

城投开启“第三次创业”：瞄准城市级Token公共服务运营

中经记者 石健 北京报道

词元经济正推动城投开启“第三次创业”。今年以来，广州、绍兴、嘉

瞄准词元经济

围绕平台各自的分工定位，平台提出了“政府统筹、国资牵头、央企筑基、生态集聚”的运营模式。

9月20日，舟山市Token公共服务运营平台发布启动，该平台由舟山海洋投资集团有限公司下属的舟山市数字产业有限公司(以下简称“舟山数产公司”)主体运营。据披露，未来该平台将作为市级词元服务枢纽，免去企业自建模型、采购算力设备的成本，支持一次接入、按需调用、按量付费，有效降低中小企业AI应用门槛，推动区域算力资源从分散布局向集约共享转型。

《中国经营报》记者注意到，今年以来，地方国资、城投公司密集入场词元经济。

嘉兴市城市投资发展集团有限公司牵头运营了长三角(嘉兴)Token运营中心；湖州市城市投资发展集团有限公司下属的湖州市数据科技集团有限公司牵头运营了浙北Token运营中心；绍兴市城市发展集团有限公司(以下简称“绍兴城发集团”)联合当地电信企业共同推出智云绍兴Token运营平台。

围绕绍兴推出首个城市级Token公共运营服务平台，绍兴城发集团方面向记者表示，本次平台的搭建，一方面，精准聚焦产业转型痛点；另一方面，有效盘活全域零散算力资源，将传统算力转化为标准化、可流通、可计价的“词元”生产要素，实现企业按需调用、按量计费，让AI赋能生产一线。

围绕平台各自的分工定位，平台提出了“政府统筹、国资牵头、央企筑基、生态集聚”的运营模式。具体而言，电信企业负责

兴、舟山、平潭等地方国资、城投公司启动运营城市级Token公共服务运营服务平台。多家城投公司披露，运营平台将通过贯通算力、模型、数据、场景全业务链

条，实现“算力供给、词元生产、场景应用、产业孵化”的全闭环产业生态，目的在于为企业带来低成本、低延时、高效率的人工智能服务。

在多位地方国资人士看来，未来将有更多Token运营中心出现，城投公司正从城市综合服务运营商向城市级Token公共服务运营商的角色转变。

地方国资、城投Token公共运营平台特点汇总				
地区	运营主体	平台名称	核心运营模式与定位	重点应用场景
浙江舟山	舟山海洋投资集团有限公司 下属舟山市数字产业有限公司	舟山市Token公共服务运营平台	定位为市级词元服务枢纽	海洋经济、临港制造、医疗健康、 金融服务等实体场景
浙江绍兴	绍兴市城市发展集团有限公司 联合当地电信企业	智云绍兴Token运营平台	采用“政府统筹、国资牵头、央企 筑基、生态集聚”的四方协同 运营模式	纺织、生物医药、高端装备等工业 产业，同时覆盖城市治理、政务服务、 民生服务等公共服务领域
浙江嘉兴	嘉兴市城市投资发展集团有限公司	长三角(嘉兴) Token运营中心	为词元经济落地提供充足产业 场景	本地规上工业企业、AI科创企业 相关产业场景
浙江湖州	湖州市城市投资发展集团有限公司 下属湖州市数据科技集团有限公司	浙北Token运营 中心	打造区域级Token运营中心	区域内产业数字化转型相关场景
福建平潭 综合实验区	平潭综合实验区城市发展集团 有限公司下属平潭数科公司	Token聚合平台	构建“算力底座—模型枢纽— 全场景应用”的全链条服务闭环	短剧场景(上线“AI漫剧工场”)，同时覆 盖实验区全场景数字化服务
根据公开信息整理				

提供算力供给与技术支持，绍兴城发集团主导市场化运营与产业生态培育。平台通过贯通算力、模型、数据、场景全业务链条，实现“算力供给、词元生产、场景应用、产业孵化”的全闭环产业生态，为企业带来低成本、低延时、高效率的AI服务。

对于绍兴提出的运营模式，现代咨询研究院院长丁伯康认为，这4个角色明确了各方运营主体的分工。“政府统筹，即市级层面统筹规划，作为算力一张网与Token平台的共同治理边界；国资牵头，即绍兴城发集团作为运营主体，承担资源整合、平台运营、生态组织的工作，把政务侧与市场侧的需求衔接起来；央企筑基，即电信企业提供

网络、算力、安全底座，让地方国企不必自建技术基础设施，专注运营本身；生态集聚，即平台面向全市开放，企业低成本、高效率接入AI服务。首批入驻覆盖从底层算力供给，到纺织、生物医药等垂直场景应用全链条。”

丁伯康同时对记者表示，城投切入词元经济，手握三张“入场券”。第一张“入场券”是算力资源。目前，各地的智算中心、数据中心多由地方国资、城投公司兴建，有效盘活了存量算力资源；第二张“入场券”是场景资源。此前，城投更多扮演城市综合服务运营商的身份，在政务服务、智慧城市、市政工程、民生保障等领域，已经有相当熟悉的业务场景，便于接入

人工智能大模型；第三张“入场券”是统筹能力。城投公司长期作为政府和市场的接口，具备汇聚多方资源的能力，有效降低协调成本。

在多位地方国资人士看来，词元经济也正在推动城投开启“第三次创业”。

在城投发展中，第一次创业是以土地财政作为基础，大力推动基础设施建设而实现。第二次创业则是以城市综合服务运营商的定位，通过智慧城市、市政工程、物业服务等一系列业务为载体，实现城投二次创业转型。目前的第三次创业是在依托数据、算力、模型以及词元来完成，即向城市级Token公共服务运营商转型，城市级Token公共服务运营商也将成为创业新定位。

纯软件收入下滑 星环科技赴港再募资加码“AI×数据”

中经记者 许璐 李晖 北京报道

对于原本从事数据库、大数据平台等业务的基础软件企业而言，AI带来的不仅是产品线扩展，软件销售和项目交付方式也随之变化。

9月21日，星环科技(688031.SH、06727.HK)正式登陆港交所，H股发行价为每股49港元，并以特专科技公司身份按照港交所《上市规则》第18C章上市。上市当日，该股盘中最高触及49.5港元/股；截至9月23日，收盘价为42.72港元/股。

星环科技已于2022年登陆科创板。此次赴港募资中，30%计划用于提升和优化产品及解决方案堆栈的研发和创新能力，通过“人工智能×数据”推动全栈技术升级。相比彼时，星环科技此次融资的技术投向进一步向AI基础设施延伸。

变化同时出现在收入端。2026年上半年，星环科技单独的软件产品授权营收从上年同期的2033.38万元下降到1121.59万元，“软件产品授权及配套服务”营收则从上年同期的5841.93万元上升到8577.03万元。在此次港股招股书中，公司又将此此前多个产品进一步归入“AI与大数据基础设施软件及相关技术服务”。

关于公司产品分类调整、收入结构变化、制约盈利改善核心因素等问题，《中国经营报》记者发函至星环科技，截至发稿日，暂未得到回复。

从“卖软件”到“软件+服务”

星环科技原有业务主要建立在数据基础设施之上。

按照招股书，星环科技的基础设施软件业务目前主要包括大数据与云基础设施平台、分布式数据库以及数据开发与AI分析工具三类产品。

相较于此前按照具体产品分类披露，此次港股招股书将核心业务归入“AI与大数据基础设施软件及相关技术服务”，内部又分为基础设施软件、基础设施软件及相关技术服务、技术服务。

相应的收费方式也不完全相同。其中，基础设施软件主要收取一次性永久许可证费用；软件及相关技术服务采用软件许可费

与服务费组合；技术服务则包括维护服务的经常性费用，及其他技术服务的项目制费用。

这一变化已经在收入结构中有所体现。“软件产品授权+配套服务”成为营收的主要增量。

2025年，星环科技主营业务收入约4.47亿元，其中软件产品与技术服务收入3.62亿元，占比约81%。进一步来看，单独的软件产品授权收入为5400.90万元，同比下降7.14%；软件产品授权及配套服务收入则由约1.45亿元增长至2.12亿元，占总营收的比重由39.17%升至47.32%；技术服务收入为9646.54万元。

交付方式也由此发生变

化。招股书显示，标准化软件部署通常约需一周，而包含软件及技术服务整合项目可能需数周至数月。

LensAI创始人况玉清认为，原来从事数据管理的软件企业向AI方向延伸，在业务逻辑上具有连续性。随着AI改变软件开发和交互方式，智能体、AI运维等新的软件形态出现，也会推动原有软件、基础设施服务和IT服务进一步向AI技术服务转变。不过，此类基础服务自身的壁垒高低，还要结合不同企业的具体业务能力判断。

AI相关需求也已反映到星环科技近期收入中。

根据2026年上半年财报，AI

和大数据基础设施软件业务，包含基础软件产品和与产品相关的技术服务，收入由上年同期的1.11亿元增加至1.39亿元。公司称，增长主要由于AI在各行业加速应用，带动政府及国有企业客户采购需求增加。同期，公司整体收入由1.52亿元增至1.74亿元，同比增长14.1%。

需求增加的同时，企业AI预算如何分配，也影响软件厂商能够获得的市场空间。

天使投资人、资深人工智能专家郭涛表示：“在需求层面，现阶段客户采购重心依旧倾斜于GPU等硬件资源，基础设施软件更多被视作硬件配套组件，独立

付费意识尚未形成，软件价值很难完成单独定价，客户更愿意打包采购，压缩软件板块溢价空间。”

从客户结构来看，截至2026年3月底，星环科技已累计服务超过1800家客户，覆盖金融、政府、能源、医疗健康、交通、制造等十余个行业，其中包括105家《财富》中国500强企业。2023年至2026年一季度，现有客户复购收入平均占总收入70%以上。

招股书还显示，约60%的咨询服务客户后续购买了公司的软件产品，而AI与大数据基础设施软件及相关技术服务中约20%的客户由先前的咨询服务合作转化而来。

五，市场份额为2.7%。

随着云厂商、ICT厂商、大模型企业以及传统基础软件厂商均向数据、模型、算力和智能体平台延伸，竞争已经不再局限于数据库或大数据产品本身。

张荔认为，壁垒正从“单点技术”转向“全栈整合与场景落地能力”。Gartner指出，企业客户目前更倾向“从现有软件供应商获取嵌入式AI功能”，而非另起炉灶采购独立AI平台。这意味着能否嵌入客户已有工作流，比模型参数多少更重要。“未来占据较大份额的企业需同时具备三项能力：算力资源调度能力、行业场景深度、可持续的收费模式(从项目制转向API调用、订阅制)。ICT厂商和独立软件厂商中，能完成“AI能力产品化、产品收入订阅化”转型的，才有机会留在牌桌上。”