

ChatGPT千万用户8亿美元投入,每天电费5万美元

中国版ChatGPT“报名费5000万美元起” 谁能抢到“入场券”?

本报记者 曲忠芳 李正豪 北京报道

由OpenAI推出的通用型对话机器人ChatGPT持续引发全球范围的“AI狂欢”。一时之间,资本圈、产业界、创业者等无不趋之若鹜,试图抓住新一轮人工智能的重大产业机遇,国内大小企业同样不想错过。

截至2月15日,百度、腾讯、科

大讯飞、阿里巴巴、京东、360、网易有道、寺库、万兴科技等众多国内厂商纷纷发声,称已有ChatGPT相关的技术积累,或即将推出对标的ChatGPT的产品,整合新技术到既有业务中,以至于“中国版ChatGPT”“中国版OpenAI”等概念在社交媒体成为热门话题。不过,在喧嚣与热闹之中,究竟谁在“蹭热点”,谁有“真本事”,显然并不取决

5000万美元入场够吗?

“5000万美元只是起步价,快速追赶者的投入起码要5亿美元。”

就在2月13日,已“退休”两年的美团联合创始人王慧文在社交平台高调发声,称“打造中国OpenAI,设立北京光年之外科技有限公司”,并表示“出资5000万美元,估值2亿美元”,据媒体报道已有包括源码资本等在内的风投机构认购2.3亿美元。对于王慧文此举,源码资本创始合伙人曹毅通过朋友圈表示“支持”。

关于王慧文究竟是要创立一家类似OpenAI的企业或组织机构,还是要组队研发一款类似ChatGPT的产品,以及如何实现其“中国OpenAI”的愿望,本报记者通过邮件联系王慧文希望进一步核实与采访,但截至发稿暂未获得回复。

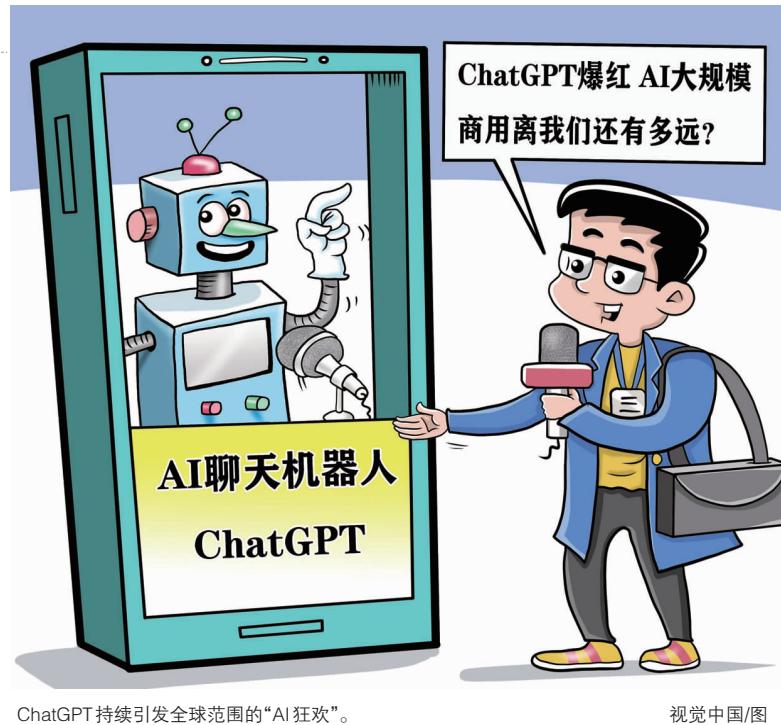
几乎同一时间,出门问问创始人兼CEO李志飞也发声评论,他认为“2023年是AI大模型时代元年”,如果把搞中国版OpenAI/ChatGPT“比作一场运动竞赛,那么2023年Q1(第一季度)是报名阶段,目前的报名费是5000万美元起”。

OpenAI创立于2015年,最初定位是一家开发造福全人类AI技术的非营利性组织,后来变成非营利性与营利性的混合式组织。因为并非上市公司,OpenAI的财务状况没有公开。据美国媒体报道,2022年该公司的营收约为3600万美元,但成本花费约5.44亿美元,也就是仅2022年就亏损了5亿美元。从2018年起,基于谷歌提出的、开源的Transformer神经网络架构,OpenAI开始发布生成式预训练语

于谁的“嗓门高”,而是有待市场的检验。

需要指出的是,ChatGPT并不是开源软件,产品在国内市场尚未开放,目前是以API(应用程序编程接口)调用的方式服务。ChatGPT带来的技术突破背后需要投入多大的成本?国内科技大厂及AI企业如何追赶上这一波技术浪潮?所谓“中国版ChatGPT”将

如何落地实现?……针对这些业界关注的问题,《中国经营报》记者采访了多位业内人士以及第三方专家,尽管对ChatGPT的看法见仁见智,但受访人士普遍认为,ChatGPT是继2006年深度学习(Deep Learning)提出之后一个里程碑式的技术革命,有望从底层推动社会生产力跃升,进一步加速AI发展和应用。



ChatGPT持续引发全球范围的“AI狂欢”。

上,为满足ChatGPT当前千万级用户的咨询量,投入成本约为8亿美元,对应约4000台服务器;在单日运行电费上,参考美国平均0.08美元/kWh工业电价,每日电费约为5万美元,成本相对高昂。模型的前期训练成本同样值得关注,基于参数数量和token(指客户端不断向服务端请求数据,服务端不断去数据库查询用户名和密码并进行对比)数量估算,GPT-3训练一次的成本约为140万美元;对于一些更大的LLM(大型语言模型)模型,采用同样的计算公式可得出,训练成本介于200万美元至1200万美元之间。报告指出,百万至千万美元级别的训练成本并不便宜,但对于科技大企业而言尚在可接受范围内。

谦询智库合伙人龚斌指出,ChatGPT是基于超参数AI大模型,大模型LLM的参数增长是指数级增长的,对算力和电力需求惊人,LLM训练的能耗和碳排放巨大。如此高的资金、算力和能源门槛,传统的开源模式已经玩不转了。这个游戏要持续能玩,5000万美元只是起步价,快速追赶者的投入起码要5亿美元,计算领域的生产工具和生产资料,正在快速集中化和“寡头化”。

深度科技研究院院长张孝荣认为,所谓中国版ChatGPT,因各家的技术路线并没有详细披露,或许跟ChatGPT不一样。这些产品能否持续发展、获得市场认可,还不好说,需要等上线后持续关注和观察。

AI种菜不再“看天吃饭”拼多多挑战“垂直农业”

本报记者 李立 上海报道

如果《流浪地球》里靠自然光模拟的“地下城”是科幻寓言,其实不“看天吃饭”,通过算法、人工智能种菜的集装箱实验已经在上海展开。拼多多方面谨慎展示的农业“野心”,对于北京、上海、广州这样自然资源紧缺的超级城市具有紧迫的现实意义。

“ChatGPT大火之后,大家都在讨论哪些职业会被AI(人工智能)取代。作为种了十年番茄的人,特别不希望自己的工作被AI代替,但又希望它能帮我做更多的事。”国内设施农

业领域小有名气的极星农业创始人徐丹对与AI搭档种菜充满期待。

徐丹所带领的LettUs Grow团队正在上海参加一场前所未有的“生菜挑战赛”。未来90天,来自全国的四支“新农人团队”,将在封闭集中箱内,利用人工智能、作物科学等综合技术,种植“翠恬”生菜。“翠恬”是一种口感甜脆的全新生菜品种,最终产量高、品质好、算法优且能耗低的团队将获得胜利。

“城市农业如何用更少资源种出更多粮食,”作为“多多农研科技大赛”的发起方,拼多多副总

裁戴志辉对《中国经营报》记者表示,“从大田到大棚,我们实现了对环境的部分控制,封闭环境的垂直农业可以实现独立于外界的持续食物供应。”

“垂直农业”的概念在美国一经提出,既让全球振奋,也因成本高昂备受质疑。全球遭遇能源危机,如何运用人工智能等前沿科技推进立体种植,同时有效控制成本。“垂直农业”的挑战也是拼多多的自身挑战:一个以农业为基本盘的电商公司开始探索更复杂的农业问题,通过平台模式,AI如何落地农业并商业化也备受关注。

“更重要的是对植物的理解,通过阅读植物给出最优解。”徐丹认为,“并不是把方向盘交给人工智能”,在他看来,AI在种植中更多扮演风险控制的角色,兜底和及时纠错。在AI的辅助下,不断给生菜调整“座位”,不同密度区给不同光强度与光配方,实现空间与光能的最大化利用。

“我们也希望借助比赛去验证生产中的决策,有多少可以被人工智能取代,哪些可以帮助我们降低出错率,提供种植效率,”在徐丹看来,比赛背后的命题实际是看人工智能到底能够在农业生产上走多远,能做多少。

“不看天”种菜更难

光照、空气和水分在传统农业是不可或缺的生长三要素。在“不看天”的集装箱里,这一切都靠“算法”实现。

在此次曝光的“集装箱式植物工厂”里,配有四路光谱调光灯及环控系统,支持不同类型的光谱搭配以及“温、光、水、气、肥”的精细化控制。记者现场观摩了植物工厂的生存环境,在不透光的集装箱内,植物被安排在立体栽培架上。“万物生长靠太阳”在这里并不适用,这里的阳光、温度、雨露都是通过AI监测数据,人工调配而成。

参赛选手可通过移动终端,

对植物的生长情况做全程监控,比拼以更低的能耗、更短的生长周期,种植出产量更高、品质更好的生菜,同时验证商业化可行性。

“靠天吃饭很难,没天可靠是另一种难。”“90后”设施农业科学家、CyberFarmer团队的队长郑剑锋是所有队长中唯一的“90后”,已经是设施农业科学家。在他的团队看来,在封闭空间里,需要对每一棵生菜的生长状况和环境做出更准确的数据搜集,再将种植经验转化成智能化调控,做出更精细化的管理,对人工智能算法编程能力也提出了更高要求。

“更重要的是对植物的理解,通过阅读植物给出最优解。”徐丹认为,“并不是把方向盘交给人工智能”,在他看来,AI在种植中更多扮演风险控制的角色,兜底和及时纠错。在AI的辅助下,不断给生菜调整“座位”,不同密度区给不同光强度与光配方,实现空间与光能的最大化利用。

“我们希望借助比赛去验证生产中的决策,有多少可以被人工智能取代,哪些可以帮助我们降低出错率,提供种植效率,”在徐丹看来,比赛背后的命题实际是看人工智能到底能够在农业生产上走多远,能做多少。

挑战“成本极限”

按照赛制,所有环境要素的调控端口将开放给参赛选手,最终所有能耗都会变成水表与电表的数据,这些数字与作物产量及品质一起,成为评委打分的重要评判指标。

将能耗降到最低就成为参赛队关注的焦点之一。郑建锋透露,在备赛期间,在自己设计的集装箱中试种了与“翠恬”类似的生菜。经过测算,平均每100克生菜需要消耗1~2度电。

郑建锋算了笔账,智能LED集装箱植物工厂的投入成本,由能耗、人工、设备等部分组成,其中能耗约占20%,光照投入占据能

耗成本的50%~60%。因此在决赛中,CyberFarmer团队将重点关注能耗数据,尤其是光照能耗数据的变动。

不过,郑建锋的对手们全是深藏不露的“能耗大师”。“生生不息”队长、上海交通大学博导鲍华擅长研究微纳米尺度的热量输送及能量转换。近些年,他将专长应用于农业场景,曾在无土、无淡水、无电源的条件下成功种菜,为海岛等偏远无淡水地区的蔬菜供应提供了解决方案。

能耗之所以成为关注焦点,在于植物工厂中种植出来的蔬菜价

格偏高。普通生菜每千克成本为4~8元,水平较高的植物工厂每生产1千克生菜需要消耗10度电,仅产品成本就需要20多元。

尽管经济性受到质疑,但植物工厂不仅能够解决极端环境下的种菜问题,也在摆脱地理、温差的限制上让人看到更多可能性。

“比如餐厅可以在地下室里种植运输困难的高价值蔬菜。不看天吃饭,让植物工厂可以做到一年多达五季的种植。经济价值不是看某次简单的售卖,更加灵活的模块化和技术,能解锁更多的商业可能性。”徐丹认为。

“专项”,董事长兼CEO陈磊担任项目一号位。

“拼多多以现在的规模,保持长期高速增长,并不现实。未来增长还是需要有策略性、结构性的进化,从2021年开始就在调整部分发展策略,更加关注农业和核心科技,追求长期的高质量发展。”陈磊当时解释这种策略性的调整。

农业是一条漫长、见效最慢的路,但因为门槛高,诸多电商在多次尝试后反复碰壁。上述人士告诉记者,拼多多以此为底线,长远看是价值投资。用户增长已经见顶,农产品可以有效提升用户复购率,抵御来自阿里巴巴、京东甚至抖音的竞争。

眼下拼多多通过人工智能等技术投资,从平台售卖开始切入前端的供应链改造,会是一条见效缓慢但很难被复制的路线,需要更多的耐心和勇气。