



文 / 徐汇区融媒体中心 澎湃新闻记者 李佳蔚 刘坤 胡含嫣 王师尧(实习生) 图 / 资料

一夜之间,“魔都”仿佛成为了“模都”。

走出龙耀路地铁站,来到现代、繁忙、艺术的上海西岸。这里距离黄浦江滨江岸线几百米,沿路能看见休闲的行人,更多是脚步匆忙的白领。方圆一公里内,坐落着腾讯、阿里、微软、上海人工智能实验室、商汤、无问芯穹、蜜度蜂巢等科技巨头和 AI 大模型初创公司。

就在这个地铁站旁边,是全国首个、上海唯一的大模型创新生态社区“模速空间”。2023 年 9 月 28 日,经历 38 天快速筹建,模速空间正式揭牌。不到半年时间,这里吸引了 60 多家大模型企业入驻,其所在的徐汇区已聚集近 300 家产业链上下游企业,规模仍在扩大。

2024 年,全国前 4 批次通过上线备案的大模型中,上海占据 24 个。而上海的 24 个备案大模型,徐汇区独占 15 个,集中在模速空间。

可以说,模速空间是观察上海 AI 大模型产业发展的最佳窗口。这片区域,正在产生愈发显著的集聚度、显示度、影响力。

3 月下旬,2024 全球开发者先锋大会(GDC)开幕,地点设在上海西岸,以“模速空间——开发者的模力之源”为主题,许多人冒雨前来参加。2 月份,上海市委书记陈吉宁调研上海模速空间创新生态社区,主持召开人工智能科创机构和企业座谈会,听取意见建议、进行现场办公。

近日,记者以模速空间为切入点,实地探访并访谈多个大模型企业、政府相关负责人,探寻上海布局 AI 大模型赛道的前后过程和基础逻辑。

“上下楼就是上下游”

与其他创业园区不同的是,模速空间聚焦 AI 大模型领域。许多企业在门口设有公司简介,有的专注金融、商业垂类大模型,有的致力于通过大模型改善购物体验,一些企业面向政企服务(ToB/ToG),一些则直接服务个体用户(ToC)。

徐汇区科委主任张宁在接受记者采访时表示,这一轮人工智能企业创业,创始团队都有很强的产业背景:模速空间 90%的创始团队有连续创业或大厂背景,80%的创始人来自头部名校,50%的团队有海外经历。

这里流传一句话:“上下楼就是上下游。”张宁解释:“在一栋楼里,聚集大模型底层技术、应用研发、场景设计、算力支持、产品营销等一条产业链上不同的企业。”

政府作为“店小二”,希望在很集中的物理空间范围内,让科研人员能找到任何想见的人、对接任何想接触的资源、获取任何想得到的生活服务,这是模速空间要做到的“集聚”。

“半步优势”

2023 年被称为大模型元年,国内外科技、AI 企业纷纷下场试水,中国涌现出 200 多个大模型。

也在 2023 年,当很多大厂、企业看待 AI 的眼光终于从“技术”转换为“产业”时,上海徐汇悄然打造了一个“AI 生态社区”,把产业链上、中、下游聚集在一起,全方位赋能应用。换句话说,当大家都在卷模型的时候,上海创造了一种新“玩法”。

在产业风口,模速空间能够快速集结一批高水平的大模型企业,实属难能可贵。在张宁看来,一方面,这基于上海市和徐汇区的人工智能产业积淀,“我们很早就抓住了人工智能的变革趋势和产业风口”。

很多人以为模速空间“横空出世”,张宁清楚背后的积累和布局。几年前,当人们把 AI 视为不赚钱的“技术”时,上海已开始把它当作产业赛道。一个典型的例子,就是培养和发展人工智能独角兽企业商汤科技。

另一方面,张宁说,模速空间的快速诞生和壮大,相关部门作了大量调研分析、抽丝剥茧,“我们是把大模型产业看明白了再招商的。”张宁说,和 AI 科学家、企业家打交道多年,他发现对大模型创业者来说,好政策固然重要,但企业往往更喜欢也更需要一个能够理解大模型产业,也懂得如何帮助大模型企业的政府。

基于此,模速空间作为全国首个、上海唯一的大模型创新生态社区,诞生在徐汇。张宁把这个过程谦逊地形容为“半步优势”。

徐汇区更进一步,推出许多增量举措。招商优质企



业的同时,积极吸引青年人才。2024 年 3 月初,徐汇区委书记曹立强亲自带队,组织 30 余家高科技领域的企事业单位赴清华北大招聘,参与招聘企业超过 1/3 属于人工智能领域。

创新成果涌现

3 月 23 日,2024 全球开发者先锋大会上,上海市副市长陈杰谈道,上海大模型创新成果不断涌现,上海人工智能实验室开发的“书生浦语”大模型开源发布,多款人形机器人也即将发布。他还提到,大模型产业载体持续拓展,模速空间已吸引 60 多家大模型企业入驻。

记者注意到,无论上海人工智能实验室、商汤、界跃星辰等基础大模型企业,还是蜜度蜂巢、金声玉亮等垂类模型初创企业,目前发展速度和更新迭代都非常之快,并且开始收获商业上的成功。

商汤科技董秘办董事总经理盛世伟在接受记者采访时透露,生成式 AI 业务已成为商汤从无到有并超过 10 亿元收入体量的核心业务。财报显示,2023 年商汤实现总收入 34 亿元,其生成式 AI 业务创造了 11.8 亿元的收入,收入增长率达 200%,占该集团总收入的 35%。

在模速空间 5 楼,百思玛特是一家专注于商品精准营销的大模型企业,类似电商导购,其联合创始人邱运伟是一名 90 后,此前在美国硅谷工作,2023 年 11 月开始扎根上海模速空间。

这个创业团队目前只有十余人,主要成员此前均供职于 IBM、Facebook 等科技公司,他们是模速空间典型的一类创业者。邱运伟打开电脑,展示公司 2024 年 1 月在国内推出的首款产品“芝麻 AI”,上线首日就登上微博热搜,有超过 10 万用户。

“未来可能充满了很多不确定性,公司目前聚焦在半年之内,3 到 6 个月验证我们产品在相关垂类市场的情况,收集更多数据,提升产品性能。”这个青年创业者说话时朝气蓬勃。

虽然是规模不大的初创企业,像百思玛特这样的电商垂类大模型,如果发展得好,未来很可能彻底颠覆现有的电商模式。

