ENTREPRENEURS' DAILY

企業家日報

做中国企业的思想者

2025年9月7日　星期日
乙巳年　七月十六
今日 4 版
第219期　总第11522期

国内统一连续出版物号:CN 51-0098
邮发代号:61-85
新闻热线:028-87319500
13811660079
全年定价:450元　零售价:2.00元

6000亿寒武纪背后的天才兄弟

■ 左宇坤

五亿年前，黯淡的原始水域中，奇虾用带柄复眼洞悉四方刺破混沌，三叶虫用钙质外壳武装躯体延续种群，海口鱼奋力一游开启脊椎动物演化，轰轰烈烈的寒武纪大爆发让地球告别沉寂。

五亿年后，另一场“寒武纪大爆发”正在硅基世界中上演。又一片等待被唤醒的智能时代“原始海洋”里，推动变革的不再是自然选择，而是来自科学家手中的人工智能芯片。

近日，AI芯片公司寒武纪股价一度超越贵州茅台，二者A股“股王”之争颇为激烈。截至9月1日收盘，寒武纪股价跌2.95%报1448.39元/股，市值约为6059亿元。贵州茅台以1476.1元/股的价格再度“反超”。

“寒王”背后的创始人陈天石与陈云霁，这对从中科大少年班走出的兄弟搭档，正在智能时代的“寒武纪大爆发”刻下中国创新的年轮。

破晓之光
为人工智能睁开“奇虾之眼”

体形巨大、造型奇特的奇虾，是寒武纪的海洋霸主。在那个眼睛还是“高新科技”的时代，奇虾率先睁开类似于现代昆虫的复眼“看见”猎物，改写了生存法则。

“人类社会还未跨过智能时代的‘门槛’，关键原因在于核心的智能芯片尚未成熟。”陈云霁曾在一次演讲中如此分享。

如果将人工智能时代类比于寒武纪时代，陈氏兄弟选择将这个新纪元最基础的感觉器官，定义为人工智能芯片。

二人的成长之路，被外界以“天才少年”形容：哥哥陈云霁1983年出生，14岁进入中科大少年班，19岁进入中科院计算所硕博连读；弟弟陈天石1985年出生，几乎复制了哥哥的升学路径，博士毕业后也来到了中科院计算所。

不同的是，陈云霁跟随“龙芯之父”胡伟武，进行芯片方面的研究；陈天石则师从陈国良院士和姚新教授，主攻人工智能算法。专业背景的巧合，让兄弟俩萌生了进行交叉研究的想法，自然地想到了做人工智能的芯片。

2010年，二人在中国科学院提出这一构想时，全球尚无成熟案例。陈天石曾说：“我们刚开始做AI芯片这个方向的时候，AI芯片其实一点都不热——首先，AI不热；给AI做一个专门的芯片，就更不热。”

即使这样，这支仅有20人的团队在2015年成功研发出世界首款深度学习专用处理器原型芯片，标志着中国首次在人工智能芯片架构领域实现原创性突破。有了原型芯片，他们开始考虑把它变成真正的产品。

2016年3月，寒武纪公司正式成立。同年同月，还有一件大事发生，AlphaGo大胜围棋大师李世石。

陈云霁曾从这个角度解读这场人机大战：AlphaGo在和李世石下棋的时候，用了1000多个CPU和200个GPU，平均每盘棋的电费就接近3000美元。因此这场比赛是“不公平”的，因为李世石的功耗大概是20或30瓦，AlphaGo却比他高上百倍。

“要进入智能时代，智能的物质载体一定要成熟，也就是能够以非常快的速度、非常低的能耗去解决问题的新的智能芯片。”人工智能芯片，成为陈氏兄弟选择的“奇虾之眼”。

进化之钥
为中国创新打造“三叶虫之甲”

三叶虫，大约在地球生活了3亿年。其主要由碳酸钙和磷酸钙组成的甲壳，在弱肉强食的远古海洋中提供了坚硬的防御，奠定了这一远古生命奇迹存续的基石。

陈氏兄弟希望，寒武纪可以成为人工智能应用的基石。

2017年，华为发布的全球首款手机AI芯片麒麟970，集成了寒武纪的A1处理器；2018年，华为Mate20和麒麟980也采用了寒武纪升级版的人工智能处理器，复制了此前的成功。

寒武纪一时风头无两。2017年估值还不过1亿美金，一年后就达到了10亿美金。2020年7月登陆科创板时，寒武纪首日市值就突破了1000亿元。

美国《科学》杂志曾在2018年，对寒武纪这一“发生在硅谷之外的颠覆性进展”极尽溢美之词。陈天石觉得评价太高了：“我们单做芯片的其实比较干巴，芯片就是个硅疙瘩，然后再变成电路板。寒武纪真正想做的是，未来无处不在的人工智能应用背后的‘垫脚石’。”

成为“垫脚石”也并不容易。几年时间里，吞下“把所有鸡蛋放在一个篮子里”的苦果后艰难转型，CTO梁军“因与公司存在分歧”离职，寒武纪股价一度跌至46.59元的冰点。

2022年12月，寒武纪及其部分子公司被美方列入出口管制“实体清单”。没有了海外先进制程设备和核心零部件的供应，寒武纪营收原地踏步了两年，2022年和2023年共亏损了约21亿元。

面对重重困境，陈天石始终坚持“死磕技术”。做难而正确的研发终于让寒武纪等到了收获期，质变开始发生。

2023年底，思元590芯片上市，采用7nm工艺，在推理场景的能效比方面已能比肩国际巨头，更重要的是几乎支持国内所有主流大模型。在国产适配和国产替代上的布局，让寒武纪在云端产品线领域迎来爆发。

以国产芯片守护智慧火种，正是人工智能未来的“三叶虫之甲”。如同陈天石所言：“希望大家有一天不需要知道我们，只要我们能够支持好下游的应用，这就是我们的贡献。”

新生之跃
为智能时代挺起“海口鱼之脊”

游弋在浅海的古老的拟似鱼类生物海口鱼，是地球上最早的脊椎动物之一。“地球上的第一条鱼”虽只有拇指般的大小，却以稚嫩的脊索预告着通向智能文明的进化之路。[下转P2]

『首』经济催热新消费

中国传统商圈加速『出圈』

■ 贺劭清　陶思阅

首店、首发、首秀、首展……近年来，各类“首”字当头的“首”经济成为中国催热消费活力的新引擎。

在成都市锦江区春熙路—太古里商圈，平均不到两天就有一个首店、首发、首秀、首展推出。

消费者在平板电脑上选好盖碗茶、大熊猫等图案，短短10分钟后，一件独一无二的“成都记忆”定制服装便新鲜出炉。近日，阿迪达斯四川首个品牌中心、三叶草旗舰店店长艾卓向中新社记者讲述她帮助两位马来西亚游客定制该品牌首发成都系列服饰的场景。

从阿迪达斯四川首个品牌中心一路向南，老居民楼一楼被改造为潮玩首店，“震旦第一丛林”千年大慈寺与华为秋季新品发布会现场相邻……据统计，2019年以来，成都落户海内外首店超4000家，连续6年保持增长，数量仅次于北京、上海。

为更好推动“首”经济发展，成都市锦江区成立了中国首个“首发经济发展促进中心”和“首发经济研究院”，并联合成渝地区50余家龙头企业和机构组建“首发经济促进联盟”。

“现在锦江区的‘首’经济招商不仅聚焦于国际大牌，更注重‘多元’‘年轻’，最近落户的首店既有主打性价比的新国潮，也有人工智能等科技企业。”锦江区首发经济发展促进中心投资促进部部长谭力千介绍，为更好地服务“首”经济，锦江区在多个一线城市设立招商点，推出“金牌服务专员”制度，为企业在研发、展示、销售、运营全周期提供保障。

不少品牌设立首店的初衷，旨在为消费者打造更多体验空间，这进一步拓宽了传统商圈业态。位于成都铁像寺水街的“曼联梦剧场”西南首店自落地以来，已举办多场“足球+”主题活动。其中，曼联传奇门将范德萨的见面会300张门票曾在47秒内售罄。

“我们希望消费者之间能够产生更多互动，平日会有专门的运营团队去带着大家去玩，比如说每周组织踢一场友谊赛。”“曼联梦剧场”西南首店负责人王殿豪介绍，作为目前中国西部唯一一家“曼联梦剧场”门店，经常有来自西部地区的消费者来此打卡，该门店餐厅也会在有比赛时组织观赛活动。

“首”经济潮起背后，得益于政策精准发力。2025年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《提振消费专项行动方案》，提出强化消费品牌引领。因地制宜推进首发经济，鼓励国内外优质商品和服务品牌开设首店、举办首发首秀首展。

北京、天津、上海、成都多地纷纷出台政策，因地制宜发展“首”经济。2025年4月，《成都市推动首发经济发展三年行动计划(2025—2027年)》发布。该计划提出，力争到2027年底，落地各类首店累计达6500家，高能级首秀、首展等首发活动超1000场，打造首发经济地标载体100个，培育新消费品牌500个。

曾经机器轰鸣的成都东郊记忆老厂区，如今已转型为聚集80余家首店的时尚地标。在东郊记忆相关负责人母涛看来，“首”经济为传统商圈更新注入新活力。但要将短期流量转化为长期消费动力，商圈还需不断创新消费场景、增强文化内涵、优化用户体验，实现从“网红”到“长红”的跨越。　（转自中新网）

厦门税务服务多层次覆盖 助企业走稳合规经营发展路

■ 吴冠标　李思源

今年以来，厦门市税务局聚焦企业合规经营，通过高效审批服务、精准政策辅导、持续跟踪护航等措施，实现税收服务与企业发展的“双向赋能”，让企业感受到厦门税务服务的“速度”与“温度”。

厦门市翔安区税务局相关负责人接受采访时表示，在合规前提下，税务部门大幅缩短审批时间，确保企业及时获取足额发票额度，保障业务的正常开展，是厦门税务部门以高效精准服务赋能企业合规经营、加速发展的一个缩影。

厦门益和丰食品集团有限公司是一家高质量肉制品精深加工企业，2024年11月翔安工厂正式投产后，发展势头迅猛，生产规模的扩大使得公司急需调整发票额度。日前，该企业向翔安区税务局提交申请后，税务部门的高效服务让企业负责人骆智毅印象深刻。

“从提交申请到完成审批，税务工作人员全程高效跟进，主动与企业沟通，详细告知所需材料，针对企业的疑问耐心解答，并通过线上指导帮助企业快速完成申请流程。”骆智毅说，这次发票额度调整，让他们真切体会到什么是“流程极简”。

同样在厦门税务专业护航下实现进阶的，还有本土餐饮品牌“欢夕”。伴随其在厦门第四家门店的筹备推进，营业规模的扩大，面临着转型升级的挑战。

为此，翔安区税务局为其量身定制了“前置诊断—场景化辅导—持续护航”的服务模式，通过充分的前期工作，协助企业只用不到半个小时就完成“个转企”全部税务事项办理，为中小经营主体转型升级提供了高效的“厦门税务样本”。

据悉，下一步翔安区税务局将持续优化服务举措，针对不同行业企业的特点，推出更具针对性的服务方案，精准对接企业发展中的税务需求；同时进一步提升智能化服务水平，推动征纳互动服务由“新”向“精”优化升级，提高业务办理效率，为企业合规经营和持续发展提供更坚实的税务支持。　（转自中新网）

央企、行业龙头及“一带一路”国家采购商对接会在沈阳举办

■ 李晛

9月1日，由中国机电产品进出口商会、中国国际商会辽宁商会、沈阳市商务局共同主办，沈阳市人民政府支持的“央企、行业龙头及‘一带一路’国家采购商对接会”(简称“双采会”)在沈阳国际展览中心举行。

本次双采会作为第二届沈阳制造业经贸活动周的核心配套活动，吸引了20家实力雄厚的央企与行业龙头，50余家来自俄罗斯、巴西、巴基斯坦等18个国家的国际采购商，以及200余位国内企业家踊跃参与。

沈阳市人民政府副市长赵伟，中国国际贸易促进委员会辽宁省分会会长庞宝国，中国机电产品进出口商会秘书长郭奎龙等出席活动并致辞。本次双采会围绕国内国际双循环新发展格局，聚合资源、链接供需、精准赋能。

一是资源规模升级：中国电气装备、中铁物贸、中国土木、上海电气等20家央企及行业龙头企业齐聚辽宁，采购需求广泛覆盖工程建设、高端装备、能源供应等领域，为辽宁制造业企业对接头部资源提供了难得机遇。

二是全球化纵深：来自俄罗斯、巴西、巴基斯坦等18个国家的53家境外采购商汇聚沈阳，为辽宁企业对接“一带一路”国家采购商建立了直接通道，活动的全球化布局不断拓展。　[下转P2]

中国光谷升级创新创业生态 设立10亿元种苗创投基金群

■ 卢琪

武汉市东湖高新区（又称“中国光谷”)2日召开新闻发布会，公布《东湖高新区关于打造新时代创新创业高地的行动方案》(以下简称《行动方案》)及《东湖高新区关于打造新时代创新创业高地的若干措施》(以下简称《若干措施》)，明确未来三年推动创新创业的主要路径与具体举措。

根据《行动方案》，光谷将以“地理集中、政策普惠”为思路，实施“创新原点引领、创业成本降低、创业风险共担、创业活力激发、服务效能提升”五大行动。同时，推出11条措施，对《行动方案》中的关键环节和重要阶段给予资金支持。

《行动方案》提出，光谷力争2027年实现四大目标：关山大道片区成为华中科技大学科技成果转化共聚原点；累计培育500家技术壁垒高、市场潜力大的硬科技创业企业，孵化5家独角兽或潜在独角兽企业；各类创投基金累计投资400家高水平创新创业企业，建成20家高质量专业孵化器；累计组织创新创业活动不低于300场，打造全国首个AI全栈式双创服务平台。

根据《行动方案》，光谷将把华中科技大学南大门区域打造成科创地标项目——“原点智绘”，促进各类创新资源集聚，并将光谷步行街、关东工业园、光谷创业街打造成高密度创新创业街区，建设低成本孵化场地和中试验证集聚区，配备可共享使用的标准化厂房，形成“孵化—研发—生产”完整链条。

在创业风险共担方面，光谷推出“投早投小”基金群与“拨转股”机制，围绕高校院所、湖北实验室、龙头企业等，构建创投基金群，力争三年投资早期项目不少于400个、金额超10亿元。其中，概念验证阶段每年安排3000万元财政资金，以“拨转股”方式支持——项目原型开发阶段拨付50%，达到市场认可的技术里程碑再拨付50%，后续融资时将前期资金按约定转为股权或退出。

为降低创业成本，光谷将聚集各方力量，打造10万平方米低成本物理空间，减轻初创企业房租、人力等资金压力。为激发创业活力，光谷将遴选、培育高校师生、医生等高水平人才的创业种子项目。针对大学生创业，设立每年500万元专项资金，分阶段模式资助明星项目。

在创业服务方面，光谷将依托湖北科创供应链平台，搭建并完善创新创业服务专区，通过AI智能匹配、科创大模型等技术，实现创新要素精准对接与全流程服务响应。同时，线下依托技术平台、创业空间打造孵化阵地，联动“光谷青桐汇”等品牌活动，举办项目路演、培训等活动，为创业者提供从概念验证到产业化落地的系统支持。

目前，光谷拥有1家国家实验室、8个大科学装置、12家全国重点实验室、64个国家级创新平台、6家湖北实验室，以及一批产业创新平台和新型研发机构，高水平科创平台矩阵庞大，并形成科技领军企业为龙头、高新技术企业为主体、瞪羚和独角兽企业为骨干、科技型中小企业竞相发展的企业梯队。

东湖高新区党工委委员、管委会副主任钱德平表示，创新创业当下呈现“高技术驱动、高起点创业、高需求牵引”趋势，针对高技术项目“从实验室到市场”的转化难题，光谷将构建覆盖概念验证、中试熟化、孵化加速的全链条支撑；针对高起点创业人才的需求，将加大耐心资本供给与导师资源匹配，让创业者能“轻装上阵”。　（转自中新网）

责编:袁志彬　版式:黄健
企业家日报网:www.zgceo.cn　电子版:www.entrepreneurdaily.cn
官方微博:http://weibo.com/jrwbd　投稿邮箱:cjb490@sina.com

企业家日报微信公众平台二维码
中国企业家网二维码