

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：2023-8-19

<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>	<p>Artisan Partners CHEN GU; AwpiceCapital Management Terry Yao; Boyu capital 余高; CCBI Cathy Chan; Destination Partners 周璟、张一诺、Gang LIU; Excel Investment 盛旋洋; Hel Ved Capital Management 郭强; HSZ Group 钱仲霖; IGWT Investment 廖克铭; Jarislowsky Fraser Shuang Yun; Marco Polo Pure Asset Management 黄晨; Oakwise Capital 马腾、Martin Ma; Perseverance Asset Management 王彦玮; Van Berkom 高锋; YM CAPITAL 王家琪; 阿杏资管 张释文; 安徽崇盛资管 连锐; 安联寰通资管 王昕; 安信基金 何宇涵; 安信证券 虞宏雨、程宇婷; 百川财富资管 唐琪; 百年保险资管 许娟娟; 北大方正人寿 孟婧; 北京诚旻投资 谢凯; 北京高信百诺资管 李广帅; 北京格雷资管 王洋洋; 北京泓澄资管 徐哲桐、张弢; 北京江亿资管 蒋泊宁; 北京容光私募 韩飞; 北京润泽财富资管 郑旭; 北京盛曦资管 许杰; 北京禹田资管 郭星岩; 北京源乐晟资管 王雁杰; 毕盛资管 蔡景彦、王兴林; 泊通资管 庄臣; 博道基金 高笑潇; 博笃投资 叶秉喜; 博时基金 赵易、赵倩、程沅、符昌铨、王冠桥、于福江; 渤海汇金证券资管 徐中华; 才华资管 石林; 财泮投资 安静; 财通证券 杨烨、董佳男; 财通证券资管 虞圳劬; 财信证券 何晨; 常春藤资产 程熙云; 琛晟资管 赵宜韬; 晨星资产 Phelix Lee; 晨燕资管 倪耿皓; 成汤投资 朱泓璋; 丞毅资管 胡亚男; 诚旻投资 尹竞超; 崇山投资 覃欣; 重阳投资 贺建青、赵阳、李立源; 创金合信基金 周志敏、陆迪; 淳厚基金 翟羽佳; 大成基金 黄万青、于威业、鄂智博、徐博、王凤娟; 淡水泉投资 裘潇磊、陈晓生; 道仁资管 崔晓巍; 德邦基金 江杨磊; 德邦证券 谢文嘉、徐巡、马笑; 德邻众福资管 何开放; 砥俊资管 唐皓; 第五个季节资管 Alex Chan; 第一创业证券 雍加兴、郭强; 鼎萨资管 沈文杰; 东北证券 冯浚瑒、张能进、武芃睿、韩登科、陈俊如; 东北证券资管 吴雁; 东财基金 唐忠; 东财证券 吕林; 东方财富证券 童心怡、袁泽生、方科、朱晋潇; 东方证券 蒯剑、江舟、王树娟、张开元; 东方证券资管 张明宇、秦绪文、刘锐; 东莞证券资管 钟革敏; 东吴证券 戴晨、李璐彤; 东兴基金 张胡学; 东亚前海证券 张强、章锋; 度势投资 顾宝成; 鄂尔多斯投资 龚铭; 恩宝资管 周翔; 法国巴黎资管 蔡德锋; 方正证券 邓迪飞; 丰仓股权投资基金 路永光; 丰岭资本 李涛; 泮杨资管 赵高尚; 富达国际投资 董如枫、Frank Wan; 富达基金 刘旭卿; 富国基金 林庆、李元博、曹文俊、刘莉莉、陈天元、曲凯; 富荣基金 郭梁良; 高盛亚洲 郑宇评、张璇、郑宇评; 高毅资管 颜世琳、韩挺; 歌易资管 孔令昌; 格林基金 刘冬; 工银安盛资管 刘尚; 工银瑞信基</p>

金 万力实、黄丙延；古木资管 苏鑫；观合(浙江)资管 尚鹏岳；冠达菁华私募 岳鹏；光大保德信基金 文健、林晓凤；光大永明资管 沈繁呈；光大证券 王之含、肖意生、孙啸；光大证券资管 尚青；光证资管 李行杰、应超、耿耘、刘伯恩；广发基金 程琨、观富钦、张世杰；广发证券 李婉云、王亮、林俊龙、杨鸿、张春娥；广发证券资管 张晓雅、于洋；广汇缘资管 曹海珍；广西桥河资管 王超；广州冰湖资管 罗欣；广州工创汇吉私募 周燕飞；国海富兰克林基金 陈郑宇；国海证券 李虹瑾；国华人保 陈图南；国华兴益保险 韩冬伟；国际信托 邱海威；国金证券 孟灿、纪超、张敏敏、陈矣骄；国金证券资管 周栎伟；国联安基金 韦明亮；国联证券 熊军；国盛证券 陈泽青；国寿安保基金 李丹、张标；国泰基金 樊利安、姚明昊、李海；国泰君安 史霄宇；国泰君安证券 邱苗、郭航、刘校；国泰君安证券资管 刘强；国泰证券投资信托 陈秋婷；国投安信期货 余刚；国投瑞银基金 周思捷、马柯；国新投资 胡梦真；国信证券 叶子；国元证券 耿军军、王希；国赞私募 郭玉磊；海创私募 谢涵韬；海南上善如是私募 曲芳凝；海南硕腾私募 赵世光；海通国际资管 周昕；海通证券 杨林、卫书根、李轩；海通证券资管 邹立、茅利伟；行健资产 贾柯；行知创投 周峰；杭银理财 薛翔、郑亮；杭州博海泽华资管 朱令群；杭州国恬资管 卫申鹏；杭州汇升资管 周波；杭州乐趣资管 林桦；杭州上研科领私募 王炜波；杭州萧山泽泉资管 马海华；杭州优益增资管 范院勤；杭州长谋资管 李谦；杭州致道投资 刘福杰；好买财富资管 邹帅；皓峪资本 兰飞；禾其投资 王祥麒；合美资管 肖作宇；合远私募 庄琰；和谐汇一资管 林鹏、韩冬、潘东煦、章溢漫、施跃、凌晨、梁爽、周园园；和谐健康保险 朱之轩；恒生资管 龐磊；恒越基金 王晓明、吴海宁、胡新怡；弘尚资管 江凡；弘毅远方基金 包戈然；红杉资本 闫慧辰、江梓赫；宏道投资 段然；宏利基金 崔梦阳；泓德基金 王克玉；鸿运私募 张弼臣；湖南金证投资 胡圳；花旗国际 关天玥；花旗环球金融 林昂稷、黄緒聞、王曉琼；华安基金 杨明、吴运阳；华安证券 李元晨、傅欣璐；华宝证券 虞伟、杨楠；华创证券 胡昕安；华富基金 黄立冬；华泰证券 黄乐平、余熠、丁宁、权鹤阳、胡宇舟、肖倩、姚舜禹；华泰证券资管 徐紫薇；华泰资管 杨帆、姜光明、万静茹；华西证券 赵宇阳、夏岩；华曦资本 潘振华；华夏财富创新资管 程海泳；华夏东方养老资管 张玉辰；华夏基金 施知序、马生华、高翔、徐恒；华夏未来资管 褚天；华鑫证券 任春阳；寰泰私募 邓子平；汇丰晋信基金 徐彝、李凡；汇丰前海证券 张恒、刘逸然；汇华理财 张运昌；汇添富基金 钱诗翔、杨璿、马翔、夏正安、李超、张朋；基恒投资 汪敏；嘉实基金 王贵重、彭民、姚志鹏、胡涛、李涛、张宇驰、卜宁、刘晔、赵昌昊、高群山、王鑫晨、卓佳亮、刘杰、谢泽林、杨欢；嘉世私募 李其东；建信保险资管 杨晨；建信基金 刘克飞；建信信托 卢博森；建信养老 陶静；江苏第五公理资管 郭雷雨；江苏瑞华投资 章礼英；交银施罗德基金 刘庆祥、于畅；金恩投资 林仁兴；金犇资管 曹剑飞；金元顺安基金 侯斌；锦成盛资管 王懿晨；锦天成资管 张济鹏；泾溪资管 柯伟；精砚私募 何云峰；景林资管 徐伟；景领资管 王胜；景顺长城基金 程振宇；九泰基金 刘源、黄振威、赵万隆、黄皓；巨柏资管 王睦恺；君茂资本 高新宇；君义投资 白璐；开思私募 咎浩；凯基证券 魏宏达；凯诺资管 张沈新；凯昇资本 杨哲乾；宽远资管 张浏、梁力；坤阳资管 熊兴华；雷钧资管 杨建标；立格资本 李学来、陆晔；猎投资本 曾庆晨；林孚资管 姜军；瓴仁私募 陆宁；聆泽资管 翟云龙；龙石资本 陆杨、張鈞、張寧；龙赢富泽资管 董博；庐雍资管 杨捷、彭永锋；弥远资管 许鹏飞；民生

加银基金 孙金成；民生理财 张作兴；民生证券 李伯语、李晓航、刘雄；名禹资管 陈美凤、王友红；明河资管 姜宇帆；明世伙伴基金 霍霄；明亚基金 陈思雯；摩根大通 刘叶、冯令天；摩根士丹利 Andy Meng、李子扬、陈涵；摩旗投资 沈梦杰；南方基金 孙鲁闽；南京春谷私募 蒋炜；南京璟恒资管 王希哲、薛栋民、徐冬梅；南京睿澜私募 罗贵文；南京双安资管 唐聪、阚明；南银理财 宋彬；宁波盛世知己资管 徐成钰；宁泉资管 张斌；宁银理财 毛子瑞；宁远资本 张辛洋；牛乎资管 赵丽；农银汇理基金 谷超、魏刚、张璋、仇康隆；盘京投资 王莉；鹏华基金 林嵩、杨飞；平安养老保险 陈徐姗、邵进明；平安证券 徐勇、龚惇莹；平安资管 彭茜；朴信资管 朱冰兵；浦银安盛 杨岳斌；顾臻资管 黄婷；仟毅资本 许高飞；谦心资管 柴志华；前海开源基金 梁策；勤辰私募 崔莹；青岛乐融基金 王元平；青岛朋元资管 秦健丽；青岛止定私募 徐钰馨；青榕资管 何卉；趣时资管 陈凯艺；泉果基金 钟世哲、王苏欣、刚登峰；群益投资 洪玉婷；融通基金 王迪、丁婉贝；锐意资本 刘霄；瑞银证券 武广明；睿郡资管 陆士杰；睿璞投资 何激；睿远基金 杨维舟、喻磊、朱璘；润晖资管 潘岫；三杰义资管 王威；三鑫基金 于立婷；森锦资管 高峰；厦门合利信资管 丘智明；厦门金宸易笙投资 江梓幸；厦门益亨投管 彭金聪；山东鲁商私募 李振唐；山西证券 吴桐、Zhang Hai Mo、高宇洋；熵简私募 饶小飞；上投摩根基金 李德辉；上银基金 卢扬；尚诚资产 杜新正；尚科投资 江建军；申万宏源证券 陈旻、陈义辉、施鑫展；深圳前海禾丰正则资管 汪亚；深圳前海精至资管 傅晓阳；深圳前海唐融资本资管 杨志煜；深圳前海天成时代资管 奉永青；深圳前海旭鑫资管 李凌飞；深圳铸信诚股权投资基金 李郑浩峰；神农资管 赵晚嘉；盛钧私募 童胜；盛信资管 胡建军；拾贝能信私募 杨立；世诚资管 陈之璩家琳；世纪证券 李时樟；苏州八阙资管 臧宇峰；太平基金 夏文奇；太平洋资产 喻春琳；太平洋资管 张玮、罗荣、王喆、沈维；太平养老保险 钱力；太平资产 马姣；泰康资产 倪辰晖；泰康资管 徐航、周昊；腾讯投资 刘雨桐；天贝合资管 黄少波；天风证券 刘鉴；天弘基金 张磊、周楷宁、洪明华；天玳投资 曹国军；天堂硅谷资管 刘军洁；调柏远信资管 陈生坤；通晟资管 吴弘毅；通用技术集团资管 蒋春婷；彤源投资 赵阳；万和证券 赵维卿；万杉资本 张轶乾；微明恒远资管 卞大利；五矿金通股权投资基金 赵钢；武汉灵动私募 许强；西部利得基金 冯皓琪、温震宇、林静、陈保国、邹玲玲；西部证券资管 杜威；西藏合众易晟资管 虞利洪；西南证券 吴波、李明明；希瓦私薯 卓亚；禧弘私募 杨莹；先锋基金 曾捷；相聚资本 唐斌；谢诺辰阳私募 林浩、徐平龙；新华基金 陈磊；新华资产 林建臻；新华资管 陈朝阳、马川；新泉投资 庞道满；信璞资管 赵杰；星展证券 王中骁；兴海荣投资 钟泽鑫；兴合基金 侯吉冉；兴业银行 吴吉森；兴业证券 熊彬正、屈扬、姚康、王卓琳、孙乾；兴银基金 孔晓语；兴银理财 江耀堃；兴证全球基金 谢治宇、乔迁、朱可夫、童兰；兴证证券资管 范驾云、匡伟；修一投资 马勤、石晨光、付翰香；叙永金舵股权投资基金 刘懿文；寻常投资 杜凡；循远资管 田肖溪；燕创资本 陶庆波；阳光保险资产 祁媛媛；颐和久富资管 米永峰；易方达基金 黄鹤林、唐琨、田仁秀、于博；易米基金 包丽华；易鑫安资管 李伟、栾鑫；益和源资管 魏炜；毅木资产 祝俭；银河基金 田萌；银河金汇证券资管 雷达；银华基金 杜宇；盈峰资本 张国平、张珣；永赢基金 郭鹏、任桀；涌德瑞炬私募 钱靖；圆信永丰基金 马红丽；远信私募 黄培锐；张家港高竹私募 李心宇；长安基金 崔甲子；长城财富资管 胡纪元；长城基金 杨维维、储雯玉；长城证券 黄俊峰；长见

	<p>投资 刘志敏、唐祝益；长江养老保险 刘堃、李慧勇；长江证券资管 诸勤秒、杨书权；长青藤资管 付小林、谢轩；长沙美丰资管 宋伟；长盛基金 郭堃、杨秋鹏、杨睿琦；长信基金 安昀、李宇、孙玥；招商基金 滕越、蔡文涛、张大印；招商证券 秦勉、梁程加、涂崑山、潘安侨；招银理财 梁爽、郝雪梅；浙江君弘资管 陈魏中；浙江秘银资管 董一平；浙江三耕资管 史良；浙江巽升资管 邹冰洁；浙商基金 王斌、平舒宇；浙商证券 刘雯蜀；知常容投资 万浩达；智尔投资 朱毅霆；中兵财富资管 龙耀华；中国民生银行 杨桐；中国人保资管 刘景晖、奚晨弗；中国人民养老保险 孙楠、李金阳；中国人寿养老保险 刘卓炜、李虎、于蕾、静毅男；中国人寿资管 李珊珊、赵文龙、赵花荣；中国银河证券 李泉、翁林开；中荷人寿保险 余玲凤、黄依明；中金公司 周文菁、王琛、朱镜榆；中金基金 于智伟；中科沃土基金 徐伟；中融鼎投资 关劲鹏；中泰证券 刘一哲、杨旭、王芳、李硕文、李雪峰；中天证券 刘大海；中投国际 党新龙；中信保诚基金 邹伟、吴一静、陈岚、孙浩中；中信保诚资管 金炜；中信建投证券 章合坤、罗泽兰、陈乐然、徐雕、梁斌、黄田顺；中信证券 胡叶倩雯、夏胤磊、郭芳、胡自甲、叶达、晏磊；中意资产 沈悦明、陆羽；中银国际证券 常思远；中银证券 张岩松；中邮创业基金 李沐曦、王瑶；中邮理财 尤超；中邮人寿保险 朱战宇、张雪峰；中邮证券 王达婷、陈昭旭；中域资管 袁鹏涛；中原证券 唐月、邹臣；朱雀基金 黄昊；紫阁资管 陈妍；彭博社 陈曦；源泉投研智库 徐安娜；浙江新干线传媒投资 金枝；证券通投资资讯 尚班班；</p> <p>爱芯元智半导体 孟强；北京大学汇丰商学院 杨祎然；北京迪显信息咨询 孙潮劲；富瀚微电子 吴斯文；甘肃乐途工贸 刘磊；高沃信息技术 秦威；广东锐信信息科技 张明；广联达科技 童旭；华为集团 杜战平；蚂蚁集团 王士豪；南京元壹酒业营销 王元兴；宁波炬象咨询 郭志平；山西柳林电力 任志鹏；盛博香港 梁炜彬；腾讯科技 张薇；伟卓商务咨询服务 马远喆；西安火眼智能科技 胡庆龙；西安清善企业管理咨询 王华溢；中山市亨泰网络信息工程 易烈；众诚汽车保险 杨志；尊嘉实业 周哲民；</p> <p>个人： Gary Guo、RC Chai、陈柏文、陈鑫嘉、程庆亚、丁琴华、、范根茁、方思媛、高英童、管士舟、韩滋润、贺国文、侯勇、胡兰、胡子坤、黄安、黄庭均、黄毅、江明、蒋安宇、蒋翊、蒋永健、蒋征、景冠冠、黎光宇、黎洺如、李保成、李超、李冬梅、李莉芳、李威、李元武、林高龙、林杰、刘小兵、卢国仙、吕放心、倪吉、潘淑婷、彭攀来、彭一轩、任俊逸、史俊诺、舒奥、谭冶、唐波、王博勋、王洪波、王磊、王平然、王思飞、王亚远、嘉昊、吴敏卿、吴志鹏、夏林、肖思琪、谢连英、谢一诺、许冉冉、颜阳、杨浩天、杨桃、姚逸恺、于浩宇、袁宇华、张坤、张丽新、张美娟、张木、张念、张盈、赵燕、郑圣楠。</p>
<b>时间</b>	2023 年 8 月 19 日
<b>地点</b>	公司总部会议室（电话会议）
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	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**

**一、公司经营情况说明**

2023 年上半年，全球经济波动加剧，外部政策收紧等因素持续，给公司经营带来持续挑战；国内经济复苏开启，但市场信心还是比较弱。海康威视秉承“专业、厚实、诚信”的理念，积极应对各种不确定性，坚定信心，持续推进公司业务稳健发展。

报告期内，公司实现营业总收入 375.71 亿元，比上年同期增长 0.84%；实现归属于上市公司股东的净利润 53.38 亿元，比上年同期下降 7.31%，其中第二季度营业收入和归母净利润均实现增长。

国内主业方面，2023 年上半年三个 BG 营收总和 190.21 亿元，同比下降 5.33%。其中公共服务事业群 PBG 实现营收 62.73 亿元，同比下降 10.06%；企事业事业群 EBG 实现营收 69.96 亿元，同比增长 2.42%；中小企业事业群 SMBG 实现营收 57.52 亿元，同比下降 8.50%。

今年上半年，PBG 业务的开展，主要受政府财政状况较为紧张的影响，项目进展缓慢，公安和政府业务受到影响较大，交通业务整体表现较好。三季度，政府端一些商机正在启动，个别大项目将在下半年落地实施。我们认为一旦政府资金压力缓解，PBG 业务将有较大改观。

EBG 业务，企业降本增效、改善管理、提升运营的动力依然强劲，能源冶金、智慧建筑、工商企业、教育教学等行业均有所增长，餐饮、文旅等消费领域复苏较为明显。公司持续推进百行百业数字化转型相关业务落地，下半年 EBG 将持续增长。

SMBG 市场随经济波动较为明显，公司耐心拓展维护线上线下渠道，继续丰富产品品类。随着经济复苏情况向好，下半年 SMBG 将有不错的表现。

境外主业方面，上半年实现营收 99.09 亿元，同比增长 2.30%。海外贸易环境继续分化，以美国为首的部分发达国家打压和排斥中国公司的势头还在加大，广大亚非拉国家和地区的业务表现主要与当地经济情况较为相关。海外业务第二季度的表现好于第一季度，其中拉美、亚洲、南欧、非洲等区域增长较好。公司在全球市场拥有广阔的营销网络，持续提供有竞争力的产品，我们对海外业务的长期持续发展还是有信心的。

创新业务上半年实现营收 81.88 亿元，同比增长 16.85%。二季度消费相关的业务如萤石、海康存储均有所恢复，预期下半年创新业务将会继续保持较好的增长。

毛利率方面，上半年毛利率为 45.18%，比上年同期提升 2.04 个百分点，主要得益于公司持续推进降本工作。目前海康威视的人员规模控制较为严格，编制投放以创新业务为先。

财务费用方面，本期产生的汇兑收益约为 2.85 亿元。重点企业软件所得税的退税已经在第二季度完成。

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。公司在当前的业务环境下更加注重财务质量，经营性现金流稳定。

当前，全球经济环境难以短时间内改观，需要做好长期承压的准备，同时，我们也看到市场复苏带来的一些机会和变化，海康威视积极推进企业和政府业务的数字化转型，与当前各行各业面临转型升级的压力和挑战是相呼应的，帮助客户解决问题是我们的价值所在。全面感知、智能物联是数字化转型的基础技术，AI 作为加速器，业务应用场景将会在各行各业落地，我们认为下半年公司业绩将继续呈现逐季度向上的趋势。

## 二、Q&A 环节

**Q: 上半年公司研发投入持续增加，公司对于研发投入的具体方向，能否展开介绍一下？**

A: 公司研发投入主要体现在研发人员的人工成本上。相较于公司对主业各方面研发投入的严格把控，目前主要的研发投入方向仍在创新业务。因为创新业务本身收入增长预期更高，市场机会更多，在当下日趋复杂的经济环境下，我们还是维持谨慎性原则，在一些机会点上会加大资源投入。

**Q: 公司研发费用未来是怎样的发展趋势？**

A: 公司主要的经营方式是以技术创新作为最重要的一个竞争力来源，所以持续推进研发投入是保障技术创新的重要基础。自 2018 年到 2022 年，公司的研发投入占销售收入的比例由大约 9%增长至 11.8%，从中长期来看，我们会继续保持在目前的大致比例，略有波动。

除了研发销售比外，内部研发资源调配方面，公司会在有些成熟的业务上收紧资源投放，并将其转移到新产品、新业务中，以提供新的增长点。整体研发投入方面，我们会维持研发强度，在研发人员费用上可以体现出来。

**Q: 公司目前海外业务的情况不错，对后续第三、第四季度的预期如何？未来的发展会呈现怎样的趋势？**

A: 对于第三、第四季度公司的海外业务，我们整体保持谨慎乐观的态度。目前海外业务的环境分化较为明显，发达国家的业务受政治层面的各种政策影响较大，发展中国家的业务增长相对较为平稳。

综合来看，基于海外业务覆盖的区域范围、潜在的市场空间、新产品的不断投放，未来

业务增长机会还是比较多的，所以我们认为公司海外业务在未来仍会保持增长的趋势。

**Q: 上半年公司海外业务在发达国家与发展中国家大概是怎样的比例？**

A: 公司去年海外业务在发达国家与发展中国家的占比大概保持在四六的水平，今年上半年发达国家的占比有所下降，发展中国家的占比相对有所提升。

**Q: 从中长期角度来看，SMBG 与 EBG 的增速表现是否会比较好看？PBG 方面，如果市场恢复不错，是否也会有不错的增长？**

A: 从当下的宏观环境来看，上半年与下半年目前还没有一个显著的可以借此来判断的依据。从本行业的角度来看，下半年如果保持与上半年差不多的发展态势，我们可以推断目前是一个慢复苏的过程。基于慢复苏的过程，我们认为 EBG 与 SMBG 未来会是一个正向发展的趋势，但因为外部环境的不确定性，暂时无法给出具体的增速情况。PBG 方面，目前政府端有资金层面的压力，如果第三、第四季度包含专项债在内的一些外部因素在向好，我们认为下半年 PBG 的压力相较于上半年会有所缓解。从微观迹象上来看，公司 PBG 业务在第三季度的确有部分大项目在持续推进，但是否能改变 PBG 整块业务的业绩表现，还需考虑宏观政策的变化。

但整体上，我们预期国内的业务收入会有一个正向的增长，加上海外业务、创新业务等板块的正向加持，未来公司的业务增长会有一个不错的表现。

**Q: 公司从第四季度开始，随着毛利率与费用率的持续改善，净利率是否会有一个好的表现？**

A: 我们确实在朝这个方向努力，谢谢。

**Q: 看到我们创新业务子公司机器人发文提到结合了一些大模型进行的一系列落地实践，讲到一些传统的自动化系统，相对会受到技术落地应用的限制，我们现在基于大数据库的超级模型，能够实现更轻松的识别和获取货物的深度信息，做灵活的应对，案例看了还是蛮兴奋的。在大模型方面我们是否方便跟大家分享一些进展，以及我们的一些定性的展望或计划呢？**

A: 在一季度业绩的交流过程当中，我们浦博也对海康的大模型、AI 的进展做了很多沟

通。基础投入这一块到目前没有太实质性的变化，毕竟中间也只是差了几个月的时间。我相信大家更关心的其实还是 AI 技术在产业内的落地，以及对产业本身带来的进步这些方面。

外部现在都在谈多模态大模型，其实海康很早做的就是多模态，单就语言大模型来讲，对于这个产业影响没有那么直接，我们在 2019 年左右就已经直接进展到多模态的阶段。因为海康从事的是天然的多模态业务，到目前来看我们的发展应该说已经非常的成熟了。行业内通用大模型也有了比较大的进展，包括开源算法的进步，随着外部的这些变化，我们的能力还会水涨船高。

第二块就是从我们内部的实践来看，我们重要的投入是在行业数据和用户数据的训练层面，在通用大模型基础上构建行业专用、用户专用的一些模型和算法。不管是从模型的数量、筹建 AI 开放平台的时间、积累的用户基础，甚至是我们软硬件结合、算法结合的方案落地上来讲，我们都比较领先，我们是一直在行业应用的层面开展迭代。

接下来我们还是会保持这样的常规做法，广告我们仍然会打的相对少一点，因为大模型本身与宣传没有直接关系，大模型我们不太多宣传，不代表海康没有大模型，更大的挑战仍然是如何把模型落地，算法落地，降低开发的成本，同时更好的满足用户的期望，在更多的行业做落地应用，针对这些方面我们会投入更多的资源。

现在来看我们还是看到一些希望的，包括在一些数据入口端，例如像远程巡检的数据入口，逐渐能够看到我们算法在产生的价值。比如行业规范性的要求，过去可能是在单点行业、单点的企业上落地应用，现在逐渐变成了多个企业或多个行业通用的要求。所以我们能够看到算法的应用还是在快速往前走的，未来应该能够看更多积极的变化。

**Q: 过去我们持续进行了一些变革，回头来看收入端持续创新高，但因为我们人才要求还是有一定水准的要求，成本上有些通胀的属性，所以从人均创利的角度，并没有伴随收入的增长趋势成正比。您刚刚也讲到了，我们在一些案例上面也都已经比较领先了，假设往后宏观经济环境回暖相对更加友好一些，这一轮和技术结合的落地是否够对我们人均创利上面也会有更多的支撑？**

**A:** 这个问题其实就是关注当下的投入上能否有更大或更显著的产出。我们确实在这方面也做比较多的努力，比如说在 EBG 的这一端，在当下这样一个宏观环境下，EBG 还是表现出来很强的需求韧性，往未来去看，我们还是努力去把可复制性、规模效应拓展出来，主要还是强调从行业龙头往整体行业以及各个不同的行业之间，把看到的数字化转型落地的机会



更大程度的复制开或者拓展开来，这是我们接下来很大的业务上的一个目标。

同时，还是要结合海康的商业模式，我们过去讲全球大型的企业比较多的都是大品类业务，像海康这样做小品类，但是又做到一定规模的商业模式相对来说比较少，我们在商业模式上差别比较大。大部分大品类业务企业，大家对他们各方面都比较熟悉，因为大品类业务一旦达到一定比例市占的时候，可能会产生一定程度上的市场垄断效应，会有一些溢价。小品类业务主要由市场的碎片化需求构成，所以从满足需求的角度来说，就会出现大量的产品细分，这是小品类业务必然的一个要素。经过这么多年的积累，海康在这样一个碎片化的行业当中，众多的细分领域都有了产品的布局。这些布局仍然还是维持产业 S 型曲线的规律，每一个细分都有从创新、持续增长、成熟到衰退的这样一个过程，所以我们要不断的去做新需求的拓展，把更多的创新引入进来。

所以我们的智能物联产业是在不断迭代的，往未来去看，这种迭代还会持续下去。跟大品类业务相比，可能一个品类当它走到成熟以及走到衰退期的时候，大品类比较难很快有新的大品类来做承接，这就出现了企业的兴衰成败，但在小品类业务当中，可能这种过渡不会太明显，而是体现为群体性的一批产品的成熟、新的迭代产品的出现，这是我们一个小品类产业不一样的特征。

从人才和投入产出的变化来讲，我们现在正处于从传统的安防向智能化或智慧化的业务转型的阶段。可见光摄像机这类产品已经是成熟的，但现在我们给它们赋予了一些新的应用，让它在新的领域上发挥价值。可见光仍然是海康非常重要的技术核心，现在除了覆盖电磁波完整光谱之外，我们对机械波、音频也做了大量的研发投入，我们预期未来音频在工业探伤、工业听诊这些领域会有比较大的需求应用，这些都是我们在底层打下的技术基础。我们现在正在培育孵化数字化创新这样一个很大的行业赛道，但这个赛道因为跟百行百业都息息相关，这也是难以让大家看明白算清楚海康业务的一个原因。但是从这个业务逻辑上来讲，我们已经对产业的需求空间看的很清晰，会非常坚定的走下去。所以从人才和投入这个角度来讲，短期看如果投入稍微收敛点，可能产出就会溢价，就能够有更高的产出；但往中长期去看，我们还是要维持平衡，我们要做“产出再投入”的循环。

我们对未来还是比较有信心，虽然宏观上可能短时间会有一些的压力，但是我们认为科技进步或者数字化转型带来各行各业转型升级的这些动力，是当下绝大部分企业都需要的。

**Q：公司创新业务发展得非常不错，上半年收入占比超过 20%，机器人和萤石都处于行**

**业领先，能否分享其他创新业务的发展怎么样？接下来看哪个业务会比较成型？**

A: 总体来看几个创新业务应该说都还是不错的，因为赛道不同，每个企业面临的机会和挑战也不太一样。

从收入规模上来讲，目前排到第三的是热成像的业务，热成像因为本身技术门槛相对较高，并且现在我们也在全球做业务，所以总的来说这个机会还是不错的。

安检、医疗的业务机会也都有，可视场景下的检测给安检今年带来了一些机会。医疗方面由于行业本身对医疗设备有一些要求，让它的赛道比较封闭，现在我们也已经有些产品做好了认证，效果也不错，所以往未来看虽然赛道可能都不是特别的大，但是机会都还是不错的。

汽车电子和消防这两个赛道，总体说赛道特性也很突出，汽车电子作为汽车产业的供应商，利润率比较低，所以从长期来看需要规模和创新持续推进，才能在这种低毛利的情况下能够有比较好的利润表现，所以现在我们还正在努力过程当中。消防板块来看，智慧消防整体的行业的切换没有我们预想的那么快，所以目前还在传统消防和智慧消防同时推进的过程中，但是往更长的时间去看，赛道也有很多机会，所以有好多的业务都是在痛并快乐着，创业总是没有那么容易的，谢谢。

**Q: 创新业务当中哪些是跟主业的销售体系是共用的，或者说有比较明显的协同效应？**

A: 这些业务都各有各的营销方式，比如我们智慧存储的业务，会有一些产品销售给海康，但是存储也发展自己的品牌，在电商分销的渠道上面也做的挺好。而消防、汽车电子、包括机器人也都是完全不同的营销的方式。过往大家可能会觉得萤石跟海康威视交叉会稍微多一点，但其实从萤石披露的信息来看，还是不一样的。因为我们的产品定位不同，面对的客户群体也不太一样，所以我们接触到客户的方式就会差异会比较大，海康做 To B 的，萤石做 To C 的，To C 的业务运用像电商和一些更短距离营销方式可能会更多一些，所以都是会有差异。

但是我们内在协同也还是要去推动的，否则在一个集团体系里面就看不到它内在的协同价值了。比如说我们在大模型、AI 的一些进阶上面，研究院可能有很多的同事总体来讲是比较领先的，有一些同事也会通过内部的一些工作上的切换，比如说去到创新业务里面带领分支的 AI 工作的开展，这就让我们很多的工作能够水涨船高，谢谢。

**Q: 8月15号网信办关于生成式人工智能管理办法正式生效了，请问海康会不会去申请**

**可能需要面对大规模的消费者的这种牌照？**

A: 生成式的这种业务目前不是我们的主赛道，但我现在也不能这么绝对说一定百分之百一点都没有，但是它不是我的主赛道，谢谢。

**Q: 上半年的毛利率是有明显提升的，请问能不能帮我们再具体拆解一下其中的原因？另外下半年的一个展望如何？**

A: 从营收成本来看，数据上略有些下降，可以看到还是降本有些成效，对毛利率产生比较大的一些影响。同时在销售端，我们也在讲要做有效益的增长，所以在这方面我们也在做一些收入结构上的变化，所以应该说是成本和销售收入两方面对毛利率都会有一些正向的影响，下半年总体来看，毛利率应该保持一个比较平稳的状态。谢谢。

**Q: 上半年境内的主业里 EBG 实现了正增长，如果分下游领域来看的话，想请教一下 EBG 内部的拉动项和拖累项分别是哪一些领域？这些领域下半年边际上会有什么样的变化？**

A: EBG 总共六大行业，我们在开始的时候提了的四个大的行业都是增长的，没提的两个，一个是金融，还有一个是文体卫。金融行业这几年因为线下网点都在收缩，所以我们金融板业务也在下行，文体卫一定程度上也受经济的影响。而智慧建筑整体上跟房地产有一些直接间接的关系，但是受益于今年产业园业务的进展，智慧建筑今年还是增长的势头，这个数据是跟 2022 年同比是增长的，当然跟 21 年比还有一点负，这就是整个大的产业在其中发挥的影响。但今年来看，智慧建筑也在慢慢走出大的房地产背景带来的负面影响。

**Q: 想请问机器人业务未来对 B 端或者说 C 端是什么样的一个构想和布局？**

A: 机器人大量的信息在招股书当中有比较清晰的披露，目前机器人主要是两个大的业务，一个是工业相机，一个是 AGV。工业相机我们目前在国内已经处于行业中相对比较领先的位置。AGV 这几年在国内、在海外的增长势头都比较快，发展也比较迅速，产品的系列，包括也增加了比较多各种各样新形态的产品。关于未来的一些变化，我们想留给机器人到时候路演的时候再跟大家来交流。谢谢。

**Q: 请问上半年现金流有比较好的改善的具体原因是否能分析一下？去年提到竞争是比较激烈的，今年有没有看到比较好的改善？这方面是否对毛利率还是有一定的正向作用？**

A: 现金流主要是应收多抓一点,花的少一点,其他没有太大的变化,总体我们还是对现金的情况管的还是比较认真的,尤其因为现在环境不好,所以在应收款各方面的管理上也都会比较抓紧一点。

关于竞争的话题,环境不好竞争只会越来越卷,我相信也不仅是在我们产业,其他产业内的压力也越来越大,这可能是一个普遍的现象。从竞争的价格、各方面的角度来说,竞争力有时候也体现在价格、账期等这些商业的因素上面,所以要有竞争力,总归还是要向内提升,提高性价比,所以我们今年也做了比较多的降本的工作,毛利率的改善可能会比较明显一些,谢谢。

**Q: 从半年报上看得到,在外部环境很差的情况下我们第二季度做得比之前更好,请问逐季度改善的趋势是不是成立?对于全年业绩指引,我们是不是会做以调整?**

A: 我们认为逐季度改善的趋势是比较确定的,我们对下半年业务抱比较大的期待。关于全年业绩,今年初和大家交流的时候,整体的宏观环境是希望以今年对标 2021 年,但没想到后来外部环境的变化这么大,关于业绩目标调整也是不言自明了,谢谢。

**Q: 关于 AI,上次年报电话会之后行业的进展还是挺快的,越来越多人认同在更细分的场景,大模型的能力提升之后,对于行业理解更深的公司比如我们海康,可以更好地把行业端的模型应用起来。我们现在怎么看 AI 的应用趋势,行业案例上有没有明显的变化?**

A: 从落地的角度来说,智能算法都是要经过从通用模型,到行业模型,再到用户应用的三个步骤,今天大模型的发展也一样遵从这三个步骤。在这三步走的背景下,我们的商业进展主要追求的是效率。

在最初做 AI 开放平台的时候,我们帮用户去训练一个算法可能要 10-20 天时间,用户需要投入资源,对图片库这些训练素材的质量要求也比较高,训练出来的算法距离我们的预期也有差距。所以在项目上我们需要持续训练,也做许多落地后的改进,这样在落地环节的成本特别高。现在开放平台的整体能力不断提升,通用大模型的能力也越来越强,预训练的质量就有了保障,在做应用的时候对于训练数据的需求量就小了,随后算法再需要做的改进也少了。相比之前,这就意味着我们推广成本变小,落地速度加快,这就是底层算法能力提升带来的好处。

现在整个社会对于 AI 的理解也比三年前进步了很多,以前用户可能不太理解不太认可,

现在用户对于 AI 相关的方案都跃跃欲试，我们认为这是良性的发展。

往未来看，我们对于算法的泛化能力期待会越来越高，对于海康这样提供软硬结合的综合解决方案的公司来说，算法是我们方案中的一个部分，泛化能力强的算法会进一步提升我们方案的可复制性。

**Q: 在汇兑收益上，我们和去年同期比没有那么多，原因是什么呢？**

A: 今年上半年的汇兑收益有 2.85 亿元，没有去年那么多，因为这几年中我们美金资产占比在下降，我们希望推行多币种结算，在今天的国际环境下会更合理。

我们也会支持用人民币做海外贸易结算，但人民币结算的推进不取决于我们的意愿，既取决于国家金融机构与国外相关机构的对接，也取决于客户使用人民币的便利性，但从趋势上说，我们还是支持人民币结算的。

**Q: 公司发展到现在，在整个产业链上的布局越做越强了，从对上游的布局来说，近两年有没有在挖掘一些新的传感方式，或者做新的业务投资？**

A: 不管过去，现在还是未来，我们在传感器端的技术基础一直都在不断夯实，现在的传感器不仅是光学，还有机械波声学的，压力、流量、温度、湿度、磁力等等种类的，因为细分需求比较散，所以产品品类会特别多。我们到今天也许已经是全球范围内传感器的丰富程度比较领先的公司了。在这个基础上，我们希望发挥多品类传感器的协同效应，比如说在智能制造的场景中，可见光的感知是基础，还有热成像、雷达、压力、流量的传感器参与到方案中，这些产品可能来自海康威视、海康机器人，或者其他的公司。这些产品形成的完整方案，能够更好地为客户提供服务，这就是我们看到的业务之间的协同效应。

另一方面，因为我们的应用面宽，销售体量大，就足够涵盖在多维感知、人工智能、大数据技术等方面的全面研发投入，大规模的研发投入在一个个客户和场景中得到分摊，就比小一些的公司更有规模效应。这是我们作为公司，在技术和产品的协同上发展到这样一个程度后带来的好处。

**Q: 目前外部宏观环境压力还是比较大的，但是能看到国家在积极的采取一些措施去解决一些问题，什么时候能有明显的变化可能确实比较难判断，但是如果政府的财政问题得到一定的缓解，海康目前的 PBG 业务是不是属于相对会比较优先落地的方向？**

A: 这方面我们还是很有信心的, 因为刚才我们提到的企业数字化转型需求, 包括降本增效、提升运营能力、改善管理, 对政府来说这些目标也是共通的, 政府也需要降本增效、改善运营、改善管理。只是政府端的业务受过去传统管理方式的一些影响, 在变化的时候可能限制性条件会多一些, 但我们也确实看到了这方面的需求。

过去几年我们 PBG 领域里面有两个比较大的板块, 一块是公安, 另外一块是政府业务, 所谓政府业务就是政府很多行业的一个汇总。过去公安板块略微有些下行的时候, 政府业务的增长还是不错的, 原因是政府在行政管理、行政服务过程中, 越来越注重民生和老百姓的感受, 所以要做大量的提质增效应用, 同时还有一些管理手段科技化的应用, 包括河道管理, 路段管理等。我们认为现在政府赛道已经不是传统意义上我们理解的以公安为主或者以安全类需求为主的状态了。

我们曾经也讲过 PBG 现在有几个大的板块, 大安全是其中一块, 还有大交通、大生态、大服务。大交通板块, 交管、铁路、民航、港口、轨道等都属于这个范围内, 因为跟民生特别相关, 所以这一块的提效做的非常直接。大生态板块, 包括水利水务、生态环境保护、耕地保护、自然资源保护、气象等, 这些都属于大生态的范畴, 能感受到政府对这块是非常重视的。大服务板块, 包括市政管理、市场监管、宣传教育、行政服务等, 这些可能是大家生活中就能够接触到的方面。所以我们对政府业务的判断是, 如果资金层面略有些好转的话, 很多需求其实是比较刚性的, 谢谢。

**Q: 今年国内确实有受到一些自然灾害的影响, 前几年郑州有水灾的时候, 政府也推出了一些项目, 今年这类的项目可能还没有落地, 但是一些地方政府是不是已经开始有一些意向可能会去推进这类相关的项目?**

A: 因为现在大的自然灾害频率还是挺高的, 像暴雨水灾、城市内涝以及旅游景点的山洪爆发等, 这些都是突发性的事件, 需要在很短的时间里做出应急响应。如果纯粹靠人去管理, 效率还是特别低的, 所以我们现在能看到这类需求在涌现, 只是受限于当下政府资金层面的压力, 如果未来资金层面向好的话, 我们认为会有更多的需求会比较快地落地, 谢谢。

**Q: 在宏观的压力下, 行业内价格、账期方面的竞争压力会比较大, 但我们也看到了一些很大的头部科技公司, 前几年在这个行业里高举高打, 但现在把它的一些相关业务进行了重组或取消, 也看到了前几年比较火的一些技术类公司, 在这个市场上没有之前冲的那**

么猛，所以是不是可以理解为一方面有竞争力的玩家在变少，但是另外一方面留存下来的公司在宏观压力下各方面的竞争还是比较激烈的？

A: 您理解的没错，从我们作为玩家的角度来讲，竞争格局是在向好的，过去大家可能对这个产业都跃跃欲试，这几年也逐渐发现如果玩家在碎片化的场景没有长期的积累，中途要切入进来是蛮难的，因为产品品类太多，业务太散，一下子很难有比较好的抓手，产出的效益也不明显。这是这个赛道的特点带来的难题，尤其跟大品类的业务相比，这个业务可能也不是通过一两年的攻坚就能马上切入的，我们确实认为整体的竞争格局在向好。

另外一方面是宏观压力比较大的时候，微观层面的竞争是在加剧的，就单体项目的竞争来说，有些公司会愿意报更低的价格去抢夺一些机会，这个也正常，也避免不了。所以这两种情况都存在，在格局层面是向好的，在微观层面是比较卷的，谢谢。

**Q: 关于前一段时间外媒的一些报道，可能也让挺多投资者对公司的未来发展产生了一些顾虑，您方便澄清一下吗？**

A: 关于外媒报道的这些事，也不单单在我们身上发生，在其他大企业身上也有，政客对于这方面的提议是非常多的，有可能是因为大家特别关心海康，所以当我们涉及到这方面问题的时候，大家会更加敏感。过去虽然也有报道，但没有落地，往未来去看，我们认为海康作为一家企业，没有这么大的影响力，其次在我们身上开战，问题也不仅仅是商业制裁，所以我们对这个问题还是比较淡定的。

人类社会走到这个阶段，各个国家的政府还是相对比较智慧的，虽然政客什么都能说，但本质上来讲还是寻求利益，所以没必要用一些极端手段导致两败俱伤。

媒体报道是有自己的方式，因为很多的政客和政治势力需要这样的话语来获得关注，来获得一些政治利益，这是现实存在的。可能大家也发现，在一些国家会有极端的语言，包括攻击中国公司的一些观点，这样做能够获得关注，这是当下我们在全球面临的一些现实的挑战，但是真正有智慧的政府会去衡量轻重，所以我们不用太顾虑这样的报道，谢谢。

**Q: 目前公司创新业务占比超过 20%，请问在未来两年或更长时间，随着创新业务占比的提高，公司整体的毛利率趋势会向上走还是向下走？**

A: 我们认为公司毛利率在 40%以上都是合理的，从实际经营结果来看，毛利率基本保持在 43%-45%的相对理想区间，像今年就是 45%。公司对毛利率管理并不是完全没有影响力，

并不是说如果毛利率下行公司就无能为力，毛利率是公司整体业务竞争力的体现，是公司包括产品成本管理在内各方面掌控的效果。

公司目前有 8 个创新业务，各有特点，像汽车电子因为是汽车产业链配套，毛利率不太高，随着它的业务体量的扩大，会影响创新业务整体的毛利率，这是收入结构的变化；像智慧存储，也是毛利率偏低的业务，但这都是各个赛道的正常特点，各项创新业务处于不同的赛道，需要接受赛道中的常规做法，我们作为个体企业看能不能做得更好一点，比常规更好，这可能就是我们要追求的。

创新业务公司体量都还不算太大，目前看对公司整体毛利率波动的影响没那么大，未来一到两年内都不需要对这种收入结构带来的毛利率很大的波动很担忧，更长远来看还要看宏观经济和产业环境的变化，目前无法确定。但对公司来讲，不管身处怎样的环境当中，我们都努力去做得更好，谢谢。

**Q: 我们看到公司应收账款向上的趋势比较明显，请问是不是主要是因为 PBG 业务的影响，政府业务的账期是否有延长？**

A: 很多因素都会影响应收账款的结构，有什么样的收入就会有怎样的应收，在我们所有业务当中萤石的现金流表现可能是最好的，因为它主要是 To C 的业务，一般现款现结；其它的 To B、有账期的业务都会产生应收。以机器人为例，因为存在产品交付和项目验收，假设行业普遍可能需要 8-9 个月来完成 1 个项目的验收，我们可能做得好一点，5-6 个月，即使是这样，都会产生几个月的应收账款，所以像机器人业务做大了、收入增加了，也意味着应收账款是增加的。这是正常的、因为规模增长带来的应收账款的增长。

政府业务的应收账款会有一些参差错落的变化，有的区域可能确实当前资金面比较紧张，可能更着急地去解决其它问题，应收账款就没有及时处理，这些情况作为个案是存在的，但是这么多年政府几乎没有发生完全违约、不付款的情况，只是说可能拖一下、晚一点，等到资金状况好一些还是会付的，所以不用太担忧，谢谢。

**Q: 请问其它 To B 业务，像机器人，跟原有业务相比账期是否会更长一些？**

A: To B 业务账期有长有短，不能一刀切地去说变化，账期是一个商务条件，像价格一样，价格高一点，账期可能就长一点，价格低一点，账期可能就紧一点，这些都要就个案而论。像 SMBG 的经销商业务，应收账款规则性可能强一点，对不同群体的客户的应收账款规



	<p>则不太一样。</p> <p><b>Q: 请问公司是否有评估经济下行对公司应收账款回收可能造成的负面影响，是否有针对性的措施？</b></p> <p>A: 这个问题提得非常对应当下的经济形式，在现实当中确实也是存在的，像房地产业务就首当其冲，大家可能也都看到一些大的房地产公司暴雷的话题。过去两年房地产的情况大家都清楚，我们在这方面开展业务已经是很谨慎的，应收账款放的比较少，收得比较紧。同时，如果确实有发生一些突发状况，公司也经营了这么多年，也遇到过各种各样的情况，如果遇到了，公司的销售、法务也都会提供支持，所以对于极端情况我们还是根据相关规则处理。此外，除了给跟我们做生意的公司账期之外，很多情况下我们要求这些公司的主要经营者比如老板个人要提供担保，因为公司是有限责任，可能出现资不抵债的情况，所以事先就会有一些要求。</p> <p>公司有比较专业的团队在做应收账款的管理，包括对于不同的公司、不同的客户给予什么样的信用、什么样的账期，公司内部都有反复斟酌和考量，谢谢。</p> <p><b>Q: 近期 IPO 政策有所放宽，请问公司创新业务是否会加快 IPO？</b></p> <p>A: 目前萤石已于 2022 年 12 月底上市，机器人还在 IPO 审核过程中。未来在条件成熟时还会有创新业务子公司 IPO，比如收入达到一定规模、盈利达到一定规模；但不是说标的数量上完全没有限制，我们会比较谨慎地看待 IPO 话题，因为一家公司独立上市也就是对它赋予了更长远或者更大地发展预期，所以会对它所在的行业、在行业中的位置，都会有考量。所以不管 IPO 政策层面有什么变化，我们还是会比较谨慎的去看待 IPO 问题，不是没有底线没有条件的，谢谢。</p> <p><b>Q: 请问公司创新业务独立上市后是否会继续并表，还是变成长期股权投资？</b></p> <p>A: 现在创新业务独立上市后，公司还是单一大股东，所以还是会并表的，谢谢。</p>
<b>附件清单</b>	无
<b>日期</b>	2023 年 8 月 19 日