

每月在AI上花够1500元才算“及格” 邴龙志：你敢花，我就敢报

长江日报记者陈智

“用最贵的AI，做最好的AI。”说这句话的是模态跃迁CEO（首席执行官）邴龙志，00后。他的公司在光谷，团队目前70人，硕博占80%以上。

他给员工定下一个特别的KPI（绩效指标）：每个研发人员每月至少花1500元在AI工具上，公司全额报销。这笔资金专项用于购买算力、AI工具的调用额度，订阅各类大模型服务，开通各种AI软件的会员……

“超过1500元也没关系，你敢花，我就敢报。”邴龙志说。



模态跃迁首席执行官
邴龙志

AI 从免费到付费

近日
上海电信正式发布Token（词元）
资费套餐
1元对应25万额度点

豆包要推三档付费增值服务
月费用在**68元至500元**之间

阿里云、腾讯云算力也纷纷调价

AI算力像水电一样“入户”
加速进入寻常百姓家



与此同时

模态跃迁每月补贴研发人员**1500元** AI使用经费的举措
引发网友热议



邴龙志：
上个月的KPI大家完成得怎么样？
每月发的1500元额度用完了吗？
有没有新成果？

我在养公司研发的“龙虾”，工作效率提高不少。😊😊😊



我在试用我们内部开发的跃迁智能体，消耗了1000多万Token，做了好几个MVP到市场上验证，效果相当不错，时间省了一大截，这钱花得值。😊😊😊



邴龙志：嗯，表现都很不错，继续加油！这是投资你自己的产品和未来。

领导，我这个月在各类AI工具上足足花了3000多元，超额了咋办？😭😭😭



超了也没关系，
你敢花，我就敢报。



网友热议

网友：哇~好羡慕！

网友：希望同等待遇。

网友：求一个做PPT好用的AI，我愿意付钱。

网友：作为个人，付费还是感觉价格昂贵。但如果作为产业，折算投资回报比，AI用得好性价比还是很高的，这也是一种大趋势。

图片由AI生成

“工资多少，就在AI上花多少”

公司的“AI补贴”制度从2025年中就开始了。

当时市面上还没几家公司这么干。邴龙志给研发人员每月1500元额度，他用一句话概括自己的理念：“你的工资有多少，最好就在AI上花多少。”

“不是自费，是公司掏钱。但前提是你得真的去用、去折腾、去试错。”邴龙志说，很多人对AI的认知停留在“听说很厉害”，但自己从来没碰过。给他报销额度，他就不好意思不碰了。

这笔投入并非小数目。“从去年下半年补贴制度实施以来，已发放超过30万元。本月已经发放了约8万元。”模态跃迁行政主管侯明月说。

她正在养一只公司自主研发的“龙虾”（AI智能体），作为她的工作助手，专门帮她输出材料、提供经营建议。“它得懂我的工作风格，留存了我的历史资料，还懂我下一秒要说什么。”

公司里每个人习惯不一样。有人养了好几只“虾”，有人还在摸索。当氛围起来了，大家会分享“我今天用AI又探索了什么”，会争论哪个模型更好用、哪个工具更高效。

2003年出生的陈锦杰是模态跃迁全栈开发工程师，4月在AI上花了3000多元，包含算力购买和各种AI平台开销。“上个月试用我们内部开发的LeapAI（跃迁智能体）时，我就消耗了1000多万Token（词元）。虽然预算‘烧’了不少，但做了好几个MVP（最小可行性产品）到市场上验证，效果相当不错，时间省了一大截，这钱花得值。”

侯明月则用AI大大提升了工作效率，她打开能快速制表的AI工具向记者展示：“以前用免费版，觉得也就那样。用了付费版之后就回不去了，算力充足，效率大大提升！”

“AI渗透率都要达到50%以上”

为什么这么干？邴龙志的想法很简单：AI不是飘在天上的技术，而是握在手里的工具。

2020年，他和两位武大师兄弟在校园“红房子”里创业，三人都不是新手。邴龙志连续多次创业，开过店铺，也做过千万GMV（商品交易总额）的平台；合伙人的AI项目不靠融资就做到了百万用户。“我们常开玩笑，虽然是3个‘00后’，但也是半个创业‘老司机’。”

他们决定不只做大模型，而是做“桥”、做“生态”——把大模型能力和行业需求链接起来。“要把这件事做好，做到极致，团队里每个人都得深度使用AI。”所以，他干脆用补贴激励大家用起来。

效果如何？目前，70个人的团队调动各种智能体，实现了传统600人的工作效率。“目前我们接到的订单量，传

统需要1500人来扛。”邴龙志说。

公司定下了一个硬指标：到今年年底，所有岗位、所有环节的AI渗透率都要达到50%以上，“凡事都要坚持AI FIRST（AI优先）、AI Native（AI原生）的思路”。

“前端现在80%以上的工作都由AI完成，运营也是。”邴龙志说，“未来3到5年，甚至更快，一切只需要在电脑上敲敲点点就能干的事，AI都能干。到那时候，人就专门去做AI做不了的事。”

什么是AI做不了的事？“与物质世界的交互、人与人之间的情感交流。”邴龙志说，“大家应该多思考怎么和人沟通，如何产生好的点子，怎样做出有温度的产品和内容。把好的想法转化为能与世界交互、更有生命力的事情，这些才是最重要的。”

从“发补贴”到“建生态”

3月3日，“光谷人才日”恳谈会举行。10位海内外人才代表围坐一圈，向光谷人才工作提建议。轮到邴龙志时，他的话立马吸引了全场目光：“能不能建立AI大模型‘奇才怪才’专项引育机制，以超常规方式引进AI技术牛人？”

他拿自己的公司举例，模态跃迁的大量顶尖人才是通过开源社区、各种竞赛等实战渠道成长起来的，按照常规学历认定模式，很难被认定为人才。“不能只看论文、看职称、看学历，要看大模型词元调用量级，看真实的代码能力。”坐在对面的光谷人才工作局负责人当场“接单”。

不到一个月，3月31日，光谷AI人才新政正式发布：全球招引“奇才、怪

才、天才”，不看学历看实战，最高支持1350万元。

就在当日，“开源聚变人工智能研究院”揭牌，邴龙志出任院长。一周后，开源聚变AI社区正式上线。社群交流、AI商城、智能体工坊——七大板块集于一体，全市300余家AI企业及团队已入驻。

“我们公司也是从零走过来的，太清楚那种有想法但找不到资源的感觉。我们想给更多OPC（一人公司）一个信号：你不是一个人在走这条路。有人在为你搭桥铺路，有人在跟你并肩向前。”他说，发AI补贴是让团队动起来；建社区、推政策，是让更多人动起来。

模态跃迁给员工发AI补贴引发热议

反响

网友直呼“希望同等待遇”

近日，上海电信正式发布Token（词元）资费套餐，1元对应25万额度点。豆包在保留免费基础版的前提下，也推出三档付费订阅服务，月费用在68元至500元之间。阿里云、腾讯云算力纷纷调价。此前，广东、江苏、湖北、山东等地运营商也相继推出Token套餐。

就在AI付费话题持续发酵的同时，模态跃迁推行研发人员每月至少投入1500元使用AI工具，费用报销的举措，一经报道迅速引发全网热议，不少网友直呼“希望同等待遇”。

网友@路遥评价：“作为个人，付费还是感觉价格昂贵。但如果作为产业，折算投资回报比，AI用得好性价比还是很高的，这也是一种大趋势。”网友@八月在评论区推荐：“求一个做PPT好用的AI，我愿意付钱。”

“AI必须收费，不然行业很难健康发展。”关于AI付费，邴龙志认为，“产品都是企业做的，企业只有卖出产品、赚到钱，才能长期稳定经营。”

5月12日，腾讯研究院发布研究数据显示，AI用户整体付费比例为9.8%，其中四成以上用户月付费金额集中在30到100元区间。使用频率越高的用户付费意愿越强，使用效率感知越明显的用户付费积极性也越高。研究认为，AI大模型付费市场已初步显现。

（长江日报记者陈智）

长江
财经
周刊

8

长江日报

2026年5月18日 星期一

责编：殷雪君 美编：陈昌
版式：朱彬 责校：蔡扬

记者体验

“把标题改成蓝色，正文用宋体，加一页产品优势对比。”

5月13日，长江日报记者在模态跃迁采访时，收到了企业自研的最新AI产品LeapAll·PPT的内测链接，尝试了一把用“嘴”做PPT（演示文稿软件）。记者发出指令几秒钟后，PPT页面自动完成了修改。没有拖拽，没有格式调整，全程只需要动嘴说，或者打字输入指令。

“程序员现在称Vibe Coding（氛围编程）为‘口喷代码’。”模态跃迁运营总监李凯笑着说，“用我们这个最新产品做PPT，就是‘口喷PPT’。”

“以前做PPT，你都知道怎么排版、怎么对齐、怎么调格式。”李凯介绍，现在，依靠最新的AI文生图和图生图的能力，用户只需要用自然语言描述修改意图，它就能帮你搞定页面上任意内容和样式的调整。

模态跃迁AI产品的功能远不局限于做PPT。他们即将发布的跃迁底座2.0产品“Leap系列”是一个桌面端应用，功能更全。而LeapAll·PPT则是把PPT这个高频场景单独拆分出来，做成一个轻量的网页工具，打开浏览器就能用。

“我们不只是用AI，更要和AI融合共生。”模态跃迁首席执行官邴龙志说，ALL in One（合而为一）是跃迁底座2.0真正想传递的东西，不是把一堆工具堆到你面前，而是让AI自然地长进你的工作和生活里，让技术回归人本，重塑人在各个场景下的核心角色，让人成为AI能力的中核。

“我们正在做一台LeapDream（跃迁许愿机）。”邴龙志说，“有了它，你不是多了一个AI助手，而是有了一支AI造梦团队。文案、设计、产品、项目经理集于一身，它不仅将你的想法落地为现实，更懂你的每一个真实需求。”

目前，模态跃迁底座已深度服务政务、工程咨询、水利、教育、文旅、制造等10余个领域，涉及用户群体上百家，目前已与长江产业集团、湖北省大数据集团、攀升集团等重点国企形成深度合作。

（长江日报记者陈智）



扫码看视频

本版统筹：陈永权
本版制图：陈昌