

压大单小单大双小双稳赢公式

EMCm7DuGMf9IBRLV

压大单小单大双小双稳赢公式人间值得·系列漫画「13」刘吉平，从快递员到芯片CEO

从快递员收寄包裹中发现芯片商机、从芯片销售工作中积攒行业渠道、从代理芯片到投资芯片制造，从卖房筹钱到疫情机遇，19年的坚持成就国产芯片同行业前五，大专生刘吉平的奋斗之路曲折亮眼，人间值得！

刘吉平说：“真正的伟大企业家一定是极少数的‘疯子’，如果只是为了赚钱而赚更多钱，那就不是企业家，充其量就是一个商人。”

1

刘吉平1982年出生于江西万载县赤兴乡一个农民家庭，小学时期成绩一度倒数，甚至连续留级。中学阶段刘吉平发奋图强，在班主任刘南平的激励下，以全校第二名毕业，之后考入江西外语外贸学院。

2

刘吉平家很穷，家里三姐妹都生病，后来爸爸又得肝炎，妈妈为了借钱给三姐妹和爸爸治病，曾给人下跪过两三次。看在眼里的刘吉平从小想赶紧长大，想要赚钱养家。

3

2001年刘吉平大学毕业，在福州五星级酒店有过短暂实习，因价值观冲突离职。2001年下半年刘吉平来上海去做快递员了，800块钱一个月，早上五点多起床分快递、送快递、收快递，忙到晚上十点。

4

在收寄快递的过程中刘吉平发现一家公司起初一天就有五个快递，几个月以后变成了每天发几十个，上百个快递。心细的刘吉平明白了这家公司的生意是越来越好，于是他主动上门找到这家芯片销售公司，想到这家公司工作。

5

当时这家公司销售8位mcu的微型芯片公司，但他们只招收研究生，微电子系及相关专业的员工。而刘吉平只有专业不对口的大专文凭，公司明确表示不要。

6

因为这家公司是刘吉平的快递客户，他就借收发快递的机会把自己简历放到老板办公桌上，连续放了七次后终于见上老板，但老板还是以刘吉平专业不对口拒绝。不想放弃的刘吉平这时说道：“你这里办公桌是空的，你就给我一个机会试试吧，我做得不好一年都不要工资，一年后还做不好，你随时可以要我走人。”

7

当时的刘吉平认为他这一阶段可以什么都不要，但一定要在上海立足，如果回家就太丢人了。执着的刘吉平几番波折后进入这家芯片公司做起了销售。

8

刘吉平第一个订单是十颗1.2元一颗的芯片，但客户要求送货上门。这时老板和同事都劝他不要接这单，因为来回坐个公交车都要十几块钱，完全是入不敷出。不想放弃的刘吉平还是接下了这一单，他硬生生骑自行车从徐汇区送到松江区，来回花4个小时完成了这笔12元的销售订单。

9

后来得知这是一个修电视机的客户，一次要十颗就够了。完成交易的刘吉平虽然累但也很开心，因为他开始知道所谓的芯片用在哪里，芯片在电器设备上到底有多重要了。

10

从电视机维修客户开始，刘吉平的客户慢慢发展到电视机厂家、电话机厂家、拨号器厂家，从一次送10颗芯片发展到后来用大卡车发订单、送芯片。

11

在芯片销售公司干到第四个月后，刘吉平的销售额在几十个人中排到了第二位。到第五个月时，老板把前几个月的工资一次性全发给了刘吉平，之后，刘吉平开始卖起了美国芯片，中国台湾芯片。

12

刘吉平所在的公司位于徐家汇繁华的实业大厦，几十层高的实业大厦让刘吉平每天都见识了上海的繁华与忙碌。夜深人静时他想想自己百块钱的底薪，开始有点着急了，他想在上海有房有车有个家，但要靠打工完成自己的梦想太难了，他开始决定创业。

13

2005年底刘吉平离职。2006年初成立航顺微电子有限公司，主营芯片销售代理。

14

公司开了半年以后，刘吉平就接了一个大单，一个一千多万元的电源芯片采购定单。客户订单上说只要有这个功能的芯片他们都要，不管是国产的还是进口的统统都要。

15

但这笔生意并不顺利，很多芯片买回来就出问题，不好用。客户不但不付款还提出了赔偿。刘吉平赶紧找到客户说：“如果真按你说的，赔几十万、几百万我就只有破产，只能跳楼了。”

16

客户看见年纪轻轻的刘吉平搞芯片公司很惊讶，话锋一转就说只要把桌子上的三碗白酒喝完麻烦就没了，明天就付货款，刘吉平这一次算是把命豁出去，十分钟喝光三晚白酒之后就不省人事了。第二天，客户真的付了两百多万，后来陆续把剩余货款全部付清。

17

2008年，刘吉平的公司挣了两、三百万，2009年赚到了五、六百万。办公场地也随着生意不断扩大。2012年，刘吉平在差不多赚了两、三千万后开始想做研发了。因为这时他发现美国的芯片公司开始卡国

内进口公司的脖子了，美国公司可以随意罚款中国芯片进口公司，而中国公司还不能反抗，只能乖乖交罚款，这一切都是因为没有能够替代的国产芯片。

18

2012年之前中国进口芯片占9成以上，国产芯片连10%都不到。当时最低端的芯片在中国就是高科技。刘吉平经过多方了解发现在2014年的时候8位MCU在几千亿的MCU市场占99%以上，32位MCU1%都不到。他笃定在十年之内，几千亿的市场中32位MCU一定会超过90%。于是他决定进军32位MCU研发领域。

19

真的投身芯片研发行业后刘吉平才明白做代理真是轻轻松松，研发则是四处碰壁、举步维艰。2014年好不容易组建了一个研发团队结果做出来是一块“砖头”，32位MCU宣布失败，团队解散。

20

2015年又组建起一个32位MCU团队。刘吉平也开始通宵看书，电脑上看资料，慢慢了解架构、数字、模拟、材料，设备、版图……结果这个团队还是失败，不到三年亏了一千多万。

21

失败之后刘吉平开始思考，发现他自己是一个懂市场、懂产品定义、懂研发、懂销售的人，他只是一面旗帜，研发还是需要专家和团队来实现冲锋。他开始到处寻找研发团队，从上海到日本、到成都……

22

一次偶然机会，他得知日本富士通在成都的芯片研发团队集体离职了。第二天，他便立刻跑到了成都，向他们递出了橄榄枝，面对刘吉平的突然造访，这支团队一直犹豫不决。之后半年里，刘吉平11次飞到成都，在多番劝说下，终于打动了这支经验丰富的芯片研发团队。新团队清一色来自北大、交大、川大等985、211名校，拥有10年以上的MCU研发经验。

23

刚刚解决了技术团队的问题，刘吉平又遇到资金短缺的难题。刘吉平只好抵押了上海、深圳的房产，凑出研发资金。刘吉平和研发团队每天“吃在研发室，睡在研发室。功夫不负有心人，2017年公司量产出第一款由100%中国本土人才民营企业研发的7纳安32位MCU。

24

芯片量产后问题接踵而来，第一个是研发费成倍数的增加，第二个就是流动资金需求巨大。2016到2019年，刘吉平积累多年的两亿多元全部花光，房子也卖掉了。幸亏老婆很支持他，愿意陪他同甘共苦，告诉刘吉平不要有压力，无非就从头再来。

25

2019年，航顺芯片成功完成A轮中国航空工业集团投资。新资本帮助刘吉平扩大办公室，扩大研发团队。结果2020年疫情爆发，投资人的钱不能全部到位，新团队已经建立起来，资金再次变得紧张起来。

26

也是这场让人猝不及防的疫情让刘吉平发现了额温枪和血氧仪这两个市场，那个额温枪、血氧仪的芯片炒到二、三百元。公司很快量产这两个市场的供应芯片，但刘吉平不卖几百元一颗的热炒价，还是以10元、20元的价格出货。

27

就这样，刘吉平和他的团队终于把最困难的二、三年熬了过去，公司的实力也得到逐步提升。2025年，刘吉平的公司在国内同行中排到了第五左右。从汽车、精工、工业、家电、到电子烟都有航顺公司的MCU芯片。

28

如今，航顺芯片获得国家级重点集成电路设计企业、国家级专精特新重点小巨人，申请专利200余件，并正在持续增长中，完成深圳市国资委深投控、深创投、汇顶科技、海尔、顺为资本，中科院、中电科、中航等八轮数亿元战略投资。

29

刘吉平2006年创立航顺至今已19年，19年来该公司经历3次重大转型。刘吉平说：“庆幸的是到如今，航顺芯片依然还活着，这本身就是一个奇迹！对我个人来说也是唐僧取经，经历太多也迫使自己不断提升自我认知和格局。”

来源：综合刘吉平访谈实录、《深圳商报》漫画：杨仕成

[澳洲幸运10百度百科](#)

[澳洲5计划](#)

[168澳洲幸运5官方开奖记录查询](#)

[ai人工智能预测彩票软件](#)

[澳洲幸运10群微信二维码](#)

[众赢免费计划软件APP](#)

[澳洲幸运5精准100%](#)

[2024澳洲幸运5开奖官网](#)

[澳洲幸运10计划徽七五二四六零五](#)

[澳洲幸运10开奖官网开奖查询](#)

[168澳洲5开奖结果历史](#)

[澳洲幸运5官方开奖网](#)

[168幸运飞开艇开奖结果官网](#)

[澳洲幸运十大小计划](#)

[澳洲10全天人工免费计划软件优势](#)

[澳洲五69计划](#)

[澳洲幸运10稳赢打法](#)

[澳洲10开奖记录](#)

[澳洲幸运10计划正式版下载地址](#)