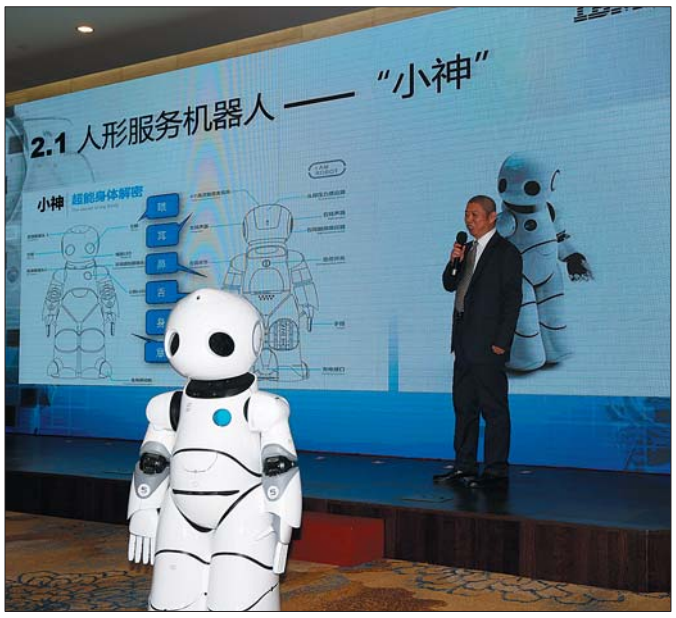
神思电子牵手IBM研发商用对话机器人

全球“最强大脑”来中国打工要适应啥

17日,山东本土软件企业神思电子与IBM签署合作协议,联合研发具有认知、学习与自然交流能力的商用机器人。不出意外,明年一季度,神思电子与IBM合作生产的首批智能交互终端将出现在山东乃至全国的医疗、金融窗口行业。不过,美国大神沃森能适应中国国情吗?

本报记者 张榕博



神思电子的首款机器人“小神”。

别小看医院的自助终端 未来它会认出你的病情

“沃森具备自然语言交互、认知与学习的能力,它可以胜任在医院大厅为患者提供导医、保健知识介绍这样的服务。”17日下午,身穿西装与运动鞋的IBM全球副总裁罗伯特·希迈斯造访济南。随他而来的还有IBM最新研发的人工智能系统沃森。

沃森之所以成为IBM变革的核心产品,是因为它可以迅速处理大量结构性与非结构性大数据。罗伯特说,全球每天产生2.5千万亿字节海量数据,IBM公司找到解决办法对它们进行分析的法宝就是沃森。

人工智能的极致表现是AlphaGo大败李世石的经典案例。不过,2010年,在一次美国知名的电视知识竞赛节目上,沃森以自然语言理解、推理并且得出答案的方式,战胜了两名最优秀的人类选手,获得冠军。

两次人机大战的区别在于AlphaGo仍是对结构性数据进行分析推理,而沃森已可以应对人类生活中大量产生的非结构性数据。显然,后者的智能处理能力远超于前者。

而IBM此次的合作方是济南本土第一家创业板软件企业神思电子,它是国内身份识别领域解决方案的提供商和服务商。在安保服务中,神思电子的技术可以实现人像捕捉、布控与路人检索。

此次合作,神思电子将开发认知系统的“双眼”感官,而IBM则利用人工智能处理与学习大数据,为神思电子研发的终端产品提供“大脑”,并有望首先应用于医疗、金融等领域。

“沃森将替代医院的导医、银行前台的问询,并有效减少400电话人工坐席的数量。”神思电子董事长王继春表示,未来1年内,神思电子在全国医疗单位的数千台神思电子出品的服务终端上通过沃森进行系统升级,成为在识别基础上,具有一定认知与交互能力的商用机器人。

照顾了全球2亿人 能听懂方言挂号吗

依照沃森在美国的应用场景,罗伯特为沃森在中国找了如下几份工作:导医、助理医生与保健护士。“它们将在专业知识库与患者历史信息的学习基础上,具有导医、资讯、健康风险提示以及保健建议等功能。”王继春说。目前,神思电子正与山大二院进行此类合作。

不仅如此,沃森还可以提供辅助诊断、慢性病人的照料等工作。迄今为止,沃森在美国、印度与中国应用于癌症、肿瘤的诊断与治疗,服务人数达到2个亿。

而沃森在中国的第一份工作,被神思电子工程师徐先生预想为一个能听懂各种山东方言的前台护士。“我们现在的自助终端可以挂号、开药、打报告单,刷卡支付,可问题在于不会菜单操作的人用起来非常麻烦。现在,我们希望病人拿起电话机向沃森直接问询,提出要做什么。”

不管沃森多聪明,它来到中国打工第一个需要适应的就是语言关。如果,病人说新泰方言,或者闽南语,IBM款的这位大神可以识别出来吗?

短期的答案是不能。虽然技术领域,沃森能够听懂世界上多种语言,它同样也可以训练出来上海话和广东话的差别,但现在没有充分的语音数据库。

为此,IBM为沃森找了一位“翻译”,它就是安徽的科大讯飞。科大讯飞在语言识别领域处于国内前沿,不仅有国内最大的汉语数据库,而且还有后台纠正功能。

但这种合作从一开始便存在裂痕。因为自然语言学习依靠海量语音数据,而不需要多么聪明的“大脑”支撑。在这方面IBM对汉语的积累并不多,更麻烦的是,商用环境产生的海量语音数据将进入科大讯飞的服务器而非沃森的知识库,因此很可能这个外国“打工者”在中国待了几年以后,还是学不会汉语。

“IBM因此希望沃森自学成才,而不需要翻译,但这需要时间。”徐先生表示。

谷歌思科布局中国市场 人工智能合作伙伴咋选

事实上,神思电子不仅将为沃森提供双眼,还将为沃森打开中国市场探路。而随着“中国制造2025”打上智能制造的标签,海外科技企业纷纷寻找中资合作者做市场向导。

就在几天前,济南另一家互联网产品服务商浪潮集团与美国思科公司正式成立合资公司。更早之前,谷歌、微软、苹果等国际科技巨头纷纷在华找到合作伙伴,华为便是其中之一。

一位业内人士坦言,对于中企,现在的情况是我们可以有多个智能系统可选,谷歌、微软、甲骨文、思科以及IBM都有自己的大数据智能系统,他们在华布局市场的过程中,竞争已随处可见。

济南从事基因大数据应用开发的基因云馆创始人于昕说,他们对基因大数据进行计算与分析的智能系统便来自谷歌,而非IBM。因为对于初创型企业来说,来自谷歌的智能服务系统门槛更低。另一方面,在一些算法与建模并不高深的智能服务领域,数据资源才是王道。这成为中企与海外科技巨头议价的资本之一。

“就像当初建造高铁一样,我们对于人工智能也在走引进、学习、仿造的道路。等技术成熟了,数据资源积累到一定程度,我们也可能实现赶超。”一位业内人士认为。

事实上,神思电子目前也在研发基于大数据的医疗辅助系统,而“技不如人”正是神思电子选择与IBM合作的主因。当然,还有一个原因。“IBM过去做过个人电脑、电子商务,乃至后来的物联网,每一个领域后来都成为科技发展的主流。可以说在科技生态构建上,IBM一直处于最前沿。”

徐先生表示,虽然有些大数据处理技术目前在国内是可替代的。但不可替代的是IBM对于人类科技未来走向的判断,这也是我们最看重的。

中国电影“出海”,山影总经理晋亮给出忠告——

索尼收购好莱坞公司的教训,中国人要切记

“中国人要接受日本索尼收购好莱坞公司的教训:债务收了,团队跑了。”近日,国家广电组团的中国影视公司大佬密探好莱坞,山东影视传媒集团(以下简称山影)也是随团代表之一。当被问及山影“出海”的计划时,总经理晋亮说出了上面的话。

本报记者 任磊磊

从《变形金刚》到《魔兽》 出海意愿强烈

自2015年中国票房达到440亿元,成为仅次于北美的全球第二大电影市场时,中国各方人士都认为中国具有了与好莱坞平等对话的基本条件。“我们不仅要把好的好莱坞片子引进来,更要走出去。”一向走稳健路线的山影,也跃跃欲试。山影总经理晋亮从去年开始就筹备海外公司的运作。

中国的电影市场出海意愿非常强烈。从《变形金刚4》开始,中国企业和资本都在拼命探索如何加入派拉蒙影业等好莱坞六大的电影。今年的《魔兽世界》更像是一部中国资本主导的影片。

而张艺谋新片《长城》一开始就瞄准了世界市场。他在近期的发布会上表示,这部电影汲取中西电影的表现手法,是拍给世界影迷看的。让老谋子颇有底气的是《长城》从出生就带有纯正的好莱坞基因,其出品公司传奇影业,已经被万达在今年1月12日以近35亿美元重金收购。至少在发行上,保证其能够获得北美主流电影拍片的大前提。

政府对进入好莱坞的积极性也空前。日前,国家新闻出版广电总局电视剧司副司长杨铮带队,包括山影在内的中国最顶尖的几大电视剧代表团,密集访问了Netflix、华纳兄弟制片公司、HBO等好莱坞公司。

与美国精英团队合作 山影要学的是手艺

此次美国之行,山东影视传媒集团总经理晋亮颇有心得。他说,这对于未来中美双方影视产业的发展都意义重大。“访问好莱坞公司期间,我们与美国行业同仁就产业异同、合拍剧的可能性等问题进行了多层次探讨,因为充分了解是中美合作的前提,我想我们已经迈出了关键的一步,未来将会有很多可能性”

这次访问美国,晋亮其实肩负着两个任务去的:一项是在访问交流过程中,寻求与好莱坞制片公司的项目合作;另一项是推进山影集团旗下山东影视制作股份有限公司设在美国的子公司的筹备工作。“目前来看,这两项工作都取得了实质性的进展。”他说。

据山东影视制作股份有限公司总经理吴雪松介绍,山影目前,已经有三个比较成形项目与美方合作:一个是与一位美国著名导演合作的《雷霆之路》,讲述了中美两国的英雄共同拯救地球的故事,集科幻、动作于一体,是一部具有人文情怀的好莱坞工业电影。第二个项目是《黑洞》,也是关于拯救人类的故事,但结构和人设上差别很大。这个故事有中国场景,文本还在探讨之中。第三个是《哪吒》,内地和台湾联合投资3000万美元,中方导演徐进良,美国导演负责CG特效。影片在中国拍,准备请好莱坞片商做全球发行。

在中国题材的选择上,山影做了一些调整。此前记者采访晋亮时,山影原本打算拍摄的是《八仙过海》。应该说《哪吒》题材确实比《八仙过海》更符合好莱坞口味,而且脱胎于《西游记》,在全球名气也很大。

“中国人要接受日本索尼收购好莱坞公司的教训:债务收了,团队跑了。”晋亮说,我们要和美国的精英人才、团队合作,提高成本意识、效率意识,学到手艺和操作技巧。将来剧目制作出来后,如果能回国内播更好,但首先要在世界范围内发行。

山影的计划分三步走:第一阶段,我们参与投资或者引进片子到国内,即使交些学费,也要了解运作模式;第二阶段,双方合作,投资美国主流电影;第三阶段,中国故事,美国制造,我们不当“洋买办”,我们要赚全世界的钱。