

2026年中国数智化演进探索报告

AI嵌入的组织系统重构

主笔人：贺子育

©2026 iResearch Inc.

核心结论：Palantir给了全世界一个全新的数智化发展参照。鉴于国情不同，中国厂商无法完全复制Palantir的道路。对此，我们要借鉴Palantir的核心模式，选择适合中国现状的发展方式。

目录

01 Palantir技术架构

- 1.1 操作层——Palantir的使用体验
- 1.2 产品层——标准化流程提高复用性
- 1.3 底座层——支撑平台效果的技术基础

02 中国现有尝试

03 中国不能复制Palantir的市场原因

- 3.1 准入机制区分
- 3.2 采购思维不同
- 3.3 政策侧重点差别

04 各生态位厂商优劣及未来展望

1. 操作层——Palantir的使用体验

掌控组织内全部数据和流程进度并借助AI快速分析和决策

使用Palantir系统时，操作者可以获得全流程的全局掌控。组织级系统整合了ERP、CRM、PLC、MES等多源独立数据，打破了任一个企业软件的能力边界。在组织现有的所有数据和流程之上，建立了更高层级的统一操作层。该操作层并非完全封闭替代现有工具，而是通过API、ODBC等方式接入PowerBI、Python等组织原有分析生态。不同角色的操作者可以使用系统内置的点击式或代码式分析工具，分情况进行数据分析。另一个变革式体验是智能体的接入。在AI时代，真正让企业软件行业地震的是Palantir对AI的创造式运用。Palantir的AI平台AIP主要由两部分构成：智能体在操作端通常以嵌入式智能助手的形式出现，负责解释、建议和协助决策。其次，操作者可以批准执行过的动作写回原始系统，并设置实时监测或按预设时间表监测的条件，一旦条件满足，就自动执行相应动作，部分业务按照预设规则变成了自动化流程。AIP将前台通知、任务队列、审批流、自动触发动作和复杂对话分析结合，做到了AI真正嵌入工作流程。最终呈现给操作者的是一个AI辅助的智能操作平台，提高了传统数据分析与决策的速度。

Step 1 进入系统

操作者进入系统看到的不是分散的数据源，而是**可理解的工作空间**。焊接相关的全部生产数据和ERP等数据已被自动按照业务逻辑关联到一起。形成完整的**业务场景上下文**

Step 2 系统分析

系统帮操作者筛选出数据重点，将实时数据和历史数据结合起来**定位异常、风险和原因**。系统中的决策辅助界面把异常和可执行信息推送给操作者

Step 3 人工检查

操作者点进异常提示时，能把异常和具体设备、生产批次、操作员、图像、工艺说明书联系起来看。操作者面对的是一系列**被真实数据解释过的问题**，而不是一个黑箱结论

Step 6 从执行者变为监管者

随着自动化程度提升，操作者越来越少做重复点击，越来越多做例外判断、审核和最终兜底。业务流程在权限和规则护栏下**实现自动执行或半自动执行**

Step 5 自动化工作流

系统将先前得出的洞察和决策**写回原始系统**（ERP等SaaS工具），在下次出现相同情况时实现自动化操作。这一流程全程**在操作者的监管下**，先查看颗粒度细节、系统模拟结果，再审核推荐行动，最后是成功写回系统

Step 4 智能体协同判断

系统**自动给出原因分析和建议**后，操作者可进一步追问。**智能体**结合手册、流程、历史数据和模型输出，给出高可信度建议。如：当系统提示“焊缝可能有气孔风险”时，可以追问“焊接规范里对这个问题怎么要求？”

装甲车底盘焊接操作场景

1. 产品层——标准化流程提高复用性

产品具备场景内扩张和跨场景迁移能力

Palantir的价值点不是单一场景的解决专家，也不是全行业的咨询顾问，而是可以将客户问题转换成可复用解决方案的标准化产品。Palantir的FDE团队（前沿部署工程师）就是连接客户复杂问题与平台能力的前置部署接口。FDE会深入客户现场，理解业务流程、数据结构与决策约束，并联合客户快速验证解决方案。FDE的关键不在于反复依赖人力做咨询，而在于将验证有效的模型、逻辑、流程持续沉淀进平台，使其从单次项目经验转化为可复用的平台能力。随着AI FDE的推出，部分原本依赖人工完成的数据转换、代码生成与配置工作进一步自动化，这使FDE能够更聚焦于高壁垒的客户理解、问题抽象与复杂落地，从而提升整体交付速度、标准化程度和平台价值。因此，Palantir既能在同类场景中加快复制，也能将更高层的对象关系、逻辑转换和权责划分迁移到其他行业。

业务产品化 1——场景内扩张

Palantir在场景内不断复用的是解决问题的专业能力，且沉淀成解决行业共性问题的方法论

问题解读 FDE嵌入客户工作现场，迅速学习行业知识，将客户的业务痛点翻译成数据、流程及系统问题

行业经验 每位FDE持续接触参与过的行业，在不断地经验积累中提炼行业共性关键瓶颈和结构认知

解决思路 创新方案和实际操作快速循环，FDE将验证有效的解决方案不断写进平台，和客户携手迭代

业务产品化2
... ..

业务产品化3
... ..

业务产品化4
... ..

.....

产品平台化——跨场景迁移

Palantir的数据接入、对象转换、逻辑分析执行、权限治理和应用搭建已经形成标准化的底层能力。进入新场景只需搭建新的业务对象和业务流程

空客

飞机生产数据



生产过程对象

数据和对象转换方式不变

NHS

医疗运营数据



运营过程对象

延期风险



零件供应时效
生产任务冲突
缺陷修理效率

问题和系统语言转换方式不变

候诊积压



等待名单长度
患者优先级
临时取消风险点

明确跨生产团队的数据可见范围和动作边界

权限治理原则不变

明确不同角色的医疗数据访问，编辑和执行权限

Apollo部署开箱即用的平台，适用于国防、商业场景，无需为单独场景新建平台

平台部署能力不变

Apollo部署开箱即用的平台，适用于国防、商业场景，无需为单独场景新建平台

凸显FDE的高技术水平和行业知识兼备的**人才优势**

提高FDE工作效率，工作内容更加具有**不可替代性**

增强了FDE模式的**行业竞争力**

AI FDE

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制

©2026.5 iResearch Inc.

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

www.iresearch.com.cn

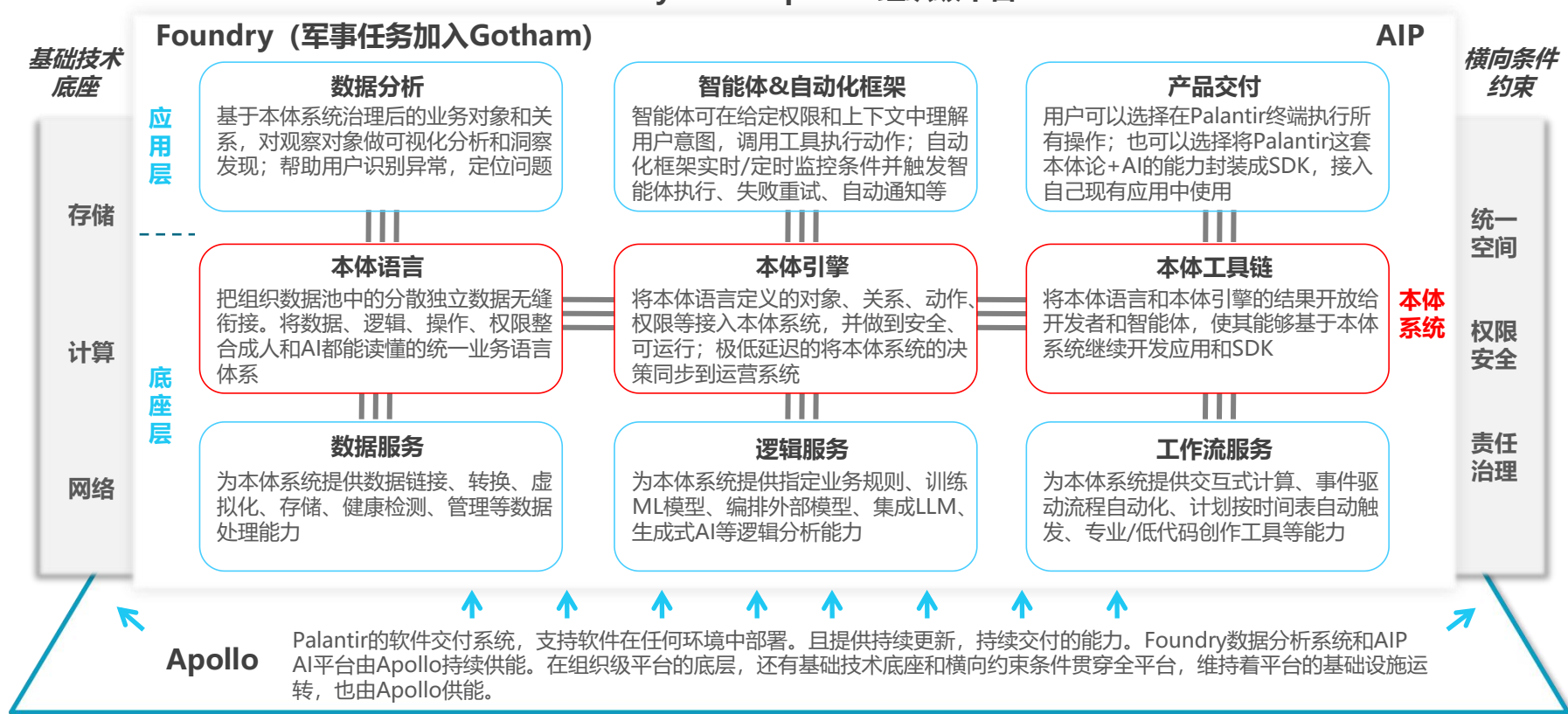
4

1. 底座层——支撑平台效果的技术基础

以本体系统为核心的9个能力模块是组织级平台的能力骨架

应用之所以能落地，场景之所以能扩张，靠的是底层能力的运转。现实业务场景在解决问题时首先要面对的是大量独立且分散的数据集。每个数据集和数据单元之间存在着业务联系。这些联系的逻辑就是解决问题的工具。本体论的作用是把数据以统一的业务接口整合起来，运用Excel、机器学习等方式找到数据间的逻辑，最后把逻辑落实成实际的操作，并写回原始系统。本体系统是支撑本体论运转的底层技术，也是整个组织级平台的核心能力骨架。Foundry数据分析系统和AIP结合，共同为平台提供9种能力模块。

Foundry+AIP+Apollo=组织级平台



来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制

2. 中国现有尝试

不同生态位均有企业做出向Palantir靠拢的尝试

从当前市场格局看，中国企业对Palantir的复制，并不是由单一厂商自上而下完整复制，而是由不同生态位玩家围绕各自原生能力，分别占据操作层、产品层、底座乃至平台位置。每个厂商在各自生态位都做出了将AI嵌入工作流的尝试。由此可见，在AI技术层面，中国已居于世界前列；影响中国复制Palantir模式的其他因素，应在非技术要素方面探寻。

操作层

阿里悟空 企业级AI原生工作平台。可独立使用或接入钉钉，支持连接权限、应用系统，并协调多个AI agents自动化处理复杂任务

产品层

用友iUAP

企业数智化底座。由业务中台、数据中台、智能中台、技术平台、低代码平台和连接集成平台组成。本质上是在托住财务、人力、供应链等多业务应用

金蝶苍穹

以动态领域模型（KDDM）为核心，将企业管理中的业务对象、流程与规则抽象为可复用模型，在统一语义基础上支撑应用、集成、流程和AI的持续组装与扩展

靖安科技

军工/低空安全场景厂商。重点在无人装备指控、城市巡查、森林防火、农林水利监测等具体应用场景

明略科技

企业数据智能应用软件厂商。产品线重点落在营销智能、营运智能、销售、服务过程分析，以及面向商业数据分析与决策的Agent集群

中科世通亨奇

智慧情报操作系统及解决方案服务商。高度聚焦情报业务场景。强调打造下一代数据智能操作系统，帮助客户完成从数据到情报的闭环

底座层

企业业务底座

大应科技

中国数据语义编织领导者。核心产品是分析决策智能体、自动化指标平台、主动元数据平台、逻辑数据编织平台，强调构建AI可理解、可操作的数据底座

数据语义底座

瀚亭科技

以决策中台、认知中台、数据中台和多智能体平台为核心，向国防、金融等复杂决策场景输出平台化解决方案

平台层

第四范式

企业级AI平台。以Sage AIOS为核心，向上承接企业AI应用，向下连接算力、模型和资源管理，提供开发、部署、运行一体化的平台能力。数据和业务思维转换能力不足

滴普科技

AI时代企业数字员工基础平台。通过企业大模型、FastAGI、数据融合平台整合数据、决策和运营；支持多系统接入、本地化部署、系统级访问控制和低幻觉输出。操作系统依赖数据智能平台+AI实现，本体理论不成熟

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制

©2026.5 iResearch Inc.

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

www.iresearch.com.cn

6

2. Palantir成功三要素

准入机制区分：准入政策支持Palantir参与核心项目

采购思维不同：客户长远采购思维给予Palantir优化空间

政策侧重点差别：政策指向性决定Palantir发展优先级

探究AI技术已居于世界前列的中国，
在非技术层面不能复制Palantir模式的原因

3. 准入机制区分

准入机制差异导致中国民营企业无法接触核心资源

Palantir的成功离不开顶级的客户资源，主要向核心政府和大型商业组织提供服务。其重型组织级系统首选解决的是最具挑战性和最紧急的问题。这些问题往往需要整合组织内部全部数据，构建适用于该组织的系统，实现供应链优化、生产优化和解决战略任务。美国在军事和政务方面鼓励市场上的第三方厂商，在政府安全许可、权限管控等条件下将技术带进核心领域。能源等核心生产资料天然形成国家和企业共同承担责任的发展环境，企业的强自主性让Palantir获得客户重要生产数据和最高等级授权，进行全组织的数据治理和使用。

面对同等量级的军政需求和企业需求，中国没有成长出Palantir式的第三方厂商，首要原因是我国严格执行国家主导的准入机制。在数据安全的前提下，不仅核心资料和数据必须由国资主导或国家控股，厂商在获得准入资格后也须由内部协助监管。且第三方厂商只能围绕边缘环节开展服务。中国厂商即使具备技术能力，也难以突破信任门槛。因此，准入机制的不同从源头上斩断了中国民营企业拿到我国机密数据资料、获得组织内最高等级授权的可能。

军事	政务	商业
核心军工集团在军工产业链中处于主导地位，民企多作为配套服务商 从事涉密军事业务必须经审查批准，取得保密资质 CIA的风险投资部门IN-Q-Tel，成立基金会帮助情报部门孵化先进技术，维持美国情报界的技术优势 Q Palantir 主动联系该部门，通过展示产品和团队能力成功获得IN-Q-Tel的投资，并在反恐情报部门投入使用	核心政务数据分散在不同层级和部门，跨部门调用受授权边界限制 政务项目更强调合规、安全和责任可控，外部厂商通常只能在局部环节参与建设 FASA联邦采购简化法案，旨在鼓励联邦政府优先采购成熟的商业产品或商业技术，代替自研 要求联邦政府依法完成严格市场评估，确认Q Palantir 是否可用、可改造。继而采购该技术。	能源等核心生产资料长期由国资或强监管体系主导 外部厂商难以同时拿到关键数据、核心场景和最高级别授权，且需有内部数科子公司协同 美国在90年代将核心生产资料划分为国家安全范畴前，就已经形成了国家提供资源和制度支持，私人资本负责建设和运营 风险管理是政府和私营企业的共同责任。核心运营数据由企业自主管控，Q Palantir等供应商由企业自主授权。

结论：中国厂商无法像Palantir一样通过商业手段进入核心项目

3. 采购思维不同

Palantir式的重型系统不适配中国当前的需求土壤

对于Palantir式的系统而言，不是一次性采购，而是长期的合作关系。仅仅前期部署环节，就需要数月甚至数年。Palantir在今年2月宣布了与Rackspace的合作，将部署时间缩短到4周至4个月；但对于中国厂商，缩短交付周期仍是艰巨的挑战。极大的试错成本，导致客户投资极其谨慎。因此大部分中国客户会倾向于局部采购，以寻求短期可验证ROI的成果。尽管双方都是从高价值场景出发，Palantir模式和中国企业优化组织系统的逻辑不同：Palantir的高价值场景是从客户最复杂、最核心的业务难题切入，逐步扩展到更多流程和部门，以此撬动系统级整合；中国的高ROI场景多数以战略性降本增效为目标。在局部高价值场景中接入新系统，往往是中国客户当前阶段的投资终点，而不是当作平台化的起点。

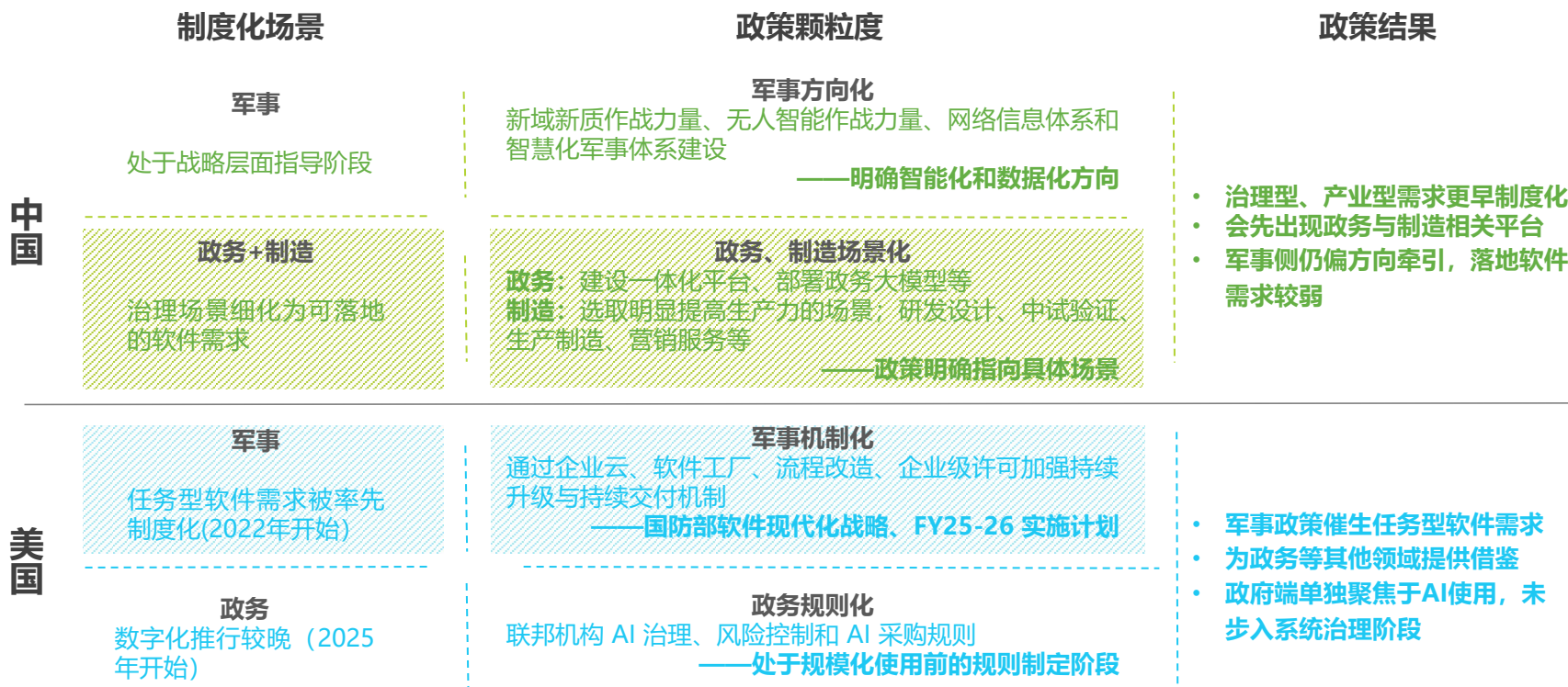
购买目的	执行主动性	结果评估
【国内】 战略性降本增效 试错成本： 投资成本：重型系统的合同费用高昂；投资汇报周期长，且回报不明确 时间成本：前期部署；后期交付；长期优化迭代 组织成本：流程改造成本；数据治理成本；失败风险等 解决高价值业务问题 空客公司需要解决A350增产这一核心运营难题 通过整合内部关键数据、系统、人员，搭建可复用数据资产和系统，实现了A350产量提高了33%	【国内】 零散化局部投入 项目制采购/临时性 以部门为单位优先使用 仅有极少数企业基于战略优先级进行投入 扩展为企业内部平台能力 A350项目之后，从首个场景快速扩展到相邻场景 将项目中形成的数据与协同能力快速复制到供应链、生产排程、财务管理和飞机维护等多个场景	【国内】 实现局部提效 长期点状突破形成多个独立、垂直系统 形成技术孤岛，未来整合成本持续上升 外溢成行业平台能力 建立Skywise平台，致力于成为航空业主要参与方使用的平台 把空客公司内部做出来的运行经验，外化成行业共用的基础设施，解决行业的共性问题

结论：采购目标不同，导致最终使用效果的差异

3. 政策侧重点差别

中国政务和制造领域政策环境先于军事端成熟

国家政策发力点不同，会影响Palantir模式在中国应用优先级不同。Palantir模式能否具备良好的发展环境，不在于哪个领域先发布相关政策，而在于哪个领域率先把应用场景制度化为可持续采购、迭代、复用的软件需求。如果在军事优先的环境中应用，各厂商会首选复制Palantir在军事方面的路数和章法。但如果应用到商业领域，二者完全不同的套路和侧重点，会导致军事思维无法在商业领域落地。从公开政策来看，美国的军事环境优先成熟，中国的政务和制造环境优先成熟。对各厂商而言，找准发力方向尤为重要。



结论：国家政策侧重点不同，导致Palantir模式优先服务行业不同

来源：艾瑞咨询研究院自主研究绘制

©2026.5 iResearch Inc.

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

www.iresearch.com.cn

10

4. 各生态位厂商优劣及未来展望

各生态位有天然优势和明显短板，下一阶段竞争重点转向整合能力

操作层更接近真实工作流程，产品层更贴近行业需求，底座层更靠近核心技术，平台层具备商业化潜力。但各生态位厂商的短板也在严重制约着它们的扩张。依据现状推断出，下一阶段的竞争目标是谁率先做出完整体的组织级平台。

操作层

优势：

已做到从对话式AI向行动式AI的转变，AI接入了真实的工作流程和权限管控

直接满足企业降本增效的需求，市场接受度高

劣势：

外部扩张受限，依托底层操作生态授权

产品层

优势：

具备深厚的客户基础，现有的大量客户为其提供软件训练机会和场景

在单点采购的市场环境中，可快速占领用户心智

劣势：

局限在单一场景，做成行业解决专家，而不是统一操作平台

底座层

优势：技术特性最接近Palantir核心，具备更强的复用能力

劣势：

碍于数据治理、业务对象和逻辑治理的高组织成本，市场接受度较低

成员技术背景强，缺乏行业经验和认知

平台

优势：已形成售卖平台为主要收入来源的经营模式

劣势：

成员技术背景强，缺乏行业经验和认知

算力等基础设施、交付成本和人才成本压力限制平台型厂商扩张

搭建起平台外壳，内部能力点存在缺失

中国道路

1. 现有玩家出现打通上下游来实现业务扩张的需求，逐渐探索出全链条业务

风险：

兼容性、接口标准不统一，跨厂商整合难度高
现有客户中具备重型平台购买能力的较少

2. 政府出台构建统一操作平台的政策，助力各生态位厂商优势互补

风险：

多方合作造成责任边界模糊
各厂商能力拼接，难以形成统一操作层

3. 出现具备整合能力的厂商，可以解决各生态位厂商的兼容性问题

风险：

整合门槛过高，资金、技术、行业经验和人才要求极高

BUSINESS
COOPERATION

业务合作

联系我们



400 - 026 - 2099



ask@iresearch.com.cn



www.idigital.com.cn

www.iresearch.com.cn

官 网



微 信 公 众 号



新 浪 微 博



企 业 微 信



LEGAL STATEMENT

法律声明

版权声明

本报告为艾瑞数智旗下品牌艾瑞咨询制作，其版权归属艾瑞咨询，没有经过艾瑞咨询的书面许可，任何组织和个人不得以任何形式复制、传播或输出中华人民共和国境外。任何未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

免责条款

本报告中行业数据及相关市场预测主要为公司研究员采用桌面研究、行业访谈、市场调查及其他研究方法，部分文字和数据采集于公开信息，并且结合艾瑞监测产品数据，通过艾瑞统计预测模型估算获得；企业数据主要为访谈获得，艾瑞咨询对该等信息的准确性、完整性或可靠性作尽最大努力的追求，但不作任何保证。在任何情况下，本报告中的信息或所表述的观点均不构成任何建议。

本报告中发布的调研数据采用样本调研方法，其数据结果受到样本的影响。由于调研方法及样本的限制，调查资料收集范围的限制，该数据仅代表调研时间和人群的基本状况，仅服务于当前的调研目的，为市场和客户提供基本参考。受研究方法和数据获取资源的限制，本报告只提供给用户作为市场参考资料，本公司对该报告的数据和观点不承担法律责任。



THANKS

艾瑞咨询为商业决策赋能