

万家星光

投出AI加速度

杨学聪

以前投项目按“年”算,现在投AI按“天”算。人工智能浪潮席卷千行百业,投资圈也正经历一场全方位重构。

在北京,投资人在经历一场“认知突围”:从“跟跑”到“探路”,从“坐冷板凳”到“抢窗口期”,从“给钱”到“给场景、给资源”——身处前沿的他们加速追赶技术迭代的风口浪尖。

跑赢“认知时差”

2021年落地清华科技园的星连资本,始终坚守一条极具辨识度的投资路线——深耕人工智能全产业链上下游。

在清华科技园D座25层的办公室里,星连资本合伙人王璞津津乐道AI Agent助理的工作效率,以及麦克风快取代键盘的日常。

窗外,北京奥林匹克塔静静矗立。室内,王璞将专注赛道内价值投资的故事娓娓道来:“顶尖科学家是驱动产业变革的核心主角,而投资机构应当做好产业‘连接器’,打通技术落地、资源对接的堵点,助力科研成果转化服务社会。”

王璞对人工智能行业拐点记忆犹新。ChatGPT问世后,不少投资机构急于布局应用,却忽略模型能力才是产业发展的核心瓶颈。星连资本选择加码基础模型研发赛道,精准踩中技术迭代节奏,“AI技术日新月异,这要求垂直赛道投资机构顺应技术周期、动态调整布局”。

“投资非共识项目,赚的是超前认知的红利。”华控基金董事长华桦以北京智谱华章科技股份有限公司为例,“2021年年中启动尽调时,市场尚未形成对通用大模型的统一认知。机构既要具备前瞻研判能力,也要敢于承担早期赛道的高风险”。

“很多项目需要快速给出投资结论,这依托的是投资人长期积累的行业认知、技术储备,决策提速的同时,风险也在放大。”华桦坦言,此前投资科技企业拥有更为充足的尽调周期,团队深度访谈、技术层层核验是标准流程。但大模型问世后,AI技术迭代速度远超行业预期,留给投资机构研判决策的窗口期大幅压缩。

国科投资董事长孙华亦有共鸣:“过去我国科技产业多走跟跑路线,如今多个前沿赛道跻身全球第一梯队,闯入技术无人区。”2023年起,人工智能赛道涌入海量创业团队,即便身经百战的资深投资人,也面临信息过载困境。过往看项目,机构很少关注团队论文发表、学术引用数据。而今,核心团队顶级期刊成果、技术攻关落地能力成为评判企业潜力的核心标尺,持续学习能力,成为投资人

的必备素养。

瞬息万变的行业,也倒逼投资人练就精准捕捉市场风向的判断力。王璞透露,最近他们重点布局AI4S(AI for Science,人工智能驱动科学发现)生物医药、世界模型两大细分方向。AI赛道产业格局与技术路线持续快速演进,产业基金必须紧跟前沿技术动态。

技术与市场高速更迭,投资机构内部组织架构也迎来AI化改造浪潮。星连资本正在搭建内部数字化协同体系,打通投研经验共享通道,依托AI工具覆盖项目信息检索、文献研读等流程,大幅提升投研效率。“产出质量极高的AI辅助工具已成为投研团队的得力帮手。”王璞说。

星连资本的专注、华控基金的研判、国科投资的进化,共同勾勒出AI时代投资人全新的能力图谱:在极速变化中锚定价值,在技术洪流中保持定力。

行业逻辑反转

“去年我们投资的‘银河通用’,与我们在理想国际大厦的办公地点直线距离400米;今年3月落子‘基点起源’,坐落于方正国际大厦,相距300米;5月投资‘百奥几何’,扎根中关村SOHO,直线距离不足50米。”孙华随手列举的投资项目,直观展现产业集聚效应。

人工智能风口之下,中关村成为科创创业者扎根的热土,科创企业密度持续走高,这既印证了中关村得天独厚的创业吸引力,也折射出AI赛道创业热潮。企业成长历来遵循初创、成长、成熟的标准化周期,但自2025年下半年起,在资本助推下,AI头部企业成长周期被大幅压缩,成为创投市场新趋势。

这一点,面壁智能融资负责人曲滕看得清楚:“当下国内创投市场出现显著趋势,部分前沿赛道头部企业优先完成资本闭环,技术闭环、产业闭环反而相对滞后。”近两三年,大模型、具身智能、新一代信息技术头部企业在海淀快速崛起,资本短时间内就能形成共识,加速完成企业多轮融资,资本先行成为常态。

孙华回忆起重仓寒武纪时,企业是依托科创板才实现上市。而今,高速增长已从个案演变为行业趋势。“去年年中接触面壁智能时,大模型市场整体遇冷,项目谈判周期长达3个月。而智谱华章上市后,行业估值水涨船高,企业从初创走向成熟的周期,在资本加持下大幅压缩。”

传统科技产业发展遵循“技术闭环先行,资本入场赋能产业落地”的逻辑,近两年行业

逻辑反转——资本认可速度明显加快,企业估值体系快速重构,但底层技术打磨、上下游产业协同仍存在一些短板。这一全新格局,给投资机构带来前所未有的挑战。

谈及一级市场定价逻辑,王璞坦言:“在信息有限的情况下,一级市场项目估值多靠谈判敲定,最佳投资窗口,恰恰是市场尚未形成共识的阶段。”从政策扶持到市场全面认可,半导体产业走过20载漫漫长途,而生成式人工智能兴起后,短短几年便获得资本市场追捧。共识形成速度过快,直接导致优质标的供给稀缺,项目估值持续走高。

对比近一年主流大模型的能力跃迁,可以看出底层技术仍在高速攀升,迭代动能强劲。

华控基金超过三成项目落子中关村。在华桦眼中,海淀整合顶尖高校、创业人才、资本市场多重资源,构建起成熟完善的科创培育生态。本轮AI创业浪潮,叠加国家政策红利,蕴藏巨大回报空间。

当细分赛道科创企业批量涌现,如何精准筛选优质标的,考验投资机构的研判功底。华桦的经验是,坚持自上而下的赛道研判,先厘清细分赛道发展全貌,再聚焦企业个体评估:一是判断企业技术路线是否站在行业前沿,能否保持长期迭代能力;二是深挖核心创始团队内在驱动力;三是评估管理层穿越产业周期,应对市场波动的综合能力。

当优质企业拥有了更多资本选择权,便客观抬高了机构的准入门槛。“最基础的要求,是听得懂技术逻辑、问得出关键问题。”华桦说,随着行业投资窗口缩短,机构必须坚守研究驱动的投资逻辑,针对不同细分赛道制定差异化策略,每周复盘市场,动态调整投资布局。

做好“长跑队友”

当资本争相涌入AI赛道,头部优质创业者融资阶段多了一个烦恼:怎样甄别能够提供长期赋能、匹配自身发展需求的投资机构?

近年来,北京市海淀区政府引导基金与市场化资本深度联动,构筑起多层次科创扶持体系。2026年,海淀区发布了总规模80亿元的中关村科学城科技成长四期基金、20亿元的中关村科学城成果转化基金,共同壮大海淀区政府投资基金矩阵。华控基金、国科投资均为其合作子基金。

按照这一扶持机制,中关村科学城成果转化基金主打“直投”,重点支持高校院所原始创新,中关村科学城科技成长四期基金采用“母基金+直投”双轮驱动模式,紧扣海淀区“1+X+1”现代化产业布局,联合市场化头部

机构重点布局战略性新兴产业与未来产业。

不久前,光轮智能刚完成新一轮融资,中关村科学城基金与巨人网络、宇信科技、宝通科技、中科产投等多家机构共同参投。

“新一轮融资中,中关村科学城同步参与投资。”在光轮智能公共事务总监汪春好眼中,传统市场化投资机构更看重团队背景、商业模式与短期营收增长,而中关村科学城引导基金兼具长期产业视角,更像陪伴企业成长的“娘家人”。随着产业资本持续入局,多方投资人联动打通上下游资源,搭建深度产业协同网络。

专注于太空算力载荷研发的“一苇宇航”,由3位“95后”创业者历经5年潜心技术攻关,最终实现科研成果产业化落地,项目已被纳入中关村科学城成果转化储备库。公司创始合伙人周平乐感慨,团队在早期市场非共识阶段深耕冷门前沿赛道,中关村科学城管委会不仅主动对接各类市场化投资机构,还协助匹配专项产业政策,为初创团队扫清了发展障碍。

早在面壁智能A+轮融资阶段,中关村科学城便完成投资入股。曲滕表示,企业尚未获得市场普遍认可时,政府引导基金的支持尤其重要,海淀区域内大量科创企业都获得过科学城资金扶持,投资本身就是对企业技术路线与发展潜力的认可。

华桦认为,海淀区在AI、AI+行业、人工智能基础设施等赛道具备得天独厚的竞争优势;区域层面持续完善全链条科创生态,企业落地后,中关村科学城管委会主动协调上下游产业链资源,打通技术落地、场景应用的各类堵点。

作为中关村科学城科技成长基金合作子基金负责人,王璞将科技企业从孵化到上市划分为三大关键节点:首先是天使轮,企业仅有技术雏形、尚未实现商业化,此时入局会与企业深度绑定;其次是商业化爬坡期,企业拥有成熟技术,亟需落地应用场景、拓展订单,资本助力可打通市场渠道;再次是Pre-IPO阶段,距上市仅一步之遥。

AI产业迭代速度快,市场估值和商业模式仍需持续验证,政府引导基金在关键节点提供资金赋能,有助于企业跨越发展瓶颈。

历经多轮产业周期洗礼,孙华深有感触,早年更看重从业者优先长跑耐力,鼓励深耕赛道把冷板凳坐热;AI行业迭代极快,快速应变、抢抓窗口期的短跑能力同样不可或缺。“我始终提醒自己不要被固有框架束缚,人工智能行业市场热度居高不下,唯有打破思维定式,持续调整投资思路,才能跟上时代奔涌向前的步伐。”

陶然

来稿邮箱:fukan@jjrbs.cn

生活中的经济学

“免费先行”的数字服务走向何方

丁振乾

近期,包括豆包在内的多款生成式人工智能产品,在保持基础服务免费的前提下,陆续推出增值服务。一时间,“免费时代要结束了”的感慨此起彼伏。

有不少人问:“免费先行”的数字服务,该走向何方?答案其实并不复杂。“基础服务免费、增值权益收费”的免费增值模式,本就是数字服务领域符合商业规律的经营模式。这场讨论真正的核心命题,从来不是“该不该收费”,而是收费该站在怎样的立场之上。

数字经济时代,产品价值与用户规模深度绑定。尤其对软件、数字内容等固定成本高、边际成本低的品类而言,用户基数越大,规模效应越显著,产品的价值边界也就不断拓宽。

然而,不少新产品面世之初由于用户基数较小,普遍面临“冷启动”难题。如何降低用户准入门槛,快速积累初始用户,成为新产品必须迈过的第一道难关。从早年间的即时通讯工具,到现今的生成式人工智能产品,免

费策略往往是破解“冷启动”困局的有效手段。

“免费先行”还承担着培养使用习惯、绑定长期关系的使命。生活中,不少人宁愿持续付费,也不愿意迁移网盘中存储多年的照片,背后正是迁移成本在起作用。消费者在长期使用中积累的数据和使用习惯,让产品成为难以割舍的部分,最终沉淀为显著的迁移成本。当产品后续推出付费服务时,消费者的心理已从“是否购买新产品”,变成“是花钱继续使用”,还是放弃积累从头再来。

不同用户的支付意愿和需求强度也存在差异。“先免费、后收费”,本质上是通过差异化定价匹配不同用户的消费需求与支付意愿。部分用户只需基础功能,对价格高度敏感;部分用户有高阶需求,愿意为优质体验付费。倘若产品上线之初就设定统一付费门槛,会将大量价格敏感用户挡在门外。“基础服务免费、增值权益收费”的商业模式,既通过免费版覆盖更广泛

的群体,降低数字服务的门槛,又通过高阶功能充分挖掘高需求用户的付费潜力,兼顾市场规模与商业收益。

相较传统数字产品,生成式人工智能有着截然不同的成本结构,其免费策略承载着更特殊的意义。以豆包为代表的生成式人工智能产品,其算力成本会随着用户调用量动态增长。当用户规模达到一定量级后,纯免费模式难以长期覆盖高昂的运营成本。此时,“免费先行”更多承担市场教育、产品验证的作用,付费增值服务的推出,则是产品由培育期迈向成熟期的必然选择。

“免费时代是否过去”的讨论,不只是用户对产品功能变化的直观感受,更是公众对数字商业模式合理性的深层审视。用户抵触的从来不是合理付费,而是免费承诺变质、服务体验缩水的路。支撑数字商业长远走下去的,从来不是倒逼用户的“不得不付”,而是靠持续创造价值换来用户的“心甘情愿”。

走进浙江嘉兴南湖区新丰镇永丰村一间乡村工作室,

张吴芳坐在窗前,左手两指捏住一枚龙纹桃核,右手握刀,屏息凝神。一刀下去,桃壳应声而裂,细碎粉末簌簌落在白纸上;再一刀,一道弧线蜿蜒而出——那是船底的轮廓。

张吴芳刻的是南湖红船。不足寸许的桃核上,船身、舷窗、水波逐次浮现。镂空处透光,凸起处见骨,一枚寻常桃核,在她指间蜕变为承载历史的方舟。这门手艺叫桃核雕刻——在天然沟壑纹路上顺势而为,以雕、镂、镌、鏤、凿、钻等技法,将山川楼阁、人间百态浓缩于方寸间。

嘉兴桃雕源于古代桃符,可溯至唐宋,明清鼎盛,形成完整成熟的技法与风格。如今,桃核雕刻已是嘉兴市非物质文化遗产。

张吴芳结缘桃核雕刻26年。师从老一辈匠人,精研镂空雕法,融浮雕、圆雕于一炉。一枚桃核可被雕成精致竹篮、饱满福字,或拼接成鳞甲分明的鱼形挂件。作品完工,她会系上一根红绳——那一抹中国红,系着吉祥与祝福。

几十公里外的桐乡,另一位核雕老艺人也以刀为笔。胡银松,年逾古稀,15岁从叔祖父手中接过刻刀,一握60余载。走进他家,100平方米左右空间几乎被核雕占满:展示柜里千余件作品密密排列,桌上—罐罐原籽、一把把自制刻刀塞满每个角落。他的刻刀独一无二:锯条碎片磨刀,缝纫机针嵌木柄,粗细长短几十把,全由自己打磨。

桃核之雕刻乾坤

胡银松,嘉兴桐乡人。左手捏住桃核,右手运刀如笔。一雕就数小时,常忘时辰。数十年下来,他握桃核的左手拇指指甲盖被生生磨出一道凹槽——那是枚无声勋章,刻着手艺人的坚守与赤诚。

每逢国家大事,他必有作品:北京奥运、上海世博、建党百年……一件件核雕记录着时代足音。杭州亚运会时,他把3枚原籽拼接,雕出“宸宸”“琮琤”“莲莲”3个吉祥物,活灵活现,不过两片指甲盖大小。

非遗传承,贵在后继有人。张吴芳坚持免费办培训班,累计培训280余人次,帮村民掌握一技之长,探索出“手艺传承+居家就业”的致富路径。“希望老手艺能传下去,更能成为乡亲们增收的‘金钥匙’”。如今,她的工作室从艺术创作空间扩展为非遗活态传承与乡村文化产业孵化平台。胡银松则在文化馆和老年大学开班,手把手教人握刀、运刀、辨纹、审势。有人问他图什么,他答得干脆:“不图赚钱,就希望能一代代传下去。”

当地文旅部门也在推动融合创新。南湖区文旅局副局长曹旭嘉说,桃核雕刻正立足生活场景,对接文旅资源,开发文创产品,探索多元化、产业化发展的新路子。

一枚桃核,掂在掌心,轻若无物,雕出的却是天地乾坤。红船、亚运会吉祥物、福字竹篮、年年有鱼……每件作品背后,都有一个专注的身影,一双磨出老茧的手,一颗不肯让老手艺湮没的心。刻刀还在走,桃核依旧转。方寸之间,大千世界,未完待续。