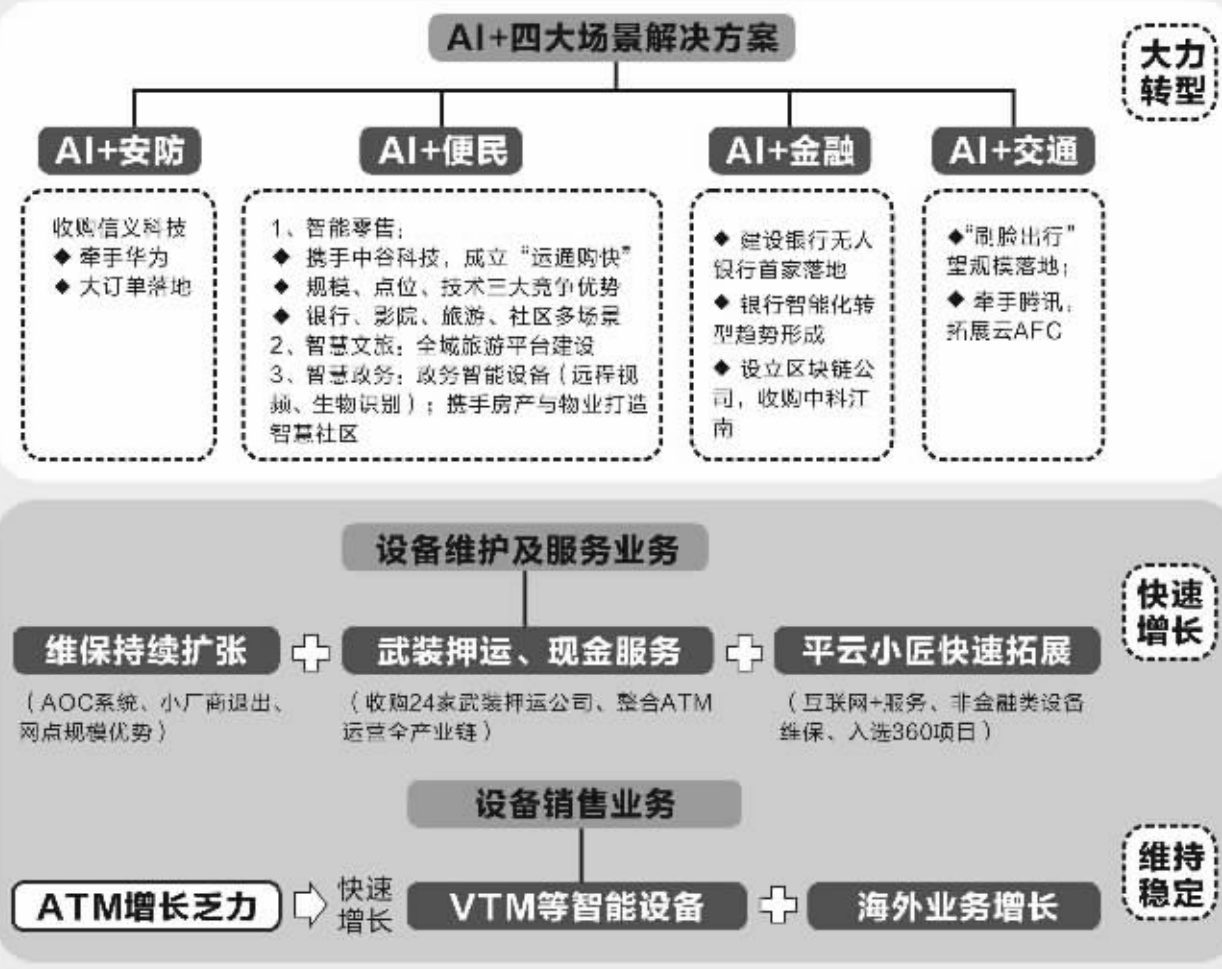


# 激活人工智能基因 广电运通瞄准场景为王

## 广电运通投资逻辑



证券时报记者 李曼宁

连续十年蝉联国内ATM市场占有率第一后,广电运通主动求变:向行业人工智能方案供应商转型。

今年以来,广电运通参与打造了“无人银行”、“刷脸过闸”等多个人工智能标杆项目,战略聚焦智能金融、智能交通、智能安全、智能便民四大领域。公司正在“激活”人工智能基因,探索更多领域的行业人工智能应用,更多的未来可能性。

截至目前,对广电运通来说,转型升级开局顺利:“人工智能+”业务带动业绩增长。2018年上半年,公司扣非后净利润同比增长1.4倍。

到今年年底,广电运通的人工智能解决方案可以在全国各地遍地开花了。”公司董事长黄跃珍非常笃定。

升级之路上下求索,广电运通正在给出回答。

## 转型成效初显

2017年12月,黄跃珍履新广电运通董事长。

甫一上任,黄跃珍力主转型。2018年,“不忘初心,做强人工智能,开启转型升级新时代”,成为公司最新年度发展主题。

之后,他参加行业会议、出席机构交流会,约见海外客户、高级人才……这8个多月,我的所有时间都没停过。”黄跃珍说。

这位大型国企的新任掌门人,曾任广东省现代信息服务业协会秘书长、广州无线电集团总裁助理兼技术管理部部长,兼备技术与管理背景。过去,他牵头制定了多个国家和地方标准,主持完成40多份研究报告,组建8个行业公共技术平台。

日前,广电运通母公司广州无线电集团入选国务院国资委国企改革“双百行动”企业名单。据悉,作为百家地方国有骨干企业之一,未来,无线电集团将推进体制机制创新,做强做大“存量”,拓展扩张“增量”;围绕“实业+资本”双轮驱动战略,不断推进成员企业的资本运作。

自1956年广州无线电修造厂创立,无线电集团历经60多年发展,培育了广电运通、海格通信、广电计量等一批优质企业。目前,黄跃珍还任职广州无线电集团党委副书记、副董事长、总裁,以及广电计量的董事长。

回溯广电运通发展历程,1999年,公司成立,开始自主研发ATM技术。2005年,公司自主研发出钞票识别模块,改写了我国ATM钞票识别依赖国外技术的历史。2007年,广电运通登陆资本市场。2008年,公司市场占有率占国内第一,此后龙头地位巩固至今。

如果说,前18年,广电运通凭借ATM核心技术站稳脚跟。2018年,转

型无疑成为公司最大看点。

机构投资者素以“嗅觉敏锐”闻名。记者走访广电运通时,公司刚披露2018年半年报不久,不时有机构人士致电董秘钟勇,催促尽快召开业绩交流会。

2018年上半年,广电运通实现营业收入21.19亿元,同比增长近四成,扣除非正常性经营损益后,净利润达2.85亿元,同比增长1.4倍。截至2018年6月底,公司货币资金余额超过26亿元,前十大股东无股票质押情形。

仅半年时间,广电运通转型成效初显。正是“人工智能+”业务,带动公司营收显著增长。上半年,公司在智能金融、智能交通、智能安全、智能便民四大领域收入均呈现较快增长。其中,公司智能交通业务增速高达312%。与此同时,公司转型路径逐渐清晰:着力于上述四大领域,打造“人工智能+”解决方案供应商。

值得一提的是,半年报发布两日后,广电运通发布回购计划,拟以自有资金不超过5亿元回购公司股份,回购价格不超过7.27元/股。理由是:“公司认为目前股价不能正确反映公司实际价值。”

## 激活人工智能基因

在移动支付崛起之前,ATM被视为银行业最有用的发明”。然而,近年来,伴随大众支付习惯转变,现金使用量锐减,银行业对网点转型产品的需求逐渐扩大,对传统现金设备的需求相应缩减。因此,ATM行业加速洗牌的趋势几乎不可逆。

ATM触及天花板了吗?行业将何去何从?市场对广电运通在业的业内公司不无担忧。

在黄跃珍看来,外界习惯将“ATM”与现金业务划上等号,这其实是误解。ATM为Automatic Teller Machine的缩写,字面并无“现金”之意。ATM机作为自助柜员机,最初广泛用于与钞票相关的存取业务,此后应适用范围不断被拓宽。

未来,人工智能的终端势必会替代部分繁重的人力工作。对ATM行业来说,如果局限于传统现金设备业务,势必遭遇重大挑战。黄跃珍认为,广电运通在人工智能领域早有积累,恰恰迎合了当下发展趋势,竞争力更加凸显。

截至目前,ATM行业仍是一个先发优势明显的行业,技术门槛较高,新的供应商很难进入。此外,在广电运通等国内企业实现技术赶超后,原先一些起步较早的外国企业由于成本劣势,逐渐退出。在国内,ATM市场进口替代成为趋势。据了解,作为国内ATM领域龙头,广电运通承接了相当一部分退出企业的机器维护业务。

海外市场方面,由于移动支付普及率相对不高,凭借能处理多国钞票

的技术、定制化等优势,近年来,广电运通海外销量持续增长。今年上半年,公司海外收入约2.6亿元,同比增长5%。我相信,目前在全球80多个国家都有销售网点的企业并不多。”黄跃珍颇为自豪。

谈及移动支付领先的国内市场,黄跃珍言语间仍然乐观。目前,广电运通国内ATM市场占有率超过30%,他认为,未来可能带机芯的ATM机采购量会降低,但广电运通的市场占有率还有较大上升空间。

现阶段,广电运通一方面巩固传统现金设备市场,并进一步拓展海外市场。另一方面,公司紧跟客户需求变化,提升智能设备市场占有率。

对广电运通来说,转型并非“被动升级”,反而是顺势而为。实际上,人工智能早已融入广电运通的基因里。近20年来,在智能金融系统解决方案的持续迭代中,公司沉淀了钞票识别技术、人脸和指静脉等生物特征识别技术,先后主导6项人工智能国家标准发布,主导和参与制定国家标准22项、行业标准2项。

广电运通在新兴技术应用方面一直走在前沿。如今,公司的人工智能基因又激活至智能交通、智能安全、智能便民等领域。

## 场景为王

人工智能的边界虽然模糊,但应用场景却真实可见。

深圳地铁全线开通扫码支付,过闸只需1秒。

广州白云机场T2航站楼综合交通中心,人脸识别闸机可判定旅客身份信息,3秒即可响应,实现旅客自助售票、取票、检票。

“刷脸乘车”、“刷脸过闸”……这些便捷服务背后,不只依靠腾讯、百度等互联网巨头,广电运通亦输出技术:智能检票终端产品、系统软件平台。如今,广电运通的智能交通项目,已现身于城市出行的各个环节。

在智能安全领域,广电运通相继上线了深圳龙岗区智慧新警务、深圳南山区高清视频监控等项目。日前,控股子公司信义科技中标多个超亿元深圳市龙岗区雪亮工程项目。

在智能便民领域,广电运通自研的“互联网+可信身份认证”政务综合智能平台,已在广州政务中心、广州开发区试点应用;自研的景区、客运售票交易系统,广泛应用于长隆集团、贵州茅台古镇等旅游文娱行业等,全面打造全域智能旅游平台,推动便民服务。

在智能金融领域,广电运通更是充分展现自身技术积累。

今年4月,建设银行上海九江路支行“无人银行”网点揭牌。“无人银行”内,机器人、智慧柜员机、VTM机、外汇兑换机等智能设备林立。智能服务机器人充当起“大堂经理”,引导客户进入不同服务区域进行交互。



证券时报采访团参观广电运通现场。

王凡/摄

## 广电运通业务领域



### 在ATM

广电运通是中国第一(2008年~2017年),全球第四的ATM厂商,已累计售出超过22万台ATM设备。



### 在车站

中国超过90条地铁和高铁线路应用了广电运通轨道自动售票机解决方案。



### 在机场

广电运通携手百度、南方航空,落地了中国第一个人脸识别登机应用案例。



### 在远程视频银行

广电运通开创了VTM远程视频银行解决方案应用的先河,并在对应市场占有率超过50%的市场份额。



### 在金库

广电运通智慧清分解决方案每天提供数十亿现金的高效、精准鉴别与清分。



### 在网点

获得中国专利金奖的STM智能综合柜台及系列网点智能化设备,让网点服务更高效。



### 在外包服务

广电运通在全国拥有超过40家武装押运和金融服务外包子公司,是国内规模最大最专业的金融服务外包机构。



### 在购物中心/加油站

广电运通大额高速现金存取解决方案,帮助工作人员安全、便捷、快速的管理运营现金,高效入账。



### 在政务机构

广电运通云VTM解决方案,为电子政务解决最后一公里难题,便利政务业务办理。



### 在电影院/游乐场

广电运通互联网售票取票解决方案,联接线上线下娱乐生活。



### 在小区

广电运通微信银行和智慧社区软件解决方案,打造智慧社区,便利邻里生活。

资料来源:长江证券、广电运通官网 翟超/制图

在首家“无人银行”的推出过程中,广电运通基于自身生物识别和大数据分析等技术,成为助力建设银行网点智能化改造的主要解决方案供应商。

此外,广电运通还积极向海外银行客户推广人工智能的解决方案。譬如,公司为阿根廷首个数字银行网点提供自助服务,在新加坡上线指静脉识别的VTM机等。

人工智能演变到今天,主要包含场景、算法、数据、算力四大要素。采访中,黄跃珍多次强调“场景为王”,使产品更贴近市场。他鼓励员工多带领客户参观公司成功的案例。可能客户看完以后就会直接选用这个场景。客户现在要的是场景、解决方案,不单是产品,因此必须让他看到现场,看完以后可能会提出新的要求,我们再根据新要求为他提供个性化定制。”黄跃珍说。

要实现场景落地,人才集结是重中之重。今年,百度研究院前院长林元庆加盟广电运通,成为公司人工智能研究院院长。

2017年,广电运通设立FinTech研究中心,并策划成立人工智能研究院,深入开展生物识别、智能视频、智能语音、区块链等创新技术研发。另外,公司前瞻性布局算力中心,建立了多个领域的大数据云平台并积累了海量数据。

广电运通的研发氛围不仅存在于研究院。记者参观公司生产车间时注意到,车间公告栏上,张贴着2018年7月合理化建议奖励通报”。当月,公司收到员工合理化建议49项,采纳建议22项。这些建议大多来自整机组、模块厂等一线生产部门,内容涉及循环机芯等公司核心技术。同时,公司还公布了已采纳建议的落实情况:今年以来,已落实建议有137项,还有37项正在落实中。

财务数据则更直观。2016年、2017年、2018年上半年,广电运通研发投入占比营业收入分别为8.22%、8.42%、11.45%。公司研发投入持续提升。

## 孵化未来

去年6月,一家名叫“平云小匠”的

公司横空出世。广电运通全资子公司广电银通持股70%。

虽是国企背景出身,平云小匠却有一支“晚上10点都在自愿工作的团队”,创业激情不输互联网初创企业。

这家公司的商业逻辑很简单:用“线上”的方式,连接“线下”的服务资源。同时野心不小:公司定位智能设备服务第一平台,拟打造“设备服务行业的京东”。

在平云小匠平台,一端为服务需求方,即设备制造商和自助设备用户等;另一端是服务提供方,包括公司自有的服务团队和加盟的中小服务商、自由职业工程师等。

平云小匠的口号是“让服务更简单”。基于平台运作模式,平台方与需求方签订合同,提供服务保障与承诺,同时平台方匹配服务提供方,并对其进行专业培训与管理,构建覆盖全国的密集的专业服务网络。

该模式可实现各方需求的匹配,操作流程简明清晰:从服务接单,到服务预约、服务签到,最后到现场作业,会形成一份完整的工单记录。通过提供高标准、高质量、高效率的服务,实现多方共赢。

记者注意到,平云小匠APP上设计了很多细节:工程师们通过在首页顶部搜索,马上能找到他最关心的城市工单;工程师点击能力模型值,能查看个人的能力值;针对不同领域客户,量身定制个性化的工单模板等。

为什么会构想出这样一门生意?随着自助终端设备使用频率越来越高,竞争日趋激烈,产品同质化现象出现,优质的售后服务成为竞争的关键。而服务,一直是广电运通的优势环节。线下,公司拥有近20000人的专业金融服务团队,10个省级呼叫中心、近千个服务站,服务网络辐射全国。打造平云小匠,便能充分发挥这一优势,快速拓展非金融设备维保服务。

匠从八方来。据了解,除了母品牌广电运通授权使用的分布在全国的6000多名专业工程师,该平台现已拥有超过5万名网络认证工程师,后者都是通过“线上实名认证+线下服务站面试”双重筛选加盟的。服务内容涉及智能商显、自助终端、IT网络、安防监控、智能门锁等等。

今年4月,创维集团旗下创维群欣签约平云小匠,双方就创维商业显示、智能安防、智能家居等解决方案在全国的销售、安装调试、性能优化、运维以及专家服务达成战略合作。8月,智能家居品牌优米科技与平云小匠,就优米科技旗下所有产品在全国范围内的售后服务、产品销售及资源共享等达成全方位战略合作。

平云小匠继承了广电运通在要求严苛的金融服务领域的19年深厚经验,在最后一公里的服务能力上有着经过市场检验的优势,这也是创维群欣所看重的。“创维方面如是评价。

除了平云小匠,2018年4月,广电运通投资设立购快科技公司,布局“新零售”领域。新公司同样依托广电运通的网点规模、点位布局优势,通过与中谷科技等智能设备生产商合作,快速拓展智能零售新市场。目前,购快科技自助零售机的点位建设正在快速扩张中,累计已开通自助零售机几千台。

转型中的广电运通不断自我突破,以探索未来更多的可能性。这家稳健发展的国企,正在不断刷新外界的认知。