





联发科董事长蔡明介（中）、执行长蔡力行（右）、总经理陈冠州（左）

台湾IC设计大厂联发科，2020年营运交出亮眼成绩单，全年营收正式突破100亿美元大关，跻身全球半导体一线公司阵列。1月14日，联发科董事长亲自主持公司内部庆祝会，为员工送上大红包，并宣布每位正式员工可以获得10万元新台币激励奖金，总计逾17亿元新台币。

目前，联发科及所属子公司，包括五家独立营运子公司立錡、络达、创发、聚星、芯发旗下正式员工，均可爽领10万元新台币大红包。预计联发科位于亚洲、欧洲、美洲的全球全体员工约为1.7万人，若照此计算，总奖金额会超过17亿元新台币。

庆祝会上，蔡明介说，2020年是特别的一年，动荡变化极大，但也看到联发科集团发挥韧性，藉着过去累积的实力掌握机会。蔡明介还说，联发科去年12月7日正式突破100亿美元，这是一个重要的里程碑，更是属于大家的荣耀。

但他也表示，来来市场变化快速，竞争不会止息，突破100亿美元只是个开始，联发科要在这个基础上持续努力，期许大家保持着梦想及热情，在工作岗位上一步一脚印、不断精进，创新突破。

一波說

要不要加班你随意，“双蔡配”打败高通



蔡明介与学生们“下海”

台湾工业技术研究院，成立于1973年，是“小蒋时代”技术官员孙运璿力排众议提出来的，效仿当年韩国“科技研究院”的半官方机构。后来，到上世纪80年代时，工研院已成为台湾半导体IC产业“孵化器”。

也就是说，没有它，就没有后来的台积电、联电、联发科，更不会涌现施正荣、张忠谋、曹兴诚、蔡明介等科技大佬，感谢孙运璇！

蔡明介，是台湾IC产业历史的见证人之一，他就是工研院负责IC设计最早的一批人。

1980年5月，台湾第一家IC公司“联华电子”诞生了，而联电就是当时工研院技术移转孵化而成的企业实体。事实上，今天的台积电、联电、联发科等半导体竞争对手，“本是同根生”，它们均与工研院有千丝万缕的历史渊源。



联电荣誉董事长曹兴诚

事实上，曹兴诚仅比蔡明介大1岁。曹兴诚33岁那年，从工研院电子所副所长主动转去联电，从副总经理、总经理，一路当到董事长，退休后任联电荣誉董事长。

1983年，曹兴诚鼓动在工研院做IC设计的蔡明介到联电，一干就是十多年，他帮助联电搭起了IC设计的基础。

1997年创办的联发科，创始初期仅是联电“分灶吃食”后分割出来的一个部门“多媒体小组”，最早是蔡明介等20多人。早期的联发科，是以光碟机晶片投入市场起步，后来从2G做到5G SoC晶片、与各种终端产品晶片。

在管理上，蔡力行比华为任正非还狼性，联发科设计的芯片，下游有很多中国手机品牌最常见的产品，也曾被讥笑为“山寨机”开路先锋。2015年时联发科推出新芯片后，由于技术耗电等性能不佳而市占率大幅下滑，让美国高通钻了空，挤进小米等品牌。

蔡明介后来也透露，当时联发科做光储存芯片，日本和欧洲是领先者，对手通过供应商给他放话：联发科别做了，也应该做不出来。杀不死你的，终究会让你更加强大！也通过这个不被看好的一仗，从此奠定联发科成为亚洲最大IC设计公司的基础，重返荣耀。

联发科比华为晚了十年，作为行业的“后进生”，蔡明介很欣赏华为任正非。任正非《华为的冬天》、《北国的春天》等文章，蔡明介常不时拿出来阅读，提醒自己。联发科与华为有不少相通之处，一样像“土狼”一样灵敏，不屈不挠，强调群体奋斗，在市场激烈“厮杀”中凝聚起一股不可思议的力量。



联发科董事长蔡明介

有关企业双首长优劣，我们在很多文章提及，科技企业喜欢运用双首长管治机制一方面是降低决策风险，另一方面也是应对瞬息万变的时代潮流及环境的变化。

很长时间以来，蔡明介被誉为半导体界“拳王”，他总在处于劣势下，打出扭转的一拳。其实，半导体科技市场的竞赛，就是一场漫长的拳击赛，风光背后是不足为外人道的心酸与深重的危机感。蔡明介是这种感受，台积电张忠谋、华为任正非也不是如此，没有人敢惬意地躺在太阳底下睡大觉。

1997年，联发科从20多人起步，如今已成为全球排名第4、亚洲第一的IC设计王者，可这20多年间蔡明介历经数度困境。作为掌舵人，蔡明介有顽强的斗志，也有足够的毅力和耐力。昔日联发科1999年跨入手机芯片，亏3年、亏4年、亏5年，可蔡明介仍然坚持下来，手机芯片部门直到第6年才由亏转盈的。

业内人说，联发科决策速度很慢，与蔡明介富有谋略的书生型个性有关。他虽不是一个强势果断的掌舵人，但他善于倾听别人的意见。另外，这也是能与“铁血型”蔡力行合作无间的原因之一。

作为IC设计大厂，联发科是少数不采用责任制的科技企业之一。相比于同业，联发科员工的平均年薪相对较高，管理风格也是“松中有紧，紧里带松”。在联发科，要不要加班，主管不勉强你，但如果你想加班，照时数给你加班费，也不会担心你报多少加班费。

顺带一提，掌舵人格局就是企业品牌的格调，联发科产品也是让普罗大众都能享受科技创新的好处，用得着、付得起、买得到。

本文内容为一波说原创内容

未经授权严禁任何形式的转载和摘录发送