

数实融合是中国版 ChatGPT 全球化的发力点

■ 张凡

最近的流量王者非 ChatGPT 莫属。自问世以来,它在短短两个月的时间内,获得全球1亿的月活用户,其受欢迎程度可见一斑。这让国内业界看到了人工智能行业发展的新机遇,腾讯、京东、百度、科大讯飞等企业纷纷跟进,中国版 ChatGPT 呼之欲出。国内一些创投等机构仿佛看到了投资的新风口,开始调集资金入局。在这轮 ChatGPT 讨论热潮之下,我们也需要一些“冷思考”,不仅需要思考 ChatGPT 为何没有诞生在中国企业的怀抱中,更需要思考中国版 ChatGPT 该如何更好参与国际竞争,更好在全球市场立足。

正如人工智能产业 60 年发展历程所示,每一次技术革新都会让人们人工智能抱有很高的期望,接着又迎来因满足不了过高期望而带来的失望。关于 ChatGPT 的出现,我们需要了解的是,其背后的生成式 AI(Generative AI)技术获得了落地场景,机器人或程序给自己写代码的时代已经拉开帷幕,这将促进生成式 AI 技术与多种行业进一

步融合,甚至重构一些行业的产业生态。这给中国企业在钻研生成式 AI 技术方面打开了思路,中国版 ChatGPT 可以拥有更广阔的商业化前景。而通向商业化前景的法门,就是促进数实融合。换句话说,中国版 ChatGPT 在数实融合方面做得如何,决定着它的生命力和国际竞争力。

从全球市场来看,全球科技巨头发展普遍面临着瓶颈,裁员成为家常便饭,目前这一趋势仍未见到有所改善的迹象。这不仅仅是经济周期或宏观经济环境恶化所导致的,也和这些企业产品结构息息相关。这些巨头推广维护产品的线上获客成本高,流量红利都已耗尽,转型重构迫在眉睫。ChatGPT 在此时问世,固然提振了全球行业发展信心,但从其应用层面来看,还停留在聊天、写文章等层面,还未走向工业等更深层次领域。若沿着这条路走下去,ChatGPT 也避免了线上获客成本高、流量红利耗尽的结局。

试想一下,若谷歌等巨头开发出类似产品后,利用其已有的技术,数

据和渠道做推广,ChatGPT 这1亿月活用户又能算得了什么呢?由此可见,如果中国版的 ChatGPT 的研发目标只是满足于聊天、写文章等较浅层面,不加快融入到数实融合的浪潮中来,不仅有些杀鸡用牛刀,而且面对的是一片红海,甚至还会面临一些无法预判的法律合规风险。

中国版 ChatGPT 的立足之地可以在广大的细分行业领域去寻找。例如,我国在人脸识别、智能工厂、自动驾驶等方面已经走在世界前列,就可以继续发挥我国场景丰富的优势,走出一条研发 ChatGPT 的数实融合的新路径。正如我们所知,开发出 ChatGPT 并不是一件容易的事,仅从数据、投入成本方面,一般的中国企业都难以企及。但若中国企业聚焦到某一个细分领域,使得中国版 ChatGPT 并不是一个万能的工具,而是某个领域的“专家”,这将大大减少数据量和投入成本,起到降本增效的作用。

用好 ChatGPT 助力广大中小企业数字化转型,这将是科技企业“出圈”的另一条道路。中小企

业数字化转型常常面临的问题便是“不会转、不能转、不敢转”。若论及原因,无外乎缺人才、缺技术、缺资金、缺服务等老生常谈。而如果中国科技企业有针对性地推出一款类似于 ChatGPT 的产品来帮助中小企业转型,或者为一个行业乃至一个企业“私人订制”一款 ChatGPT,那必将满足众多的企业需求。

不仅如此,中国版 ChatGPT 还可以随着这些企业的全球化、国际化步伐而更好走向海外。中国对外贸易投资体量巨大,正在积极推进高质量共建“一带一路”,无论是在这些沿线国家开展业务的中国企业,还是当地企业,都存在着转型升级需求,中国科技企业可以借势将中国版 ChatGPT 推广到国际层面,以一个个务实案例夯实中国“一带一路”建设根基。这对于中国科技企业来说,不仅将打开 ChatGPT 的市场销路,获取商业场景,还将为提升中国企业整体竞争力作出贡献,促进中国经济高质量发展。

与美国企业相比,中国企业在庞大的数据、算力和人才方面具有

一定的优势,但在芯片、操作系统、AI 大模型等底层基础设施方面还有不足。中国科技企业只有针对性地用好生成式 AI 技术的特性来弥补短板,才能把握住 ChatGPT 带来的新一轮发展机遇。可以畅想一下,我们若专门开发一款 ChatGPT 用于制造芯片的某个薄弱环节,或许对突破“卡脖子”问题有所帮助。

最重要的是,中国企业要通过打造中国版 ChatGPT 来实现理念的转变。在数字经济时代,创新更需要开放来支撑。ChatGPT 之所以能成为全球爆款产品,是因为它允许其他企业包括中国企业在其基础上做研发、改进,再反馈给它进行修正,从而形成良性循环。这样一来,全球的数据、人才、技术、资金都会向它靠拢。我们应该认识到,真正有价值的技术、数据、场景都蕴含在广大的实体经济企业当中,特别是在制造业中。因此,中国科技企业要实现全球化发展,不如从打造一个面向全球开放的,且重点是有利于数实融合的 ChatGPT 开始。

投资环境

投资者对欧洲科技行业持乐观态度

据西班牙《国家报》网站近日报道,对于欧洲科技行业来说,现在依然处于困难时期。尽管如此,许多欧洲初创公司已迅速适应新的经济现实,呈现出继续快速增长的趋势。不少创始人和投资者都对未来持乐观态度。数据显示,在欧洲科技行业工作的人中有超过四分之三的人与去年一样乐观,甚至比去年更乐观。欧洲过去常常哀叹缺乏全球科技巨头,现在它们无处不在,尽管经济增长明显放缓,但欧盟仍然拥有 350 多家独角兽企业。报道称,目前欧洲风险投资生态系统比以往任何时候都更强大,包括 Seedcamp、Kima 等在内的许多孵化平台或风险投资公司都在支持欧洲企业家。

越南对初创企业具有较强吸引力

美国彭博社(Bloomberg)近日发表了一篇题为《来自硅谷的人才正在为越南创业生态系统的发展作出贡献》的文章,其中指出廉价工程师资源充沛以及经济快速增长等因素已使越南成为对初创企业具备强吸引力的国度。文章称,根据谷歌、淡马锡控股公司和贝恩咨询公司的汇总数据,2021 年,越南通过 233 笔私人交易筹集了 26 亿美元,创下新纪录,高于前一年的 7 亿美元和 140 笔交易。据业内专家评价,越南胡志明市具备创建另外一个硅谷的因素,即偏向科学和数学的教育体系及经过数十年发展历程的外包行业已培养出无数优秀的工程师,2022 年越南经济效益增速为亚洲地区最高。

(本报编辑部综合整理)

多角度提升数字经济治理水平

■ 本报记者 王曼

党的二十大报告强调,“加快发展数字经济,促进数字经济和实体经济深度融合,打造具有国际竞争力的数字产业集群”。在2月18日举办的2023春季中国数字经济发展和治理学术年会上,与会嘉宾就促进数字经济发展展开了讨论。

“数字技术的创新迭代催生了数字经济。数字经济是一个动态的、不断发展的概念。”北京国际数字经济治理研究院院长孟庆国表示,基于目前阶段的认知,可概括为以下四个方面特征:

一是平台化的市场形态。数字经济时代的信息技术,已经不是单纯的软件产品,而是一种新的平台化的社会—技术系统,平台化的组织运行范式成为数字经济主要市场形态。

二是类别化的产业分层。多样化的数字技术,带来明显的层次性。掌握网络基础设施的企业形成基础服务层,掌握资源对接和规则的企业形成平台服务层,掌握具体服务内容和应用产品的企业形成内容服务层。

三是泛在化的海量数据。多源、高速、实时大数据的产生,数据的融合、重组、复用,带来规模效应和零边际成本,极大地推动产业转型、蝶变和新产品、新业态、新模式不断呈现。

四是多元化的协作协同。打破了传统的“政府—产业—从业者—消费者”的结构,消融了中介环节,整合了资源供给,从业个体、线上平台企业、线下资源拥有者、数字资源拥有者、信息基础设施拥有者等融合的多元局面。

“在数字经济时代,加强数字经济治理至关重要。更好地帮助政府制定数字经济治理政策,有利于促进产业转型升级,实现政府治理与数字经济发展之间的一种良性循环,进而促进经济发展。”孟庆国说。

孟庆国进一步阐述了数字经济治理的内容。他说,就“平台化的市场形态”而言,因为平台企业倾向性的交易规则和定价策略,加上其后台的数据优势和数据的处理能力,极可能成为一种可被随意操控的非自由市场,所以平台企业治理就成为重要内容。

在“类别化的产业分层”方面,各类别各层次产业的经济主体角色不同,发展规律迥异。在制定政策,促进其发展或者进行规制和监管,应该把握产业自身的规律,对基础网络、平台服务和内容服务产业有针对性的治理策略。

在“泛在化的海量数据”方面,因数据成为重要资源和关键生产要素,推动数据要素化治理成为必然选择,按数据全生命周期对数据进行归集、整合、开发、利用,以及对数据进行确权、定价、交易和流通就成为政府推动数字经济工作中的重要内容。

在“多元化的协作协同”方面,基于平台和产业中不同的利益主体,根据各方不同的利益诉求,探索一种新的多元主体共治治理模式成为数字经济治理的创新方向。

此外,中国社科院经济研究所所长黄群慧认为,新型基础设施既包括新一代智能化、信息基础设施和新能源基础设施,也包括传统基础设施的信息化、智能化、绿色化改造后的设施。因此,新基建是支撑数字产业化、产业数字化的基础,应以新基建促进数字经济发展。



“终于可以足不出户用上安全卫生的自来水了”

■ 凌馨 贺启明

今年 44 岁的兰德里亚是一名泥瓦匠,他已经在马达加斯加西南部沿海城市图利亚拉生活了 20 多年。但直到最近,得益于中国企业实施的供水项目,他家里才装上自来水设施,实现了足不出户用上放心水的愿望。

1996 年,兰德里亚离开家乡来到图利亚拉谋生。在这座城市还没有足够的公共供水设施前,他和家人每天都要去 15 公里外的河里打水。

兰德里亚回忆说:“那时候,我们用牛车运水,每天两趟,每趟往返大约两个小时,容量 20 升的水桶,每次能运大概 30 桶。”

2001 年,兰德里亚家附近安装了两个公共水龙头。相较于以往每天 4 个小时的漫漫取水路,兰德里亚一家人的生活质量有了一定提高。“使用河水的主要问题是水质无法保证,而自来水经过净化处理,更加卫生。”

但近几年,到公共水龙头打

水的人越来越多,排队的时间也比过去长很多。

图利亚拉是马达加斯加重要的港口城市,近些年来城市规模和人口数量增长迅速,城市既有供水系统已无法满足当地民众的用水需求。

2021 年 3 月,中铁十八局集团在图利亚拉市启动了供水项目建设工作。该项目由世界银行投资,计划在市区和市郊共铺设 57 公里供水管道,实现 480 户自来水

入户安装,并建设 200 套集中供水房,最终覆盖的受惠人群预计达 7.5 万人。

2022 年底,兰德里亚在家中迎来了安装自来水管道设施的工程队员。“终于可以足不出户用上安全卫生的自来水了!”

同样受益的还有在当地经营街边小吃铺的雷佩拉。近 10 年来,她和家人每天都要去几公里外的集中供水点打水。随着供水项目的推进,小吃铺对面新建了一个集中供

水房。雷佩拉说:“现在要用水,随时可以穿过马路去打。”

据中铁十八局集团马达加斯加公司工程部部长兼图利亚拉项目总工张海洋介绍,除在市区增加供水管道密度外,项目还包括在图利亚拉附近一个小岛上安装两套海水淡化设备。目前,公司已将系统安装完毕并通过了试运行。系统正常运转后,将惠及图利亚拉东南方向两个城市的近两万人。

园区观察

泰达合作区：一路狂飙再升级

■ 曹雪

2023 年初春的泰达合作区,暖意融融。随着中国赛诺威集团项目和埃及 EGK 项目次第落户,扩展区商贸用地一期规划完美收官,全部售罄。商贸地块两项目的签约入区,是中埃·泰达苏伊士经贸合作区“产商协同”发展战略的甜蜜硕果,更是对两个月前中埃元首会晤强调“实施好‘中埃·泰达苏伊士经贸合作区’等重大合作项目”指示的积极汇报。在“园区升级”的漫漫征程上,泰达合作区始终一路奋进。

完善+新建:配套“硬核”升级

2022 年 4 月,泰达合作区扩展区一期四栋标准化厂房成功通过验收交付使用;同属扩展区配套的蓝领公寓,一期首栋公寓的预租刚刚启动,园区企业立即登记承租,未启建即已租出近半。

2021 年初,泰达合作区与中国电信(非洲中东)公司签署战略合作备忘录,合作提升园区在物联网、安防、能耗、智能交通以及应急指挥等方面的能力。

为进一步完善园区观感,泰达合作区启动“夜游经济”项目,对园区环境进行整体改造升级,率先启动的灯光艺术亮化工程以炫酷的灯光效果让整个园区充满人文情愫与时尚美感。

起步区已建成设施的维修保养,扩展区道路、绿化、路灯、管网等基础建设的启

动、竣工、验收、交付……每个月、每一天,泰达合作区的硬件升级都在持续进行着,以量变累成质变,日新月异地改善着园区的整体形象。

金融+服务:升级柔性营商环境

2019 年,泰达合作区获得埃及苏伊士运河银行、阿联酋迪拜国民银行、卡塔尔国家银行三家机构共计 5400 万美元无需信任担保、利率较低的融资支持。在此期间,泰达召开中埃银企发展合作交流会,邀请中国国家开发银行、埃及商业国际银行、百信银行等 15 家银行机构参会,为园区企业发展拓宽融资渠道。借助园区平台,多家企业成功与银行达成业务联系。

在以往“一站式服务”的基础上,泰达合作区升级 EPCM 全程服务,从首次接触客户开始,签证、考察、调研、立项、注册、建厂、招聘、培训、融资……建立起全产业链全方位服务体系,助力企业加速发展。在泰达合作区成长起来的恒石埃及纤维公司总经理王坚在接受媒体采访时表示:“我们(恒石)借助泰达合作区的平台,得到了包括公司注册、员工的招收、培训,公司的日常经营等方面的很多便利,企业得以不断发展壮大。”

2022 年年底,泰达携手埃及亚历山大钢铁公司,共建“带资建厂”平台,以首付 30%、项目交付后灵活支付尾款的方式为

园区企业提供集融资和工程建设于一体的服务,以减轻企业前期投资压力,助力企业扩大规模,快速投产。

壮大与孳生:持续“升级”投资

2019 年 10 月,恒石埃及和泰达合作区签署协议,购置合作区起步区中小企业孵化园二期项目中近 4 万平米物业,用于生产与销售各种玻璃纤维产品。这意味着,2014 年来到泰达合作区的恒石,只用短短 5 年时间,实现了从“租客”到“房东”的华丽转身。

还有不少像恒石一样的企业,在泰达合作区迅速成长,然后增资扩产。2021 年 11 月,K&I 国际、埃及金鹰、埃及悦皓光电等企业,与泰达合作区举行了二次购地集体签约仪式。2022 年 9 月,继雷楚、泛洋、泛海之后,同一投资人旗下的埃及泛宇化纤纺织股份有限公司再次落子泰达合作区。项目负责人王宏祥表示,在泰达合作区投资建厂的这几年间,亲身经历了中资企业在海外发展的不易,也因此体会到泰达团队对企业无微不至的帮助和专业服务——这是他一再选择在泰达合作区扩大发展的重要原因。

“双区联动”:服务外贸升级

2019 年,泰达合作区正式列入我国境外园区首批“升级试点”项目。当年,泰达

获得埃及政府特批成为唯一可在埃开展国际物流保税、一般贸易和转口贸易的中资企业;次年,泰达获得埃及海关总署正式批复,允许 TEDA-Royal 保税仓从事空重箱堆存、保税货物存储业务,并指定苏伊士海关进行业务管辖和海关监管。此时,恰逢埃及二手车进口政策导向调整,手握经营二手车进口牌照的泰达合作区多头红利,一手好牌。

自 2021 年以来,泰达合作区先后与天津港保税区、天津东疆综保区展开新能源汽车出口合作。2022 年 11 月,第二届中国(天津)二手车出口海外展销会在天津自贸区、阿联酋迪拜汽车保税区、埃及泰达合作区同步启幕,共同推动中国二手车出海。

泰达合作区以保税仓为基础,由二手车进出口业务切入,实现“双区联动”,进而建设国际二手车及零配件集散中心、埃及跨境商品集散分拨中心、国际营销服务平台的宏大目标渐渐由构想变成现实。

我们相信,在中埃两国政府和两国领导人的关注和指导下,泰达合作区正在向成为生产生活配套设施国际一流水准、主导产业集聚、产业链完整、辐射和带动能力强、公共服务体系完善、可持续发展的绿色现代化工业新城和中埃国际产能合作的重要平台的目标不断前进。(作者单位:中非泰达投资股份有限公司)