

## 刘志勇：算力就是生产力 智能化趋势不可阻挡

本报记者 谭伦 北京报道

“很多企业的管理者目前仍然认为算力只是一个提高效率的工具，没有把它上升到生产力的角度。”7月25日，浪潮信息产品方案营销部总经理刘志勇在接受《中国经营报》记者采访时表示，这一认知已成为当前许多企业通往更高质量数字化转型水平的挑战。

### 数字化转型的多重挑战

在刘志勇看来，在企业决策层建立对于算力重要性的认知后，数字化转型的挑战才刚刚开始。他认为，企业信息化、数字化、智能化三者是一个动态循环的过程，当企业达到一定程度的数字化水平时，就会往智能化的方向发展，在取得一定成果后又将面临数据量、数据质量、处理效率的问题，又会进一步提升信息化能力，三个阶段彼此影响、互相促进，阶段性特征明显。因此，数字化建设必须与企业实际情况和行业特点相结合，而不是盲目追随其他企业的做法。

“不能说因为别人买了很多软件，上了ERP，乃至做了大模型，我们就也要做一个，一定不是这样

### 智能化趋势不可阻挡

每一轮新技术浪潮的诞生，都会为企业的数字化发展提供机遇，也会产生冲击。在ChatGPT横空出世后，“一而两面”的效应论再度在业内引发热议。

刘志勇表示，如果把大模型背后的智能化定义为人为干预变少，自动决策变多，那不管企业是否喜欢或接受，不同行业都必须进行智能化升级的趋势不可阻挡，这种情况未来只会越来越多地发生。

刘志勇透露，浪潮信息同样面临着智能化转型的挑战。为了推动企业内部信息化升级，实现真正的智能化，浪潮信息于2022年成立了智能化转型部。

据其介绍，成立该部门的出

发点主要包含两大方面。“一方面，浪潮信息是信息产品的龙头企业，我们自己的数字化应用水平首先要保持领先，我们一直在公司内部实践企业数字化、智能化转型，取得了很多实际成果。同时，不断提升企业的运营效率，这是所有企业发展过程中的必然需要，浪潮信息也不例外，我们在数字化建设上的持续投入，事实上也提高了我们自己的管理水平，帮助我们保持在行业中的长期竞争力。正是由于我们有思路、有实践、有经验，我们才能将浪潮信息希望将自身的实践成果快速地转化为产品方案并交付给客户。”

的。数字化的目的是解决实际问题，推进我们建立一个新的业务模式，或者更高效的作业方式。”刘志勇表示，这对于体量巨大的上市企业尤其重要，因为一个细节技术点的改造，往往就意味着高额的投入，如果收不到理想成效，就会造成极大的损失。

在数字化实施部署过程中，组织结构和流程是否数字化，成为刘志勇眼中企业数字化转型的又一挑战。他表示，这是一个关键问题，需要进行流程组织的改造。

“在未来所有部署的信息化系统走向数字化、智能化的过程中，能否形成创新业务模式，大幅提升效率，把自己的组织变得更弹性更

敏捷，自己的技术更适合市场的发展，这就是我们面临的另一大挑战。”刘志勇表示。

2026年间继续保持。这一研究数据，也揭示了算力与国家经济增长的正向关系。随着数字化转型浪潮席卷全球，以数据中心为代表的算力基础设施建设正成为大国比拼数字化能力的主要指标。在此背景下，我国于2022年开启“东数西算”工程，进一步加了对算力的部署。



刘志勇  
浪潮信息产品方案营销部总经理

敏捷，自己的技术更适合市场的发展，这就是我们面临的另一大挑战。”刘志勇表示。

另一方面，浪潮信息自身也训练了供内部使用的人工客服大模型。据刘志勇介绍，大模型的核心目标是解决语音和语义的理解问题，因为只有计算机才能够真正理解客户的问题，从而做出下一步反应，而浪潮信息目前已经拥有了这一技术，并计划将其推广至各行各业，解决实际问题。

开发大模型的历程无疑为浪潮信息提供了丰富的智能化经验。对此，刘志勇总结称，在布局大模型时，企业需要提前考虑基础设施、数据处理及未来应用三大问题。

首先，他明确了基础设施建设的重要性，将其比喻为高速公

路，用以支撑庞大的算力需求。“国家和大型企业在算力建设方面已经逐渐显现出基建化特征，投入规模不再是简单的几百万元或几千万，而是像基础设施建设一样庞大。”其次，数据的处理能力，借助历史数据资产形成新的智能也成为大模型布局的关键因素。刘志勇指出，企业研发生产过程中积累了大量的数据，虽然有些数据目前产生了，但并不确定如何应用。最后，还要能将数据真正应用起来，从而解决实际问题。

“未来的布局应该包括算力基础建设、可靠数据的加工处理能力以及将数据真正转化为生产资料。”刘志勇强调。

另外，他强调人才的重要性。在他看来，对于大型企业或超大型企业的数字化转型，需要一位具备复合型背景的负责人，既要了解企业的业务和生产研发，也要清楚自身所处行业的竞争力和未来方向，同时还必须熟悉信息化手段，能够运用数字化工具解决实际问题，引领创新。

路，用以支撑庞大的算力需求。“国家和大型企业在算力建设方面已经逐渐显现出基建化特征，投入规模不再是简单的几百万元或几千万，而是像基础设施建设一样庞大。”其次，数据的处理能力，借助历史数据资产形成新的智能也成为大模型布局的关键因素。刘志勇指出，企业研发生产过程中积累了大量的数据，虽然有些数据目前产生了，但并不确定如何应用。最后，还要能将数据真正应用起来，从而解决实际问题。

“未来的布局应该包括算力基础建设、可靠数据的加工处理能力以及将数据真正转化为生产资料。”刘志勇强调。

## 谢仁杰：智能化是企业数字化转型的必然趋势

本报记者 李静 北京报道

上市公司赛意信息子公司广州赛捷数智咨询有限公司总经理谢仁杰在接受《中国经营报》记者采访时说道：“企业数字化转型的过程大部分分为三个过程，早期是以建系统为主的信息化，逐步走向数字化，在时代的浪潮之下，正在往智能化方向发展。”

上市公司高质量发展离不开资本市场，也离不开数字化的经济环境。近年来，伴随互联网、大数据、人工智能与实体经济的深度融合，数字化转型不仅能为上市公司提供降本增效的路径，赋予其新的技术支撑，更为其未来的高质量发展注入新的动力引擎。

数字化转型的浪潮已经席卷众多企业，尤其是对于大中型企业和上市企业，但不同类型的企业面临的数字化转型阶段有所不同。

“第一类是补齐短板，把之前很多业务线没有的系统先建立起来，部分资源驱动或者竞争没那么激烈的企业，原先对信息化、数字化的要求并不高，现在争取业务全面线上化覆盖；第二类是已有一定的信息化基础，建立了各类的信息化系统，但各个系统之间的数据无法打通、信息无法协同，和业务的联动也有待提升；第三类是已经初步完成企业内部的数字化，现在更关注的是进一步的智能化，以及和产业上下游基于数据更好的联动，实现产业协同和集聚。”谢仁杰认为，目前能达到产业协同的企业还比较少，现阶段第二类的企业居多，也就是处于数字化企业内部协同的阶段。

基于过往很多大中型企业数字化转型经验，谢仁杰表示，处于数字化不同阶段的各类企业，在数字化过程中面临的难点也不同。第一类企业由于各类基础系统不健全，IT基础比较薄弱，短时间要达到业界中上水平压力较大，如何做好计划有序实施是很大难点。第二类企业较多存在“部门墙”“信息孤岛”等问题，系统无法联通。如何做好IT和业务



谢仁杰  
广州赛捷数智咨询有限公司总经理

的联动，部门和部门间的联动，以及如何构建体系支撑未来数字化的可持续发展，这些都是很大的挑战。第三类的企业往往意味着进入到一片未知的海域或者无人区，如何将企业数据和产业数据进行融合打通，对未来的产业进行数字化再造，需要真正具备创新经验和实战能力的数字化服务商和企业、行业一起共同去探索。

“企业进行数字化之后，大多数会实现较高的效率提升，典型的企业效率提升20%—30%是比较正常的结果。”谢仁杰表示，“很多元器件、原材料、滞销产品放在仓库里一年，对该企业一年产生超过1亿元的损耗，我们将做计划的准确率提升百分之三四十，直接就降低了3000万—4000万元的直接成本，这部分对企业都是直接的利润。其他如基于数字化进行销售的精准营销、准时交付订单能力的提升、基于市场的精准研发、产业集群平台的构建等等，这都是数字化能带来的直接效益。”

谢仁杰认为，数字化的下一个阶段必将走向智能化，并且会细化到具体的业务场景中，“现在的数字化只是让你知道发生了什么，下一个是协助你去预测，判断未来可能会发生什么。但每个领域的判断逻辑不一样，涉及的变量也会越来越多，人工智能的发展会给行业带来持续的变化，我们能做的就是主动拥抱变化，积极向前探索”。

## 李泉：智能化布局成为定制家居行业发展的核心方向

本报记者 陈婷 赵毅 深圳报道

“我对数字化转型的理解分为三个层级，首先是信息化，其次到数字化，再到智能化，每个环节都是这样一个升级循环的过程，三个阶段没有高低之分。其中，智能化包含突破性技术，是行业未来实现变革的可能性所在。智能化布局目前是定制家居行业发展的核心方向，其价值并非简单的取代，而是通过智能算法等手段，帮助设计师更高效地完成工作。”尚品宅配集团总裁助理、集团数智中心总监李泉7月25日在接受《中国经营报》记者采访时如是表示。

在以“数字化转型助推上市公司提质增效”为主题的论坛上，包括李泉在内的A股上市公司高管普遍认为，上市公司高质量发展离不开资本市场，与数字化的经济环境同样密不可分。近年来，伴随互联网、大数据、人工智能与实体经济的深度融合，数字化转型不仅能为上市公司降本增效，赋予其新的技术支持，更为其未来的高质量发展注入新的动力引擎。

深耕全屋定制领域的尚品宅配，其发展历程以数字化和智能化技术为核心，赋能家居行业转型升级。李泉表示，数字化为企业带来的积极变化包括提升效率、降低成本等。与此同时，数字化为企业经营带来的机遇与挑战并存。“从业务角度而言，早期的家居行业客户习惯到当地城市的



李泉  
尚品宅配集团总裁助理、集团数智中心总监

‘建材一条街’‘建材城’购置家具。但在数字化经济时代，互联网在一定程度上改变了客户的消费习惯，在这种背景下如何有效地把握客户，成为企业数字化转型过程中的机遇与挑战。”

李泉认为，数字化意识、数字化能力以及数字化沉淀是企业数字化转型的关键所在。“企业管理层拥有数字化意识是基础；数字化能力在于及时响应、快速反应；数字化沉淀在于大数据的记录与积累，以便日后应用于合适的场景中。”

另外，企业数字化转型并非一蹴而就。在李泉看来，数字化转型分为三个层级。以家居行业为例，在信息化阶段，数据通过物理传输，比如设计方案通过图纸传真到工厂，再由工厂生成生产图纸，系统对

数据进行统计分析并优化。在数字化阶段，业务层面的优化较为明显，其中最为核心的是将客户信息、产品信息等进行梳理、分析，帮助企业挖掘潜在的价值。在智能化阶段，企业早期是借助技术的强大运算能力，如今是借助人工智能等天马行空的想象力进行设计、创造。

与此同时，事物发展总是螺旋式上升、波浪式前进。“数字化转型是‘一把手工程’，没有‘一把手’的主导，数字化转型基本上难以实现。”李泉表示，数字化转型最主要的阻力其实来自企业内部，而且是自下而上的阻力。“因为转型涉及企业每个组织、每个成员的作业方式、作业流程。对于变化本身，人都需要去适应。在这个过程中，也可能导致两种失败因素的产生，即过于冒进和超前，以及阻力太大被牵扯。如何消除内部阻力是企业数字化转型面临的主要问题。”

对此，李泉认为，“数字化转型其实有一个‘微笑曲线’。放弃全局最优，打一个个小胜仗，从追求局部最优开始，让整个组织内部感受到每一次改变带来的小成功，是企业数字化转型的重要策略之一。”

展望未来，李泉表示，尚品宅配下一步将通过智能化实现更加集约的生产，通过设计工厂标准化、个性化的方式提高设计的质量。从行业角度来看，装修领域的口碑目前仍有待提高，“通过数字化的赋能以及智能化的参与，相信在可见的未来，国内装修行业将实现质的飞跃”。

## 陈曲：数字化转型不是简单地建一套信息化系统

本报记者 李静 北京报道

7月25日，在以“数字化转型助推上市公司提质增效”为主题的圆桌论坛上，广东德生科技股份有限公司（以下简称“德生科技”）副总经理、董事会秘书、财务总监陈曲发言表示：“在数字化、智能化的时代，单纯地建一套信息化系统、交付一个软件产品已经过时了，如何用数据产品或服务快速响应客户需求，甚至帮助客户实现降本增效才是发展趋势。”

上市公司高质量发展离不开资本市场，与数字化的经济环境同样密不可分，德生科技业务的发展和我国经济发展以及信息化到数字化的演进发展相吻合。

创立于1999年的德生科技，早期是一家“卖智能卡”的公司。2003年，公司开始将智能卡业务聚焦于社保卡。之后10年，德生科技在社保卡业务市场站稳脚跟。但具备唯一性和实名性的社保卡数量是有上限的，2014年开始德生科技配合社保部门对信息化管理的需求，开始切入社保卡背后的信息化平台业务，德生科技也得以从“卖卡人”转型为“IT服务商”。目前，德生科技已在近50个地市运行一卡通服务平台。

“若只是一直造信息化平台，德生科技最多也只能算‘卖卡人’转变为一家社保领域的IT服务商。由于国内城市数量是有限的，只是做一卡通服务平台显然



陈曲  
广东德生科技股份有限公司副总经理、董事会秘书、财务总监

也有天花板。”陈曲表示，“但数据服务则是一个富矿，围绕社保数据的大生态中，客户其实存在很多痛点和需求，而客户的痛点和需求对我们而言其实就是商机，德生科技就是在研究商机的过程中打磨自己的产品。”

在和银行、政府客户的交互中，德生科技积极响应客户的需求，推出了一系列基于社保信息化服务打造的数据化产品、大数据服务，例如“地区就业情况分析”“个人职业背景调查”“失业保险业务核验”“养老保险业务核验”等已经先后上架福建大数据交易所、贵阳大数据交易所。德生科技也顺利从“IT服务商”成功转变为“数据服务商”。

陈曲解释道，IT服务商提供

的主要是工具产品，例如一套系统、一个小程序，通过使用这些工具，客户的工作能够变得更加高效，但解决的是简单的“填空题”。数据服务商提供的数据服务解决的是复杂的“问答题”，例如，“地区就业情况分析”展示的是一个地区的动态劳动力热力图，是德生科技融合7方数据，通过相应的算法模型搭建生成的数据分析报告。“地方政府部门很想要这种数据报告，但以前没有相应的动态分析抓手，而且这种数据报告不是通过简单的信息化就能够实现。”

德生科技还打造了“失业保险业务核验”“养老保险业务核验”两款数据产品，从传统的人力防止养老金、失业保险的错领冒领情况，转变为用技术手段去防止漏洞，挽回国家社保基金的流失。

“在这些产品中我们以数商、数据经纪人的身份，借助数交所的合规平台做好融合加工。”陈曲解释道，“因为老年人可能会随子女流动到外地，以前的异地生存认证大多靠拍照验证生存状态，这中间其实也存在造假的问题，现在结合多维度的数据分析，基本可以做到动态、精准的认定。”

在大模型快速发展的现在，德生科技已经开始在部署的私有云上对服务数据进行模型训练，“德生科技在提升自身数字化能力的同时，也希望能够帮助客户以更高效的数字化服务能力去服务他们的用户。”陈曲说道。