

科大讯飞董事长刘庆峰：抢占人工智能赛道

任何技术也都必定会经历泡沫破裂的幻灭期,那时很多创业项目失败,风投资本无归,只有坚持下来的企业,才能逐步进入到复苏的爬升期,最终进入到真正的技术成熟的爆发期。

“你所清楚预见的、热烈渴望的、真诚追求的,都会自然而然地出现。”这是科大讯飞董事长刘庆峰一直坚信的一句话,科大的发展也印证了这句话。

作为国内第一家语音行业上市公司,科大讯飞于 2008 年 5 月在深交所中小板正式挂牌,至今已经过去 9 年时间。可以说,A 股市场见证了科大讯飞的成长和发展:从最初核心业务简单地围绕语音识别,到现在多项“人工智能+”技术落地开花;其股票市值也由最初的 32.48 亿元,到现在约 666 亿元,增幅超过了约 20 倍。

虽然一直以来,围绕着这家公司忽悠圈钱,靠政府补贴、市值缩水等质疑声不绝于耳,科大讯飞已成长为中国语音技术领域的佼佼者。

可人工智能的边界宽广,语音智能只是其中一块,在这场科技大潮席卷而来的时代,科大凭什么能与国外的微软、谷歌与国内的百度、腾讯等巨头同台竞争?

戴着学术范儿金属边框眼镜的刘庆峰,在科大讯飞近期业绩交流会上说:“今天的讯飞还只是一棵小苗。”

麻雀飞上枝头

学而优则仕,是中国文人千百年来的追求,然而在当下的时代,学而优则商,成为更多人的选择,刘庆峰恰好出生在这个时代。

中科大的“人机语音通信实验室”是孕育科大讯飞的母体,还在中科大攻读硕士研究生时,刘庆峰已经成为中科大语音实验室 863 语音合成项目组组长,在语音合成等领域做出多项关键技术创新。

1998 年,刘庆峰带队参加国家 863 计划的一个比赛,他设计的语音合成系统是当时唯一一个达到可实用门槛的作品,这在当时实属重大突破,对于当时的刘庆峰来说,最大的成就感并非技术成果本身,而是将技术成果转化为实际应用。

20 世纪的最后几年,未来将影响中国经济发展新动能的潜流正在孕育。百度、阿里巴巴、腾讯、搜狐等一批互联网公司在海归潮和资本潮的双重推动下纷纷成立。国外的 IT 巨头也

觊觎中国语音市场,IBM、微软、英特尔等相继在中国成立了实验室。国内的诸如社科院、中科院等高校实验室也都摩拳擦掌,酝酿语音技术多年。

1999 年,在远离北、上、深的合肥,27 岁的刘庆峰和 18 位同学一起创立的科大讯飞悄无声息地落地了。他们当时或许不会想到,年轻时“攒”出的这么一家公司,未来会彻底扭转中文语音产业由国外 IT 巨头控制的竞争格局。

作为后来者的科大讯飞,要走的路注定不会是一帆风顺。

新成立的科大讯飞只有租来的几间民房,一群年轻人每天除了睡觉就是工作,可付出并不总会有回报。公司成立的第一年,残酷的市场就给技术起家、充满自信的刘庆峰浇了一盆冷水。

当时,科大讯飞开发出一款试图用语音控制电脑的桌面软件,按照刘庆峰的意图,把手写输入的随意性、键盘输入的准确性和语音输入的高效性完美结合起来的软件肯定会让人耳目一新。

然而,市场的反馈却让他大跌眼镜。“用户自己操作时满意度瞬间降至 30%,投入的资金血本无归。”刘庆峰说。

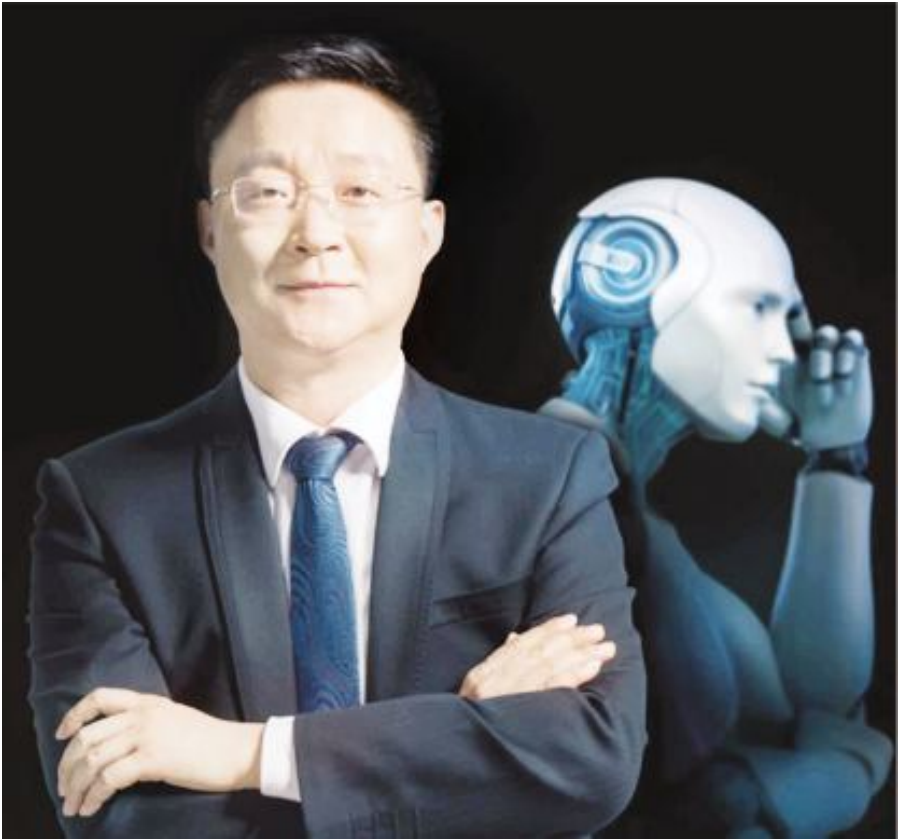
开局不利,团队也变得迷茫,更要命的是,整个公司面临着巨大的财务压力。当时公司账上只剩下十几万,而所有员工一个月的工资开支就要 20 万。当时正值年关,不得已最后刘庆峰选择借钱给员工们发了工资。

尽管今天全世界都已经承认语音技术是未来交互的入口之一,语音为主,键盘和触摸为辅的交互时代正在到来。但在 17 年前科大讯飞刚刚创业的时候,几乎没有人认识到这一点。刘庆峰表示,最初的几年非常痛苦:“我们想让机器设备像人一样能听会说,但是当我们有这种想法以后,整整一年多时间,我们几乎颗粒无收。”他回忆道,“团队里有人提出质疑,我们还要不要做语音,语音到底是刚需吗?还有人提出我们干脆做房地产吧。”

一直到 2001 年,科大讯飞都还没有找到清晰的发展途径。为此,公司专门开了一次“巢湖半汤会议”,最终坚定了科大讯飞还是要做语音,要做中国乃至全球语音技术的龙头企业。刘庆峰回忆道:“我们当时定了三个目标,第一是这个产业未来有 100 亿的市场空间,第二是我们能成为这个领域的第一,第三是这是我们喜欢做的事情。”

命运也很快眷顾了这群满腔热情却又急需资金“输血”的年轻人。合肥市领导当年带着三家投资机构前来考察,听完刘庆峰介绍产业前景与团队实力后,当场表态:“这些小伙子必须留在合肥。”随后,三家投资机构以“3060 万元占股 51%”的条件投资科大讯飞。

刘庆峰无比激动,因为梦想从没有距离自己这么近过。“这笔钱可以将国内语音技术比



较好的中科大、中国科学院声学所和中国社科院语言所的资源整合在一起。这是业界和学界多少年想做都没做成的事情。”

渡过了最初的难关之后,在 2001 年,柳传志又将联想进入风投产业后的第一单投给了科大讯飞。后来的故事就广为人知了,2004 年,在语音市场上咬牙坚持了 5 年的科大讯飞终于实现扭亏为盈。2006 年之后,其语音合成技术和语音识别技术陆续在多个国际专业大赛上拔得头筹。

2008 年,科大讯飞成功登陆 A 股中小板,麻雀终于飞上了枝头。

“目标订立以后,17 年了,我们一天都没有改变过。”刘庆峰说。

坚守应用才是硬道理

今年是人工智能概念提出的第 61 个年头,人工智能正在进入第三次浪潮,2017 年被定义为人工智能商业化、产品化运用元年。

科大讯飞的人工智能生态也逐步构建起来。2010 年,发布全球首个移动互联网智能语音交互平台“讯飞语音云”(现更名为“讯飞开放平台”)。截至 2016 年 6 月末,该平台覆盖终端用户数已达到 8.1 亿户,合作伙伴超过 16 万家,日服务量达 24 亿人次,业务规模的不断扩大,为公司在人工智能领域保持数据规模优势奠定了坚实基础。

2013 年,科大讯飞与中国移动、中国电信、中国联通三大电信运营商全面建立战略合作

作关系。2014 年,发布讯飞语音云 3.0、灵犀 3.0,正式启动“讯飞超脑计划”,即确定“从能听会说到能理解会思考”目标上的转变。2015 年,重新定义了万物互联时代的人机交互标准,发布了对人工智能产业具有里程碑意义的人机交互界面——AIUI。

一直行进在路上的刘庆峰在不同场合曾明确表示过:人机协同、人工智能+行业,才是未来人工智能最有希望做成的事。

在他看来,人工智能时代的未来生活,将是人工智能助手帮我们解决诸多基础性工作后,人类去做有创意的事情,而这就是科大讯飞人眼中即将到来的美好时代。

科学杂志在 2016 年年初曾经预测,到 2045 年全世界 50%的工作将会被人工智能替代,而在中国这个数据是 77%。根据科大讯飞最新的研究和产业探索,十年内,人工智能即可在一个又一个的领域帮助人类释放劳动力。

“人工智能+个人”,也是讯飞未来要做的。科大讯飞一名内部人士向记者表示,未来科大讯飞还将通过人工智能平台为全社会赋能,通过人工智能为每个人赋能。让人工智能像水和电一样,成为每个人都能触摸的助手。

截至 2017 年 4 月,科大讯飞已占有中文语音技术 70%以上市场份额。在 8 月 10 日的投资者交流活动中,刘庆峰阐述了公司“平台+赛道”的 AI 战略蓝图,“当人工智能(AI)在全球引发全新浪潮的时候,坚守应用才是硬道理,让大家能看清技术逻辑、商业逻辑,我觉得比什

么都重要”。

所以,讯飞在研发和产业设计中,已经考虑人机协同的机制,不仅包括脑机接口,而且包括人脑智能和机器智能的协作职能,这也是人工智能的伦理和人文道路的选择。

科大讯飞开放平台市场经理吴剑堃对记者表示:“中国人工智能机遇巨大,因为在中美创新能力对比中,科学研究和工程技术方面是美国强,客户中心和效率提升方面是中国强。但人工智能到底是什么?是应用驱动需要不断去迭代更新,很多领域中美同步进入无人区,这让我们更有机会站在世界之巅。”

据吴剑堃介绍,科大讯飞已经和 Nvidia 以及 Tesla 合作,应用 Nvidia 的深度学习 GPU 计算平台对外提供先进的移动互联网语音交互服务。

在管理层看来,未来几年是人工智能整个最关键的格局定义的窗口期,科大讯飞已明确将不以“当前税后利润增长为第一目标”,而是谋求技术迅速落地,在未来智能产业中占领先机。

坚持下去等待爆发

李开复曾经说过,大多数情况下,人工智能并不是一种全新的业务流程或全新的商业模式,而是对现有业务流程、商业模式的根本性改造。

人工智能是对现有的业务流程和商业模式的根本性改造,是指人工智能围绕深度神经网络算法,结合云计算、大数据及移动互联网,对原有业务流程或商业模式进行的优化,从而提高工作效率。

人工智能改变世界有三个要素:核心算法、行业大数据和行业专家。核心算法就好比一个无比聪明的孩子。当他没有学习天文学,他不知道天文;他没有学习医学,他不懂医学。但是只要他足够聪明,他有足够强的学习能力,把行业数据给他后,他很快便会具备各个领域的知识。

刘庆峰的结论是:人工智能并不是普适万能的,还需要脚踏实地地跟各个领域的专家结合,才能真正地改变世界,这三要素必须合在一起。

Gartner 的新兴技术成熟度曲线显示,任何技术从概念的导入到最终的大规模使用都要经历一个漫长的积累过程,也许是 10 年、20 年甚至更长的时间。

“如果要做原创技术,心中一定要有这个曲线图。”刘庆峰解释道,“在技术触发期,有很多社会资本的关注和媒体吹捧的成分,这会让新技术迅速达到期望膨胀的巅峰期,但即便如此,任何技术也都必定会经历泡沫破裂的幻灭期,那时很多创业项目失败,风投资本无归,只有坚持下来的企业,才能逐步进入到复苏的爬升期,最终进入到真正的技术成熟的爆发期。”

(王世峰 钱童心)



中美企业携手共同开发养老产业

美国美联投资集团与河南合融养老产业集团进行战略合作

■ 本报记者 李代广

8 月 21 日,美国美联投资集团与河南省合融养老产业集团项目战略合作签约仪式在郑州隆重举行,国家民政部原副部长、中国老龄事业发展基金会常务副会长傅双喜、河南省原省长助理卢大伟、欧盟中国经济委员会一带一路河南委员会主任王保红,著名导演、制片人张纪中等领导和各界嘉宾、媒体记者代表,共计 300 人参加了活动。

据了解,美联投资集团将分别对河南省合融养老产业集团郑州航空港区合融·美公馆老年公寓项目,洛阳双河湾养老产业园项目等,累计投资 20 亿人民币,首期投资 6.8 亿人民币打造高品质新型养老社区项目,在服务方面将从养老环境、家政服务、健康医疗、文体活动等多维度服务,为中原地区老年人提供高品质的持续照料。

Uber 股东内讧：创业者对抗资本意志

目前 Uber 由一个 14 人的领导团队进行管理,但这一局面很快将发生变化。

作为 Uber 的灵魂所在,在 5 月一场邮轮事故中遭遇家庭变故后仅过去几周就宣布从 CEO 的职位上退下的卡兰尼克(Kalanick),至今仍日在 Uber 的大量员工心目中保持着威信和忠诚度,不少人甚至将他个人和 Uber 画上了等号。

事实上,卡兰尼克仍然有权任命部分董事会席位,虽然联合创始人 GarrettCamp 更早时候已对前者来一个 SteveJobs 式的复出进行了否定。

创业者对抗资本意志

在防止卡兰尼克“乔布斯特化”的道路上,Uber 早期投资人 BenchmarkCapital 表现得意孤行。在公开起诉卡兰尼克后——理由是他为私人掌控目的故意增加了董事会中的席位,另外还制造了一系列的公众丑闻包括和无人驾驶公司 Waymo 的法律纠纷。BenchmarkCapital 又放话,如果卡兰尼克不退出董事会,将会阻挠新投资者的进入,这已经引起董事会和其他股东的反感。

面对 BenchmarkCapital 的起诉,卡兰尼克也做出了反抗——他公开提出这是一场 Benchmark 的阴谋。他在法庭文件中回应,认为该诉讼是“公开的人身攻击”,缺乏法律依据。诉讼只是 Benchmark 的部分计划,目的是把他从自己联合创立的公司驱离,以剥夺他的权利。

“BenchmarkCapital 是被冲昏了头脑,从过往经验来看,当创业者被资本驱逐之后,公司经营得都不会太好。”在专访中和玉另类投资基金管理有限公司管理合伙人曾玉告诉记者。

去年 9 月份,和玉另类投资和马来西亚公共养老金共同投资了 Uber,据曾玉透露该笔投资金额大约在千万美元级别。在 BenchmarkCapital 发出诉讼之后,Uber 投资人 ShervinPishevar、YucaipaCos 的 RonaldBurkle 以及美国投资基金公司 MaverickCapital 的 AdamLeber 向其他投资

人和领导层发送了一封邮件,要求 BenchmarkCapital 放弃董事会和任命权,理由就是 BenchmarkCapital 对卡兰尼克的指控导致了公司陷入了管理不善和混乱的局面。

以 Pishevar 为代表的部分股东力挺卡兰尼克,他们希望 BenchmarkCapital 能够放弃董事会成员的职位,或者至少剥离 75%的股份,不再拥有董事会任命的权利,包括曾玉在内的其他投资人都签署了这份协议。

“整个董事会和股东这次比较团结,一致认为这样的行为会伤害到 Uber 的发展,BenchmarkCapital 已经增加了公司的不稳定因素。”曾玉告诉第一财经记者,“更何况 BenchmarkCapital 已经借助 Uber 赚取了几十亿美元,在公司刚刚保持一定稳定的情况下,继续诉讼会将公司置于更危险的境地,这也是余下董事会和股东联合一致抵抗诉讼的原因。”

拥有超过 80 亿美元的 Uber 股权,目前的 Uber 大股东之一 BenchmarkCapital 此前对 Uber 投资了 2700 万美元,现如今 Uber 的估值已经高达 600 亿美元,从账面上来看,Uber 给早期投资者带来了极为丰厚的回报。

事实上,BenchmarkCapital 是硅谷顶级 TMT 投资机构,涉及项目包括 eBay、AOL、Twitter、JuniperNetworks、RedHat 等,当然还包括后来的 Instagram、Uber、Snapchat 和 Twitter。而在 2009 年夏天,Benchmark 投资了百姓网,这是 Benchmark 在中国做的第一个股权投资。

BenchmarkCapital 认为卡兰尼克刻意向董事会隐瞒公司管理中出现的重大问题,以及其他不当行为等关键信息,违反受托人义务和合同。但曾玉认为,“卡兰尼克身上的勇于开拓和创新的精神,是互联网公司最为需要的,也是投资人最想看到的,但在残酷的商业竞争下,也许有时候商业底线和法律底线放得低,但法律会做出控制和妥善处置。”

谁来接盘管理

迫在眉睫的 Uber 也在加速对新任 CEO 的挑选。

“无论是寻觅新的候选人或是卡兰尼克重返,Uber 目前最需要的是保持稳定,绝对的稳定来继续扩增市场,保持稳健增长,否则会被市场其他玩家抢占市场。”曾玉强调。

根据 CNBC 最新消息,Uber 董事会将会在两周内举行投票,选出 Uber 的下一任 CEO。在此之前,Uber 已经列出了多名业界高管在内的下任 CEO 的候选人名单,其中包括惠普公司 CEO 梅格·惠特曼、Facebook 的二号人物、公司 COO 雪莉·桑德伯格、通用电气 CEO 杰夫·伊梅尔特、YouTube 现任 CEO 苏珊·沃西基、通用汽车 CEO 玛丽·巴拉等,其中杰夫·伊梅尔特是最有可能成为 Uber 下一任 CEO 的人选。

一个要求匿名的投资者认为,伊梅尔特有能力让公司回到正确的方向。但也有投资者表示担心伊梅尔特在这个困难的情况下和 Uber 这家公司想要的领导人气质不相符合。虽然伊梅尔特被认为是目前相对合适的下一个领导人,但事情会如何发展还不好确定。董事会投票预计将在两周内发生,但也有消息说这将会更快公布。

投资人与创业者闹到如此境地,在美国投资界也极为罕见,这也引发了对于投资和创业者之间博弈的讨论。曾玉认为,“创业者和投资者之间一个不恰当的比喻是婚姻关系,相互结伴、相互支持、相互扶持,当然也有相互博弈的一面,当投资人和创业者面临矛盾的时候,法律是最好的解

决武器,彼此也应当具备契约精神。”尽管管理层层面风波不断,但 Uber 仍是一家充满吸引力的公司。此前有消息称包括软银公司、滴滴出行以及美国的两家股权投资公司 DragonerInvestment 和泛大西洋资本集团(GeneralAtlantic)正在进行一轮投资的洽谈,Uber 拟从四位投资者最多融资 120 亿美元,不过该交易要看该公司的两位董事会成员之间的法律纠纷的结果而定。

(邱智丽)