

华为参建北京昇腾AI计算中心 助力类 ChatGPT 大模型建设

□北京昇腾人工智能计算中心由北京市门头沟区政府联合中关村发展集团、华为公司共同建设,短期算力规模将达到500P,远期达到1000P,力争成为北方智能算力枢纽中心

□北京市门头沟区政府与华为公司共同向北京的21家企业及科研单位捐赠昇腾人工智能算力设备,同时将为企业和科研单位提供创新资源及技术赋能,以激发全产业基于自主创新根技术打造业界领先的解决方案

◎记者 李兴彩 时娜

ChatGPT搅动了人工智能(AI)的一池春水,涟漪还在继续扩散。继众多互联网企业蜂拥跟随之后,地方政府也迈出布局人工智能产业的新步伐。在2月13日举行的北京人工智能产业创新发展大会上,北京市提出支持头部企业打造对标ChatGPT的大模型。

上海证券报记者了解到,在人工智能领域,北京拥有百度、格灵深瞳、寒武纪、旷视科技等一众头部AI公司,实力不容小觑。在本次大会上,华为点亮北京昇腾人工智能计算中心,将给北京AI企业和科研单位提供强大的算力支撑,而这也助力类ChatGPT大模型建设及产业蓬勃发展。

中国版 ChatGPT 要来了?

昨日,北京市经济和信息化局对外发布《2022年北京人工智能产业发展白皮书》,其中一条是:将全面夯实人工智能产业发展底座,支持头部企业打造对标ChatGPT的大模型,着力构建开源框架和通用大模型的应用生态。

支持建设对标ChatGPT的大模型,北京底气十足。据介绍,截至2022年10月,北京拥有人工智能核心企业1048家,占我国人工智能企业总量的29%,位列全国第一。创新策源方面,北京人工智能领域核心技术人才超4万人,占全国的60%;人工智能论文发表量居全国第一。底座支撑方面,北京已无条件开放115个市区级单位的数据,人工智能算力发展排名全国第一。

一个关键点是,北京拥有百度、格灵深瞳、寒武纪、旷视科技等一众头部AI公司,有望在本轮AI竞赛中占得先机,并在AI大模型建设中脱颖而出。据介绍,智源研究院的“悟道2.0”是全球最大智能模型,参数规模达到1.75万亿。百度“文心一言”大模型参数规模达到2600亿,是目前全球最大中文单体模型。

此前,百度确认“文心一言”将于3月完成内测并向公众开放。百度CEO李彦宏表示,不管是AIGC(人工智能技术生成内容)还是ChatGPT,都是AI技术发展到了特定阶段的必然产物。百度虽然拥有相关技术,但要把技术变成人人需要的产品并不容易,而百度必须要去做这件事。

北京众多的AI企业则在底座技术上披荆斩棘,助力AI产业向上成长,他山科技就是其中一例。他山科技在本次大会上表示,致力于机器触觉技术研发,公司已经完成了AI触觉产业化的第一块、第二块基石,研发出拟神经生态触觉专用芯片、柔性3D矢量拟神经生态触觉传感器。

事实上,北京众多人工智能公司已经把技术落地到场景,为人们的生活带来了诸多便利。格灵深瞳介绍了其列车智能检测解决方案,通过让机器人扫描靠站列车的车底来监控车辆整体状况,把原本需要4个人160分钟完成的检测工作,压缩到一台机器人45分钟完成,大大提升了列车的运营效率。新石器公司的无人车奔跑在亦庄的大街上送着快递,在每个地铁站口给人们送上热乎早餐。



华为助力点亮昇腾 AI 计算中心

在本次论坛上,北京昇腾人工智能计算中心正式点亮,首批签约北京昇腾人工智能计算中心的企业和科研单位达47家。北京昇腾人工智能计算中心由门头沟区政府联合中关村发展集团、华为公司共同建设。该中心采用昇腾AI基础软硬件,将充分释放硬件算力,加速人工智能企业创新应用和模型孵化。

据介绍,该项目实现了全国范围内的两个“首发”:一是首次采用市场化运作模式,积极探索人工智能“根技术+产业资本+产业政策”建设新模式;二是以自主创新根技术为依托,通过搭建“公共算力服务平台”“应用创新孵化平台”“产业聚合发展平台”“科研创新与人才培养平台”四个平台,形成“普惠算力+创业服务+创新平台+优质人才”的产业发展新模式,打造具有特色产业的“京西智谷”。

算力是人工智能发展的基础,北京昇腾人工智能计算中心一期算力规模达100P,可为企业和科研单位等提供昇腾AI澎湃算力服务,实现“政、产、学、研、用”全流程打通,加速“AI算力集群”到“产业集群”的一站式建设。目前,北京昇腾人工智能生态创新中心已服务超过100家北京人工智能企业,共孵化200多个行业创新解决方案。

未来,北京昇腾人工智能计算中心还将持续扩容,短期算力规模将达到500P,远期达到1000P,力争成为北方智能算力枢纽中心,推动北京人工智能产业汇聚。

当前,人工智能技术与行业应用仍存在壁垒,只有打通“最后一公里”,将技术与场景深度结合,才能充分释放AI技术价值。大会现场,北京市门头沟区政府与华为公司共同向北京的21家企业及科研单位捐赠昇腾人工智能算力设备,同时将为企业和科研单位提供创新资源及技术赋能,以激发全产业基于自主创新根技术打造业界领先的解决方案。

此外,华为公司还将依托北京昇腾人工智能生态创新中心,为人工智能企业提供全面技术支持,借助昇腾预训练模型、行业开发套件、模型开发工具等应用使用套件,提供模型孵化、应用迁移、产品方案设计等服务。华为公司发布昇腾社区App。这是一个面向伙伴和开发者移动交流的新平台,可提供AI产业最新资讯及前沿技术,有望成为昇腾AI产业发展的“新阵地”。

所准备。

ChatGPT是美国人工智能研究实验室OpenAI推出的人工智能技术驱动的自然语言处理工具,它和人类进行对话,并根据聊天的上下文互动。

在周鸿祎看来,ChatGPT可能代表着“人工智能历史上一场真正革命的开始”,虽然现在还不完美有很多缺点,但未来有无限潜力,有无限的应用场景。

张朝阳的理解则是回归到积累。他认为,

记者观察

ChatGPT概念走红 对我们有何启示

◎记者 罗茂林

ChatGPT无疑是近期市场上最火爆的概念。一批上市公司火速行动,通过各种各样的渠道对投资者讲述自己与ChatGPT的情缘;或是宣布自己的“中国版产品”正在拍马赶来,或是表态自己在相关领域有深厚技术储备。难怪一位机构投资人调侃:但凡公司里有几个人做算法的,现在都能算作ChatGPT概念。

ChatGPT的走红勾勒出一幅资本市场的众生相——有相关人工智能核心企业被冷落多时,一朝乘风扬眉吐气,公司股价短时间内实现大涨甚至翻番;也有公司第一时间迅速澄清,表明与热点无关,主动退出“是非之地”;当然,还有一部分公司将“蹭”的艺术发挥到极致,利用投资者交流平台“欲说还休”,给人“若有若无”之感。

投资机构开始排队进场,相关公司也争先恐后地证明自己的技术储备。然而,面对满屏“早已布局ChatGPT相关技术”的新闻,不禁让人有了一个疑问:为什么每次都是先有了“领先者”,才会涌现一批“准备已久”的公司呢?

事实上,仅从狭义投入的经费来看,类似ChatGPT这样的自然语言训练模型成本并没有想象中的那么高。以GPT-3级别的模型来看,训练的成本大致为八九百万元。这个价格对于许多互联网公司而言实在算不上什么“大手笔”。

记者在采访中也发现,若仅从部分技术层面来看,国内的一批人工智能公司水平已经跻身国际一流。然而,为何诸如ChatGPT这样被业内

视为颠覆性的产品却没能由国内“首发”呢?

一家美国科技公司研究员的话,倒是提供一个新思路:中国互联网科技公司节奏快,营收增长目标高,如果短期看不到明确盈利点,企业恐怕不愿意投下这笔“闲钱”。

然而,科技的发展很多时候就是在“闲钱”与“冷板凳”中诞生的。

一位自然语言研究员用一个生动的例子向记者说明:其实对这类大模型的训练就像是在培养一只小狗,你要教它做动作,做对了要奖励,做错了要纠正,这需要足够的时间和耐心。“你不知道哪天它会变得令你惊喜,你要做的就是坚持下去。”

当中国互联网企业已从“追赶者”转变为“同行者”,或许我们最需要的,恰恰是那一点“理想主义”——惟其如此,我们才能变为“领先者”。

然而知易行难。一位科技上市公司负责人的话引人深思:“作为一家公众公司,我们的经营也需要对投资者负责,很多科技的投资长期没有回报,投资者也不会答应。”这也反映出如今市场的另一面:资本在为公司插上腾飞翅膀的同时,也让这些企业被所有投资者的期望所裹挟。

如何平衡这两者,本身也是一个企业和市场走向成熟的必由之路。

ChatGPT是由一家“有限盈利”企业OpenAI打造的产品,它的走红或许能为我们提供一个足够“励志”的榜样。也许我们应当给这些企业多一些时间、多一些空间,而真正的科技型企业也要敢于投下这笔不小的“闲钱”,放胆迈开步子,朝着远方的星光,走出一条未曾有人走过的路。

有多少服务器,知识库、标注等很多问题,没有这些能力的公司跟风入局,会消耗掉许多资源。但具有人工智能AI以及有搜索能力的公司,也需要做好准备。”

那么,哪些公司能够抓住这个风口?周鸿祎认为,要看其过去10年有没有在服务算力上投入、有没有做人工智能的团队、有没有大数据的存储。周鸿祎同时认为,有泡沫不总是坏事,会有更多优秀的人才、更多的资金涌入。



乐惠国际黄粤宁： 让中国人喝上更好的鲜啤

◎记者 郑俊婷

1991年,怀揣着致富的梦想,拥有工业发酵学术背景的黄粤宁与南下广东淘金的赖云来一拍即合,靠借来的5万块钱,在惠州开启了创业之旅。从技术含量较低的发酵罐设备起步,30多年来,乐惠国际秉持精益求精、专业极致的精神,逐渐成长为国内第一、全球领先的啤酒酿造设备供应商之一。

“乐惠有乐在惠州的意思,首字母L、H刚好是我与赖总姓氏的首字母,这便是公司名称的由来。”近日,在接受《直面掌门人》栏目专访时,乐惠国际副董事长兼总经理黄粤宁将其和合作伙伴创业的故事娓娓道来。自创业以来,他和赖云来始终保持着相同的持股比例和话语权,本着“任何一方不同意就不做”的原则,精诚合作,一起创业、一起走向成功。

从啤酒设备供应商变为啤酒饮料生产商,原因何在?黄粤宁表示:一方面啤酒酿造设备行业天花板较低,在已经占据了主要市场份额的情况下难有大的发展;另一方面,精酿啤酒业务属于公司主营业务向下游的自然延伸,公司已经储备了丰富的设备、人才、生产资源,在不擅长的营销板块也聘请了专业团队进行合作。“目前,国内精酿啤酒渗透率还不到3%,与美国30%的渗透率相比还有很大的差距和发展空间。在消费升级的背景下,我们对国内精酿啤酒的发展非常有信心。”

极致造就隐形冠军

作为青岛、喜力、百威等国内外诸多知名啤酒品牌背后的“男人”,乐惠国际在啤酒酿造设备领域不断寻求技术上的突破,是全球少数具备啤酒整厂交钥匙能力的供应商之一。

乐惠国际多个产品填补了国内空白,不仅为下游客户带来可观的经济效益,而且极大地推动了行业的技术进步。乐惠国际的外循环加热常压煮沸技术,打破了德国Ziemann等公司的垄断,被中国轻工联合会鉴定为国际先进。2021年,工业和信息化部、中国工业经济联合会公布第五批国家级制造业单项冠军示范企业和产品名单,乐惠国际啤酒酿造成套装备荣获国家级单项冠军产品。

“啤酒酿造设备行业合同金额都很大,客户在选择供应商时十分谨慎,这就要求我们要把每个产品、每个项目都做深、做透,要保证任何一个客户不会因乐惠的原因而离开。”黄粤宁向记者回忆了和喜力啤酒的合作历程。乐惠国际起初只是拿到了喜力啤酒的发酵罐订单,由于后者对乐惠国际的产品质量和服务均十分满意,至今双方已深度合作近30年。

从2021年涉足白酒装备业务至今,乐惠国际先后获得五粮液、泸州老窖等多家头部白酒公司的订单。2022年半年报显示,公司白酒类及相关设备实现营收3.53亿元,直逼老本行啤酒类酿造及相关设备业务。

多措并举发展主业

国内啤酒产量2014年达到历史最高峰后连续下滑,机构预计国内啤酒产量中长期将以缓和下跌为主。作为啤酒产业的上游,乐惠国际将如何保障第一大主营业务啤酒酿造设备的稳健发展?

黄粤宁表示,由于在啤酒圈深耕多年,公司早就预判到了国内啤酒产量变化趋势,并未雨绸缪做了多方面准备,力图抓住变化中的机遇。

一是不断精进技术研发。过去受技术水平限制,国内啤酒工厂很多核心设备都要从欧洲进口。乐惠国际通过不断研发逐步打破国外技术垄断,实现国产化替代,在这一过程中提升国内市场份额。

二是紧盯啤酒行业结构性调整机遇。国内啤酒市场迅速向头部企业集中,带动大型工厂装备需求提升。乐惠国际通过调整产品结构,开发大型整套设备,向具备整厂交钥匙能力的供应商转型。欧美国家精酿啤酒的高速发展也为乐惠国际精酿啤酒设备业务提供了机会。

三是奋力开拓国际市场。虽然国内啤酒产量有所下降,但在一些新兴市场和地区,如非洲、印度等仍保持着较快的发展。公司已经拥有覆盖亚非拉等新兴国家市场的海外销售及服务体系,在海外市场的竞争力不断加强。

挺进鲜啤大蓝海

与传统的工业啤酒相比,精酿啤酒口感更好,受到越来越多追求品质与差异化的消费者欢迎。2019年,在黄粤宁带领下,乐惠国际正式向精酿啤酒领域进发,并将自身产品定位为高端精酿鲜啤。

“事实上,精酿和鲜啤是两个不同的概念,精酿是指采用艾尔发酵工艺,原料只含麦芽、酒花、酵母和水的啤酒,而鲜啤是指未经杀菌、含有活酵母的啤酒。由于精酿啤酒自引进中国以来一直缺乏国家标准,导致行业发展鱼龙混杂,而鲜啤已经有明确的国家标准。我们把这两个概念结合在一起,一方面是为了和市面上已有的精酿啤酒进行区分,另一方面也是为了增强公司‘鲜啤’的产品定位。”黄粤宁告诉记者,自确定做精酿鲜啤以来,自己就把“让中国人喝上更好的新鲜啤酒”作为初心,并兼任公司的产品经理,以“少而精”的理念,采用最顶级的原料先后推出德式小麦、美式IPA等颇受欢迎的产品。

黄粤宁坦言,快消品和工业品的发展逻辑存在很大差异,因此在开展精酿鲜啤业务时,本着“专业的人做专业的事”原则,一方面从外部聘请了大量消费行业的年轻人才组建团队,另一方面在品牌营销层面,聘请知名品牌咨询公司华与华,确定了“酒厂越近越新鲜,30公里硬指标”的战略目标和定位,创立“鲜啤30公里”品牌。

虽然精酿鲜啤在口感上“秒杀”工业啤酒,但由于成本高昂、全程需冷链运输且保质期较短等因素,一直困扰着行业发展。黄粤宁表示,乐惠国际的使命就是要将鲜啤变成标准化、工业化且适度规模化的一个产品。“我们提出‘百城百万店’策略,目标是未来10年在100个城市建设100家精酿鲜啤工厂,并围绕每个精酿鲜啤工厂开设一百家体验店。”对于开店的意义,黄粤宁称,店铺本身就属于品牌露出的一种方式,而且是能让客户快速体验产品的一个窗口。

张朝阳与周鸿祎畅聊 ChatGPT： 可能是 AI 真正的革命,但入局仍需谨慎

◎记者 温婷

近日,搜狐创始人、董事局主席张朝阳与三六零创始人周鸿祎在一场“星空下的对话”中畅聊ChatGPT。张朝阳认为,ChatGPT的产生是从量变到质变的长期积累过程。但他同时提醒,企业和创业者入局仍需要谨慎。若缺乏算力等相关能力的公司跟风入局,会消耗掉许多资源;对于拥有人工智能以及搜索能力的公司,也要有