

“卡位者”胡长飞

长江日报记者李琴 李佳 通讯员游蕊瑞

对话

AI不是拐杖
而是你的「训练师」

办公室入门处，一座金灿灿的冠军奖杯格外醒目，常让访客忍不住多看两眼。那是去年秋天，胡长飞带队赢下的光谷名企篮球赛冠军。一米八八的个头，打小前锋，擅长三分球。这位44岁的武汉华工正源光子技术有限公司（以下简称华工正源）总经理，还有个身份：光谷篮球协会副会长。

但眼下，他盯着的不是篮球。

跃居全球光模块供应商Top10，订单已排到今年四季度——在全球AI算力的赛场上，胡长飞正率领华工正源投出更关键的“制胜球”。

3月12日，接受采访的第二天，他又要启程前往美国，参加将于明日举行的2026年全球光通信大会。他记不清参加过多少回，唯独2023年那次，印象格外深。

那一年，大模型ChatGPT刚刚引爆全球，他在展会现场嗅到了巨大的机会。回来后，华工正源的微信公众号简介悄然更改：“点燃AI的下一个边界。”



胡长飞（中）在全球光通信大会现场。

卡位，在无人喝彩时

“当时我们判断，传统的电信网络，往后的增长空间和速度很慢，必须找一个新赛道。”胡长飞回忆。

2018年，作为华工科技核心子公司，华工正源拿下全球5G光模块“第一单”，随着发展，市场份额一度跃居全球第一。那是属于电信时代的荣光。但居安思危，胡长飞在次年做了一个重要决定：组建硅光技术研发团队。

那时候，硅光技术在业界备受争议。传统磷化铟方案是主流，硅光被不少人认为是不切实际的实验室概念，全球只有少数企业在坚持。“内部也纠结，但我们认为，通道数越多，硅光芯片在集成度和成本上的优势会越来越明显。”胡

长飞力排众议。

这个判断源于他对行业的深刻理解。2003年，胡长飞从武汉大学毕业，坚定投身当时尚处于发展低谷期的光电行业，成为华工正源的一名研发“青苗”。入职第一件事：到生产线待了9个月。

“我把从芯片、封装、器件到模块的全部工序做了一遍，按照操作员工的产能标准考核。”他当时很郁闷，“一来就干这个活，干了大半年”。

但这段经历成了他的“通关文牒”。“从学校出来，只有书本知识；在生产线，我知道产品怎么做出来。再回到实验室，你对产品的架构、设计和工艺制造，

心里才有数。”

此后10多年，胡长飞几乎轮遍了公司的所有岗位：项目经理、部门经理、副总工、总工，又调去负责新事业部，从零开始做到8个亿营收。“主动或被动，能轮的岗都轮完了。”他笑称。

将真本事一样样长在身上，正是这种“打通关”的经历，让他敢于在无人喝彩时“卡位”。

事实证明，这是一次关键的“卡位”。前年起，随着AI算力需求爆发，传统磷化铟 EML 激光器出现产能瓶颈。硅光技术一夜之间从“可选”变成“明确方向”。而此时，华工正源已经默默积累了5年。

“鸡和蛋”的破局

从2023年底开始布局AI，华工正源进入“加速度”模式。

“用一年半到两年的时间，干了别人可能五到七年累积干的事情。”胡长飞形容，在光模块这条赛道上，华工正源实现了产品的“四代同堂”。从100G、200G，到400G、800G、1.6T全系列硅光产品的开发与量产，10多天前，公司线上发布了全球首款3.2T NPO（近封装光学）光模块产品，采用全栈自研硅光技术，功耗降低50%以上。

“我们现在在一个阶段要干三代产品。”胡长飞说，“量产的、样品的、研发的，都得同时干。”

这种“白+黑”的节奏，对他来说并不陌生。2014年，在他担任终端事业部总经理期间，为了突破新业务，他曾病倒在工作岗位上，数周后悄然返回。那时

候是“5+2、白+黑”地攻克单一技术指标，现在则是为了在摩尔定律失效的边缘，抢出宝贵的“卡位窗口”。

压力最大的时候是2023年到2024年。“当时正值从数据中心向AI业务转型，产品需要从100G跨越到400G、800G乃至1.6T，技术跨度极大。”更重要的是客户不认可。

“客户讲一个逻辑：你都没在我们这种大型互联网公司发过货，我为什么要用你？”胡长飞苦笑，“这是典型的‘鸡和蛋’的关系。”

破局靠的是硬实力。“我们不是用时间去干，是用加速度去干。要比别人之前做的事情快，还要比他现在做的事情略快，才能迎上产品窗口期。”

研发、设计、开发、工艺、软件、制造、交付全部拉通，全员扑上。终于，突破了

国内头部互联网厂商客户，然后陆续都进来了。

去年，胡长飞飞了101次，其中一半是国际行程。在海外市场，他用“硅光+LPO（即线性驱动可插拔光模块）”的组合拳打开了突破口——自研硅光芯片加上线性直驱技术，功耗更低、集成度更高，形成了差异化优势。

一旦敲开门，信任便建立在一次次交付上。去年，华工正源高速光模块业务国内基地同比增长111%，海外基地增长高达500%。除夕那天，500多名员工在岗。今年，胡长飞的目标更具体：海外市场5倍增长，中国市场翻倍。

“以前客户问的是‘你们是谁’，后来问‘你们能做什么’，现在问的是‘你们还有多大产能？’”胡长飞说，最近已经有客户在聊明年的订单规划。

登上那列加速的火车

“如果一列火车即将变得越来越快，你真正需要做的就是登上它。”英伟达创始人黄仁勋的这句话，近年来频频引用。

华工科技董事长马新强说得更直接：AI是公司最大的机遇所在。他提出，到2030年，AI相关业务营收占比要超过60%。

胡长飞是这列火车的“老乘客”了。回顾20多年的职业生涯，他清晰地记得三次大的浪潮：第一次是2005年前后的光纤到户，一个产品型号曾带来近两个亿的收入；第二次是2019年开始的5G建设，华工正源拿下全球第一单；第三次，就是正在发生的AI算力爆发。

“从2023年开始，需求是指数级的增长。”他说。

这种指数级增长，带来了巨大的交付压力，也带来了技术迭代的紧迫感。3.2T NPO刚刚发布，6.4T已经在路上。

“光模块的迭代周期现在缩短到一年甚至更短。我们拼的不仅是生产效率，更是创新的速率。”胡长飞说，“机会转瞬即逝。”

从跟跑到并跑，再到领跑，是一代代熬出来的。

“200G、400G我们在追赶，800G、1.6T开始并驾齐驱，3.2T开始领跑。”胡长飞说。

这种高速运转，需要极强的体力和心力支撑。他的解压方式是打篮球。“篮球讲究团队合作，你在场上的角色决定了你在公司的位置。”他说，“目标就是要赢下这场比赛，同时还要锻炼好队伍。”

采访当日，华工科技收涨9.21%，总市值1356亿元，再创历史新高。资本市场的追捧，折射出对AI算力赛道的信心。

但胡长飞看得更远。他说，AI不仅点燃了光通信，更将点燃整个社会。“从

大模型到应用，从专业用户到普通老百姓，这是一个巨大的变化。”他正在同步布局两个方向：车载光通信和卫星通信。“不能一条路跑到底。当前‘AI in AI’，但不一定要储备下一代、布局更多赛道。”

办公室外走廊墙上的标语，或许是对这种状态最好的诠释：勇于破局、长期主义、价值共创、资本协同。

胡长飞最喜欢的是“长期主义”。从2003年那个刚毕业、在生产线上“打通关”的青苗，到如今执掌全球TOP10光模块企业，为全球AI算力提供“中国方案”，他用了23年诠释这四个字。

如果非要把AI时代比作一列加速的火车，胡长飞认为，华工正源不仅是在“登上”它，更是在参与铺设铁轨。

采访结束后，他收拾行李，准备出发。下一站：美国。那里有他的同行、客户，还有下一场需要“卡位”的比赛。

胡长飞有两部手机，一部国内用，一部海外用。国内的装了3个AI应用，国外的也装了3个。

他有两个孩子，一个读初三，一个上小学四年级。他常和他们探讨AI的话题，最近还一起体验了AI智能体OpenClaw（龙虾）。

“AI不是拐杖，而是你的‘训练师’。”他说。

这是最近几年里，他唯一一次接受深度专访。面对长江日报记者，这位44岁的华工正源总经理难得停下脚步，复盘了自己从一线研发到执掌全球TOP10光模块企业的23年职场生涯，也聊起AI对工作方式、生活乃至思维的重塑。

问：如何理解“点燃AI的下一个边界”？

答：ChatGPT初现时，很多人还视其为概念；直到DeepSeek等模型爆发，AI才真正推向全球化，算力需求呈指数级增长。这对光通信提出了极高要求。我们当时虽不确定增速如此迅猛，但团队坚定决策：必须补全产品系列。

从400G到800G，再到1.6T甚至3.2T，我们要实现“四代同堂”并行研发与量产。这不仅是光模块边界的拓展，更是AI作为催化剂，点燃整个社会乃至人类文明第四次变革的开端。

问：你提到“AI不是拐杖，而是‘训练师’”，这个比喻具体指什么？

答：如果依赖AI做拐杖，你终将被替代；若将其视为训练师，它能让你更强大。就像谷爱凌与教练，教练指导技巧，但滑行得靠自己。

我常对内强调：AI能帮你梳理信息、验证代码、提升自动化效率，但最终决策必须是人。你要清楚给AI什么权限、让它解决什么问题。只有主动“训练”AI，让它辅助你成长，你才能成为不可替代的决策者。

问：AI改变了你的工作方式或思维吗？

答：我有两部手机，国内装豆包、元宝、千问，国外用ChatGPT、Gemini、Claude。不同场景用不同工具，帮我快速复盘、梳理逻辑。但它改变不了我的核心思维：决策者永远是我自己。

未来不会被替代的，是能做决策的人、提供情绪价值的人，以及具备实践能力的人。AI是工具，初心若是急功近利，AI也会变成武器；初心若是科学求知，AI就是向上的阶梯。

问：现在很多年轻人想借着AI风口创业，“一人公司”的概念很火。你从技术岗一步步走到企业管理者，对此有何建议？

答：先问本心：是想抓风口快速变现，还是想做长期事业？若是后者，必须去一线历练。技术出身是基础，但走向经营还需懂商业闭环、现金流逻辑及沟通技巧。没在炮火中打过败仗，也没打过胜仗，都是纸上谈兵。

问：那你建议年轻人现在全力投身AI产业吗？比如去做AI智能体这类方向？

答：不建议盲目跟风。AI确实是个巨大的机会，但它还没到老少皆宜的阶段。比如现在很火的OpenClaw，适合做软件编码、自动化工程的人用，能极大提升效率；但对普通用户来说，门槛还在。你先想清楚自己要什么，再决定怎么拥抱AI。

问：你怎么看AI之后的下一波风口？它会不会三五年后就过去了？

答：AI的热度不会过，但2028年后增速可能放缓。下一个确定的方向是“车载光”，大概3年左右兴起；再往后，“算力+卫星通信”将是巨大市场。企业既要拥抱当下的AI，也要对战略赛道有长期的坚持与储备，才能在波谷来临时依然稳健前行。

（长江日报记者李琴 李佳）

本版统筹：陈永权

长江
财经
周刊

8 长江日报

2026年3月16日 星期一
责编：殷雪君 美编：陈昌
版式：朱彬 责校：文胜增值近两成
武汉基金完成湖北首单
政府出资基金份额转让

长江日报讯（记者冯雪 通讯员刘唯）近日，长江日报记者从武汉产业投资控股集团获悉，该集团旗下武汉产业发展基金有限公司（以下简称武汉基金）所持有的武汉海汇股权投资基金合伙企业（有限合伙）部分份额，在武汉股权托管交易中心成功挂牌转让，不仅实现了投资本金的顺利回收，更取得了近20%的增值收益。这是湖北省政府出资基金通过份额转让平台完成退出的“首单”，标志着武汉基金在畅通股权投资退出渠道方面取得实质性突破。

本次交易过程类似于上市公司股东通过证券交易所出售股票，不同的是，此次交易在专门的区域性股权市场——武汉股权托管交易中心这一经中国证监会批复的试点平台进行，确保了过程的规范透明与投资者资质的严格合规。

长期以来，退出渠道相对单一是困扰股权投资行业发展的难题之一，影响着资本的循环效率与投资活力。“基金份额转让平台，就像为基金投资打开的一扇‘旋转门’。”武汉基金有关负责人说，通过这一平台，“老资金”可以有序退出，“新资金”能够及时进入，让资本在市场中实现顺畅循环。“资金一旦能够顺利退出，就能重新投向新的科技项目和产业项目，既提升了基金运作效率，也让金融资源更好地服务实体经济。”

业内人士指出，“首单”落地为政府投资基金探索市场化退出路径提供了实践样本。更多基金份额有望通过转让平台实现公开交易，不断提升政府出资基金的整体DPI水平，形成“投资—退出一再投资”的良性循环。

城市更新金融服务团

武汉市委金融办、长江日报社联合

累计授信430亿元
建行湖北省分行推出产品
集合加力支持城市更新

长江日报讯（记者李娟 通讯员许冲）3月15日，长江日报记者获悉，建行湖北省分行自2020年起布局城市更新金融服务，通过机制创新、产品定制、项目攻坚，持续为全省老旧小区改造、危旧房更新、历史文脉保护等重点工作提供金融支持。截至目前，该行已为城市更新领域授信超430亿元，发放贷款约260亿元，业务覆盖全省17个市州。

据介绍，2020年7月，省建行与建行湖北省分行签订战略合作协议，明确“十四五”期间专项授信400亿元，专项支持全省城镇老旧小区改造，并在实践中推出创新方案精准匹配多元更新模式。2024年，建行湖北省分行牵头组建外部银团，为青山区21街危旧房合作化改造项目（安欣·幸福里）授信1.6亿元，已发放5年期1.15亿元贷款，适配“居民、政府、企业”三方共担的资金筹措模式，让134户居民圆了就地安居梦，为全省48个同类“原拆原建”危旧房改造项目提供了金融参考。

在历史文化保护领域，该行同样以金融力量赋能传承。针对武昌斗级营项目“修旧如旧、文旅融合”的特点，2025年3月授信7亿元，发放首笔6亿元固定资产贷款，以长期限、低成本的定制化金融方案，为老城新注入源头活水。目前，该项目已实现部分开放运营，正逐步打造成为大黄鹤楼景区极具特色的文化休闲体验新地标。

目前，建行湖北省分行已发布11项城市更新信贷产品集合，覆盖项目全周期。该行计划在未来三年新增城市更新相关融资超500亿元，用于历史街区保护、老旧小区（街）区改造、危旧房改造、保障性住房筹建等重点领域。