

人工智能:中国敢为先

张锐

中国在人工智能发展领域正表现出前所未有的敏感性与超前性。以国务院印发的《新一代人工智能发展规划》为指导,工信部明确表态,正在抓紧制定促进人工智能产业发展的行动计划等多项鼓励措施,其中大数据、智能制造、机器人、软件和信息技术服务业等将首先成为国家人工智能产业政策发力的重点。

自十八世纪工业革命以来的每一次技术革命,都重塑了全球经济竞争的格局,但似乎每一次我国都失之交臂,而唯独今日人工智能革命让中国幸运地站到了与西方发达国家的同一条起跑线上。麦肯锡在其发布的《中国人工智能的未

来之路》报告中明确宣布,中国与美国是当今世界人工智能研发领域的领头羊。

官方数据显示,我国去年在学术期刊上发表的人工智能相关论文合计近1万份,而英国、印度、德国和日本发表的学术研究文章总和也只相当于其一半。另外,我国人工智能专利申请数量累计达到15745项,位列全球第二。当然,雄厚的底气并不仅仅表现在智力成果上。2000-2016年,我国累计新增人工智能企业数1477家,占全球累计总和的18.21%。从每年新增AI企业数占当年全球AI企业总数的比重上看,中国则从2000年时的7.5%上升至2016年的23.74%;

尤其是最近三年,我国新增人工智能企业数量占累计总数的55.38%,融资总额达到了仅次于美国的27.6亿美元。不仅如此,我国已经连续三年成为全球最大的机器人市场,去年实现商业化应用机器人9万套,同比增长28%,约占全球总量1/3。

十分重要的,我国巨量人口所创造出的海量数据正是“训练”人工智能系统所必需的前提条件,而广泛而完整的产业结构则是编织人工智能系统的重要产业链基础,并且正是得益于大量的搜索数据和丰富的产品线,我国的互联网企业才走在了自然语言处理、图像和语音识别等技术前沿。此外,目前我国具有人工智能专业人才超过5万人,而且一名优秀的数学和计算机专业的大学应届毕业生经过6个月培训就可以进入人工智能行业,成为合格的人工智能工程师。基于以上优势,麦肯锡预计,中国人工智能市场将以50%的增速逐年增长,远超全球市场20%的复合年增长率,到2018年,中国人工智能市场规模将从去年的239亿元增加到381亿元。

令人兴奋的是,与大洋彼岸的“谷歌们”朝着人工智能快速进发的脚步相并行,以BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)为主阵营的中国企业迈向人工智能的步履也格外铿锵。作为近三年在国内人工智能领域跑得最快的企业,百度目前设立了深度学习研究院,旗下的北美硅谷人工智能实验室、北京深度学习实验室和北京大数据实验室共开发出了270余项神经网络程序学领域专利和超过120项的深度学习专利。借此,百度的语音识别系统Deep Speech2被《麻省理工评论》列为2016年十大突破技术。

依托阿里云和电商大数据,阿里巴巴拓展人工智能的气势愈来愈亢奋。除了发布了首个可视化人工智能平台DT-PAI以及人工智能客服“小蜜”和基于神经网络、社会计算、情绪感知等原理的智能程序“AI”外,阿里前不久还推出了智能音箱“天猫精灵X1”。尤其是名

为“ET医疗大脑”和“ET工业大脑”的两大产品,显著加快了阿里人工智能商业化速度。据悉,ET医疗大脑可在患者虚拟助理、医学影像、精准医疗、药效挖掘、新药研发、健康管理等领域承担医生助手角色,而ET工业大脑也正在马不停蹄地参与到新能源、化工、环保、汽车不同制造领域的改造当中。

纵横于大数据和用户行为积累的宽阔腹地,腾讯发布了深度学习平台DI-X,平台集数据开发、训练、预测和部署于一体,适用于图像识别、语音识别、自然语言处理、机器视觉等领域,同时包括微信、QQ、天天快报等100多种产品都使用了人工智能技术,而且腾讯的智能音箱产品“耳朵”即将落地。作为一项战略行动,腾讯已经组建成由50余名AI科学家、200多位AI应用工程师为主阵容的AI Lab,重点在计算机视觉、语音识别、自然语言处理和机器学习四个垂直领域进行人工智能研究。

除了以BAT为代表的核心势力外,国内近几年还涌现出了一大批在产业链垂直领域开疆拓土的人工智能企业,如深耕智能语音市场的科大讯飞,专注于安防的商汤科技和Face++,潜心于中文语音搜索的出门问问,一心只做语音识别的云知声,还有致力于消费级视频识别技术的Video++等,就连今日头条也在探索开发使用人工智能技术向用户智能推送个性化新闻内容。动态地看,由于人工智能在短期内很难看到盈利,的确需要具备强大实力的龙头企业挂帅出征才能逐渐砸出市场前景,而且只有大企业的参加,才能将市场风险摊薄,也才能推动产品和业务的优化;但从远景来看,人工智能又不能期望一两家公司打通上下游,它依赖更多企业的共同创新,而且初创型企业的纷纷进入,又有利于加速细分领域产品的落地,从而带动产业链生成与延伸。为此,在即将出台的人工智能产业规划中,工信部将重点推出针对人工智能中小企业和初创企业的财税优惠政策。

移动支付“延迟到账”误导了很多人

冯海宁

据媒体报道,去年年底,各大移动支付平台推出延迟到账服务,似乎为避免遭遇电信诈骗提供一份“后悔药”。有读者反映称,自己虽然选择了延迟到账,但依然未能避免被骗。笔者体验发现,在一些支付平台,所谓延迟到账功能,并不能实现撤销交易,一旦被骗选择转账,钱款依然会进入对方账户,只是延迟一段时间而已。

去年9月,有关部门联合发布的《关于防范和打击电信网络诈骗犯罪的通告》规定,从当年12月1日起,个人通过银行自助柜员机向非同名账户转账的,资金24小时后到账。这种“延迟到账”的规定可预防电信诈骗。移动支付平台推出延迟到账服务显然是为了防骗。然而这些平台延迟到账服务,仅延迟,无法撤回,即受骗后不能直接止付。

移动支付平台推出延迟到账服务后,曾受到网络舆论热捧。网络上,相关报道、操作指南不少。例如某地民警就指出,“可以提前设置微信转账延时到账功能,在意识到风险或者错误之前,可以找到微信官方帮忙撤销转账,从而避免被欺诈或者失误操作的风险。”但从报道看,用户受骗后不仅打不通微信客服电话,即使打通投诉电话也无法撤销转账。

这意味着,无论移动支付平台推出这一服务,还是某些网络舆论对此不理智地热捧,都误导了不少手机用户。新闻中的大三学生之所以被骗,就是因为“看到网上说设置延迟到账后,发现对方是骗子可以联系客服追回被骗的钱”。在此,笔者希望相关移动支付平台深刻反思延迟到账服务的实际效果,也希望某些追捧者对新生事物最好先体验再发声。

对于设置延迟到账后仍不能止付的问题,腾讯深圳总部有关负责人曾给出三条建议:一是尝试与对方友好协商,收款人有返还的义务;二是协商未果又被对方拉黑,可报警处理,微信才能配合;三是若警方仍不能解决问题,可向法院提起诉讼。可见,延时到账设置只能为用户追回转账争取更多时间,这进一步印证平台不能帮用户直接挽回损失。

有律师表示,网络交易平台无权擅自返回交易,这话有道理。而在笔者看来,主要问题还是平台服务不完善:用户选择延迟到账服务时,没有提醒用户授权平台必要时撤销转账;在技术层面,有能力做到延迟到账,却似乎没办法撤销转账;另外,不能及时受理用户投诉,也缺乏处理这种投诉的能力。在这种情况下,推出延迟到账服务意义很有限,还会误导用户。

当然,除了用户可以授权平台撤销转账外,相关政策法规其实也可以进行授权。比如,ATM转账24小时后到账,就是上述通知要求并授权的。如果相关规定也对移动支付平台延迟到账进行规范,授权平台在用户投诉时可以撤销转账,就能及时防骗。最好是政策法规与用户一起授权平台,并规范平台技术服务和投诉服务,才能防止诈骗犯罪,减少用户损失。

移动支付大大方便了我们的生活,但也给各种骗子实施诈骗提供了机会。作为移动支付平台来说,发展互联网金融的关键是,真正保障用户“钱包”安全。应该说,各大移动支付平台推出延迟到账服务的初衷是善意的,但由于缺乏完善的配套服务,使得延迟到账服务的价值大打折扣。所以,移动支付平台需要完善服务,也需要与警方建立协作机制——如果平台不能止付,可寻求警方帮助。

贾跃亭上老赖黑名单 坐飞机高铁有麻烦了



唐志顺/漫画

男女搭配 干活不累

木木

在动物的世界里,雌雄之间的关系,简单明了得多。

非洲草原的狮群里,起主导地位的都是公狮子。从人的视角看过去,公狮子们的生活,似乎个个都滋润得很,只需要时不时地冲着远方的空气嘶吼几声,除此之外,就是享受母狮子们“献上”的美味佳肴以及懒洋洋地睡觉了,当然了,到了发情的季节,也是很需要“累”上几天的,但那与其说是“累”,倒不如说是权力和享受更贴切。

母狮子们就比较“不幸”,除了要累死累活地外出捕猎,供养狮群外,还要尽心竭力地哺育、照顾,特别要时刻提防着鬣狗把小狮子叼了去。其实,这些还都不算什么,最悲催的,莫过于换狮王了,新来的年轻力壮的公狮子打跑或者干脆干掉老狮王,剩下的事情,就是仔仔细细地清理所有未成年的小狮子了。按动物学家的说法,只有咬死了小狮子,它们的母亲才能死心塌地地“认命”,接受新来的首领,并为其生育下一代。

如此看来,在雌雄关系上,母狮子就

要被动得多,实在是受苦受累的命。相比较起来,雌性大象似乎就幸运一些,在象群里,成年雌性的地位就比较高,象群的首领,不是“大妈”就是“老奶奶”,权威从来不容置疑。

母狮和母象,虽然在群体中的地位看起来很不同,但究其“本质”,雌性对“她们”而言,用处好像还真不大,除了传宗接代的作用外,公狮子的作用似乎也就剩下使母狮子免于频繁地被不同的异性骚扰罢了,而公象就更悲催,简直是有可无无的东西了。所以,对这两种群居动物而言,雌雄之间的关系真的不复杂,大家只要按照轨道走即可,出了不圆儿,群居动物尚且如此,像北极熊、东北虎之类的“孤独者”,两性间的关系就更简单得不得了,一年也就见那么一次半次的,其他时间,都是各过各的,谁也不指望谁,谁也不依靠谁,关系当然清爽得很。

与这些动物相比,人就显得不清爽得多。

虽然人也是动物,但鉴于自封了“高级”的修饰语,所以雌雄——不对,应该是男女——之间的关系也就跟着

“高级”起来;不过,究来究去,好像“高级”的内涵,也就是主要集中在男女之间的关系特别复杂上吧。

其实,触动这种复杂关系的,也无非一个“情”字,情在,关系就在,复杂复杂,缠缠绵绵地纠缠起来,似乎也格外有意思;情不在,当然就没啥关系,有事就直来直去比较爽,用不着搞得那么复杂。不过,话虽这么说,要想让人没了“情”,还真是一件比较复杂的事情,尤其在男女之间,“情”似乎总是无处不在,表现形式也格外地微妙而丰富多彩。俗话说,“男女搭配,干活不累”,大致就是说的这个意思。其实,许多时候,“男女搭配,干活不累”,也成立,不如此,“复杂”二字的说服力就要打许多折扣。

在复杂的事物或者说复杂的关系面前,那些能应对自如的,无疑都是聪明人,不但聪明,情商还都特别高;在处理这种复杂关系的时候,既拎得清自己,也看得懂对方,到了大师的级别,对方眨眨眼,都能把对方的心思看个通透透透。这样的人把握起关系的走向来,当然就会游刃有余。

这显然是一种很高级的本领,但

不幸的是,这种能力,从学校的书本上不大得来。学校的课本,大致有一个总的倾向,即总会尽最大可能把孩子教导得单纯而简单,生怕孩子复杂起来。这种孩子走向社会,应付起各种各样的复杂关系来,当然就如只身闯入热带雨林般危险,能困个儿地走出来,简直是万幸了。

想学习、掌握这种能力,大约也只有实践了,所谓“世事洞明”、“人情练达”,那都是实践的结果,书本上没得学,别人教也不来,只能自己用心摸索;在摸索的过程中,尤其要注意的是,只要不想被人家一下子就打回原形去,最关键的,大约还是脸皮要厚一些,脸皮厚一些的,心理承受力总归要大一些。俗话说,“脸皮厚,吃个够”,说的就是这个道理。

这样的榜样还是有的,比如王思聪,处理起这种复杂关系来就显得非常轻松,自己轻松,对方轻松,当然,最轻松的,当属王健林夫妇,起码,不用整日提心吊胆地睡不着觉。

证照分离打通 登记改革“最后一公里”

吴学安

国务院审改办负责人吴知论近日在国新办新闻发布会上表示,上海“证照分离”改革的经验做法将在全国复制推广。但在推广当中强调两点:一是要求在松绑的同时,怎么加强监管、维护良好的市场环境方面提出了进一步的明确要求;二是在这个过程中,怎么解决信息共享又提出了更高的要求。

所谓“证照分离”,就是将企业经营所需要的营业执照和能分离的许可类证相分离。“证照分离”即主体资格登记与经营资格登记相分离的一种登记制度。先赋予市场主体资格,而后申请相关的经营资格,具有逻辑上的合理性。在“证照分离”登记制度下,商事主体设立更便利,能够更好地区分行政登记与行政许可,把商事主体的经营自主权还给商事主体本身,从而划清政府与市场的边界,这也是商事登记的本义。

在“先证后照”的模式下,企业经营需要先取得经营所需的各类许可证,才可注册登记。这种模式不仅给企业进入市场设置了较多的“玻璃门”“旋转门”,也极大延长了企业“进场”的时间。证照关联让不少企业面临着“办照容易办证难”“准入不准营”等问题,尤其是一些初次创业者往往“一脸迷茫”,不知道究竟要办多少个许可证,即便“刚翻过了几座山,又越过了几条河”,但若漏掉了一个许可证,也会面临罚款、整改、停业等处罚,甚至“出师未捷身先死”。

实行“证照分离”能有效破解“先照后证”改革后面临的问题。实施“先照后证”,取得主体资格的门槛降低。但办证从办照前转到办照后,仅是一种平行位移,办证标准、条件、程序没变,申请人原本希望获得主体资格后更为便利地取得许可经营资格的希望落空,呈现出“大门敞开,二门是玻璃门”的“欲进不能、欲罢不忍”的状态,实际上,由“先证后照”改为“先照后证”,不仅是办理顺序的

调整,而是体现了商事制度改革的便利化要义。当然,推动“证照分离”改革并不仅仅只是为了打破证、照之间的关联关系,而是要以此为契机,逐步减少企业进入市场所需的审批和许可事项,或改为备案、实行告知承诺制,通过强化事后监管,使一些企业持照即可经营,为企业进入市场提供便利。

如果说“先照后证”是按起了商事登记制度改革开始的键,那“证照分离”则是接过了前者的接力棒。“证照分离”试点被认为是“轻推一掌”的改革举措。而深化“证照分离”改革,必须着眼于处理好政府与市场的关系,解决实际问题,进一步提高企业获得感。要消除痛点,把解决“办证难”、消除“准入不准营”作为主要目的和衡量工作成效的主要标准;要聚焦重点,抓住牵一发动全身的重点领域和关键环节,率先突破,以点带面。要聚焦与经济发展关联度较高、企业关注度较高的事项,更多采用取消、备案和告知承诺方式,加大改革突破力度;要把监管结合点,管得更好,才能放得更开。“证照分离”需要全面落实,把准改革方向,不走偏、不跑调,要紧密配合、主动加强与协调有关部门改革对接,建立落实问责机制,保障改革落地落实。

无论是从“先照后证”的重点前置,还是“证照分离”的主体区分,事实上都是在发挥企业活力和打破市场瓶颈上使力。扩大实施“证照分离”改革,是深化简政放权、放管结合、优化服务改革的重要内容,是提高营商环境竞争力、释放全社会创新创业活力的重要举措。简政放权虽然有“比触及灵魂还难”的利益割舍,但作为国家下大力气去抓的改革动作,它一直都处在爬坡过坎的道路上。尤其是在中国经济处在“新常态”之下,就更需要以改革来提高政府效率,从而能够更好的服务市场。“证照分离”改革是推进“放管服”改革的重要举措,也是当前推进供给侧结构性改革一项重要综合性改革。对破解企业面临的“办照容易办证难”“准入不准营”等问题,打通“最后一公里”具有重要意义。

告别野蛮生长 电商才会真正走向繁荣

舒圣祥

在几天前的金砖国家经贸合作成果新闻发布会上,商务部副部长王文文表示,金砖五国部长就金砖国家电子商务达成了一项合作倡议。电子商务成为金砖峰会厦门会晤与会工商界嘉宾讨论的焦点,逐渐成为金砖五国经济发展新引擎。

电子商务的蓬勃发展,不仅是新实体经济的典型代表,且日渐成为中国外交的一张响亮名片。保护好这张名片,发展好电子商务,既事关经济前景,也关乎国家形象。经历过曾经的野蛮生长,如今的电子商务日渐规范,但也有些问题逐渐暴露。其中很典型的一点,就是平台与商户的地位严重不对等,电商平台管理尚未完全告别“野蛮”。

国内家居用品供应商世源灯饰日前发布公告,称因京东未经通知强行锁定后台和库存,世源灯饰将退出京东平台。几乎同一时间,红品爱家也宣布退出京东商城平台,所有待售产品全部下架。而早在今年618期间,京东就强锁了多家商户后台,以梨布、七格格为代表的服装商家均以关店、退出京东平台等方式表达不满。

强锁商户平台后台,强制进行促销活动,意味着平台已经接管店铺,可以随意修改库存和价格。就像一家店铺,明明只是去某个市场租了门面,结果市场方

不让店铺人员进入,自己代其经营了起来。电商平台这样的举动,实在有些匪夷所思。商户不是平台的附属,他们应该有权决定自身经营行为,也应该有权维护自己的定价体系。

当然,平台面临着激烈竞争压力,肯定希望商户在自己这里卖更低的价格,做更大力度的促销,甚至只在自己这里独家销售。但是,希望归希望,合作归合作,应该以自由交易的方式达成共识,而非通过霸王行径野蛮实施。平台与商户的地位是平等的,平台可以通过更优惠的条件吸引商户,但绝对没有权力逼迫商户按照自己的意愿行事。

相比体量更大的电商平台,很多都是中小创业者的线上商户,更像是一棵又一棵的小草,它们借助平台得以发展壮大。漫山遍野的小草,充满生机地自由生长,这才真正代表着电子商务的繁荣景象。小草当然会有枯荣,有的越做越好,有的会逐渐枯死,但不管怎样,请不要无端踩踏,更不要野蛮收割。

电子商务都成中国名片了,理当告别野蛮,走向规范。让“双创”的小草可以自由生长,既需要各个电商平台的理性竞争与包容发展,同时也需要更好地发挥政府作用,规范电商平台的合理行为。电商平台与线上商户,理应是合作共赢的关系。从长远看,促进电子商务的规范发展,需要明确两者权利义务,让商户免于被胁迫,不必做出各种非自愿的选择。