

王兴、王慧文三搭闯“中国OpenAI”

清华“差生”

1997年8月底,18岁的王兴从福建龙岩一中被保送至清华大学,报到时认识的第一个同学就是王慧文。“我们宿舍六个人里有两个姓王,他比我大几个月,所以他就成了老王”,王兴解释王慧文被叫作“老王”的原因。

这个称呼,被二人从清华带到了美团。多年来,王慧文也把这种宽松的氛围带到了各种场合。

“我和王兴是大学同学,我们是学电子工程专业的,也就是学硬件的,但是我俩成绩不太好,专业课就没学会。”即使在公开场合,王慧文也直言不讳,“创业一开始是想做硬件的,但我俩学得差了点搞不定,后来王兴说互联网简单,要不咱俩去搞互联网吧”。

他们决定创业是在2003年,那时互联网圈还不流行说“降维打击”,大厂在懵懵懂懂中蓄势待发:淘宝网上线、QQ注册数飙到2亿、百度超越Google成为中国网民首选的搜索引擎。

2005年,二王联合创办的实名制社交网络平台校内网上线,这两个清华“差生”终于在中国互联网圈有了点名气。

类似于Facebook、面向的又是愿意接受新鲜事物的大学生,校内网看起来万事俱备,但由于王兴创业经验不足、融资不到位,校内网资金链断裂。创始团队只亲自运营了一年,校内网就以200万美元的价格卖给了千橡集团。

九败一胜

丢了自己的阵地,创业还要继续,可惜后来王兴的饭否网、海内网,王慧文的淘房网,发展都不尽如人意。直到2010年成立美团,才让“九败”的王兴有了“一胜”。

从轻应用到重公司,从社交平台到团购,那是完全不同的运营逻辑,却是王慧文最擅长的从0到1。美团深入到各个城市,招聘线下团队、寻找生活服务类商家合作、以优惠的价格提供给互联网用户、教授商家操作流程……每一场都是硬仗。

当初因为志趣各异分别的创业伙伴们,

3月8日,美团创始人王兴发布朋友圈透露,个人将参与美团元老王慧文创业公司“光年之外”的A轮融资,并出任董事。从校园社交到本地生活服务,再到ChatGPT,不需太多说明,二王已被公认是互联网最合拍的CP之一。

面对北京商报记者对两人再搭的感慨,王慧文用两个握手表情含蓄回应。王兴则在字里行间流露出坚定,“AI大模型让我既兴奋于即将创造出来的巨大生产力,又忧虑它未来对整个世界的冲击。老王和我在创业路上同行近20年,既然他决心拥抱这次大浪潮,那我必须支持”。

因美团又聚在一起,其中就包括王慧文。

“大家都在往这个行业进入的时候,我们需要做得更好,如果我们不能做得更好,我们就处在一个非常危险的状态。甚至可以毫不夸张地说,美团这家公司离破产永远只有6个月时间。我这么说并不是危言耸听,也不是说美团网是个不靠谱的公司,大家不需要担忧这个事情,而是要拥抱这个事情。”在2014年的美团年会上,王兴这么说。

大浪淘沙,2014年绝大多数团购网站已经关闭,美团笑到了最后。

千团大战结束,团购概念被逐渐淘汰,美团进入了更多新领域,电影票、酒旅,还有王慧文牵头做的外卖,这是他自己提出来的要求,因为新东西能激发起他的斗志。

王兴与王慧文之间的信任,王慧文之于美团的信任,也在美团一次又一次的组织架构调整中被外界确认。

2015年11月,美团成立五大事业群,王慧文是外卖配送事业群总裁,兼任美团高级副总裁。

2016年5月,美团设立餐饮生态平台,外卖配送事业群总裁王慧文兼任负责人。同年7月,美团整合原到店餐饮事业群、外卖配送



事业群和餐饮生态平台成餐饮平台,王慧文任总裁。

2017年12月,美团将生鲜、外卖、配送、餐饮B2B整合成大零售事业群,王慧文担任总裁,新成立出行事业部,由王慧文负责。

外卖、出行……美团每一次对外扩张,几乎都是由王慧文挂帅,直到2020年12月18日。

放飞自我式投资

“十年,我需要休息休息,下一个十年,就托付给兄弟们了,谢谢你们。”王慧文当天在朋友圈发文,美团内部信也同时官宣,美团联合创始人、高级副总裁王慧文按计划正式退休。

在当年1月和12月的美团内部信中,二人互相道谢。在美团之外,二人继续同行,最让人津津乐道的是他们在新能源汽车行业的首聚。

2019年理想创始人李想厚着脸皮找钱时,好朋友王兴掏了腰包,一年时间内,王兴及美团关联方累计向理想投资超过11亿美元。理想IPO前最后一轮融资时,王慧文的名字和王兴一起出现在理想投资名单上。

“好奇心重、行动力强”是今日资本创始人徐新对王兴的评价,和王兴对自己的总结一

致,“我是一个好奇心很重、喜欢新东西的人”。

在文渊智库创始人王超眼中,“这是王兴和传统创业者马化腾(腾讯创始人)和马云(阿里创始人)的不一样之处。王兴的兴趣很广泛,眼光也不错,投资理财那一笔就让他挣了很多钱”。

据不完全统计,除了理想,王兴的个人投资项目还包括水滴互助、狸便利、e代驾、青萍科技、麦步科技、航班管家、老虎证券等。这些项目很难归纳出一个共同点,因此,王兴的个人投资多被外界评价为“随性”“洒脱”。

具体到这次投资光年之外,“不排除王兴和王慧文是同学,又是创业伙伴的关系,但我认为还有平台经济在科技创新上的考量”,王超进一步向北京商报记者解释,“AI是和平台经济类关系比较紧密的行业,平台企业有大量数据,没有数据,大模型玩不转,平台企业也有资金实力,往科技创新方面探索很重要”。

ChatGPT杀疯了

王慧文对AI的态度更加鲜明,“关于人工智能,到现在为止,我只有一个判断,必须参与”,发

出这条朋友圈后,他在5天内又发了4条有关AI的内容,其中就包括著名的“AI英雄帖”。

“组队打造中国OpenAI,设立北京光年之外科技有限公司,我出资5000万美元,估值2亿美元”“成立一只非盈利性基金,专门投资那些发展路径不清晰、实现希望很渺茫、商业价值不明确、一旦突破就能改变世界的科技探索”。

对于光年之外的最新进展是否会通过朋友圈披露,他以“点赞”的方式向北京商报记者回应。

巧合的是,王兴宣布注资前,快手前AI核心人物李岩被曝最新动向,成立AI公司元石科技,进行多模态大模型的研发,与二王不谋而合。根据公开信息,毕业于中国科学院计算技术研究所的李岩,是工号在75上下的快手老员工,曾是快手AI技术研发的核心人物。2015年11月,李岩组建了快手内部第一个深度学习部门DL组,目标是构建算法模型对违法违规的视频内容进行识别。

对打造中国OpenAI有兴趣的还有前京东技术掌门人周伯文、出门问问CEO李志飞、前搜狗CEO王小川。

论技术、讲理想、谈情怀、抢人才,这波ChatGPT创业热,走的基本都是这个路径。

事实上,要做成中国OpenAI有很多困难。“比如技术之外的因素,CEO和首席科学家是不是在某些决策或者对时间的期望能够达成关键一致?高层对时间、节奏、投入的认知要达到高度一致,包括投入多少钱、多少数据、多少人、多少算力。这些OpenAI不会告诉你答案,它可能尝试过很多,什么样的数据、方法论以及投入的预算是最优解。即使把参数给你,你可能也不一定搞对。”李志飞直言。

作为互联网创业老兵,王慧文团队的优势在于,“拥有多年的创业经验、丰富的技术和市场洞察力,以及与国内外合作伙伴的紧密联系”,独立财经评论员王亦坤向北京商报记者表示。

对王兴而言,他心中合格的伙伴需要具备这些特征,“要沟通顺畅、目标一致,比我有耐心、技巧,可以不厌其烦地做一些事情”,这些恰好王慧文都有。

北京商报记者 魏蔚

东风系“杀价”的蝴蝶效应

“没有卖不动的车,只有卖不动的价格”这句话,应该是对“湖北史上最购车优惠季”的最好总结。而身处本次东风系组团“杀价”风暴眼的东风雪铁龙C6以及C3-XR,大概也没想到会以“白菜价”的方式翻红。补贴9万元、优惠后售价不到13万元,东风雪铁龙C6在一片“去湖北抢车!”“错过可能要等10年”的声音中被抢购一空。3月8日,北京商报记者从武汉多家经销商处了解到,店内部分车辆在消费者的抢购下已经售罄并停止接单。而本次忙碌的武汉经销商,在让其他地区汽车经销商直呼“羡慕”的同时,也将引发车市价格松动、换代车型如何定价、二手车价是否走低的蝴蝶效应。

经销商电话被打爆

沉寂许久的法系车销售人员,或许没想到还能享受“躺着把车卖出去”的待遇。

今年3月初,湖北省开启新一轮购车政企补贴,对东风汽车旗下东风风神、东风雪铁龙、东风标致、东风日产、东风本田等多品牌多款主力车型补贴数万元。一位神龙汽车内部人士表示,此次优惠活动由武汉经济开发区政府牵头,湖北本地车企均参与进来。

多品牌、大力度补贴优惠,武汉东风系4S店涌入大量消费者订车。“别打电话了,没有车了,下订单也不保证本月底前能提车。”3月8日,北京商报记者询问武汉多家东风雪铁龙4S店订车情况时,得到的回应均为无现车,即便现在订车也不能保证月底能够提车,因为本次补贴优惠到3月31日截止。其中,一家东风雪铁龙4S店的销售人员接电话后仅说了一句“没车了”便挂断电话。对此,一位东风雪铁

龙4S店工作人员坦言:“很长时间没这么忙过了,这几天电话被打爆,别说接电话,店里的顾客都顾不过来,仅雪铁龙C6车型一天就能卖出百辆。”

该工作人员所说的雪铁龙C6,无疑是本次东风系的“杀价”头牌。该车型在政府和车企各补贴4.5万元后,优惠高达9万元。据了解,雪铁龙C6在售车型中,共创版和舒适版能够拿到9万元补贴,两款车型官方指导价分别为21.68万元和22.68万元,9万元的补贴意味着两款车型的优惠接近5折,让这款中型车直接杀入紧凑型车的售价区间。对此,有网友直呼“去湖北抢车!”“错过这次,可能要等10年!”同时,官方指导价11.39万元的东风雪铁龙C3-XR则补贴5.6万元,补贴后售价仅5.79万元。对此,网友表示:“之前看C3-XR不香,现在真香。”

除东风雪铁龙外,同属神龙汽车旗下的东风标致,其销售人员虽没忙到直接挂断电话,但店内部分车型也已断货。“店内补贴优

惠最高的为508L,能够补贴4万元,408则享受2万元补贴。”一位武汉东风标致4S店销售人员表示,目前店内408顶配车型和低配车型均已售罄,其他配置车型的车身颜色也有白色和灰色可选,过两天估计可能也将售完。当北京商报记者问及是否能订车时,该销售人员称:“可以订车,但不保证提车时间,如果无法在3月31日前提车,将无法拿到补贴。”此外,据了解,本次参与补贴的车型需办理湖北牌照并且3个月内不能将车辆迁出。

值得一提的是,本次不仅东风旗下法系品牌“火了一把”,日系合资品牌同样优惠不少。其中,东风本田UR-V综合补贴6.8万元,低配车型裸车不到18万元;2022款CR-V PHEV车型综合优惠6万元,低配车型裸车19.38万元。

价格战一触即发

政企拿出真金白银补贴的背后,无疑是为促进汽车消费,助力当地企业打出的“组合拳”。

数据显示,去年东风集团乘用车总体销量为215万辆,同比下滑4.4%。虽然销量有所下滑,但今年东风集团依然提出增长22%的目标。业内人士认为,此次“杀价”将在一定程度上为东风系增量提供帮助。

随着东风系“出圈”,其他车企也试图借一波“东风”,车市价格战一触即发。据了解,一张网上流传的上汽通用别克的海报显示:“截至3月31日,政企补贴最高7万元,优惠活动目前仅限湖北。”此外,购车者只需要支付499元,即可享受全额商业险,包括首年商业车损险、100万三者险及返厂补贴权益。对此,一位上汽通用别克经销商负责人对北京商报记者表示,只有

在湖北生产的别克车型才能享受该补贴政策。其中,蔚蓝6总体优惠可达7万-8万元。不仅如此,在东风系“杀价”影响下,一位武汉广汽本田4S店销售人员对北京商报记者表示,店内车型均有优惠,例如广汽本田冠道优惠可达3.2万元,型格三厢版车型则优惠2万元。

此外,吉林省也开启补贴优惠。中国一汽官网显示,为回馈吉林省广大消费者的支持与厚爱,中国一汽面向吉林省消费者推出“旗惠吉林——亿元限时惠民补贴”活动。本次补贴范围涵盖中国一汽旗下全部自主、合资品牌乘用车和轻型货车,补贴总额达1.5亿元,单车补贴金额最高可达3.7万元。据了解,本次惠民补贴活动自3月1日持续至3月31日,补贴范围覆盖一汽红旗、一汽解放、一汽奔腾、一汽-大众、一汽丰田品牌等乘用车和轻型货车产品。

中国流通协会专家委员会成员颜景辉认为,无论是政府补贴还是车企、经销商加大优惠力度,最终目的都是促进汽车消费。“给出高优惠,在短期能够起到刺激市场的作用。”他表示。

值得注意的是,今年7月1日起,被称为最严苛排放标准的“国六B”也将正式实施。这意味着,此前使用“国六A”排放标准车型过渡的车企必须在7月1日前加大库存清理力度,而放价优惠是最有效的手段之一。乘用车市场信息联席会秘书长崔东树表示,本轮促销也是企业在为国六排放标准车型换代清理库存。

二手车市场连锁反应

新车市场价格波动下,二手车市场也显

现连锁反应。北京商报记者了解到,东风系价格大幅优惠下,二手车市场的雪铁龙C6等车型的收车价格出现下调。

“此前法系品牌车型的保值率就不高,1年车龄的准新车我们都按照8折进行收购。”一位二手车商表示,二手车价格按照新车价格进行调整,本次C6的新车价格已经降至不足13万元,其二手车价格肯定还要下调,不然就没有竞争力。

据了解,按照此前一辆雪铁龙C6优惠3万-4万元进行计算,优惠后新车价格为18万元左右。上述二手车商表示,按照8折计算,1年车龄的C6收车价在14万元左右,而本次新车补贴9万元后,最终售价比二手车还低。“对于此前收购雪铁龙C6的二手车商来说,可能赔钱出手才能将车卖掉。”

同时,对于短期内大幅降价的车型,二手车商在收车上也会更加谨慎。“如果只有几百辆优惠车型流入市场,短期内二手车价格不会受到太大影响,但如果是几千辆或几万辆,可能在半年内便会对二手车市场产生影响。”一位二手车门店负责人称,对于这样的车型,近期店里可能会先暂缓收车,观察一段时间再做决定。

二手车市场受到波及的同时,外界也开始担心一旦更多的品牌加入价格战,是否会对品牌形象和后期车型造成影响,而造成长期以价换量的局面。

对此,崔东树认为,长期来看,这种短期促销的影响会逐渐淡化。“它并不是全系列、全面地推动,资金也相对有限,跟我们‘双11’促销一样,促销完后还会回归到一个正常的状态,不会对车市带来严重的后遗症。”

北京商报记者 刘洋 刘晓梦