

从Byte到Token 电信运营商抢抓大模型关键入口

证券时报记者 刘灿邦

随着“龙虾”(OpenClaw)智能体爆发,今年以来,电信运营商纷纷转向Token(词元)经营。与此同时,Token成本快速下降,需求爆发式增长。

经过一段时间酝酿,运营商围绕Token经营的完整打法也浮出水面。中国移动将Token定义为连接算力、模型、应用与用户的“通用货币”,中国电信则认为Token经营的本质是为用户提供AI服务。各家运营商的侧重点不尽相同,但目标都是抢占大模型时代的关键入口。

围绕Token的商业模式创新与生态构建同样不可或缺,特别是产业链不同环节如何进一步明确分工,形成稳定的分配机制。有运营商人士提出,可基于Token的“网联、上云、用数、赋智、服务”一体化运营范式,聚力构建稳健可持续的Token商业闭环;同时,Token“更好用”且“用得起”将推动产业加快实现商业闭环。



中国移动高原大数据中心。刘灿邦摄

1 Token经营不能重走“老路”

今年以来,人工智能技术迭代明显提速,特别是智能体应用加快发展,可用性大幅提升。人工智能正在从“问答型”辅助性工具向“任务执行主体”转变,解决生产生活实际问题的能力显著增强。

不久前举办的第九届数字中国建设峰会上,国家数据局局长刘烈宏指出,我国日均词元调用量两年时间增长了超十倍,达到140万亿次,这种高速增长折射出人工智能产业的价值逻辑正在从流量驱动转向词元驱动。

中国电信总经理助理、天翼云董事长胡志强观察到,2026年是智能体应用爆发元年,智能云与AI产业呈现出的一个重要发展趋势是,AI服务加速Token化,Token成为智能服务主要供给形态与核心计量标准。

记者了解到,针对以词元为单位计费的新模式,多家运营商省公司已推出算力套餐。例如,对于已有云电脑的客户,北京移动提供最低5.99元的算力次包,也有低至24.99元的算力月包,每个月可以让用户使用1000万Tokens的算力。对于没有云电脑的客户,北京移动则推出了内置OpenClaw的云电脑融合套餐。湖北移动上线了Coding Plan套餐,广东移动、河南移动也发布了Token Plan。

此外,上海电信近日宣布,面向上海电信用户正式推出Token算力服务,成为上海首个发布Token资费套餐运营商。具体来看,一是按量订购,1元对应25万额度点(以Kimi-K2.5模型为例,约可支持调用25万输入Tokens);二是按需选择,用多少买多少,多买可享折扣,支持话费

账单支付。

在以Byte(字节)为核心的互联网时代,流量消耗规模是衡量运营商经营情况的关键指标之一,电信运营商的核心是流量经营,为此制定了阶梯定价策略,甚至不惜打价格战。但随着智能经济时代来临,词元成了新的计价单元,其背后承载的是模型理解、推理和生成的能力,本质是智能服务的价值体现。这就要求运营商不能简单复制低价抢市场,以补贴换规模的流量时代传统打法。

在上述峰会期间,刘烈宏提出,当前,国内词元价格有竞争力,但若长期依靠低毛利运营,产业链没有合理利润,创新很难持续。因此,既要用好市场规模带来的基础优势,也要积极探索基于词元的市场化定价与结算机制,让价格信号真实反映算力成本与服务品质,促使创新的重心回到提升模型效率、降低推理成本、解决实际问题上,形成技术迭代、成本下降、应用扩大的良性循环。

2 抢占模型服务入口

今年初,三大运营商均提出转向Token经营,但各家战略定位、资源禀赋不同,布局打法与发力侧重点呈现明显差异。

在第九届数字中国建设峰会·智能云生态大会期间,中国电信董事长柯瑞文提出,智能云体系就是Token经营体系,中国电信将以智能云体系为依托,推动实现Token的高效生产、分发与应用。

他认为,只有将Token封装成用户可感知的高质量AI产品服务,才能真正发挥Token的价值潜力,Token经营的本质就是为用户提供AI服务。为此,中国电信将搭建AI STORE,便于广大客户一站式选购各类AI应用服务。

事实上,由于大模型种类繁多且接入平台不一,对用户而言,如何在不同入口获得稳定一致的智能服务,如何以更优成本调用更合适的模型,如何让AI在多终端、多场景中真正理解需求、主动执行,正在成为AI规模化应用的关键。

中国电信给出的方案是星辰TokenHub运营服务平台,据介绍,该平台具备多模型聚合与智能路由能力,为智能体开发直供最具性价比的Token;同时,平台纳管自研与生态智能体,为用户提供Token一体化服务。中国电信强调,该平台不仅调度智能体,也将智能体与Token一并封装,实现端到端交付,让Token从单纯的模型调用资源,升级为可感知、可调度、可运营的服

务载体。

在近期举行的2026移动云大会上,中国移动将Token定义为贯穿AI全产业链的通用度量单位、价值流通载体,目标是把Token打造成连接算力、模型、应用与用户的“通用货币”,依托全球最大5G网络、超大规模的算网基础设施,发挥十亿级用户触达能力及“云、管、端、边”一体化运营优势,构建贯通“能力底座、运营平台、应用入口”的Token生态运营体系。

中国联通的布局更偏向MaaS(模型即服务)能力建设、基础模型演进以及算力调度平台。公司持续推进元景大模型相关能力,并强化异构算力调度和面向行业的数智服务体系。

在业内人士看来,三家运营商选择的路径虽然不同,但目标是一致的,即希望在大模型落地过程中,占据比传统连接服务更有价值的位置。

3 探索商业变现

流量时代,围绕Byte的产业链相对成熟,分工明确;进入智能时代,围绕Token的产业链链条更长,参与者更多,从模型研发、算力供给、数据加工到智能体应用,没有一家可以包打天下。

因此,构建良好的产业生态格外关键,这既需要企业在各自领域精耕细作,也需要上下游紧密协同。据了解,中国电信已发起成立“中国电信Token生态联盟”,该联盟覆盖Token产业链的生产、分发等关键环节,目标实现更高效供给、更优质流转、更可信保障及更广阔生态。

与此同时,中国移动也联合阿里云、火山引擎、华为云等8家合作伙伴共同组建“Token应用生态联盟”,依托模型聚合平台MoMa(汇聚九天、豆包、DeepSeek、千问、MiniMax等超300

款主流开源与闭源模型),构建国产AI模型统一服务入口,赋能电商、连锁门店巡检、云盘、云智服等场景。中国移动还与腾讯、阿里、华为、中兴、科大讯飞等7家生态伙伴共同启动Token运营生态联盟。

阿里云副总裁、通义大模型业务总经理徐栋介绍,阿里云正与中国移动合作利用AI赋能C端市场,他判断,大模型正从IT概念转向业务概念。徐栋透露,其所在团队,每个人一天消耗的Token数量的中位数是1000万—1500万左右。

中国移动还与腾讯云合作推出桌面Agent工具WorkBuddy。腾讯云运营商业总经理张晋介绍,用户通过WorkBuddy消耗中国移动Token,拓宽Token消耗场景和Token的应用创新,通过

采用扩大WorkBuddy应用覆盖、丰富Token供给和消耗场景的双轮驱动策略,实现商业变现。据悉,中国移动与腾讯设定了“联名版WorkBuddy”桌面智能体全年发展千万用户的阶段性目标。

正如中国移动市场经营部总经理邱宝华所言,当前的AI不缺单点突破的技术能力,缺的是打通用户与价值的完整链路,不缺百花齐放的产品,缺的是可持续规模化的商业闭环。为此,他提出,不是单纯地用Token替换Byte,而是在Byte的基础上叠加Token,加速推动“Byte+Token”双高速增长,开创数字服务价值增长新空间。

业内人士认为,电信运营商确实拥有账户、计费、网络、政企和属地服务等长期积累的能力,但这些传统优势并不会自动转化为AI时代的平台优势。运营商最终能否借Token重建角色,取决于它能否完成从网络控制者到智能服务组织者的转型。

三代义乌商户,不变的“兴商内核”

<<上接A1版

1990年,走南闯北的楼仲平成了义乌专业街的“摊主”。1992年,第四代市场——篁园市场开业后,他首批进驻,从此开启商业传奇。如今,他创建的义乌双童日用品有限公司,已成为全球最大的吸管生产企业。

楼仲平说,“虽然鸡毛换糖已成历史,但货郎担们身上的不畏艰辛、敢闯敢试的精神仍然值得学习”。他感慨,40多年来,义乌坚持“兴商建市”发展战略不动摇,一任接着一任干,克服各种困难,因地制宜谋划推动,尊重群众首创、勇于创新,走出了一条属于自己的发展道路。

吃苦耐劳做遍全球生意

“蒸蒸日上!”经商20多年的陶菊英说起对义乌发展的感受,脱口而出。

陶菊英是2004年在义乌国际商贸城二区开始创业的。在她记忆中,义乌国际商贸城一区和二区的开业,让义乌市场开启了国际化大门。“一区、二区开业以后,外商肉眼可见多起来了。”她说。

从2002年到2011年,义乌国际商贸城一区至五区相继建成投入运营,聚集效应、规模效应越来越强。

陶菊英变“坐商”为“行商”,主动“走出去”,参加政府、商城集团组织的海外展会,自己带团队去海外拓市揽客。她创建的浙江伊凌诺科技有限公司,产品远销全球170多个国家和地区,在38个国家设立了代理点,客户超5000家。

“我们刚刚去了朝鲜和菲律宾,接下来要去非洲五国。”陶菊英一边说,一边拿出日程计划表,“5月份,南非、津巴布韦、马拉维、赞比亚、科特迪瓦;6月份,苏里南、智利、乌拉圭、哥斯达黎加、圭亚那……”。她的出国考察计划,已经排到今年9月份。

陶菊英的行程表,见证了义乌商人的吃苦耐劳。陶菊英做了20多年生意,已经拥有了不错的成绩,依然坚持每天早晨六点钟起床。只要在义乌,她会每天八点半准时到店里。国际商贸城每天五点关门歇业,她经常待到晚上七点才走。

“刚刚过去的‘五一’劳动节,我们变成了真正的劳动节,每天都忙到很晚才休息。”她说。

白手起家的陶菊英如今是义乌市场的经营大户。对于义乌市场和公司的未来,她充满信心:“每年绕半个地球,不是白跑

的。今年,我们计划在全球新开发80家专卖店,其中已有23家门店正在筹划中。同时,新增200家连锁超市的客户。”

“95后”创业者珍惜向上机会

40多年来,义乌一张蓝图绘到底,始终坚持“兴商建市”发展战略不动摇,不断为创业者铺平道路。

“95后”的季瑞欣这样看待在义乌创业:“现在的义乌‘兴商建市’,不只是让义乌市场变得更繁华,还让一代代普通创业者拥有了更多发展的机会。”

三年前,季瑞欣从上海互联网大厂辞职后,回到老家义乌创业。“我能明显感受到义乌和其他地方的不同。现在的义乌,已经不仅仅是‘做生意’的城市,更是一个支持年轻人创新创业的城市。”她说。

季瑞欣的创业方向是饰品行业,跟上一辈的选择一样。在经营模式上,这位“新生代”则走出了不同的路径。

她坦言,“我不想在同质化竞争中随波逐流,更想做有自己风格、有文化内涵的品牌”。刚回义乌时,她跟母亲在经营理念上时有分歧。母亲凭借多年经验,倾向于批量化、稳扎稳打的路线;她自己坚持要做原创品牌。

为了证明自己,季瑞欣主动提出品牌分开运营。她创立“与季”品牌,专注原创、小众、前卫的银饰设计。她在义乌全球中心的店铺,陈列着4000多款原创产品。凭借对年轻消费群体的精准把握,她的产品不仅登上了时装周舞台,还成功打入海外市场。

泡在市场里长大的季瑞欣,对义乌市场近年来的变化感受很深。以前,很多商户更多的是“坐商”,等客户上门;现在则转向了“全球化经营”。比如,过去做饰品,更多是档口式销售,现在的她,不仅要产品,还要做品牌、做内容,关注供应链和国际审美。

谈到三年来的创业感受,季瑞欣感触最深的是,“义乌对年轻创业者的包容度和服务效率高”。

在义乌市场,像季瑞欣一样的新生代还有很多。数据显示,入驻义乌全球数贸中心的商户中,“商二代”“创二代”等新生代占比已达52%。这些新一代创业者,踏着前辈的足迹并不断跳出前辈的视角与路径,重塑着义乌市场的气质与内核。

“义乌发展经验”一线微观察



海外客商在义乌国际商贸城一区咨询无人机采购事宜。受访公司/供图

多只算力概念股发布股价异动公告

证券时报记者 曹晨

近期,算力概念持续火热,各大细分赛道轮番走强。5月17日晚间,多只相关概念股发布股价异动公告。

5天3板和远气体(002971)发布股票交易异常波动公告称,公司近期关注到股吧等网络平台有个别用户发表涉及公司六氟化钨产品产能下半年量产,已获客户认证的不实内容。经公司自查,目前公司六氟化钨产品尚处于试生产阶段,公司尚未签署任何具有法律约束力的实质性订单协议,且该产品尚未产生任何业绩。公司提醒投资者,切勿轻信网络平台的不实言论。

和远气体主营业务是各类气体产品的研发、生产、销售、服务以及工业尾气回收循环利用。从经营业绩看,公司2025年营业收入16.64亿元,同比增长8.55%;归母净利润6033.07万元,同比下降17.55%;扣非归母净利润均将较上年同期大幅增长。

长鑫科技预计2026年1—6月实现营业收入1100亿元至1200亿元,同比增长612.53%至677.31%;预计实现归母净利润500亿元至570亿元,同比扭亏为盈。

长鑫科技一季度归母净利润247.62亿元

证券时报记者 孙克超

5月17日晚间,存储芯片巨头长鑫科技集团股份有限公司(下称“长鑫科技”)披露首次公开发行股票并在科创板上市的招股说明书。

长鑫科技是我国规模最大、技术最先进、布局最全的DRAM(动态随机存储器)产品研发设计制造一体化企业,目前公司核心产品及工艺技术已达到国际先进水平。公司在合肥、北京两地共拥有3座12英寸DRAM晶圆厂,根据Omdia的数据,按照产能、出货量和销售额统计,公司已

经成为中国第一、全球第四的DRAM厂商。

据长鑫科技招股说明书,2026年1—3月,受全球算力需求持续增长、全球主要厂商产能调整等因素影响,全球DRAM产品供不应求,价格自2025年下半年以来持续呈现大幅上涨趋势。同时,随着公司产销规模持续增长、产品结构持续优化,公司营业收入迅速增长。

得益于2026年一季度DRAM产品价格快速上涨,公司营业收入、利润总额、净利润、息税前利润、归母净利润、归母净利润及扣非归母净利润均同比大幅增长。2026年1—3月,公司营业

收入508亿元,同比增长719.13%;归母净利润247.62亿元,同比扭亏为盈。

长鑫科技预计,2026年1—6月,随着DRAM行业产品价格持续快速上涨,以及公司产销规模持续增长、产品结构不断优化,公司营业收入、净利润、归母净利润及扣非归母净利润均将较上年同期大幅增长。

长鑫科技预计2026年1—6月实现营业收入1100亿元至1200亿元,同比增长612.53%至677.31%;预计实现归母净利润500亿元至570亿元,同比扭亏为盈。