

产学研携手推动智能交互快速发展

筹备8个月,初、复赛鏖战3个月,千支队伍角逐,首届中文NL2SQL挑战赛结果揭晓。

10月12日,由追一科技主办、南京大学计算机软件新技术国家重点实验室协办的“首届中文NL2SQL挑战赛”总决赛答辩暨颁奖典礼在南京大学举行。最终决赛的5强选手队伍经过精彩分享、答辩和现场评委考评,决出最终名次。来自国防科技大学的选手团队“不上90不改名字”夺得冠军,国双科技选手团队“BugCreator”获得亚军,观安信息与妙盈科技选手联合团队“Model S”获得季军,来自华南理工大学与佛罗里达大学的选手队伍“大佬带我飞”,以及浙江大学的团队“老哥们不放假吗”则获得优胜奖。

首次举办、首次发布中文数据集,短短几个月,选手们的成绩已经超过了国外WikiSQL,直奔“九十分”,让众多评委感觉“惊喜”。最终的现场答辩对决,让之前的短暂排名,再生悬念。

由众多人工智能大咖组成的专家评委团,包括中国移动研究院首席科学家冯俊兰、复旦大学教授肖仰华、新加坡南洋理工大学副教授毛可智、南京大学教授俞扬、追一科技CTO刘云峰等产学研多方代表,在决赛现场对选手们技术方案,进行了专业精彩的分析点评,从而产生最终结果。从AI与数据库交互,到更广阔的创新空间,自然语言处理的“技术大年”味道越来越浓。



“此次挑战赛参与规模、选手表现远超预期,显示出NL2SQL在学术和产业应用上的潜力,数据库的交互创新,正在受到越来越多关注。”刘云峰博士表示,NL2SQL(自然语言转结构化查询语句)作为新兴的研究领域,在国外由SalesForce、耶鲁大学等发布了WikiSQL和Spider数据集,但在国内市场,目前还处于起步阶段。

此次NL2SQL挑战赛是国内首次举办,期间追一科技发布了业内首个大规模的中文数据集,包括4870张表格数据、近50000条标注数据以及相应的SQL语句,并获得很多学界专家、产业界伙伴的支持,通过“产学研”等多方联动,希望提供一个平台,来推动NL2SQL的研究和应用。

“直接用自然语言访问关系型数据库一直是业界梦想”,肖仰华表示,随着对大数据价值的重视,这一愿望更变得日益迫切。此次比赛的发起和中文数据集的公布,在短短的时间里,加速了NL2SQL研究设想的实现,“最终选手的成绩,完全超出了我们对于比赛的预期。”

经过选手的不断努力与探索,比赛任务短期内就达到与英文数据集上相当水平的分数,并持续刷新记录。比赛初期,准确率尚为60%多,至8月份初赛结束时,榜上头部分数已经达到89%,接近WikiSQL成绩。复赛结束时,选手最高成绩达到92%,并且,最终晋级决赛的5支队伍,个个都在“90分”以上。

据了解,本次1457支参赛队伍中,院校和企业参与者各占“半壁江山”。其中,学生及科研人员占比48%,企业技术员工占比52%。学生参赛队伍来自众多知名院校,如北京大学、清华大学、复旦大学、上海交通大学、南京大学、浙江大学、中国科学技术大学、哈尔滨工业大学、西安交通大学等。

虽然本次比赛的数据内容是中文形式,但仍然吸引了美国、英国、新加坡、日本、澳大利亚、加拿大等海外顶级院校参与,包括卡内基梅隆、墨尔本大学、新加坡国立大学、南安普顿大学、新南威尔士大学、布里斯托大学、昆士兰大学等。

作为新兴NLP研究任务,NL2SQL在专业难度上,也对选手提出较高要求。据了解,本次参赛选手中,硕士及以上学历占比57%,其中,博士学位占比6%;而专业分布上,计算机科学专业背景的选手则属于参赛主力。

在如火如荼的比赛背后,NL2SQL应用潜力,也受到了越来越多的瞩目。来自中国移动、平安集团、搜狗、达闼科技、中兴通讯、网宿科技、国双科技、捷通华声等众多企业的技术人员,也成为参赛队伍的重要力量。

“此次挑战赛参与规模远超预期,显示出NL2SQL在学术和产业应用上的潜力,数据库的交互创新,正在受到越来越多关注。”刘云峰博士表示,中文NLP研究与应用突破,需要产学研界的共同努力。(捷闻)

水是生命之源,在当前消费升级的推动下,人们对用水的要求也越来越高,也带动着家用净水器产业进入一个产品高速迭代的阶段,各品牌的新品是层出不穷。然而,这对消费者而言并不是什么太好的事,带WIFI的、有智能大屏的、可加热的、带冲洗功能等各种标签化的新品让人眼花缭乱无所适从。当然,选择从来就是物质极丰富时代的一个难题,净水器产业只不过是将其发扬光大罢了。

在面对层出不穷的新品之时,消费者到底该如何选择呢?

中国疾病预防控制中心环境研究所研究室主任鄂学礼教授认为,在国家实施“健康中国2030”大前提之下,不论是行业、市场还是消费者对优质净水产品的需求在扩大,而让人民群众喝上洁净、安全、健康的水,则已经成为健康饮水产业这一民生产业发展的源动力。

言外之意非常明显:在净水行业,能用洁净、安全和健康的唯有净化效果这一指标。而来自第三方网络的调研数据也显示,消费者在选择净水器的诸多原因中,净化效果牢牢占据首位。

如此,意在以快速产品迭代带来的性价比以优势快速获客容量的净水器产业品牌是否该有所警醒了呢?

国内首个净水器品牌安吉尔认为,人们对饮食安全关注程度的不断提升下,净水器产业在产品上不能再单纯执着于性价比了,人们对高性能的需求正在快速增长。基于此,日前安吉尔正式推出其全新电商子品牌“安吉尔哪吨”,并在京东上线其首款高性能净水器产品“安吉尔哪吨净水器”。

今夏,一部票房高达49.1亿的现象级电影《哪吨之魔童降世》点燃了整个夏天,而国庆前夕,一款同样具有超燃高性能的安吉尔哪吨净水器耀燃上市,以赤焰红和星耀黑的色调,向消费者彰显其卓尔不凡的硬核净水科技实力。

当然,一个好的IP能给品牌带来足够关注的眼球,但真本事还须在产品上见真章,安吉尔哪吨又是如何诠释“高性能”这一词的呢?

“做净水产品,好滤芯才是硬道理。”安吉尔集团助理总裁郝晓伟表示,安吉尔哪吨净水器是在安吉尔27年科技和产品积淀上孵化出来的高性能净水器,采用瞬净RO膜、专利USpro复合膜、纳米晶须专利技术等组成的超强滤芯,能够高效解决消费者家庭生活中的净饮水难题,提高健康生活的品质,呵护全家健康。“装了安吉尔,打开龙头直接喝”是我们的追求!”郝晓伟坦言。

不可否认,高性能不同于高性价比,肯定会带来成长的提高,进而反馈到产品售价方面,但从“安吉尔哪吨”首款高性能产品定价3000元来看,跟市场上普遍的两千多元的高性价比产品相比并不明显,完全在消费者认可的范围內。

诚然,去掉并不实用的智能显示屏、无线连接等等花哨功能,将核心放在真正影响净化品质的滤芯上,这种高性能策略主张并不意味着高成本、高价格。当然,这一点需要得到业界及消费者的广泛认可。唯如此,“打开龙就能接喝”方能真正成为净水器产品的一项“硬”标准。

『打开就能喝』应成为净水器的核心标准

□ 陈杰



神州控股深耕智慧城市结硕果

近日,由欧盟委员会指导,中国城市和小城镇改革发展中心、法国展望与创新基金会、南宁市人民政府、中国社会科学院“一带一路”国际智库等机构共同主办的“2019中欧绿色智慧城市峰会”在南宁召开。期间,2019中欧绿色智慧城市优秀案例重磅发布,神州数码控股有限公司参与建设的“北京延庆区”和“唐山市”,分别获选2019中欧绿色智慧城市-技术创新城市和2019中欧绿色智慧城市-产业创新城市。这是神州控股坚持以自主创新核心技术赋能城市智慧化发展和产业数字化转型,深耕智慧城市3.0取得的又一丰硕成果,也标志着我国智慧城市建设走在了世界前列。

“无论人类的技术发展到什么程度,我们最核心、最关键、最关注的始终都应该是人,神州控股在智慧城市建设中一直秉承‘以人为本’这样一个最基本的出发点,让技术更好地为人服务。”神州控股董事局主席郭为表示,未来神州控股将继续充分利用大数据、物联网、人工智能等先进技术手段赋能城市智慧化发展和产业数字化转型,为更多城市插上“绿色”“智慧”的翅膀。

抖音“十一”长假大数据出炉

国庆黄金周,抖音用户最喜欢去哪里旅游打卡?哪个城市在抖音获赞最多?谁是今年国庆假期的旅游黑马城市?近日,抖音发布国庆假期大数据,对以上问题进行了详细解读。

大数据显示,在国庆黄金周期间,抖音用户走出家门看世界,足迹最远到达世界尽头乌斯怀亚。人们在国内三百多个城市打卡,打卡视频获赞超过11亿次。

国庆假期,北京是抖音上最受欢迎的城市。数据显示,抖音上打卡北京的视频总播放量超过17亿,获赞超过6395万,打卡视频播放量和点赞数均居全国首位。成都和广州分别以获赞5268万和3680万位列第二和第三。

国庆节当天,在天安门广场举行的国庆70周年阅兵备受各方关注。天安门广场自然成为国内最热景点。抖音公布的大数据显示,国庆假期,打卡天安门广场的视频总播放量超过2亿。

过去人们在景点的口头禅“一起拍张照片”正在被“一起拍个抖音”取代,抖音等短视频正在成为记录旅行生活的新方式。

物美多点与麦德龙共筑伙伴关系

10月11日,麦德龙集团、物美集团和多点Dmall联合宣布,物美就收购麦德龙中国控股股权已与麦德龙集团签订最终协议。交易完成后,物美集团将在双方设立的合资公司中持有80%股份,麦德龙继续持有20%股份。多点将成为麦德龙中国的技术合作伙伴。

物美集团和麦德龙集团将发挥各自在市场上的领先地位,双方在批发、零售领域各具优势,多点Dmall数字技术将加速麦德龙中国的发展和数字化转型。

物美集团创始人、多点Dmall董事长张文中博士表示:“物美、多点Dmall是麦德龙的理想合作伙伴,这种合作必将充分发挥麦德龙的巨大潜力,为顾客提供更好服务。”

据了解,物美集团还将通过多点Dmall专有的运营系统,进一步提高麦德龙中国的运营效率和优化客户的购物体验。同样重要的是,物美集团和多点Dmall将带来融合了线下和线上服务与技术的数字化零售专长,并将帮助麦德龙中国提升数字化能力并加快在方兴未艾的中国零售市场的发展。

飞猪机票分期购覆盖全球航线

近日,飞猪宣布升级机票0首付分期买,全球航线都能用。用户开通花呗分期功能,在飞猪上购票时选择带有分期标识的机票,点击期数即可实现0首付分期买,最长期数达12期。

很多年轻人担心因出行买机票会“吃土”。其实,而节后错峰出行,加上飞猪机票分期购买,可以使年轻人资金压力陡降,出行不用等。飞猪机票分期项目负责人表示,相比国庆期间的全价和接近全价,节后各航线的机票价格已经回落到3折4折,有的甚至低至1折。

从攒钱购票到0首付分期买票后还款,业内分析,飞猪机票分期加速了人们出行的消费升级。不少习惯网购的剁手一族,已经习惯了使用花呗分期付款。飞猪数据显示,使用机票分期的用户中,年轻用户为主流,他们本身也是花呗的忠实用户。年轻人选择机票分期,也是一种消费习惯的养成。

据了解,此次飞猪分期付款覆盖了国内几乎全量航线,加上此前国际航线的分期购买,下一步飞猪将推出机票分期免息活动,分期买机票将成为潮流。



智能机器人大赛

10月12日,2019中国智能机器人大赛暨第二十一届中国机器人及人工智能大赛在青岛国际经济合作区开赛。大赛共设12类49种比赛项目,吸引全国178所学校的1000余支参赛队伍同台竞技。大赛期间还将举行人工智能技术培训、机器人技术及人才培养论坛等多个培训交流活动,搭建人才、技术、产业对接平台,发掘和培养中国机器人创新的后起之秀。

新华社发

净化效果与噪音不再矛盾

创新助新风产业破解行业痛点

随着生活水平的不断提高,人们对品质生活的追求也在不断升级,衣食住行之外,不少人开始重点关注自己呼吸的空气质量了。这两年,或许是知识科普做得到位,亦或是交足了“学费”,对于空气净化化的需求上,用户关注的目光逐步从空气净化器转向新风系统。

行业瓶颈

几年前,在空气净化器产业有大量互联网厂涌入而处于爆发的前夜,某互联网大佬形容这个产业的创业者用了一句“这个小玩意只需要一个风扇加几块过滤材料,然后装进一个箱子就行了”。

或许有些夸张,但这在当时并不只是一个笑话,也足以证明当时空净器产业门槛之低。在大量厂商和资本的进入让这个行业迅速进入野蛮

气净化器产业迅速被资本所抛弃,行业“玩家”也十不存一。

或许是吸取了空气净化器发展的教训,新风机产业在经过初期一波价格战之后,大“玩家”们左右产业进入了技术比拼期;更好的电机产品、更先进的过滤材料以及更好的设计。

“目前市面上存在两类滤芯,一类是纯物理过滤的拦截式滤芯,另一类是过滤叠加静电吸附的复合滤芯。”新风机品牌AIRMx秒新CTO李哲表示,纯物理过滤滤芯就像一个筛子,大于网孔直径的颗粒物无法通过滤芯,所以过滤效率永远不会衰减。但是它有一个问题就是风阻很大,而复合滤芯是通过吸附,但是随着静电慢慢消失,先前吸附的颗粒物也会随之脱落,造成二次污染。”所以,判断新风机好不好,是否使用纯物理过滤应该是一个主要标准。”

那么,好的风机+纯物理过滤芯

=好的新风机吗?

不一定,在新风净化行业,效果和噪声一直是冲突的,想要净化的快并且效果好,就必须以更高的噪音为代价。行业厂商一直在探索,意在保持净化效果的前提下,不断地降低噪声范围,但仅靠增加隔音的方法根本无法打破这一自空净行业的“魔咒”。

技术破局

噪音其实是一个很普遍的问题。从物理学角度来看,噪音能量是随着分贝数上升是以指数级在上升。那么,在PM2.5和噪音两方面,消费者就只能二选一吗?

行业专家给出的答案是,在成本不出现急剧上升的前提之下,二者只能平衡取之,需大风支持的净化效果必然要牺牲耳朵的体验。不过,AIRMx秒新却认为,技术上的创新也可以在兼顾净化效果和噪音,且成

本不会大幅上升。

AIRMx秒新发布了升级新品——AIRMx Pro 1S,在延续上一代强大的净化效果和配置的基础之上,行业首次搭载了直升飞机中才用到的开放环境下主动降噪技术,进一步有效的降低机器噪音,在上代低至22分贝基础上,降至当前的20分贝,平均降幅达到5.4分贝,而在用户体验上,实际减少达到71%。而更为重要的是,秒新的这一款降噪新品的售价只是在其上一代产品的15999元的基础上增加了千元。

业内人士表示,虽说主动降噪技术优势很多,但目前应用并不普及,降噪耳机最常见,但开放环境下的主动降噪产品不多见,秒新能在开放环境下做到这样极致的降噪效果,实属难得,不仅彰显了强大的技术研发实力,更对降噪技术的应用发展有强大助推作用。(容文)

断网创建 一键发链 安全便捷

“傻瓜式上链”开创区块链4.0时代

□ 胡利娟

为双创助力。

特别值得一提的是,SBANK还可以积分通兑。用SBANK区块链技术打造的商用积分,独创合约转账架构,不仅实现跨行业的商业协作体系,还能提升商家和用户之间的互动与粘性,更是一个链上营销自媒体。

与会专家表示,区块链底层是核心,达到共识才有价值,这也意味着SBANK将打造下一个产业金矿,潜力无限。

作为SBANK的忠实用户,中国烽火计划有限公司董事、成都起初投资管理有限公司董事长、环球明星风云榜中国区负责人王九龙表示,随着大量的资金涌入电影行业,大批新人加入到了这个行业,机会多多,陷阱也到处都是,信任问题成

日前,在北京举办的“互联网思维升级为共识区块链思维完成+区块链转型”项目研讨会上,来自商务部研究院信用研究所、工信部电子一所、中科院软件中心、国家计算机网络与信息安全管理中心等领域的专家们一致认为,区块链4.0跨链SBANK(数字银行)技术打造了具有中国特色的区块链技术,重新定义区块链应用时代,包括多中心、点对点、通过底层合约生成交易规则,做到真正的链上合约交易。

据了解,SBANK是一种独立公链技术,由中国烽火计划有限公司、深圳大智生命科技有限公司、成都起初投资管理有限公司联合研发,拥有完全自主知识产权,有61个源节点,

对应61个行业应用,用户可傻瓜式自主编程上链,开创了区块链4.0时代。同时,SBANK是唯一能把交兑写在底层的技术,通过底层合约生成交易规则,做到真正的链上合约交易,更安全,也更经济和便捷。

为了行业痛点,区块链技术的核心就是信任和共享。随着区块链技术的成熟和发展,我们将使用区块链技术SBANK作为基本技术,以版权TOKEN为纽带打造一个全球性的影视生态圈,此举不仅可以解决信任和信用问题,同时还可以提高效率,降低交易成本。

义乌裳品电子商务有限公司的付华则表示,SBANK所打造的平台,能够解决大量就业、创业人员,刺激消费,拉动内需,增加老百姓生活的品质和幸福指数,符合当下社会趋势和社会需求。

针对SBANK在市场的战略定位,专家们建议,要将应用落地与市场需求结合起来,形成产业支撑,为项目打好坚实的市场基础。