

三大运营商2025年算力营收占比增高 2026年将转向Token经营

中经记者 谭伦 北京报道

AI正在成为三大运营商的新牌面。

3月26日,随着中国移动(600941.SH)公布业绩,三大运营商的2025年财报数据已全部出炉。在整体营收方面,三家增长势头虽然持续,但增速均已降至1%以下。其中,中国移动实现营收10502亿元,同比增长0.9%;中国电信(601728.SH)、中国联通(600050.SH)分别实现营收5239亿元和3922.2亿元,同比分别增长

算力投资比重提升

中国移动2026年资本开支目标为1366亿元,同比下降9.5%,但算力网络和智能网络投资将分别增长62.4%和19.8%。

如果说2024年算力基础设施投入尚是运营商寻求创新破局的探索,那在2025年财报中所显现的,则是运营商逐渐清晰的AI转型路径,即在压缩总体资本开支、提升投入效率的同时,将资金和资源更集中地投向算力基础设施。

中国移动是运营商中体量最大的“算力玩家”。在最新公布的财报中,中国移动2025年资本开支1509亿元,同比下降8.0%。但在收入结构上,算力服务已成为新增长引擎:全年算力服务收入898亿元,同比增长11.1%。其中,智算服务增速高达279%,带动云算服务整体同比增长13.9%。智能服务收入908亿元,同比增长5.3%,两项合计占主营业务收入20.2%。

财报显示,截至目前,中国移动智算总规模达92.5 EFLOPS(每秒可执行一百亿次浮点运算),实现百卡至超万卡的全规格计算能力,对外服务IDC标准机架超150万架。在近期举行的2026世界通信大会上,中国移动还披露,已建成两大超万卡智算集群,将继续

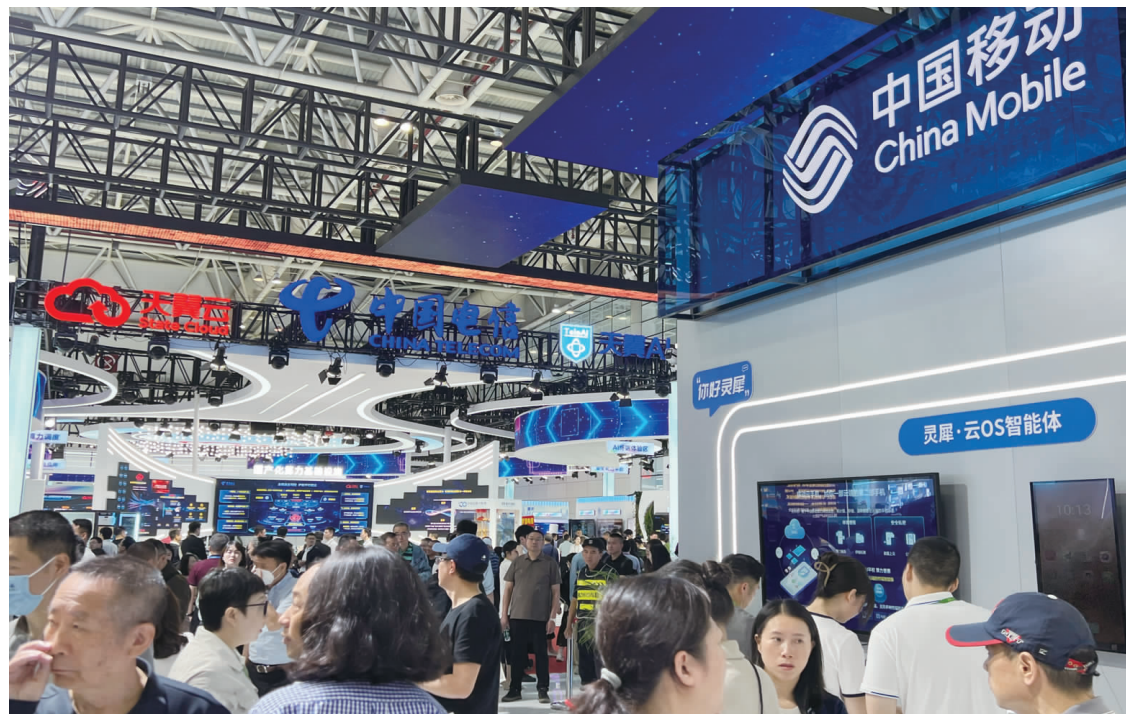
0.1%和0.7%。

净利润方面,中国电信、中国联通分别为332亿元和208.2亿元,增速各为0.5%与1%;而中国移动虽然实现净利润1371亿元,但同比下降0.9%,成为三家唯一净利润增速下降的运营商。

在细分业务上,与AI相关的

算力投入与收入成为运营商的最大亮点。其中,2025年,中国电信算力基础设施投资202亿元,占其全年总投资的25%;中国移动公布的2025年算力服务收入则有898亿元,同比增长11.1%,且算力和智能服务收入占比提升至20.2%;此外,中国联通的算力业务收入占比超15%。

“从营收和净利润的增速看,三大运营商的确已经到了瓶颈点,这也更让AI的重要性凸显。”通信业分析师周桂军向《中国经营报》记者表示,从现有趋势观察,运营商已将算力基础设施建设的排序抬升至与网络同等级别,随着正反馈建立,运营商全面转型、拥抱AI业务也为期不远。



与AI相关的算力投入与收入成为三大运营商2025年业绩的最大亮点。

谭伦/摄影

持续推动“算网一体”落地。

“当前信息通信行业最重要的变量是AI。”在此次业绩说明会上,中国移动执行董事兼董事长陈忠岳表示,2026年公司资本开支目标为1366亿元,同比下降9.5%,但算力网络和智能网络投资将分别增长62.4%和19.8%,两者合计占比超过37%。

财报显示,截至目前,中国移动智算总规模达92.5 EFLOPS(每秒可执行一百亿次浮点运算),实现百卡至超万卡的全规格计算能力,对外服务IDC标准机架超150万架。在近期举行的2026世界通信大会上,中国移动还披露,已建成两大超万卡智算集群,将继续

在最新业绩说明会上,中国电信董事长柯瑞文强调,算力建设要“适度超前、灵活响应”,并把资源调度能力和“算效比”放在更突出位置。根据规划,2026年,中国电信资本开支将降至730亿元,但算力基础设施投资将增至255亿元,同比增长26%,AIDC投资也将增长28%。

中国联通的关键词则是“换方向”。财报显示,中国联通2025年算力业务收入占比已超过15%,AI收入同比增长超过140%,智算规模达到45 EFLOPS,且已建成7个百兆瓦级的AIDC园区。

中国联通董事长董昕在业绩说明会上直言,这不是“省钱”,而

是投资重心从传统网络建设转向更具增长潜力的算力赛道。面向2026年,公司预计资本开支约500亿元,其中算力投资占比超过35%,即超过175亿元。

对此,Omdia电信战略分析师杨光认为,运营商的算力布局已进入规模化阶段。从几年前三大运营商联合启动算力互联网试验网建设开始,运营商正在逐步将自有算力与社会算力进行互联互通,并与其基础网络打通。由于运营商拥有全国性光纤网络和海量边缘节点,在政务、金融等关键领域的安全合规优势显著,未来随着算力与算法、数据的深度融合,有望为其AI业务打开新的局面。

向AI Token时代进阶

在此次年报业绩会上,三大运营商释放出一个共同信号——加速将传统“流量经营”让位于“Token经营”。

算力作为基础设施,是运营商AI业务开展的底座。而如何利用算力为运营商的AI业务创造营收与价值,则成为业内关注的新议题。在此次业绩会上,三大运营商也给出了新的答案——Token(词元)。

作为2026年年初AI产业界最火的热词,Token已逐渐成为衡量AI业务的核心计量单位。根据产业定义,Token是AI大模型处理信息的基本单元,无论是文本、图片、音视频,都将被分解为最基本的Token进行处理,因此,Token的消耗量,也变成直接反映大模型工作量与价值产出的指标。

在最近举行的中国发展高层论坛2026年年会上,国家数据局局长刘烈宏披露,我国日均Token调用量已从2024年年初的1000亿跃升至2025年年底的100万亿,今年3月已突破140万亿。与此同时,Stanford AI Index显示,主流AI模型的调用成本已从2022年11月的每百万Token 20美元降至2024年10月的0.07美元,成本快速下行与需求爆发叠加,正在把运营商推向AI基础设施和推理服务的新赛道。

因此,在此次年报业绩会上,三大运营商释放出一个共同信号——加速将传统“流量经营”让位于“Token经营”。其中,中国电信的态度最为鲜明。“我们要用AI Token经营来重塑业务。”柯瑞文明确提出,中国电信将以Token服务为经营主线,围绕“建设领先的AI服务商”目标,重塑业务模式,打造智能经济新形态。记者注意到,这也是运营商首次将AI Token提升至企业核心经营战略层面。

具体举措上,中国电信总经理刘桂清透露,Token经营战略将围绕“算力、平台、数据、模型、应用”一体化智能云体系展开,做强自有Token,做大生态Token,积极探索国际化Token经营。按通用、专业和定制Token,提供差异化的服务和定价。

据刘桂清透露,目前,中国电信Token经营已有初步实践,拥有超过3000个边缘算力节点,可按需敏捷部署终端规模超过2500万。以某大型企业在息壤平台私

有化部署为例,定制开发73个智能体,带动年消耗1.2万亿Token。

作为对手,中国移动则把Token与算力拉通得更明确。陈忠岳指出,AI时代通信行业最关键的生产要素是Token,公司即将进入Token用量与BAT流量双高速增长的新阶段。这将是公司未来业绩增长的依托,也是资源倾斜与投资布局的重点方向。

同时,中国移动管理层表示,Token市场正快速打开,未来将加强Token运营,推动移动云集成优质模型打造可信推理服务,打通“Agent使用Token,Token拉动算力”的服务链路。此外,中国移动还提出,算力服务力争到“十五”期末收入翻番。周桂军认为,这意味着Token相关业务已被视作中国移动的中长期增长引擎,而不只是一次性的AI概念投入。

中国联通虽未明确提及Token经营,但其AI布局同样指向“算力+模型+智能体”的商业闭环。财报数据显示,目前中国联通智算规模已达45 EFLOPS,建成7个百兆瓦级AIDC园区。在日前的2026世界移动通信大会上,中国联通还披露,公司已形成“Agent+Token+AI云”新范式,将推出200款AI应用及智能体,服务政务、医疗、金融等超40万客户。

对此,周桂军解读认为,“流量经营”让位于“Token经营”翻译成白话,即运营商的AI战略正在从“卖连接、卖带宽”转向“卖算力、卖Token、卖推理结果”。他援引麦肯锡在2026年2月发布的研报,AI基础设施需要数据中心、光纤、边缘计算、供电与GPU算力等多类资产,而运营商天然掌握大量相关资源,因此AI浪潮给运营商带来了重估增长的机会。

“对三大运营商来说,真正的考验不再是否全盘押注AI,而是能否把Token调用量转化为可持续收入与利润。”周桂军表示,随着Token需求的指数级增长,运营商有望通过Token经营打通算力、模型与应用的壁垒,但谁能更快形成定价、调度、场景和生态的闭环,谁才更可能在下一轮产业竞争中拿到更多的话语权。

溢价千元、一机难求 “龙虾”搅动Mini PC市场

中经记者 陈佳岚 广州报道

2026年春天,一只名为“OpenClaw”的开源AI智能体(网友俗称“龙虾”)席卷中国科技圈,不仅导致苹果Mac mini M4全国多地断货、溢价上千元,更意外地点燃了深圳本土Mini PC厂商的第二春。深圳市安卓微科技有限公司旗下知名品牌Beelink(零刻)成为最大受益者之一,其产品因OpenClaw创始人彼得·斯坦伯格(Peter Steinberger)公开“点名求购”而迅速走红,市场热度与销量也同步攀升。

降低单一市场风险

二手从3700元炒到4700元,现货溢价千元仍一机难求。

由于搭载的M4芯片提供充足的本地算力;紧凑的体积能适配灵活部署场景;相对亲民的价格(官网起售价4499元)叠加国补和电商平台优惠活动,使Mac mini基础款只需3824元;基于安全考量,不少人并未选择将OpenClaw部署在更好适配自带macOS系统的Mac mini上,导致Mac mini卖断了货。

记者留意到,截至3月26日,苹果官网所有搭载M4芯片的Mac mini均显示无现货,线上订购发货已经延长至5-6周。与此同时,苹果产品京东自营旗舰店内,该产品同样显示无货,无法下单,需预约。

来自上海的苹果经销商张先生对记者表示,近期因为“龙虾”,咨询与采购Mac mini M4的客户明显增多,无论是企业客户还是个人用户,采购需求都大幅上升,这也直接导

致市场上Mac mini M4极度缺货。

“第三方渠道新机现货普遍加价800-1000元,且仅能找到少量现货,大批量采购基本无货。”张先生观察到,除了部分企业的常规采购外,AI相关应用的出现,正成为本轮需求激增的重要推手,很多公司和个人,都是好多台一起买,直接放大了市场缺口。

此外,来自华强北的一位商家对记者表示,最近来咨询Mac mini M4的顾客特别多,3月份以来,他已经卖了100多台二手的Mac mini M4了,价格呈现快速上涨趋势,3月6日还卖3700元,3月8日卖到4000元,3月11日进一步攀升至4700元。

该商家表示:“目前,无论是全新的还是二手的Mac mini M4均无现货,其中全新的16+256GB版本报价4900元,二手版本报价也要4500元,且均需提前预订,无法保证一定有货。”

Beelink“被点名”:深圳Mini PC产业的泼天流量

与Mac mini M4的意外走红不同,安卓微科技旗下的Beelink品牌则收获了来自OpenClaw创始人的直接“带货”。

2026年3月,被全球开发者追捧的“龙虾之父”Peter Steinberger在社交平台公开留言,希望获得一台Beelink设备。这一“点名”也让Beelink迅速被引发关注。

安卓微科技是深圳龙华区Mini PC产业集群的三大龙头之一,与极摩客、创盈芯共同占据深圳近80%的Mini PC产值,2025年三家企业产值合计突破40亿元。其中,安卓微科技海外销售占比最高达80%,产品长期稳居亚马逊及其他国际电商平台销量前列。

冷思考:热潮背后的理性回归

尽管“养龙虾”短期内引爆了硬件市场,但行业观察人士提醒,需警惕泡沫风险。

面对现货溢价与渠道囤货现象,张先生对记者直言,当前缺货已明显催生价格泡沫,待供应链供货量稳定后,价格会自然回落,但具体时间尚不明确。

针对当前市场出现的涨价与缺货现象,陈舒欽提醒,这并非超小机箱PC市场的孤立问题,整体PC市场均面临类似压力。“超小机箱市场因AI Agent热潮叠加上游芯片涨价和供应链紧张,价格上涨和阶段性缺货也很明显。”她

记者留意到,被OpenClaw创始人“点名”事件后,Beelink相关型号在淘宝、京东等平台的咨询量和搜索热度也显著上涨。

受Mac mini M4现货紧缺影响,来酷、天钡、极摩客、Beelink等国产迷你主机的销量也同步攀升。

深圳华强北的诸多售卖迷你电脑的商户同样对记者表示,市面上找不到Mac mini M4现货,同时来咨询国产迷你主机的客户也不少。他向记者推荐了长城、希末、研盛等品牌,并介绍说:“还可以根据自己需要的CPU、存储配置自行组装,价格能实惠不少,最近来买的人也不少。”

预计,随着上游供应逐步缓解以及同类产品竞争加剧,整体价格将有所下探,但这一过程可能要等到2027年才会逐步显现。

记者从万物新生(爱回收)旗下B2C销售平台拍拍获取到的数据显示:2月1日-3月23日,二手Mac mini M4的日均成交额同比增长455%。受端侧AI热潮及相关应用普及的驱动,该机型在3月2日前后迎来了显著的增长峰值,且高热度持续了约两周。但目前该产品的销售已趋于平稳。

此外,OpenClaw的高系统权限也引发了安全隐患,致使“龙虾

热”有所降温。

3月10日,国家互联网应急中心发布《关于OpenClaw安全应用的风险提示》提醒,OpenClaw依据自然语言指令直接操控计算机完成相关操作。为实现“自主执行任务”的能力,该应用被授予了较高的系统权限,包括访问本地文件系统、读取环境变量、调用外部服务应用程序接口(API)以及安装扩展功能等。然而,由于其默认的安全配置极为脆弱,攻击者一旦发现突破口,便能轻易获取系统的完全控制权。

奇安信近日发布的国内首份《OpenClaw生态威胁分析报告》显示,全球范围已发现20471个OpenClaw实例可能存在安全漏洞,覆盖13643个IP地址,接近9%的暴露在互联网的OpenClaw资产存在漏洞风险。这些漏洞若被攻击者利用,极易引发信息泄露、系统被控等严重后果。奇安信集团董事长齐向东表示,“龙虾”智能体正以迅猛之势重塑生产力,但随之而来的安全事故频发,如终端失控、数据泄露等,暴露出广大政企机构在拥抱AI时“想用不敢用”的普遍困境。

公司去年下半年就面向企业及开

发者推出了Ascent GX10迷你AI超级计算机,搭载NVIDIA GB10芯片,AI算力高达1000 TOPS,支持大模型本地化部署。此外,华硕近日还推出了华硕NUC 16 Pro迷你PC,提供180 TOPS算力的本地AI运行方案,覆盖从个人到企业的全场景覆盖。

陈舒欽对记者表示,OpenClaw这些AI Agent的爆发的确在反向驱动PC端硬件需求升级,与历史上“挖矿带火显卡”也确实有一定的相似性,但AI与挖矿对硬件的需求有很大不同,OpenClaw等Agent对本地算力、内存、存储均有更高要求,它们推动的是PC相关产品整体需求的快速增长。