

基流科技胡效赫： 做 AI 算力集群赛道的独立第三方

▣ 学生记者 胡之萱 本刊记者 朱芙蓉

数据、算法和算力是人工智能发展的三大核心要素。其中，算力被称为人工智能的“发动机”和核心驱动力，是继水、电、气、路、网之后的新型基础设施。在算力创业领域，基流科技创始人兼首席执行官胡效赫凭借深厚的学术积淀与敏锐的商业嗅觉，在云计算与超算的融合地带开辟出一条新赛道。创业仅两年，基流科技就成为国内极少拥有数个万卡集群落地经验的 AI 基础设施厂商，夯实了“AI 算力集群提供商”的企业定位。

“先创业，再遇到 AI 风口”

“AI 算力本质上是云计算和超算的融合，而我恰好在这两个领域都有积累。”采访时，谈及创业核心优势，胡效赫如是概括。

胡效赫本科期间就对创业有浓厚兴趣，曾担任自动化系科协主席，参与过智能机器人、移动互联网等多个创业项目。他早就意识到：“创业需要一技之长，否则只能停留在运营或开发阶段。”

2014 年，胡效赫师从李军老

师攻读博士学位，主攻分布式系统与高性能计算，为云计算领域的积累打下基础。李军老师拥有丰富的产学研经验，一番话让他对读博有了新的认识：“念博士就像一次创业，要自己找方向、开题、解决问题，答辩如同路演，发论文好比发布产品。”

2015-2016 年，胡效赫以访问学者的身份赴伯克利大学深造，进入了诞生 Spark 大数据系统的实验室。这段经历让他对云计算有了全新认知：“计算机体系结构的核心理论三十年前就已基本定型，真正的创新在于将系统方法论应用到新场景中。”

博士毕业后，胡效赫选择在清华网络安全实验室做博士后。他把实验室称为“创业孵化基地”，多位学长都有创业或企业经营经验，常常彼此交流，创业氛围很好。期间，商汤科技研究院实习半年的经历，成为他从学术研究到产业实践的关键过渡。研究院是商汤大装置早期的原型研发团队，“那段实习让我接触到了更多工业界的实践与朋友。”胡效赫说。

2022 年下半年，即将结束博



胡效赫

清华大学自动化系 2010 级本科、2014 级博士。博士期间在 University of California, Berkeley 访学一年。2020-2022 年，在清华大学网络安全实验室做博士后，主要从事计算机网络和分布式系统的研究工作，先后参与了国家重点研发计划、自然科学基金、华为腾讯横向合作项目等多个重要课题。2023 年创办基流科技，任首席执行官。

后第一份合同的胡效赫站在职业十字路口：是续约留实验室继续研究，还是投身创业？彼时 AI 大模型尚未全面爆发，但他已敏锐捕捉到算力需求快速增长的行业趋势。

“和其他 AI 创业公司不同的是，我们是先准备创业，再遇到 AI 风口。”胡效赫及其团队被推荐给奇绩创坛的陆奇博士，经多轮沟通面试后，团队在年底拿到奇绩创坛 200 万人民币种子轮投资。不久，水木校友种子基金、卓源亚洲、启迪之星创投、奇绩创坛等机构参与了种子 + 轮投资。

“投资人的建议很中肯，他们说创业必须全职，兼职是很难做成的。”在投资人鼓励与自身创业意愿驱动下，胡效赫与出身金融机构的北大毕业生、高中同学谢文奇联手，正式启动创业项目。由此，胡效赫成为清华网络安全实验室走出的第六家创业公司创始人。

2023 年 2 月，基流科技完成注册，成为清北联合创业生态的一员。创业初期，团队并未明确“AI 算力”定位，而是秉持“拿着锤子找钉子”的思路，凭借分布式系统、高性能计算领域技术积累寻找商业机会。“没有人第一天



基流科技办公区

就知道未来要做什么，创业初期的核心是用技术能力解决实际问题。”

做 AI 算力赛道的“独立第三方”

AI 算力赛道巨头环伺，初创企业基流科技却在两年多时间里迅速崛起。面对巨头竞争，胡效赫给出了“突围打法”——立足中游，打造独立、高效、可扩展的 AI 算力集群解决方案。

这一重要认知来自公司成立

之初的第一个项目。2023 年 4 月，胡效赫与商汤科技的朋友交流，发现商汤千卡 AI100 集群性能调优的需求。当时该集群面临华为网络与英伟达 GPU 不兼容的难题，两个厂家互相推诿之下，作为第三方厂商的基流科技，凭借扎实技术能力成功为客户破解难题。这次合作让团队明晰了第三方独立厂商的独特价值：“当大厂之间出现技术壁垒时，独立厂商能以中立身份解决问题，这就是我们的生存逻辑。”这一认知成为基流科技发展的核心战略支点。

基于独立第三方的战略定位，基流科技确立了与巨头“绑定生态”策略不同的发展路径：坚持软硬件解耦技术路线，可灵活适配英伟达、华为等不同厂商芯片。软硬件解耦，是指通过特定的架



面向 AI 智算场景的新一代高性能、高密度以太网交换机，右图为搭载光模块的交换机



基流科技团队（前排左7为胡效赫）

构设计和接口标准化，使软件系统的设计与开发不再依赖于特定的硬件平台，同时硬件也可以独立于软件进行升级和替换的技术理念。“我们要让用户不被单一厂商锁定，拥有自主选择的权利。”胡效赫强调。

胡效赫对 AI 算力产业的分层认知，进一步明确了企业的深耕领域。“AI 产业分三层，上游是算力芯片，下游是模型应用，我们聚焦中游的算力平台，即算力集群。”在胡效赫看来，算力集群是连接芯片与应用的关键枢纽。芯片仅是计算硬件，要将其转化为实际生产力，必须依托一套完整系统支撑，涵盖高速互联的分布式通信系统、具备可扩展性和容错能力的软件栈、高效调度平台及监控运维平台，而这些正是

基流科技深耕的核心领域。

团队的跨领域优势为技术深耕提供了关键支撑。正如胡效赫所言：“做计算的人不容易看到通信的问题，做通信的人看不到计算的瓶颈，而我们擅长跨层优化。”

针对 AI 算力高昂成本与利用率不足的核心矛盾，基流科技通过精细化算力调度、并行策略优化等技术，大幅提升算力利用率的同时降低部署成本。胡效赫表示：“就像学校的冷冻电镜，不可能人人天天用，我们要做的就是用高性价比的方案，让更多用户能用上高性能算力。”对技术细节的极致追求，成为产品竞争力的关键支撑。“在生产环境中，我们可以把函数级性能监测分析的性能影响控制在千分之一

以内。”目前，公司算力集群已实现长稳运行，无故障时间达到行业领先水平。

基流科技的技术商业化独特路径

“技术创新和技术商业化是不同的事情。”这是胡效赫在创业过程中最深刻的感悟之一。在他看来，技术创新可在实验室完成，而技术商业化的核心，是将技术创造的价值转化为可衡量的价格，这需要一套完整的业务逻辑设计。

在商业策略上，基流科技依靠“产投联动”模式，既借政策支持，又引资本助力。资本层面，基流科技已完成7轮融资，其中国资基金占比达六七成，仅上海

国资基金就占据总额的一半。“国资的钱是要还的，这让我们更注重可持续发展。”胡效赫强调，公司在融资的同时始终保持清晰的营收目标，深刻把握“to B”市场的核心是规模效应，只有营收达到一定规模，才能实现量变到质变的行业规律。据了解，创业第一年公司确认营收数千万元，2024 年营收已达数亿元，2025 年将保持 50% 的营收增速。

围绕客户需求，基流科技已构建起三大核心产品体系：高通量统一通信系统、集群运行算力平台、集群建设运维平台。值得注意的是，这些产品并非孤立存在，而是形成“软硬件一体”的整体解决方案。“我们提供整套的算力服务，支持开放定制，这是我们与大厂的差异化所在。”从技术到产品，再到服务，基流科技以商业闭环实现技术价值向商业价值的高效转化。

面对日益激烈的市场竞争，胡效赫有着清醒的认知：“AI 算力的创业窗口期已经过了，明年会有多家相关企业申报 IPO，赛道将进入收敛期。”在他看来，任何一个细分赛道最终只会跑出少数几家创业公司，而基流科技清晰地定位于“独立第三方”。

基流科技已明确技术与业务的未来布局。技术迭代上，公司将持续聚焦算力集群优化升级，



2025 年 9 月 26 日，智源研究院携基流科技等共创团队，发布众智 FlagOS 1.5，构筑大模型至具身智能的开源智算基座



基流科技荣誉墙

向液冷、超级节点等方向发力，以适应芯片密度提升带来的技术需求。目前，公司已与高校合作开展相关研究，同时布局算电协同领域，应对未来算力增长带来的能源压力。

对于中国 AI 算力生态自主化，胡效赫有着清晰的认知与担当：核心挑战仍在芯片和制程，

但软件生态和系统优化的差距正在快速缩小。“我们能做的，就是通过系统层面的优化，弥补硬件的不足，让国产算力集群达到国际一流水平。”他表示，基流科技将持续参与国产算力生态建设，为芯片厂商、应用厂商提供桥梁式支撑，推动整个生态协同发展。



对话胡效赫

提问 有观点认为 AI 算力的窗口期已经过去，行业正从“算力竞赛”转向应用落地。你如何理解当前算力需求的真实态势？这是否意味着算力窗口期并未关闭？

胡效赫 所谓“用 2000 卡直接训出模型”是宣传口径的话术，毕竟仅用 2000 卡不可能做出比 10 万卡更好的效果。模型厂商持续在增加算力投入，模型的迭代并未真正降低核心算力需求，能做的是在特定场景下优化“单位效果的算力消耗”。比如谷歌上一代基础模型预训练动用 40 万卡，最近迭代的模型在 20 项测试中 19 项斩获第一，可见算力需求远未到顶。

原来的模型多是利用互联网的所有数据，当这些数据用完后，模型训练的数据来源正发生转变，更关注于思维链和强化学习的数据源。目前相关发展还很早，所以真实的算力需求并没有停下来，在这个领域里，市场可能还会处在快速增长的阶段。

提问 如何看待独立第三方做 AI 算力的优势？

胡效赫 用户不希望被厂商锁定，集群底层的芯片可以是英伟达的，可以是华为的，也可以是其他厂商的。这就像供应链管理，若所

有供应都来自单一渠道，一旦该渠道因自然灾害或交通不便等问题中断，就可能陷入“一周没有物资”的困境，因此多渠道供应链至关重要。多元共生能防止市场力量过度集中，保障行业的长期健康发展。此外，作为第三方厂商，基流科技的人效高，定价相对灵活，拥有更大的适应空间。

提问 基流科技已完成 7 轮融资，你如何看待资本赋能下的公司发展？

胡效赫 在激烈的一级市场 AI 创业生态里，每个团队都得有一个核心融资负责人，而且融资不能停，这轮关了就得开下一轮。但这跟上一轮移动互联网创业的风险投资不太一样，这一轮的国资占比都比较高。

全国各地都有“人工智能+”相关政策，产投联动对公司和地方产业都有益处。基流科技投资人的国资基金占比高，融资支撑了算力集群的规模化部署，公司已经累计部署接近 8 万张卡，目前在运维的也有 2 万多张。

提问 基流科技为什么将营收作为团队的目标之一？

胡效赫 企业营收的逻辑背后其实是第一性原理，就是我们做的 AI

系统或者 AI 集群，是要面向用户的。从第一性原理来讲，面向用户才能真正知道用户的痛点，才能帮用户解决问题。“to B”业务是有规模效应的，当量到一定程度的时候，会有一个量变到质变的过程。我们现在要拉增长，就是要完成量变到质变的过程，有机会在“to B”的市场里积累规模效应。到现在为止，我们做了 30 个集群，其中包括了 4 个万卡集群。

提问 作为初创公司的创始人和首席执行官，你在团队建设方面有什么经验？

胡效赫 从人数看，目前团队算上实习生有 110 多人，产研人员占比超过 80%。管理的核心是“对事不对人”，找合适的负责人，让专业的人做专业的事。我们做到了产学研有机融合，预研团队盯着未来，研发团队做好当下，交付团队保障落地，形成了良性循环。而核心管理层是要 7×24 小时极致投入的，压力大的时候甚至睡不着觉，需要应对各种高强度的项目要求。未来，要么成为头部 1-2 家企业，要么被淘汰，没有中间路线。明年的团队规模会略有扩大，但核心是提升人效、培养技术专家，让团队在创造价值的过程中收获成就感。

【占元对本文亦有贡献】