据新浪科技9月10日报道，软银中国已向AI芯片研发公司商汤科技投资10亿美元，将商汤的估值抬高至60亿美元。

据悉，目前国内跟人工智能有关的公司大概有四千多家，但是能够得到投资人青睐，或者投资人关注、并且愿意投资的大概占三分之一不到。如果没有后续的资金投进入，意味着接下来可能就难以生存下去。根据亿欧智库《2018中国人工智能商业落地研究报告》，2017年中国人工智能创业公司获得的累计融资超过500亿元，但2017年中国人工智能商业落地100强创业公司累计产生的收益却不足100亿元，90%以上的人工智能企业亏损，绝大多数企业年营收不足两亿。也就是说，目前AI看似繁荣实则泡沫风险剧增，AI领域的整个大环境并不好，甚至将迎来一波倒闭潮。

**融资说明资本市场对商汤科技的认可**

商汤科技作为AI领域里的“独角兽”，在2017年的时候就创下了人工智能单轮融资最高的记录，同时也成为了全球融资最高的人工智能企业， 从2014年11月成立至今，商汤科技已经历9轮融资，除两笔交易未公开数额外，公布的融资总额超18亿美元，且每笔融资间隔的时间越来越短。在大环境不好的情况下，商汤科技还能获得资本的青睐，京比特不禁要问商汤凭什么能吸引这么多的资本？

首先商汤科技有充足的技术团队，商汤科技的创始人汤晓鸥本身就是一个技术人才，被誉为当前全球人脸识别技术的“开拓者”和“探路者”。商汤科技成立后，汤晓鸥实验室的许多博士生加入商汤，成为最早的创始团队成员。目前商汤科技的核心团队由两大部分组成：一部分是来自麻省理工学院、香港中文大学、清华大学、北京大学的博士、硕士等；另一部分则是来自微软、谷歌、联想、百度等相关领域的从业者。作为一家科技型公司，商汤科技对人才是十分重视的，为了能够吸引更多的高级人才加入公司，商汤科技在2014-2016投入了巨额资金招揽业界人才。丰富和强大的人才储备，已成为商汤科技在行业里制胜的法宝。

其次商汤科技有成熟的商业变现模式，在2017年的时候商汤科技就宣布已全面盈利，商汤科技联合创始人杨帆曾对媒体阐述过商汤科技探索的商业策略模型：“1+1+X”。其中，第一个1代表研发，第二个1代表技术产业化，而X则代表着“赋能百业合作伙伴”。在赋能百业合作伙伴的过程中实际上就是商汤为自己的技术找到了应运场景，从而实现商业变现。如果说对人才的重视和对技术的投入是商汤科技得以在行业立足的根本的话，技术与市场的结合找到更多的应运场景则更够让商汤科技有更多的变现渠道，进而推动商汤科技快速前进。

**商汤科技将加大技术投入以及探索更多的商业变现途径**

从以往商汤科技的融资的用途来看，大多用于技术投入研发和投资其它产业进行商业变现模式的探索。

在投入技术研发方面，商汤科技必须树立起自己的技术壁垒，商汤科技作为一家创业公司，垄断了150多位人工智能深度学习方向的博士，今年2月，美国麻省理工学院与商汤科技宣布成立人工智能联盟，该联盟致力于全方位人工智能原创技术研发，涉及领域包括计算机视觉、脑科学智能算法、医疗图像、机器人等，将全力推动人工智能技术突破以应对更多全球性挑战，并将有力支持MIT在人工智能领域进行最前沿跨学科探索研究，当然商汤在技术研究上的投入远远不止这些，商汤科技在加大技术的投入进而实现技术自主。技术创新是企业生存和发展的基本前提。在当前新的国际国内环境下，加大技术创新力度，更是企业增强发展能力、应对市场竞争的必然选择，而商汤科技作为一家科技型企业更是应该把技术放在首位。京比特希望商汤能够利用技术领先的优势将护城河挖得更广更深。

从京比特所查资料来看商汤目前已投资7个项目，计划投资的项目还有10多个，包括AI芯片、医疗、物联网、手机和互联网、游戏等。似乎凡是能跟AI沾边的场景应用商汤都会考察一番，战略投资已经成为商汤科技盈利的主要部分，因为商汤科技的投资具有商业导向性，相对其它的投资机构来说对行业的理解更深、更熟，就这一点来说商汤科技联合创始人、主管战略投资部的徐冰表示就曾：“因为目的不同，我们跟红杉、IDG资本等这样的专业机构在投资逻辑、项目收益和风险评估上，会有些差异。”

**AI下半场：技术与应用场景的结合**

纵观如今的AI市场中领先企业，不难发现它们都是将自己的AI技术进行落地，让自己的企业实现自我造血，就百度而言运用AI技术开发无人驾驶技术Apollo系统，可以说是无人驾驶里面的“安卓系统”，近来和长安、长城、比亚迪等汽车品牌都达成了合作，百度利用自身技术为传统汽车厂赋能，让自己的无人驾驶技术落地到不同的场景中。和百度一样商汤科技也注重技术与落地场景的结合，商汤科技研发的智能相册、美颜和滤镜功能，有些已应用到华为和小米手机上。OPPO旗舰手机R11s上，也应用了商汤科技提供的AI智慧美颜技术和 “面部识别”人脸解锁功能。未来商汤科技还将寻找更多的行业落地方向。

如果说AI的半场是在技术上的比拼，那么AI的下半场则是如何将自己的技术落地到更多的应用场景中去，中国的人工智能技术起步较晚，在技术与应用场景的结合上合海外还存在一定的差距，就目前而言国内大量的人工智能创业公司其实到现在还没有找到合适的、明确的应用场景。这也是中国的人工智能企业所面临的一个主要的困难。只有找准应用场景，才能做出真正有市场需求的产品，这样人工智能企业才能产生现金流。

就目前来看，投资者都比较看重技术和应用场景的结合，这样有助于人工智能行业回归理性，让创业企业思考如何让技术在应用场景中落地。相信人工智能技术发展和关注度的不断提高，越来越多的AI企业将会落实和拓宽技术应用场景。

4月9日上午，商汤科技SenseTime对外宣布完成6亿美元C轮融资。这是继去年七月宣布B轮融资4.1亿美元后，商汤科技再次获得的又一笔巨额融资。

据悉，商汤科技C轮融资由阿里巴巴集团领投，新加坡主权基金淡马锡、苏宁等投资机构和战略伙伴跟投。据外媒报道，商汤目前估值已超过45亿美金，近300亿人民币。

商谈科技由香港中文大学汤晓鸥、徐立师兄弟于2014年10月15创立，公司成立至今不过3年多时间。3年估值达300亿，我们不禁要问，商汤科技做对了什么？

一、注重人才储备

商汤科技创始人汤晓鸥是一个学者。

汤晓鸥，1990年于中国科学技术大学获得学士学位，1991年于美国罗切斯特大学获得硕士学位，1996年于麻省理工学院 (MIT) 获得博士学位，于香港中文大学信息工程系任教授，现任香港中文大学信息工程系系主任，兼任中国科学院深圳先进技术研究院副院长。2005-2007年于微软亚洲研究院，担任视觉计算组主任。2008年12月起在深圳先进技术研究院多媒体集成技术研究室任主任和研究员。

汤晓鸥的研究领域包括多媒体、计算机视觉、模式识别及视频处理，在这些领域发表论文达200余篇，在深度学习技术方面也有重大突破。同微软合作申请近40项专利，合作研发的图像识别技术已被用于微软图像搜索引擎，成为世界上第一项图被大规模商用的像识别技术。

汤晓鸥可以说是当前全球人脸识别技术的“开拓者”和“探路者”。

2014年，IDG资本合伙人牛奎光在媒体上看到了一篇由晓鸥领导的计算机视觉研究组发表的论文。当时这个小组开发了一个名为DeepID的深度学习模型，在LFW（Labeled Faces in the Wild）数据库上获得了99.45%的识别率，超过了人眼识别的精准度，超越了Facebook的同期算法。

凭借投资人敏锐的洞察力，牛奎光看到了DeepID深度学习模型背后的商业化价值。为更多的了解DeepID深度学习模型背后的团队，牛奎光动身前往香港拜访了汤晓鸥领导的实验室。

这一次拜访之后，牛奎光对汤晓鸥实验室的实力有了充分的了解。很快，IDG决定投资汤晓鸥团队，投资金额了数千万美金。2014年10月15日，商汤科技正式成立。

商汤科技成立后，汤晓鸥实验室的许多博士生加入商汤，成为最早的创始团队成员。

作为一家有着较高起点的创业公司，商汤科技对人才是十分重视的，甚至到了偏执的程度。为了能够吸引更多的高级人才加入公司，商汤科技在2014-2016投入了巨额资金招揽业界人才。据说，商汤科技在人力成本上的支出曾经一度使得公司运转困难。但即便如此，商汤科技也没有停止人才招揽的步伐，对高质量人才是来者不拒（这也更商汤科技师兄弟人才引进机制有关，毕竟都是熟人）。

商汤科技在人才上的偏执，也使得它在短短的3年多就搜罗了全球大量的顶尖人才。据说，现在商汤有150多位人工智能深度学习方向的博士。在人工智能如此火爆的今天，这是一笔巨大的财富！

强大的人才，已成为商汤科技今天快速发展的强大驱动力。

二、坚持技术创新

商汤科技创始人汤晓鸥在基石资本2017年投资人年会上发表演讲时说，深度学习有三个大核心要素：一是深度学习的算法设计；二是高性能的计算平台；三是大数据。

在这三大核心要素上，除开大数据，算法和平台都是原创。汤晓鸥认为，由于谷歌、facebook等巨头的开源，使得人工智能、深度学习的门槛变得很低。很多技术人员利用谷歌、facebook的开源系统来训练模型，做应用。但是，使用谷歌、facebook开源系统有许多的限制，还要受到开源系统的控制。这对有志于做大事的人来说是不行的。所以，商汤科技投入巨资，研发原创了自己的深度学习平台Parrots。

据悉，商汤科技目前在香港有一个超算集群，在北京有三个超算集群，拥有超过8000块GPU。正如汤晓鸥所言，只有拥有自己的超算平台，方能正在的训练出核心的大脑和核心的网络。依靠Parrots，商汤科技实现了在视频处理等任务上比Tensor Flow开源系统更优的性能。

如果说对人才的重视体现了商汤科技在人才前瞻眼光，那么超算平台的研发则体现了商汤科技在战略上的眼光。有了完全自主、可操作，可演进的超算平台，商汤科技就能不收国外巨头的钳制，能以更快的迭代周期更新技术。

有了自己超算平台的商汤科技，正在从一家依靠单一人脸识别技术的公司，演进为一家平台化的人工智能公司。

三、注重技术与市场的结合

如果说对人才的重视和对技术的信仰是商汤科技得以在行业立足的根本的话，技术与市场的结合则是商汤科技快速走向平台化的强大助力。如果说商汤科技是一艘巨轮，技术与市场的结合就是推动这艘巨轮快速前进的强劲动力。

从技术走向市场，这对商汤科技来说是个不小的挑战，毕竟商汤科技在成立初期并没有专业的市场人员。不过好在经过2年多的发展，商汤科技做到了。

商汤科技联合创始人杨帆曾对媒体阐述过商汤科技探索的商业策略模型：“1+1+X”。其中，第一个1代表研发，第二个1代表技术产业化，而X则代表着“赋能百业合作伙伴”。



杨帆说：“在垂直领域方面，商汤的打法是先找头部公司，摸索AI技术落地，从项目到产品；然后再垂直打通某个行业生态，做平台化。以安防领域为例，当我们把前端摄像头、后端云平台甚至芯片整个链条都打通，那就能做到最大的行业技术平台。”

目前来看，商汤科技的这个策略是卓有成效的。

据媒体报道，2017年上半年，商汤科技收入实现了480%的增长，客户数量增加到400家。服务领域覆盖了芯片、医疗、自动驾驶、金融、手机等14个行业。

商汤科技目前主推的产品主要有SenseFace人脸布控系统、SenseID身份验证解决方案、SenseGo智慧商业解决方案、SensePhoto手机全套影像处理解决方案以及SenseAR增强现实感特效引擎等。