

数看

2023年大模型

ChatGPT再创历史首次

2023《自然》年度十大人物(Natures 10)揭晓,值得注意的是,除十位年度人物外,今年还有一位非人类上榜——Chat-GPT。

AI文生图第一案判定

在AI大模型中输入提示词产生的图片,著作权属于谁?日前,北京市互联网法院给出判例称由使用AI模型生成图片的人所有。

“百模大战”

2023年以来,国内已发布的大模型数量超100个,这些大模型及其产品主要分为三类:通用大模型、行业大模型、基于通用大模型或行业大模型的应用服务型大模型。

10万亿市场

工信部数据显示,2023年我国语言大模型市场增长率将超100%。今年中国生成式人工智能市场规模将突破10万亿元。

“数据要素x”

12月中旬,国家发改委发布“数据要素x”三年行动计划征求意见稿,总体目标为数据产业年均增速超过20%,数据交易规模增长1倍。该计划以科学数据支持大模型开发,支持开展通用人工智能大模型和垂直领域人工智能大模型训练。

2023年是以大模型为代表的AI技术狂飙之年。图/视觉中国



大模型“百舸争流”竞逐 智能+“千帆竞渡”落地

羊城晚报记者 王丹阳

年终总结你写好了吗?在2023年的倒数第二周,被网友戏称为真人版“硅谷真还传”的主角之一、OpenAI CEO山姆·奥特曼,就这一年打上了一个新标签——“世界开始认真对待人工智能的一年”,并将他的17条总结经验公布在网上,希望对正在思考2024年该做什么的人们有所帮助。

一年前的岁末之时,人工智能初创公司OpenAI的Chat GPT横空出世,以人工智能为代表的数字科技再次出现革命性技术进步,开启了全球新一轮的科技浪潮。

在万里之外的中国,国产大模型“百舸争流”,“智能+”加速落地千行百业。2023年是当之无愧的以大模型为代表的AI技术狂飙之年。这一年新赛道带来了哪些新机遇?新事物又面临哪些新挑战?

纵观个人计算机40年发展,没有任何一场技术革命像大模型一样,能在短时间内让几乎所有人快速形成共识,并以一日千里的速度发展。上一次,这样的激情与机遇,还是在移动互联网兴起之时。

2023年,放眼全球,推出Chat GPT的OpenAI,引领谷歌、Meta、马斯克旗下的xAI,以及百度、阿里、腾讯、华为、字节等公司加入大模型“生态圈”。

在国内从“混元”“轩辕”到“盘古”“星火”,从“通义千问”到“文心一言”,令人眼花缭乱的,名字仿佛让人“掉入书袋”的大模型纷至沓来,“百模大战”更被形容为大模型赛道中竞争的激烈。

据不完全统计,仅到今年5月,中国10亿参数规模以上的大模型已发布79个。“技术进步的速度绝不会放缓。”中国(深圳)综合开发

研究院院长樊纲12月初表示,当前要做的就是抓紧研究大模型。

所谓AI大模型,是指拥有数百万以上参数规模的深度神经网络模型。在自然语言处理、机器视觉和多模态等领域,国内已涌现出多个具有行业影响力的预训练大模型。

而在AI大模型创业大军中,美团创始人之一王慧文、搜狗创始人王小川、投资人李开复、清华、北大、上海交大等许多业界大咖和科研院所也纷纷加入。中小创业者摩拳擦掌希望在大模型基础上开发医疗、零售、教育、游戏等垂直行业的AI应用。

“理想上慢一步,落地快三步。”12月起,开启大模型创业8个月的小川表示,相比美国,做应用是中国传统强项,中国公司反而面临着一个更好的机会。

B 多与少

来自工信部赛迪研究院的数据显示,今年,我国生成式人工智能市场规模有望突破10万亿元。生成式人工智能正在加速渗透制造业、零售业、电信行业和医疗健康等四大行业。

值得关注的是,“百模大战”也带来了关于算力荒、数据荒的思考。百度创始人、董事长兼首席执行官李彦宏就在12月表示,中国现在有好几百个基础模型,是对社会资源巨大的浪费,尤其在算力还受限制的情况下,更多资源应该放在探索跟各行各业的结合。

中国科学院科技战略咨询研究院研究员万劲波认为,大模型创新发展重点在于创新生态构建和行业示范应用,包括

政务、金融、医疗、制造业等各行各业的应用落地。如华为盘古政务大模型在深圳福田落地,腾讯在长沙有“超级城市大脑”,南方电网研发自主可控的电力大模型等。行业领军企业开放应用场景,协同大学院所共同开展前沿技术研发,推动智能+在千行百业加速落地应用,加快形成新质生产力和先进生产力,塑造创新发展新动能、新优势。

深圳国家高新技术产业创新中心大数据平台研究部部长卢春江表示,算力、数据、大模型是未来的“基础设施”,行业应用需要解决“基础设施”的问题,将行业知识与行业大模型结合,另外也需要创造自主可控的生态。

C 红与黑

12月22日,全国首个官方“大模型标准符合性测试”结果公布,包括腾讯混元大模型、百度文心一言、360智脑、阿里云通义千问四款国产大模型首批通过国家大模型标准测试。

作为长期关注人工智能技术的行业专家,腾讯研究院前沿科技研究中心主任王强表示,迈入通用人工智能门槛后,AI有望成为通用型的技术,进而成为新的生产力,给全球经济、社会带来全方位的巨大影响。其中,从文本到图像、音视频等多维度,多模态将推动AI应用广度,人工智能体的发展大幅拓展应用深度,生成式AI对科学研究的助益日益明显。

但AI大模型席卷全球,为各行业带来颠覆式创新机遇的同时,也面临

挑战。8月15日正式实施的《生成式人工智能服务管理暂行办法》提出,对生成式人工智能服务实行包容审慎和分类分级监管。

联想集团董事长兼CEO杨元庆在2023年世界互联网大会乌镇峰会上表示,要想让人工智能大模型在各行各业落地应用,真正实现人工智能的普惠,还有一些现实问题有待解决,尤其是在如何解放生产力、带来便捷的同时,保护隐私、数据安全的问题。

他表示,跟公共大模型对话时,要想得到恰当、正确的反馈,就必须“投喂”真实的数据和信息。企业一旦将公共大模型直接应用到业务中,企业数据就会变成公共大数据的一部分,存在泄露商业机密、用户信息、知识产权等风险。

洋芋、银耳、旱瓜……

走俏的农产品让千万农户在拼多多上鼓起钱袋

文/沈钊 图/受访者提供

“按照今年每公斤收购价3.6元计算,每在拼多多上卖出一包薯片,薯农就能收入0.65元。”“每户平均一年种10万筒,可以拿到15万-20万元的收入,有车有房,生活变得越来越好。”……从云南的马铃薯,到广西的火龙果,从福建的银耳,再到山东的旱瓜,通过拼多多这个全国最大的农产品上行平台,小地方的农特产品对接上了全国大市场,走出深山、走向全国,也让农民们致富增收。在这背后,不仅仅是销售链路的畅通,在全国数千计的农产品源头,拼多多正默默助力产业升级,助力乡村振兴。

A 走俏的农产品,让农民有了新奔头

在一年四季都能生产新鲜洋芋的云南,炸洋芋片拌上辣椒粉这道传统小吃,是很多人离开故乡后无法割舍的家乡味道。只不过,这种传统小吃过去很长一段时间难以走出贵州,也无力与满街的西式薯片竞争。

直到2022年7月,一款由“滇二娃”与云南省农业科学院农产品加工研究所联合研制的原切土豆片首次登上拼多多货架后,中式土豆片在线上名气大振。一包热辣的滇式土豆片不仅带动云南多个马铃薯产区的加工薯热销,也让不少产地薯农的生活有了新奔头。

“滇二娃”土豆片工厂负责人李艳琼告诉记者,在电商大促前夕,他们提前准备100万袋土豆片,需要洋芋180余吨。云南寻甸的“云薯304”被运往李艳琼的加工生产线。按照今年每公斤收购价3.6元计算,每在拼多多上卖出一包薯片,薯农就能收入0.65元。

从品质到品牌,新农民既要提高果农的商品化率,保障农民“卖得出”,又要在平台上打造“品牌”,帮助农民“卖得好”

突破创新。菇农的效益大大提高,但背后仍需要付出辛勤的劳动与汗水。

2019年,返乡创业的大学生刘健在拼多多开设了第一家店铺。凭借大学时试水电商平台有了一点经验积累,刘健对自己的小店信心满满。店铺由每天一两单,到每天破百单,如今已每天发货超过一千单。四年来,店铺吸引了2.5万粉丝,累计拼单量超过150万。

2022年,刘健在拼多多平台上的销售额突破6000万元。2023年,他向1个亿销售额发起了冲刺。目前,县里有500多户种植户,通过合作社集中采收,或散户定向收购的模式,在丞悦小店把银耳发往全国。“每户平均一年种10万筒,可以拿到15万-20万元的收入,有车有房,生活变得越来越好。”刘健说,“我们以高于市场的价格从村民手中采购,他们种得开心,种得放心,剩下的交给我就成。”

B 连接的大市场,让产业有了新发展

在云南土豆片、福建古田银耳走红的背后,除了拼多多为农产品有了销售渠道,让当地农民实现稳定收入的原因之外,新电商平台带来的商机倒逼着当地产业革新生产模式,提高生产技术,持续生产出真正让消费者满意的产品,才是这些产业持续焕发生机的根本原因。

以“滇二娃”土豆片为例,在获得市场认可之前,这包土豆片经历了近四年的研发期,其间数次踩坑。研发团队曾斥资几百万元引进一条全新流水线,反复调试后发现只能复刻西式口感,无法还原中式风味。“几百万元打水漂,心如刀割。”李艳琼说。他们又通过反复试验,积累了关键的技术经验——不同品种的云南洋芋,油炸温度与油炸时间要不断调整,才能保证始终如一的品质。

更重要的变化在于,有了拼多多之后,薯农不再为销路犯愁,云南本地的土豆加工厂也越来越多,对加工专用薯的需求不断增加。农技人员不仅为薯农送来种植技术,加工厂还积极下乡进村,鼓励大家种植“合作88”“云薯304号”等优质品种。农户们也联合起来成立了合作社,按照企业需求种植加工薯,并实行订单式收购。如今,在寻甸县六哨乡下洋酒拉村,一些大户的土豆种植规模达到70亩至80亩,亩均产值3吨,年收入可达50万元。

早在2023年年初,中共中央、国务院发布《关于做好2023年全面推进乡村振兴重点工作的意见》,提出培育乡村新产业新业态,深入实施“数商兴农”和“互联网+”农产品出村进城工程,鼓励发展农产品电商直采,定制生产等模式,建设农副产品直播电商基地;深入实施数字乡村发展行动,推动数字化应用场景研发推广。

一年下来,拼多多依托“农地云拼”的优势,不仅发挥自身直连产地与消费者的优势,帮助多地农业增产增收,更通过支持科技小院赛事、举办“多多农研科技大赛”等集产、学、研于一体的合作模式,鼓励青年科研人员投身“三农”事业。

如四川丹棱县2022年通过的《丹棱县全域实施“双管双升”行动推进农业绿色发展工作方案》,就是以丹棱科技小院为平台,由科研院所相关领域专家、农业部门技术人员和本地土专家组成技术服务团队,共同建立适宜当地产业发展和技术推广的模式,为全县形成绿色种植方案提供技术支持。

今年早些时候,拼多多还举办了“第三届多多农研科技大赛”。该赛事首届获奖团队“智多莓”成立了公司,帮助中小种植者提升效益。目前,“智多莓”已形成智能灌溉、智能温室环控等硬件、软件、算法产品,截至今年一季度已在辽宁、云南、安徽、内蒙古、上海、北京等地输出40套系统,用于辅助草莓、蓝莓生产。

国际前沿差距拉大的风险增加,原创性成果缺乏,有重大育种价值的关键基因等关键技术“卡脖子”问题突出。

在这背后,是农业科研工作的问题制约着农研事业的发展。有观点认为,拼多多一方面为农研提供资金支持,另一方面还搭建了产学研合作平台,为我国农研科研领域的可持续发展作出了重要贡献。这样的布局已经超越了一家公司的战略转向的意义,而是在更广阔的天地承担起了更多的社会责任。

不久前发布的《中国式现代化县域实践调研报告》中,拼多多“农云行动”入选全国县域振兴典型案例。作为全国最大的农产品上行平台,拼多多坚持农产品“零佣金”策略,持续发起“寻鲜中国”“农云行动”等特色助农项目,助力农户丰产增收,农产品带提质增收。以今年二季度为例,拼多多百亿补贴的涉农商家数量同比增长60%,农产品的销售额同比增长了80%。

“农业是拼多多的初心。八年来,我们从田间地头出发,目前已带动全国超过10万名新农人返乡创业,直连全国超1000个农产区,1600万农业生产者,致力于让全国消费者吃得新鲜又实惠,让广大农户丰产又丰收。”拼多多副总裁侯凯表示,“拼多多多经验在此次调研报告中呈现,是对过去工作的肯定。未来,我们将继续重视农业基础设施建设,推动农业‘数实融合’,为县域经济发展及乡村振兴作出更大贡献。”



5月底,寻甸回族彝族自治县倘甸镇的薯农们正忙着收获洋芋



临近傍晚,丰收的洋芋陆续被薯农背上小三轮,即将奔向加工厂

