

## 杭州海康威视数字技术股份有限公司

### 关于投资者电话沟通会的记录

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

杭州海康威视数字技术股份有限公司（以下简称“海康威视”或“公司”）于2019年10月9日15:30-16:00召开了投资者电话沟通会，会议记录如下：

#### 第一部分：公司高级副总裁、董事会秘书黄方红做情况说明

大家下午好，今天这个电话会议主要关于美国商务部将海康威视列入出口管制实体清单这个话题，媒体朋友说的“制裁”、“断供”、“黑名单”，或者开玩笑说美国对中国高科技企业的认证，指的都是这个实体清单。海康威视一年多前就被美国国会议员联名提议上这个清单，我们通过各种努力，熬了一年多，我们最终也还是上了这个清单，但是这一年多的时间还是给公司腾挪了很多空间。下面我先代表公司做个简单的情况汇报：

#### 一、被列入实体清单将产生的限制

美国商务部的决定于北京时间今天中午12:00生效。列入实体清单受到的主要限制包括：从美国或其他国家进口美国原产的商品、技术或软件受到限制；进口其他国家商品，如果美国管制物项的价值占比超过25%，受到限制；产品利用美国原产技术或软件直接生产，或利用美国原产技术或软件建设的工厂生产，受到限制。

需要特别进行澄清的是列入实体清单并不会限制以下行为：

1、继续向美国出口。海康威视没有放弃美国市场的计划，我们仍然会继续开拓美国市场，继续服务美国市场的客户；

2、为中国国内客户或其他国家客户提供海康威视的产品和服务不受任何限制，请所有海康威视的客户放心，公司有能力和保证持续、稳定的产品供应；

3、除了受到限制的采购内容，海康威视其他方面的经营活动不受任何限制。

## 二、美国商务部将海康威视列入实体清单的理由

法律依据是《美国出口管制条例》(EAR) (15 CFR, 第 C 分章, 第 744 部分, 第 4 号补编) 指明实体被合理地认为涉及、或构成重大威胁被卷入或即将被卷入, 任何有违美国国家安全或外交政策利益的活动。(此前被制裁的包括华为、中科曙光等等也是这个理由)

最终用户审查委员会 (ERC) (由商务部 (主席)、国务院、国防部、能源部以及财政部 (若需要) 的代表), 决定把新疆维吾尔自治区人民政府公安厅, 下属 18 个市县公安局等被列入实体清单, 这些实体都参与了违反美国外交政策利益的行为; 8 家公司帮助这些行为得以实现。

除了披露上述这个理由, 美国商务部未提供其他根据, 海康威视与美国商务部及其他政府部门进行直接沟通已有一年多的时间, 商务部和其他政府部门从未向海康威视主动调查了解关于新疆项目的情况。

2019 年 1 月, 本着公开、透明的原则, 海康威视主动聘请了美国律师 Pierre-Richard Prosper 先生、他也是美国的前大使、人权领域的专家, 开展独立的调查工作。过去十个月中, Prosper 团队四次来到中国进行走访, 在新加坡与公司高管和董事进行了访谈和会议。Prosper 团队审阅和分析了公司的合规政策和程序、内控制度、治理架构、5 个新疆项目相关的大量文件。在调查过程中, Prosper 团队就公司合规体系和治理架构指出不足, 并向董事和管理层提出了全面的改善建议。公司管理层已经开始着手实施律师建议的改善措施。

目前, Prosper 团队没有发现任何证据显示海康威视在参与这些项目时有任何违反法律的意图, 也没有发现任何证据显示海康威视在知情的情况下积极参与了这些所谓的侵犯人权行为。Prosper 团队正在对报告进行最终整理, 预计在 11 月初完成终稿。

海康威视过去一年曾多次对美国制裁的消息回应媒体, 都有提到“公平、公正”, 因为美国是全球瞩目的法治国家, 我们希望得到一个法治国家和民主政府的公平公正对待。海康威视从 2018 年的 8 月 28 日被美国国会反华议员联名提议制裁, 之后反复多次被美国国会反华议员提议制裁, 但是, 并没有美国议员和政府部门真正关心海康威视有没有做过不恰当的行为, 制裁更像是美国政客游戏桌

上的筹码。

### 三、海康威视的供应链应对工作

一年多来，我们积极与美国政府部门联系，努力澄清误解。另一方面，基于供应链稳定性的考虑，我们加强了物料替代工作。

我们建立和完善了遵循全球主要经济体出口管制规定的合规体系。对所有美国物料都做了梳理，全面开展了美国元器件的替代工作。

目前，绝大多数美国元器件都可以进行直接替代或通过新的设计方案进行替代，不会影响产品性能或影响较为轻微。

少量暂时来不及替代的物料，我们通过增加库存来换取更长的替代处理时间。

还有少量物料，通过调整业务策略，由客户自行采购，组合使用。

有些人担心不能直接替代的物料会对公司产生较大影响，我们自己判断影响的范围比较有限，公司可以提供性能相同或相似的其他产品方案进行替代。

在保持产品核心竞争力方面，公司的态度非常坚决，芯片受限制，我们换芯片，换不了芯片的，我们换组件，换不了组件的，我们重新设计产品。如果必要，我们将自己设计芯片。

我们会进一步加大研发投入，从产品、系统，到探测器、处理器，会向更基础的领域投入研发资源。但我们依然会保持开放的心态，依然发展全球供应链体系。我们依然相信市场经济。

### 四、关于公司业绩预期

最后，关于 2019 年业绩预期，实体清单有可能短时间会造成一波冲击，短期可能对公司业绩造成一些波动，中长期来看影响会减小。公司将继续保持稳健的经营策略，我们对公司中长期的发展抱有坚定的信念。

#### 第二部分：公司总裁胡扬忠、高级副总裁黄方红与投资者交流问答：

**Q：胡总您好，过去一年的时间我们在做积极的供应链准备，是否可以分享一下，现在对美国的依存度和一年前相比降到多少，另外我们也在做智能化转型，这个事件对未来的发展有什么影响，我们产品有什么规划？**

**A：你好，以前我们在做产品的时候不太会专门考虑物料来自哪个国家。过去，美国在半导体产业里地位很高，种类也很多。安防行业，我们把物料分成通**

用和专用两类器件，在专用器件里，我们对美国的依赖已经非常非常低。比如镜头，来自于联合光电、舜宇光学、宇瞳光学等等，基本上都是国产的。在 Sensor 上，豪威科技已经回归中国，其他的一些公司也在成长，在海外的供应商主要是日本的 Sony，也有美国供应商。在主控芯片上，无论是 DVR/NVR 还是摄像机上，国产的 SoC 主芯片大致上占到八九成。这是专用芯片的情况。

在通用芯片上的依赖更大一点，比如 Flash、DDR，比如用在服务器上的 CPU，用在专业相机里面的 FPGA，以及早期做 AI 产品时使用的 GPU，在特定场合会使用的 DSP、GPU 等等，国产比例很低。不过现在有几个大的变化，第一，AI 在从 15 年开始用 GPU 来做，到现在已经将引擎集成到 SOC 中，所以现在对 GPU 的依赖在下降。第二，由于 SOC 的性能在发展，以前需要 FPGA 来做的工作，比如 3D 降噪功能，现在 SOC 中都已经集成进去了。以前还会在 SOC 中包含 DSP 来做开发，现在由于 ARM 的性能提升明显，缓存也在变大，所以有一些功能就在 ARM 上来做了，这样对 FPGA 和 DSP 的依赖度也在下降。

所以，整体来说对美国物料的依赖程度是在下降的，对于监控产品这个专业市场，专用器件用的多，对美国的依赖程度是不高的。

**Q：您如何看现在的竞争格局，现在看目前几乎所有的竞争对手都上了实体清单，国内的竞争格局会如何演进？目前海康也是全球最大的安防厂商，未来的全球的竞争会如何发展？**

A：市场走势一直在发生变化，不过无论有没有实体清单的制裁，在安防监控行业，在厂商市场中，中国公司一定是主流玩家。未来几年里我们看不到其他区域公司会有比较大的成长和变化。当然据说这次制裁背后有一些美国公司的推动，也看到他们聘请了游说公司，但是这改变不了中国企业在市场中的优势地位。

**Q：胡总您好，目前美国芯片在采购中的占比有多少，有些芯片在采用其他方案替代，目前进展如何？另外公司也在自研芯片，能不能给我们介绍一下相关情况？谢谢。**

A：你好，对于哪家公司或者哪类芯片的具体占比，我们没有对外披露过相关数据，同时这个比例的大小并不能说明问题，有的企业比例大、金额大，但并

不一定影响就大。

有些芯片不会是完全的 pin2pin 兼容替换，有些东西我们要重新设计，具体设计中是选择这样的还是那样的技术路线，是由多因素来决定的，考虑的也要包括供应链安全——如果供应商因为某些原因不能交付，那我们就不会选择它。所以供应链安全是我们一直在考虑的，美国这个事情闹得有点大，大家才更关注，但在供应链安全方面这本来就是必须要考虑的事情。

在新的芯片的开发上其实是两件事，一方面是公司对产业链的扶持。过去这些年间，海康在这个产业里面是做出了贡献的，比如编码芯片最初的选择是飞利浦半导体，之后是 TI，再之后国内为主。我们在做产品的时候，都会优先选用国内的供应商，国内供应商响应速度快，决策简单，与整机厂商配合更好，比如海思、富瀚微、联合光学等等，也包括在和一些小一些的通用器件供应商的合作方面，海康都会多扶持国内供应商。

另一方面，由于这两年美国断供的压力存在，公司也在考虑自研，这方面的考虑和安排都在推进，也做了一些工作。

另外，芯片不神秘，由于现在 IP 共享的策略，导致芯片已经没有那么复杂。在 1994 年的时候我们就做过芯片设计。集成电路产业庞杂，分工很细，涉及到太多的方面。单纯一家公司设计一个芯片，流片成功，并不重要。对于国家而言，对于中国的整个 IC 产业链来说，构建起自己完整的 IC 产业链，是更应该关心的事情。

**Q:** 我们有一定的美国物料可能暂时还没有一个很好的替代性的方案，所以已经做了存货的准备，还有一部分像硬盘这类的物料相关的业务公司可能会放弃掉，请胡总是否就能就这两个方面再给我们多披露一些量化的信息，例如可能战略上会考虑放弃的业务具体有哪些？这些占比大概有多少？还有暂时没有办法替代的已经做了存货的业务，我们目前有做了多久存货的储备，如果存货后面完全消耗掉的话，对我们后续的收入影响又会有多少？

**A:** 首先说一下存货的事情，存货不是来解决永久问题的，存货是给产品的切换腾出更多时间空间，存货只是让自己变得从容一些。比如说有时候我们已经把不使用美国物料的新产品设计完成了，但是也不一定发布这个产品，如果不被

制裁就不发布了，制裁之后才会发布这个产品；或是有些可以替换的产品方案有了，但不一定去投入生产。如果现在手上有存货，我们就有时间发布这些产品，正式把这些产品量产。

我们有一家美国供应商，他的芯片设计在台湾，软件开发在大陆，流片在韩国，芯片制造跟美国没多大关系但是他是一家美国公司，这个产品不用 ECCN 号，美国来源的物项占比不到 25%，就不存在限制的问题。是美国的公司，但他提供的可能不是美国产品，怎么来解释这个事情？所以这是美国物料还是不是美国物料？这种情况现在还在蔓延，因为中国是全球最大的制造集散地，美国很多公司都在计算 25% 的比例。关于美国出口管制，现在有很多争议的地方。

我们的供应商是美国的公司，但他提供的东西可能不是美国的物料。我们没做统计数据，我们每个物料一一在确认、在替换。从去年 5 月份觉得局势不对，就在做这方面的考虑和安排，也在做相应的调整。过去的这一年多时间，给了我们很多调整的空间，今天面对美国制裁的时候，会显得比较从容一些，没那么大的压力。

这些存货消耗完了以后，我觉得没什么影响。

**Q: 从近一年多的准备过程来看，比如找新供应商做方案替换、测试等，在性能和综合成本及匹配度方面，相比以往成熟产品的差距有多大？会需要多长时间？**

A: 差距不大，如果大的话情况会很严重，原来定义的性能就达不到了。但有些方面会有差异，比如说功耗，有些企业的物料可能功耗会更低一点，也可能在性价比上面显得会更好一些。有些可能由于设计人员的习惯，用惯了某家公司的芯片后，上手更快，稳定性做的更好，更换供应商后稳定性会差一点，但经过磨合以后，也会改善。所以任何的切换都有一定的风险和成本，包括开发成本，也包括可能增加一些硬件成本。如果现在做的东西各方面都比以前好，那以前不就选择错了？不是这样的。所以敏感程度没有那么多高，差距也没有那么大，供应商之间在性价比方面，也会自动调节寻求平衡。在平衡过程中，对于新进入者，策略一般会更激进一些。对海康来说，比如我们用了很多 A 的芯片，工程师上手很快，工具也方便，故会惯性的优先选择用 A 公司的芯片；若换一个 IC，则需

要磨合属于他的工具，开发周期会长一些。开发交付后，测试、验证及反馈、checklist 也要一定的周期。但从现在来看这个局面，从公司的风险管控角度来说，一定要规避。之前我们在供应链管理过程中，有些厂家的芯片也会拿来开发，开发完以后我们不一定发布这个产品，这是供应链安全的管理需要，要避免单一供应商风险，否则就会存在断供的问题。比如某个供应商工厂失火了怎么办？也有供应商策略调整的情况发生，比如现在提供这个产品，但未来业务调整，这个需求就砍掉了。所以在芯片的供应商选择上是比较复杂的，不仅仅是因为今天美国的断供，这个工作是一直持续在做的，不是美国要断供才做这个事情。

所以我们来看这个事情的时候，如果所有美国供应商同时出问题，这就是大问题了，而现在因为有一年多的准备时间，所以显得比较从容。未来我们在供应商选择的时候会多一个维度。以前比如说 A、B 是竞争供应商，选择 A，也会导入 B 作为 A 的备份，现在因为 A、B 都是美国的供应商，就需要导入其他国家的供应商做备份，多了一个维度考虑，没有那么严重。

**Q: 2012 年的时候海思逐步替代海外厂商的编解码芯片，这个过程是渐进的。但此次由于外部环境的原因，整个供应链的替换进度会更快，从现在的状态来看，这些新公司，即我们看到的创业公司整个产品的量还不是特别大，我们是愿意给他单子去扶持他、养他就能比较快的替换呢？还是需要我们去协助他在整个产业链上搭建生态，需要的时间可能会比预想的更长一些？**

**A:** 会谨慎。在这个过程中可能会先切一部分订单，给国内的供应商，我们希望国内的供应商得到更好的发展，美国政府逼迫我们这样做。这些年也并不是现在才这样做，我们以前也是这样做的。比如我们有供应商曾经送样品送了 18 次，我们用一年多的时间磨合，希望他能够做起来。国内供应商在沟通、产品策略的调整、时间进度的安排等方面，可以走的更紧密一些。现在我们对国内的供应商会给更多的倾斜，但依然有风险管控的问题。先给他 5%、10% 的订单，等他通过一代一代产品的迭代，质量的稳定性、功耗、干扰的问题一一解决，有些涉及内部产品跟不上、产品缺陷的问题一一改善等等。我们供应链安全很重要，客户依然是至上的，我们把提供有竞争力的产品依然是排在第一位的。

**Q:** 胡总、黄总您好，公司在后端产品中控产品上可以以商业的方式让合作伙伴自行采购，同时提供前端以及其他产品和解决方案，那是不是说对于前者在营收上会有一些影响？

**A:** 可以这么理解，对公司的营收影响多一点，但对利润的影响不会大。以服务器为例，无论是海康自己提供还是从其他地方购买或者取消服务器的销售，对海康都不会产生特别大的影响，因为服务器的毛利本身较低。服务器里面的软件才是核心，是海康为客户创造价值的地方。所以如果这种情况出现，对收入会有些影响，但对利润的影响不大。

**Q:** 那可以理解说这是一个短期的影响吗，就是可能在未来的十二个月以内你们自己或者供应商可以处理好这个问题？

**A:** 多长时间处理好，不是特别重要的。现在这个问题已经不是那么紧迫了。

**Q:** 在西方比较成熟的市场，他们会担心管制对他们的系统有影响吗？或者说跟美国客户合作的时候会不会受到影响，他们宁愿选没有在 entity list 里面的一些供应商？公司会不会投放更多的资源去开发东南亚或者南美地区的市场去弥补这块受到的影响？

**A:** 实际情况有一些差别。其实西方绝大部分公司都没有经历过自己的供应商被制裁、被美国出口管制这个情况。所以听到这个事件首先会害怕、恐惧和躲避，在过去的一年多我们不断的在跟他们沟通。海康一年前也没有想到我们会面临被出口管制这样的风险。这个可能性出现以后我们聘请了律师、顾问一起来探讨。出口管制没有大家想象的那么可怕。公司昨天在欧洲有两场路演，但整个欧洲只接到一个问询关于海康被纳入实体清单后会对公司产生什么影响的电话，客户已经慢慢理解和接受这个事情了，不像以前这么恐惧。

**Q:** 您好，胡总、黄总，想请问如果像前面所说，有些配件让客户自行采购的话，会对收入产生压力。但是我们之后股权激励对收入有这样一个要求，那么我想问问公司现在对股权激励这一块是一个什么样的想法，包括对未来中长期收入的增长有一个什么新的想法？



A: 这个话题我们内部也讨论了很多次。确实在 2018 年做股权激励的时候我们也没有想到说 2019 年会发生这么多事。现在看来不确定性很大，目前来看有两种选择，一是延迟兑现，就是把兑现周期延长，二是考虑降低兑现条件。具体怎么样我们会经过充分讨论以后再来决定，因为目前情况不太明朗，所以我们也无法给出最后的决定，只能再等等看情况怎么发展。公司全体员工目前都非常努力，在做各方面的工作，我们四季度再看看变化，如果说有比较明显的变化，我们会及时跟投资者、董事会和股东大会等各方沟通。暂时能够披露的是这些信息。另外，公司在经营上面肯定是务实的，不会为了兑现股权激励来做一些不合适的事情。

**Q: 如何看 2019 年三季度、四季度国内市场的景气度？目前公司智能化升级的进展情况如何？**

A: 现在临近第三季度业绩发布，关于业绩以及行业方面的问题我们到时候再详细讨论。谢谢。

**Q: 公司可以采取哪些措施将海康从“实体清单”上移除？聘请美国律师出具人权方面的报告或者对新疆业务进行调整是否会对移除清单产生积极影响？**

A: 在新疆人权方面，公司始终秉持诚意的态度，一年多来积极主动地跟美国政府沟通，并且聘请权威的人权律师、专家对公司进行审核，但美国媒体仍在不断炒作，美国政府不关心事实，关心的只是制裁手段。目前看来，公司采取的措施基本不会对移除“实体清单”产生影响。但海康仍会继续朝这个方向努力，更加开放透明，并进一步完善自身的合规体系。列入实体清单这个事件的确给投资者，特别是海外的投资者带来一些困惑，公司也努力在做一些澄清，但目前来看，美国的政治家对制裁更感兴趣，而推动人类文明发展的努力太少。公司还是希望得到公平、公正的对待。谢谢。

**Q: 新疆的公安部门也被列入了“实体清单”，对于新疆未来的安防需求是否会产生影响？**

A: 中国有自己的做事方式和方法，不同的地区也各有不同。公司方面，目

前只看到外交部发言人的回应，还没看到新疆政府的回应，也没有看到新疆市场有什么明显的变化。谢谢。

**Q：刚才提到实体清单对公司短期经营会造成波动，公司会保证给客户持续稳定的产品供应。请问与供给相比，费用对公司的影响如何？会不会因为额外的费用增加影响利润？**

A：研发投入这个工作是持续在做的，2018 年研发费用就有比较大的增长，往年研发费用占营业收入的 7-8%，2018 年近 9%。从企业经营安全的角度来考虑，肯定是愿意增加冗余来降低经营风险，不仅仅是研发费用这一个方面。

实体清单短期可能会带来一些波动。客户端的影响有可能比我们预计的要小一点，因为事件已经折腾很长时间了。昨天我们与一位客户交流，他也知道我们上实体清单了，但完全没谈这个问题，都在谈未来合作的事情。很多客户不那么关心制裁，他们认为中国公司在这方面有持续的竞争力，实体清单不是问题。

特此公告。

杭州海康威视数字技术股份有限公司

董 事 会

2019 年 10 月 10 日