

ChatGPT十亿用户又怎样? Anthropic单客月赚211美元,估值8000亿直接 贴脸OpenAI

硅谷从来不缺神话,这一次轮到Anthropic。

短短两个月,这家由OpenAI前高管创立的AI公司估值从3800亿美元旱地拔葱,狂飙至8000亿美元。要知道就在不久前,行业霸主OpenAI刚刚完成一轮融资,估值也不过8520亿美元。

正如一位社交媒体上的观察家所言,Anthropic在16个月前还仅仅是个实验室,今天它的年化营收却已经跑赢了Netflix。

如果说OpenAI赢在十亿级别的普通用户规模,Anthropic则靠着在企业端极高的变现效率贴身逼近。那么问题来了,这8000亿的估值,是实力撑起来的,还是又一场硅谷式的集体癫狂?

一、8000亿估值的背后:一场疯狂的溢价竞赛

如果你关注二级市场,就会发现这股狂热早有预兆。在专门交易私有公司股票的平台Caplight上,Anthropic的股价在过去三个月内暴涨了75%。

他们正在大杀四方,AI云平台Mithril CEO贾里德·昆西·戴维斯(Jared Quincy Davis)上周在HumanX会议上毫不掩饰自己对Anthropic的追捧。

这种赞美并非空穴来风,风投的狂热最终都要落实到数据上。根据Anthropic官方和泄露的融资文件,我们看到了一组令人瞠目结舌的数据。

年化营收从2025年底的90亿美元,狂飙至如今的300亿美元。

每年消费超过100万美元的顶级企业客户数量在短短两个月内翻了一番,直接突破了1000家。

在Reddit和X平台上,投资者们正在疯传一个对比。如果把Snowflake与Datadog以及Cloudflare和MongoDB还有HubSpot这五大SaaS巨头的年营收全部加起来,总和也才154亿美元左右,这仅仅是Anthropic的一半。

更可怕的是Anthropic的增长率。如果把时间拉长,你就会发现最近两年Anthropic的年化营收呈现出一条近乎垂直的增长曲线。

2024年12月为10亿美元。
2025年底为90亿美元。
2026年2月为140亿美元。
2026年3月为190亿美元。
2026年4月当前为300亿美元。

转眼间,一个月的营收增量就相当于一个Atlassian公司的体



量。这种每天生出一个独角兽的速度,让二级市场几乎出现了求而不得的局面,买方需求高达20亿美元而卖方寥寥无几。高盛甚至在分配投资额度时加收15%到20%的费用,依然被抢破头。

有网友在Reddit直接断言,据他所知Anthropic现在是所有私募股权抢着想进的公司。因为OpenAI的估值已经接近1万亿了,人们都在押注Anthropic很快也会达到那个高度。

而对于这两家公司的前景,PitchBook人工智能高级分析师迪米特里·扎别林(Dimitri Zabelin)放言,Anthropic已收到多家风险投资机构的报价,公司估值高达8000亿美元。他指出作为对比,OpenAI的1200亿美元巨额融资轮也仅使其达到了类似的估值水平,他依然认为Anthropic将成为最终的赢家。

二、无法撼动的B端统治力和秘密武器Mythos

为什么资本如此青睐Anthropic?资深开发者和投资人的共识是极度专注。

几年前当OpenAI还沉浸在ChatGPT带来的C端流量红利时,Anthropic做了一个极具前瞻性的豪赌,即全押企业级市场。

一名Reddit用户总结道,Anthropic几年前决定追求企业客户而非普通消费者的巨大赌注,现在正带来巨大的回报。

如今的Anthropic已经在企业端市场形成了合围之势。一位Iconiq Capital的合伙人坦言,虽然OpenAI在消费者端依然是王者,但他们把重金押在了Anthropic身上,因为企业级市场的利润率更高且Anthropic的策略极其专注。

但光有方向是不够的,核心竞争力在于那个被称为代码之神的Claude模型。

社交媒体上不少用户认为,每家AI公司都想做企业市场,但

Claude拥有一套更好的编程模型,这让他们在竞赛中不仅追了上来甚至实现了反超。他们真正的豪赌在于对模型质量的极致追求,不是去刷榜单而是追求真实的智能,这是其他公司没有完全承诺做到的。

数据也支撑了这一观点。目前提交到GitHub上的代码中,有4%都是由Claude Code生成的。而这个数字在上个月刚翻了一倍,如果一直按这个速度发展下去,预计到年底将达到20%。那就意味着GitHub上每五行代码,就有一行出自Claude之手。

更可怕的是Anthropic的变现效率,数据显示它从每个月度用户身上能榨取211美元的价值,而OpenAI虽然用户量巨大,但平均每个周活用户每月仅贡献25美元。这种8倍的变现差距,加上Anthropic在财富10强企业上拿下8席以及每年消费百万美元以上的企业客户破千,正是它敢于要价8000亿的底气。

如果说企业业务是当下的地基,那么Anthropic最近公布的新模型Mythos更是一场降维打击。

Anthropic对Mythos的评价极具戏剧性,称它太强大了以至于目前还不敢向公众发布。

理由是Mythos在识别和利用软件漏洞方面具有核弹级的威力,一旦公开可能会引发全球性的网络攻击。

风投机构Theory Ventures合伙人托马什·通古兹(Tomasz Tunguz)就表示,Mythos非同寻常,它是真正的大动作并引发了全行业的极度兴奋。

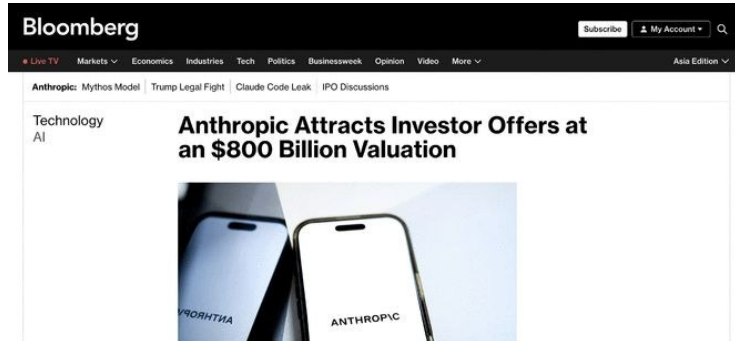
为了稳健推进,Anthropic启动了名为Project Glasswing的内测,仅限苹果与亚马逊以及微软等约40家顶级安全合作伙伴参与。这种因为太强所以封印的姿态,不仅赢得了首席安全官们的青睐,更在资本市场上营造出一种领先OpenAI一代的心理暗示。

三、基建狂魔的护城河:千亿美金的算力豪赌

要支撑这种体量的业务,算力就是命根子。

就在本月,Anthropic宣布了与谷歌和博通的深度协作,预订了多个吉瓦级别的下一代TPU算力容量。

这是一个极度夸张的概念,一个吉瓦的电力足以供应一座70万人口的城市。而Anthropic买这些算力不是为了训练下一代模型,仅仅是为了维持当前Claude模型的



推理运行。

为此,他们通过博通订购了价值210亿美元的定制芯片,总量接近100万颗TPU。

相比之下,OpenAI最近的表现却让一些投资者感到焦虑。曾经雄心勃勃的星际之门5000亿美元数据中心计划开始缩水,与英伟达的1000亿订单也被削减。甚至因为OpenAI与亚马逊新达成的500亿美元合作可能侵犯微软自己的独家云协议,微软流露出了采取法律行动的意向。

更令部分投资人头疼的是OpenAI的战略分歧。一位OpenAI的早期支持者吐槽道:“你有ChatGPT这个拥有10亿用户、每年增长50%到100%的业务,为什么还要去大谈特谈企业业务和代码?这是一家极度缺乏焦点的公司。”另一位投资者则对花费数亿美元收购谈话节目TBPN表示不满:“这让人分心,让我很恼火。”

不过,OpenAI近期已关闭了视频生成服务Sora并搁置了成人聊天机器人,试图重新聚焦。

四、巨头反击:OpenAI的规模壁垒与C端统治力

面对Anthropic的步步紧逼和部分投资者的质疑,OpenAI显然并非坐以待毙。

就在上个月,OpenAI首席执行官萨姆·奥特曼(Sam Altman)刚从软银和英伟达等蓝筹投资者手中完成了1220亿美元的巨额融资,这也是史上最大规模的私人融资。

OpenAI的优势在于其无与伦比的规模效应和生态广度。

在用户规模上,ChatGPT拥有超过10亿用户,且依然保持着50%到100%的同比增长率。这种消费端的统治力是Anthropic暂时无法触达的。

在算力护城河方面,OpenAI向投资者披露其已锁定8吉瓦的计算能力,并目标在2030年达到30吉瓦。相比之下,Anthropic还在为2027年上线的产能做准备。

在全景渗透上,尽管被批评为不务正业,但首席财务官莎拉·弗里尔(Sarah Friar)表示,巨额融资赋予了公司最大的战略灵活性。当下OpenAI正祭出Codex组合拳,在AI编程领域正面硬刚Anthropic。

庞大的用户基数让OpenAI可以选择将AI转化为一种普适的基础设施。如果说Anthropic是切入企业级市场的利刃,那么OpenAI就是试图覆盖全人类需求的汪洋大海。

五、逻辑之争:好会计还是好生意?

然而当两家巨头的数字摆在一起时,质疑声也随之而来。争议

的焦点在于,Anthropic的300亿美元和OpenAI的250亿美元,真的是一回事吗?

这正是目前硅谷争议最大的逻辑之争。OpenAI首席营收官丹妮丝·德雷瑟(Denise Dresser)就在内部信中直接开炮,指责Anthropic虚报了大约80亿美元的收入。

这里的核心矛盾在于会计准则的差异。

首先是总额与净额的玄机,这是最核心的争端。Anthropic采用的是总额法。例如亚马逊通过其云平台卖出10美元的Claude模型服务,Anthropic会将这10美元全部计入自己的营收,而实际上它还需要支付给亚马逊3美元的佣金。

相比之下OpenAI采用的是净额法。如果微软卖出10美元的ChatGPT服务,OpenAI仅记入自己到手的7美元。这意味着仅仅因为会计准则的不同,Anthropic的数字就天然带上了一层滤镜。

其次是最高日与月平均的博弈。社交媒体爆料称,Anthropic倾向于拿历史最高单日收入乘以365天来计算年化营收,这在充满波动性的API市场极具误导性。而OpenAI则采用更为保守的上月平均值。

尽管会计手段上有水分嫌疑,二级市场上的投资者却似乎置若罔闻。私有股交易中追逐Anthropic的资金高达20亿美元,几乎没人愿意卖出;反观OpenAI,据传有6亿美元的股票正挂在单子上无人问津。

有用户在Reddit上提醒,这简直是拿苹果和橘子在做对比。Anthropic的会计手段非常自由,而OpenAI则相对保守。

六、结语:8000亿估值贵不贵?

按照Anthropic CEO达里奥·阿莫代伊(Dario Amodei)的逻辑,公司每年都在实现10倍的增长。

有Reddit用户算了一笔账,达里奥说过他们每年增长10倍。照这样算下去,这意味着2026年底营收将达到900亿美元。另一位用户则指出,如果Anthropic能继续保持增速,明年底营收将达到1000亿美元,这个数字不仅超过了IBM也超过了耐克。

问题的核心不在于8000亿美元贵不贵,而在于你是否相信AI能持续保持这种指数级重构世界的的能力。

这场AI终局之战已经进入了白热化。Anthropic凭借极高的专注度和B端溢价,正在私募市场掀起狂潮;而OpenAI则凭借史无前例的融资规模和用户生态,试图构建牢不可破的霸权。

两家公司的对决不仅是技术的竞赛,更是商业路径与生存哲学的博弈。究竟谁能笑到最后,而你更看好谁呢?

