

# 2026趋势报 告：数据与 人工智能



## 报告概览

### 简介：大(的)脱节

各行业人工智能雄心与实际运营之间的差距不断扩大

## 2026年数据与人工智能趋势

2026年AI的成功将由数据基础设施驱动，而非新模型 1.

为什么现代数据基础设施而不是最新的AI模型为企业带来最高的投资回报率

组织正从广泛实验转向具体、高价值 2.

### 用例

从炒作转向专注：经过验证、可衡量的应用取代了漫无目的的实验

人工智能正从概念验证阶段发展到企业级部署 3.

人工智能从测试和试点转向各行业的战略性、生产就绪型应用

4. 公司正在重新思考无法扩展的短期、技术优先的人工智能战略

组织如何从早期错误中学习

5. 语义建模、对话智能和治理正成为关键的不同点

定义可扩展性、信任和负责任的人工智能采用的隐藏促进因素

6. 企业正在优先考虑数据生命周期管理、现代化和人力能力

塑造未来18个月人工智能驱动转型的战略重点

7. 表现优异的公司正在协调数据、人员和目标，以负责任的方式扩展人工智能

成功组织了解自身、其数据和其人员的内容

## 2026行业特定趋势

航空、零售、媒体、医疗保健和科技行业的部门预测，以及人工智能如何重塑运营、创新和人才

### 如何为2026做准备

构建准备状态并避免常见陷阱的关键行动

### 结论：基础决定未来

前方的三条道路以及为什么坚实的基础决定了你选择哪一条

---

## 2026趋势报告：数据与人工智能

DataArt专家就人工智能实际应用领域、阻碍企业发展的常见问题以及未来18个月将决定成功的优先事项提供的见解。

---

### 简介：大(的)脱节

本报告综合了2025年9月和10月对DataArt高级数据、AI和技术领导者进行的全面访谈的发现。在本报告期间，您将发现这些专家的直接见解——他们是构建数据平台、部署AI解决方案以及日常指导企业转型的实践者。他们的观点反映了AI的真实能力和最常见的失败点的实际经验，揭示了AI实施中真正有效和无效之处。

组织对AI的预期与实际交付所需之间存在一个基本差距。决策者追求低成本转型性胜利，而忽视了使这些胜利成为可能的基础性工作。

这种分歧在不同行业都表现明显。公司在新闻稿中宣布人工智能计划，而财务团队则手动在不同系统间复制数据。高管们倡导数据驱动决策，但当结果与直觉冲突时又会推翻分析结果。技术部门像离岸服务提供商一样运作，而非战略合作伙伴，导致了理解碎片化和缓慢的接口，从而扼杀了创新。

文化产业，例如，生动地揭示了这种不匹配。组织热情地采用人工智能和扩展现实工具用于游客互动，然而，在调查的文化机构中，82%缺乏用于生产部署的数据治理框架和员工技能。音乐产业承认数据是一项关键资产，但仍受碎片化及元数据标准化缺乏的限制。

金融服务也讲述了一个相似的故事。通用人工智能在关于生产力、潜在裁员以及竞争优势的讨论中占据主导地位。然而，实际实施主要发生在技术团队和高级分析组内。金融、风险和基金管理的核心业务功能仍然高度依赖从1990年代或21世纪初遗留数据库中提取并由手动填充的Excel文件。

大多数企业所谓的AI应用，实际上只是员工使用ChatGPT进行搜索和邮件生成。真正的应用是指公司利用AI自动化流程、实现新能力，并服务于其特定的业务和客户需求。

转化与现代化的区别被模糊了。许多

”

虽然公司声称在拥抱尖端创新，但其中许多的工作流程仍未被其影响。这与其说是采用生成式人工智能，不如说是使日常工具现代化。

公司在实际进行现代化时，会谈论转型。他们声称要利用人工智能、数据平台和自动化来重新创造他们的业务。但在实践中，大多数精力都花在修复旧系统、清理数据或集成彼此无法通信的工具上。这项工作是必要的，但它不是转型。

公司对其云计算平台的投资正在推动当前最显著的业务成果。这是因为这些项目能够对企业产生影响的成熟度和规模——在这一点上，人工智能尚未能够匹敌这种规模。

真正的转型发生在技术真正改变决策方式、人们的工作方式以及顾客体验品牌的时候。这需要更深层次的文化转变，而不仅仅是新的技术堆栈。

## 2026年数据与人工智能趋势

### ● 2026年人工智能的成功将由数据基础设施驱动，而非新模型

如果2025年是人工智能实验之年，那么2026年将是基础核算之年。目前最高投资回报率的技术投资是数据基础设施，而不是最新的AI模型。构建合适的管道、建立清晰的公司级数据管理方法，并使数据高度可用且尽可能接近实时，代表着最佳的回报率举措

### 人工智能应用层次 人工智能应用层次

对于任何公司。从那里开始，实施分析和人工智能解决方案可以创造巨大的财务收益。

”

我坚信改进数据管理是我们客户所有工作的核心。如果贵企业的数据库是孤立的、难以修改、难以访问、管理方式成为瓶颈，并且局限于狭隘的应用场景，那么就很难取得进展。”



最具影响力的投资聚焦于去中心化数据平台，尤其是数据网格架构以及来自Snowflake、Databricks等主要云平台提供的现代技术堆栈。这些平台提供快速、可访问、API驱动的架构，解锁敏捷性、民主化数据访问，并奠定GenAI集成的基石。投资是创新的战略赋能者，能够提升速度和竞争优势。

三到五年前投资了云计算平台的公司现在正看到这些投资带来回报，其规模是人工智能目前无法匹敌的。具备明确边界条件的数据平台，以支持自助式分析，仍然是优先事项。技术已经存在，因此公司需要先实施它，再去追求更奇特的性能。

数据治理需要特别关注。多个组织已在内部分别实施了微软Copilot等工具，但缺乏适当的访问权限和治理，导致员工之间意外共享敏感信息。这并非真正的人工智能问题，而是数据权限和治理的失败。在准备人工智能时，强大的治理框架需要成为优先事项。

该模式在各行业重复出现。航空公司需要数据共享平台，以实现与第三方实体的合作。在媒体和娱乐行业，投资将人工智能与强大的数据管理相结合，能够带来切实的成果，包括超个性化的客户体验、内容与受众趋势的先进分析，以及新的盈利机会。

## ● 组织正从广泛的实验转向具体的高价值用例

人工智能在精确、受限的应用中创造真实的商业价值。在广泛、未定义的使用场景中，它仍然处于实验阶段。最清晰的胜利来自于智能自动化。对于大多数组织来说，通往真实商业价值的最短路径是训练人工智能代理来处理完全在数字系统中发生的手动流程。人工智能代理正在诸如收入周期管理等领域被成功使用。使用人工智能代理进行的智能自动化具有明确商业价值。

开发者生产力工具已实现近乎普遍的应用。像Cursor这样的工具现在已成为标准。在非结构化文档处理方面存在强劲的势头：提取、摘要以及有限的交叉检查正变得常规且可靠。

多个领域显示出AI带来的可衡量影响：效率提升、流程自动化、文档自动化、客户支持、教育、内容创作和软件工程。AI优先解决方案已经成熟，足以在大多数行业实现商业成果。

软件开发代表AI最大的成功和最大的复杂性。编码助手的效率收益因开发者的经验水平及项目背景而差异显著。当工程师缺乏成熟度或高级经验时，使用编码助手的结果可能不一。



尽管每个人都谈论人工智能，但客户在数据管理和治理的基础方面仍有重大问题。专注于销售、服务、营销和运营支持的数据项目仍然是基础。”



数据是人工智能运行的燃料，公司需要专注于他们的数据，并通过人工智能从中获取其内在价值。”



人工智能可以极大地促进软件开发，但大多数团队难以有效利用它。有时，营销宣传超出了人工智能实际所能交付的内容，因此团队必须谨慎选择应用它的地方。但正确的方法能带来巨大的收益。”

在决策和生成方面，人工智能仍主要处于实验阶段，尤其是在受监管的行业。在高度受监管的金融服务领域，信任、透明度和合规性至关重要，人工智能在这些领域的角色仍然处于探索阶段。

医疗保健行业预示着未来的发展方向。近期，美国食品药品监督管理局批准了AI辅助工具在肺活检过程中用于提升实时导航精度的有限使用。预计到2026年，该技术将获得更广泛的批准。随着AI在现实世界中的更多应用改进医疗保健，全球监管机构将完善基于AI的医疗应用监管指南，为更多创新扫清道路。那么，究竟是什么将成功与失败区分开来？那就是针对性。从具体问题出发的公司能够看到回报。在零售业，AI在需求预测、动态定价、客户服务自动化和供应链优化方面带来了明确的ROI。这些领域在几个月内就能产生可衡量的成果，而非几年。

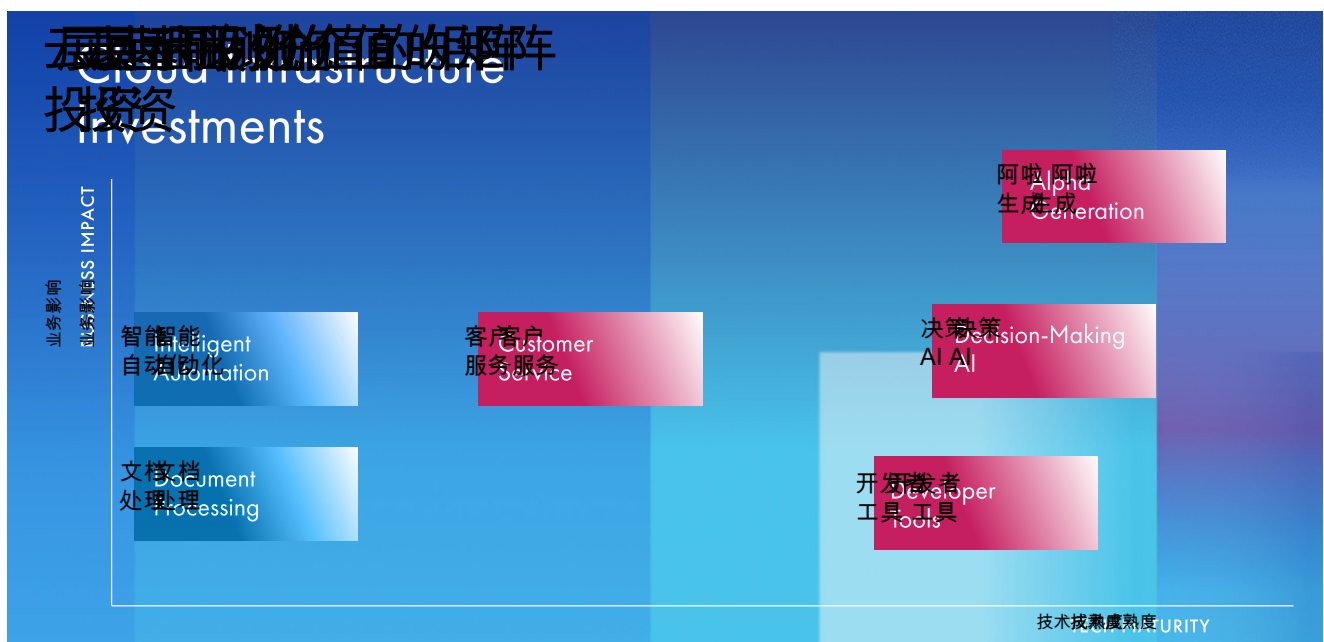
针对常见业务问题的现成人工智能解决方案比定制解决方案能提供更一致性的价值，因为它们专注、易于访问且立即有用。它们相对便宜，并可作为员工测试平台和教育工具。若要区分您商业模式的独特能力，定制解决方案则成为必要。聊天机器人似乎是昨日黄花。真正的价值在于解决具体问题。



当公司在没有明确商业案例的情况下追逐通用的AI转型时，这仍然大多处于实验阶段。构建设没有明确定义的用途的聊天机器人，没有所有权的试点，或与运营脱节的大型语言模型实验。”

## ● 人工智能正从概念验证阶段发展到企业级部署

到2026年，人工智能的采用将从根本上不同于当今的实验方法。从概念验证转向生产已经发生了转变。



已经开始了。近年来看到了广泛的POC实验，部分原因是格局和模型快速演变，人类需要时间来适应。人们和组织拥抱小规模实验，但推迟了战略赌注和决策。最初的适应 largely 结束了。对于大多数组织，在特定的用例集群中，AI 开始显示出真正的效益。这可能不是 10 倍的收益，但即使是 10-20% 也是实质性的。

通用人工智能工具将让位于专业、代理化的应用。到2026年，越来越多的领先企业将从一个通用工具转向更专业、代理化的AI应用。在需要成熟治理的复杂环境中，企业级代理将成为这些先行者的焦点。一旦通用人工智能被嵌入整个组织，为业务流程自动化编写代理就成为一个合理且强大的下一步。这就是2026年预期最具动力的地方：AI从被动辅助转向工作流的主动协调。

人工智能泡沫周期显示出顶峰的迹象，尽管专家们对时间表示不一致。一些人认为，随着企业意识到炒作并不能带来即时转型，泡泡正在显示出破裂的迹象。其他人反驳说，这个模式在达到修正之前还有两到三年的时间。

人工智能将不会感觉像一项单独的倡议。到2026年，在已经建立良好基础的公司中，人工智能的采用将从试点转向最小可行产品和生产。大多数公司仍在实验，但这正在为有准备的公司改变。人工智能将通过工具、平台和特定领域的代理嵌入到日常工作中。我们将看到关于人工智能项目的话题减少，而更多关于人工智能增强型团队的话题，规划师、工程师和营销人员都将使用人工智能助手和代理作为他们日常工作的组成部分。重点将从构建模型转向治理、集成和衡量规模化价值。

”

越来越多的公司将会转向更为战略性的AI应用方法，解决基础设施的薄弱环节和通往生产之路，以及调整组织，将AI视为其业务和组织发展策略中的主要催化剂。

”

令人惊讶的是，人工智能将不会让人觉得具有未来感。它将会让人觉得平凡且必不可少，就像微软办公软件中的Excel曾经那样。

## 人工智能采纳进化 AI Adoption Evolution

2024

Broad Experiments  
实验广泛实验

2025

Strategic Pilots & Foundation Building  
战略飞行员建造与基础建筑

2026

阶段

Production Deployment & Orchestration  
生产部署与编排代理编排

2027

AI-Augmented Operations  
AI增强成为操作主流变主流

2028

Mature AI Capabilities Embedded Across Business  
成熟AI嵌入式跨能力嵌入式业务 across 商业

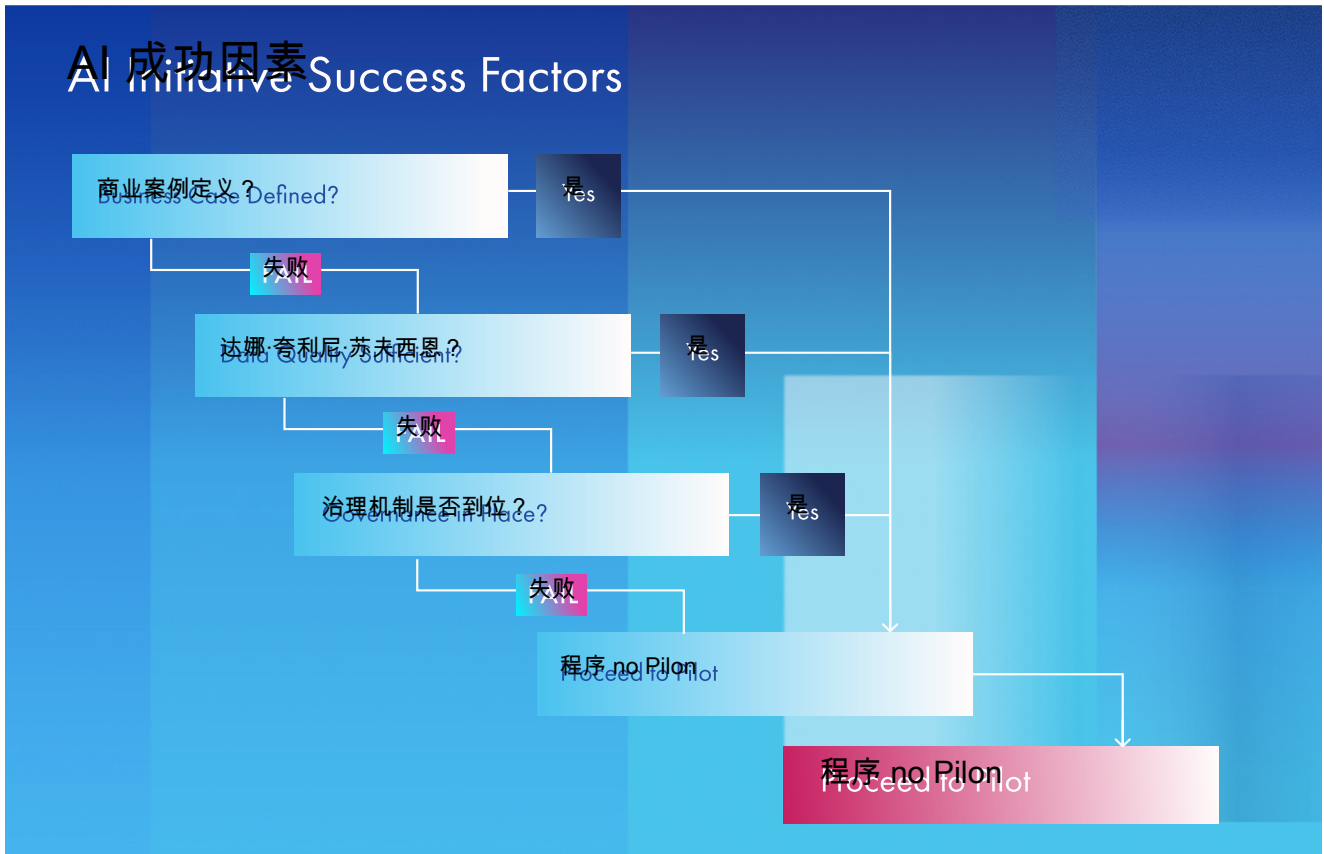
多个行业将经历剧烈的运营转变。到2026年，人工智能将比人们意识到的更主导零售运营，在幕后悄然运行。从定价和品类组合到营销和供应链，大部分日常决策将由自主或半自主代理处理。团队不会消失，但它们的重心将从执行转向判断和创造力。

医疗保健领域将迎来监管进展。FDA批准用于提高肺活检实时导航精度的AI代理预计将在2026年获得更广泛的批准。

有一项逆势预测在AI PC领域格外引人注目：尽管大多数组织专注于云端的AI实施，但面向工程及其他内部应用场景的AI功能个人电脑的采用将会增长。如今，许多公司使用云托管的AI模型，因为它们具有尖端能力，并且云有运行模型的硬件。但这需要付出代价，并为许多组织和应用场景带来了合规性和数据安全问题。AI个人电脑正开始出现，并将将某些应用场景卸载到本地托管的开源模型，这些模型正在发展，并且对于许多用途来说已经足够好。

聪明公司采用不同的方法：它们从让整个组织的广泛人员获得人工智能开始，鼓励实验，分享用例，构建提示库，并将人工智能嵌入到日常工作中。用户越多样化，创新的思路就越丰富。仅靠技术无法推动有意义的AI采用。它需要一场文化转变，这场转变将AI交到业务用户手中，而不仅仅是开发者手中。

行业将成熟，新的标准、协议、工具和服务将进入市场。行业将从实验过渡到正式的工程。



快速实验将成为常态，尤其是在竞争激烈、复杂、受监管的行业。拥抱这种变化的公司将领先于竞争对手。

## ● 公司正在重新思考那些无法扩展的短期、技术优先的AI战略

这些都是阻碍公司发展的五大关键错误：

### 错误一：先技术，后问题

最普遍的错误是把人工智能当作一项技术倡议，并期望技术团队孤立地创造用例。公司需要停止说他们应该广泛使用人工智能，而是要寻找商业挑战，然后确定哪些技术能解决它们。

### 错误二：在流沙上建造

公司想要以数据为驱动，但很多时候，数据质量很差。管理层理解这一点，只有在数据与他们的直觉和愿望相关时，才会做出以数据为驱动的决策。

### 错误三：夸大能力，未达预期结果

当今最大的问题是，企业声称他们有一个清晰且连贯的数据战略，但实际上并没有。在大多数情况下，他们只涵盖了数据战略的一部分。这就好比说我们有一个商业战略，但只关注人力资源。那只是整体商业战略的一个要素。

仅仅因为员工使用ChatGPT并不意味着客户会将服务视为AI赋能。

### 错误四：战术思维，战略忽视

组织在不进行战略思考的情况下，追求一系列互不关联的使用案例。现在，每个人都声称在从事人工智能和智能体，因为这些强大的功能已经变得远为普及。然而，大多数情况都只是实验和概念验证。通往生产的应用路径仍在探索中。

从一开始未能将项目与回报率 (ROI) 联系起来是很常见的。仅仅雇佣一名数据科学家并获取数据是没问题的，但在初始项目发布后却难以持久。缺乏战略性地思考如何使生产路径得以实现，而去策略性地推出一系列用例是有问题的。企业需要考虑一个三到五年的视野、价值映射、所需业务模式调整、所需技术以及组织能力的AI战略。

### 第五个错误：误解人工智能的本质

最根本的错误是把人工智能当作一个精确的机制来处理

”

停止用糟糕的数据来尝试实施人工智能。创建一个合适的创新中心，它能够帮助确定哪些用例应该完全被忽略，哪些应该被调查、概念化，并最终被规模化。

”

大多数公司在核心能力方面存在差距，例如现代、灵活、强大和简化的数据平台，这将使它们能够快速地与人工智能和代理技术的应用相结合。此外，管理人工智能和代理风险和治理方面的实践和技术尚在萌芽阶段。这是除了主要内部低风险用例之外，在生产路径上的最大障碍。

基于逻辑。人工智能是概率型的（90%的结果就是好结果），而生成式人工智能完全不懂逻辑。当每个人都发起100个人工智能项目而大多数失败时，公司需要投入。选一个让它成功。不要因为它是新闻就急着用人工智能来做所有的事情。

## 语义建模、对话智能和治理正成为关键的差异化因素

尽管每个人都追逐大型语言模型和生成式人工智能，但有几项关键技术和方法虽然对未来很重要，却仍然被低估。

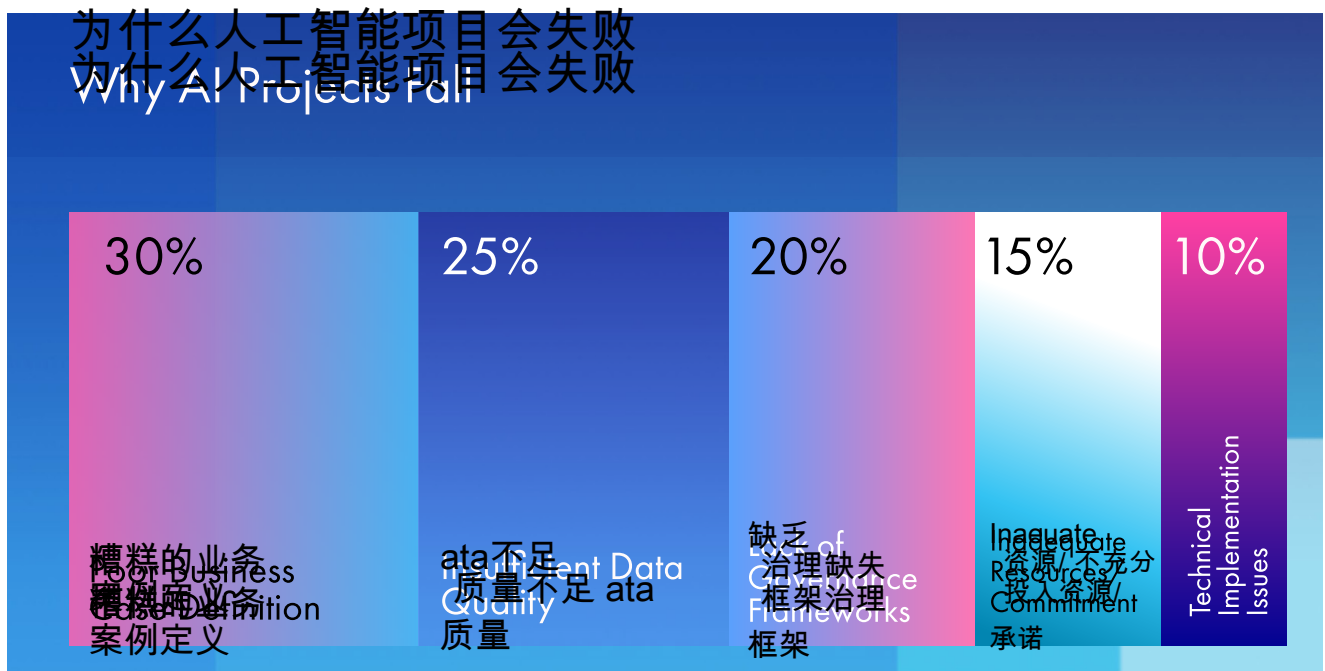


许多公司低估了与人工智能合作所需付出的努力及其固有的不一致性所导致的不稳定性，特别是在业务关键流程中。它不能简单地实施并期望立即取得成果。”

### 数据基础技术

语义建模和知识图谱：简化统一数据平台，消除数据孤岛，同时确保对整个数据资产的数据治理、血缘关系、元数据、安全和质量层的一致性至关重要。系统化的知识管理、知识图谱和语义模型方法作为数据驱动的大型语言模型和代理用例的关键赋能者。

数据平台中的人工智能和代理能力：像Snowflake、Databricks、AWS、GCP和Azure这样的主要数据和分析平台在开发集成人工智能和代理能力方面处于核心地位。许多人工智能和代理实验发生在工作流程层面，但与公司拥有的数据和知识没有很好地集成。对于许多



人工智能和代理式应用场景，特别是那些需要使用数据和 Analytics 或执行代理式交易的场景，这些集成平台将成为强烈的选择。

对话智能与自然语言查询：对话智能将帮助企业进行报告，并使业务用户能够轻松访问数据。在组织的所有领域实施具有自然语言查询的数据仓库将对所有客户有益。

## 人工智能治理与监控工具

人工智能治理、监控和可观察性：尽管对于生产人工智能部署至关重要，但这些能力仍然被低估。

业务流程管理中的人工智能：人工智能在BPM领域已经存在但未被充分利用。正确实施它需要大量的数据清理和准备。

## 下一代人工智能能力

推理生成模型：通过接收动作序列和推理来训练生成模型是实验性的，但它代表了未来。

SDLC优化与AI代理框架：我们似乎没有集中开发一个类似于AI代理农场框架的东西来自动化SDLC，这看起来有些不寻常。在许多方面，SDLC相当标准。它是预定义的，众所周知的。在正确的位置放置AI代理可以自动化很大一部分，并有可能减少团队规模。目前，这反映了高管的信念，但技术正在迅速发展。

组织应该思考一些任务上自己的模型：哪些常规操作可以用人工智能自动化？调整现有模型用于此目的难度有多大？



像自动化软件开发生命周期 (SDLC) 代理这样的项目仍然主要由爱好者驱动，客户需求有限或不存在。AI熟练度尚未被视为项目管理中的独立技能，这表明行业尚未准备好迎接AI增强的软件开发时代。”

## ● 企业正在优先考虑数据生命周期管理、现代化和人力能力

达特亚特专家对未来18个月的建议在五个优先领域上非常一致。

### 第一优先：在全生命周期中投资数据

数据代表最重要的投资领域。这包括获取、存储、治理、分析和访问。公司如何管理其数据直接影响其所有活动。无论是采用人工智能、构建代理还是提升自助服务能力，拥有一个现代化且整合良好的数据栈都将使所有这些都变得戏剧性地更容易和更具可扩展性。

获取与业务战略一致的数据战略，然后专注于创造

一个高效、经济的数据平台，能够实现未来的AI交付能力。需要现代化和新解决方案的结合来发展业务。有时答案是AI，但并不总是AI。需要对整体投资进行周密的审视。

## 二级优先：立即现代化遗留平台

在传统数据平台现代化上投入更多资金。公司等待的时间越长，难度就越大。利用集成现代云和开源技术简化数据架构和数据平台至关重要。在数据管理、治理、工程和运营方面打下坚实基础，以及平台、参与方和技术之间的数据互操作性，能够系统性地推进人工智能和代理技术倡议。



很难过分强调数据产品和数据民主化的重要性。当员工能够按需探索和分析数据，并且基础数据模型完整、易于理解、为广泛可用而设计时，组织才能成功。

## 第三优先：培养人才，不只是模型

开始培训人员，而不仅仅是模型。大多数公司应该开始将人工智能的采用视为组织变革，而不是一个技术项目。他们需要投资于数据质量、跨职能技能和内部人工智能素养。帮助每位员工理解如何与人工智能合作，而不是回避它。

管理层对人工智能技术缺乏充分理解，结果导致人工智能解决方案在商业应用和整合上显著减少。现实情况是，人工智能开发者花费时间向管理层证明使用特定人工智能解决方案的可行性。管理层与开发者在人工智能能力方面的差距显著扩大。

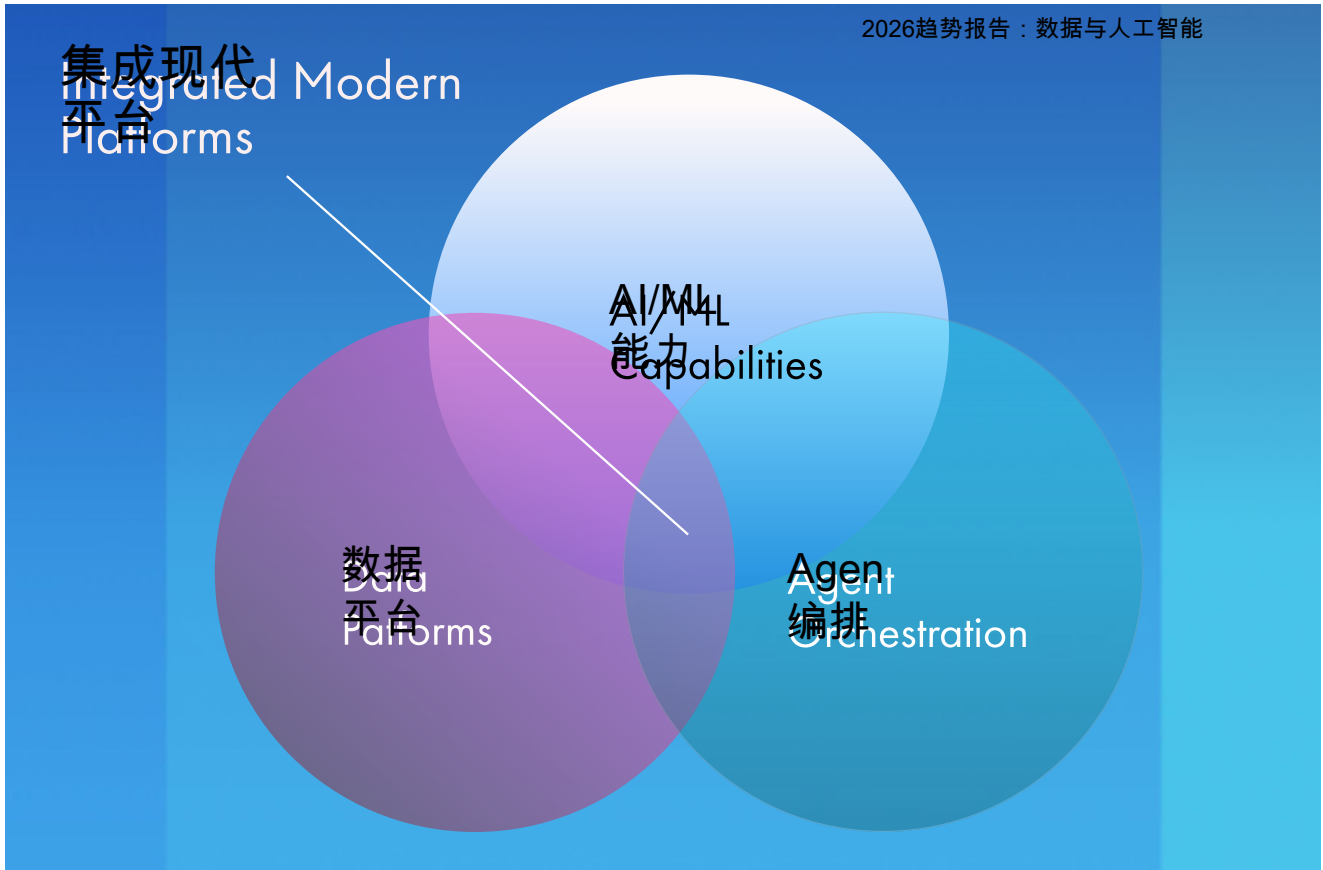
## 优先级四：制定真实可执行的人工智能计划

为人工智能制定切实的计划。这不仅仅是一个社会化的想法，而是一个具有明确用例、资源承诺和可衡量成果的切实可行的计划。对专注于数据、后台和前台应用的大型转型项目进行充分的前期规划至关重要。高管推动项目启动，但大多数客户并未专注于实施这些解决方案所产生的投资回报率或实施规划。

航空公司工作坊模式提供了一个模板：访谈每个部门，并创建一个能够解决他们最大痛点的人工智能项目列表。尽可能将所有业务流程结构化，以获取经验并发展一个关于哪些流程可以自动化的愿景。通过消除不必要的细节，培养正确构建应用架构的能力。仅识别那些真正可以自动化并能带来预期结果的业务流程。

## 优先五：支持结构化实验

创建一个合适的创新中心，能够帮助组织优先考虑并真正理解哪些用例应该完全被忽略，哪些应该被调查、概念化，并最终规模化。



清理数据问题。考虑购买缺失的相关数据并建立适当的数据本体。从开箱即用的AI解决方案开始。教育你的员工。为公司使用AI创造良好的环境，包括安全性、可扩展性和合规性。

促进工程团队采用人工智能。在工程（包括数据工程和其他数据相关任务）中使用人工智能模型和工具，能够带来有意义的生产力提升。所有公司都应采用在软件开发中人工智能采用的正确方法。

投资创新（人工智能、数据）和网络安全。两者都应进步。否则，IT足迹将严重不成比例，带来的风险将大于价值。

”

公司需要选择：要么选择一条风险高且困难的道路，尝试新工具并成为早期采用者，要么就跟随。成为跟随者风险更大，因为它限制了公司适应快速变化市场的能力

## ● 表现优异的公司正在协调数据、人员和目标，以负责任的方式扩展人工智能

数据艺术专家们完成了这句话：“在2026年将蓬勃发展的公司是那些理解...”

### 组织层面的自我意识

那些将在2026年蓬勃发展的公司，是那些了解自身的公司——理解越深入，它们就越能蓬勃发展。这意味着打破传统的技术与业务之间的界限，以改进内部反馈回路并加速自动化。这也意味着普及数据访问权限，并赋予员工先进的工具来探索、分析和利用数据。组织层面的自我认知，即了解决策是如何制定的、价值是如何创造的，以及技术如何放大这些价值，将成为成功公司的关键特质。

## 额外关键理解要点

到2026年表现最好的公司将理解：

- 数据的价值和数据作为产品的价值
- 如何解读数据以帮助推动业务成功并识别未开发的机遇
- AI端到端：不仅来自用例的价值，还包括数据基础设施、数据治理、员工数据素养，以及AI能带来的真实价值
- 如何在核心业务流程中成为AI优先者
- 业务很简单：比竞争对手更好地服务客户
- 他们的员工需要像技术一样快速发展
- AI不是取代人类，而是对受过良好教育的人类的宝贵增强
- 如何将AI视为核心业务战略，而非工具，将实时、AI驱动的决策嵌入核心工作流程以提高效率和准确性，并由强大的数据治理支持，紧密结合客户需求
- 负责任地使用AI，与人类协作以推动更快、更明智的决策
- 如何根据其目标和优势应用AI
- 生成式AI解决方案的可能性与局限性
- 这是一场代际变革，而非仅仅是炒作
- 懂得与AI合作的熟练工程师可以完成过去需要整个团队才能完成的工作

”

那些将 thriving 的公司是那些知道如何解读数据来驱动商业成功并发现新机会的公司。成功不取决于收集的数据量，而取决于理解其真正含义的能力。”



---

## 2026年行业特定预测

一些专家给出了可能会让人们对他们的行业发展方向的预测。

### 航空公司：快速实验成为强制要求

由于航空公司的竞争激烈、复杂且受到严格监管，快速实验将成为常态。拥抱这一变革的公司将领先于竞争对手。

### 零售：AI变得隐形

到2026年，人工智能将比人们意识到的运行更多零售运营，在幕后悄然进行。从定价和品类到营销和供应链，大部分日常决策将由自主或半自主代理处理。团队不会消失，但它们的焦点将从执行转向判断和创造力。

### 媒体：逆转隔离趋势

在媒体中存在着试图扭转媒体消费孤立趋势的兴趣。流媒体以其著名的方式摧毁了人们聚在一起观看剧集或听最新专辑的聚会，且存在重现这种现实社交体验的迹象。

### 科技领域：工程师需求回归

需要更多技术工程师。预测人工智能将取代业务流程外包的说法被证明是错误的，软件开发也是如此。人工智能生成代码的能力不会消除工程师的需求。

### 医疗保健：监管清晰推动创新

美国食品药品监督管理局批准人工智能代理在肺活检期间提高实时导航精度预计将在2026年获得更广泛的批准。随着我们看到更多现实世界的应用中人工智能改善医疗保健，我们可以期待世界各国监管机构将改进基于人工智能的医疗应用的监管指南，为更多创新清除道路。

”

可持续转型依赖于人类和文化与技术同等重要。采用的最大障碍很少是工具本身，而是缺乏正确的心态、技能和信任。没有这些，即使最好的平台也未能带来持久的变化。”

## 其他值得注意的预测

- 在数据实践成熟且用例明确的组织中，自主型AI将得到广泛采用
- 量子计算将开始引起关注
- 随着AI个人电脑的出现并将部分用例卸载到本地托管的开源模型，工程和其他内部用例的AI PC采用将增长
- 随着实用方法胜过炒作，人们将减少对AI的讨论
- AI是一个赋能工具，而非一劳永逸的解决方案。没有商业历史中一直存在的那些基本要素（业务目标、业务能力、洞察力、行动、再校准），它只是更快地浪费金钱的一种方式
- 我们可能低估了数据和AI转型带来的社会影响
- 类人机器人将在服务行业中增加存在感，为应用开发开辟新平台
- 预测认为AI和技术将出现修正。一个行业完全超越整个经济并永远持续下去是不可持续的。在某个时刻，快速增长领域必须放缓。这不意味着它们必须崩溃，而是相对于自身近期增长和其他行业必须放缓。2026年可能是AI增长开始放缓的一年

## 2026行业预测

医疗保健

AI-driven personalized treatments become standard in large hospital systems

零售

Stores adopt generative AI for dynamic pricing and real-time product curation

航空公司

Predictive AI drastically reduces delays through dynamic re-routing

科技

Agentic AI systems autonomously manage cloud infrastructure and optimize code

媒体

Generative content becomes 50% of media output

---

## 如何为2026做准备

一些广泛采用的方法需要立即重新考虑。

### 停止将技术与业务分离

如果你的人员和流程存在问题，不要将技术视为万能药。技术只会让坏事发生得更快、更大。

### 结束打勾治理

复选框治理需要终结。治理需要创造价值，成为赋能者，而非阻碍者。大多数战略之所以失败，是因为他们将技术视为答案，而将人视为问题。

### 停止过度定制所有事情

太多组织仍然在重建现成的产品，从ERP到数据管道，浪费时间和预算。到2026年，关键在于标准化、集成和在此基础上进行创新，而不是每次都重新发明轮子。

### 停止实施人工智能伴侣，而不是核心集成

AI伴侣开发意味着AI解决方案并未真正融入核心业务流程。这是个问题。组织未能实际在日常流程中应用AI以简化事务。相反，AI似乎是为更耀眼或面向公众的事物而实施，以表明它们在使用它。

### 重新审视移动应用狂热

每个小事都有手机应用，这种做法已经过度了。用户不需要为每个活动、剧院门票或支付都使用一个独立的手机应用。只需让浏览器更便捷即可。企业用户也一样。给他们一个应用来完成大多数任务（浏览器），让应用商店休息一下吧。

### 停止在软件开发中不当使用人工智能

在软件开发生态中使用人工智能不恰当或过早应重新考虑。当核心能力未就绪时，构建内部平台以消耗拥有公司内部专业知识、知识和最佳实践的人工智能代理是有问题的。

### 实施关键洞察

几位专家提供了对计划人工智能和数据战略的组织具有重要价值的额外见解。

### 消息挑战

能够与商业而非技术成果对话，对于赢得更多业务至关重要。组织在技术方面非常擅长

”

在人工智能应用中常见的错误是先从技术入手而非问题。在当前的炒作周期中，许多公司启动试点项目是因为这很时髦，而没有明确的价值主张、数据准备情况或扩展计划。更有效的方法是先从一个具体的高价值用例开始——例如降低用户流失率、改进需求预测或自动化常规工作流程——快速证明投资回报率，然后进行扩展。

交付，以及较少向客户用商业语言解释他们能带来的价值，用能引起他们共鸣的语言。信息传递需要与目标受众保持一致。

## 投资回报率证明仍然至关重要

对于航空公司和类似行业而言，最难的部分就是证明一个项目并展示其投资回报率（ROI）。虽然需求很多，但有时很难打败另一个需要资金的项目。能够证明增加收入的项目通常优先考虑。成本节约很重要，但有时这个指标会被忽视。改善客户体验也被视为有价值。

## 爬行-行走-奔跑法则

遵循“爬行、行走、奔跑”的原则，实现持久成功，并确保你的团队脚踏实地，而非炒作

## 商务语言翻译

组织需要帮助理解其内部流程以及它们如何影响其为客户和利益相关者提供的商业价值。直到你尝试将其数字化，才能真正结合起来，因为它需要良好的需求理解，并能提供快速的现实反馈。因此，数字化确实是所有公司都落后的一个方面。第二是敏捷。有许多伪敏捷框架，但很少有公司准备好接受失败。它仍然主要是“失败不是选项”的文化，这是反敏捷的。

## 时间考虑

尚未开始投资基础数据能力的组织将发现在2026年前实现有意义的AI部署具有挑战性。这表明构建核心基础设施的窗口正在缩小，及早行动至关重要。

---

## 结论：基础决定未来

来自DataArt专家的证据是明确的：2026年将取决于谁建立了最强大的基础。经过两年的实验狂热，市场正接近一个检验时刻。拥有强大数据基础设施、成熟治理框架和具备AI素养的员工的公司将加速进入生产部署。而那些仍在追逐头条新闻，同时其核心业务仍在运行遗留系统的公司将面临痛苦的现实检验。

人工智能的空谈与现实操作之间的差距无法持续。金融服务公司在讨论生成式人工智能，而基金管理仍在使用1990年代的数据库。博物馆在实施扩展现实，却缺乏员工。

”

到2026年，企业应该认真重新考虑的一个被广泛采用的实践是，技术团队与业务其他部门之间的持续分离。在许多组织中，技术部门远程运作，有时完全在海外或另一个州，并且更像是一个服务提供商而非战略合作伙伴。与技术的接口往往很慢、过于正式化，并且旨在严格控制支出和集中决策。这导致对业务挑战的理解碎片化，限制了必要的自动化，并助长了技术部门与业务单元之间复杂且低效的关系。这种物理和组织上的分离都需要消失。企业应该更贴近技术，技术应该融入业务。”

数字技能。零售商在供应链仍然手动推出的情况下推出聊天机器人试点。不管怎样，这个差距都将缩小。

## 2026年有三种清晰的路径出现：

### 路径一：基础优先成功

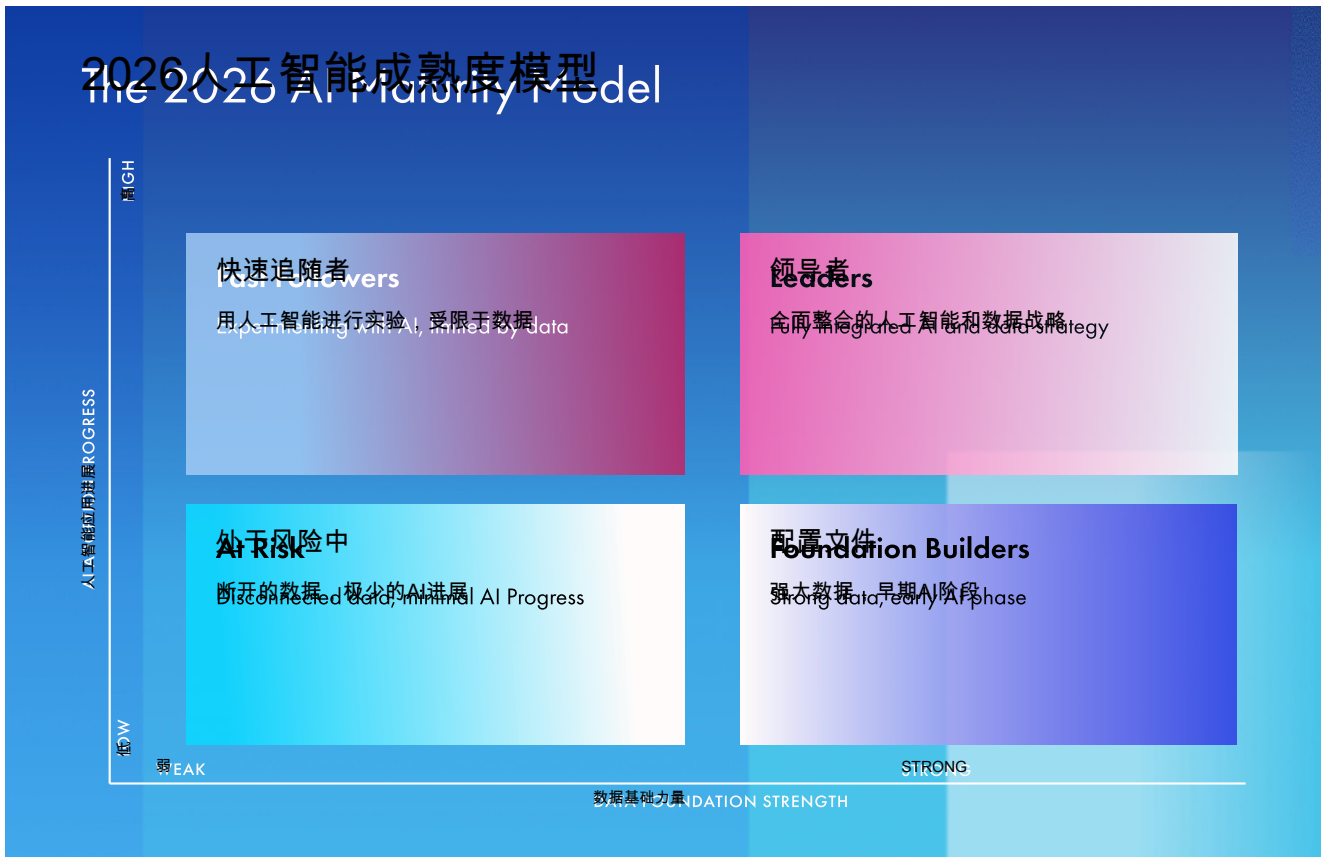
在过去18个月中投资于数据平台、治理和组织准备的公司将坚定地从小规模试点转向生产。它们将部署AI代理以实现业务流程自动化，将AI嵌入日常工作流程，并实现可衡量的生产力提升。它们的团队将像现在使用电子表格一样自然地使用AI助手，使这项技术感觉极其普通。

### 路径二：校正和重置

那些缺乏基础却追逐热点的公司将因结果令人失望而退缩。高昂的AI项目失败率将迫使战略重新校准。有些人会明智地利用这次重置，最终投资于数据质量、治理和技能。其他人将成为警示案例，并可能成为收购目标。



企业应重新考虑在数据治理和员工准备不足的情况下仓促实施人工智能创新。2025年众多雄心勃勃的人工智能计划已表明，将人工智能作为单纯为了创新而进行的独立创新是有风险的，并且通常是无效的。必须以道德框架、透明度、人机协作以及与使命驱动目标的文化一致性来指导人工智能的部署。”



### 路径三：战略停滞

那些既没有从失败中学习也没有吸取失败教训的公司将继续缓慢发展。仍然在谈论整合数据，仍然在向云端迁移，仍然在略微开始使用人工智能。他们的技术足迹将变得越来越不成比例，创造的风险将超过价值。竞争差距将扩大。

这些路径上的关键因素始终如一：那些建立了强大的数据基础，在技术的同时投资于人才，并以战略而非战术的方式对待人工智能的组织将脱颖而出。

人们和平台一样重要。明年，成功的企业将是那些准备好快速适应、试验和扩展新想法的企业。它们将把人工智能的采用视为一项需要跨职能技能和内部人工智能素养的组织变革，而不是一个局限于IT部门的技术项目。

技术和业务的分离必须结束。嵌入业务运营中的技术，拥有快速反馈循环和协作问题解决，将优于那些技术部门作为远程服务提供商运作的组织。这种组织整合比任何具体的AI能力都更重要。

每次特定性都胜过炒作。将AI应用于具体、可衡量的难题（需求预测、收入周期管理、文档处理、工程生产力）的公司能在几个月内看到回报。而那些追逐通用AI转型且没有清晰商业案例的公司则浪费资源在脱节的实验上。

可能会让一些人惊讶的预测：到2026年，人工智能不会让人感觉革命性的，而是相当普通。零售定价代理每天做出成千上万的决定。医疗导航系统指导流程。工程工具提升资深开发者的生产力。营销助手帮助团队更快地工作。令人惊讶的是，人工智能会成为像Excel一样不引人注目的存在：嵌入式、必要、意料之中。

一位专家捕捉到了根本真理：商业很简单：在服务客户方面优于竞争对手。所有其他事物（人工智能，数据平台，代理商，自动化）的存在都是为了服务这个单一目标。那些在追求纯粹的技术而忽略这一点公司的，即使技术上再精湛，也会失败。

基础设施投资窗口正在缩小。尚未解决数据质量、治理和组织准备问题的组织将难以追赶。但对于愿意做那些不显眼的工作（清理数据、现代化平台、培训人员、对齐战略、建立治理）的组织来说，机遇仍然巨大。人工智能是一场代际变革，而非炒作周期。问题是当技术成熟时，您的组织是否已经准备好。



此外，对碎片化、孤岛式数据的传统依赖以及缺乏标准化，尤其是在音乐和艺术等领域，必须首先解决，以避免破坏人工智能和数字化转型工作。如果不优先考虑数据治理、透明度和人为监督，人工智能项目将面临偏见、虚假信息和信任丧失的风险。因此，到2026年，公司应认真重新考虑任何跳过核心数据质量、伦理框架和员工技能提升的人工智能或技术采用策略，并将工作重点优先放在集成化、治理优先、以人为本的人工智能和技术创新方法上。”

---

## 关于本报告

本报告综合了与数据-艺术公司来自航空、金融服务、媒体、医疗保健、零售和文化部门的资深数据、人工智能和技术专家进行的全面访谈的见解。专家贡献者包括数据架构、人工智能战略、企业转型和特定行业技术实施方面的专家。他们集体的经验涵盖了数十年来为企业客户提供数据和人解决方案，帮助企业应对数字化转型。

方法论：2025年9月和10月，DataArt对科技领袖和领域专家进行了结构化访谈，询问了关于技术趋势、实施挑战和对2026年的预测的相同问题。本报告保留了这些对话的真实声音和具体的洞察，同时将其组织成企业决策者可采取的行动主题。

致谢：DataArt向Alexander Makeyenko、Alexei Miller、Alexey Utkin、Ali stair Wandesforde、Andrey Ivanov、Anna Serebryannikova、Daniel Piek arz、Denis Baranov、Dmitry Butalov、Doron Fagelson、Ed Simmons、Georgina Gill、Ilya Aristov、Marcos Mauro、Matt Ambrogi、Pavel Khrulev、Pavel Smirnov、Paul McDonald、Raman Sidarenka、Russell Karp、Tim McMullen、Yuri Gubin和Yury Kabrits表示诚挚的感谢，感谢他们宝贵的贡献。他们的见解和专业知识和在塑造这份报告中发挥了关键作用。

---

## 关于 DataArt

数据艺术是一家全球软件工程公司，为世界上要求最高的组织提供突破性的数据、分析和AI平台。作为数字化时代的合作伙伴，我们世界一流团队巧妙地设计和构建数据驱动、云原生的解决方案，创造即时且持久的企业价值。我们结合全球规模、深厚的专业技术知识和前瞻性视野，以及先进的研发实验室、框架和加速器，来解决客户最严峻的挑战。

自1997年在纽约成立以来，DataArt已发展壮大，汇聚了来自美国、欧洲、拉丁美洲、印度和中东40多个地区的6000多名专家，客户包括Priceline、Ocado Technology、Legal & General和Flutter Entertainment等主要全球品牌。被《新闻周刊》评为2023年最受喜爱的全球工作场所，并13次被评为《快公司》5000强增长最快的私营公司，我们为作为优秀的工作和合作平台而自豪。

24

采访的专家

40+

贯穿报告的醒目标语

6

行业

覆盖：航空公司、零售业、媒体、医疗保健、科技、金融服务