Token登上“双11”货架

词元经济加速破圈

▶ 本报记者 孙庆阳

“321，上Token！”11月2日晚，李佳琦直播间的货架上摆出一件新商品：原价28元的千问办公会员月卡，直播间价格被砍到0.01元，半小时售出近10万份，对应约2万亿词元（Token）额度。此后，罗永浩接力入局AI（人工智能）服务带货赛道，在11月10日晚间带货字节跳动的AI开发工具，次日晚间再上架相关Token套餐。

除了AI眼镜、AI戒指、人形机器人等高科技消费品，天猫、京东今年都把包含Token的AI服务送上了货架。大模型的核心运行“燃料”，第一次以日用品形态直接面向普通消费者售卖。

企查查数据显示，截至11月11日，国内现存算力相关企业8335家，2026年以来已有3972家算力相关企业注册，超过2025年全年的注册数量。据中国信通院数据，2025年我国人工智能产业规模已超1.2万亿元，同比增长40%。国家数据局数据显示，2024年年初，中国日均Token调用量为1000亿；今年3月，已突破140万亿，两年增长超千倍。

AI服务套餐成热销商品

“Token和AI办公会员有所不同。Token是大模型读取、生成内容的基础处理单元，行业普遍将其作为算力消耗的计费单位，相当于AI的口粮；而AI办公会员，则是把一定额度的Token打包成套餐，再配上一键生成PPT、总结长文档等具有辅助办公功能的商品。‘双11’期间，商家把计量单位和实用功能打包成一个可下单的商品出售。”国家电子商务示范城市专家咨询委员会专家李鸣涛表示，B端市场存在直接售卖裸Token额度的产品，但面向普通消费者的C端大促货架上，商家是以Token为计量基础，打包推出配套应用能力的AI服务套餐。

早在今年9月3日，天猫商城就上线了“AI空间站”，售卖智谱、MiniMax、月之暗面等各家大模型厂商的包月会员，供普通用户写报告、做表格；截至10月30日18时，京东云相关AI产品销量环比大幅度增长。

苏商银行特约研究员付一夫认为：“大模型服务按量计费的额度被放到了大促货架上，这一现象值得关注，它第一次以可比价、可下单的商品形态进入大众促销场景。这意味着AI产业的价值链正从比参数，逐步转向明码标价、按量结算。”

“当下，消费重心开始从实物商品向线上服务延伸，服务消费增长势头强劲，平台、主播把AI服务纳入促销清单，是在挖掘‘双11’新增量，培育面向普通用户的AI服务消费市场。”李鸣涛表示。

盘古智库高级研究员江瀚认为，消费模式正从一次性交割变成长期关系绑定。过去，用户买完实物交易就结束了；现在，用户买的是持续可用的AI服务。平台要的不是单次成交额，而是用户后续的复购和留存。“双11”的账本，正在从“卖了多少钱”变成“沉淀了多少愿意持续付费的用户”。

0.01元的月卡图什么

0.01元一份，10万份订单算下来销售额1000元，这买卖图什么？付一夫表示：“超低价月卡更接近商家定向拉新，用户用较低成本完成一次‘这类服务到底能干什么’的体验。商家限新、限购、限期，使补贴更多投向增量用户。”

付一夫指出：“平台更看重的是，谁先把这类新货架立起来，谁就更容易定义消费习惯，占据让用户接受新品类的先机。”

江瀚表示：主播要的是“破圈”，靠AI新品类跳出内卷传统美妆服饰的商业模式；平台要的是交易入口卡位；AI厂商要的是规模化摊薄成本，超低价先把用户盘子做大，用海量使用数据反哺模型迭代，靠后续长期订阅回本，根本不靠单次低价盈利。

这波AI消费的真实需求究竟有多大？付一夫表示：“商家或平台极低定价AI服务套餐，目的是降低用户初次体验成本。判断用户对AI服务套餐真实需求的核心标尺，不是大促期间的销量‘脉冲’，而是补贴退坡后按正常价格计费时，用户是否复购和持续调用。”李鸣涛提出两个观点：“一是看后续用户复购、主动使用情况；二是看AI服务是否真正落地到高频好用的应用中。”

普通人是否要跟风“囤Token”

专家普遍认为，AI服务按量付费、订阅制这类形态，有较大概率成为购物大促销的常备品类。

“就像现在的视频会员大促一样，可能成为常态。”江瀚表示，普通消费者不必跟风囤Token。

付一夫表示：“不同平台的额度不互通，模型迭代和单位成本下行会让提前囤积的额度面临贬值风险，有效期和兑换规则也构成隐性约束。按需购买、用完再续，比低价囤积更稳妥。”江瀚补充道：“从长远来看，算力价格肯定往下走，现在囤太多反而容易过期浪费。”李鸣涛从技术迭代角度分析：“AI技术迭代很快，模型、算力方案持续更新，囤积额度存在贬值、适配失效的风险。”

今年9月18日，北京市经济和信息化局、北京市发展和改革委员会联合发布《北京市加快词元经济发展的行动方案（2026—2028年）》。这是全国首个省级层面的词元经济专项政策，官方预测词元经济全产业链在“十五五”时期有望突破万亿元规模。

政策为词元经济打开发展空间，但想要把短期大促热度转化为长期稳定的消费市场，还有不少问题待破解。

“能否建立计量标准，保证定价透明，让额度从看得见的数字变成比得了的价格；在服务模式上，能否从卖额度转向卖结果，让用户为结果付费而非为消耗量付费；能否真正降低端侧AI和开箱即用硬件的使用门槛。”付一夫说。

李鸣涛则建议：“消费者后续可以重点关注AI应用的实用性、订阅性价比及服务稳定性、售后和退费规则。如果商家或平台后续没能为用户提供持续的升级体验，现在抢来的用户很快就会流失。”



11月10日，第九届中国国际进口博览会（以下简称“第九届进博会”）在国家会展中心（上海）闭幕。图为闭幕当日，工作人员在第九届进博会新闻中心体验机器人拍照。

新华社记者 王翔/摄

码上读报 扫码阅读全文

“船头银行”把服务送到海上

眼下，正是海南深海网箱金鲳鱼起捕上市的时节。一口口深海网箱排列在海南省临高县新盈镇头咀村海面上，养殖户许电秀的网箱也在其中。

这片网箱，曾差点毁于一场超强台风。两年前，台风过境，许电秀的30口网箱被毁坏25口，鱼苗流失、饲料断供，损失超过120万元，“当时觉得天塌了。”把他重新拉回这片海域的，是当时一笔及时到账的150万元组合贷款。没有抵押物，没有担保人，银行认的是他多年的信用记录和一份重建计划。如今，他的养殖基地规模早已恢复到灾前水平。

临高，海南岛西北部的渔业大县。116公里海岸线，7个渔港，5400多艘渔船，约10万涉海人口，渔业总产值连续27年全省第一。渔民世代耕海，盼着“造大船、闯深海、捕大鱼”。可经营信息散在海上，传统抵押物又少，金融服务一度跟不上。

金融活水怎样托起小渔船？海南农商银行临高支行在新盈等渔业重镇布局渔业专营网点，组织专职队伍，把服务送到渔港和船头，被当地渔民亲切地称作“船头银行”。

《人民日报》2026.11.12 孙海天

从“卖原矿”到“点石成金” 资源优势变产业胜势

黑滑石具有润滑、绝缘、耐热、耐酸碱等特性，在日用陶瓷、工程塑料、航空航天、半导体等领域应用前景广阔。江西省上饶市广丰区坐拥黑滑石储量、品位“两个世界第一”，当地依托独特的片层纳米结构，坚持煅烧深加工与高端应用“两条腿走路”，产品应用场景从单一陶瓷延伸至橡胶、塑料、涂料及硅基、镁基新材料。

业内人士指出，从“卖原矿”到“点石成金”，广丰区黑滑石在“换道超车”的路上，需突破新产品验证周期长、高端人才匮乏等制约，推动资源优势加快转化为产业胜势。

目前广丰区黑滑石正从“资源底座”向“产业高地”跃升，但产业向高端进阶的过程中，还面临一些现实挑战。例如，新产品验证链条较长，市场落地存在现实门槛。江西鑫拓基新材料科技有限公司总经理纪礽辉介绍，黑滑石填料可以显著提升轮胎气密性，但要进入轮胎企业正式供货体系，仅稳定性试验就要9个月，完整全流程验证往往需要3至5年时间。

《经济参考报》2026.11.10 胡锦武 姚子云