

# 数据要素市场跨区域合作提速

中经记者 石健 北京报道

2026年以来,数据要素市场化配置改革加速推进,“数算协同、跨域流通”的区域数据要素生态持续构建。

今年4月,哈尔滨数据交易中心有限公司(以下简称“哈尔滨数据交易中心”)与内蒙古数据交易中心有限公司(以下简称“内蒙古数据交易中心”)围绕“东北三省一区”数据要素市场

建设及数据资源市场化配置、区域数据产业协同发展等方面进行深度对接合作。

哈尔滨数据交易中心董事长刘晓雪接受《中国经济报》记者采访时表示,开展跨区域合

作,核心是落实国家区域协同发展战略,围绕互联互通、资源配置、产业协同、安全合规、产品创新、可信空间六大方向实现优势互补。未来,中心将持续深化东北三省一区全面合作,逐步拓展

与京津冀、长三角等全国主要数据交易机构的互联互通,同时依托对俄蒙区位优势,探索跨境数据交易合作。

内蒙古数据交易中心副总经理樊宇雄对记者表示:“不同

区域、行业间数据口径、格式、元数据标准应进一步实现统一,降低跨域数据融合建模成本,将有助于提升交易规模与活跃度,打造稳定成熟的数据要素流通主渠道。”

## 跨区域协同活跃

内蒙古与哈尔滨的跨区域合作是数据要素市场跨区域从顶层规划走向落地实践的典型缩影。

今年4月,内蒙古数据交易中心与哈尔滨数据交易中心开展跨区域数据要素合作。

依托丰富的场景,哈尔滨将算力合作对象锁定在近邻内蒙古。

作为全国算力节点之一的内蒙古,近年来,算力规模和绿色优势不断扩大。截至2025年年末,内蒙古算力总规模达23.7万P,其中智能算力22万P,居全国第一。

凭借算力优势,内蒙古数据交易中心的“朋友圈”不断扩大。截至目前,内蒙古数据交易中心已累计与24个省区、1100多家数据要素企业达成合作。

樊宇雄在接受记者采访时表示,作为自治区唯一数据交易所,内蒙古数据交易中心自2024年投运以来,已加入国家数据交易机构互联互通推进组,链接25家外地数据交易机构,实现数据产品“一地上架、全国互认”。在他看来,深化跨区域交易互认,能够推动数据产品跨盟市、跨省域高效撮合,提升交易规模与活跃度,打造稳定成熟的数据要素流通主渠道。

“哈尔滨数据交易中心与内蒙古合作,核心是落实国家区域协同发展战略,围绕六大方向实现优势互补。”合作背后的意义,刘晓雪认为,“一是互联互通,共同推进交易规则互认、技术标准统一,构建跨区域数据流通网络;二是资源配置,依托内蒙古绿色算力枢纽优势与黑龙江特色产业数据资源,实现数算深度融合,降低数据处理成本;三是产业协同,深化东北三省一区数据要素市场联动,打造区域数据产业集群;四是安全合规,共建



郭焯媛/制图

全流程数据安全治理体系,保障数据合规流通;五是产品创新,联合开发能源、农牧、冰雪经济、工业制造等领域特色数据产品;六是可信空间,依托区块链技术构建可信交易环境,实现数据流转可追溯。”

软通智慧数据要素首席科学家、副总裁林镇阳博士认为,内

蒙古与哈尔滨的数据要素市场跨区域协同合作是从顶层规划走向落地实践的典型缩影。

“此举有利于优化要素配置,协同降本增效与绿色发展。类似内蒙古的西部或北部区域拥有充沛的绿电资源、低成本算力供给能力,而哈尔滨等东部或中心城市拥有丰富的行业数据

资源、AI模型训练与应用场景需求,跨区域协同可以直接解决‘西部算力闲置、东部算力成本高企’的供需错配问题。一方面可降低AI训练、大数据处理等业务算力成本,另一方面提升西部绿电消纳比例,减少算力产业碳排放,契合‘双碳’目标。”林镇阳说。

## 生态有待进一步成熟

目前,优质合规数据供给不足、数据质量参差不齐、企业参与意愿受合规与权益保障顾虑制约、场内交易活跃度偏低等问题有待解决。

对于未来跨区域合作计划,刘晓雪告诉记者,未来,哈尔滨数据交易中心将持续深化东北三省一区全面合作,逐步拓展与京津冀、长三角等全国主要数据交易机构的互联互通,同时依托对俄蒙区位优势,探索跨境数据交易合作,助力构建全国一体化数据要素市场体系。

林镇阳表示,跨区域协同可以打破数字经济红利向东部发达地区单边集中的格局。西部区域可以通过算力交易、联合运营等模式参与数字经济价值分配,获得稳定的产业收益与税收来源,带动当地就业;低成本算力的普惠供给可以降低中小微企业、欠发达地区的数字化转型门槛,支撑远程医疗、智慧教育等公共服务均等化,让数算红利覆盖更多群体。

目前,国内多数数据交易中心的产品集中在政务、金融等通用领域,同质化竞争严重。在林镇阳看来,两地依托“绿色算力+东北特色产业”的独特标签打造的数据品牌,具备稀缺性和不可替代性,能够吸引全国相关领域的企业、科研机构采购相关数据产品与服务,带动数据服务商、AI研发企业等数字产业在两地集聚,提升内蒙古、哈尔滨在全国数据要素市场的IP。

不过,跨区域合作仍需推动市场生态进一步成熟。

“目前,优质合规数据供给不足、数据质量参差不齐、企业参与意愿受合规与权益保障顾虑制约、场内交易活跃度偏低等问题有待解决。同时,区域发展存在不均衡的问题,东西部数据交易

机构在基础设施、技术能力、人才资源上差距较大,互联互通成本高、落地难。这些问题相互交织,直接影响全国统一数据要素市场建设进程,亟待从制度、标准、监管、生态层面协同破局。”刘晓雪表示。

樊宇雄亦提出,目前,数据标准与质量存在不均衡、产品供给能力不足等问题。“一是不同区域、行业间数据口径、格式、元数据标准不统一,跨区域数据融合建模成本高。部分领域公共数据开放程度低、质量参差不齐,高价值跨区域数据产品供给不足。同时缺乏统一的跨区域数据定价与价值评估机制,交易议价难度大、效率偏低。二是安全合规与流通效率平衡难度大。跨区域流通涉及个人信息、商业秘密、敏感数据,隐私泄露与合规风险突出,市场主体‘不敢流通、不愿流通’。三是数据产权与收益分配机制不健全。跨区域联合开发的数据产品,数据提供方、加工方、运营方的产权边界与权益划分不清晰,价值增值部分的分配规则缺失,容易产生利益纠纷,影响各方参与数据流通的积极性。”

对此,林镇阳建议,一方面,我国应围绕数据确权、交易、定价等核心规则构建全国统一的上位法,缩小各地数据交易所的准入门槛、审核标准、收益分配规则差异,降低跨区域交易合规成本。另一方面,建立跨区域数据交易收益机制,在数据源地、算力提供地、应用地之间分配建立参考标准,重点解决跨区域数据交易面临“多头监管、尺度不一”的问题。

# 抢占AI视觉赛道 海天瑞声进入盈利周期？

中经记者 许璐 李晖 北京报道

2026年《政府工作报告》提及,要深化数据资源开发利用,健全数据要素基础制度,建设高质量数据集。在此背景下,AI训练数据服务商受到市场关注。

近日,全球首个旨在推动数据发展与治理实践的专业性国际组织——世界数据组织(WDO)在北京正式成立。海天瑞声(688787.SH)官网披露:公司成为该组织首届理事单位,也是AI数据领域唯一入选企业。

根据海天瑞声近期发布的业绩快报,2025年公司实现营业收入同比增长59%达3.77亿元,扣非净利润同比增长124.52%达1117万元。其中,视觉业务收入增长超过200%,文本业务收入增长超过100%。在大模型、智能驾驶、具身智能等场景

不断扩容的背景下,视觉业务正成为海天瑞声增长中最受关注的发展变量。

快思慢想研究院院长、特邀评论员田丰在接受《中国经济报》记者采访时表示,数据壁垒的深度、具身智能数据的先发布局,全球化能力仍是未来AI视觉业务比拼的三个关键要素。该业务能否可持续盈利,关键在于企业能否在未来几年内完成从“项目型收入”向“产品型收入+数据资产增值”的商业模式转变。

## 视觉业务放量

官方信息显示,海天瑞声成立于2005年,2021年8月上市,是我国最早从事AI训练数据解决方案提供商之一。公司是为大模型与智能驾驶等提供多语言、跨领域、跨模态的人工智能数据服务商。

从经营表现看,海天瑞声近两年的修复趋势较为明显。财报显示,2024年,公司营收同比增长39.45%,毛利率回升至66.46%,扭亏为盈,扣非净利润497.35万元。2025年上半年,公司境外业务实现收入7351.14万元,同比增长68.24%。境内业务实现收入8318.45万元,同比增长70.70%。

## 关注增长持续性

不过,视觉业务高速增长是否可以推动企业持续性盈利值得关注。

根据Wind数据,海天瑞声最新总市值约77亿元,市盈率约680倍,4月16日收盘价为134.2元/股,年内一度达到198.02元/股,而公司2021年IPO发行价为36.94元/股。股价大幅上涨的背后,既有市场对AI主题的热情,也反映出投资者对公司新一轮成长空间的期待。

值得注意的是,海天瑞声当选WDO理事单位,进一步提升了其在数据治理和数据要素产业链中的市场关注度。但从业务本身看,

根据公司2025年业绩快报公告,海天瑞声实现营收同比增长59%达3.77亿元,扣非净利润同比增长124.52%达1117万元。

视觉业务的高增长尤为突出。根据公司披露,视觉业务收入增长超过200%,文本业务收入增长超过100%。根据公告,这一轮增长主要来自四方面驱动:一是国内外科技巨头加速全球纵深布局,带动各类模态的多语种数据爆发式增长;二是视觉大模型持续突破,推动高精度、场景化视觉数据投入持续加码;三是交互体验迈向拟人化,多情感、多角色、多音色的语音数据需求持续

AI视觉领域仍然面临项目定制化强、交付成本高、技术迭代快等共性问题。

在田丰看来,未来AI视觉业务的竞争,关键在于三个方面。首先是数据壁垒的深度:数据集是最难被复制的资产,因为它不仅需要技术,更需要时间和场景积累。其次是具身智能数据的先发布局,2025年具身智能进入加速发展期,产业正从技术验证迈向场景应用,这对训练数据的质量、规模和场景化提出了更高要求。最后是全球化能力,全球AI公司对多语种、多文化视觉数据

的需求,是中国AI视觉企业最重要的差异化机会。

根据公开信息,海天瑞声构建了近1800个标准化数据集的专业产品体系,已成为多家行业领先企业的核心数据服务供应商,并成立具身智能数据训练场。全球化方面,海天瑞声全资子公司海天瑞声(香港)科技有限公司于2024年9月出资设立了新加坡控股孙公司。

在田丰看来,AI视觉业务能否持续盈利,短期看营收增速,中期看毛利率拐点,长期则要看看具身智能等新场景中的先发卡位能否真

田丰表示,AI视觉需求爆发,背后是大模型将计算机视觉落地提速,专业化、场景化数据需求日益凸显。

快思慢想研究院预计,全球智

能设备AI视觉SoC(System on Chip)市场正迎来陡峭增长,预计将从2025年的438亿美元飙升至2029年的1090亿美元,其间复合年增长率高达25.6%。AI视觉业务未来最值得关注的延伸方向,一是医疗影像,二是农业遥感与精准农业,三是低空经济,四是数字孪生与空间计算。

高产业研究院(GGII)此前预测,2025年中国机器视觉市场规模有望突破210亿元,同比增速超14%,预计至2028年我国机器视觉市场规模将超过385亿元,2024—2028年复合增长率约为20%。

正转化为订单。

海天瑞声也在主动向这一方向延伸。公司在近期投资者关系活动中表示,其已与国内某头部具身厂商签署真机数据采集合约,并与多家头部具身厂商、科技大厂及地方政府启动订单对接,正在推进样例数据方案设计与落地,为具身智能数据业务的规模化发展做准备。

记者近期调研一家数字城市公司时了解到,该公司对机器人的训练,在现场通过模型给机器人进行数据标注完成数据采集,AI视觉通过视觉语言动作模型对机器人

进行训练。在具身智能的新兴场景中,训练场、数据采集、数据标注和模型训练之间的联系正变得越来越紧密。

苏商银行特约研究员付一夫对记者表示,未来AI数据服务行业的成长空间主要体现在三个方面:一是向垂直领域进一步深耕,提供更专业的场景化数据解决方案;二是加强数据治理与合规能力,以适应日益严格的数据监管要求;三是探索数据与模型协同优化的服务模式,从单纯的数据提供向整体AI训练解决方案升级。