

# 天工开物开源基金会 2024 年第一次 顾问委员会&TOC 联席会议纪要

时间：2024 年 3 月 14 日（周四）19: 00——21: 00

会议形式：腾讯会议（视频会议）

主持人：庄表伟

参会人员：文俊浩、钱鹰、王璞、项曙明、陆云强、林旅强、李大维、王伟、李建盛、徐宁、陈梓立、范路、李朝政、郭旭东、赖晓铮、赵云虎、马铁、宋君、王正航、刘晓庆、庄表伟、郭瑞、向鑫雨

缺席人员（因事请假）：王建民、高亮、白翔、姚志强、狄安、雷鸣

会议记录人：向鑫雨

## **议程一：执行副秘书长庄表伟介绍会议背景及参会人员**

### **一、会议背景**

各位专家，各位朋友大家好！非常高兴大家能够在百忙之中抽时间来参加天工开物开源基金会召开的 2024 年的第一次顾问委员会和 TOC 的联席会议。这次会议由各位专家从各自的角度来为这些开源项目提供意见和建议，同时也为各位项目负责人答疑解惑，相信此次会议将为基金会的开源项目今后有更好的发展带来非常大的帮助。再次向各位专家的到来表示热烈的欢迎，谢谢大家！

### **二、介绍参会人员**

## **议程二：执行副秘书长庄表伟介绍顾问委员会成员增补情况**

## **议程三：各项目负责人介绍捐赠项目**

一、北京儒特科技有限公司 CEO 马铁介绍捐赠项目——《青霜 Web 引擎/框架》。

二、武汉简视科技有限公司 CEO 宋君介绍捐赠项目——《Voice Imprint TTS》。

三、上海交通大学重庆人工智能研究室负责人赵腾介绍捐赠项目——《微著》。

#### **议程四：各项目负责人根据项目的运营方案、市场前景、社区影响力等方面提出问题**

一、项目负责人提问

(一) 马铁

1. 如何增加外部开发贡献者数量?
2. 如何吸引更多人加入并贡献代码?

(二) 宋君

1. 如何将项目更广泛的传播出去并发挥更大的价值?

(三) 刘晓庆

1. 如何把项目推广出去?
2. 如何得到外部资金支持来维持研发团队?

#### **议程五：顾问委员会成员和 TOC 成员针对项目负责人提出的问题进行解答并提出建议**

一、《微著》项目

(一) 李朝政

1. 项目目前是否商业化?
2. 如果是要产生收费的商业化，这里面有哪些切入口，依赖的

条件是什么？

3. 现在走商业化路路程，你觉得如果要推，最困难的点在什么地方？

4. 围绕高校去卖算力赚不到钱，能赚钱的还是需要多考虑与企业做嫁接。卖算力模式可能会与商业化目标背道而驰。目前，国外大型数据库如材料类数据库在国内的高校和研究机构中逐渐流行，如果这些机构能用上该项目，可能会有推动动力。

《微著》项目负责人刘晓庆：商业化，有一个大概路线，现在还没有完全走通。目前，商业化有两个切入口，相当于我们会搭建一个类似于数据库中心或去租云服务器，然后把我们的软件布在云服务器上，对这个算力进行收费，类似于科学计算平台。商业化路途中最困难的是让用户习惯使用软件，因为用户可能觉得软件功能过于小，不足以收费。主动开源的目的是推给高校或研究实验室，让他们反馈需求，完善软件。

## 二、《Voice Imprint TTS》项目

### （一）钱鹰

1. 翻译工具是自己研发的还是依托别人的工具？现在开源出来的部分主要是做声音润色？还是翻译+润色？

2. 口型的适配技术如何？是否可以声音出来后，人工再去做口型适配？

3. 有哪些算力需求？

### （二）庄表伟

1. 是否有可能用原来的视频去训练出人的脸部嘴型动作？

### （三）范路

1. 是否可以直接用简视开源出来的东西进行简单的部署就可以去做英文视频？

2. 开源的部分基本上是 TTS 的部分是吗？

### （四）项曙明

1. 明确开源的边界是什么？有多少用户？产生多大的价值？  
2. 通过这个项目想要形成生态，那么通过开源出去后能不能有其他的团队来帮你优化这个产品？

《Voice Imprint TTS》项目负责人王正航：目前该项目开源部分主要是做声音制作生成和润色声线，以及计算机辅助翻译配系统；针对不同领域的视频内容，如影视、广播剧等，提出了口型适配问题，目前的技术尚不成熟，需要进一步研究；关于算力需求，目前面临紧张的算力问题，该项目操作时需要将背景音乐中的音轨分离出来，跟人声分离出来，然后合成的时候要保留背景音乐，这对算力需求很大。用原来的视频去训练出人的脸部动作，这个难度相当高且可行性较低，目前还没有比较成熟的技术。

## 三、《青霜 Web 引擎/框架》项目

### （一）范路

1. 给用这些开源项目的人的一个理由，比如说在某一些特定的环节里有一定的不可替代性。

2. 项目的差异性在哪？

## (二) 项曙明

1. 如何通过开源项目扩大用户群?
2. 小企业需要找到开源背后的支撑因素。

## (三) 李朝政

1. 商业化和开源的关系，开源到底应该什么时候来做?
2. 开源不属于小公司，在中国市场，小公司做开源仅仅是为了做宣传；开源只属于中大型企业，思考整个体系该如何做，找到适合自己发展的合作路径。

《青霜 Web 引擎/框架》项目负责人马铁：我们通过兼容不同系统和技术，如 Flash、IE 插件、XP 系统等，以及接一些小外包和老设备，争取收入。虽然这些收入不足以支撑高年薪的职位，但公司已经找到了一个方向，与金山等公司合作，尝试找到更好的出路。此外，该产品在同类竞品中有一定的优势，如 CPU 内存比谷歌或老旧设备的小，这些都是我们的优势。但小团队无法拿到相关机构的认证都很吃力，希望通过基金会能得到一些认证，赋能企业。

## **议程六：执行副秘书长庄表伟介绍基金会近期内部重点项目情况：开源教育计划与开源产业集聚服务平台计划，并听取各专家建议**

### 一、庄表伟介绍开源教育计划与开源产业服务平台

### 二、各专家发言

#### (一) 李朝政

1. 基金会目前在寻找项目时有什么目标?
2. 开源商业化不一定是为了刺激商业化，而是为了帮助商业本

身。开源项目可以降低交易成本，提高效率。同时，开源项目也可以为企业带来知名度，从而实现商业化。然而，也有人认为，开源项目的目标不应该局限于做知名度，而应该更注重实际的商业价值。因此，如何通过开源获得最大化的商业价值，是当前亟待解决的问题。

## （二）项曙明

1. 基金会应定义清楚如何帮助项目成功，包括商业化成功、安全合规治理等方面。基金会应考虑如何创建可信的开源社区，让其他团队学习并采用该项目。基金会还应关注如何在商业上帮助企业取得成功，如在资本市场获得融资、拥有自己的估值等。基金会应先做困难的事情，如帮助企业探索基于开源的商业成功，然后再考虑其他方面的成功。

2. 基金会需要明确自己提供的价值并进行调研，了解信创资质等知识。其次，基金会可以帮助小企业了解细分市场的门槛和标准流程，以便更好地进入市场。此外，基金会还可以提供一些实际的帮助，如获得国家补贴、专利和知识产权证书等，以提高企业的竞争力。最后，基金会可以与政府、企业和研究机构建立良好关系，形成良性循环，共同推动企业发展。

## （三）李建盛

1. 对于开源还需要做更多的传播和知识普及。

## （四）范路

1. 开源在国内其实就两个点（矛盾）：一是开源不能局限于国内；二是开源跟商业化本来不矛盾，矛盾的点是时间。

2. 项目出海：国外也有很多小的公司和个人做开源。

### （五）赖晓铮

1. 基金会可以申请政策帮助，为企业提供支持。其次，基金会可以与企业和高校对接，特别是学生资源，以促进开源项目的繁荣。最后，基金会还可以通过举办开源活动，激发学生对开源项目的热情和积极性。总之，基金会可以在政策、资源支持和展示度等方面为开源项目提供帮助。

执行副秘书长庄表伟：基金会寻找的是工业制造的硬件开源项目；大模型的软件类开源项目。通过拜访沟通交流，找到能通过基金会开源的项目，达成合作。开源商业化不等于开源赚到钱，而是要降低交易成本；企业有获得知名度的诉求也代表商业化。国外的基金会本质上是一个产业联盟，形成一个互利互惠的产业生态。天工开物的目标：首先考虑的是帮助企业在商业层面上的成功，其他领域的成功不太好量化。

基金会计划搭建一个开源展厅，从外部展示大屏到业务应用层到数据库到边缘计算的解决方案。展厅将覆盖开源硬件、开源软件、开放文档和开放数据等方面。计划在重庆、武汉、上海、济南和深圳搭建五个展厅，并邀请各家出一些解决方案。然而，如何吸引企业加入展厅并让他们的内容和技术集成进来，这是一个需要商讨的问题。

## 议程七：执行副秘书长庄表伟总结会议成果，会议结束