

科大讯飞董事长刘庆峰： 以“长期主义”开拓源头创新

“顶天立地”大模型实现再升级

8月12日，新华社研究院中国企业发展中心发布《人工智能大模型体验报告2.0》，讯飞星火认知大模型综合指数位列第一。

持续多年对源头核心技术创新矢志不渝的投入、攻关、迭代、进化，是“第一”背后的重要密码。从今年5月6日讯飞星火大模型对外首发，到8月15日进行2.0版本重大升级，短短100天时间，讯飞星火在文本生成、语言理解、知识问答、逻辑推理、数学能力、代码能力、多模态能力这七大核心能力上全面升级。按照“作战”计划，今年10月24日，讯飞星火将对标ChatGPT，实现“中文超越、英文相当”的既定目标。

“大家今天看到的是通用人工智能的成绩和影响，其实我们早在很多年前就提出了‘让机器能听会说能理解会思考’的目标，并始终不改初心，坚持投入。在5月6日星火大模型发布会上，我们给了明确对标ChatGPT的时间表，既要向OpenAI接近，也要在源头技术创新上有我们自己的独特之处。”刘庆峰说。

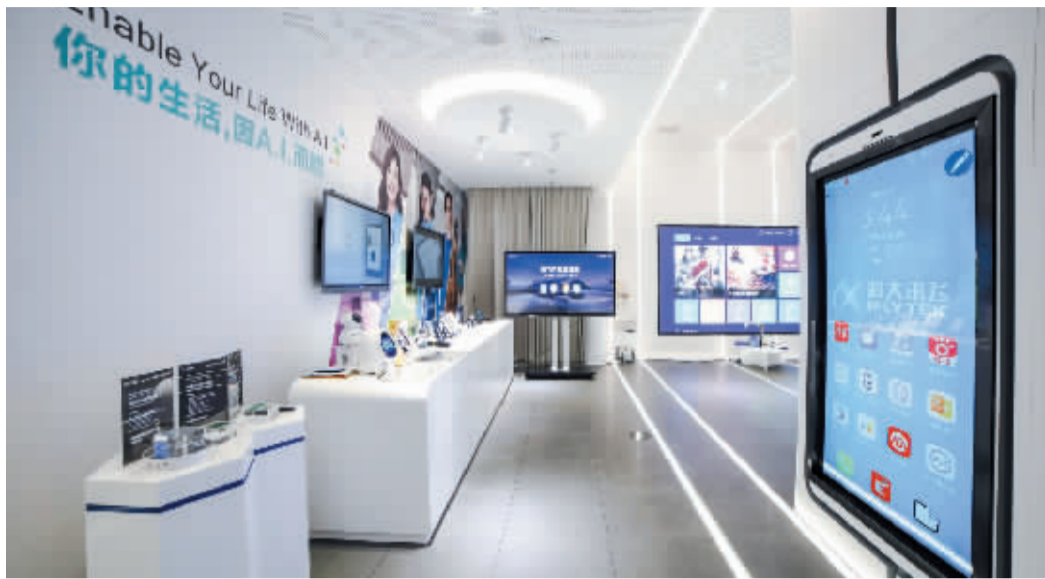
“我们就是有一种绝不屈服、勇争第一的精神”，刘庆峰说。而这种“绝不屈服”可以刻在了科大讯飞诞生的基因里。

几乎没有人相信，24年前，六个中国科技大学在校大学生，世人眼中的“毛头小伙儿”、资本眼中的“草台班子”，就提出了“要把微软、IBM‘干掉’，要把中文语音技术做到全球第一”。

26岁创业的豪情万丈与坎坷现实，在刘庆峰心中历历在目。“那时候，我们心目中很坚定地认为，语音就是人类最自然的沟通方式，比尔·盖茨也预测，未来10年是语音的时代，而当时中国的语音市场全部由国际巨头控制。我们提出，不仅要做好中文语音第一，还想做多语种第一。”

目标是远大的，现实是骨感的。刘庆峰坦言，当时他们这个“草台班子”还只能做到3分，甚至不如普通人的4分水平。但没有野心，就没有奋斗。2006年，首次参加国际语音合成大赛的科大讯飞，成为了当年最大的一匹黑马，拿下了人工智能领域第一个世界第一。

这一份“坚定”的初心持续了24年，科大讯飞践行“顶天立地”的技术理想，过关难过关难过，从语音合成到语音识别再到语义理解，从中文到英文到多语种，从语音到图像再到多模态感知多维表达，赢得一个又一个第一，向世界交出靓丽的成绩单。



科大讯飞展厅

本报记者 王科摄

“我们喜欢这件事情，并充满自豪感、想象力、热爱地去坚持这件事。”在当前通用人工智能大模型发展的关键时期，当算力成为“卡脖子”问题，刘庆峰认为，一定要构建在自主可控的国产算力平台之上。今年7月，科大讯飞宣布将与华为等强强联手，打造基于中国自主创新的通用智能新底座。

未来已来 人工智能新使命

科大讯飞总部园区内立着一个“顶天立地”的雕像，代表着科大讯飞的技术信仰——技术不仅要“顶天”要全球领先，更要“立地”，着力解决人们生产生活中的实际刚需。

“通用人工智能对未来影响是巨大的，会影响到每个国家和地区、每个行业每个人。”刘庆峰说。但这样强大的影响力，在让更多人热血沸腾的同时也让很多人跟风盲目投机。

刘庆峰坚持认为，通用人工智能的发展一定要立足于解决人类刚需，“不是去关注那些好玩的、有趣的、花里胡哨、添油加醋或者可有可无的那些应用。人工智能要赋能教育、医疗、民生，提升工业效率，让每个人变成更强大的自我，我觉得人工智能必将解决人类刚需而更深刻地载入史册。”

“多模态能力是人工智能赋能行业的刚需。”刘庆峰表示，这既是科大讯飞人工智能技术长期战略，也是实现通用人工智能的必经之路。此次讯飞星火大模型2.0版本的一个重大升级便体现在多模

态能力上。刘庆峰表示，当前多模态能力已广泛应用于教育、医疗、工业、汽车、机器人等领域，它可以从真实世界获得越来越多的数据，在产品终端有学习、训练和提升，包括更柔性更自主的工业机器人、更好的自动驾驶、走入家庭的陪伴机器人等。

刘庆峰曾说，人工智能是可以奋斗终生的事业。如今通用人工智能时代呼之欲来，让50岁的刘庆峰看到新的使命和方向。

除了立足解决人类刚需，刘庆峰认为，发展人工智能还一定要注重伦理和道德。“我们原来的口号叫做‘用人工智能改变世界’，现在改成了‘用人工智能建设美好世界’，就是因为人工智能确实也对各行业带来了冲击和挑战，未来不属于AI，是属于掌握了AI的新人类，我们怎样能够让人工智能更好地遵循伦理和人文价值观，让人工智能成为每个人的助手，而不是带来更大的挑战，这是龙头企业以及领先科研院所的责任，也是全社会的责任。”

长坡厚雪 成为更伟大的企业

从校园创业一路走来，科大讯飞不仅成功上市，是A股首家人工智能领域上市公司，更抢抓机遇，成长为千亿市值的行业龙头。然而这一路，不仅有鲜花和掌声，资本市场对于科大讯飞的审视、讨论甚至质疑也从未断绝。

比如对于科大讯飞2023年半年报，有人认为在大模型的巨大投入期公司还能做到二季度现金

流为正，已超出预期，也有人认为，怎么人工智能业务做了这么多年，上半年盈利还会下滑？

对于方方面面的声音，刘庆峰有一颗清醒而强大的“心脏”。“我们希望科大讯飞能从优秀公司成长为卓越以及伟大的公司。在这个过程中，资本市场各种约束管理要求，包括外界各种声音讨论以及监督甚至质疑，也是值得我们学习和借鉴的。我想这带给公司的是更健壮的、更阳光透明的发展，对我们长期健康成长是非常有意义的。”

要从优秀，到卓越，到伟大，刘庆峰不否认这个过程一定是需要巨大投入的，尤其“处在重大科技产业变革关键期，一定是需要产品市场和资本市场双轮驱动的”。面对通用人工智能的星辰大海，稍纵即逝的发展机遇，要“集中力量干大事、集中力量打大仗”，刘庆峰深知，对于研发创新的坚定投入不可以有丝毫懈怠。

“从研发到落地一定会有一个过程，今天我也能把研发投入强度从20%压缩到5%-10%，短期比如三年对我都不会有任何影响，但我们不会那么做，我们的目标不是说100多亿元的收入、1000多亿元的市值就行了，它未来应该是更大的10倍以上的伟大的公司，给股东的回报也不是说十几二十个亿，我希望给大家带来更大的回报。”

在刘庆峰看来，鼓励创新要有“长期主义”，它的另外一个角度，就是宽容失败，这个框架对人也对己，“创业者和技术人员不仅要如此，市场和投资人也应该有这个心态。”

在此次讯飞星火大模型2.0版本发布会前一天，科大讯飞公布了刘庆峰的减持公告，他再一次被推到舆论的风口浪尖。

刘庆峰坦然回应，所谓减持“套现”只是为了偿还已经到期的定增借款，并没有多卖一分钱股份用于个人消费，而当初这些借款均投入到了科大讯飞的生产经营活动中。2021年1月，科大讯飞启动定增计划，刘庆峰作为实控人全额认购这笔23.5亿元的定增，这一笔资金是刘庆峰通过质押融资等方式借款筹集，为的是稳定公司的股权结构和经营管理，两年后，当初的借款已经到期。

刘庆峰表示，坚定看好人工智能行业和公司发展前景，2008年公司上市，15年来，曾先后4次增持该上市公司股份，累计耗资26.65亿元。

“以10年、20年的维度看，你就会发现，人工智能是人类历史上最大的一次革命，这个革命影响的不仅仅是每个人，对整个产业和资本市场也是一次远超过往的重大机遇。但这是一个过程，谁能够看得准、谁能够坚持下来，这是一定要用长期主义的精神来踏踏实实做源头技术创新的。”刘庆峰说。

阳光电源董事长曹仁贤：

逐梦新能源 光伏龙头26年的“变”与“不变”

做好加减法

曹仁贤今年55岁，他一手创办的阳光电源26岁，上市第12年。与曹仁贤对话后，记者发现阳光电源能从当初50万元资金起家的名不见经传的小企业，一跃成为全球知名的光伏逆变器龙头企业，与曹仁贤敏锐和果敢的个性是分不开的。

“让人人享用清洁电力”，一直是曹仁贤的梦想。大约30年前，从西部牧民需要用太阳能便携小电源、太阳能收音机等产品的细节，还在合肥工业大学从事可再生能源发电领域研究和教学的曹仁贤，一下子就敏锐嗅到可再生能源的广阔市场机遇。

1997年，曹仁贤毅然辞掉了“铁饭碗”工作，下海创业，开启了披荆斩棘的追梦之旅。

那一年，我国可再生能源发展才刚刚崭露头角，国家三部委首次颁布国家可再生能源发展计划。“那时候，‘光伏发电’4个字对于大部分人是陌生的，再加上高校老师这份工作相对安逸，所以除了我自己，没有人支持我辞职创业的想法，我自己确实也动摇过，但是可再生能源肯定是趋势，最终还是下定了决心。”向记者回忆起创业之初的心路历程，曹仁贤颇有些感慨。

刚创立公司的那段日子并不好过，在专注于光伏和风电业务的同时，阳光电源也“对付着”做一些传统的应急电源、UPS不间断电源产品来支撑现金流，养活自己。直到2003年，阳光电源研制出中国第一台具有完全自主知识产权的光伏逆变器并在上海成功并网发电，打破了SMA、施耐德、西门子等外国企业的垄断。也是在这个时候，曹仁贤做出了一个让所有人直呼“疯了”的决定。

2004年，曹仁贤力排众议，砍掉了当时最赚钱的UPS不间断电源业务，集中公司全部资源投入到光伏、风电等新能源产品。

曹仁贤坦言：“当时把一些正在发展的业务砍掉，确实还是比较痛苦的。有的企业可能认为自己成功了以后什么事都能干，但是在那个时间点上，我认为我们只能干一件事，就是可再生能源，所以毫不犹豫地砍掉了几块盈利的业务。”

为什么对可再生能源有如此坚定的信心？曹仁贤称：“一方面，我们清晰认识到传统化石能源是有限的；另一方面，我认为阳光电源的主业未来前景是非常广阔的，把主业做好，足以把阳光电源做大。”

回过头来看，那些当时和阳光电源一起做UPS不间断电源业务的企业，现在大部分都已经被淘汰。“这个选择很关键，如果当时再迷恋小电源小市场，那就不会有今天的阳光电源了。”曹仁贤说。

该做减法的时候绝不拖泥带水，该做加法的时候，曹仁贤也大刀阔斧，毫不犹豫。



阳光电源广西150MW吉龙光伏电站

本报记者 王科摄

“可能很多人认为做加法是相对简单的，但加法你要把它做对，让它产生1+1远大于2的效果，这是非常困难的。”曹仁贤说。当2015年阳光电源刚刚切入储能行业时，很多人都抱着热闹的心态看这家企业，毕竟那时，国内电动车市场也刚刚起步、锂电池仍十分昂贵，但如今，储能市场热度方兴未艾，显然没有人再怀疑曹仁贤对储能市场提前布局的前瞻性。

“当时进入储能市场也是基于对可再生能源未来渗透率逐步增加预期。由于太阳能、风能都有波动性，间歇式能源的弊端将逐渐显现出来，所以我想储能的时机一定会到来。而踩准时机也非常重要，搞得太早有可能会死在黎明前夜，搞得太迟也可能根本没机会入场，所以到底在哪个点去做新业务、去做加法，确实很考验管理者的决策能力。”曹仁贤说。

不仅如此，围绕可再生能源，曹仁贤还带领阳光电源在氢能等前沿领域进行布局。“我们的多元化实际上是强关联的多元化、协同的多元化，我们没有离开可再生能源行业”，曹仁贤告诉记者：“氢能或将成为21世纪除电能以外最重要的二次能源，阳光电源投建的年产能1GW制氢设备工厂即将扩建，扩建投产后产能预计达3GW，具备领先的技术和大批量交付能力。未来，公司将会进一步加大在该领域的投入。”

光伏逆变器佼佼者

“出货量再次全球第一！”近期，研究机构公布最新排名，阳光电源2022年光伏逆变器出货量

时，我们练好内功养精蓄锐，在行业发展的风口来临时，我们踩准前进的步伐。”

他也坦言，这一路走来，资本的助力不可或缺。2016年和2021年，阳光电源先后两次进行了再融资，分别募资了26亿元、36亿元，重点投向研发中心扩建、全球营销服务体系建设和核心业务产能提升等。

对于这两次在资本市场的再融资，曹仁贤表示：“非常及时、非常关键，是行业和公司腾飞的两个关键时间点。如果当时不去增加资本金，不去募集那些资金，那么阳光电源有可能就在那个时候掉链子了。”

打造“光伏+”新业态

中国光伏行业协会数据显示，2022年我国新增光伏装机规模已经连续10年位居全球首位。2023年上半年，新增光伏装机规模达78.4GW，同比增长154%。预计今年我国光伏装机规模有望超过150GW。国家能源局数据显示，截至今年6月底，中国太阳能发电装机容量约4.71亿千瓦，光伏发电已经是我国装机规模第二大电源，仅次于煤电。

在能源变革成为全球共识的背景下，光伏市场保持高速增长态势。同时由光伏延展出一系列新业态、新产业正在逐步形成。

曹仁贤对记者表示：“在可再生能源替代化石能源的过程中，会涌现出各式各样的路线，当前‘光伏+’出现了很多新业态，包括光伏+屋顶、光伏+农业、光伏+养殖、光伏+水电，甚至有光伏+储能，光伏+充电桩、光伏+新能源车等，这是光伏发电走向成熟的标志，也是光伏发电市场规模迅速扩大的一个转折点。”

“尤其是在新能源汽车领域，如果说未来新能源汽车的充电还是来自化石能源，它并没有带来减排效果，所以未来一定是将绿色能源和新能源汽车结合起来，一方面给新能源汽车充上绿电，另一方面充电剩电量也可以参与电力系统的调节，实现车辆和新能源以及电网的融合，在这方面阳光电源还是充满信心的。”

随着国际市场的发展，近年来，包括阳光电源在内的光伏新能源企业都有比较好的出口成绩。“目前阳光电源50%左右的营收来自国际业务，这块确实是我们的金牛业务，同时也化解了单一市场的风险。全球市场对于我们来说确实非常重要，在布局上也花了很大的代价和力气。”曹仁贤表示。

曹仁贤表示：“从2005年开始，阳光电源做了近20年的海外业务布局，下一步我们还要跟广大友商和行业领军企业一起去探索海外业务的规律，在产品创新和提供优质服务等方面做好工作。”

● 本报记者 欧阳春香
杨洁 李媛媛

● 本报记者 欧阳春香
李媛媛 杨洁