

AI to B

奇点来临

华为携“同路人”逐梦

◎记者 时娜 刘逸鹏

“大模型能力的跃迁和推理能力的爆发,为企业全面智能化铺平了道路, AI to B 的‘奇点时刻’已经到来。”3月20日,华为常务董事、ICT基础设施业务管理委员会主任汪涛在华为中国合作伙伴大会的演讲人气爆棚,上千平方米的会场挤满了人。

3月20日至21日,华为与上万家创新企业齐聚深圳,共同探讨 AI 时代的机遇与挑战。

华为认为,人类社会已进入 AI 时代,通用人工智能正加速到来。随着大模型的开源, AI 进入平权时代, AI 应用的门槛降低,智能化技术普惠大、中、小、微各类企业, AI 加速从应用探索走向商业落地。“为抓住行业智能化的巨大机遇,我们将进一步增强‘伙伴+华为’的合作伙伴体系,优化伙伴政策和合作模式,提升伙伴能力,发展伙伴‘同路人’,与伙伴共赢。”汪涛说。

加速迈向全面智能化

今年的华为中国合作伙伴大会,设置了超3万平方米的展厅,全景呈现华为与合作伙伴们的数智化解决方案。上海证券报记者与参展商深入交流后发现,当前企业 AI 应用已经从简单辅助深入到核心系统,从局部优化走向系统级整合,从效率提升走向价值创造。

华为高级副总裁、ICT 销售与服务总裁李鹏表示,人工智能在实践应用中展现出惊人的加速效应, AI 技术成为推动全球产业变革的核心引擎,正在深刻改变每一个行业。

华为董事、ICTBG CEO 杨超斌提到,过去8个月,中国的日均 token 使用量增加了33倍,其中付费的 token 增加15倍;自 DeepSeek 上线以来,在中国市场每 token 的价格下降了97%。正是由于这些高质量、低成本开源大模型的出现, AI 在各个行业企业的本地化部署成为趋势,智能化得以快速、规模化发展。

杨超斌引述数据分析称,从2023年3月到2025年1月,大语言模型(LLM)的推理成本下降到原来的1/100。同时,Gartner 最新预测显示,到2027年,80%的中国企业将本地部署多模型生成式 AI;到2029年,60%的中国企业将把 AI 融入产品和服务,并成为收入增长主要驱动力。

汪涛认为, AI 能力正在从量变走向质变, AI 推理迎来爆发式增长。未来,企业的竞争力将取决于“和 AI 共生的能力”。

“中国作为数智经济的领跑者,正加速迈向全面智能化的深水区,展现出巨大的发展潜力。最新数据显示,2025年,中国人工智能市场规模将超过3000亿元,预计到2028年市场规模将超过7000亿元。”李鹏说。

与合作伙伴共抓数智化商机

抢抓数智化转型万亿商机,华为的战略是发展“同路人”。

汪涛表示,今年华为中国合作伙伴大会的主题升级为“因聚而生,众智有为”,就是希望凝聚华为和伙伴们的智慧,一起抓住智能化的巨大机遇,在智能世界大有作为。

2024年,华为公司整体经营保持稳健,收入超过8600亿元,增长超22%。其中,中国政企业务收入取得超过25%的快速增长。同时,华为与伙伴共成长,全球有交易的企业伙伴数量超过4.9万家,增幅逾22%。在中国,有交易的伙伴数量超过2.2万家,增幅逾40%。

“中国政企市场无论是伙伴的业务规模,还是伙伴能力和合作深度,都取得了显著提升。”汪涛说,为抓住行业智能化的巨大机遇,华为将坚持“一个深耕,两个扩张”的业务战略,根据客户分类,匹配相应的组织阵型、资源配置、伙伴体系、产品与解决方案,与伙伴共成长。

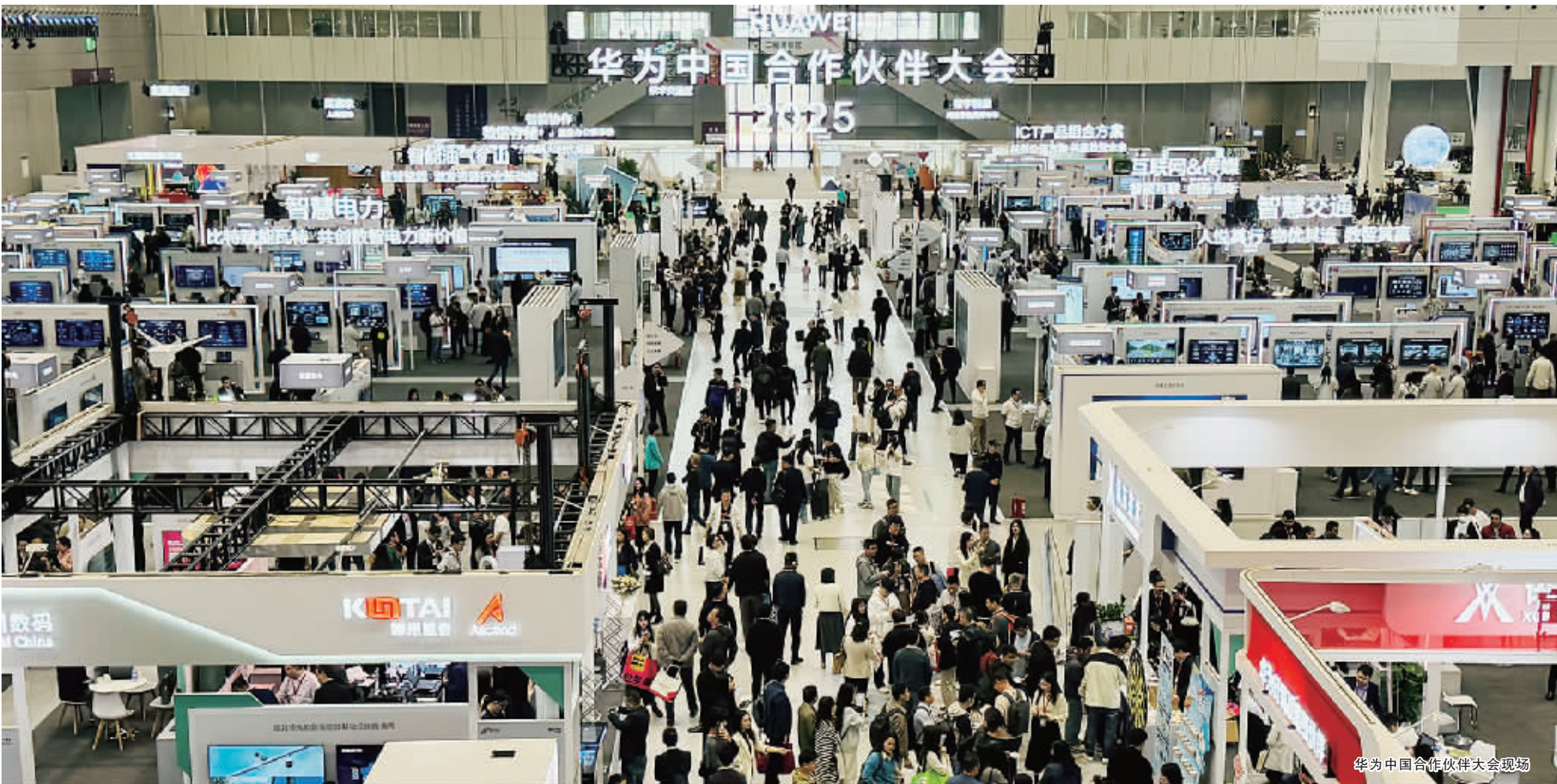
“一个深耕”指的是持续深耕 NA 市场(头部客户市场),华为将联合伙伴,与行业的头部客户共同创新,围绕价值场景,打造场景化解决方案,树立行业灯塔,并将成功经验固化到产品和解决方案中,全球复制。华为将在八大行业军团的基础上新增子行业军团,深入细分行业、客户,做深做透聚焦的价值场景。

据了解,华为和伙伴一起,在全国已经建设了118个数智化转型样板点,覆盖36个细分行业。

“两个扩张”指的是在商业市场和分销市场进行扩张。其中,商业市场以集成商为中心,沿着行业做商业;分销市场以工程师为中心,以分销商为主,持续构建“枝繁叶茂”的分销伙伴体系,支持更多的工程商,服务千万中小客户。

华为将继续用真金白银支持伙伴发展。华为中国政企业务总裁吴辉表示,2024年,华为面向伙伴的各类激励投入达80亿元,履行了此前定下的超过50亿元投资目标。2025年,华为面向伙伴的投入将达到100亿元,同比提升25%。2025年,华为在计算产业伙伴中将重点发展 IT 类伙伴,包括构建计算经销商伙伴体系,并新增大模型一体机伙伴,计划发展十几家大模型伙伴。

华为昇腾计算业务总裁张迪煌介绍,2025年进入大模型应用元年,已经有80多家华为合作伙伴推出基于昇腾的 DeepSeek 一体机,支持150多家企业或机构基于昇腾第一时间完成了 DeepSeek 的应用开发。另外,昇腾已助力25个城市人工智能计算中心部署 DeepSeek 系列模型。



华为中国合作伙伴大会现场

■企业家专访

天宽科技：打通 AI 大模型落地“最后一公里”

◎记者 李兴彩

机会留给有准备的人。天宽科技印证了此名言。2018年,天宽科技把信创领域国产化作为战略重点;2021年,公司开始基于华为底层硬件布局 AI;2024年,公司开启端侧 AI 大模型的研发;如今,天宽科技与华为云合作,将于近期推出首个基于华为云技术底座的 DeepSeek 混合云一体机……

“创立天宽科技后,我一直思考的是,天宽擅长做什么?那就是:大厂需要补齐的‘最后一公里’。”在3月20日至21日于深圳召开的华为中国合作伙伴大会上,天宽科技董事长卢晓飞在接受上海证券报记者专访时表示,经过多年发展,天宽科技已经在信创全产品线成为华为的重要合作伙伴。下一步,公司将与群兴玩具充分发挥协同效应,在既有信创相关业务、智算中心业务及 AI 大模型、端侧 AI 模型等多个业务领域开展深入合作,达到“1+1>2”的合作效果。

2月26日晚间,群兴玩具披露,拟现金收购天宽科技不低于51%股权。本次交易完成后,天宽科技将成为群兴玩具的控股子公司。

多项新产品为行业首创

3月20日至21日,以“因聚而生,众智有为”为主题的华为中国合作伙伴大会在深圳召开,这也是华为“小伙伴”们秀肌肉的“嘉年华”。天宽科技分别在华为云展台、华为盘古大模型展区发布了行业首个解决方案产品。

作为华为云 CTSP(云转型服务伙伴),天宽科技在华为云展台上架“天宽昇腾云行业大模型适配服务解决方案”,通过联合华为云提供多元化、多场景的服务方案,助力客户解决云上业务发展难题。卢晓飞介绍,这是天宽科技在华为云上线的首个昇腾大模型服务。

天宽科技在华为盘古大模型展区独家展出和发布基于盘古大模型5.0构建的行业大模型解决方案——司法行业智法助审解决方案。该方案是基于华为昇腾智算底座,融合盘古大模型5.0,结合天宽云边端 AI 技术,构建了证据智能归集、庭审记录智能转写、文书智能生成的全链路 AI 辅助体系,可满足司法行业高合规、高可用的智能化升级需求。

记者还了解到,天宽科技与华为云合作,将于近期推出首个基于华为云技术底座的 DeepSeek 混合云一体机。

“当前 DeepSeek 一体机需求依然强劲,但经历过前期的喧嚣,客户进入相对冷静期,开始更看重供应商提供增值服务的能力,天宽科技的优势就体现出来了。”卢晓飞透露,天宽科技搭载了华为昇腾系列芯片的混合云一体机,不仅可以提供优越的性能和服务,更为重要的是,该款一体机支持客户以云化后的服务费“付款”,即以“租代售”,如此客户即可享受算力券补贴政策。

对此,有业内人士表示,DeepSeek 一体机的市场需求持续旺盛,但受限于英伟达 H20 芯片供应,当前市场搭载英伟达 AI 芯片的一体机价格大幅上涨,供应紧张,搭载华为等国产 AI 芯片的一体机将迎来更好的市场机遇。

打通 AI 落地“最后一公里”

天宽科技在华为两个展台进行了产品发布和展出,充分显示出其在华为生态伙伴中的重要地位。

“2024年11月,华为针对昇腾云专业技术服务方案,提出昇腾云专家服务专项计划,在全球招募了28位昇腾云服务专家,天宽科技入选了14位。”谈及天宽科技在华为“小伙伴”中的分量,卢晓飞介绍,作为华为主流服务商,天宽科技的产品及服务深度涉及昇腾、鲲鹏、欧拉、高斯、鸿蒙

等华为信创全产品线。作为全行业 AI 的重要生态合作伙伴,天宽在华为昇腾生态中占有重要的行业地位。

记者了解到,早在2018年,天宽科技就把信创领域国产化作为战略重点;2021年,公司即开始基于华为底层硬件布局 AI;2024年,公司开启端侧 AI 大模型的研发……

卢晓飞介绍,天宽科技最初的定位是中间件服务商,瞄准信创领域的国产化需求,致力于华为的软硬件基础技术做解决方案;在 AI 兴起后,公司又基于华为硬件开展了各类大模型的适配业务。

今年2月19日,天宽科技在官网披露,凭借自身行业场景经验和技術优势,公司推出自研新产品“天宽国产 DeepSeek 推理一体机”。该一体机是基于昇腾 AI 技术的全栈国产化 AI 推理解决方案,专为国产大模型的高效部署与落地而生。

现在,天宽科技的业务已经再度扩围,延伸到了 AI 大模型训练推理、AI 大模型量化裁剪等领域。

卢晓飞介绍,在行业垂类模型中,从提高推理效率,减少不必要算力消耗的角度看,经过模型蒸馏、压缩后的小型化推理模型,更符合场景使用。

携手群兴玩具发力三大赛道

“随着 AI 技术发展和华为在基础技术上的厚积薄发,天宽科技迎来了更广阔的业务赛道,看到了 AI 大模型训练推理需求、AI 模型小型化等新机遇,但这也意味着公司需要配套更多的人力、财力等资源。”谈及天宽科技接受被并购,卢晓飞说,在天宽科技需要赋能的时刻,他接触到了群兴玩具,双方在 AI 大模型、智算中心等业务上有着同样的情怀和目标,都期望经营出一家值得骄傲的本土化科技公司,遂决定携手同行。

“除了本身的技术实力和盈利能力,天宽科技在理念、客户和业务上与群兴有很强的协同效应,收购符合公司的人工智能产业布局和发展战略,双方很快达成了意向。”群兴玩具董事长张金成在接受记者采访时表示,未来,天宽科技可以借助上市公司力量做大体量,实现业务多元化;上市公司也可借助天宽科技拓宽人工智能产业链的布局,提升市场竞争力。

依托于天宽,但不止于天宽——这是群兴玩具披露并购天宽科技后,张金成给上市公司制定的发展目标。

“天宽科技发展的第一阶段,得益于华为底层技术的赋能;现在 AI 大模型加速落地,天宽科技和群兴玩具合并,迎来发展的第二阶段。”卢晓飞介绍,公司在“昇腾 AI+”领域已积淀颇丰,接下来在信创、智算中心、AI 垂域模型等三大赛道,都具有广阔的发展前景。



天宽科技司法行业智法助审解决方案展示

■记者手记

百虑而一致 众智必有为

◎记者 刘逸鹏 时娜

软通动力、讯方技术、云天励飞、东软集团、赛意信息……超过30000平方米的华为中国合作伙伴大会展区内,随处可见 A 股上市公司的名字。

人类社会加速进入 AI 时代,行业数字化与智能化(数智化)不再是畅想中的蓝图,而是触手可及的现实。为期两天的大会上,上海证券报记者看到,华为与伙伴不仅展示了在 AI 领域的技术突破与生态共建成果,更通过一系列生动案例,揭示了科技创新与产业创新深度融合的可行路径。

面对行业数智化的巨大机遇,上市公司作为企业中的“优等生”,成为华为可靠的“同路人”。华为与上市公司的合作,早已超越了简单的供需关系。

在综合展区,记者见到软通计算机有限公司(软通动力全资子公司)企业级产品线总经理邓忠良时,他正在展台调试软通动力刚刚推出的 DeepSeek 一体机。“三年前,客户购买一台 AI 训练设备,至少需要凑齐四台百万元级的服务器,成本动辄就要数百万元。现在,我们基于华为昇腾 310 芯片打造的新一代机型,不仅支持二十卡互联,而且单机成本已压缩至四五十万元,哪怕是中小企业也能负担得起。”

软通动力带来的急性卒中智能影像辅助决策一体机、财资智擎产品、鸿蒙元服务等全栈智能创新产品和多领域行业联合解决方案,吸引着往来的路人驻足。“除了这些,在具身智能领域,我们为机器人‘小脑’设计的国产化控制器,融合了华为芯片与自研算法,实现低功耗高精度控制,已应用于工业巡检、仓储物流等场景。”邓忠良说。

在行业展区,运机集团旗下华运智远的副总经理向西西格外忙碌,不少意向的客户与机构投资者不停地向他抛出问题。

向西西告诉记者,运机集团与华为联合创新中心推出的智能矿山解决方案,正将行业内一项项不可能变为可能。“在非洲某露天矿场,业主对设备的可用率要求近乎苛刻——全年330天运转。这在过去几乎难以想象,因为,在传统依赖人工巡检的矿山,运维团队仅能维持81%的可用率。”

如今,华为昇腾芯片和盘古大模型将 AI 推理成本降至传统方案的1/10,边缘端部署的“云边端”架构更破解了矿山的数据安全焦虑。运机集团结合具体应用场景,提炼出皮带机运行中潜在的60余个风险场景,从皮带撕裂到驱动电机异响,每一个细节都被转化为 AI 算法的“知识库”。

过去工人徒步巡检三公里皮带需两小时,现在依靠振动传感器和 AI 模型,10秒内便能捕捉异常信息,甚至还能预判故障发生的根源。

“运机集团与华为的协同,除了技术落地之外,更体现在能力共建。华为通过‘扶上马,送一程’的策略,帮助我们快速掌握工业场景的 AI 应用方法论,从需求调研到交付,全流程缩短试错周期。”向西西说。

“华为希望通过优质的资源、优质的项目,与优质的伙伴形成相互的共同投入,最终,使得这支队伍在客户端的服务能力得到提升。”华为中国政企业务总裁吴辉这样解读与“同路人”的关系。

华为中国合作伙伴大会不仅是一场行业盛会,更是一次“同路人”的集结。同心同行,同路共赢,上市公司与科技领军企业携手并进,必将在加速千行万业数智化转型道路上展现新的风采。