

创投合伙人黄明明揭秘投资的底层逻辑： “99%的人看见了才相信 只有1%的因相信才看见”

在 DeepSeek 横空出世前的三年，深耕 AI 投资的黄明明和他的团队经常被同行调侃是“一直打鸡血”。在 DeepSeek 爆火后，黄明明“平静和兴奋”。

平静是因为团队很早就看到，不仅在 AI 领域，未来中国各个领域都会涌现出自己的 DeepSeek Moment。如何抓住这些机会？需要投资人在早期找到各个领域最优秀的企业家，尽早成为他们的伙伴，跟着他们一起成长。

兴奋是因为在攀登 AGI 这个人类群星闪耀时刻，一定会有几支中国团队参与其中。

黄明明是明势创投创始合伙人，2014 年创立的明势是一家专注于投资早期科技创业公司的风险投资机构，聚焦 AI 大数据及企业服务、机器人、智能硬件 IoT 和智能制造等领域，代表投资案例有理想汽车、小牛电动、云鲸智能、MiniMax、LibLib (Lovart)、PingCAP、沃兰特、Genspark、VITURE 等。

6 月中旬，记者专访黄明明，围绕 AI 时代的硬科技投资等话题进行了交流。



黄明明

会涌现更多 DeepSeek

问：最近遇到过一些让你兴奋的项目或者有趣的人吗？

黄明明：兴奋的项目一直有。核心是你怎么看待未来，决定了你今天的很多动作。

每个人、每一家创业公司、每一家基金，都应该关注怎么设立自己的奖励函数。如果每一阶段的奖励函数设立得比较短期、短视，自然会影响到你的动作。“聪明人”往往追求的是当下每一步的最优解，但是每一步的最优解往往未必是最终的最优解。

我们坚定认为，中国未来一定会出一批世界级的科技企业，所以从 10 年前就开始做科技领域的投资。

我们认为，不只在 AI 领域，未来中国在各个领域会出各种各样的 Deep-Seek Moment。你如果坚信这个事情，短期的行为就不会受到外部环境的影响。但如果你的奖励函数设得比较短期，当募投管退四个环节都面临严峻挑战时，你很容易做的一个动作就是躺平。

每个人的奖励函数是怎么设立的，决定了你当前的每一步动作；当前每一个动作的积累，决定了你未来 5 年、10 年甚至更长周期的结果。

问：你说各行各业都会有 DeepSeek Moment，未来会出现在哪些领域？

黄明明：光伏、新能源、EV 领域，我们现在已经是代表全球最先进的生产力了。未来在 AI、高端制造、先进材料、生物科技等各个领域都会涌现出 Deep-Seek Moment。

比如飞行器领域，如果我跟你讲，10 年以后中国的飞机会跟波音、空客三分天下，甚至比他们还高，你今天可能觉得是不可想象的事情，但我觉得是完全可以预见的未来。

此外，从高端设备到半导体芯片的设计，都会涌现出自己的 DeepSeek Moment，而且不是简单的国产替代。不是做到它百分之六七十的性能，卖 1/3 的价格，而是做到世界级的产品。

这个世界上 99% 的人是因为看见了才相信，只有 1% 的人是因为相信才看见，一些超级企业家都是因为相信而看见，从而让更多的人看见。

“人”永远是最重要的

问：一位 AI 创业者说，一定要活到最后，才能看到机会，你怎么理解这句话？

黄明明：留在牌桌上肯定是很重要的，你如果已经下牌桌了，肯定什么机会都没有了。但今天 AI 的底层技术变化

太快了，光留在牌桌上还不够，你还得足够敏锐、快速地根据底层技术的变化，迭代你的产品、技术、用户体验，才能保证你不光是留在牌桌上，而是成为赢家。这也是我们判断企业家很重要的一点——创始人的成长和迭代的速度。创始人过往的背景和光环，在我们这里未必是最重要的，我们喜欢的是拥有非共识的 outlier (异常值)。

在 EV 时代，李想就是 outlier——高中毕业生，之前做的只是一个网站，团队没有任何高大上的背景，甚至早期联创没有一个来自汽车大厂。尽管理想团队最不起眼，但李想对于终局想得足够清楚，而且拥有极其恐怖的迭代能力。

MiniMax 的创始人闫俊杰也属于 outlier，他的背景和经历并不光鲜，但他可能是全中国极少的极致信仰和坚持 AGI 的几位创始人之一。在 2023 年大模型混战最焦灼的时刻，即使连续失败了两次，他仍把公司 80% 的算力资源全部押在当时远非共识的 MoE (混合——多专家模型) 模型，最终于 2024 年 1 月发布国内首个千亿参数的 MoE 模型，并在三个月后迭代发布了万亿参数的 MoE 模型。

从 6 月 17 日开始，MiniMax 陆续发布了世界上第一个开源的大规模混合架构的推理模型——MiniMax-M1、Hailuo O2 视频生成模型、MiniMax Agent 通用智能体等模型及产品。

问：这是时代大跃迁背景下导致的结果吗？

黄明明：每当科技有大的、颠覆性的变化，都会产生定义那个时代的产品和公司。这样的公司和产品的 (创始) 人，往往不是来自传统行业，他们就是我们寻找的 outlier。

AI 时代也一样，创业者是否来自互联网大厂、海归，这些都不重要。更关键的一点是，这个人是不是用 AI native (AI 原生) 的思路去做下一代产品，而不是 +AI 的思路，+AI 我们认为多半不是创业公司的菜。

问：去年之前大家讨论的还是 +AI。

黄明明：我们在最早开始看 AI 产品的时候就有一个判断：+AI 做不出大的东西；+AI 是原有大厂的机会，不是创业公司的机会。

我们在看一个原生应用或 Agent 时，主要看创始人怎么去定义他的核心 reward function (奖励函数)、产品衡量指标，这一下就能筛出 99% 的创始人和 1% 的创始人的区别。

问：目前让你快速投资的决定性因

素是什么？

黄明明：创始人要有快速迭代的能力，对满足用户需求的精准把握，而且最好是非共识的把握。100 个创始人里，90 个人讲的都是大家能看到的东

“专注”才能走到终局

问：关于中美底座模型的差距，你认为是什么样子的？

黄明明：必须得承认，整体来说是有差距的，但我们追赶的速度很快，而且越来越快。如果把 AGI 比作珠峰，全球的底座模型公司现在连半山腰都没到，还差很远。每一家选择的路径不一样，有些人可能在这条路径上快速取得了一些成绩，有些人看似慢了，但在其他路径上也快速取得一些成绩。

我认为能留在牌桌上，最后有机会登顶的人，一定对 AGI 有发自内心的终极信仰，而且相信其能引领团队持续朝着那个方向去。如果只是赶紧去推一个应用，砸点钱，砸点流量，获得一些 DAU (日活跃用户数量)，或者短期在某些性能测试排名什么的，这些东西重要吗？重要，又不重要。如果你的目标是在 AGI 的顶峰，谁的终极信仰更坚定，更能坚持在底层模型上持续地迭代优化和创新，谁内心的 AGI 终极信仰更坚定、更纯粹、谁看得更远，谁就能走到头。

问：有投资人认为，现在创业公司单纯讲模型故事，已经融不到钱了，你要做一个超级应用才能融到钱，你怎么看待这个观点？MiniMax 既有做模型能力，又有一个比较好的产品，模型和产品都有，最后才能通向终局吗？

黄明明：我不这么认为。去年下半年，MiniMax 内部做过一次复盘，它的应用毋庸置疑做得非常成功，应该是中国模型在海外做应用做得最成功的，全球都排在前几名。

但他们内部做了非常重要的战略上的调整，更关注底层模型的创新和领先性。不是说他们放弃应用，应用必须做，但当应用端的人需要底模提供支持时，公司会坚持优先底座模型的持续优化和迭代。

离 AGI 顶峰还早着呢，谁能爬到下一个台阶，谁就可能对之前的模型及应用带来降维式打击，DeepSeek 已经证明过这一点了。

做得更好，更坚定、更纯粹地坚持底座模型的持续研发、优化、迭代，甚至是创新，我觉得这是所有做模型类公司唯一的路。我们不太认可做模型公司就融

不到钱的观点，而是做不出世界级模型能力的公司融不到钱。

问：怎么知道做得非常好了呢？模型能力跟用户规模之间有没有必然的联系？

黄明明：最终一定会有必然的联系。DeepSeek 都没有强推应用，你见过 DeepSeek 投过一分钱广告吗？没有，7 天时间就有 1 亿用户。模型能力强了，你的用户一定会体验到。

Agent 战场才刚刚开始

问：今年各家都在提 Agent 概念，你怎么看待 Agent？

黄明明：衡量 Agent 很重要的一点，是它能完成任务的长度。今天最好的 Agent 能完成人类一个小时内左右完成的任务，可能到 2027 年、2028 年，能够完成人类花一个月完成的长任务。当 Agent 能实现这样一个长任务，这个世界上 90% ~ 95% 的工作会被 Agent 所替代。

问：Agent 这个赛道是不是竞争非常激烈？已经到终局还是才刚刚开始？

黄明明：离终局还远，Agent 是要帮你完成任务的，它完成任务的可信度、准确度，终极衡量指标是你愿不愿意把它当成你的一个同事，跟你一起合作完成一个任务，这是最核心的。所以，我们目前比较看好的是垂直领域的 Agent，而不是通用的 Agent。因为通用 Agent 意味着什么事好像都能干一点，每件事干得不够好，它就不具备可信度、可依赖度，最后没法形成数据闭环，也没法向用户交付结果。我们认为，这一代 Agent 的终局是形成按结果付费的商业模式。

问：创业公司有做通用 Agent 的机会吗？

黄明明：如果最终会有一些通用 Agent 产品，可能更多是大厂的机会。但在垂直领域，会有各自更专业的 Agent 来解决这些问题。

问：可否请你预测一下，2025 年在 Agent 或 AI 领域，哪些事情一定会发生？比如 Agent 会不会复现 2023 年的“千模大战”，出来一堆产品？

黄明明：现在出来做 Agent 的创始人越来越多，这个领域火起来了，好像融资也变得容易了，估值一个比一个高。但真正能做出有价值的产品的，我相信还是少数人，就是我才说的更 AI native、更理解模型底层模型能力、更能“压榨”出底层模型能力的人。

本报综合中国企业家、中经网等