

前不久，人工智能应用豆包在应用商店悄然上新了付费订阅方案，这意味着主流国产大模型“全免费”格局首次出现松动。社交媒体上，“只要收费就卸载”与“天下没有免费的午餐”两种声音激烈碰撞，相关话题冲上热搜。如何看待商业模式从免费走向收费？这是服务升级还是倒退？

看清豆包收费的逻辑，首先要弄明白免费背后的成本。截至2026年3月，豆包大模型日均Token（词元）调用量已突破120万亿，在3个月内翻了一倍，算力支出大幅增加。所谓“免费”，从来不是没有成本，只是成本被暂时悬置在了半空，等待一个落地的时刻。与其说这是慷慨，不如说是一种尚未完成的商业叙事。当算力账单膨胀到结构性亏损的地步，“免费”就成了一个悬于头顶的行业风险。

免费模式难以为继，并不等于说收费就能解决问题。关键在于，收费之后消费者能否获得与价格匹配的真价值。从这个角度看，人工智能企业更应该把收费当作一场进阶挑战。当价格标签挂上去那一刻，行业竞争就从比拼下载量、日活跃用户数量等指标，更多转向满足用户应用需求的较量。收费不意味着“劝退”，只要用户觉得物有所值，付费服务也会是你情我愿。对一些消费者而言，选择付费模式以获得更优质的服务，好过在“全免费”的表象下，承受广告泛滥、数据滥用、服务缩水等隐性代价。

回望互联网发展历史，类似的转折并不罕见。视频网站曾经普遍免费，虽然也不乏佳作，但精品创作缺乏可持续性。随着付费会员模式逐步确立，《漫长的季节》《我的阿勒泰》等“叫好又叫座”的精品剧集获得了更稳定的创作支撑，不少作品还走出国门赢得国际口碑。音乐平台推出付费模式后，词曲创作者的权益得到更好保障，音乐市场也更加繁荣。形成成熟的商业模式，让从业者有合理回报，事关服务品质和消费者体验，以及产业创新的正向循环。

扩大范围看，抵制免费陷阱或超低价竞争，也是“反内卷”的重要抓手。健康的市场，必然基于良性的竞争。近年来，从电商到外卖，从共享单车到社区团购，不少新业态都经历过“烧钱、扩张、洗牌”的剧烈震荡。补贴退潮后，容易产生资源浪费、权益受损等后遗症，很多用户对此都有直观感受。合理的付费机制则能实现企业、平台、创作者、消费者的多方共赢。

坚持有效市场和有为政府相结合，是“十五五”时期经济社会发展必须遵循的原则之一。形成既“放得活”又“管得好”的经济秩序，离不开市场价格监管的有效作为。在企业进行商业模式创新的同时，有关部门应以刚性监管消除价格乱象、打破价格垄断，让价格指挥棒指引行业提质升级、远离无序内卷。

如果说技术创新解决的是“能不能”问题，那么商业模式创新回答的则是“可不可持续”问题。从“免费午餐”走向“价值账单”，目的是更好发挥市场决定价格、匹配供求、促进竞争的作用，让创新成果真正接受市场的检验。在人工智能领域，这条路才刚刚铺开，过程值得审视，前景值得期待。

总论点

国产大模型从免费转向付费，是行业商业模式的必然调整。转型核心不在于价格本身，而在于价值对等、提质升级、规范秩序，以合理付费构建可持续产业生态，依托市场调节与政府监管，推动人工智能行业摆脱无序内卷，实现长效健康发展。

分论点

1. 直面成本压力，免费模式难以为继

大模型运行算力成本高昂，长期免费造成结构性亏损，潜藏行业风险，商业模式转型势在必行。

2. 坚守价值本位，付费倒逼服务提质

收费推动行业竞争转向价值比拼，优质服务匹配合理价格，规避免费模式下广告泛滥、服务缩水等问题，实现双向共赢。

3. 借鉴行业经验，付费筑牢产业根基

参考视频、音乐平台转型历程，合理收益反哺创作与研发，构建产业创新正向循环，摆脱低价内卷。

4. 强化双向发力，监管护航市场秩序

发挥市场定价作用，辅以政府刚性监管，整治价格乱象与垄断，营造良性发展环境。

论据：

理论论据

- 免费并非零成本，只是成本暂时延后，长期亏损会演变为行业风险。
- 商业模式创新决定产业能否持续发展，技术创新解决应用可能性问题。
- 有效市场和有为政府相结合，才能形成放得活、管得好的市场秩序。
- 合理付费机制，可实现企业、创作者、消费者多方共赢。

案例论据

- 国产大模型豆包推出付费订阅，打破行业全免费格局，引发社会热议。
- 视频网站、音乐平台推行付费模式，保障创作者收益，催生大批精品内容，繁荣文化市场。
- 电商、外卖、社区团购等业态，曾因低价补贴陷入无序竞争，留下诸多发展后遗症。

对策：

- 企业层面：以付费为契机打磨产品、优化服务，确保服务价值与收费标准相匹配。

- 行业层面：摒弃烧钱扩张的旧思路，树立价值竞争理念，杜绝低价内卷。

- 监管层面：加强价格监管，打击价格垄断、乱涨价等行为，维护公平市场环境。

- 发展层面：依托成熟商业模式反哺技术研发，推动AI技术持续迭代创新。

金句：

1. 天下没有免费的午餐，免费只是暂时的商业状态。
2. 技术创新解决“能不能”，商业模式创新回答“可不可持续”。
3. 从“免费午餐”走向“价值账单”，让创新成果接受市场检验。
4. 合理付费实现多方共赢，良性竞争护航产业长远发展。

成语：

难以为继：长期免费模式受高额成本制约，无法持续运转。

物有所值：付费后获得的服务品质与价格对等，保障消费者权益。

无序内卷：行业陷入单纯低价比拼，忽视品质提升与创新发展。

行稳致远：成熟可持续的商业模式，助力行业长期稳健发展。