



乘数而上 激活潜能

李伟:全国一体化数据市场构建应聚焦落地执行

中经记者 郑瑜 北京报道

当前,行业已迈入以数据为生产要素的数据时代3.0,从“十四五”数据发展规划到“数据二十条”,从国家数据局成立到《“数据要素×”三年行动计划》发布,为市场发展奠定了坚实基础。

针对当前数据可信流通的热点议题,杭州趣链科技有限公司(以下简称“趣链科技”)董事长李伟在2025中国数据要素高质量发展论坛上演讲时表示,中国的数据要素市场正呈现出“顶层规划清晰、一线实践活跃”的双向驱动特征,整体进入加速演进阶段。他尤为强调,我国在数字技术和数字基础设施领域具备显著领先优势,而



李伟

杭州趣链科技有限公司董事长

其中最关键的竞争力,正来自于丰富且高质量的数据基础。

技术筑基:“区块链+隐私计算”打通服务链路

“数据是核心根基,缺乏数据支撑,算力硬件与AI模型均无从谈起——算力硬件需加载模型运行, AI模型需数据训练优化,数据基础的重要性不言而喻,而在全球范围内,中国的数据基础优势尤为显著。”李伟表示。

趣链科技2016年成立后,以区块链及隐私计算为核心技术,形成两大底层技术支撑。针对纯底层技术脱离应用痛点,趣链科技构建了数据要素创新服务中间层,涵盖数据接入与治理、共享与调度、确权服务等能力,形成入表、撮合、确权、风控等具体服务,最终赋能

金融、法治、智慧城市、医疗、“双碳”等多个领域。

“随着顶层制度不断完善、治理体系逐步健全,数据要素市场正在形成结构化、体系化的发展路径。”李伟表示,“未来将构建起一个兼具架构设计、治理体系和应用实践的大一统生态。”

场景落地:医疗与金融成价值变现“高地”

“当前各类数据应用层出不穷,但其核心价值评判标准在于场景适配性——仅具备技术噱头而缺乏实际应用场景的解决方案难以实现可持续发展,市场化验证是检验其价值的关键标尺。”李伟在演讲中多次强调场景落地的核心

地位。

他表示,从行业实践来看,金融服务与医疗健康已成为数据要素价值转化成效最为显著的两大领域,其中医疗健康作为全民刚性需求领域,市场潜力尤为突出。

金融领域的实践方面,李伟透露,金融机构对可信数据的需求尤为迫切。

以温州意外险直赔场景为例,公司联动医保部门、卫生健康委员会、医疗机构及交通管理部门等多方主体,构建意外险快理赔服务体系——网约车事故发生后,患者入院时只需核验保险信息及交警责任认定结果(限商业险范畴),即可实现即时赔付,

无须肇事方先行垫付费用。通过线上化直赔模式,保险机构成本降幅达80%,年节省成本800万元。“这些节省成本将反哺数据服务领域,推动形成可持续的商业闭环。”李伟表示。

“无论是可信数据空间建设,还是全国一体化数据市场构建,后续工作的核心都将聚焦于落地执行。”李伟表示,“当前数据要素市场基础设施已具备一定规模,互联互通体系逐步完善,下一阶段的核心任务是深度挖掘场景价值,无论是已得到验证的医疗、金融领域,还是气象服务、文化旅游等潜在领域,都需要通过可量化、可复制的落地实践来释放数据要素的真正价值。”

杨星:将数据要素创新根植于公司战略之中

中经记者 石健 北京报道

数据要素正在加速赋能千行百业。

华科融资租赁有限公司(以下简称“华科租赁”)常务副总裁杨星在2025中国数据要素高质量发展论坛上表示,2023年数据要素相关政策调整后,公司开始布局该市场,于今年成功实现数据资产人表确权登记并同步完成金融化,这与企业基因和战略紧密相关。

今年2月,华科租赁在上海数据交易所完成数据资产登记,并获三峡银行数据资产质押融资。据悉,全国近8000家融资租赁企业中,华科租赁是最早试水数据资产入表的企业之一,也是重庆市场唯一家在上数所完成确权登记入表的融资租赁企业。



杨星

华科融资租赁有限公司常务副总裁

此类产品的企业。

杨星认为,开展数据要素业务需结合国家宏观背景,推动数据从资源化、资产化迈向资本化。为此,华科租赁推进了六大关键步骤:一是制定数据战略,将数据价值纳入公司整体体系;二是开展全流程数据治理,覆盖业务、IT、风控及财务各环节;三是强化数据合规,从业务入口筛选风险数据,通过全程跟踪监管实现自律;四是完成数据评估,为入表奠定基础;五是推进数据确权,实现数据资源的合规持有、使用与运营;六是推动数据资本化,联合生态伙伴及银行开展数据质押。

在她看来,数据资产入表并非终点。目前,公司正制定数据资产操作指引,赋能租赁行业及其他行业客户,已有多家企业前

来交流学习。

针对部分机构引入外部数据“做大”资产的现象,杨星认为,整体数据必须归属企业自身。依托B端业务积累的大量客户及4万余个C端客户资源,华科租赁凭借海量自有数据即可实现数据资产入表。

谈及数据反哺客户,杨星指出,今年中小企业复苏带动设备租赁需求增长,智能制造发展也使租赁设备持续产生数据,需用好金融工具,推动数据实现可计量、可交易、可增值,同时依托实际应用场景落地发挥数据价值。对于公共数据要素发展,她建议从三方面建构:顶层设计需变革并建立容错机制;培育业务与技术双向贯通的复合型人才;具备金融视角以最大化数据要素价值。

李嘉:让数据驱动研发成为“创新引擎”

中经记者 石健 北京报道

随着数据要素与产业深度融合,不少企业正围绕“供得出、流得动、用得好、保安全”这一核心目标开展业务。

统一股份(600506.SH)总经理、统一石油化工有限公司CEO李嘉在2025中国数据要素高质量发展论坛上表示,数据要“用得好”,需搭建三大赋能体系:让数据成为一线作战的“随身专家”、攻坚百大场景生成“场景解决方案”、驱动研发成为“创新引擎”。谈及数据“供得出”,李嘉指出,核心是解决企业内部数据资产的“清醒”与“活化”。公司以AI产品专家项目为抓手,成立专项小组梳理10年积累的200万组原材料配方、实验日志等数据,构建“产



李嘉

统一股份总经理
统一石油化工有限公司CEO

品一场景一工况一解决方案”知识图谱,实现隐性知识显性化、碎片数据体系化,转化为可调用的

生产要素。

数据“用得好”需以场景为牵引、项目为载体。如在超充桩冷却液开发中,通过“联邦学习+知识图谱”技术融合多方数据,在保障数据主权前提下实现跨域协同建模。他建议,行业建立场景化数据联盟,打通“公共+企业”数据融合瓶颈。其标志是形成“数据一产品一价值”闭环,公司通过“智能流体大脑”“AI产品专家”平台落地:销售顾问智能查询功能将响应时间从“天”级缩至“分钟”级,提升成交效率。

在攻坚百大场景方面,李嘉透露,公司梳理交通、工业、新能源等领域上百个实战场景。数据中心液冷场景中,基于客户PUE目标等数据, AI匹配方案将某数据中心PUE值从1.5以上降至

1.05,年节电超30%;超充桩冷却液开发中,通过“联邦学习+知识图谱”技术融合多方数据,在保障数据主权前提下实现跨域协同建模。其标志是形成“数据一产品一价值”闭环,公司通过“智能流体大脑”“AI产品专家”平台落地:销售顾问智能查询功能将响应时间从“天”级缩至“分钟”级,提升成交效率。

李嘉强调,传统产业数据“聚得拢”需建立行业标准与协同平台。作为相关国标制定参与者,公司倡议龙头企业、协会等共建垂直领域“产业数据中台”,规范数据接口与安全协议。他认为,企业数据转型需将数据要素列为战略,愿意为之“买单”,而AI数字化本质是一把手工程,缺乏一把手支持难以发展。

卢春江:跨界融合与场景创新推动数据业务落地

中经记者 许璐 李晖 北京报道

场景是数据创新体系关键要素。

深圳国家高技术产业创新中心大数据平台与信息部部长、中国科学技术情报学会创新情报专业委员会主任委员卢春江在2025中国数据要素高质量发展论坛圆桌对话中表示,企业转型场景化服务中,传统智库的调查、访谈模式占比下降,数据化新兴业务及模型化交付或成第二增长曲线。

卢春江介绍,该创新中心成立于1992年,由国家发改委与深圳市人民政府共建,是拥有300人团队的科技产业智库,长期服务于深圳及大湾区政府科技产业决策,



卢春江

深圳国家高技术产业创新中心大数据平台与信息部部长、中国科学技术情报学会创新情报专业委员会主任委员

服务对象涵盖政府部门、金融机

构及大企业战略部门。近年来其推进业务数字化转型,打造全国首个创新产业情报高质量数据集HiTech data,构建“数据驱动、情报赋能”新范式。该数据集含400亿条有效数据,日更新超600万条,整合1.1亿个机构、1.4亿个专利等多类数据,融合AI技术开发超100个产业分析模型及大规模知识图谱,已服务50余个国家部门与千余家企业。

谈及公共数据授权运营,卢春江认为,公共数据与企业运营数据、智库决策数据融合,能显著辅助研发、供应链等环节决策。当前市场急需市场化运作的公共数据平台,打通价值转化链路,形成可持续运营模式。

关于场景中兼顾三类创新,卢春江分享了三点体会:一是知识化,将产业分析、招商引智等服务凝练为知识;二是模型化,将知识转化为数据模型;三是产品化,推出SaaS产品赋能B/C端、DaaS服务提供数据产品,目前行业模型已超100个。

他强调,行业对可信数据空间等概念的语言体系一致,但机械、高端设备等细分产业场景中常存在“语言不通”问题。唯有切入产业现场、理解企业流程与痛点,数据才能有效嵌入并释放价值,否则将阻碍数据化、价值化进程。因此,跨界融合与场景创新是未来数据业务落地的核心突破口。

王吴越:数据产业发展需要更多耐心资本

中经记者 樊红敏 北京报道

数据产业怎么发展,资本正在成为关键。

北京清竞数智科技有限公司(以下简称“清竞数智”)CTO王吴越在2025中国数据要素高质量发展论坛上表示,数据产业发展的关键是资本问题,以人工智能行业为例,当前热钱都在往具身智能涌,具身智能产业得到发展,进而带动了具身智能数据的发展。应该关注的是抓数据产业,而不是抓数据本身,更多需要产业的耐心资本。

公共数据资源具有巨大的开发利用潜力,要让公共数据资源“用得好”,首先必须确保其能够“供得出”,这是释放数据要素价值的基础环节。

聚焦如何实现让数据“供得出”这一问题,王吴越认为,在“数据要素×人工智能+”的叠加效应(Data For AI, AI for Data)之下,让数据“供得出”有以下两个要点:一是现在的数据热点已经从原来的数据库、做高频数据API交易,转向了人工智能原生数据(AI Native),高质量数据集的建设是通过“数据+模型”的方式去推动人工智能产业的发展。因此,“供



王吴越

北京清竞数智科技有限公司CTO

得出”的先决条件是要把数据加工成AI Native标准化的高质量数据集。二是在流通环节使用可信数据空间技术加速数据的流通。

王吴越介绍,清竞数智业务模式包括为国家机关、地方政府和央国企提供高质量数据集数据质量评测技术支撑。从技术的视角来看,王吴越认为,未来数据有两种壁垒:第一种是数据源的壁垒,人无我有;第二种是数据进行深加工,大模型能够直接用来进行训练,人有我优, AI原生的数据就是为人工智能服务的。

苏万生:公共数据应实现统一审核统一出口

中经记者 樊红敏 北京报道

“旅游场景中,游客是全国流动的,一个地方的数据意义不一定那么大,一定是要全国的数据。公共数据在整体安全合规的前提下,希望在地方主管部门统一审核、统一出口。”

景区交易数据要素化文化和旅游部技术创新中心主任、福建票付通信息科技有限公司(以下简称“票付通”)创始人、CEO苏万生在2025中国数据要素高质量发展论坛上表示。

苏万生介绍,文旅行业长期以来一直面临着一个痛点问题,就是游客中有很多特定人群,比如,残疾人、退役军人、大学生等,经过初步估算有超过6亿人。这些享受旅游优惠政策的特定人群,此前游览景区常常需要面临购票检票反复排队、现场出示证件人工验证等问题。

票付通作为国家数据局首批数据要素试点单位,在福建省文旅厅、数据管理局等单位的支持下,打通了全国大学生、退役军人、福建省内残疾人、参保居民、中小学生、医生、护士等一系列特定人群的数据。

“我们前期在平台架构和业务系统打通上花费了大量精力,首先解决的是游客在我们平台上一次认证之后,今后到其他景点,不用二



苏万生

景区交易数据要素化文化和旅游部技术创新中心主任、福建票付通信息科技有限公司创始人、CEO

次认证,就可以通过刷脸或动态身份证实现一秒入园。”苏万生表示。

目前,票付通产品体系包含票务上云、渠道分销、数智营销、生态链接、数据要素、全域旅游以及资源中心七大模块,为旅企打造全场景、全渠道、全链条的数据化综合解决方案。依托景区交易数据要素化文化和旅游部技术创新中心,票付通构建了文旅大数据模型与特定人群身份认证平台,并推出“景旅纵横AI旅游助手”等服务。截至目前,票付通为全国10000多家景区提供数字化服务,年服务游客超5亿人次、年平台交易金额(GMV)超320亿元,用户及交易仍在持续增长中。