



营收与利润有喜有忧， 2025年发展各有侧重

中国三大基础电信运营商日前相继发布了2024年全年业绩报告，财报显示，2024年三大运营商营业收入合计1.96万亿元，同比增长3.4%；归母净利润合计1920亿元，同比增长6.1%；EBITDA合计5740亿元，同比下降0.7%。营收增长放缓，盈利能力略降，但归母净利润仍保持较快增长。

具体每家公司的数据来看，中国移动营收1.04万亿元，同比增长3.1%，净利润1384亿元，同比增长5%，净利润规模远超其他两家；中国电信营收5294亿元，同比增长3.1%，净利润330亿元，同比增长8.4%；中国联通营收3896亿元，同比增长4.6%，净利润206亿元，同比增长10.1%，净利润增速最快。

用户方面，中国移动2024年个人市场收入达4837亿元；移动客户突破10亿户，净增1332万户，其中5G网络客户达到5.52亿户，净增0.88亿户，渗透率达到55.0%。5G新通话全场景月活跃客户达到1.5亿户，其中智能应用订购客户达到3475万户。移动ARPU为48.5元。

中国联通移动和宽带用户数达到4.7亿、净增1952万，用户规模再创新高；物联网连接数超过6.2亿、净增1.3亿。中国电信2024年公司移动通信服务收入2025亿元，同比增长3.5%，移动用户规模达到4.25亿户，移动用户ARPU达到45.6元。

■新快报记者 郑志辉

云业务收入增速大幅下降

2024年对三家运营商巨头来说“压力山大”，尽管如此，它们仍然取得不错的发展成绩。这体现在多方面，比如收入仍保持一定幅度增长，净利润增幅高于收入增幅，盈利能力持续增强，持续为股东创造更大价值等等。

造成营收和净利润增幅“双降”局面的一个重要原因是，新兴业务（三家公司表述有所不同）作为拉动运营商收入的“第一动力”，力度在2024年明显减弱。其中，中国移动的数字化转型收入增幅从2023年22.2%，下降至2024年9.9%；中国电信的产业数字化收入则从2023年17.9%下降至2024年5.5%；中国联通算网数智业务收入增幅在2024年末为9.6%。

云业务是新兴业务板块中最重要的业务，收入增幅在2024年更是断崖式下降。2021年、2022年，三家运营商的云收入增幅连续超过100%，2023年虽然出现下降，但仍维持较高增长（天翼云收入增长68%，移动云收入增长66%，联通云增长42%）。而在2024年，天翼云收入增幅降至17.1%，移动云降至20.4%，联通云降至17.1%。

有分析认为，随着AI大潮的汹涌来临，社会算力需求激增，云计算发展潜力依然很大，三大运营商有望继续在云业务领域保持一定的增长势头。

布局AI取得阶段性成果

随着DeepSeek等人工智能大模型创新突破，“AI+”正成为与“5G+”齐头并进的行业数智化转型标配。2024年，运营商抢抓机遇，加快布局AI相关领域，取得了阶段性成果。

据中国移动介绍，其“AI+”应用创新多点开花，已经推出24款AI+产品、39个AI+DICT应用，加速向智能服务全面升级。在政企市场，形成超百个覆盖央企国企、高等院校、行业龙头企业的AI+DICT示范标杆，成功签约项目超500个。在公

众市场，“AI化产品”客户合计达到1.9亿户。在AI的带动下，2024年移动云实现了20.4%的高速增长，年收入破千亿元，达到1004亿元，已稳居国内云服务商第一阵营。

中国联通年报显示，2024年智算业务驱动算力服务强劲增长，2024年签约金额超过260亿元。此外，中国联通推出一系列AI新产品新服务，例如，推出5G新通话、智家通通、智慧客服等AI智能体，持续迭代智家平台，使得公司融合用户占比超过77%，价值不断提升，融合套餐客单价月均超人民币百元。

中国电信年报介绍，2024年公司持续推进AI、量子、卫星赋能产品和服务：行业内率先推出内置自研星辰语音语义通用大模型的定制AI手机，并推出AI摄像头、AI云电脑、AI家庭中屏等智能终端，推进5G新通信、通信助理、视频彩铃、云盘等应用AI升级，加快量子密信密话、手机直连卫星等新业务规模发展，相关应用渗透率稳步提升。

中国电信天翼云也迈向了智能云发展阶段，“息壤”一体化智算服务平台完成多种主流智算芯片与DeepSeek-R1/V3系列大模型的深度适配优化，成为国内首家实现DeepSeek模型全栈国产化推理服务落地的运营商级云平台。目前已接入50家算力合作伙伴，自有和接入的智能算力合计达到62EFLOPS，服务行业客户超490万户。

2025年算力投资“不设上限”

从近三年的数据来看，三家运营商资本开支年降的趋势十分明显，在此基础上持续优化投资结构。最明显的是，数字整体下降的同时，算力、AI的投资每年都在增长，三家运营商也表示对于算力的投资“不设上限”。

三大运营商去年均曾表示2024年的资本开支占服务收入比要实现小于20%

目标，从2024年实际资本开支占服务收入比来看，中国电信为19.40%，中国移动为18.44%，中国联通为17.75%，均低于20%。

具体来看，在以往，网络建设一直是资本开支的大头，如今5G覆盖基本完善，5G-A需求优先，并且更多的是升级而非新建，资本开支下降是必然趋势。以中国移动为例，2025年5G投资大幅缩减108亿元。

2025年，中国电信资本开支计划为836亿元，较2024年下降10.6%；中国移动资本开支计划为1512亿元，较2024年下降8.5%；中国联通资本开支计划为550亿元，较2024年下降10.4%。

中国电信董事长柯瑞文在业绩说明会上明言，资本开支将会有结构性的调整，例如在算力方面，初步安排22%的增长，但不设限，将根据客户的需求，根据市场发展的情况，进行灵活调度。

中国移动计划投入373亿元布局算力，占资本开支的25%，是公司唯一投资增长的领域。另外，中国移动总经理何飚在业绩说明会上也强调，对于推理资源将根据市场需求进行投资，不设上限。

中国联通预计2025年算力投资同比增长28%，预计将会超过180亿元，这个数字在2024年约为140亿元，2023年则仅为90亿元左右。同时，中国联通还将为人工智能重点基础设施和重大工程专项做了特别预算安排。

最后，面向2025年，三大运营商均提出新发展目标，除保持收入利润稳步提升外，还将加力信息服务与科技创新。中国电信强调全年收入、EBITDA、净利润保持“良好增长”，智能收入实现“高速增长”；中国联通营收、利润及净资产收益率将实现“有力增长”；中国移动目标是实现收入增幅“稳步提升”，利润“良好增长”，并对AI业务发展提出具体要求，如AI直接收入高速增长，AI智能助理灵犀智能体月活跃客户达到7000万户。

淘宝直播2025年再投入110亿元

目标未来两年成交翻番、用户规模翻番

挑战日益严峻。

直播电商增速放缓的同时，淘宝发布的另一项数据显示，2024年淘宝直播年消费5万元以上的高净值用户增长50%，掀开了电商平台向品质直播、高净值用户要增长的野心。

“淘宝直播已验证品质直播模式的生命力。”淘宝直播运营总经理梦心表示：“2025年，平台坚持品质直播，携手生态加大投入，让品质直播成为生态伙伴的确定性增长引擎。”

淘宝直播当天还宣布，2025年将全面加码品质直播，新增110亿元投入，并定下新的增长KPI：2025年度成交增速超50%；未来两年成交翻倍、用户量翻倍。基于淘宝天猫独特的生态优势，淘宝直播将在用户、主播、商品、内容和营销等方面，进一步加码品质直播扶持政策。

围绕“品质货盘+高质价比”，淘宝直播2025年将投入20亿元专项补贴建立爆款直播池，主播优先选品，平台还提供专属流量激励助力商品爆发。除了30万家

天猫店铺外，淘宝上数百万中小品质商家的特色供给也有机会进入爆品池。

过去一年淘宝直播产业带商家高速增长，直播成交额同比增长150%，覆盖全国40多个知名产业带。2025年，淘宝直播将投入百亿流量扶持产业带中小商家，单个商家最高可获得3000万流量。



一起了解更多
数智资讯

新快报讯 记者郑志辉报道 淘宝直播3月31日公布的数据显示，阿里生态体系年活跃买家数有10亿，2024年淘宝直播该数字为2亿，其中核心主播及核心店播的活跃买家数仅为数千万级。

“去年直播电商的整体增长同比只有18%，这个数字远远低于过去几年，我们预计在未来2-3年内，直播电商增长可能都会在这样一个水位之下。”淘宝直播运营总经理梦心表示，尽管仍保持着万亿级的增长，但直播电商行业的增长