

印象

高铁沿线
巡检工

△ 巡检工进入桥隧中检查。

▽ 巡检工骑着电动车巡查高铁沿线的安全情况。

△ 巡检工在高铁沿线加固护网。

胡郁：
抢占人工智能领域制高点

经济日报·中国经济网记者 余惠敏

人物小传

胡郁，生于1978年，安徽省泾县人，科大讯飞公司执行总裁。1995年胡郁考入中国科学技术大学，并于1999年成为科大讯飞公司首批创业者之一。此后，他一边创业，一边读完硕士博士，并不断优化语音技术，帮助该公司夺得多项全球第一。

场化。1999年6月9日，科大讯飞公司创立，王仁华是首任董事长，首批18个创业者中，包括了当时刚刚硕士毕业的刘庆峰，还有尚在读大四的胡郁。

科大讯飞的核心技术是智能语音。这个产业的前景极其广泛。但1999年以前的中文语音市场几乎全部掌握在跨国公司手中。当时微软、IBM等国际巨头纷纷在中国设立语音研究基地，国内语音技术人才毕业后基本外流。科大讯飞以初生牛犊不怕虎的勇气，接下了“中文语音产业要掌握在中国人手中”的重任。

创业好玩但不容易

科大讯飞创立伊始，就经历了世界互联网泡沫的骤起骤落。1999年，全世界互联网公司的股票都在不断地上涨，“所有创业公司都讲自己是互联网公司”。但2000年3月份后互联网公司股票暴跌，泡沫开始破灭，“很多创业公司说，我和互联网一点关系都没有”。

回忆起这段往事，胡郁笑着告诉记者：“现在人工智能很热，很多人都说自己在做人工智能。如果这次浪潮再跌下去，很多人肯定会说其实他们跟人工智能没有关系。但对科大讯飞来说，人工智能是我们唯一可以做的事情”。

科大讯飞公司曾经在互联网泡沫高涨期融到了联想和复星两家公司的投资，但后来互联网泡沫一破灭，投资就难以为继，公司最困难时，刘庆峰自己借钱给大家发了工资。胡郁说，那时自己还在学校读书，觉得有工资拿就挺好，并没意识到公司到了生死存亡的危险边缘。

这群稚嫩的创业者开始补命脉。“当时我们曾连续三天三夜没睡觉，终于在一周内通过了华为的测试。”

胡郁回忆说，那时刚创业的科大讯飞因为技术不成熟，正面临第一次生存危机，公司唯一的大客户华为要退货——“华为说你们产品没法学，一个星期不能解决问题，就不能给你们订单”。

胡郁用“玩”点明了创业者不断前行的动力。同喜欢的伙伴一起，玩好你真正喜欢的事业，就算苦头多多，也必甘之如饴。一旦成功，成就感也必定爆棚。

当然，“玩”也有不同的玩法，不是所有玩法都适合创业。比如，漫不经心地

想主义色彩——他印象最深的都是如何在中国做出世界第一。

2005年，科大讯飞成立了研究院，胡郁是研究院的执行院长。他非常希望了解国际一流的研究怎么做，就把目光瞄向了香港大学教授霍强，2005年至2007年，胡郁给霍强当了两年研究助理。“我在香港搞清楚了国际一流的研究怎么做这个问题，并经常把从港大学到的新东西及时带回内地。”胡郁说。

从犹疑到自信的转变，与科大讯飞“玩”出的许多个世界第一密切相关。

在胡郁主持科大讯飞研究院工作期间，自2006年至今，科大讯飞在国际语音合成大赛“暴风雪竞赛”中已取得十一连冠的佳绩。2016年，国际语音识别大赛中，科大讯飞取得全部指标第一；在认知智能领域，科大讯飞相继获得国际认知智能测试全球第一、国际知识图谱构建大赛核心任务全球第一。

这些“第一”中，还有个有趣的小故事。暴风雪竞赛比的是英语语音合成，科大讯飞自2006年首战告捷后，就从未让桂冠旁落。这种毫无悬念的结局让大赛组委会深感无趣，于是他们在2014年一度把比赛语言从英语换成印地语。结果，这一次的比赛科大讯飞还是第一，以印地语为母语的印度研究者们都玩不过完全不懂印地语的中国人，不得不甘拜下风。“原因有两个，一是我们有先进的语音技术，二是我们也作了接地气的努力，去印度找了很多学生志愿者来评判鉴定我们的技术。”胡郁得意地说。

2008年在深圳中小板上市的科大讯飞，现在已经发展成一家拥有6000名员工、数百亿元市值的大公司，从中国语音产业的拓荒者，成长为世界语音产业

的领军者。“在创业过程中我认识到，在中国能作出世界上最好的研究，也能做出世界上最成功的产业。”胡郁说。

为人类玩出认知革命

人们对科大讯飞或许并不熟悉，但经常受益于该公司的语音技术。

比如，你常用的手机软件中，“灵犀语音助手”可语音拨号，“讯飞输入法”可让你说的话变成文字，“录音宝”可以标记重点、还能听声识人让录音更便捷……你甚至可以让你喜爱的女神、男神为你服务。

科大讯飞公司语音技术的不断精进，也得益于国人的不断使用。讯飞语音2010年发布时上线技术的识别率仅60%，半年后为80%，后来达到95%。

胡郁的目标并不止于语音技术，他期待从语音开始，引领人工智能产业的变革。“从2014年开始，我们意识到，语音是人工智能中非常核心的一部分，比图像、文字更难，可以引领人工智能的变革。2015年，我们提出语音是人工智能的认知革命，对语言的把握是人类认知革命的来源。”

“人工智能是信息化革命的重要方向，我们既要在基础研究上取得成功，也要在产业上取得成功。”谈起未来的目标，胡郁雄心勃勃，“讯飞要在人工智能领域占领世界制高点。”

“人要有伟大的理想，但生活中的快乐也非常重要。”胡郁的微信头像，是他家那对萌萌哒的龙凤双胞胎合影。在胡郁看来，人工智能的未来，就像他的孩子们一样：可爱到爆、充满着无限可能。

真爱才会“玩”

余惠敏

玩，浅尝辄止地玩，遇阻则退地玩，肯定都不是创业的玩法。

胡郁说过一句话：“要玩儿你真心喜欢的事，用玩一样的心态创业，但不是玩世不恭。”确实，“真爱”才会“玩”。真正的喜欢，带来的就是热情、执着和拼搏，而这正是创业者所需要的品质。

大众创业、万众创新所带来的活力，将会成为中国经济未来持续增长的新引擎。在这股创新创业的大潮中，爱“玩”的年轻人，是一支不可忽视的力量。期待更多年轻人苦练内功、把握机遇，“玩”好自己真正喜欢的事业，玩出风格，玩出水平，玩出灿烂美好的未来。

网评人物

石振勇

“一个星期出现一个新品牌”、年底用户或达5000万……共享单车成为热门的投资风口。但商业模式的“几何式”复制，短时间内也带来了诸多管理难题，比如“乱停车”饱受诟病、“潮汐现象”加重等。

共享单车迅速普及，让自行车这一传统产业插上互联网翅膀，释放出共享经济的巨大潜力。面对随之而来的管理难题和如潮的舆论关注，一些企业尤其是龙头企业的管理者明显“应接不暇”。

在享受市场井喷带来的现实或潜在利益的同时，企业管理者也不能忽视应承担的社会责任，更不能置身事外。因为从长期来看，不管不顾的野蛮生长，无异于给自己挖坑。比如，饮料企业若长期用异型瓶包装，迟早会因难以回收而污染环境并加大生产成本；打车软件若不能确认车主资质，乘客安全和道路交通就得不到保障。

如今，人们对“风口”一词看得过重。一些企业管理者往往没有把主要精力放在精耕细作上，而是一哄而起、一拥而上，满足于开疆拓土、攻城略地，有些只是以此为噱头实现资本强势推动，并准备见好就收。管理者没有长期经营、长远发展的理念，自然不会考虑产品或服务是否对社会管理增加了过多负担。

不过据报道，有共享单车企业通过GPS定位技术建立了信用评分机制，用户每次有序停放加1分，不文明骑行被举报扣20分，信用分数低于80分骑行费用每小时达100元。

看来，非不能也，实不为也。若注重精耕细作，通过多种形式来帮助破解乱停车等“城市病”，企业管理者的自身水平会上台阶，企业的发展也更可持续。

学雷锋
志愿服务

陈俊卿：热心公益撒爱心

本报记者 童政 周骏骏

从2007年至今，陈俊卿当义工整整10年了。他说，“从小经常看到家人帮助他人，觉得这是自己回馈社会的方式。所以，这10年我过得很充实、很快乐，收获很多”。

陈俊卿是广西贺州市富川瑶族自治县义工联合会成员。自2007年以来，他秉持“赠人玫瑰，手留余香”的理念，坚持参加公益助学等各类志愿服务。今年2月底，陈俊卿被评为2016年学雷锋志愿服务最美志愿者。

作为一名教师，陈俊卿对孩子有着发自内心的爱。他说，自己只是以爱心，像对待自己的孩子一样去关爱特殊家庭儿童，在有时间、有条件的情况下尽己所能。

他携手传递童年哈工大团队长期在富川开展关爱项目，为瑶族山区学童送达社会的关爱；他携手传递童年南京审计学院公益团队在富川库区移民贫困村莲山镇金峰、洪水源、深井等乡村开展关爱留守学童项目……陈俊卿的业余时间几乎都献给了公益活动。除了关爱儿童，他还积极开展其他各类公益项目，如积极开展乡村户外清洁日环保宣传项目，组建地方环保宣传义工骑行队，发起关爱抗日老兵活动，等等。

“10年来，我做义工的同时充实了自己的业余生活，结交了许多有爱心和责任心的朋友，从这些朋友身上领悟到许多做人的道理。”陈俊卿说。

十年义工，经历过许多事情。一个暑假，陈俊卿负责接应一批志愿者到富川瑶山举办夏令营活动。期间，母亲病重住院。“我不放心山里参加活动的团队，便晚上守着母亲的病房，白天进山蹲点协助活动的安全。这样的处境让我感受到了忠孝的深刻含义。”陈俊卿说。

2011年，陈俊卿牵头在民政部门登记成立义工联合会，更加规范地开展助学、助残、敬老、环保和民族文化传承等公益项目活动。目前，这个志愿者团队的规模 and 影响力不断扩大，已发展成员超100名。为了让爱心传递，吸引更多参加公益活动，他带领团队组建运行了贺州富川义工联合会公益网站等公益网络宣传平台，带领宣传管理团队长期宣传公益理念，取得了一定的社会效应，有力推动了当地社会公益事业发展。

行进中国
精彩故事

每个故事都是时代印记

陈俊卿(左一)走访助学对象。

胡文鹏 杨开新 徐达
联系邮箱 jjrbrw@163.com

社址：北京市西城区白纸坊东街2号 读者服务窗：dzzs@ced.com.cn 010-58393509 查号台：58392088 邮编：100054 传真：58392840 零售每份：1.00元 广告许可证：京西工商广登字20170090号 广告部：58392178 出版管理部：58393115 昨日(北京)开印时间：6:30 印完时间：7:35 本报印刷厂印刷