

香港寰矩控股有限公司

香港资源与全球市场服务白皮书

香港资源 · 海外服务 · 商业合作

以香港资源连接客户与伙伴，围绕真实任务组织 AI 算力与应用服务。

本白皮书从香港寰矩控股有限公司的公司沿革与公开项目出发，重点介绍香港资源基础、海外客户服务路径和商业合作方式，说明计算资源、技术团队与渠道伙伴如何共同参与客户项目。

发布机构：香港寰矩控股有限公司

发布日期：2026 年 9 月 28 日

执行摘要

本白皮书围绕香港寰矩控股有限公司的业务范围，梳理香港算力资源、海外服务路径与商业合作方式。

核心观点是：算力价值最终取决于任务能否稳定运行、项目能否按约交付，以及成本是否清楚可控。文中分析表明，本地设施、企业渠道、科研场景与产业伙伴的协作，有助于连接计算资源和客户需求；海外服务则需结合部署位置、网络条件、模型适配及运维分工安排。主要结论是，应从真实需求和小规模验证起步，再逐步扩大资源投入，通过明确配置、验收、费用与责任，形成可持续的服务关系。项目规模须按披露时间与指标口径理解，合作关系及发展方向不等同于资产归属、履约担保或经营承诺。

目录

一、公司概况：把算力交到客户手里	5
从资源供应到持续运营	5
二、香港资源：从本地设施到客户连接	6
1、本地设施是服务落地的起点	6
2、香港宽频合作连接企业服务场景	6
3、科研项目带来实际应用要求	6
4、香港是项目组织与商业沟通的连接点	7
三、智算设施与已披露规模	7
四、服务组合：从算力租赁到模型调用	8
五、业务架构与技术协作	10
六、已公开的客户与合作关系	11
七、海外服务：围绕客户的部署与使用组织交付	13
1、已有的出海合作基础	13
2、香港部署，服务跨区域使用者	13
3、模型服务接入，支持应用先上线	14
4、客户环境部署，保留现场控制能力	14
5、让海外服务具备持续使用条件	15
八、商业合作：让产品能力与市场需求相互连接	15
1、渠道分销：连接客户与产品	16
2、联合解决方案：把算力嵌入行业应用	16
3、技术合作：围绕适配与验证形成成果	16
4、产业投资：支持有产品基础的长期合作	17
5、从首次接触到可执行项目	18

九、客户项目的服务路径..... 19

十、用得好，也要算得清..... 20

十一、业务发展：深化香港服务，逐步拓展海外合作..... 22

 1、让香港资源成为可重复使用的服务能力..... 22

 2、用实际场景带动海外服务..... 22

 3、让合作收入对应可持续的服务..... 23

十二、合作沟通与资料说明..... 23

十三、公司声明..... 25

一、公司概况：把算力交到客户手里

香港寰矩控股有限公司其业务由算力及云运营、算力技术开发、算力产业投资三个部分组成，服务覆盖计算资源、软件平台和应用部署。

企业使用人工智能，通常会遇到三个实际问题：资源从哪里来，模型能不能顺利运行，投入之后能不能持续使用。香港寰矩控股有限公司的业务围绕这三个问题展开：通过智算集群承接计算任务，通过平台与集成服务降低使用难度，再通过产业合作连接芯片、网络和模型资源。对客户而言，选择算力服务，最终要看项目能否按要求交付，以及后续使用是否稳定、成本是否清楚。

从资源供应到持续运营

算力业务的难点并不止于采购设备。客户的代码、模型、数据和工作习惯各不相同，同一批硬件在不同任务中的表现也会有差别。因此，算力运营需要把资源配置、软件适配、任务管理和使用支持放在一起考虑。香港寰矩控股有限公司公开业务中同时包含云运营与技术开发，正是理解其服务范围的重要线索。

本白皮书以香港寰矩控股有限公司为介绍对象。按香港寰矩控股有限公司品牌公开披露的项目整理；这些项目介绍不等于逐项确认全部设备均由香港公司直接持有。文中保留历史名称，仅用于说明同一公司的登记沿革。

二、香港资源：从本地设施到客户连接

香港在公司业务中的作用，可以从四个相互关联的方面理解：本地算力设施提供项目运行条件，电讯及企业服务伙伴帮助连接客户，科研项目带来实际技术需求，产业合作则为产品和应用进入市场提供渠道。将这些资源组织到同一个项目中，才有机会把设备能力转化为客户愿意持续使用的服务。

1、本地设施是服务落地的起点

本地设施的商业价值在于让资源和服务安排变得具体。客户可以围绕确定的部署位置讨论测试、上线和日常支持，而不是只拿到一个笼统的算力报价。需要在香港运行工作负载的企业，也可以将计算资源、存储位置和应用接入放在同一个方案中评估，减少不同供应商之间反复确认的工作。

2、香港宽频合作连接企业服务场景

香港寰矩控股有限公司与香港宽频的合作先从算力经销进入市场，随后扩展至 AI 平台协作。这种组合的意义在于，企业购买 AI 服务时可以同时讨论网络、计算和应用需求，让项目更容易嵌入原有的信息系统。

对于已经拥有办公网络、业务系统和技术供应商的企业，新增 AI 服务往往需要多人协调：业务部门判断效果，技术部门负责接入，采购部门核算费用。渠道伙伴熟悉客户原有系统和采购流程，算力及服务方负责资源与适配，两者共同参与需求沟通，有助于把问题一次讲清楚。

3、科研项目带来实际应用要求

香港寰矩控股有限公司的使用场景有助于检验平台与集群是否适合真实任务，也为后续面向企业的技术沟通提供项目经验。

香港资源	已公开的业务基础	客户与伙伴可以讨论的合作内容
本地计算设施	寰矩二号；官网将军澳项目介绍。	香港部署、资源测试、存储与运行环境。
企业服务渠道	香港宽频经销及平台合作。	企业需求对接、网络与 AI 方案协同。
科研使用场景	公司披露香港科技大学集群项目。	科研任务适配、实验环境与集群服务。
国际产业协作	加入中国移动国际 AI+生态联盟。	出海项目交流、伙伴协作与方案对接。

4、香港是项目组织与商业沟通的连接点

香港能够承担的不只是对外展示。它也可以成为客户了解产品、开展样本测试、确认商业条件和协调项目参与方的连接点。对于准备进入海外市场的模型与应用团队，先把产品在一个明确环境中跑通，再结合渠道需求调整服务，是比同时铺开多个市场更容易执行的方式。

香港资源的价值最终体现为三件事：让客户更容易接触到服务，让方案更容易得到验证，让项目中的各方更容易协同。香港寰矩控股有限公司已有的设施、客户与伙伴记录，为这一业务路径提供了可识别的基础。

三、智算设施与已披露规模

寰矩系列是香港寰矩控股有限公司公开算力业务的主要载体。理解其规模，需要同时看项目名称、披露日期和指标单位。卡数表示硬件数量，PFLOPS 表示特定口径下的浮点运算能力，单次训练规模表示某次任务动用的资源；三者各有用途，不能直接相加。

项目	已披露事实	规模与口径
寰矩一号	上海智算项目	2,560 卡为公司披露的集群规模；不是当前空闲卡数。
寰矩二号	香港智算项目	2024 年公告列明最终规模 1000 PFLOPS；未披露统一口径的当前卡数。
寰矩三号	香港将军澳智算中心	2026 年稿件列出单机柜 128 卡液冷架构；不可视为将军澳中心总卡数。
寰矩四号	集群部署	该段采用将来部署表述；未据此认定部署已经完成。
寰矩五号	轻资产代运营集群。	披露单一集群最大 1,280 卡模型训练；不等于自有资产总卡数。

四、服务组合：从算力租赁到模型调用

客户需要的服务通常取决于自己的技术团队已经做到哪一步。具备完整研发能力的团队，更关心集群配置、网络和运行环境；准备上线业务应用的团队，更关心模型接口、响应速度和费用管理；已有机房或私有环境的机构，则可能需要设备集成和部署支持。

服务方向	公开产品范围	客户关注点
AI 算力	寰矩系列租赁、弹性裸金属集群、高性能存储、模型开发支持。	训练任务是否适配；资源是否能够在约定窗口交付。
云服务与资源协调	公有云、私有云、混合云等服务。	计算、存储和网络能否共同满足应用要求。
系统集成	围绕硬件、软件平台和模型应用提供集成服务。	现有系统如何接入，部署与验收由谁负责。
高密度设备	Shanghai Cube 及 AI 一体机相关产品方向。	机房电力、散热、互联及维护条件是否匹配。
GPU 资源与相关技术服务协调	官网列示 GPU 芯片业务。	供应型号、适配范围、交付周期和售后安排。
模型调用服务	合作平台采用 Token-as-a-Service 模式。	模型选择、调用配额、响应表现和计费口径。

训练、微调与推理对应不同需求

训练任务往往持续较长时间，对多卡协同、数据读取和故障恢复要求较高。微调更强调模型与业务资料的结合，资源需求取决于模型大小、方法和训练样本。推理则面向上线后的使用，需要在请求量、响应时间和运行费用之间取得平衡。业务初期可以先验证效果，再按实际需求增加资源，避免一次性采购过多配置。

以上是选择服务时的技术阅读框架，不代表所有配置均能即时供应。服务范围应落实到具体版本的资源清单和交付方案，尤其是模型兼容性、显存需求、存储容量以及多卡通信条件。

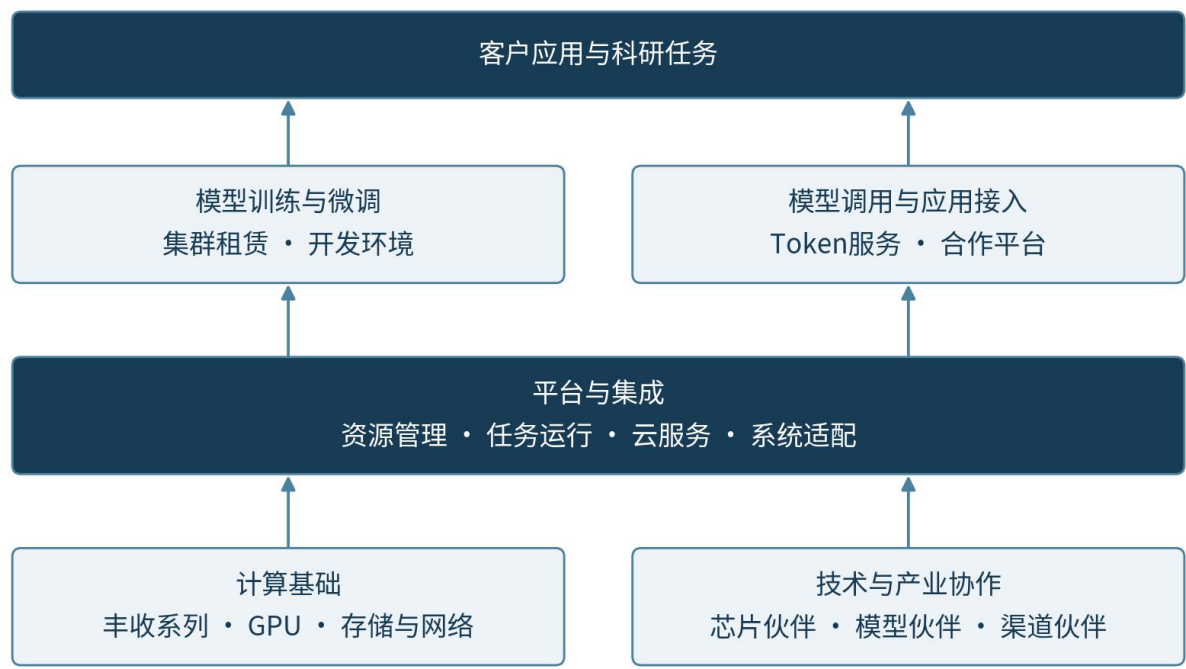
Token 服务让应用团队更容易起步

香港寰矩控股有限公司发布的平台方案采用 Token 预购方式，并支持模型聚合。对应用团队而言，这类方式把部分底层资源管理工作交给服务平台，团队可以先关注模型能否完成任务，再决定是否需要专用资源。

Token 账单仍需结合模型、输入输出长度、缓存及失败请求处理等规则阅读。相同业务量不一定产生相同 Token 用量。实际预算宜使用自己的样本请求进行测算，并同时考察回答质量和响应时间，不能只看单个报价数字。

五、业务架构与技术协作

图为香港寰矩控股有限公司公开业务架构示意



依据公开业务范围整理。图中层次用于解释服务关系，不代表机房物理拓扑或未经披露的内部系统。

这套业务可以从下往上理解：设备与云资源提供计算基础，平台管理任务与资源，模型和应用服务面向最终使用者。系统集成贯穿这些层次，负责把客户既有环境与所需服务连接起来。香港寰矩控股有限公司的产业投资与技术合作位于这一体系周边，为业务提供接触技术和协同开发的机会，并不意味着被投企业的全部知识产权或资源都属于香港寰矩控股有限公司。

资源兼容性要落到真实任务

异构计算环境包含不同设备及软件栈。客户代码能否稳定运行，需要结合框架版本、算子、精度和通信方式进行确认。对关键任务，最有价值的测试通常是使用客户实际模型和代表性数据，记录运行结果、耗时和资源占用。测试通过之后，再扩大任务规模，才能减少正式上线时的返工。

香港本地服务与伙伴平台

香港宽频 2026 年平台公告明确，相关托管设施设于数码港园区数据中心，并引入沐曦与壁仞算力资源。这是合作平台的部署说明，不等于香港寰矩控股有限公司独立拥有该平台全部设施。对客户，价值在于可以围绕本地部署、网络连接和模型使用讨论一体化方案；最终数据位置和处理范围仍应按所选服务确认。

六、已公开的客户与合作关系

香港寰矩控股有限公司的对外合作包含渠道分销、平台协作、技术供应及产业投资。区分这些关系，有助于客户判断各方在具体项目中的作用。合作方名称本身不代表履约担保，参加同一生态也不能自动视作已经形成销售合同。

对象	公开关系	业务内容与依据
香港宽频企业方案	算力服务经销合作	公告确认其成为香港寰矩控股有限公司首家香港算力服务经销商。
香港宽频	AI 平台合作	2026 年公告确认与香港寰矩控股有限公司等签约开展 AI+ 国产算力平台合作。
沐曦	计算技术及资源来源	2024 年算力合作公告明确列示其 GPU 技术。
壁仞	合作平台计算资源	2026 年香港宽频平台公告列示其技术资源。
记忆张量	投资及技术合作	香港寰矩控股有限公司披露参与其天使轮融资，并提供算力及商业化支持。
移动国际	生态联盟与出海协作	香港寰矩控股有限公司披露加入 AI+ 生态联盟，并介绍一体机相关合作方向。

技术合作如何形成客户价值

以记忆张量合作为例，香港寰矩控股有限公司公开描述的投入不仅包括资金，也包括算力和市场支持。这种合作方式的实际意义，是让技术团队获得实验与产品验证条件，再围绕可用场景推进应用。是否形成某一客户的交付能力，还需看模型版本、集成方案和验证结果，不能从投资关系直接推导出产品成熟度。

七、海外服务：围绕客户的部署与使用组织交付

海外服务涉及客户位置、应用访问地、计算部署地 and 项目支持地，四者不一定相同。一家在海外运营的企业，可以使用香港部署的模型服务，也可能要求计算在其自身环境内完成。因此，海外服务应先确定任务和部署条件，再选择算力、云资源或一体机方案。

1、已有的出海合作基础

香港寰矩控股有限公司以副会长级别会员单位身份加入中国移动国际 AI+生态联盟。其后发布的论坛介绍，提出帮助模型企业落地香港、对接客户及试验场景，并介绍了与伙伴协同推进大模型一体机的方向。

这些记录表明，香港寰矩控股有限公司已将伙伴协作纳入海外业务拓展路径。联盟关系提供的是技术交流、商机接触和项目协作的基础；具体海外订单、部署地点与服务承诺，应由相应合同及项目材料确认。以下按公开产品范围展开服务场景，供客户与合作伙伴讨论。

2、香港部署，服务跨区域使用者

对于接受香港部署的客户，可以先围绕香港资源建立开发或运行环境，再测试实际访问地区的网络表现。这种方式适合希望集中管理模型、统一开发环境，或者先以有限规模验证业务的团队。客户无需一开始就自行组织设备采购和机房建设，可以把前期工作集中在应用效果与使用需求上。

跨区域用户的使用体验，需要在真实访问条件下评估。例如，同一模型在不同网络线路、请求长度和并发条件下，等待时间可能不同。服务方案应结合用户所在地区进行试用，记录响应、稳定性和费用，再决定是否调整部署方式。香港部署提供一个可选择的落点，具体表现由项目测试回答。

3、模型服务接入，支持应用先上线

海外应用团队如果主要需要模型调用，而非自行训练基础模型，可以围绕接口接入、账号管理和用量预算讨论服务。这样的项目通常从一个具体功能开始，例如客服知识问答、文档处理或内部业务助手。功能验证后，再逐步接入更多业务系统。

接口接入并不意味着后续没有技术工作。团队仍需确认模型版本、语言表现、失败重试、内容质量和用户权限。不同业务对答案质量的要求不同，测试应使用客户自己的文档和问题，避免只凭通用演示决定采购。香港寰矩控股有限公司已公开的模型及合作平台方向，为这类服务讨论提供产品基础。

4、客户环境部署，保留现场控制能力

对于希望在自己的环境中运行模型的机构，一体机和系统集成提供了另一种路径。香港寰矩控股有限公司公开资料介绍了与伙伴推进大模型一体机、本地化部署及高密度设备的业务方向。项目可以围绕设备配置、软件适配、现场条件和持续维护展开，尽量在部署前明确交付范围。

这类方案尤其需要做好前期勘察：客户现场能否提供所需电力和散热，网络与存储是否匹配，软件更新如何实施，现场操作由哪一方负责。设备安装完成只是一个节点，真正交付的是能够运行任务、可以持续维护的系统。

海外客户需求	可讨论的服务路径	前期应验证的重点
跨区域研发团队	香港资源上的开发、训练或测试环境。	软件适配、数据传输、任务排期。
面向海外用户的应用	模型接口接入或专用推理环境。	语言效果、访问体验、请求预算。
拥有自建环境的机构	AI 一体机及系统集成方案。	现场条件、软件交付、维护分工。
当地技术服务商	结合其客户需求组织联合方案。	客户边界、服务责任、交付能力。

5、让海外服务具备持续使用条件

海外项目上线后，支持窗口、沟通语言、故障升级和变更安排都会影响日常使用。双方应根据实际团队配置约定联系人和响应机制，并在交付时整理账号、操作文档、配置记录和常见问题。对跨时区项目，计划内维护和重要变更尤其需要提前协调。

持续服务的重点，是让客户能够判断问题出在应用、网络还是计算环境，并找到对应负责人。定期复核任务量、运行表现和费用，也有助于及时发现闲置资源或容量不足。海外服务由此从一次性部署延伸为长期运营关系。

八、商业合作：让产品能力与市场需求相互连接

香港寰矩控股有限公司的商业合作具有明确的产品基础：集群和云服务面向持续使用，集成与设备方案面向项目交付，模型服务面向应用调用。伙伴可以根据自身客户资源和技术能力选择参与方式。合作能否持续，取决于各方是否承担了清楚的工作，并在客户使用中创造实际价值。

1、渠道分销：连接客户与产品

香港寰矩控股有限公司官网设有产品及服务分销伙伴招募页面，列示技术培训、市场材料、客户引导、定制方案和伙伴支持等内容，

渠道合作的重点，是帮助客户选到合适的服务。伙伴可以从已有客户的业务难题出发，整理任务规模、预算和交付时间，再与香港寰矩控股有限公司讨论资源及技术方案。合作初期宜选择双方都能理解和支持的服务范围，积累交付经验后再扩大产品组合。

商业条款需要与伙伴承担的工作相匹配。只负责引荐客户、承担售前及一线支持，或者作为项目总包方，所需能力和责任各不相同。双方应明确客户归属、报价有效期、支持边界及结算方式。官网提及伙伴激励安排，但未公开统一分成比例，本白皮书不设置固定佣金或收益数字。

2、联合解决方案：把算力嵌入行业应用

行业软件商和系统集成商通常更了解客户的工作流程。它们可以围绕现有应用提出模型和计算需求，算力及技术团队则协助判断运行条件。双方共同完成样本验证后，再将资源、应用和支持组合为可交付方案。香港宽频合作记录，是香港寰矩控股有限公司通过伙伴渠道组织企业服务的实际依据之一。

联合方案需要有明确的业务目标。例如，文档处理项目应关注资料是否完整提取、结果是否可复核；客服项目应关注答案是否符合企业知识和升级流程。将这些目标写进测试与验收条件，伙伴之间才能围绕同一个结果工作。上述场景用于说明合作方法，不代表新增客户案例。

3、技术合作：围绕适配与验证形成成果

模型团队、软件开发者和设备厂商可以从具体兼容问题进入合作，例如模型运行、集群管理或高密度部署。技术合作的结果应当能够被复用：形成确定版本的环境、可重复的测试方法，以及清楚的适用范围。这样，后续客户项目才不必每次从头摸索。

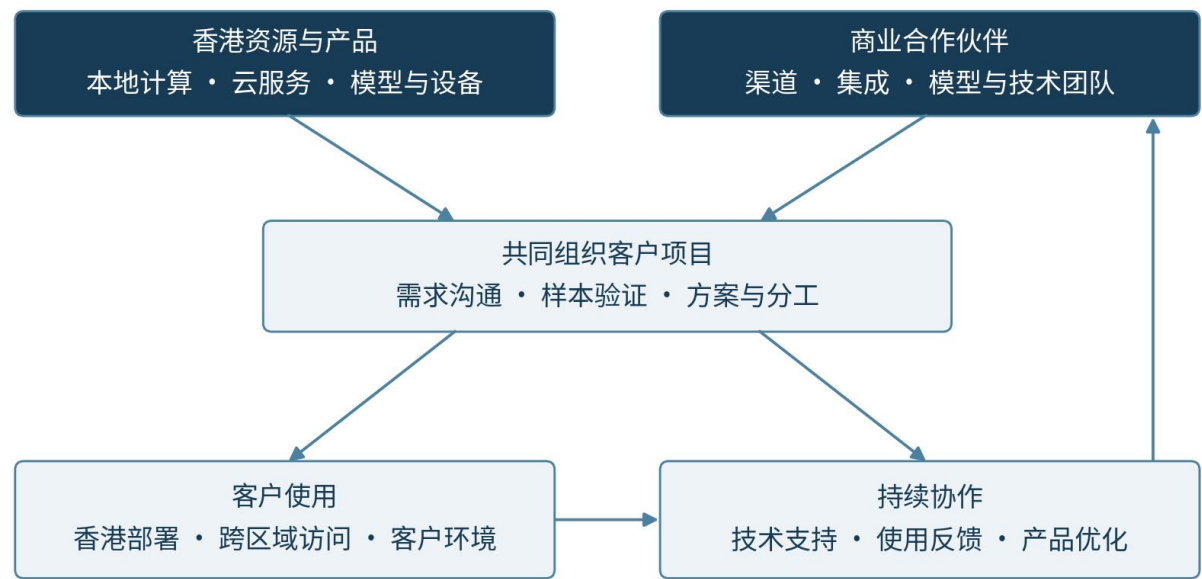
香港寰矩控股有限公司与记忆张量的公开合作说明，产业关系可以同时涉及算力支持与技术商业化。对潜在技术伙伴，重要的是先明确双方能够投入的资源、阶段成果和成果使用方式。投资、研发与客户交付可以相互支持，但仍应分别明确责任。

4、产业投资：支持有产品基础的长期合作

香港寰矩控股有限公司官网公开征集人工智能、高性能计算、云计算和大数据等领域的投资项目，并说明除资金外还关注技术及市场资源支持。

产业合作可以先从技术测试或共同客户需求开始，逐步判断是否适合进一步投入。对合作各方，产品是否有明确用途、团队是否具备交付能力、需求是否能持续，往往比概念包装更重要。资本合作的安排应服务于业务发展，而不是替代产品验证。

图为香港资源与商业合作关系示意



实线表示本白皮书整理的业务协作关系；外部伙伴的责任按项目约定。已公开合作基础，不代表全部角色已形成统一联合体。

合作类型	伙伴可以提供的价值	适合先讨论的事项
产品分销	客户接触、需求沟通、市场推广。	产品范围、售前支持、客户归属。
方案集成	行业知识、应用系统、项目实施。	接口与环境、验收目标、运维分工。
技术协作	模型、软件、设备或测试能力。	适配范围、版本管理、成果使用。
产业投资	技术产品及长期经营团队。	业务需求、投入方式、阶段目标。

5、从首次接触到可执行项目

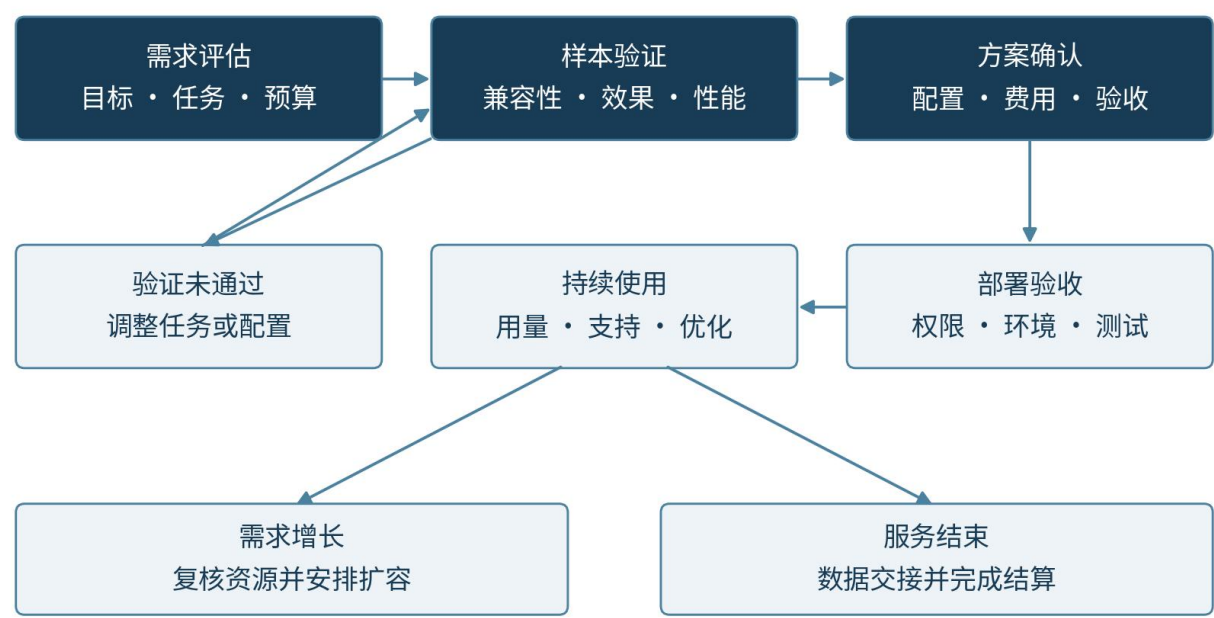
合作沟通可以先回答三个问题：伙伴服务什么客户，目前缺少哪一部分能力，希望先做什么项目。随后选择一个范围清楚的样本场景，确定双方投入，完成验证并形成报价与交付计划。第一单的目的，是把需求、技术、商务和支持的配合方式跑通。

进入持续合作后，应定期复核有效商机、已交付项目、客户使用和支持负担。销量增长需要相应的技术与服务能力承接。把客户问题及时反馈到产品和交付环节，才能让渠道规模与服务质量一起增长。

九、用户服务路径，出海到东南亚欧美、北美、非洲

一个算力项目应从业务目标开始。客户希望缩短训练周期、支持更多并发，还是先上线一项知识问答服务，决定了后续资源和服务的选择。下面按典型项目整理沟通与交付路径，便于客户准备材料、理解关键节点；这是服务流程示意，并非对未公开内部操作制度的复述。

图为从需求评估到持续使用的典型流程



编辑整理的项目路径。正式流程、服务时限、支持范围与验收条件以具体方案为准。

阶段	客户与服务方需对齐的事项	形成的结果
需求沟通	任务类型、模型规模、数据位置、使用周期与预算。	可供技术评估的需求描述。
样本验证	选取代表性模型和数据，确认运行环境与测试方法。	测试记录及资源建议。
方案确认	明确配置、费用、责任分工、支持安排和退出方式。	可执行的服务方案。
部署验收	确认资源、权限、网络和应用运行结果。	交付清单与验收记录。
持续使用	跟踪用量、质量、异常与需求变化。	运行报告、问题记录及优化建议。

小规模验证尤其适用于首次迁移到新硬件环境的项目。测试阶段应尽量保持模型、数据和版本可复现，并提前约定通过条件。发现限制时，先调整任务或配置，再决定是否扩大部署；这比上线后才发现兼容问题更容易控制时间和费用。

十、算力出海的盈利模式

围绕任务结果衡量服务

客户真正关心的是一项任务需要多久、能否按时完成、上线后是否稳定，以及每月需要支付多少费用。不同场景的指标应分别设置，避免只看卡数或理论峰值。训练项目看完整任务的耗时和成功率；在线应用看用户等待时间、吞吐和错误情况；集成项目则看系统能否按约定条件运行。

任务类型	建议观察的指标	比较时保持一致的条件
模型训练	完整训练耗时、任务完成率、故障恢复情况。	模型、数据量、精度、卡数、软件版本。
模型微调	验证集表现、训练时长、资源消耗。	基础模型、样本、微调方法和评测规则。
在线推理	首响应时间、生成速度、并发量、错误率。	模型版本、上下文长度、输出长度和请求分布。
云与集成服务	服务可用情况、变更效果、问题处理记录。	服务边界、测试窗口及责任分工。

该表用于项目评估，不是香港寰矩控股有限公司已承诺的统一 SLA。具体指标需在服务方案中明确，并约定测试时间、采样办法以及异常情况如何处理。

把完整使用成本放到同一张账上

资源租赁费之外，项目还可能涉及存储、网络传输、备份、软件适配及持续技术支持。按 Token 使用的 应用，要关注不同模型的计费规则；使用专属集群的项目，则关注资源预留期间、闲置时间和扩容安排。把这些项目列清楚，才能比较两种方案的总成本。

对需求仍在变化的团队，更合适的做法是先用小规模资源取得真实用量，再决定扩大投入。对已有稳定任务的团队，可以根据历史运行记录安排资源周期。无论选择哪一种方式，预算都应建立在自己的工作负载上，而不是套用其他客户的节省比例。

明确数据与运维分工

项目开始时，应确认数据存储位置、账户权限、日志范围、备份方式以及服务结束后的数据处理。客户、应用集成方和算力服务方分别管理哪些内容，也需要在方案中写清楚。这些事项直接关系到日常故障和业务连续性，应与资源配置同步讨论。

十一、业务发展：深化香港服务，逐步拓展海外合作

结合香港寰矩控股有限公司已经公开的集群、平台与伙伴业务，可以将后续合作空间归纳为三个方向：提高香港资源的可用性与服务完整度，让海外项目更容易交付，以及通过伙伴将产品带入具体行业。以下为基于公开业务的方向分析，不是公司另行发布的投资或经营承诺。

1、让香港资源成为可重复使用的服务能力

资源配置、环境适配、账号开通、用量管理和问题处理，决定客户第二次使用服务时是否仍然顺畅。把一次项目形成的经验整理为稳定的产品说明、配置模板和交付材料，有助于降低后续使用成本。对于合作伙伴，这也意味着销售与实施更容易衔接。

2、用实际场景带动海外服务

海外业务可以围绕有明确需求的客户与伙伴逐步展开。先选择可验证的任务，确定部署位置与服务方式，再根据运行结果扩大合作范围。不同地区可以采用不同组合：有的项目以香港资源为起点，有的更适合客户现场部署，有的需要与当地服务商协同。选择依据应是客户需求和可交付条件。

3、让合作收入对应可持续的服务

从产品形态看，算力与云服务对应资源使用，模型服务对应应用调用，集成和设备方案对应项目交付。持续收入需要持续需求支撑；项目交付则需要清楚的范围、成本和验收安排。这是理解业务模式的方式，并非公司已披露的收入结构或财务预测。

业务形态	客户购买的内容	持续经营所需条件
资源服务	约定配置及期间内的计算、存储等资源。	资源可用、价格清楚、任务能够运行。
模型服务	约定模型及规则下的调用服务。	效果与体验稳定、用量能够核对。
集成与设备	确定范围的系统、设备及实施成果。	按期交付、验收清楚、后续维护可安排。
伙伴协作	围绕具体项目分工提供服务。	客户需求持续、责任与结算明确。

香港寰矩控股有限公司香港业务的长期价值，需要由客户使用和伙伴交付不断积累。已有设施与合作关系提供了起点，后续则要通过每一个项目把资源、技术和商业协同落实到可感知的服务结果。

十二、合作沟通与资料说明

对于计划开展 AI 项目的客户，第一次沟通不必从设备型号开始。提供希望解决的问题、已有模型或应用、预计使用规模和上线时间，就可以更有效地进入技术讨论。对于明确需要集群的团队，则可进一步提供框架版本、卡数范围、存储及网络要求。

建议准备的资料	用途
业务目标与当前难点	明确项目需要验证的结果。
模型、软件与运行环境	判断适配工作及资源要求。
数据规模与部署位置要求	安排存储、网络及权限方案。
预计使用周期与增长节奏	讨论资源预留、扩容和费用安排。
样本任务与验收要求	开展测试并形成可比较的交付依据。

、

十三、公司声明

本白皮书用于介绍香港寰矩控股有限公司的业务方向、服务范围及合作方式，供客户与合作伙伴了解和沟通。文中对产品、技术、算力设施和服务场景的说明，不替代具体项目的资源确认、技术验证及商务约定。

本白皮书涉及的项目规模、技术指标、第三方资料及合作信息，应结合其披露时间、统计口径和原始出处阅读。涉及第三方企业、品牌或项目的内容，仅用于说明相关背景与业务关系，不应据此认定相关资产、技术或客户资源均由本公司直接持有。具体权属及合作范围以可核实的证明材料和相关协议为准。

客户实际获得的产品配置、可用资源、部署地点、交付时间、服务水平、费用及各方责任，以双方最终确认的书面合同、服务方案和验收文件为准。涉及数据处理、跨区域部署及第三方服务的项目，应在实施前明确适用要求、授权范围与责任分工。

文中有关业务发展、市场拓展和未来合作的表述属于方向性说明，可能随市场需求、技术条件及项目进展调整，不构成对未来经营成果、项目落地时间或收益的保证。本白皮书不构成投资邀约、融资募集文件或收益承诺。

引用或传播本白皮书内容时，应保留完整语境及相关说明，不得通过删改、截取或重新组合造成误解。对于具体业务事项或资料疑问，请通过公司正式确认的沟通渠道核实。

香港寰矩控股有限公司