

Manus被卖 AI圈进入“应用为王”时代

“我能为你做什么？”

“今天，将是我余生难忘的时刻。”12月30日，Manus创始人肖弘宣布收购案时这样形容自己的心情。读完他短短的120个单词的博客，这位非典型创业者的兴奋不难捕捉。

回忆Manus创立之初，几乎没人相信通用智能能够实现，“太多声音说我们太过超前、野心太大、前路太难”。如果从梳理他对行业的思考，就会发现，这种超前不是肖弘刻意炫技。在正式上线Manus之前，他对ChatGPT、Cursor、Claude等AI产品和模型反复观察，得到核心理念：预判下一个AI能力是什么，先把这部分应用做好，等着。如果等到AI能力有了再去做就晚了。

当时，AI原生编程工具提供商Cursor已经打了样，成立于2022年，真正为大家所知是2024年7—8月，那时Claude 3.5 Sonnet发布了。

Manus没有等待那么长时间，2025年3月6日正式发布后仅数小时即引爆科技圈，邀请码在国内二手电商平台被炒至10万元。

Manus到底是什么？它是不是下一个DeepSeek？一时间，要厘清的概念满天飞，简单来说，Manus不是大模型，而是一款基于大模型，能调度不同的工具解决复杂问题的Agent产品（智能体）。

如今，打开Manus官网，用户会看到一句话在对话框上方，“我能为你做什么？”用肖弘的话说，“Chatbot（聊天机器人）给你一个答案，可能需要你再花两小时把它变成结果。Agent则试图直接交付那个结果。比如，做一个研究并生成精美的PPT，全程无需干预，只需几分钟”。

蝴蝶效应天使投资人刘元也强调了Manus与大模型的区别，“（蝴蝶效应）团队虽然不进行模型训练，却领先地意识到，对用户的深刻理解与卓越的产品工程能力才是这个时代高度的稀缺”。

不止一项表现验证了肖弘的判断。2025年12月中旬，Manus宣布年度经常性收入（ARR）突破1亿美元。Meta创始人扎克伯格

成立不足四年，发布Manus不满一年的创业公司蝴蝶效应被Meta以数十亿美元收购。

12月30日一早，这则消息震动全球AI圈，对于Meta而言这是收购额仅次于WhatsApp和Scale AI的大手笔，谈判速度之快让真格基金合伙人、蝴蝶效应公司天使投资人刘元一度生疑。这不仅是一笔交易，更是一面镜子，映照出AI产业正在发生的深刻转向：大模型基础设施之争渐入尾声，能解决真实问题的AI应用层正迎来“黄金时代”。但硬币的另一面同样清晰：这个黄金时代，或许只留给最敏捷的少数人。

还告诉肖弘，自己和几位核心高管都是Manus的忠实用户。一个从哈佛宿舍起步，一个从华中科技大学社团起步，扎克伯格和肖弘的创业经历隔空重叠。

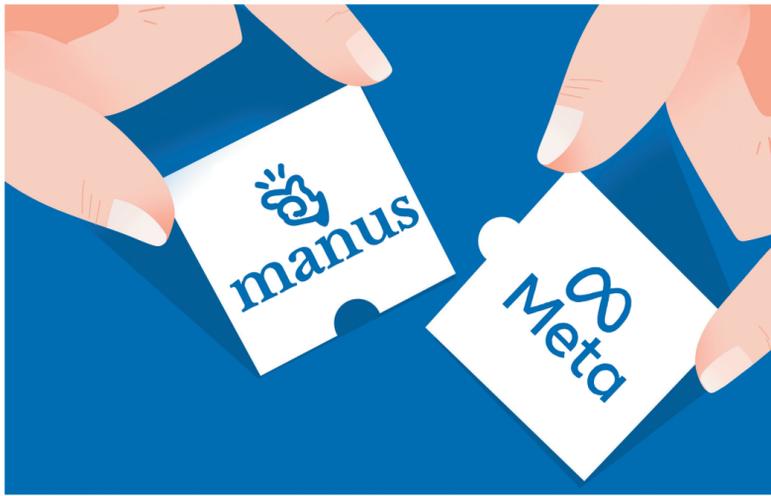
数十亿美元+独立运营

可以想象，12月30日之后，Meta和Manus将被频繁地关联在一起。

据肖弘介绍，Manus将继续通过App和网站为用户提供产品和订阅服务，公司将继续在新加坡运营。刘元也在宣布这次交易的一开始就表示，“合并完成后，蝴蝶效应将在公司、团队、产品层面继续保持独立运营，同时与Meta旗下核心全球消费级产品进行深度整合”。

至于这起交易案的金额，刘元一句带过，“这是Meta自成立以来第三大的并购，仅次于WhatsApp和Scale AI”。据媒体报道，在Meta收购前，Manus正以20亿美元估值进行新一轮融资。Meta此次以数十亿美元收购蝴蝶效应。

公开信息显示，蝴蝶效应被收购前共完成4轮融资，分别是2023年2月、8月来自真格



基金的种子轮和天使轮；2024年11月，由红杉中国、腾讯、真格基金、王慧文、Old Friendship Capital投资的A轮，投后估值8500万美元；2025年4月，完成由Benchmark Capital、真格基金、红杉中国、腾讯等中美头部VC基金及科技公司创业者投资的B轮后，蝴蝶效应估值近5亿美元。

坊间曾有这样的传闻，2024年初，字节跳动高层曾与肖弘在中国香港单独会面，出价3000万美元收购蝴蝶效应，那时距离团队推出Manus还有一年，是蝴蝶效应第一款产品浏览器AI插件Monica，可提供大模型驱动的聊天、搜索、阅读、写作、翻译等功能。

2024年底2025年开年，真格基金管理合伙人戴雨森对AI发展做出判断：2025年是Agent元年。进入2025年，除了Manus，一批Agent产品开始出现，包括AI Agent引擎Genspark、AI编程助手Claude Code等。

活跃在国内市场的toC（用户）类Agent，出身大多不像Manus那般“草根”，通用Agent产品扣子空间、全模态通用AI助手“灵光”等的背后分别是字节跳动和蚂蚁。

谈到这种现象，同属于创业者的枫清科技创始人兼CEO高雪峰告诉北京商报记者：

“toC的智能体应用，肯定跟流量有密切关系，就是让更多的人知道，这需要成本的。同样，如果能用toC的智能体应用占据用户在某一领域的心智与时间，那又会带来新的流量。大厂有自己的基础流量，也有资本和储备进行前期的技术领域的大投资，它们都希望能够占领未来的智能体领域的流量入口，因此toC领域的通用智能体的相关应用，是巨头大厂的竞争天下。”

创业周期被缩短

与AI应用类创业公司相比，模型创业公司在国内资本市场更活跃。2026年1月8日，智谱将在港交所上市，Minimax也进入IPO倒计时。同属于AI范畴，同样是创业公司，却走出了两条路径。

2024年就提出智能体概念的高雪峰向北京商报记者表示：“海外主要通过大数据、大算力堆出更大参数的模型，以更通用的智能体能力为发展方向；国内则是让人工智能技术融入千行百业。”

他不认为国内智能体应用相对沉寂。枫清科技在化工能源、先进制造、生物医药、教

育等领域已有各种级别的客户。“只是toB（企业）领域，跟在C端的场景不同，要看到产业价值的活有个延迟的周期。”

通过Manus被收购事件，文渊智库创始人王超也嗅到了周期变化。

“整个AI大模型创业的周期被迅速缩短了。之前，一个创业公司可以通过几轮融资慢慢发展，这种情况越来越难以实现。”王超向北京商报记者表示。

不妨看看两家创业企业的发展时间线。蝴蝶效应成立于2022年4月，2025年12月被收购；智谱成立于2019年6月，预计2026年1月上市。

以OpenAI为参考对象。“从2017年发展到2022年底，OpenAI实现了第一次飞跃，中间有五年的发展期；但中国大模型公司多从2023年起步，创业时间从五年压缩到两年。”在王超看来，并不是说创业公司没有出路，而是被巨头收购也是一种路径。

与从业者和第三方相比，投资方似乎更兴奋。“我相信，这对AI时代的新一代年轻创业者而言，将是莫大的激励。”刘元说。

“Meta给了中国创业AI公司一个比较高的估值，这会带动中国AI大模型创业公司的估值进一步提升。近期，两家要在港交所交表的公司都会获得更好的估值，其他几家大模型公司相应的估值也会有一个大规模的提升。”王超猜测。

如果巨头向枫清科技伸出橄榄枝，北京商报记者向高雪峰提出几乎每个创业公司都考虑过的假设。

他回答：“枫清想要做的事情，是挖掘AI深入产业的深水区的价值，而不是通用的AI。我们都是跟着头部链主客户一同探索与成长，不管是上市还是并购，只要能更加快速地实现这个目标，不管是在业务上还是在资本布局上，就是值得考虑和决策的事。”

毫无疑问，AI产业正式进入“应用为王”时代。这并不是否定模型的价值，而是为创业者打造了一个黄金时代。对用户需求的深刻理解与极致交付，可以让你获得这场盛宴的入场券。同时发出警示：时间不等人。

北京商报记者 魏蔚

“家族”企业IPO 腾励传动二闯创业板

前次闯关创业板未果后，傅小青带领杭州腾励传动科技股份有限公司（以下简称“腾励传动”）欲再度闯关IPO，公司创业板招股书近期获得受理。再度冲击A股上市背后，腾励传动2023年、2024年以及2025年上半年均进行大手笔分红，合计分红8842.05万元，同时，公司还欲募资补流。另外，腾励传动“家族式”IPO显眼，公司实际控制人及其一致行动人合计控制公司近九成表决权。

再度冲击创业板

深交所官网显示，腾励传动创业板IPO于12月26日获得受理。

招股书显示，腾励传动成立于2010年，主要从事汽车传动系统关键零部件及其总成的研发、生产和销售，零配件产品主要包括保持架、中间轴等关键零部件，传动系统总成包含等速驱动轴总成和传动轴总成等。

值得一提的是，此次已是腾励传动第二次向创业板发起冲击。回顾前次IPO经历，公司创业板IPO于2023年4月27日获得受理，并于当年5月26日进入问询阶段，历经三轮问询，不过，2024年7月20日，公司撤回当次发行上市申请，冲A折戟。

再度闯关IPO背后，腾励传动业绩稳步增长。财务数据显示，2022—2024年以及2025年上半年，腾励传动营收分别约5.1亿元、6.06亿元、6.19亿元、3.78亿元；对应实现归属净利润分别约6591.01万元、8316.35万元、8392.65万元、4831.65万元。

值得一提的是，2023年、2024年以及2025年上半年，腾励传动分红金额分别约3368.4万元、3536.82万元、1936.83万元，合计约8842.05万元。在现金分红的同时，腾励传动拟将8000万元募资额用于补充流动资金。

从募资投向来看，腾励传动拟募集资金约6.84亿元，扣除发行费用后拟投资于等速驱动轴及零配件生产基地建设项目、汽车零部件生产基地升级改造项目、研发中心建设项目和补充流动资金。

相比前次IPO，腾励传动本次募投项目中新增“汽车零部件生产基地升级改造项目”，同时拟募资额也由4.29亿元增至6.84亿元。

手握近九成表决权

腾励传动的“家族式”IPO，也一直是市场关注的重点。

从控制权方面看，傅小青直接持有腾励传动57.18%的股份，持有杭州通励股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“通励投资”）75%的份额并担任执行事务合伙人，通过通励投资控制公司7.13%的股份，合计控制公司64.3%股份对应的表决权；傅小青的胞姐傅小燕直接持有公司10%股权，通过持有通励投资25%份额，间接持有公司1.78%股权，共持有公司股权11.78%，傅小燕的配偶蒋楠直接持有公司15%股权，两人系公司实际控制人的一致行动人。

经计算，傅小青、傅小燕和蒋楠三人合计控制公司近九成股权对应的表决权。

履历显示，傅小青出生于1975年11月，

担任公司董事长、总经理、核心技术人员职务；傅小燕出生于1971年6月，现任公司董事、总经理助理职务；蒋楠，1970年10月生，目前担任腾励传动董事、副总经理。

中关村物联网产业联盟副秘书长袁帅表示，实控人家族合计控制IPO公司表决权比例较高时，可能会出现控制不当风险。

另外需要注意的是，腾励传动在招股书中提示风险称，公司存在劳务派遣超比例被行政处罚的风险。

具体来看，2024年末，腾励传动劳务派遣用工数量超过了用工总量的10%，不符合《劳务派遣暂行规定》的相关规定。

腾励传动表示，公司已进行相应整改，将适应岗位需求的劳务派遣人员转为正式员工并签署相应劳动合同，同时仍将进一步加大正式员工招聘力度。自2025年1月起，公司不存在劳务派遣用工比例超过10%的情形。

此外，腾励传动实际控制人傅小青已出具承诺函，承诺其将无条件承担与劳务派遣相关的损失、罚款及相关费用，保证腾励传动的业务不会因上述事宜受到不利影响。

针对公司相关问题，北京商报记者向腾励传动方面发去采访函，不过截至记者发稿，未收到公司回复。

北京商报记者 马换换 李佳雪

Stock talking

从沪指“十连阳”看A股的积极变化

周科竞

沪指K线出现“十连阳”，创年内新纪录。指数的多阳、小阳远好于单次的大阳，“十连阳”的走势也意味着A股市场生态发生了明显的变化，板块轮动更加合理、投机情绪下降等都是指数“十连阳”不可或缺的因素。

沪指的“十连阳”，是一种稳健的上涨态势，反映出市场运行更加健康、有序。这种持续的小步上扬，避免了市场的大起大落，为投资者提供了相对稳定的投资环境，也有利于长期资金的持续流入。

板块轮动更加合理是大盘“十连阳”的重要因素之一。在过去，A股市场有时会出现个别板块过度炒作，而其他板块被冷落的情况，导致市场结构失衡。而此次“十连阳”过程中，不同板块之间实现了有序轮动。金融板块在前期为沪指连涨提供支撑，随后商业航天、机器人等概念板块接力走强，带动市场情绪逐步回暖。这种轮动使得市场热点得以持续，避免了单一板块过热引发的风险，同时也让更多的投资者能够参与到市场的上涨中来，提高了市场的整体活跃度和稳定性。

投机情绪下降也是A股市场的一个显著变化。以往，A股市场存在较高的投机氛围，部分投资者热衷于追逐热点、炒作题材，导致股价偏离基本面。而在此次“十连阳”的走势中，市场更加注重上市公司的基本面和业绩。只有具备良好业绩和发展前景的公司，才具有长期投资

价值，并得到投资者的认可。这种投资理念的转变，使得市场更加理性，减少了盲目跟风 and 短期炒作行为，有利于市场的长期稳定发展。

此外，市场的积极变化还体现在市场信心的提升上。沪指“十连阳”向市场传递了积极的信号，增强了投资者对A股市场的信心。随着市场生态的改善，越来越多的投资者愿意将资金投入股市中，为A股市场提供了充足的资金支持。同时，信心的提升也吸引了更多的长期资金，如社保基金、养老金等，这些资金的入市将进一步优化市场的投资者结构，促进市场的健康发展。

不过，连续的小阳线不可能永远持续下去，当投资者集中认可了未来的慢牛走势，可能会引发买入力量的集中爆发，并形成后续的买入力量短期枯竭，从而引发股市短期回调走势，这都属于正常现象。毕竟没有只涨不跌的股市，但从长期来看，小阳线、多阳线走势的持续性显然更好。

值得注意的是，“十连阳”之下并非所有的投资者都能赚到钱，毕竟小阳线、多阳线行情利好的是中长期持股的价值投资者，频繁交易的投机者反而可能更容易亏钱。

总之，沪指“十连阳”是A股市场积极变化的一个缩影。板块轮动合理、投机情绪下降等变化，为A股市场的长期稳定发展奠定了坚实的基础，这也是价值投资型股市的基本特征。