

试点密集落地 央国企数据要素价值化破题

证券时报记者 郭博昊 江聃

继11月底国家数据局组织12家央企牵头开展首批国有企业数据资源开发利用试点工作后,近期国务院国资委印发《关于开展国资央企领域可信数据空间系统建设试点工作的通知》,14家央企牵头首批国资央企领域可信数据空间建设试点。

央国企作为数据要素市场化配置改革的“排头兵”,正以试点先行、场景赋能、技术筑基的多元路径,推动数据要素价值化从政策构想迈向实践突破,破题成效初显,起势态势明朗。接受证券时报记者采访的专家认为,推动产业行业数据要素价值更好实现,仍需从政策支持、能力建设、生态完善三方面持续发力,破解合规、成本与收益等三重挑战。

央国企带头打破 产业行业“数据墙”

2024年12月,《关于促进企业数据资源开发利用的意见》印发,为企业数据的开放流通提供了制度指引。此后,多个部门分别牵头数据资产全过程管理、国有企业数据资源开发利用、可信数据空间创新发展等多个专项试点,在这些试点中均能看到央国企身影。

“由央国企带头释放数据资源价值,既是其发展的需要,也是履行社会责任的体现。”原海南省大数据管理局局长董学耕对证券时报记者表示,当前数据要素价值释放推进多年,但效果有限,核心问题在于数据密集型领域的头部企业,拿出的数据资源较少。选择央国企作为试点,核心目的是让其发挥示范带头作用,消除行业顾虑。

国务院国资委最新披露信息显示,截至目前,国资央企已经组建了4个行业数据产业共同体。

近期,国机数字科技有限公司依托国机集团牵头的国务院国资委“揭榜挂帅”课题《中央企业数据资产入表》研究通过结题评审。公司有关负责人告诉证券时报记者,通过该课题,公司完成了数据资源持有权、加工使用权与产品经营权的“三证确权”,成功破解了跨部门权责不清、流程衔接不畅等现实难题,率先试点验证从数据资源到数据资产的价值实践。同时公司

在数据资产运营、行业带动方面也初见成效,公司参与的农业行业可信数据空间创新试点,为跨主体数据流通构建了信任基石。

在地方,多地出台数据要素专项政策,地方国企积极盘点数据资源,并开展市场化探索和融资创新。

多家央企已建成 规模化数据底座

截至目前,绝大部分国资央企已经在数据要素市场化配置的赛道布局。证券时报记者综合企查查平台及公开信息统计,央企集团通过设立单一、独立的数据公司或通过旗下的专业子公司的模式来管理和运营其数据业务的企业数量接近80家。

高质量数据集建设是强化数据供给的重要内容。2023年以来,相关部门依托自身职责,加快推进垂直行业领域高质量数据集建设。如:国务院国资委围绕交流物流、绿色低碳、金融服务等10个领域推进中央企业高质量数据集建设,并发布首批30项优秀建设成果。各地方政府也积极鼓励和引导企业高质量数据集建设落地。

截至目前,多家央企已建成规模化数据底座,如国家管网集团搭建覆盖全业务的“数据一张网”,数据中台汇聚超100亿条核心数据;中国移动打造“梧桐大数据平台”,累计沉淀核心数据资产突破2000PB(拍字节);国机集团“农机云”接入超160万台农机设备,日均接收数据超10亿条。

数据资源价值化的安全防护也在持续巩固。12月份,国资央企领域可信数据空间系统建设试点工作启动,首批由14家央企牵头。按照《可信数据空间发展行动计划(2024-2028年)》,到2028年我国将建成100个以上可信数据空间。中央财经大学中国互联网经济研究院副院长欧阳日辉对证券时报记者表示,通过行业可信数据空间是目前防范风险的优选方式。

数据资产入表则为高质量数据集提供了价值确认和市场流通的机制。2026年1月1日是《企业数据资源相关会计处理暂行规定》施行两周年。澳洲会计师公会华东和华中区委员会会长金科在接受证券时报记者采访时表示,相关

规定的出台施行,帮助企业缓解了数据资源入表的困难。

仍有诸多难题待解

不过,受访专家指出,推动产业行业数据要素更好实现“供得出”“流得动”“用得好”“保安全”,仍然面临一系列问题和挑战。

证券时报记者在调研中了解到,据深圳本地某交通行业企业测算,参与数据交易的前期投入很可能大于预期收益,同时因缺乏活跃的市场价格参考,收益稳定性难以保障。参与调研的更多企业还谈到,推进此项工作受制于数据产业化能力不足。

由20多家中央企业及单位参与编写的《重点行业高质量数据集建设调研报告》认为,未来的发展需要更加聚焦制度完善、技术增强与生态共建的协同推进。深圳数据交易所有关人士也表示,企业仍然面临合规、成本与收益的三重挑战,需持续从政策支持、能力建设、生态完善三方面发力。

同时,数据确权难仍然是普遍问题。前述有关人士建议相关部门出台更具体的操作细则,包括明确数据确权标准、细化资本化与费用化区分规则。

在完善会计制度方面,金科指出,“数据二十二条”三权分置,缺乏落地登记规则,相关权利边界不统一标准;入表披露与监管上,披露信息不完整且第三方验证缺位;估值领域,模型与核心参数无统一指引,估值差异大;流通环节,交易所规则不互通,多方收益分配无标准、合规成本高;同时会计、监管等多领域标准割裂,推高企业制度性成本。

场景打造方面,欧阳日辉认为,尽管相关领域已有一定的场景建设基础,但后续场景打造需向更精细化方向深化,即在各行业具体场景中持续细化落地。

近日召开的中央企业负责人会议对深化数字化转型和数据要素价值挖掘提出了新要求:相关企业要深化拓展“人工智能+”行动,开展新一轮中央企业数字化转型行动,强化智能工厂梯度培育;推动创新联合体进一步升级提质,建设好中试验证平台,带头开放场景、释放需求、共享数据、统一标准。

<<上接A1版

“AI创新是一场高投入、长周期的‘马拉松’,这类企业的核心资产并非厂房设备,而是无形的技术和人才。”环球数科董事长张卫平对记者表示,其中,高端人才的薪酬福利,通常占到公司研发投入的60%到80%,而大模型的训练、海量数据存储与处理,以及为客户提供稳定可靠的云服务,都离不开强大的算力基础设施投入,这也需要巨额的前期投入和持续的运营维护费用。因此,融资对公司而言,是要提供稳定、充裕的“燃料”。

“腾飞贷”就为环球数科打开了信贷融资的新思路。2025年初,公司获得了浦发银行5000万元“腾飞贷”资金支持。在张卫平看来,股权是宝贵的资源,“腾飞贷”在不稀释公司股权的背景下,让银行共享企业未来发展收益是非常合理的。

浦发银行深圳分行副行长王利民对记者表示,让银行有机会参与企业的成长红利,有利于提高银行的风险容忍度,扩大授信范围。

不过,把好企业“入口关”同样重要。浦发银行建立了一套科技企业评估体系“五力模型”——从科技创新力、团队研发力、股权竞争力、履约能力与偿债能力五个维度综合评价企业发展情况。王利民透露,浦发银行深圳分行目前科技企业贷款不良率低于同业平均不良水平,授信时一般会将企业有无主流创投机构投资、有无评选科技类资质统筹纳入考量,“参与评选资质的过程本身也是对企业经营质量的评价”。

深挖数据价值 破解“两有两无”融资难

在目前银行实践科技金融的主流模式中,企业是否有社会认可度高的科技评选资质,就像一块“敲门砖”,是贷前审核的重要考量。然而,对于种子期、初创期科技型企业而言,在尚无任何资质的情况下获得银行融资依然难度较大。

深圳在这方面初步摸索出了一条新路子。在深圳市财政局、中国人民银行深圳分行的推动下,深圳征信服务有限公司(以下简称“深圳征信”)联合龙岗金控、深圳市融资担保基金推出“种子贷”,面向“两有两无”(有高水平专家团队、有核心技术,无资质、无稳定现金流)企业,通过政府性担保贷款,破解初创期企业因无国家高新、专精特新等资质,缺少抵押物,常被传统金融服务拒之门外的难题。

“种子贷”的关键,在于深度挖掘数据信息价值。深圳征信总经理刘振对记者介绍,在企业筛选阶段,“种子贷”借助深圳征信的潜力科创企业挖掘模型与风险评估模型,多维度对深圳市当前存续企业进行初筛,形成种子企业名单,推送至银行后再次进行筛选,该名单会每月更新。

“能对有潜力的科创企业进行挖掘,离不开深圳公共数据的深度打通。我们可以综合应用工商、社保、资助补贴、税务、政务办事等公共数据和投融资、知识产权等数据,构造潜力科创企业综合评分,提出200多个关键特征,为银行授信提供建议。”刘振说。

同时,“种子贷”还与国家融资担保基

金、市融资担保基金、担保机构按5:3:2的比例承担相应的贷款风险赔付责任,通过多级风险分担机制,提高了金融机构的风险容忍度和信贷积极性,实现将金融服务进一步下沉至种子期、初创期企业。据了解,目前“种子贷”业务已累计服务1052家种子期科技企业,合计融资9.19亿元。

壮大科技金融生态圈 直接间接融资深化合作

追逐科技变革的道路上充满不确定性,相比服务传统产业,金融服务科技领域更需要形成合力,构建科技金融服务生态,这既有利于分散风险,也能充分发挥各类型机构的专业性,多角度挖掘科技型企业的潜力和金融需求。

位于深圳市南山区的逐际动力,是最早将空间智能和运动智能在人形机器人上结合起来的公司之一。虽然成立不到4年,但公司产品已销往50多个国家和地区。逐际动力的发展壮大,正是科技金融生态圈不断创新、直接融资与间接融资日益紧密协同的一个缩影。

作为逐际动力Pre-B轮融资引入的投资方——深圳市东方富海投资管理股份有限公司(以下简称“东方富海”)近年来关注硬科技赛道的发展前景。东方富海董事长陈玮表示,看到逐际动力,或许就能看到中国人形机器人发展的一个重要技术方向。这笔股权资金不仅为关键技术研发提供了直接资金保障,还借助东方富海的资源优势,推动具身智能技术在科研、制造、商业等场景的应用落地。

东方富海加码投资硬科技赛道,离不开债券市场“科技板”赋能股权资本的支持。今年5月,中国人民银行联合中国证监会创新推出债券市场“科技板”,为科技型企业和优质股权投资机构开辟全新融资渠道。6月,东方富海在银行间市场成功发行科技创新债券,首期规模4亿元,期限10年,票面利率低至1.85%,并建立多方风险增信机制。所募集资金专项用于人工智能、半导体、生物医药等硬科技赛道。

“通过科技创新债券募集长期资金,东方富海可进一步撬动社会资本扩大股权投资基金规模,形成‘债股联动’的科技企业融资支持链。”陈玮说。与此同时,东方富海还与建设银行合作推出“富海贷”产品——对于东方富海投资的项目,其主体公司若有融资需求,由东方富海协助申请,建行可为其提供无抵押无担保,2—3年期的贷款。

陈玮认为,一个地方科技发展好不好,和创新生态有很大关系。政府要重视尊重市场,也需要真金白银对科技研发投入,还需要有良好的创业氛围,能够吸引人才聚集。

“我们看到,现在很多顶尖技术人才都在创业,加上各方的重视和支持,这是重大的机遇,也是我们投资特别有信心的重要原因。”陈玮说。

在逐际动力创始人张巍看来,2027年将是具身智能机器人规模化量产的关键节点,目前行业正处于指数级爆发的前夜,而中国的企业一定会走在世界前列,将以更快的发展速度做到行业领先。

明年房地产如何去库存?

<<上接A1版

关注。当前房地产市场处在新旧模式转换的调整期,对于转型过程中出现的阵痛需要客观理性看待。我国城镇化进程尚未结束,新型城镇化仍将带动新市民群体刚性住房需求的持续释放,人民群众生活品质提高带来的“以旧换新”“以小换大”的改善性住房需求潜力巨大,房地产仍有较大发展空间。

明年房地产去库存是推动行业转向新发展模式的关键一步,通过供需两端双向、精准、协同发力,目的不仅是消化眼前的库存,更是要引导市场逐步寻找到一个与人口结构、城市化阶段、居民收入水平相匹配的新的供求平衡点。当无效供给有效出清,合理需求得到有序满足,产品与服务品质持续提升,房地产行业在新的平衡下才能实现真正的行稳致远,最终为经济高质量发展提供稳定支撑。



低空经济的2025:商业化进程提速 阔步迈向万亿新蓝海

证券时报记者 陈雨康

低空经济在2024年、2025年均被写入政府工作报告,并亮相“十五五”规划建议,成为公认最具潜力的未来产业赛道之一。纵观2025年,低空经济在多元化的场景中百花齐放,并作为新质生产力的代表之一深入海外市场。资本市场上,投资机构持续助推头部整机企业商业化,并加码布局飞控系统等产业链上游的核心技术环节,产业基础正不断夯实。

在低空经济快速发展的另一面,商业模式、基础设施、标准细则等产业瓶颈也逐步浮现。业内普遍认为,未来中国低空经济需在技术创新、基础设施完善、安全监管强化、商业模式探索等方面协同发力。只有坚持技术攻关与安全保障并重,积极培育可持续的应用场景,才能推动这片万亿级蓝海行稳致远。

应用:海内外遍地开花

从海鲜“打飞的”送到餐桌、海洋牧场上空精准投饵作业,到“低空+医疗”打通生命通道、低空观光航线领略壮美山河,2025年,低空经济应用不断赋能千行百业,并逐渐实现常态化应用。在中东、东南亚等地区,“中国造”低空应用不断落子。从石油管道巡检到城市空中交通,中国企业已展现出先发优势和领先优势。

今年10月,峰飞航空科技宣布获阿联酋猎鹰航空50架eVTOL(电动垂直起降飞行器)订单,首批产品将于2025年底启动交付,用于阿布扎比国家石油公司运输。峰飞航空科技的商业化进程也走在前列,该公司于7月交付了全球首架获颁“适航三证”(TC、PC和AC)的吨级以上eVTOL V2000CG凯瑞鸥,具备合法飞行和运营的基础资格。

今年以来,各大eVTOL整机厂也相继宣布eVTOL订单,不少订单达到了百架级,总金额以亿元计,表明行业的商业化探索正逐步得到市场验证。

国研新经济研究院创始院长、湾区低空经济研究院院长朱克力在接受证券时报记者采访时表示,落地进程加快是2025年低空经济发展

的一大核心亮点。一方面,行业从“政策驱动”向“运营驱动”转型明显,eVTOL等核心装备从技术验证迈向适航取证攻坚期,15家企业已接近商业化阶段;另一方面,应用场景从泛化走向精准,城际运输、低空文旅等场景形成差异化设计方向,B端工业巡检、物流配送的常态化运营案例增多。

融资:全链条迎活水

在“低空经济元年”的2024年,eVTOL这一低空经济的核心载体受到资本市场密切关注,eVTOL整机厂商频频传出融资捷报。2025年以来,资本逐渐将更多目光投向上游的飞行控制系统、电池管理系统、精密零部件等细分环节。

例如,成立于2023年的民营飞控公司艾飞智控在今年8月宣布完成数千万元的A轮融资;仅一个月左右,该公司又获得数千万元的A轮融资。投资方表示,飞控系统作为中大型航空器的核心航电系统,具有较高的技术壁垒。艾飞智控研发的飞控系统在多型无人飞行器上成功应用,填补了国内技术空白。

航空级结构件和精密零部件对材料、工艺要求极高,是飞行器安全的基础,该细分赛道也受到更多投资机构的青睐。例如,伍玥航科以发动机燃烧室、尾喷管、飞机蒙皮、异形管路等航空零部件为核心产品,该公司在今年10月完成数千万元A轮融资。与此同时,eVTOL整机厂商融资依旧活跃,头部企业已进入B轮及以后阶段,商业化进程继续提速。

朱克力表示,从市场与投资者视角,判断eVTOL企业的竞争力需聚焦三类核心指标。一是适航进展,这是企业存活的基础门槛;二是场景闭环能力,核心是技术与场景的适配度,能否针对特定场景形成“装备设计—运营服务—成本控制”的完整链路;三是可持续运营能力,包括研发投入的持续性、供应链稳定性与成本控制水平。需关注企业能否将研发成本转化为产品竞争力,是否具备规模化生产后的成本下降空间,以及现金流健康度。

2025年以来,各地国资也通过设立低空经济产业基金等方式,为产业发展注入资本动力。

生态:各方协同探索

总体来看,2025年是中国低空经济从概念蓝图走向体系化落地、从试点示范迈向规模化商用的关键一年。在政策强力引领、技术持续突破、应用场景不断创新等因素的共同驱动下,低空经济已展现出强劲的发展潜力。中国民航局预测,2025年中国低空经济市场规模将达1.5万亿元,2035年有望突破3.5万亿元。

“对比2024年各地刚启动低空经济顶层设计、普遍缺乏落地思路的阶段,2025年全行业在应用端开展了大量实践和尝试,并形成了各自的特色。”钟瑞花表示,“我们在参与各类飞行测试、场景验证的过程中发现,今年低空产业生态正进入协同探索阶段,各方均以‘能飞起来、可落地、贴合场景’为核心出发点推动产业发展。”

不过,一些行业空白和发展瓶颈仍在。以低空基础设施为例,起降点网络覆盖、空域管理精细化程度、飞行服务保障能力等均远远不足。

“我们认为,凭借中国特有的供应链优势,技术问题并非痛点,资本和资源的投入或是较为突出的瓶颈。”岳婷婷表示,“航空产业本身具有高风险、高投入的属性,再加上低空经济是全新赛道,从应用场景、产品形态,到运营规则、法律法规,都处于探索完善阶段,整体的不确定性较强,这也在一定程度上影响了资本和资源的投入节奏。”

“十五五”规划建议明确,加快新能源、新材料、航空航天、低空经济等战略性新兴产业集群发展。业内普遍认为,低空经济作为未来经济增长新引擎,有望催生出更大规模的蓝海市场。