

# 市场化转型升级 地方征信机构并入数据集团成趋势

中经记者 石健 北京报道

2026年作为“数据要素价值释放年”，畅通数据要素资源配置渠道成为关键环节。

《中国经营报》记者注意到，近期，地方企业征信机构并入数据集团的情况增多。2025年12月末，

## “一集团一交易所一征信平台”成形

企业征信机构业务主要聚焦在金融领域，同时，需要公共数据授权运营政策的支持，作为母公司的数据集团可以实现赋能。

2025年年末，广西数据集团完成了对广西征信公司股权的控股，这意味着广西唯一的专业征信机构，纳入地方数据集团的体系之中。

记者注意到，广西数据集团刚于2025年12月11日成立，注册资本为10亿元，股东包括广西壮族自治区人民政府国有资产监督管理委员会（以下简称“广西国资委”）、广西投资集团有限公司、广西国控资本运营集团有限责任公司、广西北部湾投资集团有限公司。

采访中，广西一位国资人士对记者表示，从广西数据集团的股东方可以看出其吸纳企业征信公司的意图。首先，广西数据集团并非某一家国企的子公司，而是由自治区国资委直接统筹管理，打破单一平台边界。其次，由于企业征信公司大部分业务与金融相关，尤其控股股东包括多家金融相关的公司。并入数据集团后，一方面有利于广西数据集团借助股东力量调动全区的金融资源；另一方面，有利于调动旗下企业征信公司的数据资源，高效赋能金融场景。

值得注意的是，企业征信公司普遍先于当地的数据集团成立，很多地方数据集团在成立之初，便将地方的企业征信机构纳入其“版图”。

例如，2023年年初，无锡数据集团组建成立，同时，将无锡企业征信纳入子公司序列。无锡企业征信相关负责人对记者表示，公司是首期纳入无锡数据集团的子公司。“目前，无锡企业征信已经归集

新成立的广西数据集团有限公司（以下简称“广西数据集团”）完成对广西征信有限公司（以下简称“广西征信公司”）100%控股。此外，上海、无锡等数据集团也陆续将当地企业征信机构纳入集团子公司之中。

对于这种模式是否会成为

趋势，无锡数据集团有限公司（以下简称“无锡数据集团”）子公司无锡企业征信有限公司（以下简称“无锡企业征信”）相关负责人表示在接受《中国经营报》记者采访时表示：“随着‘一集团一交易所’格局形成，未来‘一集团一交易所一征信平台’将成为地方

数据市场发展的新趋势。未来，企业征信机构拥有大量的金融场景经验，数据集团具备公共数据授权运营的资质，两者相互协同赋能，将有利于数据资源和应用场景精准对接，打造更多市场化信用产品，实现‘点成金’的价值目标。”

## 探索协同思路

人民银行持续推动地方征信平台市场化转型升级，支持符合条件的企业征信机构参与融资信用服务平台运营。

政策推动市场化转型之下，多地正在探索数据业务如何与企业征信业务相结合。

2025年4月，中国人民银行有关负责人在国务院新闻办新闻发布会上表示，将探索发展行业特色征信机构，持续提升征信服务的精准性、有效性。企业征信方面，人民银行支持有数据、有技术、有市场的机构进入企业征信市场。同时，人民银行持续推动地方征信平台市场化转型升级，支持符合条件的企业征信机构参与融资信用服务平台运营。

公开信息显示，早在2024年，上海数据集团有限公司和下属企业上海市联合征信有限公司启动“上海绿色金融服务平台”，两家通过提供政策信息服务、信用评价等服务，完成首批入库项目11个，促成项目融资35.81亿元。

2025年9月30日，常州数据集团有限公司下属的常州企业征信服务有限公司（以下简称“常州征信”）在常州市公共资源交易中心完成数据产品登记。

常州征信相关负责人透露，常州征信此次登记的数据产品为“常州地区企业融资特征数据”，该产品包含了超过2000万条企业融资需求及行为分析信息，全面覆盖常州地区企业融资情况，可帮助金融机构更准确地进行信贷审批和风险控制。

记者了解到，常州征信承担常州市企业信用信息归集、

治理与应用工作，汇聚工商登记、税务财务、社保公积金、司法涉诉、知识产权、行政监管等多维度涉企数据，正在打造覆盖企业全生命周期的区域征信数据库。

“我们聚焦业务场景，推动AI技术落地应用围绕中小微企业融资难、金融机构风控成本高、政银企信息不对称等实际问题，常州征信以应用为导向，推动‘常信AI’在多个场景落地应用。”常州征信相关负责人说。

2026年1月4日，无锡企业征信入选第一批“江苏省入库培育数据企业”，无锡企业征信相关负责人透露：“入库内容主要涉及构建企业信用数据库，通过打造应用场景，推动企业金融服务等。无锡企业征信通过无锡征信平台向金融机构推送白名单企业信息，累计推动贷款超6000亿元，有效缓解中小微企业融资难问题。”

杭州则重点围绕产业链协同、社会治理等领域挖掘信用数据价值。在杭州市信用杭州建设工作联席会议办公室相关负责人看来，未来，要加速创新生态形成，通过试点探索与赛事驱动，培育出一批具有示范效应的“信用+交通运输”“信用+文旅”等信用应用场景，为全国信用数据的价值转化提供参考。

对于未来数据集团和企业征信机构发展路径，一些数据行业人士认为，企业征信机构要强化数据治理，深耕征信数据应用核心业务，丰富数据应用产品与场景，助力完善无锡数据产业生态与信用体系建设，推动数字经济与实体经济深度融合发展。



来源:公开信息

吴双/制图

的数据在20亿条左右，这些数据通过数据集团的公共授权运营，将会进一步释放价值。未来，通过‘一集团一交易所一征信平台’的模式，有利于实现信用信息归集、加工、应用的管理目标，提升数据要素释放效能。”

对于纳入的另一个原因，该负责人表示，企业征信机构业务主要聚焦在金融领域，同时，需要公共数据授权运营政策的支持，作为母公司的数据集团可以实现赋能。

该负责人进一步举例说：“比

如，无锡企业征信通过与无锡市公共信用信息平台的业务联动，参与跨部门信用信息归集共享，丰富涉企数据资源库。优化查询流程、拓展服务渠道，累计提供信用报告查询17万余次，调取数据接口330万余次，提升信用信息应用普及率和共享率。”

在多位地方数据集团人士看来，地方企业征信机构并入数据集团，亦是政策使然。中共中央、国务院印发的《关于构建数据基础制度更好发挥数据要素作用的意见》明

确提出，要建立公共数据授权运营机制。顶层设计之下，数据集团作为公共数据的统一运营主体，并入企业征信机构之后，将有利于其在金融应用场景发挥作用。

业内人士认为，2026年为“数据要素价值释放年”，价值释放首先需要畅通数据要素的资源配置。将企业征信机构纳入，一是有利于打破公共数据资源的“孤岛”；二是数据集团可以提供技术、人才支持，尤其在算法、人工智能大模型等领域，实现资源协同赋能。

# 面临数据治理难题 “不差钱”的合合信息拟赴港融资

中经记者 许璐 李晖 北京报道

数据要素市场日渐活跃，相关领域机构动作频频。

近日，合合信息(688615.SH)向香港联交所更新递交发行申请，在登陆科创板不足一年后，谋求“A+H”资本布局。

作为一家以智能文字识别(OCR)和商业大数据为核心技术的大数据科技企业，合合信息近年来毛利率维持在较高水平，账面资金较为充裕。同时，也面临着商业数据类业务板块收缩、产品付费转化率增

速低、研发投入减少、数据治理存在合规风险等可持续发展问题。

全联并购公会信用管理委员会常务副主任、北京信用学会副会长刘新海在接受《中国经营报》记者采访时表示，从合规角度看，个人及企业数据业务的风险主要集中在数据加工和用途演变；企业客户授权并不能自动替代个人信息主体授权；数据是否被长期留存并转化为可复用的商业能力，且是否具备清晰、可解释、可审计的数据使用边界。

## 文字扫描识别业务支撑八成收入

根据财报，合合信息的业务模式主要通过整合商业数据与文档识别数据，以C端数据查询/处理工具和B端数据接口、标准化产品及定制化解决方案为载体，向个人与企业客户提供数据服务并实现商业变现。主要产品包括为C端用户提供的扫描全能王(智能文字扫描及识别APP)、名片全能王(智能名片及人脉管理APP)及启信宝(企业商业信息查询APP)，包括会员订阅和在线广告服务两种形式，以及为B端客户提供的TextIn(智能文本处理企业级AI产品)及启信慧眼(商业数据智能决策企业级AI产品)。

从财务数据看，合合信息的业绩持续增长。招股书显示，2022—2024年，公司营业收入分别为9.88亿元、11.87亿元和14.38亿元，2025年前三季度，公司实现营收13.03亿元；同期归母净利润分别为2.84亿元、3.23亿

元、4亿元和3.51亿元。

公司整体毛利率连续多年维持在84%以上。在业务结构上，2022—2024年，合合信息C端产品毛利率接近90%，B端产品毛利率在60%以上(仅2023年为58.8%)，在同业中处于较高水平。

进一步拆解收入来源可以发现，合合信息的增长在很大程度上由单一产品支撑。扫描全能王一直是公司最大的营收来源。2022—2024年，扫描全能王业务营收占比分别为72.3%、76.2%、77.3%，2025年前三季度进一步提升至80.6%。同期，名片全能王业务营收占比分别为2.1%、2.1%、2%、1.7%；与之形成对比的是启信宝的收入占比，自2022年的7.8%持续下滑，至2025年前三季度已降至3.4%。

公开信息显示，针对公司对单一产品的依赖等问题，合合信息称类似产品仍在孵化阶段、尚未成熟推向市场。

## 理财规模超18亿

招股书中披露，自2013年起，扫描全能王曾在Apple App Store上84个国家和地区效率类免费应用下载量排行榜多次排名第一，收入主要来自中国内地，在2022—2024年、2025年前三季度，中国内地营收占比分别为64.2%、66.6%、67.6%和65.9%。

合合信息曾公开称，在CNAS认证实验室的测评中，公司在困难场景、多版式表格、手写文本、多语言等不同场景下的识别性能均领先于境内外大厂，相关核心技术门槛高。

在用户层面，合合信息在招股书中也提到，C端产品用户商业转化率仍有提升空间。截至2025年三季度末，公司C端整体产品月活跃用户数接近1.9亿，但付费转化率仅为4.9%。2022年以来，付费转化率的提升幅度明显低于月活跃用户增速，前者为22.5%、后者为

## 数据治理面临挑战

在业务属性上，合合信息横跨OCR工具、商业大数据和AI应用多个领域，数据来源复杂、应用场景多元。

记者注意到，在黑猫投诉平台上，存在300余条关于启信宝的相关投诉，其中一条投诉称此前致电启信宝更新信息未果，致使个人申请贷款失败。在裁判文书网上，亦可检索到关于合合信息网络侵权的案例。

庞珊珊认为，当前个人信息与数据安全监管持续趋严，为满足监管的“精细化”与“穿透式”要求，企业首先面对的是基础成本上涨，例如数据出境安全评估、重要数据识别等新规，使得涉及跨境业务的企业必须承担额外的法务、技术及认

证成本。其次，其次是隐性成本也会增加，尤其在数据资产入表背景下，确权、评估等环节成为新负担。最后，从长远看这种成本的增加将转化为长期的竞争优势，领先企业正通过AI治理工具、隐私计算等技术，将合规投入转化为数据质量和风控能力的提升，使其从‘成本’转向‘生产性投资’。”庞珊珊表示。

刘新海认为，在我国现行《中华人民共和国个人信息保护法》和《中华人民共和国数据安全法》框架下，“用户授权”并不是对数据使用的无限许可，真正的边界在于数据处理是否始终限定于最初、明确、具体的授权目的之内。如果数据从支撑单一功能性服务，进一步

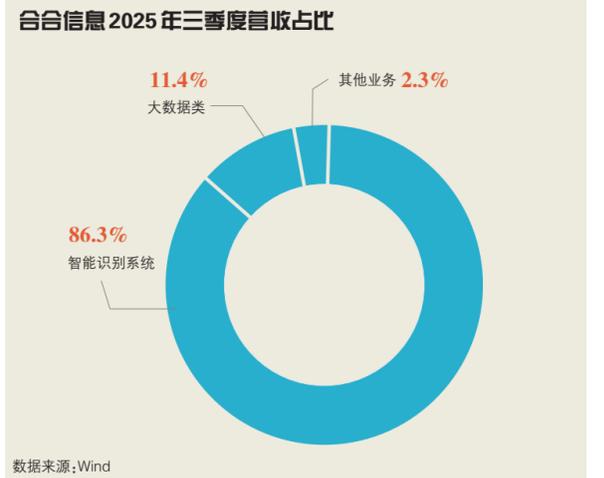
42%，用户规模扩张与变现效率之间出现错位。此次港股上市，合合信息在招股书中提到，募用途包括未来三至四年提升研发能力、潜在并购与战略投资等。但记者注意到，公司的研发费用率从2022年的28.3%降至2025年第三季度的25.4%，同时公司销售及营销费用从同期的27.2%升至31.8%。

事实上，公司的账面资金充裕。截至2025年三季度末，合合信息持有的“以公允价值计量且其变动计入损益的金融资产”(主要为理财产品)规模达18.79亿元。2025年5月，公司实施了2024年度的2亿元现金分红，分红率接近50%。

对于一家业务出海的大数据科技企业，合合信息在全球展业过程中也面临不同国家数据合规制度的差异。例如美国呈现联邦与

州法并存的“碎片化”监管，各州均设有独立的数据保护法规；新兴国家如印度、印度尼西亚、越南等，则普遍推行“数据本地化”存储和严格出境管制。

对此，北京德和衡律师事务所合伙人、律师庞珊珊表示，这导致企业在出海过程中需针对不同司法辖区建立差异化的合规架构，显著增加了管理复杂度与运营成本。尤其对于跨境数据流动提供服务的企业而言，本地化存储要求可能迫使企业重构技术架构与业务流程。



州法并存的“碎片化”监管，各州均设有独立的数据保护法规；新兴国家如印度、印度尼西亚、越南等，则普遍推行“数据本地化”存储和严格出境管制。

对此，北京德和衡律师事务所合伙人、律师庞珊珊表示，这导致企业在出海过程中需针对不同司法辖区建立差异化的合规架构，显著增加了管理复杂度与运营成本。尤其对于跨境数据流动提供服务的企业而言，本地化存储要求可能迫使企业重构技术架构与业务流程。

价方法、模型逻辑以及主要维度要素向监管部门进行规范报送，确保监管部门能够理解和审查其征信结论的形成机制。

“在实际操作中，企业征信的合规难点主要体现在三个方面：一是征信产品高度依赖算法和模型，更新频率快，企业往往难以及时同步报备；二是部分机构对‘信用评级类产品’与‘信息整合展示类产品’的监管边界理解不够清晰，低估了模型类产品的合规要求；三是企业内部技术、产品与合规团队之间协同不足，导致‘业务先行、合规补报’的情况。”刘新海表示。

致企业在出海过程中需针对不同司法辖区建立差异化的合规架构，显著增加了管理复杂度与运营成本。尤其对于跨境数据流动提供服务的企业而言，本地化存储要求可能迫使企业重构技术架构与业务流程。

价方法、模型逻辑以及主要维度要素向监管部门进行规范报送，确保监管部门能够理解和审查其征信结论的形成机制。

“在实际操作中，企业征信的合规难点主要体现在三个方面：一是征信产品高度依赖算法和模型，更新频率快，企业往往难以及时同步报备；二是部分机构对‘信用评级类产品’与‘信息整合展示类产品’的监管边界理解不够清晰，低估了模型类产品的合规要求；三是企业内部技术、产品与合规团队之间协同不足，导致‘业务先行、合规补报’的情况。”刘新海表示。