

网上中国

缺口超500万 供求比例仅为1:10

人工智能人才去哪儿“挖”?

海外网 孙任鹏

王兴军是一位数据挖掘高级工程师,按照时下大众的说法,他是最受青睐的人工智能人才,是传说中的“人工智能小圈子”里的一分子。在关闭招聘网站自己简历的情况下,王兴军每个月仍会收到4到5个猎头的电话,游说他去其它公司,但都被他谢绝。

在互联网圈子里,有一句话流传甚广:得人工智能者得天下。似乎还应加上一句:得人才者得人工智能。人工智能人才到底有多稀缺?打开某知名招聘网站,搜索“人工智能”后会出现很多招聘岗位,具有诱惑力的薪酬会让人眼前一亮。以人工智能算法工程师为例,该职位少则月薪1万、2万,多则年薪百万。不像其它行业占据职业高薪榜的是高级管理人才,在人工智能领域中,技术类工程师拿的是最高薪。然而,“坑”多“萝卜”少,人才哪里找?

全球同此凉热

这种供需不平衡的现象不仅在中国有,在美国硅谷亦是如此。李开复去年曾公开透露:“在硅谷,做深度学习的人工智能博士生,现在一毕业就能拿到年薪200万到300万美元的录用通知,三大公司(谷歌、脸书和微软)都在用不合理的价钱挖人。”

据领英近日发布的《全球AI领域人才报告》显示,截至2017年一季度,基于领英平台的全球AI(人工智能)领域技术人才数量超过190万,其中美国相关人才总数超过85万,高居榜首,而中国的相关人才总数也超过5万人,位居全球第七。

然而,这些人才仍不能满足互联网行业的需求。曾在互联网培训行业有过十余年工作经验的陈荣根也观察到,目前互联网行业中最稀缺的就是人工智能人才。他说:“甚至很多行业巨头会用月薪几十万招聘人工智能顶级人才。”一些业内人士认为,国内的供求比例仅为1:10,供需严重失衡。工信部教育考试中心副主任周明也曾在2016年向媒体透露,中国人工智能人才缺口超过500万人。

为何人工智能人才如此稀缺?陈荣根分析,目前,国内外企业均把人工智能看

成一个变革的主要力量。AI技术人才,则是主导这一变革的中流砥柱。人工智能的竞争说到底是对人才的竞争,因此出现了各大互联网企业高薪挖人的现象。

还有业内人士表示,今天人工智能取得的成就很大程度上要归功于2010年“深度学习”技术取得的历史性突破,但由于大部分学术界人才还在学校或者科研院所中,所以真正能够投入业界的人才非常少。这也是造成目前人工智能人才如此稀缺的原因之一。

“远水”来解“近渴”

美国在人工智能方面布局很早,所以人才数量也较多,目前,人工智能人才有一半在美国。其中,华裔已经成为一股不可忽视的科研力量,人工智能领域华人力量的集体崛起已经成为一个现象。《全球AI领域人才报告》显示,美国已成中国AI人才最大回流来源,中国拥有海外工作经历的AI技术人才有43.9%来自美国。华人人才的持续回流,将加快缩短中国与美国等国家的技术差距。

人才需求的激增促使科技公司把目光瞄准国内外各大高校的人工智能科研人员,越来越多的企业在“挖人”方面不惜

重金。据业内人士透露,人工智能的顶级人才回国后主要聚集在BAT(百度、阿里巴巴、腾讯)三家。究其原因,一方面是因为行业巨头有海量的数据能够为人工智能研究提供支撑,在业务层面上吸引了海归人才;另一方面,企业也愿意拿出高薪聘请他们做科研项目。有些中小企业尽管愿意出高薪,但却苦于没有海量数据,所以也很难请到这些顶级人才。究其原因,是因为数据是人工智能研究的基础,如果没有海量的数据,高水平的研究人员也难有作为。而海量数据恰恰是互联网行业巨头的优势。

顶级人才有了,基层人才又是如何培养起来的呢?王兴军说:“如果单靠高校培养,时间上会有延迟,所以目前业内的基本情况是:顶层人工智能人才来自美国硅谷和国内外高校,一线员工有很大一部分是内部转岗,还有部分是通过校园招聘来的。”

本土力量崛起

目前,中国的人工智能人才在总量上与美国有差距,但发展前景看好。《全球AI领域人才报告》显示,中国资深人工智能人才数量与美国差距显著,10年从业者仅占38.7%,而美国的10年以上AI从业人员比例达到全

球最高的71.5%。但中国人工智能人才也有其优势,即高学历者众多,其中研究生及以上学历的人才占比达到62.1%,领先于美国的56.5%。这意味着中国人工智能人才虽然比较年轻缺少经验,但学历高、接受能力强,后续潜力不容小觑。

近年来,校企联合逐渐紧密,培养了一批相关人才,人工智能人才团队也逐渐壮大。很多中国年轻的本土人工智能人才毕业于北京大学、清华大学、北京邮电大学、华中科技大学等20所高校,所以,这些高校在业内也被称为“AI人才的摇篮”。

在王兴军看来,中国在人工智能技术上与欧美国家相比还有很大差距,但在细分领域也有自己的独特之处。《全球AI领域人才报告》的结论也印证了这种观点。中美两国AI人才在不同细分领域的分布“各擅胜场”。其中,美国的AI基础层人才占比超七成,集中度很高;中国在AI技术层和应用层的人才分布更为广泛,特别是在机器人、图像识别、精准营销和自动驾驶等领域。

领英中国技术副总裁王迪认为,中国高潮迭起的互联网科技创新、庞大的数据量、丰富的应用场景和大量的资本涌入,使中国对于全球人才的吸引力不断增强,这将使中国成为全球人工智能赛道上一个最强有力的“赶超者”。



图为领英近日发布的全球AI领域技术人才分布地图。



凯文·斯特罗姆

2012年4月9日,脸书宣布以10亿美元收购Instagram网站,震惊了全球互联网界。彼时的Instagram,只有13名员工,上线不过18个月,竟有何迷人的魅力,在扎克伯格眼中居然价值10亿美元?

2010年10月Instagram发布了自己的软件,至今仍是全球最火的在线图片及视频分享的社交应用软件。而它的创建者——凯文·斯特罗姆,也在硅谷历史中创造了一个传奇。与扎克伯格不同的是,这位传奇缔造者从未接受过正式的编程训练。2006年,凯文·斯特罗姆从斯坦福大学管理科学与工程系毕业,之后进入社交旅游网站Nextstop营销部门工作,就在这段时间,他开始自学编程。

起初,凯文·斯特罗姆也想过包含“地点分享、好友互动、上传照片”等多功能的应用,这就是Instagram的前身Burbn。后来,凯文·斯特罗姆和他的合作伙伴麦克·克里格重新审视这个创意,化繁为简,舍弃了与推特、脸书雷同的诸多功能,在图片拍摄、美化和分享上下功夫,这就是Instagram。

事实证明,脸书收购Instagram的决定是正确的。如今,Instagram不仅是全球最热门的图片社交网站,也是众多大品牌营销推广的重要阵地,同时也是诸多时尚达人的推介平台,大量的“网红”从此走红全球。凭借极简的功能设置和出色的用户体验,Instagram硬是在推特和脸书的夹击中开辟了一条属于自己的道路。

而凯文·斯特罗姆与扎克伯格的渊源也一直让很多人津津乐道。凯文·斯特罗姆大学时代曾就通过各种聚会与扎克伯格熟识。扎克伯格曾劝他的好友放弃在斯坦福的学业到脸书工作,但是后者拒绝了邀请。当时的脸书估值已达5亿美元,凯文·斯特罗姆还只是一个在咖啡店兼职的大学生。

2015年,凯文·斯特罗姆回到母校斯坦福大学,对着自己的学弟学妹演讲。他说:“创造我欣赏的产品,做我喜欢的工作,成功失败一点都不重要。”而他给这群象牙塔里的精英们的建言则是:“既然身处硅谷,还有斯坦福做后盾,为什么不做事呢?”

硅谷传奇

凯文·斯特罗姆

海外网 崔玉玉

打通线上线下 衍生多元服务

网售二手车 品质最要紧

本报记者 柴逸扉



“未来二手车行业要提升检测、估价等专业化营销服务”“二手车交易‘重在线下’的市场特征基本不变”……近日,由中国汽车流通协会主办的“2017中国二手车大会”在湖北武汉举行。围绕二手车行业的现状及未来,与会的业内人士表达了各自看法。

多数嘉宾认为,无论是拓展线上渠道还是打造线下市场,抑或是衍生服务,二手车行业的健康发展都需立足品质保障。而这一观点也越来越多地体现在二手车企业及平台的实践中。

线下:看车检测不可少

“没有中间商赚差价”。瓜子二手车的这句广告词,道出了网络二手车平台的初衷:让买家少花钱,卖家多赚钱。不过,由于缺乏线下实体店和第三方机构的保障,部分平台有时出售事故车等劣质车辆,消费者投诉无门,损失严重。

“车况不透明、售后服务没有保证,这就是当前二手车市场最核心的问题。”采访中,车王董事长兼首席执行官李海超表示,二手车交易离不开线下模式。只有设置专业的线下门店,让消费者上门看车、试驾,看专业团队给出的评估报告,甚至当场再请其他机构来对车做测试,这样才能让消费者放心,品质更有保障。“毕竟汽车是复杂的机器,需要上举升机,进行底盘检测,这绝不是检测师上门绕车走一圈就能完成的。”

同样,为了做好诚信建设,方林二手车市场对车辆进入市场前就进行标准化检测并给予“行认证”;同时发挥党员先锋模范作用,颁发党员诚信经营户标识,方便买家识别。问题车辆及纠纷一旦出现,方林二手车市场将先行启动赔付机制,并通过调查取证对入驻的商家进行诚信经营户摘牌、罚款等相应处罚。此外,入驻市场的

工商部门也加强了监督作用。

中国汽车流通协会副秘书长罗磊表示,当前二手车的痛点就是围绕诚信展开的,只有提升行业的诚信,整个行业才会发生脱胎换骨的变化。

线上:检修数据一键查

线下服务能为消费者提供二手车品质保障,而线上服务是否也能起到同样作用呢?对此,方林二手车市场总经理方崇奇告诉记者,认证、检测工作需要线下完成,但数据和信息共享可以在线上实现。“比如消费者想要了解方林二手车在4S店的维修保养记录,他们通过市场内的触屏或微信公众号的内嵌功能就能做到,让检测结果更准确。”

另外,像58放心车也推出了在线查询车辆维修保养记录的功能,而宜行科技开发的“车宜评”系统则让车辆检测报告一键上传,供用户取阅。

除了品质保障上发挥作用,线上功能的拓展对于二手车买卖双方的撮合、报价及车辆情况的提供、车辆及用户的管理也起到一定的效果。

衍生:售后服务安人心

在“互联网+”思维下,以线上车源和流量为先锋,获取用户资源;以线下服务中心为基点,赢得用户信赖,这正是许多二手车平台的目标。同时,为了实现“私人订制”的个性化服务,许多企业及平台还衍生出多种售后服务,让出售的车辆快速上路、方便保修等。

举例而言,58放心车会为车主提供各类保险及车辆延期保修服务,让车主提车后可以安心上路;而方林二手车则为消费者提供上牌、过户、交税费、年检、处理违章等一站式购车服务,方便车主提车即可开车上路。

另外,针对消费者买车前和买车后可能需要融资的需求,车王等部分二手车平台也开始布局金融服务。通过“车速融”等金融服务,只要车辆符合相关要求,车主便可提交申请,进店验车,办理手续,最终得到放款;而买家也能利用分期付款,早日买到心仪的车辆。



企业上“云”

中国制造迎来新契机

潘旭涛 车雨浓 陆怡彤

10年前,中国高铁在正式运行前,要在弯道上不断地进行测试,车厢里有人拿着分贝仪时刻检测车内噪音,测试后再改进设计。而现在,中国高铁已经可以用数字化的方式,模拟高铁行进到弯道时发出的噪音情况,极大地降低了成本。“降低成本”,这是云计算带来的利好,也是云需求出现爆发式增长的原因之一。

“云平台将成为中国制造向中国‘智造’转型的最重要载体。据统计,以云计算、大数据分析为代表的新技术将为中国制造业的生产效率带来15%—25%的提升。”阿里巴巴集团副总裁刘松在接受本报采访时表示。

像使用水电一样使用“云”

在数据爆发的年代,云计算将逐渐成为各行业最基础的需求。

“云”是数据和应用的存储空间。有一个形象的比喻可以很好地理解“云”:以前,每个工厂都要自备发电机供电,但自从发电厂出现后,大家都改用电厂的电,不必再自己发电了。业内人士预计,未来各行各业将像使用水电一样使用云服务。

波士顿咨询曾发布报告指出,以云计算、大数据分析为代表的新技术将为中国制造业额外创造附加值4万—6亿元人民币。

目前,很多地方、企业对“云”的兴

趣浓厚,也印证了“云”的发展趋势。山东、浙江、贵州、江苏等多地政府提出建设“数据强省”、推进“企业上云”计划。

中国“云”出海挑战不小

在中国制造的转型升级中,“云”会带来很大的价值。比如,通过对复杂生产过程中的多元参数进行“深度学习”,可以提升良品率,破解生产效率难题;其次,云计算可以协调制造业产业链的上下游信息;再次,云计算可以打通需求侧与供给侧,让制造活动围绕消费者需求展开。

目前,中国云计算产业加速“出海”。但是,中国“云”在“出海”时也面临着挑战。业内人士表示,当中国云产业在海外建立数据中心时,会面临各个国家对数据合规要求各不相同的问题。其次,在比较封闭的国家,本地硬件和网络设施不开放,想要在本地建立数据中心,需要寻找当地合作伙伴,这样前期准备时间成本较高。除此之外,相比亚马逊和微软等云计算先驱,中国“云”还缺乏对欧美客户的了解。未来,还要针对每个区域的地方要求、用户习惯、市场文化等方面的差异,建立完善的合作伙伴体系。“阿里云会提供英语、中文和日文3种语言的产品技术和市场服务。”刘松说,“更好地为用户提供本地化的服务支持,中国‘云’才能走长远。”

互联网大咖秀