



# 行业共话 AI 时代“快与慢” 数字安全领域迎来“冷思考”



▲本报记者 贾丽

5月29日,2026证券市场年会行业分会数字经济大会在北京举行,此次大会由《证券日报》社主办、中国上市公司协会指导、华为技术有限公司支持,主题为“智变:人工智能重构增长新范式”。在圆桌分享环节,国民健康生产产业研究院院长杨灵携手来自商用密码、网络安全、高端制造、人工智能以及信用评级领域的五位行业领军人物,围绕“智变·新治理——快时代需要怎样的慢思考”展开讨论。

张岳公表示,公司以“用密码技术守护数字世界”为使命,在AI技术兴起时,公司并没有盲目跟风,而是选择在内部“踩了一脚刹车”。他坦言,大模型应用的健康发展必须先解决安全问题,作为数字安全的基石,密码技术的作用凸显,三未信安有责任让大模型更安全。

为此,三未信安花费数月深入研究,发布了关于大模型安全的白皮书。张岳公形象地比喻道:“人工智能

越来越强大,但密码就是那个“缰绳”,我们要用技术手段确保AI始终掌握在人的手里,在数据的全生命周期中建立信任。”

“快时代我们必须赶上,但必须通过“慢思考”来做做好规划。”孟凡勇建议,制造业企业应分步实施,从合规体系、管理底座做起,逐步设定AI应用的边界,推动企业在稳健中实现快速转型。

作为去年在香港上市的AI技术企业,云知声智能科技股份有限公司(以下简称“云知声”)创始人、CEO黄伟坦言,ChatGPT发布后,技术发展已从线性进入指数级,这种速度让他感到“恐惧”的同时,也看到了生产力的巨大“飞跃”。

黄伟分享称,云知声内部已实现全员使用AI写作代码,能熟练掌握AI工具的人才具备竞争力,“技术进步要快,但在行业应用和岗位变革上可以相对慢一点。这种“慢”给了我们深度思考的时间,让我们思考如何利用AI创造更大的价值,而不是为了AI而AI。”

## 探寻企业转型路径

相较于数字经济的快速爆发,实体经济转型往往需要更长周期的积淀。

达力普控股有限公司是一家服务于油气田开发的装备制造企业,该公司董事会主席孟凡勇表示,面对AI浪潮,油气装备制造行业有着延续多年的传统生产模式和自动化基础,不能被快时代裹挟着盲目转型。企业如果找不到合适的切入点,没有想好如何

从现有模式逐步过渡,直接生硬地引入AI,可能会造成员工不适应,甚至引发质量和成本风险。

“快时代我们必须赶上,但必须通过“慢思考”来做做好规划。”孟凡勇建议,制造业企业应分步实施,从合规体系、管理底座做起,逐步设定AI应用的边界,推动企业在稳健中实现快速转型。

谈及“快与慢”,远东资信副董事长、总裁潘成龙认为,在AI研发和中试阶段,企业以及机构必须追求“快”不落伍于时代,这是“工具理性”的体现;但在涉及社会影响、人类发展的价值层面,企业与机构则需要“慢思考”,即“价值理性”的回归。

他以评级行业为例解释称,评级作为资本市场的基础设施,直接关系到融资风险、受监管严格约束,因此机构评级不能盲目求快。“监管对业务周期有严格规定,快不得。但在报告写作等环节,在保证数据真实准确的前提下,利用AI生成报告可以极大提升效率。”潘成龙说。

潘成龙进一步呼吁,企业在涉及创造性工作和人文精神的领域要慢下来,守住那份灵性。

面对AI技术的滚滚浪潮,嘉宾们一致认为,在享受技术红利的时候,也需保持清醒的头脑。企业唯有通过“慢思考”厘清安全边界,明确转型路径、平衡价值取向,方能在快时代中行稳致远,真正实现人工智能对传统模式的重构。

## 智变·新治理——快时代需要怎样的慢思考

这种对“快与慢”辩证关系的思考,同样延伸到金融基础设施领域。

远东资信评估有限公司(以下简称“远东资信”)作为中国成立最早的社会化信用评级机构之一,拥有牌照资质。近年来,该公司还专门推出了针对AI企业的评级模型。

谈及“快与慢”,远东资信副董事长、总裁潘成龙认为,在AI研发和中试阶段,企业以及机构必须追求“快”不落伍于时代,这是“工具理性”的体现;但在涉及社会影响、人类发展的价值层面,企业与机构则需要“慢思考”,即“价值理性”的回归。

他以评级行业为例解释称,评级作为资本市场的基础设施,直接关系到融资风险、受监管严格约束,因此机构评级不能盲目求快。“监管对业务周期有严格规定,快不得。但在报告写作等环节,在保证数据真实准确的前提下,利用AI生成报告可以极大提升效率。”潘成龙说。

潘成龙进一步呼吁,企业在涉及创造性工作和人文精神的领域要慢下来,守住那份灵性。

# 专题

## 2026证券市场年会行业分会数字经济大会 智变:人工智能重构增长新范式

### “智变·新引擎——人工智能如何重塑企业增长逻辑”

## 从技术概念到价值引擎 AI重塑企业增长逻辑



▲本报记者 梁傲男

5月29日,2026证券市场年会行业分会数字经济大会在北京举行。在以“智变·新引擎——人工智能如何重塑企业增长逻辑”为主题的圆桌分享环节,与会嘉宾从AI带来的核心价值变革、场景选择路径、服务价值迭代、安全风险防范等维度展开了深度探讨。

## AI深度融入企业运营

从技术概念到增长引擎,AI正深度融入企业运营的各个环节。在圆桌分享环节,来自不同赛道的企业负责人结合自身实践,分享了AI展现出的多元化价值路径。

结合汽车研发行业特点与企业实践,阿尔特汽车技术股份有限公司(以下简称“阿尔特”)CEO、总裁张立强表示,AI已深度融入汽车研发全流程,不仅推动业务效率实现跨越式提升,加速人才队伍建设,更助力阿尔特从传统汽车研发服务商,全面转型为企业科技创新企业。

谈及AI为企业带来的核心改变,张立强坦言,效率提升与人才培育升级是阿尔特最直观的两大变革。(依托AI技术,阿尔特实现研发工作精准赋能。在车身开发、整车造型等核心环节,AI可承接大量标准化、重复性研发工作,有效减少人力投入,压缩作业周期。同时,AI打通了汽车行业研发人才培养渠道,能够快速赋能青年工程师,帮助其在短期内掌握资深工程师的整车开发理念,助力企业高效搭建人才梯队。

## 达力普董事会主席孟凡勇: 在行业周期底部锻造“智造”利剑

▲本报记者 贺玉娟

在河北沧州达力普控股有限公司(以下简称“达力普”)的生产基地里,一条崭新的“高端能源装备用管智能生产线”正无声运转,与印象中传统生产线的喧嚣不同,这里鲜见来回穿梭的工人,只有无人车在空中精准滑行,机械臂有条不紊地完成上料与加工。这条满负荷运转的产线,诠释了企业深耕石油专用管领域近三十年的专业穿越周期的战略定力。

在2026证券市场年会行业分会数字经济大会期间,达力普董事会主席孟凡勇在接受《证券日报》记者专访时表示,当行业陷入同质化竞争的泥潭时,真正的“确定性”不在于跟跑,而是敢于在底部构建结构性的技术与成本优势。

## 算产业周期账

“这两年看起来我们布局动作不断,又是高端产线投产,又是海外大单落地,实际上行业内部的竞争极其惨烈。”面对外界对达力普“快速扩张”的观感,孟凡勇给出了一个冷静的人的角度。

他的判断基于对行业的现实:过去几年行业高景气度引发的资本涌入,导致常规产品产能以每年双位数速度递增,行业毛利率一度从高峰期的25%以上挤压至个位数,“毛利率最低的时候只有3%,4%。预期不亏损就是很好的状态了。”孟凡勇坦言。

在大多数企业选择收缩防守、保现金流“过冬”的2024年,达力普却启动了力度空前的智能化重投入,并于2025年11月份正式投产了高端智能生产线。这一决策在外界看来近乎“逆势冒险”,但在孟凡勇眼中,这是一道经过深思熟虑的战略计算题。

“做制造业,最怕的是在行业景气

高点被短期繁荣冲昏头脑,做出跟跑式的战略决策。2024年行业面临供需失衡和价格压力,但也正是这种时候,行业分化加速,低端产能加速出清,真正有技术积累的企业反而能看清楚新一轮竞争的方向。”孟凡勇表示。

这种对产业周期的深刻洞察,源于达力普近二十多年来穿越多轮周期的实战经验。孟凡勇回忆,2008年行业利润飙升,达力普投资1.3亿元,达产当年利润就达1.6亿元。当2014至2016年利润因前期过度投资陷入整体亏损时,盲目扩产的企业大量倒闭,达力普则凭借收购完成产业链布局活了下来。2021年前后,又一批企业在“抄底”预期下上马低端产能,公司却按兵不动,直到2023年底,2024年初才果断出手。

“当时我们判断,与其在周期高点跟风扩产,不如在周期底部用智能化手段构建结构性品种优势和成本优势。”孟凡勇表示。

来自客户需求演变的精准把握——随着国家能源安全战略推进,油气开发加深向深层、深海和“三高”产品及加工复杂地快块延伸。

在此背景下,达力普新建的高端产线大规模应用数字技术与智能装备,配合统一信息化管理平台实现全流程集成化管控,推动了产品结构优化,同时也成功助力达力普业绩扭亏。

## 算产业周期账

“这两年看起来我们布局动作不断,又是高端产线投产,又是海外大单落地,实际上行业内部的竞争极其惨烈。”面对外界对达力普“快速扩张”的观感,孟凡勇给出了一个冷静的人的角度。

他的判断基于对行业的现实:过去几年行业高景气度引发的资本涌入,导致常规产品产能以每年双位数速度递增,行业毛利率一度从高峰期的25%以上挤压至个位数,“毛利率最低的时候只有3%,4%。预期不亏损就是很好的状态了。”孟凡勇坦言。

在大多数企业选择收缩防守、保现金流“过冬”的2024年,达力普却启动了力度空前的智能化重投入,并于2025年11月份正式投产了高端智能生产线。这一决策在外界看来近乎“逆势冒险”,但在孟凡勇眼中,这是一道经过深思熟虑的战略计算题。

“做制造业,最怕的是在行业景气

# AI助力产业发展迈向生态协同 企业加速智能化转型



▲本报记者 桂小茜

5月29日,2026证券市场年会行业分会数字经济大会在北京举行。在圆桌分享环节,围绕“智变·新生态——从单点突破到系统重构”这一话题,远江医疗安全科技集团股份有限公司(以下简称“感邦安全”)副总裁、董秘袁炎章,北京四维图新科技股份有限公司(以下简称“四维图新”)副总经理、董秘孟庆昕,国科恒泰(北京)医疗科技股份有限公司(以下简称“国科恒泰”)副总经理、首席信息官罗骥,中科创达软件股份有限公司(以下简称“中科创达”)副总裁杨新辉,凌雄科技集团有限公司(以下简称“凌雄科技”)副总经理闻化强等嘉宾从企业定位迭代、服务模式革新、技术落地实践、行业风险预判等多个维度,拆解AI对产业生态的深度变革,分享行业智能化转型的一实践探索与未来思考。

## AI终结单点竞争

当前,在AI浪潮下,产业竞争已正式告别单点技术比拼的时代,迈入生态协同竞争的新阶段。单一企业、单一技术的优势难以持续,缺乏系统协同的技术创新,终究无法实现产业落地与价值释放。这一变革,彻底重塑了各企业在产业生态中的位置与核心作用。

现了场景的横向拓展。

依托AI的数据提炼与场景适配能力,四维图新的核心数据不再局限于汽车导航领域,成功延伸至低空经济、具身机器人等新兴赛道,实现数据资产的跨场景复用,完成企业赛道的全新升级,让沉淀多年的数据价值实现系统性跃迁。

国科恒泰则依托“实业+科技”的双布局,实现了产业服务的智能化升级。罗骥介绍,公司覆盖医疗器械从生产出厂、渠道流转到医院临床、患者植入的全链条服务,此前布局的产业互联网数字化体系,仅能为客户提供标准化工具,而AI时代彻底改变了这一服务逻辑,行业服务从“交付工具”升级为“交付结果”,依托AI深度嵌入产业场景,精准解决行业提效降本的核心需求,让沉淀多年的数据价值实现系统性跃迁。

闻化强详细拆解了凌雄科技在AI赋能下的服务升级。首先,算力服务实现弹性化、定制化突破。其次,服务响应实现从被动补救到主动预判的升级。再次,资产循环利用效率大幅提升。

“AI智能体的落地,彻底重构了医疗产业服务体系。”罗骥表示,一方面,将企业产品知识、临床应用、学术营销等专业内容,通过智能体精准赋能经销商、终端医生,大幅提升行业信息传播效率与精准度;另一方面,革新手术平台核心服务能力,依托AI智能体承接专业临床服务能力,降低对一线医务人员的专业门槛要求,护士即可完成手术操作,解决基层医院临床服务能力不足的痛点。更重要的是,AI智能体实现了医疗服务能力的标准化复制,无需大量工程师跨固守,即可助力企业快速拓展海外市场,大幅降低“出海”成本,这是传统数字化服务完全无法实现的突破。

## 破解发展核心难题

AI高速发展的同时,安全风险、数据平衡、生态规范等问题成为制约产

业高质量发展的关键。

作为产业安全的核心护航者与守护者,感邦安全正在颠覆传统安全的思维与定位。袁炎章坦言,在AI重构为业的浪潮中,安全要从“成本中心”变为“价值中心”。安全不仅是守护企业的“盾牌”,更是帮助企业建立数字信任的“通行证”,为企业提升业务协作效率、降低业务协同成本,实现从安全到有序、便捷、自由的升维。

四维图新则聚焦数据产业的核心矛盾,破解数据共享与知识产权保护、数据安全的平衡难题。孟庆昕称,数据是智能产业的核心资产,安全合规是数据商业落地的前置门槛。针对智能驾驶行业行业AI数据需求,企业核心算法被盗、用户隐私泄露等痛点,四维图新打造了全流程数据脱敏工具链,实现车端地理信息、用户声纹、人脸数据的安全生产与合规处理。同时,将车载数据合规体系成功迁移至身具智能机器人领域,针对机器人入户交互、场景化作业的全新数据架构,构建数据采集、脱敏、监控、风控的全闭环合规体系。

“AI智能体的落地,彻底重构了医疗产业服务体系。”罗骥表示,一方面,将企业产品知识、临床应用、学术营销等专业内容,通过智能体精准赋能经销商、终端医生,大幅提升行业信息传播效率与精准度;另一方面,革新手术平台核心服务能力,依托AI智能体承接专业临床服务能力,降低对一线医务人员的专业门槛要求,护士即可完成手术操作,解决基层医院临床服务能力不足的痛点。更重要的是,AI智能体实现了医疗服务能力的标准化复制,无需大量工程师跨固守,即可助力企业快速拓展海外市场,大幅降低“出海”成本,这是传统数字化服务完全无法实现的突破。

在北京格灵深瞳信息技术股份有限公司(以下简称“格灵深瞳”)从事视觉智能已有很长时间的应用落地方向积累了丰富经验。格灵深瞳CEO吴一洲提到,“当下的AI技术正以高预期、跃阶的方式突飞猛进。我们更愿把现在这个时代称为大模型时代或智能体时代。”

在她看来,这种技术跃迁正改变着行业的商业逻辑。“在传统小模型时代,也就是“手搓算法”时代,商业模式要实现规模化并不容易。但在当下的大模型时代,随着大模型原生或智能体原生的技术架构逐渐成熟,视觉智能产品有机会变得更高标准化、工具化,让客户受益,同时也为公司探索规模化经营提供新可能。”

信息安全领域的企业则更关注增长背后的风险底线。北京北信源软件股份有限公司(以下简称“北信源”)副总裁姜委表示,“在AI全球化发展浪潮下,公司在三大战略的基础上,确立了“智能的安全、安全的智能”双轮驱动发展战略。”

“大模型”飞速发展,既是挑战也是机遇。挑战方面,我们的客户,尤其是关键基础设施单位,对风险的警惕性大幅提升;机遇方面,AI的快速发展和北信源从传统安全厂商向AI场景化应用拓展,姜委表示,“公司更愿意陪伴客户,让客户也拥有能力,用AI看见和理解世界。”

## 智变·新生态——从单点突破到系统重构

“AI可以不再是锦上添花的技术选项,而正成为企业增长方程式的核心变量。AI时代的竞争,已从技术参数的比拼转向场景落地的较量。如何让AI跑得更快、更稳、更远,在商业世界中行稳致远,仍是每家企业需要持续回答的命题。

## 云知声创始人、CEO黄伟: 在AI 2.0时代进行“二次创业”

▲本报记者 梁傲男

2025年6月份,云知声智能科技股份有限公司(以下简称“云知声”)在港股挂牌上市。一年后,这家从智能语音赛道起家的AI公司,正以“原生智能体赛道公司”的全新姿态,站在AI 2.0时代的潮头。

“当前,国内大模型行业已告别单纯比拼参数规模的发展阶段,迈入技术质变、降本增效、场景深耕的迭代下半场。”5月29日,在2026证券市场年会行业分会数字经济大会期间,云知声创始人、CEO黄伟接受《证券日报》记者专访,分享了在AI 2.0时代,对竞争逻辑、落地实践等方面的思考。

## AI竞争转向“价值变现”

“AI发展不是线性的,而是指数级的。”黄伟提到,近些年,大模型能力几乎以月为单位快速迭代,产业已进入“模型能力验证阶段”进入“AI全面重塑生产力阶段”。依赖数据、数据与软件体系形成的传统行业壁垒,正在被AI重新定义。

AI带来的不仅是效率优化,更是生产力跃迁的根本性变革。他认为,过去常规AI开发周期的软件版本,如今借助AI可实现“一天多个版本”,部分深度使用AI的企业,仅靠团队质量Token调用就能产生超过百人团队的工作效率。

然而,随着能力跃升,算力成本也在指数级攀升。黄伟表示,2025年底,大模型企业由早期的技术探索阶段,蜕变为业务与场景驱动的核心驱动阶段。

从业务结构来看,智慧医疗与智慧生活构成云知声的两大核心业务板

## 云知声创始人、CEO黄伟: 在AI 2.0时代进行“二次创业”

块。财报显示,智慧医疗业务2025年实现营收2.4亿元,同比增长22.3%;智慧生活业务2025年实现营收9.7亿元,同比增长30.8%。

黄伟认为,比起数字更重要的,是模型与数据之间的良性循环。他不将其归结为“模数共舞”,模型的性能离不开高质量数据,而好的模型若不落地,既无法创造价值,也难以在真实场景中获取高质量数据来推动技术迭代。如今,云知声的智慧医疗业务已广泛应用于智能电子病历、临床辅助诊断等核心场景。

在数据安全方面,云知声采取了分层策略。对于C端产品或公共产品,数据敏感度相对较低,通过MaaS(模型即服务)模式提供数据服务;在医疗、保险、金融等数据敏感领域,则与客户深入合作,将模型私有化部署在客户物理环境中,确保数据不外流。

如今,在医疗、生活、保险等场景中,云知声交付给客户的大多是基于原生大模型的知识和能力。“这背后,一方面是我们深耕市场,另一方面我们保持高强度的研发投入,确保始终用一流的技术服务客户。”黄伟说。

## AI企业面临两大核心机遇

从学术研究者到企业创业者,黄伟坦言这是一场“蜕变”。他观察到,如今资本市场表现亮眼的企业多为科技行业,而这些企业的创始人通常都具有学术背景。“越来越多的学者、研究人员开始把自己从学者角色与社会生产更好地结合在一起。”



▲王焱辉/摄

2026证券市场年会行业分会数字经济大会 智变:人工智能重构增长新范式

## 下好全球化棋局

如果说国内产线的智能化改造是为了强身健骨,那么远赴沙特建厂,则寄託着孟凡勇重仓全球能源装备供应链格局的决心。

“如果只是在沧州把产品做好,卖到中东去,那永远只是‘产品输出’。我们要到那里去建一座世界一流的AI‘黑灯工厂’,把‘中国智造’的标准和服务体系带出去,这是真正的‘价值创造’。”孟凡勇表示。

在稳住传统油气基本盘的同时,孟凡勇将目光投向了更长远、更广阔的未来。2025年财报显示,达力普新能源及特种无缝管实现收入10.72亿元,占总营收约30.97%。他的目标,未来三到五年,将这一占比提升至40%甚至更高。

从沧州智慧能源到沙特的“黑灯工厂”,达力普的路径印证了一个朴素的道理:中国制造业的升级,不仅是在国内存量市场里“卷价格”,而是敢于在增量市场中“造价格”,而敢于在增量市场中,用最前沿的技术锻造一把“智造”利剑,然后拿着它到全球价值的高地去开疆拓土。



▲王焱辉/摄

2026证券市场年会行业分会数字经济大会 智变:人工智能重构增长新范式

但挑战同样巨大。学术研究者的最长的是技术,而经营一家企业对能力的的需求是全方位的,从技术到产品、资本、品牌、管理,“你要要从某一方面有优势,变成一个六边形战士。”黄伟说,“并不是所有人都能走出舒适区,但最终,很多责任是其他人无法替代的,创始人自己必须走出来。”

在黄伟看来,当前中国AI企业面临两大核心机遇。一是市场需求的明确与广泛,技术与市场需求正在形成最好的结合点;二是国家层面的投入热情,从政府到民间资本,对科技赛道给予了巨大关注。与之对应,AI从企业也肩负着双重使命:一方面,用AI帮助企业在社会生产方面提质增效;另一方面,在AI国际竞争的重要赛道中,重新思考人与AI的协作关系,产业发展的长期方向,以及如何让AI创造真正可持续的社会价值。