华平股份:让子公司独立运营新业务

证券时报记者 蒋晔

近日,在深交所组织的“第三期境外投资者走进上市公司”活动中,数十位境内外投资者走进华平股份(300074),与公司总裁刘晓露、副总裁兼董秘奚峰伟等高管展开互动交流。

华平股份表示,公司业务将逐渐向智慧城市、智慧家居、远程医疗和在线教育延伸,以获取新的利润增长点。公司拟将智慧城市、数字医疗、智能家居业务等以子公司的模式运营,母公司以孵化的方式支持子公司发展。同时,华平股份也推出了一系列包括股权激励计划在内的多个管理改革方案,使得员工能够分享公司发展的成果。

华平股份主要从事基于IP网络的多媒体通信系统的研究、开发、销售和技术服务,主要产品包括视频会议系统、视频监控指挥系统和行业解决方案。2013年,公司实现销售收入2.55亿元,同比增长27.97%;实现净利润为1.02亿元,同比增长25.41%。

技术业内领先

奚峰伟表示,华平股份在视频和音频处理方面具有丰富的经验,公司在视频编解码技术、音频控制技术、网络传输技术等多个视频通信领域达到世界领先的水平。

据介绍,华平股份开发的视频处理技术可以满足在公网条件下进行高品质的视频应用,因而在业内处于领先地位。公司产品全面支持H.264 High Profile技术,可在低宽带下实现高清编解码,实现720P动态视频压缩仅需512K带宽、1080P只需1M,实现低带宽条件下的完美高清视频应用。同时,华平产品还支持H.264 SVC(可分级编码)。对于该技术,奚峰伟用了一句话概括,如果其他公司传输一个高清视频文件需要2兆,华平只需要1兆就能解决。

实际上,华平股份视频技术在多领域具有较好的适用性。今年1月13日,华平股份发布公告称和同济大学等联合完成的“城市交通智能路网的关键技术及应用”项目获颁国家科技进步奖二等奖。

据介绍,该项目在现有路网资源条件下,通过突破融合信息感知、并发处理决策、协同智能控制和实时信息服务等技术瓶颈,实现城市交通智能路网的可测、可管、可控、可用,最终达到路网整体控制效益的协调优化。

在互联网语音通信中如何解决回音问题是行业内普遍面临的难题,而华平股份拥有自主知识产权的网络音频处理技术可以有效地实现互联网通讯中的回音消除、语音自动增益和降噪。

华平股份自主开发的AEC回音消除技术采用线性回音消除算法,达到500ms的回音拖尾抑制能力,使语音收敛时间小于30ms;AGC语音自动增益技术能够实现在声源5米范围内不会因距离而减弱音量;ANS语音自动降噪技术可以有效消除18db的静态噪声和20db的动态噪声,保证语音质量和音量,从而达到优质的互联网音频通讯效果。

华平股份还实现了突破性的网络控制传输技术,采用智能包络修复、自适应传输和增强丢包恢复技术,可以最高承受33%的丢包,实现基于IP网络的高抗误码能力。

另外,华平股份的超大规模组网也是其突出技术优势的体现,视音频通信随着终端量的增加,对于系统的处理要求是成倍增加的,华平股份的视频会议和监控可以轻松构建5000点以上的系统,目前是行业内唯一有大量5000点并发案例的公司。

相比基础的视频编解码、音频处理、传输控制等技术,华平股份的多网络、多终端融合技术更是其业务实现突破和爆发式增长的关键。华平股份创造性地实现了视频会议、视频监控、即时通信、VOIP等业务的融合,在同一个系统内承载所有业务,包括互联网、无线网和卫星网络,连接电脑、移动终端(手机/平板)和军用通讯终端,成功融合即时通信、视频监控、视频会议和VOIP业务,这也是多媒体通讯的发展趋势。

奚峰伟说,公司凭借着多媒体融合通信技术,成功实现应急指挥、视频监控等业务领域的拓展。

涉足智慧城市

2014年是华平股份的改革创新年,公司制定了新的中长期发展战略,即在巩固并发展视频会议、应急指挥、图像综合集成等业务的基础上,将业务领域从视频会议向智慧城市、在线教育、远程医疗和智慧家庭等业务领域拓展,力求在新领域获得跨越式发展机会。

在当日的调研活动中,投资者非常关心公司在这些新兴领域的业务前景。

奚峰伟表示,由于多媒体通信业务的应用范围非常广泛,公司要拓展的业务领域,均可利用公司原有的技术积累,在此基础上进行产品设计与组合,而非进入全新的陌生行业,因此具有一定的可行性,部分产品基本成形,并已获得订单。

以智慧城市为例,由于华平股份在视频处理和传输领域有较长时间的技术积累,公司按照安防监控的需求开发的平安城市安防软件平台在国内有一定优势,软件平台可以支持多监控点接入,实战的智能视频分析技术也在逐渐投入使用,包括视频压缩技术、智能检测功能、视频质量诊断和增强、车牌/人像识别等。

虽然是安防行业的后进入者,但华平股份已经成功中标多个平安城市的项目,包括2012年11月中标贵州省铜仁市“城市报警与监控系统建设(系统集成商)”项目,金额1.4亿元;2013年1月中标贵州省兴仁县“城市报警与监控系统服务项目”,金额6500万元;2013年2月中标贵州省晴隆县和普安县公安局的城市报警与监控系统项目,金额分别为6358万元和5798万元。

今年3月25日,华平股份发布公告称,公司于近日获得中国安全防范产品行业协会颁发的《安防工程企业资质证书》,资质等级1级。该项资质证书增强了华平股份在平安城市、智慧城市等安防工程领域的竞争实力,为公司拓展市场奠定了更为坚实的基础。

智能家居也是华平股份即将开展的一项重要业务。公司希望通过建设智能家居的服务平台,向小区居民提供客厅高清晰视频通讯、智能家居远程控制,以及医疗服务、教育服务等信息推送和互动服务等多种产品。

奚峰伟说,目前公司想抢占客厅电视屏,在客厅电视屏上放置公司的一个小终端,终端上摄像机的清晰度要求高,主要用于家庭高清视频通讯,针对家庭需求设置的产品。据悉,该终端主版性能强,可加载其他多方面功能,如煤气报警、智能照明控制、智能窗帘控制等,成本1000元左右,家庭用户完全可接受。

针对此业务,华平股份在北京成立的子公司,创业团队占20%股份。该团队成员大多是原先在海尔集团从事这方面业务,因而有较为成熟的理念和丰富的经验,相关产品有望于今年推出。

拓展在线业务

针对在线教育,华平股份也已熟练掌握相关技术,现在最重要的问题是市场推广。据了解,为解决教育资源不平等问题,部分省份拟通过远程教育,提升教育不发达地区的师资力量。按奚峰伟的预计,该行业规模在百亿左右。

公开资料显示,去年教育部针对信息化的投资主要有安徽和贵州两地试点。其中,安徽市场由教育部与华平股份合作推广,且取得了较好的市场评价,今后华平股份将会积极争取这一市场。

奚峰伟表示,安徽省在5年内有77亿元的教育投资预算,预计与华平股份在线教育业务相关的市场份额在3亿元至5亿元之间。而贵州的教育投资预算有66亿元,与华平股份在线教育业务相关的市场在3亿元左右。据悉,今年3月或4月,教育部有望召开在线课堂推广会,加大在线教育的投入。

此外,在线钢琴也是华平股份在线教育的另一项重要业务,主要面向全国每年3000万的琴童考级人群。华平通过搭建网络教育平台并销售相应设备,为老师、学生、评价人员等提供产品及在线服务。华平股份认为,有望在今年8月份推出在线钢琴教育。

在远程医疗领域,华平股份此前曾销售基于视频会议系统的数字化手术示教系统,并与同济医疗保持了长期良好的合作关系。目前医疗机构对远程医疗会诊、远程医学教育需求愈加迫切,华平股份现在打算将自主视频产品与医疗设备深度融合并打包销售。

华平股份透露,这块业务未来将是家庭远程会诊、医疗信息共享等,近期主要是数字化手术室。去年华平股份在远程医疗领域主要销售核心设备,现在主要销售手术室成套设备,单价将更高。

据了解,现在全国存量手术室1500间,手术室用的整套医疗视频设备每套100万元左右,该领域的毛利润大于公司其他业务。

▲华平股份副总裁奚峰伟介绍公司基本情况

▲奚峰伟介绍远程视频会议系统

▲投资者询问“钢琴学习机”使用方法

▲工作人员介绍出货流程

▲华平股份部分产品陈列

▲公司内陲处可见已打包等待发货的产品

徐然/摄 张常春/制图

变革管理机制

随着业务规模的扩大,华平股份在管理架构、运营模式及激励机制方面进行变革,以更好地应对业务发展及转型。

2013年底,华平股份开始推行股权激励,计划授予305.06万股股票期权,涉及138名员工,激励计划授予的股票期权的行权价格为21.95元。奚峰伟说,目前证监会无异议函已通过该激励计划,近期将召开股东大会将对相关议案进行审议。

值得关注的是,华平股份拟将智慧城市、数字医疗、智能家居业务等以子公司的模式运营,每个子公司均拥有独立的人事、业务和财务权利,子公司以母公司控股的方式组建,公司内部和外部招募的创业团队持有部分子公司股权。母公司以孵化的方式支持子公司发展,并在未来3~5年内以资本市场的行情定价为参考,收购创业团队的股份。

远程医疗业务下半年将上市销售

证券时报记者 杨丽花

在“第三期境外投资者走进上市公司”活动中,华平股份(300074)总裁刘晓露、副总裁兼董秘奚峰伟以及医疗事业部负责人袁本祥等就公司热点问题接受了投资者提问。

投资者:在线教育特别是在线钢琴,公司的营销准备得怎么样?怎么导入客户?

刘晓露:公司不会选择大规模烧钱的方式去营销。公司坚持“七成产品,三成营销”的原则,首先是要把产品做好。其次,钢琴教育方面,受众其实非常集中,公司主要在学校、教育机构特别是琴行实施覆盖。

投资者:公司的远程医疗项目有什么吸引力?医院方面有什么阻力?

袁本祥:一方面,我们希望把不需要去医院化验、手术的病人,争取选择网上问诊的方式。另一方面,我们要通过医生在线诊疗,建立档案,这样可以建立起医生的名气。通过网上看病,病人可以选择医生,减少出门和在医院排队的麻烦等,也可以为医生打分。

现在我们的技术已经非常成熟,甚至医生可以通过麦克风等设备实现为病人听心音。由于现在允许医生多点执业,并且是利用医生的业余时间,医院方面暂时没有阻力。

投资者:请问今年将推出数字化手术室的价格、成本以及营销手段?

袁本祥:数字化手术室整套设备在国际市场价格低端150万元左右,高端的250万元。我们摒弃以前低价的做法,高端的设备价格在120万元左右,原始医疗数据可以转发到医院的任何地方,且不需要压缩;低端的设备只减少一些数据源,留一部分数据转发,价格在80万左右。我们不是做项目,主张是做一个产品化的东西,只需要少许改动,就可以实现医院的个性化需求。

数字化手术室成本其实不高,但是研发的成本很高。如果毛利在50%以下的项目,我们是不会做的。营销方面,不会采取直营手段,会依靠代理商进行销售。

投资者:每一家公司都希望成为一个平台类公司,公司怎么打算?

奚峰伟:实际上,我们并购过一家公司,以后也会逐步开始。

投资者:公司以前是做传统视频设备的,现在转型到智慧城市、远程医疗、在线教育等领域,跨度非常大,也非常前卫。公司为什么选择这个时点转型,转型需要多久可以完成?

奚峰伟:现在公司的新业务智慧城市在去年非常热,如今在线教育也非常热门,以后远程医疗也会很热。其实,这些业务华平股份之前都在做,特别是核心技术方面有一些技术积累。属于“一不小心,赶了时髦”。

刘晓露:现在开始转型主要还是因为技术成熟,时机成熟。我一直从事数字音乐方面的工作,一直有使音乐教学变得简单的想法,只是以前的技术没有办法实现。现在综合技术成熟了,特别是传输技术达到了教育的需求。

而远程医疗也是在去年经过技术分析和市场分析做出的选择。我们一直在关注这个行业,去年发现有市场空间以后,就开始进行技术积累。现在产品研发大概完成了60%,预计今年下半年可以上市销售。

智慧家居方面,主要是我们需要这样的生活方式,智慧家居让我们的生活越来越简单方便。特别也是技术的成熟,现在智慧家居的一台终端的价格已经由几万元降低至千元级别,而且还可以实现录像存储、煤气检测、空气质量检测等功能。

自建钢琴教育网站年内公测

证券时报记者 徐然

在走进华平股份(300074)的活动现场,一台“钢琴学习机”引起了不少投资者的围观。

据华平股份的现场工作人员介绍,这款钢琴学习机非常适合用于钢琴考级。该设备存储了2万余首钢琴曲谱,包括全国各地的考级教材和练习曲目;而设备上下错行的自动翻页功能则避免了练习时因为曲谱翻页而出现的间断问题。设备的智能系统还会为每一次演奏进行综合、客观地评分,让使用者更加了解自己的练习进度。公司总裁刘晓露称,如果能在练习中获得较稳定的高分,通过考级一般没有问题。

在淘宝的天猫商城里,记者找到了一家销售这款钢琴学习机的音乐用品专营店,该产品标价为3380元。店铺销售数据显示,这款产品的销售数量为730件,而产品评分高达4.9分。从购买者的评价来看,这款学习机使用效果较好。同时,购买者们提出了很多改进意见,这些意见主要集中于软件的细节设计方面。

华平股份认为,钢琴学习机的核心竞争力在于专业性,钢琴教育有着较高的技术门槛,需要长时间的专业积累。作为在线教育的一个细分领域,钢琴教育的专业性很强,而公司在建立曲库、与相关机构沟通等方面都已经有了比较多的积累,形成了专业的团队,产品也已经基本成熟。

刘晓露表示,中国目前有3000万琴童,每人每年学费起码在5000元以上,据此计算,钢琴教育的市场规模高达1500亿元,前景非常广阔。

值得一提的是,为了提高产品的在线互动能力,华平股份正在策划自建钢琴教育网站。有投资者问及是否考虑接入其他在线教育平台,公司表示,因产品的功能非常多,所以网站的后台比较复杂,不适合接入其他教育平台。

据了解,华平股份计划在今年年底之前,开始进行网上在线评测,并将正式对外发布。

在销售渠道方面,华平股份计划与琴行、考级机构等专业场所合作,来进行产品的推广。刘晓露告诉投资者,因为钢琴学习机的消费群体有很强的特定性,而琴行和考级机构对钢琴学习者的覆盖率非常高,所以选择这样的销售渠道。

据了解,华平股份的钢琴教育相关技术来源于杭州灵机科技。华平股份3月18日公告显示,公司出资200万元,收购灵机科技30%的股权、购买灵机在音乐领域的相关知识产权。目前,灵机产品已经通过代理商渠道、淘宝网、网上销售及门店等销售近5000余套。