

一线调查

AI狂热下的创业众生相

中经记者 刘旺 北京报道

当技术迭代与资本博弈在算法浪潮中碰撞，中国 AI 创业

也经历着从狂热到理性的深刻蜕变。

这场由 ChatGPT 引发的科技革命，不仅重塑了技术应用的边

界，更推动着创业生态从“野蛮生长”迈向“精耕细作”。“相比于煤矿产业，未来人工智能(AI)的挖掘与产出，只会越来越多，且更加

惠及子孙。”近日，一位煤老板在接受《中国经营报》记者采访时道出了这样的心声。在时代浪潮下，这位煤老板迫切想知道哪里

有介入其中的机会。在北京北三环，一栋不起眼的写字楼里，以“昆仑巢”为主题的创业沙龙挤满了人——他们大

多三四十岁，背着双肩包，讨论的话题都集中在 AI 与创业——那位煤老板期待的机会，或许就在这里。

创业生态的蜕变

在下游，创业者们也在努力开拓“AI+”应用产品，既包括语音终端、智能汽车、视觉产品、机器人，也包括智慧教育、智慧医疗、智能制造、智能金融和智能安防。

自 ChatGPT 诞生以来，两年间，AI 技术以“蛙跳式”速度迭代，创业生态也从早期的狂热逐渐回归理性。

有人称“昆仑巢”创业沙龙是“中国 AI 创业的晴雨表”，也有人戏称是“理想主义者的最后阵地”。从大厂背景的技术骨干、连续创业者、跨界转型的传统行业者，到刚毕业的大学生，他们带着对 AI 的狂热与迷茫，试图在算法与资本的浪潮中，找到属于自己的答案。

以文化行业为例，AI 正重塑创作边界。作家、编剧付遥见证了 AI 给影视工业带来的效率变革：过去需要 3—5 位编剧耗时半年的剧本改编，如今 AI 仅需 10 分钟即可生成初稿。他参与训练的 AI 大模型，能通过分析经典剧集叙事结构，生成逻辑严密的谋杀案情节，却在情感细腻的爱情剧创作中捉襟见肘。这种“强逻辑、弱情感”的特性，凸显了 AI 在内容创作中的独特定位——辅助框架构建，而非替代人类的情感洞察。

付遥强调，AI 的“思考”本质是

在细分场景中开辟新蓝海

这些实践表明，AI 创业的价值不在于颠覆传统，而在于以技术赋能细分场景，解决真实需求。

创业生态的改变，让资本更加谨慎，对技术门槛要求的提高，使得市场机会更加细分。

莫小翼就是一位连续创业者，他正在把 AI 应用到金融领域，帮助银行进行不良资产管理。“现在银行随便一个不良资产包的规模都很大，之前不良资产包要靠人工去分析债务构成、违约情况、形成证据链等，需要审核员一个一个去看。但借助 AI 批量处理就能够提高效率，至少能够形成完整的数据结构化结构和数据链，最终形成一整套流程。”

王永旺此前在一家“元宇宙”游戏公司做开发工作，看到 AI 的快速发展，王永旺决定加入 AI 创业浪潮当中。他目前在做的是将 AI 应用于餐饮行业，为每个餐厅建立本地知识库，与消费者交互，陪消费者聊天，帮消费者规划套餐等。

另一位创业者高山(化名)，之前从事软件开发工作。在这波 AI 浪潮中，他瞄准的是银发经济赛道。“帮助老年人做一本回忆录，然后根据回忆录的信息建立一个本地

代码对“token”的逻辑关联，而非真正的创造力。即便如此，效率的提升已足够颠覆传统认知。“过去一部 30 集剧集筹备需数年，未来可能压缩至几个月。成本能够实现大幅降低，不过艺术质量仍是未知数。”

相较于改编剧本，AI 根据指令直接生成视频动画在当前更为方便和有效。智造未来创始人韩雷对此深有感触。韩雷的机甲科幻 IP《灵核世界》曾因高昂制作成本难以落地，如今借助 AI 动画技术，一部先导片的制作成本大幅降低。

在这样的背景下，越来越多的创业团队开始瞄准 AI 在文娱产业的应用。记者在位于东升大厦的中关村人工智能大模型产业聚集区看到，已经有和弦派、深言达意等产品成型。以和弦派为例，这是一款一站式、低门槛的 AI 音乐工作站，可以进行 AI 作词、AI 作曲、AI 编曲、歌曲合成等，核心用户通过该工具制作的音乐作品已在全网获得了过亿次播放量。

在下游，创业者们也在努力开

拓“AI+”应用产品，既包括语音终端、智能汽车、视觉产品、机器人，也包括智慧教育、智慧医疗、智能制造、智能金融和智能安防；在中游，包括基础开源框架和技术开发平台等，还有各类算法模型、通用技术；在上游，则是数据服务和硬件设备。

不过，聚焦于“AI+”应用产品的创业公司，要占大多数。东升科技孵化器的相关负责人告诉记者，2024 年孵化器新增了 100 余家 AI 创业公司，大多数是基于 AI 大模型进行应用开发。

有 20 年从业经验的互联网老兵、昆仑巢 AIGC 开放实验室主理人周尚金杭认为，大模型的竞争门槛太高了，小公司甚至中型上市公司都搞不定。一方面，大模型训练贵；另一方面，对人才要求高，所以全世界范围内大模型的玩家特别少，一般人也只能在大模型之上做应用。

“10 年前，大家想成为雷军；现在，每天用 AI 赚 200 元，可能就是普通人的‘成功’。”一位 AI 创业者如此表示。

是，他们的创业成本都不高。王永旺和高山目前都是一个人在做，李善明也明确表示不会扩大团队规模，而柯强的团队则只有 4 个人。

中国移动通信联合会算力生态联盟副秘书长潘彭丹认为，在草根创业者当中，有一个特别的词，叫作“一人公司”，一个人就能够完成整个公司的业务闭环。一方面，AI 降低了人力成本，提高了工作效率；另一方面，AI 也能够帮助人们很快产出新的产品，然后进行线上交易，很快产生营收。

记者走访北京市多家孵化器发现，不少创业公司基本上都是两三个人的小团队。

柯强直言：“在当前的市场环境下，创业的成本不能高，你必须利用极少的社会资源、极少的资金和极小的团队去完成创业的过程。这是考验每个创业者能不能启动起来的前提条件。”

“这些实践表明，AI 创业的价值不在于颠覆传统，而在于以技术赋能细分场景，解决真实需求。”一位市场观察者对此评价。



AI 草根创业者与传统资本交涉中。

AI 制图

技术落地的“最后一公里”

孵化器在选择创业团队时，与资本机构的眼光有相似之处，“人”是他们的考量重点。

事实上，除大模型私有化部署的应用及 AI 教育外，硬件产品因降低 AI 使用门槛更受资本青睐。如 AI 一体机，就呈现爆火状态。

北京大学发布的一份报告就提到，AI 时代边际成本显著高于互联网时代(需持续算力及 token 消耗)，而一体机通过“软硬协同+本地化部署”则能够缓解此痛点。

记者了解到，昆仑巢人形机器人开放实验室设计了一款一体机产品，名为 DeepBook。从外观来看，是一个黑色的方盒，定价万元以下，目前已卖出上百套。据昆仑巢人形机器人开放实验室郭成凯博士介绍，现阶段的购买者大多是国企、高校或者避免泄密风险的一些公司。把公司相应的数据，做成知识库灌到一体机当中，将一体机部署在公司的机房中，就可以直接访问，然后和公司知识库对话。

此外，还有机械臂产品。昆仑巢人形机器人开放实验室团队人员杨锴告诉记者：“我们的机械臂也处于一个半商业化状态，现在已经开发了两代产品，马上更新第三代，第三代就可以对外售卖了。实验室的一家会员单位的‘灵巧手’在去年已经卖爆了，售价 6 万多元，卖了两三百套。”

不过，杨锴坦言，具身智能机器人想要发展成电影当中那

样，需要 5—10 年的时间。“硬件肯定要比大模型的发展滞后一些，因为硬件要基于大模型提供的算力。”

“机器人目前的一些技术，还有很多不成熟的地方，很多都是实验性的。比如目前末端的人形机器人，它的承载力也就是 10—20 公斤，在很多场景是不符合需求的。再比如服务型的机器人，要扶一位老人去卫生间或者把老人从轮椅上拉起来，这个力量都是不够的。”杨锴表示，这种物理问题，不是软件更新就能解决的，整个行业都要迭代。

在采访过程中，杨锴随手向记者展示了一个白色的小方盒，大概和 AirPods 耳机盒一般大，顶部有一个金属按钮，按下去之后可以和它进行对话，类似便携版的“豆包”。“这类产品目前市面上并不少，但是后面可以做的东西还有很多，比如设定不同的角色、不同的性格，再根据不同的角色绑定不同的知识库，聊起来就更有意思了。”

资本层面，草根创业者正经历“冰火两重天”。IT 桔子发布的数据显示，近 10 年中国人工智能行业一级市场融资整体规模从 2015 年的 300.7 亿元扩张至 2024 年的 1052.51 亿元，实现了 3.5 倍的增长。在 2024 年的整体融资规模中，早期投资占比为 42%。

但是，草根创业者获投比例

极低——市场更青睐高效实验室转化、顶尖科研背景或大厂技术出身的团队。

记者了解到，大型创业孵化器一般都创业者提供了完整的全周期服务，如泰利驿站，就将企业成长分为三个关键节点，分别为研发阶段、市场和成长阶段、成熟阶段，在企业发展的不同阶段，会提供天使基金、产业资本、并购/IPO 等不同支持。

北京市朝阳区星地 AI 应用孵化器联合 7 家知名投资机构，包括英诺天使基金、梅花创投、联想创投、水木清华校友基金、绿洲资本、小苗朗程、元不原点，以及 20 余家生态资源合作伙伴，为初创企业提供资本市场咨询、培训，帮助它们解决早期找钱难的问题。

但并不是所有企业都能成功入驻到孵化器当中，如星地 AI 应用孵化器在选择创业团队时，会在项目管理团队、技术成熟度与创新性、市场前景、商业模式及经营成果、社会责任等方面进行多方考量。

不仅如此，孵化器在选择创业团队时，与资本机构的眼光有相似之处，“人”是他们的考量重点。某投资机构人士告诉记者：“我们现在看项目最重要的是看团队，最好的搭配是要有高校科研资源，同时要搭配懂市场、懂营销的人才。”

创业逻辑的范式转换

与移动互联网时代“烧钱换规模”的逻辑不同，如今的创业者更需直面现金流压力。没有造血能力的项目，活不过三个月。

“在上一轮创业热潮中，草根创业者们基本上都可以拿到投资，多则几千万元，少则一两百万元，能够支撑一个创业团队搞研发。但现阶段，很多投资人的现金流很紧张，不会因为创业者一个人的梦想去投入，因此草根创业者基本上很难拿到钱。”柯强说。

车库咖啡、昆仑潮创始人苏药也提到，当前 AI 应用层面面临双重困境：技术迭代加速导致投资方向模糊，退出渠道收窄加剧资金焦虑。

前述投资机构人士告诉记者，目前很多的投资机构都在投硬科技制造业，更多的是往上游投，比如说半导体芯片、上游芯片的材料等，最终端的产品是类似具身智能机器人，更倾向产业链某个环节硬科技相关的内容。

“AI 从大模型到应用落地，国内主流的投资机构中，观望的很多，真正下手的并不多。大模型的迭代非常快，现在投下去的是不是未来真正的技术方向，概率没这么大，所以大家仍处于观望中。而应用层面也很相似，现在 AI 变化非常快，很难判断哪一

个应用能够真正跑出来。”上述投资机构人士表示，对投资机构来说，现在也是一个学习和磨合的过程。

百度风投创始成员、拥有 15 年风投经验的刘洋也持相同观点：“在今天，AI 并没有让人清晰地感觉到它未来的方向。到现在也没有明确哪一个东西能够创造巨大的商业价值，而是整体还在探索当中。”

与移动互联网时代“烧钱换规模”的逻辑不同，如今的创业者更需直面现金流压力。“没有造血能力的项目，活不过三个月。”韩雷表示。

实际上，韩雷曾经历过很长时间的事业上升期，2015 年，一个名为 NK01 的机甲机器人亮相湖南卫视跨年晚会，制造了不小的热度，这款机器人就是由韩雷的智造未来设计的。如今的互联网上，还能搜索到这款产品亮相各类音乐节、综艺活动的消息。

据韩雷透露，2015 年 NK01 原型机的租赁业务就有很不错的营收。“但由于缺乏系统的商业认知，导致自身商业模式走偏了，没

有把重心放在机器人演出市场，而去选择了做文旅。”用韩雷的话说，“‘一块肥肉’摆在自己面前，却没有好好珍惜。”

值得关注的是，如今很多创业者并不再执着于“颠覆巨头”，而是更关注“生态共生”。刘洋表示：“移动互联网的创业时代，人们看到了太多巨头相互争斗、创业者颠覆巨头的故事。而在 AI 创业时代，更多的创业者会选择共同探索未来的商业生态。”

周尚金杭也提道：“与其抱怨大厂摘果子，不如找到它们看不上的缝隙市场。”例如，部分团队专注于为企业定制私有化 AI 知识库，或利用开源模型开发细分工具，既避开了与大厂的直接竞争，又形成差异化优势。

“创业逻辑的转变不是衰退，而是成熟。”苏药总结道：“当疯狂扩张的时代结束，活下去并创造真实价值，才是新周期的主旋律。”

从煤老板的焦虑到创业者的务实，AI 创业正回归商业本质。当技术狂热退去，那些能解决具体问题、创造真实价值的项目，或许才是 AI 时代真正的弄潮儿。



机械臂正在执行相关指令。

AI 制图