

破界·共生 新商业文明重构未来

—暨《商学院》第二届新商业文明论坛

吴霁虹:AI重构商业DNA的密码是什么?

文/刘青青

在第二届新商业文明论坛上, AI Business Lab/AI联合商业实验室创始人/主任吴霁虹指出,AI正重构商业DNA。

“商业DNA”从低维到高维是进化还是突变?

“人类商业DNA有过三次进化,从企业组织商业DNA到企业领导者商业DNA,再到人人都是CEO商业DNA。如今,商业DNA却正在突变,AI赋能人类获得超级智慧、能力和资源,人机融合进入高维AI商业DNA时代。”吴霁虹表示。

吴霁虹认为,在过往的商业文明当中,人类的感知和认知都局限在物理的三维空间。但在AI时代,能自主学习进化的AI可以跨越时间维度,形成多维和高维空间,AI+商业DNA,带来的是超级的智慧、能力和资源。

例如人类的商业精英,有的可以凭借天赋直觉和后天学习,通过财报之类的事物快速地判断一家公司的未来发展。但这种情况只是个例,而且人的一生能看的财报数量都有限,AI则不然。

AI不仅能在瞬间分析完公司财报中销售收入、利润、投资回报等多个指标,而且假设财报有90个指标,其中勾稽关系的9亿个维度都能被AI关注捕捉。这种如同超能力一般的超级感知能够稳定持续地发挥,同时贯穿时间维度。

“人类或许能感知昨天、今天和明天的动态关系,能感知去年、今年和明年的动态关系,但是不能感知超过100年的动态关系。AI却能够站在时间和多维空间维度上,看到人类无法感知和认知到的高纬度世界。”吴霁虹表示,所以AI能

做人类做不了、做不好、看不见、想不到的事,是人类商业DNA的革命性突变。

因此,人机融合要解决的是商业上的“终极痛点”——决策盲区。在暗潮汹涌的大数据和深不可测的算法深处,各种人类感知、认知不到的盲区,将在AI的助力下——得到探寻。

怎样抢到一张跨入AI新商业文明的门票?

吴霁虹认为,新的时代已经来临,AI+商业DNA成为组织跨入AI新商业文明的门票,这将为决策者和管理者提出最基本的四大突变要求。

一是企业商业价值体系必须植入“数据DNA”。传统经济发展要素是劳动力、资金资本、土地厂房设备,而数字经济发展要素是数据、算法、算力和天才。这就要求企业必须评估组织是否能够将数据变价值、数据变能力,很快这些都要并入数据资产表,以实现植入“数据DNA”。

二是决策者从“被动决策”升维“主动决策”。全新的AI数据治理核心是让数据变“粮仓”,构建喂养AI的“粮仓和粮食”,决策管理者才能在有智能的高维做更精准、更快速的决策。当下从低维IT和BI信息化到高维AI数智化是迫在眉睫的治理,让企业决策者能够借力AI能力如预测、预警、评估、优化,实现主动决策。

三是组织经营要实现部分或全部人机融合。不同于传统公司的组织架构,实现人机融合的组织,可借用AI大数值模型。例如一个基于LNM大模型的AI经营官就是一个数智组织的智能体,它通过数据输入和多个Agents能力输出,



吴霁虹

AI Business Lab/AI 联合商业实验室创始人/主任

可同时扮演AI决策优化师、AI经营助理、AI业财管控师、AI数据洞察师等角色,让一个没有AI技术的传统组织获得一个“懂算法、懂数据、懂经营”的AI智能体,能降本增效30%—300%,突变成有AI基因的新企业。

四是领导者要认识到,上一个时代的强基因是下一个时代的弱基因。人类商业文明不断变迁,从过去到现在,在每一个时代当中,都是强基因的商业DNA在引领时代。但当另外一个时代来临时,原本的强基因要么阻碍要么衰退,新的商业基因将得到诞生或者进化。在高维的AI商业DNA时代,选择成为被淘汰者、阻碍者、进取者还是引领者,取决于企业领导者的认知升级和突变。

“在今天的世界上,站着不动其实就是最大的后退。企业只有选择推动商业DNA的突破,才能够成就组织进入AI的新商业文明时代,获得AI所赋能的超级智慧和超级能力。”吴霁虹强调。

隐形算力触手可及: 边缘AI时代的液冷革命

文/王鸿书

在本届论坛上,淼算科技副总经理赵言亮对中国AI行业的发展现状进行了详细评估,分析了单相浸没式液冷行业如何赋能AI发展,并对AI创新的未来进行展望。

赵言亮认为,随着国内AI行业快速发展,DeepSeek、Qwen3、文心一言等国产开源AI大模型的快速涌现及性能的快速迭代,全行业对算力的需求呈指数级地增长。但是,国内目前的算力中心与算力需求方供需无法匹配,大型客户无法及时获得足够的算力支持,中小型企业难以承担大规模算力的高昂价格,并且也难以从国内有限的算力中心里获得支持。这种局限导致国内AI的终端用户无法真正享受AI的便利,DeepSeek在使用人数多时速度会变慢就是很好的案例。

赵言亮格外强调要加强“边缘算力”的作用。边缘算力指的是布局在中小型企业及终端用户附近,能够快捷有针对性地为他们服务的小型数据中心。赵言亮认为,只有扩充边缘算力,让边缘算力变成终端用户触手可得的东西,才能真正用AI赋能企业,促进全行业的变革。

边缘算力有几大优势:安全性强、实时响应迅捷、成本可控、专业化定制。在安全性方面,国内许多需要AI的行业要求数据留在本地,维持保密安全,比如银行、医院、部分制造业等。边缘算力因为数据中心部署在本地,可以有效防止秘密数据进入公开云端。在响应速度方面,边缘算力避免了从位于内蒙古、新疆等地的大型风冷算力中心交换处理数据所造成的必然数据延迟,对于智能驾驶等时效性要求高的行业意义重大。此外,本地

数据中心可以根据不同行业的需求加入定制数据库,避免AI因专业性问题出现“幻觉”。

赵言亮强调,目前阻挡边缘算力发展最大的阻碍之一是冷却模式。传统数据中心冷却采用的是以空气为介质的风冷,但风冷需要专门的机房,噪音大,降温成本高,中小型企业实际布局时要付出高额建设成本。淼算科技针对此状况,研发出了新一代单相浸没式液冷产品,可以将服务器集成在一个可随意搬动的浸没液冷机柜里,服务器完全浸没在特制的绝缘安全无腐蚀的冷却液里,完全静音,造价低,无需专门机房,4小时内就能完成部署,并且可以根据客户需求对算力进行定制。淼算科技的新产品为边缘算力真正为终端用户应用提供了可落地的方案。

赵言亮认为,单相浸没式液冷行业在现实中赋能了新商业文明的发展。AI作为新商业文明最重要的驱动力之一,其疯狂增长的对算力的需求必然需要基础硬件支持,需要算力中心配套的降温设施。目前液冷行业的主流散热方式主要有冷板液冷、单相浸没式液冷与双相浸没式液冷。单相浸没式液冷如今虽然只占不到10%的市场份额,但它的降温能力大于冷板液冷,比双相浸没式液冷更加便宜可控,因此潜力巨大。

赵言亮还强调了液冷服务器价格对新商业文明进程的影响。他认为,如果作为算力基础设施的服务器难以降低价格,那么AI应用将无法得到大规模开发,投资方将保持谨慎,从而影响全产业链发展。作为解决方案,淼算科技曾经提出过“风液同价”的战略,旨在让风冷和液冷产品实现同样的初期投资价格和后期使用价格。赵言亮表



赵言亮

淼算科技副总经理

示,他们并非通过让渡利润降低价格,而是通过产品创新、成本减负来实现可持续性的降本增效。一旦液冷算力能在边缘侧快速部署,作为算力使用方的下游客户将能真正被打通, AI带来的新商业文明创新将可以贯通到毛细血管的末梢。

在市场推广中,除了价格之外,单相浸没式液冷产品仍然面临许多挑战。比如客户习惯性地担心浸泡在液体里会导致电子元器件损害。此外,相比以空气作为散热介质漫长的历史而言,液冷还是项新技术,很多客户对于它的稳定性心存疑虑。淼算科技的使命之一就是突破市场对液冷的认知局限。不过,赵言亮也表示,液冷和风冷并非你死我活的关系,而是有机的互补关系。

最后,赵言亮谈及对未来的愿景。他希望浸没液冷技术带来的本地私有化AI算力部署可以帮助更多个人变成超级个体,帮助更多公司快速拥抱AI带来的数字化变革。

胡晓平:以自适应机器人 破局自动化“最后一公里”

文/吴静

“当前机器人赛道非常火热,人形机器人、具身机器人等概念层出不穷,机器人能跑、能跳、能翻跟斗成了大众关注的焦点,但真正决定机器人产业价值的核心——操作能力的提升这一问题尚未得到真正解决。”在本届论坛上,非夕科技副总裁胡晓平如是说道。

记者了解到,针对这一行业问题,非夕科技以“极致力控+层级式智能”为技术根基,打造自适应机器人,正将柔性自动化带入工业制造、食品加工、生活服务乃至医疗等广阔场景。

在论坛上,胡晓平开宗明义地指出非夕科技的产品定位:“我们的机器人主要围绕两个发展方向,一个是通用,一个是智能。”公司英文名“Flexiv”即融合了“Flexible”(柔性)与“Reflexiv”(条件反射/智能)的含义,强调其技术路线是让机器人手臂突破传统工业场景的刚性束缚,走向千行百业的柔性应用,并通过智能赋予其适应与决策能力。

在胡晓平看来,当前机器人领域存在两条主要路径:一是以人形机器人为代表的运动控制能力提升;二是依托大模型的具身智能发展。

然而,这两者均未彻底解决机器人实际落地的核心瓶颈。



胡晓平

非夕科技副总裁

记忆,从而在各种变化环境中高效、灵巧地完成任务。而传统工业机器人依赖位置精度控制,只能在高度结构化的固定环境中工作,两者背道而驰。

因此,要真正实现机器人的任务泛化,实现通用操作能力,必然要去解决这个极致的力控以及层级式智能的问题。为此,非夕投入核心资源攻坚两大技术壁垒:

一是高精度力感知,即自主研发高精度力/力矩传感器集成于机械臂多个关节,实现力感知能力的数量级提升(比现有产品高十倍至百倍)。演示中,机械臂可精准感知并输出末端微小螺丝钉的重力。

二是高频力反馈,即重构机器人软件控制系统,开发独有的力控算法,将控制效率提升一至两个数量级,满足力控交互的毫秒级实时性要求。

这二者的结合,可实现复杂力控能力。在他所展示的一段标志性小球平衡Demo中,记者看到,机械臂通过高精度力控能力实现末端普通平板上小铁球的动态运动平衡状态——即小球始终围绕圆周运动,即使受到不确定的外力干扰也能保持稳定轨迹。

当力控能力与AI智能结合,自适应机器人便可展现出强大的场景泛化能力,突破传统自动化边界。

徐微:用AI思维构建懂AI的组织

文/王雅迪

在本届论坛上,LKK洛可可创新设计集团合伙人、副总裁徐微在发表《AI时代如何以设计思维重塑产业创新路径》的主题演讲时,向外界讲述了洛可可如何用AI思维重塑传统设计行业。

徐微认为, AI战略升级是必然,它会让每个人都成为高层管理者。当企业容纳不了太多人时,大量AIGC赋能的新型高能小微企业会诞生。未来商业战场的竞争将变成“碳基管理者+硅基执行团队”与全碳基人类团队的竞争。



徐微

LKK洛可可创新设计集团合伙人、副总裁

作流程中2至3个人可能需要35天完成一个项目,而AI工作流程之下1至2人只需16天即可完成。例如6个设计师中可能会有1个AI设计师一起协作,这会放大人类的创新边界。AI不能简单理解成工具,因为如果基于工具去应用,大量的设计师可能会因为AI无法做到百分百完美而觉得不好用,但如果把AI看成是一种创新思维,就可以通过构建懂AI的组织,重构组织人才能力。

洛可可使用AI技术可以追溯到2009年,是世界最早一批用AI做设计的机构。2016年,洛可可成立了洛客平台,通过数字化链接全球设计师,建立起“数字化+设计”的方向;2019年,智能设计平台水母智能成立,“AIGC+设计”的方向进一步明确。目前,其已为100万家中小企业提供AI设计服务。

徐微表示,洛可可对AI思维的理解经历了不同的阶段。最初将其定义为辅助设计的工具,探索AI能否对某一模块的业务有所替代,比如智能logo、智能包装等简单的设计业务,但进行一段时间后发现很难在商业场景应用和落地。因为真正用创新思维看AI与人如何融合,如何在一些场景里创造价值,这是比较重要的。

2019至2022年,洛可可在AI投入上走过弯路,投入不少资金做AI工具。随着大模型的发展,AIGC逐渐火热,洛可可对AI思维和设计思维的融合有了更新更深的理解。

徐微坦言,在AI思维赋能之上,工作流程会变得不同,以前是以人为核心的线性流程,三五个人去协作完成一件事情,传统工

化理解,对阿拉伯国家的文化认知存在盲区,在这种情况下,基于人类的设计,几个设计师的方案会雷同。AIGC技术出来后,通过AI洞察跨国界、跨地区、跨文化的全新认知,AI设计出了多款具有当地典型特色的咖啡壶和茶壶,客户选了其中的17款设计。

这个案例体现了采集分品类、分行业优质设计数据训练集,建立专属模型壁垒的重要性。在这个过程中,只要把专属小模型序列体系搭建好,把垂直知识喂养好, AI便可以在瞬间生成大量的方案,且出来的方案可以弥补有认知边界的设计师的不足。因此,面对一些未知的市场,需要定制一些相对要求不高的设计时,AI智能设计可以发挥作用。

这是否意味着AI会替代人类设计师呢?

徐微坦言:“这个问题我打个问号,至少现阶段只是对设计师提出更高的要求,设计同样一款产品,对AI有深度理解的设计师和普通设计师设计出来的产品质量会有指数级的不同,与AI协作的效果会更好。AI的核心是价值创造,不只是提质,下一个时代的AI带来的将是智能创新和无限创造,以前是我们做你喜欢的设计,现在是我欣赏你的想法,但我也热爱自己的创造,AI会释放每个人的想象力。”

据悉,洛可可用两套机制推动AI,首先会有AI小分队,这个团队以AI为主,人为辅,该团队的设计师都很年轻,愿意去探索尝试;其次在运营层面,针对一些AI比较适合的设计品类与板块,洛可可会通过行空系统中的智能体,对相关设计师进行培训和分享,并纳入人力评估体系,从更广义的层面带动设计师去拥抱AI并应用。