



深演智能创始人、董事长兼 CEO 黄晓南：

深耕决策 AI 聚焦企业增收与体验升级



■本报记者 桂小隍

作为国内专注企业级决策 AI（人工智能）的头部服务商，北京深演智能科技股份有限公司（以下简称“深演智能”）摒弃传统 AI 降本思维，聚焦企业收入增长与体验升级，凭借多年大数据与算法深耕积淀，构建起技术、合规、场景三位一体的竞争优势。

近日，深演智能创始人、董事长兼 CEO 黄晓南接受《证券日报》记者专访，详解公司差异化发展战

略，解码决策 AI 产业落地的高质量发展路径。

构建组合式技术体系

当前，国内 AI 产业应用同质化竞争加剧，落地价值虚化等问题日益凸显。不少 AI 产品聚焦企业人力精简、成本压缩，通过短期降本取得显著效果，但难以形成持续的商业价值增量。

对此，黄晓南告诉记者，公司的价值导向有别于行业同类型企业。“我们做 AI 的逻辑从来不是帮企业降人力成本，而是通过智能决策优化，全方位助力企业提升收入转化效率、优化用户经营体验，这是我们最主要的差异化标签。”

黄晓南表示，公司所有 AI 产品与智能体解决方案，均围绕企业商业增长需求研发，始终坚守“价值落地优先”原则，并通过测试机制明确各项业务指标的提升维度与量化标准，让 AI 智能体的落地效果可感知、可衡量、可追溯，解决“落地难、效果虚、难验证”的行业痛点。

深演智能聚焦企业商业决策高价值场景，走出了一条“场景适配、效果优先、持续迭代”的技术发展之路。

谈及公司技术选型逻辑，黄晓

南向记者阐述了其务实的技术观：“我们不会盲目追逐市场最新的 AI 技术，但一定会选用当下最适配企业业务场景的最优技术。技术的终极价值是服务商业需求，所有技术迭代、产品升级，都必须经过客户真实业务场景的反复验证。”

据悉，深演智能从广告投放竞价决策细分场景切入，经过多年深耕，现已逐步拓展至智能运营、新品创新研发、销售战略规划等全链条企业决策场景，形成成熟的产品服务矩阵。在黄晓南看来，公司的技术优势并非单一算法或模型，而是组合式技术体系。

“公司成立 17 年，服务大型企业客户沉淀的行业真实数据、完整商业决策链路、底层算法三者深度融合，形成了公司的组合式技术体系，三者相辅相成，缺一不可，最终实现 AI 决策向业务增长指标的精准转化，这套体系很难被行业复制。”黄晓南表示，也正是这套体系，让公司成为国内少数实现持续盈利的企业级 AI 应用服务商，并始终保持稳健发展态势。

匹配全球化合规需求

随着数字经济监管体系持续完善，数据安全与合规能力已成为

企业 AI 商业化落地的关键。

黄晓南表示，深演智能自成立以来，始终将数据合规、信息安全放在发展首位，构建了全流程、高标准的合规运营体系。

在数据管理层面，深演智能建立了清晰的分类运营机制，将数据划分为自有合规采集数据与客户授权合作数据两大类。针对客户数据，公司坚持“数据主权归客户”原则，将所有产品算法、运算部署在客户私有环境，从根源上规避数据安全风险。

凭借完善的合规体系建设，深演智能已顺利通过国内外多重合规认证，为公司深耕高端企业客户、拓展全球化业务筑牢安全屏障。“合规是企业 AI 长期商业化的底气。”黄晓南说。

在行业竞争格局方面，黄晓南认为，从广义层面来看，所有服务企业数字化、智能化升级的主体均为行业参与者，但聚焦企业级决策 AI 细分赛道，成规模的直接竞争对手数量有限，公司自身具备显著的差异化竞争优势。

优化人才布局

近年来，人工智能、企业数字化转型、智能体产业发展等扶持政

策持续出台，为产业高质量发展提供了良好的政策环境。

黄晓南表示：“公司将紧抓智能体产业政策红利，持续拓宽业务边界，挖掘增长新机遇。”

人才是驱动科技创新的因素之一，上市后的深演智能迎来人才布局的全新阶段。据黄晓南介绍，依托资本市场平台优势，公司对高端 AI 人才、行业解决方案人才、全球化运营人才的吸引力大幅提升。未来，公司还将通过双措并举完善人才体系：一方面持续完善人才激励机制，增强对关键人才的吸引力；另一方面重点开展技术人才、AI 产品经理、垂直行业专家及海外市场人才招聘，同时通过产业并购快速吸纳高端稀缺人才，为公司技术迭代、业务扩张、全球化布局提供坚实的人才支撑。

谈及深演智能未来发展，黄晓南表示，公司将持续坚守初心，深耕决策 AI 主赛道，以技术创新为内核、合规体系为支撑、人才建设为根基，持续挖掘企业智能化升级痛点，输出高价值、可落地、可量化的 AI 解决方案，助力更多企业实现数字化、智能化高质量增长，为国内人工智能产业实体化落地、规范化发展持续赋能。

多家 A 股造船企业密集披露大额订单

■本报记者 贺王娟 张文湘

近期，多家 A 股造船企业接连公布新造船合同，披露频次显著走高。其中，合同呈现出大额订单频出、金额屡创新高、船型高度向 LNG 双燃料动力、大型化与高附加值领域集中等特点。这折射出在全球航运业绿色转型背景下，中国造船工业正加速抢占高端市场。

市场需求显著增长

9 月 2 日晚间，中国船舶工业股份有限公司（以下简称“中国船舶”）发布公告称，其控股子公司广船国际有限公司联合中国船舶工业贸易有限公司，于 2026 年 9 月 1 日与某知名船东签订了 10 艘 8200 车位 LNG 双燃料动力汽车运输船新造船合同。该笔订单合同总金额逾 10 亿美元，预计将于 2029 年至 2031 年间陆续交付。

此前的 8 月 28 日，中国船舶曾披露过一笔金额更为庞大的订单合同。公告显示，中国船舶全资子公司

上海外高桥造船有限公司联合中国船舶工业贸易有限公司，与中远资产管理有限公司或其指定主体（中远资产全资附属单船公司）签订了 12 艘 21700TEU LNG 双燃料动力集装箱船新造船合同，合同总金额高达 26.88 亿美元，交付期为 2028 年至 2030 年。

若将两笔订单合并计算，中国船舶在不到一周时间内新增订单合同总金额达 36.88 亿美元，这对于其未来数年的营收与利润基础构成了有力支撑，同时也向市场传递出造船行业高景气度延续的信号。

中小型船企同样在本轮市场需求增长中受益。8 月 25 日，江龙船艇科技股份有限公司（以下简称“江龙船艇”）发布公告称，公司与客户 J 签订一批《40 米工作船建造合同》，合同总金额为 8700 万美元。按 2026 年 8 月 24 日人民币汇率中间价 1 美元对人民币 6.7841 元折算，约合人民币 5.9 亿元。

值得关注的是，该笔订单金额占江龙船艇 2025 年度经审计营业收入的 83.99%。江龙船艇在公告中表示，该合同的签订有利于公司进一

步拓展海外业务版图，提升在国际市场的品牌知名度与市场竞争力，并充分体现公司标准化、批量化、规模化生产战略的有效推进。

另一则引人关注的订单来自大金重工股份有限公司（以下简称“大金重工”）。8 月 4 日，大金重工披露，其下属子公司唐山大金海工海洋工程有限公司与挪威某船东签署了 2 艘散货船建造合同，合同总金额折合人民币约 10 亿元，预计 2029 年分批交付。

大金重工的合同涉及船型为 211000DWT（载重吨）散货船，单船总长约 299.95 米、型宽约 50 米、型深约 25 米。大金重工主营业务为风电塔筒、桩基等海上风电装备制造，此次签署散货船建造合同，被市场视为公司依托既有海工制造能力向船舶建造领域延伸的重要一步。

绿色和大型化船舶成主导

对于近期船企接连公布新造船订单合同，深圳华道研究咨询有限公

司合伙人王志球对《证券日报》记者分析称：“本轮船舶高景气，一方面是国际海事组织航运减排新规硬性约束，同时全球船队进入老龄化，船舶迎来集中替换周期。另一方面是全球贸易格局重构，海运距离拉长，推高运力需求。在此过程中，中国船企凭借产业链优势收获大量订单。”

通过梳理上述四家上市公司合同公告可以看出，本轮订单增长呈现出以下几个显著特征：一是船型集中向大型化发展，如上述订单中的 21700TEU 集装箱船、8200 车位 LNG 双燃料动力汽车运输船、211000DWT 散货船，均为各自细分领域中的大型乃至超大型产品。二是 LNG 双燃料动力成为主流配置。中国船舶的两笔订单均明确采用 LNG 双燃料动力，契合全球航运业在碳排放约束下的主流技术路线选择。三是中国船企在高端船型上的批量化接单能力显著增强，已从过去以价格竞争为主，逐步转向以设计能力、建造效率与交付可靠性为核心的综合竞争力比拼。

“绿色船舶不仅是本轮订单增长的重要引擎，更是中国造船业实现高端化跃迁的战略支点。”拍船网首席分析师王琪俊对《证券日报》记者表示，当前中国造船业正实现从“大”到“强”的跃迁，需以绿色船舶为主要抓手，聚焦高端动力系统、智能控制套国产化率；依托国内大市场加速技术迭代，打造全链条绿色制造体系；深度参与国际海事规则与标准制定，掌握行业话语权，推动从产能规模输出向技术、标准、品牌输出升级，实现产业高端化跃升。

从行业周期看，2021 年以来，全球新造船市场进入上行通道，造船价格指数持续攀升。船舶交付排期已普遍延伸至 2028 年以后，头部船厂船位资源紧张。在业内人士看来，此次多家中国船企在短时间内密集披露大额订单，既是此前行业景气周期的延续，也预示着未来数年中国造船产量将维持在较高水平，行业盈利质量有望随高附加值订单占比提升而进一步改善。

温情守护人生“最后一站”

——太平人寿积极响应国家试点 协同破解“身后金融事”难点

一个从“多头跑、重复查”到“一站式、零跑腿”的为民实践

亲人离世后，保单查询难、理赔流程繁、材料反复交——这是许多家庭在处理“身后金融事”时遭遇的现实难题。一张保单，承载着逝者对家人的牵挂与责任；一次查询，牵动着生者对亲情与承诺的守护。然而，家属往往需要在多家机构之间来回奔波、重复提交材料，等待漫长反馈，让本就沉浸在悲痛中的家庭，又添一层负担。

这不仅是服务效率问题，更是金融温度问题。

作为国家金融监督管理总局首批“个人身后金融事”服务试点单位，太平人寿深入践行“金融为民”理念，主动将“身后事”纳入“为民办实事”重点工程，在浙江、江苏、青岛等地率先打通数据壁垒、优化业务流程、建立长效机制，以“一套材料、一窗受理、一次告知、一网联办”的服务模式，为客户守好人生“最后一站”。

一次查询背后的“急难愁盼”：从“客户找服务”到“服务找客户”

“线上一次提交就能查到所有线索，不用

挨个机构跑，实在太省心了。”

不久前，妻子不幸离世的陈先生来到太平人寿浙江分公司，希望查询配偶名下的保单信息。经系统核查，未发现其在公司的投保记录。按照以往惯例，服务到此即可结束。但工作人员没有简单答复“查无记录”，而是主动延伸服务链条，引导陈先生通过“浙里办”平台进行跨机构查询。客户提交直系亲属关系证明、死亡证明等基础材料后，不仅查到了相关保险信息，还检索出逝者名下多家银行账户的资产线索。

一次“未在本公司投保”的查询，换来的是客户对保险行业服务温度的由衷认可。这背后，是服务理念的转变：从“受理已知业务”到“解决未知难题”，从“柜台内被动等待”到“跨平台主动链接”，把“以客户为中心”落到每一次具体的服务交互中。

同样动人的一幕发生在浙江舟山。一位刚步入大学的女孩，母亲因癌症不幸离世。面对突如其来的家庭变故，各类金融资产的查询与处置，成为这个年轻人难以独自承担的难题。她来到太平人寿柜面后，服务人员手把手指导她通过“浙里办”小程序“浙里逝安”专区，几分钟便完成了母亲名下金融资产的线上查询申请。

“您不用一家一家去跑，手机上就能查清

楚。”一句简单的指引，让身处悲伤中的女孩感受到的，不仅是办事的便捷，更是一份实实在在的体恤与守护。

从“指尖查”到“一站式”办结，太平人寿以“个人身后金融事”服务为纽带，把“身后事”办成“暖心事”，把“烦心事”变成“安心事”。

一场打破壁垒的自我革新：让“数据多跑路、群众少跑腿”

“个人身后金融事”看似是查询理赔的技术问题，实则是跨部门数据协同、跨机构信息互通、跨层级流程再造的系统工程。太平人寿没有坐等“客户上门求助”，而是主动对接政务平台、积极配合监管部门，重塑内部流程，以刀刃向内的改革勇气，推动服务从“可办”向“好办”“快办”跃升。

在浙江，依托“浙里办”小程序“浙里逝安”服务模块，客户线上提交申请后，最长 15 个工作日即可获取反馈，实现“指尖办、随时办”；

在青岛，接入“个人身后一件事”政务平台，逝者名下保单实现线上一键查询，“数据多跑路、群众少跑腿”从承诺变为现实；

在江苏，主动配合当地监管部门建设已故人士保单线上查询服务平台，建立专人专岗负

责制，查询响应“日清日结”，确保群众诉求不过夜。

截至目前，三地累计开展服务查询超过 3500 次。每一个数字背后，都是一个家庭免于奔波的慰藉，都是一份金融承诺得以兑现的安心。

一个全链条的服务闭环：从“便捷查询”到“主动关怀”

查询只是起点，关怀没有终点。在解决身后保单查询难题的基础上，太平人寿构建起“便捷查询—高效办理—主动关怀”的全链条服务体系，将“为民办实事”从单一环节延伸至服务全流程。对确认有效保单的客户，第一时间启动内部转办流程，主动联系家属提供后续理赔服务，变“家属催办”为“公司主动办”；在材料准备环节，推行标准化材料“一次性告知”机制，精简办事材料，杜绝“反复补、来回跑”；对高龄、行动不便等特殊家属群体，提供上门协办、远程视频指引等一对一全程陪办服务，用“多走一步”换群众“少跑一趟”。

这种前置、主动、全程的服务模式，不仅省去了家属在多机构间反复奔波之苦，更传递出一个明确信号：太平人寿守护的不仅是保单上

储备调控与农机迭代协同发力 粮油价格总体平稳

■本报记者 肖伟

近期，受国际农产品价格波动、极端天气预期等因素影响，A 股粮食相关板块受到市场关注。

《证券日报》记者走访湖南粮油加工企业、农机装备企业、农产品大数据平台及田间生产一线，多方受访对象均认为，当前国内粮油储备充足，秋粮田间生产有序推进，未出现粮食短缺及大范围重大灾害，现货市场粮油价格运行平稳。

金健米业董事会秘书胡靖对《证券日报》记者表示，作为省属国有粮油上市平台，金健米业承担地方储备粮轮换保供任务，能够从产业端直观感受到国内粮食保供的稳固底座。“公司在常德、益阳布局多座低温智能储备仓库，依托标准化仓储体系开展粮食保管与轮换工作，区域粮食库存可实现调得动、用得上，能够有效对冲市场阶段性情绪扰动。”胡靖表示。

农业装备是保障秋粮丰产丰收的重要硬件支撑。中联农业机械股份有限公司研究员付新宇对《证券日报》记者表示，当前国内农机行业呈现两大清晰发展主线：一是大马力化，适配土地流转后规模化连片种植的作业需求；二是向电动化、混动化转型，通过电驱系统降低作业能耗，缓解高油价对农业生产成本的冲击。

“过去农机作业成本受油价波动影响较为明显，随着大马力混动、电驱型拖拉机及收获机逐步普及，设备动力系统可实现能耗削峰填谷，相较于传统燃油机型节油效果显著，高油价对农业生产的实际影响正持续减弱。”付新宇告诉《证券日报》记者，今年多地秋收备战阶段，大马力混动农机的田间作业占比进一步提升，装备升级筑牢了秋粮抢收抢管的硬件基础，即便后期遭遇短时不利天气，也可凭借高效农机装备降低灾害造成的产量损失风险。

农产品大数据平台的监测数据，同样印证了粮油现货市场平稳运行的态势。湖南惠农科技有限公司大数据分析师李彬彬向《证券日报》记者展示平台最新监测结果：依托覆盖产地、批发市场、线上流通渠道的全域数据采集网络，平台持续跟踪稻谷、玉米、油料等主要粮油作物现货价格，近期价格整体保持稳定，现货市场未出现大幅波动行情。

“国际粮价波动向国内主粮市场传导存在明显屏障，我国口粮自给率处于高位，储备吞吐、最低收购价等政策工具形成有效市场缓冲。”李彬彬表示，现货市场主要遵循优质优价规律，品质优良的稻谷、油料会获得合理溢价，但不存在整体性涨价的基本面支撑。当前价格波动主要集中在时令蔬菜品类，粮油大类价格维持窄幅震荡走势。

一线种植户的切身感受，是粮食市场最直观的观察窗口。在湖南长期从事水稻种植的种植户赵本顺告诉《证券日报》记者，今年田间水肥条件整体良好，局部地块遭遇短时降雨，但未形成持续性灾害天气。“除新鲜蔬菜价格随季节更替出现正常涨跌外，粮油作物价格未出现明显波动。”在他看来，从当前水稻长势判断，今年秋季稻谷丰产是大概率事件，农户当前更加关注新粮上市后的收购价格，期待优质稻谷卖出好价。

湖南大学经济与贸易学院副院长曹二保的团队长期跟踪国内外粮价波动走势。他对《证券日报》记者表示：“从产业基本面来看，今年我国夏粮丰产，为全年粮食稳产大局筑牢基础，秋粮播种面积稳中有增。市场预期二级市场题材预期与国内粮食现货基本面的差异，不能简单以国际市场波动推演国内粮食供需格局。我国凭借高自给率、充足的储备体系及成熟的宏观调控机制，能够稳住粮食价格基本盘。粮食板块投资应回归上市公司经营业绩本身。”

的数字，更是保单背后的家庭与承诺。

一份超越商业的价值坚守：金融为民，守护“最后一站”的温度

从“多头跑、重复查”到“一键直达、高效办结”，太平人寿“个人身后金融事”服务，守护的不仅是客户人生的“最后一站”，更是金融与民众之间的信任之桥。

在人口老龄化加速、家庭金融资产日益多元的今天，“身后金融事”已从个别家庭的特殊需求，演变为关乎民生福祉、社会治理、金融公平的时代命题。作为行业首批试点单位，太平人寿以主动担当的姿态投身其中，既体现了大型金融央企的社会责任，也探索出一条“政务服务+金融便民+科技赋能”的协同治理新路径。

下一步，太平人寿将持续总结各地试点经验，推动已故人士金融身后事服务在全国落地见效，把惠民便民的工作实效送进千家万户。

金融服务的温度，不在于口号多么响亮，而在于当生命走到尽头、当家庭遭遇变故时，那份“一键直达”的安心与守护——让客户在人生的每一个阶段，包括最后一站，都能感受到被尊重、被守护、被温柔以待。

(CIS)