

蔡宗福为半导体产品管理领域提供方法论

约翰·杜威认为,实用主义方法论主张以实验性探究解决实际问题。蔡宗福多年来用自己的方法,为中国半导体产品管理提供了发展可能,成为行业内炙手可热的专家。

创新成就

蔡宗福大学毕业后,因成绩出色进入了一家通信设备研究所,从此开始正式与芯片打交道。因创造性地研发了研究所需要的半导体芯片,得到了研究所的认可:正常本科毕业后五年才能拿到中级职称,他只用了3年就顺利拿到了。

此后不久,蔡宗福进入了安富利电子有限公司,并迎来了他职业生涯的第一次独立运营:他开始独自负责一条产品线。

蔡宗福说自己当时接手这条产品线的时候,业务基本为零。他先是做了一个详细的市场调研,然后再确定了发展方案,并把所有的准备工作和目标进行分解。做好人员配置和资源匹配后,他给公司立了一个“军令状”:承诺在3~5年之内,将这条产品线业务量做到1亿美元以上。

第一年,他为这条产品线的生意发展做了大量的准备工作,第二年业务量迅速增长。当第三个年头,业务量成几何级数增长的时候,他明白,自己的路走对了。

他说自己并非没压力。因为一年时间只出不进,如果不是心理素质极强的人,根本承受不住来自竞争团队和高层的业务压力。于是,他会把每个月的工作进展,以及未来对市场的布局和计划向管理层进行汇报。因此,他也得到了公司高层的支持。最终好在有惊无险,他完成了这份“承诺”,并把这条产品线做成了公司业务量最大的产品线之一。

这条产品线,让蔡宗福一战成名。

为行业提供方法论

2016年,蔡宗福开始做管理工作。这期间,他负责把安富利收购的一家香港公司的生意整合到安富利的体系中,并对整个团队进行了整合。

刚开始“整编”队伍的时候,蔡宗福自己也非常头疼。该香港公司的主营业务是某电源芯片供应商的代理,虽然和安富利同处芯片代理行业,但由于不同团队的企业文化和业务流程不同,在工作中经常会出现一些配合不顺畅的状况。最初那段时间,蔡宗福不断接到来自供应商和客户的投诉,这也促使他不得不下决心整顿团队。

蔡宗福先是分别安排新团队的员工进入到原本安富利团队的体系,然后按照安富利原有的流程带领新加入的团队进行业务对接。接下来,他积极地和供应商和客户沟通,深入了解存在的问题并制定改进计划。稳住了局面后,蔡宗福敏锐地捕捉到了新能源汽车行业的爆发性增长趋势。他把供应商的产品匹配到新能源汽车领域,不但得到了供应商的积极配合,也迅速让供应商的产品进入市场,得到了认可。生意在几年内也增长了数倍。

2019年,蔡宗福参与了安富利中国区的架构重组,并顺利进入高级管理层,负责公司的数条重要的产品线。在短短5年之内,他带领团队把业务量提升了3倍以上。这种增幅,在整个行业都是非常罕见的。

接手了公司的数条重要的产品线后,蔡宗福“第一把火”就是确保每个部门的负责人都是在一线磨砺成长起来的。他说这些员工是最贴近客户的,也是

最明白客户需求的。他的团队,不需要那些整天坐在办公室“闭门造车”的人做决策。这些人只会讲一些高大上但不落地的东西。逻辑上都对,但并不符合市场和客户的需求。作为决策者,面临瞬息万变的市场,必须随时掌握市场的变化,并及时提供客户所需要的服务。

他说自己始终相信一点:“让听得见炮声的人做决策”。作为从市场中摸爬滚打出来的管理者,他就像将军最信任自己的兵一般,对同是在业务一线服务客户的员工非常信任。

蔡宗福的“第二把火”跟稻盛和夫的“阿米巴”模式非常相像。他把权力充分放给每个团队的管理者,并给到每个团队足够的激励措施,使得每个团队的效率都变得非常高,执行力也变得很强。

“第三把火”,蔡宗福将目光放在了快速增长的新能源行业。新能源车用到的芯片是燃油车的数倍,对快速增长生意非常有帮助,蔡宗福快速对新能源车市场加大投入和市场布局,同时也把目光投向了风能、太阳能、储能等新能源行业,并迅速占领市场。

欧洲某头部的半导体厂商是安富利的最重要供应商之一。他接手之前,安富利中国连续收到该供应商的两封警告函。因为安富利在2019年前三季度的KPI评分均低于40分,按照代理协议,如果不能迅速改善,该供应商会中止与安富利中国的代理合作。

蔡宗福接手后,非常重视这家供应商的诉求。于是他分别找到该供应商的各个业务部门进行沟通,深入了解每个部门的需求,在最短的时间内给出了针对该供应商的KPI改善计划和不同阶段的增长目标,并针对每个目标提供了详尽的发展方案。在接手的第一个季度,KPI评分达到了70分以上。此后,他继



蔡宗福先生

续“整改”,KPI基本稳定在90分以上,甚至有几次KPI得到了满分。该产品线的生意在过去五年也增长了近3倍,在供应商和客户中赢得了良好的口碑。

如今,蔡宗福不但赢得了市场赞誉,也获得了安富利公司重组以来的第一届总裁大奖。2022年,他更是获得了青年企业家创新创业盛典组委会颁发的年度半导体产品管理领域杰出人物大奖,和由全球创新贡献奖评审委员会颁发的2023年度电子行业杰出人物奖以及2024年度中国物联网行业卓业人物奖。

(阿江 文/图)

徐舟:以创新实践塑造建筑工程管理行业新标杆

近年来,随着建筑业生产和经营规模的持续扩张,建筑工程行业在国民经济中的地位日益凸显,展现出稳健的发展态势。面对行业的变革浪潮,建筑工程技术正朝着科技化、智能化的方向迈进,并取得了显著成就。作为行业内杰出的建筑工程项目管理专家及高级工程师,徐舟紧跟建筑工程技术发展的前沿趋势,凭借其卓越的专业能力和创新精神,为行业贡献了多个具有重要影响力的技术成果,有效推动了建筑工程领域的智慧化、技术化和信息化进程,成为引领行业发展的重要力量。

回首徐舟的学术之路,建筑学(建筑装饰)专业和土木工程专业的教育背景,为他的职业生涯奠定了坚实基础。这些扎实的知识储备,使他在面对复杂的建筑和工程管理问题时,能够从多学科角度进行分析 and 解决。踏入职场后的徐舟,也凭借对专业执着追求的精神,为现代建筑工程管理树立了新的标杆。

自2002年加入陕西航天建设集团有限公司以来,徐舟从基层岗位做起,一步一个脚印,逐步成长为公司的核心管理者。从见习员工、技术员,到生产安全科科长、项目经理,再到分公司经理,他在不同岗位上积累了丰富的实践经验。在担任装饰分公司经理期间,他凭借出色

的管理能力和敏锐的市场洞察力,带领团队承接并出色完成了多个重大项目,提升了公司在装饰领域的市场份额和品牌影响力。如今作为江西分公司经理,他肩负着更重大的责任,持续推动公司业务在新区域的拓展和深化。

在项目实践中,徐舟专业能力突出且贡献卓著。特别是在项目管理方面,他展示出了非同寻常的能力。面对复杂且规模庞大的公共建设项目时,他总能以从容不迫的态度组织团队,并合理分配资源,确保每一个环节都能以顺利推进。他的工作风格注重细节,对项目的质量及进度实施了严格监控,因此多个由他主导的项目不仅获得了国家和省部的优秀工程奖项,也为公司赢得了荣誉。

在技术创新方面,徐舟一直具备发展性的眼光和前瞻性的思维,能够积极推动新技术、新工艺以及新材料的应用。他坚信创新是推动行业发展的重要动力,所以积极引入先进的建筑信息模型(BIM)技术。通过创建三维模型,实现了项目从设计到施工各阶段的可视化管理,这不仅大幅提升了工作效率,还减少了设计变更与工期延误的情况,从而为工程项目节省了可观的成本。这不仅

增强了项目的可预测性和可控性,也为后续项目的规划与执行提供了宝贵的经验和参考性积累。

徐舟在实践中积累了丰富的经验,以行业发展为己任的担当,也促使他将这些宝贵的见解汇入学术研究之中。他撰写的论文如《浅析建设工程施工现场管理过程中BIM技术的应用》《信息化技术在工程管理中的应用研究》等,在行业内引起了广泛的关注。这些文章基于实际项目经验,深入探讨了当前行业的热点问题,是业内同行进行学术与技术交流的重要文献资料。

此外,徐舟积极参与行业活动,担任《工程设计与施工》杂志编委会成员,致力于为行业的发展提供建设性的意见。同时,他还被任命为中国知网评审专家库的专家,参与学位论文评审、优秀论文评选以及科研成果评估等工作,为培养建筑与工程管理领域的专业人才做出了重要贡献。通过这些活动,他不仅分享了自己的知识和见解,也激励了更多的人追求卓越。

徐舟用自己的智慧和成果,在建筑与工程管理领域书写了辉煌篇章,激励着无数从业者不断追求卓越,也为行业的发展指明了方向。相信在未来,他将继续发挥引领作用,为推动建筑与工程管理行业的进步作出更大的贡献。

(苏浩)

在2025中国家电及消费电子博览会(AWE2025)上,人工智能(AI)的深度应用,为人们呈现了更智能、互联、全面的智慧家庭图景,推动家电智能从单一走向全场景。

AI正驱动家电业步入智慧时代。海尔智家发布的AI之眼系列黑科技,赋予家电“看得懂”的能力,为实现“无人家务”添砖加瓦,同时加速布局家庭服务机器人业务。海信推出的116英寸RGB-Mini LED大屏电视,实现AI与电视深度融合,提升视觉体验与交互智能性。安吉尔的“哪吒2代”净水器配备NFC智慧互联模块,方便用户实时获取设备信息。此外,宇树科技、TCL、海尔智家分别展示了机器狗、AI陪伴机器人、家庭服务机器人,展现出AI在家电领域的多元应用。

大模型的发展让家电实现“主动思考”。海尔、海信、TCL、老板电器等企业纷纷接入或研发大模型技术,覆盖智能家居等多领域,实现家电从“功能控制”到“AI管家”的升级,为用户提供个性化服务。中国家用电器协会执行理事长姜风认为,大模型为家电智能化带来关键突破。

随着新技术发展,消费者追求全屋智能解决方案。华为通过鸿蒙系统搭建智能家居生态平台,升级品牌为华为鸿蒙智家,致力于构建“人-车-家”互联场景。TCL展出全屋智能生态系统,万和电气构建智能家居系统,实现多生态系统接入。万和电气董事长卢宇聪强调,产品可靠性与用户体验是赢得消费者信任的关键。未来,AI将持续赋能家电行业,为用户带来更智能、舒适、可靠的生活体验。

(高少华)

人工智能引领家电行业迈向全场景智能新时代