

声音

AI 中国大量工程师红利是美国所没有的

访 Teradata 天睿公司总裁兼首席执行官维克·朗德

Teradata 天睿公司 (纽交所代码: TDC), 是美国前十大上市软件公司之一。经过逾 30 年的发展, Teradata 天睿公司已经成为国际市场上主要的专注于大数据分析、数据仓库和整合营销管理解决方案的供应商之一。在 Teradata 天睿公司的客户名单中, 不乏苹果、暴雪娱

乐、中国信托商业银行、可口可乐、哥伦比亚运动服装公司、上海证券交易所、沃尔玛等国际知名公司和机构。

数字经济时代, 数据已经成为产生业务价值的核心, 这意味着数字化转型已成为很多行业生死攸关的问题。未来十几年, 实现数字化转型

仍将是所有企业发展的主旋律。新兴技术、分析引擎与方法日新月异, 因此企业需要分析、运用、快速适应这些新兴技术。随着业务需求的不断变化和发展, 数量庞大、增长迅猛、种类多样的数据已经成为企业在大数据时代发展不得不面临的现实情况。在数字化转型中, 成熟的分析能力将

对于企业未来生存至关重要。

2018 年 5 月 17 日, 围绕为何大数据分析技术对行业、企业的价值越来越重要? 中美两国对 AI 发展存在哪些差异等问题, 《中国经营报》记者专访了 Teradata 天睿公司总裁兼首席执行官维克·朗德 (Victor L. Lund)。

中国市场有七类竞争企业

关于“分析即服务”“人工智能即服务”, 上述服务并非传统意义的所谓的咨询服务或者技术支持服务, 而指的是一种给客户最终产生价值的成果, 基于实现客户的业务场景和成果, 需要什么创新的技术和方法, 需要哪些新的软硬件、技术支持和顾问服务等。

《中国经营报》: 如果说数据和 AI 可以改变企业的决策, 那么这些年来大数据和 AI 改变了 Teradata 天睿公司的哪些决策?

维克·朗德: 我们特别关注我们的产品性能如何, 包括对这些产品今后的期待是什么。对于我们的客户来说, 客户们面对的市场以及需要达到什么样的目标和期待, 也都是我们特别关注的。

比如说, 我们要讨论很多 AI 的实力, 而且不是被动的, 是要主动的考虑它。要主动地考虑、发现它今后会有什么, 我们可以采取什么措施来避免这些问题。如果你去我们圣地亚哥的研发中心, 会发现那里有一扇玻璃墙, 实时地展示这个中心里面的运行情况, 这些最后都会以数据的形式实时展现出来。

因为我们每个月要跟客户打交道上万次, 所以我们刚刚部署了一个新的 AI 系统, 这里面包括了很多客户需要解决的主要问题。目前, 利用 AI 可以解答 35% 左右的问题。

《中国经营报》: 从数据库到大数据分析解决方案, Teradata 天睿公司实现了经营方式的改变。从产品或者市场战略角度看, Teradata 天睿公司内部经营战略有什么样的调整?

维克·朗德: 以前客户只是专注某一项技术或者解决某一种技术问题, 现在更多的运营策略就是“as a Service”, 就是以“即服务”来提供的。比如客户提出要求数据库要上 PB 级的数据库, 但是我们调查发现有 80% 的客户都是不关注用什么样的技术、什么样的产品, 你只要提供一种所谓的服务来解决问题就可以了。

大数据陷阱与保护

即使有些数据从表面上看并不一定与现有的业务目标相关, 但可以通过大数据分析的方法, 深度挖掘各类数据背后的隐藏关系, 从而获得更精确的用户画像。

《中国经营报》: 互联网企业应该如何合理、科学地进行大数据分析, 进而获得精确的用户画像?

维克·朗德: 不仅仅是互联网企业, 所有的企业都应将数据作为整个企业的资产来进行运营。业务场景中使用的数据不应仅仅局限在某个、或者是短期的业务过程中。例如, 跨部门、跨行业、跨时间的数据联通, 在法律允许的尺度内, 从更多的渠道和实时窗口收集数据, 对客户的定位和画像就会更为准确。

获得高回报的前提条件

在 Ray Kurzweil 的《奇点临近》一书中指出, 技术的发展往往不是线性发展, 而是指数型发展。在 AI 方面的投资回报模式也是类似的, 呈现指数型的发展。

《中国经营报》: 在当今的互联网产业中, 电信运营商所处的通信行业是最基础的领域, 没有他们, 也就没有如今的互联网。之前你多次提到了 AI 在现实场景中的应用, 那么 AI 对于通信行业会带来哪些变化?

维克·朗德: 我们在国内跟三大运营商的合作关系都超过了 15 年, 刚开始跟他们的 IT 部门、市场部门、客户挽留部门等做了很多客户的流失率、客户信息的安全等方面的工作。这些方面都可以通过提供一些算法, 包括 AI 的算法来预测电信业的新趋势的发展等。在中国, 我们参与过智能手机推荐、图片识别, 还有 IT 自身的智能运维等方面的 AI 应用。

实际上电信运营商在基地的信号方面的管理、预警、回环, 以前可能更多的操作是带有人工的过程, 他们希望建立 AI 的能力, 能够

包括我们现在的 AI 技术, 还有一些数据分析能力, 都不只是在相应产品里, 而是作为一种解决方案或者“即服务”的方式来提供给客户。客户关注自己的数据中心, 不在乎卖给他们什么样的硬件或者软件, 而是专注于结果, 这都是通过“即服务”的方式来提供客户的。

关于“分析即服务”“人工智能即服务”, 上述服务并非传统意义的所谓的咨询服务或者技术支持服务, 而指的是一种给客户最终产生价值的成果, 基于实现客户的业务场景和成果, 需要什么创新的技术和方法, 需要哪些新的软硬件、技术支持和顾问服务等。

所以首先要了解客户的战略目标是什么, 他的公司、业务成长的目标是什么, 根据这些目标会有很多的业务改进的措施出来。根据这个 VIO (Very Important Object, 非常重要的目标) 的排序, 比如几年前客户挽留是他们 VIO 里最重要。我们就针对客户挽留, 来进行定制。有了这些, 你要制定一个 KPI。要达到这个 KPI, “分析即服务”的整体的价值链就提供出来了, 这是一个所谓的以支撑这个目的为导向、为核心的演进出来的, 这种强项也就开始应运而生。

《中国经营报》: 现在中国市场上有很多创业公司, 在这当中不乏优质公司, 它们同时也是 Teradata 天睿公司的竞争对手, 你们是否会利用市场数据来对这些竞争对手作分析?

维克·朗德: 我们在本地做了不少的数据和总结, 因为 Teradata 天睿公司是大数据领域的专家, 所以我们也一直在研究整个市场。

再例如, 车联网、物联网的数据在未来也是重要的数据资产, 是企业需要考虑的数据战略的一部分。即使有些数据从表面上看并不一定与现有的业务目标相关, 但可以通过大数据分析的方法, 深度挖掘各类数据背后的隐藏关系, 从而获得更精确的用户画像。

《中国经营报》: 从企业、监管部门和用户的角度看, 如何才能避免出现数据泄露的问题?

维克·朗德: 企业必须制定相

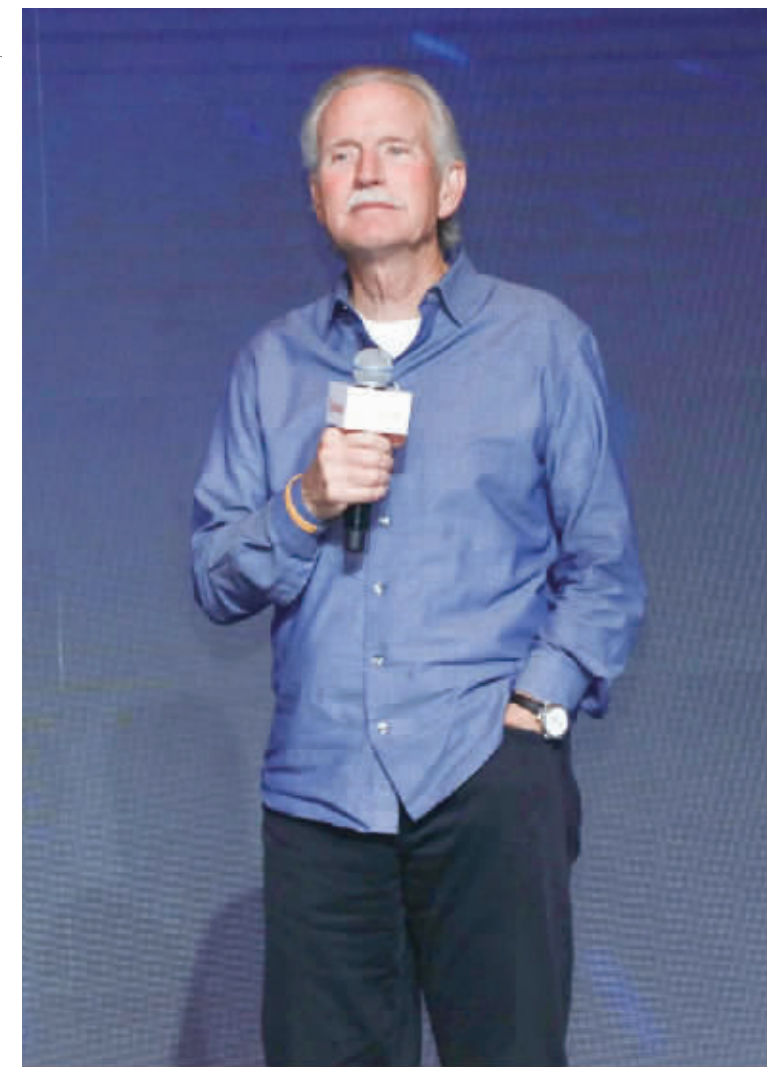
关的数据安全规则和操作指导来规范企业内部的数据管理, Teradata 天睿公司在这个方面, 曾经为多个企业提供相应的咨询和工具, 例如数据治理、数据标准的制定等。

从监管部门来说, 现在全球对于数据的安全和隐私都有非常高的关注度。欧洲已经在今年 5 月出台了严格的数据监管要求《通用数据保护条例》(GDPR), 中国的监管部门也出台了一些法规和条例。例如,

获得高回报前提条件包括: 首先, 需要有战略准备, 这不是一个短期投资, 而是长期的且会改变现有的业务模式的战略。技术条件包括: 深度学习(神经网络)的研究和应用、大量的资本投入、硬件能力取得显著的进步、大数据基础以及运算能力的大幅增加。其次, 在运营、数据和人才层面, 企业都必须做好相应的配套策略, 以配合 AI 在企业中的实际落地。

《中国经营报》: 在目前能看到的 Teradata 天睿公司关于 AI 的调查报告, 大多数企业(80%)正在投资 AI 技术, 中国和美国是当前国际上在 AI 技术方面较为领先的两个国家, 在投资、研发等方面, 两国的企业呈现出哪些异同, 为何会有这样的差异?

维克·朗德: 人工智能的爆发, 很大程度上是当前技术的驱动, 而且中美传统企业也都认识到了 AI



从数据源开始一共七种角色, 第一种角色是数据源的提供方, 另外一种角色是数据交易所, 比如贵阳大数据交易所, 都把它当成一种数据提供方和数据来源; 第二种是提供纯技术的, 比如像 Google, 只提供纯技术; 第三种是提供平台的, 比如说提供软件、提供硬件的; 第四种是提供分析模型的、算法的, 比如像 AI 等等的一些算法; 第五种是提供可视化, 就是展示方面的; 第六种是只提供咨询不提供实施的公司, 比如说像一些大数据咨询公司; 第七种是在某一个行业领

域做得非常深入, 它是非常熟悉这个行业的大数据, 比如说汽车行业、航空领域等等。

我们公司除了不提供数据源以外, 剩下的六种角色其实我们都或多或少的参与了。

从一开始创业的时候, 我们就面对着很多竞争, 我们都是非常认真地对待这些竞争。我们的公司都是在这些不断竞争当中繁荣发展起来的。从经验来说, 我们不断去建立自己的生态系统, 不断进行迭代的发展, 同时面对良性的竞争。我觉得这是好事, 这也促进了我们公司整体的成长。

从金融行业来看, 5 月 21 日中国银保监会印发《银行业金融机构数据治理指引的通知》(银保监发[2018]22 号), 新规从征求意见到正式稿落地仅仅两个月时间, 后续监管政策补短板也会加快。

从用户的角度看, 也需要更好地学会自我保护, 在企业要求提供个人数据时, 需要鉴别是否是真实的需要。当发现企业非法使用我们的隐私数据时, 要及时与监管部门联系。

在未来企业的重要地位, 在 AI 布局方面都有大动作。

另外, 政策和投资的驱动也是促进人工智能发展的重要因素。例如, 中国国务院在去年正式印发新一代人工智能战略规划, 规划提出到 2020 年人工智能技术与世界先进水平同步; 到 2030 年, 中国将成为世界主要人工智能创新中心, 智能经济、智能社会取得明显成效, 为跻身创新型国家前列和经济强国奠定重要基础, 人工智能核心产业规模超过 1 万亿元, 带动相关产业规模超过 10 万亿元。

在研发方面, 目前表现出的特点是美国基础能力强, 而中国转化能力强。还有, 中国在 AI 方面的应用人才库比美国的体量要更大, 大量的工程师红利是美国所没有的。当然还有中国人口多, 数据规模和类型多, 这也是中国在 AI 发展中的红利。

老板秘籍



Teradata 如何利用市场数据来分析竞争对手?

从数据源开始一共七种角色, 第一种角色是数据源的提供方, 另外一种角色是数据交易所, 比如贵阳大数据交易所, 都把它当成一种数据提供方和数据来源; 第二种是提供纯技术的, 比如像 Google, 只提供大数据技术; 第三种是提供平台的, 比如说提供软件、提供硬件的; 第四种是提供分析模型的、算法的, 比如像 AI 等等的一些算法; 第五种是提供可视化, 就是展示方面的; 第六种是只提供咨询不提供实施的公司, 比如像一些大数据咨询公司; 第七种是在某一个行业领域做得非常深入, 它是非常熟悉这个行业的大数据, 比如说汽车行业、航空领域等等。

投资 AI 获得高回报的前提条件是什么?

获得高回报前提条件包括: 第一, 需要有战略准备, 这不是一个短期投资, 而是长期的且会改变现有的业务模式的战略。技术条件包括: 深度学习(神经网络)的研究和应用、大量的资本投入、硬件能力取得显著的进步、大数据基础以及运算能力的大幅增加。第二, 在运营、数据和人才层面, 企业都必须做好相应的配套策略, 以配合 AI 在企业中的实际落地。

深度

中美 AI 在应用层齐头并进

从 2016 年开始, AI 就成为 TMT 领域的热点, 且一直持续至今。

在云计算、大数据和 AI 三项热门的技术中, 云计算成为吸收、存储数据的基础设施, 大数据服务提供了处理这些数据的技术支持, AI 是最上层的技术, 则可以做出数据分析处理和帮助产品乃至企业、机构规划下一步的反应。于是, 阿里成立达摩院, 腾讯则提出“All in AI”, 百度从 2017 年开始逐步将未来的战略重心放置 AI 当中。

头部企业的示范背后, 也有国家的政策支持。2017 年, 人工智能首次被写入中国政府工作报告。同一年, 国务院印发了《新一代人工智能发展规划》(以下简称“规划”), 在这份规划中, 人工智能的定位是国际竞争的新焦点, 也是重大发展机遇。今年, 人工智能再次在政府工作报告中出现, 报告强调了人工智能给中国带来的历史机遇。

如今, 我国政府已勾勒出详实的蓝图: 2020 年, 人工智能总体技术和应用与世界先进水平同步, AI 产业成为新的经济增长点; 2025 年, 人工智能基础理论实现重大突破, 部分技术与应用达到世界领先水平; 2030 年, 人工智能理论、技术与应用总体达到世界领先水平, 成为世界主要人工智能创新中心。

大洋彼岸的美国, 于 2016 年, 在奥巴马政府的主导下, 美国的政府科学技术政策局也专门对人工智能做了一系列的白皮书。同时, 还在美国全国范围内开展了一系列关于人工智能的宣传讲座。在维克·朗德看来, AI 之所以能引起世界上的两国政府的高度重视, 是因为 AI 几乎对所有的行业都有冲击, 比如金融、教育、医疗、制造、零售、汽车等等。

“AI 在中美两国的应用模式上会有一些差别, 例如, 美国的大笔投资热点在机器学习应用, 美国的 AI 已经在各行各业都产生了连带效应。而中国在自动驾驶/辅助驾驶、计算机视觉与图像等领域应用较多, 相对而言还是比较狭窄的。总体来看, 美国在企业数量上全面领先中国, 基础层和技术层的企业数量约为中国的两倍, 但是在应用层上, 中国和美国齐头并进。”

本版文章均由本报记者张靖超采访



维克·朗德简历

维克·朗德, 现任 Teradata 天睿公司总裁兼首席执行官。他从 2007 年开始加入 Teradata 天睿公司董事会, 担任董事会审计委员会主席。在此之前, 从 2006 年 12 月起担任 DemandTec 公司董事会非执行主席。DemandTec 是一家公开上市公司, 从事定制化的应用程序开发。

更早以前, 在 2002 年到 2004 年之间曾担任 Mariner 医疗保健公司非执行董事会主席, 该公司提供长期医疗保健服务; 在 1999 年到 2002 年, 维克·朗德曾担任 Albertson's 公司董事会副主席; 在 1995 年到 1999 年, 他曾担任美国商店公司董事会主席, 并从 1992 年到 1999 年担任该公司首席执行官。在美国商店公司度过的 22 年职业生涯中, 曾经担任过众多运营管理职务。