oberweis Asset 徐欣； Ocean Arete 隗葳； OP Capital 王思汉； Pictet 王卓然； RWC Partners 熊宏婷； SinoPac Asset 赵晟； SWS 资产管理 罗增龙； Telligent Capital 郑旻旻； TT International 蔡昫浩； UBS 魏宏； UBS Asset 李君豪、叶戎； UG Fund Lucy Zhang； UG Investment 耿华； Wellington 王子玮； 爱建证券 张笑林； 安邦资产 张龙江、张欣陆； 安帆投资 吴竟戈； 安联投资 郭晓； 安鹏资本 陈桥宁； 安盈投资 王小红； 奥氏资本 梁乐晖； 百年保险 石浩； 百年保险资管 祁皓； 保银投资 汤逸纯； 鲍尔太平 罗贤润、周俊恺； 贝塔斯曼亚洲基金 尔谭淼； 倍易投资 董亚光； 毕盛资产 王兴林、张清、刘宏； 碧云资本 柯伟； 禀赋资本 王艺； 泊通投资 刘刚； 博新投资 刘洋； 博信证券 余秋红； 博弈投资 闫晓峰； 渤海证券 王洪磊； 渤海资本 王有洪； 才华资本 夏江、任昊翔； 财富证券 何晨； 财龙资产 林峰； 成芳投资 郭敏芳； 诚丰投资 He Tianfeng； 诚盛投资 刘岚、康志毅； 驰骋控股 Zhang Hanlin； 传化投资 蔡涛； 从容投资 徐征武； 大成基金 Chen Fang； 大朴资产 王鹏； 大朴资产管理 唐俊杰； 澹易投资 张昭成； 德邦基金 韩阳； 德邦证券 库宏垚、徐一阳； 砥俊资产 唐皓； 帝盛投资 宫商胜； 鼎天投资 杨阳； 东方基金 郭瑞； 东方马拉松 李名虎； 东方证券 孙明、宋海亮、蒯剑、张开元、杨旭； 东方证券资管 周云； 东吴基金 江耀堃； 东吴人寿 吴琳娜； 东吴证券 秦凯； 东洋证券 龚静杰； 敦孚投资 杨景、姜军； 敦和资产 张洪帆； 恩宝资产 李哲人； 法巴证券 Jam Liao； 方瀛资本 吴昊； 方正证券 张思城； 风驰投资 邢哲； 沅沛投资 Guan Qiu； 复合资本 林豪川； 复华投信 余文耀、颜毓静； 复星保德信 于珍； 富安达基金 钱栋彪； 富邦证券 谢育霖； 富达国际 周文婷； 富达基金 周波、郑晓亮； 富敦资金 杨泽平； 富国基金 孙权、林庆、许岩； 富兰克林华美投信 张圣鸿； 富瑞金融 Jeremy An； 富尊投资 沈童； 高观投资 冯良怡、邱中伟； 高盛资产 刘悦、林中

信；高毅资产 郑劼、黄远豪、张国平；歌易投资 孔令昌、孔令强；工银国际 钟嘉颖；工银瑞信基金 任燕婷；观富资产 张昊、杜渊鑫；冠孚投资 唐炜；冠泽鼎资产 Eric；光大保德信基金 陈蒙、林晓枫；光大永明资产 悦苗；光大证券 张西广、潘亘扬、李鑫；光伏资产 汤田；光荣资产 罗思思；广发基金 严力；广发证券 孙竹、杨小林、杨晓；广发资产 程耀光、张兴华；广州证券 周鹏宇；滚石投资 吴晓军；国道基金 张建盛；国都证券 余卫康；国海富兰克林 杜飞、程宙宇；国鸿投资 方昀鹏；国联人寿 夏雪冰；国实基金 吴威；国寿安保基金 冯冠兰；国泰基金 申坤；国泰君安证券 万阳松、苏凌瑶；国泰人寿 洪勇凯；国泰投信 许闵翔；国投瑞银基金 孙文龙、董涵；国新资本 陈镇江；国信证券 欧阳仕华、高峰；海通证券 刘强、康芙宁、洪琳、仇海南；海通证券资管 童胜；韩国投资 王文文；汉和资本 郭燕民；瀚伦投资 汪帅；瀚亚投资 虞超；行健资产 罗伟业、邓永林、容嘉亮；浩成资产 苏怡文；浩源资本 张若瑜；合春投资 黄虹；合众益盛投资 徐新科；亨茂基金 王天乐；恒丰投资 顾全；恒越基金 郭卓瑜；衡世投资 高鹏；红土基金 吴秋松；宏斌投资 彭俊昶；宏利资产 王思涵、张一凡；泓德基金 董少俊；泓嘉基金 周捷；花旗环球证券 赖昱璋；华安基金 李欣、潘东煦、崔莹、杨明；华宝信托 顾宝成；华富基金 陈奇；华金证券 蔡景彦；华商基金 郭磊、王毅文、梁庆枝；华商证券 张弛；华泰证券 蒋宏民；华泰证券资管 张鑫；华夏东方养老 朱易昭；华夏基金 李沐曦、高翔、张千洋；华夏未来资本 褚天；华鑫证券 何俊峰；华信证券 史鹏；汇丰晋信基金 李丰；汇丰银行 李晨、朱冰莹、厉正宁、郑冰仪；汇鸿资产 康思琦；汇利资产 张运昌；汇添富基金 夏正安、何锐、赵鹏飞、劳杰男、杨璿；惠理基金 张沁、周哲；惠理康和投资 郑艺纯；混沌投资 邱书孝；加拿大蒙特利尔银行 黎斯辉；加拿大养老基金 周美玉；加银基金 于铭；嘉实基金 刘杰、王贵重、谢泽林、王丹、刘晔、杨安妮、胡羽飞、胡涛、张淼、李涛、季文华；建安基金 毕超；建安基金 冯玉波；建信保险资管 何利丽；健顺投资 唐忠；江亿资本 李清；交银康联人寿 郭航；交银施罗德基金 高树雨、田彧龙、郭斐；交银证券 张磊；金格集团 杨倩；金茂资本 高星宇；金泉基金 陈永亮；金山资本 钱学红；金元顺安基金 何伟；景林资产 毛平、高云程；景顺长城基金 张雪薇；景泰利丰 吕伟志；九泰基金 刘源；久铭投资 李雨濛；玖鹏资产 陈勇；巨杉资产 王致人；君和资本 胡梦承、张宇；开域资本 刘冀；开源资本 邓小月、李明；科伟投资 王红；坤阳资产 段越；昆仑健康保险 李振亚；兰馨亚洲投资 陈怡；澜熙资产 高峰；老鹰投资 李岩；立邦投资 陈乐贤；立格资本 陈勤意、陆晔；联基资本 王海涛；岭跑投资 邹建生；罗汉松投资 滕强；罗顺投资 王鑫；迈睿思资产 朴初花；麦格理证券 郑宇评、刘心竹；盟洋投资 吴有钦；民生信托 王秀平；民生证券 杨思睿；民信资本 黄炯；明润投资 高平；摩根大通 戚敏、张亚绅、冯玲天；摩根士丹利华鑫基金 王为民；摩根资产管理 许东；南京证券 肖滨；南山人寿保险 谢尚蓉、刘庆伟；诺德基金 黄玉；磐信投资 杨涛；鹏扬基金 鲍世宏、王洋；平安养老保险 蓝逸翔；平安证券 李峰、庞文亮；平安资管 古嘉元、陈徐姗；朴象资产 陈海勇；前方基金 许智程；乾瞻资产 陈岑、施卫平；青鼎资产 卫强；青沣资产 曾郁文；清和泉资本 汪斌；清泉基金 陈有亮；群益投信 谢天翎、王睿哲；仁归资产 范燕勤；仁桥资产 张洪运；瑞宏投资 马丽；瑞信资产 杨相源；瑞莹资本 张雄略；瑞源基金 平于；

	<p>睿璞投资 海宏；睿思资本 张蕴荷；睿远基金 张子睿；润晖投资 苏李、裴愔愔；三井住友资产管理 Yoshinobu Uehara；尚高资本 李卓；尚科投资 江建军；尚雅投资 成佩剑；申万宏源 施鑫展；申银万国 谢龙；深圳瑞银资产 徐荣；盛博香港 金悦奇；盛天投资 刘志伟；盛宇投资 Peter；施罗德投资 郑冲、徐博；世诚投资 沙小川；双安资产 宋彬；太平洋保险 张玮；太平洋证券 傅盛；太平资产 秦媛媛、李冠达；泰达宏利基金 王鹏；泰康资产 鲁悦；泰兴证券 晨幽；天成资产 宋鹏；天风投资 罗红；天风证券 许俊峰；天合资本 蒋帅；天合资本 龚昌杰；天弘基金 周楷宁；天准投资 赵捷；彤彦投资 庄妍；统一投信 郑中杰；驼铃资产 王国鹏；拓扑投资 Zhang Jun；万吨资产 窦盈；万中资产 赵寅；文博启胜投资 杨行芳、李振飞；五牛基金 刘佳；西南证券 徐越超、熊丽、吴海宁；溪牛投资 杜朝水；谢诺金融 陈龙；新华资产 马川；鑫巢资本 马迪；鑫元基金 尚青；信诚基金 刘锐；信诚人寿保险 军伟；兴全基金 孟灿；兴业基金 徐玉良、熊彬正；兴业证券 Liang Wei、陈文、孙钱；巡远投资管理 刘勇；亚太财险 刘竞远；野村投资 孙亮；野村证券 段冰；野村资产 杨攀；易安财险 程跃；易方达 欧阳良琦、张坤；易方资本 关博文；易同投资 朱隆阳；弈慧投资 王嘉欣、王嘉伟；奕金安投资 黄亚坤；毅恒资本 谢宽；毅木资产 杨倩；银河基金 杨琪、田萌；银河证券 钱劲宇；盈峰资本 张珣；永安国富 胡瑶、孟乐；永诚保险 马世泽；永丰金资产管理 胡肯；永丰投信 蔡欣达；永瑞财富 王洪祥；永赢基金 王浩宇；涌峰投资 卢方成；裕兰资本 陈作佳；煜德投资 药建峰；元大投信 杨宝杉；圆方资本 何亮；圆信永丰基金 浦宇佳、李明阳、范旭辉、胡春霞；源乐晟资产 柳士威；跃马资本 杨其玖；云嵩资本 肖笛；泽合投资 高晓东；泽元资本 钱晓颖；渣打银行 傅昱；长城基金 陆杨；长见投资 唐祝益；长江养老保险 陈冀翼；长江证券 杨洋、莫文字；长金投资 李洁宜、陈东林；长盛基金 杜昊、张伟光；招商基金 何文涛；招商证券 方竞、朴信英、兰飞、刘尚进；浙商证券 张伟；正庭投资 吴一星；正心谷资本 刘峰；知常容投资 张志刚、高捷；中保投资 任秦；中财国石投资 Fan Shiguo；中财生生资本 刘思杰；中国民生投资 赵常浦；中国人保资产 刘洋；中国银宏 于佳；中海基金 左建；中汇金投资 张晓刚；中金公司 黄乐平、冯达、周润、杨俊杰；中金基金 王雁杰；中欧瑞博基金 任建军；中泰证券 张欣、李荣庆、杜厚良；中投国际 牟弋黎；中信建投证券 Zhang YongMei；中信里昂证券 伍倚华；中信证券 张燕珍；中信资本 蔡朔；中意资产 黄旭；中银基金 曹娜；中银瑞信 任艳萍；中邮基金 徐正泰、张强；中再资产 姜通晓；重阳投资 吴伟荣、王晓华、赵阳；朱雀投资 张定琪；紫杉资本 龙华伟</p> <p>北京瑞东股份有限公司 董耀华；北京中诚置业发展有限公司 Liu Jin；迪卡依 汪敏；雷士科技 罗俊杰；上海富瀚微股份有限公司 冯晓军；</p> <p>陈波鸿、陈明华、陈伟、顾军、郭晨、解学军、李春梅、李玮峰、刘山、刘文婧、彭正、尚雪、孙欣、孙杨、王嘉路、王平然、王启龙、王义文、杨尚峰、姚佳、尤建忠、于菲菲、张伟、张贤亮</p>
时间	2018年10月22日

地点	公司总部会议室（电话会议）
上市公司接待 人员姓名	总经理 胡扬忠先生；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><b>一、公司经营情况说明</b></p> <p>2018 年前三季度，国内经济下行，海外市场经受中美摩擦的负面影响，公司面临的整体经营环境较为复杂。公司 2018 年前三季度实现营业收入 338.03 亿元，比上年同期增长 21.90%；实现归属上市公司股东的净利润 73.96 亿元，比上年同期增长 20.20%。第三季度单季营业收入 129.27 亿元，比上年同期增长 14.58%，归属上市公司股东的净利润 32.48 亿元，比上年同期增长 13.53%。公司 2018 年前三季度整体毛利率为 44.91%，比上年同期进一步提升 0.73 个百分点。就单季的业绩数据来说，经营层认为不够理想，但面对这样复杂的经营环境，我们必须进行业务策略的调整。</p> <p>首先，大家最关心的收入增速方面，2018 年一季度单季同比增长 32.95%，二季度单季同比增长 22.41%，三季度单季同比增长 14.58%，增速明显放缓。我们归纳为三方面的原因：</p> <p>第一，在去杠杆的大形势下，实体经济整体下行，投资信心不足，政府与企业的投资行为都有所放缓，其中，尤其是政府行业的收入增速受到的影响较为明显，包括公安和交通行业。此前，我们也多次提到，雪亮工程的项目归集模式导致项目颗粒变大、项目周期拉长，同时叠加采购落地执行的延迟，政府安防需求的释放滞后。谈到项目归集的话题，额外多说一句，大企业的需求归集、项目集中趋势正在加强，但这个趋势对于海康威视来说，影响是正向的。</p> <p>第二，面对资金链紧张的大环境，公司加强应收风险的控制，我们选择了更为谨慎的业务策略，为此，我们宁愿放弃一些收入增速。其中，较为突出的是经销渠道的策略调整。半年报我们解释了二季度从 5 月底开始经销渠道去库存，帮助经销商清理消耗经销环节的库存；同时，压缩账期，要求经销商主业集中，降低应收账款的风险。这些策略对二季度造成了约 10 个亿的收入影响，策略调整延续到三季度，对三季度单季营收增长的影响也接近 10 亿人民币。稍微细化一些，二季度的影响主要在 6 月份，三季度的影响覆盖了 7/8/9 三个月，但影响的程度是在收敛的，9 月底已经结束负增长。预期四季度可以恢复正常增长，并期望对前两个季度的增长缺口做些弥补。</p> <p>第三，8/9 月份，中美两国贸易摩擦的大环境下，公司在美国市场的业务承受了较大的压力，公司也相应的调整了市场策略，开拓节奏有所放缓。为了缓解视频监控产业从政治视</p>

角带来的压力，也回应西方主流媒体的关注，我们在个别项目上做了暂停，争取机会来增进互信和友好协商。我们相信开放、透明、合作的态度，可以帮助我们改善一些外部环境，我们将继续坚定不移的推进国际化。

在毛利率方面，公司前三季度毛利率相对稳定。公司将继续保持有效益增长的发展原则，保持业务增长数据的质量。

在费用方面，公司经过过去 3 年的大力投入，公司整体规模实现较为快速的扩张，为中长期的竞争打下基础。公司从投入策略上考虑，大投入的节奏会暂时告一段落，着重在内部夯实基础，在提升资源的使用效率方面下功夫。同时，由于宏观经济增长放缓，我们也需要控制规模增长的速度，降低费用，保护好现金流，应对大环境的不确定性可能带来的挑战。

在经营性现金流方面，三季度单季度经营性现金流净额超过去年同期二倍，达到 42.67 亿元，前三季度累计达到 26.46 亿元，现金流表现是本季度的亮点，也是印证我们应收控制策略有效的一个侧面。前三季度应收、存货与应付款项方面相对于去年同期增长减缓，现金周转周期稳定，经营状况稳健。

最后，就 3 季度两个重要的问题做一些信息的更新：

一、关于 8 月中旬美国总统签字生效的 2019 美国国防授权法案。随着法案的生效，前期的纠结、挣扎都告一段落，大家认认真真回到法案的执行与业务开展上来，抽象规则的歧义与具体的业务放在一起，选择反而清晰明确，确实有些客户会做别的选择，而铁杆粉依然坚定的支持海康威视。美国工业安防协会也对法案做了清晰的解读，商业的业务仍然会回归到商业的判断。目前总体业务情况平稳。

二、关于美国议员卢比奥提议的新疆人权制裁问题。有关情况发生后，我们主动与美国相关的政府部门、媒体进行沟通，对媒体误解、曲解的信息进行澄清解释，做了大量的沟通工作。我们相信积极主动的态度、开放透明的沟通，可以增进信任，消除误解。目前公司未就可能引发制裁的任何违法违规问题，受到任何美国政府部门的问询、沟通或调查。

关于 2018 年全年的增长预期，我们预期全年净利润增长区间为 10-30%，我们对四季度的预期还是谨慎乐观的。当前国内外的经济与政治环境都复杂，安防行业虽然存在增速放缓的担心，但我们分析认为行业的需求空间依然存在，稳健增长的动力依然强劲；同时，安防之外的行业应用正在兴起，在经济下行的环境中，降本增效的需求将更加突出，新技术、新产品、新方案的发展方向已经非常清晰，最重要的工作仍然是着眼于公司自身的能力建设、管理改善和运营效率的提升。

## 二、Q&A 环节

**Q: 公司新一期限制性股票员工解锁的条件是保持每年 20%以上的销售额增长, 胡总怎么看未来两三年公司的增长率, 是否有信心达到 20%以上的增长?**

A: 我们现在的股权激励是按照未来四年的复合增长率达到 20%这样一个指标来设计的。宏观经济上有大年小年, 企业经营上也有周期性, 我们现在还是按这样的目标在做。原来在设定目标的时候, 我们内部设定的业绩目标比这个更高一些, 但是现在整体的环境的确不太好, 我们自身需要改进提升的方面也比较多, 所以我们以 20%做为目标。股权激励这方面没有调整变化。

**Q: 阿里华为的进入, 对于国内业务的竞争格局有什么影响? 海康预备如何应对这些新的竞争?**

A: AI 出现之后, 有一些新的玩家进入, 也有像华为、阿里这样的大公司进入这个行业。我们现在看到的情况是, 这些公司的进入并没有让这个行业的格局产生太大的变化, 可能出现了“雷声大”的情况, 华为、阿里名气都很大, 但是各自的侧重点不太一样。

对于阿里来说, 它更多关注的是数据, 希望把数据汇总, 发掘数据的价值, 这是阿里的定位。从城市大脑到交通小脑, 云上公安, 更多的还是一个平台的理念。构建一个平台, 收集数据, 发掘数据价值然后再寻找一些商业机会, 是阿里的思路, 跟传统的安防本身没有太大的冲突。在以前没有 AI 的时候, 录像采集的视频流数据, 然后通过回放做一些信息的应用, 现在摄像机能直接产生结构化的文本信息。阿里想在多维的大数据上面进行挖掘, 之后会怎么走未来存在很多不确定性。特别是欧洲的数据保护政策 (GDPR) 出现以后, 数据是资源还是包袱都还不好说, 从合规性的角度来看会存在很多挑战。AI 来了以后, 海康也在做这方面的事情, 对 metadata, 结构化数据的一些存储、挖掘、应用等等, 还有和多维数据的相互融合, 在合规性上也面临一些的挑战。

关于华为, 大家看到华为现在也在推 AI 的摄像机了, 也想做安防前端这个市场。但是我一直认为, 这个市场对他们来说是不合适的, 这个行业是个对价格非常敏感, 是非常碎片化的市场, 用户不集中, 应用也是很分散的, 产品也很分散, SKU 非常的多, 客户的定制化也很多, 所以如何来建立一个从满足客户碎片化需求的开发的响应、到快速交付能力的建设, 是一个非常复杂的体系, 我认为华为做几年就会退出的, 不用过于担心。

**Q: 请问一下海康未来在美国或者欧洲市场的布局,特别是在明年关税进一步提升之后,我们会如何应对?还有一个关于国外供应链的问题,海康是否会面临美国市场前后端芯片供应商的压力?**

A: 关于海外市场,在关税方面,我们在美国现有销售产品中大约 25%被征收 10%的关税,剩下的 75%没有在纳税清单上。关于 2019 年 1 月 1 日以后,会有什么变化,我们也还在观察,主要取决于中美贸易战的演变。另一方面,海康也在考虑是否要在其他地方设置工厂来应对关税的变化,目前只有美国市场看到了关税变化,澳大利亚是否会出现增加关税的情况还需要进一步观察,欧洲市场出现变化的可能性应该不太大。

关于供应链这块,有的人说美国有出口管控。事实上,技术出口管制是美国一套非常成熟的体系,体系里面针对不同的产品,不同的技术有分门别类的管控,比如说,元器件需要在美国商务部申请 ECCN 号,根据元器件的技术会分出管控等级。现在海康用的这些器件、技术都是一些普通的器件,并没有受到美国商务部特别的管制,不需要获得商务部特别的备案或许可,这是现在的实际情况。

大家问到很多关于未来 AI 芯片会不会受到美国的管制,从我个人的判断来说,管制很难做。比如说 GPU, GPU 的 ECCN 号属于 EAR99,是不需要特别管制的,只是个很普通的器件,因为它本来是做游戏显卡里面用的一个元件,没有特别的东西,只是个通用的平台。再比如说 FPGA, FPGA 也是个通用的器件,可以用它做很多事情,如果进行管制的话,对这些产品的生产商而言就会面临着巨大压力。回到芯片本身,随着 SOC 的发展,IP 开源可以交易, SOC 的开发变得比较容易,带有 AI 引擎的 SOC 发展很快,现在基于 SOC 的 AI 芯片也在陆续推出,这些发展也可能会反过来制约美国的出口管制。如果美国采取更加极端的策略,那么众多在产品的设计上会优先选择非美国的元器件,长期来看对美国更加不利。美国目前的政策,我们还不太看得懂。经过全球经济一体化,产业链和供应链越来越协同,我个人判断,如果美国采取管控的政策会影响自身发展,会在长期对美国产生巨大的影响,谢谢。

**Q: 我观察到这个季度销售费用下来比较多,海康是不是开始采用一个比较保守的财务政策,想问下海康目前的财务政策是一个短期的政策,还是未来两三年都会逐渐进行一个财务的收缩?整个费用收缩的幅度是怎么样?比如说销售费用和研发费用会受到怎样的影响?谢谢。**

A: 谢谢, 从策略方面来讲, 海康前面三年是一个大的投入期, 从费用的角度来说, 海康的投入主要是在人上, 人员开支占到了我们整个费用开支的大部分。这样的投入就意味着, 为未来发展打下了一个比较好的基础。我们连续投入三年, 公司的人员规模也达到了三万人以上了, 在国内也算是中型公司了。现在我们的策略是考虑在持续三年的大投入之后, 如何去夯实我们的资源, 否则这些资源都浮在面上, 利用效率是比较低的, 包括我们人员结构的调整, 也需要做很多优化。今年宏观经济也不是特别乐观, 所以这两者综合在一起考虑, 一方面本身就要做控制资源投入的增长过快, 另一方面, 考虑到宏观的一些影响我们的经营操作会更保守。所以目前能看到的, 三季度已经能体现出来费用率同比的小幅下降, 也一定程度上可以缓解投资者对于海康费用增长较快的担忧。关于未来两三年的策略, 现在还不太好马上就说一定是这样一个单一走向的策略, 公司还是会考量接下来宏观的情况、业务发展的情况以及公司战略投入的规划, 综合各方面来动态的确定策略, 大方向上我们可能还是会考虑控制费用增长的速度, 谢谢。

**Q: 黄总刚才有提到, 大企业订单的金额越来越大, 这个对我们公司来讲是正面的, 能不能跟我们多分享一下这方面的情况。另外我们在国内做调研的时候有听到说, 海康在新一代的智能制造的平台是相当有竞争力的, 可不可以请问在创新业务这块有没有新的一些信息更新给我们? 谢谢。**

A: 在大企业这边确实也会存在项目颗粒在变大的情况, 就是需求集中上升到公司总部或者是说中心, 统一做需求的确定和品牌的入围, 这是目前能够看到一个比较明显的趋势。在总部入围的这个过程当中, 有些相对中低端的品牌, 或者竞争力没那么强的企业比较难入围的情况确实会存在。这对于海康来说其实是一个积极影响, 因为海康在各方面的综合竞争能力还是比较强的。

您刚才有问到关于智能制造这方面信息的更新, 三季度没有披露这个数据, 总体我们看创新业务的增长, 总体势头还是比较好的, 保持了一个快速增长的趋势, 但具体的业务数据暂时没有披露, 谢谢。

**Q: 刚刚黄总也有提到, 公司会加强跟美国政府或者一些重要协会的沟通, 我们觉得这是一个很好的事情, 因为这是整个产业都会面临的问题。那么我想了解一下公司认为怎样的沟通是更好的, 公司能不能够化被动为主动, 像美国的企业一样, 增加对国会或者对重**



**要、关键人士的游说？这是我的第二个问题和建议，谢谢。**

A：关于沟通，一方面是对整个安防监控行业的澄清，因为监控行业天然比较敏感。我们讲到公共安全和隐私这个话题，现在主流西方媒体在报道时，其实重点攻击的不是因为海康威视做监控给行业带来的特殊问题，而是监控行业本身的敏感性带来的问题，公共安全的权力范围如何来进行约束，这是整个行业要去面对的。不仅仅是中国政府、美国政府，各个国家的政府在遇到公权力话题的时候必然要接受的一个挑战。但现在媒体把这两个问题混淆起来了，公共安全的保护和保障，可能导致对私权利的一部分影响，并不是海康威视一家企业带来的，这个问题是首先要澄清的。在沟通的过程中，无论是行业协会还是政府的主要部门，在这个问题的理解上都没有分歧，一定程度上我们是要去纠正媒体的一些片面理解。这是第一个层面。

第二个层面，是对海康威视本身理解可能存在一些不正确的地方。海康威视是一家国有控股的企业，更是一家股东全流通的商业企业，并不是一家所谓的“政府企业”。西方对“国有控股”这个概念是存在比较大的误解的，我们主要是通过把企业的经营、日常管理等展开给这些存在误解的政府部门和媒体来看，呈现海康威视是一家商业公司，通过这样的沟通来解决前期存在的一些误解。

这是目前沟通的主要两个方面。当然还会存在一些技术、产品等方面的沟通，这里就不再展开来讲了。关于您建议的企业对国会一些关键人士的游说，这是美国历史比较悠久也比较有效的一套机制，但就今年的情况来看，尤其对于中国企业来说，要做这样的事情还是蛮难的，有别于美国国内不同的企业、不同利益导向的团体之间的说服和辩论的话题，因为我们是中国企业，因此难度更大。但还是非常感谢您的建议。

对海康来说，要走国际化道路必须要迈过这个坎，包括让美国政府对海康有所了解，比较客观的、真实的了解。我们也会按照美国政府设定的一些游戏规则去做一些事情，坦诚地、真实地去呈现自己，同时在这个过程当中，海康威视自己本身也要做得更加的透明、开放、合规，遵守相关国家的法规。谢谢。

**Q：您好！看到公司在三季度单季购买商品、接受劳务支出的现金有所放缓，同比下降了一些，在我之前的理解里原材料是需要提前采购的，那么三季度单季的现金流出下降，是否会造成对四季度营收增速的影响？**

A：购买生产资料的现金流出下降，这个有多维度的原因。一个是海康和供应商之间付

款条件的谈判策略，我们之前也有讲到过这个话题，以前的业绩说明会上我们说，海康在当前现金流比较充裕的情况下，更愿意用比较短的账期来获取更好的采购价格。那么现在来看，当情况发生变化的时候，公司的策略会做一些调整。第二个，确实公司三季度营收增速下降，存货管理策略也会发生一些变化，这个是必然的。

**Q：您好，请教公司未来两三年的业绩增长，主要是来自哪些子行业的业务，七大行业的成长情况，哪些行业比较有潜力？**

A：以前我们把行业分成七个行业，最近我们在做调整，调整已经基本完成了。我们把行业分成两个大的 Business Group，针对公共安全市场成立一个 PBG，针对企业市场成立一个 BBG，再把原来针对渠道市场、中小企业市场的成立为一个 SMBG，这样我们把原来的业务分成三块，重新划分。

对于 PBG，主要面对是公安、交通、司法等政府类市场，它是以城市为中心的，以前按行业划分的这几个行业间需要打通以及进行整合，这样有些资源可以更好地发挥价值，提高公司内部运营的效率。就是之前提到的，公司在以前业绩增长得比较好的时候，比较粗放一些，现在我们可以希望在管理上更加精细一些。这个市场的增长也主要是看政府在公共安全上的投资、在智能交通上的投资，以及在一些政府安全和社会管理上的投入。

另外一个就是 BBG，业务增长主要是来自一些大企业的订单。实际上在以前整个国内经济发展不错的情况下，企业的发展都是比较粗放的，快速响应型的发展模式下把权力下放，集团对下面的管控都比较弱，而随着过去几年增速减缓之后随着各家企业对效益的关注，很多决策权在逐步上移，包括在全国各地有很多分支机构的企业的经营管理，集团采购、集团管控也在增加，对这块市场我们更加看好。但总的说来都是基于 AI，以前做不到的事情现在可以做到了，相对于原来流媒体的数据，AI 使得流数据结构化后更便于集中、更好的远程管控，从这个角度来说，企业市场中的客户也会有这个意愿，进行集中管理。

SMB 的这个市场，我一直都比较乐观。SMB 市场业务驱动是来自真正的小商业、小单位的一些真实的需求，这些需求更加实在，它不受政策影响，它就是自己本身实实在在的需求，这些需求在过去这些年成长得不错。现在来看，这个市场也依然会有比较好的增长。

大家有一些误解，在这个行业里面，海康都依赖于政府采购。实际上政府采购在海康业务所占的比重没有那么高，大概占国内业务的 30%左右，非政府采购依然是主流的。在未来几年，可能非政府的业务对我们增长的贡献还会更大一些。

**Q: 之前提到宏观环境不好对海康业务也有一些影响, 那么了解一下宏观因素是通过怎样的途径影响到政府等采购决策的?**

A: 宏观经济的影响会向各方面传递。一个是大家都能看到的政府地方债的问题, 很多企业的资金都陷在政府项目里面, 因为政府没有按照原来的合同或者进度进行支付, 这个资金占用影响了企业特别是工程商的资金活力; 再一个, 由于宏观经济不好, 很多企业的投资是在观望的, 可能看到有机会、也想投资, 而在这个时候会暂停观望一下, 但企业发展还是要进行投资的, 所以说需求是存在的, 未来会释放出来; 政府这一块, 需求一直存在, 如何更好地去做社会治理, 包括现在大家都在谈的数字城市、数字国家, 这些还是需要去做, 因此需求都在, 它可能早来晚来, 但不会不来。今年它晚一点, 但不代表它不存在了, 所以我们对未来几年没有那么悲观。

**Q: 咱们今年三个季度以来营收增速在放缓, 请问有没有可能披露一下国内和海外单季度的各自增速? 大家比较关注的还是美国, 各个国家和地区的不同影响能不能再讲讲?**

A: 公司在半年度和年度报告中, 国内外的增速数据是单列的。我们在半年报中有披露国内和海外的各自增速, 三季报没有单独拆分, 到了今年年报的时候, 国内外又会拆分披露, 所以大家到时候可以推算出来增速。目前我只能说, 国内和海外两边的增速基本上比较平衡, 差不太多。

关于海外的情况, 在过去的这个季度里面, 国际市场特别是对很多发展中国家市场来说, 汇率波动的确比较大, 这个波动对海康业务短期影响是很直接的, 因为一旦汇率波动到一定幅度以后, 很多国家当地的进口商都会暂停采购, 等待汇率的稳定。比如说, 我们看到今年印度的卢比差不多贬值了 15%, 土耳其基本上休克掉了, 还有南非、阿根廷还有巴西货币贬值幅度很大, 在很多国家都出现汇率波动的时候, 对我们第三季度的业务影响是比较直接的, 原来计划落在第三季度的订单可能就停掉了, 等待后面再释放, 对于整个第三季度的短期影响还是比较大的。但是需求还存在, 我们来看是正常的, 它只是短时间内的一个波动。

因为海康的业务在海外还是非常的分散, 单个国家对海康的影响都比较有限。即使在这样的波动下, 海康海外的增速和国内的增速还是差不多的。海康海外的业务增速受单个国家的影响比较小, 在全球范围内, 如果说汇率稳定下来了, 它的需求依然还在, 未来还是会进行采购的。

**Q: 国外增长的驱动和中国相比，主要的不同是什么？在我理解，海外的政府采购应该没有国内那么多。**

A: 海外市场，海康所做的市场主要是 SMB 市场，大概 70%左右是分销市场中的中小企业市场。在某些国家的政府采购比例可能稍微高一些，比如说新加坡，我们做了新加坡的平安城市项目，它的政府采购比重就比较高；对于绝大多数国家来说，政府采购在海康的占比非常非常小，特别是在一些发达国家，比如说美国、英国、澳大利亚、法国、德国等等；海外的项目市场，现在大约在海外收入中有 20%多的占比。在国内市场是倒过来的，SMB 市场占 30%，政府和行业市场占 70%。谢谢。

**Q: 关于上游芯片，龚总投资了富瀚微，我们自己的资金也在做投资，中电海康的基金也投了一些相关的项目，公司在这方面的布局的思路是怎样的？进度会影响到 AI 智能化的进度吗？大概什么时间点会有明显收入占比或者资产需求？**

A: 关于上游芯片这方面，海康定位还是自己不做芯片，跟伙伴进行合作。由于中兴通讯的事件，大家对芯片问题特别关注，我们作为企业经营者，还是要非常理性和冷静，不能那么冲动。龚先生投了富瀚微，中电海康投了 MRAM，海康威视自己作为投资方也投资了联芸科技。但是，芯片种类型号太多，产业链非常复杂，公司的产品线、产品型号种类也非常多，自己去做芯片的话，也只能做一点点，解决不了我们的主要问题，这个产业是一个生态，我们更愿意和伙伴进行合作，让我们和伙伴的关系更加密切，彼此之间建立更好的信任。

另外，大家关心 AI 芯片出来之后算法公司价值是否就大了，我认为这个观点是不正确的。比如，我们有了编解码芯片之后，真正能把产品做好的还是那些懂编解码技术的，在编解码产品上有专长的公司。有了硬件引擎后，很多功能需要在新引擎上重新构建，很多工作是顶层的应用去控制和驱动下面的引擎，看哪些模块应该怎么运行，去实现哪些功能，不是说有了 AI 芯片，就能把产品做好。不仅是 AI 的芯片，几乎是所有的芯片在应用的时候都存在巨大差异，打个比方，用同一个芯片，一个公司做的产品所耗的电流是 100 毫安，另一个公司做的产品所耗的电流是 70 毫安，那么芯片的功耗和产品的稳定性就不一样了，从 100 毫安到 70 毫安是需要付出很多努力的，这里面需要大量技术的沉淀和积累。现在社会上有一个误导，似乎有了芯片就能把产品做好，没有了芯片产品就没有竞争力了，但其实并非如此。

**Q: 对于华为的 AI 芯片公司怎么看，是竞争对手的竞争实力增强了？还是说因为华为毕竟是国内企业，可以作为英伟达芯片的备用替代品，可以缓解英伟达芯片的禁运风险？**

A: 大家总觉得华为是海康的竞争对手。首先，华为内部有企业网 BG，也有海思隶属的消费者 BG，他们是不同的团队。海思对外销售芯片，对海思来说，华为企业网 BG 或者海康都是海思的客户，对它来说是一样的，并没有说因为华为的企业网要做安防了，海思就会扼制其他的竞争对手，如果这样做，以后华为在很多其他方面的生意就没法开展了。任总说过，华为不做“黑寡妇”。

另一方面，做 AI SOC 芯片的公司很多，不只有华为海思，国内很多其他的公司在做，在台湾、韩国、美国、英国等国家都有这样的公司在提供 AI SOC 的芯片。对于海康威视来说，我们在全球供应商中选择合适的芯片来做自己的产品，并不会根据芯片来自哪个国家，哪个公司来选择。此外，公司一方面需要保持自己产品竞争力，一方面也要考虑公司面临的风险；所以这些年来我们也一直在推动国内的芯片或者器件。比如 2010 年我们高清的光学镜头 99%都是进口的，现在 99%都是国产的了；比如 SOC，我们早期用飞利浦半导体，用 TI，也用 Intel 的一些芯片，现在国内的 SOC 供应商占比已经 80%以上了。本意上我们不会因为本土的供应商，是中国的公司，海康威视就用，是美国的供应商就不用了。当然中美贸易等方面的因素也会影响我们的供应商选择，对于企业经营来说我们需要规避风险，但是不会走向极端的状态。不仅仅是海思，其他公司提供有 AI 引擎的 SOC 芯片，其实都是在推动产业的发展。这是一个生态，有更多地供应商进来，能够提供更多的芯片解决方案的时候，都能让整个生态更丰满，也是我们乐意看到的。

**Q: 公司如何看待地方政府的债务问题对于雪亮工程的影响？能否量化一下大约会影响公司增速几个点？现在能看到项目中标的同比增速一直在下降。**

A: 现在很难做这样的量化判断，地方政府债务是一个方面的因素，有时候领导换届，其他的事件也会带来影响。个人认为，平安城市的投入占整个地方政府支出的比重非常小，地方政府债务对安防行业的影响还是非常有限；营收增速的背后有很多因素在影响，地方债只是其中的一个因素而已。从公司角度来说，很难去将影响量化，比如要分析细化到哪个城市在什么时候需求落地，或者推迟到什么时间，我们没有能力做这样的量化；但是我们相信需求依然在，可能会早两个季度，晚两个季度，甚至晚一年，我们觉得都正常。现在来看，

大的需求依然在，订单依然在增长。

**Q：去年海外收入实现百亿，未来 2-3 年国内和海外收入的比重大约会怎样？**

A：现在来看，国内和海外的比重在未来的 2-3 年里，可能还是会维持在现在这个比例；当然从我们内心而言，我们还是会希望海外的比重更高一些。

**Q：随着政府项目颗粒化变大，我们未来会更注重渠道类销售，还是会更注重工程施工类的增长？**

A：工程项目不是海康威视的目标，不会通过做工程项目来增加自己的收入，这不是海康的定位，海康的定位还是产品和方案的提供商。

**Q：刚才有提到过创新业务目前的发展还是符合我们的预期的，创业业务公司目前是否能提供指引？或者说未来目标在哪里？以及目前发展的现状。**

A：创新业务的增长总是会面临一些挑战的，不是说一直都会很顺利。过去几年因为基数比较小在快速增长，我们也相信未来几年创新业务增长也都会非常不错。如果目前的生长有问题了，说明我们创新业务选择方向出错了。我们对创新业务充满信心。

**Q：今年公司人力资源的规划如何？**

A：过去几年公司人力资源扩张比较快，因为整个行业发展比较乐观，尤其是 AI 来了之后。所以，公司过去几年投入比较大，尤其在研发和营销方面。很多投入是一个持续的过程，公司未来还会持续投入。我们说撒上一层土之后，还需要踩实，过去几年的投入比较粗放，还有很多改进和改善的空间，需要控制人员规模的增长，把更多的精力放到内部来，让内部的组织运作更有效率，让团队更快成长。当然，未来 2 年人力资源的投入还会继续增加，但像以前那样 30%以上的投入增长不太可能会再出现了。

**Q：刚刚有提到目前 80%的芯片能够做到国产化，那就公司来规划的话，不论是华为，富瀚微，还是其他的合作伙伴，到什么时候点在出现极端的情况下有能力可以实现全面国产化？**

A：因为中兴通讯的事件出现以后，大家都很关心芯片的问题。我刚才说的 80%左右国

国产化主要指的是 SOC 这一块，比如硬盘录像机，或 IPC 里面的 SOC，不包括 Sensor。Sensor 这一块，由于 Ominivision（豪威科技）的回归，国产的比例在增大，也有一些台湾或者韩国的 Sensor 在用，另外特别有竞争力的还是 SONY，他们的底蕴还是更深厚一些，SONY 在 Sensor 方面的地位长时间内难以被撼动。

刚才您提到如果美国禁运这种极端情况下，我们是否能够实现全面国产化。如果真的走到那一步，我个人觉得都是悲剧，是个非常不好的想法。现在大家动不动就想到国产化，自主，可控，自力更生等等，那就又回到了闭关锁国的状态。只有拥抱这个世界我们才会有更大的空间。如果一味往国产化走下去，就会在一个小系统里小循环，这样对整个产业或者整个国家而言都是悲剧。美国对中国全面禁运，对美国也是悲剧，失去了中国这个市场，也让美国自己的生态变小了。

**Q: 刚才有提到 SMB 市场我们由于主动去库存的因素有一定的负增长，大概是什么样的幅度，前三季度都是负增长吗？还是在 Q2 和 Q3 才是负增长？**

A: 负增长主要出现在第二季度和第三季度，这跟政策采取的时间有关系，我们在五月底的时候加大了政策的执行力度，差不多可以理解成我们按了一下“暂停键”，所以对营收的影响还是非常大的。二季度的时候，大概有 10 个亿的收入影响；那么放到三季度来看，当时（半年度业绩说明）也说，这个政策持续性影响会延展到三季度，我们预估三季度基本能结束掉，现在实际情况也差不多。九月底的时候，负增长的情况就已经结束，现在基本恢复到一个正常增长的水平。三季度三个月的影响差不多也在 10 个亿，二季度和三季度影响的幅度在不断收敛，这是我们现在看到的 SMB 市场政策调整的影响。

**Q: 刚才胡总有提到我们业务部门有了一个很大的调整，我们把七大行业合并成了公共安全的 BG 和商业的 BG，另外还有 SMBG，在您的心目中未来国内这三个 BG 大概收入的分布是一个什么水平，或者换言之，未来这三个 BG，哪块增长会更快一些？**

A: 从三块业务 PBG, BBG, SMBG 角度来看未来三年左右的时间，BBG 的增长速度一定是最快的，其次是 SMBG, PBG 可能相比慢一些。

**Q: 15 年的时候，当时有两个季度营收的增长有放缓，当时有宏观的因素也有反腐的因素，之后 16 年 17 年业务增长就有很快的恢复，那这次您觉得我们恢复的速度跟上次比会**

**是怎么样的情况？**

A: 15年其实公司的收入增长还是不错的，但是由于价格战的因素，公司毛利下降比较快，低于预期很多，当然有些项目也有延迟的情况。现在整个国内的确没有出现大量放水的现象。个人而言，我是比较乐于看到这样的局面出现的，这让我们从过去粗放野蛮式的增长方式去进行真正的转型，回到提升企业内部竞争力上面来，这样做的好处是让我们更健康，少一些“虚胖”，如果在这个时间段能把“脂肪”变成“肌肉”更好。在这种时候，企业增长的快慢本身不重要，重要的是看企业是否真正能把自己的能力做的更强。大家都很期待快速的恢复，我觉得不那么重要，重要的还是企业自身能力的培养。当然回到竞争环境来看，在相对的竞争环境下是否能保持住企业的相对优势，在目标市场里面如何能够为客户创造更多价值，使公司更有竞争力，这是公司更乐意更关注的东西。

**Q: 关于政府支出，七八月的政府支出从统计来看相对不错，九月份有下降，请问我们的行业是否如此？**

A: 政府支出受很多因素影响，可能会因为事件的驱动关注一些特殊的事情，现在社会整体治安不错，雪亮工程方面政法委也有一些考核，但对政府来说还有一些其他重要的事情去关注。但我相信，该有的需求还是会落下来。

**Q: 对于美国对于我们 25%的产品加收 10%的关税，这 25%如何定义？**

A: 这 25%之中，有一部分是模拟摄像机，还有一部分是带 SD 卡的 IP 摄像机，加在一起占美国销售收入的 25%。

**Q: 毛利率方面，三季度同比下降，二季度同比上升，两个季度中都在做经销商的去库存，能否具体比较一下毛利率的变化？海外和国内的毛利率在三季度的变动和上半年是否一样？**

A: 公司的毛利率是一个大杂烩，是一个收入的组合，其中收入组合上上下下的变化都会导致毛利率的变动。海康产品的类目比较多，单一种类的影响越来越小，具体哪些原因导致变化比较难讲清楚。今年的前三季度毛利率相比去年略有提升，我们说 40%以上的毛利率就是比较不错的，今年前三季度的毛利率是 44.91%，是最近三年中较高位的水平，略有变动都属于正常范畴，比较难单独归因。



海外上半年的毛利率下降，一方面是汇率影响，另一方面是毛利率偏低的超低端产品的收入在增加，拉低了海外的整体毛利率。三季度我们没有将国内外毛利率做具体分拆，我们只能讲没有显著的变化需要特别说明。超低端产品在未来的四季度中销售增长还会继续，超低端产品对海康来说是一个持续性业务。

**Q: 雪亮工程的单体项目规模变大，在对海康有利的同时，是否也会对华为有利？**

A: 雪亮工程规模变大，不过整体需求未减少，且由于项目变大，单独项目是否中标对营收的影响也变大。项目颗粒度变大，赢者通吃，比较难讲对谁更好。华为的产品线更多的是在云端、中心端，有存储、服务器、网络交换等产品，他们面临的竞争更多是来自曙光、浪潮、新华三，也包括戴尔、惠普、IBM，从这个角度看，大家的对标公司不太一样。在前端的视频存储方面，华为的软件也谈不上竞争力。

**Q: 第三季度的管理费用下降幅度比较大，有什么具体原因？**

A: 管理费用是上升的，根据相关规则，今年第三季度的财报把研发费用和管理费用分拆，两者之和是原来定义的管理费用，是在财务科目的处理上做了分拆而导致的结果。

**Q: 现在项目的颗粒度增大，更多的项目上升到省市这一级，从产品分类来讲，是否前端产品的比重在下降？**

A: 目前从这个角度得出这样的结论比较困难，因为每个项目都根据客户的具体需求来设计规划，各个项目上前后端产品的比例并不一样。项目颗粒度变大，是公安及其他部门的需求内容增加。“平安城市”涉及的部门一般为科通部门，同时也有一些治安的项目是单独招投标，还有交警、内部监管以及一些特定的市场活动，比如安保项目，也会单独招标。针对这些分散的需求，政府的审批流程较为繁琐，因此目前改为在雪亮工程下打一个大包，避免单独招投标，会把项目规划做得更好。我们看到的颗粒度变大是这个意思，并不是指项目的规模和产品属性发生很大调整。

**Q: 公司提过在低增长阶段练内功，公司在内部管理能力提升方面在做哪些工作？比如公司提到在 3 个 BU 的重新规划上会有怎样的动作？在国内外的经销网络下沉方面，以及供应链、产品的布局方面，有怎样新的部署和方向？海外由渠道市场向项目市场升级的策略**

## 是否有变化？

A： 企业内部的管理调整顺应着外部的变化，随着组织规模变大，持续进行变革。目前公司每年有 100 个左右的变革项目在推进，推动企业内部的持续改善。例如，以前有些做的好的部分在企业规模变大后变差了，因此要持续进行内部调整、岗位梳理。现在看以前的 7 个行业事业部分类过细，正在调整。通过变革，软件在架构和组件方面实现了更好的通用性，所以我们也有能力以此为基础做事业部的具体调整。

我们在销售网络方面也在做不断的调整，销售费用目前增长较快，比如海外市场正在从 SMB 向项目市场发展。在升级的过程中，付出成本更高，同时我们还引领着市场的开拓，受到的阻力也会更大。公司在增加行业拓展团队的规模，他们不仅要满足客户的需求，也要引领客户熟悉和接受解决方案，会产生一些费用，同时也可能会产生一些浪费，但这是必经之路。海外希望向解决方案升级的方向没有变，我们已经在很多超过 50 万、100 万人的城市设置了销售网点。

我刚刚去过俄罗斯，和四年前相比差别很大。四年前，俄罗斯与中国的关系是政府热，民间冷。在上世纪 90 年代的“倒爷”时代，中国产品在俄罗斯口碑较差，大量假冒伪劣、粗制滥造的产品欺骗了普通消费者。但现在俄罗斯民众对中国产品有了新的认识，觉得性价比高，有竞争力。来自于政府官员、行业客户、集成商的反馈都比较积极，我不能具体判断“一带一路”对于这些地方的影响有多大，但是过去十几年来中国企业的成长使得很多地区的政府、行业客户、民众感受到了中国产品竞争力的提升，因此海外的商业和项目市场并非那么悲观。现在能看到中国产品的竞争力和影响力都在提升，我们呼吁更多中国企业实实在在将自己的产品做好，赢得更多海外民众的认可。

在产品方面，AI 会引领行业发生巨大的变化，在边缘节点、边缘域和云中心几个层次都会有很大变化。我们一直在做产品的相应调整，也在努力打造生态。

**Q：关于智能化，前几年开始政府部门开始比较快地接触智能化，未来两三年会有怎样的发展？比如行业的需求是否会快速增长，产品单价下降后市场是否会迎来快速发展？边缘域和边缘节点产品有哪些发展的趋势？**

A： 智能化确实从公安、交通的关注人、关注车开始应用，企业市场也会逐渐接受这些新技术和产品，在人和车以外，也会开始关注其他目标。但企业应用是一个碎片化的市场，如何有效率的实现这些需求，是新的命题。

芯片成本的下降，同时伴随着性能的快速提升，会推动大规模应用的开展。比如以前用 TX1 芯片来做分析，是 1.5T Flops 的计算能力，现在 SOC 针对某些特定算法，可以提供 5T Flops 的计算能力，明年可能会有 10T, 20T 的芯片面世。这就可能导致较多产品端的变化，比如多个 sensor 的相机，会更加满足场景的需求，像手机一样从 1 个镜头升级到多个镜头，这在安防相机里也一样，在成本增加不多的情况下，对场景的满足会做得更好。

**Q: 现在投资人中有一些误区，把海康和阿里、华为对立起来，现在行业 AI 化之后，产业链很长，各种玩家投入到边缘计算、云的工作中，从您的角度看，跟他们是否有竞争，以及包括和算法公司的竞争合作关系会怎样演化？**

A: 在现在的竞争中，各个玩家之间的边界并不明朗，似乎都想涉足对方的领域，之前本来没有关系的公司，现在可能变成竞争对手，本来应该相互协同的公司，现在却想着把对方吃掉。这反映了一个产业刚刚起步时候的正常状态，每家企业在市场中都有自己的定位，发现竞争情况恶化时，退出竞争也很正常。

我们认为阿里的定位是数据公司，通过数据来挖掘价值，通过阿里云做“城市大脑”、“云上公安”等业务，华为被阿里挤压，华为与阿里会是更直接的竞争，他们是直接的竞争对手。跟海康的竞争其实并不是很多，海康的边界很清晰。从今天的时点看，大家有一些误解和冲动都很正常。

**Q: 有一些非传统的安防市场正在兴起，比如俄罗斯、东南亚。从 IHS 提供的行业数据看，传统的安防市场主要由发达国家的需求驱动，向未来看，如何判断各个地区的情况从而确定各个地区的投入？尤其目前北美市场较难的情况下，如何调整区域布局的战略？**

A: 海外市场确实有比较多的变化产生。从结果来看，中国市场的增长速度超过了我们十年前的想象。一方面是市场有需求存在，另一方面市场中的公司持续投入推动了这个产业的发展。所以现在全球的市场可能有一半增量来自中国，并不仅因为中国的市场特殊，而是中国的玩家做大了这个市场。就像台湾的牛肉面做得好，抢占了小笼包和米饭的市场。

比如印度，十年前我们判断印度是未来的中国。看到中国的“平安城市”做得很成功，印度从四年前开始提出平安城市，去年开始落地，印度有很多社会的问题需要这类工具来加强治理。印度也有很多需求需要我们去定制，比如珠宝行业，它的生产、加工的管理需要相机有特别的定制，所以我们需要有单独的投入。

	<p>印尼的市场，我判断未来十年会增长十倍，印尼拥有两亿三千万人口，未来的增长应该会非常快。</p> <p>在俄罗斯我们可以看到，硬件制造的生态几乎不存在，但是软件方面非常强，比如 AI 用于人脸识别方面，俄罗斯的技术发展和中国一样活跃，当地工程商、集成商运作大项目的能力很强，能应对复杂的项目挑战。</p> <p>公司的投入希望把行业的蛋糕做大，把那些不知道如何应用的，没有被充分开拓的市场更好地激发起来，用视频的手段去解决更多的问题，所以这些市场都是值得我们投入的。2013 年我们的沙特的收入是 80 万美元，2016 年是 1800 万美元，我们愿意培育市场，让行业跟我们一起成长起来。这样做，有意义也有价值。美国的市场正在经历着一些变化，但世界的市场并非只有美国。其次在美国我们并不需要退出，我们依然能在美国找到自己的价值和空间。</p> <p><b>Q: 智能家具的销售策略和战略重心如何考虑？在业务拓展中遇到哪些挑战？</b></p> <p>A: 智能家居有很多年了，多年来关于智能家居的定义在不断演变。海康的“萤石”品牌就是为智能家居而打造的。过去几年中，经过辛苦的开拓，去年已经超过 10 亿的收入，今年也保持着不错的增长。我们做的产品种类有限，比较聚焦。同时也很谨慎地开拓这个市场。</p> <p><b>Q: 请问产品的更新周期一般是怎样的？</b></p> <p>A: 前后端的产品更新是一个彼此兼容的问题，后端的新产品版本一般都可以兼容历史上的各版本前端产品，而旧的后端产品去支持未来的前端产品确实有一定难度，版本升级能够解决部分问题，但无法完全解决。</p> <p>从厂家角度，产品的更新周期从发布到退出一般是 3 年。但是从立项到开发到推出，一般也要 1 年的时间，有一些会达到 1 年半，少数产品从原型打造到发布需要 5 年时间，比如我们的“黑光”系列摄像机。视频综合平台从想法诞生到推出也花了 4 年时间。谢谢。</p> <p>从用户使用角度，产品更新周期一般是 5 年。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2018 年 10 月 23 日