2亿美元订单背后：Token出海走向商业化

中经记者 许璐 李晖 北京报道

从面向跨境电商等具体场景的首单交付，到部分企业签下多年采购协议或约定年度最低采购额，Token出海的商业探索正从概念验证延伸到订单落地。

近日，润建股份（002929.SZ）披露，全资子公司五象云谷有限公司与境外X公司签订《AI词元跨境销售服务合同》，合同金额为2亿美元，期限为一年。这也是迄今行业公开披露的金额最大的Token出海订单。

《中国经营报》记者了解到，润建股份之外，青岛已披露期限五年的词元出海订单，厦门有项目完成交易结算，汕头企业披露了持续调用情况；另有企业正在建设模型聚合平台、洽谈分销合作。

北京词元无限科技有限公司解决方案负责人安辉表示，“Token出海的意义不只是卖算力。它是从卖硬件、卖资源，升级到卖服务、卖结果，是‘卖铲子’变成‘卖产出’，有望成为我国对外出口中一个潜在增长点。”

商业化服务起步

按量计费顺应了AI“水电化”的趋势，用多少付多少；年度保底则提前锁定了现金流和利润率。

海外客户发起请求，部署在国内的模型完成推理，再通过网络返回结果——在Token出海业务中，海外客户购买的是模型调用服务，Token是计量、计费的依据。

润建股份方面告诉记者，此次合同相关算力部署于境内五象云谷词元工厂，客户通过API接口远程调用大模型，目前采用“按需调用、按量计费”的模式，并非传统订阅制。

据了解，上述服务主要面向东盟及其他海外市场的AI应用开发商、行业服务商及有人工智能应用需求的企业，相关场景涵盖企业智能化、能源运维、智能客服、行业智能体等领域。

安辉向记者表示，服务器、芯片都留在境内，境外客户通过API远程调用，一方面避开了硬件出口的限制，另一方面把国内便宜的电力、算力，转化成了跨境服务贸易的收入。

这类调用模式已有前例。今年8月，厦门首单词元出海业务服务于埃塞俄比亚一家跨境电商直播企业，首单交易量为27亿词元。根据厦门市工业和信息化局网站介绍，这项服务由云知声（09678.HK）自主研发的国产大模型提供，应用于直播脚本创作、多语言字幕和配音等环节。

青岛市工业和信息化局官网显示，8月28日，中国联通青岛分公司、BitSpace（比特时空）新加坡有限公司等举行词元出海签约，该笔订单单年20万美元，连续五年。

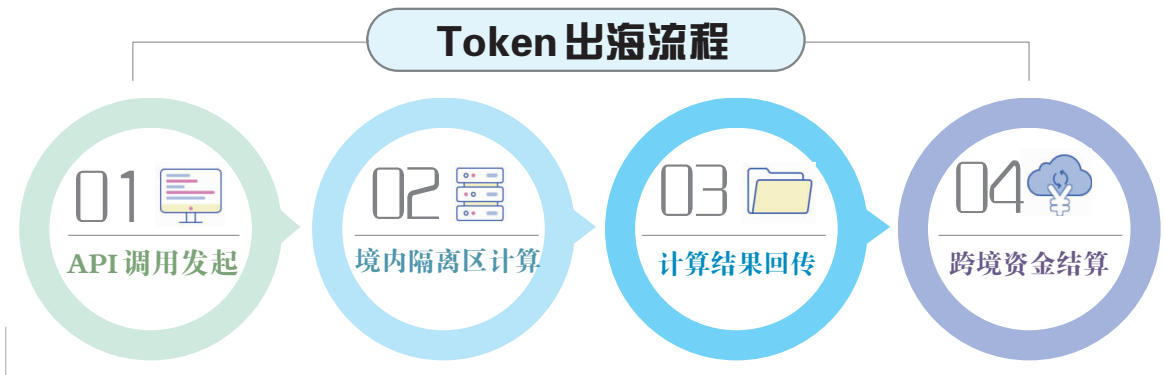
从润建股份此次合同看，设有年度采购保底。根据公告，具体词元单价以双方书面确认的订单为准，采用按量后付费模式，以自然月为结算周期，全部以人民币结算。五象云谷次月5日前出具正式月度账单，X公司15日前完成服务费支付。

安辉认为，按量计费顺应了AI“水电化”的趋势，用多少付多少；年度保底则提前锁定了现金流和利润率，也缓解了传统算力租赁空置率高、客户随时流失的老问题。

数据交易网CEO张瑶向记者表示：“这类订单需求集中在海外中小AI开发者、跨境SaaS、本地化内容生成、跨境营销文案，以及海外初创团队等场景。不少海外客户不愿采购高价本地算力，偏好按需API调用，当前还有部分面向华人市场的应用，主要在东南亚市场，需要适配中文理解、国风内容生成能力，补齐本土模型中文短板。”

记者注意到，上述商业化探索的背景是今年以来的针对性试点政策。根据公开信息，润建股份所在的南宁于今年5月已获批开展“来数加工”试点。根据南宁市政府8月举行的新闻发布会，当地已开通跨境线路线上申报渠道，并提出研究出台Token出海支持政策、设立Token出海产业发展基金及完善跨境合规、资金结算体系等后续安排。

广东省汕头市也已开展“来数加工”试点。据《南方日报》今年9月28日报道，汕头企业天亿马（301178.SZ）已完成从算力部署、模型调优到词元出海、结汇的流程，当时每天有约120亿词元调用，产生约20万元经济价值。



从平台建设到持续服务

Token出海与境内算力运营在持续盈利的逻辑上没有本质区别，关键仍是底层运营能力，尤其是获客能力。

一些企业目前尚未披露实质订单，但相关渠道建设或场景验证在持续进展。

吉宏股份（002803.SZ，02603.HK）2026年三季报显示，公司聚焦平台软件系统研发、模型接入与调优等工作，推出TokGate Token聚合平台，推进以Token出海为核心的“第二增长曲线”。公司还与阿里云合作搭建Token出海分销服务体系。

浪潮集团浪潮云信息技术股份公司与青岛自贸片区于8月签署跨境Token工厂合作协议；9月23日，青岛广视达人工智能有限公司承接的韩国客户AI短剧项目，在浪潮海若（青岛）词元工厂完成内容生成并实现出口。

安辉认为，Token出海从布局到订单落地的卡点不是“算力够不够”，而在于“网络时延、合规和数据安全、商业信任”这三件事能不能同时跑通。

润建股份于今年9月提出五象云谷中国—东盟Token出海总枢纽战略。公司方面介绍，五象云谷词元工厂规划分三期，目前启动二期建设和配电扩容。

润建股份方面透露，目前，五象云谷词元工厂每小时Token吞吐能力约2000亿，中期目标提升至2万亿，并形成MaaS合营、Token出海、东盟来数加工三大业务方向，构建覆盖Token供给、跨境传输、平台交易、跨境结算的全链路服务体系。

算力在国内、海外调用Token，这种模式有哪些优势？润建股份方面告诉记者，主要有三方面优势。一是成本优势。依托广西绿色能源和五象云谷词元工厂，提升算力利用效率，降低Token服务成本。二是网络优势。广西面向东盟具备区位和跨境通信优势，能够为海外客户提供低时延的AI服务。三是服务优势。海外企业无需自建大规模算力设施，通过API接口即可按需调用国内大模型能力，降低AI应用门槛。

据了解，依托南宁国际通信业务出入口局，已建成15条跨境光缆，至新加坡、马来西亚、泰国、越南等东盟主要节点时延约20～30毫秒，为大模型跨境调用和Token实时交付构建低时延网络通道。

“这一模式有利于公司从项目型交付向持续性服务转型，形成更加稳定、可扩展的收入来源。”润建股份方面表示。

持续服务的收入预期，也对应着设施投入和运营支出。润建股份2026年半年报显示，上半年实现营业收入37.56亿元，其中算力网络业务营收为5.19亿元，同比增长50.31%，占公司营业收入的13.82%。同期，算力网络业务营业成本为4.83亿元，同比增长55.08%；毛利率为6.97%，同比下降2.86%。公司在半年报中解释，Token工厂投入算力规模及Token消耗量持续提升，目前毛利率偏低主要系固定资产投产期折旧较高所致。

资金投入也体现在现金流中。2026年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为-28.76亿元，上年同期为-25.27亿元。公司解释，主要系算力、能源等新业务板块投入，客户回款集中在下半年所致。

LensAI创始人况玉清认为，Token出海需要投入设备和电力，判断订单的履约稳定性，需要进一步了解其背后的终端客户构成，是否能分散需求波动，减少履约风险。

“Token出海与境内算力运营在持续盈利的逻辑上没有本质区别，关键仍是底层运营能力，尤其是获客能力。设备采购和电力供给可以通过资金投入解决，但客户不能仅靠资金投入获得。”况玉清表示。

跨境服务也涉及合规与运营要求。润建股份方面表示：“将从三个方面加强风险管理：一是完善数据安全和跨境合规机制，二是依托词元工厂保障服务稳定性与安全性，三是加强海外客户管理、合同履约及跨境结算风险管控。”

“对其他企业和正在做试点的城市，有两点可以借鉴。一是建智算中心，不比服务器数量，把数据中心向‘Token工厂’的方向升级，收费锚定在模型产出的结果上，从卖资源转成卖服务。二是把本地的区位和政策用足。”安辉表示。

经营成就价值
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL
内需主导 释放增长潜能
扫码了解更多