

# 上架中国算力平台 三大运营商词元服务策略各异

中经记者 谭伦 北京报道

随着AI大模型巨头近期陆续开始推行收费模式，词元正在成为新的标准化产品。

近日，中国信息通信研究院（以下简称“中国信通院”）宣布，中国电信、中国移动、中国联通三大运营商的词元(Token)产品服务已正式登陆中国算力平台，成为继“算力超市”上线之后，国内普惠算力服务领域的又一次关键升级。

中国信通院官方表示，这一动作的核心意义，不只是多了几

个可选套餐，而且意味着AI算力资源正在从过去分散、定制、门槛较高的调用方式，走向更标准化、可计量、可交易、可结算的服务形态。

通信分析师周桂军向《中国经营报》记者表示，放在产业背景下观察，这轮变化并不是孤立事件。随着大模型、智能体和AI编程工具快速普及，词元消耗已变成企业成本表上的真实支出。

在今年4月，工业和信息化部（以下简称“工信部”）明确提出，开展普惠算力赋能中小企业发展

专项行动，探索“算力银行”“算力超市”等创新业务，推动算力从重资产向轻服务转变。

因此，周桂军认为，在此时间节点，三大运营商词元产品接入中国算力平台，实际上构成了一条更完整的商业闭环：上游是算力资源和模型能力，中游是标准化词元计量与计费，下游则是围绕开发者、企业与个人用户的场景化服务。这也解释了为何业内普遍将其视为运营商从“卖连接”向“卖算力、卖智能服务”转型的标志性一步。

## 算力平台 不只是“货架”

平台化后，算力服务开始像商品一样被组织起来。

随着三大运营商词元产品的上架，中国算力平台的角色也再度获得高关注度。

据官方介绍，中国算力平台是由中国信通院牵头搭建、国家层面布局的综合性公共算力服务平台，自落地运营以来，始终以“统筹算力资源、打通供需壁垒、规范行业标准、赋能产业普惠”为核心使命，致力于破解我国算力产业长期存在的资源碎片化、供需错配、标准缺失、区域发展不均等行业痛点，是我国算力产业规范化、规模化发展的核心基础设施。截至目前，中国算力平台已吸引华为、阿里云、百度、腾讯云等头部企业入驻。

瑞达恒研究院经理王清霖认为，从政策逻辑看，中国算力平台与工信部今年推动的“算力银行”“算力超市”一脉相承，该平台试图把原本分散在不同厂商、不同计费口径、不同使用界面的算力服务，统一到一个可检索、可比价、可交

易的市场环境中。

工信部在今年4月初发布的《关于开展普惠算力赋能中小企业发展专项行动的通知》提到，算力超市类似电商平台的算力交易市场，支持按“卡时”“核时”及词元计费等方式在线交易，让用户像购买日用品一样完成选购、支付和使用；该政策提出，到2028年年底，要基本建成覆盖广、成本低、服务好、生态活、人才强的普惠算力服务体系。

王清霖认为，该类平台的任务并不只是卖算力，更是把算力从“项目制、工程制”变成“产品化、订阅化、平台化”。这也是为什么词元产品接入平台会被看作产业结构升级，而不是单一促销动作。词元本身是大模型处理信息的最小信息单元，天然适合做统一计量、统一定价和统一结算。

周桂军则表示，过去，企业想使用大模型，往往要面对不同模

型的不同接口、不同账号体系和不同计费方式；而在算力超市的逻辑里，词元逐渐成为连接算力生产、模型调用和智能应用的共同尺度。对于中小企业来说，这意味着不必重资产自建算力池，也不必一开始就承担复杂的模型开发成本，而是可以按场景调用、按消耗付费，将AI能力嵌入现有业务流程。

在周桂军看来，更重要的是，中国算力平台承担着“标准化中枢”的角色。三大运营商之所以能够在同一平台同步上架，正是因为平台提供了统一入口、统一展示和统一匹配机制。以往算力市场的问题，不在于没有资源，而在于资源难被发现、价格难比较、服务难对接、结算难统一。如今平台化后，算力服务开始像商品一样被组织起来，这对中小企业、开发者乃至产业园区会形成更明确的消费预期。

## 路线各异 共识趋同

三家运营商的共同目标是把原本面向专业开发者的大模型能力，转变为普通用户和中小企业都能够直接购买和使用的标准化服务。

根据此次公布的官方算力产品服务信息，三大运营商对于词元的运营思路也呈现在业界面前。

中国电信此次推出的是覆盖个人、家庭、开发者和中小企业的全国性商用词元套餐，结构最为完整。公开信息显示，面向个人及家庭客户，中国电信提供畅享版、畅享版、尊享版三档；面向开发者及中小微企业客户，则推出基础版、专业版、旗舰版三档，同时还提供宽带上行提速包和安全防护包等可选服务。

中国电信官方强调，这套词元套餐融合了星辰大模型和DeepSeek V3.2等生态模型，适配AI编程、文案创作、智能体搭建、代码开发调试等场景。

相较之下，中国移动的路径则更偏向“分省试点、灵活上新”。今年5月，中国移动曾宣布在全国上线词元套餐，最低为5元月包，面向轻度体验用户；此前，北京、上海、广东、江苏等地移动公司已经陆续推出词元服务。其中，上海移动率先实现词元与话费支付体系打通，北京移动则将词元与云电脑产品进行融合。



近日，三大运营商的词元(Token)产品服务已正式登陆中国算力平台，成为继“算力超市”上线之后，国内普惠算力服务领域的又一次关键升级。

中国联通则走出了另一条更偏“平台化和工具化”的实用路线。其官方页面显示，联通云联合词元推出Token Plan与Coding Plan双产品线。其中，Token Plan个人版提供Lite、Pro、Max三档，团队版则采用Credits弹性计费。

此外，中国联通还表示，联通云的Coding Plan还面向AI编程场景提供订阅式服务，强调模型自由切换、工具兼容和“3+X”模型矩阵，既覆盖个人创作者和职场人士，也覆盖研发团队和政企办公团队。

周桂军认为，三家整体对比，中国移动的打法更像是先通过省公司把场景跑通，再逐步汇总成集团级的词元运营生态；中国电信的特点则是“集团统一、档位清晰、产品最像标准化资费”；而中国联通的特点是“个人与团队双轨并行，且更强调模型与工具的解耦”。

尽管路径不同，但三家运营商的共同目标也十分明确：将原本面向专业开发者的大模型能力，转变为普通用户和中小企业都能够直接购买和使用的标准化服务。

## 市场渐成 普及前奏

未来几年，更值得关注的问题或许是“谁能够以更低成本、更高效率将AI能力输送给用户”。

对于三大运营商词元服务的进一步商品化，业内普遍认为，随着AI应用持续向办公、教育、营销、研发和工业等场景渗透，未来企业采购AI能力的方式将越来越趋近于购买云资源和通信服务。

周桂军表示，此前业内对三大运营商词元产品的判断，大体集中在两个方向：一是会推动AI服务进一步普惠化，二是会倒逼运营商与平台方重构新的增长逻辑。其中，前者的价值在于降低AI使用门槛。他表示，过去，中小企业部署AI往往需要购买服务器、租赁GPU资源或者调用复杂API接口，投入成本较高。而通过词元套餐模式，企业能够像购买流量包一样获得AI能力，从而降低数字化转型门槛。

下游供应商亦认同这一判断。科大讯软件股份有限公司

副总裁李飞表示，依托运营商强大的算力调度、网络覆盖和渠道触达能力，词元将成为贯通算力生产、模型调用、智能应用等领域的关键纽带。他认为，中小微企业无须自建算力、研发模型，按需采购词元即可快速部署数字员工、内容创作等AI应用，从而显著降低数字化转型成本。

同时，对于运营商而言，这同样打开了新的增长空间。周桂军表示，过去十余年，运营商的核心收入来源主要依赖移动通信和宽带业务。如今，在网络连接增长趋缓背景下，算力服务和AI服务正在成为新的收入来源。特别是在拥有庞大客户基础和算力基础设施优势的背景下，运营商天然具备推动词元普及的能力。

王清霖则认为，目前，不同厂商之间的词元计费标准尚未完全

统一，模型能力差异、服务质量保障、跨平台互通等问题仍有待解决。未来，行业能否形成统一标准体系，仍将决定词元经济的发展速度。但可以确定的是，随着中国算力平台持续扩容，以及三大运营商、云厂商、大模型企业陆续加入，一个围绕词元展开的新型AI服务市场正在形成。

整体而言，业内共识正在达成：过去几年，行业竞争的焦点是“谁拥有更强的大模型”；而未来几年，更值得关注的问题或许是“谁能够以更低成本、更高效率将AI能力输送给用户”。周桂军表示，三大运营商词元产品登陆中国算力平台，不仅是一次产品上架，更是我国AI基础设施建设迈向规模化普惠的重要信号。随着算力资源逐步实现标准化交易，一个类似流量经济的新市场正在加速成形。

## 科创前线

# 从“造整机”到“强链补链” 具身智能投融资嬗变

中经记者 黎竹 张靖超 成都报道

2026年，中国一级市场的具身智能机器人赛道上演着融资大戏。据IT桔子、CENTI等平台的数据，2026年第一季度国内具身智能赛道披露融资超50起，获投企业超30家，累计融资额超200亿元，同比增长近60%，创下历史新高。

然而，当下投资逻辑正从“概念追逐”转向“产业深耕”的理性回归。业内所关注的，除了机器

人如何跑得快、走得远，跳出让人眼花缭乱的舞步外，还有真实应用场景和规模化交付能力。

如果从今年1—5月公开披露的融资事件来看，会发现资金明显流向了几个关键位置：机器人、大脑、数据采集、灵巧手、整机本体和底层基础设施。但《中国经营报》记者注意到，5月具身智能赛道融资端出现了短暂降温，而且产业分工专业化趋势初显，行业焦点从“造一个能动的身体”转向分工打造“一个能思考、能感

知、能交互的物理智能体”。

对此，中国企业资本联盟副理事长柏文喜指出：“5月融资事件回落至22笔，较3—4月明显减少，这主要与一级市场整体节奏同步——当月全国投资金额环比下降28.1%。”在他看来，具身智能内部的结构分化更为关键：整机厂商估值已普遍突破100亿元甚至200亿元，新进入者面临极高门槛；同时，资本正从“造整机”转向“强链补链”，流向核心零部件、传感器、灵巧手等上游环节。

## 全链条延伸

在业内看来，今年机器人行业将从“讲故事”进入“交作业”阶段，对于还在程序设置阶段、不能造、难复购的企业，生存窗口正快速收窄。

北京市工商联副主席、振兴国际智库理事长李志起在接受记者采访时表示：“最近两年，大模型、运动控制、仿生本体、高精度感知器件同步实现技术突破，彻底打通了具身智能‘大脑、小脑、躯体’协同运转的核心瓶颈，今年也可以看作是行业规模化积累交互数据的关键元年。”

同时他还提到：“如今资金不再单纯追捧概念和故事，而是更看重企业实际交付能力与落地效果。整个产业链的投资布局也从

单一整机企业，逐步向上游核心零部件、中游算法模型、下游场景服务全链条延伸。”

我国具身智能产业发展处于起步期，目前市场规模快速增长。根据国务院发展研究中心预测的数据，中国具身智能产业的市场规模预计在2030年达到4000亿元，并有望在2035年突破万亿元。

目前来看，这个万亿产业可分为“大脑”“身体”“关节”“场景”“基础设施”等赛道。据记者不完全统计，今年，关键零部件领域融资事件占总交易事件的比重较高，关节模组、灵巧手、传感器等领域融资显著增多，而且产业链公司的融资金额并不亚于初期的

机器人企业。

近期，多位投资人在公开场合也给出了类似的判断。例如，乾创投本创始人陈臻公开表示，早期投资热点集中在本土企业，但上游核心零部件国产化是产业根基。

对此，一位投资人告诉记者，就像AI发展过程中“卖铲子”方最先获利一样，上游变现确定性更高。在他看来，当下多方参与的激烈的竞争中，绝大多数公司并不具备长期价值。未来的具身智能行业中，谁能持续提升软硬件一体的协同能力，并借助可沉淀、可复用的行业级数据能力实现规模化量产，谁才能在竞争中脱颖而出。

## 技术创新落地

企查查数据显示，具身智能相关企业多为资金密集型，其中注册资本在5000万元及以上的企业占比最高，达37.13%。随着资本的热钱涌向拥有关键技术的企业，具身智能行业的焦点正转向能否量产、真实订单、场景落地等指标。

从数据来看，我国在具身智能方面的创新呈爆发式增长态势。《具身智能技术发展报告》显示，全球具身智能专利累计近20万件，其中89.7%为体现硬核技术创新的发明专利。而我国贡献约10.3万件，占全球总量的53.3%，超过美日德三国之和。2025年单年申请量达2.6万件，较2024年暴涨60%以上。

与专利创新同步，具身智能相关企业也在不断增多。企查查数

据显示，截至5月25日，国内现存具身智能相关企业3025家。近五年具身智能企业注册量呈显著增长态势，尤其在2025年迎来爆发式增长，注册量达408家，同比增长高达119.35%。截至目前，今年已注册184家具身智能相关企业。

在这场资本竞速中，不仅有以国家人工智能产业投资基金为代表的国资参与，小米、理想、比亚迪、吉利、宁德时代、博世等产业资本也在进行战略布局。

此外，资本注意力也在从本体分流到“具身大脑+数据基础设施”。光轮智能联合创始人兼总裁杨海波公开表示，2026年正在成为具身智能“数据规模化元年”。在具身智能迈向规模化落地的过程

中，数据供给能力、物理仿真能力与底层算力适配能力，正成为决定行业发展的关键基础设施。

李志起指出，目前赛道内入局企业数量偏多，同质化竞争现象比较突出，多数企业集中在整机组装环节，高端精密减速器、伺服系统、高端传感器等核心器件依旧存在对外依赖，呈现出低端领域内卷、高端环节受制的现状。同时人形机器人、通用具身设备前期投入大、回本周长期，对资本的耐心是极大考验。

柏文喜则认为，未来五年，具身智能产业将进入“供应链降本+可靠性提升+场景ROI验证”的阶段，届时需警惕部分企业估值短期飙升数倍的现象。

## 工业制造升级需求

在业内看来，真实产业场景的需求在凸显。工业制造不仅是当前具身智能落地的第一大场景，更是技术迭代、成本优化、模式成熟的核心土壤。

但目前机器人本体产品的主要流向集中在科研教育、商业展演、展厅导览等领域，但是真正能够替代人工、创造生产力的具身智能工商业场景并没有全面打开。

李志起则告诉记者：“对于现代工业体系而言，具身智能已经是产业转型升级的必备支撑。融合了大模型、自主感知、自主规划能力的具身智能，能够让机器人摆脱固定编程限制，自主理解任务、适配环境、调整动作，真正实现人机

协同作业。这种变化不仅提升了生产效率，也重塑了整个工厂的生产模式，推动传统自动化工厂向自主化、柔性化、智能化工厂转型。”

李志起分析认为，具身智能产业链上下游都蕴藏着巨大的发展空间。上游领域，国内企业在高精度减速器、伺服电机、力觉与触觉传感器、工业控制器等核心硬件上的提升空间巨大，也是整个产业链附加值较高的环节；与此同时，具身大模型、多模态算法、工业仿真软件、数字孪生系统等软件与算法层面，技术壁垒高、市场需求稳定，同样是未来资本和企业布局的重点。在下游应用端，工业本身就是最大的增量市场，汽车

制造、3C电子、锂电光伏、高端装备制造等领域，都有大量可落地的细分场景。

多位投资人及业内专家均提及，这一轮资本入场是技术、政策、市场三重力量的共振，这一背景下产业也将经历从实验室技术验证迈向商业化落地的必然阶段。在经过融资与市场筛选后，大量缺乏核心技术、没有落地场景的尾部企业会逐步退出市场，行业资源会快速向头部集中，赛道也会快速走向规范化、集中化发展。从全球发展的背景来看，谁能把技术路线变成稳定产品，把机器人带进工厂、仓库、零售、巡检和服务现场，才更有可能在产业化阶段存活。