

# 胡胜发： 在芯片领域跑一场没有终点的马拉松

本刊记者 李彦

2023年6月27日，安凯微电子正式登陆上交所科创板，钟声敲响的那一刻，披着红绸带的胡胜发眼底写满笑意。

胡胜发是马拉松长跑爱好者，他把自己在芯片行业的创业创新与坚守也看作一场没有终点的马拉松，而这次IPO，在他看来不过是路过一个重要补给站。

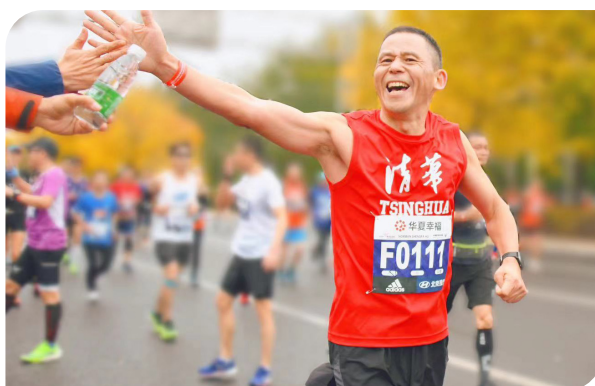
## 源自清华的创业DNA

胡胜发的这场长跑始于23年前，2000年，安凯微电子在美国成立，次年，中国广州公司成立。

可以说，这场长跑的发轫最初是被王熙、陈大同、邓锋等同在硅谷创业的朋友们“蛊惑”而起：王熙的Viador、陈大同的OmniVision、邓锋的Netscreen三家公司陆续于1999、2000、2001年成功登陆NASDAQ，还有其他一众同学的创业同样热火朝天，大家的激情与热血仿佛赛场的开赛枪声，让当时已是衣食无忧的胡胜发毫不犹豫蓄势冲了出去。



安凯微电子正式登陆上交所科创板



## 胡胜发

广州安凯微电子股份有限公司董事长。1980年考入清华大学自动化系，先后取得工学学士、硕士、博士学位。毕业后赴美攻读社会学博士。期间，在美国硅谷Sigma Designs等多家公司担任工程师。2000年，在硅谷成立安凯微电子，从事应用处理器研发，次年将公司转回中国广州，目前公司致力于为物联网智能硬件提供核心芯片。

但仔细回溯起来，胡胜发骨子里的创业DNA早在清华求学时就被深深植入。

在清华的十余年间，紧张的学习与体育锻炼之外，最让胡胜发难忘的是担任学生科学技术协会会长会长的时光，第二、三届清华大学学生课外科技作品竞赛展览都由他组织，他自己也曾参与竞赛并获奖。

那是一段至今回忆起来依然荡气回肠的岁月，后来被推举为中国科协主席的钱学森先生同意做学生科协的顾问，诺贝尔物理学奖获得者杨振宁先生也曾收到过胡胜发的一封信并很快写了回信。上世纪八十年代初，世界范围内新科技革命风起云涌，带动西方发达国家的产业结构调整和经济



1984年胡胜发参加“第二届清华大学学生课外科技活动作品竞赛展览”，其学术论文获二等奖。图为时任教务长吕森（左）为胡胜发（右）颁发证书



1985年5月，胡胜发（左一）陪同王凤生副书记（右二）、梁尤能教务长（左二）参观第三届课外科技作品竞赛展览

增长，据统计当时世界高新技术产品总产值已超过一万亿美元。1984年前后，国务院开始高度重视发展高科技的战略研究，胡胜发和同学们也在清华大学校园内加入这一波迎接世界新产业革命的浪潮，一本本由他主编的散发着油墨香味的小册子不断向同学们传递着前沿资讯——代表未来的信息技术革命已经到来！

培养了对前沿科技浓厚兴趣的胡胜发并没有止步于以上工作，1984年冬天，他推动成立了三联科

技服务中心。“当时在团委副书记韩景阳老师的领导下，我们去社会上承接一些企业项目回来让老师辅导学生做，所谓‘三联’就是要联合大学生、研究生和老师三者，解决企业发展中需要解决的科技问题。”“三联”的出现，让学生在有收入之外，更得到了真刀真枪的锻炼。有一个跟北京科教电影制片厂合作的相关项目，拿到了国家科技进步二等奖。产学研这项让后来的斯坦福、伯克利等高校声名鹊起的制胜法宝，其实早在40年前就已现身清华校园并发展得风生水起。

“培养自己的创造精神，开发创造潜力应该成为我们学习中的一个重要目标”，这是科协专刊前言里的话，创新创造也正是从那时起便融入胡胜发的血液里，而且科协的经历也铸就了他后来的交际圈，邓锋等人当年都是课外科技活动的积极分子，“可以说我们那批人创业都是当时学生科协的延续”。

### 最早回国的创业者

因为看好国内市场的发展，又恰逢1999年广州市市长林树森去美国招商，2001年，胡胜发义无反顾地将公司搬回中国，作为市政府引智项目落户广州，成为第一批中国“芯”企业成员，他本人也成为彼时最早回国的创业者之一，当时的归国人员，一个巴掌数得过来。事实上，从2001年11月，时任清华大学校长王大中到达硅谷邀约海外学子回国发展开始，回国效力一直都是奏响在海外清华学子心中的主旋律，从世纪初的陈大同、武平、罗东平、朱一明等这些中国芯片界人物，到中生代的美团王兴、有道周枫，再到最近大模型创业的企业里，有海外履历的清华人

更是占据了大半江山。而胡胜发，则是那个走在母校号召之前的人。

归国当时，全球范围内通信技术正处在从2G向3G过渡的关键时期，胡胜发判断，日益丰富的应用功能会对手持终端里的应用处理器提出更高的要求，因此他将手机应用处理器定为创业方向。胡胜发对趋势的判断极为精准，但真正将世界带入3G时代的跨时代产品iPhone直到6年以后的2007年才出现，那时主流的“只有黑白屏，只能发短信”的功能手机还要继续陪伴人们未来的好几年。

任正非有一句在业界广为流传的话说，“领先一步是先进，领先两步是先驱，领先三步是先烈。”胡胜发这样领先产业链其他环节几乎十年的方向定位，虽然没让安凯微电子成为“先烈”，却也经历了一段艰难发展时期，最困难的时候，连员工的工资都发不出来。创立一家芯片设计公司需要大笔资金，因为设计一颗芯片，从建立概念到研发成功再到成熟应用，少也要五年左右，当时国内还鲜有风险投资机构，那段时期，胡胜发白天去寻找投资方，晚上回来做研发，经常工作到凌晨两三点钟。

但好在，对于在美国接受了七年社会学教育的胡胜发而言，前进路线并非仅是从A到B的直线，他审时度势，顺应时代发展，在布局未来的同时，暂时将发展重心放在了学习机、点读机等当时市场热门的移动多媒体应用处理器上。2005年，安凯微电子不仅将当时MP4市场上占据领导地位的纽曼、爱国者等都发展为客户，更是强势占据了该市场60%的份额。



1988年8月，胡胜发作为第九届研究生会主席主持“技术与我们的选择”夏令研讨会（横幅文字为胡胜发亲笔书写）

2007年，中电通信（CECT）推出了国内第一款指纹加密技术手机，其所搭载芯片同样是胡胜发团队的成果，不曾放弃手机应用处理器的安凯微电子似乎等来了机会，但再一次，同样基于产业链其他环节并未真正成熟的原因，安凯微电子还需要耐心调整自己长跑的步频，暂时将重心放在教育电子产品上，好记星、诺亚舟这些大众耳熟能详的品牌都是安凯微电子的大客户。众所周知，真正将指纹识别技术推向普及的iPhone5S在6年后的2013年才正式问世，而“6”这个数字，似乎也成为命运刻意安排让胡胜发等待的号码牌。

“我们的芯片改变世界”“做世界一流芯片设计企业，让每颗芯片领先国际市场”，这样的公司愿景让胡胜发在年收入已超过2亿元时依然遗憾当时的主营业务规模远未达到他的理想目标。冥冥之中上帝似乎听到了他内心的追问，紧接着，2010年一次赴美偶然的访问，让他找到了公司转型的方向。

IoT（物联网）概念，是胡胜发在美国IBM接触到的新概念，他敏锐地意识到，物联网才是能够承



载公司愿景的宏大领域，于是胡胜发决定围绕移动互联网及未来的物联网，进行战略调整，主做移动互联网周边设备的核心芯片。

与 2001 年回国时所做决策不同的是，这一次的决策不仅方向正确且时间也刚刚好是“领先一步”。时至今日，安凯微电子主要从事物联网智能硬件核心 SoC 芯片的研发、设计、终测和销售，主要产品包括物联网摄像机芯片和物联网应用处理器芯片。

如今，安凯微电子的产品，已走进了我们普通人的日常生活：当我们拨通电话的那一刻；当我们面对门禁微笑的那一刻；当我们打开米家 app 查看应用的那一刻；当我们和远在千里之外的家人畅快视频的那一刻……这生活中无数让我们充分体会科技改变生活的时刻，都可能与胡胜发和他团队的努力相关联，毕竟安凯微电子的物联网摄像机芯片已

经进入中国移动、TP-LINK、杭州涂鸦、摩托罗拉、广州九安等知名客户供应链。“我们的芯片改变世界”的愿景，也正如他所愿，如期发生。

### 芯片领域的长期主义者

胡胜发说自己是长期主义者，但长期主义绝非仅仅愿意坚持下去这么简单，而是包含了对公司领导者能力的全面要求：这其中既包括对公司发展方向上的敏锐判断和战略眼光；也包括技术更新迭代上的坚持不懈；更重要的是如胡胜发所言，“有品德上的包容，才能走得更远”。

与两次历时六年苦等市场成熟相比，胡胜发在技术上的坚持与迭代更新更是旷日持久。

公司在 2003 年就开始布局一项 IP 的开发，但直到 10 年之后才有第一颗用此 IP 的芯片销售出货：

此后该芯片销售数量呈几何级数增长，从 2013 年的几万颗增长到 2014 年几十万颗，再到 2022 年的几千万颗。“今天，我们还在加大投入，继续迭代这个 IP。这迭代升级之路，预计还要走 10 年。”胡胜发说。

2010 年，胡胜发还布局了另一项芯片技术 IP 的投入，因为其中有重要的电路技术创新，所以这个 IP 历经 20 多次流片才做到芯片量产出货。这样长期以十年为单位的研发投入，十分磨练个人的意志。在没有人告诉你距离终点还有多少米的长跑路上，信念就是指引方向的那一束光，而正如稻盛和夫所言：所谓“坚定的信念”，就是“利他”的美好愿望。这一点上，胡胜发和稻



安凯微电子物联网摄像机芯片的主要终端应用产品



2023年，胡胜发在 TEEC TALK 做《清华企业家精神》的分享

盛和夫的观点惊人一致。

在今年的一次 TEEC（清华企业家协会）演讲中，胡胜发说，“创新创业光有毅力也是不行的，需要‘厚德’才能走得更远，才能做出更大的贡献。”

他是这么说的，也是这么做的。在从 2020 年末开始至 2022 年中结束的“芯片缺货”潮中，芯片价格暴涨，几十块的芯片被炒到了几千块。业内涨声一片的嘈杂与喧嚣中，安凯微电子本可以顺应趋势挑选客户抬高价格，但恰恰是在此时，胡胜发为公司定下了这样 4 条规矩：

第一，缺货前接受的订单，即便亏损售价也要按照订单价格执行。

第二，新订单再根据供应与市场情况合理地制定价格。

第三，芯片销售出货的数量分配，根据缺货前比例进行，确保给每个客户的出货量不少于上一年度的同期数。

第四，老客户的基本需求得不到满足的条件下，不开发新客户。

胡胜发虽然也很遗憾那段时间没有支持到他们一直想要争取的重要客户，但既有的合作伙伴都在那次缺货潮中得以生存并发展。之后，大家的合作更加紧密。无论是人生旅途，还是市场商战，很多时候，选择不做什么远比做什么更能看到一位领导者和一家公司的格局。没有趁机赚取更多利润，从来不会是胡胜发遗憾的点。

对公司的发展坚持长期主义，对中国芯片业的整体发展，胡胜发也持同样态度，“美国从 1947 年发明晶体管以来已经发展了七八十年，一路领先到现在，我们很难在短短几年之内追上。但我们同时要对中国未来抱有信心，芯片领域，很多重要成就都是华人做出的，比如胡正明教授发明的 FinFET 延续了芯片制造的“摩尔定律”。当然最重要的是想要迎头赶上，国家应该不仅有战略，更要有体制和机制、政策的支持。”

身处要努力“打造中国集成电路第三极”的粤港澳大湾区，胡胜发能切身感受到国家和地方政府的投入与市场的变化，他和安凯微电子在过去的 23 年当中也一直在为这个行业源源不断贡献人才，现在安凯微电子也是深圳清华研究生院的实践基地。

为公司日夜操劳之余，已过花甲之年但笑起来总是像孩子一样真诚的胡胜发不得不考虑另一件对公司未来发展同样重要的事情——选择接班人。而这个接班人，胡胜发说，最重要的是“也一定要有‘厚德’的品质”。

“做世界一流芯片设计企业。”“进一步缩小与国外厂商产品的差距。”在胡胜发带领下跑过了重要补给站的安凯微电子，未来还将负更重、行更远。🌱