

卖流量套餐的运营商为何卖词元了

码上读报

扫码阅读全文

▶ 本报记者 孙庆阳

中国移动、中国联通、中国电信三大运营商最近开始卖“词元(Token)”了。其中,中国电信像话费流量包一样,将词元明码标价:套餐最低价格为9.9元/月1000万词元;中国移动在北京、湖北、河南等省份推出词元套餐;中国联通上海分公司,向当地每个OPC(一人公司)用户免费送3000万词元测试额度。

“对智能体说几句话,布置几个任务,几万甚至几十万词元很快就被消耗掉了。”北京市民苏先生的感受也是很多人的共同心声。不少人都如苏先生一样,担心算力成本高、模型接入繁琐、付费渠道分散等问题。

对此,工业和信息化部信息通信经济专家委员会委员盘和林表示:“普通用户用量小,网页版、免费版足以满足,而真正买单的是另一群人。”

140万亿的算力被谁吃了

国家数据局的数据显示,2024年年初,全国日均词元调用量1000亿;到2025年年底已飙升到100万亿;今年3月,突破140万亿。运营商内部人士表示:现阶段行业内词元调用规模迅猛攀升,市场整体热度持续走高。截至今年3月,在火山引擎上词元累计使用量超过1万亿的企业已从去年年底的100家增长到140家。

如此海量词元到底用在了哪里?该内部人士介绍:第一类使用主体,集中在产业端与机构端。大型企业的AI智能体、互联网平台应用、政企业务系统是消耗主力。个人日常闲聊仅占极小比例。第二类是企业级自动化任务。数字员工、智能办公程

序可以连续执行多步骤复杂指令,单次任务的词元消耗量远超普通对话。第三类是行业深度落地。以中国电信星辰大模型体系为例,累计上线AI应用产品超250个,打造行业大模型超110个、智能体超350个,服务行业客户超3.7万家。工业运维、金融风控等领域,正在持续拔高词元调用总量。

盘古智库高级研究员江瀚解释了普通用户关心的AI创作使用场景:几万甚至几十万词元很快就被消耗掉了,用户感觉不到是因为它发生在后台。

运营商“词元套餐”卖给谁

江瀚认为,运营商客户可分3层:最底层是普通个人用户,目的是普及日常AI使用服务;中间是中小微企业,主打轻量化AI应用场景;最上层是政府、大型企业,抢抓AI基础服务赛道份额。

“三大运营商此举意味着闯入算力市场。”盘和林认为,其优势在于基础设施的规模效应。三大运营商建立了覆盖全国的网络节点,IDC(互联网数据中心)资源丰富。这和传统语音、流量业务完全不是一个打法。

他认为,3家运营商公开资费显示,目前中国电信企业版词元套餐最为优惠,适合大批量跑模型的长期稳定企业客户。换句话说,运营商“标客户”不是“今天试一下、明天就忘了”的尝鲜者,而是那些真正把AI嵌入业务流程的长期用户。

盘和林表示,三大运营商更多的是面向具有“词元安全诉求”的企业,尤其是政府端和央国企端用户。安全,才是运营商手里的那张牌。

词元市场需要新供给

此前调查发现,运营商词元套餐还在试水阶段,与其他云计算企业大模型公司的词元套餐相比,价格并未更优惠,大模型种类有待丰富,对个人开发者吸引力有限。

对此,江瀚认为词元价值差异大。同样100万词元,跑在小模型和跑在顶级模型上,智能能力天差地别。就像一个桶装水,装在超市自有品牌瓶子里和装在依云瓶子里,用户感知完全不同。此外,运营商目前更像是词元“二道贩子”,主要依托外部核心模型。“若无法掌握核心模型研发能力,难以构建差异化优势。”他说。

江瀚认为,这形成了一个尴尬局面,运营商有基础设施、有安全背书、有政企客户资源,但缺了最核心的顶尖模型本身,而开发者恰恰最在意这个。

词元市场需要什么样的新供给?江瀚认为首先是成本控制。词元的边际成本由图形处理器(GPU)算力和电费构成,规模越大则成本持续攀升。运营商很容易陷入增收不增利的困境,卖得越多,得利越薄。除成本控制外,还需要保产能、提质量、守安全。

“未来AI将和垂直领域的千行百业融合,缔造更丰富的场景。任何场景都需要消耗大量算力,所以长期看,词元调用量将持续增长。”盘和林认为,对于运营商自身而言,这一业务短期难以替代传统业务,但它可以创造新增长点。“千行百业正在从数字转型向智能转型过渡,词元的需求缺口将进一步打开。”

智能设备全力护航高考

6月10日,2026年全国统一高考将落下帷幕,1290万考生走出考场,迎来人生新阶段。在考场之外,教育、公安、工信等多部门协同联动,一直在为高考顺利进行默默护航。

这一过程中,能快速识别作弊设备的智能安检门、实时防控的人工智能(AI)巡考系统、在考点附近执行任务的蛇形机器人等多种科技设备上场,用技术守护公平。

专家介绍,近年来,我国升级探测硬件,优化算法,检测过程仅需1至2秒,准确率高于95%,既保障了检测精度,又避免频繁报警影响考生入场。

我国还首创大小模型算法,并通过“智能初筛+人工终审”的协同模式,让技术监考兼具效率与严谨的锐度,亦不失守护的温度。

高考前夕,南方电网云南昆明供电局应用自主研发的蛇形爬线巡检机器人开展精细化、全方位巡检,工作效率较人工巡检提高3倍。



《科技日报》2026.6.10 张盖伦 孙金

光伏企业寻找新的增长点

作为极具竞争力的新兴可再生能源产业之一,光伏产业近年发展迅速,其中,浙江光伏产业规模和并网装机量位居全国前列。4月1日起,我国取消光伏等产品增值税出口退税,这意味着短期内相关光伏企业出口产品利润将减少。行业格局迎来深度重塑,叠加出口退税取消,企业如何应对?

记者在浙江进行了走访。早在出口退税取消之前,浙江光伏产业就已开始“两头”布局:一方面,扎根国内稳扎稳打;另一方面,积极对外拓展海外市场。对大企业而言,出海早已从最初的“产品走出去”进阶到“品牌走出去”“产能走出去”。

浙江省太阳能光伏行业协会秘书长沈福鑫认为,浙江光伏产业已具备坚实的规模基础和集群发展优势,正处在从“政策驱动”向“市场驱动与技术驱动”转型的关键节点,倒逼企业比拼真实成本、技术与渠道能力。光伏行业的“以大代小”“以旧换新”在未来或将成为新的增长点。



《人民日报》2026.6.10 窦瀚洋

河北衡水靠硬科技推进“净菜进京”工程

近年来,河北省衡水市着力打造现代农业这一主导产业,紧扣京津冀协同发展国家战略,立足“京津菜篮子”定位,扎实推进“净菜进京”工程,并通过智慧农业决策系统、水肥一体化、环境智能调控系统等科技手段赋能现代农业提质增效,不断推进果蔬产业集群化发展。



左图:自动化雾培系统雾滴正在均匀喷出。

右图:6月5日,工作人员在衡水市桃城区现代立体AI农业产业园立体种植区打理蔬菜。

新华社记者 万象/摄