“学习贯彻十九大精神加快发展现代服务业专题会”企业嘉宾观点集萃

编者按：十九大报告提出推动大数据、人工智能、互联网与实体经济的融合，在中高端、创新、引领、低碳、现代供应链、人力资本服务等领域培育新的增长点，形成新的功能，只要我们坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，不断地进行理论创新、实践创新、制度创新、文化创新、服务创新，上海现代服务业一定能够为中国现代服务业的发展提供上海的样本、上海的经验和上海的模式。

上海光大会展中心有限公司总经理助理　林芳

中国光大集团于1983年在香港创办，是国家改革开放的重要桥头堡，对国家经济建设和改革开放作出了积极的贡献。2014年12月8日，经国务院批准，光大改制为股份制公司，2016年末，光大集团资产总规模4.4万亿元，实现利润542亿元。

1999年4月成立的光大会展中心依托光大集团打造光大品牌会展，顺应市场需求，光大会展中心在原有业态的基础上重新定位企业转型方向，着力提升企业的优化升级，打造产融结合，推动企业健康持续发展。根据光大集团的战略布局，公司成立了光大置业有限公司，通过加强联动，推动产融结合发展模式，目前已投资深圳仪电科技等两个项目，并大力支持徐汇区的实体经济与大健康和养老产业的发展。光大会展中心愿与大家携手创新，融合智慧和资源，齐心协力谋发展，共创一个新时代。

上海核工程研究设计院有限公司电气仪控所总工程师　张淑慧

1970年2月8日，为响应党中央国务院战略转型的要求，成立了上海核工院。核电发展的历史体现了核电人安全至上的担当，也体现了核电人不断创新，提供优质服务的卓越精神。面对第四次工业革命，各国纷纷提出了自己的工业计划，在国家信息化、工业化深度融合，“互联网+”、智能制造、大数据等创新政策引导下，上海核工院经过近十年的研究，提出了全生命周期的数字化体系。该体系将各个阶段产生的宝贵数据、设计理念、经验方法用数字化的手段和平台固化下来，利用先进的数字化、智能化、大数据挖掘等手段对现有的数据进行集成和利用。以此来综合提高核电研究设计以及整个产业链的质量和效率，保障核电工程效率高水平、高质量的实施。目前，这套体系在全世界范围内也是领先的。展望核电智能技术的发展，我们需要结合核电的需求，进行智能技术的应用，包括对电厂设备的自我诊断和预测，对运营资源的自我配置。

星环信息科技（上海）有限公司技术总监　杨洪山

星环在大数据与人工智能技术上和国外竞争对手基本在同一起跑线上，有很多的技术甚至领先于国外。基于大数据的计算和管理平台可以做很多创新型应用，如通过中石油所有的加油数据，包括加油卡数据、汽车移动数据等，为中石油打造一个新零售方案，做成一个智能的加油站。这个方案现在已经落地，同时计划在全国进行推广。例如为公安部、交通部打造的，用大数据流处理技术对车辆的实时稽查布控系统，通过在全国进行部署，可以在3秒钟内找到受控车辆，同时这套系统还可以做套牌车、碰撞车分析，在车辆管理方面有一定的突破。再比如，通过机器学习的方式，用大数据技术分析银行贷款为什么会违约，什么样的贷款是不安全的，从而给银行提供建议，以防止坏账率的增加。

现在国内市场大数据人才紧缺，星环信息科技作为掌握这种技术的企业，希望能够打造一个良好的生态圈，培养大量的大数据开发人员和算法方面的开发人员。目前，我们已经和数据中心联盟共同打造了大数据培训体系，并为上海与全国培养了2000名这方面的人才。

知汇树（上海）信息科技有限公司首席运营官　章毅敏

知汇树用一句话来讲，就是用大数据来赋予传统的商业企业进行转型的公司。作为一家标准的大数据公司，知汇树的平台上汇聚了来自商业领域、运营商的数据。另外，可为商业领域提供包括从客群分析、行业洞察到精准营销等一系列相关服务。目前，知汇树正在尝试模式创新，其核心价值在于汇聚了多方的资源，包括数据、技术和资本。前不久，公司签订了一个重要的合作协议，就是与京东、上海新世界集团三家联手，在南京路上作为传统商业转型的示范应用。我们对接各大资源方，提供脱胎于全球500强的运营管理经验和基础方法论，并且会针对不同的情况，选择适合创新加速企业的特质，包括企业自己的产品、品牌，同时做好资源对接。知汇树的理念是汇聚智慧，共享成长。

深兰科技（上海）有限公司创始人、首席执行官　陈海波

深兰科技分为两块，一个是在徐汇区注册的深兰人工智能科学研究中心，另一个是深兰科技，深兰科技是2014年由归国人员创立，现有50人的博、硕团队。在人工智能、自动驾驶机器人以及零售升级方面，我们有两项世界大赛第一名和三项中国大赛第一名的成绩，我们和中科院有联合实验室，和英特尔有全球联合实验室。深兰科技有三个板块，一个是自动驾驶，封闭场景的穿梭车，还有智能机器人封闭场景的兜售机器人和清洁车，另外还有工地上的自动磨地面机器。智能零售主要是置换机的升级和改造。深兰在零售升级三个领域都是行业领导者，另外一个则是无人店，是深兰科技使用机器视觉来做的。今年9月，在中国第一届无人零售展上推出了深兰小镇，我们搭建了超市、便利店、面包房、咖啡厅、酒巴、商场等场景，用的是我们的人工智能技术。

我们做了四件事。让零售可以资助售卖，让自卖机开门售后。同时我们赋能智能行业，让智能设备再也不是一个储存设备，是一个有大脑、有眼睛，可以自己卖东西的商店。我们创造了一种新的购物习惯，你在中国注册，就可以在很多的国家买东西，不需要带卡、手机和外币。我们用人工智能技术可以改变很多商家，从而提高效率。无论是有人还是没人，效率提高才是最重要的。

上海银行浦西分行副行长　曾亚娟

十九大报告中明确指出，要着力加快建设实体经济、科技创新、现代金融和人力资源协同发展的产业体系。上海银行一直着力建设“1+N”的服务模式，与银行同业、政府、投资机构、保险公司，甚至是园区等各个平台和机构开展广泛的联动，做好政策、平台、工具、信息四个方面的对接，促进各方参与利益共享和风险共担。

上海银行从设计金融产品的角度进行创新，助力中小企业的发展。用三句话归纳：围绕生命周期，重构风险收益，用好政府支持。我们面向中小企业已经有了20多个融资产品，在这其中分成了初创期、成长期和成熟期三个阶段，其中有部分产品为我们银行独有。

如何重构风险收益，解决风险和收益不对称的问题？一是投贷联动；二是投贷并举；三是推出远期共赢的产品：属于前低后高的阶梯式的贷款方式。如何用好政府支持？其实首先是要解决信息不对称的问题，因为我们知道在政府方面也有很多的信息来源。其次就是分散我们的风险，最好的帮助方式就是中小微担保基金，上海银行的产品市场份额最高，排名第一，我们针对不同的对象设置了不同的产品，这些独有的产品很方便客户进行对号入座。

希望通过我们踏实的产品，支持上海的科创中心建设，支持徐汇区智慧城区的发展。

上海电气临港重型机械装备有限公司总经理　郑锦荣

上海电气临港基地于2005年建立，目前总投资8亿多元，集聚了百万千瓦的高效清洁能源和核电、风电以及一些重大特大型的装备制造。同时具有5000吨等级的码头和4100吨起吊的码头，与国内一些大的物流公司都有合作。

大型装备与物流业是相辅相成的，我国的大型装备与国外相比还存在一定的不足。随着工业4.0时代的到来，物流业与制造业的关联越来越密切，如何加快制造业与物流的对接与创新，还需要进一步完善和探索。

党的十九大提出，要加快建设制造业强国，以绿色、创新、协调、开放和共享五大发展理念为指导，着力推动现代物流业与制造业的深度融合。我们要进一步完善B2B物流服务市场体系，促进与大型装备物流业的有效衔接，同时要利用‘互联网+’等现代化信息手段，搭建制造业、物流业信息与标准对接的共享平台。

特斯联（上海福知光信息科技有限公司）副总裁　谢超

十九大之后政府把人工智能提到了一个非常重要的地位，这是很令人振奋的事。以往我们将人工智能和物联网分开对待，其实物联网的核心是要所有的硬件相连，而其中人工智能的算法很重要，但是算法一定要基于大量的数据。在目前这个节点上，我们会发现人工智能和物联网页已经走到了相互融合、相互促进的阶段。

从特斯联成立的第一天起，我们就很关注如何将人工智能和物联网融合应用得更好。2011年开始，我帮助一家石油行业的企业部署了一套物联网人工智能平台。每个石油企业都有数十万口油井，如果传统的靠人工维护效率非常低，因此我们部署了很多的传感器，所有的数据都可以在后面的平台上看到，这样对于场景的改造具有很深远的意义。

我们一直希望构建一个理想化的智慧城市。但一个智慧城市的构建都涉及到很多方面，因此我们用自下而上的方式，对每一个场景进行设计和升级，并把它称之为建筑设计的操作系统，由于在建筑这个封闭空间中，有数以万计的设备在运转，可以产生大量的数据，我们做的事就是构建一个大脑，通过这些数据可以分析目标大厦的健康状态如何，甚至可以预测未来的发展情况。由于这些设施设备是为人服务的，所以我们同样会把人、车、物关联在一起，形成一个真正的大脑联动。

在未来城市领域中，我们的项目在将近70多个城市中落地，包括在北京、重庆、广州、武汉。目前，已经覆盖了将近400万用户。

总体说，特斯联的核心业务有三个部分：一是未来建筑，我们构建的是建筑的大脑。二是未来城市，提供的是城市的安全和便捷。三是未来金融，这也是特斯联的强项，因为我们本身也是光大控股孵化的企业，在金融领域有很多的优势资源，可以提供一系列的金融服务。

云赛空间副总经理　夏禹

上海仪电集团作为市属大型企业，如何为初创企业提供服务，进行产业创新？仪电集团现在基本确立了新一代的信息技术，是以现代服务业为主体支撑，以商务银行为辅业的产业架构。具体的做法是，一边是三级研发体系，比较传统，但很有效，另一边是依托于谷歌、微软作为三方的主体运营方，通过这些运营方孵化比较优质的双创初创企业，为产业提供创新。

我们从天使服务到全资产的服务，仪电集团打造商务不动产的园区，同时引入了谷歌、腾讯、科大讯飞、可可空间，我们通过区域内的产业集聚将这些科技巨头最先进的创新服务机制落实到物理载体中，通过这些载体的联动，通过云赛空间的运营，把这些与世界科技同步的技术引入，最优的团队带入，再通过仪电集团自我打造的从项目初期到上市一条龙资本纽带，为这些企业服务，使仪电集团的产业有创新性。

仪电集团整个的产业架构，其实很像一座房子，两个支柱一个是非银行金融，一个是商务不动产，中间根据各个智慧城市的需求，提供智慧照明、交通、安防、卫生、教育等一系列解决方案，依托于我们自主研发平台提供最先进的智慧城市整合能力，作为智慧城市整体解决方案的提供商和运营商，这是云赛空间在打造产业创新双创社区中的定位。

作为徐汇区仪电双创社区中的运营方之一，云赛空间负责项目最早期的筛选、招募，有半年免费时间为项目提供一系列的帮助，当它毕业时输入到我们园区中的创业机构，进行进一步的加速孵化，让园区打造从苗圃到加速器的完整双创产业。同时由于仪电集团地处徐汇，也得到了当地政府的大力帮助和支持，给予我们很多政策方面的扶持、帮助和产业聚集。云赛空间一直以活动为载体，营造整个双创社区的氛围，突出技术特色，两个月一期，把全世界最顶尖的导师引进过来，把初创人员集中到这里，线上进行筛选，线下进行辅导，手把手地进行试验，把技术带给他们。另外一个是打造的赛客马拉松极限编程挑战赛，我们根据自己在产业上遇到的问题给他们出题目，49个小时之内大家比拼和开发，从而引爆年轻人的创业激情和创业梦想。

云赛空间作为一家双创企业，在做创新服务的同时，也为初创企业做一些公益理念，创业成功了也要回馈社会。这是每年都要做的活动，通过这些校园课堂、众创课堂理念的推广，给大学生带来最新的创业理念和知识，也告诉大家创业并不是想象的一帆风顺，这时候就需要云赛空间。

商汤集团华东地区总监　丁毅

商汤公司很年轻，成立仅三年，但核心团队已在这个领域深耕了20年。2014年6月，我们在全球率先发布了人脸识别的算法，所以才会有投资人与商汤进行的商业合作。目前，公司有800余位科技人员，其中有140多位人工智能博士。同时，商汤有国内甚至亚洲自主研发自建的深度学习平台。这个平台就相当于IOS或者是安卓系统，是亚洲唯一的基石性平台，这其中也包括我们的芯片能力。上游的应用有人脸识别、图像识别以及无人驾驶等。有5500片的英伟达GPU，10个GPU集群，拥有非常强的计算能力，而且还可以处理图象识别等。另外有三个平台，这是深度学习最重要的三个要素，也是原动力，已积累了大量的数据，其中一些数据已开发，客户也已经开始使用。商汤是在计算机和人脸识别上比较领先的公司，在顶级期刊以及会议上的文章中可以看到商汤名列第三，第一是微软，第二是CFU。在2016年，由全美人工智能领域的博士们选出了全球十大先锋实验室，商汤科技是亚洲唯一的实验室。

在具体的应用场景方面，还有智慧城市和安保人脸识别系统。如信息结构化，在街上的一些卡口，我们可以把机动车、行人、非机动车都显示出来，我们可以做到把这些实时数据结构化出来，作为文字描述。包括行人闯红灯与自行车违章查处，商汤贡献了很多。

又如AR+金融，在金融活动的某些环节是一定要有人在现场，一定要看身份证才能识别身份，因为他要通过柜台人员的鉴证确定是你本人，现在则不需要你去现场就可以识别，这是我们和银行合作的一个创新点，可以在小区设置金融超市，从而扩展金融业务。商汤在今年和高通签订了战略合作，而且是高通在人工智能领域唯一的合作，我们会把算法放在高通的芯片中。

大家用手机拍照的时候都喜欢修图，OPPO之所以可以拍得更清晰拍得更好，就是通过商汤的深度学习而实现的。如VR技术，今年我们通过手势识别，再叠加一些广告，前后分割，这些现在在直播平台比较火的技术。这些技术的利用范围非常的广泛，其实不单单是手机，在无人驾驶等方面应用也非常广泛。如AI+零售，大家知道线上零售很好，但是线下其实有很多的问题，今年8月份我们开了第一家无人店，无人店解决了劳动力问题，更多人去做营销，同时也有很多的方法，包括通过人脸识别进行精准营销等，最终真正做到刷脸结帐。截至目前，我们已经开了十几家无人店，没有出现误刷和盗刷的现象。

无人驾驶方面，我们已和国际顶级的车厂合作，新的无人驾驶车辆已经上路。无人驾驶的车辆最成熟的技术是激光雷达，但是激光雷达的成本很高，我们则通过嵌入式的算法就可以实现，未来我们也会做无人驾驶。

我们和芯片结合，压缩算法，把人脸做160个关健点进行分析，今年技术升级提出240个关键点，这都是我们的首创。另外是和民生相关的，例如国土资源等都需要大量的数据做人工标注和事后分析，而通过计算机视觉和深度学习可以快速的进行识别，缩短整个周期。我们希望坚持原创，用AI引领技术发展。

本期论坛内容由本刊编辑部根据速记采编整理