

WIA WORLD INNOVATION AWARDS 2021 2021世界创新奖

过去未去，寻求增长；未来已来，突破升级

2021年实体经济企业上云与数字化转型实践洞察



序言

INTRODUCTION

2020年，全球数字经济规模达到32.6万亿美元，其中中国数字经济规模达到5.4万亿美元，位居世界第二，占GDP比重为38.6%，同比增长9.6%，增速为全球第一。

当数据成为资源进化为资产，支撑数据资产做出变现的云端创新技术与应用，也正在悄无声息的改变支配实体经济企业生产与管理链条中的资源配置方式、更新和其他组织乃至社会的关系。

过去未去，寻求增长；未来已来，实践升级。

目录

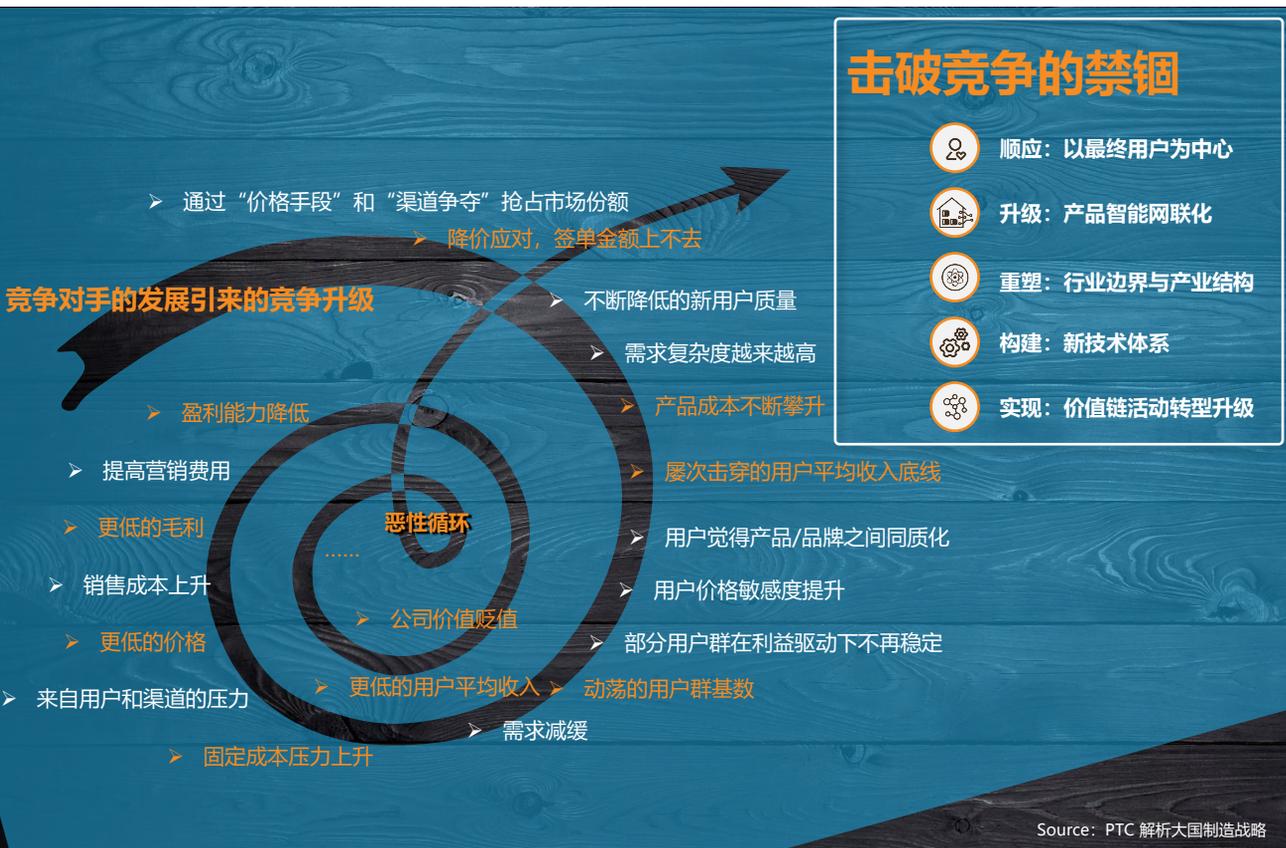
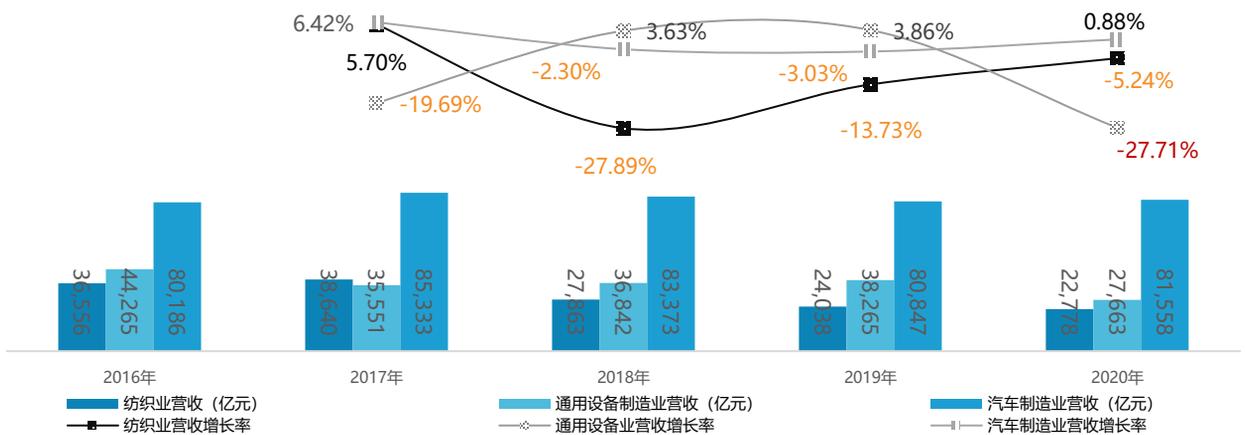
CONTENTS

发现：实体经济乘“云”而上、借“数”转型	04
洞见：实体经济企业上云与数字化的当下站点	11
愿景：实体经济企业上云与数字化的未来实践	18
范式：实体经济企业上云与数字化实践	31
附录：研究方法与样本说明	44

陷入内卷旋涡的实体经济企业亟待跳出

- 一方面“生存”成本偏高是影响中国实体经济效益的关键；另一方面“竞争”的内卷旋涡，也更加容易引发市场的价格战以及客户推广/维护成本的上升；
- 实体经济企业销售增长普遍遭遇“瓶颈”，以汽车制造、纺织服装、通用设备制造业等为例，营收增长放缓，甚至出现负增长。

2016-2020年A股上市企业多行业营收规模走势

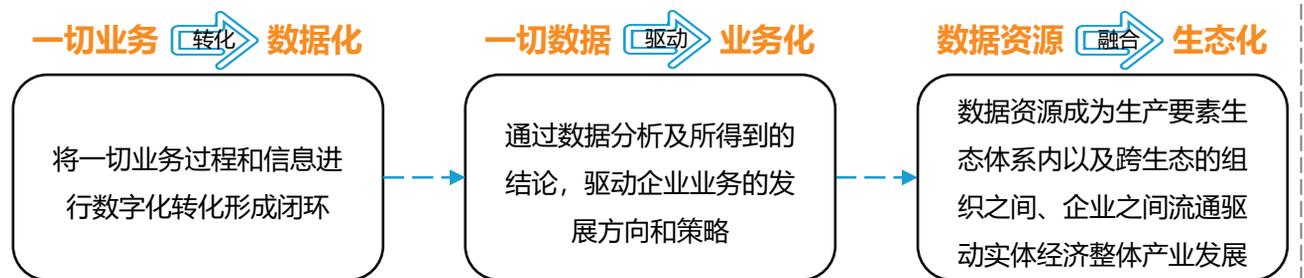


Source: PTC 解析大国制造战略

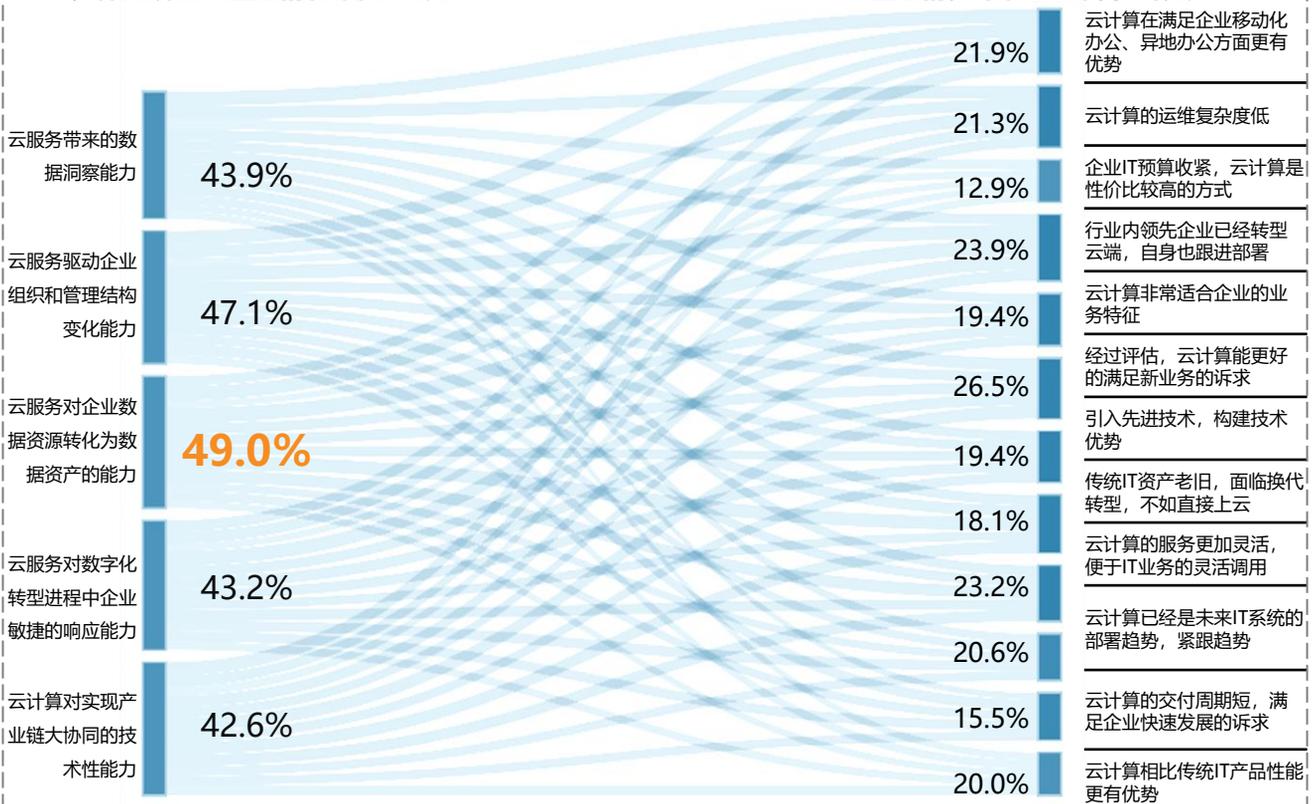
上云帮助实体经济企业将数据资源变为数据资产

- 过去实体经济企业烟囱式系统建设方式带来资源重复投入、数据孤岛等现象，导致产生的数据很难体系化集中治理形成数据资产，进而让积累的数据资产来驱动业务本身更加遥不可及；
- 实践中越来越多的实体经济企业已经选择将更多的业务部署在云端，基于数据对全业务链路进行连接，实现对各业务环节、线上线下业务的现状可感知、可追踪，并且基于深度的数据加工和发掘能力，对业务发展趋势的可能性做出判断。这种以数据驱动业务发展的方式，已经给部分经营受困的实体经济企业带来新的发展机会。

奠定高质量数字化发展路径

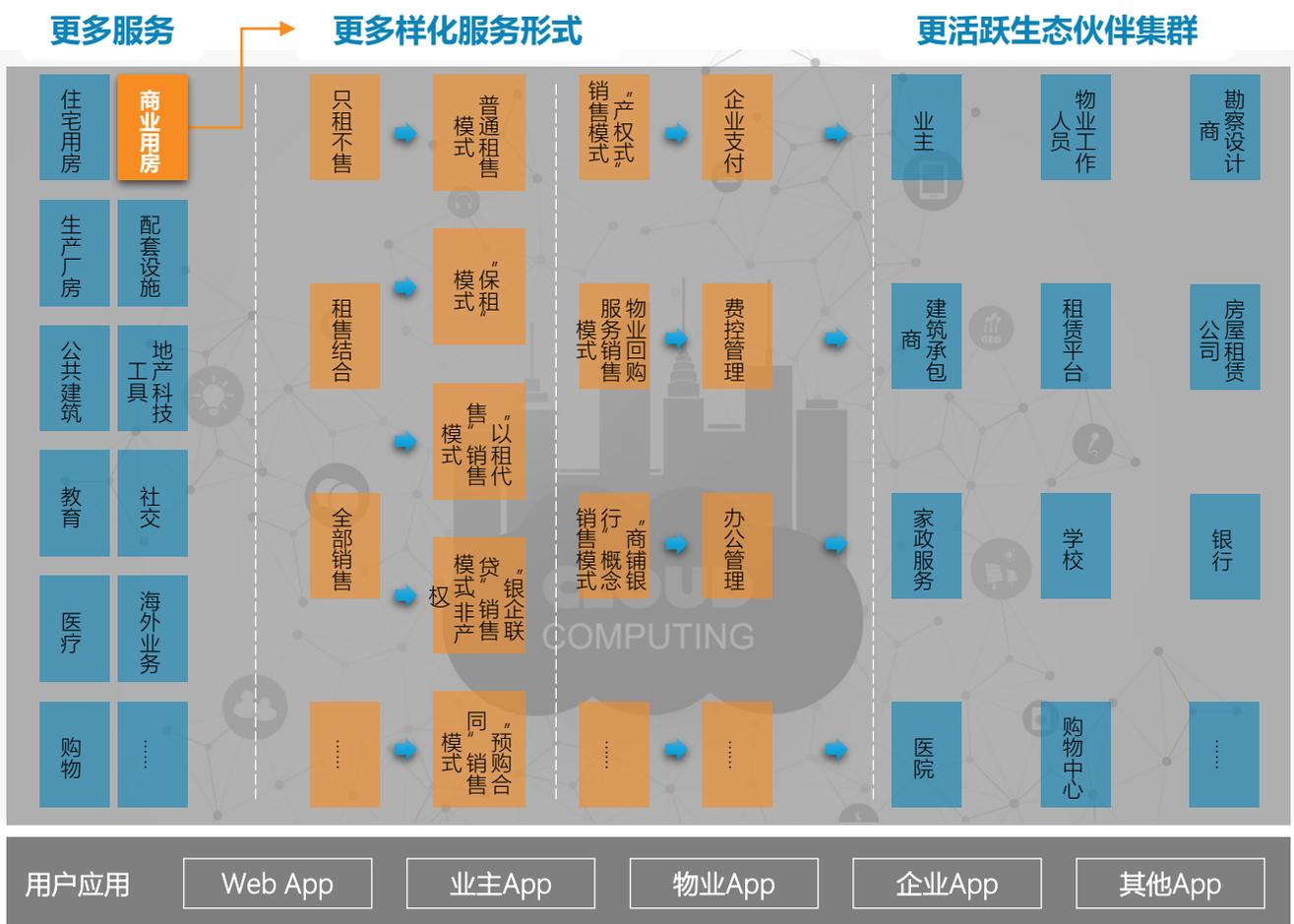


实体经济企业上云的背景/驱动力



上云推动实体经济企业实践科技与产业协作的“超融合”

- 进入新周期的临界点，实体经济企业正在以云为技术基座，加速实践数字化转型，打破传统的产品和服务范畴，以矩阵化产品和服务形式、集群化生态伙伴，整合各种资源投入到目标业务市场的争夺。
- 处于核心地位的公司为了提高整条产品和服务流通链路的质量和效率，在保证自身利益与合作伙伴共赢的需求下，他们重新定位与合作伙伴的关系，以协作、沟通、共赢为基础，强化对产品和服务链路的控制力，为最终用户创造更具价值的服务。过程中从人为决策转变为依靠数据、算法进行决策，实现服务技术价值最大化地转换为公司商业价值。

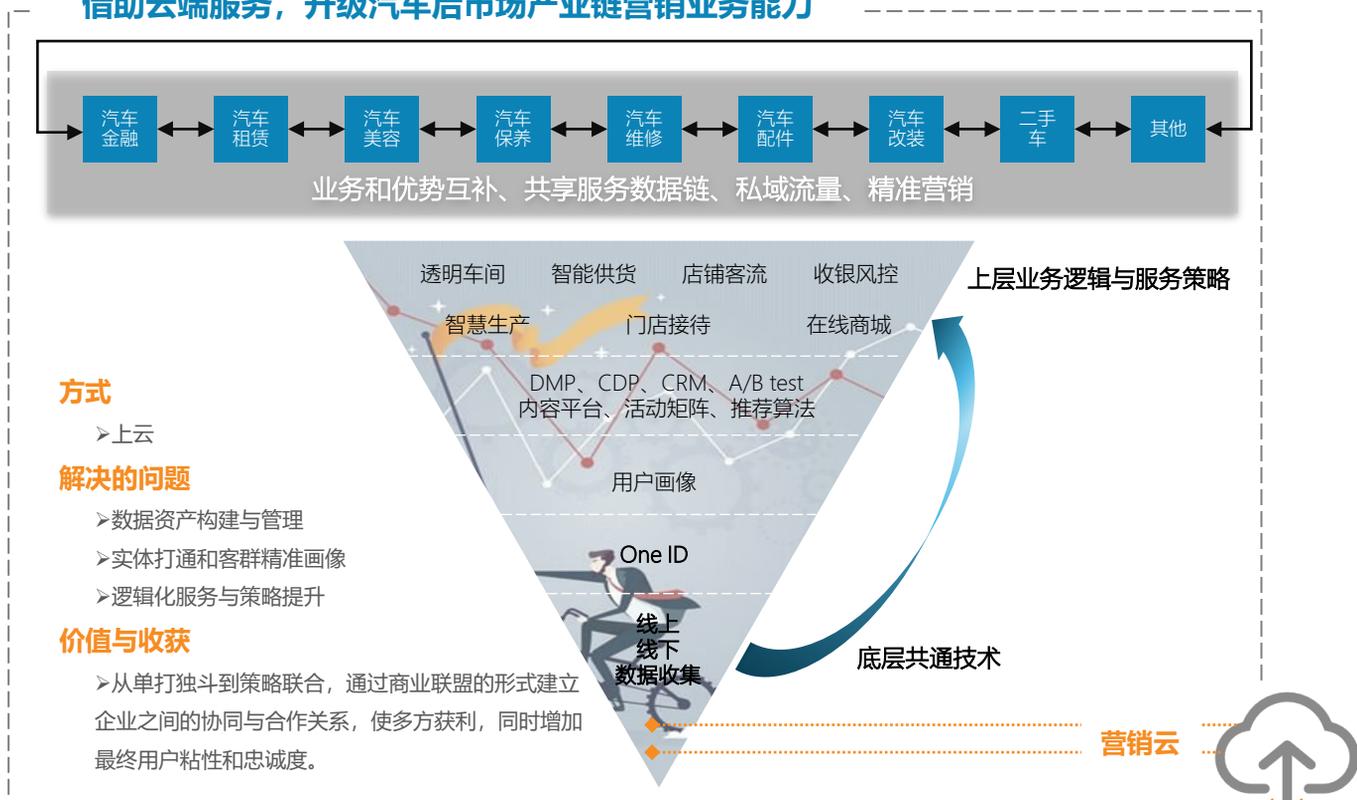


以云为技术基座的数字化业务系统和作业体系
支撑实体经济企业新能力集群

降低个体与合作能力“公差”，提升行业整体发展水平

- ❑ 管理能力是每个实体经济企业取得成功的关键条件之一，大量企业能力的提升也是相应行业整体发展水平得到升级的关键。借助云端服务和其他相关技术构建的管理体系，通过封装在云端的领先管理方法和完善的实践框架，让发展程度和管理水平参差不齐的实体经济企业及其内部能力建设，得到快速赋能与发展；
- ❑ 同时依靠云端服务，建立完善的数据体系和信息共享机制，快速的构建可落地的产业链协作基础的同时，也消除了因为发展程度和水平参差不齐导致的协作发展障碍。

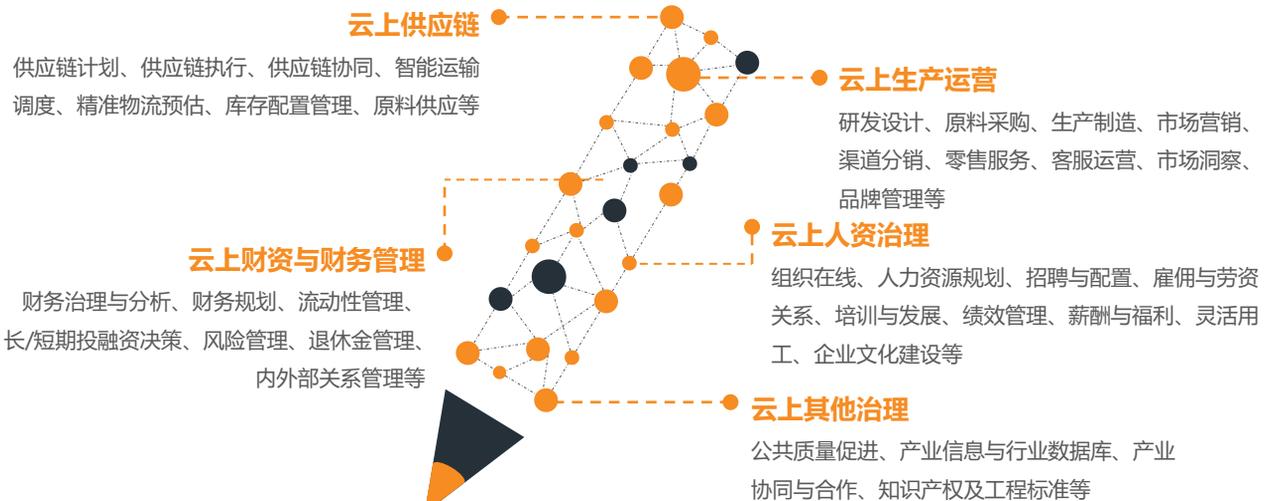
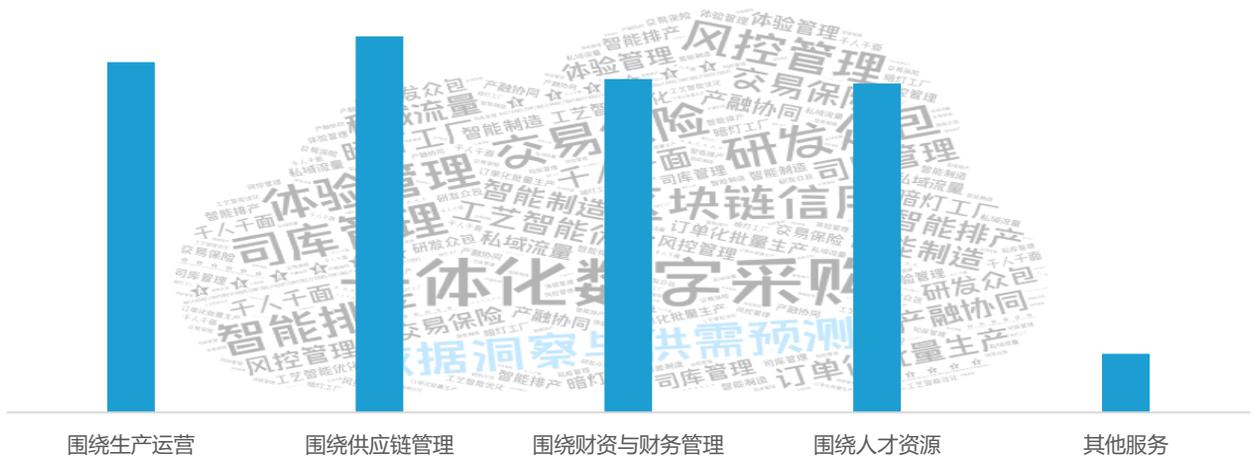
借助云端服务，升级汽车后市场产业链营销业务能力



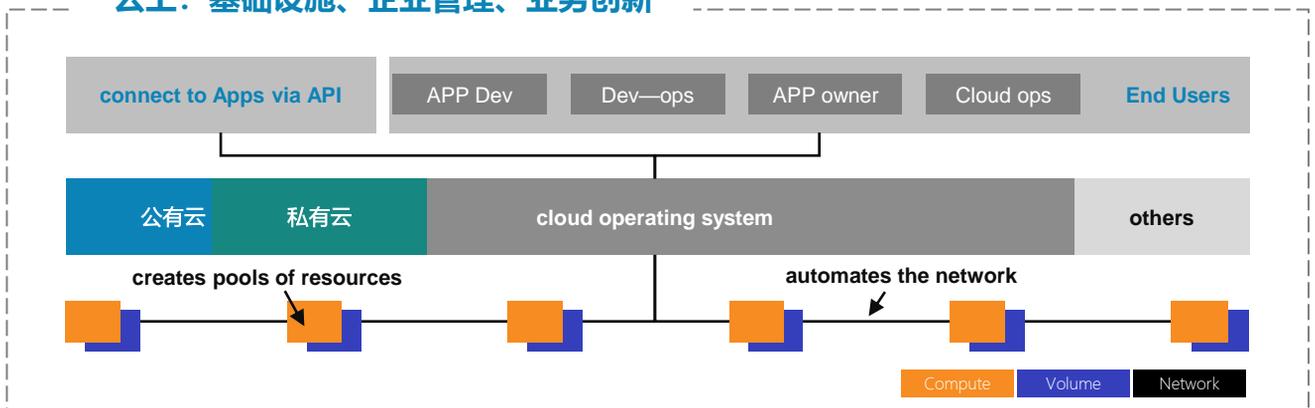
上云让实体经济企业数字化转型实践的想象力空间彻底激活

□ 上云作为实体经济企业新一代平台重建基础，将是他们践行数字化的关键，大多数企业都采用了“云优先”的理念，越来越多的各类应用以云服务形式部署，使得传统实体经济企业也越来越科技化，在驱动企业内外实现无缝对接的同时，也催生了大量业务创新。

实体经济企业上云的业务方向



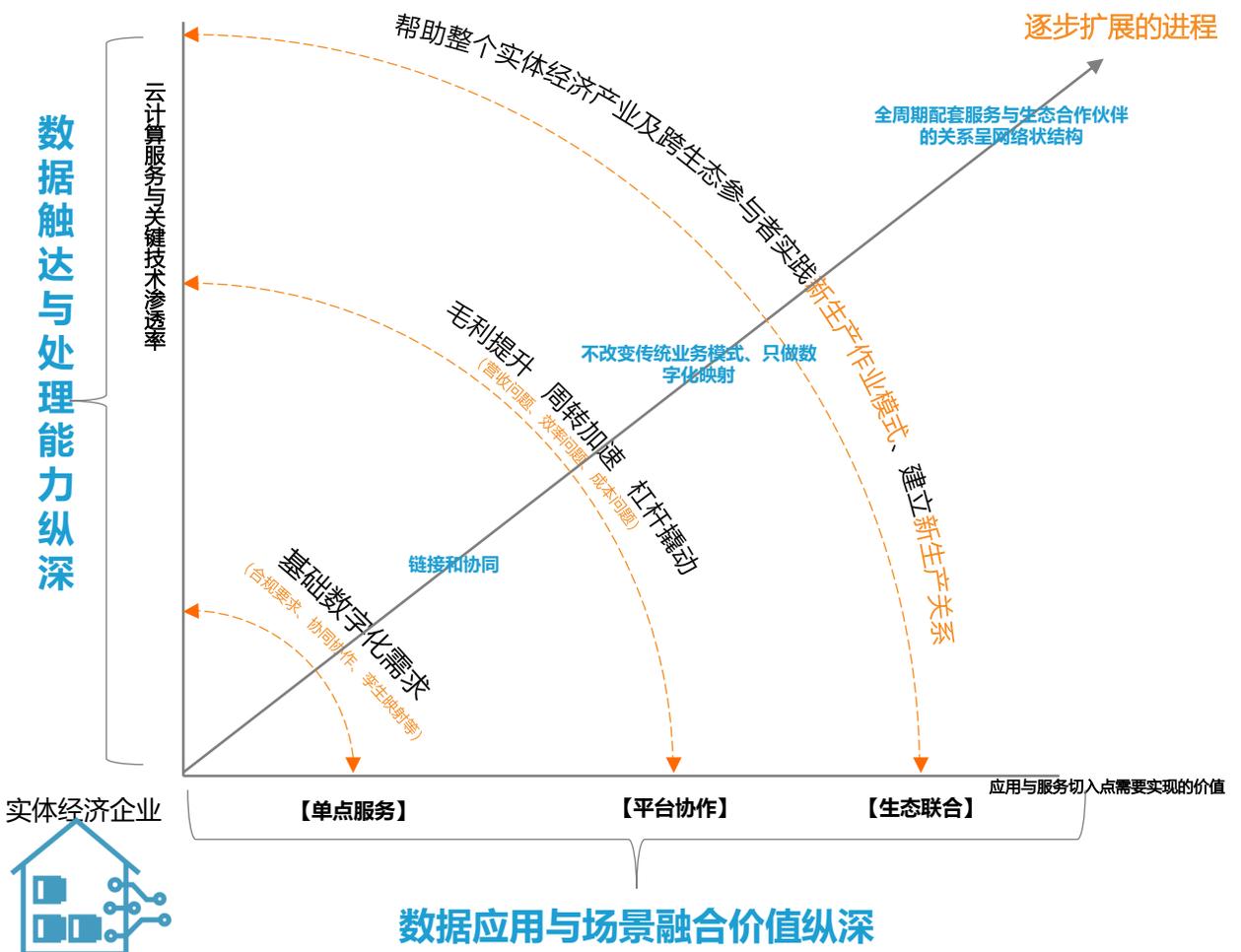
云上：基础设施、企业管理、业务创新



云端服务的消费量直接成为实体经济企业数字化实践进程的迈速表

- 在线化——让实体经济企业业务上线，管理上线；网络化——让实体经济企业通过线上通道，触达更多的潜在机会，形成一张庞大的共生网络；智能化——当基于线上线网融合的网络协作形成，形成大量数据交互和沉淀，通过有效的数据价值发掘又反哺整个协作网络。

企业上云指数与数字化成熟度



基于数据触达和场景价值的纵深化推进，进而帮助整个实体经济企业及相关产业生态内参与者实践新生产作业模式、实现新生产关系。

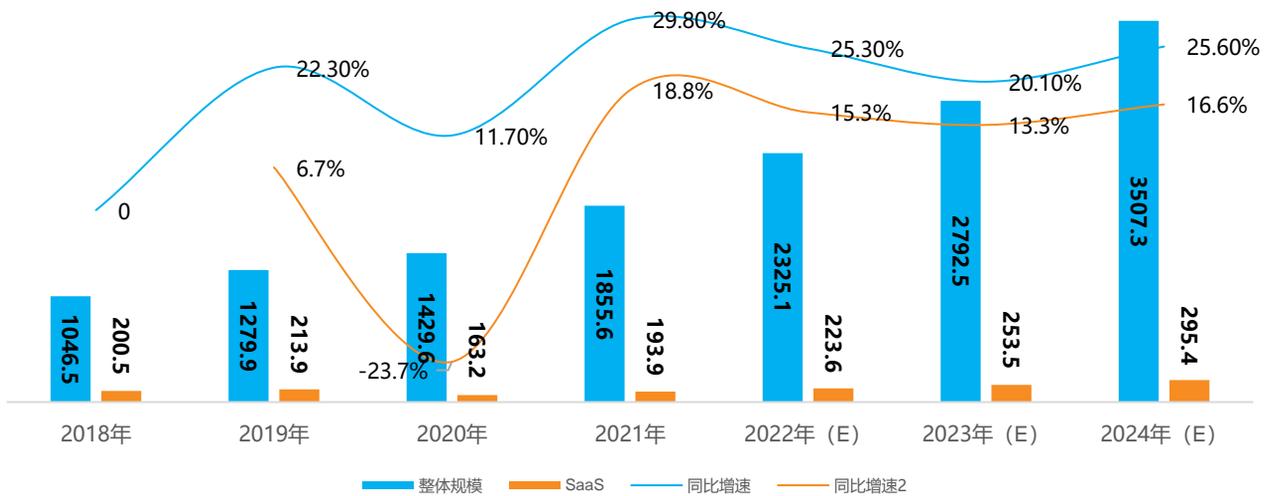
洞见：实体经济企业上云与数字化的当下站点



实体经济企业践行数字化转型的关键跳板，云端服务市场规模增速明显

中国云端服务市场规模与增速

(单位：亿元)

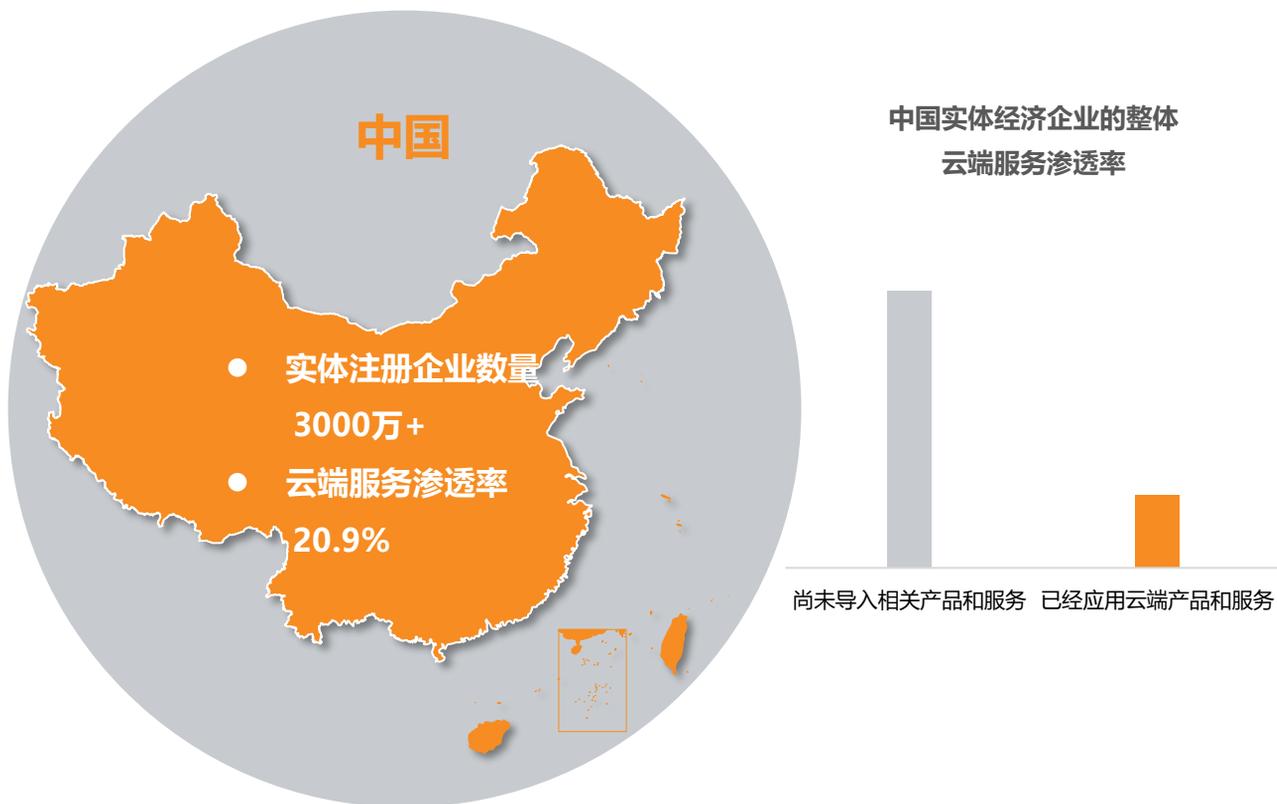


- 围绕数据资产变现与增益所做出的创新技术与应用的融合，越来越以云计算为中心，更多的企业将传统的业务部署在云端，这种变化和创新正在改变支配企业运营和生产过程中的资源，乃至社会的关系；
- 2021年国内云端服务市场规模达1855.6亿元，与2020年同期相比增长29.8%；云端软件服务（SaaS）市场规模同期达到193.9亿，同比增长18.8%；
- 疫情、贸易战、生存成本等内外因素的叠加，驱使实体经济企业的转型走向深水区，也加大了他们对数字化关键技术的需求，如AI帮助企业获得新的数据输入手段，将原本难以结构化的重要信息结构化，经过结构化之后的信息，就如同文本信息一样，可以用于后续的数据分析和数据计算使用。预计未来实体经济企业，很大一部分云端服务支出将转向来自云端的数字化关键技术，如人工智能、大数据能力等，2024年云端服务市场规模将突破3500亿元。

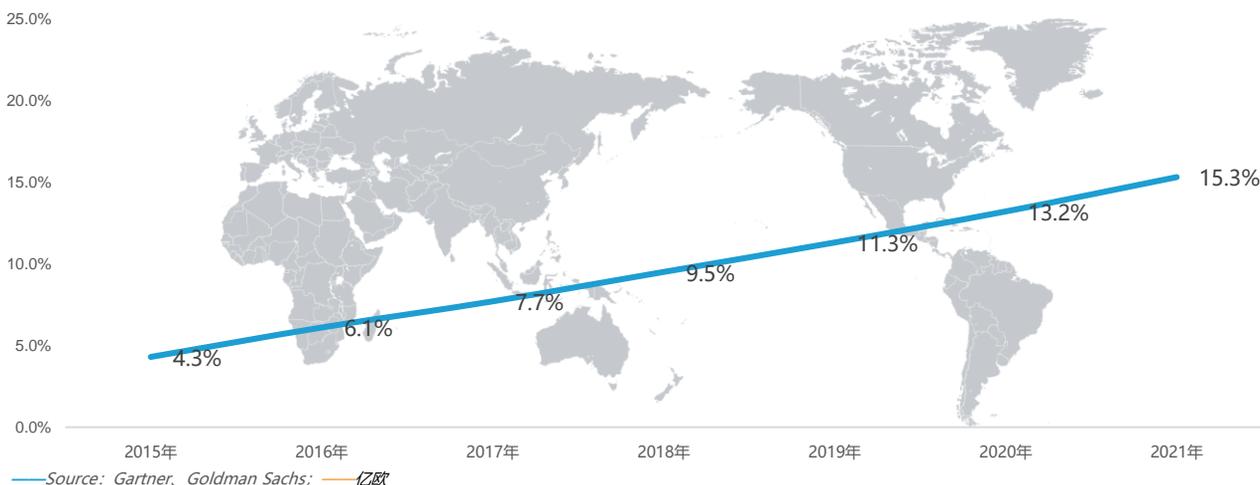


实体经济企业云计算市场潜在增长空间仍然巨大

- 向新而行，脱虚向实，以数字技术服务实体经济，在当下已成共识；截止2020年中国数字经济规模达到5.4万亿美元，占GDP比重为38.6%，同比增长9.6%。
- 2021年，亿欧针对实体经济企业调查发现，云端服务的全国渗透率达到20.9%，并且仍然保持持续增长的趋势。



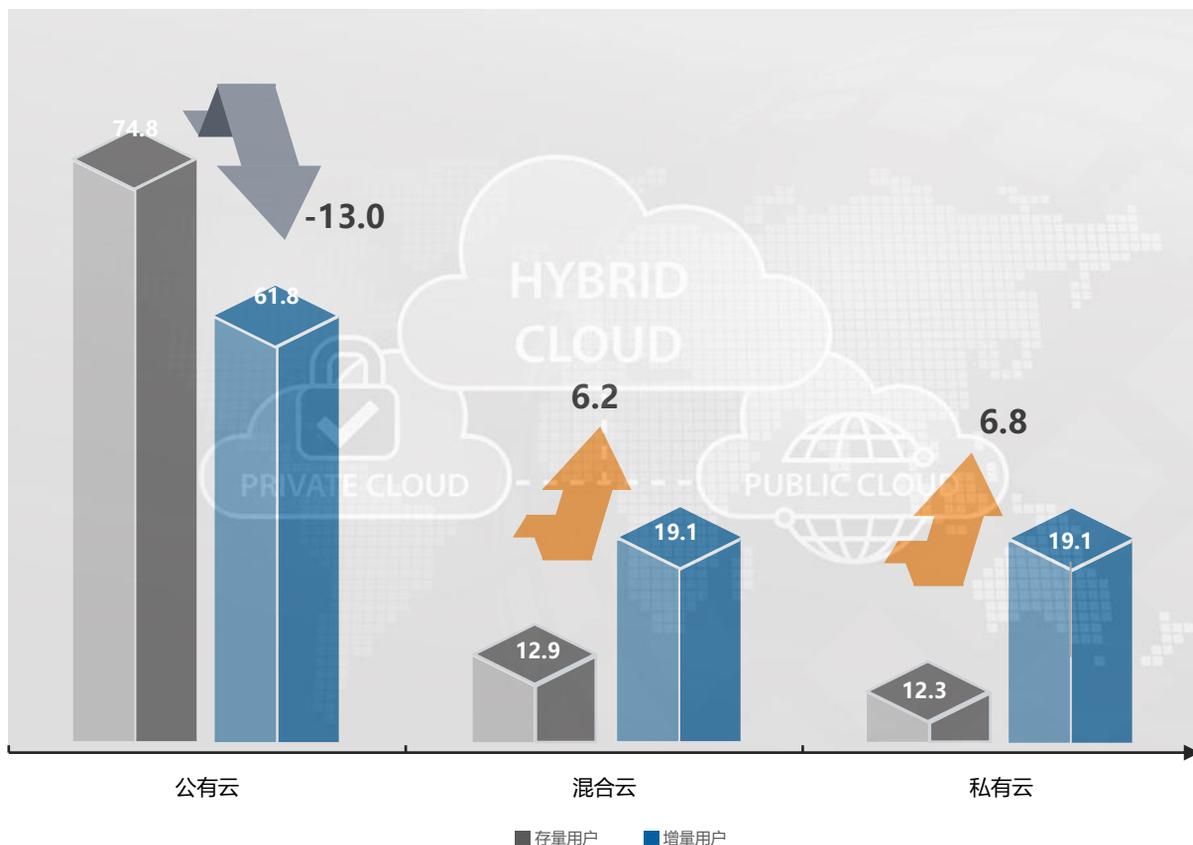
全球云端服务市场的整体渗透率



公有云依然是未来上云的主要选择，而混合云将迎来一波增长

- 虽然公有云依然是中国实体经济企业上云的优先选择，但是私有云及混合云不再是少数企业的“奢侈品”，随着实体经济企业越来越专注自己的核心业务能力的成长，并且将数据资产变现及相关的业务发展作为关键，那些不能或不应该部署在公有云上的“knowhow”他们更加希望得到私有云的帮助。
- 2021年，私有云与混合云市场继续加速，未来将有更多的企业考虑以这类模式部署相关的业务；
- 并且亿欧认为，除专门从事私有云市场提供产品和服务的厂商外，未来公有云服务商将以积极的姿态投放相关的资源在私有云市场，未来在中国实体经济赛道，将形成一个充满活力的相关业务市场。

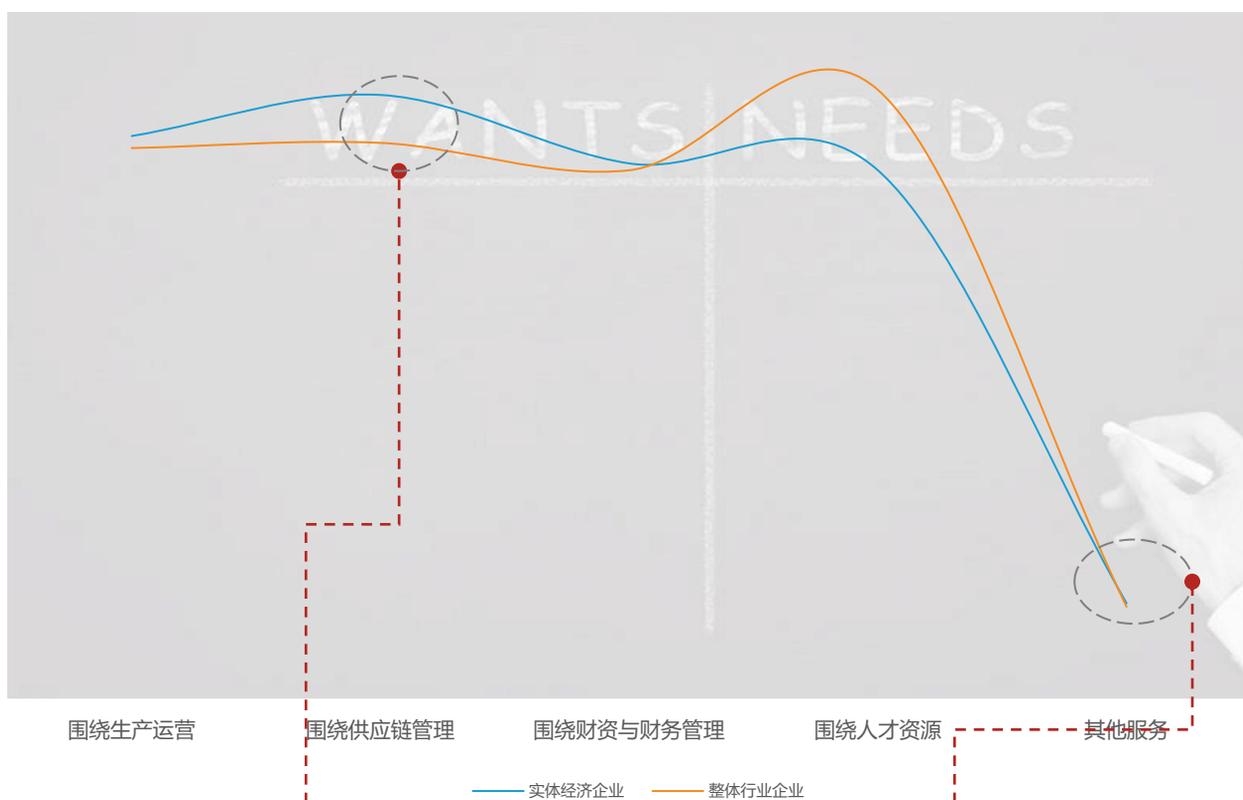
实体经济企业应用云服务时采取的部署模式 (%)



从“业务流、人才流、资金流”等上云开始，打造“云上的组织”

- 大势不可逆，基于“云优先”的理念，实体经济企业将一系列基础设施环境、生产、运营、管理、创新等方面的业务及应用部署在云上，实现企业内外及社会化资源的连接、服务能力的打通与共享；
- 在此过程中他们充分利用云计算基础服务与数字化关键技术能力，驱动自身能力边际升级，并且将业务流、人才流、资金流等在线化、网络化、智能化。

实体经济企业上云的业务方向

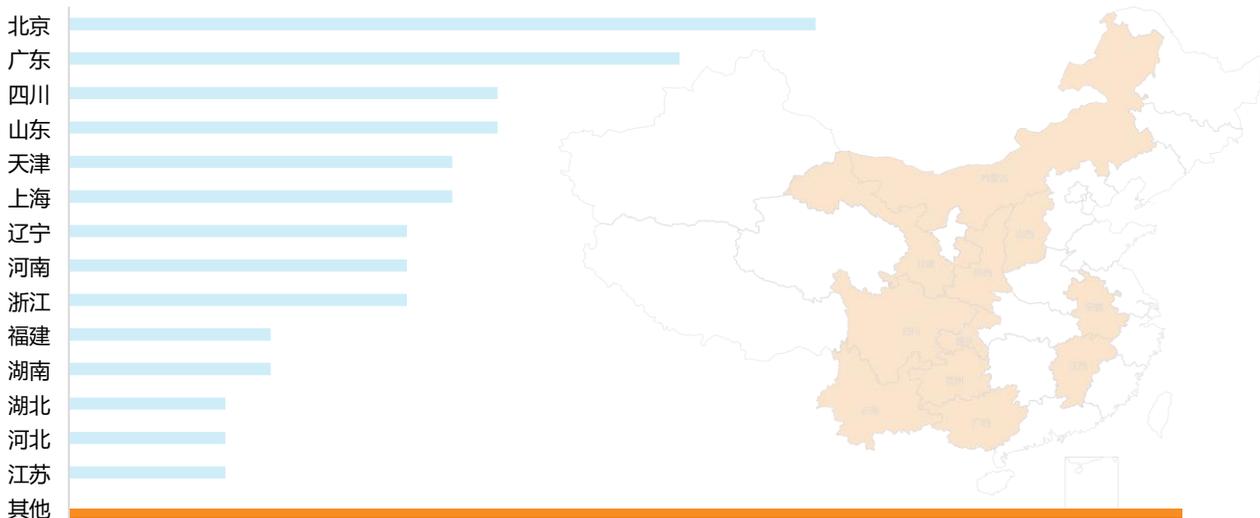


数字化作业系统极大提升了实体经济企业产业链上下游对信息的获取能力，也给企业带来了新的挑战。最终用户的需求在快速变化且存在不确定性，并且随时需求发起和反馈响应周期的压缩，导致整个供应链的响应能力要求一直处于紧张状态。

就当下而言，包括实体经济企业在内，整体行业企业对提升并促进公共质量、产业信息与行业数据库的构建、产业协同与合作的平台与机制、知识产权及工程标准等业务方向的上云重视度和优先性稍显不足。

上云，走数字化方式的发展路径，打破“胡焕庸线”的禁锢

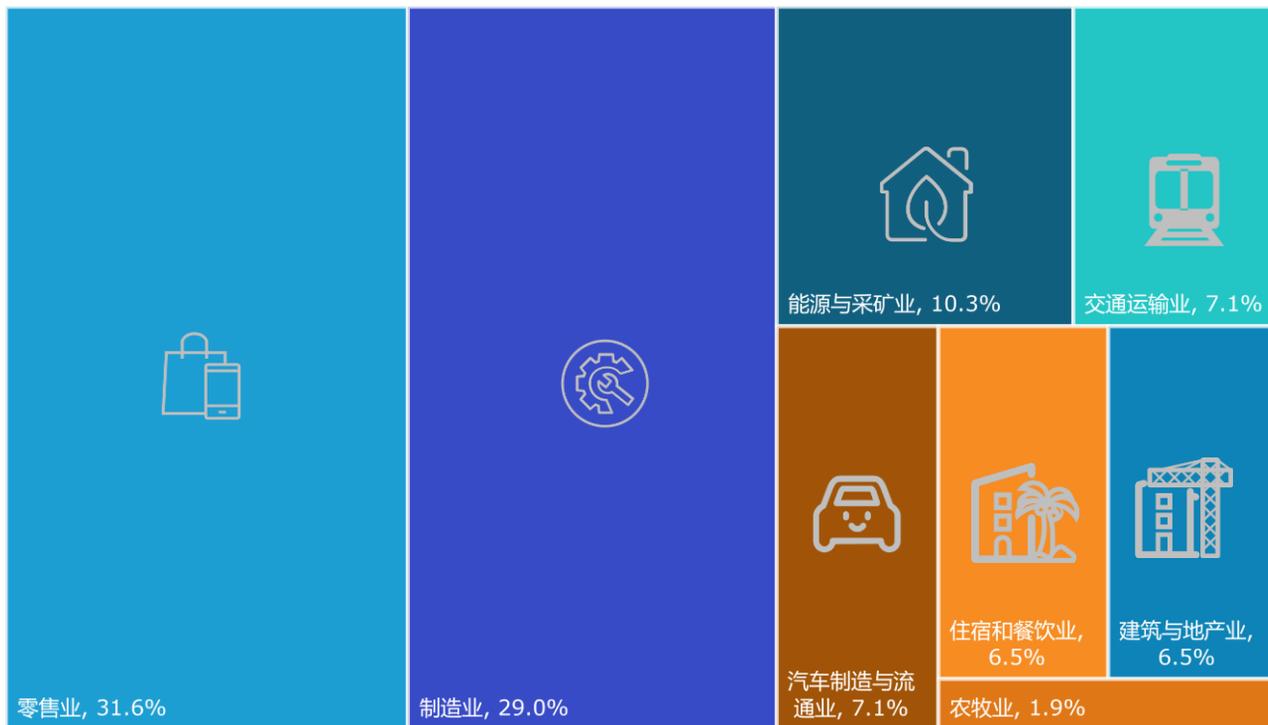
- 云计算为代表的数字化技术和能力发展，使得跨越地理条件、资源分布等要素的限制发展经济与生产成为可能，提供更为公平的发展机遇与红利分享，让技术与服务更深更远更加公平地触达；
- 基于实体经济企业上云的态势可以发现，上云在驱动企业自身业务发展的同时，也以其独特的优势推动中国西部地区获得更加具有长远意义的发展动力。



“乘云驾数” 做大做强实体经济企业与行业

- 进化升级为“云上的组织”的实体经济企业，一方面打破了传统企业的边界，企业关注的重点不再是业务过程，而是共享自身核心业务能力基础、共同以用户需求为核心、进行资源渠道整合、网络化智能协同生产；
- 另一方面部分领先的企业，他们通过技术创新，获得不可替代的、独特的数字化能力，直接提升了整个生态合作链路的作业效率，从而带动了生态链上下游的企业实现数字化能力升级。

实体经济企业上云的行业分布



零售业、制造业、能源与采矿业的企业上云积极性更高，行业内的领先企业正在充分发挥他们的作用，推动整个实体经济的健康升级。

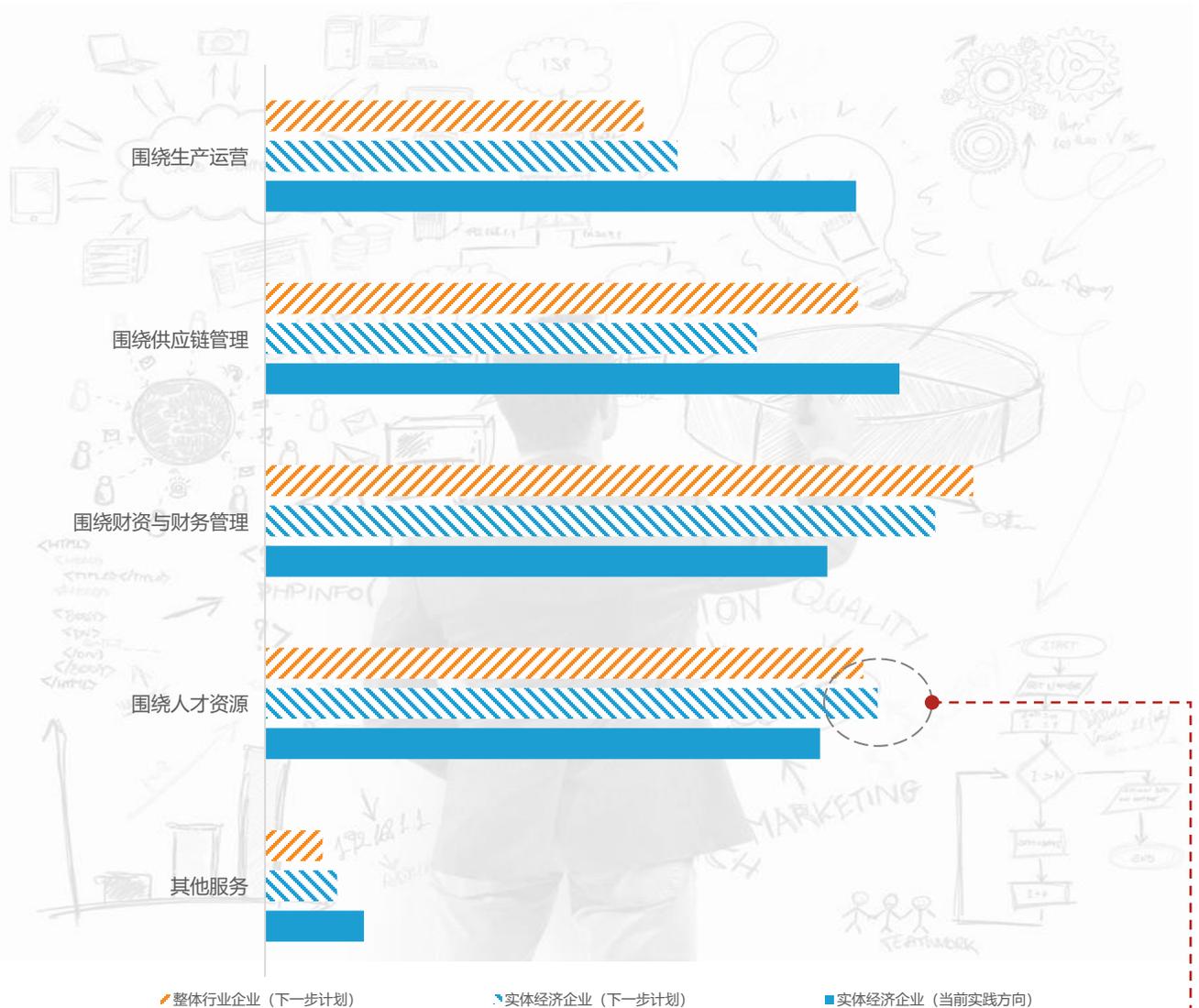
- **“实体性”**：承担商品和服务的生产、流通任务，构成国民经济的主力军，虽然营业收入较高但利润率不高，提供大量劳动就业机会；
- **“科技性”**：依托数据和技术禀赋优势，在创新自身业务模式、改善自身经营效率的同时，担当“数字科技服务商”角色，对外输出数字科技能力；
- **“带动性”**：聚焦于工业生产、商品流通、信息通信、民生保障等领域的“基础设施运营商”，尤其是建设、运营相关新型基础设施，为产业提供技术赋能、普惠共享的生态底座的企业。

愿景：实体经济企业上云与数字化的未来实践



基于数字化体系推动人才的培养与组织建设是未来致胜的关键之一

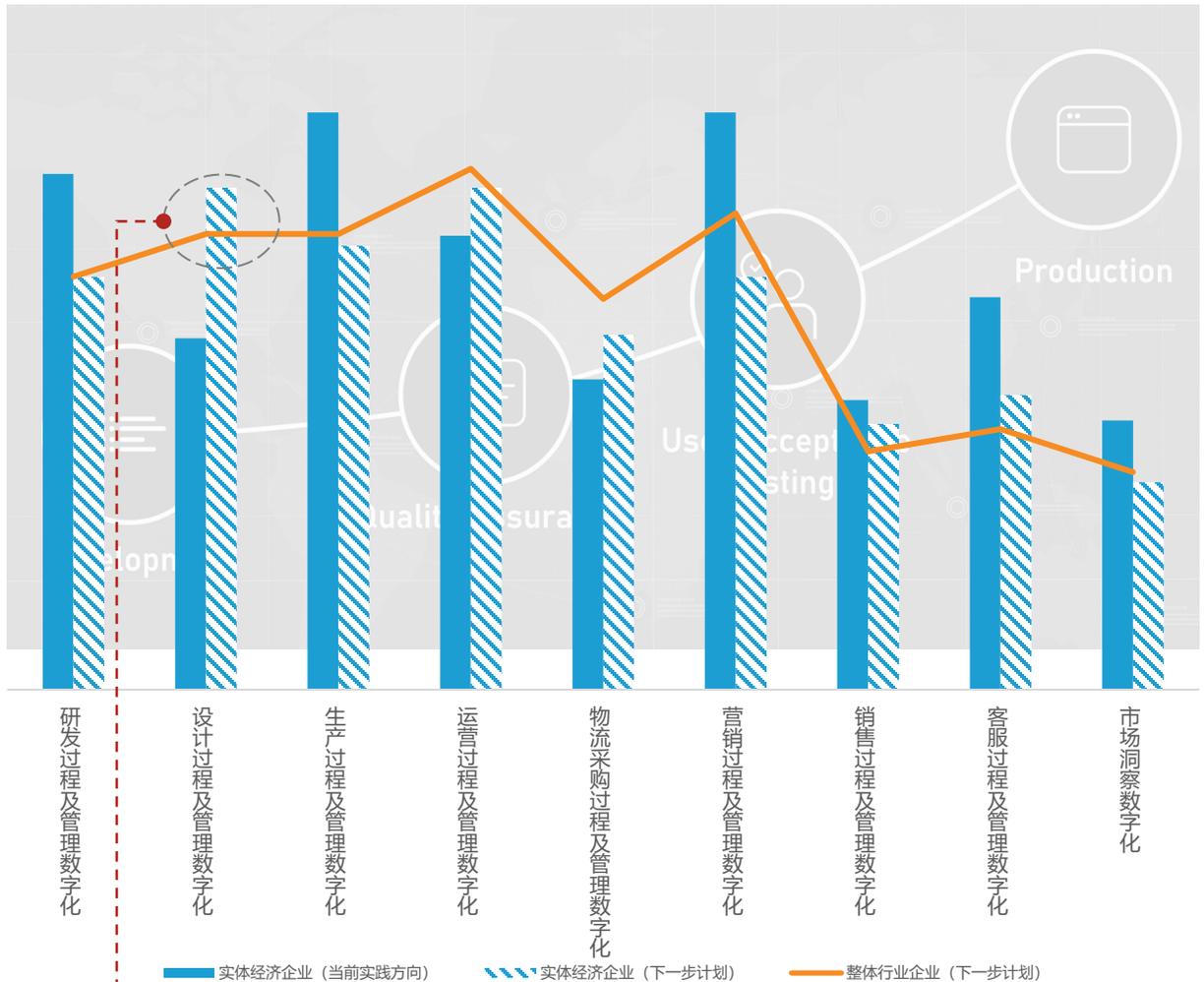
实体经济企业上云的业务方向变化趋势



- 在实践中，**基于数字化体系推动人才的培养与组织建设是未来致胜的关键之一**；传统企业在数字化转型的过程中，由于“人才”缺失导致一系列的数字化业务实践和目标可能最终失败。很多企业的高层管理者可能对业务不缺理解深度和长远的考虑，也可能充满市场实践精神或者拥有极高的业务素养，也可能在信息化技术方面极具理论和实践能力，但在实践中，如何去基于业务内涵的发展变化并通过数字化理念去思考，从而帮助企业推进业务数字化转型，对他们来讲是前所未有的挑战；
- 数字化转型的实践不只是技术问题，同时更加需要持续有效的组织管理来保障，基于可靠的数字化顶层战略，形成人才梯队配队、人才能力测评、人才能力培养、人才选拔招聘等一整套体系化的数字化人才治理模式。

基于数字化研发设计体系全面提升企业研发设计能力

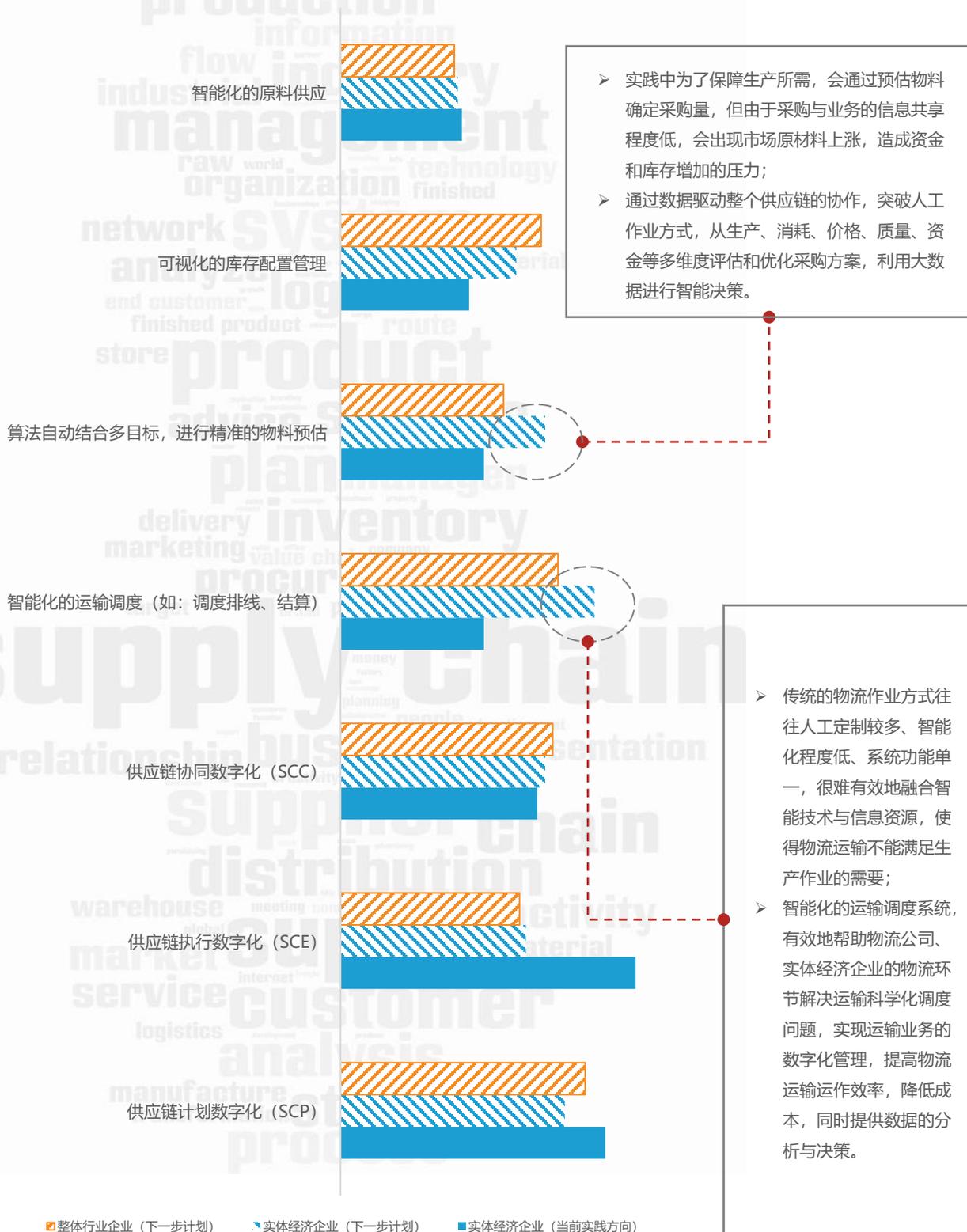
生产运营上云的业务方向变化趋势



- 面对智能制造、供给侧改革、消费升级等社会发展趋势，创新已经成为每个实体经济企业都必须面对的选择；基于数字化研发设计体系，有效提升整体研发设计效率、提高过程的管理水平、并且通过导入的智能化能力可以降低人为的失误；
- 实践中通过对线上线下的用户反馈、信息进行收集、实现深度数据分析和挖掘，可探知用户追求的个性化需求；并且通过建设和不断迭代的研发设计支持体系，可以促进数字化图纸、标准零部件库等设计数据在企业内部的知识重用和创新协同，提升企业内部研发资源统筹管理和产业链协同设计能力；通过采集客户个性化需求数据、工业企业生产数据、外部环境数据等信息，建立个性化产品模型，将产品方案、物料清单、工艺方案通过制造执行系统快速传递给生产现场，进行设备调整、原材料准备，实现单件小批量的柔性化生产等。

数字化供应链作业体系驱动各种物流要素的高效化运转

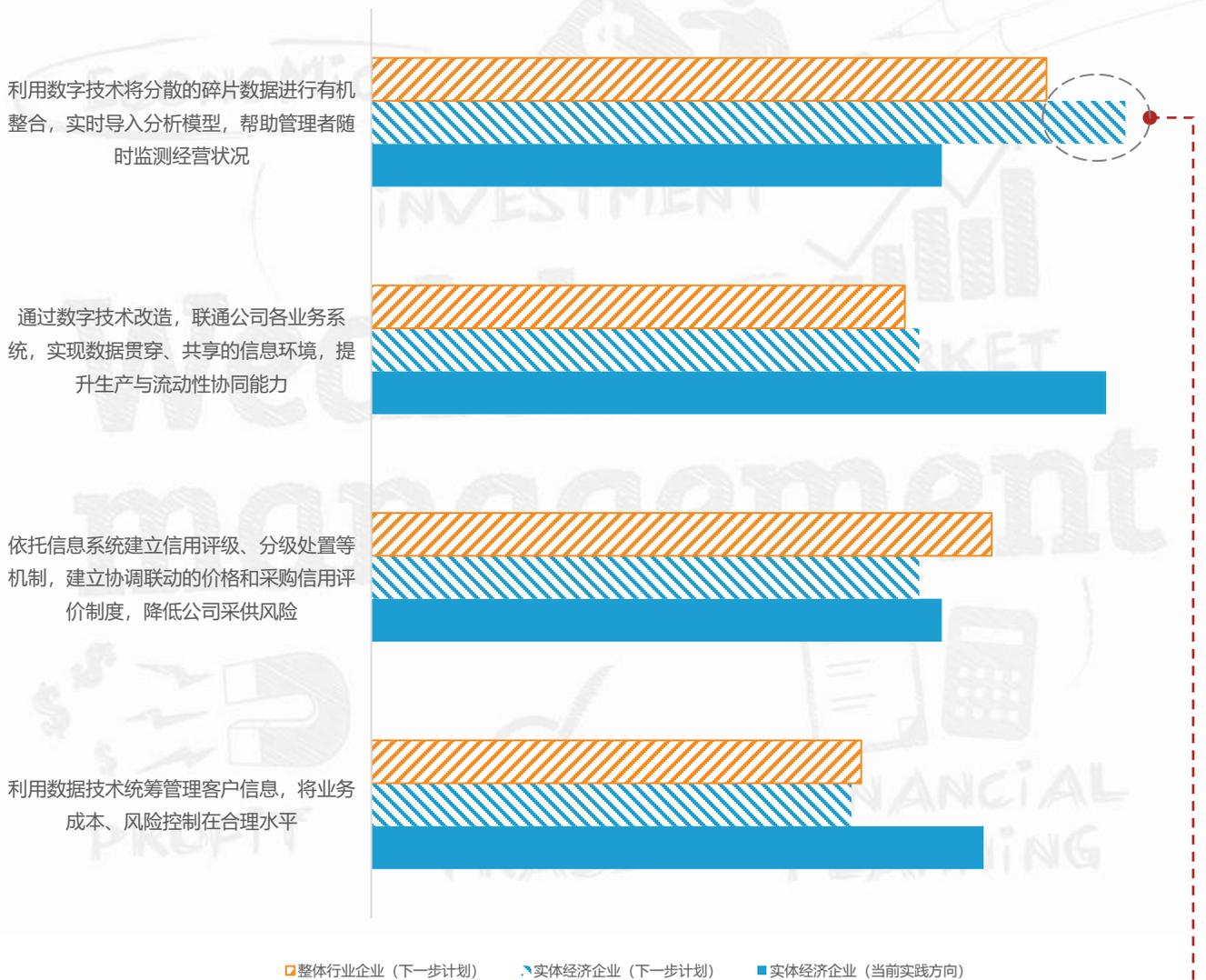
供应链管理上云的业务方向变化趋势



■ 整体行业企业 (下一步计划) ▨ 实体经济企业 (下一步计划) ■ 实体经济企业 (当前实践方向)

让数据“告诉”财务和业务治理者，企业正在发生的事实

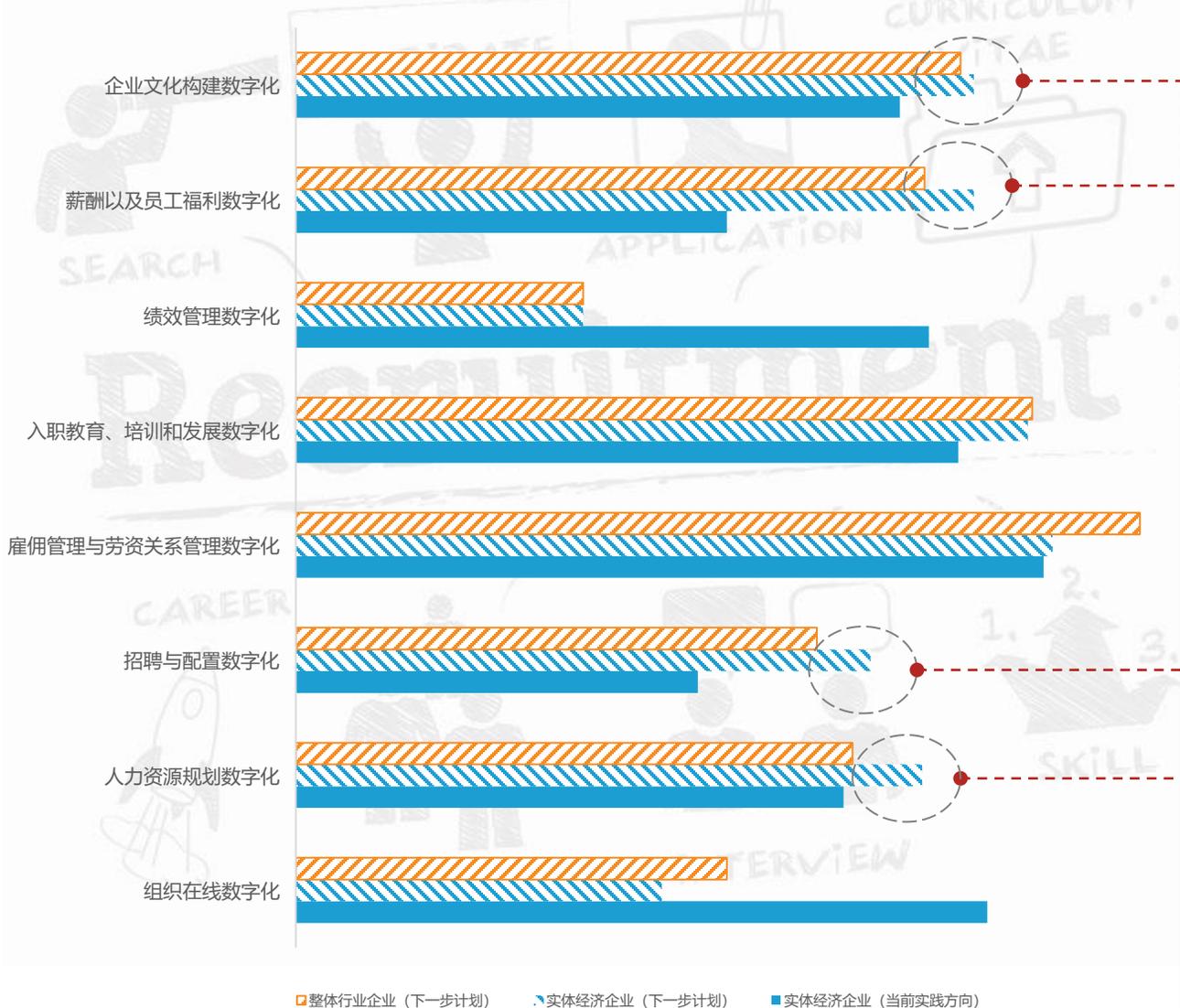
财资与财务管理上云的业务方向变化趋势



- 让数据“告诉”财务和业务治理者，企业正在发生的事实，企业要建立从上到下，各级业务与责任单位的不同层级的数据体系，实现数据自下而上汇聚、自上而下穿透；
- 其次要将财务指标与相关的业务类指标进行整合，构建完成“自上而下穿透、从财务到业务穿透”的数据体系的基础上，再通过数字化技术，进行数据整合和可视化展现，让数据说话，从人找数据转为数据找人。比如，通过数据中台技术实现企业异构系统的数据采集和数据质量管理，通过智能分析技术可以实时、可视化、多维度进行数据钻取分析和灵活自助分析。

数字化方式正在颠覆传统人力资源管理机制

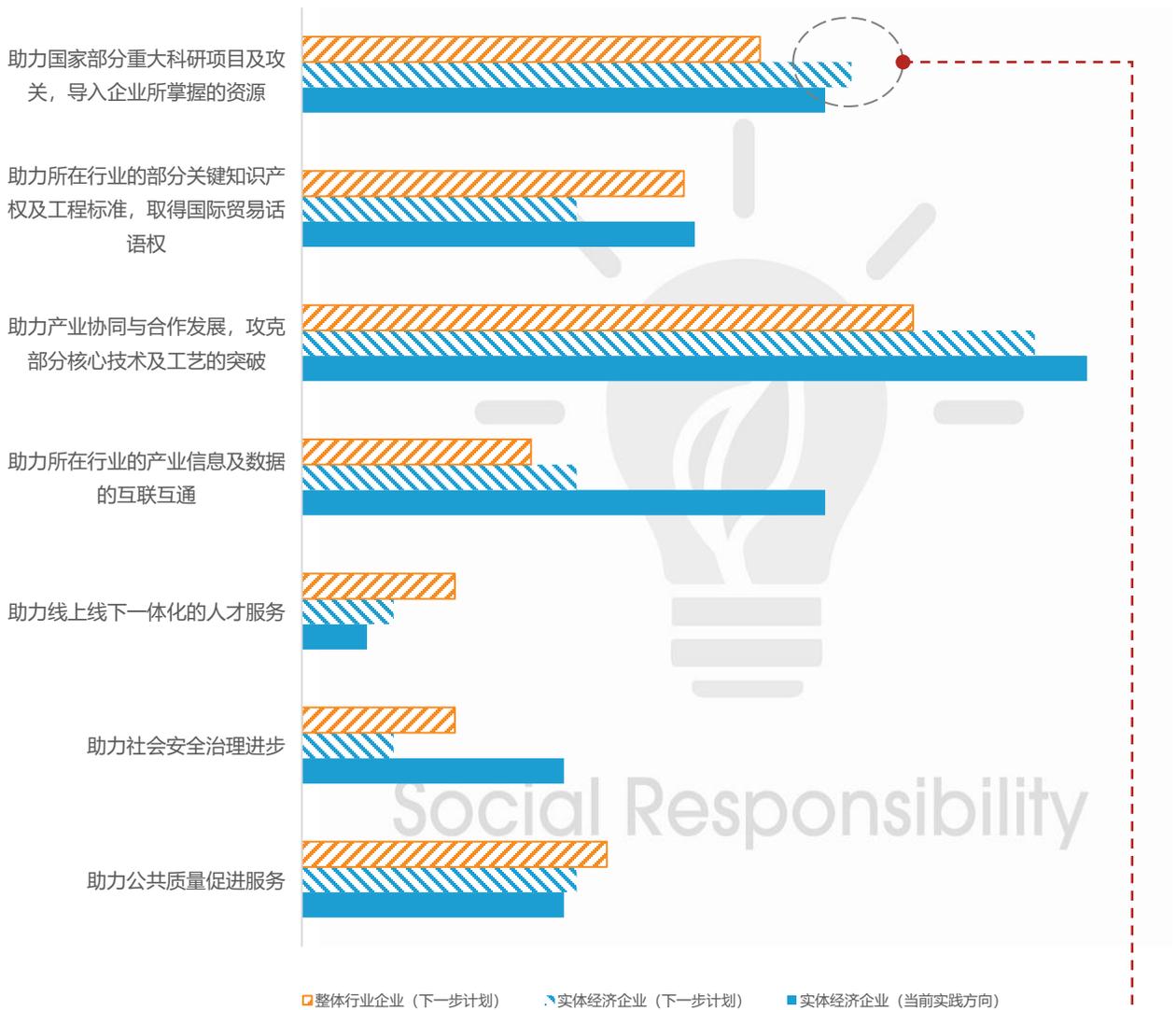
人力资源管理上云的业务方向变化趋势



- 组织与员工关系：从传统正式契约关系到泛契约关系，从纯粹雇佣到互利共生。数字经济时代，智能终端、视频软件、办公自动化系统等技术极大地提高了沟通效率，远程办公、零工经济、业务外包、平台型工作团队等新型工作模式兴起；
- 人才招聘：从基于招聘信息的被动搜寻到基于大数据的智能筛选，从依赖管理者经验到数据驱动的人岗精准适配、科学招聘；
- 绩效管理：从周期性、滞后考核到实时追踪、持续反馈，从依赖人的主观评价到数据驱动的客观评价；
- 薪酬管理：实现更加公平性、个性化、动态化管理；
- 员工培训：从统一化、标准化到个性化、精准化；
- 离职管理：从被动得知到主动预测，掌握员工离职倾向、提前进行留任干预。

突破是由各种技术相互作用、各种组织和生态基于统一目标的相互协作

其他上云的业务方向变化趋势

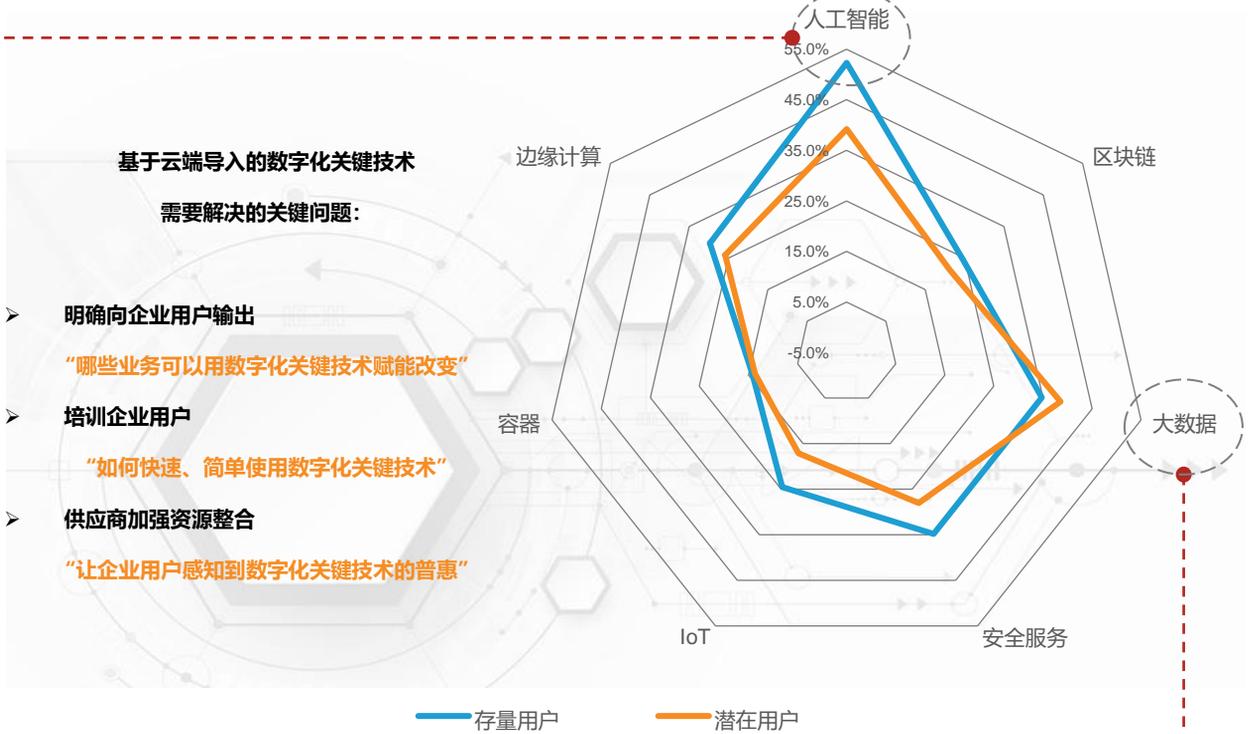


- 面对严峻的国际形势和突发公共事件的挑战，我们需要正视国内长期受制于人的“卡脖子”问题背后关键科学问题的复杂性，深刻认识提升科技创新体系化的战略必要性；
- 实体经济企业尤其是其中的龙头型机构，已经充分地意识到，关键技术的攻关是一个包含各种要素、各种主体互动的自组织复杂系统行为，需要科技创新体系内各类创新资源和创新主体间拥有灵活的动态适配和链接机制，而不是仅仅依靠命令的机械式捆绑；
- 已有的成功实践表明，突破往往是由各种技术相互作用、各种组织和生态相互联系，按一定目的、一定结构方式组成的整体技术突破和梯次合作。例如，我国在高速铁路和特高压等领域的成功创新发展，正是因为成功地取得了这种整体技术突破。

Source: 《中国科学院院刊》2020年第8期政策与管理研究

实体经济企业正在导入的数字化关键技术

存量/潜在实体经济企业希望基于云端导入的数字化关键技术



元知科技集团联席总裁崔兴龙：

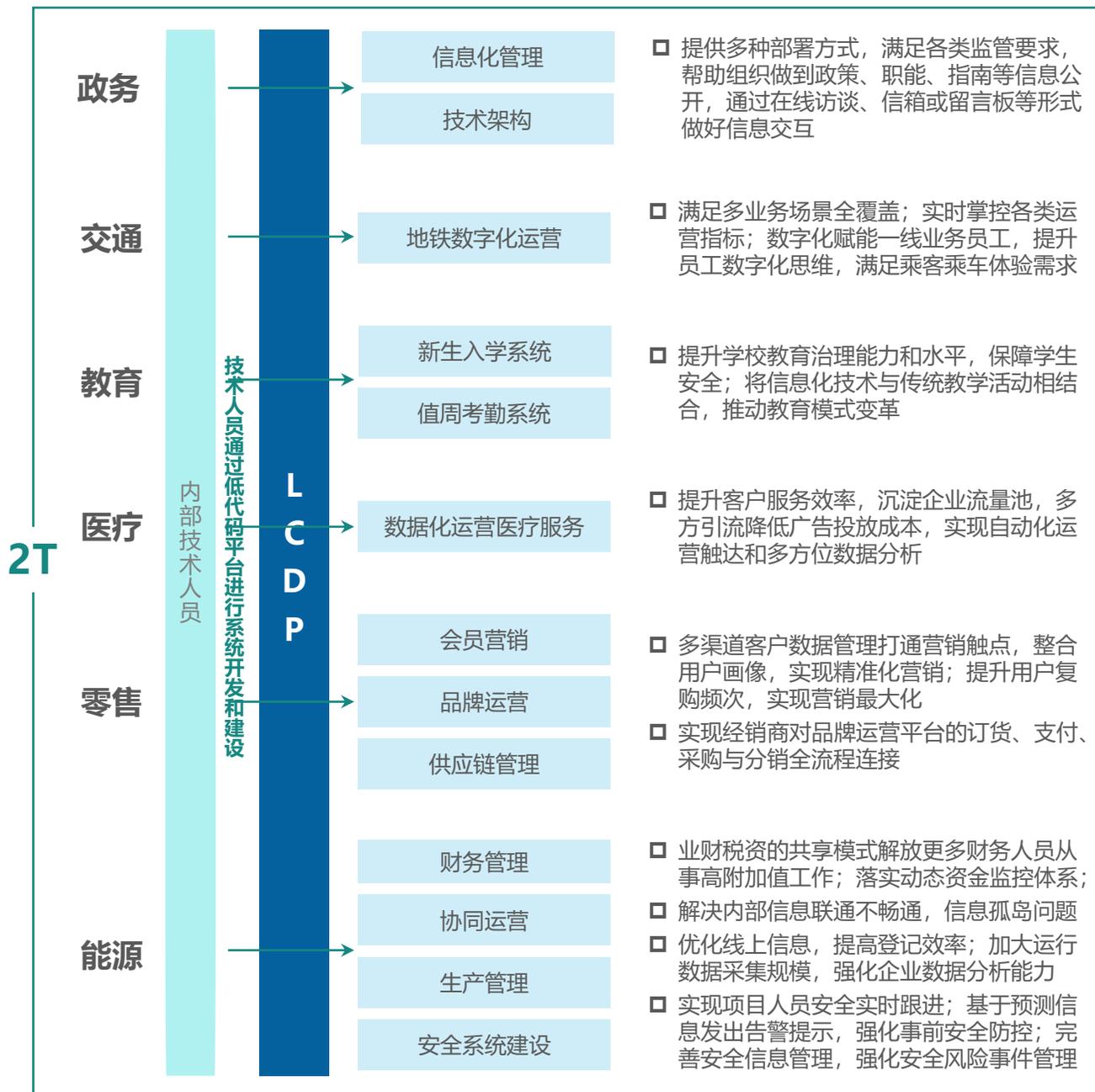
智能时代不是简单的产品、技术和工具被智能化，而是企业内部的组织形态一同发生变化。企业在信息化向智能化过渡时期，数据成为企业的核心资产，企业围绕新的生产资料进行商业活动，必然导致商业环境的变革。未来，在数字化商业环境下，企业间的传统联系将被信息联系所代替，企业将呈现四种新形态：生态型、平台型、隐形冠军、细胞型。大型企业走向生态型平台（用AI技术实现自由社群的平台）也是未来的趋势。

数字化真正的机会在于与实体场景相结合。但是，目前数字化与实体经济结合的商业模式较少，这块洼地才是数字化真正的机会所在。人工智能要解决社会深层效率，就必要往下走，深入到服务商。对于未来AI商业落地机会，目前仍有大量线下场景还没有被充分切分并标记出来，比如教育、医疗、社区、线下购物、餐饮等场景，进一步挖掘是巨大的宝库。新的机会就是要“钻”进实际场景里解决问题。

开发-LCDP (低代码开发平台)

LCDP: 低代码开发平台(Low-Code Development platform, LCDP)

LCDP为开发者提供了一个创建应用软件的开发环境, 是通过模型驱动的技术路径和可视化的用户界面, 实现基于封装组建的通用模块, 编写少量代码进行调用即可完成应用程序搭建的开发平台。



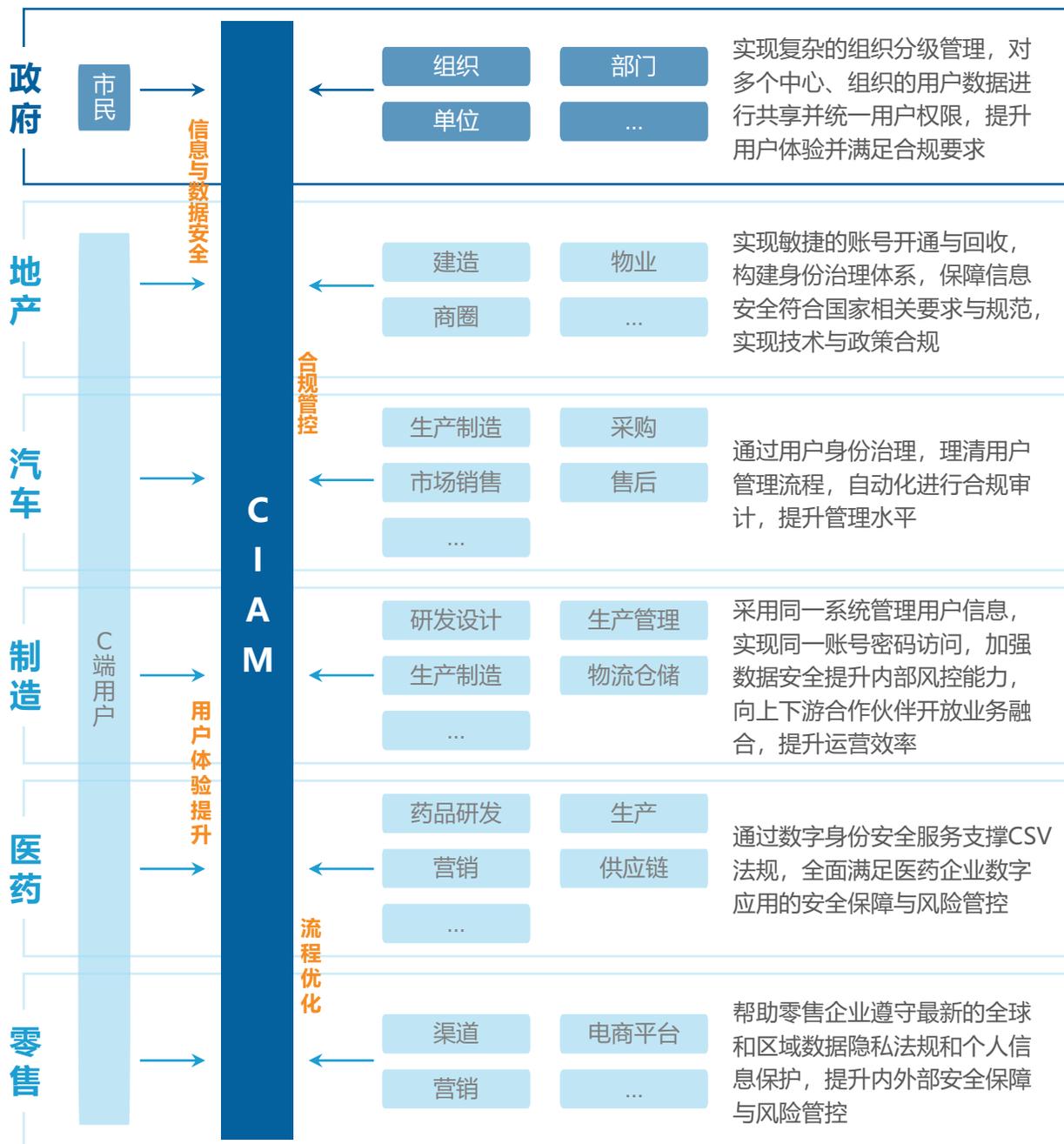
典型服务商



隐私-CIAM (客户身份与访问管理)

CIAM: 客户身份和访问管理(Customer Identity and Access Management, CIAM)

CIAM工具可管理外部身份用例中的身份、认证和授权。隐私法规及对远程互动依赖性的提高,增加了CIAM对企业及其客户的重要性。



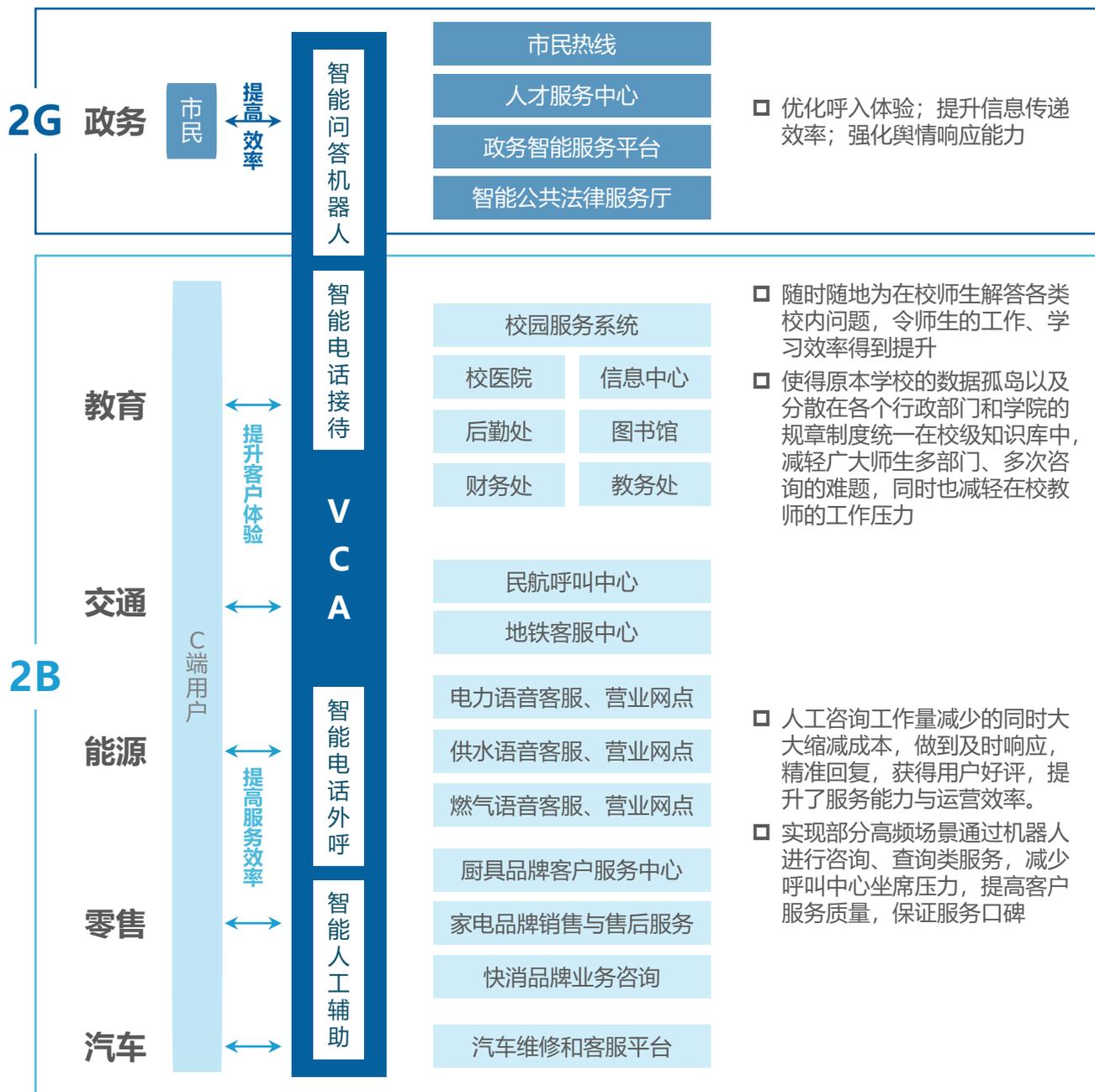
典型服务商



服务-VCA（虚拟客户助理）

VCA：虚拟客户助理（Virtual Customer Assistant, VCA）

VCA是一个与企业机构客户互动、向客户传达信息和/或代表客户采取行动的应用。随着VCA成为客户数字化交互的第一接触点，它们可以提供积极主动的建议和互动，从而建立客户忠诚度和满意度。



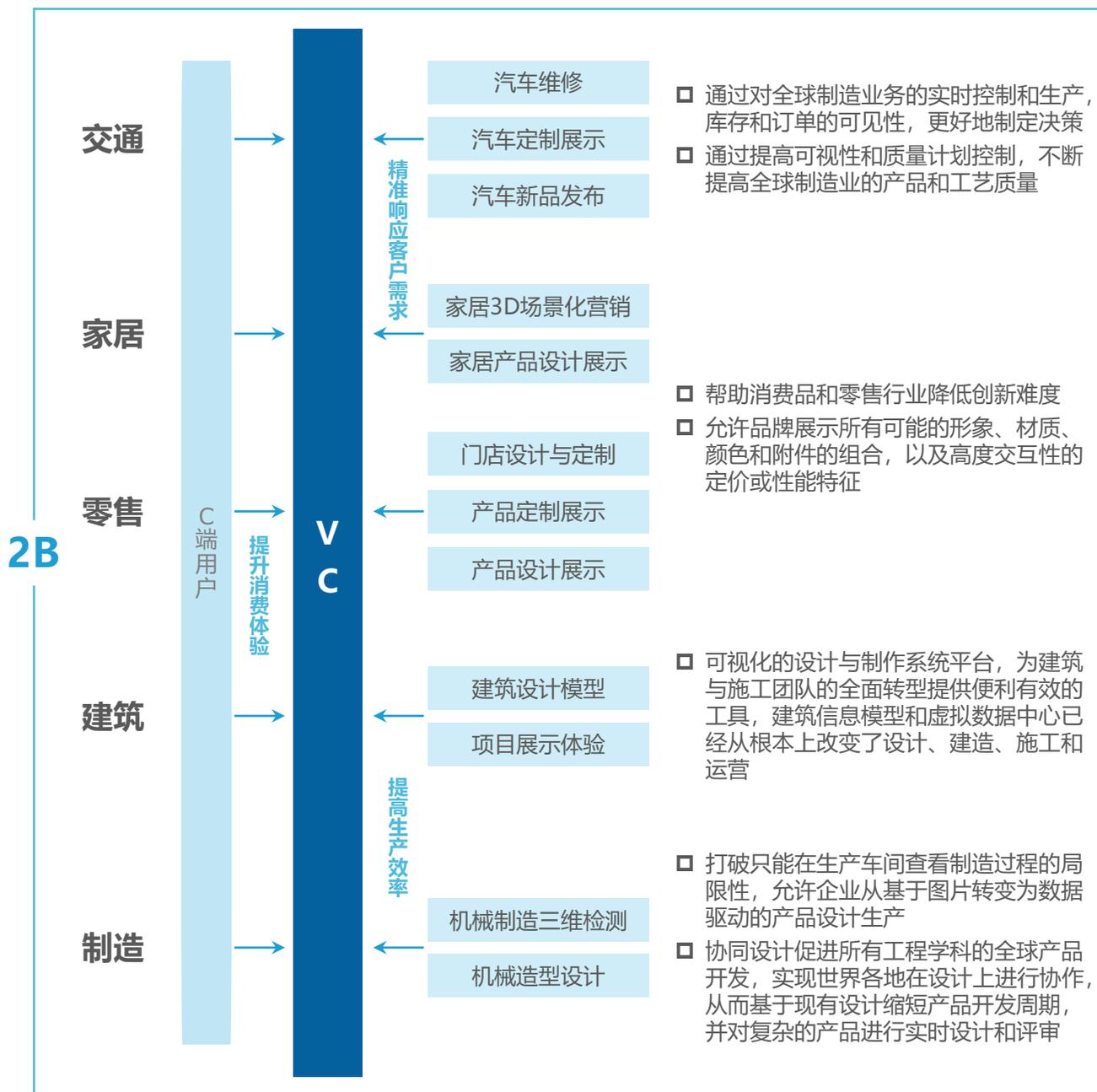
典型服务商



支持-VC (可视化配置)

VC: 可视化配置 (Visual Configuration, VC)

VC通过可视化配置, 销售代表和客户能够看到其所选择的产品选项和功能的视觉表示。该技术与B2B交易的关联性更高, 使客户无需经过培训就能通过数字商务购买复杂的成品。



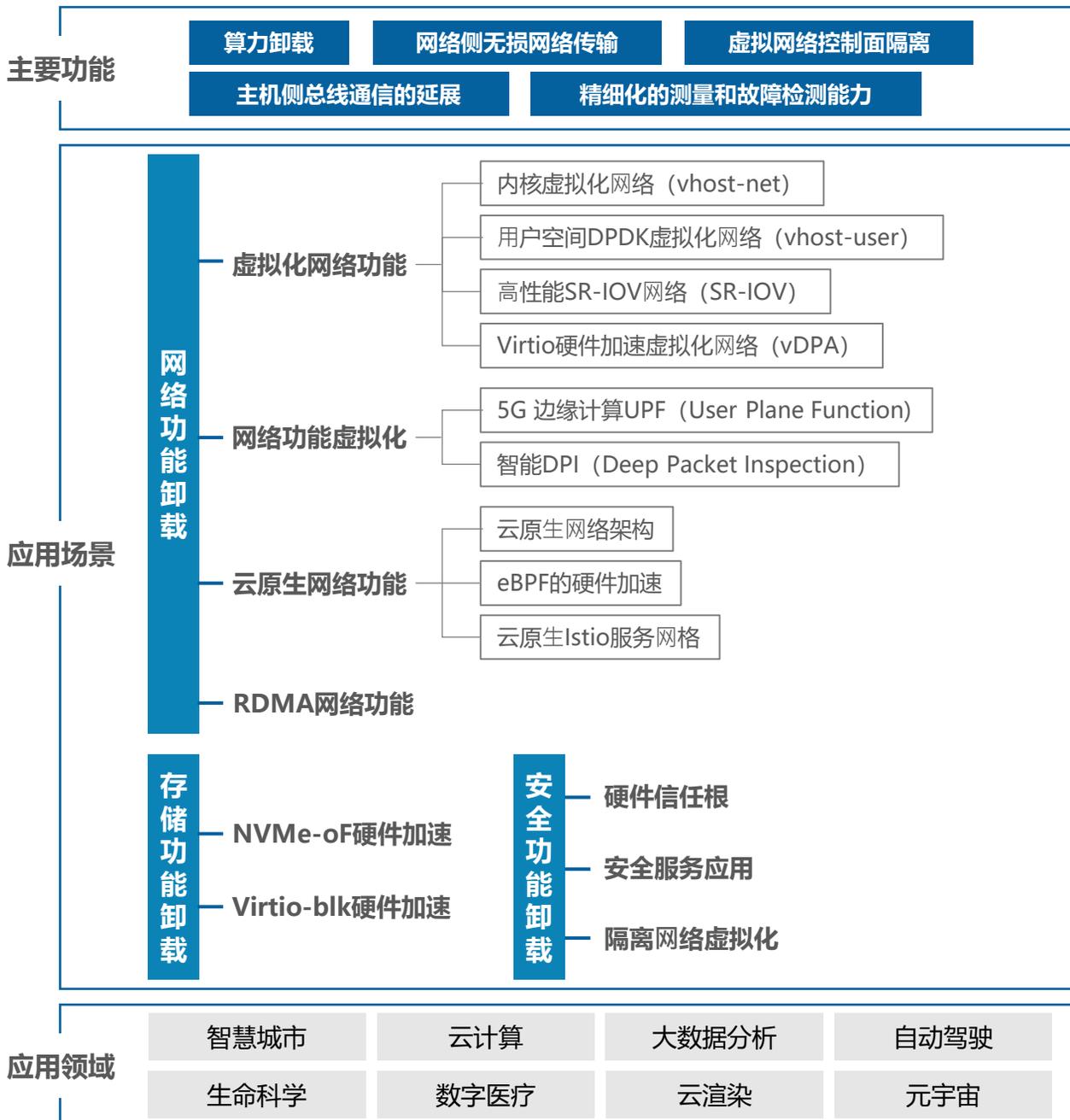
典型服务商



算力-DPU (处理器分散处理单元)

DPU: 处理器分散处理单元 (Data Processing Unit, DPU)

DPU是继CPU、GPU之后, 数据中心场景中的第三颗重要的算力芯片, 为高带宽、低延迟、数据密集的计算场景提供计算引擎。



典型服务商



Source: 《专用数据处理器 (DPU)技术白皮书》中国科学院计算技术研究所

范式：实体经济企业上云与数字化实践



实践：超大型央企集团智慧税务大脑

客户简介：

数字化方案供应商

HUAMENG
华盟财税科技

客户为某超大型央企集团，拥有煤炭、电力、运输、化工等能源相关全产业链业务，产业分布在全国31个省区市以及美国、加拿大等10多个国家和地区。

项目背景：

为推动更高起点更高标准的税务数字化转型发展，客户以集团决策、管控及业务经营管理需求为出发点，推进集团一体化税务集中管控系统的建设，**实现业务互连、数据互通、数据共享，形成集团公司统一的信息化工作平台**，为集团发展提供更为有力的支撑。

进一步提升煤炭、火电、新能源、水电、运输、化工、科技环保、金融各板块协同能力，加强集团层面和行业板块间在发票管理、纳税申报、税务风险管理、税务分析决策等业务方面的工作质效和管理能力，推动税务组织结构、管理模式和业务流程的优化。基于智慧企业和大数据的思想方法，吸取集团部分单位一体化税务集中管控系统建设的经验，**采用紧耦合、一体化、各管理层级集中化的建设原则，形成统一的、集中的数据管理平台。**

项目目标：

建立协同式财务、穿透式业务、共享化运营和数智化税务管理。通过搭建财务数据中台，用数据驱动战略、运营和创新，将传统业务从人的操作转向数据驱动的系统自动化处理；对预算、核算、税务等所有本质是数据采集、汇总、核对、分析、报送、预测、预警的业务进行集中化集约化管理。打造央企的税务数字化标杆。

税务政策数字化

税务共享数字化

税务管理数字化

税务风控数字化

税务决策数字化

解决方案：

华盟财税科技为客户集团提供税务信息化建设相关的设计和 implementation 服务，覆盖税务政策、纳税申报、税务管理、风险预警与智能分析等多维度涉税领域，助力客户集团开展税务数字化转型工作。

本次税务数字化解决方案基于**华盟税纪云平台**进行定制化开发。

➤ 业财票税一体化涉税数字化解决方案

按照合并层级，结合集团实际管理架构，基于主数据、报表、公司代码和利润中心等，对集团及下属所有分子公司进行税务产权结构的分析和构建。梳理各类税种的实际业务场景，将企业票据端、财务端、税务端相结合，以合规遵从、业务协同、价值提升为导向，建立具有全税种自动化管理、税务智能分析、风险分析与预警、税务政策库管理、专项管理等功能于一身的“全税种、全自动、全过程”的税务管理平台。

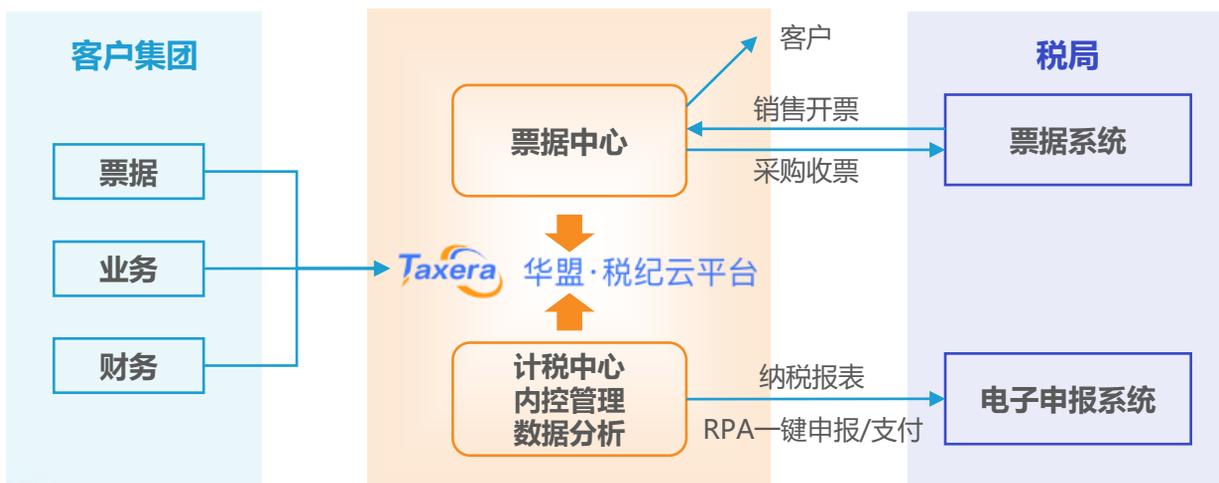
➤ 高弹性、高性能、国产化技术解决方案

基于docker/k8s等云化技术，以及微服务应用系统架构，构建自动伸缩的多活架构。针对超过千家企业主体，海量的财、票、税主题数据，进行高性能架构设计，构建高并发实时分布式计算引擎，满足复杂的税款计算场景。基于国产数据库，对开源组件的持久化层进行改造，满足完全国产化需要，实现技术自主可控。通过高度配置化的架构设计，实现计算规则配置化、风险规则配置化、申报表配置化，实现高效便捷的运维。

实践：超大型央企智慧税务大脑

服务架构：

华盟税纪云平台通过自建的法规库、数据中心、计税引擎中心、智能分析中心等模块，全方位支撑企业税务管理活动，实现业财票税一站式数字化管理。是全国首创全税种一站式工作平台，从税法政策、发票管理、智能计税和纳税申报、风险管理、税务筹划、涉税决策分析、日常税务管理、税务档案等方面，全面实现信息化和数字化，助力企业快速实现税务数字化转型，整体性提升企业税务合规遵从度和税务管理效率。通过平台有力地驱动税务共享，实现向税务价值化的转变。



实践成果：

实现增值税自动申报系统、小税种申报管理平台、税务智能分析系统、风险分析与预警系统、税务政策库。满足用户业财票税一体化税务管理，高度自动化的纳税申报等税务信息化需要；构建税务主题数仓，进行智能数据分析、风险管控，提升税务遵从度和税务管控。

服务商概况： Taxera 华盟·税纪云平台

平台概况：

华盟财税是一家以财税管理软件（SaaS）为主的高科技公司。创始团队是来自国际四大的财税专业人士和大企业财经线技术专家。公司主要产品Taxera税纪云是自主研发的自动计税一键申报和智慧税务管理平台。以税务管理为核心，向企业提供“软件+服务+咨询”一体化解决方案。致力于提供一站式财税咨询服务，依托财税SaaS平台，为企业提供税务信息化数字化系统建设咨询服务，会计和税务管理链条的咨询服务。

核心优势：

- 税纪云平台依托高度的标准化和专业化，搭建了全税种一站式服务平台，实现首创所得税汇算清缴全自动化。
- 以“SaaS软件+服务+咨询”整合性服务为特色与优势。
- 信息与技术团队具备丰富的行业从业经验，具备较强的产品研发与落地能力。

实践：名创优品数字档案馆建设示范项目

客户简介：

数字化方案供应商

HELIOS 汇联易



名创优品（广州）有限责任公司，自 2015 年开始，积极开拓国际市场，五年时间全球开店近 5000 家，2018 年营收突破 25 亿美元，拥有 35 家成员企业。目前，MINISO 名创优品已与包括美国、加拿大、俄罗斯、新加坡、阿联酋、韩国、马来西亚及中国香港、澳门等 80 多个国家和地区达成合作，平均每月开店 80-100 家。

项目背景：

- **宏观政策：** 宏观政策：伴随会计档案单轨制的出台，国家新政要求电子发票必须保存电子档。
- **内部原因：** 业务增长：财务人员在纸质凭证及其附件匹配的工作上需要占用；凭证整理装订滞后，容易出现单据丢失的风险；所有与凭证相关的资料都需要打印存档，耗用人力成本和办公耗材。
- **外部原因：** 财会【2020】6号文发布，面临会计档案管理合规性风险；审计抽凭，出口退税单证备案，税局函调应对效率低，人天消耗大；国家推进档案数字化，希望积极跟进，降本增效

服务架构：

基础数据	资料类型的定义、元数据定义、组织架构定义、用户及权限定义、电子库房管理
档案采集	通用接口接收、手工（批量）创建资料、手工（批量）上传影像档案
档案归档	手工著录、档案自动（手工）成册、实物装盒、档案入库
档案保管	库位调整、库房管理、档案盘点、档案调拨、日志管理
档案利用	档案借阅、借阅审批、借阅登记、档案检索、模版查询、档案调阅与下载、查阅审批、模版分配、索引查询、影像调阅、附件下载
档案销毁	期限管理、鉴定销毁
证据链管理	进出口报关单据联查、函调业务处理

实施效果：

1. 构建集团统一的档案管理平台，实现会计档案归档由“以纸质资料为主”向“电子资料为主，纸质资料为辅”转变；
2. 满足并遵从财会【2020】6号文合规性要求。
3. 大幅减少银行回单、会计凭证、电子发票等会计纸质单据的打印工作，节约**60%**以上企业办公耗材和档案存储成本；
4. 采用“智能匹配，自动成册”创新解决方案，减少**90%**凭证打印，匹配，装订工作；
5. 采用“在线审计”创新方案，降低**80%**以上审计抽凭，单证备案等内外部审计合规应对人天；采用“全面电子化影像借阅模式”，提升**90%**以上档案查阅效率

项目创新点：

1. 采用“智能匹配，自动成册”，减少大量凭证匹配工作，提升财务工作效率。
2. 采用“分类存储”解决方案，抛弃凭证装订工作，重构会计资料归档流程
3. 构建合规高效的“在线审计”能力，实现纸质资料全面电子化采集与查阅，智能识别涉税风险

实践：陶瓷企业商业智能平台

客户简介：

数字化方案供应商

Nextion BI

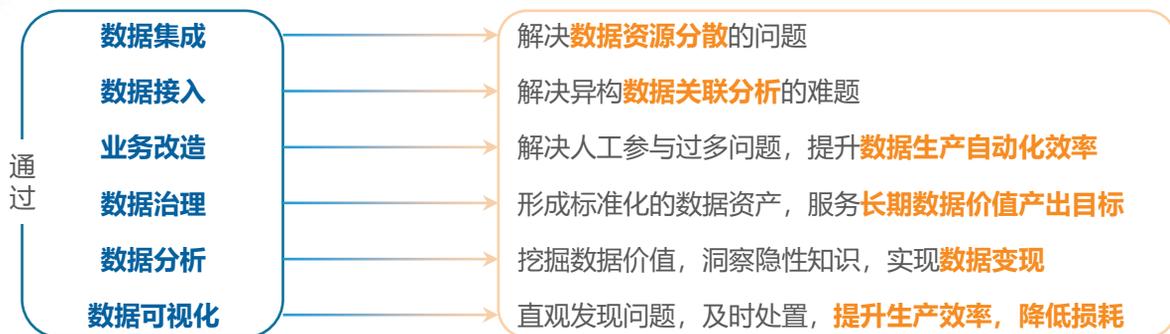
客户企业位于该省建筑陶瓷产业基地，主要生产瓷砖系列产品，年营收近20亿，经过多年发展，现已成为陶瓷行业领军企业。

项目背景：

客户企业高度重视信息化和数字化，但其前期的数字化建设存在一些问题：1、数据分散，各部门数据很难统一；2、设备数据利用不足，老旧设备和物联网设备数据调用难；3、生产车间需要大量手工填报纸质表格，人为操作多，数据容易出现误差且无法实时同步，导致问题解决不及时。

基于此，客户需要统一设计，重构数据流程，并产生了以下诉求，以进一步提升生产效率和企业效益：1、数据清洗治理，形成数据资产并进行存储；2、能耗数据分析，通过可视化来发现问题，以及及时做出调整。

项目目标：



项目先进特点：

创新点：

- (1) 采用高新技术如大数据、机器学习等对安全数据进行建模、分析；
- (2) 建立统一安全平台，整合工业互联网安全的各个安全模块——网络安全、应用安全、设备安全、控制安全、平台安全、数据安全，实现分散数据的统一分析；
- (3) 针对工业互联网工厂安全，实现集网络安全、设备安全、工控安全等安全模块的安全监测中心。

先进性：

陶瓷企业商业智能平台是行业内首家与省、国对接的工业互联网安全平台，实现了陶瓷行业安全治理，同时为工业互联网安全治理拓展了新的思路。

实践：陶瓷企业商业智能平台

技术、业务架构：

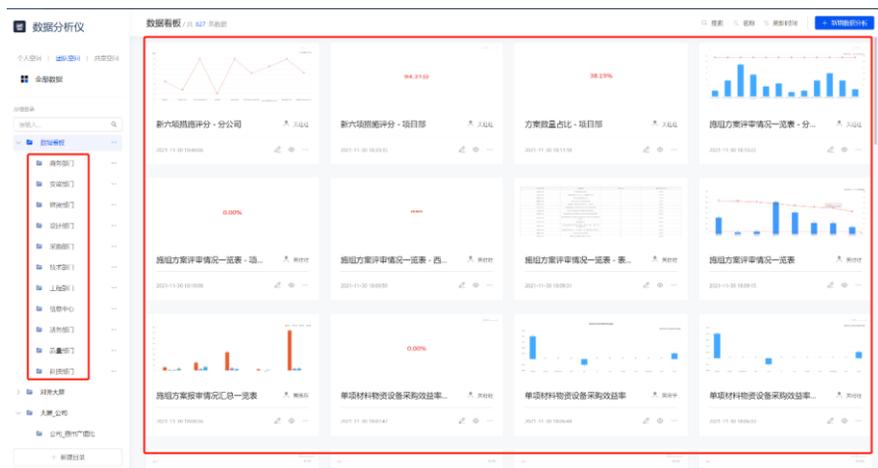
数睿数据Nextion BI定位为数据融合的增强分析型敏捷BI平台，通过连接客户企业的生产设备、摄像头、智能电表等物联网数据，对接企业现有系统，通过建立统一的门户和数据管理应用，将数据资产进行汇总，形成统一出口，并基于该出口做数据分析、数据展示和应用系统，同时做到数据的再分析利用，帮助企业用户及时发现问题并做出响应。

Nextion BI产品架构



应用效果与价值：

- (1) 针对分散在企业各部门的数据，实现了统一采集、标签化处理，以及分类集中存储；
- (2) 实现了生产过程、能耗数据、原材料等数据的分析处理，提高了工作效率，降低了能源和材料浪费；
- (3) 通过可视化大屏展示，帮助企业用户及时预警问题并做出调整，实现了效率提升。



实践：赋能软件智能制造，加速实体经济转型

客户简介：

数字化方案供应商



山东亿云信息技术有限公司，是山科控股集团旗下新一代信息技术领军企业和国企科技创新示范企业，业务覆盖云服务、数字政府、人才科创、智慧工信、智慧农业等，为政府及企事业单位提供全流程的信息化解决方案

项目背景：

客户公司面临着：项目交付压力大，交付周期长、成本高，同时交付多个项目排期困难，过于依赖开发人员，IT技术人员不足；数据中台产品部分能力欠缺；没有聚焦行业领域形成标准化产品服务，业务经验难以沉淀等问题。

解决方案：

亿云信息结合数睿数据无代码平台进行多方位探索实践，在提升项目交付能力的同时逐步向产品型转型，下一步将行业聚焦，沉淀行业知识与产品力。以智能软件工程开启软件智能制造新革命，在提升软件生产力的同时，快速灵活应对未来的变化发展，加速了下游实体经济企业转型升级。

服务商介绍：

数睿数据是数据驱动的企业级无代码软件平台服务商，公司聚焦服务规模以上软件企业，推动基于无代码软件平台的智能软件工程的全面落地，提升数十倍的软件交付效率，降低十倍的软件交付成本，已成功服务10+行业、300+大型企业。

服务基础：

➤ 工程技术平台

基于组装式无代码开发能力和AI智能场景化融合，面向业务人员、变革软件开发组织流程，提升大规模软件的开发效率，提升对市场与客户的敏捷应变能力。

➤ 能力沉淀平台

通过独有的数据驱动、数用一体理念，帮助企业沉淀及管理数据资产。

助力发挥软件企业行业认知，提升项目积累及行业知识沉淀，实现业务发展和产品力创新。

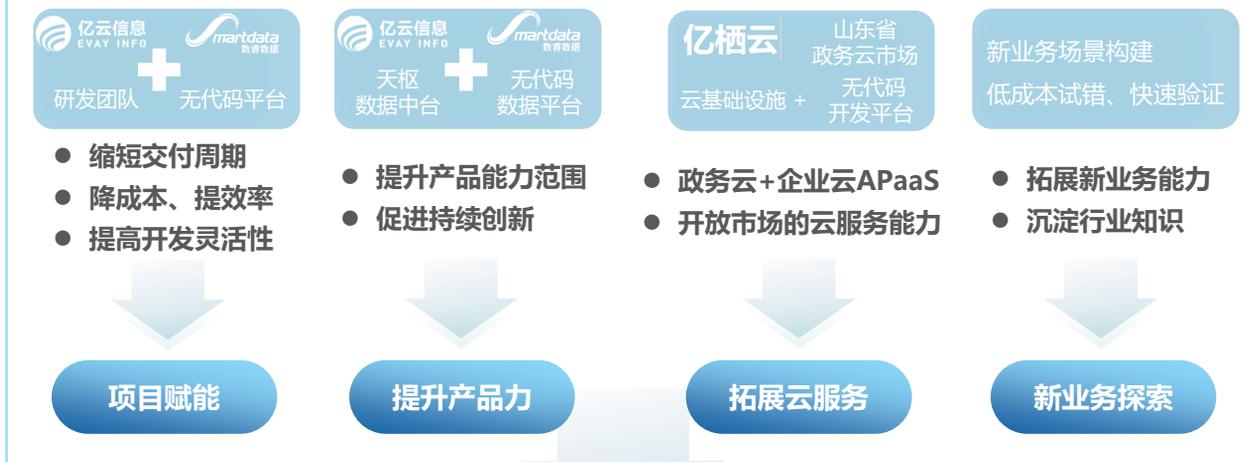
实践：赋能软件智能制造，加速实体经济转型

服务架构：

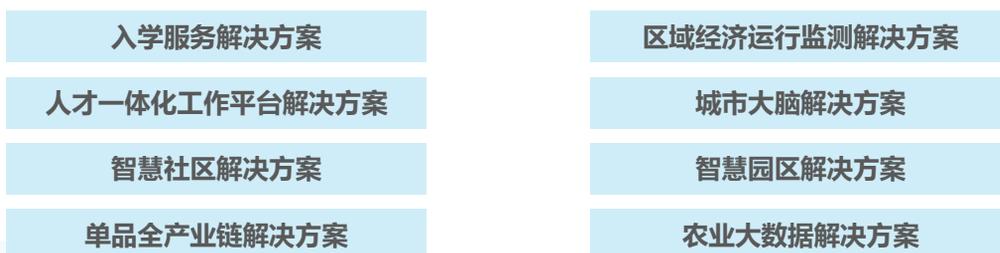
技术能力+落地能力



多方位探索实践



加速实体经济转型



实践：苏州工业园区智能中枢

客户简介：

数字化方案供应商

苏州工业园区大数据管理中心
苏州新建元数字科技有限公司

苏州工业园区，经国务院批准设立的经济技术开发区，在“十三五”期间已率先完成了业务数据化（业务数据在线）阶段建设历程和政务的信息化基础设施统建，承载政府行政权力和职责的委办局条线部门也已经具备了政务办理、行政管理等信息化手段，摆脱了线下填报低效工作模式，形成统一高效的在线工作机制。

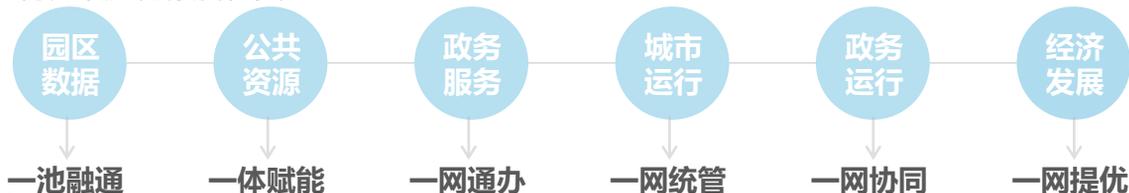
项目背景：

“十四五”开年之际，各地、各级政府部门纷纷按下了数字化建设的加速键，推进数字政务架构体系改革规划，开始了从传统信息化迈向数字化、智能化的历程。“十四五”期间，跨领域、跨部门、跨地域的协同融合将成为主要业务形态，以场景驱动、以数据融合支撑服务输出的业务方式将成为数字政府建设的主要模式。

智能中枢项目以苏州工业园区数字政府总体规划为依据，是扎根园区信息化基础设施，汇聚融合海量数据及公共能力，盘活园区存量信息化资产，打通数据和应用孤岛，向上为应用赋能，加速园区“优政、兴业、惠民、数智”的核心抓手。通过整合优化已有的基础平台和数据资源，并新增建设业务迫切需求的相关功能组件，实现对各领域电子政务应用场景的技术支撑。

项目目标：

智能中枢定位为苏州工业园区数字化转型未来的基础支撑平台，将实现政务能力的集约化建设和价值盘活，以对业务价值实现的有效服务为目标，打造政务公共资源，推动数据要素、技术要素与业务建设充分融合，实现：



项目先进特点：

- (1) 采用高新技术如RPA（机器人流程自动化）提高运营效率，增强准确性；
- (2) 统一建设和管理数据中台、技术中台和业务中台，打造服务各委办局的数字型底座，集约资源，有效降低重复建设；
- (3) 针对数字政务，实现了集网络安全、云安全、数据安全等安全模块的安全监测中心。

实践：苏州工业园区智能中枢

技术、业务架构：

智能中枢总体架构包括**支撑、能力、网关和运营**四层技术架构；**安全保障、标准规范和运营运维**三个技术制度体系，以及智能中枢对外提供的多项服务能力。

四层技术架构：



应用效果与价值：

- 数据层面** → 实现了**园区数据“一池融通”**：通过数据治理平台全面汇聚政府数据、经济数据和社会数据，进一步推动教育、医疗、金融、交通、国土、生态环境、公共事业等行业数据归集，实现无缝对接、实时联通、融合共享；
- 整合创新** → 实现了**数字赋能创新应用**：以中枢平台能力为支撑，为打通跨部门、跨层级的政务流程改造提供了技术服务能力，持续优化和建设“一网通办”、“一网统管”、“一网协同”、“一网提优”等全区全域业务场景应用；
- 平台能力** → 实现了**平台“一体赋能”**：智能中枢优化完善了园区统一的数字身份、电子证照、电子签名、信用服务、门户框架等业务协同支撑体系，对接协同省、市相关资源，为各局办业务应用系统与智慧场景协同创新建设提供统一底板；
- 标准规范** → 建立健全了**长效管运体系**：参照省、市“数字政府”标准规范工作思路，成立标准化专项工作组，推进园区数字政府标准规范制定、修编和应用实施工作。广泛吸纳各级政府部门、行业协会、优秀企事业单位、科研机构 and 学术团体，发挥行业专家支撑作用，推进建立了适应园区政府数字化转型发展需要的标准规范体系。

实践：一汽解放J7整车智能工厂智慧供应链

客户简介：

数字化方案供应商  网易数帆

一汽解放汽车有限公司是中、重、轻型卡车及客车制造企业，重卡销量连续五年行业第一、中重卡销量连续四年行业第一、单一品牌重卡销量连续三年全球第一。

项目背景：

一汽解放致力于建设“中国第一、世界一流”的高端商用车生产基地，在工业4.0的时代背景下，亟需依托智能装备和数字化技术打造智能制造新模式。基于智能工厂供应链运营需要，打造一套具备高可靠性、高拓展性，同时适应未来业务需要的“智慧供应链系统”项目成为智能工厂建设的重点战役。

项目目标：

构建完整、统一的生产与智慧供应链系统，使**供应商、物流公司和生产基地拥有功能先进、运行稳定的生产与物流协同平台**。将智慧供应链系统瞄准未来十年的世界标准，可长久适应未来业务全球化、管理集团化的发展要求。

解决方案：

网易数帆基于云原生、大数据、人工智能技术能力，从数字化基础软件产品切入，为一汽解放构建PaaS业务中台，开放敏捷项目管理中心核心能力，重塑整车物料拉动管理流程，**全链路数字化改造整车物流执行系统**。通过“智慧供应链”数字化系统建设，智能工厂打通产品、订单、制造三大数据流，实现订单直达工厂，驱动工厂智能排产，全流程核心指标100%透明可视。



实施效果：

- 1) 结合RFID、AGV、PTL等硬件设备，提高生产线的JPH；
- 2) 实现以任务为导向的设备间自动交互，减少纸张信息流转；
- 3) 通过智能监控环节数据，高效改进和优化业务流程；
- 4) 实现智能装配线物料100%准时到达、物料配送准确率100%达成的“双100%”达标

实践：一汽解放J7整车智能工厂智慧供应链

服务商概况：

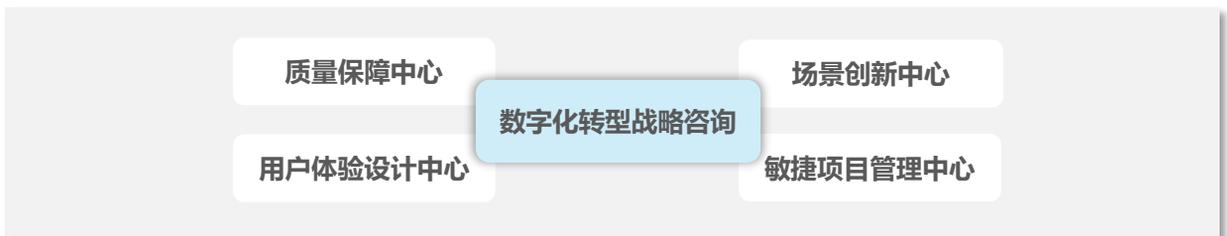
网易数帆是网易集团旗下 TO B 企业服务品牌，定位于领先的数字化转型技术与服务提供商，为客户提供创新、可靠的国产软件基础平台产品及相应技术服务，业务覆盖云原生基础软件、数据智能全链路产品、人工智能算法应用三大领域，旗下拥有轻舟、有数、易智三大产品线，致力于帮助客户搭建无绑定、高兼容、自主可控的创新基础平台架构，快速应对新一代信息技术下实现数字化转型的需求。

网易数帆业务能力全景图

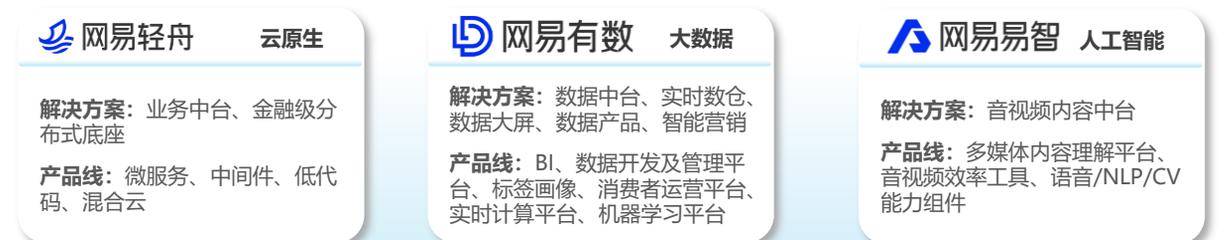
聚焦行业



能力中心



产品底座



实践：美宜佳商业智能决策管理平台

客户简介：

数字化方案供应商 **WAYZ 维智**

美宜佳集团，是中国第二大的连锁便利店集团，拥有美宜佳品牌门店2w+，每日2500W门店总客流。美宜佳不仅仅是一个连锁便利品牌，更是一个流量巨大的线下零售客流运营商。每个美宜佳门店既是消费场景，也是流量据点，包含了人、货、场景和资源。

项目背景：

在**美宜佳的管理场景**中，如何帮助门店了解其门店环境、客流特征，从而制定更有效的经营策略，提升门店营业额；如何帮助他们扩张城市版图，在城市中选择合适拓店区域，为目标选址点进行销售额预测；如何更有效地关注竞品，了解其机会点与预警点。在**零售品牌的营销场景**中，如何帮助品牌了解品类销售情况；如何让品牌在拉新促销活动中，选择客群最匹配的门店进行活动……以上问题促成了美宜佳商业智能决策管理平台项目的开展。

解决方案：

美宜佳商业智能决策管理平台是维智同美宜佳联合打造的数智化连锁零售门店智能运营系统。基于维智Phygital飞吉特时空智能平台，通过维智超大规模时空知识图谱与时空数据资产，同美宜佳零售大数据进行联合建模，共同构建了行业内首个覆盖最全面零售场景的商业智能决策运营平台。维智首创“全栈时空AI技术”，极大提升了针对不同业务场景的算法有效性，通过数据时空化、时空图谱化与图谱智能化三大核心引擎实现了更加精细、全面的业务场景关联特征提取，颠覆了零售对于【人-货-场】的传统理解，并逐步实现销售预测、门店选址等模型成功，从而帮助美宜佳更好的运营管理门店，并为零售品牌提供更精准有效的营销策略服务。

项目目标：

通过维智时空AI知识图谱与美宜佳零售大数据的融合平台，建立起消费者智能画像、选址、选品、智慧营销等智能模型，助力连锁门店从【门店扩张】、【品店匹配】到【智能运营】、【营销优化】全流程辅助决策，真正实现千店千面，通过数字化、智能化转型从而助力零售行业的决策优化。

项目先进特点：

项目创新点：

- (1) 首次通过线下大数据、时空知识图谱和AI算法，完成了门店的选址模型、门店运营评级和门店销售预测的数字化，其中AI输出的预测值突破了90%的准确率。能有效的指导线下零售的门点拓展和运营优化；
- (2) 通过门店业务数据和维智LBS时空数据的联合AI建模，验证了门店效益与周边业态的强关系，从而能协助制定门店运营“千店千面”的选品铺货策略；
- (3) 服务商维智提供的是同时兼顾客户数据隐私的快速交付服务模式——无代码SaaS。

项目先进性：

建立了行业内首个大规模的“店内+店外”联邦智能学习模型，能高准确率完成从门店选址、门店分级，选品优化到归因分析的全链路零售管理数字化和智能化。

实践：美宜佳商业智能决策管理平台

服务架构与内容：

美宜佳商业智能决策管理平台按照**数据层-领域层-应用层**结构，分层实现了联合数据仓库、商家平台数据接口服务以及智能管理应用。

其中：**数据层**用于管理联合数仓部分内容，包括美宜佳提供的店内会员数据、商品销售数据，维智提供的店外场景、竞品、客流数据，以及联邦建模的算法模型及结果数据。**领域层**通过数据网关，将数据层存储的数据模型通过配置提取成API数据服务。**应用层**则是管理平台的服务及前端。

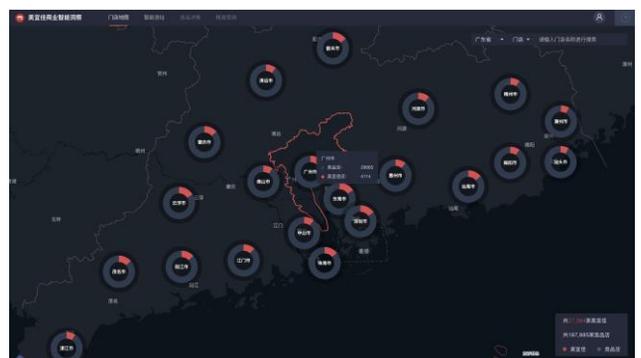
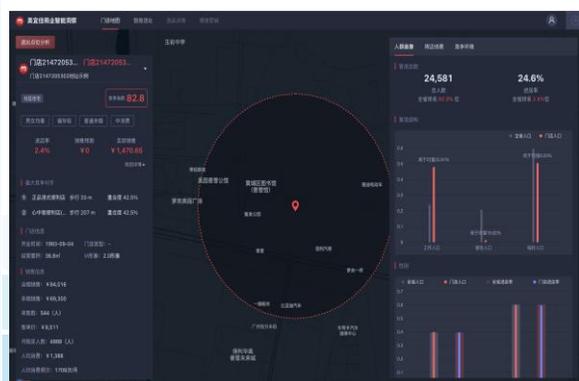
美宜佳-维智科技 商业智能分层架构图：



应用效果与价值：

美宜佳智慧零售管理平台能够有效帮助美宜佳品牌门店及其加盟门店，总计4w+门店进行数字化管理，为所有门店进行门店评级、销售额预测与归因分析，门店选址，运营优化，营销优化等。

同时，在城市宏观场景，帮助美宜佳完成在广东范围的选址拓店，并提供数据支持。



附录：研究方法 with 样本说明



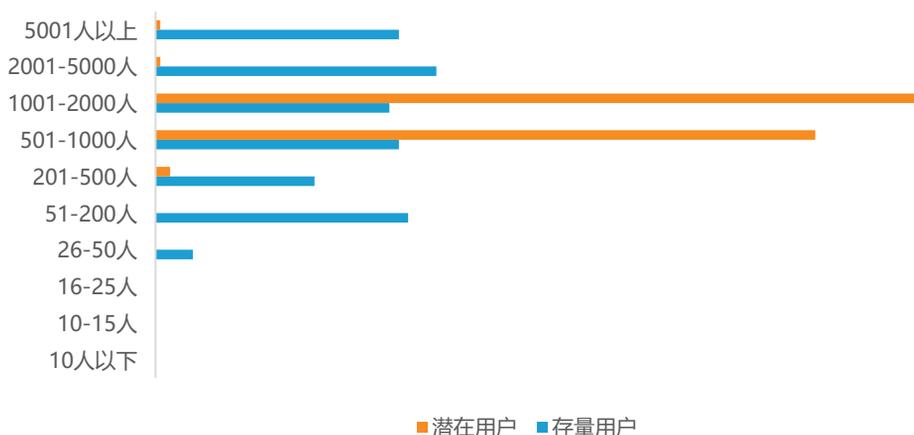
研究方法：

- 定性研究：深度访谈、资料整理；
- 定量研究：问卷调研。

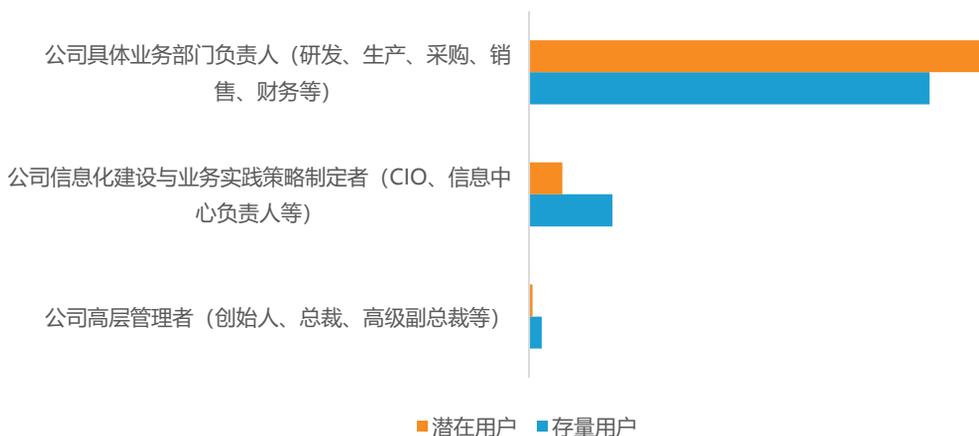
过程说明：

- 本次报告的数据截止 2021 年11月；
- 深度访谈9位行业信息化专家；调研实体经济企业用户有效样本454个，详情下列；
- 在后继的研究过程中，可能更新部分数据，如果市场没有重大变动，将不再形成单独的报告来说明。

被访企业人员规模分布情况



被访具体对象职务分布情况



后记

APPENDIX

实体经济企业在数字化转型过程中，生产环节关注的重点不再只围绕着生产过程展开，已经扩展到从关注消费者个性化需求开始，将产品设计方法、渠道与资源整合以及网络协同生产纳入到整体考虑的范畴，数字化服务系统的导入，使得实体经济企业的传统界限被打破成为现实，公司需要掌控的治理边际也随之扩展。

是时候深刻考虑如何帮助实体经济企业借助科技的力量实践数字化业务系统支撑的新作业体系了。

团队介绍

亿欧智库 (EqualOcean Intelligence) 是亿欧EqualOcean旗下的研究与咨询机构。为全球企业和政府决策者提供行业研究、投资分析和创新咨询服务。亿欧智库对前沿领域保持着敏锐的洞察，具有独创的方法论和模型，服务能力和质量获得客户的广泛认可。

亿欧智库长期深耕科技、消费、大健康、汽车、产业互联网、金融、传媒、房产新居住等领域，旗下近100名分析师均毕业于名校，绝大多数具有丰富的从业经验；亿欧智库是中国极少数能同时生产中英文深度分析和专业报告的机构，分析师的研究成果和洞察经常被全球顶级媒体采访和引用。

以专业为本，借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势，亿欧智库的研究成果在影响力上往往数倍于同行。同时，亿欧EqualOcean内部拥有一个由数万名科技和产业高端专家构成的资源库，使亿欧智库的研究和咨询有强大支撑，更具洞察性和落地性。

报告作者

陈宗珩

亿欧EqualOcean 分析师
Email: chenzongheng@iyiou.com

陈乃天

亿欧EqualOcean 分析师
Email: chennaitian@iyiou.com

李济

亿欧EqualOcean 分析师
Email: lijie@iyiou.com

李妍坤

亿欧EqualOcean 分析师
Email: liyankun1@iyiou.com

报告审核

蒲军强

亿欧EqualOcean 执行总经理
Email: pujunqiang@iyiou.com

版权声明

本报告所采用的数据均来自合规渠道，分析逻辑基于智库的专业理解，清晰准确地反映了作者的研究观点。本报告仅在相关法律许可的情况下发放，并仅为提供信息而发放，概不构成任何广告。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的意见均不构成对任何人的投资建议。本报告的信息来源于已公开的资料，亿欧智库对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽可能的获取但不作任何保证。

本报告版权归亿欧智库所有，欢迎因研究需要引用本报告部分内容，引用时需注明出处为“亿欧智库”。对于未注明来源的引用、盗用、篡改以及其他侵犯亿欧智库著作权的商业行为，亿欧智库将保留追究其法律责任的权利。

关于我们

亿欧EqualOcean是一家专注科技+产业+投资的信息平台和智库；成立于2014年2月，总部位于北京，在上海、深圳、南京、纽约有分公司。亿欧EqualOcean立足中国、影响全球，用户/客户覆盖超过50个国家或地区。

亿欧EqualOcean旗下的产品和服务包括：信息平台亿欧网（iyiou.com）、亿欧国际站（EqualOcean.com），研究和咨询服务亿欧智库（EqualOcean Intelligence），产业和投融资数据产品亿欧数据（EqualOcean Data）；行业垂直子公司亿欧大健康（EqualOcean Healthcare）和亿欧汽车（EqualOcean Auto）等。

基于对中国科技、产业和投资的深刻理解，同时凭借国际化视角和高度，亿欧EqualOcean为中外客户提供行业研究、投资分析、创新咨询、数据产品、品牌公关、国际化落地等服务。已经服务过的客户包括华为、阿里集团、腾讯公司、Intel、美团、SAP、拼多多、京东健康、恒大集团、贝壳找房、GSK、富士康、上汽集团、蔚来汽车、一汽解放等。

亿欧服务

基于自身的研究和咨询能力，同时借助亿欧网和亿欧国际网站的传播优势；亿欧EqualOcean为创业公司、大型企业、政府机构、机构投资者等客户类型提供有针对性的服务。

创业公司

亿欧EqualOcean旗下的亿欧网和亿欧国际站是创业创新领域的知名信息平台，是各类VC机构、产业基金、创业者和政府产业部门重点关注的平台。创业公司被亿欧网和亿欧国际站报道后，能获得巨大的品牌曝光，有利于降低融资过程中的解释成本；同时，对于吸引上下游合作伙伴及招募人才有积极作用。对于优质的创业公司，还可以作为案例纳入亿欧智库的相关报告，树立权威的行业地位。

大型企业

凭借对科技+产业+投资的深刻理解，亿欧EqualOcean除了为一些大型企业提供品牌服务外，更多地基于自身的研究能力和第三方视角，为大型企业提供行业研究、用户研究、投资分析和创新咨询等服务。同时，亿欧EqualOcean有实时更新的产业数据库和广泛的链接能力，能为大型企业进行产品落地和布局生态提供支持。

政府机构

针对政府类客户，亿欧EqualOcean提供四类服务：一是针对政府重点关注的领域提供产业情报，梳理特定产业在国内外动态和前沿趋势，为相关政府领导提供智库外脑。二是根据政府的要求，组织相关产业的代表性企业和政府机构沟通交流，探讨合作机会；三是针对政府机构和旗下的产业园区，提供有针对性的产业培训，提升行业认知、提高招商和服务域内企业的水平；四是辅助政府机构做产业规划。

机构投资者

亿欧EqualOcean除了有强大的分析师团队外，另外有一个超过15000名专家的资源库；能为机构投资者提供专家咨询、和标的调研服务，减少投资过程中的信息不对称，做出正确的投资决策。

欢迎合作需求方联系我们，一起携手进步；电话 010-57293241，邮箱 hezuo@iyiou.com

查看更多研究报告请访问亿欧网

www.iyiou.com

- 更有超多垂直领域研究报告免费下载 -



扫码添加小助手
加入行业交流群

网址：<https://www.iyiou.com/research>

邮箱：hezuo@iyiou.com

电话：010-57293241

地址：北京市朝阳区霞光里9号中电发展大厦A座10层