

ICS 35. xxx

CCS Lxx

团 标 准

T/ISC XXX—XXXX

人工智能企业综合能力评价规范 (平台化视角)

Specification for Comprehensive Capability Evaluation of Artificial Intelligence Enterprises (Platform-oriented Perspective)

在提交反馈意见时，请将您知道的相关专利与支持性文件一并附上。

征求意见稿

2025-12-23

XXXX - XX - XX 发布

XXXX - XX - XX 实施

中国互联网协会 发布

目 次

| | |
|-----------------------------|----|
| 前 言 | 3 |
| 引 言 | 5 |
| 人工智能企业综合能力评价规范（平台化视角） | 6 |
| 1 范围 | 6 |
| 2 规范性引用文件 | 6 |
| 3 术语和定义 | 6 |
| 4 符号和缩略语 | 7 |
| 5 评价方法与等级划分 | 7 |
| 5.1 评估框架 | 7 |
| 5.2 适用对象 | 8 |
| 5.3 企业成长阶段判定 | 8 |
| 5.4 评分计算与等级划分 | 9 |
| 6 评估维度与指标要求 | 9 |
| 6.1 指标体系构成 | 9 |
| 6.2 技术硬实力 | 10 |
| 6.3 商业化能力 | 11 |
| 6.4 市场潜力 | 12 |
| 6.5 社会责任与治理 | 13 |
| 附 录 A （资料性） 实施细则 | 15 |
| 附 录 B （资料性） 评分参考标准 | 20 |
| 参 考 文 献 | 33 |

T/ISC XXX—XXXX

前　　言

本文件按照 GB/T 1.1—2020《标准化工作导则 第1部分：标准化文件的结构和起草规则》的规定起草。

本文件是在《人工智能企业综合实力评估通用框架》的方法论范式下，形成的视角性评价标准之一。遵循技术硬实力（Technology）、商业化能力（Commercialization）和市场潜力（Market）的综合能力评价逻辑，从平台化视角对人工智能企业综合能力进行结构化分析，为企业自评改进、第三方评价及相关决策提供参考依据。

请注意本文件的某些内容可能涉及专利。本文件的发布机构不承担识别专利的责任。

本文件由中国互联网协会提出并归口。

本文件起草单位：浪潮数字企业

本文件主要起草人：亓文豪、李中杰、高超、唐可欣、黄旭辉

本文件为首次发布。

T/ISC XXX—XXXX

引　　言

在人工智能技术快速发展和产业加速融合的背景下，平台化已成为人工智能企业推动技术规模化应用、能力复用与生态协同的重要发展路径。通过平台化方式整合算力、数据、模型、工具与应用资源，人工智能企业能够有效提升技术转化效率，支撑多行业、多场景的智能化发展。

随着人工智能产业逐步从技术探索阶段走向规模化应用阶段，对人工智能企业能力的评价也由单一技术能力评估，向涵盖技术、商业化、市场、生态、安全与治理等要素的综合能力评价演进。在此背景下，有必要在统一的方法论框架下，从不同使用主体和发展路径视角，对人工智能企业综合能力进行差异化刻画。

在本文件中，平台化视角作为一种能力映射与分析视角使用，用于刻画人工智能企业在平台化发展路径下，其技术硬实力（T）、商业化能力（C）和市场潜力（M）的组织方式、运行效率与协同水平，形成一套在平台化视角下对人工智能企业综合能力的评价规范和指标体系。

本文件旨在为人工智能企业识别自身发展阶段与能力短板提供参考，为第三方评价机构、行业主管部门、投融资机构及用户单位提供结构化、可比较的分析工具，推动人工智能企业在平台化发展路径下，其综合能力建设更加规范、有序和可持续。

人工智能企业综合能力评价规范（平台化视角）

1 范围

本文件规定了从平台化发展视角对人工智能企业综合能力进行评价的基本原则、评价指标体系、评价方法、能力等级划分以及评价实施要求。

本文件适用于以人工智能技术为核心，通过平台化方式组织和输出技术能力、产品能力或服务能力的各类人工智能企业。评价对象为人工智能企业整体能力，评价内容重点关注企业在平台化发展过程中所体现的技术能力、商业化运行机制、市场拓展与生态构建能力等。

本文件可供：

- (1) 第三方评价机构开展人工智能企业综合能力评价时使用；
- (2) 人工智能企业自评与改进时使用；
- (3) 行业主管部门、投融资机构、用户单位在相关决策中参考使用。

2 规范性引用文件

本文件没有规范性引用文件。

3 术语和定义

下列术语和定义适用于本文件。

1. 人工智能企业 Artificial Intelligence Enterprise

以人工智能技术研发、产品与服务为核心业务，开展研发、生产、运营和服务活动的企业。

2. 人工智能平台 Artificial Intelligence Platform

以人工智能技术为基础，提供算力、数据、算法模型、开发工具、服务接口及相关运营能力的综合技术与业务支撑平台，为内部或外部用户提供 AI 能力和应用支撑。

3. TCM模型 Technology-Commercialization-Market Model

由技术硬实力（Technology）、商业化能力（Commercialization）和市场潜力（Market）三个核心维度构成的三维价值评估空间。在本文件中，用于衡量人工智能企业在平台化发展路径下，其技术硬实力、商业化能力和市场潜力的综合表现。

4. S调节器 S-Regulator

用于评估企业在社会责任与治理（ESG）方面的表现，对人工智能企业综合能力评估结果进行风险调节的全局模块。

4 符号和缩略语

下列符号和缩略语适用于本文件。

AI: Artificial Intelligence, 人工智能

API: Application Programming Interface, 应用程序编程接口

DAU: Daily Active Users, 日活跃用户数

GMV: Gross Merchandise Volume, 平台成交总额或交易规模

SaaS: Software as a Service, 软件即服务

PaaS: Platform as a Service, 平台即服务

IaaS: Infrastructure as a Service, 基础设施即服务

SLA: Service Level Agreement, 服务等级协议

ESG: Environment, Social and Governance, 环境、社会与公司治理

5 评价方法与等级划分

5.1 评估框架

在本文件中, TCM 模型作为平台化视角下企业综合能力的价值映射工具, 用于从技术硬实力、商业化能力和市场潜力三个维度, 刻画人工智能企业发展的能力表现与成熟度水平。

评估流程遵循“定阶段—评维度—调系数—定等级”的逻辑, 对不同发展阶段的人工智能企业进行差异化评价, 确保评价结果与企业发展实际相匹配。评估框架如图1所示, 评估的具体流程为:

1. 明确评价对象与范围;
2. 判定企业成长阶段（早期/成长期/成熟期）;
3. 选取企业所处阶段的评估权重表;
4. 依据各项评分表对二级指标打分, 然后按照权重依次计算二级指标、一级指标、TCM各维度得分, 得到初始分数;
5. 根据企业在社会责任与治理方面的表现, 应用S调节器红绿灯机制进行分数校正;
6. 计算评估对象的最终得分与对应等级。

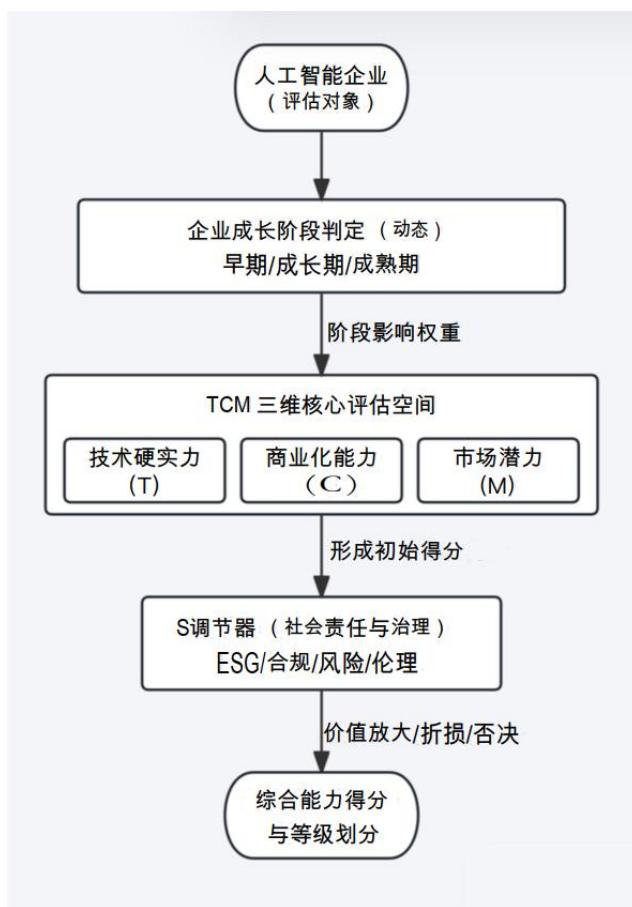


图 1 人工智能企业综合能力评价框架

5. 2 适用对象

本文件适用于具备以下特征之一的人工智能企业：

- (1) 以平台为核心产品或服务形态，为外部客户提供AI能力或行业解决方案；
- (2) 在企业内部构建统一AI平台，为多业务线提供算力、数据和模型服务；
- (3) 在产业链中作为关键平台节点，为上下游主体提供开放能力或生态服务。

5. 3 企业成长阶段判定

评估主体应依据表1，综合考虑产品状态（MVP/试点/规模化产品）、经营特征（营收规模、增速、现金流状况）、组织形态（团队规模、管理体系成熟度）、战略重心（技术验证、市场扩张、稳定盈利与第二曲线）等关键特征，确定企业所处的成长阶段，即划分为早期阶段、成长期阶段、成熟期阶段其中的一种。可参考附录A提供的企业成长阶段划分参照表进行判定。

表 1 企业成长阶段特征指引

| 阶段 | 核心特征 | 战略重心 |
|-------------|--|-----------------------------|
| 早期阶段 (验证期) | 产品处于 MVP (最小可行性产品) 或研发阶段；尚未形成规模化营收；依赖融资驱动。 | 技术可行性、产品与市场契合度 (PMF) 的初步验证。 |
| 成长期阶段 (扩张期) | 产品已获市场验证，营收呈快速增长趋势；组 | 市场份额获取、营收增速、商业模式 |

| | | |
|------------|-----------------------------------|----------------------|
| | 织规模迅速扩张；商业模式逐渐清晰。 | 式的可复制性。 |
| 成熟期阶段（稳定期） | 拥有稳定的市场地位、客户群和现金流；组织架构成熟；具备行业护城河。 | 盈利能力、运营效率、第二增长曲线的构建。 |

5.4 评分计算与等级划分

5.4.1 TCM 动态权重

不同阶段的企业价值构成不同，评估时遵循以下动态权重原则：

(1) 早期阶段侧重于技术硬实力(T)的评估，重点考察技术创新性与团队背景，允许商业化能力较弱，权重计算采用表A.2《早期阶段人工智能企业综合能力评价权重表》。

(2) 成长期阶段侧重于商业化能力(C)的评估，重点考察增长速度与市场验证情况，关注技术向商业转化的效率，权重计算采用表A.3《成长期阶段人工智能企业综合能力评价权重表》。

(3) 成熟期阶段侧重于商业化能力(C)与市场潜力(M)的均衡评估，重点考察盈利质量、市场壁垒与行业生态位，权重计算采用表A.4《成熟期阶段人工智能企业综合能力评价权重表》。

5.4.2 S 调节器机制

S调节器作为独立的考察模块，对企业在社会责任与治理方面进行评价，产生“放大”或“约束”效应。S调节器的评估采用“红绿灯”评级与价值调节相结合的方式。

评估者对照表B.22定义的核心检查项，逐一给出“绿灯”、“黄灯”或“红灯”的评级。根据“红绿灯”组合，确定企业的整体S评级，分为“一票否决”、“卓越”、“良好”、“中性”、“警示”五个等级。若有任一检查项为“红灯”，评级即为“一票否决”，评估中止。其他情况下，如果全部为“绿灯”的，S评级为“卓越”，1-2个“黄灯”的，S评级为“良好”，3-4个“黄灯”的，S评级为“中性”，全部是“黄灯”的，S评级为“警示”。

采用调节系数机制，在初始得分基础上，对于表现卓越的企业给予正向加分修正，对于表现一般/存在风险的企业，给予中性或负向分数修正，具体参照表B.23《S调节器分数调整参照表》。

5.4.3 企业等级划分

人工智能企业综合能力最终得分按如下公式计算：

最终分数 = 初始加权TCM分数 + S调节器分数。

人工智能企业综合能力划分为五个通用等级：引领级(L5)、卓越级(L4)、潜力级(L3)、发展级(L2)、起步级(L1)。依据最终分数，参照表A.5《人工智能企业综合能力等级划分表》获得企业的评分等级。

6 评估维度与指标要求

6.1 指标体系构成

在平台化视角下，指标体系重点关注人工智能企业对算力、数据、模型、工具及应用资源的统一集成能力，以及在此基础上形成的平台运行稳定性与运行效率，作为判断企业平台化发展能力成熟度的重要依据。具体地，指标体系共三层：

第一层：分为三个评估维度，即技术硬实力(T)、商业化能力(C)、市场潜力(M)；

第二层：一级指标，每个评估维度下包含若干个一级指标，例如：技术硬实力维度包含平台技术能力、研发平台建设、技术标准与前瞻布局三个一级指标；

第三层：二级指标，每个一级指标下包含若干个二级指标，例如：平台技术能力一级指标下，包含全栈技术能力、生成式 AI 平台能力、算力平台化能力三个二级指标。

评价时直接对二级指标打分，一级指标和三大维度得分由加权计算获得。所有二级指标采用0~100分制，具体评分标准参照本规范附录B中相应的评分表。

6.2 技术硬实力

6.2.1 平台技术能力

平台技术能力应从以下方面进行评价：

1. 全栈技术能力

(1) 技术栈完整度，包括算力、数据、模型、开发工具、服务编排等关键环节的覆盖情况，以及跨算力、数据、模型、工具等要素的统一集成与协同能力。

(2) 云 - 边 - 端一体化能力，包括对多形态终端和边缘节点的统一接入、统一管理与协同调度能力；

(3) 多技术领域覆盖度，包括机器学习、深度学习、自然语言处理、计算机视觉、多模态等核心技术能力；

(4) 技术架构先进性，包括微服务化、容器化、分布式设计等架构实践，以及架构对高可用性、可扩展性和运行稳定性的支撑能力。

2. 生成式 AI 平台能力

(1) 大模型服务平台能力，包括模型托管、推理服务、模型微调和评估能力；

(2) 多模态 AI 服务集成度，包括文本、语音、图像、视频等多模态能力的统一提供和编排能力；

(3) 平台化 AI 工具完善度，包括数据标注、模型训练、自动化部署、模型监控等工具链的完备性。

3. 算力平台化能力

(1) 云算力服务规模，可按浮点运算能力（如 PFLOPS）等指标衡量；

(2) 算力调度优化能力，包括资源调度策略、负载均衡、弹性伸缩等能力；

(3) 多租户算力资源管理能力，包括隔离性、配额管理和资源使用可视化；

(4) 算力成本效益比，包括单位算力成本与性能表现的综合评价。

6.2.2 研发平台建设

研发平台建设能力应从以下方面进行评价：

1. 平台研发投入

(1) 平台相关技术研发投入占企业整体研发投入的比例；

(2) 基础技术研究和前沿技术探索投入占比；

(3) 开放平台建设和技术生态建设投入。

2. 技术专利积累

(1) 与平台相关的核心技术发明专利数量和质量；

(2) 专利布局的系统性和完整性；

(3) 专利转化为平台能力或产品服务的比例。

6.2.3 技术标准与前瞻布局

技术标准与前瞻布局能力应从以下方面进行评价：

1. 标准与规范建设

- (1) 主导或参与制定的国家标准、行业标准、团体标准数量及影响力;
- (2) 在人工智能相关标准化组织中的角色和贡献;
- (3) 公开发布的技术规范、接口规范、最佳实践文档的数量与质量;
- (4) 面向行业的技术白皮书影响力和被引用情况。

2. 前沿技术布局

- (1) 在新兴 AI 技术（如大模型、智能体、多模态、联邦学习等）方面的研究和应用投入;
- (2) 设立前沿技术实验室或创新项目的情况;
- (3) 对技术发展趋势的研判和技术路线规划的系统性与前瞻性。

6.3 商业化能力

6.3.1 市场领导力

市场领导力应从以下方面进行评价：

1. 市场份额与地位

- (1) 在主要业务领域或细分市场的市场占有率;
- (2) 在关键细分领域的领先地位和持续时间;
- (3) 平台业务对整体市场增长的贡献度。

2. 品牌与行业影响力

- (1) 在相关第三方榜单或行业研究报告中的品牌评价和排名情况;
- (2) 主流媒体、专业媒体及新媒体中的曝光度、报道质量与整体声誉;
- (3) 在行业研究报告、政策文件、权威出版物等中的被引用频度和典型案例数量，反映其对行业发展方向的影响力。

3. 客户结构优质度

- (1) 大型企业、重要行业客户和公共机构客户占比;
- (2) 头部客户贡献度和稳定性;
- (3) 客户行业分布的多样性和抗风险能力。

6.3.2 平台运营能力

平台运营能力应从以下方面进行评价：

1. 平台活跃度

- (1) 日活跃用户（DAU）、月活跃用户（MAU）等核心活跃指标;
- (2) 平台交易规模（如 GMV）、调用量、任务量等业务规模指标;
- (3) 用户使用频次和黏性指标（如留存率、使用时长等）。

2. 平台价值与服务能力

- (1) SaaS/PaaS/IaaS 等服务形态的能力成熟度，包括服务品类完整性、功能完备性以及面向不同类型客户的适配能力;
- (2) 平台服务的稳定性和可靠性，包括 API 调用成功率、响应时间、SLA 达成情况以及故障恢复能力等；

(3) 服务扩展和弹性能力，包括支持业务高并发、快速扩缩容、多地域部署、跨租户管理等能力，以及在业务峰值时保障服务连续性的水平；

(4) 平台为用户创造的综合价值，如成本降低、效率提升、质量改善、风险控制优化等，可结合典型客户案例和量化数据进行评估；

(5) 平台在典型应用场景中的价值体现程度，包括在重点行业、关键业务流程中的应用深度、成熟度及可复制性。

6.3.3 商业模式成熟度

商业模式成熟度应从以下方面进行评价：

1. 盈利模式稳定性

- (1) 收入结构多元化程度（订阅、按量计费、项目制等）；
- (2) 经常性收入占比；
- (3) 利润率和现金流的稳定性。

2. 收入规模与增长

- (1) 平台相关业务的收入规模及占比；
- (2) 收入的复合增长率和成长可持续性；
- (3) 新业务、新场景收入贡献度。

3. 商业扩展能力

- (1) 平台在新行业、新区域的复制推广能力；
- (2) 跨行业、跨区域业务拓展效果；
- (3) 国际化业务开展情况。

6.4 市场潜力

6.4.1 生态构建能力

生态构建能力应从以下方面进行评价：

1. 合作伙伴规模及质量

- (1) 战略合作伙伴和生态伙伴数量；
- (2) 合作伙伴分级管理体系的完备性；
- (3) 合作伙伴质量和行业覆盖广度。

2. 开发者生态规模

- (1) 注册开发者数量及结构；
- (2) 活跃开发者比例与活跃度指标；
- (3) 基于平台构建的第三方应用、解决方案数量。

6.4.2 场景应用与服务能力

场景应用与服务能力应从以下方面进行评价：

1. 场景落地能力

- (1) 在重点行业和关键业务流程中的应用程度及与业务场景的融合度；
- (2) 覆盖的行业数量、业务类型和应用场景的多样性；
- (3) 标杆项目的成熟度、复制推广性及在行业内的示范效果。

2. 定制化解决方案能力

- (1) 对不同客户差异化需求的理解与满足程度；
- (2) 对各目标行业业务逻辑和痛点的理解深度及专业能力；
- (3) 方案设计、系统集成、实施落地及运维支持的整体能力。

6.4.3 国际化拓展能力

国际化拓展能力应从以下方面进行评价：

1. 全球市场布局

- (1) 海外市场覆盖区域和重点国家/地区布局；
- (2) 国际业务收入占比及增长情况；
- (3) 本地化运营能力。

2. 全球品牌影响力

- (1) 国际媒体报道和国际奖项认可情况；
- (2) 海外用户或合作伙伴的品牌认知度；
- (3) 在国际标准和国际组织中的参与度。

6.5 社会责任与治理

6.5.1 平台安全治理

平台安全治理能力应从以下方面进行评价：

1. 平台安全体系建设

- (1) 安全架构设计完整性，包括身份认证、访问控制、日志审计等；
- (2) 安全管理制度和安全运维体系的建设和执行情况；
- (3) 获得的相关安全认证或评估结果。

2. 数据安全治理

- (1) 数据分类分级管理制度；
- (2) 数据加密、访问控制、备份恢复等技术措施；
- (3) 数据跨境传输和共享过程中的合规管理。

3. 内容安全管控

- (1) 内容审核机制的完备性和有效性；
- (2) 对有害信息、违法违规信息的识别与处置能力；
- (3) 生成式 AI 内容的安全控制和价值观对齐机制。

6.5.2 合规体系建设

合规体系建设能力应从以下方面进行评价：

1. 监管合规

- (1) 与人工智能、网络安全、数据安全、个人信息保护等相关法律法规的符合程度；
- (2) 相关行政备案、许可和认证的完备性；
- (3) 对监管要求的响应机制和整改执行情况。

2. 标准与认证

- (1) 符合相关国家标准、行业标准和团体标准的情况；
- (2) 获得的安全、质量、管理体系等认证；
- (3) 第三方合规性评估结果。

3. 伦理 AI 建设

- (1) 企业级 AI 伦理原则或行为准则的制定与执行；
- (2) 算法透明度、可解释性建设情况；
- (3) 算法风险评估和伦理审查机制。

6.5.3 社会责任与可持续发展

社会责任与可持续发展能力应从以下方面进行评价：

1. 社会价值创造

- (1) 平台在促进数字经济发展、助力产业转型升级中的作用；
- (2) 在教育、医疗、养老、环境等社会领域的应用贡献；
- (3) 技术普惠和数字鸿沟缩小方面的实践。

2. 公益事业参与

- (1) 参与或发起公益项目的数量和质量；
- (2) 在教育支持、乡村振兴、应急救灾等方面的投入和成效。

3. 可持续发展

- (1) ESG 管理体系建设情况；
- (2) 绿色算力、节能减排等绿色技术应用实践；
- (3) 可持续发展目标和年度报告披露情况。

附录 A
(资料性)
实施细则

对于参评企业，首先根据表A.1划分企业所属的成长阶段，并据此确定TCM三个不同维度及不同指标的权重，即从表A.2-A.4选择其一用于后续权重计算。

表 A.1 企业成长阶段划分参照表

| 特征维度 | 早期阶段 | 成长期阶段 | 成熟期阶段 |
|-------|-------------------|------------------------|--------------------|
| 产品状态 | MVP 或测试版，核心功能尚在验证 | 产品已获市场初步验证(PMF)，功能快速迭代 | 产品成熟，拥有稳定的市场份额和用户群 |
| 营收规模 | < 1000 万人民币 | 1000 万 - 5 亿人民币 | > 5 亿人民币 |
| 增长模式 | 探索产品与市场契合点 | 快速扩张，追求用户和营收规模增长 | 关注盈利能力、运营效率和市场份额防御 |
| 团队规模 | < 100 人 | 100 - 1000 人 | > 1000 人 |
| 融资轮次 | 种子轮至 A 轮 | A 轮至 C/D 轮 | C/D 轮以后或已上市 |
| 核心关注点 | 技术可行性、用户反馈 | 增长速度、单位经济模型、市场份额 | 利润率、现金流、新增长曲线 |

表 A.2 早期阶段人工智能企业综合能力评价权重表

| 评估维度 | 维度权重 | 一级指标 | 一级权重 (维度内) | 二级指标 | 二级权重 (一级内) |
|-------|------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| 技术硬实力 | 50% | 平台技术能力 | 45% | 全栈技术能力 | 40% |
| | | | | 生成式AI平台能力 | 35% |
| | | | | 算力平台化能力 | 25% |
| | | 研发平台建设 | 35% | 平台研发投入 | 50% |
| | | | | 技术专利积累 | 50% |
| | | 技术标准与前瞻布局 | 20% | 标准与规范建设 | 45% |
| | | | | 前沿技术布局 | 55% |
| 商业化能力 | 25% | 市场领导力 | 30% | 市场份额与地位 | 40% |

| 评估维度 | 维度权重 | 一级指标 | 一级权重 (维度内) | 二级指标 | 二级权重 (一级内) |
|------|------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| 市场潜力 | 25% | 平台运营能力 | | 品牌与行业影响力 | 30% |
| | | | | 客户结构优质度 | 30% |
| | | | 40% | 平台活跃度 | 55% |
| | | | | 平台价值与服务能力 | 45% |
| | | 商业模式成熟度 | 30% | 盈利模式稳定性 | 30% |
| | | | | 收入规模与增长 | 40% |
| | | | | 商业扩展能力 | 30% |
| | | 生态构建能力 | 35% | 合作伙伴规模及质量 | 55% |
| | | | | 开发者生态规模 | 45% |
| | | 场景应用与服务能力 | 40% | 场景落地能力 | 55% |
| | | | | 定制化解决方案能力 | 45% |
| | | 国际化拓展能力 | 25% | 全球市场布局 | 60% |
| | | | | 全球品牌影响力 | 40% |

表 A.3 成长期阶段人工智能企业综合能力评价权重表

| 评估维度 | 维度权重 | 一级指标 | 一级权重 (维度内) | 二级指标 | 二级权重 (一级内) |
|-------|------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| 商业化能力 | 45% | 平台技术能力 | 40% | 全栈技术能力 | 35% |
| | | | | 生成式AI平台能力 | 40% |
| | | | | 算力平台化能力 | 25% |
| | | 研发平台建设 | 30% | 平台研发投入 | 45% |
| | | | | 技术专利积累 | 55% |
| | | 技术标准与前瞻布局 | 30% | 标准与规范建设 | 50% |
| | | | | 前沿技术布局 | 50% |
| | | 市场领导力 | 35% | 市场份额与地位 | 45% |
| | | | | 品牌与行业影响力 | 30% |
| | | 平台运营能力 | 35% | 客户结构优质度 | 25% |
| | | | | 平台活跃度 | 45% |
| | | 商业模式成熟度 | 30% | 平台价值与服务能力 | 55% |
| | | | | 盈利模式稳定性 | 30% |
| | | | | 收入规模与增长 | 45% |
| | | | | 商业扩展能力 | 25% |
| 市场潜力 | 25% | 生态构建能力 | 40% | 合作伙伴规模及质量 | 50% |
| | | | | 开发者生态规模 | 50% |

| 评估维度 | 维度权重 | 一级指标 | 一级权重 (维度内) | 二级指标 | 二级权重 (一级内) |
|------|------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| | | 场景应用与服务能力 | 40% | 场景落地能力 | 50% |
| | | | | 定制化解决方案能力 | 50% |
| | | 国际化拓展能力 | 20% | 全球市场布局 | 60% |
| | | | | 全球品牌影响力 | 40% |

表 A.4 成熟期阶段人工智能企业综合能力评价权重表

| 评估维度 | 维度权重 | 一级指标 | 一级权重 (维度内) | 二级指标 | 二级权重 (一级内) |
|-------|-------|-----------|---------------|-----------|---------------|
| 技术硬实力 | 25% | 平台技术能力 | 35% | 全栈技术能力 | 35% |
| | | | | 生成式AI平台能力 | 35% |
| | | | | 算力平台化能力 | 30% |
| | 25% | 研发平台建设 | 25% | 平台研发投入 | 40% |
| | | | | 技术专利积累 | 60% |
| | 40% | 技术标准与前瞻布局 | 40% | 标准与规范建设 | 55% |
| | | | | 前沿技术布局 | 45% |
| | | | | 市场份额与地位 | 45% |
| 商业化能力 | 37.5% | 市场领导力 | 35% | 品牌与行业影响力 | 35% |
| | | | | 客户结构优质度 | 20% |
| | | | | 平台活跃度 | 40% |
| | 30% | 平台运营能力 | 30% | 平台价值与服务能力 | 60% |
| | | | | 盈利模式稳定性 | 40% |
| | | | | 收入规模与增长 | 30% |
| | 35% | 商业模式成熟度 | 35% | 商业扩展能力 | 30% |
| | | | | 合作伙伴规模及质量 | 50% |
| | | | | 开发者生态规模 | 50% |
| 市场潜力 | 37.5% | 生态构建能力 | 40% | 场景落地能力 | 45% |
| | | | | 定制化解决方案能力 | 55% |
| | 25% | 国际化拓展能力 | 25% | 全球市场布局 | 50% |
| | | | | 全球品牌影响力 | 50% |

基于附录B的评分参考标准，对每一项二级评价指标进行打分，然后计算得分。具体地，对于某一维度d下的一个一级指标 i，其得分为：

$$S_{d,i} = \sum_j (w_{d,i,j} \times S_{d,i,j})$$

其中， $w_{d,i,j}$ 为二级指标在所在一级指标中的权重， $\sum_j w_{d,i,j} = 1$ 。

某一维度d的得分为：

$$S_d = \sum_i (w_{d,i} \times S_{d,i})$$

其中， $w_{d,i}$ 为一级指标在所在维度中的权重， $\sum_i w_{d,i} = 1$ 。

人工智能企业综合能力初始加权TCM分数：

$$S_{\text{total}} = \sum_d (W_d \times S_d)$$

其中， W_d 为维度权重， $\sum_d W_d = 1$ 。

根据附录B中表B.22《S调节器核心检查项评级标准》和表B.23《S调节器分数调整参照表》得到S调节器分数，从而得到最终分数 = 初始加权TCM分数 + S调节器分数。最后参照下表，得到人工智能企业综合能力等级。

表 A.5 人工智能企业综合能力等级划分表

| 等级 | 等级名称 | 最终得分区间 | 核心特征描述 |
|----|------|-----------|--|
| L5 | 引领级 | ≥ 90 | 在同成长阶段企业中，人工智能企业综合能力处于标杆水平。企业能够通过平台化方式高效组织和输出技术能力、商业能力与市场能力，在技术体系完整性、平台化运行效率、商业转化能力及生态协同方面均表现突出，对行业平台化发展路径具有显著示范和引领作用。 |
| L4 | 卓越级 | [75, 90) | 在同成长阶段企业中，人工智能企业综合能力明显领先。企业已形成较为成熟的平台化能力体系，能够稳定支撑多场景、多客户的业务运行，在平台化技术组织、商业化运营机制和生态协作方面具备较高成熟度。 |
| L3 | 潜力级 | [60, 75) | 在同成长阶段企业中，人工智能企业综合能力整体稳健。企业已初步建立平台化发展模式，关键能力基本具备，但在平台化能力的系统协同、运行效率或规模化支撑能力等方面仍存在进一步优化空间。 |

| 等级 | 等级名称 | 最终得分区间 | 核心特征描述 |
|----|------|----------|---|
| L2 | 发展级 | [40, 60) | 在同成长阶段企业中，人工智能企业已具备一定的平台化发展基础。企业在技术能力、商业模式或市场拓展方面存在平台化探索，但整体能力仍以局部或阶段性平台化为主，在体系完整性、运行效率或生态协同方面存在较多短板。 |
| L1 | 起步级 | < 40 | 在同成长阶段企业中，人工智能企业平台化综合能力仍处于起步阶段。企业能力主要以项目化、分散化或单点技术输出为主，尚未形成稳定的平台化能力组织方式和可持续的运行机制。 |

人工智能企业综合能力等级 L1 - L5 为在企业所属成长阶段内的相对能力等级，应结合企业成长阶段（早期/成长期/成熟期）进行解读。

附录 B
(资料性)
评分参考标准

本附录提供了每项指标的具体评分参考标准。

表 B.1 全栈技术能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 0–20 | 平台相关技术能力高度分散，算力、数据、模型及应用等能力以项目化或孤立系统形态存在，主要依赖第三方产品与服务，缺乏统一的技术架构与集成机制；各技术层之间协同程度低，资源难以复用，平台运行稳定性和整体效率难以保障。 |
| 21–40 | 初步构建部分自有技术组件，实现了局部系统或模块级集成，技术能力覆盖计算、存储或 AI 能力中的部分环节；尚未形成统一的技术路线和接口规范，跨层、跨系统协同能力不足，资源调度、运行稳定性和运维效率仍存在明显短板。 |
| 41–60 | 形成较为完整的基础技术栈，在算力、数据、模型和服务接口等关键层面实现统一管理和平台化组织；具备基本的技术集成与服务编排能力，能够支持云–边–端之间的协同运行，平台运行稳定性和资源利用效率达到行业主流水平。 |
| 61–80 | 多数核心技术能力实现自研或深度自控，构建了清晰的云–边–端一体化技术架构和模块化设计体系；通过统一接口、调度与治理机制，实现多类资源的高效集成与协同运行，具备较强的弹性伸缩、自动化运维和持续稳定运行能力。 |
| 81–100 | 构建了业界领先的全栈一体化技术体系，在算力、数据、模型、工具链和服务编排等层面实现高度自主可控与深度集成；通过统一技术底座和开放接口，实现跨云、跨地域、跨终端的高效协同与统一治理，能够长期、稳定、高效率支撑大规模多租户、跨行业、多场景应用，成为行业全栈技术集成与运行能力的标杆。 |

表 B.2 生成式 AI 平台能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| 0–20 | 仅简单集成第三方生成式 AI 接口或少量开源大模型 Demo，缺乏统一的平台化管理与运维能力；不具备模型服务编排、监控和治理机制，难以支撑实际业务场景。 |
| 21–40 | 对开源或第三方大模型进行基础封装，可提供部分文本生成等基础服务；平台具备初步的接口管理能力，但缺乏完善的多模型管理、版本控制和效果评估机制，对多模态和行业场景的支持较弱。 |
| 41–60 | 具备较完善的生成式 AI 平台能力，可管理多种大模型和微调模型，支持文本、图像等多种类型任务；具备基本的模型生命周期管理、日志监控和调用统计功能，在典型行业场景中可稳定支撑业务需求。 |
| 61–80 | 多数生成式 AI 能力由企业自研或深度定制，平台支持多模态（文本、语音、图像、视频等）一体化服务；具备完善的模型注册、评估、A/B 测试、灰度发布和自动扩缩容能力，同时提供提示工程工具、应用编排工具和插件生态，平台性能和易用性处于行业优良水平。 |
| 81–100 | 构建了业界领先的生成式 AI 平台体系，核心模型与平台技术在多项权威评测中达到 SOTA 水平；支持大规模模型集群协同、海量多模态任务处理和复杂智能体编排，具备完善的内容 |

| 分数区间 | 能力描述 |
|------|--------------------------------------|
| | 安全、价值观对齐、风险监控与治理闭环，形成强大的平台生态和行业基准能力。 |

表 B.3 算力平台化能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 0–20 | 算力资源主要以单机或零散集群形式存在，缺乏统一的云化管理和调度平台；无法实现多租户管理和弹性扩缩容，资源利用率较低，运维依赖人工操作。 |
| 21–40 | 初步搭建算力管理平台，实现基本的资源池化和虚拟化，支持有限的集群管理功能；可通过简单策略进行资源分配，但多租户隔离、统一计量计费和自动化运维能力较弱，算力成本与效率优势不明显。 |
| 41–60 | 形成较为完善的算力平台化能力，统一管理 CPU/GPU/专用 AI 芯片等多种算力资源，支持多租户隔离和基础弹性调度；具备资源监控、计量计费和性能优化能力，整体算力利用率达到行业主流水平。 |
| 61–80 | 多数算力资源通过自研或深度定制的平台进行统一编排和智能调度，支持大规模集群管理、跨地域资源协同和云-边一体调度；具备细粒度配额管理、QoS 控制、成本优化策略以及完善的可视化运维能力，在算力效率与成本控制方面表现优异。 |
| 81–100 | 构建了业界领先的算力平台体系，能够对超大规模异构算力集群进行智能编排和自适应调度，实现跨云、跨地域、跨架构的一体化资源池；在性能、可靠性和成本效率上达到行业顶尖水平，支持生成式 AI、大模型训练与推理等高复杂度负载，为生态伙伴和行业客户提供标准化、高可用、可持续的算力底座。 |

表 B.4 平台研发投入评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| 0–20 | 平台相关技术研发投入占企业整体研发投入比例极低或基本缺失，研发资源主要用于短期项目交付；几乎没有面向基础技术研究和前沿技术探索的预算安排，开放平台建设和技术生态建设投入为零或极其有限。 |
| 21–40 | 已有一定比例的研发经费用于平台相关技术，但以应用层开发和项目性需求为主，年度波动较大；基础技术研究和前沿技术探索投入占比较低，多为试探性项目；开放平台建设和技术生态建设偶有投入，但缺乏系统规划和持续性。 |
| 41–60 | 平台相关技术研发投入占企业整体研发投入比例适中且基本稳定，平台被视为重要研发方向之一；基础技术研究和前沿技术探索具备明确预算，占比达到行业主流水平；开放平台建设和技术生态建设纳入年度规划，形成若干连续性项目。 |
| 61–80 | 平台相关技术研发投入占企业整体研发投入比例较高并持续多年保持稳定或增长，平台研发是企业研发投入的核心方向；基础技术研究和前沿技术探索投入占比较大，围绕关键技术布局一批中长期项目；在开放平台建设和技术生态建设方面形成系统规划和持续投入，已建立有影响力的技术生态。 |
| 81–100 | 平台相关技术研发投入为企业研发投入的绝对重点，比例显著高于行业平均并保持持续增长； |

| 分数区间 | 能力描述 |
|------|---|
| | 基础技术研究和前沿技术探索投入占比较高，形成一批具有国际/行业影响力的前沿研究成果；在开放平台建设和技术生态建设方面持续投入，构建起开放共赢、良性循环的生态体系，对行业平台技术发展具有明显引领作用。 |

表 B.5 技术专利积累评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|----------|---|
| 0 - 20 | 与平台相关的核心技术发明专利数量极少或基本缺失，现有专利多为边缘性或低价值专利，质量较低；专利布局零散、缺乏整体策略和关键技术覆盖；专利成果很少或几乎未实际转化为平台能力或产品/服务功能。 |
| 21 - 40 | 拥有一定数量与平台相关的专利，主要集中在单一模块或具体应用层面的改进，发明专利比例较低；专利布局缺乏系统规划，在技术链路、应用场景和目标市场上的覆盖不均衡；部分专利尝试应用于平台功能或产品中，但整体转化率较低。 |
| 41 - 60 | 拥有若干与平台关键环节相关的发明专利，在算法、架构、数据处理等方面具备一定技术积累；专利布局初步体现出系统性，在平台核心技术链条和主要应用场景上形成基本覆盖；已有部分核心专利成功转化为平台能力或商业化产品/服务，对平台竞争力有实质支撑。 |
| 61 - 80 | 形成较完整的与平台相关的高质量专利组合，多数为发明专利，在算法、算力架构、数据处理、模型管理等核心领域构建了较高技术门槛；专利布局具有清晰的全球或全国性策略，覆盖关键技术点、重点行业场景和主要目标市场；专利转化率较高，核心平台能力和主力产品/服务中普遍嵌入专利技术，形成明显竞争优势。 |
| 81 - 100 | 拥有规模化、高价值且结构合理的与平台相关的发明专利组合，在关键核心技术领域形成强有力的专业壁垒；专利布局高度系统化，覆盖从底层技术到上层应用、从本国到国际主要市场，具有明显的前瞻性和防御性；专利广泛而深度地转化为平台架构、核心模块和重要产品/服务能力，成为平台差异化竞争和生态合作的关键资产，对行业技术路线与竞争格局具有显著影响。 |

表 B.6 标准与规范建设能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|-------|---|
| 0-20 | 基本未参与国家标准、行业标准或团体标准制定，与人工智能相关的标准化组织中无实质角色；几乎未发布对外可用的技术规范、接口规范或最佳实践文档，也无面向行业的技术白皮书发布或影响极弱。 |
| 21-40 | 偶尔参与个别标准或规范的讨论或研制，但多为跟随性参与，缺乏主导性贡献；对外发布数量有限的技术规范或接口文档，主要服务自身产品使用，规范性和通用性较弱；少量技术白皮书发布，对行业影响和被引用程度有限。 |
| 41-60 | 在部分国家标准、行业标准或团体标准中有主动参与，在个别领域承担一定牵头或骨干角色；形成若干结构清晰、可复用的技术规范、接口规范和最佳实践文档，成为合作伙伴或客户的重要参考；定期发布技术白皮书，内容质量达到行业主流水平，在行业内具有一定引用和参考价值。 |
| 61-80 | 在多个关键国家标准、行业标准或团体标准项目中担任主要起草或牵头单位，在核心条款设计中发挥重要作用，在人工智能相关标准化组织中承担重要职务；持续发布成体系的技术规 |

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| | 范、接口规范和最佳实践指南，被生态伙伴和行业广泛采用；技术白皮书内容深入、数据翔实，在行业报告、政策研究中被频繁引用，具有较强的行业影响力。 |
| 81–100 | 在本领域国家和行业标准体系建设中发挥引领作用，主导或牵头多个关键标准，形成覆盖关键技术的应用场景的标准体系，对行业技术路线产生深远影响；构建起完整、开放的技术规范与接口规范体系，被广泛视作事实标准；技术白皮书在国内外行业内具有权威参考地位，持续引导产业发展方向，为政策制定、产业规划和技术生态构建提供重要依据。 |

表 B.7 前沿技术布局能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|----------|--|
| 0 – 20 | 基本未在大模型、智能体、多模态、联邦学习等新兴 AI 技术方向开展系统性的研究或应用探索，缺乏前沿技术相关预算和项目安排；未设立前沿技术实验室或创新项目，对技术发展趋势研判较为被动，主要依赖外部信息，缺少清晰的中长期技术路线规划。 |
| 21 – 40 | 开展少量前沿技术相关的试点或 PoC（概念验证）项目，投入规模较小、持续性不足；可能设立名义上的创新项目或小型试验团队，但与企业整体战略和平台演进结合不紧密；对技术趋势有初步关注和判断，但技术路线多为跟随型，前瞻性较弱。 |
| 41 – 60 | 在大模型、智能体、多模态等前沿方向上设立了若干研究或应用项目，投入达到行业主流水平，与平台业务形成一定联动；具备专门的前沿技术团队或创新实验室，形成固定的项目储备；对行业技术发展趋势有系统跟踪和分析，技术路线规划较为清晰，并在平台演进中得到初步体现。 |
| 61 – 80 | 持续在多个前沿技术方向上进行较大规模投入，围绕关键技术（如大模型训练与对齐、多模态理解、隐私计算等）布局系列化项目，部分成果已在平台中形成核心能力；建立成熟的前沿技术实验室或创新中心，具备稳定的人才队伍、预算和管理机制；定期开展技术趋势研究和路线评估，在企业战略及平台规划中发挥重要支撑作用，具有较强前瞻性。 |
| 81 – 100 | 在前沿 AI 技术方向形成系统化、长期化和高强度的布局，在大模型、智能体、多模态等关键领域取得标志性原创成果或业界领先应用；前沿技术实验室或创新体系完备，与高校、科研机构和产业联盟形成紧密协同，成为行业创新高地；对技术发展趋势的研判准确且引领性强，技术路线规划清晰、前瞻且得到有效执行，持续推动平台架构和产品形态的迭代升级，对行业技术演进方向具有显著引导作用。 |

表 B.8 市场份额与地位评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|-------|--|
| 0–20 | 在主要业务领域和细分市场中市场占有率极低，缺乏可识别的市场位置；平台业务规模有限，对整体市场增长贡献度可以忽略不计，在竞争格局中基本处于边缘地位。 |
| 21–40 | 在某些细分市场有一定业务存在，但市场占有率较低，多处于追随者或长尾位置；在个别小众领域可能取得阶段性领先，但持续时间短，对整体市场增长贡献有限，对行业格局影响较弱。 |
| 41–60 | 在主要业务领域或若干关键细分市场中占有一定市场份额，整体处于行业主流水平；在一至两个细分领域形成相对稳定的领先位置，对目标市场增长具有一定贡献，对行业竞争格局已 |

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| | 有一定影响力。 |
| 61—80 | 在核心业务领域或多个关键细分市场中市场占有率较高，处于行业领先或前列位置；在重点细分领域保持持续多年稳定领先，对整体市场增长贡献显著，是该领域重要的市场驱动力之一。 |
| 81—100 | 在本领域或多个关键细分市场中占据主导或寡头地位，市场占有率达到主要竞争对手；在核心细分领域长期保持稳固领先，对整体市场增长与结构演变具有决定性影响，是行业公认的市场领导者和格局塑造者。 |

表 B.9 品牌与行业影响力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 0—20 | 基本未出现在相关第三方榜单或行业研究报告中，在主流媒体、专业媒体和新媒体中的曝光度极低；缺乏被引用的研究案例或政策参考，行业内知名度和影响力非常有限。 |
| 21—40 | 偶尔出现在部分行业报告或榜单中，多为尾部或观察对象；在媒体上有零散报道，但总体曝光度和报道深度有限；在少量行业研究或讨论中被提及，对行业发展方向的影响较弱。 |
| 41—60 | 在相关第三方榜单或行业研究报告中有稳定露出，在部分细分榜单中处于中上游位置；在主流或专业媒体中保持一定频次报道，品牌形象较为清晰，整体声誉良好；在行业研究报告、案例分析中有一定数量引用，对细分领域发展具有一定参考价值。 |
| 61—80 | 在多项权威榜单或行业研究报告中排名靠前，品牌被普遍认可为行业重要参与者或领先者；在主流媒体和专业媒体中持续获得高质量报道，品牌声誉稳定且正面；在行业报告、政策研究和权威出版物中被频繁引用，参与行业峰会、论坛、标准化组织活动的深度较高，对行业发展路径具有显著影响力。 |
| 81—100 | 在国内外权威榜单和行业研究报告中长期保持领先地位，是该领域的标杆品牌；在主流、专业及新媒体中拥有持续且高质量的曝光，品牌公信力和美誉度极高；在重大行业报告、政策文件和战略研究中被高度关注和大量引用，经常以案例或建议提供方身份影响政策制定和产业规划，对行业话语体系和发展方向具有重要引领作用。 |

表 B.10 客户结构优质度评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|-------|---|
| 0—20 | 客户结构以中小客户和短期项目为主，大型企业、关键行业客户和公共机构客户占比极低；头部客户数量有限，合作不稳定，续约率较低；客户高度集中于少数单一行业或区域，抗风险能力较差。 |
| 21—40 | 已获取部分大型企业或重要行业客户，但数量有限且合作深度不足，公共机构客户较少；头部客户对收入贡献度有限，稳定性一般；客户行业分布有所拓展，但仍存在明显集中度较高的问题，对政策变化或行业波动较为敏感。 |
| 41—60 | 拥有一定规模的大型企业和关键行业客户群体，在少数行业获得公共机构或重要客户认可；头部客户对收入贡献度较高，续约率总体良好，客户关系较为稳定；客户分布覆盖多个行业，整体抗风险能力达到行业主流水平。 |

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| 61–80 | 大型企业、重要行业客户和公共机构客户占比较高，在多个重点行业形成稳定的头部客户群；头部客户贡献度显著，长期合作关系稳固，客户黏性好；客户行业和区域分布较为均衡，具备较强的宏观环境和行业周期波动抵御能力。 |
| 81–100 | 拥有高度优质和多元化的客户结构，在关键行业拥有广泛且稳定的大型企业和公共机构客户群，形成深度绑定关系；头部客户贡献度大且结构健康，长期战略合作关系牢固，续约率和交叉销售水平极高；客户行业与区域布局高度分散且均衡，可有效对冲单一行业或区域风险，体现出极强的抗周期能力和市场韧性。 |

表 B. 11 平台活跃度评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| 0–20 | 平台用户规模和活跃度均较低，DAU、MAU 等核心指标长期处于较小规模或不稳定状态；平台交易规模（如 GMV）、调用量、任务量等业务指标有限，增长缓慢；用户使用频次低、留存率差、使用时长短，整体用户黏性非常弱。 |
| 21–40 | 平台已积累一定数量注册用户，DAU、MAU 指标有一定规模但波动较大；交易规模、调用量或任务量呈现阶段性增长，但整体体量仍偏小；部分用户群体使用频次尚可，但整体留存率和粘性一般，对平台依赖度不高。 |
| 41–60 | DAU、MAU 及相关业务规模指标达到行业主流水平，平台在核心用户群体中具有稳定的使用基础；交易规模、调用量和任务量稳步增长，呈现较为健康的上升趋势；主要用户群体使用频次、留存率和使用时长表现良好，用户黏性达到中等偏上水平。 |
| 61–80 | 平台拥有大规模且持续增长的活跃用户基础，DAU、MAU 等指标在细分领域处于领先地位；交易规模、调用量和任务量增速明显，对业务增长贡献突出；用户使用频次高、留存率和使用时长表现优异，在多个核心场景形成稳定的高黏性用户群。 |
| 81–100 | 平台活跃度在行业内处于绝对领先地位，DAU、MAU 和关键业务规模指标显著高于主要竞争对手；交易规模、调用量、任务量长期保持高位且增长稳健，平台已成为相关业务和生态活动的核心基础设施；用户使用频次极高、留存率和使用时长表现卓越，形成强粘性和高依赖度的用户生态，对行业用户行为和使用习惯具有显著引导作用 |

表 B. 12 平台价值与服务能力

| 分数区间 | 能力描述 |
|-------|--|
| 0–20 | SaaS/PaaS/IaaS 等服务形态不完善或基本缺失，服务品类单一、功能有限，对不同类型用户和场景的适配能力弱；API 调用成功率、响应时间和 SLA 达成情况无法保证，服务中断或故障较为频繁，缺乏有效的扩展和弹性能力；平台为用户带来的成本、效率或质量改善有限或难以量化，在典型业务场景中价值体现不明显。 |
| 21–40 | 已提供部分 SaaS/PaaS/IaaS 形态的服务，能满足基本使用需求，但功能完备性和灵活性不足；API 稳定性和 SLA 管理有初步建设，但仍存在响应波动和故障恢复较慢等问题；具备一定的扩容能力，但在高并发或峰值负载场景下表现一般；可在部分案例中体现一定的成本降低或效率提升，但缺乏系统性量化数据和可复制的场景实践。 |

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 41–60 | 形成较为完整的 SaaS/PaaS/IaaS 服务体系，服务品类较丰富，功能覆盖常见企业需求，能够对主流行业场景进行较好适配；API 调用稳定性、响应时间和 SLA 达成情况总体达到行业主流水平，故障处理流程较为规范；具备较好的服务扩展和弹性能力，能够支撑常规高并发场景；在多个典型场景中能够较为清晰地体现平台对成本、效率、质量或风险控制的改善效果，并形成若干可复用案例。 |
| 61–80 | SaaS/PaaS/IaaS 服务体系成熟完备，面向不同规模、行业和类型用户提供灵活可组合的服务能力；API 调用成功率高、响应时间稳定，SLA 指标透明且高比例达成，故障发现、定位和恢复能力强；支持大规模高并发访问、快速扩缩容、多地域部署和多租户精细化管理；在重点行业和关键业务流程中为客户带来显著的成本降低、效率提升、质量改善和风险控制优化，形成一系列高质量标杆案例，在行业内具有明显示范作用。 |
| 81–100 | 构建了行业领先的平台价值与服务能力体系，SaaS/PaaS/IaaS 等服务形态高度完备、模块化和可配置化，可根据不同客户需求实现快速、精准的解决方案交付；API 和各类服务在性能、稳定性和 SLA 达成方面达到业界标杆水平，支撑超大规模、高复杂度业务连续稳定运行；具备极强的弹性和全球化服务能力，能够在多地域、多云、多租户环境下提供一致且可靠的服务体验；平台在多个行业和关键应用场景中形成系统化、可量化的价值闭环，为生态伙伴和终端用户带来持续且显著的经济和社会价值，被广泛视为行业基础设施和价值创造核心平台。 |

表 B.13 盈利模式稳定性评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| 0–20 | 收入结构高度单一，主要依赖单一项目制或少数大项目，订阅、按量计费等经常性收入模式基本缺失；利润率波动大、抗风险能力弱，现金流紧张或高度依赖外部融资，盈利模式可持续性较差。 |
| 21–40 | 初步引入订阅、按量计费等模式，但占比有限，整体收入仍以一次性项目收入为主；经常性收入占比有所提升但不稳定，受少数客户或单一行业影响较大；利润率和现金流存在明显周期性波动，盈利模式的可预测性和稳定性有限。 |
| 41–60 | 形成较为多元的收入结构，订阅、按量计费与项目制收入共同构成整体收入，经常性收入占比达到行业主流水平；利润率整体稳定，现金流水平健康，基本具备抵御一般市场波动的能力；盈利模式清晰，在中短期内具有较好的可持续性。 |
| 61–80 | 收入结构多元且均衡，经常性收入（订阅、按量计费等）占据较高比例，对整体收入贡献显著；利润率水平稳定并具备持续改善趋势，现金流充裕、周转效率高；盈利模式成熟完善，能够在不同市场环境下保持较强的稳定性和可预测性。 |
| 81–100 | 构建了高度成熟和抗风险能力极强的盈利模式，收入结构高度多元化并以高比例经常性收入为核心，单一客户或单一业务对整体收入影响有限；长期保持良好且稳定的利润率和极为健康的现金流状况，具备显著的再投资和自我滚动发展能力，成为行业盈利模式的标杆。 |

表 B.14 收入规模与增长评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|------|--|
| 0–20 | 平台相关业务收入规模较小，在企业整体收入中的占比低；收入增长缓慢或长期停滞，甚至出现负增长。 |

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| | 现负增长；新业务、新场景贡献度有限，对未来成长缺乏清晰支撑。 |
| 21–40 | 平台相关业务收入规模有所起步，在企业整体收入中占比有限但逐步提升；收入增长有一定起伏，虽然部分年份增长较快，但整体趋势不稳定；新业务、新场景收入占比较低，主要依赖传统业务维持增长。 |
| 41–60 | 平台相关业务收入规模达到行业主流水平，在企业整体收入中占较为重要的比例；近几年整体保持正向增长，复合增长率处于中等偏上水平，增长趋势总体平稳；新业务、新场景收入贡献开始显现，成为收入增长的重要补充力量。 |
| 61–80 | 平台相关业务收入规模较大，在企业整体收入中占据主导地位或成为核心增长引擎；连续多年保持较高水平的复合增长率，增长曲线稳定且可持续性强；新业务、新场景收入贡献显著，对整体收入增量起到关键拉动作用。 |
| 81–100 | 平台相关业务具备行业领先的收入规模和增长水平，在企业整体收入中处于绝对核心地位；长期维持高质量、高可持续性的收入增长，在行业景气度波动期间仍能保持稳健甚至逆势增长；新业务、新场景持续涌现并快速放量，形成多点支撑、持续迭代的成长结构，成为行业收入增长模式的典范。 |

表 B. 15 商业扩展能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 0–20 | 平台业务主要集中在单一行业或区域，缺乏有效的跨行业、跨区域复制能力；在新行业、新区域拓展尝试有限或多次失败，业务扩展高度依赖个别机会性项目；国际化业务基本缺失或仅停留在试点阶段。 |
| 21–40 | 在少数新行业或新区域开展了一定业务，但规模较小、持续性不足，复制推广能力有限；跨行业、跨区域拓展存在明显瓶颈，成效不稳定；如有国际化业务，通常停留在试点或单一客户层面，对整体业务贡献较小。 |
| 41–60 | 平台在部分新行业、新区域实现了较为成功的复制和落地，形成一批可复用的解决方案或业务模式；跨行业、跨区域拓展取得阶段性成果，对整体收入和品牌有积极贡献；国际化业务（如适用）处于稳步推进阶段，在重点区域或细分市场形成初步规模。 |
| 61–80 | 平台具备较强的商业扩展能力，在多个行业和区域实现成功复制，业务拓展具有可复制、可推广的体系化方法；跨行业、跨区域业务的收入和影响力持续提升，成为企业重要增长极；国际化布局较为清晰，在多个国家或地区建立稳定客户基础和合作网络。 |
| 81–100 | 平台具备卓越的商业扩展能力，已在众多行业和区域实现规模化落地，形成成熟的标准/模块化解决方案体系，扩张效率高；跨行业、跨区域拓展能力显著，能够快速适配不同市场需求并实现持续增长；国际化业务发展成熟，在多区域形成本地化运营和强竞争优势，整体商业扩展能力在行业内具有显著示范和引领作用。 |

表 B. 16 合作伙伴规模及质量评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|------|------|
|------|------|

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 0—20 | 生态合作伙伴数量极少，战略合作伙伴基本缺失，合作多为临时或项目型关系；缺乏明确的合作伙伴分级管理体系和相关制度，合作管理依赖个别业务人员经验；合作伙伴质量参差不齐，行业覆盖范围狭窄，主要集中在少数领域或地区。 |
| 21—40 | 具备一定数量的合作伙伴，但战略合作伙伴和深度生态伙伴比例较低；初步建立合作伙伴分级管理思路或简单分类，但缺乏系统的分层标准、评价与激励机制；合作伙伴整体质量一般，在部分行业或区域有一定覆盖，但整体行业分布不均衡。 |
| 41—60 | 已形成较为稳定的合作伙伴体系，拥有若干战略合作伙伴和一批核心生态伙伴；建立了基本完善的分级管理体系，对不同层级伙伴有明确的准入、评价和支持政策；合作伙伴质量整体良好，覆盖多个重要行业和区域，可支撑平台在主流领域的推广与落地。 |
| 61—80 | 拥有规模适中且结构合理的合作伙伴生态，战略合作伙伴和核心生态伙伴数量充足且合作深度高；分级管理体系成熟完备，包括分层标准、绩效评估、联合市场与技术支持等机制；合作伙伴整体质量较高，行业和区域覆盖广泛，在重点垂直领域形成稳定的联合解决方案和市场布局。 |
| 81—100 | 形成了大型、高质量且高度结构化的生态合作网络，拥有众多行业龙头级战略合作伙伴和深度绑定的生态伙伴；分级管理体系高度成熟，具备完善的伙伴赋能、联合创新、利益分享和生命周期管理机制；合作伙伴整体质量卓越，覆盖广泛的行业和全球主要区域，在多个产业链条中形成强协同和示范效应，是行业领先的生态枢纽。 |

表 B.17 开发者生态规模评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| 0—20 | 注册开发者数量极少，开发者结构单一（例如主要为内部或少数合作方）；活跃开发者比例低，社区活动稀少，基本无持续互动；基于平台构建的第三方应用或解决方案数量极少，生态活力不足。 |
| 21—40 | 已吸引一定数量的注册开发者，但以试用或短期关注为主，核心长期开发者较少；活跃开发者比例有限，社区讨论和技术交流零散，缺乏稳定活动机制；第三方应用和解决方案数量有限，多数处于初级或试用阶段，对生态拉动作用有限。 |
| 41—60 | 形成一定规模的开发者群体，注册开发者数量达到行业主流水平，结构在企业开发者、个人开发者、合作伙伴开发者之间较为均衡；活跃开发者比例和活跃度指标良好，开发者社区有定期活动和内容输出；基于平台构建的第三方应用与解决方案数量较为可观，涵盖若干典型行业和场景。 |
| 61—80 | 拥有大规模、多元化的开发者生态，注册开发者数量在细分领域处于领先，覆盖企业、个人、教育与合作伙伴等多类群体；活跃开发者比例较高，社区交流频繁，技术论坛、开发者大会等活动体系完善；第三方应用与解决方案数量众多，在多个行业和场景中形成成熟产品，对平台业务和生态增长起到显著推动作用。 |
| 81—100 | 开发者生态规模和活跃度在行业内处于领先或标杆水平，注册开发者数量庞大且全球分布广泛，结构高度多元；活跃开发者比例和参与深度极高，持续产出高质量开源项目、插件、工具和实践经验，技术社区具备极强吸引力和自生长能力；基于平台构建的第三方应用与解决方案生态极其丰富，在核心行业和新兴领域均有大量成功实践，形成强大的平台网络效应和生态护城河。 |

表 B.18 场景落地能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 0–20 | 在重点行业和关键业务流程中几乎没有实质性应用，仅停留在概念验证、试点演示或小规模试用阶段；覆盖行业数量极少，应用场景类型单一，难以体现业务场景多样性；缺乏成熟的标杆项目，基本没有可复制推广的成功案例，对行业示范效应很弱。 |
| 21–40 | 在少数行业或有限的业务流程中有一定落地项目，但整体应用深度不足，业务融合较浅，多为局部工具型或试点性应用；覆盖的行业和场景类型有所扩展，但整体仍偏窄，跨行业与多场景布局不明显；已有个别标杆项目成形，但成熟度和复制推广性一般，对行业的示范带动作用有限。 |
| 41–60 | 在若干重点行业和部分关键业务流程中实现了较为稳定的应用，产品/平台与业务场景有较好融合，能够支撑核心业务环节；覆盖多个行业和业务类型，具备一定场景多样性，在典型场景中可提供较成熟的解决方案；形成一定数量的标杆项目，成熟度较高且可在相近行业或场景中复用，对细分领域具有一定示范效应。 |
| 61–80 | 在多个重点行业和关键业务流程中深度嵌入业务，平台能力与客户业务流程高度融合，可显著提升业务效率和质量；覆盖行业广泛、场景类型丰富，能够支撑多行业、多业务线的多样化应用需求；拥有一批高质量的标杆项目，具备体系化的复制推广方法，在多个行业成功复用，对行业数字化/智能化升级具备显著示范和带动作用。 |
| 81–100 | 在众多关键行业与核心业务流程中实现规模化、深度化落地，成为业务运行不可或缺的基础设施或核心平台；行业覆盖极广、场景类型完备，能快速适配和支持新兴行业与复杂业务场景；形成大量具有全国乃至国际影响力的标杆项目，成熟度高、复制效率强，在多个行业和地区广泛推广，对行业发展模式和最佳实践具有重要引领和塑造作用。 |

表 B.19 定制化解决方案能力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|-------|---|
| 0–20 | 对客户差异化需求理解有限，主要提供标准化产品或通用功能，难以针对特定行业或客户进行有效定制；对目标行业业务逻辑和痛点认识浅显，缺乏行业专业能力支撑；方案设计、系统集成、实施和运维能力薄弱，多依赖第三方或客户自身力量，整体交付质量难以保障。 |
| 21–40 | 能够在标准产品基础上进行一定程度的参数配置或简单功能调整，以满足部分客户的基本差异化需求；对目标行业业务有初步了解，能够识别部分典型痛点，但行业洞察不够深入，专业能力尚不足以支撑复杂场景；具备一定方案设计和集成功能，但实施落地和运维支持能力不稳定，项目效果依赖具体团队和资源投入。 |
| 41–60 | 能够基于不同客户和行业需求提供较有针对性的定制化方案，在功能、流程和集成方面可进行较深度调整；对主要目标行业的业务逻辑、关键流程和主要痛点有较清晰理解，配备一定行业专家或顾问；具备较完整的方案设计、系统集成、实施与运维能力，项目交付总体可控，能够满足大多数客户的业务需求。 |
| 61–80 | 具备成熟的定制化解决方案方法论和工具体系，能够快速理解并响应不同客户的复杂、多样化需求；对重点行业具有深入、系统的业务理解和丰富的实践经验，行业专业能力突出，可针对细分场景提供高匹配度方案；拥有强大的方案设计与系统集成能力，实施落地和运维支持体系完善，项目交付质量稳定且效果显著，在多个行业形成可复制的定制化解决方案模板。 |

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| 81—100 | 在定制化解决方案领域具备卓越能力，能够针对大型复杂组织、多方协同和高复杂业务场景进行端到端的解决方案设计与实施；对多个行业具有深度业务洞察和创新能力，不仅能解决现有痛点，还能引导客户重塑业务流程和业务模式；构建了完备的咨询、方案、集成、实施、运维一体化能力体系，交付能力在行业内处于标杆水平，形成一系列行业标准级解决方案，对行业解决方案体系和最佳实践具有重要引领作用。 |

表 B. 20 全球市场布局评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|---|
| 0—20 | 海外市场基本空白，仅有零星试点或单一项目，未形成持续业务；国际业务收入占比极低或接近于零，缺乏持续增长趋势；几乎没有本地化运营能力，海外业务主要依赖远程支持或临时合作方，对当地法规、文化和用户需求了解不足。 |
| 21—40 | 在少数海外国家或区域有初步业务开展，但规模有限、持续性不足；国际业务收入占整体收入的比例较低，增长存在明显波动或不稳定；本地化运营处于探索阶段，部分国家/地区有基础销售或服务团队，但整体资源投入有限，本地合规和运营能力有待提升。 |
| 41—60 | 在若干重点国家或区域实现了较稳定的市场进入，形成一定规模的客户基础；国际业务收入占比达到行业主流水平，并在近几年保持总体正向增长；在主要市场具备一定本地化运营能力，包括销售、实施和基础服务团队，对当地法规和市场需求有较好把握。 |
| 61—80 | 在多个关键国家和地区建立了较完善的市场布局，海外业务网络覆盖主要目标区域；国际业务收入占比显著，成为企业重要收入来源，并保持持续较快增长；在重点区域实现较高水平的本地化运营，配置完善的销售、技术和服务团队，具备较强的本地合规能力和客户服务能力。 |
| 81—100 | 构建了全球化市场布局，在多个大洲和主要经济体拥有成熟的业务网络和稳定客户群；国际业务收入占比高且持续增长，在整体业务中占据核心地位，具备较强的抗区域风险能力；在重点国家和地区实现深度本地化运营，拥有完善的本地团队、合作网络和合规体系，能够敏捷响应当地市场需求，对全球业务协同和资源配置具备显著优势。 |

表 B. 21 全球品牌影响力评分表

| 分数区间 | 能力描述 |
|-------|---|
| 0—20 | 在国际媒体和海外行业报道中几乎没有出现，缺乏国际奖项或权威机构认可；海外用户和合作伙伴对品牌认知度极低，在主要目标市场中知名度接近于零；基本未参与国际标准组织或国际行业组织活动，在全球层面缺乏任何话语权。 |
| 21—40 | 偶尔出现在部分区域性或行业性国际媒体报道中，但曝光频次低、影响有限；在少数海外客户或合作伙伴中具有有限知名度，多依赖单个项目或合作机会；对国际标准和国际组织有一定关注，可能以普通成员身份参与个别活动，但参与深度有限。 |
| 41—60 | 在主流或垂直领域国际媒体中有一定频次的报道，开始获得部分行业性或区域性奖项认可；在重点海外市场的目标用户群和合作伙伴中具备一定品牌认知度，被视为有竞争力的参与者；参与若干国际标准化组织或行业联盟，在部分工作组或项目中发挥一定作用。 |
| 61—80 | 经常出现在权威国际媒体和行业报告中，获得多个有影响力的国际奖项或权威机构认可；在主要海外目标市场拥有较高的品牌知名度和良好口碑，海外用户和合作伙伴对品牌信任度较高； |

| 分数区间 | 能力描述 |
|--------|--|
| | 在国际标准和国际组织中发挥重要作用，在相关工作组或委员会担任关键职位或承担重要任务，具备明显的国际话语权。 |
| 81–100 | 在国际科技或产业领域具有广泛而持续的媒体曝光和高度认可，频繁出现在顶级国际媒体、研究报告和权威评选中，获得多项重量级国际奖项；在全球范围内建立起强势品牌形象，在核心目标市场中被视为行业领导者或标杆企业，海外用户和合作伙伴对品牌具有高度信任和依赖；在国际标准化组织和全球行业联盟中居于重要甚至主导地位，对国际标准制定和行业议程设置具有显著影响力。 |

表 B. 22 S 调节器核心检查项评级标准

| 核心检查项 | 绿灯（表现良好） | 黄灯（存在疑虑） | 红灯（重大风险） |
|-----------|---|--|---|
| 平台安全体系建设 | 平台安全架构设计完整，覆盖身份认证、访问控制、日志审计等关键环节；已建立并有效运行安全管理制度和安全运维体系；通过了权威安全认证或评估(如等级保护等)，近年无重大平台安全事件。 | 已建立基本的安全架构和管理制度，但在身份认证、访问控制、日志审计等方面存在薄弱环节；安全运维体系不够完善或执行不到位；安全认证或评估不完整，或近年发生过一般性安全事件但已整改。 | 未形成完整的安全架构设计或管理制度流于形式；缺乏有效的安全运维体系和监控机制；未取得任何权威安全认证或评估，或近年发生过重大平台安全事件且整改不充分。 |
| 数据与内容安全治理 | 建立了完善的数据分类分级管理制度和执行流程；普遍采用加密、访问控制、备份恢复等技术措施，数据跨境传输和共享严格合规；内容审核机制完备有效，对有害及违法违规信息识别和处置有闭环，生成式AI内容具备成熟的安全控制与价值观对齐机制。 | 已制定数据管理相关制度并采取一定加密、访问控制等措施，但分类分级不够细致或执行不严格；数据跨境管理存在管理盲区；内容审核机制基本建立但规则或能力不足，有部分风险内容处理不及时或出现合规瑕疵；生成式AI内容管控处于建设中。 | 未建立或基本未执行数据分类分级管理制度，缺乏必要的加密、访问控制和备份措施；数据跨境传输和共享管理严重缺位；内容审核机制缺失或形同虚设，大量有害或违法违规内容未得到有效控制；生成式AI内容存在明显失控或价值观严重偏离。 |
| 监管合规与标准认证 | 严格遵守人工智能、网络安全、数据安全、个人信息保护等相关法律法规，相关备案、许可和认证齐全；对监管要求有明确响应机制，整改及时有效；符合主要国家标准、行业标准和团体标准，并取得多项安全、质量、管理体系认证；第三方合规评估结果良好。 | 基本符合主要法律法规要求，完成了部分备案和认证，但存在个别缺失或滞后；对监管要求有响应但机制不够规范，整改存在一定延迟；符合部分关键标准，认证覆盖不全面；第三方评估中存在中等问题或改进项。 | 存在明显违法违规风险或历史违法违规行为未得到有效整改；关键备案、许可或认证严重缺失；对监管要求缺乏有效响应机制或多次被监管通报；基本未符合主要标准或不具备核心认证；第三方评估中出现重大不合规结论。 |
| 伦理AI治理 | 制定了企业级 AI 伦理原则 | 已有初步的 AI 伦理相关文件 | 未制定任何 AI 伦理相关原则 |

| 核心检查项 | 绿灯（表现良好） | 黄灯（存在疑虑） | 红灯（重大风险） |
|------------|---|---|--|
| | 则或行为准则并有效执行；在算法透明度、可解释性方面有系统建设并对外披露一定信息；建立了专门的算法风险评估和伦理审查机制，对重要算法和应用进行定期审查和持续改进。 | 或内部规定，但缺乏体系化设计和刚性约束；算法透明度和可解释性建设有限，多为被动响应式披露；存在算法风险评估或伦理审查尝试，但机制不完善、覆盖范围有限或执行不稳定。 | 或准则，或仅停留在口号层面；算法透明度极低，不进行任何形式的可解释性建设；不存在算法风险评估或伦理审查机制，或已暴露出严重伦理风险事件且无有效应对。 |
| 社会责任与可持续发展 | 平台在数字经济、产业升级、民生改善等方面产生显著且可量化的正向社会价值；持续参与或发起高质量公益项目，在教育、乡村振兴、应急救灾等方面有良好实践；建立完善的 ESG 管理体系，在绿色算力、节能减排等方面有明确目标和持续行动，并定期发布可持续发展报告。 | 平台在促进产业发展和社会民生方面有一定贡献，但系统性和可量化程度不足；参与一定数量的公益项目，投入和成效尚可但影响有限；已开始关注 ESG 和绿色发展，建设初步管理框架或项目，但目标不够明确或执行力不足，可持续发展信息披露不完整。 | 企业核心业务可能对社会产生明显负面影响，或社会争议较大且未积极改善；基本未参与公益事业或参与多为形式性活动；缺乏 ESG 管理体系或绿色发展实践，对环境和社会责任重视不足，不进行任何形式的可持续发展信息披露。 |

表 B.23 S 调节器分数调整参照表

| 整体 S 评级 | 调节效应 | 对初始加权分的调整建议 |
|---------|-------|-------------|
| 卓越 | 价值放大器 | +5 至 +10 分 |
| 良好 | 价值确认器 | +0 至 +5 分 |
| 中性 | 风险提示器 | -5 至 0 分 |
| 警示 | 价值折损器 | -15 至 -5 分 |
| 一票否决 | — | 评估中止 |

参 考 文 献

[1]
