

ifenxi



中国最需要Palantir，但复制不了Palantir

2026 爱分析·中国市场Palantir落地进展与趋势研究报告

07.2026

目录

序言2

1. 行动，才是Palantir的核心 4

2. 中国企业最需要的，是这个“行动层” 6

3. 为什么中国市场最难复制Palantir？ 8

4. 中国本土厂商，大多还只是Palantir的局部组件12

5. 渐进式本体，是中国版Palantir的现实路径 14

6. 真正的竞争，是谁能定义企业AI的行动层 18

关于爱分析 19

研究与咨询服务 19

联系我们 19

法律声明 20

序言

过去一年，Palantir被重新推到企业AI的舞台中央。

在美国市场，它不再只是一个带有情报、国防和政府色彩的软件公司，而被越来越多地理解为企业AI落地的一个样本。成立二十多年的Palantir，用本体Ontology和AIP把数据、业务对象、权限、流程、工具调用和行动审计连在一起，让AI不只回答问题，而是进入真实运营。

这里有两个关键概念。Ontology不是一张静态知识图谱，而是把订单、设备、供应商、工单、库存、客户、员工、资产等业务对象，以及它们之间的关系、权限和可执行动作组织起来。AIP则是在这套业务对象和权限体系之上，让AI以可控方式调用工具、触发流程、参与决策和执行。

于是，中国市场也开始追问：谁是中国版的Palantir？

这个问题看上去很引人注目，但真正值得回答是这三个更具体的问题：第一，中国企业到底需要Palantir的哪种能力？第二，这种能力为什么很难在中国原样复制？第三，如果不能照搬，中国市场应该走什么样的本土路径？

爱分析认为，**中国市场真正缺的不是一个Palantir复制品，而是一套让AI进入业务行动的基础设施**。中国企业确实最需要Palantir所代表的能力，但中国市场最不适合原样复制Palantir。所谓中国版Palantir，不会长得完全像Palantir，它更可能从本土数据治理、轻量语义层、行业场景和可控行动闭环中长出来。

CHAPTER

01

行动，
才是Palantir的核心

1. 行动，才是Palantir的核心

理解这个问题，首先要把Palantir从几个常见误解里拿出来。

Palantir不是传统BI，也不是披着新名字的知识图谱。它当然有数据接入、数据治理、分析、可视化和AI能力，但这些都不是它最关键的地方。

Palantir真正解决的是一个更深的问题：当一个组织非常复杂，数据散落在不同系统里，权限分布在不同部门里，流程横跨IT、业务、财务、供应链、现场人员和合规团队时，AI如何理解这个组织，并且在可控边界内参与行动？

行动，才是Palantir Ontology和AIP的核心。

换成更平实的说法，Palantir先把分散在系统里的数据映射成可计算的业务对象，再定义这些对象之间的关系、权限和可调用函数，最后把可执行动作和审计记录接上。

普通数据平台更多回答“数据在哪里”、“指标怎么算”、“报表怎么看”，而Palantir往前多走了一步：它让系统理解真实业务对象，并且基于问题进行分析、触发执行动作，以及记录动作用于审计与追责。

这也解释了为什么越来越多数据厂商重新讨论语义层。SQL解决的是数据可访问，AI时代的语义层要进一步解决数据可理解、可分析和可行动。当语义层继续往上走，它就不只是指标口径和查询翻译，而会逐步纳入业务系统API、Action调用、权限管理和审计链路，成为决策到行动之间的支撑层。

所以，Ontology的关键不是“能不能画出一张对象关系图”。很多技术都能画图，很多系统都能建模。Palantir的关键在于，建模之后能不能进入行动。

例如，系统发现某个供应商延迟交付，不只是生成一个风险提示，而是能继续追踪受影响的物料、订单、产线、客户和收入风险，生成替代方案，把方案提交给人类审批，审批后写回ERP、WMS或MES，最后留下完整的决策和执行记录。

这就是Palantir和普通AI+BI的分水岭：AI+BI解决的是“看见问题”，Palantir想解决的是“解决问题”。

CHAPTER

02

中国企业最需要的，
是这个“行动层”

2. 中国企业最需要的，是这个“行动层”

这也是为什么中国市场会对Palantir感兴趣。

过去两年，企业AI最容易落地的方向相对清楚：问数、知识库、报告生成与审核等等。这些场景有价值，也确实在改善效率，但它们大多没有渗透到执行与行动。

真正更高价值的问题在下一步：发现库存异常后，能不能触发调拨？发现产线风险后，能不能联动采购、生产、物流和财务？发现客户流失风险后，能不能把干预任务分配到销售系统？这些问题不是普通问数能解决的，它们要求AI不仅会回答，还要理解企业内部的对象、关系、权限、流程和责任边界。

这正是中国企业的痛点，缺少行动层。企业容易把AI做成“会说话的数据分析师”，却很难变成“能参与运营的数字员工”。

行动层不是在数据治理之外另起一层，而是会倒逼数据治理、权限管理和责任机制升级。爱分析在访谈中发现，过去数据治理往往是数据管理部、报表团队或业务分析团队关心；现在，因为企业希望AI直接读数据、用数据、调系统，企业高层开始更直接地关注数据质量、权限、合规、时效和业务口径。原因很简单，如果AI不能正确认识数据，不能在权限范围内取数，不能解释结果来自哪里，就无法进入核心业务。

更具体地说，AI时代的数据底座至少要证明四件事：AI能否识别企业内部的数据含义，知道同一个指标在不同部门和场景下的口径差异；AI能否足够快地取数、计算和反馈；AI访问和调用数据是否合规、可控；AI使用的数据质量是否可靠，结果是否能够被追溯、复核和审计。

这些要求看似基础，却正是中国版Palantir从Demo走向生产的前提。很多问数、洞察、报告类产品已经可以落地，但一旦进入Action，难度立刻上升。技术Demo不一定难，真正难的是生产环境中的责任问题：如果系统自动调整产线、采购、物流、财务流程，连续正确当然价值巨大；但只要一次错误带来损失，谁来承担责任？

所以，中国企业不是不需要Palantir。恰恰相反，**中国企业最需要的是Palantir背后的“AI行动层”。**

CHAPTER

03

为什么中国市场 最难复制Palantir?

3. 为什么中国市场最难复制Palantir?

问题在于，越需要，越不代表能照搬。

Palantir难复制，不是因为Ontology技术，真正难复制的是Palantir背后的系统条件。

Palantir的成功，不只是产品成功，而是产品、客户、交付、组织和场景共同形成的结果。它服务的很多客户，有足够预算和组织能力，愿意把复杂问题交给外部平台和FDE团队一起解决。

中国市场的现实条件很不一样。



图1：为什么中国市场最难复制Palantir

第一，数据治理基础普遍不成熟。Palantir式Ontology需要把不同系统的数据映射成统一业务对象，但中国大量企业仍处在数据资产盘点、主数据治理、指标口径统一和数据质量提升阶段。数据还没有治理好，就直接做全企业级重本体，容易变成新一轮信息孤岛。

同时，企业系统正在从“人使用软件”转向“AI使用数据和工具”，这会继续倒逼数据治理重新设计接口和权限。如果底层平台不能面向AI提供可理解、可调用、可追溯的数据和工具，上层应用再强，也只能停留在演示。

第二，统一语义很难。同一个客户、订单、收入、库存，在销售、财务、供应链、生产、区域组织里的定义可能并不一致。Ontology表面上是建对象，本质上是统一组织语言。技术团队可以建表，但不能替企业决定口径。

第三，流程owner缺失。Palantir的价值在于跨部门行动，但很多企业的跨部门流程并没有明确负责人。一个风险从销售传到供应链，从供应链传到采购，再传到财务，最后谁对结果负责？如果没有流程owner，Action就很难闭环。

第四，权限和责任边界复杂。AI能看什么数据？能改什么字段？能触发什么流程？这些都不是模型能力问题，而是企业治理问题。只要AI进入企业动作，就必须有审核、确认、记录和责任链，否则AI做错事以后不能简单说“这是AI的责任”。

第五，中国IT采购更偏项目制。Palantir的模式强调持续演进、平台化订阅和长期共创，而中国很多企业客户仍然习惯项目立项、合同范围、功能验收、节点交付。这套项目制适合交付系统，却不适合养成一个持续进化的Ontology。

第六，FDE模式很难原样复制。Palantir的FDE不是普通实施顾问，而是一种高权限、强现场、持续共创的前线工程交付机制。它要求工程师进入客户真实业务场景，接触真实数据和真实流程，快速构建原型，把客户的具体问题抽象成平台能力，再把这些能力沉淀回产品。

中国市场的卡点不在“能不能派人驻场”，而在驻场之后能不能获得足够真实的问题、足够完整的数据、足够清晰的业务owner和足够持续的迭代空间。很多企业客户可以接受项目实施驻场，但不一定能接受外部团队长期深入核心运营；很多项目可以做原型验证，但合同、预算和验收机制未必支持持续共创；很多厂商有工程团队，但未必同时具备行业经验、业务抽象能力和平台化沉淀能力。

因此，中国厂商不是做不出本体Demo，而是很难让客户把核心业务动作交给系统。这是复制Palantir最大的断层。

CHAPTER

04

中国本土厂商，大多还 只是Palantir的局部组件

4. 中国本土厂商，大多还只是Palantir的局部组件

这并不意味着中国没有机会。爱分析调研显示，中国市场已经出现大量接近Palantir不同层次能力的实践，只是这些能力大多分散在不同类型厂商和不同场景里，还没有形成完整的Palantir模式。

国内相关能力主要分布在几类厂商中：**云和数据平台厂商**，长于数据治理、数据开发、AI平台；**知识图谱和语义智能厂商**，长于实体关系、行业知识、数据融合和企业知识沉淀；**BI和指标平台厂商**，长于指标体系、可信数据分析和结构化数据服务；**垂直行业厂商**，则更接近真实业务对象、行业知识和场景流程。

从爱分析近期的系列访谈中可以看出，**本土厂商的技术路径正在分化**。有的把本体能力作为AI应用平台的一部分，形成从数据清洗、信息抽取、本体生成到 workflow编排的链条；有的把知识图谱和语义层做成行业知识底座；有的从BI和指标体系出发，把可信结构化数据变成可调用、可解释的数据基础；有的则从设备设施、产业链、风控等垂直场景切入，先做行业对象和关系，再往应用层延伸。

这些实践说明，**中国市场并不缺Palantir式能力的本土供给，但目前更像是拥有Palantir的不同模块，而不是已经出现完整的Palantir。**

差距主要在四个地方：第一，数据治理、本体构建和业务对象之间还没有稳定连接；第二，非结构化知识还没有充分沉淀为可计算的语义层；第三，分析结果还没有稳定进入执行环节；第四，权限控制、审计、回滚和责任链距离生产级要求还有差距。

所以，中国现在不缺“像Palantir的一部分”，真正缺的是把数据治理、业务对象、权限、动作闭环串起来的平台能力。也正因为这些能力还分散在不同厂商和不同场景里，中国版Palantir不会从一个完整大平台开始，而会先以局部模块、垂直场景和渐进式能力组合的方式出现。

CHAPTER

05

渐进式本体，是中国版 Palantir的现实路径

5. 渐进式本体，是中国版Palantir的现实路径

如果不能完全照搬Palantir，中国市场应该怎么走？

一个重要判断是：**多数中国企业不适合一上来建设全企业级重Ontology。**

重本体不是按客户类型简单划分的。不是说央国企、金融机构、运营商就天然适合重本体，也不是说民营企业就一定不适合。真正的判断标准，是场景复杂度、数据治理基础、组织协同能力、责任边界、预算周期和业务稳定性。

重本体要求企业先建立较完整的数据、语义、权限和知识体系，再把核心业务对象、流程和动作映射进去，这意味着长期投入、高组织协同和持续治理。即使是预算相对稳定的大型客户，也未必愿意为一个价值后置的平台工程长期买单。

对多数企业来说，业务口径还在变化，数据基础还不统一，流程owner也不总是清晰，如果一开始就建设全企业级重本体，很容易变成周期长、投入重、见效慢的新一轮平台工程。

因此，对大多数中国企业来说，**更现实的路径不是重本体，而是渐进式本体。**

所谓渐进式本体，是从具体高价值场景出发，逐步沉淀轻量语义层、行业知识和可控动作。

它的基本思路是：以数据治理为底座，从场景级轻量语义层开始，把关键业务对象、行业知识、工作流和可控Action接起来；随着场景验证成功，再逐步沉淀行业模板、复用对象模型、扩展权限和审计能力，并在信创、本地化部署和安全合规要求下形成可持续运营的能力体系。

这条路径有几个原则。



图2：渐进式本体落地原则

第一，不从全企业本体开始，而是从一个高价值场景开始。比如供应链风险、设备检修、反欺诈、排产优化、城市应急。只有场景足够具体，业务对象和动作才足够清晰。

第二，不先追求大而全对象图，而先建关键对象。订单、客户、设备、资产、工单、供应商、库存、合同，这些对象比抽象的企业知识体系更重要。系统首先要理解这些对象是什么、与谁有关、能做什么动作。

第三，不先追求全自动执行，而先做可控Action。低风险动作可以自动化，高风险动作必须人工确认。

企业AI的真正落地，不是让机器一夜之间接管业务，而是在人类审批、权限控制和审计追踪下逐步扩大行动范围。

第四，不只做报告和问数，而要逐步接入审批、写回和审计。如果系统永远只输出分析结论，它就是分析工具。只有进入流程、审批、系统写回和审计，才开始接近运营系统。

第五，不能让客户长期依赖外部专家。本土化FDE必须和客户内部团队能力建设绑定，否则本体平台会变成新的咨询项目，短期炫目，长期难以扩展。

第六，把效果前置放到交付方法里。爱分析在近期访谈中发现，AI项目和传统软件项目最大的不同，是客户不愿意只看蓝图和PPT，而希望尽早用真实数据看到效果。Palantir Bootcamp和FDE最值得中国厂商学习的地方，不是照搬岗位名称，而是在项目早期就把客户需求、真实数据、场景价值、技术能力和业务闭环跑出来。客户先看见效果，才会有信心继续投入。

从场景选择看，渐进式本体更适合从高复杂度、高价值密度的场景切入。这类场景通常具备几个特征：数据复杂、流程复杂、权限复杂、错误代价高、动作价值大。相反，普通问数、普通报表、轻量客服和单点知识库，并不需要Palantir式重能力。

设备能源管理，是目前最容易把这一路径讲清楚的场景之一。它天然具备对象和行动链条：设备、部件、管网、工单、传感器、失效模式、维护策略、控制策略和现场执行，可以被组织到同一套业务语义中。爱分析在访谈中看到，一些厂商已经从物理语义模型切入，把设备对象、运行数据、IoT报警、工单系统和决策系统连接起来，使系统能够做风险评估、能源复盘、控制策略建议和工单触发。

供应链、高端制造、金融风控、政务应急、能源电力等场景也更适合渐进式本体。它们共同的特征是对对象清晰、关系复杂、动作明确、责任边界重要。只要场景足够具体，业务对象和Action就能被定义，价值也更容易在早期被验证。

CHAPTER

06

真正的竞争，是谁能 定义企业AI的行动层

6. 真正的竞争，是谁能定义企业AI的行动层

中国不会简单出现一个Palantir的等比例复制品。Palantir形成有非常特殊的历史条件：从政府和国防客户起步，在高安全、高复杂、高后果场景中锤炼能力，通过FDE交付深度服务，再向商业客户迁移。

这些条件很难在中国原样复刻，但Palantir背后的核心思想值得认真对待：企业AI不能只停留在问答、写作、报告和聊天，它最终要进入真实业务世界，理解业务对象，尊重权限边界，调用确定性工具，触发可控动作，并且对每一次执行负责。

爱分析认为，**中国版Palantir更可能是一种混合形态**。它的底层是国产数据治理、数据安全、信创适配和本地化部署能力，中间是轻量业务对象层、行业知识图谱和结构化语义层，上层是面向具体场景的工作流、可控Action和审计链路，交付侧则需要本土化联合共创机制，而不是单纯依赖外部专家长期驻场。

它不会从复制Palantir全链路能力开始，而会从一个个高价值行业场景里长出来；不会一开始就是全企业操作系统，而会先成为某些关键流程的行动层；不会完全依赖外部精英团队，而必须帮助客户内部形成持续运营能力。

因此，真正值得关注的不是谁最会讲“中国版Palantir”，而是谁能回答更具体的问题：本体是否充分理解业务对象，知晓行动权限；系统是否能写回ERP等业务系统，深入执行层；高风险动作是否有审批、回滚和责任链；客户是否能从一个单点场景扩展到多个业务流程；交付方式是否能做到效果前置，而不是等项目结束才证明价值。

这些问题，比“谁是中国版Palantir”更重要。**企业AI的上半场，是让机器回答问题；下半场，是让AI参与行动。**

谁能定义这个行动层，谁才真正接近中国版Palantir。

法律声明

此报告为爱分析制作，报告中文字、图片、表格著作权为爱分析所有，部分文字、图片、表格采集于公开信息，著作权为原著者所有。未经爱分析事先书面明文批准，任何组织和个人不得更改或以任何方式传送、复印或派发此报告的材料、内容及其复印本予任何其它人。

此报告所载资料的来源及观点的出处皆被爱分析认为可靠，但爱分析不能担保其准确性或完整性，报告中的信息或所表达观点不构成投资建议，报告内容仅供参考。爱分析不对因使用此报告的材料而引致的损失而负上任何责任，除非法律法规有明确规定。客户并不能仅依靠此报告而取代行使独立判断。

北京爱分析科技有限公司2026版权所有。保留一切权利。



ifenixi

AI市场研究咨询机构