

高端算力持续涨价 头部企业探索“Token工厂”新模式

◎记者 夏子航

最新公告显示,行云科技此前签订的算力服务大单不仅迎来加单与提价,还迎来收费模式的变革——新增了“Token(词元)收入相关的固定服务费”。

上海证券报记者梳理发现,今年以来,已有润建股份、弘信电子、行云科技、超讯科技、南威软件等10多家上市公司宣布探索“Token工厂”业务。

“眼下,算力行业在商业模式上迎来了一大新变化,开始从‘堆硬件’转向‘卖Token’,也就是从按硬件出租向按Token交付演进,探索‘Token工厂’新模式。”7月30日,一位算力行业人士向记者表示,这意味着,算力行业竞争焦点从“拥有GPU”转向TaaS(Token-as-a-Service,Token即服务,按Token计费),商业模式从“卖资源”向“卖服务”升级。

高端算力持续提价

7月29日晚,行云科技发布“关于全资子公司深圳行云签订重大合同之补充协议的进展公告”称,其此前签订的算力服务大单迎来加单与提价。

6月中旬,行云科技公告称,公司全资子公司深圳行云与VB客户签署了《算力服务协议》,深圳行云向VB客户提供算力服务,协议服务期限为5年,含税总金额约为10亿元。

在最新公告中,行云科技透露,VB客户系国内深耕超大上下文赛道、具备自研大模型底座能力的头部长文本大模型服务商,因自身业务需求增加及对公司交付能力的认可,于近期与深圳行云签订了补充协议。

补充协议约定,由深圳行云提供的算力服务单元数翻倍,由原协议约定的128个单元增加到256个单元,同时也增加了单位算力服务费,对应算力服务费用总金额调整至30.53亿元左右,较原签约协议金额提升201.14%。

具体来看,深圳行云已按照原协议约定向VB客户提供了8个单元算力服务,VB客户按照补充协议的约定支付算力服务费,每单元每月的算力服务费相比原合同增长2121%。

同时,深圳行云按照补充协议约定向VB客户提供248个单元算力服务(由原协议约定的剩余120个单元算力服务与补充协议新增的128个单元算力服务合计组成),并收取固定服务费,每单元每月固定收取的算力服务费相比原协议约定增长36.36%。



无独有偶。在7月中旬,行云科技公告称,公司全资子公司悦云树与V客户签订了两份《服务器租赁协议之补充协议》,约定公司已交付的服务器提前分批起租,同时基于对公司交付能力的认可,合上调租金28.79亿元,较原签约金额上调79%。

近期,算力服务涨价频频。7月22日晚,金剛光伏公告称,其全资孙公司北京金剛数海智算科技有限公司解除与江苏某大数据有限公司约3.99亿元算力服务合同,并与北京某科技有限公司签订约6.14亿元算力服务合同。

金剛光伏称,本次合作所涉算力服务集群已全面建成。本次客户换签不影响公司现有算力服务集群的运营与持续复用,且本次合作所涉算力服务集群的服务总价大幅提升。据测算,服务总价提升幅度达54%。

“据我们了解,现在很多高端算力服务合作出现了交付难的情况,核心原因在于多数算力服务提供商拿不到足够的高性能算力服务器资源。在这样的背景下,谁能拿到高性能算力服务器,谁就拥有斩获订单以及算力提价的话语权,下游大厂等为了保障算力资源也愿意接受提价。”一位算力产业链人士表示。

头部企业探索“Token工厂”新模式

“过去几年,算力行业的竞争关键在于掌握GPU、高性能算力服务器等资源。未来,随着国产GPU投入市场,硬件供给有望逐步充足,头部算力企业正将竞争重心转移至算力调度、推理优化等软件系统能力建设上,打造好‘Token工厂’,并将服务形态逐步从一口价卖算力升级成为盈利空间更高的TaaS模式。”一位算力行业人士表示。

在今年4月的相关论坛上,中国工程院院士郑纬民提出,我国Token消耗两年实现千倍级增长。未来AI竞赛的核心标准正在从MaaS(模型即服务)向TaaS跃迁,从比拼算力集群规模彻底转向比拼每瓦Token生产效率。

近期,行云科技董事长、总经理张文表示,算力租赁行业正从“卖设备、卖资源”的粗放模式,进入“系统综合能力决定胜负”的3.0时代。

在最新公告中,行云科技披露称,根据约定,除固定服务费外,VB客户应按照实际交付并经其验收的算力服务单元,按月向深圳行云支付Token收入相关的固定服务费。同时,不因VB客户实际Token业务收入的增减而调整Token收入相关的固定服务费。

在近期披露的投资者关系活动记录表中,润建股份表示,公司推出“星算云池”产品,联合互联网大厂等生态合作伙伴为开发者提供高性能智算云服务,公司将进一步升级业务服务模式,五象谷智算中心将进一步向“Token工厂”发展。

5月13日,超讯科技与广西南一智能签署协议,双方将联合共建“Token工厂”,布局算力租赁、算力调度、算力套餐等市场化算力服务,持续提升算力资源利用效率与商业价值。

据公开资料,以华为超节点算力集群为首期基础设施,弘信电子将在无锡建立一座“Token工厂”。

南威软件此前表示,公司加快建设运营北京七星园智算中心,建成大型“Token工厂”,形成Token经济,拉动算力建设、运营、服务和人工智能应用场景发展。

“TaaS模式最核心之处在于算力企业与大模型企业进行Token分成,大模型企业的Token溢价通过分成模式带动‘Token工厂’的收入。”算力行业人士认为,TaaS模式相比于传统算力服务更有优势。传统算力与客户是直接采购关系,没有后续溢价空间。Token分成则能直接分享客户的收入,打开TaaS模式的增量空间。

出海业务亮眼 游戏产业上半年收入达1884.5亿元

◎记者 罗茂林

7月30日,中国国际数字娱乐产业大会(CDEC)在上海举行。中国音数协游戏工委发布的《2026年1—6月中国游戏产业报告》显示,今年上半年,国内游戏市场实际销售收入达1884.5亿元,同比增长12.17%。

在本届大会上,头部游戏企业向外界释放了三个清晰的信号:出海已从“增量补充”变为“利润引擎”,客户端游戏增长是“跨端战略”的财务兑现,AI正在从研发工具演变为用户体验的重构者。

上半年收入增长逾12% 结构优化明显

报告显示:上半年国内游戏市场实际销售收入达到1884.5亿元,同比增长12.17%;用户规模为6.84亿,稳中有升。

数据还显示,国内游戏上半年出海收入为123.72亿美元,同比增长30.22%,增速是国内的近2.5倍。按即期汇率折算,海外收入已占

国内市场的四成以上。

头部游戏公司的财报进一步印证了这一现象。三七互娱一季度归母净利润同比增长59%,世纪华通净利润同比增长50%,海外贡献功不可没。

除了亮眼的海外收入外,客户端游戏的增长也备受瞩目。

数据显示,上半年客户端游戏收入为452.88亿元,同比增长27.92%,高于整体增速。多位业内人士告诉上海证券报记者,这并非简单的端游重新走红,而是头部公司“跨端战略”在财务端的一次有力兑现。

“这两年,腾讯、网易等厂商立项几乎都是多端互通架构。”一位头部游戏公司制作人告诉记者,这一策略下,一套内容资产覆盖PC和移动端,边际成本低,用户覆盖面广。多位大厂负责人直言,这一策略不仅让存量端游通过双端互通焕发第二春,新品多端上线也能让单一爆款的变现天花板被大幅拉高。

此外,近年来持续增长的小程序逐步向“长期运营”靠拢。

数据显示,上半年小程序游戏营收为316.57亿元、同比增长36.01%,游戏内购收入占比升至66.8%。在不少业内人士看来,这意味着,小程序游戏的商业模式正在从“广告换量”的逻辑转向“内购变现”这一更加稳定持续的模式。

原创力凸显 AI赋能进入用户“体验端”

流量红利驱动的时代结束了,谁能做出让用户心甘情愿付费的内容,谁就能在存量博弈中胜出。在大会上,嘉宾们几乎都谈到两个概念——“原创力”及“品质”。

原创价值凸显的一大背景是AI技术的持续赋能。中国音数协理事长孙寿山在致辞中给出两组关键数据:游戏企业AI技术普及率已达86%,Steam平台标注AI辅助创作的产品已突破1万款。

孙寿山同时表示,“AI是器而非道”,真正优秀的作品来源于创作者对时代的深切观察和对人民生活的真切感悟。

网易公司副总裁庞大智认为,再高效的工具,也无法取代创意愿景。他以网易旗下热门游戏《燕云十六声》为例,游戏选择五代十国这一少被涉足的历史时期,然而每次更新都会冲上Steam平台全球畅销榜前列,并进入欧美本地玩家社群。“跨越文化壁垒的钥匙,最终还是硬核的品质、丰富的内容和扎实的玩法。”庞大智说。

“AI正在从管线工具走向体验端的落地。”腾讯互娱副总裁余睿称。

据介绍,腾讯将5000余件古陶瓷标本数据“喂”给多模态AI,打造出全球首款申遗主题官方小游戏《数字景德镇·瓷都小匠》,首次综合应用AI数字人、AI 3D生成等技术。“游戏已跳出娱乐属性,成为一种新的介质。”余睿说。

但是,当AI拉平了技术鸿沟,放在游戏行业从业者面前的,反而是更大的挑战。“AI技术解决了‘怎么做’,但不会说‘为什么做’。”世纪华通总裁谢斐说,“这个答案只有人能回答。”

又一批公司推出回购增持计划

◎记者 张问之 曾庆怡

上市公司增持回购热潮仍在延续。7月30日晚,多家A股公司披露回购及重要股东增持计划。从回购规模看:三环集团以最高10亿元的回购上限领跑;东阳光则拟推出“回购+增持”合计上限达12亿元的组合拳,彰显对公司长期发展的坚定信心。

龙头公司大手笔回购稳预期

在本轮增持回购潮中,细分产业龙头公司行动快、力度大。在业内看来,行业龙头公司的回购行为有望起到标杆和引领作用,带动更多的上市公司加入回购增持队伍。

以三环集团为例,公司拟斥资5亿元至10亿元回购部分A股股份,回购价格上限为135元/股,回购股份将用于股权激励或员工持股计划,同时兼顾维护公司价值及股东权

益(出售)。

东阳光则拟“回购+增持”双管齐下,传递出控股股东对公司战略前景的信心。公告显示,公司控股股东深圳东阳光实业在提议公司以3亿元至6亿元回购股份的同时,自身计划自7月31日起6个月内增持公司股份,增持金额同样为3亿元至6亿元,并承诺增持期间及法定期限内不减持。

从回购用途来看,网宿科技、渤海租赁均拟斥资上亿元实施“注销式回购”。其中,网宿科技拟以3亿元至6亿元回购公司股份,渤海租赁拟以2亿元(含)回购A股股份。

此外,超达装备宣布上调回购资金总额,由此前的“不低于2500万元(含)且不超过5000万元(含)”上调为“不低于5000万元(含)且不超过1亿元(含)”。回购价格上限不变,仍为46.39元/股。

重要股东密集增持强信心

先导基电、艾森股份、恒通股份等公司的控股股东及董监高相继推出增持计划,以真金白银表达对自家公司的坚定信心。

先导基电公告称,公司实控人、董事长兼总裁朱世会,副董事长兼副总裁余舒婷,董事兼首席财务官叶蒙蒙,副总裁兼董事会秘书周伟芳拟以自有及自筹资金合计不低于1600万元(含)增持公司股份,且此次增持计划不设增持价格区间。同时,公司控股股东先导汇芯(上海)科技投资有限公司自愿承诺,未来12个月内不以任何方式减持其持有的公司股份。

同样获管理层力挺的还有慧博云通。公司董事长余浩,董事、执行副总裁、财务负责人兼董事会秘书岳阳分别拟以2000万元至4000万元、500万元至1000万元增持公司股份。

小米押注增程式混合动力 跨界造车竞争进入下半场

◎记者 俞立严

7月30日晚,小米集团董事长雷军现身小米澎湃技术发布会。在这场小米跨界造车以来的第二次技术发布会上,雷军宣布,小米汽车正式进入增程式混合动力领域,推出昆仑技术架构和N90与N70两款增程式智能SUV新能源车型。

业内专家对上海证券报记者分析称,小米汽车目前面临完成年度销量目标和保证造车利润的双重压力。同时,华为、字节跳动等科技巨头也在通过和整车企业深化合作等方式发展汽车业务,国内跨界造车的竞争正在进入下半场。

销量和利润双双承压

小米入局新能源汽车新赛道

新能源汽车目前在技术路线上主要分为三大流派:纯电(BEV)、插混(PHEV)、增程(EREV)。其中,增程式混合动力是一种串联式插电混合动力技术。增程式混合动力新能源车既具备纯电驾驶的平顺体验,又能通过加油解决续航焦虑,是目前新能源汽车市场的重要技术路线之一。

作为增程式混合动力的代表公司,赛力斯在2021年和华为合作问界品牌时,就选择了增程技术路线。在华为智能化技术的赋能下,问界多款增程车型的销量持续增长,助力赛力斯实现扭亏为盈。

资深汽车行业分析师梅松林对记者表示,从手机、家电等业务开始,小米集团就擅长垂直整合,实现产品性价比的相对领先。雷军此次应该是希望利用小米垂直整合供应链来简化增程新能源汽车的生产复杂度,降低成本,为小米汽车打开销量增长空间。

自2021年3月宣布进军智能电动汽车领域以来,小米跨界造车完成了从建厂、供应链整合到产品量产的全过程。但是,近期小米的汽车业务状况却不容乐观。

在销售数据方面,雷军在年初给小米汽车定下了2026年全年交付新车55万辆的目标。但是,上半年,小米汽车累计交付量只有18万辆。这意味着,如果要完成年度目标,小米接下来每个月平均需交付新车约6万辆。

在经营指标方面,一季报显示,受行业成本压力以及车型迭代影响,小米汽车创新业务盈利能力短期承压。小米智能电动汽车及AI创新业务一季度毛利率为20.1%,同比回落3.1个百分点,环比回落2.6个百分点,该部分业务一季度经营亏损高达31亿元。2025年已经实现扭亏为盈的小米造车业务出现大额亏损,打破了市场此前对小米造车“稳步盈利,高速增长”的认知。

“雷军希望小米能够复制问界的成功,提升造车业务的销量和利润。”梅松林认为,覆盖更多新能源技术路线是部分车企的成功经验,如比亚迪的插混车型就占到其销量的半壁江山。但是,国内新能源汽车竞争越来越激烈,增程式混合动力车型已现颓势。最新数据显示,赛力斯旗下问界车型6月销量同比下降超过30%。新入局增程式混合动力领域,小米汽车能否成功还是未知数。

华为和字节加码

科技巨头应对造车下半场竞争

进入下半年,除了小米不断,国内跨界汽车业务的多家科技巨头同样新动作不断,引发行业关注。

引望公司CEO靳玉志日前在2026年为乾崮媒体日披露,华为乾崮已与超过25个品牌、超过50款车型展开合作,车型覆盖轿车、SUV、MPV、越野、纯电、混动、燃油等全品类,华为乾崮智驾总搭载量已突破190万台。靳玉志预测,到2026年8月底,华为乾崮智驾、鸿蒙座舱的总搭载量将先后突破200万台大关,用户总量呈现加速上升态势。

在研发投入方面,靳玉志透露,2026年,华为乾崮在汽车智能化解决方案上的专项投入将超过180亿元。云端算力已从2023年的2.8EFLOPS增至60EFLOPS,三年增长20多倍。靳玉志预计,华为乾崮2026年的算力单项投入将接近百亿元,未来五年至少再投入700亿元至800亿元。

业内专家介绍,和小米不同,华为跨界造车是通过和车企合作实现。目前合作模式主要分为全栈和部件两类——全栈覆盖鸿蒙智行系列(问界、智界、尊界、享界、尚界)及阿维塔、猛士、启境、奕境等品牌;部件模式则与多家车企伙伴进行部分方案合作。华为乾崮的巨额研发投入将有助于提升两类模式竞争力。

虽然字节跳动近期否认会直接下场造车,但其旗下的火山引擎和豆包大模型正在为多家车企提供技术支持,抢占相关细分领域份额。其中,火山引擎给车企提供的AI座舱解决方案已经搭载超过700万辆新车,覆盖比亚迪、吉利汽车、长安汽车、蔚来、理想汽车等车企。

在和华为合作后,赛力斯近期推出新汽车品牌“赛豆”。赛豆科技总裁李博告诉记者,将实现量产的赛豆首款车型AIVA是赛豆科技与火山引擎和豆包大模型围绕用户场景,联合定义、联合设计、共同探索、共同打造的AI汽车。

对于科技巨头在汽车业务上的新动作,业内专家对记者表示,在跨界造车的上半场,小米集团、华为等实现汽车业务产销规模化的企业取得了初步成功,百度投资的极越汽车等企业则相继倒下。但是,随着行业竞争的加剧,汽车业务要实现持续盈利并非易事,目前还在牌桌上的科技巨头需要通过新技术和新的合作方式在汽车领域站稳脚跟,真正赢得上半场竞争。