



2025 AI EBC 白皮书

THE WHITE PAPER OF AI ENTERPRISE BUSINESS CAPABILITY 2025



2025 AI EBC 白皮书

THE WHITE PAPER OF AI ENTERPRISE BUSINESS CAPABILITY 2025

目录

03 前言

04 第一章 AI时代数智化发展新格局

全球政府将AI视为国家战略

AI重启经济周期

AI引领智能技术超级周期

AI成为企业战略的支柱

11 第二章 AI时代的管理创新

拥抱AI时代企业管理创新

企业管理AI转型之道

AI时代企业管理全场景跃升

20 第三章 AI时代数字化新平台

从MRP 到AI EBC

AI EBC的构成

27 第四章 领先厂商的EBC实践

金蝶AI：新一代AI EBC

金蝶AI苍穹平台

金蝶数据云

金蝶AI增强的SaaS应用

金蝶小K智能体

36 第五章 AI转型之路

思维模式（Mindset）

数字化技术（Technology）

企业实践（Practice）

51 第六章 领先企业的AIEBC应用案例

通威：开启数字化4.0，实现数据驱动、智能运营

海信：AI驱动人才供应链数智化转型实践

招商局：AI助力世界一流财务管理建设

建发房产：AI助力房企降本增效

海能达：75天构建数智驱动的业务韧性新范式

百瑞源：数智化运营重塑枸杞行业竞争力

前言

AI浪潮奔涌而来，我们置身于一个前所未有的时代转折点。

在今天的商业世界，AI技术几乎每天都在创造新的突破。从大模型的持续演进到生成式AI的广泛应用，能够自主规划并执行复杂任务的AI Agent成为新焦点，变化之快令人目不暇接。当这场技术浪潮全面涌入企业管理领域，我们不禁思考：AI应如何深度融入企业管理？如何在组织层面真正释放潜能？又该如何引领企业跨越转型深水区，实现真正意义上的智能化跃升？

“AI EBC”正是应对这些挑战的关键答案。

2019年，Gartner首次提出EBC（企业业务能力）概念，推动企业从以“资源计划”为核心的传统ERP，转向以“业务能力”为核心的新范式。作为在中国率先倡导并落地EBC的实践者，金蝶连续7年推出《EBC白皮书》，持续丰富EBC的内涵，旨在帮助更多企业进行卓有成效的数字化变革。

进入AI时代，金蝶2025年进一步提出，EBC正全面向“AI EBC”进化。这一最全新框架既支持企业利用厂商的最佳实践构建通用数字业务能力，还支持企业基于自身特定需求打造独有的数字业务能力，从而实现更高质量发展的宏伟愿景。

基于这一趋势，我们正式发布《AI EBC白皮书》，系统呈现AI EBC的核心理念、架构设计与实施路径，并深度剖析招商局、通威股份、海信、建发房产、海能达、百瑞源等领先企业的AI EBC实践成果。我们坚信，AI EBC不仅代表着企业数字化进程的下一站，更是构筑未来核心竞争力的基石。我们期待，融合先进的数字技术与管理智慧，助力更多企业把握智能化机遇，成就不凡的未来。

第一章

AI时代数智化发展新格局

01 全球政府将AI视为国家战略

1.1 全球政府将 AI 视为国家战略

全球主要经济体将人工智能提升至国家战略高度。政府的政策不仅仅是监管，还在于通过设定发展目标、投资基础设施、出台治理框架和建立国际合作机制，来加速AI的扩散。这些举措提供了政策确定性、资金动能和安全护栏，推动 AI 从单点应用走向产业级普及，为 AI 超级周期提供关键的外部驱动力。

1) 中国：印发《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》

国务院于2025年8月印发了《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》（国发〔2025〕11号）。该意见提出了“三步走”的清晰路线图：到2027年，AI与六大重点领域深度融合，智能终端/智能体普及率超70%；到2030年，AI全面赋能高质量发展，普及率超90%，智能经济成为重要增长极；到2035年，全面步入智能经济和智能社会新阶段。

2) 美国：颁布《赢得竞赛：美国AI行动计划》

2025年7月，白宫颁布《赢得竞赛：美国AI行动计划》，该行动计划有三大支柱：创新、基础设施以及国际外交和安全，为美国在人工智能领域取得领导地位消除障碍，保障美国在这场全球竞赛中占据主导地位。

3) 欧盟：颁布《欧盟人工智能行动》等一系列政策

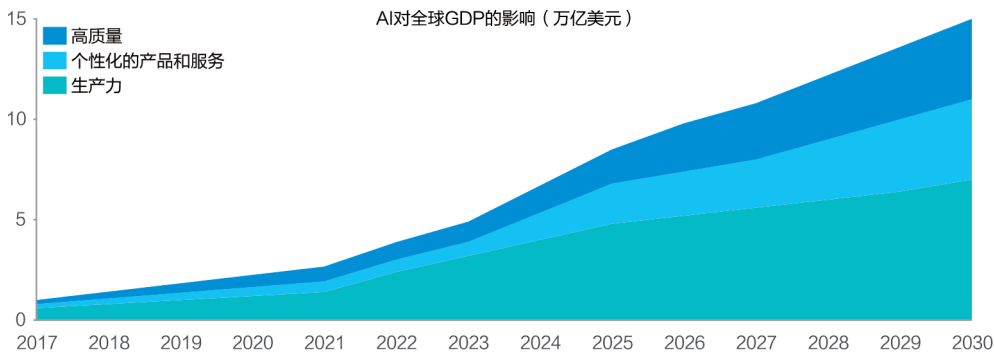
2024年8月，欧洲议会和欧洲理事会颁布了《欧盟人工智能行动》，该行动是支持可信人工智能发展的一系列政策措施的一部分，这些措施还包括《人工智能创新计划》《人工智能工厂的启动》以及《人工智能协调计划》。这些措施共同保障了安全、基本权利和以人为本的人工智能，并加强了欧盟范围内人工智能的采用、投资和创新，使欧洲在全球范围内发挥主导作用。

各国政府的行动都指向一个共同的核心认知：人工智能不仅是技术升级工具，更是决定国家能否保持全球领导力的关键力量。从宏观经济增长、产业结构重塑，到国家安全与社会治理，AI被视为推动新一轮“黄金时代”的战略引擎。为此，政府不仅出台政策鼓励投资和创新，还积极构建涵盖算力基础设施、数据资源、人才培养、治理框架和国际合作的完整生态体系。通过这种系统性布局，政府力求在全球AI竞争中占据制高点，并在国际标准、规则与伦理议程的制定中取得主导地位，从而将本国的发展优势转化为全球影响力。

02 AI重启经济周期

2.1 全球经济影响

到2030年，人工智能或将为全球经济贡献15.7万亿美元——超过2024年德国、日本和印度GDP的总和约12.6万亿美元。其中，6.6万亿美元来自生产力的提升：日常任务自动化、员工能力增强，让人们专注于更高价值的工作。制造业和运输业等过去AI基础薄弱的资本密集型行业，也将在AI技术融合的推动下开始受益，加速其流程的自动化改造。未能拥抱AI的企业，将在成本与效率上迅速落后，失去市场份额。

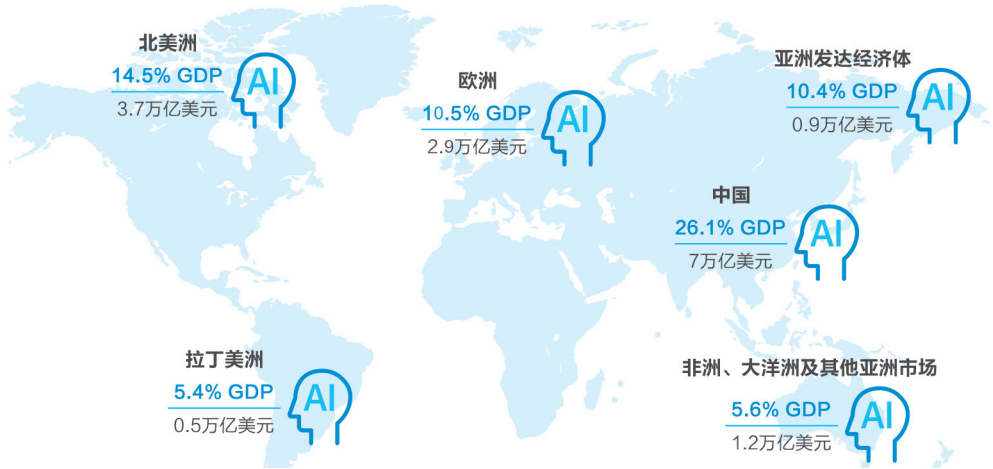


图：AI 对全球 GDP 的影响构成来源（万亿美元）

更大的增长来自消费端。到2030年，AI驱动的需求和行为转变将创造9.1万亿美元的额外GDP。人们将获得更高质量、更个性化的产品与服务，并释放更多时间去创造价值。想象一下，不必再自己开车上班，你能把这段时间用来做什么？

这种消费增长将形成良性循环：更多数据 → 更深洞察 → 更优产品 → 更多消费。AI领跑者将凭借卓越的客户洞察，快速定制个性化产品，锁定更大市场份额。迟缓者则会越来越难以追赶，最终被甩在身后。

2.2 区域经济影响



图：区域经济影响

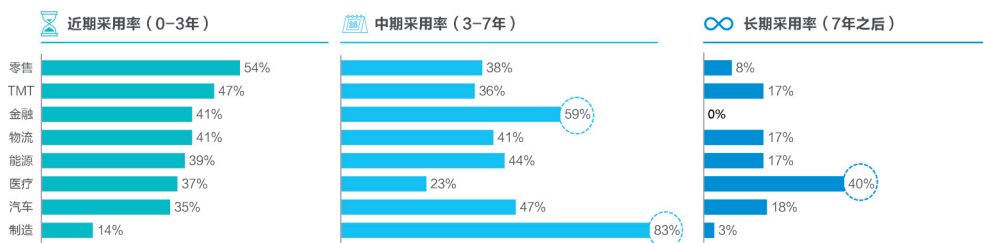
中国AI 的潜在经济影响26.1% of GDP

中国制造业驱动的经济为人工智能生产力提升创造了巨大的空间。虽然中国人工智能的发展进程将比美国缓慢，但企业利润对人工智能能力的再投资，加上向消费驱动型增长和产业向更高价值链的迁移，将创造长期发展动力。在人工智能专利激增、人才快速发展以及在制造业和商业领域扩展先进技术的推动下，中国的人工智能产业有望在十年内超越北美。

北美AI 的潜在经济影响14.5% of GDP

北美地区将见证人工智能最快速的增长，这得益于其先进的技术准备、强劲的消费者采用率，以及能够增强洞察力和创新能力的海量的高质量数据资产。随着人工智能在各行各业的快速应用，生产力将在短期内大幅提升。然而，随着中美之间的差距逐步缩小，并开始将人工智能产品出口到美国市场，未来十年内，经济增长可能会放缓。

2.3 行业经济影响



图：行业经济影响

随着人工智能技术的加速演进，不同行业正沿着各自的智能化轨道快速前行。图表所揭示的，不仅是时间维度上的成熟度差异，更反映出一个深刻趋势——AI正从“探索概念”迈向“价值核心”，并引发广泛而深层的产业结构重构。

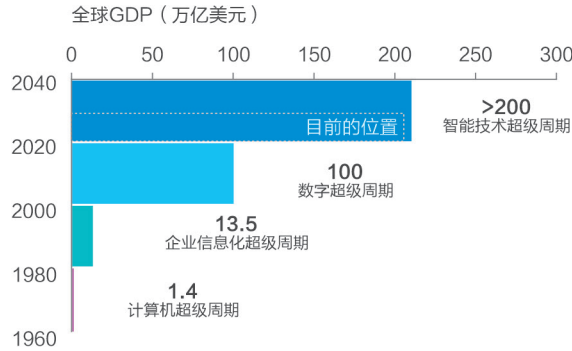
从整体来看，零售、TMT、金融、物流、能源与汽车等行业在短期与中期的AI采用率均处于高位，在35%至59%之间，显示出这些行业具备坚实的数字化基础，也处于AI大规模落地的加速通道中。

尤其值得注意的是，制造业则呈现出“起步慢、爆发快”的特征：虽然短期AI采用率仅为14%，但在未来3-7年内跃升至83%，成为所有行业中最集中的增长窗口。这背后代表的不仅是自动化与智能供应链的快速部署，更意味着产品设计得以通过历史数据实现规范化，从而在源头上优化材料利用与可制造性，释放全链条价值。

相比之下，医疗行业的AI进程则更为漫长。受制于监管复杂、隐私要求严格、研发周期长、数据标准化不足等因素，其短中期采用率相对较低。然而，其应用潜力巨大，尤其是在疾病预测、辅助诊断与个性化医疗等领域，意味着该行业将在长期迎来强劲增长。

从制造的中期爆发，到医疗的长期蓄势，再到多行业的同步演进，我们正见证AI从“辅助工具”全面跃迁为产业增长引擎，重构行业运行逻辑与价值创造体系。

03 AI引领智能技术超级周期



图：技术超级周期演进与全球 GDP (万亿美元)

超级周期内的持续增长源于技术创新与新商业模式的契合，而技术正在从根本上发生转变，从流程优化和任务自动化转向数据、洞察和自主性。其中数据是技术创造的唯一持久资源，也是唯一一个价值随着应用而持续增长的资源。智能技术将不断提升数据的商业价值和运营影响力，重塑甚至主导业务流程，成为技术解决方案的焦点。

领域	数字超级周期	智能技术超级周期	影响
客户价值	价值主要来自于效率提升、可控性和体验改进。	价值体现在业务成果的持续提升：营收增长、成本优化、客户留存增强与单位经济改善。	价值焦点从技术转向可量化业绩。
技术	通常是成本中心且回报周期长，易产生孤岛式投资。	提升企业敏捷性，释放增长潜力，创造竞争优势。	从单点系统到可复用能力平台，实现开放式业务协作。

表：数字化超级周期 VS 智能技术超级周期

要在下一个超级周期中取胜，不能只将人工智能视为一项技术，更在于充分释放其数据驱动的“自主潜力”，以此创造真正的客户价值，驱动商业持续增长。正如数字超级周期曾孕育了亚马逊、微软等万亿美元市值的巨头，智能超级周期将催生更为惊人的商业奇迹。

04 AI成为企业战略的支柱

人工智能已迅速普及，其潜力成为企业的重点关注方向。首席执行官们认为，人工智能是未来三年对所处行业影响最深远的技术之首。问题不在于企业是否采用人工智能，而在于在何处、何时以及如何采用和应用。许多企业已启动或扩展了人工智能（包括生成式人工智能）相关活动，更有甚者宣布了非常重要的战略举措或追加投资。仅生成式人工智能而言，据Gartner等机构调查显示，18%的企业领导者已在其职能领域进行试点、实施或已完成部署，而47%将在未来 12 个月内跟进。

然而，当前许多企业的人工智能项目仍处于实验阶段，以孤立项目形式存在。这种碎片化状态导致规模化扩展、风险管控和商业价值实现面临困难。虽然孤立的实验性方法有助于积累技术经验、探索人工智能的能力边界，但仅靠这种方式无法创造可持续的商业价值。成功运用人工智能创造价值的企业，已超越试验与试点阶段。这类企业无一例外地构建了与企业战略高度契合的人工智能战略。换言之，要规模化应用人工智能以创造实际价值并推动组织转型，必须制定明确的人工智能战略。

第二章

AI时代的管理创新

01 拥抱AI时代企业管理创新

1.1 管理创新的本质

百年企业发展史，也是百年管理发展史。从农业技术到工业技术，从工业技术到数字技术，从数字技术再到智能技术，每一种技术创新，都能给企业带来新的工具、催生新的产品、创造新的体验、革新商业模式、升级服务体系，但最终改变企业命运最重要的创新其实是管理创新：能够改变组织运作方式、领导方式和核心能力的创新。AI时代，企业最重要的创新依然是管理创新。正如加里·哈默所言“管理创新是企业获取持久竞争优势的唯一途径”。

管理创新的本质是以新思维范式重构管理秩序的过程，它使组织能够通过制度与文化的革新，在不确定的环境中保持活力与韧性，实现可持续发展与社会经济变革的协同。

因此，最重要的管理创新往往也超越了日常企业管理者所熟悉的流程和组织变革。转变为以前沿的创新理念为指导，对组织、文化、领导力、人才等核心管理要素进行的系统性重构。

传统上被视为一种技术的AI，如今正加速融入组织工作流程，重塑着决策者和劳动者获取信息、进行决策乃至完成任务的方式，AI本身也在加速成为具备分析、决策、行动能力的组织新成员。因此，麻省理工、波士顿等权威机构调研显示，69%的企业专家认为Agentic AI（自主智能体）因决策自主性和复杂性，正在冲击传统管理体系。

能够成功驾驭AI时代管理创新的企业，将像改革开放时期第一批享受到改革开放红利的企业一样，享受到企业管理持续创新的第一波红利。

1.2 AI时代管理创新的机会：从控制到成就

自泰勒的科学管理理论诞生以来，管理理论与实践创新主要围绕企业正式组织（官僚组织）的管理问题，组织中的个体被置于从属的地位，并长期面临着组织的标准化与灵活性、集中控制与创新性、集体协调与个体创造的管理悖论。

安德鲁·麦卡菲等管理学者指出，AI技术的兴起为企业管理创新带来了前所未有的机遇。借助人工智能，企业可以在标准化与个性化之间找到新的平衡点，通过智能技术实现流程自动化、数据驱动的决策支持，以及员工潜能的充分释放；AI不仅能够优化重复性工作，还能帮助管理者实时洞察业务动态，提升组织的敏捷性和适应力；AI赋能下的协同机制，让集体智慧与个人创造力并行不悖，推动企业从传统管理模式向更开放、灵活、多元的创新生态转型。未来，随着AI技术的深入应用，企业管理创新将进入一个以数据化、智能化为核心的新阶段，真正实现管理体系的持续升级与突破。

智能超级技术周期的到来，使传统的控制导向管理思想难以适应企业内外部的高度不确定性。而数

字化与智能化技术，恰好能解决传统控制思维无力应对的难题。因此，一种以释放员工潜能、激活组织创新活力、激励企业内部创新的成就导向管理思维日益受到重视，加速了企业管理系统从“控制”向“成就”转变。企业管理理念、决策方式、创新焦点、领导力、价值观、员工发展、AI应用都将因企业选择控制导向还是成就导向的应用策略而有显著不同。

成就导向的管理创新将通过智能化手段连接人、知识与数据，使组织具备自主持续创新能力、快速敏捷响应能力、自驱动的组织执行能力、自学习的持续能力。每个个体的自主性、创造力与成就感成为组织竞争力的核心源泉。

角度	控制导向	成就导向
管理理念	命令与控制	赋能与成就
决策方式	自上而下，权力集中在高层	自组织团队，灵活动态
管理焦点	关注内部流程与规则遵守	关注外部成果与绩效表现
领导力	监督者和控制者	教练和赋能者
员工发展	职业路径固定，晋升基于资历	发展路径灵活，成长基于能力
AI技术应用	用于监控与控制员工行为	用于赋能决策、提升协作与个性化发展

表：智能技术加速管理创新从控制导向向成就导向转变

02 企业管理AI转型之道

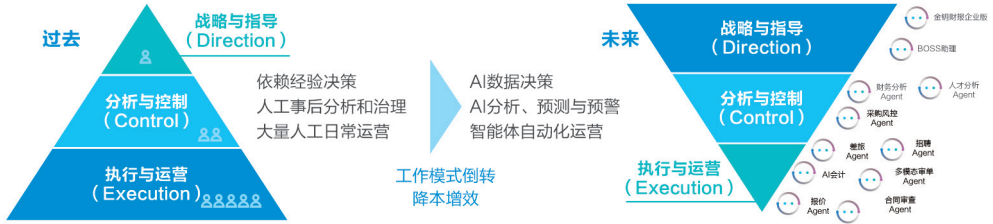
为赢得AI时代的终极竞争优势，企业面临的核心挑战已从“如何提高效率”转变为“如何在智能化浪潮中实现组织重构与价值创造”。数据显示，近九成企业已在经营过程中不同程度地应用AI，但真正实现深度转型、获得显著回报的企业仍是少数。这种差距源于对AI转型本质的理解不同：成功的企业将AI视为战略性变革与管理创新，而非简单的技术应用或者局部的产品与服务创新。

AI时代重塑企业核心竞争力的七大关键转型



图：企业AI转型塔

一、运营从日常运营向战略执行转型



图：运营从日常运营向战略执行转型

A技术的应用，正从根本上重塑企业的运营管理模式。推动了根本性传统企业运营模式呈现典型的金字塔结构：执行层投入大量人力从事日常运营工作；控制层部分管理人员负责分析、治理和绩效管理；战略层少量高层关注战略执行，依赖经验决策。

AI驱动运营转型实现了工作模式的倒转：

- 执行层的大部分日常运营工作由智能体自动执行；
- 控制层的分析智能体自动收集和解读运营数据，提供即时预警或优化建议；
- 战略层更多的人专注于战略与创新，通过AI数据决策。

这种转变释放了人力资源，使员工能够从繁琐的日常事务中解脱，专注于更高价值的创造性工作。

二、产品从传统工具向智能化系统转型

传统产品是功能固化、被动响应的工具，而智能化系统则具备三大核心特征：让产品有大脑（模型）、让产品有神经（感知推理执行）、让产品有灵魂（单体智能到群体智能）。这一转型实现了产品从“接收指令”到“感知意图”，从“功能固化”到“能力进化”，从“标准化反馈”到“个性化服务”的跃升。

智能化系统的本质，在于其从被动的工具演变为主动的服务体，从功能的固化转变为系统的进化，从单向使用关系转变为双向协同关系。这种转型使产品不再是静态的功能集合，而是能够学习、进化、主动服务的智能实体。

AI技术的应用使得产品能够持续学习用户行为，优化服务体验，甚至预测用户需求。例如，智能客服系统不仅能够回答问题，还能理解用户情绪，提供个性化解决方案。在制造领域，智能产品能够自主监测运行状态，预测故障并主动触发维护流程。

三、商业模式从卖产品向按订阅或结果收费转型

商业模式的转型是企业 AI转型中最具颠覆性的变革之一。传统的一次性产品销售模式正在被订阅服务和结果付费模式所取代。

特斯拉的转型为这一趋势提供了最佳范例：特斯拉从汽车制造商向AI公司转型，新增资本支出30%投向AI，FSD/智能驾驶按订阅收费，未来Robotaxi按服务里程收费。特斯拉软件和AI相关的收入流对企业估值的影响超过90%。这一案例清晰地展示了商业模式转型对企业价值的巨大影响。

按订阅或结果收费的模式带来三大优势：第一，建立持续的客户关系，从交易导向转向关系导向；第二，实现持续进化，通过持续服务不断优化产品；第三，价值共享，企业与客户共同成长。

四、生态从以交易为核心向以智能共生为核心转型

传统企业生态呈现中心化结构、交易驱动、利润高度集中的特点。而 AI时代的生态转型要求企业从一次性交易转向持续智能共生，从链接转向互相增强，实现智能彼此增强。

OpenAI、Nvidia、Oracle的“ONO”生态联盟提供了智能共生的典范：OpenAI提供AI能力、英伟达提供算力基础、Oracle提供数据支持，三者形成了一个完善的AI算力生态系统。这种生态不是简单的交易关系，而是通过巨额投资与战略协同，构建下一代AI算力帝国。

在企业级应用中，金蝶与合作伙伴共用一个模型的做法，展示了如何通过 AI赋能生态，实现价值共享与智能共生。对于中小企业而言，重要的不是绑定某一个模型厂商，而是加入像金蝶这样的AI生态，从而能够调用多种模型能力，实现复合式AI应用。

生态转型的核心是从单向竞争转向多向协同，从独占价值转向共创价值。AI技术使得企业能够更高效地共享知识、协同创新，形成网络效应。

五、组织由金字塔形向神经网络型转型

传统的金字塔型组织结构在AI时代面临根本性重构。AI时代的组织战场式、以业务目标为导向、自主行动、人机协同的特点，中间管理层消失，每一个员工都是管理者、领导者。

神经网络型组织具有四大特征：

第一、扁平化结构：减少管理层级，信息直达决策层，响应速度大幅提升。传统组织的中间管理层主要职责是信息传递和任务分配，而 AI能够更高效地完成这些工作。

第二、战场式运作：以任务和项目为导向，快速组建跨职能团队，完成任务后自动解散。这种灵活性使组织能够快速适应市场变化。

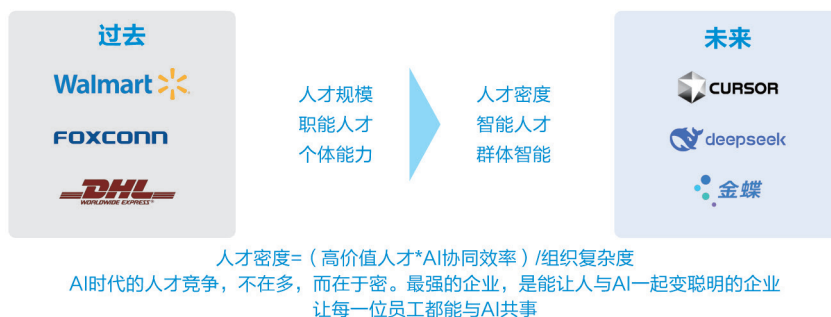
第三、自主行动：团队拥有更大的自主权，能够根据实时数据和AI分析快速做出决策，无需层层审批。

第四、人机协同：人类与AI智能体协同工作，AI处理数据密集型任务，人类专注于创造性和战略性工作。

金蝶推出的全球首个“团队组建AI Agent”是这一转型的生动实践：AI可以根据组织的一句业务目标，即可推荐合理的团队架构；企业不知道该怎么考核，以及不知道谁适合担任团队成员，AI一分钟就可以完成所有团队成员的推荐，并给出不同维度的匹配分值；AI甚至能直接给出哪些角色可以考虑使用数字

员工来提升效率和工作质量。

这种组织变革使企业从“以流程为中心”转向“以人为中心”，从“控制导向”转向“赋能导向”。员工不再是执行者，而是创新者和决策者。



图：人才密度由数量竞争向高密度竞争转型

六、人才由数量竞争向高密度竞争转型

AI时代的人才竞争逻辑发生了根本性变化，人才竞争不在于多，而在于密。人才密度 = (高价值人才 × AI协同效率) / 组织复杂度。高密度人才的核心特征体现在AI技能、创新能力、跨学科知识的兼备。企业需要培养能够与AI协同工作的复合型人才，让每一位员工都能与AI共事。

金蝶推出的首个基于技能的人岗匹配智能体，自带30万技能数据，能做到秒级匹配，精准度比同类产品提升30%，为企业实现人才高密度转型提供了有力支撑。

人才转型的关键在于从劳动力成本转向人才资本投资，从数量扩张转向质量提升，从标准化培训转向个性化发展。企业需要建立系统化的AI技能培训体系，帮助员工掌握AI工具、数据分析、人机协同等核心能力。

七、领导力由有形向无形转型

AI时代的领导力发生了深刻变革。传统领导力依靠制度、权威、指令、流程，追求KPI，关注人力资源。而AI时代的领导力则强调愿景、信任、数据、智能，共创意义，关注心力资源。这正体现了中国传统管理的高超智慧，《道德经》言：“太上，不知有之；其次，亲而誉之；其次，畏之；其次，侮之。信不足焉，有不信焉。悠兮，其贵言。功成事遂，百姓皆谓我自然。”

最高明的领导力是无形的，员工甚至感觉不到领导的存在，但一切都在有序运行，这需要管理者完成以下转变：

从管控者到赋能者：领导者的核心职责不再是控制和监督，而是为团队提供资源、移除障碍、激发潜能。

AI系统能够完成大部分监控和协调工作，领导者应专注于战略方向和文化塑造。

从人力资源到心力资源：在AI能够处理大量事务性工作的背景下，激发员工的内在动力变得更加重要。领导者需要关注员工的价值实现、成长发展和工作意义。

从台前到幕后：领导者不再需要事事亲力亲为，而是通过愿景引领、文化塑造、生态构建等方式发挥影响力。这种“运筹帷幄”的领导方式更符合AI时代组织的特点。

03 AI时代企业管理全场景跃升

3.1 AI时代的企业管理体系

综合2025年全球企业AI应用调研，企业AI采用正从单一场景的POC试点阶段转向在价值链领域规模化与AI融合。从价值链视角看，AI正在覆盖企业管理的主要管理流程、核心业务流程及支撑流程，从客户需求获取到创新、到交付与客户体验环节，AI正在重塑企业管理体系。

AI时代的企业管理体系是否有效，体现在其能否在全价值链的业务模式各方面、价值链各环节实现价值落地，这需要在提升数字化业务能力的基础上，进一步全面提升AI业务能力。企业AI转型成效，可以用全价值链的AI业务能力进行评估，企业可以根据评估结果，拟定各阶段的关键行动计划和AI业务能力建设目标。

产品研发	营销	供应	制造	服务
需求管理 研发设计工程 研发项目管理 产品数据管理 研发质量管理	市场管理 销售管理 全渠道营销 客户管理	需求与供应计划 寻源与采购 仓储管理 供应商协同 物流协同	生产计划与排程 生产运营 物料配送 生产执行 质量与成本控制	服务合同管理 服务交付管理 产品售后服务 客户满意度管理
财务				
数据，流程和系统				
组织，人才，文化				

图 价值链与AI业务能力体系

3.2 AI重塑企业运营

AI技术正驱动企业各核心运营环节的深刻变革，其带来的场景性变化具体而显著。

在研发领域，AI应用贯穿创新全流程，引领价值链跃升。在需求管理环节，它能通过分析用户行为与技术趋势，精准识别蓝海市场；在架构设计时，AI能作为“方案专家”自动生成并筛选最优技术路径；在详细设计中，它通过专利检索与DFX智能检查确保方案的前瞻性与可制造性；在工艺设计阶段，AI能智能地将设计BOM转换为制造BOM，并推荐合理工艺路线，从而实现研发与制造的无缝衔接。

在营销领域，AI实现全链路智能化，提升增长效能。具体表现为：AI提升客户寻找与协议达成的效率；接管跨部门订单审核，实现智能审单；承担起与客户的货、款、费实时对账及合规审核工作。此外，AI更能作为销售经理的“超级助手”，组织数据、预判市场、预演成功率，辅助其将预算投向最高回报处，提升整体费效比。

在供应链领域，AI实现预测驱动决策，构建韧性敏捷。它突破传统，将销售趋势、社交媒体、地缘政治等多维信息纳入需求预测模型，显著降低误差。同时，AI对供应商财务、舆情等数据进行实时监控，提前识别供应风险。在采购环节，AI能快速筛选供应商、智能分析报价合理性，并自动化处理合同审查与订单核对等事务性工作。

在生产管理领域，AI以算法驱动闭环，实现柔性协同。它使排程从“事后补救”变为“事前预测、事中调控、事后优化”的闭环。具体场景包括：基于多源数据制定销售预测计划；根据实时需求与资源状态生成滚动生产计划；运用先进计划与排程（APS）模型，在多重约束下生成最优排产方案，并能动态调整。

在服务领域，AI推动主动预测服务，强化客户忠诚。智能客服能7×24小时在线响应，并智能分流复杂问题；基于设备运行数据，AI能预测潜在故障，实现“未坏先防”的预测性维护；通过分析多渠道反馈，AI能实时洞察客户情绪与满意度趋势，识别风险并提供改进方向。

3.3 AI重塑企业财务管理

数字经济时代，财务管理从“小财务”向“大财务”发展，需要全面提升财务管理能力与运营效率，AI技术与财务管理相结合，将加速企业财务管理的模式升级。

财务核算与运营层面，AI应用能快速准确识别电子发票、单证，提升信息采集效率；智能会计引擎能够自动完成会计确认、计量，规范核算流程；借助AI审核单据，可以减少人为错误与财务风险。

企业可借助AI模型进行现金流预测，结合大数据筛查虚假交易，实现资金风控精准化、产融协同敏捷化，AI模型能优化企业资金业务交易、提升金融资源配置效率、强化风险管控，从多维度推动资金管理向价值型司库转型。

在业财融合的基础上，财务AI助手可以服务企业全员。AI助手可以帮助销售人员分析客户、收款等数据，明确工作重点，提升销售业绩，也可以帮助采购人员分析应付账款，智能化付款排程，在稳定供应

链的同时，让个人目标与企业目标统一。

外部报告方面，财务报告向ESG扩展，AI可以辅助财务人员高效收集、分析整合数据，做简单的逻辑分析，通过人机协同完成报告编制，提升财务人员工作效率。

AI技术正在重塑财务管理领域的用户体验、工作效率和决策分析模式，财务管理也终将实现“无人会计”和“人人财务”。

3.4 AI重塑企业人力资源管理

AI将重塑人力资源管理的四个体系，成为驱动组织效能与价值跃升的核心引擎。高度数字化、智能化、以人为本，将成为未来人力资源管理的新常态。

在战略规划与组织架构体系中，AI系统能够精准响应企业高层管理者“统揽全局、管控风险”的核心诉求。具体而言，它一方面扮演“智慧大脑”的角色，根据业务目标智能生成适配的组织变革方案、目标绩效方案、薪酬激励方案等，为决策层提供支撑企业经营的管理建议；另一方面，它作为“经营专家”，实时分析与呈现关键管理指标，并对潜在风险进行动态预警，融合行业数据进行对标分析，穿透数据表层识别问题本质与深层成因，从而推动基于数据的精准决策。

企业人才管理体系，在人才供给场景，AI通过智能画像与语义匹配，实现人岗精准匹配与候选人质量预测，大幅提升招聘效率与命中率；在人才培养场景，企业可依托AI学习路径推荐与能力画像分析，为员工量身定制发展方案，推动个体持续成长与组织能力进化；在干部管理场景，借助AI算法进行潜力识别与继任预测，动态优化关键岗位接班人储备，构建稳健的领导梯队；在绩效管理场景，基于对业务数据与行为数据的综合分析，实现目标智能拆解与绩效实时校准，确保战略一致与过程透明；在薪酬激励场景，AI提供薪酬市场动态分析与内部公平性评估，优化薪酬结构与激励策略，平衡成本投入与人才驱动力。全面帮助企业构建高效、公平、可持续的人才管理体系和生态。

企业人事服务体系，在AI加持下进一步实现自动化与智能化，逐步建成无人化HR共享服务中心，在人事管理、考勤、薪资等日常运营事务中实现高效处理与精准执行，提升整体运营可靠性、优化服务体验、降低人工成本。

员工体验体系，AI数字员工作为全新的人机交互触点，可以化身为个人数字助理，用自然语言对话取代系统菜单操作，并为员工提供7×24小时的自助服务，打造全新的、智能化的员工体验。

第三章

AI时代数字化新平台

01 从MRP到AI EBC

企业管理的数字化最早可追溯至20世纪60年代的物料需求计划（MRP），历经半个世纪，到21世纪形成了较为完善的、面向企业内部资源管理和运用的企业资源计划（ERP）。2019年，Gartner公司首次提出了EBC（Enterprise Business Capability，企业业务能力）这一概念，即企业将资源、能力、信息、流程和环境结合起来为客户提供一体价值的方式，用于描述企业做什么以及企业在应对战略挑战和机遇时需要采取哪些不同措施。这一概念强调，EBC已超越了企业内部资源的管理与运用。它指的是企业通过综合运用商业模式、先进技术及自身实践经验，与外部环境连接，从而构建一个能够为客户创造价值、应对挑战与机遇的能力体系。简言之，业务能力代表了企业在特定领域的专业性与竞争力。并且，EBC的概念从企业内部扩展到了企业外部，结合了如AI、大数据、云计算、物联网等最新技术，是后ERP时代的进一步演进。

随着外部环境的不确定性及新技术的快速发展，企业在技术、管理、理念、需求等方面正经历深刻变革，尤其是人工智能正在驱动企业管理创新，并重塑企业应用软件。企业应用程序的目的、形式和功能正在经历一场永久性的转换性变化，企业应用程序将从员工操控的SaaS应用，逐步演进为与员工一起工作或代表员工工作的智能体。因此，在AI时代，EBC正在向AI EBC进化。



图：从MRP到AI EBC

基于Gartner对EBC定义，金蝶通过多年理论研究与实践，不断发展和完善了EBC的内涵和理论基础，定义AI EBC为“企业管理AI支撑的数字业务能力”。企业管理AI是指以AI技术为核心，融合企业管理学理论与实践，构建面向企业战略、生态、产品、运营、组织、人力等核心管理场景的新一代企业管理平台。企业管理AI将助力企业构建AI时代的企业数字业务能力。

相较于ERP，EBC已从“资源计划”进化到“业务能力”，即从对企业内部的人、财、物等资源进行合理分配和管控，向“以客户为中心，为实现企业业务目标而执行特定活动或流程的能力”进化。相较于EBC，AI EBC则进一步将“业务能力”推进到“智能业务能力”，即将AI作为企业生产要素，通过充

分挖掘和利用企业沉淀的数字资产，赋能组织和员工，构建适应 AI时代的“智能业务能力”。



图：AI EBC 平台

从“经营管理”进化到“产业链生态”，即从注重企业内部研产供销等经营活动的效率和成本管理，向“链接上游供应商、合作伙伴和下游渠道、客户，打造开放共赢的产业链生态”进化。产业链生态的构建有助于企业整合资源，实现协同创新，提高整个产业链的效率和竞争力。

从“图形用户界面”进化到“自适应用户体验”，即从传统的、静态的、操作复杂的GUI界面，向“基于自然语言、可动态根据用户业务需求提供灵活的互动体验”进化，自适应体验降低了用户使用应用程序的难度，同时随着AI Agents的发展，更多业务将可实现自动化的流程执行，人与Agents的协作将极大地解放员工的双手，释放员工的创造力。

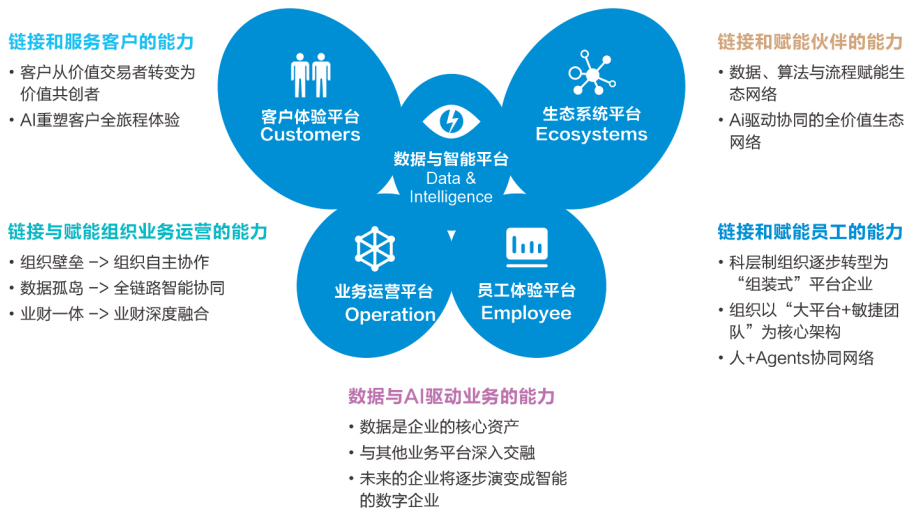
从“规则自动化”进化到“自主流程编排”，即从传统预置规则的端到端流程自动化，向“动态的、数据驱动的自优化流程编排”进化。自主流程编排相比传统的规则自动化最大的差异在于，基于可组装架构和API全生命周期治理，通过嵌入AI，使流程编排能基于数据与业务场景做动态决策与持续优化，并逐步从单线程的端到端流程执行扩展到复杂的网络化协同，从而推进组织的业务运营朝智能化自主管理发展。

从“数据可视”进化到“智能决策”，即从孤立的商业智能系统(ABI)仪表盘、看板中单独分析，向“嵌入式决策智能，将企业应用与高级数据分析融合，增强自主决策支持，提高决策质量”进化。智能决策将决策能力融入业务系统和流程执行，拉通数据分析、洞察解读、驱动决策制定和行动执行，帮助用户解读分析和洞察的结论，并基于分析提供下一步最佳行动的建议。还可以提供智能文档处理的能力，帮助用户把隐藏在企业海量文档里面的知识和有价值的数据挖掘出来，进一步用数据支撑用户做出高质量决策。

从“单体架构”进化到“可组装架构”，即从传统巨型软件系统的单体架构，向“微服务、模块化封装业务能力的应用程序组件现代化架构”进化。可组装架构强调通过将系统分解为独立的、模块化的组件或服务来满足灵活、可扩展的要求。这些组件可以被独立开发、扩展、部署和更新，可支持基于API的连接和组装能力，根据需要进行组装，是实现流程自主编排的重要技术基础。

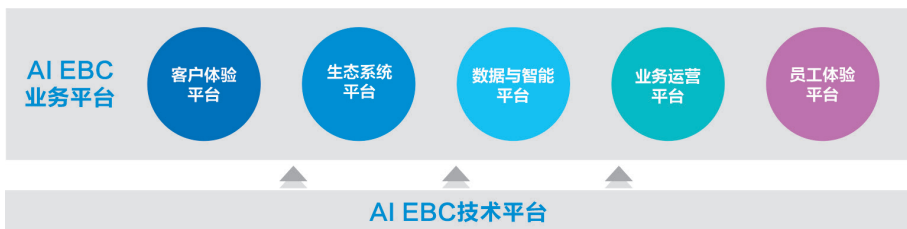
02 AI EBC的构成

AI EBC为企业提供五大方面能力：AI驱动业务的能力、链接和服务客户的能力、链接和赋能伙伴的能力、链接和赋能组织业务运营的能力、赋能和服务员工的能力。这五大能力支撑企业进行数字化商业模式创新和数字化运营优化，实现韧性成长。



图：AI EBC 为企业提供五大能力

当下，AI技术日新月异，但地缘政治日益复杂，业务增长和技术变革成为企业领导关注的两大业务重点，而技术和业务弹性与敏捷性已成为企业领导者最重要的战略变革焦点。在AI时代，构建可组装的智能数字业务能力成为企业领导者的核心创新要素。因此AI EBC平台应运而生，其包括AI EBC业务平台和AI EBC技术平台，除了支持企业利用厂商的最佳实践（标准应用套件）构建通用数字业务能力外，还支持企业基于特定需求构建自己独有的数字业务能力，如领域应用或行业应用。



图：AI EBC 技术平台

2.1 AI EBC业务平台

包含数据与智能平台、客户体验平台、生态系统平台、业务运营平台、员工体验平台，分别对应五大业务能力，是企业新一代可组装业务运营与管理平台。从企业视角出发，它是企业领导者进行企业数字化建设的全景蓝图，企业可以根据自身业务发展阶段，选择其中某一个或多个平台进行建设。通常，企业EBC业务平台是由多家供应商提供。

数据与智能平台：数据与AI驱动业务的能力

数据是企业的核心资产，通过数据与智能平台构建统一数据底座、融合决策模型、AI技术和数据分析能力，未来每家企业都将逐步演变成智能的数字企业。数据与智能平台作为AI EBC五大业务平台的核心能力平台，通过“数据→洞察→决策→行动”闭环，将数据转化为企业核心资产与增长动能。同时，在AI时代，数据与智能平台与其他平台的数字业务能力交融将越来越深入，并逐步融入企业各种应用程序及业务流程中，支持自适应用户体验、自主流程编排、嵌入式决策智能，改变企业应用程序的形式与功能，成为驱动企业业务持续增长的“智能引擎”。

客户体验平台：链接和服务客户的能力

企业已从“侧重于交易扩展”转变为将“提升客户旅程中的体验”作为成功的目标，客户角色也从“价值交换者”转变为“价值共创者”。基于AI技术的客户体验平台正在重塑客户全旅程体验，通过优化互动过程中每一个触点的体验来提高转化率和客户忠诚度，最终提升客户的生命周期价值。智能客服与虚拟助理能够7×24小时响应需求，减少等待并即时解决问题；个性化推荐则通过分析行为与偏好，为客户提供更精准的产品与内容选择，提升转化与满意度。AI还可基于历史数据预测潜在问题，在客户提出前主动给出指导或提醒，降低挫败感，增强信任感。同时，后台流程的自动化与跨渠道数据整合，让客户无论通过何种触点与企业交互，都能获得一致、高效的服务体验。通过这些能力，AI将传统的被动响应转变为主动关怀，将满足客户需求转变为与客户共创价值，从而为企业带来长期的竞争优势。

生态系统平台：链接和赋能伙伴的能力

构建生态系统平台已成为企业突破增长边界、构建核心壁垒的关键战略。借助AI技术的实时数据分析、智能供需匹配与前瞻趋势预测能力，企业能精准捕捉外部生态中的价值空白点，创造增量商业机会。通过打造三大核心连接能力——与AI感知的市场端实时联动、与AI协同的供应链体系深度融合、与AI赋能的金融网络高效对接，可推动企业价值创造载体从内部运营场景，全面拓展至AI驱动的全链路协同价值生态网络，最终实现生态各方的共生共赢与商业价值最大化。

业务运营平台：链接和赋能组织业务运营的能力

业务运营平台是基于云原生、数据智能、可组装等技术，整合企业研、产、供、销、服全价值链环节，打破职能部门壁垒与系统孤岛的智能业务能力协同中枢，链接企业内外部组织，支撑企业运营核心业务流转、资源调度与价值创造。在AI新时代，通过将ERP资源管理、行业场景化、ESG可持续发展、IoT实

时连接深度融合，以“数据与智能平台”为核心，构建了全连接、可扩展、可持续、可进化的数字业务运营体系，重新定义智能时代的业务运营模式，实现企业运营流程自治、数据实时、决策智能的智慧运营平台。

从实践看，企业业务运营平台呈现三个显著特征：一是全链路智能协同，贯通价值链提升端到端业务运营效率；二是数据驱动自主决策，提升组织响应业务变化的速度；三是业财深度融合，优化成本，创造利润，为组织韧性成长奠定基础。

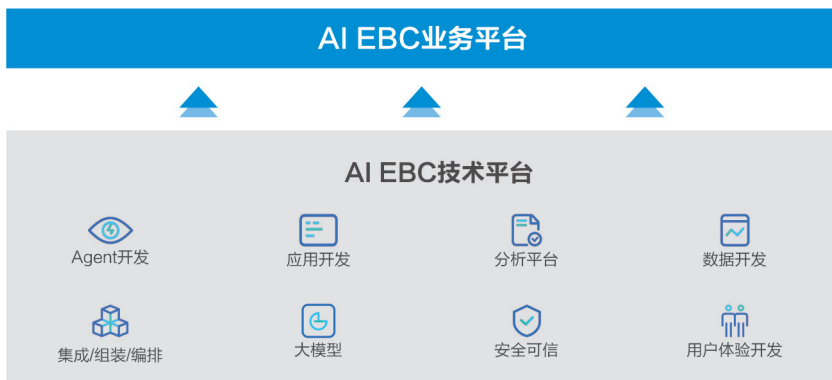
员工体验平台：链接和赋能员工的能力

数字时代来临，AI正在重塑企业的管理模式，企业更加注重可持续发展和社会责任。从狭义的角度，企业持续注重员工身心健康、敬业度和幸福感、DEI&B等，提高员工自主性，激发员工进行价值创造。从广义上来看，企业需要打造一个员工体验平台，来链接和赋能员工的能力。具体包括如下七个方面：1) 注重以人为本的企业文化和价值观；2) 构建良好的员工关系，提升员工与同事、上级、下级之间的关系质量，畅通他们之间的沟通与协作，建立信任感；3) 为员工提供清晰的职业发展路径和晋升机会，发挥员工能力与价值；4) 建立有效的激励机制，以激发员工的工作积极性和创造力；5) 建立内部机制和平台，为员工提供实现目标的机会和资源；6) 打造良好的工作环境，提升员工的工作体验和效率；7) 关注员工的情感需求和身体健康，鼓励员工保持工作与生活的平衡。

2.2 AI EBC技术平台

AI EBC技术平台是支撑AI EBC业务平台的核心技术底座，涵盖低/零代码、流程引擎、RPA（机器人流程自动化）、数据与分析、混合集成、人工智能等关键技术组件。

在AI时代，通过融合判别式 AI与生成式 AI的能力，平台已从传统开发工具演进为面向企业数字化转型的高生产力PaaS平台，支撑构建具备以下特征的未来应用：自适应体验（Adaptive Experience）：智能



图：AI EBC 技术平台

识别用户意图与上下文，提供动态交互；嵌入式决策智能（Embedded Intelligence）：在业务流中嵌入实时分析与智能决策；自主流程编排（Autonomous Orchestration）：实现业务流程的自感知与自优化。

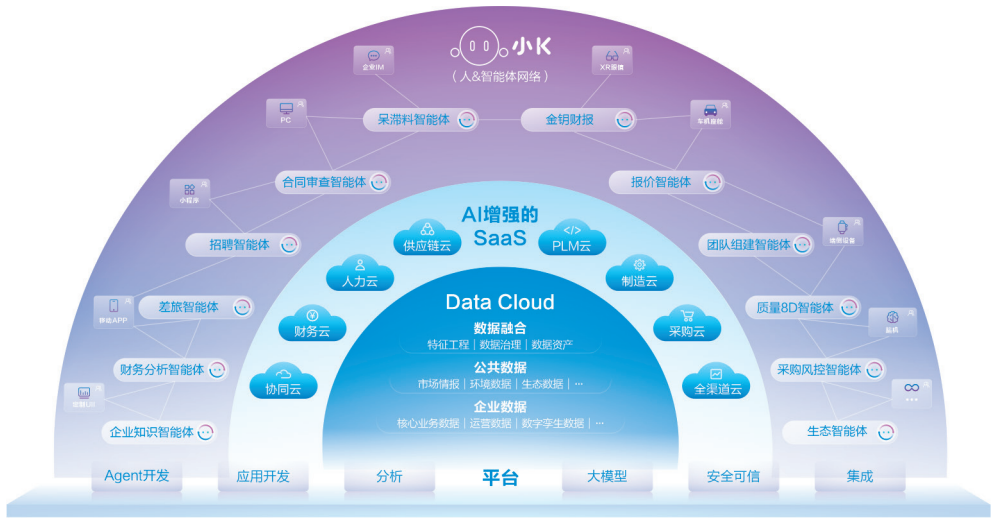
借助AI 驱动的EBC技术平台，企业不仅能够智能化地开发和构建PBC（Packaged Business Capability）应用组件，还可以通过AI语义理解、智能编排与自学习机制，将自研产品、SaaS服务、定制系统、ISV应用及遗留系统等多源业务能力自动识别、整合与优化。平台利用智能化的融合能力，实现业务组件的智能组装与自适应协同，帮助企业快速构建面向未来的业务能力体系，形成支撑AI EBC的五大核心业务平台，推动企业实现更高韧性、更强洞察力与持续创新。

第四章

领先厂商的EBC实践

01 金蝶AI：新一代AI EBC

作为全球知名的企业管理云SaaS公司的金蝶，成功实现了从ERP向SaaS的转型，当下正在推进向企业管理 AI的转型。金蝶构建的企业管理 AI自下而上由四部分构成：



图：金蝶 AI 产品蓝图

最底层是金蝶AI苍穹平台，通过完整的“基础技术—数据—模型—可信”四层能力体系，构建了从智能体（Agent）、SaaS产品到生态协同的全栈支撑体系。

再上一层是金蝶数据云，它以数据为核心资产，秉持Business Data Fabric +统一语义层 + 零ETL 原则，整合企业内外部多源数据，依托数据治理、知识图谱、AI 算法等技术，构建“数据采集 ->加工 ->分析 ->应用”闭环，是为企业提供智能决策支持与业务场景赋能的一体化数据解决方案。

第二层是金蝶SaaS应用，它以苍穹平台为技术底座，提供面向各类企业不同经营管理需求的、AI增强的SaaS应用矩阵，包括财务云、HR云、PLM云、供应链云、采购云、制造云、协同云、渠道云等，这些SaaS应用承载了企业核心的业务流程，并充分利用AI技术，帮助企业构建智能、数字业务能力。

最顶层是AI原生的智能体小K，每一个小K智能体都是通过先进的AI原生技术，围绕一个具体的闭环业务场景精心打造的。这些智能体并非孤立运行，而是可以深度嵌入SaaS应用，调用平台数据，以对话、任务编排等形式，高效解决特定场景下的工作任务。

金蝶AI将帮助企业构建AI时代的EBC五大能力，其中金蝶数据云与苍穹平台共同帮助企业构建AI EBC五大平台中的“数据与智能平台”，基于“数据与智能平台”，企业可利用AI增强的金蝶AI套件和小K智能体，组装构建满足自身需要的客户体验、生态系统、业务运营、员工体验等业务平台。

02 金蝶AI苍穹平台

在全球数字化浪潮与人工智能浪潮深度叠加的时代，企业若要在激烈竞争中持续成长，必须依托于以数据与AI为核心驱动力的先进技术底座，实现从数字化到智能化的跃迁。作为新一代企业级AI EBC技术平台，苍穹平台是一个集技术底座与高生产力工具于一体的新一代企业级AI平台。

技术底座是苍穹的“根”，支撑企业的稳定运行与智能生长。它融合了云原生、AI原生、数据原生与安全可信四大核心能力：以云原生实现系统的高弹性与全球部署，以AI原生让智能成为底层语言和运行逻辑，以数据原生打通数据孤岛、实时洞察业务，以安全可信体系保障数据与操作的可追溯与合规。技术底座为企业提供了统一的智能化基础架构，让系统更稳定、安全、可扩展，也让AI的价值能够在底层被持续放大。

高生产力工具是苍穹的“魂”，让智能触达每一个人、每一个业务场景。它以智能体开发、应用开发、系统集成与数据分析为核心能力，重塑企业的创新方式与执行效率。企业可以快速构建多场景AI智能体，实现任务自动化与跨系统协同；业务人员可通过AI生成与低代码开发，将创意直接转化为应用；统一的集成分析平台让系统互联、数据互通、决策智能。技术底座与高生产力工具相辅相成，共同赋予苍穹“更可靠、更敏捷、更智能、更开放”的核心价值——既提供稳固的支撑，也释放持续的创造力，成为智能时代企业的操作系统与创新引擎。



图：金蝶 AI 苍穹平台蓝图

苍穹的核心能力，凝结为四个关键词——更可靠、更敏捷、更智能、更开放。它们不仅是技术特征，更是推动企业实现高质量增长的能力体系。

一、更可靠：从系统可用到业务可信

可靠性，是企业数字化的根基。苍穹以云原生架构为核心，打造出稳定、安全、可扩展的运行环境。

底层采用分布式微服务与容器化部署，具备高弹性、高并发与多云适配能力，能在全球范围内支持企业的核心系统稳定运行。无论是大型企业的集团级部署，还是跨区域、多行业的复杂业务场景，苍穹都能保障系统连续可用，服务不中断。

同时，平台内嵌“安全可信”机制，从数据加密、访问控制到操作审计、隐私保护，形成了全链路可追溯、可监管的合规框架。通过零信任体系与隐私计算技术，企业在共享与智能化的过程中，依然能够保障数据的安全与边界的清晰。

二、更敏捷：从开发提速到创新提质

敏捷，不只是开发效率的提升，更是组织创新的方式变革。苍穹以“模型驱动+AI共创”的理念，重塑企业的应用开发范式。

通过低代码与零代码平台，业务人员无需复杂编码即可完成业务流程设计、数据建模与应用构建；而AI生成式开发引擎，则让需求可以通过自然语言直接转化为可执行的业务逻辑与界面。

金蝶自研的模型体系，覆盖财务、人力、供应链、制造等多个核心领域，为企业提供了丰富的业务组件与可复用模型，使创新从“从零搭建”转为“组合式创新”。在这一体系下，企业能够快速响应市场变化，以更低的成本、更高的速度推出业务创新，实现真正的“数字敏捷力”。

三、更智能：从自动化到自进化

智能化是苍穹区别于传统企业平台的最大特征。苍穹并非简单叠加AI功能，而是在架构层面实现了AI原生（AI Native）——让智能成为平台的底层能力，而非上层应用。

通过智能体（Agent）开发平台，企业可以快速构建适配不同角色与场景的智能助手——如财务Agent、采购Agent、人力Agent、研发Agent等。这些智能体能够自动理解任务意图，调用知识库与工具链，协同完成跨系统的操作与决策。与此同时，苍穹通过知识图谱、语义搜索、生成式AI等技术，使系统能够理解业务语义、识别模式、进行推理与预测。智能从辅助走向主导，从“被调用”变为“会思考”。

在数据层面，苍穹将统一语义层与AI算法结合，实现了从数据可视化到智能分析的跨越。平台内置的ChatBI、AutoML工具，让管理者能够通过自然语言进行实时分析与决策，真正实现“让AI懂业务、让业务用AI”。

四、更开放：从连接到共生

开放，是未来企业平台的核心竞争力。苍穹以“平台 + 生态”双轮驱动战略，打造出一个共建、共创、共赢的开放体系。平台层面，苍穹提供标准化的API、模型接口与开发框架，全面兼容主流大模型及第三方SaaS产品。企业可以自由扩展、灵活集成，打破系统孤岛，实现跨平台的智能协同。

生态层面，苍穹建立了开放的应用市场与开发者中心，吸引ISV、合作伙伴与开发者共同参与创新。平台提供技术认证、生态赋能与商业合作机制，推动生态伙伴实现价值共生。这种开放不仅限于技术接口，更是一种产业合作思维——让不同企业、开发者与服务商在同一生态中共享能力、共创价值。

苍穹不仅是金蝶三十余年企业应用积淀的集大成者，更是下一代智能企业平台的中国方案、全球样板。它让每个企业都拥有自己的“数字中枢”，让AI不再是工具，而是企业进化的灵魂。

03 金蝶数据云

金蝶数据云是企业数字化的“数据中枢”，承担连接数据与业务的核心枢纽角色：对技术层来说是AI优先战略的“基建底座”，为企业级AI模型提供高质量、标准化数据输入；对业务层来说是企业业务增长的“智能引擎”，通过数据服务将洞察转化为可落地的业务动作。

金蝶数据云以数据为核心资产，秉持Business Data Fabric + 统一语义层 + 零ETL原则，整合企业内外部多源数据，依托数据治理、知识图谱、AI算法等技术，构建“数据采集 ->加工 ->分析 ->应用”闭环，是为企业提供智能决策支持与业务场景赋能的一体化数据解决方案，核心特征如下：

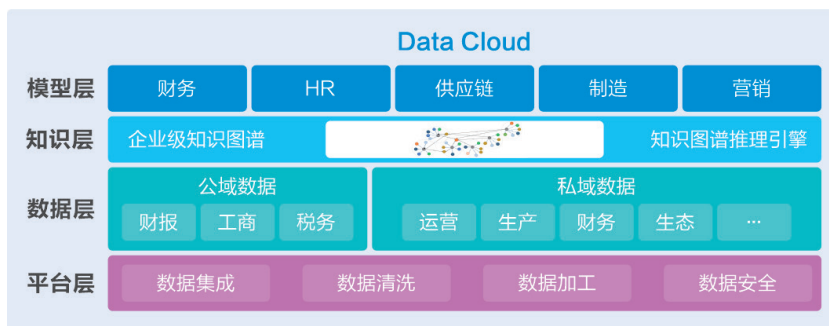
- **全链路数据整合能力：**打通用户多类数据构建统一身份标识，整合财务、供应链等数据形成“统一业务语义层”，实现ERP等领域数据跨系统贯通。
- **技术驱动的数据价值释放：**通过数据治理保障数据质量，借助知识图谱实现业务语义建模，叠加AI算法生成预测性洞察。
- **场景化业务赋能：**落地营销、供应链、财务等场景，提供智能决策支持与业务赋能。

金蝶数据云是贯通数据全生命周期管理的一站式平台，核心内容包括：

全链路数据管理：连接企业内外部多源数据，覆盖结构化、半结构化与非结构化数据，通过标准化接口与智能连接器高效整合；采用分布式存储与弹性计算，支持海量数据高并发读写和实时处理，兼顾可靠性与高性能；支持SQL/高代码开发与低代码可视化操作，提升数据治理效率，解决数据孤岛、口径不一致等问题；引入零ETL架构，直接在数据源端计算分析，提升实时处理效率，降低链路复杂度。

核心支撑技术：1) 数据语义化：建立企业级统一业务语义体系，形成标准化语义字典，标注业务语义标签，提供语义化查询服务，降低数据使用门槛，实现“业务自主用数”。2) 知识图谱：设计

Schema架构，提取多源知识构建知识网络，提供知识查询、关联分析等能力，将数据转化为多维度关联知识，支撑智能决策。



图：金蝶数据云产品架构图

数据云将从六大维度为客户构建数字化竞争优势，赋能业务可持续增长：

1.数据整合：打破“数据孤岛”，兼容多源异构数据，转化为标准化数据资产，构建企业级统一数据视图，实现数据从“碎片化存储”到“集中化管理”；

2.实时分析：具备流数据处理能力，实时捕获、处理增量数据，输出关键业务洞察，助力企业从“事后复盘”转向“即时决策”，把握机遇、降低风险；

3.成本优化：采用云原生架构，“按需使用、弹性扩展”，减少资源闲置；自动化数据管道替代人工 ETL，降低硬件采购、运维等综合成本；

4.合规与安全：通过字段级脱敏、精细化访问控制、操作审计日志等保障数据安全，支持跨境数据传输合规配置，满足全球数据监管要求；

5.AI/ML赋能：作为AI模型训练与推理的核心底座，企业可快速应用 AI 技术，如制造业预测性维护、零售业客户推荐，激活数据智能潜能；

6.数据货币化：实现数据资产清晰化、可计量，支持安全共享与数据交易，助力企业挖掘数据商业价值，打造新增长曲线。

04 金蝶AI增强的SaaS应用

4.1 财务云

金蝶财务云以业财税一体化为核心，融合AI、RPA等技术构建全场景数智化平台，深度打通业务、税务等内外部生态，实现财务核算、成本管控、资产统筹、预算分析的无缝融合。其以多组织、多准则、多账簿为基础架构，依托智能核算引擎与动态业务核算模型，自动化完成记账、对账、结账等全流程操作，适配集团化集中管控与经营单元精细化管理需求。同时具备全球化财税支撑能力，可差异化定制核算规则、兼容IFRS、GAAP等多地区会计准则，实现全球贸易核算与跨区域报表合并。核心应用覆盖财务会计、资产管理、预算管理、资金管理、成本管理、财务分析、经营会计、发票管理、税务管理、费用管理十大领域，构建全周期财务管控体系。



图：金蝶 AI 套件 - 财务云蓝图

金蝶财务云聚焦“运营财务、全球财务、智能财务”三大核心能力，体系化赋能企业构建一流财务管理体系，为企业高质量发展筑牢财务根基。

运营财务：运营财务着力突破传统财务局限，将财务能力深度融入业务运营的前端与全过程。它让财务告别“后方部门”的定位，深度参与业务、理解运营，实现业财的紧密融合；更推动财务从“向后看”的历史总结转向“向前看”的预测预判，以主动洞察支撑决策。依托单一数据源带来的透明、一致的洞察，

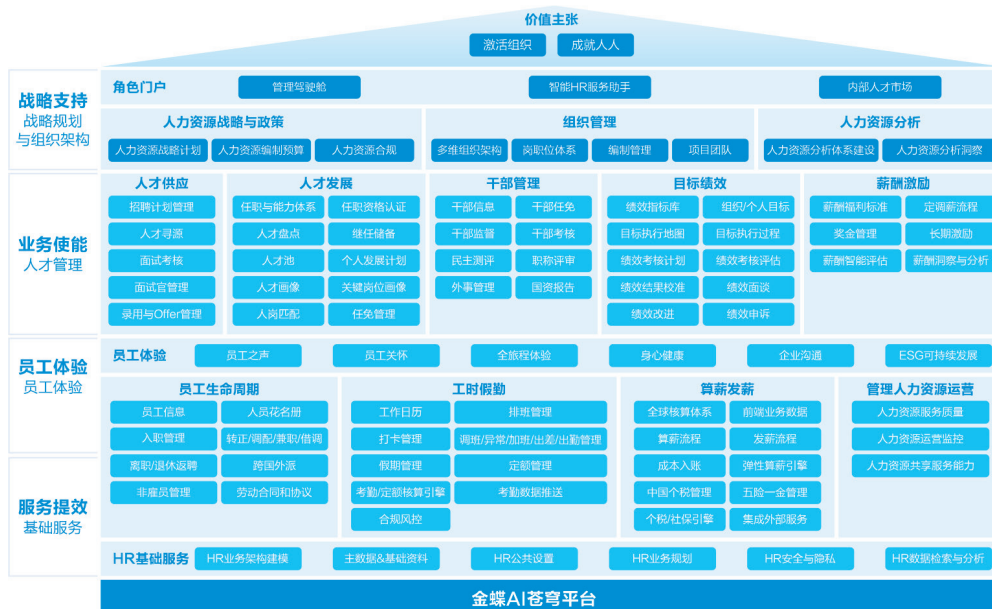
运营财务既能实现绩效的清晰呈现，更能智能优化运营效率与成本管控，为业务价值的可持续增长注入动力。

全球财务：全球财务致力于为企业构建高效、风险可控的全球化财务管理体系，全力支撑企业在全球市场中达成战略目标、创造更多价值。它能助力企业适配不同区域税务要求，实现本地化财税合规与政策风险规避；支撑全球贸易核算、本地化税企/银企直连及跨数据中心全球合并，夯实全球化运营根基；同时兼容IFRS、GAAP等多地区会计准则，保障财务核算规范统一；更可通过全球税务筹划与资源调配，优化产能、库存、资金等全球资源，提升运营效率与价值回报。

智能财务：智能财务通过数据驱动AI技术的深度融合，重塑财务流程、决策模式与价值创造方式，为企业打造“智慧型”财务体系。它打通财务全流程，实现从“人工操作”到“智能执行”的转变，可释放70%以上的基础财务人力；推动风险管控从“被动应对”转向“主动防御”，守住合规底线；以“模型驱动”替代“经验驱动”，提升决策预测与规划的精准度；更助力财务团队从“账房先生”升级为“数据科学家”和“战略顾问”，强化战略赋能能力。

4.2 HR云

金蝶人力云基于组织业务战略和人力资源管理能力建设，通过对组织业务能力的设计、建模、抽象和聚合等，构建一体化、智能化的人力资源管理应用平台，实现对组织的战略支撑、业务使能、员工体验、服务提效和运营保障，提升人力资源管理的能力和和价值。



图：金蝶 AI 套件 - 人力云蓝图

金蝶人力云是EBC理念在HR领域的实践，全面覆盖人力资源管理体系，包括四大领域应用功能和通用支撑保障应用功能建设，涵盖人力资源战略规划与组织架构、人才管理、员工体验、人事基础服务等应用功能和运营支撑服务保障应用功能。

构建前瞻性的人力资源战略与敏捷的组织架构体系。产品及应用功能包括战略人才规划、组织架构设计、治理架构设计、资源配置以及人力资源数据分析与决策支持等。通过精准的业务战略解码，规划设计人力资源战略，建设战略人才规划等应用功能，确保人才策略与业务方向同频共振，从而有力支撑并推动战略目标的最终达成。建设敏捷、高效的组织形态与治理模式，以快速响应市场变化，打破部门壁垒，优化协作效能，充分激发组织内在活力。这一体系的建设，旨在将人力资源管理 with 组织能力打造为公司的核心竞争优势，为业务的可持续发展提供坚实的顶层设计与机制保障。

构建一套系统化、前瞻性的人才管理体系。重点开展五大关键应用功能建设：一是人才供应链建设，确保人才供需动态平衡，实现精准选才与科学规划；二是领导力及人才队伍打造，通过系统评估与培养，构建梯队化、高素质的管理人才和各领域骨干专家人才；三是建设学习发展应用，搭建多元化成长路径，促进员工知识技能持续提升；四是富有竞争力的薪酬激励，将回报与贡献紧密挂钩，激发员工内生动力；五是科学的目标绩效管理，清晰传导战略意图，引导员工聚焦关键成果，激发员工潜能，发挥员工主观能动性。

系统性地构建员工体验体系。聚焦于员工在组织的全生命周期体验管理，主要包括员工之声、员工全旅程体验、DE&I（多元、公平与包容）、财务健康、身心健康、奖励与认可、企业社会责任及综合员工福祉等核心应用建设，旨在从工作环境、个人价值、身心状态到社会归属感等多个维度，全面关怀并支持员工发展。通过这些应用功能建设，显著提升员工的敬业度与幸福感，打造卓越的组织软实力，进而培养一支更具创新思维、更高自主驱动力的团队。当员工感受到被尊重、被支持并能够实现工作与生活的和谐时，他们的创造潜能将得到最大程度地释放，从而为组织注入持续的活力，有效激活整个组织，迈向共同的成功。

打造高效、规范且员工满意的一站式人事事务服务体系。该体系核心涵盖组织架构变动、人事管理、员工信息管理、薪资核算、社保个税申报、工时假勤及高效共享服务等人事基础服务产品和应用功能。深度融合数字技术，通过流程自动化、数据一体化与服务平台化，实现业务集中处理与标准统一，从根本上提升人力资源的综合服务能力与响应速度。显著提升服务效率与员工体验，同时有效降低传统事务处理带来的人工成本与操作风险，使人力资源团队能从繁琐的日常事务中解放出来，聚焦于更具战略价值的核心工作，从而为组织整体效能提升提供坚实可靠的运营保障。

支撑企业打造人力资源运营保障管理体系，具体包括合规管理、安全隐私、基础运营服务及数字技术应用运营能力，推动人力资源运营高效、可靠。

4.3 PLM云

金蝶PLM云产品理念：以IPD与正向研发为根基，以全生命周期协同为纽带，以研产一体、业财一体为依托，以智能化与云原生为引擎。帮助企业实现研发效率倍增、产品质量跃升、创新能力持续进化，最终成为中国企业从“制造”到“智造”的本土坐标。

- 效率倍增：不是单纯“快”，而是“有序的快”——通过协同减少内耗，通过智能解决卡点。
- 质量跃升：不止于“合规”，更追求“人心所向”——以深度用户洞察与闭环验证机制确保产品贴合用户真实需求，以“工匠精神”打磨细节。
- 创新能力：不是“颠覆式冒险”，而是“守正创新”——基于CBB库沉淀的“正”，结合行业痛点突破的“新”，实现可持续的中国管理模式创新。



图：金蝶 AI 套件 - PLM 云产品蓝图

产品研发全生命周期管理：金蝶PLM云对所有与产品相关的信息，如物料、BOM、文档、CAD图纸、变更等进行全生命周期管理。确保从市场需求到产品设计到制造的每个阶段都能获取最新有效的产品数据，从而提高了跨部门协作效率和产品数据质量。图文档集中、规范、安全管理，实现无纸化电子审批及发布协同，保护企业的知识资产；从研发前端统一物料标准化规范，为企业物料主数据管控提供保障，降低物料管理及运营成本。

研产一体化：打通从研发到制造端的BOM及技术资料传递，为企业数字化提供完整、准确、一致的数据源；基于研产一体化平台真正实现变更闭环管控，减少因变更导致的浪费和风险，提升变更执行的效率；支持全球异地多组织文仓部署，实现跨地域、跨部门、多专业团队高效协作。

4.4 供应链云

金蝶供应链云以产业链生态协同为核心，构建覆盖“供应商-合同-采购-库存-销售-渠道-客户”的全流程数字化体系，核心部分包含采购、库存、销售、合同、条码等。构建企业从“寻源到付款”、“线索到现金”到“库存到交付”的完整业财一体化的业务数字化场景的平台，打通上下游数据链路，融入AI技术能力，实现从基础业务管控到智能决策的升级。为企业打造端到端可视、可控、可协同的供应链管理体系，适应不同行业供应链场景的个性化需求，助力企业数字化转型。



图：金蝶 AI - 供应链云蓝图

在客户与供应商领域，AI技术深度赋能两大核心场景。一方面，通过信用评估AI应用，实时整合客户资质、履约记录等数据，生成多维度信用评分，辅助企业筛选优质合作方；另一方面，供应商智能推荐功能基于历史合作数据、需求匹配度等维度，自动推送适配的供应商名单，缩短寻源周期。同时，合同审查环节融入AI能力，可自动识别相对方风险、敏感词及不合理条款，从源头规避合作风险，让采购协同更高效、风险管控更精准。

针对库存管理痛点，金蝶供应链云打造“库存智能体”，以AI技术实现库存精细化管控。通过呆滞料分析模型，自动识别长期积压物料并预警处理；借助物料ABC分类算法，按价值与需求频次优化库存结构；结合需求匹配AI，精准预测物料需求，避免库存过剩或缺缺。同时，智能盘点与智能录单功能，依托OCR技术自动识别物料信息、录入数据，替代人工盘点录单，不仅提升盘点准确率，还能大大提升库存管理效率，有效降低企业库存成本。

此外，在合同管理与数据处理环节，AI技术实现全流程智能化升级。通过供应链 AI制单助手实现业务数据自动感知，将从业人员从重复劳动中解放。通过智能数据分析助手依托AI大模型与BI的深度融合，

销售、采购、库存等岗位人员可自主挖掘数据价值，从提问到获取可视化洞察仅需秒级。结合问数模型精准匹配数据维度，用户能以自然语言完成复杂场景的数据问询、归因分析与任务下达，为企业提供“数据洞察 - 风险管控 - 智能决策”全链路赋能，重构供应链管理决策范式。

4.5 SRM云

金蝶SRM云以供应商全生命周期管理、战略寻源、供应商协同和商城采购为核心场景，构建连接企业、生态伙伴和外部供应商网络的数字化协同平台，助力企业采购战略有效执行，打造高效协同、合规透明、可持续发展的阳光采购生态。



图：金蝶 AI - SRM 云蓝图

全链路协同：SRM云覆盖分析到战略、寻源到合同、订单到付款端到端的业务场景，构建采购全链路的协同体系。支持企业需求计划、采购、物流、质量、仓库、财务、制造、研发等各领域与供应商实时协作，并链接多种外部生态服务，降低企业采购成本，提升供应链响应速度与执行效率，强化供应链上下游协同韧性。

智能化：SRM基于AI与大数据技术打造一系列采购智能化工具，助力企业降本增效和风险控制。基于寻源智能体、供应商智能推荐和智能比价，提升寻源精准度；基于供应商360画像和供应商风险模型，降低合作隐患；借助智能绩效评价，自动生成供应商评价报告，实现供应商的精准管理和优化；通过沉淀采购数据资产进行分析洞察，辅助采购策略制定，推动采购决策从经验驱动向数据驱动转型。

4.6 制造云

金蝶制造云，实现制造业全要素、全产业链、全价值链的互联互通，将数字化技术与精益生产深度融合，为不同行业及细分领域提供所需典型场景。通过AI驱动的业务创新，支持多品种、小批量、定制化等多样化的制造策略，覆盖离散制造、流程制造、重复制造、项目制造、委外制造等多种制造类型，实现从研发、计划、采购、生产、物流、售后到成本核算的全价值链拉通。



图：金蝶 AI - 制造云蓝图

战略柔性可与组装业务：在快速变化的市场环境下，制造企业需要具备快速响应和业务创新的能力。金蝶制造云依托高生产力PaaS平台，为企业提供强大的可组装能力，快速扩展个性化业务算法并应用到已有算法模型中，助力企业从计划到生产到销售的全流程打通。通过对核心应用、高级特性、行业特性、客户定制应用的扩展及生态连接，共同构建一体化行业解决方案，覆盖不同场景下的客户各类业务需求，满足企业在业务转型过程中不断涌现的个性化需求。

全价值链覆盖：面向大型复杂制造企业、大型链主型制造企业，引入工业互联网、人工智能等新一代信息技术，集成供应链各环节所需业务能力及量化作业数据，实现供应链制造的运行数据化、模型化、可视化，提高分析预测、决策支撑、风险管控能力，降低企业运营成本，提高生产效率。同时，基于 AI 的智能分析与持续优化，协助识别潜在风险，优化生产计划，为企业提供智能化的生产管理和决策支持，确保企业在快速变化的市场中保持竞争优势。金蝶制造应用已在潍柴雷沃智慧农业、太古飞机、中车株洲电力机车等众多企业中得到成功应用和实践，其价值得到广泛认可。

4.7 协同办公 -云之家

金蝶 AI之家用AI重新定义协同办公，是第一家上线DeepSeek领先大模型的协同OA应用，帮助企业构建高效的组织协同（覆盖传统OA）、可组装的业务协同（让ERP、HR、CRM、SCM、MES等应用协同化）、敏捷的场景协同（轻云零代码协同应用构建平台）和智能的数据协同（业务分析、数据中台）能力。



图：金蝶 AI - 协同云蓝图

云之家不仅聚焦当下协同效率，更AI布局未来工作方式。秉承“全心全意为企业服务，改变亿万人的工作方式”的使命，云之家将继续深耕智能协同云SaaS领域，致力于打造值得托付的一体化智能协同云平台，并于2025年发布了引领智能时代新工作方式的Vibe Working。

云之家始终以「引领者」的姿态深耕企业协同领域，不是简单的工具提供者，而是企业数字化进程中的守护者——用12年淬炼的智慧，为每一份工作注入温度，让组织协同像呼吸一样自然流畅。

4.8 渠道云

金蝶渠道云以“链接、赋能、创新”为理念，服务于企业的渠道数字化管理，帮助企业实现渠道深度运营和高效协同，与企业ERP可进行无缝集成，实现渠道业财一体化应用。同时金蝶渠道云融合了AI智能体，提供渠道销量预测、智能审单、营销方案推荐、商品推荐、渠道经营决策等智能化应用。

金蝶渠道云涵盖渠道全生命周期管理、商品管理、渠道门户（移动+PC）、业务员助手（移动）、B2B订单中心、营销费用、返利管理、价格促销，以及渠道运营和分析等关键模块。



图：金蝶 AI - 渠道云蓝图

全渠道订单协同管理：基于多层次渠道架构和供货关系，满足企业多级、多场景订货管理需求，纵向打通渠道订货到企业配送发货，出库，再到渠道签收入库的端到端的流程，基于审单模型，可高效完成渠道向企业要货，渠道间要货的订单审核，自动转企业或上级渠道销售订单，同时支持订单信用管控，资金池抵扣、货补使用、价格促销匹配执行，以及库存校验、订单拣配送等。

以数据驱动渠道协同运营：企业可对渠道进行全生命周期管理，基于标签模型，渠道KPI指标库对渠道进行360经营画像分析，通过渠道多级销售计划与生产计划协同，同时为企业经营决策提供智能洞察，如：渠道订货分析、渠道资金池分析、渠道返利分析、营销费用ROI分析、渠道在线对账等。

营销费用透明化、一体化管理：从活动策划→费用预算→活动申请→活动执行→费用稽核→活动结束后→费用核销→付款/结算，实现全流程闭环和监控。同时营销费用兑付可自动关联订单执行，费用结算可自动关联应收、费报等。

智能化、模型化应用：金蝶渠道云，提供渠道智能订货，智能商品推荐以及渠道智能经营分析报告等智能化应用，可有效提升渠道订货效率，提升企业运营效率。同时渠道云还提供返利模型配置、资金池模型配置，以及渠道价格、促销服务平台，可适配企业各种激励和营销场景，助力企业提升营销能力。

05 金蝶小K智能体

企业应用的未来正从“流程驱动”迈向“智能驱动”，其核心载体便是企业智能体（Enterprise AI Agent）。金蝶的产品蓝图构建在一个分层但高度协同的架构之上。蓝图的底座是统一的AI EBC数据与智能平台，它打破了传统应用的数据孤岛，汇聚企业全域数据，形成一个权威、实时、可信的“单一数据源（Single Source of Truth）”，并为上层应用提供统一的AI能力、数据服务与开发工具。

在金蝶企业管理 AI的最上层是我们最具革命性的创新——企业智能体。每一个智能体都是通过先进的AI技术，围绕一个具体的闭环业务场景精心打造的“数字员工”。例如，销售智能体可以自主完成从线索跟进到商机预测的全过程；合同智能体能够端到端地处理合同的起草、审查与风险监控；财务分析智能体则能自动生成深度经营分析报告。这些智能体并非孤立运行，而是深度嵌入SaaS应用，调用平台数据，以对话、任务编排等形式，高效解决特定场景下的工作任务。

展望未来几年，SaaS应用与智能体将深度融合、长期并存。SaaS应用提供标准化的流程框架，而智能体则在其中注入了自主决策与执行的“灵魂”。这种“应用 +智能体”的共生形态，将共同构成下一代企业服务的核心，驱动企业实现前所未有的运营效率与智能化水平。



图：金蝶小K智能体

5.1 金钥财报

• 功能描述

金钥财报智能体基于财务专家知识与前沿AI深度融合，核心功能覆盖财报分析全流程：智能解读与深度分析环节，依托财务专家模型矩阵自动解析全球20,000余家上市公司财报数据，10分钟内生成专业分析报告，揭示数据背后商业逻辑与业务实质；具备动态风险监测与预警能力，内置12项关键财务风险扫描模块，通过可视化图表实时展示风险等级与建议；对标分析与行业洞察环节，支持企业内外部财报对比，基于9大核心能力维度与20+细分行业基准实现横向对标与纵向趋势追踪，助力定位竞争优势劣势。

• 客户价值

该智能体不仅大幅提升财报分析效率与深度，将基础工作量压缩至原来的两成，显著降低数据采集与人工分析的综合成本及应用门槛；还能帮助企业及早识别财务风险、明确行业定位，更将财务团队从繁琐数据工作中解放，使其聚焦战略分析与价值创造，助力企业在市场竞争中把握先机，构筑坚实决策参考。

5.2 财务分析智能体

• 功能描述

财务分析智能体以问题为导向，借助AI为企业各级管理者提供经营、费用、成本波动三大场景的分析支持：经营分析场景中，从企业整体经营与战略高度出发，整合财务结果与业务动因，通过AI自动分析海量数据找出业绩差距、知识图谱与机器学习定位经营问题根因、结合业务穿透给出可操作性建议，为战略决策提供支撑；在费用分析场景中，助力企业明晰费用流向与成效、AI识别异常费用规避风险、穿透业务维度定位影响因素、洞察费用根源并制定改进措施、测算投入产出提升资金效率，为资源优化配置提供依据；在成本波动分析场景中，针对制造代工企业痛点，通过数据拆解定位成本波动根源、暴露低效环节倒逼运营优化，推动成本会计角色从“核算型”向“价值创造型”转型。

• 客户价值

该智能体不仅能帮助企业各级管理者快速识别并精准定位经营、费用、成本相关问题，减少人工分析的时间与误差；还能通过提供贴近业务的管理建议、优化资源配置方案、控制成本波动，助力企业提升资金使用效率、保障稳定利润率；更能推动财务人员角色转型与员工效能提升，为企业战略决策提供数据支撑，增强企业整体经营管理能力与市场竞争力。

5.3 审核智能体

• 功能描述

审核智能体以规则引擎为核心，融合大语言模型（LLM）、智能OCR识别、RAG知识增强、机器学习算法等技术，具备多维度审核能力：可精准校验结构化数据合规性，深度解析非结构化信息并实现附件与单据、附件与附件间的信息比对，精准识别单据潜在风险；对无法规则化的审核要点，能通过交互式询问让大模型输出结果。同时，它以“更全面、更精准、更高效”为目标，覆盖多元附件类型并预置15+标准化附件模板及审核规则，依托“规则引擎+大模型+RAG增强”实现端到端自动化；通过“AI+规则”双重校验保障准确率，创新“AI标识”提示风险并引导人工复核；还以一体化界面整合审核结果、对话式交互追问附件内容，优化审核流程与体验。

• 客户价值

该智能体重新定义了财务审核新范式，助力企业强化财务合规管理，精准识别并规避单据风险；还能通过全流程自动化审核、简化操作流程，大幅降低人工审核成本与时间成本，提升审核效率；更能为企业财务决策提供可靠的审核数据支撑，推动财务审核从传统人工模式向智能高效模式转型，增强企业财务管理整体能力。

5.4 差旅智能体

• 功能描述

差旅智能体具备以下主要能力：

1. 智能出差申请：支持语音、文件等多模态交互，智能识别出差意图并自动发起申请；
2. 行程规划与一键预定：结合企业差标、员工偏好及历史数据，生成机票、酒店等最优行程，支持在线一键预定；
3. 企业支付码：线下消费关联出差申请，实时合规控制支付，自动归集发票与流水，实现出差后免报销；
4. 智能报销：导入发票及附件，自动划分行程、归集费用并完成报销。

• 客户价值

通过差旅全流程智能化，简化申请 - 预定 - 支付 - 报销环节，提升差旅管理效率，保障费用合规，减轻员工报销负担，优化企业差旅成本控制与员工体验。

5.5 招聘智能体

• 功能描述

金蝶招聘智能体基于KSAE「北斗」人才模型，是为解决传统招聘模式中招聘专员资源缺位、流程繁琐、在人才匹配度低等痛点而推出的智能化招聘解决方案，核心功能覆盖招聘全流程：招聘需求阶段，其自主任务规划引擎可智能拆解职位描述、协调多招聘智能体工作并生成最优执行路径，解放HR事务性工作；人才获取筛选环节，通过全渠道智能猎才系统整合多平台数据，依托KSAE「北斗」人才模型生成多维度人才画像、优化评估指标，提升人岗匹配效率；人才面试评估阶段，借助多模态AI算法实现数字面试官实时交互与深度素质测评，快速生成结构化报告及视频档案，优化面试体验与决策支持。

• 客户价值

该智能体不仅能显著降低HR运营成本，通过全流程智能化减少事务性工作投入；还能提升人才获取的效率与质量，凭借精准的人岗匹配和客观的智能评估锁定高潜人才；更助力企业构建数据驱动的招聘决策能力，使其在市场竞争中掌握人才优势，为业务持续增长筑牢人才基础。

5.6 销售方案智能体

• 功能描述

销售方案智能体是基于小云助理的企业级销售赋能助手，覆盖商机评定、方案生成、团队推荐与智能提单等核心环节。通过与CRM、知识中心、审批流程及互联网信息的深度融合，智能体能够在商机进入时自动完成多维度分析，输出客观的质量评估；在方案阶段，结合客户信息与需求，从案例库和产品规格中智能组装完整方案，确保信息全面且始终保持最新；在团队协作上，智能体基于企业内部的技能图谱与案例经验，快速推荐合适专家与岗位人选，提升团队匹配效率；在审批环节，智能体可根据商机评级和方案预算情况，一键生成符合流程规范的审批单据，简化提交过程。

• 客户价值

通过销售方案智能体，企业销售流程从原本依赖个人经验、跨系统人工操作，转变为智能化、标准化和自动化的流程。一方面，评估与方案生成效率大幅提升，销售人员能够在数小时内完成原本需要数天的工作；另一方面，团队配置更精准，避免因技能错配导致的项目风险。同时，审批效率提升显著，减少繁琐的填报与等待时间。整体上，销售方案智能体帮助企业实现销售周期缩短、方案质量提升、团队协同优化、客户响应加速，为企业赢得更多高质量商机并提升成交率。

5.7 报价智能体

• 功能描述

报价智能体以多模态数据处理为核心，构建全流程智能报价能力。其通过计算机视觉与自然语言处理技术，自动识别解析建筑图纸、多语言询价单、要货表格等多类型文件，精准提取规格、数量等关键需求。同时深度整合实时成本规则、历史交易数据、竞品情报及客户场景信息，智能推理匹配适配产品方案。

• 客户价值

基于企业目标生成利润、营收等多套报价策略，支持实时选品与价格微调，同步联动业绩目标展示报价影响。应用中，制造企业看图纸报价周期从3天缩至1小时，卫浴零售企业可快速响应定制需求，告别“人工扒图册，凭经验报价”的低效模式。助力企业规范价格管理，释放销售精力，减少定价偏差导致的收入损失，实现报价效率与盈利水平双重升级。

5.8 合同智能体

• 功能描述

合同智能体是能够自主理解、推理并执行任务的“数字法务专家”，将合同管理从被动的辅助工具，升级为主动的价值创造引擎。其核心产品能力覆盖合同的全生命周期：在起草与谈判阶段，它能基于企业知识库自动生成高度合规的初稿，并实时分析对手方的修改，提供智能应对建议；在审查阶段，它能通过全面的规则和法务知识库，识别合同中隐藏的风险条款、不合规内容以及与公司标准的差异，并提供可解释的修订意见；在合同的履约阶段，它能对关键节点（如付款、交付）进行预警，并在合同到期前自动触发续约或归档流程，实现端到端的自动化闭环。

• 客户价值

合同智能体为企业带来的价值是多维且深远的。最直接的价值在于“降本增效”，通过将法务、财务、业务等团队从繁琐的审阅工作中解放出来，合同处理周期可缩短高达90%，并显著降低对外部法律服务的依赖。更深层次的价值在于“强化风控与合规”，智能体能确保每一份合同都严格遵循企业内部规范，有效规避了因人为疏忽导致的不利条款或合规漏洞，为企业稳健经营筑起坚固防线。最终，合同智能体将静态的合同文本转化为动态的、可分析的商业数据资产。它能够深度洞察合同中的关键商业信息，为企业的销售策略、采购优化和财务预测提供数据驱动的决策支持，将合同管理转变为驱动业务增长的核心价值中心。

5.9 呆滞料智能体

• 功能描述

金蝶呆滞料智能体针对传统库存管理依赖人工经验、报表滞后导致呆滞料风险难把控的痛点，核心功能包括：通过动态库龄计算引擎，无需批次管理即可模拟FIFO/LIFO流动且精度超95%；借助知识图谱联动，将物料、库存、订单等实体关系可视化，一键追溯呆滞料影响链路；同时能提供预见性预警（提前3-6个月识别呆滞风险并定位物料与责任人）、根因溯源（关联多维度因子生成归因报告）、智能决策闭环（推荐最优处理方案并跟踪执行效果）。

• 客户价值

该智能体可有效平衡企业缺料与积压风险，将库存呆滞料占比降低30%-50%，库存周转率提升20%以上，减少库存对企业流动资金的占用，降低管理成本，助力企业构建更敏捷的供应链，提升库存管理效率与供应链整体竞争力。

5.10 采购寻源智能体

• 功能描述

通过AI大模型、规则引擎、数据智能等新技术，融合SRM业务能力，为企业提供智能化的寻源服务。寻源智能体能够识别用户寻源意图，自动发起寻源任务、推荐最佳匹配供应商、排查入围供应商风险；对供应商报价进行成本分解和合理性评估，结合历史交易情况和外部市场行情进行智能比价，智能定标，显著提升寻源效率、降低采购成本。

• 客户价值

（1）效率提升：减少人工工作量，缩短寻源周期

智能体能够自动处理需求处理，自动发起询价，对供应商报价数据进行智能分析和比价，一键定标，极大减少数据录入，提示提升寻源效率，缩短定价周期。

（2）成本优化：精准控制采购成本，降低隐性支出

结合内部成交数据和外部行情，针对性议价，降低采购价格；预测市场行情走势，把握低价采购时机，减少价格波动带来的额外成本。

（3）风险管控：提前识别风险，降低采购不确定性

提前排查风险供应商，降低供应中断风险；市场行情洞察和预测，降低市场价格波动对成本的影响。

（4）管理提升：供应商资源优化

通过供应商画像与动态推荐，盘活优质供应商资源，优化供应商结构，减少对单一供应商的依赖。

5.11 质量8D智能体

• 功能描述

质量 8D智能体是辅助企业完成质量管理体系中8D管理业务的模型，能在企业发现不良品缺陷时辅助逐层分析问题、落实改善，避免缺陷重复发生及不良品流入市场，且严格遵循8D流程开展任务。其核心功能包括图片缺陷识别、不良原因分析、不良品过程数据收集，还能依据行业知识提供不良品解决措施建议；同时具备辅助提升效率（快速定位缺陷原因、自动生成8D报告）、可交互性（人工干预调整AI知识保障准确性）、领域专业知识赋能（支持内部或公网知识提供建议）、新体验（对话式 + 辅助节点界面取代传统单据化处理）等特点。

• 客户价值

该智能体不仅能助力企业全面顺利开展8D工作，确保产品质量管理体系有效建设与落地，还能通过提升缺陷处理效率、保障分析与建议准确性，帮助企业提升产品质量，减少因不良品导致的市场风险与损失，强化企业在产品质量管控方面的能力，为企业稳定产品口碑、提升市场竞争力提供支撑。

5.12 ESG智能体

• 功能描述

ESG智能体基于金蝶企业管理大模型，旨在解决传统ESG管理数据分散、手工统计繁琐等痛点，核心功能覆盖ESG管理全流程：数据归集与整合阶段，可自动连接企业内外部多源异构数据并完成清洗、核验，构建统一可审计的ESG数据底座；智能分析与决策支持环节，依托双重准则智能引擎整合国际与国内主流披露准则及评级标准，结合企业管理知识库与大模型推理能力提升合规效率与风险管控能力；报告生成与信息披露环节，借助生成式AI自动撰写符合特定准则的报告初稿，且智能追溯引擎支持报告数据溯源，保障信息真实准确。

• 客户价值

该智能体可以大幅降低企业ESG管理的合规成本与风险，将ESG团队从繁重案头工作中解放；还能通过智能分析发掘节能降耗、优化供应链等商业机会，把合规要求转化为管理红利与竞争优势；更助力企业在全局绿色转型中赢得投资者与市场信赖，为企业实现可持续发展、基业长青奠定坚实基础。

5.13 问道阳明

• 功能描述

问道阳明智能体是一位基于阳明心学经典的对话式“数字阳明老师”。它面向大众情境（学习、职场抉择、人际沟通、自我修养），提供即问即答的思想启发与可执行建议：用户用自然语言提问，系统结合阳明心学的核心范式（知一行一省）给出要点判断、行动清单与自我反思提示；同时支持典籍出处溯源（如《传习录》等）与金句生成/分享，供用户自我精进与社交传播。本智能体提供“快速请教、情境问答、金句海报”轻量功能，适配小程序/H5等多端形态，力求把“每一问的当下困惑”转化为“下一步可以去做的事”。其产品定位为“不是鸡汤，更像冷静的第二意见”，以心学方法论为轴，帮助用户在现实语境中作出理性选择。

• 客户价值

问道阳明智能体让“一问有回响，一答能落地”：

清晰与定力：以心学方法澄清当下问题的“本心—原则—行动”三层结构，减少情绪化决策与信息噪声干扰。

行动与复盘：输出可执行的小步行动与自省提示，促进“知行合一”的持续练习，形成个人成长闭环。

启发与传播：以金句与可视化分享物料，帮助用户在社交与社群中进行价值传播与自我表达，扩大正向影响。

5.14 智能问数

• 功能描述

智能问数平台基于自然语言处理技术与业务指标库深度融合，核心功能覆盖数据获取与分析全流程：智能问答与洞察生成环节，依托预构建的跨数据源的数据模型与语义解析引擎，支持用户以自然语言直接发起查询，秒级生成精准数据结果与可视化图表，揭示业务动态与内在关联；具备异常波动主动提示能力，内置多阈值智能判断逻辑，通过高亮标识与推送通知实时反馈数据异动；自助分析与深度下钻功能，支持多维度组合查询与层层钻取，基于统一的业务口径与权限体系，实现从宏观概览到明细追溯的闭环分析，助力业务人员自主探索数据真相。

• 客户价值

该平台不仅彻底革新传统数据获取模式，将数据查询与报表制作耗时压缩九成以上，显著降低技术依赖与沟通协作的综合成本及使用门槛；还能帮助企业实时感知业务状态、快速定位问题根因，更将业务团队从被动等待与重复操作中解放，使其聚焦洞察解读与策略优化，助力企业在高速变化的市场中敏捷响应，驱动科学决策与增长。

5.15 协同办公智能体

• 功能描述

协同办公智能体是基于小云助理的企业级智能办公助手，覆盖企业日常办公的核心场景。智能体可对接云之家IM，实现聊天记录与文件内容的检索、摘要生成，帮助员工快速获取关键信息；支持轻云表单与AI生成插件，实现业务数据查询、表单填报及自动化文档生成；同时可预订会议、管理日程，实现办公流程的智能化衔接。智能体还支持接入外部MCP服务，并可通过对接智能体平台，调用企业自定义Agent，将企业内部知识、流程和外部服务统一整合，实现跨系统、跨团队的智能协同。

• 客户价值

协同办公智能体帮助企业员工在一个统一入口完成信息获取、业务操作和流程执行，显著提升办公效率，减少系统切换和重复操作。通过自动摘要、智能检索和AI生成内容，员工能够快速掌握关键信息并执行决策；通过表单查询、会议预订与Agent调用，减少人工操作与流程阻塞；通过接入外部MCP服务，企业能够实现内外部服务整合，支持更复杂的业务协同。整体上，协同办公智能体助力企业提升信息流转速度、优化团队协作效率、增强业务敏捷性与决策质量，打造高效、智能、可扩展的办公生态。

5.16 知识智能体

• 功能描述

知识智能体是基于小云助理的企业知识赋能平台，打通企业内部知识库、文档、流程和外部信息源，为员工提供全方位的知识支持。智能体支持内容检索、上下文理解和智能生成，员工可通过自然语言快速查找政策规范、操作指南、案例分析或行业资料；可生成标准化文档、报告或操作方案，实现知识的结构化输出与共享；同时，智能体能够结合企业知识与业务场景，提供任务指导、决策辅助或流程建议，让企业知识在实际工作中放大应用价值。

• 客户价值

知识智能体帮助企业实现“知识可搜索、可生成、可落地”，大幅降低员工获取信息的时间成本和重复劳动，提高工作效率和决策准确性。通过知识的智能化管理与应用，员工能够快速掌握所需信息、避免重复问答、加速任务执行，同时促进知识的持续沉淀与共享。整体上，知识智能体赋能员工，使企业知识真正转化为业务价值，提升组织智能化水平和创新能力。

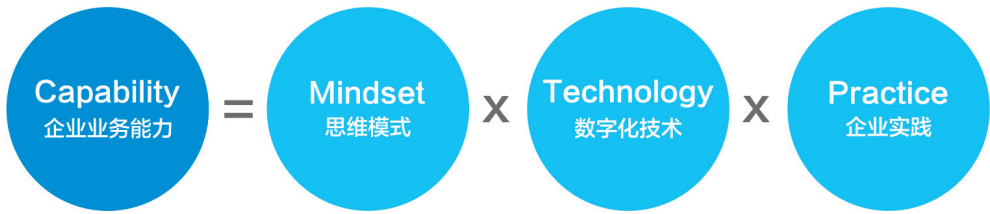
第五章

AI转型之路

AI正在重塑企业能力的底层逻辑。当企业从“使用AI工具”走向“构建AI原生能力”，真正的转型才真正开始。金蝶定义的AI EBC是企业面向智能时代的能力新范式——它不仅是技术升级，更是业务、组织与数据的深度重构，使企业具备感知、决策、执行与进化的智能业务能力。在这一范式下，企业不再满足于“应用AI”，而是追求能力原生化：

- 业务流程由AI驱动设计，而非AI附加于流程；
- 组织架构支持智能体（Agent）自主协作，形成群体智能；
- 数据与模型成为业务运营的“新石油”与“新引擎”。

AI时代的企业转型路径和方法，是我们结合企业观察和行业实践，从思维模式、数字化技术、企业实践给出的科学实践总结。AI EBC的实现，遵循一个不可分割的核心公式：



图：AI BEC转型公式

AI转型的顶层框架，是“思维 × 技术 × 实践”三位一体的协同公式，思维锚定方向，决定为何转型；技术驱动引擎解决如何转型；实践验证价值，落地转型成效。三者协同，方能构建可持续的智能业务能力（AI EBC），实现从“能力偶发”到“能力必然”的跃迁，最终实现AI EBC——即企业具备感知、决策、执行与进化的智能业务能力。

01 思维模式 (Mindset)

在AI深度融入企业运营的今天，技术本身已不再是瓶颈，真正的挑战在于认知思维的转变。企业若仍以传统信息化思维看待AI，仅将其作为效率工具或流程插件，便难以释放其重塑业务逻辑、组织形态与竞争格局的潜力。AI EBC的起点，是思维模式的根本性升级——从“用AI”走向“为AI而设计”，从“局部优化”迈向“系统重构”。

这一跃迁体现为两大核心思维：

一、AI 优先思维：

AI优先思维并非简单地“多用AI”，而是将AI作为业务设计与决策的默认起点和基础能力。它标志着企业决策逻辑从“经验驱动”向“数据+模型驱动”的根本转变。具体表现为：

• 主动思考 AI应用的可能性

员工在日常工作中主动思考“这里能否用AI优化？”，将AI视为解决问题的第一选项，而非附加工具；这不是事后的技术补丁，而是前置的业务设计习惯。它体现为对新技术保持好奇心，对AI能力具备基本认知，并对其价值抱有坚定信仰。

• AI成为业务流程的常规元素

如Gartner 2023年全球调研所揭示：采用AI First的成熟组织平均拥有59个跨部门、跨流程的AI用例，且多数用例在生产环境中稳定运行超过三年。这表明，AI已从“试点项目”转化为“日常运营”的一部分。

• 全员具备AI素养与协同意识

员工不仅理解AI的能力边界、适用场景与潜在风险，更能在跨职能协作中主动调用AI工具、共享智能洞察。这种素养是面向智能时代的基础业务能力，体现为对人机协同的共识、对数据驱动的信任，以及对持续学习的开放心态。

AI优先思维的本质，是从“AI是IT部门的技术工具”转向“AI是全组织的业务语言”。它推动企业从“被动响应AI趋势”走向“主动以AI重构业务逻辑”，从而在智能时代赢得先发优势。

二、AI 即战略思维：

如果说AI优先思维解决的是“如何思考”，那么AI即战略思维回答的是“为何转型”与“向何处去”。它要求企业超越技术应用层面，将AI视为重塑商业模式、构建长期竞争优势的战略支点。这一思维的核心框架由三大支柱构成，形成一个闭环的AI战略体系：

- **战略对齐：对齐业务战略，制定 AI 转型目标与边界**

战略对齐强调 AI 规划必须源于业务本质，而非技术趋势驱动。企业应建立清晰的协同机制，确保 AI 投入紧密服务于整体战略意图，具体体现在：

- > AI 目标与企业核心战略（如增长、效率、创新）高度一致；
- > AI 优先级与业务单元的关键绩效诉求有效衔接；
- > AI 能力建设与数字化、数据战略形成协同演进路径。

这一思维要求企业在启动 AI 转型前，首先回答“AI 为何而建”，避免陷入“先建能力、再找场景”的被动局面。

- **价值引领：明确场景，确保 AI 变革高价值落地**

价值引领强调从战略高度定义 AI 的价值标准，而非仅关注技术可行性或局部效率提升。企业应建立清晰的判断准则，确保 AI 资源优先投向那些能够：

- > 显著推动核心战略目标达成的领域；
- > 创造可衡量、可持续的商业回报；
- > 具备横向复用潜力或平台化演进空间。

这一思维要求管理者在面对众多潜在 AI 机会时，始终以“是否服务于战略价值”为第一判断依据，避免陷入“技术驱动”或“热点追逐”的误区。

- **持续运营：构建一体化运营体系，持续进化**

持续运营强调 AI 不是一次性项目，而是需要长期治理与迭代的核心能力资产。企业应超越试点思维，建立支撑 AI 持续演进的系统性机制，包括：

- > 覆盖数据、模型、部署与监控的端到端运营体系；
- > 支持模型持续优化与自动迭代的技术与流程基础；
- > 涵盖伦理、合规与风险控制的治理框架。

这一思维要求企业将 AI 纳入常态化运营管理范畴，防止“建而不用、用而不优、优而难续”的能力断层。

AI 即战略，意味着企业领导者必须以“AI 原生”的视角重新思考自身存在的价值——不仅是用 AI 优化现有业务，更是用 AI 定义未来业务。

02 数字化技术（Technology）

AI时代，企业数字化技术范式正在经历深刻重构：复合式AI正成为智能业务落地的核心引擎，AI原生成为新一代应用架构的主流方向，安全能力则深度内嵌于业务与技术的每一层。这三大趋势共同构成支撑AI EBC落地的技术底座。

• 复合式AI：构建高可信、可解释、可落地的智能业务能力

大模型的突破为AI应用打开了新空间，但单一模型难以满足企业级业务对准确性、可控性与成本效率的综合要求。复合式AI（Composite AI）通过融合多种AI技术与非AI组件，构建更适配真实业务场景的智能解决方案。复合式AI的核心在于按需组合、动态协同：

- > 大模型作为通用认知中枢，提供语言理解、内容生成与跨域推理能力；
- > 小模型聚焦垂直场景，在有限数据下实现高精度预测与实时响应；
- > 规则引擎嵌入业务逻辑，确保AI行为符合合规要求与运营规则，并提供可解释性；
- > 结构化知识体系支撑语义一致性，通过显式建模实体、属性与关系，使AI在复杂业务语境中保持上下文连贯、推理可靠。

这种融合架构不仅显著降低对海量标注数据和算力的依赖，更关键的是——让AI从“能回答”走向“可信任、可控制、可运维”。在财务合规、供应链调度、客户服务等高复杂度场景中，复合式AI能够协调模型输出、业务规则与领域知识，形成闭环的智能执行单元，有效支撑ERP等核心系统的智能化升级。随着智能体（Agent）架构的发展，复合式AI将进一步演化为具备自主感知、决策与行动能力的业务智能体，成为AI EBC中“执行能力”的技术载体。

• AI原生：新一代企业应用架构的演进方向

企业应用架构正从“支持AI”迈向“由AI驱动”。AI原生（AI-Native）不再将AI作为附加功能，而是从设计之初就将智能能力内置于应用的基因中——数据流、业务流与智能流深度融合，应用具备自感知、自优化与自演进的能力。

AI原生架构具备三大特征：

- > 智能内嵌：AI能力作为基础构件，深度集成于业务流程中，如自动单据识别、动态风险预警、智能资源调度等；
- > 可组装性：基于模块化、服务化的设计，企业可灵活组合内外部智能组件（如大模型、小模型、规则服务、知识服务），快速构建差异化业务能力；
- > 持续进化：通过客户交互数据与业务反馈闭环，驱动模型与策略持续迭代，实现应用能力的自我增强。

在这一趋势下，企业应用现代化不再仅是“上云”或“微服务化”，而是以AI原生为指引，重构应用的智能内核。新建系统天然具备AI能力，存量系统通过能力解耦与智能注入逐步向 AI原生演进。AI原生已成为大型企业构建下一代智能 EBC平台的核心技术路径。

• 内生安全：智能时代的业务可信基石

随着AI深度融入核心业务，安全边界持续扩展，传统“外挂式”防护已无法应对新型风险。安全必须内生于技术架构与业务流程之中，成为AI EBC不可分割的组成部分。

企业需构建覆盖“数据—模型—权限—输出”全链路的安全治理体系：

- > 数据安全：在私有化或混合部署场景下，确保训练数据、运行数据与客户数据的隔离、加密与访问控制，防止数据泄露与滥用；
- > 模型权限治理：对不同角色、场景下的AI调用权限进行精细化管理，防止越权操作或恶意提示注入；
- > 内容可信保障：通过规则校验、知识约束与输出审计，确保AI生成内容符合业务事实、合规要求与品牌调性；
- > 自主可控能力：在关键行业与敏感场景中，支持模型本地化部署、私有知识库构建与安全策略自主配置，保障业务连续性与主权。

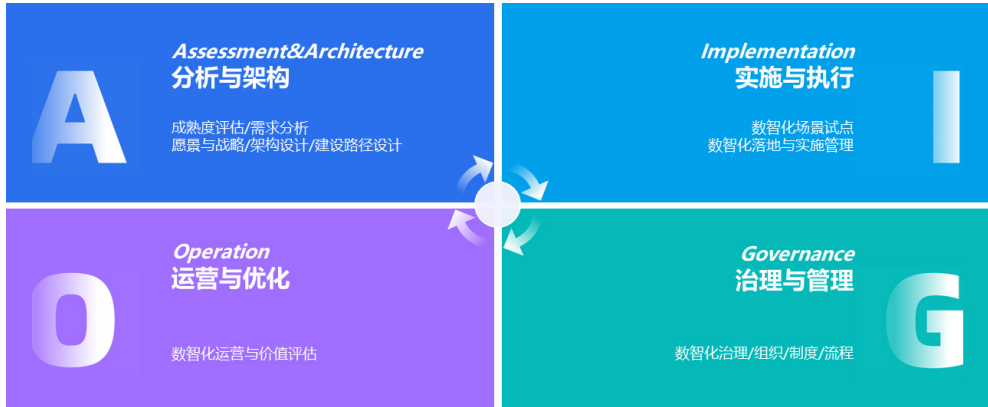
Gartner提出的AI可信、风险与安全治理（TRISM）框架，正成为企业构建智能应用安全底座的重要指引。未来，“无安全不智能”将与“无智能不业务”同等重要——安全不再是成本项，而是智能业务可信运行的核心资产。

这三大技术趋势——复合式AI、AI原生架构与内生安全——共同定义了AI EBC时代的技术新范式。它们不是孤立的技术选项，而是相互增强、协同演进的有机整体，为企业构建真正可用、可信、可持续的智能业务能力提供坚实支撑。

03 企业实践（Practice）

思维决定方向，实践验证价值。在AI EBC的落地，需要将战略意图转化为可落地、可度量、可持续的智能业务能力。这一过程不能依赖零散试点或技术堆砌，而需依托一套系统化、可复制、闭环演进的落地方法论。

金蝶基于服务数千家企业的AI实践经验，融合AI技术演进趋势与企业AI本质，提出 AIGO方法论作为支撑AI EBC落地的核心方法体系，覆盖“分析与架构（A）→ 实施与执行（I）→ 治理与管理（G）→ 运营与优化（O）”全周期，不是线性流程，而是一个四者协同，持续反馈、动态优化的闭环体系：



• A：分析与架构（Assessment & Architecture）

A阶段是AI EBC落地的起点，核心任务是构建清晰、共识、可执行的行动蓝图，系统回答“为何变”与“变什么”。企业需首先承接战略目标与业务痛点，系统评估AI的潜在赋能空间，综合运用以下分析视角，识别高价值潜力的AI应用场景：

- > 基于战略分解：将企业战略目标分解为关键业务结果，识别对结果具有决定性影响的流程环节；
- > 基于最佳实践：参考领先企业成熟实践，结合自身业务模式进行适配性判断；
- > 基于业务流程：从核心业务流程出发，聚焦“高重复、高成本、高风险”且具备结构化数据基础的节点。

基于上述分析，企业进一步结合商业价值与实施可行性，对候选场景进行综合评估与优先级排序，形成高价值场景清单。进而开展：

- > 愿景设定：明确变革动因与AI EBC建设的价值锚点；
- > 架构设计：对组织职责、业务流程、数据资产、技术平台与知识体系进行一体化重构；
- > 实施路径规划：设计分阶段、可扩展的落地路线，明确资源投入节奏与关键里程碑；
- > 管控机制前置：定义收益衡量指标、风险应对策略与迭代规则。

最终在组织内部建立对转型方向与范围的统一认知，有效避免目标分散与资源错配，为后续阶段奠定坚实基础。

• I：实施与执行（Implementation）——交付端到端智能能力

I阶段是将蓝图转化为实际能力的关键环节，核心目标是围绕高价值场景，高效、可控地交付可运行的AI EBC业务能力，回答“怎么变”。该阶段以业务价值实现为导向，通过标准化、模块化与敏捷化的方式，推动智能能力落地：

- > 试点验证：构建最小可行 AI能力，快速验证 AI与业务流程的融合效果；
- > 组件复用：依托统一 AI平台与数据底座，加速交付一致性高的智能能力；
- > 一体化协同：组建跨职能团队，确保业务逻辑、数据规则与AI算法同步对齐；
- > 收益追踪：同步定义场景级KPI并建立收益追踪机制，为后续评估提供依据。

最终验证A阶段蓝图的可行性，并为G阶段的组织适配与O阶段的持续运营奠定实践基础，推动AI能力从“能用”向“好用”“常用”演进。

• G：治理与管理（Governance）——构建组织适配机制

G阶段是确保AI EBC转型成功的关键保障环节，解决“如何让组织跟上变革”的关键问题。成功的业务变革不仅依赖于蓝图与方案，更在于“人的转变”与“组织的适配”。该阶段通过系统化管理“人”的方面，确保组织对变革拥有共同愿景与高度一致性：

- > 确立转型方向：通过变革愿景与战略对齐，统一全员认知；
- > 强化管理层支持：确保领导协同性与资源承诺有效传递；
- > 营造有利变革环境：通过分层沟通、风险评估与文化引导，降低不确定性；
- > 提供技能与支持保障：通过岗位重塑、分角色培训与关键用户带动，提升采纳意愿，并将成果固化到制度流程中。

最终确保 AI EBC从技术交付走向组织能力内生，实现真正意义上的转型落地。

• O：运营与优化（Operation）——驱动能力持续进化

O阶段是AI EBC能力长效释放的关键环节，将智能能力纳入常态化运营体系，实现长效价值释放，构建以价值闭环为导向的智能运营机制：

- > 建立端到端的价值度量体系，持续监控 AI对效率、质量与体验的实际贡献；
- > 实施模型与流程的持续迭代，基于运营数据触发再训练、规则优化或流程重构；
- > 推动用户行为与组织习惯的深度融入，引导员工形成“先问AI、再做判断”的工作模式；
- > 沉淀可复用的智能资产并扩展应用场景，支持跨业务线快速复用；
- > 形成“运营反馈—架构优化”的闭环机制，将新洞察反哺至A阶段，触发新一轮演进。

最终避免AI能力“上线即停滞”，真正实现从“项目交付”到“能力内生”、从“被动响应”到“主动进化”的根本转变。

在金蝶的陪伴下，越来越多的企业正通过AIGO，将AI真正转化为可持续、可度量、可进化的业务能力。未来，AIGO将持续进化，成为中国企业迈向AI原生组织的方法论灯塔。

第六章

领先企业的AI EBC 应用案例



01 通威：开启数字化4.0， 实现数据驱动、智能运营

1 企业与数字化转型背景

通威股份有限公司由通威集团控股，是世界500强中唯一光伏产业公司，其中多晶硅产量连续多年居全球第一。公司拥有遍布全国及海外的200余家分、子公司，员工近6万人。公司在全国开发建设了56座以“渔光一体”为主的光伏电站，累计装机并网规模达到4.67GW。经过多年的跨越式发展，公司已成为农业产业化国家重点龙头企业、全球领先的水产饲料生产企业、重要的畜禽饲料生产企业、全球高纯晶硅龙头企业以及全球太阳能电池龙头企业。

纵观通威股份信息化建设主要经历了以提高工作效率为主的信息化1.0阶段，跨地域协同、支撑业务运营的信息化2.0阶段，支撑“新能源+农业”双产业协同发展战略的信息化3.0阶段，至此通威开始进入数字化转型时代，通过构建数字化创新平台、强化体系标准化管理等方式深化数字化转型。通威数字化以卓越运营为目标，依托信息化技术，实现全国及海外地区200余家分、子公司的全业务覆盖，并以数据为驱动，构建业务从感知、决策、执行到优化的管理闭环，形成持续高效运营的管理模式。

2 启动数字化4.0，应对新挑战

2024年随着市场竞争越发激烈，公司需要更高水平的管理能力，推动统一管控和产业链协同，实现规模倍增、产业协同与全球运营。

因此，通威主动开启数字化转型发展的4.0阶段，全面开展数字化转型工作，从技术架构、运营、系统等多方面推进转型，由过去的流程驱动逐步转向数据驱动，致力于打造公司的长期竞争优势，重点解决以下问题：

一方面，光伏制造的各板块间属性差异显著，各业务板块逻辑、模式分散，需打破壁垒，实现产业协同。

另一方面，随着业务高速增长，“规模倍增”与“全球运营”目标对跨区域数据互通、系统协同等提出更高标准，同时需整合原有分散的信息化体系，避免“信息孤岛”，建立全业务统一标准。

3 数字化4.0建设思路与路线

通威数字化4.0以清晰的战略为指引，将数智化转型定位为“一把手工程”，锚定“支撑战略转型、引领业务变革、推动管理创新”的三大使命，围绕“实时在线、数据驱动、智能运营”三大核心目标推进，通过实现综合成本最低、用户效益最大化，打造效率领先、持续增值、不可替代的产业链，构建数字通威、智慧通威。

为破解这些挑战，通威多方面发力：其一，以顶层统筹打破业务壁垒，通过“一把手工程”强化战略落地，确保各光伏板块的协同推进；其二，搭建统一技术底座，依托全球组网与通威云整合分散系统，实现跨区域数据互通，支撑全球化运营；其三，以数智中心与“五个一工程（一朵云、一张网、一中心、一系统、一专项）”建立全业务统一标准，通过数据中台与数智运营中心实现数据驱动决策，既适配双主业的差异化需求，又为“规模倍增”提供高效支撑，稳步推进数智化转型落地。

通威数字化4.0以国内外一流企业为标杆，通过“自上而下”的顶层规划推进数字化项目，构建新一代应用系统，覆盖财务、人力、生产制造等业务域。

4 数字化4.0建设内容与关键场景

数字化4.0在各业务域围绕关键业务场景持续优化迭代，通过统一技术底座与流程的标准化、数智化，显著提升运营透明度与决策效率，沉淀形成“适配业务、行业领先、深度共创”的合作标准，并在以下关键场景集中落地。

（一）创新“双层ERP”企业运营平台，支撑全球化运营

通过构建双层ERP架构（Two-tier ERP），形成总部统一治理+业务板块业务敏捷落地的运营体系，实现对财务、采购、销售、人力等域的统一规则与主数据管理，支撑集中采购/销售、财务共享、人力共

享。在产业链协同方面，采购—销售—计划闭环显著增强，整体计划准确率提升，使整体计划准确率提升了80%。



(二) 优化采购组织架构，加速供应链执行效率

对原有SRM系统进行了统一替换，并对采购组织进行快速调整优化。通过集中采购，实现了费用类和生产类物资100%的统一采购；同时加强供应商配额管理，实现供应商系统的直接对接联通。公司建立并固化了“规则透明、动态调整、高效协同、风险可控”的供应商管理机制，与核心供应商建立长期、深度、全方位且不可替代的合作关系，显著提升了供应链的整体效率。

(三) 数字人资 + AI提升员工体验

利用全新的数字化平台和AI技术构建数字人资能力，实现对人力资源管理“看得清、看得全”。通过部署员工智能助手“百晓通”，员工相关事务的处理效率提升了70%以上；引入AI面试官应用于社会招聘、校园招聘及普工招聘等场景，显著提升了招聘效率并降低招聘成本。同时，通过HR AI智能助手，将各HR业务模块的能力进行服务化，直接为员工提供人力资源业务服务，打造7×24小时的个人HR助手，全面提升员工体验。



（四）构建光伏产业财务共享体系，促进财务转型

推进财务管理由分权走向集中，构建了集团统一的平台、流程、制度、核算体系以及财务报表体系，贯通业务、财务、税务、票据、资金等全链条，实现一键对账、数据同源输出，确保内控合规，并使产业链各环节高效协同。同时，打通从经营到信息披露的全链路，提供精准、可视的数据支撑；将风险管控规则嵌入核心业务流程，实现对内控、税务、资金及数据风险的事前预防与事中控制。最终，公司成功构建了一体化的财务共享运营平台，推动财务职能由成本中心向价值中心转型。

（五）AI Agent平台构建创新中心

基于苍穹 Agent平台，采用“通威智能体+苍穹 AI服务能力+大语言模型”的技术组合为核心驱动力，历经3个月，全面上线了企业端智能体“百晓通”及十余个业务场景的智能化应用。通过该平台，实现了企业知识库联动、苍穹平台智能体联动以及大模型的部署与连接，并完善了员工身份认证、隐私协议、权限等机制。平台上线以来，交互量已超过数千次，有力推动服务模式从传统的“流程驱动”向先进的“智能驱动”转型升级，成为大型集团企业数智化转型的成功范例，为行业树立了新的标杆。

5 数字化4.0转型价值与成效

通威数字化4.0以国内外一流企业为标杆，通过自上而下的顶层规划，构建新一代双层ERP系统（覆盖财务、人力、生产制造等业务域），致力于打造“国内领先、国际一流”的数字化平台，支撑“数字通威、数智通威”，改变了以往各板块各自建设、ERP仅服务单板块的局面。

- > 光伏产业链一单到底，实现光伏全产业链成本穿透，快速识别“成本的高能耗点”；
- > 多基地订单智能分配，一键将订单分配到最佳生产基地，局部最优到产业链最优；
- > 智能挑片实现电池片最佳功率自动选择，助力挑片成本降低20%；
- > 四大经营主体全局37万+物料梳理及分类，提高库存信息共享及物料使用效率；
- > 通过跨板块柔性供应链协同，节约人工成本300万元，人服比提升48.5%；

项目同时完成了企业核心ERP从传统单体到分布式架构的跨越，引入微服务、容器化和持续交付流水线，解决了传统ERP架构扩展性差、耦合度高的问题。突破传统数据中心瓶颈，提升了系统的稳定性和性能。形成“云原生、数据驱动、AI赋能”的现代化平台，为核心系统的高效、安全运行提供了保障。

6 企业感言

通威数字化4.0不是一次简单的系统实施，而是系统架构的整体升级。我们在8个月内完成了ERP、财务共享、HR、SRM在光伏产业链4个主体、11种业态的全面替换，并集成100+外围系统。该项目为大型企业数智化提供了双层ERP的新范式。

通威股份 CIO 周勇



02 海信： AI驱动人才供应链数智化转型实践

1 企业与战略背景

海信成立于1969年，总部位于中国青岛。旗下拥有海信视像、海信家电、三电控股、乾照光电、科林电气五家上市公司，拥有海信、东芝电视、容声、科龙、gorenje、ASKO等多个品牌。2024年，海信保持稳健增长，全年营收2153亿元，同比增长6.5%，其中海外收入996亿元，占整体营收46.3%。

56年来，海信坚持“技术立企、稳健经营”的发展战略，不断发力产业转型升级，构建起智慧生活、智慧能源、半导体、汽车电子等产业板块。海信智慧生活产业依托海信在显示领域和智能家电领域的深度布局和技术积累，发挥多品牌全品类的独特优势，加快向高端化、智能化、场景化升级，市场地位处在全球行业前列；海信智慧能源、半导体、汽车电子等产业是海信瞄准全球产业发展新趋势，面向未来布局的重要战略板块和增长引擎，构筑起发展新优势。

海信加速推进全球化布局，连续9年成为中国全球化品牌10强，在全球设有30个研发中心、37个工业园区和生产基地，设有64个海外公司和办事处。海信坚持布局体育营销强化自主品牌建设，先后赞助2016欧洲杯、2018世界杯、2020欧洲杯、2022世界杯、2024欧洲杯、2025世俱杯等6届世界顶级体育赛事，并成为2026年美加墨世界杯全球官方赞助商，品牌影响力乘势而上闪耀世界舞台。

2 数字化转型面临的主要挑战

为了支撑海信全球化战略和下一阶段营收目标，海信集团自2022年开启聚焦战略、组织、人才、流程的全方位变革。随着变革工作的不断深入，重塑组织与人才，激发组织与人才活力成为企业发展和战略落地的重要保障。

重塑组织人才关键包括三方面：以客户为中心，HR组织坚持“事业部主战、能力共建”，打造“小总部、大产业”的扁平化高效组织，让整个体系更贴近市场、更具活力；基于AIGC从价值流驱动到数据和模型驱动，重塑人力资源运营模式和工作方式；以人才发展和价值共创为核心，激发员工成长，释放人才的潜力，构建匹配业务需求的人才供应链。

为响应海信集团变革委员会深化变革的战略发展要求，在重塑组织人才方面，海信集团仍然面临来自经营、人才供应链业务以及HR系统现状等多重挑战。

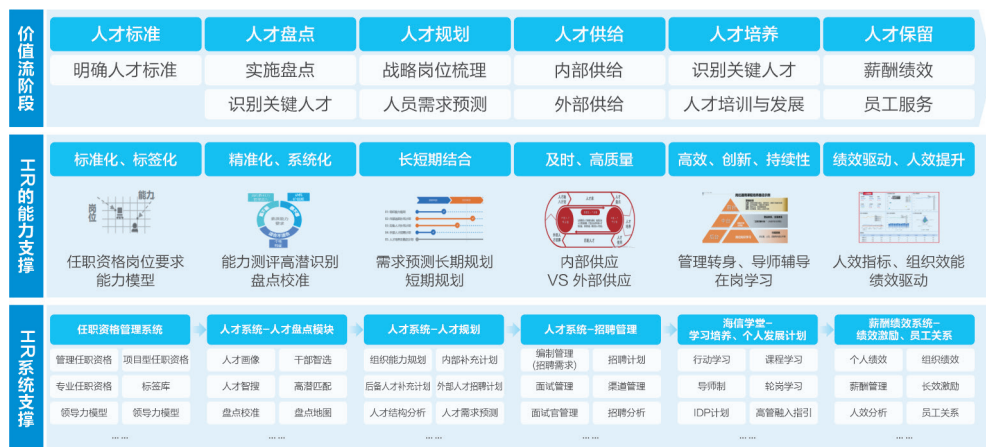
- > **经营挑战：** 际国内业务分布广泛、人员地域分散，如何打造组织合力；业务快速发展、人才需求快速变化，如何快速挑选并高效补给人才；人才队伍如何支持战略要求并紧随业务变化快速调整与适配。
- > **业务挑战：** 将组织与人才建设的目标与集团“以用户为中心”的理念高度结合，驱动人力资源管理从职能型转向战略型，引领和支撑公司业务发展。在人才发展方面，存在人才能力发展缺少针对性、知识与技能描述颗粒度较粗、与战略的衔接不足等挑战；在人才供给和干部管理方面，因人才数据存在断点，导致无法基于业务需求快速匹配、人才供应敏捷度的核心痛点。
- > **HR系统挑战：** 海信集团HR系统已历经系统化、信息化两个阶段，目前正处于数智化阶段，在此阶段海信集团需要将现有庞杂的HR系统进行统一规划、统一整合，逐渐形成全集团统一的HR数字化平台，并强化AI等创新技术的应用，帮助HR工作进一步提质增效。

3 建设思路与路线

从海信集团人才供应链全视角出发，以战略为牵引、以业务为驱动、数据决策、供应有“道”，构建海信人才供应链业务全景图。通过金蝶人力云与海信集团已有的海信学堂有机融合和一体贯通，打造海信HR业务统一平台。

围绕人才供应链全景规划，海信集团依托数字化转型框架，构建一体化数字化人才管理体系，推动人力资源管理向战略型转型升级。通过场景化的数字化转型理念及4A架构（业务架构、数据架构、应用架构与技术架构）的整体设计与落地，聚焦AI EBC五大核心能力建设，使海信的人才管理体系在理论架构与实践落地中均展现出创新性与执行力，确保人才管理策略与企业愿景的每一步落地深度契合。

1.业务架构（BA）： 明确人才管理体系与组织结构、业务流程的融合路径，清晰界定不同业务场景下的人才能力需求，使人才策略始终服务于企业核心目标的实现。



图：海信人才供应链全景规划

2.数据架构（DA）：聚焦人才数据的全生命周期管理，通过精细化数据收集、多维度分析与场景化应用，精准洞察员工能力画像、绩效表现与发展需求，为人才招聘、培养、部署等关键决策提供数据支撑。

3.应用架构（AA）：以“用户体验”为核心搭建技术解决方案，构建覆盖人才全生命周期的友好型应用平台与工具，涵盖人才盘点、学习发展、绩效激励等场景，有效提升员工参与与人才管理效率。

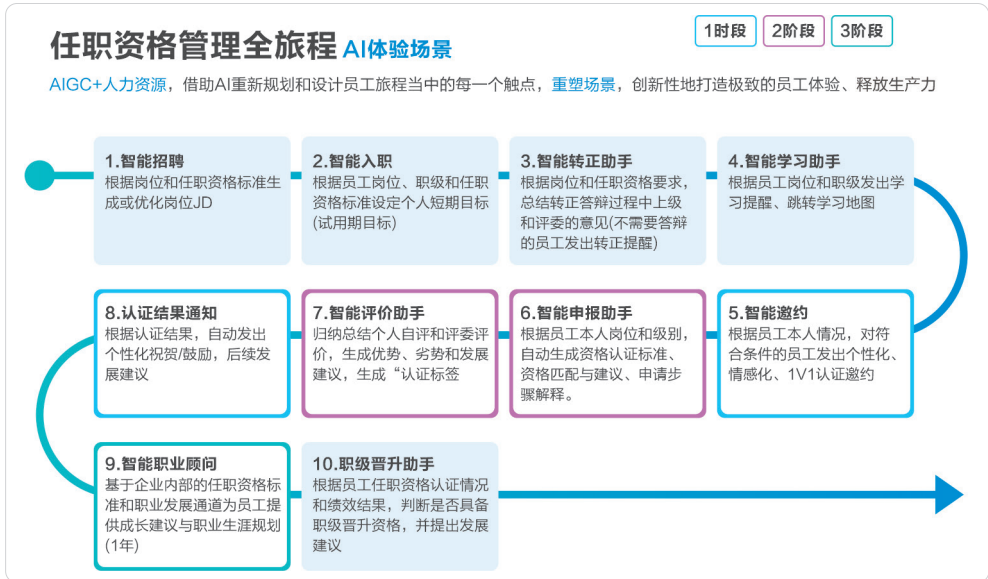
4.技术实现（TA）：作为4A架构的落地环节，将架构设计转化为可执行的人才管理流程与操作体系。海信引入人工智能、大数据分析等新技术，例如通过AI优化人才匹配精度、借助大数据预测核心人才流失风险，保障人才管理体系的高效运转与持续迭代。

4 建设内容与关键场景

金蝶人力云聚焦人才标准、人才盘点、人才规划、人才供给四大领域建设，并按照业务优先级采用分步实施策略，优先建设人才标准（任职资格管理系统）、人才盘点（人才系统-人才盘点模块）、人才供给（人才系统-内部活水平台）三大应用模块。

（一）任职资格系统-承接战略并链接业务，牵引员工成长

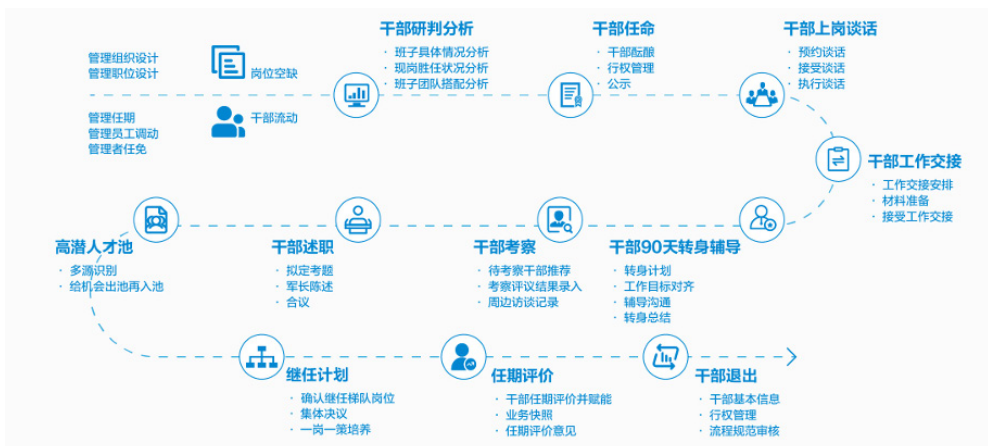
对任职资格体系进行了战略性重塑，从流程视角梳理业务价值流、识别关键业务活动，基于流程角色构建任职资格标准，让任职资格体系与业务体系保持高度一致，并运用智能技术为员工打造和配备个性化的“AI导师”，牵引员工自主学习与发展，驱动组织与人才协同发展。



图：海信任职资格管理 AI 场景图

(二) 干部与后备管理系统 - 无时差的干部洞察与供给

通过建立火车牵引式的干部全生命周期管理体系，解决“无人可用、看人不准”的问题，保障无时差的干部洞察和供给，支撑业务战略落地：



图：海信干部与后备管理业务流程说明

- > 强化干部管理的标准化和规范化，构建的“干部画像，干部盘点，干部评估，干部任免”的全生命周期管理数字化运行机制。
- > 通过应用AI技术的人才智选、智能检索等数字化功能实现更高效更精准的人才遴选，增加纳入领导视野的后备干部数量。
- > 建立干部管理数据驾驶舱，实时掌握干部分析数据，帮助管理者开展人才任用决策、组织梯队审视等相关工作。

(三) 内部活水平台 - 缔造人才供给新速度

企业竞争核心是人才竞争，海信集团通过内部活水平台的建设实现敏捷人才供应，助力人才保留、降低招聘成本的同时，也提升组织活力和人才利用率，并在管理上实现业务标准化、流程规范化、数据可视化的“三化”：



图：海信内部活水平台示意图

- > **业务标准化**：通过搭建一体化线上招聘平台，实现招聘业务的标准化和线上化管理，在保障业务合规的同时，提高HR效率，提升用户体验。
- > **流程规范化**：实现招聘业务流程全覆盖，明确各系统流程关系及职责，按照系统规范化流程推进招聘业务，便于集团监管的同时，改善服务质量，降本增效。
- > **数据可视化**：通过招聘数据沉淀分析，洞察和优化招聘策略及流程，提高招聘质量和员工满意度；同时支撑人才供应战略发展，辅助高层快速决策，实现决策数据化。

5 数字化转型价值与成效

海海信集团基于员工职业旅程与人才供应全链路，深度应用生成式AI（GenAI）技术，通过上线覆盖招聘、人岗匹配、干部管理等20余个智能场景，构建了贯穿员工任职全周期的智能化服务体验，实现了人才供应全链路的提质增效。金蝶通过构建“人才供应链+泛AI”体系，助力其实现人力资源全景智能化升级。

在干部管理领域，海信集团建立全生命周期数字化机制，实现干部画像、盘点、评估、任免一体化管理。通过干部智选和人才智搜功能，人才遴选效率提升97%，干部继任度、任期等预警机制100%触发，辅助管理者实时掌握梯队动态。

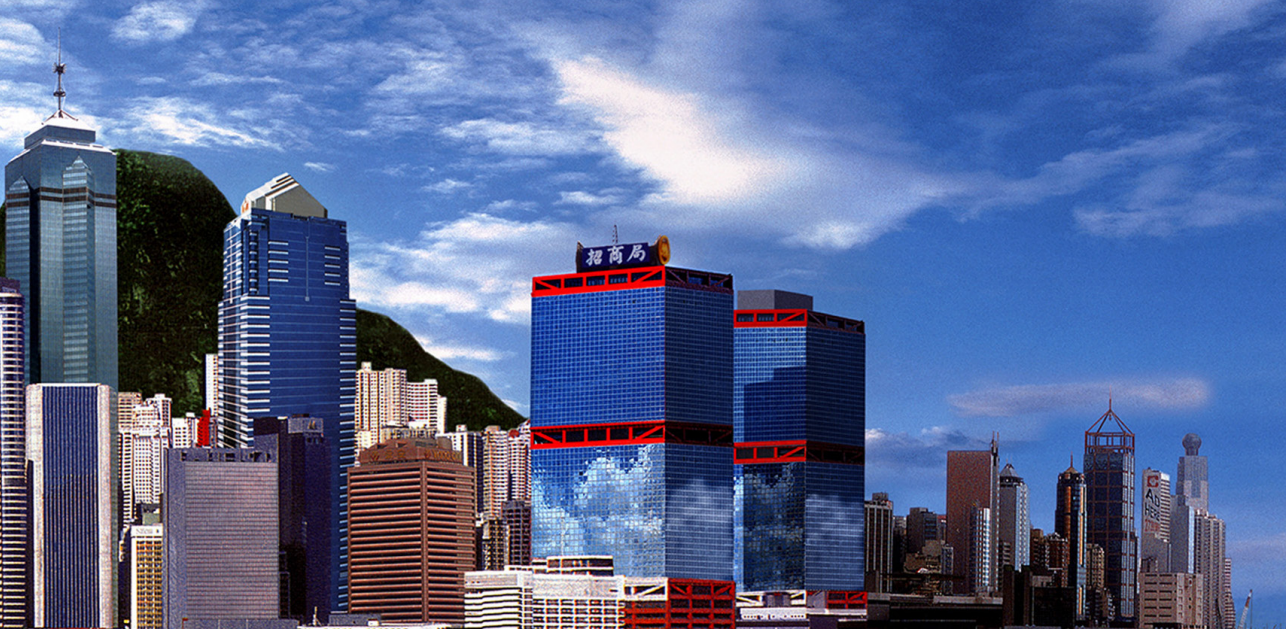
内部活水平台的应用则重塑了人才供应模式。平台上线的AI场景覆盖员工全职业旅程：JD智能续写使职位发布效率提升50%；“猜你合适”功能实现人岗精准匹配；招聘智能体使简历筛选速度提升了7倍，招聘效率提升79%，候选人对目标岗位的匹配精准度提升了30%。空缺岗位通过内部招聘渠道的满足率达32.5%。

在组织效能提升方面，AI深度融入核心流程：海信学堂通过自动生成案例题库、智能阅卷，年节省工时超12,655小时；任职资格系统实现25,000+份个性化认证邀请函自动发送；绩效模块可自动提炼评价并生成发展建议，人力资源的运营效率提升30%。

6 企业感言

金蝶作为海信紧密的合作伙伴，在海信的数字化转型过程当中，提供深度的合作和帮助，我们基于金蝶的苍穹平台，采用联合共创模式，为共同的产业生态带来更多的价值。

海信集团董事长 贾少谦



03 招商局：AI助力世界一流财务管理建设

1 企业概况与战略定位

招商局集团创立于1872年晚清洋务运动时期，是中国民族工商业的先驱。曾组建中国近代第一支商船队，开办中国第一家银行和保险公司等，在中国近现代和当代经济社会发展史上具有重要地位。集团主要业务集中于交通物流、综合金融、城市与园区综合开发、战略性新兴产业。当前正锚定建设世界一流企业目标，打造“两条曲线”，推进“第三次创业”，推动传统产业转型升级，培育发展战略性新兴产业。

2024年，招商局集团实现全年利润总额2272亿元，年末资产总额14.7万亿元，连续20年在国务院国资委经营业绩考核中获评A级，被评为“业绩优秀企业”。秉承“招商血脉、蛇口基因”精神，招商局在各个历史时期积极拥抱科技进步，数字化时代也不例外。

2 面向世界一流财务：智能化转型思考

招商局集团一贯高度重视数字化。数字化战略作为集团总体战略下的四个专项之一，旨在通过数字化加快传统产业转型升级和新兴产业培育，强化同业竞争，提升生产经营能力，实现高质量稳健发展，支撑集团在2025年初步建成具有全球竞争力的世界一流企业。其中，财务管理的数字化转型发挥着不可忽视的作用。

近年来，招商局集团财务不断创新求变，提出打造价值创造型财务管理体的目标，并持续推进财务管理转型升级。通过充分发挥战略发展引领、业务决策支持、财务风险管控、资金资本保障、财务共享服务五大财务管理机制的重要作用，助力集团加快建设世界一流企业：

战略发展引领机制：不断完善从战略目标到财务模型、年度预算、执行报告再到评价反馈的闭环机制，以财务模型和财务指标分析评价体系为核心，清晰分解战略目标、优化资源配置、明确实现路径、跟踪完成情况，并定期反馈至决策层。

业务决策支持机制：以财务数字化为基础、业财深度融合为核心，以财务人员向业务伙伴转型为抓手，依托财务专业权威，积极参与重大决策全过程，及时为科学决策提供专业建设性意见。

财务风险管控机制：健全以流动性风险预警为核心的风险防控体系，运用制度建设和数字化手段，强化源头风险治理、过程自动控制、结果合规监控，完善风险化解机制，为集团健康发展保驾护航。

资金资本保障机制：以保障财务资源、优化资本结构、降低资本成本为核心，完善资金集中管理制度，提高资金集中度，统筹融资渠道，创新融资品种，降低融资成本，提高资本运作效率。

财务共享服务机制：以建设集团级财务共享中心为目标，完善“5行业+1综合”财务共享服务机制，推动业务与财务信息全面贯通，拓展财务共享服务边界，有效提升业务处理、会计核算、资金结算、业财分析等工作的效率。

3 世界一流财务管理体系建设场景

(1) 建成全球财务共享服务体系，支持招商全球化运营

招商局集团将财务共享中心作为财务数字化的重要载体，于2017年正式启动建设。2018年地产板块中心试点上线后，又按航运、港口、金融、物流、综合等板块同步推进，到2021年底基本建成“5行业中心+1综合中心”的财务共享服务机制。

财务共享中心的建立消除了原先财务核算各自为政、松散孤立的复杂局面，增强了业财数据的有效性、及时性、准确性。在强化集团财务管控的同时释放基层核算精力，推动各级财务组织职能调整和重塑。具体而言，一是在战略财务方面，驱动决策支持与价值创造。财务共享与大数据的有机结合使财务分析更加专业、精准。集团基于统一数据湖底座，搭建企业大数据中心，开发管理报表平台和管理驾驶舱应用，打通跨板块数据应用。财务人员改变了传统分析方式，逐步按管理会计思路重构经营决策分析。二是在业务财务方面，财务共享建设打破业务与财务流程壁垒，构建业务财务信息桥梁，推动业财一体化和业务数字化建设，实现业务与财务系统无缝集成、互联互通。财务职能前移至业务前端，财务人员深入业务事前、事中、事后全过程管理，实现从被动应付向主动参与转变。三是在运营财务方面，以财务共享建设推动财务组织重构、业务流程再造，并通过精简流程和引入新兴技术，使各项业务流程高度规范统一，将财务内控融入业务交易全流程，实现公司各类业务活动的全过程控制。

财务共享服务是财务管理转型升级的起始点和突破口。财务共享的推进落地将引领财务数字化转型，全面赋能业务，高质量支撑集团战略落地。利用数字化、网络化、智能化等技术，招商局集团建立了以业、财、税、银、档一体化为核心的共享模式与体系。

(2) 价值型司库+AI赋能管理，实现全球资金效率最大化

2022年，国务院国资委发布《关于推动大型企业集团加快司库体系建设进一步加强资金管理的意见》，成为司库体系建设的纲领性文件。招商局集团于2022年3月正式启动司库体系建设，并以司库平台为抓手，实现总部与下属公司业务财务数据的互通共享。司库体系以资金流水为核心、以展示和分析为目标，有力支撑决策，具体包括：

聚焦银行交易流水：以交易流水为基础，实现信息流、资金流、业务流三流结合，实现从前端业务到后端信息的全面管理。

建设财务数智化生态：将司库体系融入集团财务数智化全局，内部贯通、外部融合。内部集成前端业务、核算、司库、税务、档案管理等系统，以及主数据、HR、数据服务系统；外部对接银行等结算系统，构建多维协同平台。

资金链路聚合，全程穿透：通过完善业务系统的资金管理功能，打通业务系统与司库平台，实现资金单据流程化、审批线上化、结算自动化，确保全流程闭环管理和监督，防范舞弊风险。

数据洞察，提升管理价值：通过集团统一司库系统沉淀大量业财资金数据，并根据业务场景构建资金分析和预测模型，为管理层提供多维度资金管理视角，深入了解企业运营状况，支持精准决策，提升资金管理效率与效益。

AI赋能，智能风控虚假贸易筛查：统一司库平台，沉淀海量业财资金数据，按场景构建资金分析与预测模型，提供多维视图支撑决策。同时嵌入虚假贸易筛查功能——依据“贸易十不准”，借助大数据与AI算法对海量交易进行事前预警和事后筛查，输出异常评分与证据链，缩短筛查时间、提高准确度并显著提升审核效率，从源头提升交易合规与资金安全。

招商局集团司库系统建设作为财务管理数字化转型升级的切入点和突破口，重构了资金管理体系，进一步加强资金集约、高效、安全管理，促进业财深度融合，推动企业管理创新与组织变革，增强企业价值创造力、核心竞争力和抗风险能力，向建设世界一流财务管理体系的目标迈出了坚实步伐。

(3) “招财并表”智能合并，多准则多币种多层次一键合并

国务院国资委印发《关于中央企业加快建设世界一流财务管理体系的指导意见》，明确要求强化核算报告，实现合规精准。建立统一的财务核算和报告体系，实现会计核算智能化、报表编制自动化，是招商局集团落实该指导意见的一项重点工作。2022年9月，招商局集团携手金蝶，启动“招财并表”智能合并报表项目：对接多套核算系统，利用数据集成平台对接入的异构数据进行标准化处理；基于股权管理搭建合并组织架构，实现合并规则、科目、流程的统一标准化；设置子公司并表标准，形成统一的抵销规则；建立集团与各级子公司对账机制，自动化处理内部往来对账。系统集数据采集、报表管理、报表编制、数据分析于一体，构建了“全级次、规范化、自动化、精细化”的集团统一合并报表平台。

通过“招财并表”智能合并报表，招商局集团在编报规范和合并流程方面取得突破。系统覆盖境内外多组织、多合并层级与多币种（美元、日元、港币等），同时支持中国准则、香港准则、IFRS等多准则，满足A股、H股披露要求，确保每月快报、季度季报与年报的高效出表；上线后，单组织全套报表取数 <1 分钟；自动化与一键合并，显著节约员工时间成本，使财务人员从重复制表和跨组织沟通中解放出来；同时，统一口径与全流程留痕、内嵌准则与披露校验规则，强化数据可追溯与审计可视性，更高质量、低风险地满足证监会及国资委的监管要求，并有效降低合规与审计成本。

4 财务数智化转型成效

随着财务共享平台、司库管理平台与合并报表平台的全面建成，招商局集团的财务管理体系在数字时代向价值创造型财务转型迈出坚实步伐。

依托财务共享中心，服务中国境内及新加坡、德国等国家或地区组织，实现财务共享服务的全球化运营。共享中心以标准化流程、集中化运营、智能化服务为支撑，全面赋能业务，高质量支撑集团战略落地。

全球司库作为国资委样板工程，年处理资金超万亿元，直连国内外银行账户。通过集团统建司库平台，招商局实现了全球资金可视化与集约化运营，夯实了防范资金风险与提升资金效能的数字化基座。

合并报表平台支撑境内外多组织、多合并层级及多币种的自动合并，形成统一的、智能化、标准化财务报表体系，为经营决策提供有力支撑。

三大全球化平台协同，构建起招商局集团全球财务数字化管理格局，推动财务从“核算型”向“价值创造型”跃升，成为支撑集团全球化运营与高质量发展的数字化引擎。



04 建发房产：AI助力房企降本增效

1 企业与战略背景

建发房产隶属于《财富》世界500强厦门建发集团。业务覆盖房地产开发、物业管理、城市更新改造、商业管理、代建运营、工程与设计服务、关联产业投资等七大板块，形成从一级土地开发、二级开发再到酒店、养老、文化、科技等关联产业的全链条业务体系。旗下控股建发国际（HK.01908）、建发物业（HK.02156）、建发合诚（SH.603909），业务遍布全国70余座城市，连续多年稳居“中国房地产开发企业50强”等主流榜单前列。

在行业进入新阶段和企业规模持续增长的双重压力下，建发房产明确了“成为中国优秀的房地产投资运营服务商”的战略定位，并将数字化作为组织重构和经营提效的核心抓手。

2 数字化转型面临的主要挑战

信息化底座难以支撑AI应用：历史ERP系统架构老旧，难以嵌入AI能力来帮助企业降本增效。缺乏原生的财务共享功能，难以支持流程再造和大规模集约化运营，迫切需要AI原生平台来承载新一代业财人税一体化和智能应用。

组织与流程复杂性提升：集团采用“总部+集群/板块+项目公司”的多层级组织架构，业务跨城跨业态。原有财务管理较为分散，流程标准化程度不足、自动化水平偏低，难以支撑快速扩张和多业态协同的管控需求。

房地产企业成本管控挑战众多：精细化管理、业务协同支撑能力不足，智能化应用覆盖程度较低。项目成本预测不准，成本归集难、计量复杂，例如成本、税务等。采购不透明、上下游协同效率低。

合并报表复杂、周期长、风险高：涉及众多公司且股权层级多。除部分往来对账和简单权益抵销外，其余交易抵销、未实现损益抵销、复杂权益变动抵消以及准则转换（含香港准则）等长期依赖人工和Excel底稿。编报工作繁重，自动化程度低，穿透追溯困难。

人力数字化统筹不足：集团人事数据分散、口径不一，影响数据汇聚分析以及领导班子人事档案的一体化管理和移动端服务。

3 建设思路与路线

项目规划建设时融合金蝶AI EBC框架的核心能力，规划了清晰的数字化转型建设路线。以373数字化体系+“流程为主线”“三个前台、七个中台、三个后台”构成的“373”数字化架构为抓手，搭建统一入口（员工/客户/生态）、共性业务中台（财务、资金、采购等）和稳固安全的后台。坚持“制度标准—流程—系统—数据”单线贯通，以流程驱动数据治理，以数据支撑智能应用。

同时坚持平台集约、双模IT与开放共创，针对专业复杂业务选用金蝶 AI苍穹 /星瀚构建创新与核算双轮驱动，并辅以OCR、规则引擎、RPA、AI大模型等新技术，实现“人机协同”。

金蝶充分发挥数字化平台的开放性、可组装性、高性能的优势，支撑建发房产端到端的场景，支持智能化工具的应用和管控体系的深化，进而实现集团业财管理标准规范能力、经营分析能力、风险防范能力、决策支持能力的全面提升，以创造价值、服务发展、防范风险、履职尽责为核心，提升业财各环节作业效率和营运能力，强化合规与数据服务能力，支持前端的业务发展，从核算型财务向价值创造型财务的转型。

4 建设内容与关键场景

（一）AI融入企业运营，通过智能合同管理降低合同风控

基于合同中台和AI大模型技术，实现了合同管理制度的智能问询、合同文本要素的智能提取（快速生成合同台账），以及合同风险的智能审查识别。此举填补了原有ERP系统无法对接外部风险数据的空白，扩大了审查覆盖范围，并降低了合同风险。

基于合同模板、历史审查记录和法规知识库，自动标注合同中的异常条款、提示合规风险并给出修订建议，有效减少人工审查工作量，使合同审核效率提升。通过AI通过识别潜在风险，将风险防控前移至合同签署之前，实现从“事后发现”到“事前预警”的转变。



（二）房地产智能税金测算模型助力企业智慧税务管理

星瀚系统自动采集收入、成本数据，实现增值税、土增税、企业所得税预缴的自动计税。通过税种测算模型、智能税筹方案模型提供多种税金方案，提供对比决策，同时在项目拿地、开盘、滚动执行各阶段，全周期预警税负与超缴风险，形成“事前算赢—事中纠偏—事后复盘”的闭环。

（三）从集中采购到智慧协同提升招标合规透明化与供应链效能

通过星瀚系统搭建统一采购平台，促进内外部资源共享，构建高效协同生态；在招标环节，严格遵循招标过程合规要求，通过智能化手段监控围串标监测预警，细化流程节点实现精细化管理；并构建工程清单与招标文件的标准化关联数据库，通过规则引擎自动完成清单项与招标要求的合规性匹配，依托工程清单管理确保标的明确、成本可控，确保每个采购环节均符合国家要求；

（四）智能一体化平台与“可视化的一键合并”

构建了星瀚智能合并平台，按照“体系—模型—规则—过程—分析”五层架构设计，覆盖外币折算、往来对账、权益抵消、重分类、年结滚调、主附表披露等功能，并支持多数据源映射与抽取。通过模板+规则自动生成抵销分录，实现报表计算、往来对账、权益抵销、底稿生成和可视化追溯在同一界面一键完成。

（五）集团化“人力数据档案中心”与薪资自动化

以金蝶s-HR为底座，打通集团与子集团异构系统，沉淀组织、岗位、任职、人事等数据，建立集团人事档案中心，并支持移动端查看领导班子人事档案。上线薪资自动化，使薪资模块全流程工作量降至原来的1/3-1/4，同时上线快速入职、考勤重构、360°绩效以及年金/风险金等国企特色应用。

5 数字化转型价值与成效

业务智能化管控方面，通过构建智能合同中台等措施，运用大模型和OCR技术自动比对合同版本差异并审核履约条款，确保合同审批与付款严格合规，同时合同审核效率提升100%以上，业务风险防控更为高效。为贯彻集团中央采购一体化建设要求，建发房产以集团集采为核心，系统性强化采购规范与管控能力，全面提升供应链管理水；通过全流程电子化留痕，强化招标过程合规透明，最终实现全集团统一寻源比价、集约化招采共享，确保采购全过程“可知、可控、可查”。

业财一体方面，建发房产财务核算完全自动化，凭证自动化率96%；通过智能结账和标准化结账流程，月结效率提升40%。由此借助合并系统，可以实现整个合并抵销过程的前端化、透明化、智能化。由此实现单体公司每月1日中午出具单体报表，3日出具合并报表，报表正确率提升至100%，不仅缩短了合并报表周期，还提升了准确性和可追溯性，满足多板块监管和管理合并需求。

集团人力方面，建发房产通过搭建人力资源组织架构体系、岗职位体系、考勤政策、薪酬体系等逐步实现了架构标准化；通过人员全周期管理，配合流程服务让数据多跑路，让员工少跑腿，实现了流程自

动化；通过合同 / 协议管理与预警，有效降低用工合规风险；考勤数据异常提醒实现了风险显性化；通过平台自助服务，方便员工快捷查询考勤、流程处理、薪资查询等，也让主管时刻了解团队动态、班次与出勤情况，全面实现了服务体验化；通过多样化的报表、管理驾驶舱呈现方式，实时了解企业人力业务情况，辅助经营决策，实现了数据资产化。

6 企业感言

随着建发房产业务版图的不断增加与扩张，新一轮的数字化转型升级，进一步实现统一的集团管控，提升公司的整体管理效益。通过流程驱动和数据驱动，实现精细化管理，为公司经营发展提供高质量的决策支持，助力建发房产持续高质量经营与发展。

建发房地产集团有限公司信息管理中心总经理 **蔡苗苗**



05 海能达： 75天构建数智驱动的业务韧性新范式

1 企业战略定位与业务介绍

海能达通信股份有限公司（002583.SZ）总部位于中国深圳，成立于1993年，是全球领先的专用通信解决方案提供商。公司致力于为公共安全、应急、能源、交通、工业和商业等行业客户在日常工作和关键时刻提供更快速、更安全、更互联的通信设备与解决方案，助力城市提升效率与安全。

深圳市海能达通信有限公司（以下简称“深海”）是海能达通信股份有限公司的全资子公司，成立于2012年。深海业务涵盖新能源与汽车电子、智能机器人、通信、服务器等领域，为客户提供高品质的一站式EMS及智能制造服务。

2 在不确定环境中重塑增长引擎面临的挑战

面对来自外部环境和新技术的双重压力，企业对战略性增长有着持续的渴求：

外部挑战：在全球贸易不确定性加剧、技术封锁与知识产权纠纷频发的背景下，对企业全球业务布局、区域调整和合规运营提出新的挑战。

新技术：以AI为核心的数字技术正加速创新并深度驱动产业变革，为企业破解多场景业务难题提供了新的技术支撑和创新可能。

新战略：在促增长、提效率的战略引领下，应对外部变化并把握新兴市场机遇，持续提升业务增长和运营效率，以支撑企业的长期发展。

3 数智化重构的核心思路

“平台化、一体化、全球化、智能化”是本次数字化重构选型的核心原则：



1.平台化：构建可扩展的数字底座。打造可组装的开放平台与应用，基于低代码、微服务架构，支持快速接入新应用以满足个性化需求，消除僵化定制和技能断层的隐忧。

2.一体化：以一个企业能力平台承载更多业务运营。“1+1+N”架构，即一个前台、一个数据中台、N个业务后台，重构整体架构规划。用更少的系统和应用降低复杂度，提升效率和用户体验。

3.全球化：支撑全球业务的合规与协作。面对贸易不确定性和全球市场布局，需要具备更强的能力，例如提高海外账目合并效率、统一调度全球供应链以增强韧性，确保业务连续性。

4.智能化：顺应AI技术趋势，服务海能达“促增长、提效率”的战略，引入智能化能力。智能化必须是AI原生的，而非简单外挂。

4 建设内容与关键场景

（一）项目为主线，弥合断点构建客户体验平台，保障高品质的一站式 EMS 及智能制造服务

随着客户产品定制需求愈发提高、渠道项目负责压力陡增，成本核算也日益困难，难以及时精准厘清利润和现金的贡献来源。对此，深海以需求为核心推进敏捷响应，通过营销一体化平台，实现从需求捕捉到订单履行的端到端敏捷自动化。该平台弥合了订单到收款过程中的多个断点：签收确认、销售开票、收款认领和对账等环节均由线下转为线上。与此同时，引入以项目为主线的管理模式：项目立项、项目订单、项目发货全过程围绕项目进行，财务按项目核算提升效率，并实现项目分析报表可视化。未来，公司将贯通前端自动化营销、中端自动化销售与后端订单履行的闭环反馈。

（二）将企业内部能力向外部合作伙伴开放，从采购到付款为抓手构建生态系统平台，持续改善上下游

深海通过内外部协同，将企业内部能力向供应链合作伙伴开放，构建共生型制造生态。从效能视角

来看，采购到付款（P2P）的全流程（采购申请、询报价、招投标、采购合同、采购订单执行、收货质检、入库验收、供应商对账到财务应付）已上线统一管理，释放了与上游供应商协作的效能，满足合规、精益和持续协作的要求。从生态链条视角，深海探索利用AI对新的采购标的进行行业行情分析和精准筛选推送，让寻源更轻松可靠；同时持续监控并对比整体降本数据与绩效改进，增强上下游在价值链上的持续改进能力和竞争优势。

（三）构建企业运营平台，建立多级资源响应与调配机制来保障业务连续性与竞争力

深海不仅满足于替换Oracle EBS，而是着力建立快速组织、柔性响应的计划与制造履约能力，通过多级资源响应与调配机制保障业务连续性和竞争力。目前，深海已构建三套计划运算体系和三种齐套分析方案，确保周计划、日计划和紧急插单需求都能得到精准响应。另一方面，通过上游供应商多源备份，以及供应商库存和交期的线上及时反馈，增加了随时调度增补的灵活性。最后，深海与自身MES/QMS系统深度耦合，覆盖普通生产、返工、拆解、试产等全场景，使制造履行在处理异常情况时视角更全面、应对更灵活完整。

（四）以差旅报销到对私付款为切入点，优化员工体验，以体验促应用

用户体验至关重要，海能达认为体验比功能更重要。深海积极探索提升员工服务效率，例如现在员工可以通过手机随时随地发起差旅和报销流程，管理者也可在移动端实时审批；报销系统打通了税务系统，实现发票自动查验，大幅提升了处理效率和员工体验。未来，公司将继续优化员工服务，通过差旅智能体提供更精简的一体化应用入口和搜索窗口，实现差旅规划与总结智能化、知识沉淀体系化，并不断提升员工技能。

（五）激活数据价值，构建数据与智能平台，全链路履约场景智能化试点

深海通过构建数据与智能平台，持续挖掘业务全链路的数据价值，探索深度场景化的数据分析应用。当前已计划在多个关键场景开展试点，例如需求预测（结合历史数据和行业趋势预测未来需求，提供决策参考）；高级计划排程优化（分析历史排产数据，优化排程方式以提升效率并降低成本）；库存呆滞料分析（建立多维库存追溯模型，快速定位呆滞料问题并提供治理方案）；质量管理（通过数据输入自动生成8D报告和内部调查报告初稿，支持语音或文字输入辅助质量问题分析）。另外，通过自动化的数据归集与聚合分析，还能够发现产品不良的共性规律。通过这些智能化应用，深海持续提升运营决策支持能力。

5 数智化转型价值

交付价值：75天内替换ERP、PLM等原有国际厂商系统，上线了40个模块、覆盖138个三级业务流程，标志着海能达ERP系统重构首战告捷。

经营价值：实现了八大端到端流程的业财一体化；对账、开票、回款、认领、核销等环节实现一体

化处理，财务核算与结账管理智能化转型使首次月结在3.5天内完成。上线三套计划运算体系替代了线下的紧急插单、周缺料、日配送等计划模式，计划协同效率提升25%；与供应商在技术、质量、计划、财务等方面实现全面协同，供应链协同效率提升30%；成本计算实现全自动化和精细化，核算效率提升50%。

6 企业感言

深海ERP项目实施过程和结果非常成功。成功要素是深海执行了项目运作最佳实践，在项目启动初期完成全面深入的业务梳理，并且业务主导、全员参与。

深海ERP系统基于先进的平台构建，有先进的技术、架构和理念，为深海后续做数字化升级奠定了良好的基础。在项目知识传承上，项目组要应用新理念和新技术。

企业数字化过程有三个阶段：线上化、自动化、智能化。深海当前要做的是围绕深海业务，聚焦做好线上化，未来持续深化做好自动化和可视化。

海能达集团副总裁、CIO 于平



06 百瑞源： 数智化运营重塑枸杞行业竞争力

1 企业战略布局与使命愿景

百瑞源枸杞股份有限公司成立于2003年，是集枸杞科研、生态种植、生产加工、市场营销、文化旅游于一体的全产业链高新技术企业。公司为“农业产业化国家重点龙头企业”“国家枸杞加工技术研发专业中心”，独家拥有“宁农杞2号”、全营养“锁鲜枸杞”等发明专利，已成长为中国枸杞行业领军品牌。

百瑞源秉持“一群人、一辈子、只为一粒好枸杞”的理念，形成一、二、三产业产业融合的“百瑞源模式”，以“让中国人吃上中国好枸杞”为使命。随着规模扩张与业务复杂度提升，企业亟须由传统农业向现代化、数字化转型。

2 破局传统农业的主要挑战

作为枸杞行业的领军企业，百瑞源在快速发展过程中遇到了多重挑战：

数据孤岛难以打通：产业链覆盖研发、种植、加工、营销、文旅，且线上线下多渠道并行，业务数据分散，影响决策效率。

客户画像难以构建：线下门店60余家、线上平台20多个，叠加直播与私域渠道，会员信息碎片化且线上线下未贯通，难以评估会员价值与实施精准服务，亦削弱应急与业务连续性。

财务核算非标准化：农产品批次出成率差异大，统一核算口径缺失。多基地、多子公司物料与费用科目繁多，手工合并报表耗时易错。

质量管理难以保障：采果需仅采鲜果、不带叶柄，锁鲜枸杞还要求果长 ≥ 2 厘米。仅依赖人工筛选难以避免疏漏。

3 从传统农业到智慧企业的建设路径

百瑞源认识到数字化转型并非单一技术升级，而是战略、业务与流程的系统重构，确立“数据驱动、AI赋能”的路径，构建面向 AI 时代的智慧农业架构。

百瑞源董事长郝向峰指出：“数字化这条路，我们才刚刚开始，未来给百瑞源带来的变化，会非常巨大。团队摸索过的标准化、数字化过程，是宁夏枸杞产业走向高端、走向全国的必由之路。”基于此，百瑞源与金蝶 AI 星空开展深度合作，推进企业由传统农业向现代化、数字化、智能化转型。

4 建设内容与关键场景

（一）AI打通制度、服务与数据闭环，知识沉淀“秒查速用”

作为食品企业，百瑞源将质量管理置于核心。各批次检测报告与品牌宣传资料调用频繁，但制度文档上千份、跨部门协作繁杂，人工检索与追溯成本高。借助金蝶 AI 之家，企业在知识中心统一存储质量、荣誉、检测等1000余份专业文档，员工通过“小云助理”以自然语言检索，即可秒级定位相关材料；对出厂报告、荣誉证书等图片按规范命名上传，并以 AI 识别快速调取，知识查询效率提升 18 倍。与此同时，董事长直达号沉淀的客户洞察与案例（如《中庸与赢得客户的 72 个机会感悟》），以及历年服务话术被 AI 自动关联与推荐，客服可即取即用，重复咨询率下降 70%，服务体验显著提升。

（二）会员数据中台“勾勒”清晰用户画像，新品研发方向清晰

通过金蝶 AI 星空，百瑞源打通线上线下会员体系，整合 300 万+ 会员数据，构建统一客户视图，基于消费行为、偏好与反馈实施精准营销与个性化服务。用户画像揭示核心客群年轻化趋势明显，较传统认知年轻 5-8 岁，核心人群为 80 后、90 后，枸杞从传统煲汤场景延展为日常保健。数据反哺研发与设计：在原有干枸杞、枸杞茶、叶黄素软胶囊与零食系列基础上，新增“枸杞原浆”，并为电商业务推行更便携、更具审美的小包装，强化社交传播与引流。中台还支撑质量把控与个性化服务，将线上回访任务分派至专属养生顾问，形成持续跟踪的 PDCA 闭环。



（三）可视化分析平台，让数据变成“资产”

农产品出成率波动导致核算非标，多基地、多子公司往来科目繁杂，手工合并报表费时且易失真，制约决策。上线金蝶 AI 星空财务系统并开展二次开发后，百瑞源实现灵活核算与数据贯通，使数据由“记录”转为“资产”，以可组装式数字化架构支撑生产数据采集、打通与追溯。同时，企业围绕产前、产中、产后建立数据标准，覆盖气象、土壤养分、农户与消费者偏好等要素，以数据指导科学种植与产品溯源，使消费者可追溯至宁夏具体地块，实现交付透明。



（四）质量管理显著提升，“不达标不入库”

通过使用金蝶 AI 星空的质检模块，便可让所有的来料检和入库检都在系统中处理，实现不达标就不入库，充分保证产品的质量。实现从种植到销售的全流程数据追溯，消费者可查询每款枸杞产品的具体产地和生产过程，品牌信任度显著提升。

5 数智化转型价值

百瑞源的数智化转型取得显著成效，实现了从业务到战略的全面升级：

消除数据孤岛：以数据中台为核心，整合并共享内部数据（气象、土壤养分、农户等）与外部数据（消费者价值、服务、包装、质量等），提升产品力与客群洞察，实现智能预测与可视化分析，有效支撑管理决策。

客户价值深度挖掘：线上会员超300万人，总数据近1亿条，完成客户全生命周期管理。疫情期间营收未降，线上占比由40%跃升至60%并持续增长；依托精准营销，单次活动实现百万级出货与营收。

服务体验持续创新：通过会员数据中台打通线上线下，引导老客户线上复购，以统一标准与数字化流程完成营销、交付与跟踪；线下“百瑞源枸杞黑标店”定位为“体验店”，更重交流与体验，既分流门店店压力，又提升服务聚焦度。

运营效率大幅提升：集团合并报表时间由1天缩至2-3小时（提效约80%）；会员数据分析由手工半月降至AI 20秒，显著加快决策响应并提升数据准确性与时效性。

组织协同全面提升：通过云之家协同平台，实现600余人、200多个流程的数字化管理，累计审批量超20万，组织协同效率显著提升。

6 企业感言

与金蝶近十年的合作我们建立了深厚的友谊，金蝶陪伴百瑞源一路成长，帮助我们从一家传统农产品加工型企业，逐渐转型到数字化企业。数字化产品让复杂的业务分析更简单，也让我们企业里面散落的数据能够被“盘活”从而创造更多的价值。

未来我们还将继续深入合作，为百瑞源搭建智慧农业平台，构建属于宁夏枸杞的产业互联网，让宁夏枸杞走到全国的每个角落，并走向世界。

百瑞源枸杞股份有限公司董事长 **郝向峰**



添加金蝶企微顾问
了解更多数字化解决方案

版权说明

本白皮书版权属于金蝶国际软件集团有限公司所有，并受法律保护。转载、摘编或利用其它方式使用本白皮书文字或者观点的，应注明“来源：金蝶国际软件集团有限公司”。违反上述声明者，本单位将追究其相关法律责任。