

自带流量直接拥抱

带着用户全面布局

DeepSeek Moment 后

过去两周,中美关税战战火正酣。此时,双方AI行业之间的角力同样你来我往,十分激烈。4月15日,OpenAI发布了GPT-4.1系列模型,核心特征是成本更低,速度更快;同日,中国明星科创企业智谱AI正式启动上市辅导备案,由中金公司担任辅导机构。这正是今年DeepSeek横空出世后AI业界最新状况的一个缩影——AI江湖一片大“乱斗”。

乱在哪?我们看到,DeepSeek发布仅90天,业界公认龙头的OpenAI,暂停了今年2月才发布的GPT-4.5,转向开发更小、更快、更便宜的4.1系列;系出清华名门的智谱在3月密集完成多轮融资,急于成为国内大模型“六小虎”中第一个IPO的……再进一步,中国的阿里、腾讯、百度、字节跳动等科网巨头,是否也将踏上与OpenAI相似的道路,或者直接接入DeepSeek?其他“五小虎”等中国AI新秀们又在忙些什么?

■新快报记者 郑志辉

DeepSeek Moment

人工智能界的“斯普特尼克时刻”

4月10日,著名AI科学家李飞飞领衔的斯坦福大学人工智能研究所发布了最新一期《2025年人工智能指数报告》(下称《报告》),这是该机构连续第八年发布AI研究报告,也是“迄今为止最全面的一次”。长达456页的《报告》,对AI行业的发展进行了系统的梳理,全面地介绍了中美AI竞争态势、开源模型、模型技术性能、大模型投融资等领域的最新进展。

其中最重要的结论是,中美顶级AI大模型性能,已经由2023年的17.5%大幅缩至0.3%,接近抹平。

中美模型性能之间的差距缩小,反映的正是模型性能边界收敛、“越来越卷”的趋势。《报告》指出,近年来,除了OpenAI和谷歌外,人工智能领域涌入了一批新的玩家,如Meta的Llama模型、Anthropic的Claude模型、DeepSeek的V3和R1模型、

xAI的Grok模型等,前沿模型之间的差距不断缩小,竞争越来越激烈。但值得注意的是,2023年掀起的“百模大战”已走向收敛,重要的AI大模型数量由2023年的105个减少至2024年的61个。

人工智能赛道投资依然活跃,但中美差距反而在拉大。2024年,全球AI投资达到2523亿美元,其中私人投资增长44.5%。同时,美国在全球人工智能私人投资方面的领先优势不断扩大。2024年美国私人AI投资增长至1091亿美元,几乎是中国93亿美元的12倍。

1月26日,美国硅谷风投资本家安德森在社交平台上发文称,DeepSeek-R1的发布是美国人工智能界的“斯普特尼克时刻”。

可以说,问世不足三个月的DeepSeek,以一己之力改变了整个AI行业的技术走向、投融资策略乃至中美科技竞争的格局。

“AI六小虎”急速“陨落”

DeepSeek带来的冲击既快又猛,让很多人都有种如梦方醒的不真实感。

在这一轮大模型AI崛起之前,“国产AI四小龙”分别是:商汤、旷视、云从、依图,他们主要以计算机视觉研发为主。随后,业内涌现出六家受资本热捧的明星初创企业:月之暗面、智谱清言、MiniMax、阶跃星辰、零一万物、百川智能,主打大语言模型,是现在常说的“国产AI六小虎”。

公开资料显示,在“AI六小虎”中,智谱可谓“融资能手”,仅在2024年这一年的时间里,就发生了9起股权融资(包括股权转让)事件,创下历年最高纪录。同期内,MiniMax融资事件为4起;月之暗面、百川智能、零一万物均产生3起融资事件,阶跃星辰仅公开了B轮融资亿美元的融资事件。后四者都是2023年才成立的企业。

可是,DeepSeek一出,在七天内用户数突破1亿。声势之猛如“宝刀屠龙,号令天下,莫敢不从”。不仅全球科技巨头如微软、英伟达、亚马逊等相继上线了DeepSeek的开源模型推理服务,腾讯、百度、华为等国内大厂,也纷纷支持一键部署。

零一万物创始人兼CEO李开复表示,DeepSeek掀起的行业变革彻底颠覆了AI行业发展模式。他预测,中国市场最终可能

只剩下DeepSeek、阿里巴巴和字节跳动三家主要的AI模型公司,其中DeepSeek目前势头最强。明星投资人朱啸虎也直言,目前市场已经没必要去关注传统“AI六小虎”了,创业公司做底层模型已经毫无意义。

面对DeepSeek带来的开源冲击和市场挤压,“AI六小虎”似乎并没有很好的对策,反而集体陷入生存危机。

以月之暗面为例,Kimi曾尝试通过订阅制和增值服务盈利,但DeepSeek的免费模式让其用户流失严重。公开数据显示,Kimi的日活跃用户在DeepSeek上线后出现明显下滑,C端收入几乎停滞。类似的情况也发生在智谱、百川等其他“小虎”身上,它们的C端业务在DeepSeek冲击下迅速萎缩,月活增速骤降,与DeepSeek差距扩大至4000万左右。

近年集中布局AI应用的天际资本创办人张倩此前在谈到“AI六小虎”的估值时这样说道,“OpenAI的营收已达几十亿美元了,Anthropic现在也超过10亿美元,但中国的AI大模型企业中还没有一家能够超过1亿美元吧?简单按PS(市销率)算中国的AI大模型价格也并不便宜了。而且海外的AI模型公司的收入增长都是十分迅速的,像Mistral第一年收入就有几千万美元。”

AI布局

阿里

庞大的C端用户就是竞争力

阿里被认为是DeepSeek走红的最大受益者之一,这不是因为阿里被认为有望成为同城企业DeepSeek的算力第一提供方,而是因为其在AI领域全面布局。在大模型、云平台、to B和to C应用上,阿里都展现出了比较清晰的打法。

“阿里通义千问本身的布局非常好,也有开源的模型。”朱啸虎赞同李开复的判断,认为未来基础模型的竞争格局,只会留下三家(阿里、腾讯、字节)。

他以阿里旗下AI搜索应用夸克举例说,夸克用户规模已经超过2亿,再加上阿里自研基础模型的赋能,是一个非常好的布局。从长远来看,决定AI搜索竞争力的是获客能力,阿里本身就有庞大的C端用户基础,创业公司获胜的概率几乎是零。

2月24日,阿里巴巴集团CEO吴泳铭宣布,未来三年投入超过3800亿元用于建设云和AI硬件基础设施,总额超过过去十年的总和。3月下旬以来,阿里巴巴和各方深化战略合作的消息接连不断,在这些合作协议中,算力基建、大模型、场景落地等成为高频

关键词。

阿里巴巴集团相关负责人表示,阿里巴巴在AI领域具备三大优势:一是全球第四、亚洲第一的云服务,规模大、技术领先;二是先进的自研AI模型“通义千问”,其衍生模型数量和下载量均超过Meta的Llama,且为全尺寸多模态;三是拥有丰富的ToC应用生态,如淘宝、夸克、钉钉等,为AI提供了众多应用场景。

近日,在特朗普关税新政刺激下,淘宝App在海外地区软件应用市场下载量激增。截至目前,淘宝已经在16个国家和地区的App下载榜上排名第一,在123个国家和地区排名前十。被阿里定义为集团AI旗舰应用的夸克App,近日登上中国台湾地区AppStore榜首,成为继DeepSeek后又一刷屏中国台湾的大陆AI应用。

阿里巴巴正以算力网络为基座、开源模型为引擎、场景创新为突破口,构建“基础设施—技术中台—商业落地”的协同体系。由此构成的技术商业闭环生态,有望成为阿里巴巴在电商之外的又一条“护城河”。

