

政务AI从“点上开花”到“面上成景”

厦莆双城加速民生场景智能化

中经记者 黄永旭 北京报道

2026年是“数据要素价值释放年”，日前召开的全国数据工作会议，为新一年的数据工作作出了明确指引。数据作为新型生产要素，其市场化配置改革是建设全国一

数字赋能“政务+AI”

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。

当全国数据工作会议将2026年定为“数据要素价值释放年”，这场以数据为核心的生产力革命已从理论探索步入价值实现阶段。对地方政府和企业而言，数据已不再是“沉睡的矿藏”，而是亟待开发的“流动黄金”。

回顾厦门市数据要素改革探索历程，标志性事件就是，2024年7月，在厦门市数据管理局牵头推动下，数据港产业基地和公共数据授权运营中心正式揭牌，形成培育和开发“双轮驱动”模式。

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。持续深化城市大脑建设，统筹推进“政务+AI”应用，加快基础大模型部署和应

“一张图”支撑全域数字化

通过大数据调度指挥平台，汇聚了全市各个部门、各领域的相关数据，共享共用，打破数据壁垒，政务协同实现了及时快速和高效。

作为福建省数字政府改革建设试点，在数字经济领域，莆田市表现尤为抢眼。莆田市先后获得“国家智慧城市试点”“信息惠民国家试点示范城市”等多项荣誉。“全市一张图、全域数字化”的推出，加速了新业态、新模式、新场景的涌现，数字经济正展现出蓬勃发展的强劲动能。

记者了解到，针对数字政府建设普遍存在的管理机制不完善、标准不统一、部门间条块分割、碎片化等问题，莆田市创新推进“全市一张图、全域数字化”工作模式，运用大数据平台推动数据的集成开发、共

体化数据市场的重要环节，更是推动高质量发展的关键引擎。

在这场国家战略的落地实践中，福建省厦门市、莆田市凭借前瞻性布局与系统性创新，成为全国数据要素市场化改革的“先锋队”。从城市治理的“数字底座”到

数字赋能“政务+AI”

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。

用赋能平台建设，加大场景谋划和语料库建设，在政务办公、城市治理、政务服务等领域落地一批典型应用场景。

记者从厦门市数据管理局获悉，在统一智能算力底座、安全治理体系和高质量数据供给等公共基础能力的支撑下，全市各部门积极推动“政务+AI”在各领域的探索与应用。截至目前，已有市公安局、人社局、资源规划局等31个部门，策划生成了48个应用项目，在政务服务、机关办公、社会治理、民生服务等重点方向落地了一批典型场景，并取得初步成效。

在厦门市政务服务中心人社大厅内，人社AI智能客服再度升级。“您好！我是‘厦门人社一小智’，很高兴为您服务。”当厦门市

数字赋能“政务+AI”

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。

享应用，以系统化、集约化思维统筹提升政府公共服务能力。

莆田市数字集团相关负责人介绍，近年来，莆田市依托“业务系统全聚合、政务数据全下沉、协同机制全贯通、标准规范全引领”四大关键举措，创新打造“一平台牵引整体智治”的数字治理范式，建成了覆盖市、县、镇、村四级的统一数字平台，集成200余项核心业务，汇聚69家单位超过80亿条公共数据，落地了492个实用型数字场景，把数据、应用、服务精准下沉到治理末梢，实现了从市领导到村（社区）干部“只登一个平台、可用全部应用”。

政务服务的“智慧转型”，两座城市诠释了数据要素如何从“资源”转化为“资产”，为全国提供了可复制的改革范式。

厦门市数据管理局方面回复《中国经营报》记者采访时表示，下一步，将推动“政务+AI”应用从“点

数字赋能“政务+AI”

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。

民陈先生走进大厅，外表呆萌的智能机器人“小智”热情上前迎接。

“小智”的迎接让陈先生惊喜不已，试着问道：“社保卡丢了，该怎么办？”“小智”立即进行回复，建议陈先生在挂失之后，再补办新卡，而且介绍了具体流程和办理窗口。

陈先生对人社AI智能客服赞不绝口，“对‘小智’的服务非常满意，从进门开始，省去了诸多不必要的流程。‘小智’不仅可以快速给出解答，而且逻辑和表达都很顺畅，原本可能要1个小时才能办好的事情，现在估计15分钟就可以完成，对我们办理业务非常友好”。

此外，记者了解到，基于大模型技术，厦门市还孵化出公积金、交通等领域的AI智能咨询和办

数字赋能“政务+AI”

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。

事实上，莆田市“全市一张图”的“图”具体是指莆田市大数据调度指挥平台。莆田市数字集团上述负责人表示：“通过大数据调度指挥平台，汇聚了全市各个部门、各领域的相关数据，共享共用，打破数据壁垒，实现了及时快速和高效的政务协同。”

莆田市生态环境局工作人员表示，在木兰溪生态综合治理中，“全市一张图”通过数据共享和集约化统筹，实现了水质精细化治理。“没有‘全市一张图’时，对监控区域的水质无法做到实时监测，因此在应对水质变化和处理突发污染等情况，不可避免地会存在时间差。而

上开花”向“面上成景”深化，重点推进政务多模态大模型建设，启动多模态融合应用标杆场景建设，推动政务服务场景升级。重点围绕教育、健康、文旅等民生领域，统筹推进智能化升级，深化AI赋能实效。

数字赋能“政务+AI”

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。

理，显著提升了办事效率，降低了人工成本。例如，公积金业务答复效率提升30%，湖里区入学咨询人工咨询量降低40%。同时，“i厦门”平台构建了覆盖17个部门、超百万字的政务知识库，上线“AI一件事智能咨询”，累计服务市民超4万人次，让政策查询更精准、办事引导更智能。

而且，“政务+AI”的创新应用，也让厦门市机关办公更高效。例如，市资源规划局“项目找地”AI工具将选址周期从3—4天缩短至半天；市生态环境局“AI+环评”在5分钟内自动生成准入意见，有效消除人为偏差；湖里区“AI+融合分析问数”应用提升数据查询效率50%以上，辅助科学决策。

数字赋能“政务+AI”

在顶层设计上，厦门市出台《加快推进数字化全面赋能经济社会高质量发展实施方案》提出，数字赋能政府治理。

‘全市一张图’上线后，我们可以在平台上实时掌握流域内各个区域的水质情况，因此，相较以前，现在的治理工作更加地高效且精准。”

在基层治理方面，莆田市利用“数智场景”优势，将惠民宝App、邻里家家亲等平台嵌入“全市一张图”，不断强化“一网通办”便民服务，汇聚30多个部门、整合200项生活场景服务和2000项政务办事服务，为群众提供一站式服务。

如今，“全市一张图”已成为莆田市“全域数字化”的重要抓手，能够赋能全市政务服务、基层治理、产业发展、城市建设等方方面面。



图为厦门市政务服务中心人社大厅AI智能客服“人社一小智”。
厦门市人力资源和社会保障局官方微信公众号/图

探索数据要素资产化新路径

在数据要素资产化的实践中，智融合探索出数据资源从收集到加工，再到流通的完整路径。

随着数字经济成为高质量发展的核心引擎，数据作为关键生产要素的价值日益凸显。无论是厦门市“政务+AI”的高效服务，还是莆田市“一张图”的全域实践，数据的深度应用都是为数据价值“赋能”。

如何推动数据从无形资源转化为可计量、可流通、可增值的资产，构建清晰高效的资产化路径，成为当前产业转型与改革的重要课题。

记者注意到，在福建省数据管理局公开文件中，厦门智融合科技有限公司（以下简称“智融合”）多次出现，最近一次是在《2025年福建省数字技术应用场景优秀案例入选名单》中，作为供给方，向需求方提供智能制造下生产管理系统的相关服务。

智融合是一家集聚焦知识产权与人工智能融合创新的国家高新技术企业，自主研发了知识产权大数据智能服务平台——ZFUSION。其主要业务是，依托AI技术，提供企业研发创新、企业知识产权管理、高校和科研机构成果转化与服务专业机构四大场景下的技术支持与服务。

在数据要素资产化的实践中，智融合探索出数据资源从收集到加工，再到流通的完整路径。

“这一路径始于高标准的数据汇聚与治理，公司利用自主研发的IPU数据挖掘引擎，对涵盖全球2.6亿条专利、商标及版权的核心数据进行了深度清洗与标准化处理，特别是针对化学结构、基因序列等多模态数据建立了高可用的结构化资源库。”智融合相关负责人表示，在此基础上，公司推进了数据资产的合规登记与确权，明确了数据产品的经营权，为数据的合规流通奠定了法律基础。随后，通过数据产品化开发与流通，智融合将治理后的高质量数据封装为ZFUSION智库、智理、CoreAI智能体及一体机等产品，通过SaaS订阅、本地私有化部署等多种商业模式实现变现。最终，依托ZFU-SION科技创新与成果转化大模型，公司利用用户反馈持续迭代算法与服务，形成了“数据汇聚—治理—产品化—流通—价值迭代”的完整资产化闭环。

蓝箭航天冲刺“商业航天第一股”

中经记者 陈婷 赵毅 深圳报道

1月5日，中国证券业协会官网公布2026年第一批首发企业现场检查抽查名单，蓝箭航天空间科技股份有限公司（以下简称“蓝箭航天”）为11家被抽取的企业之一。就在2025年12月31日，蓝箭航天科创板IPO获受理，开启冲刺“商业航天第一股”征程。

招股书显示，蓝箭航天成立于2015年6月，实际控制人张昌武，公司主要从事液氧甲烷发动机及运载火箭的研发、生产并提供商业航天火箭发射服务，为国内领先的商业航天企业。近年来，蓝箭航天主要营收来源包括火箭发射服务、技术开发服务，公司尚未盈利。截至2025年6月30日，蓝箭航天合并报表未分配利润约为-48.4亿元。

2022年—2024年及2025年上半年，蓝箭航天的朱雀二号系列运载火箭销量（指实施发射任务）分别为1架、2架、1架和1架，公司客户集中度较高。2025年上半年，蓝箭航天向单一客户销售金额达3569万元，占当期营收约98%。

此次IPO，蓝箭航天拟募资75亿元，用于可重复使用火箭产能提升项目、可重复使用火箭技术提升项目。蓝箭航天迈出资科创板IPO的关键一步背后，商业航天赛道正进入前所未有的资本化竞速阶段。对于公司选择在此时上市的原因及未来盈利路径，《中国经营报》记者致电蓝箭航天方面，相关工作人员称采访需求已收悉，但截至发稿未予以回应。

客户集中度高

“人类注视星空的历史，远比抵达星空的历史要长，真正能够用自己的双手去抵达星辰的，只有极少数敢于在时代浪潮中逆风前行的人。”蓝箭航天招股书开篇，在致投资者的声明中写下这样一段话。

2025年12月31日，蓝箭航天IPO获受理，以第五套上市标准“闯关”科创板。招股书显示，公司自成立以来，始终专注于研发、生产具有自主知识产权的液氧甲烷火箭发动机及商业运载火箭，为市场提供发射服务解决方案。

根据招股书，蓝箭航天主要提供以液氧甲烷运载火箭为载体的商业航天火箭发射服务，以及技术开发服务。其中，火箭发射服务主要依托“朱雀”系列液氧甲烷运载火箭，提供商业航天火箭

募资扩产能

“朱雀系列火箭不仅是一项产品，更是一条道路——这象征着商业航天力量也能在国家战略领域中成为值得信赖的支点，而资本市场是我们走向未来的必经之路。”蓝箭航天在致投资者的声明中写道。

招股书显示，蓝箭航天报告期内尚未实现盈利，主要是因为公司朱雀系列液氧甲烷运载火箭尚处于商业化发射初期，火箭发射服务收入规模较小且不具备稳定性，难以覆盖成本费用支出；报告期内公司研发费用金额较高，分别约为4.87亿元、8.3亿元、6.13亿元及3.6亿元。对应期间内，公司亏损分别约8.2亿元、12.2亿元、9.16亿元、6.35亿元。

发射服务，主要服务于通信、遥感等近地轨道卫星组网发射需求，以及货运飞船等发射；技术开发服务具体为按客户要求开展共用技术研究、结构方案设计、模块研制开发等商业航天相关领域的技术开发服务。

公司核心产品为自主研发的“朱雀”系列液氧甲烷运载火箭，是基于公司自研的“天鹊”系列火箭发动机为动力系统的中大型运载火箭，主要包括朱雀二号系列中型运载火箭和朱雀三号中大型可重复使用运载火箭。报告期内，蓝箭航天成功执行4次液体燃料运载火箭发射任务。

目前，公司“朱雀”系列液氧甲烷运载火箭，主要服务于通信、遥感等近地轨道卫星工程建设与运营方发射需求，服务模式以专

客户集中度高

蓝箭航天方面表示，目前公司处于高速发展时期，需要在技术研发及产品开发方面进行大量的资金投入。但公司融资渠道相对单一，需要拓宽融资渠道，增加资金来源，解决资金对公司业务发展的制约。

招股书显示，蓝箭航天自2022年以来共进行了9次增资。其中，2023年12月，蓝箭航天迎来单次最大规模融资，合计12.2亿元，彼时其估值约为177亿元。2025年4月，蓝箭航天完成第9次增资，金额为1.5亿元，此时蓝箭航天估值约208亿元。

此次IPO，蓝箭航天拟募资75

享发射为主，其他模式为辅。

2022年—2024年及2025年上半年，蓝箭航天主营业务收入主要来自火箭发射服务和技术开发服务。报告期内，公司主要产品朱雀二号系列运载火箭执行了基本型遥一、遥二、遥三及改进型遥一研发飞行试验任务和改进型遥二商业化飞行任务，随着该型运载火箭的连续成功执行飞行任务，公司火箭发射服务收入显著增长。公司其他业务收入主要是销售文创产品。

报告期内，公司火箭发射服务产生的收入分别为0元、228.75万元、0元及3569万元，技术开发服务收入分别为72.73万元、26.43万元、291.42万元及0元。

对于火箭发射服务，蓝箭航天采取直销模式，依据客户属性

亿元，其中拟使用27.7亿元用于可重复使用火箭产能提升项目，47.3亿元用于可重复使用火箭技术提升项目。

可重复使用火箭产能提升项目建设期3年，包括无锡生产子项目、嘉兴生产子项目、湖州生产子项目、北京生产子项目。蓝箭航天拟在无锡已有土地上建设可复用火箭检测厂房和大型试验厂房，并购置朱雀系列可复用火箭装测能力和复用检测设备；嘉兴生产子项目拟整体购置子公司嘉兴蓝箭目前在用的厂房，并购置朱雀系列可复用火箭装测能力设备；湖州生产子项目主要为新热试系统的

通过公开招投标、邀请招标、竞争性谈判、询价等方式获取订单。服务价格综合目标轨道、载荷指标、窗口优先级及增值服务确定。技术开发服务方面，蓝箭航天通过招投标、竞争性谈判等方式获得订单后，开展定制化研发。

蓝箭航天方面称，报告期内，公司产品从研制试验阶段向批量生产阶段过渡，暂不涉及明确产能，其中发动机产品均用于内部动力系统试验或运载火箭生产，不涉及对外销售。公司朱雀二号系列运载火箭历次发射搭载卫星载荷重量不同，服务价格综合目标轨道、载荷指标、窗口优先级及增值服务确定，不具有可比性或参考性，为根据客户需求提供整体定制化服务。

在招股书中，蓝箭航天并未

建设、发动机产线的提升建设；北京生产子项目拟在亦庄经济开发区新取得工业地块，规划建设重复使用火箭智能制造与试验中心，并购置朱雀系列相关设备。

可重复使用火箭技术提升项目拟在北京、嘉兴、无锡、湖州四地开展研发活动，建设期5年，其中拟在无锡已有土地上建设可复用火箭检测厂房和大型试验厂房，并购置朱雀系列可复用火箭装测能力设备和复用检测设备；嘉兴生产子项目拟整体购置子公司嘉兴蓝箭目前在用的厂房，并购置朱雀系列可复用火箭装测能力设备；湖州生产子项目主要为新热试系统的

透露其现有具体客户名称，仅用代号展示。2022年及2023年，蓝箭航天各有3名主要客户。2024年，客户A为蓝箭航天贡献收入221.03万元，占主营业务收入的75.85%；2025年上半年，蓝箭航天对单位D的销售金额为3569万元，占公司当期主营业务收入比例为100%。

蓝箭航天在招股书中表示，公司存在客户集中度较高的风险。“若公司主要客户的星座计划不及预期，或由于行业景气度下降导致客户需求下降，进而导致公司订单金额下降，则可能对公司的业绩稳定性产生影响。此外，如果公司无法维护与现有主要客户的合作关系、无法有效开拓新客户资源并转化为收入，亦将可能对公司经营业绩产生不利影响。”

道资源，我国卫星互联网的建设亦已进入验证阶段，即将开展批量组网发射。根据备案，目前我国累计布局卫星数量需求超过6万颗，商业运载火箭运力需求巨大，市场空间极其广阔。

招股书显示，截至2025年6月30日，蓝箭航天存货账面余额约为10亿元，存货跌价准备为7716.53万元。公司预计随着业务发展，存货规模会相应增加，如果未来市场竞争加剧、产品迭代升级加快或者市场需求发生不利变化，可能导致公司存货可变现净值下降，进而增加公司的存货跌价损失，对公司的盈利能力产生不利影响。