

词元经济进阶 多家厂商入局百亿级“Token工厂”集采

中经记者 石健 北京报道

“未来的数据中心，不是存储文件的仓库，而是生产Token的工厂。”英伟达CEO黄仁勋的这一判断正在加速走向现实。

今年4月，中国电信股份有限公司宁夏分公司（以下简称“中国电信宁夏分公司”）宣布启动“Token工厂”生成能力服务集采项目，该项目共划分11个标包，项

全栈Token服务能力成关键

“Token工厂”集采项目中，采购标的已变为Token生成能力服务：供应商需要用自己的算力、模型适配、推理框架、调度系统等，向中国电信交付可用、可计量、可运营的Token生成能力。

根据招标信息，本次项目共划分11个标包。其中，公示标包一合计金额14.5亿元，交货期28日内，服务期60个月。

在公示的标包一中，中标企业和份额占比情况如下：华胜天成（18%）、北京乐讯科技有限公司（17.5%）、湖北大数据集团算力科技有限公司（以下简称“湖北大数据集团算力科技”）（17%）、清芯智算（北京）科技有限公司（16.5%）、北京创世云科技股份有限公司（以下简称“创世云”）（16%）、东方国信（300166.SZ）（15%）。

中国信通院云计算与数字化研究所研报认为，上述“Token工厂”集采项目中，采购标的已变为Token生成能力服务：供应商需要用自己的算力、模型适配、推理框架、调度系统等，向中国电信交付可用、可计量、可运营的Token生成能力。这一转变深刻反映了AI推理服务的底层逻辑变化。三大运营商正全面转向以Token服务为经营主线，将数据中心重新定义为“Token工厂”，全栈Token服务能力成为核心竞争力指标。

记者注意到，在公示的标包一中，从事传统IT的华胜天成中标份额最高，达到18%。

对于如何进行“Token工厂”生成能力建设，华胜天成相关负责人表示，围绕“Token工厂”生

成服务能力，中标公司之一华胜天成（600410.SH）相关负责人在接受记者采访时表示，关键是打通“智算建设—算力调度—大模型适配—Token生成—全周期运维”的完整业务链路，形成覆盖AI推理全流程能力闭环。下一步公司将以Token生成能力为入口，进一步延伸至算力运营、智能体赋能及行业AI解决方案，构建面向AI的新型智能底座。

《中国经营报》记者注意到，在中标候选名单中，既有传统的IT服务商，也有地方国资大数据集团，以及新兴算力科技企业。

在市场看来，这意味着Token首次被定义为可量化、可拆分、可批量采购的通用商品。

对于如何打造“Token工厂”

成能力建设，华胜天成通过逐步形成的覆盖AI算力资源整合、大规模集群调度、推理服务优化、模型适配、企业级AI平台支撑以及智能体运行底座等在内的关键能力建设，强化推理任务编排、异构算力调度、多场景AI运行保障等能力建设，以支撑AI推理场景的大规模稳定运行和持续交付。

在中标企业中，除了像华胜天成这类从事传统IT的企业外，还包括像创世云在内的互联网数据服务企业。此次创世云中，标份额占比16%，中标金额2.4亿元。对于此次中标意义，创世云公开表示，将依托自身在算力、模型适配、推理优化、智能调度等核心技术优势，为中国电信提供稳定、高效、高性价比的Token生成服务，协助中国电信在“东数西算”宁夏枢纽节点打造AI+算力新基建，共筑标准化“Token工厂”服务生态。

值得注意的是，入局企业中，具有地方国资背景的湖北大数据集团有限公司旗下的湖北大数据集团算力科技也位列其中。

采访中，有业内人士认为，中标企业之所以包含不同业务属性的公司，目的在于传统IT服务商提供系统集成能力，地方国资企业带来区域资源优

势，新兴算力厂商则注入技术创新活力。

记者了解到，湖北大数据集团算力科技除了参与“Token工厂”生成能力集采外，其自身运营的湖北算力互联互通平台也推出普惠Token服务，将闲散算力按Token计量，帮助用户根据实际需求获取算力资源。

据湖北算力互联互通平台相关负责人公开表示，区别于传统的“硬件租赁”模式，平台将不同规格硬件所提供的底层算力资源统一换算成标准计量单位，相当于为各类算力资源统一了“度量衡”。

“资源交付”到“AI生产力运营”

市场分析认为，“Token工厂”正被多重红利加持。

此次集采中，有一个细节值得注意。4月13日，电力招标网首次发布的《2026年“Token工厂”生成能力服务集中采购项目招标公告》（以下简称《公告》）中，项目交付周期为10天。4月21日，再次发布调整后的《公告》，项目交付周期改为30天。

多位业内人士表示，在AI算力基础设施建设领域，10天的交付周期是不可能完成的。智算中心的建设涉及GPU集群部署、网络架构搭建、软件平台调试、安全体系构建等复杂环节。由此，也反映出中标企业需要在智算中心超前布局。

对此，华胜天成表示，此前，公司更多聚焦智算中心建设，算力基础设施集成与企业数字化服务。随着AI产业进入推理阶段，公司进一步向AI推理调度、Token生成能力、大模型适配以及AI运营服务等方向升级，推动算力服务从“资源交付”向“AI生产力运营”转变。

公开资料显示，华胜天成先后与天津河北区人工智能计算中心、国创中心智算中心、山东济南历下区人工智能计算中心等智算中心

开展合作。

此外，华胜天成在2025年年报中提到，公司将持续加大算力基础设施投入，深化与MiniMax等国一线大模型企业的合作，积极参与国家及地方智算中心建设，把握2026至2027年算力建设和Token工厂高速发展的战略窗口期，加速实现公司AI算力服务业务的跨越式增长。

东方国信在接受采访时表示，目前，公司在内蒙古和林格尔智算中心有6栋数据中心楼，其中3栋数据楼已交付运营，剩余3栋楼预计在2026年年底之前全部交付运营。后续随着剩余楼栋的逐步交付，将为公司带来持续、稳健的现金流。智算中心业务是公司响应国家“东数西算”战略、布局人工智能算力基础设施的核心战略业务及第二增长曲线，对公司打造AI时代智算领域领导者、实现长期高质量发展具有关键战略意义。

中国银河证券认为，当前运营商正全面转向“算力经营”，通过打造高可靠、低抖动的数据中心互联网络，运营商不仅满足了AI集群间密集的“东西向流量”传输，更成功将自身从传统的管道商转型为

智能算力服务的核心组织者，运营商对Token布局的深度及广度日益提升，也或将盘活运营商存量AIDC资产。

市场分析认为，“Token工厂”正被多重红利加持——“十五五”期间我国人工智能相关产业将走向10万亿规模，国产Token价格远低于海外价格，此外国产芯片替代化亦在加速推进。

公开信息显示，5月13日，超讯科技（603322.SH）与广西一智能科技有限公司签署协议，联合共建Token工厂；5月15日，弘信电子（300657.SZ）联合无锡高新区在江苏打造了首个华为超节点算力集群，“Token工厂”首批将补数台华为昇腾384超节点服务器，组成超级集群；5月22日，润建股份（002929.SZ）宣布推出“星算云池”产品，五象云谷智算中心将进一步向Token工厂发展。

据中金公司测算，在自建算力的情景下，Token工厂的理论毛利率可达到60%水平。而目前Token工厂也已成为全球大模型当下主流的商业模式，海外头部模型厂商的业务毛利率也已达到40%至50%。

标包一中标公司				
排名	中标候选人	中标份额	中标金额(不含税)	中标金额(含税)
1	北京华胜天成科技股份有限公司	18.00%	25969.500万元	27527.670万元
2	北京乐讯科技有限公司	17.50%	25248.125万元	26763.013万元
3	湖北大数据集团算力科技有限公司	17.00%	24576.050万元	26050.613万元
4	清芯智算(北京)科技有限公司(牵头人); 新云腾科技有限公司(成员)	16.50%	23733.600万元	25157.616万元
5	北京创世云科技股份有限公司(牵头人); 南京腾展软件有限公司(成员)	16.00%	22504.000万元	23854.240万元
6	北京东方国信科技股份有限公司	15.00%	21706.500万元	23008.890万元

数据来源：项目招标信息

金融IT寻找新故事 AI、数据、算力成关键词

中经记者 许璐 李晖 北京报道

近日，金融IT上市公司2025年年报披露完毕。

《中国经营报》记者梳理神州信息（000555.SZ）、宇信科技（300674.SZ）、润和软件（300339.SZ）、天阳科技（300872.SZ）、长亮科技（300348.SZ）、南天信息（000948.SZ）、高伟达（300465.SZ）、安硕信息（300380.SZ）、信雅达（600571.SH）、科蓝软件（300663.SZ）10家代表性金融IT企业发现，数据治理、AI应用等是行业关键词，部分企业也在进行算力布局。

从年报数据看，上述企业在营收规模、盈利能力、研发投入和毛利率水平上呈现差异。

长亮科技方面在接受《中国经营报》记者采访时表示，目前，行业竞争格局呈现场景化、智能化等新特征，AI技术能力将成为下一阶段银行IT厂商竞争分化的关键变量。

业绩分化延续

根据Wind数据库统计，上述10家企业中，截至5月29日收盘，市值最高的是润和软件，为320.32亿元；其次为神州信息和宇信科技，分别为124.7亿元和116.87亿元。

从营收规模看，神州信息和南天信息位于前列。2025年，神州信息实现营收131.63亿元，同比增长31.59%；南天信息实现营收100.04亿元，同比增长5.85%。其余几家企业营收均小于40亿元。

同时，利润表现也出现分化。2025年，宇信科技实现归母净利润4.32亿元，同比增长13.69%，为上述10家企业中归母净利润最高的公司。神州信息归母净利润0.56亿元，同比增长110.77%。安硕信

息归母净利润0.3亿元，同比增长97.48%。长亮科技归母净利润为2059.67万元，同比增长10.82%。科蓝软件归母净利润同比增长26.12%，亏损3.95亿元。其余几家企业则出现不同程度亏损或利润下滑。

其中，南天信息2025年归母净利润为0.37亿元，同比下降68.33%。公司在投资者关系活动中表示，利润下滑主要受信用减值损失、资产减值损失增加、补缴税款及滞纳金等因素影响。

研发投入方面，神州信息、南天信息、宇信科技位居前三，2025年研发费用分别为5.53亿元、4.41亿元、3.59亿元。从研发费用占营

收比例看，科蓝软件最高，为22.39%；其次为天阳科技和安硕信息，分别为11.66%、10.3%。

毛利率方面，10家企业毛利率分布在9.4%—32%。其中，宇信科技毛利率为31.77%；长亮科技、安硕信息分别为25.14%、24.76%；润和软件、信雅达分别为22.68%、20.32%。

对于相较于2022年以前，利润体量尚未明显恢复的原因，长亮科技方面回复记者称，金融IT市场正经历结构性转型，行业呈现“低增长、高分化与利润承压”特征。一方面，金融科技信创业务前期大规模建设正进入尾期，市场增量空间收窄；另一方面，国有大行持续加大自研比例，压缩了对第三方IT服

务商的采购需求，第三方厂商的议价空间受到一定挤压。

“毛利率下行是影响利润的因素之一。随着公司接连中标大型核心系统项目，项目实施需要大量前期投入，在收入确认存在滞后效应的情况下，成本压力更为突出。”长亮科技方面表示。

从经营指标看，长亮科技2025年经营活动产生的现金流净额为1.48亿元，同比增长23.08%；期间费用率为22.99%，较上年同期下降3.27%；应收账款较上年下降10.30%。公司方面表示，费用管控和现金流优化为利润修复提供了管理层面的支撑。

苏商银行特约研究员武泽伟

向记者表示，金融IT企业业绩分化加剧，反映出企业赛道选择、系统集成能力和业务结构的差异。能够参与银行核心系统重构与信创替换的企业，获得了规模化交付订单；聚焦自研平台与解决方案输出的企业，其毛利率通常高于单纯从事人力外派与运维服务的公司。

在武泽伟看来，金融IT企业未来竞争重点将发生三个方面变化：一是能力竞争从单一系统开发，转向分布式架构与人工智能大模型应用能力；二是客户经营从项目交付转向持续运营服务；三是发展模式从依赖人力扩张，转向以自研产品矩阵驱动增长。

AI、数据与算力升温

在业绩分化背景下，AI、数据和算力成为多家金融IT企业在年报中提及的方向。记者梳理发现，相关布局主要集中在金融AI应用、数据治理、监管报送、智能风控、智能营销、算力服务等领域。

神州信息方面向记者表示，公司已完成9大类30余种智能解决方案研发，覆盖100多项银行业务场景。在银行核心业务领域，代码合规率已提升至90%以上，综合开发效率提升39%；在对公金融服务领域，相关解决方案使访前材料准备时间节省80%以上，定制化方案准备时间缩短80%，客户背景调研效率提升70%。公司利用AI赋能监管报送、智能头寸、全面风险、智能圈客等方面已打造十余款产品、

二十余项解决方案。

长亮科技方面则表示，公司2025年全面推进“AI Native”战略，将AI融入研发、产品与运营链路，已发布“AI银行核心系统需求分析智能体”解决方案，在研发端实现降本增效。

数据业务方面，公司大数据业务客户主要面向银行、央企、信托、保险、财务公司等金融机构，在数据治理、智能风控、监管报送等方向均有场景建设经验。

海外业务也是部分金融IT企业提及的方向。长亮科技方面称，目前已在东南亚积累超过60家客户，并在菲律宾试点SaaS创新模式。2025年，公司境外业务毛利率为49.04%，大幅高于境内业务

23.77%的毛利率。

除AI和数据业务外，算力相关布局也受到关注。天阳科技此前公告称，拟投入35亿元至40亿元，控股启明星汉75%股权切入算力租赁业务，并锁定为期60个月的长期算力服务订单。宇信科技加码算力布局，曾告诉记者，未来计划以MaaS（模型即服务）模式向行业开放。

对于2026年金融IT行业需求，长亮科技方面表示，目前金融行业信创已进入深度攻坚与规模化落地阶段，已经从外围系统替换转向核心业务架构重构。金融机构数字化转型过程中，对AI大模型、分布式架构、数据中心建设、智能风控等新技术、新应用的需求不断增加。

根据IDC预测，到2029年中国银行业IT解决方案市场规模将达到1039.39亿元，年复合增长率（CAGR）将达到7.8%。

神州信息方面表示，从市场热点看，数据智能（商业智能）、核心系统、信贷系统等是银行IT解决方案市场中规模最大的三个子市场，数据智能、信贷系统、分布式核心系统改造以及监管报送等市场继续呈现出相对旺盛的需求，细分市场的亮点有数据安全、市场风险、RWA（风险加权资产）计量系统、内控与合规等；新一代AI原生解决方案的需求开始出现，主要表现形式是将AI嵌入原有产品与流程中某一个细分环节里面。

香港中文大学（深圳）高等金

融研究院客座教授、深咨协出海服务专委会主任郑磊向记者表示，金融IT企业要把AI、数据、算力转化为利润增长，核心路径在于逐级跃迁：从当前多数企业所处的“工具应用阶段”，进入“标准化产品/平台阶段”，再进入“效果导向服务阶段”，最终成为“行业基础设施”。

在郑磊看来，当前不少实践仍停留在辅助编码、智能客服、一次性数据治理或配套硬件销售等层面，尚未改变“按项目收费、验收即结项”的核心逻辑。金融IT企业若要实现从一次性项目收入到持续性收入、从人力计价到效果计价的转变，还需要跨越产品化、价值运营、数据资产化信任、算力投资经济性、组织能力和制度适配等门槛。