商汤科技：亚洲人工智能之王？

一家赋能百业、行业领先的人工智能软件公司，应如何做到不“烧钱”、不“败家”？

文 | 沈浪

在许多国外历史学家看来，夏朝存在的证据欠缺说服力，他们更相信，商朝才是中国的第一个朝代。当汤晓鸥以后者的开国君主汤命名自己创立的公司时，他一定是希望商汤科技能够传承那个“莫敢不来享，莫敢不来王”的王者特质，开创一个全新的人工智能时代。

在某种意义上，商汤科技确实做到了。

7 年吸金 50 亿美元

2014 年 10 月，在香港中文大学多媒体实验室的基础上，该校信息工程系教授汤晓鸥创立了商汤科技。商汤科技核心团队主要由两大部分组成：来自麻省理工学院、香港中文大学、清华大学、北京大学的博士、硕士，以及与来自微软、谷歌、联想、百度等相关公司的从业者。

问世次年，商汤科技便拿下素有计算机视觉奥林匹克之称的 ImageNet 大赛的冠军，赢得大规模视频物体检测的第一名，成为首个在此项赛事中夺魁的中国企业。过去六年半时间里，商汤科技在各项全球竞赛中已获得 70 多项冠军，发表了 600 多篇顶级学术论文，并拥有 8000 多项人工智能专利及专利申请，在计算机视觉模式识别会议（CVPR）、国际计算机视觉大会（ICCV）、欧洲计算机视觉会议（ECCV）全球前三大计算机视觉会议上发表的研究论文数量排名第一。

截至 6 月 30 日，商汤科技已建成世界上最大的计算机视觉模型，拥有超过 300 亿个参数，可以识别 1000 个物体类别，是全球第一家将刷脸支付技术集成到千万人口特大城市地铁售票系统中的公司，其创建的城市方舟支持了 11 个人口超过 1000 万的特大城市的城市管理。商汤科技 SenseMARS 已成为亚洲最大的元宇宙赋能平台之一，是第一家帮助移动应用程序实现交互式增强现实及混合现实效果的人工智能公司。

“我们打造了行业内前所未有的通用人工智能基础设施，实现了多功能超高精度 AI 模型的大规模量产；我们开发的人工智能软件平台可将 AI 模型快速部署在海量场景上，并实现自身规模的不断拓展。”“凭借卓越的技术及模型生产的规模效应，我们已于智慧商业、智慧城市、智慧生活及智能汽车领域取得市场领先地位。”

根据弗若斯特·沙利文的报告，商汤科技收入在 2020 年位列行业亚洲第一，到今年 6 月底，客户数量合计超过 2400 家，包括 250 多家《财富》500 强企业及上市公司，119 个城市以及超过 30 余家汽车企业，同时其技术应用于超过 4.5 亿部手机及 200 多款手机应用程序。

作为中国“AI 四小龙”的龙头，商汤科技收获无数美誉。仅在 2019 年，该公司就上榜了 2019 福布斯中国最具创新力企业榜、《麻省理工科技评论》“50 家聪明公司”榜单、德勤“全球人工智能企业高增长 50 强”榜单。在资本市场上，商汤科技同样是一个香饽饽，从 2014 年 11 月到今年 1 月，一共进行过 12 轮融资，总金额近 50 亿美元，投资者包括阿里、软银、万达、银湖资本、淡马锡、鼎晖投资、中银投资、深创投等，其中，软银、淘宝分列第三大、第四大股东，pre-IPO 融资投后估值高达 120 亿美元。

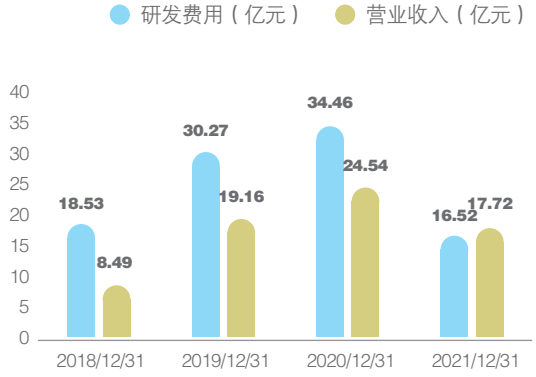
商汤科技的早期投资人、IDG 资本合伙人牛奎光曾表示与商汤科技早期团队见面时只看了五六个计算机识别技术的 Demo 便确定意向，“这是 IDG 唯一一个没有看产品就投资的项目。”

日均亏损 1900 万

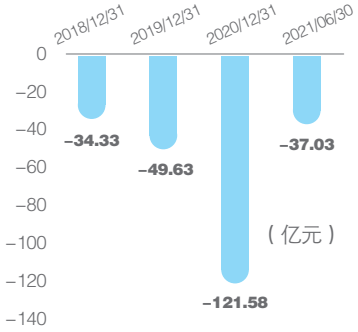
去年 11 月到今年 8 月底，依图科技、云从科技、旷视科技、商汤科技相继提交招股书，三家选择了科创板，一家选择了港交所，融资时候一家比一家厉害的四家公司无一盈利，由此引发不少质疑。姗姗来迟的商汤科技最后露

汤晓鸥希望商汤科技能够传承那个“莫敢不来享，莫敢不来王”的王者特质。

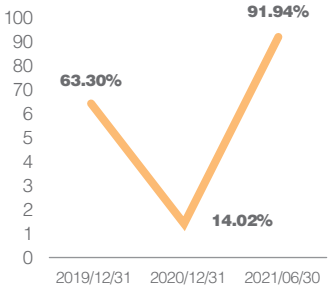
商汤科技研发投入与营业收入对比



商汤科技亏损情况



商汤科技主营业务增长率



> 资料来源：商汤科技招股书

面，亏损面也最大。

2018 ～ 2020 年及今年上半年，商汤科技营收分别为 18.53、30.27、34.46、16.52 亿元，同期亏损 34.33、49.68、121.58、37.13 亿元，三年半累计亏损 242.72 亿元，折合日均亏损 1900 万元。即使剔除与经营表现无关项目的影响，商汤科技调整后亏损仍然分别为 2.21、10.37、8.78、7.26 亿元，三年半累计经调整后亏损 28.62 亿元，这与其野心有点不相符。

在招股书中，商汤科技明确阐述了自己的定位："我们是一家赋能百业，行业领先的人工智能软件公司。"具体来说，商汤科技的主要业务就是基于自己的通用人工智能基础设施（Sense Core），实现多功能超高精度 AI 模型的大规模量产，进而开发出多种人工智能软件平台，并将这些 AI 模型快速部署在智慧商业、智慧城市、智慧生活、智能汽车四大领域的海量场景上。

分析指出，智慧商业、智慧城市、智慧生活、智能汽车这些领域，每个市场都拥有万亿元的规模，一家初创企业战线拉得如此之长，如何应付得过来呢？一位网友尖刻地指出："商汤号称赋能百业，其实意思就是一个行业都切不进去。你都无法定义商汤属于哪个行业，这样的公司，能挣钱才怪！"

事实也是如此，几万亿元的市场在商汤科技的财务报表完全体现不出来。2020 年是商汤科技历史上最好的一个年份，全年营收逾 34 亿元，但智慧商业、智慧城市、智慧生活、智能汽车仅仅分别贡献了 14.85、13.68、4.34、1.58 亿元。

商汤科技的业绩对于政府部门存在严重依赖。2018、2019、2020 年以及 2021 年前 6 个月，智慧城市业务贡献的营收分别占总收往后 29%，42%，40% 及 48%。该公司坦承，与人工智能相关的产品及服务有关的政府政策以及政府支出的不确定性及变化可能会对业务、财务状况及经营业绩产生负面影响。坏消息是，公共部门已经意识到当前所谓的人工智能解决方案的缺陷，在上马新项目时日趋谨慎。

在 2019 年的一次采访中，汤晓鸥曾表示：

“我们不烧钱，可以自负盈亏。”他认为烧钱就是“败家”。现实却是商汤科技正在烧钱的道路上越走越远，该公司之所以出现这么尴尬的一幕，最根本的问题就是AI距离大规模落地还很长的一段路要走。

AI玩家心中的痛

一位从业者在社交媒体上分析说，商汤科技官方账号回答了在很多行业内算法的落地案例，但该公司什么都做，就是没有哪个行业能够打透并占据绝对优势。作为单一的AI供应商，商汤科技也缺乏自营的业务出口。相比之下，BAT等巨头可以非常方便地在自家业务场景中发挥价值。即便商汤科技主打的安防领域，也有海康威视、大华等劲敌，“AI四小龙”已被管道化，沦为下游的供应商，海康威视拿到用户后，可以让用户任意选择旷视科技、商汤科技或依图科技的视觉算法。

汤晓鸥对此心知肚明，他也认为并不存在AI这个行业，只有AI+行业，AI需要与传统产业合作，且这种关系是结合与赋能，绝不是颠覆，AI的价值是帮助传统产业提高生产效率，解放生产力。

然而，商汤科技在实际运作却与此南辕北辙，该公司在招股书中大肆宣传自身的研究能力，截至6月30日，有40位教授引领研发工作，拥有逾5000名员工，三分之二为科学家及工程师。不仅如此，商汤科技还强调了自己发论文、打比赛的能力。

这不禁让笔者想起了著名的贝尔实验室。自1925年以来，贝尔实验室取得了两万五千多项专利，13位科学家荣获八项诺贝尔奖，是一个地地道道的诺奖专业户。在贝尔实验室，研究与开发的比例是1：10，即便如此，该机构最终也摆脱不了一次又一次跟随东家卖身的命运，如今声誉大不如从前。

作为一群科学家创立并领衔的科技公司，商汤科技与依图、旷视、云从一样，当务之急都是撕掉身上的学术标签，做企业就要有企业的样子。“提起一个公司，首先想到的不是产品怎么样，而是论文很多，总感觉有一些问题。”

隐私是商汤科技眼前的另一重挑战。在一个小范围的演讲中，徐立曾称，欧美在AI方面发展较慢的最大原因是他们对于人工智能确定性的要求与认知很高，很多事情都是先做规范和立法。这句话翻译过来就是，国内用户对于个人隐私权的重视程度与有关法律法规对于个人隐私权的保护程度都比较弱，给了商汤科技们大量的机会，在欧美国家则行不通。据报道，2015～2017年，商汤科技团队用于训练的人脸从30万增加到20亿，这助其达到了一亿分之一的误识率。问题来了，数量庞大的人脸是哪里来的？如果被滥用会造成怎样的后果？这让人细思极恐。

这些难题解决之前，商汤科技迫切冲向资本市场主要在于当前投资者的耐心正在耗尽。在入股时，汤晓鸥与金主们均签有对赌协议，比如，A-1、A-2系列及B-1系列优先股持有者要求商汤科技必须在B-1系列发行日期五周年前完成IPO，否则有权在今年10月10日开始赎回，B-2、B-3系列优先股，C-1系列至C-Prime系列优先股赎回日期均为明年1月25日。显然，商汤科技已经错过A-1、A-2系列及B-1系列优先股持有者的期限。

在招股书中，商汤科技透露，已于2021年6月23日与A类至C-Prime系列优先股股东签署文件，将该等级可转换可赎回优先股的赎回日期延长至2023年1月31日。这意味着B类、C1系列优先股股东尚未同意延期。再不上市，拿人手短的商汤科技也很危险了。当然，也有分析指出，IPO是当前AI公司维持高估值的唯一方法，但上市对于这些企业也是饮鸩止渴，因为一旦被资本裹挟，能否保持初心，就未可知了。

“AI四小龙”已被管道化，沦为下游的供应商，海康威视拿到用户后，可以让用户任意选择旷视科技、商汤科技或依图科技的视觉算法。