

编者的话

BIANZHEDEHUA

6月23日至25日,世界经济论坛第十七届新领军者年会(2026夏季达沃斯论坛)在大连举办,论坛以“规模化创新”为主题,来自超过90个国家和地区的1700多名嘉宾参会。作为当今最具影响力的世界性对话与交流

平台之一,夏季达沃斯论坛更多关注当前全球经济变化风向,一次次“智慧碰撞”“头脑风暴”中蕴含的新思路、新观念、新模式,会帮助辽宁了解国际经贸新趋势,探寻世界发展新方向、拓宽全球合作新路径。

论坛期间,本报记者专访多位与会嘉宾,围绕创新如何走向规模化应用、前沿技术如何赋能实体经济、辽宁如何抢抓机遇等话题深入交流,为激发世界经济发展新动能、共享“中国机遇2.0”、提振辽宁信心分享经验、贡献创见。

从夏季达沃斯看辽宁新机遇

——与会嘉宾纵论规模化创新与产业发展

本报记者 张晓丽 吕丽 韩宇浩

“模型能力”与“数据要素”是人工智能关键

各国与会者特别关注中国创新生态体系



对话嘉宾

黄伟

DUIHUAJIABIN

中国信息通信研究院信息化与工业化融合研究所副所长。中国信息通信研究院是工业和信息化部直属科研事业单位。近年来,中国信通院在国家信息通信及信息化与工业化融合领域的战略和政策研究、技术创新、产业发展、安全保障等方面发挥了重要作用。

照片由受访者提供

记者:当前全球人工智能竞争日趋激烈。您认为我国人工智能发展最突出的优势是什么?与国际先进水平相比,哪些关键领域仍需持续攻关?

黄伟:整体来看我国人工智能产业链各环节都形成了显著成果。截至2025年底,我国人工智能企业超过6000家,形成了从基础底座、模型框架到行业应用的完整产业体系。一批国产大模型通过

平人工智能专业人才的供给与产业快速扩张的需求之间存在显著缺口。

记者:辽宁拥有门类齐全的工业体系和丰富的制造业应用场景。据您看,辽宁该如何把工业场景优势转化为人工智能发展的新优势?辽宁最有条件率先在哪些领域实现突破?

黄伟:辽宁拥有装备制造、冶金石化、航空船舶、汽车等门类齐全的工业体系,在推动“人工智能+制造”方面具有天然优势。建议一是夯实人工智能技术底座,依托辽宁工业互联网、“智改数转”等工作基础完

善人工智能算力供给与能力平台建设,为应用提供技术支撑;二是培育“人工智能+制造”服务商,完善“人工智能+制造”供需对接机制,让企业能低成本高效地获取合适的解决方案;三是找准应用场景,加快复制推广人工智能应用较为成熟的解决方案,如利用视觉大模型开展质量检测、通过大模型优化工艺参数、开展预测性维护等;四是根据市场需要打造冶金、装备、航空等优势领域的工业垂类大模型,不断提升本地“人工智能+制造”的核心技术能力。

记者:“模数共振”是推动人工智能能力迭代的关键,即高质量数据、高效能模型和高价值应用三者协同演进。当前不少行业已经积累了大量数据资源,您认为,如何能真正形成“模数共振”,让数据优势转化为发展优势?

黄伟:当前,人工智能技术正加速从单点突破向模数用一体化演进,“模型能力”与“数据要素”的深度融合与共振协同已成为驱动产业智能化转型的核心动能。然而,业界普遍面临模型能力与业务场景脱节、数据价值释放不充分、技术体系碎片化等突出问题。真正形成“模数共振”,让数据优势转化为发展优势,具体建议从以下四个方面推动落地:一是统筹推进行业数据集建设与模型优化。面向制造、金融、医疗、教育、政务等重点行业领域,建设覆盖通用业务场景和专业知识的行业高质量数据集,训练打造行业专用模型和智能体。二是持续完善模型性能评测能力机制。面向行业大模型、特色智能体等多样化能力评估需求,构建特色化、定制化的评测数据集体系,充分发挥评测数据集在模型能力诊断中的基准标尺作用。三是探索建立“模数共振”技术协同机制。打造“模数共振空间”创新载体,构建高性能算力支撑、数据安全流通、模型协同开发的技术底座。四是加强“模数共振”关键要素保障。着力夯实技术、标准、人才和生态等核心要素基础,为“模数共振”体系长效发展提供坚实保障。

记者:您负责论坛议程的设计,请问本届年会主题“规模化创新”是如何确定的?关于“规模化创新”,您的观点是什么?

谢赫·坦杰布·伊斯兰:世界经济论坛在中国举办的夏季达沃斯与冬季达沃斯之间始终保持着紧密联系。今年大连夏季达沃斯论坛“规模化创新”的主题,延续了冬季达沃斯的主题“对话精神”,因此,“规模化创新”代表着各界之间一次重要的对话。

目前,全球经济正面临着多种挑战,创新是实现增长的唯一途径。创新不仅仅是我们所看到的新技术、新领域,以及AI,它还涉及业务流程改进、政府创新政策,和如何跟上这些变化、协同推进,并确保能够影响到更多人,对实体经济产生影响。我们希望在三天的会期里,能在大连通过对话达成共识,实现目标。

记者:本届年会重点关注能源与气候如

何协同等“五个根本性问题”,这五个问题的设计背后有何考量?

谢赫·坦杰布·伊斯兰:五个关键问题具体是“我们如何在不断变化的贸易和产业格局中寻求繁荣”“我们如何洞察中国经济下一阶段的发展轨迹”“如何利用技术产出实际经济效益”“如何让增长为下一代创造就业与机遇”,以及“如何让能源与气候转型成为竞争力源泉”。

这里面的很多话题是我们在冬季达沃斯论坛上讨论的。比如第二个关键问题的设置,是因为各国与会者对深入了解中国经济有着强烈需求,他们特别关注中国的创新生态体系、经济结构性变化,以及中国在电动车、能源安全、可再生能源等领域的经验,因此论坛在议程设置上非常注重中国声音并期待中国参与更广泛的全球讨论。

举办论坛,对我们来说,关键是能够了解全球经济的驱动因素是什么。今年的大连夏季达沃斯论坛,与会者来自90多个国家和地区,他们希望了解的内容包括如何重振增长,如何确保技术对实体经济产生影响,如何确保能源系统不受压力,等等。

记者:您多次来到辽宁、来到大连,据您观察,辽宁近年来在营商环境、创新思维、产业升级等方面有哪些明显的变化?

谢赫·坦杰布·伊斯兰:与辽宁、大连合作,我们深感自豪。这种合作建立在悠久的历史之上,今年的年会已经是第十七届了。在筹备论坛的过程中,我们观察到,辽宁和大连的经济充满活力,并且这种活力还在增强。

今年论坛在大连举办,参会数据引起了广泛关注,90多个国家和地区都有代表出席,1700多位注册的商业、政界、学术界领袖以及创新者参加,这比两年前增加了很多。并且,我们的许多参与者都很有兴趣去了解大连的经济情况。我们与大连市合作组织的文化旅游、工业旅游,是会议议程之外创造的一种沉浸式体验项目,非常受欢迎。

我认为这是一个成功的方式,既能展示当地的经济变化,又能更深度与大连市建立本地连接。参与者的反馈也非常好,看到了大连蓬勃发展的产业、感受到了企业家的精神风貌,有些合作已经开始了。



对话嘉宾

谢赫·坦杰布·伊斯兰

DUIHUAJIABIN

世界经济论坛全球议程总监、执行委员会成员,负责统筹论坛所有官方活动的议程设计、策划与落地。

照片由本报记者吕丽摄



对话嘉宾

陆宁

DUIHUAJIABIN

海狸先生海洋零食创始人、大连海补生物科技有限公司董事长。“海狸先生”品牌零食在沃尔玛、大润发等大型超市市场占有率较高。目前产品出口至日本、韩国、俄罗斯等国家。

照片由受访者提供

记者:从2019年第一次参加达沃斯,到如今成为官方合作伙伴,您觉得达沃斯带给您最大的改变是什么?

陆宁:改变是分层次的。2019年第一次走进大连夏季达沃斯的会场,我34岁,脑子

里只有“震撼”两个字。那时候海狸先生体量还很小,我以创业者的身份参加,满眼是全球精英,却也在那一刻真正开了眼界。那次聆听让我第一次意识到,原来一个小小的海洋零食品牌,也可以和世界对话。

到了2024年,我不再是旁观者了。我带着产品亮相“辽宁之夜”,在展台上向嘉宾介绍我们的夹心海苔和鱿鱼制品,成了真正的参与者。而今年,我41岁,海狸先生成了夏季达沃斯论坛的中方社会化合作企业。从“看客”到“伙伴”,这种身份的变化带来的参与感,让我作为一个大连本土企业家,心里特别踏实,也特别自豪。

记者:参加这几次论坛,有哪些观点或讨论至今让您印象深刻?

陆宁:最触动我的,是有一次厦门大学的一位教授讲,海洋养殖不仅能创造经济价值,还能固碳,比如贝类生长过程中就在吸收

二氧化碳。我当时很震撼,原来我们卖鱿鱼、卖海苔,不仅能赚钱养活团队,还在不知不觉中为地球生态做贡献。

这件事对我影响很大。它一下子拔高了我对这个产业的认知,海洋零食不只是一个生意,它跟生态、跟人类未来是连在一起的。海狸先生不仅要做一个能赚钱的品牌,更要做一个对生态保护有价值的品牌。

记者:有人觉得达沃斯论坛离中小企业很远。您作为本土的中小企业,是否真正从达沃斯获得过实际帮助?

陆宁:说实话,有很大收获。2024年大连夏季达沃斯论坛之后,我在达沃斯官方登录平台上收到了好几封咨询信件,这让我非常意外。

其中有一个欧洲客户,当时我们还没办法下欧盟出口资质,那次合作没能成行,但我们一直保持着联系。后来我们加速推进认证,下个月欧盟出口认证就能正式下来了,那位客户下半年还要来公司考察。被世界看见,这就是达沃斯给中小企业最大的价值。

记者:从海狸先生的发展经历看,中国消费品牌走向国际市场最大的挑战是什么?

陆宁:最大的挑战是把握机遇的能力。机会来了,但接不住,这是最难受的。2024

年欧洲客户找上门,对产品认可、对品牌感兴趣,可我们没有欧盟出口资质,那笔生意就这么错过了。但正是这件事,倒逼我们加速办理国际认证,把过去可能要花三年做的事,压缩到两年完成。

另外,要让海外消费者知道、相信海狸先生也需要平台。达沃斯这样的场合,恰恰帮我们迈出了被看见的第一步。

目前我们的产品已经远销韩国、日本、俄罗斯和东南亚等地。2025年出口额达3000多万元,今年预计突破6000万元。这些成绩给了我们信心,但真正的全球化品牌之路,才刚刚开始。

记者:本届论坛主题是“规模化创新”。您如何理解这一主题?企业如何把创新真正转化为市场价值?

陆宁:我对“规模化创新”的理解很朴素,就是将更多的技术、想法变成货架上的产品,消费者嘴里的味道。

海狸先生这些年做的事,很多是创新的实践。比如我们发明的夹心海苔,把海苔和芝麻、坚果结合,解决了非沿海地区消费者觉得海苔腥的痛点;最近推出的“鱿鱼须酥”,把传统软糯的鱿鱼须做成了像薯片一样脆的口感;“鱿鱼奶酪”更是目前国内只有我们能做的产品。

但光有产品创新不够,关键是怎么让它规模化,这需要在供应链、产品、渠道等方面协同发力。我们在消费者还没完全觉醒的时候,先把最难的标准、认证、供应链干完了。等到大家越来越重视饮食健康,我们正好接住了这波红利。我们的出口额不断攀升,这就是从“创新”到“规模化”的过程。

记者:本届达沃斯论坛刚刚闭幕,作为官方合作伙伴全程参与下来,您最大的感受是什么?

陆宁:我们食品行业非常“卷”,都迫切希望在技术上有突破,但行业内交流多是小的实用性创新,跨行业碰撞才能带来新理念。这次以合作伙伴的身份全程参与,收获远超预期。

因为有了前两次的参与经历,我对达沃斯的感情很深,所以总想着作为大连企业能为它尽一份力。2026冬季达沃斯结束后,我们主动联系夏季达沃斯论坛筹备办公室,看看能做哪些工作,公司内部还专门成立了达沃斯专项团队配合相关工作。

下一个十年,海狸先生不满足于只做“大连名片”或“辽宁礼物”。我们要把中国海洋零食卖到世界。这条路很难,但有达沃斯这样的平台同行,我们有底气,也有信心。

达沃斯为本土企业打开欧洲市场