

三大运营商身处转型阵痛期 创新业务尚难支撑全局

中经记者 谭伦 北京报道

日前,中国移动、中国电信、中国联通的2026年中期业绩相继披露。财报数据显示,三大运营商整体呈现传统通信业务增长承压、新业务保持较快增长的情况。这也与整个电信行业所处环境基本一致。工信部最新数据显示,2026年上半年,我国电信业务收入累计完成8873亿元,同比

“传统生意”越来越难做

随着换机周期延长、用户新增放缓,运营商传统的“终端+通信”商业模式正在进一步承压。

周桂军指出,三家运营商的2026年中期业绩中,最值得关注的是传统通信业务用户规模、网络流量仍在增长,但这些增长越来越难以直接转化成收入增长。

以中国移动为例,财报数据显示,截至今年6月底,其移动客户已经达到10.11亿户,宽带联网客户达到3.37亿户。但上半年通信服务收入仅为3504亿元,同比下降5.7%;移动ARPU则降至45.1元。与此同时,手机上网流量仍同比增长16%。也就是说,流量增长和收入增长已经出现明显脱钩。

中国电信也面临类似压力。财报显示,今年上半年,中国电信的移动通信服务收入1054.38亿元,同比下降1.1%;固网及智慧家庭服务收入617.81亿元,同比下降3.7%。虽然5G用户达到3.23亿户,5G用户渗透率升至72.9%,移动用户DOU仍同比增长10.6%,但传统连接业务依然没有摆脱收入压力。

中国联通今年上半年的利润下降幅度明显大于收入增长。中国联通在半年报中明确指出,除增值税因素外,人工成本投入节奏变化也是利润阶段性波动的重要原因。

在周桂军看来,此次传统电信业

下降2.1%,而按照上年不变价计算的电信业务总量仍增长7.7%,行业继续呈现明显的“量增收降”特征。

对此,通信分析师周桂军向《中国经营报》记者表示,从2025年开始,运营商传统业务增长趋缓、加速向AI创新转型的趋势已经明显,此次的半年报财报也再度印证这一走势,而在新业务还不能完全撑起全局增长时,运营商的转型阵痛还会持续较长时间。

务遭遇的不只是周期性问题,而是多重因素共同作用后的结构性变化。

一方面,国内移动通信市场已经进入高度成熟阶段。工信部数据显示,截至6月末,我国移动电话用户已经达到18.44亿户,按照人口规模计算,市场早已不存在过去意义上的人口红利。另一方面,语音、短信等传统通信需求仍在萎缩,上半年移动互联网接入流量虽保持增长,但流量本身已经越来越便宜。与此同时,携号转网、互联网低价套餐、运营商之间的竞争,也在不断压缩传统业务的价格空间。

更值得注意的是,手机及其他终端的消费也在发生变化。随着换机周期延长、用户新增放缓,运营商传统的“终端+通信”商业模式正在进一步承压。中国移动前董事长杨杰此前就曾公开指出,传统通信需求趋于饱和、人口红利逐步消退,以及市场竞争加剧,是运营商传统业务增长放缓的重要原因。

因此,周桂军表示,过去运营商最核心的经营模式是连接规模的持续扩大,即新增用户、提高流量、扩大网络覆盖,再通过规模效应带动利润;而现在,用户规模增长的边际效应已经非常有限,运营商必须寻找新的业务增收点。

“第二增长曲线”逐步清晰

运营商正依托网络、算力等资源,逐渐向“连接赋能”型算力服务生态演进。

对于三大运营商而言,好消息是云、算力、AI和产业数字化等新业务已经成为最值得关注的增长变量。

其中,中国移动的转型特征最为明显。其上半年算力服务收入达到529亿元,同比增长14%;数据中心收入约190亿元,同比增长13.2%;云计算服务收入同比增长18%。截至6月底,中国移动智算总规模达到112700 PFLOPS,在网智算资源使用率超过90%。与此同时,公司将算力、模型、数据和智能体能力进一步打通,升级多智能体协同引擎,发布九天4.1安全可信多模态大模型,并推进具身智能机器人等场景落地。

更重要的是,中国移动正在推动算力业务从简单的资源出租

向更高附加值的AI服务延伸。其移动云上半年收入达到561亿元,同比增长11.3%;5G专网收入则达到61亿元,同比增长57.8%。也就是说,过去以“连接”为核心的政企业务,正在逐渐向“连接+云+算力+AI”的综合服务模式转变。

中国电信的路径则更加突出“云+AI”。上半年,公司智能收入达到311亿元,同比增长7.1%;天翼云收入618亿元,同比增长7.8%,其中智算收入同比增长95%,AIDC收入同比增长9.3%。截至上半年末,其“息壤”算力互联调度平台纳管算力超过118.8EFLOPS,自有智算能力达到70.8EFLOPS,智算利用率达到94%。

与此同时,中国电信也在尝试建立围绕Token的新经营体

系。其星辰TokenHub目前已经汇聚142个大模型,并推进420余个行业智能体以及多个行业Skills落地。

中国联通的转型则体现出“算力投入加速”的特征。上半年其算力收入419亿元,同比增长13%,其中智算中心收入增长11%,智能计算收入增长9%。与此同时,公司算力投资占资本开支的比重提升到37%,投资额同比增长超过80%。其“联通星罗”算力调度平台已经连接全国300多个骨干云池,并推出元景MaaS一站式Token运营平台以及智能体产品UniClaw。

中国信通院发布的《智能算力服务研究报告(2026年)》显示,2025年我国智能算力服务市场规模预计已经超过1300亿元,

市场竞争正在从传统基础算力资源服务向以大模型为核心的MaaS服务升级。该报告同时指出,运营商正依托网络、算力等资源,逐渐向“连接赋能”型算力服务生态演进。

Omdia电信战略分析师杨光向记者表示,运营商真正瞄准的并不仅仅是一个规模不断扩大的“算力”市场,而是希望将自身传统的网络优势、数据中心资源、政企客户资源以及本地化服务能力,与AI结合起来。

从这一角度观察,三家运营商的转型正从过去人和人之间的连接,进一步扩展到人、机、物、模型、智能体之间的连接,再进一步进入算力调度、数据流通、模型调用和智能应用服务,成为其真正意义上的“第二增长曲线”。

“换挡期”仍将持续

未来几年三大运营商仍将处于一个典型的“新旧动能换挡期”。

从收入规模来看,中国移动算力与智能服务收入占主营业务的比例为22.6%,中国电信智能收入占主营收入的比例为12.8%,中国联通算力收入419亿元。虽然增速明显快于传统通信业务,但从绝对规模和盈利贡献来看,距离成为绝对主导业务仍有相当距离。

周桂军认为,运营商的优势在于网络、机房、客户和资本实力,但AI基础设施同时也是一个资本密集型行业。智算中心、AIDC、网络升级等需要持续投入,而AI硬件迭代速度又远高于传统通信基础设施。这意味着,运营商必须解决一个核心问题:怎样避免算

力投资最终变成低利用率资产。

目前,中国移动智算资源使用率超过90%,中国电信自有智算利用率达到94%,但未来随着智算规模进一步扩大,如何保证这些资源持续获得订单、提高单位算力收益,仍是决定其新业务盈利能力的关键。

同时,中国信通院的研究显示,智能算力服务市场正在由基础资源供应向MaaS演进。未来客户真正购买的可能不再是一台服务器、一个机架或者多少EFLOPS,而是模型训练、推理服务、Agent调用、行业数据以及一套完整的AI解决方案。这对运营商提出了更

高要求。电信分析师付亮向记者表示,传统通信行业擅长标准化产品和大规模基础设施运营,但AI业务高度依赖算法、数据、开发者生态,而运营商传统色彩太浓,必须通过混改等尝试,进一步加快其市场化能力的跃迁。

此外,AI与传统电信业务在产品周期、人员结构、考核方式乃至商业模式上都存在明显差异。杨光认为,过去运营商强调网络覆盖、用户规模、收入和ARPU,而AI业务则更加重视模型调用量、Token消耗、算力利用率、开发者数量以及生态黏性。因此,能否建立与AI时代相匹配的组织机制,将比单

纯增加算力投资更加重要。中国联通近期推进机构改革、中国电信提出“智改”,背后正是这一逻辑。中国通信企业协会近期也指出,三大运营商正在从“管道提供者”向“智能经济服务商”跨越,组织体系、投资方向和经营模式均处在调整之中。ICT产业正在进入由智能化重构驱动的新增长周期,ICT服务业的增长模式正由过去的规模扩张转向深耕用户价值。

这意味着,未来几年三大运营商仍将处于一个典型的“新旧动能换挡期”,而在新的增长引擎真正接棒前,这段换挡期注定将不会轻松。

