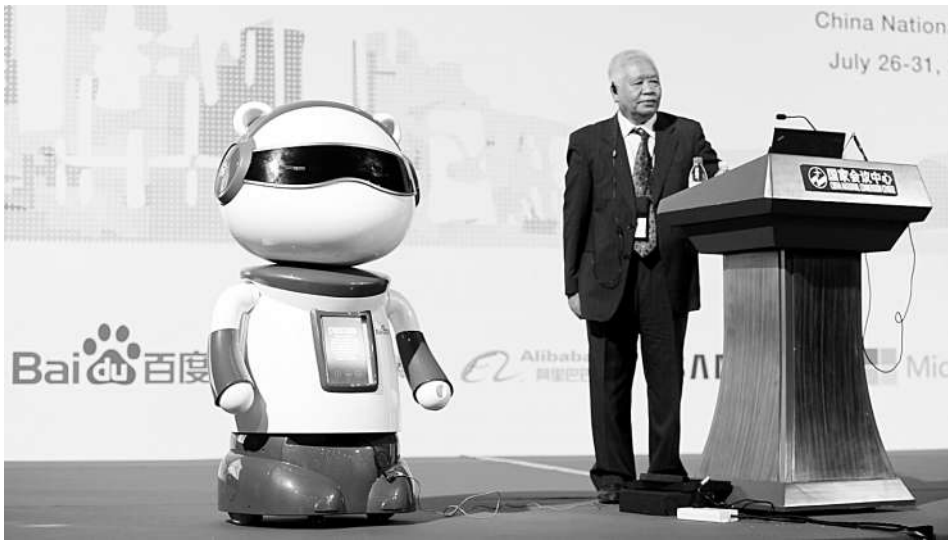


让计算机听懂人类语言

——中国科学家李生首获ACL终身成就奖

□ 本报记者 向阳



人工智能技术将改变人类的未来

人工智能这个学科已经经历了几十年的起伏。然而最近几年,随着互联网大数据、云计算、深度学习技术的发展,李生教授认为:“人工智能的发展,包括技术和产品,将进入一个井喷期。不是只有那些类人的、会说话且有感情的机器人才是人工智能,人工智能有所谓“强人工智能”和“弱人工智能”之分,其中前者更符合普通民众对人工智能的预期;而后者则是指在某个或某些任务上表现出智能的机器。比如说,当我们搜索“羽绒服能水洗吗”,搜索引擎会自动汇总网上大量信息并计算得到精准答案。再比如我们基于语音识别技术来进行语音输入,利用图像识别技术来识别别人脸,这些也都是人工智能技术在实际生活中的体现。”

神秘嘉宾“小度”现身终身成就颁奖礼

说到机器人,机器人就出现。在ACL终身成就颁奖礼上,李生教授邀请了来自百度的实体智能机器人“小度”作为神秘嘉宾,以直观真实的方式展现了机器翻译的前沿成果。在李生教授与台下嘉宾的问答环节里,小度机器人现场进行“同声传译”,其对话语的精准理解以及轻松流畅的中英互译,让小度机器人获得众多国内外专家的称赞。

李生教授曾先后主持过10余项包括原航天工业总公司、863计划、国家自然科学基金(重点和面上)等科研项目,获得了7项部级科技进步奖。他自1985年开始研究汉英机器翻译,是我国最早从事该方向研究的学者之一。李生教授在机器翻译领域深耕多年,在机器翻译技术及其相关的句法、语义分析等自然语言处理方向成就卓著,为机器翻译在中国的发展作出了开拓性贡献。

作为中国改革开放以来最早从事自然语言处理的学者之一,李生教授除了自身的科研成就以外,更为中国计算机领域培养了一批成就卓著的青年专家,包括ACL首位华人主席、百度技术副总裁王海峰博士、微软亚洲研究院首席研究员周明博士、苏州大学特聘教授张民博士、哈尔滨工业大学赵铁军教授、刘挺教授等,为中国计算机技术一代又一代的发展贡献了力量。

“要想进一步把人和计算机联系起来,就要对人的自然语言进行处理,所以我对自然语言处理产生了兴趣。”李生教授超前的选择,使得他在自然语言处理和机器翻译领域坚持了数十载。

日前,在国家会议中心(北京)举行的自然语言处理领域最高级别的国际学术会议——ACL年会上,中国中文信息学会理事长李生教授获得ACL终身成就奖。这是第53届ACL年会,也是ACL年会首次来到中国大陆,更是53年来中国科学家首获终身成就奖。

李生教授接受记者采访时说“当得知获得了这个奖时,我的第一反应是推辞。第一,我们这个领域有太多杰出的人,而我只是比常人多了一份坚持而已。第二,我的工作还在持续,所以我更希望这个奖叫做‘前半生成就奖’。可是,当从ACL本届主席、斯坦福大学教授克里斯托弗D.曼宁接过奖杯时,李教授表示:它在我手中的分量还是超出了我的想象。我能够获这个奖其实体现出的是在本领域里中国学术水平的快速提升。”

ACL已有53年历史,会员遍布世界各地,代表了计算语言学的世界最高水平。ACL每年会颁发“终身成就奖”,以向那些为自然语言处理领域做出杰出贡献的科学家致敬。今年,李生教授凭借数十年在机器翻译等研究方向上的成就和贡献,荣获ACL终身成就奖。

人工智能的重要研究领域

对于“自然语言处理”很多人可能比较陌生,但是人工智能的概念人们已经耳熟能详了。李生教授解释说:“人工智能是一个很大的领域,它甚至超过了计算机科学的范畴。而自然语言处理是人工智能所包含的一个相对具体的研究领域,也是人工智能非常重要的一个研究领域。自然语言分析和理解的能力,本身也是人工智能的体现。”通俗讲,每个人在日常生活中不可能使用精准但刻板的形式语言,而是通过自由灵活的自然语言来传情达意。自然语言处理就是去处理人类的语言,所谓的“处理”包括对自然语言的分析理解以及转换生成等任务。比如分析语言的词法、语法、语义、情感等就属于语言的分析;而翻译、文摘等则属于语言的转换生成。

现在,自然语言处理技术几乎存在于当今大家熟悉的所有互联网服务中。比如搜索引擎中的意图分析、精准问答,电子商务中的自动客服,社交网络中的好友推荐,背后都有自然语言处理技术的支撑。

全球首家C2M电商平台“必要”亮相

□ 本报记者 陈和利



正式见面了,这也是全球首个C2M电子商务平台。比普遍意义上的C2M更进一步,他的野心则是:让消费者以“白菜价”享受到具有“奢侈品品质”的商品,真正满足那些对生活品质有追求的移动互联网用户。”

为此,必要商城制定了非常“变态”的招商政策,想要与必要商城合作的制造商必须满足以下四个条件:必须是全球顶级制造商,必须拥有自己的柔性制造链(每一家制造商的改造成本至少在5000万元以上)、必须接受必要的定价体系(在制造成本的基础上加价不超过20%)、必须与全球顶级的设计机构合作。

毕胜透露,由于招商标准异常严格,必要商城用了将近两年的时间,只选择了六家符合标准的合作伙伴。与新秀丽箱包的合作,与BURBERRY、PRADA 制造商合作女鞋、男鞋,与Under Armour制造商合作运动产品,与CARTI-

ER的制造商合作配饰,与依视路旗下制造商合作眼镜。

从事体育行业超过20年的元老级人物、必迈创始人张志勇说,“作为必要商城的合作伙伴,我们历时一年进行了供应链改造,但我认为这是值得的。因为多年的运动行业零售管理经验告诉我,C2M一定是电子商务的未来,它通过打掉制造商到消费者的中间环节,给予消费者高品质低价格的超性价比的产品,让消费者降低消费成本,大大提高了消费质量。”

在发布会现场,必要商城与依视路制造商合作生产的全球最高性价比眼镜产品,旨在为眼镜用户解决五大痛点:智能设备伤害、镜片厚重、镜框太重、鼻托变绿、脸太大。而这样一款眼镜产品的顶级配置成本价为484元,遵循必要的“成本价”定价体系,其在“必要商城”的售价仅为499元,而其标配版的价格仅为169元。

记者通过必要商城APP发现,购买一副定制化眼镜十分便利。不但可以在线自由选择镜框、镜片、颜色、哈气标,系统还会自动生成3D产品图片,上传个人照片还可以模拟试戴,深度支持用户在商品上的个性化需求。据悉,必要商城还将与全国上万家眼镜医院合作,为消费者提供免费的验光服务。

今年4月,全球电商行业奥斯卡组委会给必要商城颁发了“全球商业模式金奖奇奖”。未来一年,必要将会再增加4-5个品类,届时品类将会突破10个。毕胜表示,C2M模式将成为全球第四种电子商务模式,必要商城也将成为该领域的领头羊。

“这是一件市场价1万元的奢侈品女包,你们猜猜看它的生产成本是多少?”发布会一开场,毕胜抛出的问题就引起了在场的热烈讨论。1000元、500元、300元……“100元”伴随着答案揭晓,是现场观众震惊的表情与唏嘘不已的声音。7月30日,百度早期创业元老、乐淘网创始人毕胜携其最新电子商务平台力作——必要商城首次公开亮相,希望为用户开启成本价消费时代。

“一件奢侈品从生产到消费,足足产生了100倍的加价率,即便是一件普通的商品,其产品的加价率也在10倍以上,你们知道为什么会有这么高的加价率吗?”毕胜接着发问,“事实上,在现有的传统零售乃至互联网零售模式下,商品从生产到消费者手中需要经过多达20多个加价环节的超长流通链,而每一个环节都在累加成本,可谓雁过拔毛,层层加价,库存成本更是无法克服的顽疾。”

而由于消费者决定生产产品的数量与类型,然后通过互联网的方式加以实现,这个问题能不能得到解决?毕胜说他一直在思考这个问题。而其思考的结果是:可以。这其实是目前传统电子商务平台领军人物也在关注的电商新模式——C2M。该模式以“消费者需求”为开端,用互联网用户数据驱动生产制造,直连消费者与生产制造商,将所有的流通环节、库存全部打掉,下单才生产,绝对零库存,最大程度降低产品成本,让消费者以低廉的价格就能买到超性价比的产品。

当毕胜想明白这个问题后,带着重新出发的勇气与果敢,以“必要商城”为试水C2M的平台,经过500天的筹备和100天的试运行,终于与公众

世纪佳缘张亚红:回归是大势所趋

□ 本报记者 陈杰

“世纪佳缘是成功的互联网+的公司,目前佳缘的线下红娘店在全国有88家了。从财报上看今年Q1同比增长170%多,占到整个营业收入的36%。另外,世纪佳缘的“红娘经纪人”APP已于7月底正式上线,随着新APP的上线和完善有机会让更多热心红娘事业的人参与进来,开启全民红娘时代。其目标是两到三年内争取做到全国范围内有一万名持智能终端的佳缘“全民红娘”。”

在2015中国互联网大会上,声称一直在做“刚需”业务的世纪佳缘执行副总裁张亚红接受科技日报记者采访时表示,这些线下业务都是对佳缘过去线上业务的补充,线下业务的特点是线上的数据给到线下店进行分解,然后招用户回来,再进行线下一对一服务,这是跟过去几年非常大的变化。

回归国内资本市场以及合并百合同无疑是近年来业界对世纪佳缘最为关注的焦点,对于合并传闻张亚红并没有正面回答,他表示虽然资本市场的分分合合是分分钟的事,但世纪佳缘合并百合同只是个传说。

而说到回归,即使是面对当前国内资本市场的风云变幻,张亚红却信心满满。“对于世纪佳缘而言有两个理由相信国内市场,一个是我们的用户在国内,第二是我们相信中国的证券市场整个会越来越越好,而佳缘也是一个长期的业务。本来我们已经做了十年了,而且我们一直是一个持续盈利的公司,每年有20%—30%的业绩增长,每年都在增长,一直非常稳健,所以说我们还是希望能够回到国内。”

据了解,世纪佳缘是在今年3月份收到的回归要约,已经超过20多家在美上市的中国公司收到了此类要约。显然,回归国内资本市场已是大势所趋。

张亚红表示:“世纪佳缘用户99%都是国内用户,所以我们应该回来。同时,在佳缘回归整个的过程中也不会受到国内现在股市的暂时动荡、变化的影响,因为世纪佳缘的业务还是非常健康和稳健,每年20%—30%业绩的增长,是收入的增长,我们又是盈利公司,所以我认为,在互联网垂直领域里面,我们堪称是个明星,很稳健的公司,注册用户1.5亿,全国适龄单身人口1.8亿,基本上都是我们的用户。我们一方面把现有的业务做好,另一方面配合我们的董事会或者是特别委员会完成回归的任务。”

8848发布国内首款钛金手机

在iPhone和Vertu之间,一直以来都没有成熟的手机产品出现,而日前在北京发布8848钛金手机的发布,填补了这个市场空白。该款手机将由王石代言,售价9999元人民币。

钛金又被称为是一种具有英雄气质的金属,质感出众,硬度高、重量轻、耐腐蚀,大多应用于深海潜艇、航天科技及奢侈品领域。因其价格昂贵且难以加工,在手机行业鲜有采用。此次8848手机所推出的由钛合金打造的钛金手机是国内市场的第一次尝试。

8848手机CEO杜国楹表示,目前市场上有四部手机:极致性价比的小米,极致硬件的三星,极致用户体验的苹果,极致奢侈的Vertu。而8848手机要做的是全球第五部手机,一个介于实用的iPhone和奢华的Vertu之间的实用奢华品牌。

当前的中国智能手机市场,少数的外资品牌赚取了超过80%的利润,虽然众多国产品牌也抢占了大量的份额,但利润不断的减少,价格战又几乎成为国产手机开疆辟壤的唯一法宝。“我们坚持走差异化的精品路线,我觉得总有一天大量的国产高端品牌一定比进口品牌做得更好。”杜国楹对此信心十足,他表示,由于品牌的打造需要时间的积累,8848已经做好了打持久战的准备,因此,杜国楹当下的目标也非常简单:一年一款,首批10万台,只做手机。(陈杰)

赶集易洗车与千丁达成战略合作

7月29日,赶集易洗车宣布与社区O2O综合服务平台千丁达成战略合作。双方目前已在北京试点,之后赶集易洗车将依托千丁的全国性网络,逐步向其其他区域汽车后市场渗透,为更多车主提供最专业的洗车服务。

赶集易洗车将接入千丁APP,并成立单独的洗车频道。千丁服务已经覆盖的所有社区的业主均可以通过该APP下单,并享受赶集易洗车专业的上门洗车服务。千丁在北京服务的社区业主可以一键下单,足不出户解决洗车难题。

千丁作为国内最具影响力的社区O2O综合服务平台,致力于为业主打造“酒店式”的贴心服务,让每位业主感受到回家就是度假的开始。据悉,千丁目前已经与龙湖物业、航天万源物业、复瑞物业、四川省锦鸿中意物业、陕西真阳心物业等近百家物业公司达成合作,覆盖北京、上海、重庆、成都、西安五大城市,服务社区达500余个。目前千丁APP已上线的服务包含基础物业、洗衣、洗车、车保养、家政保洁、旅游咨询等服务。

赶集易洗车则是赶集网在2014年推出的O2O服务项目,依托赶集网强大的品牌优势、用户和流量优势,赶集易洗车的发展步伐很快,迅速积累起一大批洗车忠实粉丝。赶集易洗车配有专业高压出水枪、功率吸尘器、五种颜色毛巾,避免混擦,专业清洗剂及打蜡、去虫胶剂等装备,可提供清洗、打蜡、去虫胶等多种套餐服务。可预约3天内任意时间段,将获得全天候响应。在车主方便的时间进行上门服务,并提供可视化全程服务。(向阳)

惠人贷加码移动端布局

移动互联网客户端近年来越来越受欢迎,逐渐成为互联网金融发展的重要一环,国内P2P平台惠人贷在获得千万美元级别的A轮融资之后,亦开始在移动端全面发力。7月29日,惠人贷宣布旗下IOS系统的移动端APP正式上线,未来移动端APP将会作为惠人贷的战略产品之一,让金融理财触手可及。

据悉,惠人贷刚推出的这款APP功能仅针对理财端的用户。用户可以通过在惠人贷APP完成登录注册、理财产品筛选、账户充值提现、查看资产状况等操作。进一步解决了传统金融的地域限制,让交易变得更加便捷。现有惠人贷账号可以实现PC与APP端互通,充值提现需要绑定一张本人的储蓄卡,提现操作完成后,资金会在三个工作日内到账。另外,APP新注册用户可获得500惠人币和20元现金券。

目前惠人贷技术团队还在抓紧研发,包括语音验证码、手势密码、换头像等功能将在近期陆续上线。

在移动端,惠人贷较早布局了移动产品,为用户提供H5页面、微信公众号,以及此次推出的IOS系统等理财通道。惠人贷CEO李晨认为,向移动端渗透有利于让用户不受环境的限制,随时随地享受金融服务。移动端不应该是PC端的简单延伸复制,移动端产品可能会更加个性化,应该有更多有趣的场景加载,来提升用户体验。譬如客户如果要推荐优质的理财产品给亲朋好友,在APP的场景功能设计上将有更加有趣好玩,吸引客户参与。(陈杰)

航天信息助力“互联网+税务”

7月9日,国家税务总局发布关于开展增值税发票系统升级版电子发票试运行工作有关问题的通知(税总函[2015]373号),决定自2015年8月1日起,在北京、上海、浙江和深圳开展增值税发票系统升级版电子发票试运行工作。此举将全面实现企业交易、税收缴纳的信息化、自动化,是适应经济社会发展和税收现代化建设的重要举措。航天信息股份有限公司作为增值税防伪税控系统建设的供应商及服务商,并作为电子发票服务平台提供商,为增值税发票系统升级版电子发票的试点以及全国范围的全面推行提供强有力的支持。

航天信息作为国家大型信息化工程和电子政务领域建设的领军企业,承担了金税工程、金盾工程、金卡工程等国家重点工程,多年来致力于推动税务信息化的发展,是国家“营改增”项目以及国税总局“增值税发票系统升级版”推广项目建设的主力军。航天信息依靠多年来在电子发票、税控系统、电子商务、大数据等方面的资源与优势,为税务行业及企业市场提供全产业链整体解决方案,推动企业的转型升级和快速发展。

航天信息与京东集团合作于2015年7月31日成功开具了全国首张升级版电子发票,为京东实现面向全国22个省、5个自治区、4个直辖市开具全国性电子发票提供了充足的产品、技术与服务保障。同时航天信息还与一号店、联想、丽人购等企业合作成功实现了升级版电子发票的应用试点,从而实现了电子发票全国统一技术标准、业务标准,为税收征管信息化进行积极探索和实践。

今后航天信息将凭借优良的产品平台和遍布全国营销服务体系,积极配合国家“互联网+税务”的发展政策,全力支持保障增值税发票系统升级版电子发票的应用建设,持续促进推广电子发票应用,优化电子发票应用环境,提升电子发票服务手段,为电子发票在国内的良性发展提供强大的动力,为税务系统打造“互联网+税务”靓丽品牌贡献力量。(向阳)

华硕ZenFone 2手机4GB全民版首发

8月电商促销狂欢即将开启,其中手机产品的超值促销政策备受消费者关注。8月5日华硕4GB全民版性能怪兽ZenFone 2苏宁易购首发,劲爆价1299元!前1000名抢购ZenFone 2全民版的用户即送价值188元大礼包。

随着智能手机品牌的不断增加,产品不断的更新换代,如今,中国手机市场已由红海转入血海。各大品牌的市场厮杀是愈演愈烈,为了吸引消费者关注,价格战、性能升级等等手段简直眼花缭乱。而很多厂商对于性能升级,往往只是把注意力放在了处理器、屏幕、摄像头上面,而忽视了手机的硬件配合以及运行内存。而华硕引领的“全民4GB”则直抵消费者痛点,让华硕ZenFone 2用户轻松摆脱安卓手机越用越卡的尴尬窘境。

配置方面,华硕手机仍然延续ZenFone 2彪悍的“兽性化科技”,采用1.8GHz Intel Atom Z3560四核处理器,搭配4GB双通道超大运行内存,PowerVR G6430图形核心,其强劲的性能配置甚至可与入门级桌面PC相抗衡;在拍照系统方面,采用1300万像素背照式摄像头和500万像素前置摄像头以及F2.0超大光圈,独有的PixelMaster影像处理技术可实现高达4倍的亮度提升,配合丰富的手动功能和拍摄模式,任何场景都能让你轻松应对;续航方面,手机内置3000mAh大容量电池,并支持“快充2.0”技术,39分钟即可完成60%的充电,10分钟即可充电至25%,支持3小时的高清视频播放,随充随用方便又贴心;网络方面,拥有5模16频的强大配置不仅支持中国移动、中国联通双4G网络,其二待双通的特性更让你在生活与工作间轻松切换。

全民版华硕ZenFone 2上市后,千元手机格局下的高配标准以及时尚格调已经被重新定义,4GB运行内存不再遥不可及,奢华也已不再只是闪耀的金属。(向阳)

一加发布年度旗舰手机

7月28日,一加科技在北京发布其年度旗舰机型一加手机2。一加手机2采用了顶级的配置:高通骁龙810CPU,4GB DDR4 RAM,采用铝合金金属边框,配备5.5英寸通透大屏,支持指纹识别和联通移动双4G+双卡待。一加科技CEO刘作虎称:“相信从今天开始一直到2016年,一加二都是一款全球瞩目的旗舰手机。”

据悉,一加手机2于8月4日上午10点在一加官网、京东、天猫、一号店进行全网现货首发。有两种版本可选,3GB RAM+16GB版售价1999.99元,4GB RAM+64GB版售价2399.99元,标配砂岩黑版后盖,其他个性后盖版本加价100元同步上市。

一加手机2保留了一加手机广受好评的个性后盖和微弧面设计。一加手机2的个性后盖一共有5个版本,分别为竹质、凯芙拉、黑杏、酸枝和升级版磨砂黑。当用户给手机换上不同版本后盖时,氢OS的主题就会变成相应的风格。此外,为了解决外界一直关注的“如何为高通810处理器‘退烧’”这一问题,一加专门研发了H-Cube散热技术专利,在软件层面通过大小核交替运算的方法降低CPU的发热,硬件方面则增加了三重散热保障:填充导热凝胶、使用铜合金屏蔽盖和3层石墨片,使得温度能够快速散开,这种软硬结合的降温方式使得一加手机2的温升得到了很好的控制。

值得一提的是,一加手机2在正面home键上加入了指纹识别功能,识别速度仅0.36秒,它取消了按压回弹的步骤,并打通了支付宝支付。一加手机2将搭载自主研发的氢OS系统上市,氢OS也于7月31日下午开启公测。

最新的消息显示,截至7月31日下午,发布会72小时的一加手机二代预约购买数达到200万。与以往不同,本次预约是面向全球用户,特别是在纽约等海外城市,用户排队只为一睹真机风采。(陈杰)