

从“卖流量”到“卖算力”

三大运营商齐推Token套餐

“5·17世界电信和信息社会日”(下称“5·17”)前后,中国移动、中国电信、中国联通三大基础电信运营商相继推出Token(词元)算力套餐,将AI大模型的调用成本以标准化资费的形式摆上了货架。这不是个别省公司的试点,而是三大运营商集体从“通信管道提供商”向“智能服务商”转型的关键一跃。5月18日午后,A股三大运营商集体爆发。中国电信一度触及涨停,中国联通、中国移动同步跟进。截至收盘,中国电信大涨7.74%,中国联通上涨5.58%,中国移动上涨2.43%。

■新快报记者 郑志辉



从概念到变现:
市场看好
“Token运营”新模式

需指出的是,运营商Token套餐价格较科技大厂(如阿里云同类套餐)并未呈明显优势。尽管如此,券商及专家仍对运营商入局给予积极评价。

华泰证券通信行业首席分析师王兴认为, AI应用爆发使传统按GB计费的流量套餐无法准确反映AI算力成本,基于词元的计费套餐不仅能满足精细化计费需求,也标志着运营商加速向科技服务型企业转型。

招商证券表示,“Token运营”模式正成为AI产业链关键基础设施。运营商与营销公司批量采购大模型Token再分销,既缓解大模型厂商现金流压力,又为终端用户提供低成本、跨平台调用服务。该模式类似移动互联网时代的流量套餐,兼顾三方利益,标志着AI服务从技术探索迈向规模化商业运营。

通信分析师周桂军指出,运营商思路已基本清晰,即从“卖连接”延展到“卖AI服务”,围绕集算力、模型、智能体和服务入口的综合平台产品展开竞争。长期来看, AI及数字化业务在运营商收入中占比将持续提升,传统业务占比则逐步下降。

资本市场亦对此作出回应。5月18日午后电信板块异动拉升,三大运营商逆势大涨:中国电信A股收涨7.74%,总市值5979.2亿元;中国联通涨5.58%;中国移动涨2.43%,时隔5个月重返百元关口。港股同样逆市走强,中国电信港股涨6.02%,中国联通涨近4%,中国移动微涨0.23%。

算力时代三巨头的广东答卷

什么是Token?通俗而言,Token是大模型处理信息的最小单元——用户提问和AI回答均消耗Token。据国家数据局数据,截至2026年3月,我国日均词元调用量超140万亿,较2024年初增长超1000倍。在此背景下,广东作为经济第一大省,其运营商部署动向往往是全国战略的“风向标”。

三大运营商中,广东移动动作最迅速。4月3日,广东移动率先面向个人市场推出算力Token套餐,打响省级运营商“第一枪”,4月30日前可0元尝鲜。套餐方面,推出40元/月(3万次请求)的体验版和100元/月(4.5万次请求)的标准版智算包;同步上线的移动云大模型Coding Plan套餐分40元/月(1.8万次请求)

和200元/月(9万次请求)两档,主打MiniMax系列模型。

5月15日,广州电信联合华为推出“万兆+Token”融合套餐——万兆尊享礼包(999元/月),天河区首年优惠至699元/月。该套餐不仅提供万兆全光接入、5G-A、Wi-Fi 7组网,更包含4核8G政企版AI云电脑及2500万免费AI Tokens,预装OpenClaw、Hermes等开源大模型本地运行环境,支持企业本地敏感数据处理与调优。

广东联通则瞄准To B市场,5月16日在广州天河CBD发布全国首个“万兆AI商圈”示范项目,提供10Gbps级全光接入与毫秒级低时延网络。省外方面,湖北联通推出分档Token套餐,四川联通推出“全家福Token套餐”,上海联通面向一人公司

测试期免费送3000万Token额度,后续约最低1元/百万Token。

对比三家,侧重点与性价比各有千秋:广东电信以网络连接为基础赠送Token算力,699元首年优惠价含万兆网络、云电脑及2500万Token,适合预算充足、有硬核AI开发需求的企业;广东移动以多档位智算包覆盖不同场景,40元尝鲜至200元开发者套餐,适合中等强度及编码开发群体;广东联通未见大规模C端定价套餐,竞争力体现在“万兆AI商圈”等融合产品的整体解决方案上。

总体来看,三家打法各异但殊途同归:从“卖宽带”到“卖服务”,从“卖连接”到“卖算力”,这场AI时代的商业变局才刚刚开始。

低增长困局遇上“六张网”政策窗口

三大运营商选择在5·17档期推出Token套餐,绝非偶然,而是多重压力与政策机遇叠加下的必然选择。

业绩层面,传统业务已触天花板。2025年,三大运营商整体营收1.966万亿元,仅微增0.1%,净利润同比下降2.3%,终结了自2012年以来连续12年的正增长纪录。在营收增长乏力、成本刚性上升的双

重挤压下,运营商亟须跳出传统通信服务的单一盈利模式。

政策层面,国家顶层设计提供了明确方向。2026年5月9日,国务院常务会议部署建设“六张网”,其中“通信网+算力网”双网协同被置于核心位置,为运营商从“管道商”向“服务商”转型提供了政策支点。

5·17当天,运营商“掌门人”亦齐发声:

中国电信董事长柯瑞文强调“推动AI Token从技术概念转化为现实生产力”;中国联通董事长董昕提出构建“Agent+Token+AI云”算力经营新模式;中国移动董事长陈忠岳表示“让AI能力像水电一样随取随用”。选择此时集中发布,既是宣示转型决心,也是借5·17流量完成消费者教育,品牌传播与战略意义不亚于产品本身。

一季度净利润同比飙升1688%

国产存储新贵长鑫科技冲刺IPO

5月17日,国产存储芯片龙头长鑫科技集团股份有限公司(下称“长鑫”)更新科创板IPO招股说明书,恢复上市审核进程。一同披露的2026年一季度财务数据让资本市场侧目:营收508亿元,同比暴增719%;净利润330.12亿元,较去年同期亏损28.25亿元强势扭亏;归母净利润247.62亿元,同比飙升1688%;折算日赚近3.6亿元。

更令人震惊的是,仅92天,长鑫便接近持平成立以来累计达366.5亿元的历史亏空。公司预计,2026年上半年营收达1100亿至1200亿元,归母净利润500亿至570亿元,同比增速超2200%。在A股非金融上市公司中,其单季盈利规模已跻身前五,仅次于中石油、中海油、中移动和贵州茅台。

这家“新盈利之王”IPO拟募资额同样惊人——295亿元,将投入三大产线及技术升级项目。

■新快报记者 郑志辉

业绩爆发归因“三重发动机”

根据招股书,长鑫惊人业绩归因于“三重发动机”叠加共振:第一是全球AI算力需求的指数级爆发;第二是供给端结构性短缺——三星、SK海力士、美光等国际大厂将大量产线转向利润更高的HBM生产,通用DRAM供给持续受压;第三重发动机是最直观的价格上涨。

长鑫的产能扩张与技术突破是业绩兑现的底盘。目前,长鑫在合肥、北京拥有3座12英寸DRAM晶圆厂。国盛证券研报披露,预计2026年末公司月产能将攀升至30万片,同时计划启动HBM产线建设,2026年底投产。

根据Omdia数据,按2025年第四季度DRAM销售额计算,其全球市场份额已增至7.67%——半年前仅3.97%,翻倍上升。技术层面,长鑫LPDDR5X产品最高速率达10667Mbps,性能已与

国际主流并跑。2025年研发投入达95.93亿元,近三年累计研发206.05亿元,累计专利6972件,完成第一代到第四代工艺平台全量产迭代。

明星股东云集,关键技术待突破

长鑫股东阵容堪称“国家队+产业巨头”顶配。截至招股书签署日,阿里云计算持股3.85%,阿里网络持股1.12%,两大主体合计持有近5%股权。国家集成电路产业投资基金二期持股8.73%。此外,兆易创新、小米、美的投资等产业链核心企业及国家产业资本亦在列。

GKURC产经智库分析指出,此前A股“存储板块”多集中在模组、封装与分销环节,不掌握核心制造能力。长鑫IPO补齐了A股原厂短板,有望推动板块从题材炒作转向业绩估值落地。

投资风险则在于当前史无前例的

DRAM涨价周期能持续多久。招商证券研报指出,存储行业缺货预计延续至2027年,但三星前高管庆桂显警示:若AI资本支出回报率走低,2028年后存储芯片需求可能萎缩,届时已铺开的产能将面临价格暴跌风险。

另外,在AI时代最关键的HBM存储产品领域,长鑫尚处追赶阶段。国盛证券研报显示,其HBM产线预计2026年底投产。能否在AI存储的“皇冠明珠”上实现突破,将是长鑫从“盈利之王”走向“技术之王”的关键一步。



更多优质数智资讯
请关注新快数智视频号及新快网数智频道