

# 兩岸，越來越遠》騰訊砸 500 億變特斯拉大股東，台灣還在為分到 iPhone8 訂單沾沾自喜

2017.04.25



撰文者黃齊元

「我們的產品能在最短時間內，找到這個行業所有相關服務提供者，進行配對。」

在某酒店大堂，我和一位新創企業的朋友見面。他們開發了一款 App，就像 Uber 一樣，能夠迅速找到共享經濟服務提供方，進行撮合。

但這畢竟不是 Uber，Uber 在不同時段、不同地點，都可以找到符合客戶需求的車子。但別的行业就並非如此，台灣市場小，某些服務搜尋可能只有初期價值，比如說按摩，經過幾次你就知道哪些師傅適合自己，不必每次透過 App 重新再找。

IT 是一種工具和手段，但各行各業的 domain know-how 才是關鍵。假如是租車，時間很重要，但如果是按摩，選對的人更重要，所以價值不在 IT。

我們正進入一個全新的時代，所有的行業都要邁向「數位化」和「智慧化」，不同的知識會匯集碰撞，產生新的火花，一方面是垂直的（**vertical**）行業領域，另一方面是各種水平的 **IT** 解決方案（**horizontal**），協助企業走向智慧化。

我們正從「互聯網+」進入「智慧+」，現在大家都在談「智慧交通」、「智慧醫療」、「智慧家庭」，這裡所謂的智慧是人工智慧（**AI**），也就是把人的智慧予以系統化、數位化。未來管理電腦的人要懂得各行各業，不同行業的人也要有系統性思考能力，能將知識邏輯性整理歸納。

**AI** 已成為許多行業提高生產效率和降低成本的最佳途徑。在少子化的日本，老牌輪胎廠商普利司通為了因應輪胎技師青黃不接的問題，透過 **AI** 將老師傅的經驗與技術進行自動化品質管控，大幅減少人為失誤。

台灣的電子產業依賴電子五哥，以硬體製造為主。未來的趨勢是軟體與網路，而且需要結合行業專門知識，這正是台灣的軟肋。近年電子大廠開始投資跨入汽車、醫療等領域，但成效有限。

台灣直到今天，依然沒有脫離替外國代工的心態，在智慧上的著墨太少。**Intel** 上周決定取消舉辦 20 年的英特爾開發者論壇（**IDF**）活動，持續從「以 **PC** 為核心」轉型為「以資料為核心」的科技公司。反觀台灣，大家普遍仍在為 **iPhone 8** 所能創造的龐大訂單而沾沾自喜。

台灣的錯誤，是把「智慧化」的重擔全部交到 **IT** 業者手上。傳統 **IT** 廠商缺乏對行業的深入理解，往往以技術眼光來做決策，不符合實際需求。我們要學習從「**IT** 專業化」逐漸轉向「專業智慧化」。

想要成為一個智慧的台灣，政府或企業領導人必須有「從上到下」的策略思考，重新定位自己的商業模式。換言之，必須以 **CEO** 的角度看未來，而不是以 **CTO** 的觀點提出囫圇吞棗式的智慧化解決方案。

台灣過於民主的結果，就是整個社會陷入「**bottom up**」而非「**top down**」的思考模式。近期政府推動的「前瞻基礎建設計畫」就是最好的例子，整個計畫看不到審慎周延的整體思考，只是由各個城市的需要拼湊而成。

同樣的道理，當我們推動「亞洲•矽谷」或「物聯網」計畫，也會有類似的迷思。台灣把「智慧化」和「**IT** 化」混為一談，覺得只要花錢採購各種軍火，台灣就會變成

一個智慧的社會，大錯特錯。誰是目前智慧化的推手？**device manufacturer**，有些甚至沒有軟體和 **SI**(系統整合)能力，因此我們經常會花很多錢，做出無法滿足 **user** 需求的東西。

**AI** 發展速度遠超過台灣的認知，上周 **Financial Times** 登了一篇 **DeepMind Technologies CEO Demis Hassabis** 的文章，該公司去年開發出打敗南韓棋王的 **AlphaGo**，聲名大噪。

**DeepMind** 的 **AI** 是靠深度學習，傳統第一代的 **AI** 則是「**expert system**」，如 1997 年 **IBM** 打敗俄羅斯西洋棋王的 **Deep Blue**，專家系統集結很多大師的智慧，然後將其予以電腦程式化。

但深度學習做法不同，它讓電腦擁有類似人類的神經網絡，可以透過不斷學習和實戰經驗，讓機器變得更聰明。練習越多，技能也就更精進，最終無懈可擊，達到爐火純青的地步，甚至超越人類。人會犯錯，但機器不會犯錯。

**Hassabis** 表示 **AI** 有無窮的潛力，未來可應用在很多行業，讓我們更加了解自己，並且創造更有效率和更美好的生活，讓機器更聰明可改變人類未來的命運。

中國大陸在 **AI** 領域的投入無人能及，阿里最近宣布 **NASA** 計畫，百度上周也啟動「阿波羅」計畫，打造自動駕駛平台和生態系，從這些命名即可看出大陸業者的雄心壯志。

騰訊、阿里和百度都是網路平台，不像台灣 **IT** 業者多半為硬體製造商，因此較有條件發展各種智慧 **eco-system**，雖然他們也不具備各行業專業知識。

傳統的整合是由技術發展到商業模式，再走上金融。但在中國大陸、互聯網業者擁有龐大市場價值，可以整合實體產業，加速 **O2O** 融合，比如說阿里入股零售巨人。這種情形在台灣不會發生，富邦可以切入網購，但 **PC Home** 不可能併購玉山銀。

我們正邁入一個 **O2O** 的社會，即馬雲所預測的「新零售」。上周小米宣布未來 3 年計畫開 1,000 家小米之家，5 年內收入破 700 億元人民幣，回想幾年前雷軍還不斷強調其「網路行銷」模式呢！

最近有一場 **FinTech** 演講，專家表示「科技不了解金融」，其實反過來說亦然，台灣很多產業都不了解科技，特別是網路和 **AI**。

郭台銘說「互聯網+」應該是「+互聯網」，也就是由實體經濟跨入互聯網。台灣的IT業者不是互聯網專家，因此革命必須從實體經濟端發動。

在未來智慧的洪流裡，台灣正越漂越遠……