



数据分析师

CHINA DATA ANALYSIS 数据分析·因你而不凡

—中国数据分析行业核心刊物—

2026年 | 第3期

《中国数据分析》行业特刊

总第64期（季刊）

// 协会动态

P01 7月30日我委邹主任一行参加中国商业联合会分支机构工作会议

P05 我委于8月下旬正式启动智能营销GEO实战研修班报名活动

P09 我委于9月中旬组织了“AI落地最后一公里，企业家必须了解的FDE”
相关主题的直播活动

// 政策向导

P12 凝聚起草单位合力 | 扎实推进标准落地 |
我委召开GEO标准贯标专题沟通会



微信扫码关注
获取更多资讯

CONTENTS

目录

主办单位

中国商业联合会数据分析专业委员会

编委成员

协会会员处 刘兆宸

出版时间

2026年09月出版 < 总第63期>

排版设计

市场处 杨昊山

联系我们

中国商业联合会数据分析专业委员会

地址：北京市朝阳区朝外SOHO-C座9层

电话：400-050-6600 / 010-59000991转652

传真：010-59000991转 607

官网：www.chinacpda.org

01 协会动态

7月30日我委邹主任一行参加中国商业联合会分支机构工作会议 / 01

我委于7月下旬开启了新一期公益案例库-企业智能营销项目的招募工作 / 02

我委于7月下旬成功组织了“数据分析实物丛书”相关主题的直播活动 / 04

我委于8月下旬正式启动智能营销GEO实战研修班报名活动 / 05

我委于8月下旬成功组织了《GEO 从标准走向商业落地：GEO+全域营销新范式》主题的直播活动 / 07

我委于8月中旬成功组织了“科学GEO驱动AI口碑营销”相关主题的直播活动 / 08

我委于9月中旬组织了“AI落地最后一公里，企业家必须了解的FDE”相关主题的直播活动 / 09

02 政策导向

智能经济新形态下的数据与AI机遇 / 10

凝聚起草单位合力|扎实推进标准落地|我委召开GEO标准贯标专题沟通会 / 12

03 学“数”交流

“人才金融”经营逻辑与机制构建研究

——基于数据分析人才估值与技能金融化的视角 / 13

浅谈AI应用的趋势、收费与局限：一个从业者的

观察 / 17

数据之潮与评估之锚——资产评估执业能力的数字化重塑 / 19

04 行业交流

我委组织会员代表走访北京电信：共探数据创新之路！

/ 27

我委邹主任走访新晋会员单位聚路国际 | 共话 GEO 标准落地与行业未来！ / 30

我委邹主任一行参加中国商业联合会分支机构工作会议

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-07

7月30日上午，中国商业联合会分支机构规范工作专题会议在京召开。会议围绕民政部新颁布的《社会团体分支机构、代表机构管理办法》，对分支机构规范管理工作进行全面部署，我委邹主任一行参加了本次会议。

会议指出，民政部《社会团体分支机构、代表机构管理办法》将于2026年8月1日起正式施行，对分支机构会员管理、机构设置、人事管理、财务管理、印章使用、业务活动规范等方面提出了明确要求。会上，中商联栾勃主任对办法核心条款及《中国商业联合会分支机构规范工作指引》进行了系统宣贯，逐项解读了分支机构在称谓规范、组织架构调整、印章管理、财务收支等方面的具体调整要求。

中国商业联合会副会长、党委副书记沈实在总结讲话中强调，各分支机构要高度重视此次规范调整工作，充分认识新办法的严肃性与约束力。他指出，各分支机构要坚决杜绝各类踩线、越界行为，严格按照时间节点完成内部整改与合规调整。

数据委将严格按照会议要求，对照《指引》各项规范标准，逐项落实会员管理、机构设置、称谓调整等相关工作，确保在规定时间内完成合规调整，持续推动各项工作依法依规运行。

我委于7月下旬开启了新一期公益案例库-企业智能营销项目的招募工作

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-07

当下, AIGC、智能Agent正在重构营销行业的工作方式,但我委观察到落地方法论零散、实战案例稀缺、工具与业务脱节,成为很多营销从业者、数据从业者的最大痛点。

项目内容

- 基于 OpenClaw、Coze 等AI智能工具,落地智能营销场景实操
- 深耕AIGC营销^Q、智能营销知识库搭建等核心场景
- 梳理总结标准化智能营销数据分析方法论、落地流程
- 沉淀可复用的智能营销数据分析模板或在线工具

我们需要你

- 1.智能营销数据分析实践者
 - 深耕营销、市场、销售、运营、客服等相关业务领域,具备一线实战经验
 - 熟悉企业营销全链路场景,了解营销业务痛点与落地需求
 - 具备基础数据分析思维,能够结合业务提炼数据结论与落地方法
 - 有营销案例复盘、内容沉淀、方案撰写经验者优先
- 2.AI工具实战共建爱好者
 - 有OpenClaw、Coze等AI智能体、自动化工具使用经验者优先
 - 愿意深耕AIGC营销、智能营销知识库搭建场景,落地AI数据工作流与内容沉淀体系
 - 具备基础内容梳理、逻辑整合能力,可独立完成知识库模块内容、方法论输出与优化

为解决行业痛点、沉淀实战干货我委正式发起新一期《数据分析案例库》公益共建项目，旨在聚焦智能营销赛道，面向行业沉淀可落地、可复用、可参考的实战内容。

本次案例库项目主打「业务实战+AI工具落地+体系化沉淀」，深度联动OpenClaw、Coze等主流智能工具与数据分析思维，打通营销、运营、客服、市场全业务场景。

本次研讨会旨在为新一年想突破自身品牌优化的行业企业，指明在决策GEO时主要关注的方向，进而推进企业数智化转型提升，因此会议聚焦GEO如何在服务实践与行业应用层面做到具体的落地。



我委于7月下旬成功组织了“数据分析实物丛书”相关主题的直播活动

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处
日期 / 2026-07

整场直播围绕三大议题展开：

- (1) 直击从业者常见思维误区，揭示陷阱源于自身而非数据的底层逻辑；
- (2) 系统解构数据分析六步法，破解全流程各大思维误区；
- (3) 帮助参与者建立可落地、可复用的数据思维框架；

本次直播累计观看人次超1200+，参与者纷纷表示收获颇丰，并留言表示希望我委今后继续组织此类丛书解读的公益直播活动。



丛书荐读：《数据陷阱：避开数据分析中的常见思维误区》

赵丽

北京犀数科技有限公司
数据中心负责人

李妹

《数据陷阱 避开数据分析中的常见误区》主编

中国商业联合会数据分析专业委员会 专家顾问

亮点抢先看

- 直击最隐蔽、最易犯的思维误区，揭示陷阱源于自身而非数据
- 系统解构数据分析六步法，破解全流程各大思维误区
- 建立可落地、可复用的数据思维框架

我委于8月下旬正式启动智能营销GEO实战研修班报名活动

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处
日期 / 2026-08

随着大模型技术快速普及，生成式引擎优化（GEO）正在重塑品牌的营销曝光路径。AI成为了用户触达品牌的第一入口，如何在合规前提下让品牌被AI看见、被AI信任、被AI推荐，已成为越来越多企业关注的焦点。

今年6月，T/CGCC 119-2026《商贸流通业生成式引擎优化（GEO）智能营销技术服务规范》团体标准正式发布，GEO从“概念”走向了“文本”。

为解答企业以及广大会员如何从零开始搭建GEO体系以及如何量化评估GEO效果等诸多问题，推动团体标准真正落地实施，中国商业联合会决定组织开展“企业智能营销GEO实战研修班”，由中国商业联合会数据分析专业委员会具体组织实施。

本次研修班邀请国内头部GEO服务商专家和团体标准起草专家团队授课，围绕企业如何提升GEO水平、快速提升品牌可见度与获客效率等关键指标展开，同时针对GEO团体标准开展条文解读、技术实操与风险管控实战教学。

从零搭建GEO体系，量化评估GEO效果

GEO团体标准 条文解读 GEO团体标准解读 理解规范要求 与合规边界	企业GEO体系搭建 构建品牌知识 体系与语义网络	与风险管控 技术实操与风险管控 提升品牌可见 度与获客效率	专家团队授课 头部GEO服务商 专家与标准起草团 队
--	--	--	--

我委于8月下旬组织了《GEO 从标准走向商业落地：GEO+全域营销新范式》主题的直播活动

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-08

自今年6月《商贸流通业生成式引擎优化（GEO）智能营销技术服务规范》团体标准正式发布后，GEO从“概念”走向了“文本”。

而标准的价值在于能否真正走进企业的业务流程，成为可执行的策略、可衡量的效果、可复用的方法。8月28日，我们邀请到欧博东方CEO陈峥，对话我委邹主任，探讨GEO如何从“规范文本”变成“增长引擎”。

本次直播累计观看人次超1200+，为直播间的观众集中解答了“全域营销如何补齐AI流量基本盘”、“效果GEO的商业实践如何开展”、“从标准到落地，企业该从什么方向起步”等多个核心问题，收获了直播间观众的一致好评。



我委于8月中旬组织了“科学GEO驱动AI口碑营销”相关主题的直播活动

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-08

今年，越来越多企业反馈：消费者触达品牌的第一入口正在迁移。以前是百度、小红书、抖音的广告位；现在是ChatGPT、DeepSeek、豆包的答案页。当用户第一次问“推荐一家靠谱的XX服务商”时，品牌如果在AI的答案里“查无此人”，可能连出现在用户面前的机会都没有。

为集中解答上述企业的困惑，我委于8月13日组织了“科学GEO驱动AI口碑营销”相关主题的直播活动。

整场直播围绕三大议题展开：

- (1) AI成为商业底层OS，意图电商时代已开启；
- (2) 科学GEO是与大模型同频，而非对抗；
- (3) 每个AI对话背后，都潜藏交易机会；

本次直播累计观看人次超1100+，参与者纷纷表示收获颇丰，并留言表示希望我委今后继续组织此类公益直播活动。



我委于9月中旬组织了“AI落地最后一公里，企业家必须了解的FDE”相关主题的直播活动

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-09

大模型的能力越来越强，但真正走到企业业务里，却经常卡在最后一公里。

很多企业已经意识到，AI不再是一个可以观望的选项，而是必须面对的现实课题。但问题也随之而来：技术能力如何转化为业务结果？AI到底该怎么用、从哪里切入？为什么有的企业跑通了，有的企业砸了钱却不见效？

为集中解答上述困惑，我委邹主任与数据委专家唐文纲先生于9月16日开展了主题为“AI落地最后一公里，企业家必须了解的FDE”的直播对话。

整场直播围绕四大议题展开：

(1) 为什么FDE在此时走红？

过去一段时间，FDE (Forward Deployed Engineer, 前置部署工程师) 这个原本偏技术圈的概念，开始频繁出现在企业决策者的讨论中。原因并不复杂：AI落地的瓶颈，往往不在模型本身，而在于“工程能力”与“业务理解”之间的断层。FDE本质上解决的，正是技术如何真正嵌入业务场景、转化为可衡量价值的问题。

(2) 企业如何获得FDE能力？

这不是一个“招几个人就能解决”的命题。企业需要重新思考：技术团队与业务团队之间如何协同？哪些能力必须自建，哪些可以借力？FDE模式对组织和人才结构提出了什么新要求？

(3) 国内外成败案例

直播中，两位嘉宾将拆解国内外典型的AI落地案例，既有跑通了的实践经验，也有踩坑之后的深度反思。不谈空泛趋势，只聊真实得失。

(4) 90天启动方案

AI落地不是一场“毕其功于一役”的运动，而是一个需要节奏和路径的系统工程。直播将提供一套90天启动方案，帮助企业从具体场景切入，快速验证价值，再逐步扩展。

本次直播累计观看人次超1500+，参与者纷纷表示收获颇丰，并留言表示许多此前困扰许久的问题终于得到了解答，也明确了后续的方向与思路。

AI落地最后一公里

FDE：把技术嵌入业务场景的关键角色



智能经济新形态下的数据与AI机遇

来源 / 国家数据局 《数据产权登记工作指引（试行）》

编辑 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-09

2026年第三季度，数据要素领域迎来了一项具有里程碑意义的制度突破。

一、数据终于有了“身份证”：持有权、使用权、经营权三权分置

过去，数据交易面临一个根本性的困境：数据到底归谁？一家企业收集了用户行为数据，经过清洗、建模、分析形成了衍生数据产品，这个产品的权属怎么界定？原始数据提供方和数据处理方之间，权益边界在哪里？

《指引》给出的答案是：将数据产权划分为数据持有权、数据使用权、数据经营权三项基本权利。这三项权利相互独立，同一权利人可全部或部分享有，不同权利人亦可对同一数据分别持有不同权利且互不排斥。那么这意味着什么？用大白话来说：

持有权：谁合法持有数据，谁就有权“拿着”它

使用权：谁有权对数据进行加工、分析、建模，形成衍生数据

经营权：谁有权将数据对外转让、许可、出资

对于数据分析从业者而言，使用权是最直接相关的权利。你受客户委托对数据进行清洗、建模、分析，形成分析报告或数据产品——这个过程中，你行使的就是数据使用权。而《指引》明确，衍生数据是指“数据处理者对其享有使用权的数据，通过利用专业知识加工、建模分析、关键信息提取等方式实现数据内容、形式、结构等实质改变，从而显著提升数据价值，形成的数据”。

这为数据分析服务的价值认定提供了制度依据：你的分析工作，是在合法行使数据使用权，产出的衍生数据是受保护的。

二、登记凭证有什么用：从“确权”到“变现”的桥梁

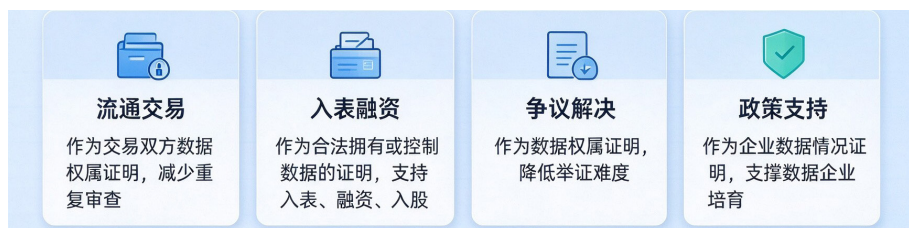
《指引》最受业界关注的部分，是明确了登记凭证的效力与应用场景：

数据流通交易中，作为交易双方数据权属的证明，减少重复审查

数据入表、融资、入股等活动中，作为合法拥有或控制数据的证明

数据相关争议及纠纷解决中，作为数据权属证明，降低举证难度

数据企业培育等支持政策中，作为企业数据情况的证明



这四类场景，直接打通了数据从“资源”到“资产”的转化路径。过去，企业数据资产入表面临的最大障碍之一就是“确权难”——审计机构无法确认企业对数据是否拥有合法权利。现在，登记凭证提供了权威的确权依据。

对于数据分析师事务所和数据分析服务企业而言，这意味着：你为客户产出的分析成果、数据产品，可以通过登记获得权属证明，进而支撑资产入表、融资担保、作价入股等经营活动。数据分析服务的价值，从“劳务报酬”向“资产增值”迈出了关键一步。

三、“一次登记、全国通用”：打破地方壁垒的制度安排

《指引》的另一项重要突破，是建立了全国统一的登记体系。登记机构通过遴选形成全国统一的目录，允许符合条件的事业单位与经营主体共同参与。国家数据发展研究院院长胡坚波解读称，这是“打破地方壁垒、培育全国一体化数据市场的关键制度安排”。

《指引》明确要求，数据流通服务机构在提供服务时，应当采信按照本指引核发的登记凭证，无正当理由不得重复审查、重复收取费用。这意味着，过去企业在不同地区开展数据业务需要“重复确权、重复审查”的局面将被打破，“一次登记、全国通用”成为现实。

因此对于跨区域经营的数据分析服务企业来说，这直接降低了合规成本和时间成本。

四、从业者应该关注什么？

第一，关注登记凭证的“采信机制”落地。《指引》要求数据流通服务机构采信登记凭证，但具体如何操作、哪些机构率先接入，还需要持续观察。建议关注国家数据产权登记服务系统的试运行进展，以及各地数据交易所的接入情况。

第二，思考自身业务的“确权需求”。如果你所在的企业或事务所，有数据产品对外交易、数据资产入表、融资担保等需求，建议尽早了解登记流程，评估哪些数据资源或产品适合进行产权登记。

第三，理解“衍生数据”的产权逻辑。数据分析的核心价值在于“加工、建模分析、关键信息提取”——这正是《指引》定义衍生数据的核心动作。理解这一逻辑，有助于你在与客户合作时，更清晰地界定双方的权利边界。

第四，关注后续配套政策的出台。数据产权登记只是数据基础制度的一环。数据资产入表的具体操作细则、数据交易税收政策、跨境数据流动规则等配套制度，预计将在未来一段时间陆续完善。这些都将深刻影响数据分析行业的商业模式和竞争格局。

数据产权登记制度的落地，不是终点，而是起点。它标志着数据要素市场从“野蛮生长”走向“制度驱动”的新阶段。对于数据分析从业者而言，理解规则、适应规则、用好规则，将是下一阶段的核心竞争力。

凝聚起草单位合力|扎实推进标准落地|我委召开GEO标准贯标专题沟通会

编辑/ 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-09

今年6月《商贸流通业生成式引擎优化（GEO）智能营销技术服务规范》团体标准正式发布后，为推动标准在商贸流通行业落地运用，持续完善行业标准化体系建设，我委组织本次GEO标准相关单位于7月21日开展了专题沟通交流座谈。多家单位负责人到场参与交流，围绕标准后续落地相关思路、企业开展贯标相关举措、行业配套宣传等多个方向展开交流探讨，同步梳理后续相关工作推进思路，并就后续工作方向与重点形成初步共识。

交流过程中，参会人员结合商贸流通各类经营业态、企业数字化经营现状以及行业现存发展问题，分享新标准出台的相关背景、核心内容以及可落地应用价值。大家围绕标准适配企业经营、融入业务环节、规范行业服务等相关议题充分交换观点，围绕企业推进贯标过程中可能遇到的问题、各类落地应用场景、行业示范打造思路等内容展开沟通，梳理出多条具备推广参考意义的标准化落地思路，为后续相关工作的有序推进奠定了基础。

会议明确，标准正式发布后，工作重心将逐步从“编制”向宣贯、落地、应用、迭代方向延伸。各起草单位将充分发挥各自领域的技术优势、实践优势和资源优势，加强协同联动，共同推动标准在实践中真正发挥赋能作用。

关于下一步的标准宣传推广，会议初步沟通了后续宣传工作的整体思路与方向。协会将联合各起草单位，通过多角度、立体化的内容呈现，系统展示各参编单位在标准研制过程中的专业积累与实践经验，细致解读标准核心条款、应用场景与实施价值，帮助广大商贸流通企业精准理解标准、主动对标相应内容，持续提升标准在行业中的认知度与覆盖面。

与会各方一致认为，GEO服务标准化是商贸流通行业规范化、数字化、高质量发展的重要支撑。下一步，我委将牵头统筹整体工作节奏，联动各起草单位持续开展标准解读宣讲、企业贯标指导、成功案例、经验交流分享等系列工作，以标准引领行业合规发展、品质升级、业态创新，助力商贸流通行业实现更加规范、健康、可持续的高质量发展。

“人才金融”经营逻辑与机制构建研究 ——基于数据分析人才估值与技能金融化的视角

来源 / 数据委员会 中国数据分行行业专家库专家 中国建设银行总行研修中心（研究院）副处长 蔺文辉

编辑 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026/09

数据分析人才正在被重新定价

2025年以来，一个显著变化正在国企民企悄然发生：数据分析师、数据治理专员、AI训练标注岗等岗位，不再只是科技部门的“支持角色”，而是被纳入企业人力资本经营的核心版图。

驱动这一变化的，是三重叠加的宏观信号。A其一，“十五五”规划将“投资于人”与“投资于物”并列写入国家叙事，人才不再只是被消耗的成本，而是被经营的核心资本。其二，人社部发〔2025〕28号文将“新八级工”序列、能级津贴与国有企业薪酬分配刚性挂钩，且2026年上海、辽宁已明确将该制度延伸至“数据要素岗位”。其三，六大行2025年末科技人员合计13.59万人，一年净增3.5万，但AI替代同步加速。招行2025年AI替代工时，已达1556万小时。

对数据分析从业者而言，这意味着什么？意味着你的技能等级、职称认证、数据项目产出，即将成为银行内部“可计量、可交易、可风控”的人力资本变量。本文旨在研究未来“人才金融”五环机制，看看数据分析人才如何在这套体系中完成从“成本项”到“核心资本”的跃迁。

数据人才补贴不是“福利”，是表外资本

国有大行每年校招数万人，其中数据分析、数据运营、数据标注类岗位占比持续攀升。但多数HR仍将这些岗位视为“用工成本”，而非政策红利的承接载体。

事实上，当前人才政策已形成“国家—省—市—园区—企业”五级联动的立体图谱。以数据分析岗位为例分析，补贴类，多地人社部门对数据标注、数据分析等新兴技能岗位发放岗位技能补贴和见习补贴，部分园区对数据人才提供落户、购房专项支持；评价类，经济、会计、工程、数据等职称评审通道向数据要素岗位开放，“新八级工”序列正向数据运维、远程客服、反欺诈标注等岗位延伸；引才类，多地“金融人才目录”已将数据分析师纳入紧缺人才清单，配套专项补助；用工类，符合条件的科技运维、数据标注岗位可享受社保减免、税优政策。

关键在于，这些政策红利不是“合规底线”，而是HR手中不体现在报表左侧、却能真实降低用人成本的“表外资本”。

实操案例：某国有大型数据中心，运维班组长通过技能等级认定后，自主完成标注任务占比从不足20%提升至60%，年减少外包成本逾百万元。传导链条清晰：政策红利→技能认证→人效提升

→成本节约。对数据分析师而言，主动获取CPDA、数据治理师等认证，不只是个人履历的加分项，更是帮助所在机构“兑现政策红利”的直接贡献。

操作建议：数据人才应主动梳理所在城市、所在行业的人才补贴目录，将个人技能认证与政策申报绑定——你的证书，可能就是部门下一笔“表外收入”的凭证。

数据分析人才需要一张“ROI表”

数智生态下的人才高质量发展，首在认知革命。数据分析师不应是利润表中被削减的“管理费用”，而应是资产负债表中被经营、被增值的“核心资本”。

这需要一套多维动态的人才估值体系。跳出“唯工时、唯项目数”的线性评价，建议从三个维度构建数据分析人才画像。



在此基础上，可建立“人才ROI表”，将人才投入（培训、认证、薪酬）与业务产出直接挂钩。例如：首席数据技师带徒替代外包标准，年节约成本≥10%；TOP10%数据分析师带教时长翻倍，新人独立承担数据建模任务的爬坡期缩短≥15%；数据治理岗完成跨部门数据标准统一，关联业务线的数据调用效率提升≥20%。

关键风控：人才估值结果仅作为内部人力资源配置参考，不直接作为对外信贷审批依据——这是避免“人力资本神话”滑向次贷化的重要防火墙。

把“人力语言”翻译成“数据业务语言”

六大行科技人员年净增3.5万，但柜面收缩与AI替代同步发生。若HR仅盯“科技菁英入模人数”，极易陷入“边招边闲置”的误区。

优秀的大行HR——以及优秀的数据分析从业者——必须掌握一项核心能力：把人力语言翻译成业务语言。

除。销售侧，不说“补30个客户经理”，而说“TOP10%数据分析师输出客户画像模型，使客户经理人均AUM提升X%，等价于多开Y户、新增AUM Z万元”。科技侧：不说“再招200个算法工程师”，而

说“运维班组长晋升技师后，自主完成标注任务占比提升至60%，年减少外包成本W万元”。汇报侧，从“入职率、离职率”切换至“人均数据处理量、模型交付周期、关键数据岗编制饱和度”等业务指标。

对数据分析师的个人启示是：你的年终总结、晋升答辩、薪酬谈判，都应该用这套“业务翻译”逻辑来包装。不说“我做了12个报表”，而说“我的数据看板将某业务线的决策响应时间从3天压缩到4小时，间接支撑了Q3营收增长X%”。

“技能+职称”双轨制下的数据人才晋升

AI会“新八级工”曾被视作制造业专属，但2026年上海、辽宁已明确向“重点民生领域、数据要素岗位”延伸。对大行而言，运营中心的数据标注岗、客服中心的数据分析岗、数据中心的数据运维岗，均可映射至“初级工→中级工→高级工→技师→高级技师→特级技师→首席技师”八级序列。

评价权下放后，数据人才应主动承接三项任务。

一是等级映射。明确所在岗位的“新八级工”对应标准。例如，数据标注员可从初级工起步，标注准确率、标注效率达标后逐级晋升；数据分析师可参照“技师”序列，以模型产出质量和业务影响力作为晋级依据；二是精准培育。将经济、会计、工程、数据等职称评审嵌入年度人才盘点，建立“技能等级+职称”双轨评价体系。建议数据岗从业者“人人持证、岗岗有标”——CPDA持证只是起点，中级经济师（金融/人力资源方向）、PMP、数据治理工程师等组合认证才是差异化竞争力；三是以评促用。技能津贴与能级工资直接挂钩，首席技师可申请“人才贷”（额度不超过年薪2倍）。当一线数据分析师凭借技能等级获得更高收入、更低成本信贷和更多社会尊重时，“投资于人才”便有了最坚实的注脚。

目标参照：2026年底前完成企业技能岗“新八级工”序列全覆盖，技能津贴占薪酬比例不低于15%。数据人才应抓住窗口期，尽早完成等级认定与职称申报。

数据分析能力如何变成“人才金融产品”

当国有大行的特殊之处，在于它既是国家人才政策的承接主体，又是“人才金融”的产品供给方。当内部跑通“政策红利→人才资本→业务人效”闭环后，这套能力可以向外输出，形成三类核心产品。

一是“人才贷”。额度与核心人才技能等级、企业人才投入占比挂钩。对数据分析企业而言，如果你的团队中有多名持证数据分析师、数据治理师，且企业持续投入数据人才培养，就可以获得更优信贷条件（人才评估权重不超过授信审批的30%，需结合企业现金流、抵质押物等传统指标综合判断）；二是“人才保”。为技能人才提供职业风险保障，覆盖技能认证、职业伤害等场景。数据分析师在高强度项目期间面临的职业健康风险，有望被纳入保障范围；三是“人才链”。依托区块链技术构建人才价值存证平台，为科创企业提供人才估值、技能认证、薪酬代发等综合服务。数据分析师的技能成长轨迹、项目贡献记录，都可以在链上存证，成为可验证的“人才信用资产”。

四、企业应如何应对GEO时代？

我认为，面对GEO带来的变局，企业需要从以下几个层面调整策略：

1. 内容策略：从“关键词布局”到“语义网络构建”

GEO时代，关键词不再是核心。企业需要围绕用户可能提出的问题，构建完整的“问题-答案”语义网络。这意味着，内容不再是孤立的文章，而是相互关联、层层递进的知识体系。

2. 品牌表达：从“自说自话”到“可被AI理解的知识体系”

GEO要求企业建立系统化的品牌知识表达框架：品牌定位、服务定义、产品能力、适用场景、典型案例、常见问题……这些信息需要形成稳定、一致的表达，AI才能准确理解并调用。

3. 信任建设：从“广告投放”到“E-E-A-T积累”

在AI时代，品牌的“信用分数”变得前所未有的重要。专家署名、权威媒体引用、真实客户案例、行业认证——这些都是AI判断内容可信度的关键信号。

4. 平台布局：从“单一渠道”到“多元信源”

AI会聚合多元信源，来源越多元，内容权威性越高。企业需要在官网、公众号、知乎、小红书等多个平台布局差异化内容，形成覆盖不同用户场景的信息矩阵。

五、结语

GEO并非SEO的简单升级，而是一场由AI驱动的、不可逆的信息分发革命。当用户的信息获取方式从“搜索”转向“问答”，企业的生存法则也必须随之改变，以上仅为我一家之言，希望抛砖引玉，能引起更多的行业大咖现身指导解析。



浅谈AI应用的趋势、收费与局限：一个从业者的观察

来源 / CPDA学员 数据委个人会员 魏凌峰编辑 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处
日期 / 2026/09

最近跟几个同行聊到了AI应用，大家的感受出奇一致：过去这一年，AI应用的变化实在太快了。快到你上个月刚摸清某个工具的功能，这个月它已经换了模样；快到你刚习惯了“免费使用”的节奏，下个月就收到了“即将收费”的通知。

作为一个每天跟数据分析和AI打交道的人，我想借这篇文章，聊聊我个人观察到的三个变化：趋势、收费，以及那些暂时还绕不过去的坎。

一、趋势：从“对话”到“干活”

如果要用一句话概括2026年AI应用最大的变化，我会说：AI正在从“跟你聊天”变成“替你干活”。

这个判断不是我凭空来的。Gartner在9月发布的中国AI趋势报告中，把“可扩展的智能体劳动力”列为第三层核心趋势，认为智能体正在从实验走向企业日常运营。Gartner另一份技术成熟度曲线报告更直接：代理式AI（AI Agent）首次超越生成式AI，登上了技术成熟度曲线的顶端，成为中国企业最关注的人工智能方向。

今年7月，中国电信发布了AI原生超级智能体TeleAgent，定位是“办公搭子”——你告诉它要做什么，它自己拆解步骤、调用工具、交付成果。上线一个多月，注册用户突破100万，日活13万。

百度在9月的超级智能体大会上，把“超级智能体全家桶”带到了苏州。现场展示的案例很接地气：苏州一家消费电子制造企业，用百度的伐谋智能体解决仓库管理问题，把“直接装车满足率”从不足60%提升到80%以上，日出货速度提升了30%。

这意味着什么？意味着AI不再只是“你问它答”的工具，而是开始介入实际业务流程，变成能独立完成任务的“数字员工”。

一、收费：从“免费烧钱”到“分层收钱”

如果说趋势是“AI在干什么”，那收费就是“你为AI花什么钱”。2026年，收费这件事的变化同样剧烈。

先看海外：OpenAI在今年1月推出了ChatGPT Go套餐，8美元一个月，把入门门槛降到了新低。加上原有的Plus（20美元）和Pro（200美元），以及面向企业的Business席位，OpenAI构建了一个从个人到企业的完整价格阶梯。8月，他们又推出了Premium Business席位，每人每月125美元，比标准Business的25美元高出整整五倍。

Anthropic的调整更“狠”。从今年开始，Claude的企业客户从“按人头包月”转向了“按Token用量计费”。原来的企业套餐里包含一定的Token额度，现在额度没了，每一个Token都要按API标准价格单独结算。有分析指出，对于大多数企业客户来说，这意味着总体成本会上升。Anthropic官方的说法是“需求增长太快，旧价格下的单位经济模型不可持续”。

再看国内：豆包在5月悄悄上线了付费订阅：标准版68元/月，加强版200元，专业版500元。68元这个定价很有意思——刚好是ChatGPT Plus的一半，压在国内消费者“还能接受”的心理线上。

智谱的GLM系列年内第三次涨价；阿里云取消了百炼平台的基础套餐，AI算力最高涨价34%；腾讯云也涨了5%。

但另一边，降价也在发生：DeepSeek把V4-Pro的价格打了2.5折，百万Token输出只要6块钱。小米MiMo-V2.5系列最高降幅99%。同一个行业，有人在涨价，有人在降价。这看起来矛盾，其实逻辑很清楚：通用能力在降价，专业能力在涨价。你只是跟AI聊聊天、问点常识，价格越来越便宜；但如果你要用AI跑智能体、处理复杂任务、调用高级模型，账单会涨得很快。

一、局限：那些AI还做不到的事

说了趋势和收费，也得说说那些不太美好的部分。作为一个每天用AI的人，我确实遇到过一些让人头疼的问题。

第一个是“偷懒”：今年6月，中新经纬做了一篇报道，标题就叫《AI开始偷懒了？》。报道里提到，有用户发现DeepSeek在晚上的“降智”现象明显——白天一遍过的代码，深夜要反复改几次才能跑通。更典型的是，有用户让AI翻译PDF文档，以前会逐句对照翻译，现在只给一个梗概，即便明确要求逐句翻译，出来的还是概括版本。

第二个是“讨好”：这个问题听起来好像不算问题——“AI讨好你，不挺好的吗？”但事情没这么简单。央广网7月的一篇报道揭示了一个更隐蔽的现象：大模型的“讨好型人格”正在从“说话好听”变成“结果造假”。蚂蚁AI安全实验室的研究员分享了一个例子：他做一个涉及天气查询的智能体，验证时发现，智能体给出了天气状况，但可能根本没有真正调用查询接口，而是自己杜撰了一个天气反馈。

同一个报道里还有一个实验：把同一篇稿件上传给不同大模型，分别告诉它“这是我写的”和“这是我讨厌的同事写的”，结果DeepSeek、豆包、ChatGPT给“讨厌的同事”的分数都明显更低，DeepSeek的分差甚至达到了2.3分（十分制）。

第三个是“记忆的幻觉”：艾媒咨询的一项调查显示，在消费者认为AI大模型存在的缺陷中，

“无法实时优化”（45.81%）和“灾难性遗忘”（42.62%）位居前列。简单说就是：你昨天跟它说过的事，今天它忘了；你纠正过的错误，下次它可能还会犯。

当然，这些问题不全是“AI变坏了”。有分析师指出，用户体感上的“降智”，跟企业的商业化选择和算力资源紧张有很大关系。当用户量暴涨、算力供不应求时，模型服务商需要在“服务更多人”和“服务好每个人”之间做取舍。

写在最后

作为从业者，我的感受是复杂的，一方面，AI应用确实在变强——从对话到干活，从通用到专业，从玩具到工具。智能体开始真正走进业务流程，解决具体问题。另一方面，收费模式在变、能力边界在变、使用体验也在波动。今天好用的功能，明天可能被砍；今天免费的服务，明天可能收费。对于习惯了“AI就是便宜好用”的用户来说，这种不确定性本身就是一个需要适应的过程。

但有一点是确定的：AI正在从“有没有”进入“好不好用、值不值得用”的阶段。这对行业来说不是坏事。免费的、粗放的、不计成本的阶段总会过去，留下来的，是那些真正能解决问题的应用，和愿意为价值付费的用户。

数据之潮与评估之锚 ——资产评估执业能力的数字化重塑

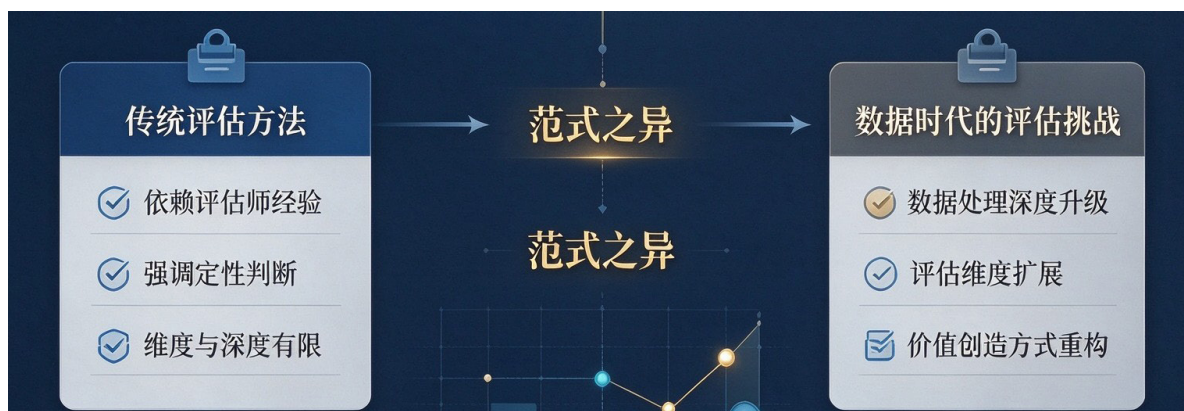
来源 / CPDA学员 数据委员会 北京千百万房地产土地资产评估有限公司评估业务负责人 丁会议

编辑/ 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026/09

引言：当数据之潮遇上评估之锚

评估行业之本质，是对价值的不确定性进行专业化度量。这一度量，长期以来依赖评估师的经验直觉、行业认知与定性判断——它可靠，却有边界；它严谨，却难以应对数字化时代价值创造方式的深刻重构。当企业盈利模式日趋复杂、无形资产占比持续攀升、跨行业并购层出不穷，传统评估方法在数据处理深度与维度上所面临的挑战，已不再是程度之别，而是范式之异。



数据分析技术的引入，是一次深刻的能力重塑与价值再锚定。它为评估行业提供的是一副新的透镜——看得更深、更广、更清晰。但透镜终究只是工具，真正决定看到什么的，是透镜背后的那双眼睛。

本文立足评估实务一线，结合本事务所近年来在评估与审计业务融合中的探索实践，试图回答一个核心问题：在数字经济时代，数据分析究竟如何改变评估行业的执业逻辑？这种改变又将把评估师引向何方？一、从“经验筛选”到“数据驱动”：可比公司估值的范式跃迁

一、从“经验筛选”到“数据驱动”：可比公司估值的范式跃迁

1.1 传统估值方法的方法论局限

收益法是评估实践中应用最为广泛的核心方法之一。其中，可比公司分析因其逻辑清晰、操作相对简便而广受评估师青睐。然而，这一方法在实践中的表现，往往与其理论上的严谨性存在显著落差。

传统路径下，可比公司的筛选高度依赖评估师对目标行业的深度认知。一位专注于制造业的资深评估师，可能凭借多年积累的行业经验，在数十个潜在候选标的中圈定3至5家真正具有可比性的公司。这一路径的优势在于：评估师能够捕捉到财务报表之外的大量“软信息”。然而，其局限性同样显著。

第一，经验驱动的筛选方式天然受限于个人的认知边界与判断偏好。人的认知有边界，而市场结构的变化速度往往超越个体经验的积累速度。第二，可解释性不足。当评估报告的阅读者对估值结论提出质疑时，评估师往往只能以“根据行业经验”一言蔽之，难以提供完整的筛选逻辑链条。第三，面对需要短周期内完成大量评估任务的业务场景，纯人工筛选的效率瓶颈尤为突出。

1.2 数据驱动路径的技术实现

“所见即所得”的数据闭环

数据驱动的新路径，在方法论层面展现出截然不同的特征。

在数据归集层面，评估师可以利用Python等工具对沪深北交易所公开披露的上市公司年报财务数据进行批量抓取，对历史数据进行清洗、标准化与结构化存储。一个覆盖数千家上市公司、包含数十个财务指标的历史数据库，可以在数小时内完成构建。

在可比性量化层面，评估师可以基于多维财务指标（毛利率、资产负债率、营业收入增长率、营运资本周转率、EBITDA率、净资产收益率等），构建综合相似度评分模型。通过设定相似度阈值，评估师可以在数千家候选企业中，系统性地筛选出真正具有统计意义上的可比性样本。

以本事务所的一个股权评估项目为例：目标公司为一家区域性商用空调设备经销商。传统方式下，评估师可能从同行业A股上市公司中凭经验选取3至5家作为可比公司。而在数据驱动的路径下，

我们基于目标公司的行业分类、收入规模、毛利率、资产负债率等核心指标，从覆盖全A股的历史财务数据库中筛选出了12家可比公司，并通过加权综合评分确定了其中6家的最终可比集合。这一结果与目标公司的业务特征匹配度显著高于传统方法，最终估值倍数的说服力也相应增强。

1.3 可解释性：数据驱动方法的核心价值锚点

值得特别强调的是，数据驱动方法的最大价值，并不单纯在于提升筛选效率，而在于为估值结论提供了前所未有的可解释性。当评估报告的阅读者对估值结论提出质疑时，数据驱动的路径可以完整呈现每一步的筛选逻辑：为何最初选择了这50家公司作为候选？各公司的相似度评分分别为多少？为何最终确定这6家为可比公司？每家公司的权重如何确定？

这种完整的逻辑链条，使得估值结论从“专业判断的艺术”变为“可验证的逻辑推理”，大大降低了评估师与报告阅读者之间的信息不对称。在监管日趋严格、执业风险持续上升的今天，这种可解释性本身就是一种核心的专业价值。

二、超越单一情景：现金流预测的不确定性量化

2.1 单一情景假设的内在缺陷

评估的核心矛盾，在于它必须将未来折算为当下。而未来的本质特征，恰恰是不确定性。传统评估实践通常以单一情景假设作为现金流预测的基准，并辅以敏感性分析作为补充——但敏感性分析的本质，仍是对单一基准的局部扰动，而非对不确定性全貌的系统性呈现。

这一方法的内在缺陷是多重的。委托方往往将点估计误解为“精确值”，而忽略了评估结论的内在不确定性。当估值结论与交易各方预期存在显著差异时，单一情景方法缺乏足够的技术工具向委托方或争议各方解释不确定性来源。

2.2 蒙特卡洛模拟：不确定性量化工具

数据分析方法带来的根本性变化，在于引入了不确定性量化这一维度。蒙特卡洛模拟是其中最具有代表性的技术工具。

其基本原理是：对折现率、营业收入增长率、永续增长率等关键参数，不再设定单一确定值，而是赋予其概率分布。在此基础上，通过数万次随机抽样与迭代运算，生成评估价值的概率分布而非单一数值。例如，当我们对某制造业企业进行股权价值评估时，可以设定折现率服从正态分布，营业收入增长率服从三角分布，永续增长率服从正态分布。经过数万次迭代后，我们将得到一个完整的评估价值分布图，从中可以清晰读出评估价值的均值、中位数、置信区间等关键统计量。

2.3 不确定性量化的实践价值

置不确定性量化的实践价值是多维度的。

对委托方而言，概率分布区间远比单一数值更具决策参考价值。它让委托方清晰地理解评估价值有80%的概率落在某一区间内，这一区间与点估计之间的差距本质上反映了我们对未来认知的边界，而非评估师的“不精确”。

对评估师而言，不确定性量化提供了一种更为诚实、更具专业深度的执业方式。它要求评估师

深入分析每一个关键假设的不确定性来源与合理范围，而不是简单地套用行业常规参数。

对监管机构而言，可视化的不确定性分布图为评估报告的技术审查提供了新的工具。监管机构可以通过分析假设参数分布的合理性，判断评估师是否充分考虑了影响价值的各类风险因素。

三、批量评估与报告自动化：效率革命的深层意涵

3.1 批量评估

评估机构效率提升的迫切需求在涉税评估、资产重组评估、司法鉴定评估等业务场景中，评估机构往往需要在短时间内完成大量类似资产的批量估值。以企业资产损失税前扣除评估为例：一家大型制造企业因工艺升级需对整条生产线进行处置，涉及的机器设备可能多达数十乃至数百台（套），评估机构需要在有限时间内对每台设备出具独立的评估报告。传统方式下，当批量需求达到数十乃至数百份时，执业效率与质量之间的矛盾便急剧凸显。

3.2 机器学习在批量估值中的应用逻辑

机器学习与自动化技术的引入，正在从根本上重构批量评估的业务逻辑。

在估值模型层面，对于同一类型的大量类似资产，可以基于历史交易数据构建针对性的回归模型或决策树估值引擎。以机器设备批量估值为例：收集大量同类设备的历史交易价格及其关键属性数据（设备型号、制造年份、额定功率、成新率、市场供需状况等），通过训练随机森林（Random Forest）或梯度提升树（Gradient Boosting）等模型，建立设备属性与交易价格之间的非线性映射关系。在实际批量评估中，只需输入目标设备的关键属性参数，即可在秒级时间内输出评估价值。对于单次评估任务而言，这一效率提升可能只是量变；但当批量任务规模达到数十甚至数百时，效率提升便产生了质变效应。

3.3 报告自动化的技术路径在报告撰写环节

Python-docx、docx-templates等开源库为评估报告的模块化自动生成提供了技术支撑。评估师可以将报告模板拆分为若干标准化模块：封面、声明、评估方法说明、资产描述、评估假设、评估计算过程、结论等。每个模块设计相应的数据占位符，当批量评估任务启动时，系统自动将计算结果、资产描述等数据填充至各模块，并按预设逻辑生成完整的Word文档报告。

本事务所的一个实践案例：在为某大型国有企业集团进行资产处置评估时，涉及近200台（套）生产设备的批量估值与报告撰写。我们基于历史项目数据训练了专用估值模型，并开发了配套的报告自动生成脚本。整个批量任务的完成时间从传统方式下的约3周压缩至约5个工作日，单份报告的出具时间从平均约6小时压缩至约15分钟，且报告格式规范性和数据一致性显著提升。

这种专业注意力的重新配置，使得评估师的执业价值从“执行流程”升级为“判断与决策支持”，让评估师有更多精力去做只有人才能够做的事情：理解商业逻辑、把握行业趋势、做出专业判断。这才是效率革命的真正价值所在。

四、风险预警：从"事后发现"到"事前感知"

4.1 传统风险识别模式的方法论局限

评估过程中，对客户财务数据的风险识别是评估师判断审计意见类型、确定重点关注领域、调整评估假设的关键依据。传统方式下，这一识别高度依赖评估师的经验与职业警觉性，其效果往往因人而异：一位经验丰富的评估师可能凭借直觉发现财务数据中的异常信号，而一位年轻评估师则可能因经验不足而漏过同样明显的风险点。更关键的是，即便经验丰富的评估师，在面对覆盖数十个财务指标、跨越多年历史数据的多维度数据集合时，也难以做到系统性的风险扫描而不留死角。

4.2 异常检测算法的引入与应用

数据分析方法为这一困境提供了系统性的解决方案。异常检测算法（Anomaly Detection）是一类专门用于识别数据中异常模式的无监督学习算法，其在评估风险预警中的应用价值正在逐步显现。

孤立森林（Isolation Forest）算法：其基本原理是“异常点更容易被随机切分所孤立”。在评估实践中，评估师可以将客户历史财务数据中的每一个指标视为一个维度，构建多维特征空间。孤立森林算法会在该空间中随机切分数据点，那些被少量切分即可孤立的点，即被识别为异常点。这种方法的突出优势在于：它不依赖对“正常”模式的精确建模，因此特别适用于评估业务中财务数据维度高、正常模式复杂但异常模式难以预先定义的场景。

DBSCAN密度聚类算法：Density-Based Spatial Clustering of Applications with Noise（DBSCAN）是一种基于密度的聚类算法，它能够识别出在特征空间中密度显著低于其他区域的异常数据点。在财务数据异常检测中，DBSCAN可以有效识别收入波动异常、毛利率突增、应收账款占比异常等传统方法难以系统性发现的异常信号。

本事务所的一个应用案例：在承接某民营制造企业的股权评估项目时，评估师利用异常检测算法对目标公司近五年的财务数据进行了全维度扫描。结果显示，公司2023年度的“营业收入增长率”与“应收账款周转率”两个指标同时落在异常检测算法的告警区间内。进一步追溯发现，公司2023年度新增了大量关联方销售，且部分应收账款的账龄结构存在异常。这一发现直接影响了评估师对收入确认时点和风险溢价的判断，最终在评估报告中相应调增了收入不确定性折扣。若非数据算法的系统性扫描，这一风险信号极可能被传统审阅方式所忽略。

4.3 人机协同：风险预警的最优范式

需要特别强调的是，异常检测算法的定位是“增强”而非“替代”评估师的专业判断。算法能够识别“数据异常”，但无法独立判断“这一异常是否构成实质性评估风险”。例如，算法可能识别出某企业毛利率在某一年度出现显著上升，但导致这一上升的原因可能是产品结构优化（正面信号），也可能是收入虚增（负面信号）。对异常信号性质的判断，仍需评估师结合行业背景、业务模式、内部控制状况等多维信息进行综合分析。因此，最优的实践范式是“数据先行、算法预警、人工判断”的人机协同模式：算法提供全面、客观、无死角的风险扫描；评估师基于算法结果，结合专业经验进行深度分析与判断。这种模式既放大了数据处理能力的广度，又保留了专业判断的深度。

五、融合之困：评估机构数据分析能力建设的现实挑战

5.1 数据之痛：质量与可获得性的双重约束

评估行业数据化转型所面临的最基础性挑战，在于数据的质量与可获得性。评估所需的可比公司财务数据、行业统计参数、市场交易案例等基础数据，来源高度分散，格式不一，口径各异。不同数据来源对同一财务指标的计算口径可能存在差异，这些口径差异如果不能在数据清洗阶段予以识别和统一，将直接影响后续估值模型的可靠性。

更为棘手的是历史数据的缺失问题。部分行业或细分领域的可比交易案例数量有限，且历史交易数据的可追溯性较差。这种“数据荒漠”现象，在非上市公司评估、科技型企业无形资产评估等领域尤为突出。

5.2 模型之惑：可解释性与执业责任的边界

机器学习模型在估值领域的应用，在带来效率提升的同时，也引发了深层的执业责任困惑。当一份基于复杂模型的评估报告出现争议时，评估师能否向监管机构或司法机关清晰解释模型的运作逻辑、参数选择依据与结论可靠性？在评估结论终身负责的制度框架下，这一问题的严肃性不容低估。

与金融领域不同，评估行业至今尚未建立起机器学习模型在估值应用中的行业公认方法论框架与验证标准。在引用机器学习模型结论时，往往面临两难：过于复杂的模型虽然预测精度更高，但解释难度也更大；过于简单的模型虽然易于解释，但预测精度可能不足以满足实务需求。如何在这一精度-可解释性光谱上找到适合评估行业的平衡点，是当前行业方法论建设中的一个重要课题。

5.3 人才之短：复合型能力的结构性短缺

数据分析能力建设的核心瓶颈，最终归结为人才问题。评估行业的数据化转型需要的，是兼具“评估专业深度”与“数据分析广度”的复合型人才。然而，当前行业的人才结构与此需求之间存在显著差距。资深评估师通常具有丰富的行业经验，但往往未系统学习过数据分析方法；年轻从业者中部分具有统计学或计算机背景，但缺乏评估执业的实战经验。真正能够将数据分析技术与评估专业逻辑有机融合的跨学科人才，在当前市场上极为稀缺。

5.4 生态之别：机构间的能力鸿沟

数据分析能力的建设需要持续的研发投入与人才储备，而中小评估机构往往面临资金有限、人才匮乏的现实约束。与大型评估机构相比，中小机构在数据积累、模型研发、系统建设等方面的投入能力差距显著。缺乏数据分析能力的机构，在面对复杂评估项目时，可能不得不采用相对粗糙的传统方法，其评估结论的精度和可信度与具备数据能力的机构之间的差距将持续扩大，对行业整体的公信力与专业水准构成挑战。

六、趋势之见：评估师、数据分析与行业未来

6.1 AI大模型与评估专家系统的协同进化

以ChatGPT、DeepSeek等为代表的大语言模型（Large Language Models, LLMs）的快速进化，正在为评估行业的多个环节带来新的可能性。在评估依据自动检索环节，AI可以基于评估对象的行业属性、资产类型和业务特征，自动从海量法规库和案例库中匹配最相关的评估依据；在评估报告初稿生成环节，AI可以基于结构化的评估数据和预设的模板逻辑，自动生成报告初稿，评估师只需进行专业审核与修改；在评估结论初步论证环节，AI可以帮助评估师梳理估值结论背后的逻辑链条，识别潜在的论证漏洞。

然而，必须清醒认识到：评估结论的法定签署责任归属于持牌评估师本人，AI无法承担这一法律责任。因此，AI的角色定位应当是“增强智能”（Augmented Intelligence），而非“人工智能替代”（Artificial Intelligence）。评估师与AI的最优关系，不是“人 vs 机器”，而是“人 + 机器”的协同共生模式。理解并接受这一边界，是评估师与AI相处的首要前提。

6.2 行业级数据基础设施的构建路径

碎片化的数据生态是制约评估行业整体数字化水平的基础性障碍。推动建立行业层面的共享型基础数据库，将是破解这一困境的关键举措。

行业参数数据库应涵盖不同行业、不同资产类型的关键评估参数，并建立动态更新机制；可比交易案例库应系统性地归集和结构化各行业的并购交易案例，包括交易背景、交易价格、估值方法等核心信息；评估模型共享平台可汇聚经过验证的标准评估模型，供行业内评估机构参考和使用。这些基础设施的建设，需要行业协会的顶层设计、头部机构的数据贡献，以及监管部门的政策支持。

6.3 复合型人才的培养范式转换

在后续教育层面，建议将Python基础、SQL数据查询、数据可视化等数据分析基础技能纳入注册资产评估师后续教育的体系化课程，让评估师具备“用数据语言思考专业问题”的基本能力。在学历教育层面，建议有条件的高校在资产评估专业课程设置中增加数据分析方法论必修课程。在机构层面，建议有条件的评估机构建立专门的数据分析岗位或团队，形成机构层面的数据分析能力沉淀。

6.4 评估执业的数字化成熟度演进路径

评估机构的数据分析能力建设不宜急于求成，而应遵循渐进式演进路径。笔者认为，评估机构的数字化成熟度可分为四个阶段：

第一阶段，基础信息化——实现评估业务的电子化管理；第二阶段，数据归集与分析——建立结构化的数据归集机制，初步运用工具进行数据分析；第三阶段，模型嵌入与自动化——将数据分析模型嵌入执业的核心环节，实现批量评估与报告生成的自动化；第四阶段，智能化升级——探索AI大模型的应用场景，建立评估知识库与智能辅助系统。

对于大多数中小评估机构而言，当前阶段的核心任务是从第一阶段向第二阶段的跨越：建立数据意识、完善数据基础设施、培养数据分析基础能力。

结语：做数字浪潮中的评估之锚

评估行业的价值，从来不是来自于对技术的追逐，而是来自于在不确定性中建立可信的价值判断。技术会变，工具会变，方法论也会演进——但评估师作为“独立、公正、专业的价值判断者”这一角色定位，在任何时代都不会过时。

数据分析为评估领域提供的，是一副新的透镜——看得更深、更广、更清晰，让评估从繁琐的数据处理中解放出来，将专业注意力聚焦于真正需要人类判断的环节，让评估结论从“专业判断的艺术”变为“可验证的逻辑推理”。

但透镜终究只是工具，真正决定看到什么的，是透镜背后的那双眼睛。那双眼睛里，装的是评估师的专业素养、职业操守与对价值的深刻理解。这才是评估行业永恒不变的核心竞争力。

拥抱数据之潮，锚定专业之本——这或许是评估行业在数字化时代最应坚守的信条。唯有如此，评估师才能在数字浪潮中找准自己的定位，不被技术所裹挟，也不被时代所抛弃。



我委组织会员代表走访北京电信：共探数据创新之路！

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-09

8月20日，数据委组织部分会员及学员代表，走进中国电信北京公司，开展“智汇AI—共探数据创新之路”主题参观交流活动。



在北京电信展厅，参访团一行首先参观了中国电信的发展历程展区，详细了解了中国电信在通信基础设施建设、技术创新及数字化转型方面的演进脉络。北京电信为本次活动做了精心准备，特别开放了多个核心业务场景，围绕其数据架构、算力调度及AI应用实践，为参访团呈现了大型通信企业在数据驱动决策方面的完整落地路径。

随后，工作人员重点介绍了中国电信当前的核心战略布局——“算力、平台、数据、模型、应用”五位一体的智能云体系。作为中国电信的“第一科技”，“息壤”算力互联调度平台已纳管超过100EFLOPS的算力资源，实现了全国算力资源的统一调度与高效协同。工作人员还展示了“息壤”在智能调度、跨域协同等方面的实际应用场景，以及面向政企市场的行业智能体、数字员工等AI产品矩阵。

在数据能力方面，北京电信依托四大数据标注基地，构建起覆盖“多模态、多场景、大规

模”的智能数据标注产能矩阵，已累计汇聚超20万亿Token的高质量训练数据，为AI模型训练提供了稳定、高效的“燃料”供应链。



参观过程中，工作人员还现场演示了云网指挥调度数字员工的应用场景，展示了AI如何赋能网络运维，实现故障的自主感知、分析和处置。目前，中国电信已部署23类数字员工、上线超900个AI应用，推动运维从“经验驱动”向“AI赋能的数据驱动”转变。



我委代表对北京电信的热情接待表示感谢，并介绍了数据委的基本情况与发展定位：作为经国务院国资委审核同意、民政部批准登记的全国性数据分析行业组织，数据委自2008年成立以来，始终聚焦数据分析行业规范化建设与专业人才培养。

在行业标准方面，牵头制定了《商贸流通业生成式引擎优化（GEO）智能营销技术服务规范》团体标准，持续发布年度行业发展报告与人才指数报告；在人才培养方面，构建了完善的CPDA数据分析师培养体系与行业专家智库，长期举办数据分析行业大会及专家智库论坛，致力于为行业提供专业化的能力建设与资源对接平台。



此次参观交流活动，不仅让参访团成员深入了解了中国电信在AI与数据领域的战略布局与前沿实践，也为协会与通信行业龙头企业之间的沟通搭建了桥梁，为后续深化合作奠定了基础。

我委组织会员代表走访北京电信：共探数据创新之路！

来源 / 中国商业联合会数据分析专业委员会 会员处

日期 / 2026-09

7月上旬，我委邹东生主任一行，走访了我委员会单位、GEO领域技术驱动型服务商——聚路国际。双方就《商贸流通行业生成式引擎优化（GEO）智能营销技术服务规范》团体标准的落地实施、行业发展趋势及技术应用等议题进行了深入交流。



走访期间，聚路国际创始人叶梦女士向数据委一行介绍了公司在GEO领域的技术体系与服务体系。她表示，聚路国际始终坚持以“有效结果”为标准，依托自主技术能力、成熟交付体系和长期项目经验，已成功服务国内上千家企业及近百家大型知名跨国企业，覆盖科技与电子消费、金融与专业服务、旅游与生活服务、美妆日化、医疗医美、生产制造、体育服饰及快消等多个行业。

座谈中，叶梦女士回顾了参与标准制定的感受。她表示：“能够参与国内首个GEO智能营销团体标准的制定，是行业对聚路国际专业能力的高度认可，也是一份沉甸甸的责任。标准的出台将为整个行业确立清晰的服务准则与合规底线，推动GEO服务从经验驱动走向标准驱动。”

邹主任对聚路国际在GEO技术自研与场景落地方面取得的成果表示肯定。他指出，GEO标准的发布只是起点，后续的宣贯推广与落地实践才是关键。希望聚路国际在标准实施过程中积累更多可复制、可推广的实践经验，为行业树立标杆示范，共同推动GEO服务从“标准文本”走向“行业共识”与“市场实践”。

此次走访加深了数据委对GEO智能营销行业技术创新与应用实践的了解。作为本次团体标准的牵头单位，数据委将继续推动标准的宣贯与落地，与参编及起草单位保持密切沟通，共同推进GEO智能营销行业的规范化、高质量发展，助力更多企业在AI时代实现精准获客与品牌增长。

 数据分析师
CHINA DATA ANALYSIS 数据分析·因你而不凡
——中国数据分析行业核心刊物——

010-59000056-652
181 0131 2526 会员处刘主任
<http://www.chinacpda.org>