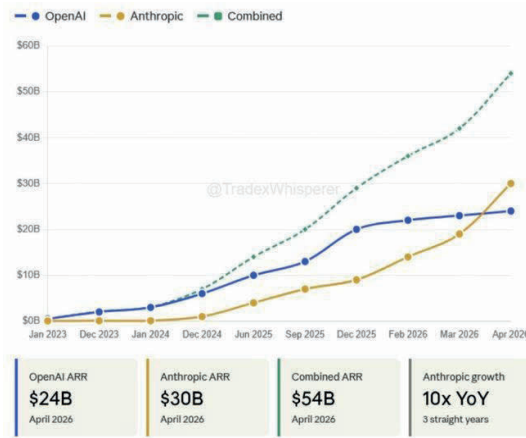


9000 亿美元估值，投资人拿豪宅换股份！ Anthropic 即将反超 OpenAI

Jesse Leimgruber
@JesseRank

just got offered a \$1.05T valuation on my anthropic shares from a very well known growth fund

absolutely wild



Anthropic,可能很快就要比OpenAI更值钱了。

Anthropic正与投资者沟通新一轮融资，目标估值高达9000亿美元。一旦交易落地，这家成立仅五年的公司将越过OpenAI此前8520亿美元的估值纪录，成为全球最值钱的AI独角兽。

这个时间点很微妙。就在Anthropic估值继续上冲之际，《金融时报》报道称，OpenAI实际上已在实践中搁置最初的“星门(Stargate)”合资项目，转向更灵活的大型双边算力协议。与此同时，OpenAI内部也开始担心，营收增速能否覆盖高达6000亿美元的算力合同支出。

一边是Anthropic靠快速增长的营收冲击9000亿美元估值，一边是OpenAI调整超级基建计划、重新计算算力成本。放在过去，这可能只是两家公司各自的节奏差异；但放在今天，它更像是AI行业的一次风向切换：OpenAI过去三年最打动资本市场的，是通用人工智能的宏大想象；而Anthropic此刻拿出来的，是Claude Code、企业API和一门正在快速收钱的生产力生意。

一、一路高歌：接近万亿美元的最新估值

经CNBC确认，Anthropic正与投资者沟通，寻求以9000亿美元的估值进行新一轮融资。要知道，OpenAI在今年3月的最后一轮融资中，估值刚刚定格在8520亿美元。如果这笔交易落锤，Anthropic将正式取代OpenAI，成为全球价值最高的AI独角兽。当然，OpenAI也可能在此期间寻求更高估值的融资，这场竞赛远未结束。

但真实的情况可能比纸面上的融资谈判更为疯狂。

在Forge Global等私人二级市场交易所，Anthropic的隐含估值已经悄然摸到了1万亿美元的大关。据Saints Capital联合创始人肯·索耶(Ken Sawyer)透露，一位Anthropic股东最近提出以1.15万亿美元的估值出售持有的公司股份。

房产交易平台OpenHome创

始人杰西·莱姆格鲁伯(Jesse Leimgruber)本周在社交平台X上爆料，最近有一家“非常知名的成长型基金”甚至提出以1.05万亿美元的估值收购Anthropic的股票。

投资者对Anthropic股票的渴求，已经接近一种病态。

“我们收到的出价从荒谬到离谱都有，”早期投资者布拉德利·霍洛维茨(Bradley Horowitz)感慨道，“每天都有无数封邮件求购股份，但我连看都不看，我们要玩长线。”

一位投资者甚至在社交媒体上透露，为了换取Anthropic的股份，竟然有人愿意直接拿出豪宅作为筹码。

二、营收为王：300亿美元ARR的底气

为什么是Anthropic？为什么是现在？

答案很简单：它真的在赚钱，而且赚得极快。

截至2026年4月，Anthropic的年化营收(ARR)已经飙升至300亿美元。什么概念？2025年底，这个数字还只是90亿美元。仅仅四个多月，营收翻了三倍有余。

推动这一增长的核心引擎，是其爆款产品Claude Code。

与OpenAI更倾向于打造“万能大脑”的愿景不同，Anthropic在过去一年里精准地切入了开发者和企业侧的刚需。Claude Code以其极高的可靠性和强大的指令遵循能力，迅速统治了企业级AI编程和工作流市场。

开发者的拥护，加上企业API调用以及亚马逊AWS等渠道带来的大客户合同，让Anthropic的年化营收一路高歌猛进。

用一句话总结：“术业有专攻”比“全知全能”更值钱。

正如二级市场平台Rainmaker Securities的CEO格伦·安德森(Glen Anderson)所言：“每个人都想参与到AI的代际机遇中，而现在，Anthropic正处于领头羊位置。”

在开发者社区中，一种情绪正在蔓延：GPT可能依然很强，但Claude更好用。

·稳定性：工程师们更看重模型在复杂工作中的一致性，而非跑分。

·生态锁定：一旦企业将内部开发流程围绕Claude Agent进行重构，切换成本将高得惊人。那些定制的提示词、微调的模型和组织惯性，构成了Anthropic最深的护城河。

三、OpenAI的“星门”危机：战略漂移与基建重压

就在Anthropic一路高歌猛进时，OpenAI却显得有些步履蹒跚。

曾被寄予厚望、旨在锁定5000亿美元算力的“星门”(Stargate)计划，如今正面临严重的战略收缩。原本由OpenAI、甲骨文、软银等巨头联合打造的超级数据中心项目，现在已经变得面目全非。

·项目停摆：英国和挪威的数据中心计划已暂停。

·盟友生隙：微软已介入并接手了部分OpenAI放弃的产能，甚至有传言称微软正在安抚那些被OpenAI“放了鸽子”的合作伙伴。

·管理层动荡：二号人物菲吉·西莫(Fidji Simo)因病长期请假，CFO萨拉·弗里尔(Sarah Friar)与CEO奥特曼在巨额支出问题上似乎也存在分歧。

更致命的是营收目标的落空。《华尔街日报》援引公司内部人士消息，OpenAI未能实现ChatGPT达到10亿周活跃用户的目标，其年度营收增长也因谷歌Gemini的强力狙击而未达预期。CFO弗里尔在内部信中直言，如果营收增速无法覆盖高达6000亿美元的算力合同支出，公司可能面临严重的现金流断裂。

相比于Anthropic专注于企业侧的“闷声发财”，OpenAI似乎陷入了一种“全都要，但全都没做到极致”的尴尬境地。

社交媒体上的分析师@theadigest直言，这是一次“AI战争中大规模的换岗”。

而在去中心化预测平台Polymarket上，一项赔率正在飙升：68%的参与者押注Anthropic今年的估值将确定性地超越OpenAI。

四、隐形的代价：AI正在变得越来越贵

然而，在9000亿美元的欢呼声中，一个残酷的现实正被估值的狂热所遮蔽：AI的使用成本正在大幅跳涨。

就在这个月中旬，Anthropic官网上那份关于“Claude Code使用成本”的页面被悄悄改了。这并非简单的文字微调，而是一次彻底的价格重构。原本，开发者使用Claude Code的平均日成本估算仅为6美元，现在这个数字直接跳到了13美元。

对于那些重度依赖AI的程序

员来说，成本攀升更为惊人。Anthropic现在的官方口径是：对于90%的用户，日成本将保持在30美元以内。Anthropic还提到，在企业级部署中，平均每个开发者每天使用Claude Code的成本为13美元，平均月成本为150到250美元。而仅仅在两个月前，这个数字还只是12美元。

从数据推算来看，这种“单价翻倍”对ARR的爆发贡献巨大。如果考虑到Anthropic的存量用户基数，四个多月来增加的210亿美元年化营收中，预估有40%到50%并非来自新用户的扩张，而是由于模型主力从Sonnet 3.7切换到更贵的Opus 4.7带来的“客单价”强制升级。

这引发了一个尖锐的问题：这300亿的年化营收里，有多少是企业的真实需求转化，又有多少是用户不得不吞下的涨价？

Anthropic将提价归结为“模型能力的迭代”，称因为现在主推的是性能更强的Opus 4.7而非Sonnet 3.7，所以更贵。Anthropic成长部门负责人Amol Avasare在社交平台上也承认：“现有的订阅计划根本不是为这种高强度使用设计的。”

但这意味着大量Pro用户被变相挤向了更昂贵的按量计费模式。

科技评论家埃德·齐特龙(Ed Zitron)在个人深度专栏《Where's Your Ed At》发表文章，详细拆解了Anthropic如何通过“强制模型升级”来隐性提价。他指出，20美元的月费模式(Pro Plan)正在消亡，因为推理成本远超订阅收入。齐特龙认为，Claude涨价是在“收割重度用户”，Anthropic的营收增长有很大一部分是“不可持续的收割”。

他的结论是：通过在IPO(上市)前夕强制提高客单价，Anthropic可以在账面上制造出营收爆发式增长的表现，从而在资本市场上博取更高的估值。

这种转嫁成本的做法在社交媒体上引发了剧烈反弹。推特用户@Jlafortetech的一句评论尤为辛辣：“所有的融资和估值，最终都建立在一个99%的用户都拒绝付费的产品之上。”

五、是一场泡沫，还是下一个AWS？

估值从1830亿跳到3800亿，再跳到9000亿，Anthropic仅仅用了8个月。

资本市场是否已经失去了理性？

从传统的DCF(折现现金流)模型来看，这种估值几乎无法用当下的财务数据解释。但正如一位资深分析师所指出的，投资者并不是在为Anthropic的“现在”买单，而是在为它成为“下一代软件平台的操作系统”这一可能性下注。

正如推特用户@gnotnuk所写：OpenAI在卖未来，Anthropic在卖现在！

换言之，这种疯狂的背后，也是投资者对OpenAI的“审美疲劳”以及对Anthropic的“害怕错过”(FOMO)叠加作用的结果。

看好者认为，就像亚马逊将AWS打造成了云计算时代的基础设施，Anthropic正在成为自动化研发、企业决策乃至自动驾驶的底层平台。

用户@Sam_ko4写道：“Anthropic曾经是那个弱者。现在他们即将比OpenAI更值钱。这是AI版图的一场地震，也是一次巨大的押注：押注‘安全AGI’而非‘快速行动，打破常规’。”

这种“安全感”不仅是技术层面的对齐，更是商业层面的确定性。对于企业级客户来说，他们不需要一个会写诗、会产生幻觉、会输出不可控内容的人格化模型，他们需要一个像自来水管一样稳定、即使涨价也能明确预测产出的工具。

Anthropic抓住了这种心理。他们不急着想推翻现有基建去建“星门”，而是通过与亚马逊的深度绑定(Rainier集群)，确保了算力的基本面，然后全速冲刺营收。

看空者则认为，这就是一场建立在“价格通胀”之上的估值幻觉。如果年化营收的激增有近一半来自单方面调高Token价格和限制订阅权益，那么这种营收的“含金量”确实要大打折扣。

不少看空者警示，这种FOMO驱动的估值极易引发踩踏。如果2026年底或2027年的IPO无法支撑起这个千亿甚至万亿美元的盘子，现在高价入局的投资者将成为被收割的“最后一棒”。

推特用户@EdwardHeesten面对9000亿这个数字，只发了一句简短的嘲讽：“9000亿美元？AI是在印估值吧。”

言下之意，这种身价的暴涨已经脱离了传统财务逻辑，更像是一场数字游戏。@Gatewayxchange则表现得更为忧虑：“估值已经变得荒谬，AI泡沫正在急速膨胀。”

有用户更是直白：“在AI泡沫破裂之前，再最后疯狂拉升一波。”

六、结语：硅谷的新秩序

AI领域的竞赛越来越狂热。曾经，OpenAI是这个行业的绝对定义者；如今，Anthropic用更务实的商业落地和惊人的营收增速，给全世界的投资者展示了另一种路径：在AGI到来之前，先让AI像电费一样成为企业的刚需。

这场价值9000亿美元的博弈，赌注不仅是金钱，更是通往下一个计算时代的门票。至于这朵狂热的云彩背后是黄金还是暴雨，答案或许就藏在Claude Code下一次跳涨的Token成本里。