

如今的华胜天成，不只是一家新集成商###

不知道从什么时候开始，系统集成商在ICT生态中的价值也受到了质疑，被某些人士和投资机构认为缺乏未来成长的想象空间。

实际上，无论是回头看过去，还是向前看未来，系统集成商对于企业客户都具有不可替代的作用，是整个ICT生态中最重要的角色之一。

当然，伴随着ICT产业的发展演进，系统集成商也必然要与与时俱进，通过业务范围和业务模式的创新，跟上时代前进的步伐。

国内最老牌的系统集成商之一的华胜天成，近来发布了新的“云数为轴、四轮驱动”战略方向，并提出要立志于成为一家“新集成商”。

华胜天成总裁申龙哲表示，相比于传统集成商，新集成商的“新”体现在：基于业务理解、基于信创、基于新技术应用、基于系统安全等方面。这些也正是华胜天成所要努力的方向。

华胜天成总裁申龙哲 新集成商的战略方向选择成立于1998年的华胜天成是我国最早的系统集成商之一。除了自身在上海证交所上市之外，还在香港联交所和美国Nasdaq分别拥有一家上市公司。目前，华胜天成的业务机构遍及15个国家39个城市，在全球设有37个交付中心，员工人数超过7000名。

受到市场环境变化和内部变革等因素的影响，过去三年里，华胜天成的营收规模一直维持在40亿元，还略有下滑。2021年，原任太极计算机公司高级副总裁的申龙哲加盟华胜天成，带领这家老牌系统集成商，开始了向“新集成商”的转型。

为此，申龙哲为华胜天成制定了“云数为轴、四轮驱动”战略方向。

其中“云数为轴”，是指充分发挥云计算和大数据领域技术积累，使其成为经济社会数字化发展的引擎，成为数字产业化和产业数字化过程的轴心，并以此为底座，实现四轮驱动。

而“四轮驱动”的含义，则是要积极打造行业数字化方案、产品增值服务、产业数字化运营、专业运维外包这四个方面的核心竞争力，实现业务创新与管理变革，助力客户积极响应环境的变化和挑战，为数字化转型打造坚实的创新底座。

“与制定战略相比，战略的执行更为重要”，申龙哲表示，“而战略执行就需要通过文化和组织来落地。”

在企业文化方面，华胜天成讲究“责任、团队和激情”，分别强调执行力、开放协同的氛围、变革与创新精神。在组织架构方面，华胜天成一方面巩固原有团队，稳住基本面；另一方面引进新的团队，增加新鲜血液。

正是通过这些努力，我们可以看到过去一年里，华胜天成正在发生各种变化，朝着“新集成商”的方向迈进。

新集成商的四大创新之处

在企业级ICT生态中，集成商一直是主力军，拥有近40年的发展历程。

在初期，集成商多是以产品提供商的身份出现在客户面前，名片上印的往往是某某厂商的认证代理商身份。刚成立时的华胜天成，也因为当时是Sun的代理商，而且获得了长足的发展，为此后的腾飞奠定了基础。

随着信息化和数字化的推进，如今的ICT越来越深入到企业的业务层面，帮助其实现日常经营中的提质增效。在这种情况下，企业需要的不再是单一的产品采购，而是要带来业务价值。因此，集成商的身份也需要转变，从“厂商的代理商”到“客户的服务商”，华胜天成的“新集成商”定位正由此而来。

申龙哲介绍说，相比传统集成商，“新集成商”有四点显著不同：基于业务理解的集成、基于信创/国产化的集成、基于新技术应用的集成、基于系统安全的集成。

基于业务理解的集成。华胜天成高级副总裁代双珠，在华胜天成工作了15年，长期负责业务团队。她强调说，华胜天成过往20多年积累的行业客户和行业经验，对于如今做好集成业务至关重要。如今，作为“新集成商”，华胜天成已经不只是跟企业的信息部门打交道，而是直接跟业务部门打交道，这就需要深入行业、深入场景，深刻理解客户的业务需求。

基于信创/国产化的集成。毫无疑问，信创是当下需要重点关注的高成长领域之一。随着信创的行业推进，华胜天成成立了专门的信创工作领导小组，并成立了信创研究院。目前，其自主研发的混合云管、中间件等多款信创产品，已在众多金融机构成功应用。华胜天成信创业务负责人介绍说，华胜天成正在从行业整体和重点区域两个维度，进行信创业务的布局，致力于成为信创领域的领先集成商。

基于新技术应用的集成。云计算、大数据、人工智能、物联网等为代表的新兴技术，不仅带来了新应用，也改变了行业生态。华胜天成在新战略中，特别强调“云数为轴”，发挥此前在云管平台、数据治理、AI智算中心等方面的积累。过去几年里，华胜天成在新技术领域还投资并购了一些创业公司，这些能力都可以被融合在一起，为客户提供服务。

基于系统安全的集成。申龙哲表示，信创解决了本质安全的问题，但外围安全和系统安全也非常重要。他还特别强调安全运维的重要性，“新集成商”不仅要为客户提供安全建设服务，更要帮助其保证日常运行过程中的安全。

不难看出，上述“新集成”的四大创新之处，其实是围绕着新市场环境下客户需求的变化而来。其本质仍然是像传统集成商一样帮助客户解决ICT应用过程中的问题，但面对的是客户的新需求、新挑战。

新集成商需要锤炼的五大能力随着战略的逐步落地，华胜天成的“四轮驱动”也正在向“一体两翼”的方向演进，两翼分别是产品和服务。对于“新集成商”而言，产品是高附加值、高毛利率的代名词，而服务则要向前端咨询和后端运维两个方面延伸。

由此，我们能够看出华胜天成在向“新集成商”迈进过程中的能力布局。毕竟只有练好内功，才能满足企业客户的上述新需求。

从申龙哲的介绍中，我们可以总结出华胜天成正在努力锤炼的五大能力：产品能力、咨询能力、运维能力、行业专注能力、数字新基建能力。

产品能力。产品化，意味着标准化程度高、可复制性强，可以给“新集成商”带来更好的投资回报。华胜天成高级副总裁翟鑫介绍说，做了大量项目之后，华胜天成过去这些年积累了很多产品和方案，通过梳理整理出了9款明星产品。这些产品包括三个层次：底层基础支撑的智能云管、数据治理、数据交换，中层安全管理的容灾备份、负载均衡和安全审计，上层运维应用的系统运维、客户中心、CRM。

咨询能力。对于集成商来说，咨询发挥着重要的业务牵引作用，也能够拉近与客户之间的关系，因此近年来备受大家的重视。申龙哲表示，咨询是他近期最关注的事情，也是华胜天成未来的业务方向。他理想中的咨询团队要对业务有快速理解能力，能围绕“新集成”来为客户提供解决方案，目前已经有了眉目。

运维能力。咨询和运维构成了服务的两极。如果说咨询是前端引领，那么运维就是重要的后期支撑。当ICT成为企业日常运营和业务创新的重要基础设施时，企业对ICT系统的正常运行就提出了更高的要求。申龙哲表示，当下安全运维能力尤其重要，也是华胜天成所重点练就的能力。

行业专注能力。在过去20多年里，华胜天成在10多个重要行业里先后服务过超过16000家客户。这些行业客户积累为如今华胜天成的行业专注奠定了基础。申龙哲介绍说，华胜天成如今重点专注于政府、教育、金融、制造和能源五大行业，关注他们的业务需求，为他们创造价值。

数字新基建能力。基础建设能力，是集成商与生俱来的看家本领。对于“新集成商”而言，这一能力则要转向数字新基建领域。华胜天成数字新基建业务负责人表示，无论是智慧城市、传统数据中心，还是高性能计算，这些数字新基建都离不开人工智能的全面融入。比如华胜天成成为天津市河北区建设了300P算力的人工智能计算中心，为各类智慧应用提供“最强大脑”。

新集成商与行业客户的双向奔赴

ICT市场环境的改变，对于企业用户和集成商来说，同样是不小的挑战。企业面对眼花缭乱的新技术、面对信创等新应用，需要有服务商来帮助和支持自己。

在此进程中，集成商通过创新升级，以“新集成商”的身份出现在客户面前，可以为其提供从测试、迁移、改造，到安全、调优的全过程服务，实现自身价值重塑的同时，也帮助客户创造价值，助力其业务创新。

如今，成功变身的华胜天成，不只是一家“新集成商”，更是致力于成为新一代数字化创新服务的领先企业，为中国数字经济的高质量发展做出卓越贡献，从而让我们生活更美好，让我们的国家更富强。