

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：2020-07-25

<p>投资者关系 活动类别</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 <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（_____） </p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p> AIA 友邦保险 梁佳； APS Asset 张清、王兴林； Arohi Asset Vivien Cao； Baring Asset Nicola Lai； Bernstein Dien Wang； Cephei Capital 苏李； Citi Bank Xiao Lixian、Arthur Lai； CLSA Marley Ngan； Credit Suisse 王晓琼、Stpahen Yin； DBS Bank Tam Tsz Wang； Dodge & Cox Nate Liao； DTC Investment 杨阳； Dymon Asia Yong Wang； Fidelity International 周文群、盛楠； Franklin Templeton Tony Sun、陈徐姗； Goldman Sachs 郑宇评、Christina Huang； Grand Alliance Asset Annie Su； Hidden Champions Fund Pang Qin； HSBC Chris Hsu、Emily Li、Fan Zhang、Bing Yi； IDG Capital 云南； IGWT Investment Kevin Liao； Invesco Han chen； J.P. Morgan Henry Sun、冯令天、戚敏； Jarislowsky Fraser Shuang Yun； Jefferies Chi tsai、冯扬扬； Join Asset 张志新； Macquarie Hailey Xu、Erica Chen； Mizuho Securities Cyndi He； Morgan Stanley 鸥哲颖、蔡昀宸、Green Cai； Morning Star Don Yew； Nan Fung Trinity Rui Wang； Nikkei Asian Review Coco Liu； Nomura Investment 徐振华； Nomura Securities 段冰； Overlook Investments Angel Wang； Panview Capital Shijie Xing； Point72 Yang Bai； Prince Street Capital 韩冰； S&P Global Ratings Cher Chen； Sanford C. Bernstein Jodie Huang； Schroders Ashley Chung； Sequoia China Equity Fang Cao； Sumitomo Mitsui Ds Asset lvtao Yang； TBCapital Felix C； UBS Zoe Xu； UBS Sdic Fund Wu Zhiyong； UG Investment Raymon Lin； Viking Global 张弛恒； Wellington Management Ben Chen； 安信基金 沈明辉； 安信证券 姜苗苗； 白犀资产 裘善龙； 鲍尔太平 周俊恺； 北信瑞丰基金 王忠波、龙耀华； 贝莱尔资本 陈芙； 彬元资本 薛栋民； 炳申投资 Paddy Huang； 泊通投资 庄臣； 博时基金 陈鹏扬、林博鸿、欧阳凡、程沅； 财通资管 邓芳程； 财信证券 何晨； 琛晟资产 赵宜韬； 辰翔投资 白晗； 晨燕资产 倪耿皓、滕兆杰、詹凌燕； 成芳投资 郭敏芳； 诚盛投资 康志毅； 诚旻投资 尹竞超； 创亮投资 刘奕松； 淳厚基金 吴若宗、陈文、王小明； 大成基金 李兆新、岳苗、陈星宇； 大华证券 韩冬伟； 大家资产 范新、范明月； 丹羿投资 陈宇； 淡水泉投资 裘潇磊、陈晓生； 德邦证券 雷涛； 德弘资本 仝禹豪； 砥俊资产 唐皓； 顶天投资 张超； 鼎锋资产 李梦莹； 东方阿尔法基金 陈渭文； 东方财富证券 周成； 东方马拉松投资 任兵、李名虎； 东方证券 刘文杰、周云、蒯剑、江舟、张开元、游涓洋； 东 </p>

方资管 韩冬、胡伟、秦绪文； 东莞证券 张强； 东吴基金 江耀堃； 东吴人寿保险 吴琳娜； 东亚前海资管 杨柳青； 敦颐资产 赵捷； 方圆基金 董丰侨； 方正证券 骆奕扬； 丰岭资本 李涛； 沅沅投资 孙冠球； 复星保德信 虞峥； 富安达基金 吴战峰； 富敦投资 古嘉元； 富国基金 蒲世林； 港丽投资 龙江伟； 高毅资产 张雪川、罗迟放、张继枫； 歌易投资 孔令强； 格外投资 唐波； 工银国际资产 李青； 工银瑞信基金 任燕婷、张伟、曾剑宇、单文； 观富资产 张陈乾； 光大保德信基金 陈飞达； 光大证券 潘亘扬、王经纬、姜国平； 广发基金 田文舟、傅友兴、观富钦、王颂； 广发证券 王昭光、杨小林； 广发资管 饶小飞； 国都证券 王鳌、余卫康； 国海富兰克林基金 陈郑宇； 国金基金 吴志强、张晓榕； 国金资管 曾萌； 国盛证券 陈永亮； 国寿养老保险 石坚； 国泰基金 饶玉涵、邓时锋、张阳； 国泰君安证券 张馨予、冯定成； 国泰人寿保险 Eddie Chen； 国投瑞银基金 周宏成； 国新投资 王晓嵩、张济； 国元证券 陈图楠、李怀国、耿军军； 海通证券 蔡景彦、杨林、洪琳、吴柯萦、何理； 海通资管 邹立、韩传青； 合美投资 肖作宇； 合正投资 刘哲； 恒生前海基金 李峥嵘； 恒远资本 张雪梅； 恒越基金 冯浚瑒； 弘毅远方基金 周鹏； 泓澄投资 徐哲桐、厉成旭、张弢； 华安基金 李欣； 华安证券 夏瀛韬； 华宝信托 顾宝成； 华创证券 李燕、程昊、田山川、刘逍遥、孟灿； 华金证券 郑超君； 华泰证券 胡剑； 华夏基金 吕佳玮、孙艺峻； 华夏未来资本 褚天； 寰泰投资 邓子平； 汇丰晋信基金 徐奔、朱剑胜； 汇鸿国际资产 康思齐； 汇利资产 张运昌； 汇添富基金 劳杰男、董超、夏正安、沈若雨、马翔； 惠理基金 周哲、李艳； 翊鹏投资 杨琪； 混沌投资 肖滨； 火星资产 鲁斌； 嘉实基金 谭丽、谢泽林、李涛、彭民、刘杰、刘美玲； 建岐基金 李申； 建信基金赵荣杰、刘克飞； 建信养老金 陶静； 建银国际 Eric Qiu； 瑞华投资 章礼英； 交银康联人保 周捷、范亚洵； 交银施罗德基金 蒋君杰、高扬； 金桔资本 龙琼； 金科投资谷川； 金鹰基金 陈磊、崔晨； 京华山一国际 李峰； 精智投资 黄登峰； 景林资产 谢涵韬、徐伟； 景顺长城基金 张雪薇、刘苏、江磊； 景泰利丰投资 吕伟志； 九木投资 王安博； 九泰基金 黄皓、方向、刘源、黄振威； 玖龙资产 徐斌、洪岩； 巨杉资产 王致人； 君禾投资 张钰、陈宫； 君和资本 王瑞思； 君弘资产 李秋雨； 君茂资本 高新宇； 卡斯资本 张一； 开域资本 刘冀； 开源证券 王思盛； 凯岩资本 杜子豪、王琦； 宽奇资产 徐爽； 宽远资产 陆忆天； 坤阳资产 熊兴华； 昆仑资本 李沐曦； 乐瑞资产 施恒斌、阚刘瑞； 雷钧资产 郭杰； 林孚投资 姜军； 罗汉松投资 刘思丽； 马可李罗资产管理 黄晨； 马来西亚国库投资 崔鹏翔； 美阳投资 胡智敏； 民生加银基金 朱辰喆； 民生信托 徐梦露； 民生证券 胡独巍、刘芮岩； 明河投资 姜宇帆、张桥石； 明润投资 宗兴、高平； 明亚基金 边悠； 南方工业资管 赵鹤； 南方基金 李锦文、陈卓、曹帆； 南方天辰投资 李更； 南华基金 刘凯兴； 农银理财 李克； 诺德基金 周建胜、孙小明； 盘京投资 Karin Wong； 鹏华基金 王璐； 鹏扬基金 王杨； 平安养老 张孝达； 平安证券 徐勇； 平安资管 彭茜、胡蓉； 普尔投资 左奕韦； 普信资本 周国英、石天逸； 前海精至资产 傅晓阳； 前海开源基金 梁策； 前海联合基金 张磊； 乔贝资本 林楠； 沁源投资 傅明； 青鼎资产 卫强； 青沅资产 施柏均； 清水源投资 阳来军； 群益证券 王睿哲； 人保资产 郁琦； 仁桥资产 钟昕； 荣泽石资产 于淼； 融通基金 孙卫党； 瑞锐投资 宋佳； 瑞信方正证券 沈宇峰； 睿远基金 杨维舟； 润晖投资 苏李； 三星资产 唐皆丰； 森锦投资 高峰； 山西证券 姜浩； 善渊投资 唐聪； 上投摩根基金 黄进、郭鹏、李博； 上银基金 卢扬； 尚科投资 江建军； 申万宏源证券 施鑫展、宁柯瑜、吴丹妮； 申银万国证券 刘

	<p>洋；盛树投资 卢建宁；拾贝投资 胡建平、何金孝；双安资产 宋彬；水穿石资产 李骥；斯诺波投资 周文超；四川发展股权投资 梁彪；太平洋资产 张玮、吴晓丹；太平养老 黄浩；泰达宏利基金 冀楠、孟杰；泰山保险 陈明昭；泰山财保 张东华；泰旻资产 汤明泽；天安人寿 刘宇辙；天弘基金 周楷宁；彤源投资 庄琰；万吨资产 王海宇；万家基金 江一帆；万联证券 夏清莹；万泰华瑞投资 陈辉斌、肖德明；望正资产 韦明亮；悟空投资 刘鑫吉；西部证券 王颖、王冠桥、兰飞；西南证券 吴波、杨镇宇、汪彩虹、唐静；相聚资本 龙耀华；湘财基金 邢毅哲；新华资产 蔡甜、舒良、惠宇翔、马川、林建臻；新活力资本 黄垲锐、吴鹏飞；新桥资本 万平；新时代证券 刘熹；新耀资本 白观；鑫元基金 尚青；信达证券 方竞；兴全基金 谢文华、谢治宇；兴业证券 杨亦、姚康、黄雯菁；兴银基金 徐良成；兴证基金 虞淼、童兰、乔迁、陆士杰；雄略投资 杨洋；秀龙财富 秦威；玄卜投资 雷刚；寻常投资 杜凡；循远资产 刘勇；亚太财险 刘竞远；阳光保险资管 祁媛媛；易方达基金 欧阳良琦、张坤、倪春尧；易鑫安资管 王锴；弈慧投资 王佳鑫；奕金安投资 黄亚坤；益菁汇资产 刘旭；逸原达投资 张志良；毅恒资本 谢宽；毅立资本 李旻；毅木资产 姜月；翼虎投资 李镜池；银帆投资 鲜光亮；银河基金 田萌；银河证券 张斯莹；银华基金 向伊达、郭磊；盈峰资本 张珣、蒋峰；镛泉资产 吴志鹏；永安国富资产 叶斌；涌峰投资 李莉芳；渝富投资 范文垚；煜德投资 王秀平；毓秀资产 刘林轩；元昊投资 高尚涵；圆信永丰基金 马红丽、陈臣；源乘投资 曾尚；源乐晟资产 孙金成、吕小、余高；悦海盈和基金 郭瑞；云杉投资 张子钊；泽铭投资 安晓东；泽泉投资 田野；泽元资本 钱晓颖；长城证券 储倩、孙文怡；长见投资 刘志敏、唐祝益；长江证券 谢尔曼；长江资管 罗聪；长金投资 沈俊驰、陈东林；长乐汇资本 谢卓宏；长盛基金 陈启铭、黄聪；长石投资 李国华；长信基金 朱垚；招商基金 侯杰、马思瑶、文仲阳、张益敏；招银理财 梁爽；浙商证券 胡郡辉；正心谷资本 廖伟吉；知常容投资 张志刚；至璞投资 毛学麟；挚金投资 Iris Wang；挚盟资本 史余森；挚信资本 薛良辰；中庚基金 张传杰；中国人寿保险 蔡洪林、崔恒旭；中荷人寿 张作兴；中金公司 夏雪、李耕、刘运昌、黄乐平、韦昕、闫慧辰；中金基金 汪洋；中金资本 陈沐彤、袁路斯；中民投资 张阳、兰昆；中欧基金 吕一闻、周应波；中睿合银投资 姚琦；中泰证券 刘尚；中天证券 刘大海；中信保诚基金 刘锐、金炜；中信建投基金 刘锋、周户、俞鹏；中信证券 赖一诺、夏胤磊、卢华权、欧阳佐明、曹苍剑、胡叶倩雯、晏磊；中银基金 袁哲航、王帅、宁宁；中银投资 王泽睿；中颖投资 宋鹏；中邮人寿保险 王瀚宁、杨琛；中域投资 袁鹏涛；中再资产 姜通晓；</p> <p>东莞五株电子科技 王新民；福建电信 卢国仙；广州金控 黄健；海德堡 李星；寒武纪 武俊霞；汇丰银行杭州分行 沈一宁；交通银行 谢伟玉；彭博行业研究 沈明；上海东涵通讯科技 申晓东；上海美市科技 高顺；上海睿浦实业 汪敏；上海探颐咨询 侯纪宁；深圳华尊科技 景岳；中国联通 陈小华；</p> <p>个人：蔡泓宇、郭敏、何伟杰、黄明、李谦、李荃、南余、邱权、舒彩云、苏宁、王平然、徐一伟、杨鲁萌、张坤、张美娟、张伟娟、赵宇晨</p>
时间	2020 年 07 月 25 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>2020 年上半年，公司国内外业务都受到新冠疫情的冲击，中美之间的冲突也给公司的经营带来多方面压力。报告期内，公司审慎、灵活的开展各方面工作，积极应对挑战，实现营业收入 242.71 亿元，比上年同期增长 1.45%；实现归属于上市公司股东的净利润 46.24 亿元，比上年同期增长 9.66%。公司 2020 年上半年毛利率为 49.76%，比上年同期提高 3.43 个百分点。分季度来看，一季度营业收入同比下降 5.17%，二季度同比增长 6.16%，归属上市公司股东净利润，一季度同比下降 2.59%，二季度同比增长 16.68%，二季度相比一季度明显转好。</p> <p>我们从国内外两方面看上半年的经营状况：</p> <p>国内业务，2020 年上半年实现营业收入 167.29 亿元，同比下降 1.48%。受国内疫情影响，一季度同比负增长，随着国内疫情有效控制，二季度实现同比正增长，三个 BG 在二季度的同比增速均有显著改善。就 EBG 来说，许多行业的头部用户在经济下行和疫情冲击的大环境下，表现出逆势增长的势头，过去几年公司在企事业各个行业的投入，与这些行业用户数字化转型的需求相匹配，因而 EBG 的各个细分行业整体表现都不错；相对于 EBG 来说，PBG 业务受疫情影响更明显一些，由于场所封闭、投资推迟等原因，一季度项目投入进度迟缓，二季度国内疫情得到有效控制，政府部门也在积极作为，推动各方面工作正常展开，PBG 二季度实现了同比正增长；受疫情和经济下行影响最大的业务是 SMBG，中小企业用户受这次疫情和经济下行的影响最为直接，小企业的抗风险能力差，经营持续性出现问题后难以在短期内快速恢复。尽管如此，SMBG 也在二季度收敛了负增长的范围，下半年 SMBG 的业务拓展可能还会持续受到一些影响，但国内疫情的有效控制也会为 SMBG 的增速回归奠定基础。</p> <p>海外方面，2020 年上半年实现营业收入 75.42 亿元，同比增长 8.63%。一季度的海外业务基本正常，一季度末开始，海外各地区逐渐受到疫情波及，各地区的经济活动开展都受到不同程度影响，部分地区的社会秩序与经济活动遭受比较严重的冲击，如印度、巴西。下半年仍然需要重点关注各个区域疫情的应对情况与当地社会与经济秩序的恢复情况，这是公司在当地正常经营的基础，目前来看，确实存在很大的不确定性。</p> <p>热成像测温产品，受疫情影响，在 2020 年上半年得到一些推广和应用，这部分收入对</p>

公司上半年的毛利提升带来一些帮助。目前，热成像测温产品的热度已经回落。

创新业务，在 2020 上半年实现营业收入 25.11 亿元，同比增长 40.40%，占公司营收比重进一步提升到 10.34%。智能家居业务在疫情的影响下，营收规模基本与去年持平，机器人业务保持较高增速，市场地位进一步确立，新成立的睿影安检业务凭借测温安检一体化设备也迎来较快成长。

费用方面，由于今年疫情和经济下行带来的压力，以及中美之间冲突带来的种种不确定性，公司在上半年对费用支出有较大力度的控制，在内部推进资源的优化配置。

2020 上半年公司应收与应付款项的周转天数保持平稳，存货依然保持较高的水位，其中储备原材料的影响最为突出。

经营性现金流方面，第一季度为-39.82 亿元，第二季度 40.52 亿元，上半年累计是正数。

以上是 2020 年上半年业绩的主要情况，公司保持“控风险、保增长、谋发展”的整体战略不变。

关于 2020 年前三季度的预期，疫情对全球经济的压力依然存在，宏观经济、中美关系仍有较大不确定性，公司保持持续的关注和谨慎的应对，对下半年业绩暂不做预期。

最后，感谢投资者长期对海康威视的支持，最近几年，公司遭到许多不公正的制裁和打压，也面临产业更加激烈的竞争，但公司坚定的进行传统业务扩张和新业务开拓，海康威视是一家有韧性的公司，缺什么补什么，弱什么强什么，我们能为客户持续提供有竞争力的产品和服务，以恒心做恒业。

二、Q&A 环节

Q：红外产品对上半年整体的贡献是比较大的，尤其是利润率的层面，请问方便回顾一下红外测温上半年对我们的量化贡献吗？持续性上面来看，现在已经有所回落了，从三季度展望的话，这一块贡献大概会回落多少？我们看到海外可能也有受到红外比较大的拉动，国内可能也有，从国内海外包括国内的三个 BG 这个层面来看，红外对我们的拉动结构上是怎样的一个分布？

A：我们没有披露过具体某一款产品的量化数据，大家可能因为疫情的热度特别关心红外，但从公司业务权重的角度来说，我们没有特别强调红外的单一业务对整体的影响。总的来说，三季度回落的势头已经在预期之中。

国内和海外有一定差别，海外不同的国家和地区政策上的开放程度不一样，对红外产品的接受度也不太一样，并不是像国内一样完全接受，所以海外的销售可能并没有那么乐观。

关于三季度海外的疫情会到一个相对平稳的状态，要么大家都普遍接受（疫情共存）了，要么可能疫情有所好转，对红外产品的需求也没有那么的明显，因此目前我们把这块业务当做一个普通的业务在看待。

Q：EBG 这块业务上半年表现非常的亮眼，二季度跟一季度比更上一个台阶，是不是跟我们整体的业务从原来传统安防向智能化以及企业信息化转型有关？还是纯粹因为 EBG 的客户性质是大企业，资本开支能力相对在这种情况下比较稳定，您是怎么看待 EBG 业务的韧性的？

A：首先各个行业的龙头企业能够逆势保持一定程度的增长，肯定是这些龙头企业的实力展现，这是很重要的一个方面。另一个方面是海康这些年在企业数字化转型方面的投入成果。

我们构建的整个大的系统和平台是基于这样一个定位——我们可以做各个行业数字化转型的合作伙伴。我们在安防这个领域，有比较早的 AI 技术落地的场景。传统安防来说，我们通过开发一些行业场景的算法，实现比如说像车辆、人脸、周界这些普适性的 AI 应用，但是随着 AI 进一步的渗透之后，在更多细分的领域，越来越多的碎片化场景涌现出来了，这些碎片化的场景是企业实实在在要去解决的各方面的业务诉求。比如说我们在物业的场景中，可以识别垃圾桶有没有溢出，小区的绿化植被有没有遮挡，以及车辆违停的识别，这些细分的应用需要比较强的一个中后台的支撑。我们不仅要把 AI 的技术落地，还要把过去比较难深入到这些碎片化领域的能力更为细化，渗入到这些细分的行业市场里面去，我们的 EBG 恰恰就做的就是这样的工作。

在做这个工作的过程当中，海康威视还是有比较明显的优势。首先在感知的技术层面，我们从可见光到非可见光，我们的红外、毫米波雷达等等，我们的感知技术类别比较丰富，我们感知的手段比较完整。在产品这个层面，我们的产品大而全，有各个细分场景的各种类型的产品。在解决方案这个层面，从大的行业到细分的领域，我们可以就个性化方案进行定制。在整个过程当中，我们依托统一软件架构平台，能够产生一些规模化的效应，所以现在呈现出来是海康这几年布局的结果，谢谢。

Q：二季度国内的政府业务开始同比转正了，SMBG 虽然还没转正，但是后面看可能也会增长回来。如果排除掉红外的影响，您方便就国内的三个BG 下半年的发展进行一个展望吗？比如说三四季度我们能看到增速还是会持续的往上走，还是有不确定性？

A：现在来看不确定性比较大。就目前来说，国内的环境相对海外会更好一些，各方面都回到比较正常的一个状态。如果按照这样的趋势发展下去，我们对下半年是有一个上行的预期，但是现在也还不能完全这么断言。另外一个方面是中美关系的影响，这个方面的不确定性还是比较大的，所以我们也在观望，谢谢。

Q：我们上半年海外的毛利率提升还是比较多的，我想可能是跟红外产品毛利率比较高有关，但是国内这边毛利率提升相对来讲没有海外这么明显，请问这个原因主要是什么导致的呢？

A：第一是由于国内业务本身的基数比较大，单纯就红外产品的影响来说，影响还是有限的。第二是因为一二季度产品的收入结构也因为疫情的影响，销售的产品也会发生一些变化，比如我们上半年会议平板的销售收入是大幅增长的，这一类产品相对来说毛利率要低一些。整个海康的毛利率是一个大杂烩，是通过不同产品收入结构的组合，不断呈现出不一样的毛利率水平。

Q：我们卖到海外的红外产品是否相对更高端一点，国内卖的是相对于价值上低一点的产品，例如手持类的产品？毛利率是否和这个有关？

A：不能得出这样的结论，因为在海外渠道当中分销类型的产品卖的更多一些，在国内项目类的产品相对卖得比较多，不能说海外卖的产品一定更高端，谢谢。

Q：EBG 上半年有 20%的增长，请问红外产品在 PBG 和 EBG 是哪边采购会更多一些呢？是政府采购更多一些，还是企业采购红外更多一些？

A：我可能很难回答这个问题，因为红外在疫情期间，对企业的复产复工帮助是很大的，例如企业的正常入园管理。但在一些政府部门开展工作的时候，也要对人群进行管理，包括像机场、车站这种大人流大客流的地方也都需要这样的产品，所以很难讲 EBG 多一点还是 PBG 多一点，我也没有这方面的数据。

Q: EBG 我们上半年做到了 23%，因上半年疫情对国内运行影响最大，是不是可以认为下半年肯定要比 20%还要高？

A: 这个不太好说，我相信你们会看到更全面的整个国内的宏观经济情况，就目前来看，疫情虽然缓解了，但实际上经济建设的压力仍然是很大的。希望下半年不仅是像安防这样的产业转好，更多的产业都有向好的趋势，那么整个经济才可以比较快速的恢复过来。目前来看短时间内可能还是要保持观望的状态。

Q: 我看到机器人业务增长也还不错，其实它跟工业企业也是相关性很高的，我想了解一下这个主要驱动力原因是什么？

A: 其实机器人帮助工业企业做工业自动化，这个也有点类似于我们帮助头部企业做数字化转型，内在的诉求都是比较接近的，就是降本增效，尤其在经济大环境不是太好的情况下，降本或者降费用从而提高能效这样的诉求反而也会更加突出。

Q: 我看咱们上半年的费用，尤其是第二季度的费用增长接近 20%，不知道公司是怎样考虑的？

A: 我们过去讲费用增长一般来说大头都是指人力成本，今年海康的人力成本基本上还是可控的，因为我们员工人数的增长不是太明显。这个费用的增长其中有一块跟股权激励的费用有关系，上半年有一笔股权激励的费用统计在里面。正常的股权激励费用是按会计的周期进行摊销的，由于我们上半年对 2018 年的限制性股票的兑现条件做了一些调整，在调整前和调整后，经历了 19 年和 20 年的会计年度，所以原本在 19 年冲回的费用在今年上半年重新做了确认，所以这个费用可能会跟正常的同比例摊销会有点不一样，相比会多一些。

Q: 能否讲一下咱们在 AI 赋能这一块业务里面有没有一些代表性的案例或者爆品的案例，他们的商业模式究竟是怎么样的？

A: 海康反复在提 AI 开放平台，实际上跟我刚才介绍的我们 EBG 业务的增长也是息息相关的，因为越是进入到细分的行业和业务领域，AI 怎么应用，就是一个比较大的问题。我们过去讲的人脸识别、车辆识别，都是一些通用化的算法，因为这些是 AI 的应用大场景，除了人脸和车辆车牌识别这两个应用大场景之外，其他场景没有这么大的体量，可能就谈不上所谓的爆品应用。剩下的都是一些小场景碎片化的应用，比如工程现场的安全帽识别，小

区垃圾桶有没有溢出的识别，如果单单就某一个物业公司园区来说，它其实是小场景；但这个需求如果放在全国的物业场景当中，它是一个大场景，背后有规模化应用的空间。

小场景的 AI 算法需要 AI 开放平台，我们的 AI 开放平台入门的速度是特别快的，它支持小样本的算法训练，用少量的数据就可以生成比较高性能的场景化算法，它背后实际上是有一个累加训练的技术在里面。比如说现在我看到的是 A 公司的训练需求，但实际上过往可能 B 公司、C 公司就相同领域都训练过类似的算法，那么这个算法的提升是可以累加进步的。第二个是我们的 AI 开放平台技术门槛也比较低，操作也非常简单。第三个是我们提供云端调用 API 和设备端的一个部署能力，训练好的算法跟我们的硬件可以比较快速的衔接起来。所以基于这样一个目标的设定，用户用我们的 AI 开放平台，可以比较简单的就能够训练想要的算法，最后能够用得起来，所以对我们做 AI 产品的推广、AI 算法的推广上面有比较大的帮助。

我们不仅仅是为了追求爆品，而是追求更加宽泛的 AI 能力的应用。

Q：咱们 AI 这一块的商业模式是否会从以前的项目类型转向更多的偏重服务收费或者年化收费的模式？

A：就 AI 开放平台来说是免费的，我们的业务收入还是在我们的产品和服务这一块。你说到的年化或者按时间来收费，是跟我们的萤石云平台对接的一块业务，比如远程巡检，我们提供设备，用我们的萤石云服务，这个可以按路数或者是按时间来收费。

Q：按路数或者按时间收费这一块收入的比例是否在这种新的项目里面有明显的提升的趋势？

A：我现在没有可披露的数据，但据我所知是有提升的，只是这个规模跟海康的体量相比较而言比较小。

Q：我们看到在 5 月底两会开完以后，整个 6 月的招投标情况非常不错，不知道海康有没有相应看到商机数量的增长，尤其 PBG 这一块。公司对下半年或者明后年政府端业务的增长怎么看？

A：招投标数据之前也有投资者和分析师分享给我，确实在呈现当下的业务进度上是比较直观的。但是就未来商机来说还是比较难预测，因为商机是往未来看。目前来说 PBG 的业

务时间维度都比较长，很多项目都是以年度为单位开展的，所以我们现在比较难做出预测。就国内现在整体的经济状况以及政府政策的牵引来说，我们还是对国内的发展抱有比较乐观的态度。

Q：最近我在公司公众号上看到很多各个地级市的一把手过来海康调研，这是否意味着公司后面会对接更多大颗粒的项目，比如智慧城市级别的一些项目？

A：这个是我们品宣的活动，过去也比较多，不只是现在。因为5月份海康三期新展厅开馆了，所以也欢迎包括政府在内的各个行业的用户和投资者来海康看一看。我们新展厅呈现的技术和产品信息跟过去有比较大的变化。关于对未来的预测我们暂时还不好判断，我们会根据后续企业业务的发展情况再及时跟大家交流。

Q：想问一下制裁方面的影响。关于公司在原材料储备或者说替代产品的性能上面是怎么的状况？在库存的消耗和芯片的替代上面是否有遇到问题，毕竟海外疫情可能也会对制裁的进度有一定影响。

A：关于制裁，目前来看海康应对的还算比较得当。制裁发生前有一个比较长的铺垫周期，从去年10月制裁实施到现在经历了大半年的时间，总体来说海康的产品供应没有受到很大的影响。同时也要特别感谢我们的研发团队，他们付出了特别大的努力，在正常的业务之外，替代工作产生了很多额外的工作量，大家也可以从我们研发投入费用的提升上面看到一些端倪，会有一些成本上的影响。

从结果上看公司各方面都比较平稳，没有出现大的波动。从储备和原材料这一端来说，公司目前不断地在买入和消耗，储备池目前还是很有必要的，不会主动去库存。因为后续是否能稳定下来还很难预测，所以先再过渡一段时间看看，谢谢。

Q：目前公司的库存能持续支撑到年底或者明年上半年吗？

A：不同品类的物料，我们有不同的策略安排，有短期的也有长期的，同时也要看我们自己产品迭代的情况。相信公司有这样一个调节计划的能力。目前这个储备池大家不需要把它当做一个静态的池子来看，虽然说总量基本保持不变，但是里面进进出出的物料其实每天都在变化，非常动态。我们每天都在根据产线、订单的情况还有研发的进度做动态的调整。制裁对于海康来说，从研发到供应链，实际上有一个非常大的动态调整，大家都付出了很大

的努力。

Q: 我是否可以理解到目前招投标有改善, 预期下半年 PBG 这一块有持续改善。EBG 的成长势头也可以延续, 主要的影响还是在海外的不确定性跟 SMBG 这块的恢复情况? 如果这两块的下降可以收窄的话, 是不是我们就可以预测下半年的情况比上半年有所改善, 只是没有办法预测到比较确定的成长幅度?

A: 是的, 就现在的形势来说, 一家企业的业务做的怎么样, 可能公司自己的努力是非常重要的一个方面, 比如说今年上半年的疫情, 海康能够有这样的表现, 我们自己也觉得非常的不容易, 全体员工都付出了非常多努力。但就对未来的预测来说, 除了我们自己的努力之外, 整体大环境的影响因素太多也太复杂了。国内相对来说有企稳复苏的迹象, 但是就海外来说, 因为海外国家和地区很多, 每个国家和地区政府的策略也都完全不同。所以关于对公司的影响, 我们很难做一些结论性的判断。不过您刚才分享的观点, 我觉得还是比较接近的。

Q: 前阵子国家跟印度这边的冲突, 会影响公司在印度这一块市场的发展?

A: 当前印度受疫情的影响, 整个社会还处于比较大的停摆状态。所以尽管中间又发生了中印边境的冲突, 但因为大背景是本身受疫情影响, 社会活动很少, 所以这两者叠加在一块, 边境冲突对于海康没有带来特别多额外的影响。

企业都是在国家比较友好的关系当中才能比较好的开展经营活动。如果印度疫情恢复正常后, 国家之间的冲突对企业还是会有一些影响的。我们在印度本地的公司是中印合资的, 由印度人负责经营, 所以压力相对来说会缓解一些。我们后续也会观望事态的发展, 希望有一个比较好的经营环境。

Q: 请问公司硬件软件工程师的大概比例是怎么样的? 还有总部和下沉到分公司的工程师的占比, 能否帮忙拆分一下。

A: 之前有个数据, 我们研发人员里面大概有百分之八十是软件工程师, 包括做平台软件, 嵌入式软件等等。研发下沉的人员数据, 我现在很难给出这个具体数据, 但大量的研发人员肯定是集中在总部, 毕竟区域下沉是用来解决一些定制化的现场问题的, 人员规模不会太大。

Q：关于 PBG 这块，我们是直接卖 AI 前端摄像头更多还是卖传统摄像头，主要靠我们后端的一些软件和算法去帮助企业实现功能更多呢？

A：这个很难以 BG 的角度来切分。因为就项目来说，主要还是根据用户的需求来配置我们产品解决方案。比如园区考勤的项目，我们一般建议是把考勤的算法放在人脸识别的前端，放在前端的好处是网络没有那么大的影响，可以快速的允许授权人员通行，不会出现排队等候的情况。也有一些对时间诉求没有那么强烈的项目，从节约成本的角度会放在后端。整个还是以用户需求为基础，并不是海康想卖什么。

Q：前端 AI 摄像头芯片现在相对普通的摄像头还是比较贵，所以如果 EBG 可以通过普通摄像头+结构化分析就能实现的话，那么 EBG 的数字化转型方案的进程是否会比 PBG 这边铺的面要稍微更广一些，您觉得是这样吗？

A：以我目前对智能化芯片的了解，数字化转型方案的进程不会太受限于价格的问题。因为现在能够供应这一类芯片的公司已经越来越多，从不同的性能定位上来说，门类也非常丰富，所以完全可以挑一个性价比更合理的芯片去做方案。我们前端其实也不断在推出性价比比较好的智能化设备，所以应该不太存在前端芯片贵这个原因。

Q：您觉得从一个中长期比如说 3~5 年这种长度的时间去看的话，咱们帮助企业进行数字化转型，对于我们公司的利润率和费用率，咱们中长期有一个什么样的展望？人员扩张已经阶段性结束了，费用大概能下降到什么程度。PBG 和 EBG 其实方案比较成熟，公司在跟客户谈项目的利润率这块大概会在什么水平？

A：关于业务的利润率，其实过去几年也持续在跟大家交流，公司一般希望保持 40%以上的毛利润，低于 40%我们不太能接受，但是高于 40%，无论是 41%、45%还是 48%我们都觉得合理。因为海康本身的产品种类非常丰富，业务由不同的产品组合而成。毛利率高的产品多销一点，公司整体的毛利率就往上走，如果低毛利的产品多销一点，毛利率就往下走。但是毛利率高不代表最后的净利润率高。高毛利的业务高费用，低毛利的业务低费用，这是比较普遍的市场规律。高毛利的产品销售之后，后台服务、技术支持、项目系统运维这些服务的支出会相对多一些。比如说我们渠道销售的产品，眼前来看可能毛利率相对低一些，但是产品标准化程度比较高，所以它最后的净利润率还是很不错的。所以不同类型的业务，最终

对公司的影响，并没有那么的差异化。

关于数字化转型对三五年的影响，说实在的不是太好判断，就公司定位的业务来说，毛利率还是不错的，毕竟市场也碎片化、领域越细分，相对来说投入都是要大一些。那么投入越大，也就意味着这个业务得有一些比较好的毛利，否则无法支撑起这样的投入的。

Q：公司的具体产品拆分里面，往年前端后端的增速基本上都是比较匹配的。然而今年后端产品是有 25%左右的下滑，前端产品有 6%以上的增长。是否可以理解为，前端产品的增长主要来自红外的贡献？包括毛利率这边，我看后端也是有非常小幅度的下滑，但是前端其实是有八九个点的增长，是不是同样受红外产品推动？

A：红外产品的确会分在前端产品类目当中，前后端分拆对比看，可以 作为判断的参考。

Q：请问一下研发费用，刚才讲到费用因为股权激励的因素影响在上半年确认的比较多，您估计这个因素影响有多大？是不是下半年往后这一块的影响会比较小，带来费用后续的增长放缓的趋势？

A：上半年的股权激励费用是特殊时段的影响，后面就是正常分摊的问题，还是按照规则去做分摊。

Q：后端下滑幅度超越了公司整体的下滑，也超越了公司实际业务下滑的幅度，请问这有没有行业性的趋势？

A：我们按照 BG 的业务分法，是有用户场景、业务逻辑在里面的，所以会议开始先跟大家介绍了一下三个 BG 具体是什么样的情况。但今天大家特别关注产品的分类，实际上分类特别难讲，因为这是海康上市之后就做的产品分类，当时并不体现解决方案和业务的行业属性，只是把产品分类放在这里。这个分法确实难以讲明白，为什么后端降了，前端又涨了。因为这里本身没有什么可比较的逻辑，就像卖产品的时候，和配单的用户需求有关系，用户需要多装前端，那前端就多卖一点。

还有一个可能的影响是 PBG 确实上半年的增长不太理想，尽管二季度已经回正。大型的项目中，比如后台中控业务可能会因为系统化会多一些。现在来看，可能会有 PBG 的一点因素，但又不完全是这一个原因导致的。所以这个问题比较难解释。

Q: 可不可以简单的理解, EBG 增速比较快, 是不是 EBG 后端的占比会比 PBG 要低一些的?

A: 看不同的业务中用户的需求。比如园区数字化项目, 可能需要建一个大的系统, 需要配置大量后端; 也可能只是增补, 在已有系统的项目中, 如果需要在前端增加不同角度、不同路段的一些探头, 那就可能设备只加在前端上。所以每一个用户的不同需求, 会产生不同的配单效果。

Q: EBG 增速较多, 更多是因为开发新客户, 还是因为老客户的采购额在往上走?

A: 两种情况都存在, 就是老客户体量的放大和新客户的增加, 这两种情况都是同时存在的。

举个例子, 比如过去我们在某个房产公司可能一年只做几十万的生意, 但当我们系统化的来看整个联网系统的物业管理需求, 形成定制化的物业管理解决方案。在这个解决方案下, 这个公司给我们带来的收入可能就达到了千万的级别。所以同样的一个老客户, 业务的定位以及需求会发生很大的变化。

关于新客户拓展, 海康过去的业务主要在安防, 即安全防范这个领域。说的更简单一点, 就是园区安保, 就安保本身的投入来说, 是比较边缘化、比较辅助性的功能。但我们现在的业务慢慢进入到企业的业务管理、进入到业务的主流程当中, 这种投入跟园区的安保投入差异就比较大。所以客户的交易情况跟我们的业务变化、业务定位有很大的关系。

Q: 企业数字信息化渗透率现在还比较低, 具体到了什么阶段, 后续可持续性如何? 尤其是 EBG, 如果不是因为疫情, 是否会有一个加速的阶段?

A: 现在还处于早期阶段, 因为还在头部用户做推广、应用的阶段, 头部用户对整个行业来说有示范效应, 能对整个行业有一个带动的效果。我们也希望通过做头部, 能够做出典型的行业应用案例, 然后打磨好我们的行业解决方案, 这样希望后续的规模效应能在这个行业产生出来。

Q: 大家比较关心毛利率, 觉得红外对前端拉动比较大。请问一下排除这个因素之外, 比如过去底层开发的系统、做应用化的产品开发, 对毛利率的拉动从这两年来看比较明显了, 未来的趋势怎么样? 排除掉一次性的因素, 毛利率是否还会进一步往上?

A: 从大的方向性来说,对毛利率影响最大的因素是技术创新,海康过去这 10 来年的业务开拓,主要是靠技术创新来引领的。有一些现在业内通用或必备的产品功能、性能,比如我们的黑光、星光产品,过去我们可见光的产品,到了夜晚其实拍摄效果不太好,大家看老的产品,晚上就看不太清楚。我们星光产品出来后有了较大的改善,等到黑光产品出来时,晚上和白天对摄像机来说基本没什么差别。这样的产品是需要多年不断的创新、迭代、改善的,技术上有一个发展的曲线。我们比其他友商更早的让这样的产品进到行业中,这些产品的利润率会更好一些。

这样的产品如果增多,就能带领整个公司的毛利率保持一个比较好的水平。实际上安防类产品和电子类产品售价都是往下走的,这个趋势是一致的。但海康这么多年还能保持相对比较稳定的毛利率,也主要得益于海康的技术创新,研发投入的比较多,所以我们能够一代又一代的推出新功能、新性能的产品。未来我们还会继续保持以技术创新引领来满足用户需求的经营方式。所以对毛利率的保持我还是比较有信心的,谢谢!

Q: 创新业务上半年的增长非常的亮丽,里面包含很多的子公司,请问能不能按增量的从大到小大概分享一下,即哪些子公司可能对增量的贡献最大?新成立的消防公司,现在的规模如何?

A: 从体量往下排,扣去智能家居和机器人两块,有一块是存储,今年的发展也不错。今年有一块睿影(即安检),睿影是去年下半年成立的,今年发展比较快,因为正好赶上了疫情,它的红外安检一体机销售比较好,睿影这块业务有比较不错的一个增长。

消防因为起步晚暂时还没有特别明显的收入,目前还在规划业务,产品开发阶段,在市场也有一些活动,但总体来说规模还比较小。

汽车电子受这两年汽车行业不景气的影响,增长情况一般。

另外,微影主要作为海康威视的原材料供应商,在合并报表当中这块收入实际上大部分是被抵消掉了,所以现在的创新业务收入里面基本看不到微影的收入。

Q: 关于应收账款,对比了今年和去年的中报,就有两个发现,一是逾期内的信用期内的占比今年比去年同期有所下降。同时坏账计提比例都有所下降,请问这两个趋势能不能解释一下?

A: 半年报按账龄披露的部分,讲的比较清楚,关于超一年超两年的具体比例,是严格

按照会计准则的。逾期的占比降低，是因为上半年确实有特别去控应收的风险，坏账可能性降低所以相应预期坏账率也降低，同时经营性现金流也有明显的改善，跟应收账款的控制是有直接的关系。

整个应收账款的结构跟我们收入的起点有关系，因为整个上半年的收入增长只有一个多点。而往年有 15%-20% 的收入增长，整个收入的结构不一样，主要是这个原因使当期和信用超期的结构发生了变化，如果当期的部分增长较快，整个信用结构的状态就会好一些。

Q：管理层每年在战略上都会有一些更新和迭代，在当下，管理层的战略有没有可以分享的一些新的东西？

A：海康的战略承接性是比较好的，我们不太有在短期内做很大的战略性调整。目前从 2017、2018 年做 BG 的分拆到现在，整个 BG 的业务也比较稳定，从报表中就能把海康的业务看的更清楚。就像大家看到 EBG 有不错的增速，PBG 和 SMBG 分别的状况，公司也如实的跟资本市场做交流，希望大家能够比较深入的理解。安防市场也不是看不清楚的。

BG 分拆之后，也可以看到非安防业务在慢慢变大。所以现在谈海康的业务定位，说我们是一家安防公司，可能已经不太准确了，但具体用什么样的词语来表述我们现在的业务，我们也没想好，所以暂时先放在这里，后续内部也会再讨论，重新来表述海康的业务。但这些都不是战略的变化，而是发展到了一个阶段，我们的表达可能会有一些变化。

Q：前两年看到的包括组织架构的调整、SaaS 平台的建设，今年有没有一些这方面的具体的举措？

A：这些工作都已经开始了，但还没有任何一块已经完成了整体建设。以 PBG 为例，智慧城市的投入，可能有一个比较长的周期来完成这个转型。

EBG 因为它的颗粒相对来说要小一些，市场特别碎片化，所以容易看到市场的反馈，PBG 可能还需要一些时间。

Q：EBG 增长比较好，是不是可以理解由短期来看 EBG 的毛利率会比 PBG 低一些？

A：EBG 和 PBG 的毛利率不存在说哪个 BG 更高这样的比较。这两个 BG 跟 SMBG 比确实会高一些，因为从业务的模式讲，前面两类属于项目收入型，SMBG 属于渠道销售型，本身渠道销售就是费用率低一些，所以利润率包括市场上对价格方面的敏感性也更强一些。

这是 PBG、EBG 和 SMBG 相比，但就 PBG 和 EBG 之间，是不太存在毛利率上下的比较。

Q：智能家居上半年的增长是个位数，能否展望一下后面我们对这块业务的看法，智能家居业务和 SMBG 的业务之间是不是会有重叠，战略上我们把它当做什么样的业务来定位？

A：智能家居业务受到疫情的影响比较直接。萤石在海外的拓展受到疫情的影响，同时国内也受到疫情和经济下行的影响，因为智能家居的客户中包含个人、个体工商户和小微企业，比较容易受到疫情影响的波及，抵抗风险的能力要差一些，所以上半年增速不高主要是外部环境的问题。下半年整体环境企稳恢复，希望智能家居业务会好一些。

SMBG 是 to B 的业务，面向中小企业的行业需求，与智能家居业务的小微企业用户，看上去会存在一些重叠，但在需求满足上，可以区分得比较清楚。如果这些小企业或零售店铺需要专业的行业解决方案，但是对于产品的功能和性能并没有很大的诉求，可以用海康的专业产品来构建这个方案；如果对这个小店的管理需求，需要更轻量化更互联网化，包括云存储、消息推送、远程查看等功能，用户会选择萤石的产品，谢谢。

Q：上半年看到海康做过几起战略投资例如“旺小宝”，能不能理解为未来公司会做越来越多的股权投资？在创新业务的投资上之前有过红外、消防这类的开拓，会不会还有其他的一些相对大的行业可能会落地新的机会？

A：您好，这个投资是由我们的产业投资基金来负责的，更多的是借此来做战略合作与协同，通过投资建立纽带，加强大家在业务上的联系，并不是说专门为了投资而投资。

目前我们的创新业务投资的业务领域不断在增加，我们相信后续肯定还会有其他的机会。总的来说我们希望创新业务可以滚动起来，成熟的创新业务与资本市场可以对接，新的业务可以不断的投资，形成循环，海康内部员工的活力可以被激发，内部创业的氛围可以建立起来。谢谢！

Q：想问一下最近我们将热成像业务转让给创新业务子公司，这样操作的目的是意义是什么？

A：我们微影业务是研发、制造非制冷红外传感器（芯片），海康的热成像业务是基于传感器做热成像的产品，两者是上下游的关系。两块业务都在发展过程中，如果微影向外拓展，可能会到下游做产品，而热成像团队拓展，往上游走就会碰到做芯片这个团队。为了避免互

相之间的业务交叉，我们考虑把两者合并掉，合并以后这个业务的市场定位会更清晰，版块更完整，竞争力也更强一些，所以还是从业务发展需要来看待这个问题。其他做热成像的公司也都是垂直整合的，做传感器（探测器）也做产品。

Q：看到公司上半年海外市场的收入增长比较多，在总营收中的占比也提高了两个百分点，能不能请您拆分一下，这些增量来自于哪些地方？谢谢。

A：虽说海外收入有不错的提升，但是总体来讲海外的情况并不是太乐观，比如我们在美国面临的经营环境就不太友好。现在看亚洲国家，如日本、韩国，对于疫情的处理是比较得当的，欧洲也开始企稳了，俄罗斯的状况也还可以。印度、巴西现在受到疫情的影响非常大。疫情有效控制的国家，营收情况会好一些。上半年绝大多数国家都受到疫情的冲击，传统安防都受到了影响，海外收入中增长比较大的贡献来自于热成像产品。

Q：关于海思芯片，因为海思占到这个行业芯片供应的比例超过一半，那么美国干预下很多工厂不能给海思代工，我们公司所使用的其他芯片是不是比较好的替代海思，能大批量的供货？另外在去年应对制裁是，我们的存货有很多的储备，但如果后面库存用的差不多了，未来在元器件的替代方面，会不会有一些风险？

A：在海思遇到当前的困难之前，大家可能都多次听到“友商要做安防了，海思的芯片不卖给海康了”。对于海康来说，更早之前就不得不考量这个问题了，我们需要评估这种情况发生的可能性以及做好应对预案。所以海康并不是从现在开始考虑这个事情，对于芯片供应的持续性问题，我们一直是比较重视，也在各个方面进行准备，只是暂时还不合适披露。

我们所使用的各种元器件，都有相应的备选，中国市场的供应体系是相对比较完整的，内循环可以做的比较好。安防领域的应用型技术比较多，有开发的门槛但是不算很高。这些年，我们一直在推动中国国内的供应商替换，原本国内供应商的比例也都在慢慢的向上走。现在因为有制裁问题，替换可能会从市场化的选择加速到一个新的节奏，但总体来说替换的进程还是比较平稳的。

Q：过去几年从整体来说公司一直在补充人员，人效是略有下降的，那么请问在创新业务和传统安防主业两块之中，未来人均产出效率的趋势要怎么看？另外这两块业务未来的发展趋势要怎么判断？

	<p>A: 创新业务的业务内容比较单一, 而传统主业可以说是一个大杂烩, 有的业务很成熟, 有的业务正在研发, 所以创新业务和传统安防的人效很难放在一起比较。</p> <p>我们单独看创新业务领域, 人效主要和业务的投入周期和规模有关系, 因为新设立的业务, 前期会有一个比较长的投入周期。等到业务进入到盈利阶段以后, 随着规模变大规模效应也会出来。我们现在看萤石业务, 在早期也是经历了蛮长一段时间的亏损, 现在盈利了, 希望盈利水平会一步步改善。</p> <p>创新业务的发展都不太容易, 没有三五年的时间都很难看到这个业务会有一定的规模, 同时它在海康体系内的占比也还是比较小。</p> <p>Q: 我们看到后端产品下降比较多, 按照我的理解, 行业中的价值链上后端的作用应该会逐渐向云端转移, 那我们自己做服务器和交换机的比例并不高, 可能有相当一部分是做了偏集成类产品的部分, 我想请问一下公司面对云化的趋势, 战略的定位是什么样的?</p> <p>A: 2017 年开始我们提出 AI Cloud 的架构, 将产品区分为不同的层次, 从边缘节点到边缘域到云中心。与其说是做云的厂商进入到安防行业, 也可以说海康从做边缘端的设备进入到了云化的市场中。</p> <p>关于云业务的定位, 还是为了我们主营的系统级产品和软件整体架构而服务的云, 不是单纯为了做云的业务而做云, 我们集中在主业的客户需求上, 聚焦公司擅长的领域, 谢谢。</p> <p>Q: 公司近两年做了人员结构的改革, 将一些研发人员下沉的区域中去, 我想请教下对于一线的业务中心, 对其中的销售和研发人员的考核机制有没有发生什么变化?</p> <p>A: 研发人员下沉是基于我们的统一软件技术架构的变革来展开的, 如果没有一个规范化的开发体系, 是没有办法单独讲研发人员下沉的, 基于不同层级的软件开发的架构下, 大家才能分工合作、各司其职。</p> <p>总部的研发人员有的是做基础组件的, 有的是做行业共性组件的, 总的来说是做偏通用化的部分。区域研发要面向用户, 支持一些用户的定制需求, 同时用户对时效性有要求, 有问题时希望研发人员到现场处理, 这部分的要求我们在区域内很快就可以解决, 而不是由总部的研发团队进行排期, 几天之后才会有反应。这样的模式下用户的体验会改善很多, 软件研发的响应速度就会有一个质的提升。</p> <p>在区域的维度, 这些研发隶属于区域业务中心, 同时从条线上来讲, 专业汇报线在总部</p>
--	---

	研发体系，所以是矩阵式的管理。
附件清单	无
日期	2020 年 07 月 25 日