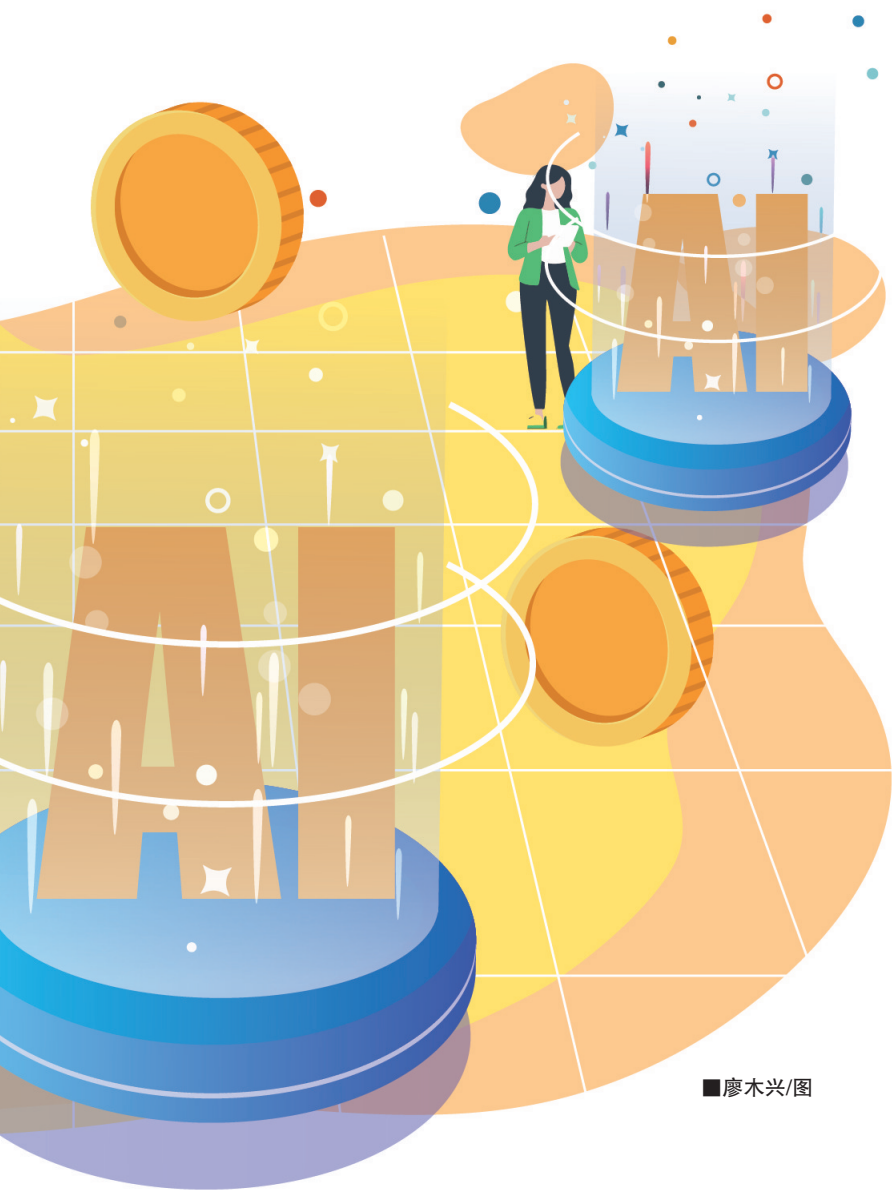


现有决策艰难改变

坚持走自己的路……

资本 AI 布局众生相



■廖木兴/图

腾讯

庞大的C端用户就是竞争力

朱啸虎看好腾讯成为未来基模三巨头之一的原因有点奇特,“腾讯在基础模型上是落后的,但因为它全面拥抱 DeepSeek,反而一下子赶上了。”他认为,在 DeepSeek 出来之后,最大受益人是腾讯,因为腾讯有流量优势,推广特别容易。

李开复对此的看法则迥异,他在4月初的一次采访中说,“腾讯是一家应用驱动的科技公司,产品方面‘护城河’很深,有世界级的竞争力,但在基座模型投入上跟前面三家比还不是一个量级。我觉得腾讯完全可以是一个量级。但是今天从模型的角度,开源模型也好,模型表现也好,国内的第一梯队并没有见到腾讯的身影。目前他的选择是微信、元宝等应用全面拥抱 DeepSeek,与自研模型共存,这也是一个非常明智的做法。”

在互联网巨头中,腾讯是拥抱 DeepSeek 最为果断坚决的一个。从旗下多个核心产品,如微信、ima、腾讯文档、QQ浏览器、QQ音乐等,都极速接入 DeepSeek-R1 模型,首个 AI 原生 App 元宝同时搭载混元和 DeepSeek 双模引擎(默认优先用 DeepSeek)。

不过,腾讯官方表示,接入 Deep-

Seek 并非放弃混元大模型,而是通过“自研+开源”双引擎策略实现技术互补。混元大模型凭借对微信生态数据的深度适配,在金融、医疗等场景中已形成差异化优势;而 DeepSeek 凭借开源属性和推理能力,在长文本处理、多模态交互等通用场景中表现突出。例如,微信“AI 搜索”功能通过调用 DeepSeek-R1 模型,实现了公众号内容与实时信息的融合检索,而底层仍依赖混元大模型的数据安全机制。

有行业观察人士认为,在过去两年的大模型发展进程中,不论是自研大模型的上线时间,还是 AI 助手的发布节奏,腾讯的表现只能算是不温不火,已明显落后于阿里、百度甚至字节跳动。在 DeepSeek 异军突起后,腾讯决定“不纠结了,获得用户再说”。

在上个月的业绩会上,马化腾特别谈到了 AI 相关的内容:虽然目前 AI 生态还处于早期阶段,但 AI 应用大发展的机会已经到来。

腾讯宣布,在去年 767 亿元资本开支创历史新高的基础上,2025 年将进一步增加资本支出。同时,腾讯还将在市场营销方面进行投资,以提高用户对新 AI 产品,比如说元宝的认知和采用率。

百度

改变了传统竞争策略

有 AI 大厂员工曾表示,对于自研大模型的科技大厂而言,是否选择接入 DeepSeek 本身就是个两难选择,“这意味着间接承认 DeepSeek 的表现要好于自家”。

对一直自诩中国 AI 先行者的百度来说,这题就更难了。

在 DeepSeek 爆发后,李彦宏之前作出的“闭源模型一定比开源模型更强大,推理成本更低”的论断被推翻,百度基于会员业务构建起来的大模型应用的商业模式也面临很大的挑战。当然,此前的全球 AI 领导者 OpenAI 面临相似的尴尬。两家 AI 巨头都开始改变其在大模型上的传统竞争方式。OpenAI 官宣了 GPT-5 的消息,百度也传出了文心 5.0 即将面世的计划,两家都希望通过新模型的发布,增强外界对自身在技术体验上的信任度。

同时,OpenAI 和百度都一改过去的收费、闭源策略,百度 3 月 16 日发布了文心大模型 4.5 及文心大模型 X1,可免费使用。3 月 21 日,OpenAI CEO 奥特曼在访谈中表示,“DeepSeek 教育了我们,GPT-5 即将免费推出。”

在现实面前,百度还宣布跟进了百度搜索对 DeepSeek-R1 和文心一言深度搜索功能的接入计划。

字节跳动

想要成为 AI 创新引领者

字节跳动在 AI 上的投入最大,且对自身的 AI 能力最有信心。在一定程度上,字节跳动展现出了想要成为 AI 创新引领者,甚至是构建一个从大模型到云服务、从应用到硬件的完整闭环生态的意愿。

豆包作为少数没有接入 DeepSeek 大模型的产品,在 3 月 18 日上线了深度思考功能,其技术底座上有别于 DeepSeek 的一次性搜索整理输出的模式,采取了边思考边搜索的模式,更加贴近了近期火爆的智能体分步工作流程。

除了主力 App 豆包外,目前字节跳动在模型和应用层面几乎覆盖了全部的类型,其中 Seed 负责模型层的语言、语音、图片、视频、世界和多模态模型,应用层则有负责智能助手的豆包,负责虚拟陪伴的猫箱,负责图像的星绘,专注 Agent 的扣子,专注图像视频的即梦、剪映,专注教育的豆包爱学和专注代码的 MarsCode。

发展

卷模型不如卷应用

虽然自家大模型性能不如 DeepSeek 等对手,但百度创始人兼 CEO 李彦宏对 AI 的理解和视野,依然是领先于大多数人的。

早在 2023 年,李彦宏就提出“卷模型不如卷应用”。在 DeepSeek 爆发后,AI 行业的大小厂商们纷纷用行动表示,不能同意更多了。

李开复上月末表示,DeepSeek 爆发后,近期可见的变化是,中美两地的投资人几乎不再下注更多更贵的底层模型公司,而是更愿意投资 AI 应用、消费者应用、AI 基础设施类型的创新企业。

零一万物率先主动放弃研发超大规模参数模型,转而拥抱 DeepSeek 实现商业落地。百川智能多名联合创始人离职后,创始人王小川宣布专注于医疗 To B 领域,将在百小应、AI 儿科、AI 全科和精准医疗四个方面发展应用和服务。月之暗面大幅减少产品推广预算,加速迭代 kimi 智能助手。

另外,MiniMax 也开始收缩 B 端业务,重心转向两款面向 C 端的 AI 社交产品上,而阶跃星辰则重点推进智能车等领域的技术落地。

商汤科技 4 月 10 日发布了全新升级的“日日新 SenseNova V6”多模态融合大模型,公司董事长兼 CEO 徐立以一句“AI 之道,在于百姓之日用”,为商汤 AI 的未来定下了基调。

商汤大模型首席科学家林达华在接受记者采访时说,“对于一个公司来说,它最重要的路径选择,不是说 Open AI 做了什么或者 DeepSeek 做什么,你在这上面跟得有多快,而是说你有没有能力去发展自己的差异化路径? 商汤选择基于我们对用户需求,像手机、车、营销等等,基于这些业务提炼出来的需求,走出了自己不一样的路径。DeepSeek 对业界的影响更多是启发了大家,可以这样来做事,而不是单纯地去堆卡。”

另外,对于商汤为何仍然坚持自研基础多模态大模型。他解释说,“因为多模态是要原生 building 在模型里头的,就像刚出生的小孩,他第一件事学的是什么呢? 是看这个世界,去听这个世界,去感受这个世界,而不是说一开始就去认字。所以对模型来说,它成长的路径,它的培育,也是要在非常早的阶段,就得多个模态去往前走的。”