

三大运营商半年报透视：算力与Token经营成转型主引擎

●记者 王子霖

近日,中国移动、中国电信、中国联通的半年报引发广泛讨论。增值税税率上调、流量红利消退、传统业务见顶等多重压力叠加下,三大运营商利润集体承压。压力之下,另一条曲线逆势上扬:AIDC、智算服务已经成为新的增长引擎。尽管新业务的体量尚不足以对冲旧业务下滑,从管道提供者向智能服务商转型已成为三大运营商的共识。

利润承压 新引擎初现

传统业务增长见顶的迹象在半年报中清晰可见。中国移动上半年通信服务收入3504亿元,同比下降5.7%;无线上网业务收入同比下降10.8%。中国联通宽带及移动数据收入同比下降4.05%。中国电信传统业务同样承压。

工业和信息化部数据显示,上半年,全国电信业务收入累计完成8873亿元,同比下降2.1%。

收入端承压,利润端随之有所反映——中国移动时隔数年再现营收净利双降,中国联通净利润骤降逾三成,中国电信盈利跌近15%。

“上半年,受新旧动能转换、市场环境因素、增值税税目政策调整等影响,加之公司主动运营、加大套餐流量扩容,通信服务阶段承压。”中国移动董事长陈忠岳在业绩说明会上坦言。

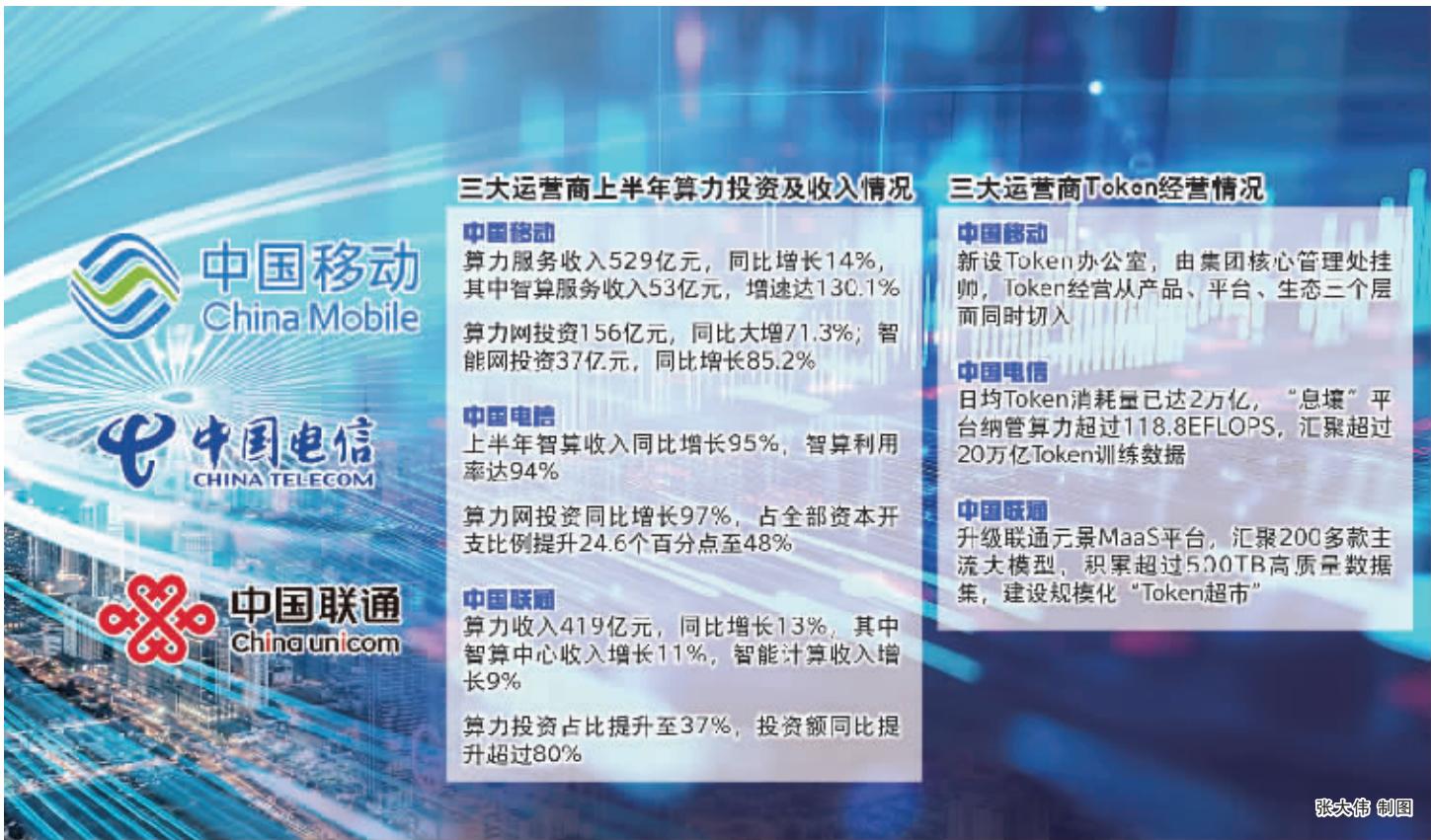
利润下滑并非完全归因于经营基本面走弱。今年1月起,手机流量、短信彩信、宽带接入等业务的增值税税率上调,直接削弱了运营商账面收入与利润。中国移动在业绩说明会上表示,剔除税改影响后,营收和利润“同口径正增长”;中国联通管理层亦将利润下滑定性为“阶段性波动”,预计全年利润降幅将明显收窄。

从财报来看,新旧动能转换的态势已十分清晰。中国移动上半年算力服务收入529亿元,同比增长14%,其中AIDC收入同比暴涨486.1%,智算服务收入53亿元,增速达130.1%,贡献算力服务收入增量的46.1%。中国电信上半年智算收入同比增长95%,智算利用率达94%。中国联通上半年算力收入419亿元,同比增长13%。其中,智算中心收入增长11%,智能计算收入增长9%。

总体来看,三家运营商的算力与智能服务收入占主营业务收入比重正在提升,新引擎的雏形已经显现。

Token破局 新赛道成形

眼下,Token经营正在成为三大运营商突围的关键抓手。



张永南 制图

“自3月提出Token经营以来,公司Token消耗量高速增长,Token经营取得了初步成效,未来的增长空间十分广阔。”中国电信董事长柯瑞文在业绩说明会上表示。

中国电信内外日均Token消耗量已达2万亿,“息壤”平台纳管算力超过118.8EFLOPS,汇聚超过20万亿Token训练数据,开发420余个行业智能体和102个行业Skills,服务3.9万政企客户,央企渗透率达96%,自研AI应用Tele Agent用户突破60万用户。

中国移动的Token经营从产品、平台、生态三个层面同时切入:产品方面,已完成多档位Token资费设计并在多省试点,匹配不同用户的消费需求;平台方面,打造统一的移动模型服务平台(MoMA),构建专属算力池,定位为“一次接入、智能优选、普惠可用、安全可靠”的一站式模型服务平台;生态方面,积极接入头部企业模型和AI应用,探索多元化商业合作模式,持续丰富Token使用场景。

在Token经营方面,中国联通升级联通元景MaaS平台,汇聚200多款主流大模型,积累超过500TB高质量数据集,建设规模化“Token超市”,提升Token价值密度。推出Token Plan个人版与企业版,聚焦工业、政务、医疗、教育等重点行业,落地一批应用价

值可观、商业模式成熟的智能体,拓展用户价值增长新空间。

“Token经营是中国联通加快创新转型,培育新动能的重要方向。”中国联通机构产业服务事业群相关负责人在业绩说明会上介绍,中国联通将持续强化Token全流程运营能力,在“东数西算”枢纽节点集约化建设Token算力集群,通过绿电直连、源网荷储等方式降低综合能耗成本,攻关算模融合技术提升能效比,高效率、低成本地创造Token。

刀刃向内 运营商换挡蓄力

“智改是刀刃向内”,柯瑞文在中国电信业绩说明会上的这句话,道出了三家运营商的共同选择。

在中国联通的业绩说明会上,机构产业服务事业群、产品创新市场部、算网建发部、机构产业服务事业群、财务资本部等新设机构负责人悉数亮相。今年7月,中国联通实施了近年来最大规模的机构改革,把算网发展作为科技创新的关键,加强创新成果转化运用,注重生态合作和资本赋能。改革后,中国联通管理部门数量缩减近四成。

中国移动在2026年2月设立算力专项办公室,6月又新设Token办公室,由集团

核心管理处挂帅,战略发展部总经理兼任常务副主任,同时整合设立数智事业部,实现“管建一体,研运一体”。

在组织调整的同时,资本开支的方向也在快速切换。中国移动上半年资本开支610亿元,其中:算力网投资156亿元,同比大增71.3%;智能网投资37亿元,同比增长85.2%;通信网开支379亿元,同比下降9.8%,压减规模达41亿元。

中国电信上半年算力网投资同比增长97%,占全部资本开支比例提升24.6个百分点至48%,是三家公司中算力投资占比最高的企业。中国联通上半年资本开支241亿元,算力投资占比提升至37%,投资额同比提升超过80%。

通信产业观察人士项立刚认为,当前运营商乃至通信设备厂商均处于新技术爆发前的积累期。基础电信业务始终是信息产业的根基,新技术将不断催生新业务与新机遇。在他看来,由高速增长的黄金期转入调整期后,关键在于做好技术储备与资源优化,为下一轮增长积蓄势能。“新技术和新业务的出现,对运营商运行机制和人才队伍提出了新要求,要及时进行机制调整、人员整合、队伍培训,才能更好地迎接产业新机会。”项立刚说。

“创新+出海”双轮驱动 头部药企共话转型之路

●记者 何昕怡

国产新靶点、新机制创新药今年上半年获批数量超过去年全年,中国创新药对外授权规模达到1100亿美元……当前,在政策与资本的双重赋能下,国内药企正在进入创新成果的集中兑现期,在全球竞争中加速实现从跟跑、并跑,再到部分领跑的跨越。

日前,在恒瑞医药、复星医药、甘李药业、华海药业四家头部药企及多家券商分析师参与的一场医药行业主题沙龙上,各方围绕行业转型发展、创新药研发、出海BD(商务拓展)交易等议题展开深入研讨。

与会企业认为,中国医药行业正告别高速增长扩张,进入创新驱动、质量升级与全球化布局的全新周期。面对行业“内卷”与全球竞争的双重考验,龙头企业正以差异化定位破局、以国际化布局拓界,探索从规模竞争迈向技术价值竞争的高质量发展之路。

谈创新:从技术跟随到全球首创

数据显示,上半年,国家药监局批准创新药38个,其中包括国内药企自研的全球首个治疗实体瘤的CAR-T药物、首个全球新的放射性药物。这意味着,国内医药行业的创新方向已从早期的仿制和同类跟随为主,逐步转向研发全球最佳同类乃至首创新药的新阶段。

围绕“如何做好从仿制药向创新药业务的转型”这一行业普遍关切,与会企业给出了各自的解题思路。

“上半年,恒瑞医药创新药销售收入为88.09亿元人民币,同比增长16.38%,占药品销售收入的比重提升至63.16%,创下历史新高。”恒瑞医药董事、执行副总裁张连山给出的这组数据,勾勒出公司跃迁的轮廓。

作为创新药龙头,恒瑞医药在过去几年经历仿制药收入持续下滑的转型阵痛后,已完成从“仿创结合”到“创新主导”的结构性转型。目前,公司在中国获批27款1类新药、6款2类新药,另有100多个自主创新产品正在临床开发,超过400项临床试验在国内外开展,已形成“上市一批,临床一批,开发一批”的良性循环。

“创新药是中国医药产业转型升级的必由之路,这条路虽长,但方向确定。甘李药业的布局逻辑比较清晰,即始终锚定内分泌及代谢治疗领域。”甘李药业CFO、执行副总裁王琦表示。

甘李药业是国内胰岛素龙头企业。目前,公司自研的第四代胰岛素周制剂CZR4关键Ⅲ期SU-PER-3于6月达到主要终点,正在开展与诺和诺德依柯胰岛素的头对头Ⅲ期研究。这是中国首个进入Ⅲ期临床的胰岛素周制剂。

在复星医药副总裁祝永华看来,全球医药竞争已从仿制药规模竞争全面转向源头创新、靶点原创、全球商业化的综合实力竞争。创新药是企业未来的增长极,决定企业长期发展上限。

华海药业以原料药和仿制药起家,自成立以来历经三次转型,创新药和国际化是公司实施第三次转型升级的战略核心。今年7月,华海药业控股子公司华奥泰生物自研1类创新药瑞西奇拜单抗注射液获批上市,用于治疗成人(体重≥40kg)泛发性脓疱型银屑病发作。这是华海药业首个获批的1类生物新药,也是国产首个IL-36R单抗。

复星医药总裁王兴利在交流中分享了公司“创新引领,深度国际化,全面拥抱AI”的战略布局。公司以创新药为发展重点,围绕肿瘤、免疫炎症、神经退行性疾病三大领域持续强化创新管线布局。

据介绍,复星医药H药汉斯状(斯鲁利单抗)是全球首个一线治疗小细胞肺癌的抗PD-1单抗。截至目前,H药已在全球50多个国家和地区获批上市。同时,公司第二款CAR-T产品布瑞基奥赛上市申请已获国家药监局受理。

谈出海:从产品输出到生态共建

与创新药获批相呼应的是中国创新药出海的加速,国际化已经成为国内头部药企战略发展的必然方向。与会企业的实践表明,中国医药出海正向技术授权、产业生态共建等多元化模式升级。

创新药对外许可合作已成为恒瑞医药推动创新价值全球化的重要路径。自2023年起,公司已完成13笔海外业务拓展交易,潜在总交易价值约为420亿美元,交易对方包括百时美施贵宝、GSK等全球领先制药企业。

同时,恒瑞医药“NewCo”出海模式在上半年落地。此前,公司以“NewCo”模式将自研GLP-1产品组合以最高可达60亿美元的首付款及潜在里程碑付款许可给Kailera,并取得该公司部分股权。今年4月,Kailera在美国纳斯达克上市。

复星医药走出一条从“借船出海”到“造船出海”的差异化之路。今年5月,公司与韩国生物技术公司AriBio就阿尔茨海默症在研新药AR1001签署全球独家选择权协议,加速布局神经退行性疾病领域。

王兴利认为,国产创新药BD交易持续升温,这是国内医药行业转型升级的必经阶段。BD交易没有好坏之分,不少企业手握充足的优质创新资产却面临全球多中心Ⅲ期临床的巨大资金压力,不如通过对外授权提前转让资产来回笼资金,集中资源推进更具优势的核心项目。

国家药监局数据显示,今年1月至6月,我国创新药对外授权共达成81笔合作,交易总额约为1100亿美元,已达2025年全年总额的80%,再创历史新高。

“海外药企持续和中国企业开展BD合作已成为一套可复制的商业模式。”有券商分析师认为,“从5年至10年的时间维度来看,一项创新资产在完成对外授权后,无论是后续的里程碑收益,还是产品成功上市后可以取得的持续销售分成,对企业带来的收入与净利润都具备可预见性。”

借力智能化优势 主流车企跨界布局机器人

●记者 俞立严

8月23日,2026世界机器人大会在北京落下帷幕。奇瑞汽车、广汽集团等多家主流车企投资研制的机器人集中亮相,“车企跨界造机器人”成为本届大会的看点之一,参展车企展示了汽车智能化技术正在向具身智能领域延伸。

近日,比亚迪首款人形机器人“小迪”也完成全球首秀,并开始进行常态化服务。同时,均胜电子等汽车产业链企业也在跨界机器人领域。业内专家对上海证券报记者表示,随着汽车智能化浪潮,汽车业的造车人才和工程能力非常适合跨界赋能研制机器人,未来汽车企业大多会进入机器人行业,汽车和机器人的融合和协同发展将成为中国智能产业的重要趋势。

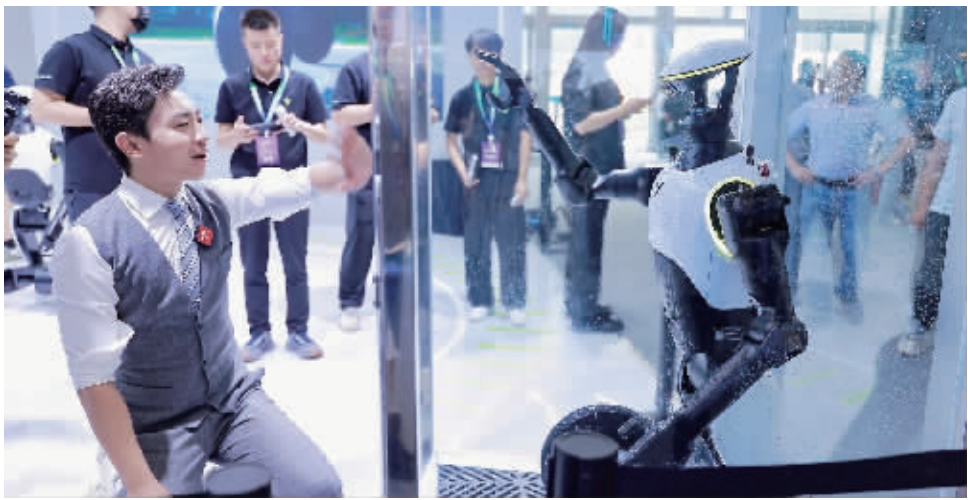
车企机器人覆盖各类现场场景

“现在看到的是哪个城市?”“机器人是在真实道路上工作吗?”在2026世界机器人大会现场,奇瑞汽车旗下墨甲机器人公司展台的大屏成为一个观察“机器人真实工作状态”的窗口,不少观众驻足观看并交流。

江苏常州、安徽安庆和上海等22座城市的墨甲智警机器人同步连线,来自不同城市道路现场的实时画面不断切换。面对真实的车流、人流和道路环境,墨甲智警机器人从容开展交通指挥、文明出行提醒等工作,现场观众通过大屏可以直观看到机器人在不同城市、不同道路环境中的运行状态。

奇瑞汽车执行副总裁、墨甲机器人总经理张贵兵介绍,墨甲机器人致力于打造“值得信赖的人类智能助手”,以真实场景推动机器人走向规模化应用。墨甲集中展示了智警机器人、智护机器人、脑控智能轮椅、墨茵及墨宝Mobo等产品,覆盖交通管理、医疗服务、公共服务、家庭陪伴等多个方向。

“不同产品承担不同任务,也对应机器人进入现实世界后的不同应用需求。”张贵兵说,公司首款聚焦家庭陪伴场景的人形机器人



广汽集团投资的慧仑科技携最新款机器人亮相2026世界机器人大会

墨宝Mobo首次亮相。该机器人身高约0.9米,整机重量约18千克。

不同于奇瑞墨甲机器人兼顾生活场景,广汽集团投资的慧仑科技第四代轮足人形机器人GoMate Mini主要围绕汽车产线等真实工业作业场景,集中展示机器人动态巡检、实时视觉感知、数据平台管理、三折叠形态以及现场喷淋防水挑战等技术与应用成果。

慧仑科技有关负责人表示,机器人能否真正进入产业应用,不仅取决于其是否能够完成某个高难度动作,也取决于其能否长期、稳定、重复地执行具体任务。目前已有近50台GoMate Mini机器人在广州、香港、厦门、天津等地完成部署,覆盖汽车产线、园区安防巡检、导览及地铁安检协助等场景。

作为汽车行业央企代表,东风汽车此次携人形机器人“小东”、四足机器人“元仔”、“天元具身大脑”、自研直线型关节模组等具身智能创新成果亮相央企展区,与一汽、中车、中国移动等央企集中展示机器人领域创新实践,展现汽车产业技术向具身智能领域延伸发展的新成果。

小米新一代人形机器人“铁大”首次亮相

机器人大会。小米机器人事业部总经理向迪钧介绍,目前,在小米汽车工厂实习的机器人有2台:一台是2023年至2024年研发的高动态机器人,另一台就是本次展出的新一代“铁大”。它们被安排在不同的工站上,承担着从料箱折叠、上件到自攻螺母等不同复杂度的任务。

车机协同助力机器人规模化落地

多位业内专家对记者表示,主流车企不约而同跨界布局机器人并非盲目跟风之举,而是基于两个基本的认识:一是机器人行业是未来可以比肩汽车行业的新行业,值得去布局;二是汽车企业的研发制造能力可以在很大程度上赋能具身智能,有能力去布局。

罗兰贝格全球合伙人时帅分析称,人形机器人发展目前仍处于早期阶段。当前全球部署规模尚以试点和原型验证为主,距离大范围商业化仍有距离。但从市场潜力、成本曲线和需求端压力看,产业的上行空间已经显现。

罗兰贝格预测:在基准情景下,到2035