

“养虾”初体验—— 当你的电脑有了一个“影子”同事

□ 本报记者 胡羽

“你养‘龙虾’了吗？”这句话成了最近科技圈新的问候语。
当这只“龙虾”真正爬进你的电脑，它究竟是超人助理，还是需要不断投喂的“数字吞金兽”？为了探寻热潮背后的真实生态，记者找到多位正在“养虾”的人。那些把“龙虾”请回家的人，后来怎么样了？

我在养一个会自己干活的AI

3月10日，北京一所高校的人工智能专业博士生王哲（化名），在社交媒体上开设了一个新账号，取名“小沛养成日记”。他要去做一件新鲜事——把自己养“龙虾”小沛的过程记录下来。

“我在养一个会自己干活的AI，它不是那种你问一句它答一句的聊天机器人。”王哲解释，“它有记忆，会拆解任务，能自己干活。写论文、看盘、改PPT。过去的AI动嘴，现在它能动手。”

刚开始，王哲也不太相信小沛的能力，只是把最累的活丢给它，例如进行学术调研、查找全球市场资料，“没想到它真能把活干完。”如今，小沛的日程满满当当：凌晨抓取全球市场数据，早上8:30前产出一份投资日报；白天写论文、改PPT、审稿，之后结合DeepSeek、Qwen进行投资决策。他透露，自己持有的10万元基金，当前收益率1.14%，虽然不算高，但这是小沛决策的

结果。

在王哲持续更新时，另一条“养虾”动态正在刷屏。3月初，猎豹移动董事长兼CEO傅盛在直播里，没有带货，也没有讲商业逻辑，只展示自己养的“三万”。

傅盛在直播中分享了一次试验，他花了一天时间、耗费100多美元Token，让“三万”搭建了一个网站。网站包含近100个页面，从“龙虾”的成长日记到科普介绍，图文并茂。他向中台团队，他们做这样一个网站需要多久，团队的回答是“各种开会、讨论、定稿，起码三周，赶一赶能两周。”

在此前接受采访时，傅盛表示，“我要求每个高管、项目负责人养，也会给他们批预算，目前批了10万元以上。这笔投入很值。我关注的是，如何通过AI真正提升工作效率，建立一个真正的AI驱动型组织。”

一个靠个人投入，一个有公司预算，但无论哪种方式，“养龙虾”都绕不开三样东西：技术能力、试错耐心、真金白银。但当这些先行者的故事被不断传播、放大，那些关于成本、门槛的复杂细节逐渐被隐于光环之下。

我也有一只“龙虾”了，但然后呢？

“主要是觉得不能掉队。”阿星是一家互联网公司的运营，每天刷着“AI取代人类”“一人公司”的帖子，“上周看到腾讯楼下排队免费安装的新闻，我就觉得，这东西我必须得有，哪怕先放着，但不能没

有。”

阿星的想法代表了这波热潮中一个庞大的群体。他们或许没有王哲的技术功底，也拿不出傅盛的预算，但他们有一个共同的念头——拥有“龙虾”，就能离被时代抛下的恐惧远一点。

几天前，阿星花99元在网上找人远程部署了这只“龙虾”。“但然后呢？”这个问题，他自己也答不上来。“使用最多的就是帮我整理一个新闻早报吧。”稍微复杂一点的任务，它搞不定，经常报错。

一场线下活动印证了这种焦虑心态。前不久，一位AI博主分享了OpenClaw主题分享会的见闻，活动报名超1500人，但当主持人问“有多少人真正上手操作过”时，举手者寥寥。

“大部分人在Fomo（害怕错过）。”上述博主认为，大家害怕错过的，不一定是技术本身，而是那个“别人都有我也得有”的参与感。至于“然后呢”，那是挤进这场热闹之后，每个人都需要独自面对的问题。

我赚的不是技术钱，是省事钱

有人愿意为焦虑买单，就有人靠贩卖“解药”赚钱。

“去年9.9元教你部署DeepSeek，今年在OpenClaw上又上演了。”一位科技博主如此感叹，相似的商业模式，不同的技术热点，仿佛一个轮回。

24岁的计算机研究生周远（化名），在社交媒体发帖提供远程安装服务，“59元一

位，包成功。”高峰期一天5单。“找我的人都是纯小白，对着教程装到一半就报错。”周远说，“我赚的不是技术钱，是省事钱。花百八十块钱，省下时间，也跳过了面对代码的挫败感。”

短短十几天，周远靠装“龙虾”赚了一个月的生活费。他还发现，这门生意正在自动“进化”。随着第一批用户逐渐上手，新的需求开始涌现：有人装完不会用，催生了“代训”服务；有人觉得太折腾，又催生了“上门卸载”的生意。围绕一只“龙虾”，形成了完整的服务链条。

更成体系的是各种付费社群。记者申请进入了一个300余人的OpenClaw学习群，群主正在大力推广“新手训练营”，打出了“低门槛、低预算、多实操”的广告语，早鸟价99元，7天实战直播加详细文档，承诺教会安装、训练、搭建多个OpenClaw组件。

从个体手艺人到付费课程，这波“龙虾热”中的“卖铲”生意，正在快速分层和专业化。而信息的传播路径，也形成了一种“连环套”：你从一个社交媒体平台看到一个诱人的引流视频，被引导关注某个博主，然后被拉进群，最后被推荐购买课程。每一环都在收割注意力，每一环都在制造新的焦虑，再贩卖新的“解药”。

每一次技术浪潮都会留下一道考题。对于普通人来说，这道题或许不是“我能不能追上”，而是“我是否真的需要”，以及“我能否驾驭它”。毕竟，工具再强大，真正决定方向的，是使用工具的人。

“养虾”爆火即遇冷， 如何安全参与？

□ 本报记者 郝亚男

OpenClaw热度尚未完全褪去，便被内容平台、券商行业及监管部门多方联合提示风险，上演了一场“刚走红就遇冷”的戏码。

热度与争议并存之下，一系列疑问也随之而来：“养虾”到底有什么风险？普通人能“养虾”吗？需做好哪些安全防护？

爆火的“龙虾”被泼盆“凉水”

“龙虾”的降温，并非毫无征兆。

多家媒体报道，有用户安装“龙虾”后出现被网络攻击、误删文件等情况。近日，工信部和国家互联网应急中心也连续发布了安全预警和风险提示。

3月11日，工信部网络安全威胁和漏洞信息共享平台针对“龙虾”类智能体提出“六要六不要”建议。这份提示指向的，正是热潮中被忽略的另一面——系统权限、数据安全、隐私泄露。

工信部预警提示，OpenClaw这款开源AI智能体在默认或不当配置情况下存在较高安全风险，极易引发网络攻击、信息泄露等问题。国家互联网应急中心表示，前期，由于OpenClaw智能体的不当安装和使用，已经出现了一些严重的安全风险。

内容平台、券商行业等多方也“喊停”。3月10日，小红书率先亮剑，发布针对AI托管运营账号的治理公告，成为国内首家明确对OpenClaw及其衍生应用出手管控的内容平台。小红书此次治理的核心目标，正是那些借助OpenClaw等开源框架，实现内容自动生成、自动发布，甚至在评论区模拟真人对话的“僵尸水军”账号。

同样的紧急防控，也发生在券商行业。3月11日起，多家券商陆续密集下发关于“小龙虾”的内部合规提醒及相关通知，对OpenClaw的安装、使用、接入等环节作出明确限制。截至目前，已有至少20家券商加入防控行列，业内人士预测，未来还将有更多券商跟进发布相关合规要求。

“养虾”如何安全“上车”？

“养虾”到底有什么风险？

“OpenClaw能够全面操控电脑，拥有超高系统权限，一旦被攻击或滥用，可能导致系统被控、隐私信息和敏感数据泄露等严重后果。中国通信工业协会数字平台分会副会长高泽龙告诉记者，OpenClaw作为开源项目，其生态中存在大量第三方插件和组件，这些插件和组件可能存在安全漏洞或被恶意利用，导致供应链遭受攻击。

风险之下，普通人还能“养虾”吗？需做好哪些安全防护？

从事信息科技行业多年的元岳信息科技（济南）有限公司负责人张钦明是一名“龙虾”的深度使用者，早就把“龙虾”融入到他公司的日常工作中，甚至公司同事之间的“龙虾”可以交互工作。

“‘龙虾’类产品存在一定风险，本质原因是电脑可能被接管，目前还无法进行完整背景校验，有被外部控制的风险。”张钦明给出了建议，“这需要通过多种手段进行管控，对相关能力做适当限制，增加日志记录、内容审核与行为监控，对电脑环境加强隔离，将相关能力进行隔离管控，对敏感数据进行区分、脱敏处理等。”

不可否认的是，“龙虾”的出现，真正实现了AI工具从“只会回答”到“能够干活”的能力跨越，助推AI技术迈上了一个新的台阶。但新鲜事物的出现，往往伴随着“野蛮生长”，其背后的安全漏洞，也意味着行业规范需要快速跟进、及时补位。

高泽龙指出，高风险AI工具通常缺乏完善的安全机制，如指令校验、多层审核、终止指令响应等，由此，AI智能体工具需建立安全规范或行业标准，遵循默认拒绝、最小权限、纵深防御等安全设计原则，确保AI智能体在数据处理、隐私保护等方面符合法律法规要求，保障用户信息安全。

AI的“隐形账单”正被中国算力改写

“养虾”经济学：算力消耗与成本博弈

□ 本报记者 王新蕾

一只红色的卡通龙虾，正在屏幕上掀起一场生产力革命。

“你看，《硅谷大佬最狠预言：2034年AI可替代80%工作》这一篇，是我的员工用他的‘龙虾’去写，然后发给我的‘龙虾’，我的‘龙虾’按照我的标准去审批，然后发到公众号草稿箱，我只需要点发布。”元岳信息科技（济南）有限公司创始人张钦明对记者展示他的龙虾“老元子”。

在他看来，人工智能正从“对话玩具”向“生产工具”进化。3月11日，他在济南组织了一场免费安装OpenClaw的线下活动，吸引了150多人参加。“这次活动，从前期做海报到后期做视频，都由我的龙虾‘老元子’搞定。做视频只用了10分钟，这在过去要半天。”张钦明说。

开源免费，不等于使用免费。“一个好的AI智能体，会消耗很多的Token。在这次安装活动上，我们也找到了免费Token给大家用。”张钦明提到。

Token“黑洞”：

从“按需取水”到“永动抽水”

“龙虾”每一次执行任务——无论是自动浏览网页收集信息，还是分析本地文档撰写摘要——都需要向这些模型的API发送请求，计费单位正是Token。

Token是一种独特的商品。它在AI芯片中由电能转化而来，却彻底脱离了物理形态的束缚，没有海运、仓储和物流成本，能以光速通过海底光缆，在毫秒之间触达全球。

“虽然从形态上看，它还是聊天窗口，但对普通人而言，它将自主规划、调用工具、持续执行并进行多轮自我修正的工作流



▷ 3月11日，元岳信息科技（济南）有限公司组织免费安装OpenClaw线下活动，吸引150多人参加。

门槛大幅降低。”张钦明提到，这也导致OpenClaw做一个看似简单的任务，背后可能触发成百上千万Token的剧烈消耗。

传统的AI对话是“即用即走”，OpenClaw这类智能体需要7×24小时不间断站岗。这种从“偶尔用”到“全天候用”的模式转变，意味着算力消耗从“按需取水”到“永动抽水”，对底层基础设施的规模、稳定性和能效都提出了更高维度的要求。

这场看似“免费开源”的技术狂欢背后，是一场关于算力消耗与成本控制的精密博弈。

算力焦虑：

“西数东算”成为趋势

Token消耗指数级增长，让全球开发者普遍陷入“用不起”的算力焦虑。根据AI应用平台OpenRouter的数据，截至目前，

OpenClaw的累计Token消耗量已达8.52T（万亿），稳居该平台应用流行度榜首。

可喜的是，国产大模型在性价比上展现出独特优势。例如，智谱AI的GLM-4.6模型，通过算法优化，在同等任务下比上一代节省了30%以上的Token消耗。3月4日，“AI六小龙”之一的阶跃星辰宣布其Step 3.5 Flash模型全面开源，一天内就登顶OpenClaw调用量榜首，并在OpenRouter上持续位居调用榜前列。

中国的大模型之所以能在全球市场“屠榜”，其核心竞争力在于提供了80%的能力、20%的价格。越来越多开发者将海量、繁琐、容错率高的基础任务，全部交给性价比卓越的中国模型处理，让“西数东算”成为趋势。

OpenRouter数据显示，2026年2月，中国模型的周调用量历史性地首次反超美国；在短短一年内，中国模型在该平台的份额从不

足2%飙升至近30%，并在调用量Top5榜单中占据四席。

“世界Token工厂”：

从卖煤卖电到卖算力卖Token

在国内，MiniMax、月之暗面等厂商围绕Agent场景布局，已推出了云端部署的Claw助手。不过，短期内高强度的研发投入与激烈的市场竞争，给国内厂商带来了明显的成本压力。

“即便如此，大部分用户乃至厂商仍看好国产AI大模型的长期表现，因为一个更深层次的、结构性的优势在为中国AI护航——AI运营成本的60%至70%都源于电力，这是中国的强项。”张钦明说。

这带来了极致的性价比。例如，在输入价格上，MiniMax M2.5仅为0.3美元/百万Token，而同期Claude Opus 4.6高达5美元/百万Token；在输出价格上，MiniMax为1.1美元/百万Token，Claude则高达25美元/百万Token。也就是说，同等能力下，MiniMax便宜了10到20倍。

中国Token的出海表明，凭借“廉价绿电+极致工程能力”的组合拳，中国正在将本土的电力资源高效转化为全球通用的数字商品，扮演起AI时代“水电煤”供应商的角色，经历从“世界工厂”到“世界Token工厂”的深刻转型。

有了这种“基础设施级”优势，再叠加场景优势，几乎所有知名的中国大厂都已开发了对接OpenClaw的程序或工具。张钦明的元岳科技自主研发的“元岳版龙虾”——“AivoClaw”也即将发布，“这是我们基于OpenClaw架构定制的内容创作智能体产品，专为内容创作者、短视频运营者及中小企业打造。”

OpenClaw催化商业落地，AI产业有望进入Agent时代

投资者“养龙虾”，谁先受益？

□ 本报记者 郝亚男

“养龙虾”热潮还在延续，相关话题接连霸榜热搜，形成了现象级的社会议题。爆火的“龙虾”是什么？投资者为何钟爱“养龙虾”？股市也掀热潮，谁先受益？

投资者“养龙虾”

3月10日，智谱宣布正式上线AutoClaw（中文名：澳龙），用户下载安装后，可以在本地电脑上一键部署“龙虾”。据智谱介绍，AutoClaw是实现一键安装的本地版OpenClaw“小龙虾”，预置50+热门Skills，支持一键接入飞书等即时通信工具。

当天，智谱一度大涨超过20%，截至港股收盘，营收649港元/股，涨超12%，总市值超2800亿港元。

A股市场上，投资者也相中“龙虾”上游算力、电力板块。继3月9日算力租赁概念股、电力板块快速拉升后，3月10日，CPO（光模块）、PCB

（“电子产品之母”印制电路板）等算力硬件股集体走强，长光华芯20cm涨停，创历史新高，中英科技、捷迅兴、东山精密、汇绿生态、广合科技、长飞光纤涨停。

备受市场瞩目的“龙虾”是指开源AI智能体（Agent）OpenClaw。“龙虾”的厉害，在于它不再像以往的AI助手那样只能“动口”提建议，而是真正可以“动手”干活。从简单操作到复杂任务，它都能自主完成，真正实现从“只会回答”到“能够干活”的能力跨越。

OpenClaw火爆的同时，一些企业也争先入局抢做自家生态的“龙虾”。3月6日，小米推出国内首个手机端类OpenClaw的Agent应用Xiaomi miclaw。3月9日，腾讯也推出全场景AI智能体WorkBuddy。同日，火山引擎正式上线ArkClaw，无需复杂配置，打开网页即可使用7×24小时在线的AI助手。360集团创始人周鸿祎也明确表示要做OpenClaw相关产品，称360将推出OpenClaw一键安装简化版，让每个人“养虾”都很方便。

投资者为何钟爱“养龙虾”

投资者“用脚投票”，看中了“龙虾”

背后的新增增长点。各大券商研判认为，以OpenClaw为代表的AI智能体，有望推动AI产业进入Agent时代，拉动AI Agent加快商业化落地。

开源证券认为，OpenClaw的火热源自大模型推理、多模态及Agent工程化能力的大幅提升，随着安装用户量的增长，或进一步拉动模型Token量大幅增长及推理算力、上云需求、工具、社交、娱乐等领域垂直AI应用产品受益于模型能力持续提升，或延续B/C端用户规模和商业化（ARR）收入高增。

OpenClaw高热度持续，带来算力需求激增，企业端已争先接入。腾讯云、阿里云、华为云、天翼云、移动云、京东云、火山引擎、百度智能云等纷纷宣布支持。同时，Token消耗从“人机对话”升级为“机器自循环”，一次任务可能消耗数十万、数百万Token，带动海量的算力需求。“Token消耗数加速攀升，有望拉动算力需求，维持算力链条通胀趋势；助力国产大模型需求提升，并加速其出海进程。”华西证券指出。

风口究竟有多大

从商业化落地来看，OpenClaw推动AI产业进入Agent时代，让“一人公司”加速

发展。

政策端也迅速响应，多地密集出台专项扶持举措。深圳龙岗推出“龙虾十条”，以免费算力、最高千万元股权投资等真金白银支持创业，助力AI“一人公司”发展；无锡高新区发布“养龙虾十二条”，单项补贴最高可达500万元；苏州正在研究包括算力、Token在内的扶持政策，全面拥抱这一AI新风口。

此外，凭借较低的代码门槛、灵活的部署方式以及24小时待命的自主执行能力，不少证券从业者也对其展现出浓厚的兴趣。截至3月初，已有方正证券、广发证券、中信证券、东吴证券、东北证券等八家券商发布相关研报，内容涵盖Windows、Mac、云服务器等多平台部署方案，以及金融数据接入、条件选股、财报分析、量化回测等核心投研场景的实操教程。

从两会热议到地方加码，从企业布局到大众参与，这次“龙虾”带来的市场机遇到底有多大？根据IDC相关测算，中国企业的Agent规模正在进入加速期。随着本土模型能力的持续升级、智能体技术与应用生态的快速成熟，以及产业政策的叠加共振，中国企业Agent数量将在2031年突破3.5亿规模，年复合增长率将达到135%以上。

