作为独立品类上架电商平台，像“充话费”“买会员”一样买词元——

今年“双11”，你“囤词元”了吗？

本报记者　李　婕

看不见、摸不着的算力服务，正变成可以下单的商品。

这个“双11”，电商平台引入新的独立商品品类——AI Token（词元）。智谱、MiniMax、阿里云、千问等大模型厂商纷纷入驻开设店铺，不少消费者尝鲜体验了一把“囤词元”。

词元上架电商平台意味着什么？词元究竟怎么买，会像充水电话费一样简单吗？哪些群体在为词元付费？



▲日前，在浙江省嘉兴市乌镇举行的二〇二六年世界互联网大会“互联网之光”博览会上，观众正在参观算力设备。　翟伟凯摄（人民视觉）



▲位于中国移动（宁夏中卫）数据中心的一处词元工厂算力机房。　新华社记者　杨植森摄

怎么买？

——可以按量付费，也可包月包年，“双11”优惠多

词元怎么买？

随着电商平台上架词元品类，操作正变得简单。在天猫、京东等电商平台，用户搜索“Token”即可进入相应界面，这里聚合了多家主流大模型厂商，覆盖会员订阅、词元充值等服务，可以一站式选购。

据了解，天猫自9月3日上线Token充值中心，截至目前，已接入DeepSeek、阿里云、智谱、Kimi等厂商；MiniMax开出首家品牌官方旗舰店，千问办公、阶跃星辰等已入驻。Token充值中心集合各家模型订阅套餐，包括按周期订阅套餐以及按用量付费的充值方案，支持卡密或直充两种交付方式。

“我们发现消费者会在平台上搜索，看有没有合适的Token plan（词元套餐）。现在我们通过标准化的电商交易体系，把相关商品放到平台上，让消费者能够像充值话费、买会员一样，更便捷地在电商平台上完成消费。”天猫3C数码总经理斯登宇说。

从目前市面上的情况看，普通消费者购买词元主要有两种方式：一是买按量付费的充值券，类似话费，用完再买；二是按包月包年的固定额度订阅。

词元是AI大模型能够识别、处理的最小数据单元，可以理解为AI世界的“字数”，我们每一次向AI提问、使用AI生成内容，都是在调用词元。记者在采访中了解到，此前，词元购买主要面向专业开发者，需要用户理解API Key、控制台等专业术语，同时要在大模型厂商各自的平台下单。电商的入口，让词元离普通消费者更近一步。

在“双11”这样的电商大促节点，优惠活动也让词元套餐价格更具吸引力。记者11月5日在一电商平台查询发现，千问AI Lite月卡官网售价60元，活动优惠价19.5元；Qoder专业版月卡官网价59元，活动优惠价19.9元。数据显示，“双11”开售首日，淘宝词元品类成交额环比增长450%。

11月2日，京东3C数码采销直播间也带来京东云、DeepSeek、智谱GLM、火山Seed、MiniMax等十余款大模型Token包，开播1小时送出超10亿Token，2小时内Token包产品销量环比增长20倍。

“当前大模型竞争激烈，厂商采用了分层收费策略，即仅向重度用户收费。”工信部信息通信经济专家委员会委员盘和林认为，词元上架电商平台，说明C端需求也开始出现。

不光是线上，线下的探索实践也在不断创新。在个别地区的政务服务中心，词元服务专窗紧挨着水电气窗口，方便企业购买服务。“用词元将来可能就像用水用电那样，对企业来说很普遍。既然水电气能设专窗，为啥词元就不能尝试一下呢？”一地方政务服务和数据管理局有关负责人在接受媒体采访时说。

谁在买？

——家庭用户、学习型研究型用户、一人公司等

哪些人在买词元？

天猫给出了用户画像：主要为有明确AI使用需求的个人和中小企业，比如家庭用户、学习型和研究型用户以及一人公司等。随着AI的快速迭代，词元的消费人群先从极客开始，到办公白领、再到对技术有热情的普通消费者，人群范围不断拓展。

很多用户可能有体会，简单查查资料、修改文字、咨询问题等通过免费版大模型就能解决，但要生成视频、核算数据或实现大量高强度的运算，可能就不够用了。

一方面，中国日均词元调用量正持续攀升。国家数据局数据显示，今年3月，中国日均词元调用量突破140万亿，2024年年初为1000亿，两年增长超千倍。中国信息通信研究院等机构联合发布的报告显示，今年6月国内词元日均消耗量约500万亿。

另一方面，应用场景日益复杂，免费模式难以覆盖一些高强度的使用需求。“直接订阅了几个大模型，平均下来一个月得花一两千元。”小丁是湖北武汉一所高校的博士生，研究算法，编程代码一写就是上万行，为AI付费也成了他日常学习研究的刚需。“订阅是按词元来算，相当于把词元用量打包成固定额度。我一般提需求和意见，让AI来写代码，把想法一点点实现出来。这个过程会消耗大量词元，但以前可能一个月才能干成的事，现在几天就能完成，效率大大提升了。”他说。

做客电商直播间时，千问办公CEO陈宇森现场展示了AI在日常生活和工作中的多个应用场景：家长可借助AI整理孩子的作业和试卷，并制作针对性训练小游戏；直播运营人员把直播回放和弹幕交给AI，可一键生成商业分析报告；钓鱼爱好者只需简单对话，就能生成并上线一张支持多人访问的全球钓鱼地图……而要实现这些效果，消费者就需要为词元付费。

作为大模型处理信息的最小信息单元，词元具有智能时代可计量、可定价、可交易的特征。“Token不仅是智能时代的价值锚点，更是连接技术供给与商业需求的‘结算单位’，为商业模式的落地提供了可量化的可能。”国家数据局局长刘烈宏此前表示。围绕词元的调用、分发与结算，一套新的价值体系正在加速演进形成，并成为人工智能产业可能变现的重要路径。

如何看？

——门槛更低，但摆上货架还只是第一步

词元上架电商平台，对各方来说意味着什么？

看厂商——众多大模型厂商将词元套餐从官网独家渠道拓展到电商平台，核心还是在于触达大量C端消费者，从而建立品牌认知。“对于大模型厂商而言，电商平台不仅是一个促成交易的渠道，更是面向C端消费者的窗口。消费者的每一次购物检索、页面浏览，都是模型厂商进入消费者视线的机会。”一位业内人士分析称。

看平台——上架AI新品类，既是对消费需求的回应，也是对未来发展的新起点。“对天猫来说，AI新品类正在成为新的消费需求，原本属于开发者后台的算力额度，第一次成了可以直接下单的商品。”天猫相关负责人介绍，未来平台和大模型厂商会围绕不同需求设计套餐，就像美妆品牌按人群搭配套装一样，更多产品组合会呈现出来，把AI使用需求变成更容易选择的商品。

看消费者——使用门槛在降低。大模型厂商入驻电商后，用户只需要在电商店铺选购套餐、完成支付，一键登录绑定个人账号即可。同时，技术概念被替换成月卡、年卡、连续订阅等通用名词。整体而言，从面向专业开发者到进入电商平台面向C端消费者，词元套餐产品正在不断朝着低门槛发展。

未来付费会变成趋势吗？“词元走向C端还有很长路要走，当前主要是为了尝试拓宽词元的销售渠道。”盘和林认为，为词元付费和免费将长期存在，因为现阶段大模型之间竞争激烈，需要以免费模式积累用户。相对而言，B端企业和C端开发者对词元消耗需求较大，普通用户可能很长时间内不需要购买词元。

业内人士分析，在收入结构层面，现阶段绝大多数AI企业收入基本依靠B端企业服务，C端订阅收入整体占比仍然偏低，大众用户付费转化率处于较低水平。相较而言，普通休闲聊天场景用户付费意愿偏弱，付费行为集中在内容创作、编程、深度资料研读等生产力场景。

此外，要让词元真正走向大众市场，摆上货架还只是第一步。比如，有用户发现，同一段文字，在不同模型里消耗的词元差别明显，各家计费规则不同，套餐之间也难以换算。多位业内人士表示，从走上货架到走向大众，词元服务还需处理好计量核算、定价机制、安全管控与合规治理等方面的问题。

全球数据中心电力供需缺口扩大，主要燃气轮机厂商已排产至五年后——

燃气轮机创新发展“路线图”发布

本报记者　廖睿灵

燃气轮机被誉为装备制造业“皇冠上的明珠”，是保障能源安全的大国重器。今年以来，AI算力带动全球数据中心电力需求快速增长，海外对购买燃气轮机的需求也在快速增长。

“随着全球数据中心电力供需缺口不断扩大，燃气轮机产能呈现紧缺态势，主要燃气轮机厂商均已排产至5年以后。这对我国燃气轮机产业，既是机遇，更是挑战。”国家能源局市场监管司副司长王云波说。

机遇与挑战体现在哪里？

一方面，能源保供有需求。王云波介绍，“十五五”时期，中国将新增一定规模的调峰气电，提升新型电力系统灵活性；分布式能源、海上油气生产平台等应用场景对自主化燃气轮机的需求也将持续扩大。

另一方面，能源转型有牵引。伴随氢氨醇等产业快速发展，中国能源绿色低碳转型和绿色燃料发展，为燃气轮机打开新的应用空间。

同时，国际市场有窗口。目前，海外电力基础设施和AI数据中心建设提速，为中国自主燃气轮机“走出去”提供了广阔市场。

“近年来，我国燃气轮机自主化进程明显提速，取得多项标志性成果。”王云波说。

中国重型燃气轮机实现历史性突破。300兆瓦级F级重型燃气轮机即将开展示范运行，50兆瓦F级重型燃气轮机（G50）成功实现商业化，并供应海外市场。同时，中小型燃气轮机形成产品谱系。7—40兆瓦级燃气轮机正逐步形成多家企业、多种型号的竞争化格局，并逐步出口俄罗斯、中亚等海外市场。此外，全产业链能力初步构建。经过多年攻关，中国已初步构建涵盖燃气轮机设计、制造、运维服务的全产业链能力。

“同时也要看到，我国重型燃气轮机产品谱系仍不完备，性能、可靠性与国际先进水平还有差距，部分关键部件、基础材料和测试验证能力仍有短板。”王云波表示。

在此背景下，国家能源局近日会同工业和信息化部、国务院国资委、市场监管总局编制出台《关于促进燃气轮机创新发展的指导意见》（以下简称《指导意见》），旨在加快突破关键核心技术瓶颈，全面提升燃气轮机自主创新能力和产业链供应链安全可控水平，把发展机遇转化为产业优势。

根据《指导意见》，到2030年，我国自主化燃气轮机基本满足国内分布式能源、海上油气生产平台等能源项目需要，重型燃气轮机发电试点应用取得阶段性成效。聚焦研发设计、装备制造、协同创新、试点应用、政策保障等全链条环节，《指导意见》系统部署了16项重点任务。

“《指导意见》突出数智赋能，部署了基于人工智能的整机设计与仿真、燃烧状态监测诊断、故障预警、寿命预测等任务，推动燃气轮机研发制造向数智化转型。”王云波说。同时，《指导意见》注重绿色低碳。加快氢氨醇燃料在燃气轮机领域的技术攻关与试点应用，构建多燃料灵活兼容的技术体系，推动燃气轮机在绿色燃料消纳和电力系统灵活调峰中发挥更大作用。

应用推广方面，提出依托调峰发电、热电联产、分布式能源、应急电源、油气长输管道和海上油气平台等能源项目建设，推进自主燃气轮机试点和推广应用。探索开展“天然气+燃气轮机发电”“新能源+燃气轮机发电”联营，通过商业模式创新提升自主燃气轮机项目经济性。鼓励自主燃气轮机申报不同批（次）能源领域首台（套）重大技术装备，扩充自主燃气轮机首台（套）支持数量，通过工程应用积累更多运行数据，形成“研发—应用—反馈—迭代”的正向机制，促进自主燃气轮机优化完善和迭代升级，不断提升技术性能和可靠性。

政策保障方面，《指导意见》明确，支持我国气电项目使用自主燃气轮机，研究给予自主燃气轮机首台（套）项目容错机制，研究建立国有企业采购自主燃气轮机绿色通道，鼓励自主燃气轮机有序参与海外人工智能数据中心等项目建设，持续拓展国际市场。充分激发民营企业创新活力，支持有能力的民营企业牵头承担自主燃气轮机攻关和应用任务。

“国家能源局将会同有关部门抓好贯彻落实，强化应用导向，依托能源项目建设，以试点应用促进燃气轮机迭代升级。力争到‘十五五’末，推动3到5个型号自主重型燃气轮机落地应用，全面提升产业链自主可控能力，为能源强国建设提供有力支撑。”王云波说。

离岛免税新政实施满一年——

海南离岛免税购物金额超334亿元

本报海口电（记者**曹文轩**）自2025年11月1日离岛免税政策第十次优化调整以来，新政已平稳落地运行满一周年。海南离岛免税市场活力得到充分释放，免税消费热度持续攀升，据海口海关统计，2025年11月至2026年10月，海南离岛免税购物金额、购物人数、购物数量分别为334.5亿元、487.9万人次、2764.4万件，同比分别增长13.8%、8.6%、2.4%。

离岛免税政策调整后，离岛免税商品品类由45大类扩充至47大类，且服装服饰、鞋帽、茶等6类优质国内商品进入免税渠道销售。各免税门店持续优化商品结构，积极引入国际新锐品牌及民生刚需品类，精准适配来琼游客品质化、多元化消费需求。为保障新政高效运行，海口海关推行“即到即审即放”通关模式，保障热销货品快速配货、及时上架。丰富优质的免税商品供给，有效带动门店客流、销售额双向稳步提升。新政实施一周年，该关监管新增品类商品销售2.1亿元、国内商品销售2.4亿元。



近日，在海南省海口市中免海口国际免税城内，不少消费者驻足挑选各类免税商品。　苏弼坤摄（人民视觉）

新政红利精准直达民生，一个自然年度内有离岛记录的岛内居民，在本自然年度内可不限次数购买“即购即提”提货方式下的离岛免税商品。政策落地后，本地居民免税消费从以往的阶段性购物转变为常态化日常消费，进口母婴用品、休闲食品等民生品类消费热度持续高涨。“新政实施之后购物太方便了，不用特意趁着出岛机会大批量囤货，日常缺什么随时买、当场提，省钱又省心。”本地居民李先生说，免税购物已经深度融入海南居民的日常生活消费场景。新政实施一周年，海口海关监管岛内居民“即购即提”购物金额4.1亿元。

新政首次允许“离岛且离境旅客”享受离岛免税购物政策，购买离岛免税商品金额计入其每年10万元人民币免税购物额度，不限次数。各免税门店精准对接境外旅客消费需求，升级配套服务，完善多语种导购指引、优化离境提货流程。离岛免税商品已逐步成为境外旅客首选“伴手礼”，越来越多外籍游客将海南免税购物纳入出行行程。中免三亚凤凰机场店销售负责人王禹涵介绍：“不少外国游客会专门预留时间体验海南免税购物，对比来看海南免税价格优势突出、服务日趋精细，境外回头客持续增多。”海口海关积极指导企业针对外籍旅客购物配备专业导购，优化离境旅客提货监管流程。新政实施一周年，该关监管离境旅客购物人数2.4万人次，购物金额1.6亿元。