

17个区域节点落地 我国“算力互联网”加速成形

中经记者 谭论 北京报道

随着人工智能产业进入规模化应用阶段，算力正从数据中心的内部“资源”，加速转变为支撑产业数字化和智能化的新型基础设施。

近日，工业和信息化部(以下简称“工信部”)官方公告,按照《工业和信息化部办公厅关于组织开展国

从“东数西算”到“全国一张网”

我国算力基础设施建设从“建节点”向“连资源”转变。

回溯我国算力基础设施的发展路径,可以看到一条较为清晰的演进路线:从有无到连接,最终走向算力资源的统一调度与高效配置。

《中国经营报》记者从多位曾参与“东数西算”建设的三大运营商人士处获悉,2022年启动的“东数西算”工程,重点解决的是算力基础设施空间布局。通过建设京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝等8个国家算力枢纽节点和10个国家数据中心集群,我国逐步形成全国一体化算力网络的骨干框架。其核心逻辑,是将我国东部旺盛的算力需求

家算力互联互通节点建设工作的通知》要求,经公开申报、材料审查、专家评审等程序,确定包括北京在内的全国17个省(自治区、直辖市)入选为国家算力互联互通区域节点。工信部同时要求,有关地区 and 单位应加快节点建设,严格实施项目管理并尽快投入应用。

这意味着,2026年年初开始推进的“1+M+N”国家算力互联互通

与西部能源、土地等资源优势结合起来,推动算力资源跨区域配置。

但随着人工智能尤其是生成式人工智能快速发展,单纯解决“算力在哪里”已经不够。不同地区的数据中心、云平台和智算中心之间仍然存在较强的资源割裂,不同厂商的CPU、GPU及AI加速芯片也形成了复杂的异构算力环境。对用户而言,真正困难的问题逐渐变成“哪里有合适的算力”“怎样调用”“不同算力能否协同”。

因此,算力互联互通成为“东数西算”之后的重要政策方向。

节点价值不只是“连上算力”

节点组合本身就体现出未来算力网络将更多承担东西部之间、需求侧与供给侧之间的资源协同功能。

在业内人士看来,此次17个省市进入首批国家算力互联互通区域节点,真正值得关注的并非节点数量本身,而是其背后算力资源配置方式的变化。

按照工信部部署,区域节点将围绕算力资源汇聚、算力选择、算力标识管理、运行监测和安全保障等建设统一服务平台。对此,中国信通院副院长魏亮此前指出,我国算力资源具有地域广、主体多等特点,产业长期存在“找算力难、调算力难、用算力难”等问题。算力互联网的重要意义,就是利用统一标识、算力调度和网络能力,把碎片化资源连接起来,最终形成逻辑上的全国算力“一张网”和统一服务

大市场。

对当前高速增长的智能算力市场而言,这一能力的重要性正在快速提升。

工信部数据显示,2026年上半年我国智能算力规模同比增长177%,但同期全国算力设施整体上架率为71.4%。这说明我国算力供给规模已经十分庞大,但供给与需求之间仍然存在匹配效率问题。特别是在不同区域、不同架构之间,局部算力紧缺与部分资源利用不足可能同时存在。

算力互联互通所要解决的,正是这种结构性矛盾。工信部在《算力互联互通行动计划》解读中也明确指出,要通过统一公共算力标识、

节点体系,正从顶层设计和地方申报阶段进入加速推进新阶段。

今年2月,工信部印发《工业和信息化部办公厅关于组织开展国家算力互联互通节点建设工作的通知》,明确国家算力互联互通节点体系由1个国家算力互联网服务节点、M个区域节点和N个行业节点组成,区域节点将承担算力资源汇聚、标识注册、算力选择、互联互通、运行监测等功能。

这被业内视为我国算力基础设施建设从“建节点”向“连资源”的重要转变。

今年2月,工信部进一步推进“1+M+N”体系建设,明确国家节点、区域节点和行业节点的功能定

建设多级算力互联互通平台等方式,着力解决算力资源利用率不高、异地异构协同难、产业供需不匹配等问题,让产业更加高效地“找算力、调算力、用算力”。

而从产业影响看,这也将推动算力竞争逻辑发生变化。Omda电信战略分析师杨光认为,过去,各地发展算力基础设施,较多关注数据中心规模、服务器数量和GPU卡数;而在算力互联之后,一个地区或者一个企业真正具备的算力能力,不仅取决于自己拥有多少资源,也取决于能够调度多少外部资源。

通信行业分析师周桂军认为,尤其是对运营商、云计算厂商和地方算力平台而言,这意味着未来竞

争重点将逐渐从“资源拥有量”向“资源组织能力”转移。谁能更有效地把通算、智算、超算以及云、边、端资源组织起来,谁就更有可能在未来算力服务市场中占据更有利位置。

此外,在周桂军看来,从区域布局看,此次入选地区也颇具代表性。一方面包括北京、上海、广东、浙江、福建等算力需求旺盛、数字产业集聚程度高的地区,另一方面也涵盖内蒙古、宁夏、甘肃、贵州、山西等能源和算力基础设施优势较强的地区。这样的节点组合,本身就体现出未来算力网络将更多承担东西部之间、需求侧与供给侧之间的资源协同功能。

其中,首先解决的仍是标准问题。中国信通院此前研报曾指出,当前,我国算力资源具有明显的异构特征,不同厂商的芯片、服务器、云平台甚至软件栈之间,都存在技术差异。算力互联不能简单理解成网络打通,还需要统一资源描述、算力标识、接口协议、调度规则以及服务质量评价标准。

工信部对此已经明确,到2026年建立较为完备的算力互联互通标准、标识和规则体系,并推动不同主体、不同架构、不同地域公共算力资源实现标准化互联。

其次要解决的是商业机制。周桂军表示,算力互联最终要真正成为可以流动的生产要素,仅靠平台连接资源还不够,还需要建立统一的度量、定价、交易和质量评价机制。

在其看来,未来算力市场可能出现类似电力市场的进一步分工:基础设施运营商提供资源,网络运营商提供运力,平台提供调度和交易,模型及应用企业购买服务。算力的价值也将逐步从单纯的“硬件拥有量”,转向“实际可用能力”和“单位算力



此次17个区域节点公布,是我国算力基础设施发展从“扩规模”走向“提效率”的一个新拐点。
谭论/摄影

仍需跨过三道坎

工信部已经明确提出,要持续引导“枢纽—区域—边缘”算力设施协同布局,并加快建设“算力超市”。

区域节点落地,并不意味着全国算力已经实现真正意义上的“一张网”,想要真正形成这张算力网的高效运行,仍需跨过不少现实门槛。

其中,首先解决的仍是标准问题。中国信通院此前研报曾指出,当前,我国算力资源具有明显的异构特征,不同厂商的芯片、服务器、云平台甚至软件栈之间,都存在技术差异。算力互联不能简单理解成网络打通,还需要统一资源描述、算力标识、接口协议、调度规则以及服务质量评价标准。

工信部对此已经明确,到2026年建立较为完备的算力互联互通标准、标识和规则体系,并推动不同主体、不同架构、不同地域公共算力资源实现标准化互联。

其次要解决的是商业机制。周桂军表示,算力互联最终要真正成为可以流动的生产要素,仅靠平台连接资源还不够,还需要建立统一的度量、定价、交易和质量评价机制。

在其看来,未来算力市场可能出现类似电力市场的进一步分工:基础设施运营商提供资源,网络运营商提供运力,平台提供调度和交易,模型及应用企业购买服务。算力的价值也将逐步从单纯的“硬件拥有量”,转向“实际可用能力”和“单位算力

产生的业务价值”。

此外,最后的一道坎,则是如何真正把算力送到产业。

今年上半年,工信部已经明确提出,要持续引导“枢纽—区域—边缘”算力设施协同布局,并加快建设“算力超市”。近两年围绕国家算力枢纽节点建设的算力大通道已经超过70条,相关枢纽节点间网络性能提升10%。

杨光认为,这意味着,下一阶段算力互联的考验将越来越多地来自应用端,而不只是基础设施端。一个重要判断是,如果算力互联最终不能降低企业获取算力的门槛、缩短AI应用上线周期,那么再庞大的算力网络也很难形成真正的产业价值。

从这个角度看,此次17个区域节点公布,更像是我国算力基础设施建设从“扩规模”走向“提效率”的一个新拐点。

但总体而言,从“东数西算”解决算力布局,到算力互联互通解决资源连接,再到“1+M+N”推动国家、区域和行业节点协同,我国正在逐步补齐算力从建设、连接到调度、交易和应用的完整链条。随着2028年基本实现全国公共算力标准化互联的目标逐步临近,未来衡量我国算力产业发展水平的指标,也或将从算力规模,转向算力调用效率及其产业应用价值。

AI时代的算力“包租公”,谁真正赚到钱了?

中经记者 黎竹 张靖超 成都报道

随着2026年上半年业绩报告披露收官,在二级市场上异常活跃的算力租赁概念股开始接受业绩校验。为此,《中国经营报》记者对算力租赁概念股进行筛选,并统计了目前已披露半年报的多家算力租赁上市公司业绩,包括浪潮信息(000977.SZ)、利通电子(603629.SH)、润泽科技(300442.SZ)、行云科技(300209.SZ)、工业富联(601138.SH)、鸿博股份(002229.SZ)、协创数据(300857.SZ)、中科曙光(603019.SH)、拓维信息(002261.SZ)、中贝通信(603220.SH)和云从科技(688327.SH)。记者发现,尽管上述企业在商业模式、收入成色与业绩弹性上分化明显,但综合来看,其营收都呈现中高速增长态势,而“长期框架协议/大厂绑定/在手订单”也导致部分上市公司出现了为追求长期订单锁量导致合同负债抬升的情况出现。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜向记者指出,目前行业进入了规模化履约、精细化运营的新周期,但渗透率尚未过半,离真正的成熟期还有距离。他提及:“行业逻辑主线已从‘按卡/小时计费’转向‘基础费用保底+Token用量分成’,头部企业合同负债飙升,比如利通电子合同负债同比大增7276%。”

头部长单锁量

以大模型为代表的人工智能技术爆发式演进,使智能算力需求呈指数级增长。机构预判2026年算力市场规模将突破2600亿元。

在业内看来,不同梯队的企业毛利率存在明显差异,头部企业凭借更早的布局、更低的硬件采购成本和更大的客户规模,算力利用率维持在较高水平,毛利率也显著高于行业平均。

从利通电子中报来看,在2026年1—6月,其营业收入21.01亿元,同比增长38.58%;归母净利润7.02亿元,同比增长1275.15%。拆分业务来看,算力及相关服务营收达12.74亿元,同比增长162.38%,占营业收入的60.63%。其中,算力设备及配件(如内存条)销售收入增幅高达2455.25%,而算力租赁业务

都能吃到“肉”吗?

随着AI大模型应用落地范围不断扩大,推理算力需求还会进一步提升,而相对较高的盈利水平吸引更多企业进入算力租赁市场,这一赛道上也迎来了更多跨界玩家。

柏文喜指出,目前处于高端算力紧缺、中低端算力过剩的K型分化阶段。

业内人士张健则告诉记者,目前算力租赁这一行业整体平均毛利率维持在35%—45%区间,头部智算平台的毛利率可以达到55%—60%。无论直租或者转租,通常都由公司独立提供技术支持与运维服务。

润泽科技2026年半年报显示,其上半年实现营业收入37.46亿

元,同比增长50.05%;归母净利润12.03亿元,同比增长36.43%。在智能体规模化商用驱动Token消耗指数级增长、智算中心正由单纯硬件机房升级为“Token工厂”智能生产载体的行业背景下,报告期内其AIDC算力业务实现营业收入19.95亿元,同比增长126.24%,占公司营业收入比例达53.26%,成为核心增长引擎。

不仅算力业务高速增长,对比来看,润泽科技的财务状况也相对健康,其经营活动产生的现金流量净额29.58亿元,同比增长30.78%。截至报告期末,公司总资产达478.55亿元,资产负债率为64.91%。从润泽科技披露的商业模式来看,其运营模式为与电信运营商合作运营、终端客户直签合作的双轨业务模式。在合作运营模式下,电信运营商根据机柜上架数量和约定价格向公司按月结算相关服务费;直签合作模式下,直接面向终端客户提供算力中心相关服务,依据服务内容约定计价标准与客户直接结算相关费用。据财报信息,此前租金上按卡时/月确认。

一部分企业则凭借算力硬件参与了这场算力热潮,以浪潮信息、工业富联和中科曙光三家来看,其利润和订单都呈现暴涨态势。其中,浪潮信息在今年上半年营收843.79亿元,同比增长5.22%;归母净利润29.52亿元,同

比增长22000P),与上年年末持平,在手订单预计于下半年分批交付。但截至发稿,利通电子未回应其与包括腾讯在内的长协客户的交付周期以及存货周转、回款周期方面的询问。

协创数据上半年聚焦“AI算力基础设施商”布局业务,从2026年半年报来看,其在报告期内实现营业收入125.23亿元,同比增长153.29%;归母净利润18.38亿元,同比增长325.51%。

从业务布局来看,协创数据上半年智能算力产品及服务收入32.16亿元,同比增长163.46%,占总营收比重从2024年的2.04%跃升至25.68%。但债务规模也在飙升,截至今年上半年,公司总资产480.85亿元,总负债417.32亿元,资产负债率高达86.8%。其中,短期

借款达80.38亿元、一年内到期的非流动负债70.85亿元,合计151.23亿元,短期偿债压力显著;长期应付款高达113.06亿元,较期初的9.05亿元暴增逾11倍,主要为融资租赁售后回租款。

9月1日,协创数据披露了关于开展融资租赁业务的议案。公告显示,协创数据近日与兴智玖号(天津)租赁有限责任公司(以下简称“兴智玖号”)签订《融资租赁合同》,采用直接租赁的方式,融资金额人民币56.47亿元,租赁期限63个月。同时签订《质押合同》,以应收账款提供质押担保。

柏文喜告诉记者:“算力租赁这一赛道在短期1—2年内高增确定性较强,支撑高增的三重逻辑:AI推理需求爆发、高端GPU供给瓶颈、商业模式向Token分成升级——在未来18个月内仍将维持。但长期不可线性外推。头部企业凭借卡源优先权、大厂长单锁定,比如以‘利通电子与腾讯50亿元3年协议、订单排至2027年后’来看,利润增速将显著高于营收增速,呈现非线性盈利释放。”

柏文喜认为有三大风险正在积聚:其一,头部厂商已规划超万P级算力,2026年前五大厂商市占率或突破60%,若AI需求阶段性回落,超前产能面临利用率下滑;其二,芯片迭代周期压缩至12个月内,设备面临加速折旧;其三,行云科技等公司已在公告中主动提示“行业参与者持续增加,竞争逐步加剧,租赁价格存在波动可能”。

此外,鸿博股份跨界算力未能兑现持续盈利。2025年,其算力及相关服务以6.14亿元收入、60.58%的占比首次成为公司第一大收入来源;2026年上半年该板块收入降至0.52亿元,同比下滑91.30%,收入占比也由上年同期的75.25%收

缩至27.74%。

新智派新质生产力会客厅联合创始人袁帅提醒:“目前市场整体处于供不应求的状态,很多企业只要能拿到可用的算力资源,就能快速转化为可观的业绩增量,但随着市场上参与主体不断增多,下游客户的选择空间持续扩大,单纯依靠资源差价获取利润的空间会被逐步压缩。算力租赁的很多环节仍在摸索更合理的商业模式,上下游的协同标准也尚未完全统一。未来赛道的竞争必然会激烈,这种激烈并非单纯依靠资源堆砌就能取胜,而是会逐步延伸到服务深度、场景理解能力和长期运营稳定性的比拼上。”