

中国运营商AI服务与互联网企业 合作路径分析报告

移动·联通·电信 × 互联网巨头：模式、案例与趋势

发布日期：2026年6月 | 数据来源：公开资料整理

执行摘要

中国三大电信运营商（中国移动、中国电信、中国联通）正经历从“管道商”向“AI服务商”的战略转型。2024年运营商AI业务规模突破7000亿元，行业AI收入同比增长最高达195.7%。在此过程中，与互联网企业的深度合作成为核心路径——从基础设施互补到大模型联合研发，从资本绑定到生态共建，运营商与互联网企业的合作已从浅层资源置换演进为深度能力融合。

本报告从**合作模式与路径**、**具体案例**、**双方优势互补**、**未来趋势**四大维度，系统梳理中国运营商与互联网企业在AI服务领域的合作图谱。

一、合作模式与路径

1.1 四大主要合作模式

模式一：基础设施 + AI能力互补合作

算力网络共建

云网融合

渠道互介

运营商提供数据中心、5G基站、边缘节点、海量用户数据；互联网企业提供AI算法、大模型技术、应用生态。双方形成“底层算力+上层智能”的垂直整合。

典型：中国移动与阿里巴巴共建AI数据中心，整合移动算力网络与阿里云弹性计算能力。

模式二：联合研发与技术攻关

共建联合实验室

大模型联合训练

行业AI定制

运营商与互联网企业共建AI实验室，联合申报国家级AI项目，联合开发行业大模型与解决方案。

典型：中国移动“九天”与阿里巴巴“通义千问”成立联合实验室；中国电信与华为成立云计算联合实验室。

模式三：生态共建与渠道共享

营业厅渠道 权益产品 下沉市场

运营商将互联网企业AI服务引入自身渠道（手机营业厅、宽带装维、政企客户经理）；互联网企业借助运营商渠道触达下沉市场与政企客户。

典型：咪鼠AI鼠标入围北京联通权益库、云南移动将AI鼠标作为套餐增值礼品绑定24个月合约。

模式四：资本合作与战略投资

战略投资 合资公司 资本绑定

运营商通过战略投资、合资公司等方式与互联网企业形成深度资本绑定，共担风险、共享收益。

典型：2021年中国联通与腾讯成立合营公司"云景科技"；中国移动战略投资科大讯飞。

1.2 合作路径演进时间线

阶段	时间	合作重点	代表案例
1.0 云+AI基础	2017-2019	云计算+AI基础设施合作	电信天翼云+阿里云合作
2.0 5G+AI应用	2020-2022	5G+AI应用联合创新	移动+华为5G AI技术联合开发
	2023		

3.0 大模型爆发		大模型+行业 AI深耕	三大运营商+百度文心、字节豆包
4.0 算力+生态	2024-至今	算力网络+AI 生态共建	移动+阿里、联通+腾讯、电信+华为
5.0 DeepSeek接入	2025	开源大模型+规模化落地	三大运营商全面接入DeepSeek

二、具体合作案例

2.1 中国移动 × 阿里巴巴

战略合作

2025年3月

大模型互通

AI数据中心

合作内容：2025年3月26日，中国移动与阿里巴巴在北京签署全面战略合作协议。双方将在数字基础设施、应用生态、科创能力、国际业务四大领域展开深度协同。

- 共同建设并运营新一代AI数据中心，打造“云网端”一体化智能底座，预计提升30%算力能效
- 中国移动“九天”大模型与阿里巴巴“通义千问”展开技术互鉴，成立联合实验室推动模型轻量化、行业适配等关键技术攻关
- 联合拓展智慧城市、智能制造、金融风控、医疗诊断、个性化教育等场景

战略意义：这是通信行业"国家队"与互联网科技巨头在AI时代的深度协同，标志着"资源换技术"模式走向资本与能力双绑定阶段。

2.2 中国联通 × 腾讯（云景科技）

合资公司

2021年

云景科技

数字化业务

合作内容：2021年，中国联通与腾讯成立合营公司"云景科技"，聚焦运营商数字化业务。腾讯AI能力（智能客服、智能推荐、精准营销）接入联通王卡服务体系。

- 联通王卡用户ARPU值提升约20%，AI客服机器人日均处理咨询量超3000万次
- 双方在权益运营、政企业务等领域深度合作，联通时科进行常态化招募合作
- 2025年3月28日，中国联通与阿里巴巴签署战略合作，推动联通"元景"与阿里"通义千问"技术协同

战略意义：运营商与互联网企业首次通过合资公司形式深度绑定，开创"资本合作+业务协同"双轨并行的合作范式。

2.3 中国电信 × 华为

全面战略合作

2019年

天翼云AI

联合创新中心

合作内容：2019年，中国电信与华为签署全面战略合作协议，共建"中国电信-华为联合创新中心"，聚焦AI技术在电信网络中的应用。华为云为天翼云提供AI算力支持。

- 天翼云AI算力规模突破5EFLOPS（2024年），自主智能算力达43EFLOPS

- 联合开发"天翼视联网"AI算法，在安防领域实现全国规模化落地
- 华为昇腾384超节点已在中国移动多个省份部署，算力密度业界最高

战略意义：运营商与设备商+云服务商的合作模式，打通从底层硬件到上层AI应用的完整链条。

2.4 三大运营商 × DeepSeek（2025年新动态）

2024年末-2025

开源大模型

全链路AI

2024年末，DeepSeek引爆AI行业，三大运营商迅速全面接入：

- **北京电信：**"翼企问"平台基于DeepSeek升级，为企业量身定制知识管理系统，形成覆盖基础设施、数据服务、智能应用的全链条解决方案
- **中国移动：**依托DeepSeek-R1模型提供专属算力方案和配套环境，提升服务效率
- **中国联通：**推进计算与智能深度融合，联通云技术架构结合DeepSeek提升智能化水平

天风证券分析：DeepSeek有望帮助运营商从传统通信服务商向数字化服务提供商转型，闲置云端算力有望得到充分利用。

2.5 运营商AI大模型布局（自研+合作双轨）

运营 商	自研大模型	发布时 间	合作企业	核心应用场景
中国 移动	"九天"系列	2023年 7月	阿里、百 度、华为	政务、客服、 医疗、制造

中国 电信	"星辰" + "TeleChat"	2023年 7月	华为、阿里	政务、12345 热线、应急
中国 联通	"元景"大模型体系	2023年	腾讯、阿里	城市治理、医疗、工业

三、双方优势互补分析

3.1 运营商核心优势

优势维度	具体内容	数据支撑
网络基础设施	全国5G基站网络、骨干网、边缘节点	5G基站超350万个，400G骨干网覆盖
用户触达	超12亿移动用户，数十万营业厅	中国移动用户近10亿
数据资源	通信行为数据、位置数据、账单数据	全生命周期用户数据
政企市场	智慧城市、工业互联网场景积累	移动政企市场收入2091亿元(2024)
资金实力	国企背景，雄厚资本支撑AI投资	2025年资本开支合计2898亿元
安全合规	国家级数据安全资质，本地化合规	符合《数据安全法》要求

3.2 互联网企业核心优势

优势维度	具体内容	代表企业
AI大模型	千亿参数大模型、完整技术栈	百度文心、阿里通义千问、字节豆包
AI算法研发	顶级AI科学家、研究团队	百度、阿里、字节、华为
应用生态	多元化互联网产品与场景	阿里电商生态、字节内容生态
云服务	成熟的公有云、AI云平台	阿里云、华为云、腾讯云
开源生态	深度学习框架、开发者社区	百度PaddlePaddle、华为MindSpore
敏捷创新	快速迭代、容错文化	字节跳动、创业公司

3.3 互补价值矩阵

运营商 || 互联网企业

基础设施（数据中心/5G/边缘节点） ← → AI算法与大模型技术

海量用户数据（通信/位置/行为） ← → 丰富应用场景（电商/内容/社交）

线下渠道（营业厅/政企团队） ← → 线上互联网生态

安全合规（国家级资质） ← → 敏捷创新（快速迭代）

稳定资金（国企资本） ↔ 高端人才（AI科学家）

3.4 合作驱动力分析

运营商的转型需求：

- 传统通信业务增速放缓，ARPU值承压，需要新的增长极
- 被"管道思维"束缚，渴望在AI时代重新定义价值定位
- 拥有数据和渠道，但AI算法和应用能力不足

互联网企业的合作动力：

- 算力成本高昂，运营商的闲置算力资源可显著降低AI部署成本
- 政企市场和下沉市场是互联网企业的短板，运营商渠道可弥补
- 数据合规要求趋严，运营商本地化合规优势具有战略价值

四、未来发展趋势

4.1 运营商AI业务核心数据

指标	中国移动	中国电信	中国联通
AI/智能收入(2024)	—	89亿元 (+195.7%)	算力服务签约超260亿元
移动云收入(2024)	1004亿元 (+20.4%)	天翼云1139亿元 (+17.1%)	联通云686亿元 (+17.1%)
	61.3EFLOPS	43EFLOPS	

自有智算规模	十万卡集群布局中		
AI智能体	"灵犀"月活超1亿	Token套餐商用	云智产品客户超3亿
2025年资本开支	约1673亿元	约836亿元	约389亿元

4.2 四大趋势判断

趋势一：大模型重塑运营商价值链

运营商从"流量管道商"向"AI算力+智能体服务商"转型：

- AI客服替代率将突破80%（部分省份已达75%+）
- "Token"成为继短信、流量之后的第三大核心量纲
- 中国移动"灵犀"智能体月活超1亿；中国电信日均Token调用量增长10倍以上
- 2025年运营商智算基建规模持续扩大，AI超节点集采成重点

趋势二：算力网络成为核心竞争壁垒

"东数西算"战略推动下，运营商加速在西部建设超大规模智算中心：

- 中国移动：13个全国性/区域性智算中心节点，长三角(嘉善)智算中心总投资50亿元，万卡级规模
- 中国电信：四级智能算力体系，自主智能算力43EFLOPS
- 中国联通：探索十万卡集群，推进算力智联网建设
- 2028年目标：城域算力1ms时延圈覆盖率达75%

趋势三：行业AI解决方案成为新增长点

运营商从"管道提供商"向"行业AI解决方案商"转型，聚焦高价值垂直行业：

行业	应用案例	合作方
政务	九天·海算政务大模型、12345热线智能化	百度、阿里
水利	宁夏"四预"防洪项目（预报/预警/预演/预案）	中化/中储粮
工业	元景工业大模型、智能工厂（汽车/钢铁/电子）	联通信通院
农业	农业大模型：人力降本50%、亩产超10%	中化、中储粮
医疗	AI辅助会诊、120急救调度	协和医院
教育	智能评阅效率提升70%	多省教育机构

趋势四："国家队+平台企业"合作范式固化

运营商与互联网企业的合作从单一项目演变为全面战略绑定：

- 运营商全面接入DeepSeek（2025年），AI应用从"自研为主"转向"自研+开源"双轨
- Token生态联盟成立，覆盖从算力生产到分发全链条

- 亿元级算力扶持计划、千万级创新激励计划陆续推出
- 2025年WAIC上，运营商与华为、阿里、字节、百度等形成完整AI生态版图

4.3 政策与监管环境

- 《生成式AI服务管理暂行办法》：推动AI合规发展，利好具备本地化优势的运营商
- 《数据安全法》：要求AI数据处理本地化，运营商数据安全资质成为竞争壁垒
- 国有企业数字化转型政策：推动运营商AI投入持续增加，2025年资本开支中算力投资同比增长约22%
- 工信部《关于促进AI+通信发展的实施意见》：推动运营商建设Agent基础设施服务，AI手机、AI电脑时代将至

五、结论

核心发现

1. **合作深度持续深化**：从早期云计算合作演变为大模型、行业AI解决方案的深度绑定，2025年进入“算力网络+AI生态”全面共建阶段。
2. **双向赋能趋势明显**：运营商提供基础设施与用户触达，互联网企业提供AI技术与创新活力，形成“资源换技术”+“资本换市场”的双轨驱动。
3. **竞争格局趋于多元**：运营商与互联网企业既合作又竞争，在不同细分领域形成差异化合作——移动×阿里、电信×华为、联通×腾讯。

4. 商业模式加速演进：运营商从"卖流量"向"卖算力+卖Token+卖AI解决方案"转型，Token套餐、AI智能体、智算服务成为新增长极。

发展建议

- **深化大模型领域合作：**运营商应加快与头部AI企业的大模型联合研发与定制化适配
- **构建算力网络生态：**以运营商算力网络为基础，构建开放AI算力服务平台，实现"算力如水电网"般普惠
- **拓展行业AI场景：**聚焦政务、医疗、教育、工业等高价值行业，提供差异化AI解决方案
- **强化数据安全合作：**在数据合规框架下，探索运营商数据价值释放新路径，形成差异化竞争壁垒

本报告基于公开资料整理，数据截至2026年6月 | 仅供参考，不构成投资建议

© 2026 | 中国运营商AI服务与互联网企业合作路径分析