

从“流量经营”迈向“算力经营”

## 电信运营商开卖词元套餐

■本报记者 李乔宇

5月17日,中国电信集团有限公司(以下简称“中国电信”)正式宣布推出系列商用词元(Token)套餐,面向个人及家庭客户、开发者及中小微企业客户以及中国电信词元生态合作伙伴分别开放不同类型的资费套餐产品。

这是首家从集团层面宣布推出词元套餐的电信运营商。此前,中国移动通信集团有限公司(以下简称“中国移动”)以及中国联合网络通信集团有限公司(以下简称“中国联通”)旗下部分地方分公司亦宣布推出词元套餐。

华泰证券通信行业首席分析师王兴告诉《证券日报》记者,随着AI应用的爆发式增长,用户对AI算力的需求持续攀升。传统按GB计费的流量套餐已无法准确反映AI服务背后的算力成本。因此,电信运营商相继推出了基于词元的计费套餐。“这不仅能满足市场对AI算力精细化计费的需求,也标志着电信运营商正加速从通信管道型企业向科技服务型企业转型。”

## 像卖流量一样卖词元

据《证券日报》记者从中国电信方面了解到,面向不同客户群体,中国电信推出了具有针对性的资费套餐。其中,面向个人及家庭客户,中国电信提供“词元+连接+安全”一体化服务,适配日常办公辅助、学习创作、文案撰写等应用场景。后续,中国电信还将提供“AI应用+连接+安全”一体化服务,涵盖AI通话、写作、图片/视频生成、录音、AI出行等功能。

此外,面向开发者及中小微企业客户,中国电信提供适配AI编程创作、代码开发调试、智能体搭建运维、高算力任务运算等各类应用场景的低时延词元服务;面向中国电信词元生态合作伙伴,中国电信即将推出天翼词元币和词元权益,用于兑换词元礼包、AI应用。

在中国电信从集团层面宣布推出词元套餐前,已有地方分公司先行一步。5月16日,中国电信上海分公司(以下简称“上海电信”)宣

布,上海电信面向上海电信用户正式推出词元算力服务,其也成为上海首个发布词元资费套餐的运营商。

中国移动、中国联通旗下地方分公司亦有所行动。早在4月3日,中国移动广东分公司率先上线面向C端的算力词元套餐,此后,北京、山东、内蒙古等多地移动分公司陆续跟进。5月16日,中国联通上海分公司宣布面向OPC(一人公司)制定并出台专属词元优惠套餐,覆盖算力、模型、智能体等,帮助创业企业降低成本、快速开业。

从具体资费情况来看,词元套餐的价位差异较为明显。以中国电信为例,其推出的面向个人和家庭用户的“轻享版”词元套餐每月资费为9.9元,覆盖每月1000词元算力;上海电信的资费套餐按量订购的价格则为1元对应25万额度点(以KiMi-K2.5模型为例,约可支持调用25万输入词元)。

中国移动旗下各地方分公司价格亦展现出差异性。例如,中国移动北京分公司推出了每月资费为24.9元的算力月包,覆盖每月1000词元算力;中国移动宁夏分公司则推出了价格为1元的三天“算力自由包”产品。

“我们的定价主要参考了成本因素和业内其他主流厂商的定价。”上海电信相关负责人告诉《证券日报》记者,“目前主要的目标还是鼓励用户使用,培养用户使用习惯,和当年流量经营一样。”

## 词元经济生态持续完善

三大运营商在加速推出词元套餐、丰富产品供给的同时,也积极构建完善的词元经济生态,推动AI技术与多场景融合。

“我们肯定会丰富产品供给。”上海电信相关负责人表示,上海电信的词元套餐在卖词元的同时,也会基于AI向用户提供各类应用和产品,“比如,我们与合作伙伴共同研发AI家庭助手。AI家庭助手能够精准识别家庭成员并匹配个性化内容和服,旨在为家庭打造一个会思考、有温度、更智能的专属AI管家。此外,我们还有晓律师、晓助理等数字员工产品,并在上海

本地有很多生态合作伙伴,未来中国电信可以与合作伙伴形成良好的生态同盟,共同研究和推出有针对性的服务。”

据记者了解,中国电信将在做强自有词元的同时,积极做大生态,通过持续提升星辰TokenHub运营服务平台能力,融入生态算力、生态模型和生态应用,让词元实现跨终端、跨应用的共享互通。

新的人口持续涌现。“AI-eSIM正在成为词元经济的重要入口。”在日前举办的2026移动大会上,中国移动副总经理陈怀达公开表示,中国移动创新构建AI-eSIM多生态智能服务体系,以AI-eSIM作为词元经济重要入口,提供“流量+词元+智能体”融合运营,助力打造人工智能新形态。他表示,目前AI-eSIM可应用于玩具、家电、可穿戴、办公、金融、交通、无人机、机器人、能源等九大场景。

王兴表示,电信运营商作为产业链中的链主型企业,不仅能提供网络、数据中心、AI云等底层基础设施服务,还广泛连接AI芯片、服务器、交换机、光模块、光纤、AI大模型等上下游合作伙伴,构建了较为完善的合作共赢生态。随着各大运营商陆续推出词元套餐并持续完善相关生态,产业链各环节

App榜首,环比增长1.37%;国泰海通的“国泰海通通君”紧随其后,月活为1090.51万,环比增长1.94%;“平安证券”月活达901万,此外,“中信证券信e投”“招商证券”“国泰海通通财”“广发证券易淘金”以及中信建投的“蜻蜓点金”月活均在700万以上。

从环比增速来看,4月份,月活环比增速最快的券商App为“申万宏源证券”,月活达528.09万,环比增长3.4%;其次是国信证券的“国信金太阳”,月活为444.85万,环比增长3.12%。从同比增速来看,“兴业证券优理宝”月活同比增长20.78%,领跑行业。

聚焦近期券商App更新动作可见,为提升服务普惠性与用户运营效率,券商正加速将AI能力嵌入服务。例如,中信建投近日推出“蜻

蜓点金”App专属AI投资助手“AI蜻蜓翼答”,为用户提供智能条件选股、行业动态跟踪、财务数据解读等功能,将深度的专业金融分析转化为用户易懂易用的服务。国投证券近期也在App上推出智能持仓优化服务,依托前沿AI算法,帮助用户精准研判持仓风险,为投资者提供个性化实时调仓指引。

对此,中央财经大学中国金融科技研究中心主任张宇对《证券日报》记者表示:“AI技术能够将以往依赖人工投入的复杂分析、风险研判与策略建议,以更低成本、更高效的方式触达普通投资者,从而提升用户黏性与交易转化效率。整体来看,AI有望成为券商数字化转型的核心驱动力。在技术应用过程中,关键在于实现技术与各业务场

景的实质融合,而非停留于浅层问答或营销噱头,应让前沿科技真正融入投前分析、投中决策、投后管理的全链条,为投资者提供更加个性化、精细化的投资陪伴服务。”

对比来看,虽然头部券商App月活已稳居千万量级,但与头部金融信息服务商App相比,仍有一定差距。例如,从第三方证券App的表现来看,4月份,“同花顺”月活达3748.79万;“大智慧”月活为1335.09万,环比增长1.47%。

值得注意的是,券商板块上市公司湘财股份吸收合并大智慧相关事项正在推进中,其进展备受市场关注。此前,因上述交易申请文件中的估值报告、经审计财务数据均于2026年3月份过有效期,上交所对上述交易中审核。近日,湘



图片素材来源:视觉中国

有望迎来新的发展机遇。

“词元套餐的上线,正在倒逼国产智能算力供应提速。”王兴表示,词元套餐的推出在需求侧释放出清晰的增量信号,这将倒逼国产算力产业链加快技术迭代与产能建设。

## 电信运营商转型步伐加快

词元套餐的上线或将成为电信运营商转型的标志性事件。目前来看,三大电信运营商均已明确转型。

中国移动董事长陈忠岳在此前召开的2026移动大会上公开表示,算力已成为经济社会发展的新动能,推动智能服务开拓未来增长的新空间。中国移动将通信服务、算力服务、智能服务明确为公司主业,深化网络强基、全栈创新,加快从通信运营企业向科技服务企业提能升级。

中国移动副总经理张冬亦在前述大会上表示,中国移动计划将词元打造成连接算力、模型、应用与用户的“通用货币”;构建价值闭环,赋能AI产业链上下游,为“人工智能+”行动的规模化落地提供基础设施支撑。

中国电信董事长柯瑞文此前

在业绩说明会上公开表示,2026年中国电信将紧抓机遇,全面实施“云改数转智惠”战略,以打造领先的AI服务商为目标,以词元服务为经营主线,力争实现智能收入的高速增长。

记者从中国电信方面了解到,中国电信正积极推动词元经营,面向大模型的规模化应用,将智能算力确立为提升网络运营效率与客户体验的核心生产要素。

中国联通董事长董昕公开表示,未来中国联通将聚焦“连接、算力、服务、安全”四大核心赛道,加快推进从“基础管道提供商”向“数字化综合服务商”转变。他表示,中国联通全力攻坚算力,构建“Agent+Token+AI云”的算力经营新模式。

随着词元套餐的上线,电信运营商收入结构有望进一步改写。王兴表示,从长期趋势看,AI及数字化相关业务在运营商整体收入中的占比将持续提升,而传统电信业务收入占比将逐步下降。

在王兴看来,与海外大模型相比,国内模型厂商词元价格具备明显优势,电信运营商也在试点个人云电脑、云端AI助理等场景推广。未来,词元“出海”亦有望成为电信运营商新的业绩增长引擎。

“词元套餐的上线,正在倒逼国产智能算力供应提速。”王兴表示,词元套餐的推出在需求侧释放出清晰的增量信号,这将倒逼国产算力产业链加快技术迭代与产能建设。

在业绩说明会上公开表示,2026年中国电信将紧抓机遇,全面实施“云改数转智惠”战略,以打造领先的AI服务商为目标,以词元服务为经营主线,力争实现智能收入的高速增长。

“词元套餐的上线,正在倒逼国产智能算力供应提速。”王兴表示,词元套餐的推出在需求侧释放出清晰的增量信号,这将倒逼国产算力产业链加快技术迭代与产能建设。

电子布需求旺盛  
上市公司加速扩产

■本报记者 陈董

AI服务器等新兴需求持续增长,正推动电子布行业进入新一轮扩产周期。近期,多家上市公司密集披露电子布项目建设及产能投放计划,高端电子布成为其重点布局方向。

例如,5月13日晚间,中国巨石股份有限公司公告称,公司全资子公司巨石集团有限公司之全资子公司巨石集团淮安有限公司拟建设年产5万吨电子纱暨3.2亿米电子布生产线建设项目,总投资44.31亿元。

5月8日晚间,江苏聚杰微纤科技集团股份有限公司(以下简称“聚杰微纤”)发布定增预案,公司拟募资不超过11亿元,用于高端电子布建设项目。值得注意的是,聚杰微纤主营超细复合材料面料业务,直至今年2月份才通过收购切入电子布领域。

此外,多家企业此前宣布推进扩产。其中,中材科技股份有限公司此前披露定增方案,拟定增募资总额不超过44.81亿元,投向特种玻纤领域,其中包括年产3500万米低介电纤维布项目、年产2400万米超低损耗低介电纤维布项目。

重庆国际复合材料股份有限公司(以下简称“国际复材”)则在近期的业绩说明会上表示,公司风电纱、电子布尤其是高频低介电相关产品目前处于满负荷运行状态,在手订单储备充足。公司正在推进年产3600万米高频高速电子纤维布项目建设。

金安国纪集团股份有限公司也表示,目前公司覆铜板和电子玻纤布处于满产满销状态,公司正在安徽宁国建设年产6000万米电子级玻纤布扩建项目,预计2026年底前开始试生产。

本轮扩产热潮的核心驱动力来自AI算力基础设施建设。华泰证券研报显示,随着人工智能技术的不断发展,AI服务器等产品对PCB(印制电路板)的层数、信号速度以及稳定性要求大幅提升,使得对低介电常数电子布等高性能电子布的需求不断增长。

工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林对《证券日报》记者表示,当前电子布行业需求增长,核心驱动因素来自AI基建投资带动PCB需求提升,并进一步传导至电子布环节,推动行业短期供需趋紧。AI服务器对电子布的需求拉动较为明显,相关需求有望在未来一段时间内保持较快增长。

事实上,近期,电子布市场呈现紧缺特征,售价也水涨船高。根据宏和电子材料科技股份有限公司(以下简称“宏和科技”)公布的经营数据,2025年一季度、二季度、三季度、四季度,公司电子级玻璃纤维布的平均售价分别为4.51元/米、5.08元/米、5.29元/米、6.52元/米。2026年一季度,公司电子级玻璃纤维布平均售价上涨至9.78元/米,同比涨幅达116.85%。

在电子布涨价的影响下,相关上市公司一季度业绩持续爆发。例如,国际复材2026年一季度实现归母净利润2.70亿元,同比增长412.94%。宏和科技一季度实现归母净利润约1.4亿元,同比增长354.22%。宏和科技方面明确表示,一季度业绩增长主要是普通E玻纤纤维电子布销售数量和单价上升以及特种电子布销售数量增加所致。

“电子布已从传统配套材料升级为算力与通信基建的核心基础材料,AI服务器、高频高速通信、先进封装、新能源汽车带来倍数级增量,高端产品单价与毛利显著高于普通产品,带动行业整体价值抬升。”国研新经济研究院副院长朱克力向《证券日报》记者表示。

朱克力表示,中长期看,电子布赛道兼具成长性属性与周期性,未来几年仍将保持较高景气度,成为新材料领域具有确定性的增长主线之一。

佰维存储拟牵手海光芯正  
深化光电互联产品封装业务合作

■本报记者 丁莹

日前,深圳佰维存储科技股份有限公司(以下简称“佰维存储”)发布公告称,拟与北京海光芯正科技股份有限公司(以下简称“海光芯正”)签署战略合作协议,双方拟围绕光电互联产品封装业务深化合作,共同服务于AI(人工智能)算力基础设施相关场景。

具体而言,佰维存储方面拟与海光芯正签订委托代工协议,为海光芯正代工光电互联产品。当前硅光相关产品及其他原材料供应紧缺、价格较高,原材料采购金额较大,经双方友好协商,佰维存储方面拟向海光芯正提供不超过2亿元财务资助用于原材料采购,最长占用期限不超过12个月,额度在期限内可循环使用。

“公司作为行业领先的独立半导体存储和先进封装服务商,计划持续依托公司晶圆级封装能力和AI产业链生态资源,以先进封装作为技术底座服务AI高速互联需求,打造‘存、算、运’综合服务平台。”佰维存储方面表示,战略合作协议的签署将建立起公司与海光芯正的战略合作关系和合作机制,有利于公司业务长期发展。

双方此前已有合作,佰维存储子公司广东芯成汉奇半导体技术有限公司为海光芯正子公司北京海光芯诚半导体科技有限公司提供打样服务。此次战略合作,意味着双方合作从技术验证正式迈向量产代工阶段。

存储企业为何“牵手”光电互联企业?对此,苏商银行特约研究员付一夫在接受《证券日报》记者采访时表示:“在AI算力时代,数据传输速度是关键。存储业务负责数据的保存和读取,而光电互联利用光信号高速传输数据,两者看似分属不同赛道,实则深度融合。”

对于未来整体战略规划,佰维存储相关负责人表示,公司将主要围绕“存储+先进封装”布局。在先进封装领域,公司通过先进封装技术打造生态链,覆盖AI硬件基础设施“存、算、运”三大核心领域。

鹿客岛(上海)科技有限公司创始人兼CEO卢克林向《证券日报》记者表示,构筑“存、算、运”三大核心领域的复合能力,是企业顺应AI算力发展趋势的必然选择,也符合AI算力基础设施升级的方向。

## 4月份证券类App月活同比增长7.5%

■本报记者 于宏

App是券商为广大用户提供服务的核心载体。易观千帆最新数据显示,4月份,证券类App月活跃人数(以下简称“月活”)达1.8亿,同比增长7.5%,环比增长1.3%,保持稳健增长态势。

当下,证券行业数字化转型持续深化,券商正加速将AI能力嵌入服务全链条,优化用户投资体验、增强用户黏性;同时,头部金融信息服务商凭借流量入口优势,在月活方面显著领先,“券商+金融科技”“流量+牌照”融合发展路径正成为券商积极探索的突围方向。

4月份,头部券商App月活保持稳健增长。具体来看,华泰证券的“涨乐财富通”以1251.15万月活稳居券商

## 多重利好因素共振

## 长鑫科技一季度实现净利润330.12亿元

■本报记者 袁传玺

5月17日,长鑫科技集团股份有限公司(以下简称“长鑫科技”)科创板IPO更新披露了招股说明书,其2026年一季度财务数据随之浮出水面。

招股书显示,2026年1月份至3月份,长鑫科技实现营业收入508亿元,同比增长719.13%;实现净利润330.12亿元,归属于母公司所有者的净利润为247.62亿元,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为263.41亿元。

有行业分析师在接受《证券

日报》记者采访时表示,长鑫科技业绩的爆发式增长,是多重利好因素共振的结果。核心驱动力在于AI算力需求引发的全球DRAM(动态随机存取内存)产品结构结构性供需失衡。随着大模型训练与推理需求的指数级增长,单台AI服务器的内存需求是传统服务器的8倍至10倍,这直接导致了DRAM产能的持续紧张。长鑫科技作为国内唯一实现DRAM大规模量产的企业,不仅充分享受到了产品涨价带来的红利,更凭借自身产销规模的持续扩大与产品结构的优化,实现了利润的跨越式增长。

值得关注的是,长鑫科技对上半年业绩给出了极为乐观的预期。据招股书披露,2026年上半年,长鑫科技营业收入预计将达1100亿元至1200亿元,同比增长612.53%至677.31%;净利润预计为660亿元至750亿元,归属于母公司所有者的净利润预计为500亿元至570亿元。

回顾长鑫科技的上市历程,这家DRAM一体化制造商的科创板上市申请于2025年12月30日获得受理,成为A股市场首个“IPO预先审核机制”落地的项目。彼时,长鑫科技尚处于亏损状态。随着存储芯片超级周期的

到来,长鑫科技在2025年便已实现扭亏。进入2026年,行业红利加速兑现,其盈利能力的跃升速度远超市场预期。

从技术层面看,长鑫科技的高强度研发投入正在转化为实实在在的竞争力。截至2025年上半年,公司累计研发投入达188.67亿元,拥有5589项专利,研发人员占比超过30%。公司已实现从DDR4到DDR5、LPDDR5/5X的全系列产品覆盖,其中LPDDR5X产品最高速率达10667Mbps,首款国产DDR5产品速率高达8000Mbps,性能处于国际领先水平。按照产能和出货量统计,长鑫科技已稳居中

国第一、全球第四的DRAM厂商地位。

据了解,此次IPO,长鑫科技计划募资295亿元,用于存储器晶圆制造产线技术升级改造、DRAM存储器技术升级以及前瞻技术研发等项目。

广州艾媒数据信息咨询有限公司CEO张毅对《证券日报》记者表示,当前,长鑫科技正迎来前所未有的发展窗口期。随着其科创板上市进程的稳步推进,这家国产存储芯片龙头企业有望借助资本市场力量,在全球DRAM版图中占据更加重要的位置。