

素描葛志刚

□ 翦进（无线电系半31班）



20年没有改变的体形、发型、走路的姿态，还有那一口山东普通话，让熟悉的人一眼就能认出来他——葛志刚。在国内半31、半32几乎所有其他同学都放弃所学的半导体专业的时候，葛志刚却依然在这个行业里“苦练内功、单打独斗”，不管过去半导体行业是如何不景气，现在又是多么炙手可热。从20年前只身毕业分配到无锡，再到如今成为资产过亿的“无锡海威半导体科技有限公司”的董事长兼总经理，人们或许很难把眼前这位“不变”的葛志刚和他丰富的经历与成就联系在一起，但这些确实真实地存在着。目前，“无锡海威半导体科技有限公司”已成为江苏省集成电路设计及软件企业二十强之一，其年销售额持续数年在1.5亿元以上。

1988年，带着浓厚山东口音的葛志刚来到口音、口味都带着“甜味”的无锡，进入了“专业对口”的“中国华晶电子集团公司中央研

究所”（现58所）从事科研工作。3年后，他主动要求换工作，到市场部去做销售工作。

“当时没有太多的想法，就是希望到全国各地走走，看看我们研制的芯片有没有用，都用在什么地方？”几年下来，大江南北的企业跑了许多，接触到了芯片产业链的各个环节，了解到了各环节厂家的需求以及各种差异所带来的利润空间。年轻的葛志刚此时开始有了想法：为什么自己不先利用这些“差异”，合法地挣点钱，改善一下自己的经济状况呢？接下来就是行动，一开始是“兼职捣腾”点东西卖，到后来，“兼职”变成了“专职”。

当时，无锡特有的“经商、办民营企业”的环境影响着葛志刚，慢慢地，他终于下定了决心，在1995年，主动放弃了“铁饭碗”，自起炉灶，踏上了属于他自己的创业之路。

公司一开始主要是经营、代理别人开发的芯片，赚取中间差价。虽有收入，但却很有限，而且时常拿不到畅销的产品。慢慢地，他尝试着替以前的客户做些简单的“来料加工”，即芯片测试、封装。来料加工需要添加设备、增加工人，还得有个地方。由于资金不足、订单不稳定，设备、工人都只能以“低标准”来配备，但做出的产品却要是一流的；那个阶段，海威半导体整个就是“手工作坊”，葛志刚凭着个人建立起来的信誉，以及周到专业的服务，赢得了越来越多

的订单，并和诸多厂家建立了良好的关系。“专业技术+为人”，他总结这是清华给予他的财富。

几年后，葛志刚意识到，毕竟测试、封装是“半成品”，他开始决定自己设计产品。这需要优秀的专业设计人员，而寻找出色的技术人员并不是件简单的事情，所以，他开始到处“挖”人，因为自己有技术背景，加之在华晶的经历，促使他在较短时间内组建了自己的产品设计队伍。这在以后被证明是企业上台阶的关键性的一步。

很有趣的是，在目前“海龟”云集、“国际风投”重点“轰炸”的芯片领域，葛志刚却没到过硅谷，没要一分钱投资，没向政府申请过任何资助。“其实，这样很不好，没有在这方面充分利用清华校友的资源”，他感慨地说，“如果我们有很好的合作投资，开阔的国际视野，我们应该做得更好。今后一定要经常回学校，和半导体行业里的校友们多接触。”这不，葛志刚又为自己设定了新的目标。

事业小有成就的葛志刚不忘回馈社会、回馈母校，最近他刚和校友总会签定了捐赠协议，决定每年从个人收入中，拿出10万元支持清华微电子所的贫困学生。2008年无锡市政协选举中，葛志刚当选为无锡政协委员。

目前的“海威半导体”在音频（高频）及视频图象信号处理领域颇具优势。葛志刚的愿望就是：“海威半导体”在这一领域继续钻研发展，并取得更大的成绩！