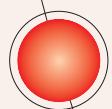




1991-2011

热烈庆贺裕兴公司成立二十周年



目录 CONTENTS

P01 卷首语

P02 发展历程

P03 公司简介

P04 裕兴公司

P08 裕兴人物 ——祝维沙 / 陈福荣 / 王安中 / 时光荣 / 孙立军 / 朱 江 / 魏小军 / 王海忠 / wendy / 陈高丰 / 狄玉增 / 郑志坚 / 韩加波 / 胡怿东 / 苏友泉 / 兰志强 / 徐爱秀 / 黄 为 / 刘燕敏 / 杜君芳 / 李振环

P19 裕兴故事二十年
——1991-2011

P24 裕兴产品目录

P25 客户与合作伙伴

谨祝裕兴成立二十周年！

叹时光飞逝！恨生命短暂！

想起少年时读《钢铁是怎样炼成的》，保尔·柯察金关于人的一生该怎样度过的话，影响了我们这一代人的一生：“人，最宝贵的是生命，生命对每个人只有一次，这仅有的一次生命应当怎样度过呢？每当回忆往事的时候，能够不因虚度年华而悔恨，不因碌碌无为而羞耻……”

裕兴已经度过了20个春秋，我们也都从30多岁的风华正茂走到今天的华发早生。裕兴，从成立那天起就已经是我们生命的依托。如果以10年为一个阶段来看，裕兴第一个十年可谓一帆风顺、意气风发。至今，时时想起1991年最初创业时的窘迫，公司起步时的艰辛；时时回忆西城区西教场胡同35号院内的创业激情，第一次收获成功后的喜悦；也时时体会游戏机、学习机、影碟机系列产品中屡屡领先对手一步、抢尽市场先机的满足；更时时为2000年初作为国内第一家民营高科技企业在香港成功上市而由衷地自豪。总结这十年的成功经验，我认为主要是勤于思考、勇于创新，当然从机会上来看是赶上了改革开放的好时候。

进入新世纪以后公司因为上市步入到一个新的发展平台，我们面临了更复杂的市场环境和投资环境。裕兴发展的第二个十年，可谓历经坎坷，经历了如凤凰涅槃般地磨砺。新兴产品——跳舞毯失败，主营业务——影碟机被迫退出市场，对外投资——平安股权引发系列法律纠纷……各种问题接踵而至，一个比一个严峻，公司的业务甚至一度险些崩塌。但是所幸的是，我们挺下来了，我们依赖多年与董事、供应商、合作伙伴、内部员工间建立起来的至诚、信任挺住了打击，渡过了各种危难的时刻。风雨使我们更加团结，挫折使我们更加成熟，在经历一系列的打击后，我们坚定了做人诚信、做事诚信的信念，锻炼了把握市场需求、紧扣市场步伐的能力。目前，我们已经拥有了坚实的、具有世界领先技术水平的IPTV机顶盒业务，在宽带数码影音技术产品领域中成为全球范围内出色的解决方案提供商和定制产品制造商。2006年，裕兴IPTV机顶盒累计出货量超过100万台，MRG排名全球第二亚洲第一。目前，我们已经拥有了超过百名的优秀科研技术人员组成的研发团队，累计获得数十项专利，并与多家世界级电信运营商结为合作伙伴，我们的产品已经服务于亚洲、欧洲、澳洲、北美等全球16个国家20个客户，累计供货已超过250万台。

但是，我们也要清楚地看到，这第二个十年，我们的发展是停滞的，十年前上市时的营业收入和现在所差不多。主要原因我总结是我们没有跟上时代的转变。在全球化经济浪潮的洗礼下，中国企业的生存环境和面临的发展机会已经发生了巨变，我们必须适应这种变化，适时调整自己的步伐，才能屹立潮头，这一点我们没有做到。

二十年我们解决了企业生存的问题，未来我们面临发展的问题，生存环境并不宽松，我们所能倚仗的最大优势是更加成熟的大脑，是大脑想出来的主意，世界在变，创新不变，希望有才华的年轻人能够有所创造，在我们的基础上做得更好。我坚信裕兴人将不畏艰难，努力创新，抓住机会，在未来的十年，让我们屹立在中国企业的前列。

Development history 发展历程

- + 1991年，创立于北京，主要从事电视游戏机配套产品、学习机、普及型电脑产品和电脑教育软件、硬件产品的研发和销售；
- + 1998年，国内首家推出可以登陆互联网的普及型电脑，并于同年10月推出电脑VCD系列产品；
- + 1999年，成为微软推广信息家电方案的全球合作伙伴；
- + 2000年，入围“中国电子百强”企业行列；
- + 2000年，成为首家在香港创业板成功挂牌上市的内地民营高科技企业；
- + 2002年，与香港电讯盈科（PCCW）共同定义IPTV机顶盒产品，进行相关研发、制造；
- + 2003年，与香港电讯盈科（PCCW）共同开拓宽带电视市场，并于同年8月批量供货IPTV机顶盒；
- + 2004年，购深圳江南实业10.435%股权，间接持有中国平安5100万法人股；
- + 2004年，在广东省中山市火炬开发区建成生产基地——裕兴工业园；
- + 2004年，IPTV机顶盒成功进入日本市场；
- + 2005年，裕兴成为国内行业客户VOD机顶盒主要供应商；
- + 2006年，裕兴成为摩洛哥电信的机顶盒供应商；
- + 2006年，IPTV机顶盒累计出货量超过100万台，MRG排名全球第二亚洲第一；
- + 2007年，推出以H.264技术为核心的第三代产品；
- + 2007年，裕兴自己的刊物——《裕兴》内刊首刊发行；
- + 2007年，裕兴IPTV机顶盒开始进入西班牙、英国、北美等高端市场；
- + 2008年，裕兴与领先的法国CA公司Viaccess及以色列中间件公司Orca建立战略合作；
- + 2009年，裕兴软件成为北京市级校外人才培养基地；
- + 2010年，裕兴IPTV机顶盒批量进入澳洲、俄罗斯、比利时、捷克、罗马尼亚等国，服务全球16个国家20个客户，累计供货超过250万台。

About us 公司简介

裕兴集团是一家实业与投资相结合的集团化公司。目前，裕兴集团已经拥有5家全资子公司，母公司为香港创业板上市公司。截止2009年底，裕兴集团净资产总额达约 26亿港元（合人民币约23亿），职工约1000人，在广东中山独资建有年产400万台机顶盒的生产基地。

在实业方面，裕兴集团以宽带网络数码影音产品为龙头，着力于信息家电、数码电子消费产品、OEM三个业务方向的市场开拓，兼具软硬件研发、规模制造、市场营销和客户服务等多方面综合能力；在宽带数码影音技术产品领域中是全球范围内出色的解决方案提供商和定制产品制造商。裕兴集团是全球最早进行宽带机顶盒开发的公司之一，在信息终端产品领域积累了多年应用技术研发经验，在嵌入式系统开发、中间件/CA/DRM系统整合、操作系统、网络协议、视频技术Codec、外设驱动等领域表现突出。目前集团拥有过百名优秀科研技术人员组成的研发团队，累计获得数十项专利。

裕兴集团的前身裕兴机械电子研究所创立于1991年，创立之初，进行学习机、普及型电脑等产品的研发与生产，在国内享有盛誉。1998年裕兴集团在国内首家推出可以登陆互联网的普及型电脑，并于同年10月推出电脑VCD系列产品，该产品的成功上市为公司在信息家电领域的长足发展奠定基础，积累了丰富的市场经验和研发技术成果。2000年，裕兴集团在香港创业板成功上市，成为首家在香港创业板成功挂牌上市的内地民营高科技企业，同年入围“中国电子百强”企业行列。2002年，裕兴集团率先探寻IPTV机顶盒的研发制造，与香港电讯盈科（PCCW）共同定义IPTV机顶盒产品，从2003年开始为香港电讯盈科（PCCW）提供宽带机顶盒，现在裕兴集团已成为全球领先的IPTV宽带机顶盒供应商，在中国大陆市场，中国台湾市场和国际市场均有所斩获。透过与中国最大的电讯设备及系统供应商保持稳定的合作关系，本集团生产的IPTV机顶盒，已经开始大量供货给广东省、湖北省、四川省、辽宁省及上海市等境内的省市。随着香港电讯盈科IPTV机顶盒业务的蓬勃发展，台湾地区也开始大规模推广此类通过机顶盒接收电视信号的业务模式，2009年开始与裕兴初步接触，随后开始了有线电视机顶盒领域的合作。国际市场方面，客户及合作伙伴遍及亚洲、欧洲、澳洲、北美洲等，服务全球16个国家20个客户，累计供货超过250万台。

投资方面，以价值投资为原则，坚持稳健投资、团队运作的特点，通过金融创新等手段，在保值基础上获得资产稳定增值。集团根据业务发展需要，先后投资过Linux操作系统、电脑生物特征识别等高科技产业，制造、矿产等传统行业，积累了丰富的投资管理实践经验。2004年裕兴集团并购深圳江南实业10.435%股权，间接拥有中国平安5100万法人股，按照2009年底市场价值核算，该部分资产合计价值为24亿港元（合人民币约21亿）。从此，裕兴集团进入到稳定发展阶段，有了更加宽阔的发展平台。

裕兴人一贯秉承“诚信透明 严格自律 相互信任 高度负责”的十六字信条。因为信仰诚信，所以以诚待人，以诚做事，企业文化根基深厚；因为积极创新，所以裕兴抓住历史浪潮中属于自己的每一次转瞬即逝的机遇，让集团事业不断地稳步发展。做为国内信息家电业最早的市场推动者之一，裕兴集团将凭借多年积累，聚焦于互联网应用，在宽带机顶盒、个人电脑的平台不断创造出新的应用，不断追求卓越，将集团事业推向新的高峰。



裕兴公司

YUXING

裕兴科技控股有限公司（股票代码：08005）由北京金裕兴电子技术有限公司、北京裕兴软件有限公司、盛邦强点电子（深圳）有限公司、盛邦强点电子（中山）有限公司、裕兴科技有限公司（香港）五家子公司组成，通过集团化形式对各子公司进行管理，公司于2000年在香港创业板成功上市。

由于本集团不断推出新产品，故自成立以来，业务迅速增长。目前，本集团主要从事研究及开发、设计、制造、市场推广及透过其中国内地、香港及海外的合作伙伴和分销商销售IPTV机顶盒等信息家电产品。集团拥有一支专业的研发团队，团队拥有芯片级开发设计能力；在信息终端产品领域积累了多年应用技术研发经验，累计获得数十项专利；制造方面裕兴亦有强大的OEM生产能力，2004年广东省中山火炬开发区裕兴工业园区正式投入使用，制造业务涉及模具、注塑、喷油、贴片、装配、质量监控及产品测试等。

企业核心文化：诚信透明 严格自律 相互信任 高度负责

诚信透明：有了为人与处事的诚信，还需要过程与结果的透明。社会上许多公司因内部不公开、不透明导致相互猜忌、失去信任、团队溃散的实例屡见不鲜。诚信是透明的前提和基础、透明是诚信的展示和保证。

严格自律：社会环境复杂多变，但我们内心正确的行为标准是清楚的、是有文化与道德底线的。无论在什么样的社会环境下，坚持严格自律在风浪来时才能经得住考验，这是公司和每个人自身安全的根本保证。

相互信任：与人为善，要历史地、全面地把握对他人的基本判断，在任何情况下对人的基本判断不能变，一旦偏离了这个判断就有可能被谗言和挑拨所误导，最终导致事业衰败。

高度负责：公司是“命运共同体”，公司的稳定、壮大和发展是全体股东和员工的根本利益所在。提倡集体利益在个人利益之前的理念，因个人利益而损害集体利益的行为是不负责任的，也为公司所不齿。



北京金裕兴电子技术有限公司

金裕兴的前身裕兴机械电子研究所成立于1991年，由祝维沙、陈福荣、孙立军等人创建。成立之初主要经营裕兴电脑学习机，其后经过对产品不断地完善并丰富产品型号，在国内市场赢得良好声誉，资金方面也为公司今后的发展奠定了雄厚的基础。1996年裕兴机械电子研究所更名为北京金裕兴电子技术有限公司并开始集团建设，同年祝维沙出任集团董事会主席兼总裁。

金裕兴自1998年主营裕兴电脑VCD产品，后陆续加入了VCD、DVD等产品，并不断丰富产品型号。2002年北京裕兴软件有限公司成立，金裕兴逐渐将业务转入软件公司，金裕兴则主要负责集团管理事务和投资事务，由总裁办、财务部、未来发展部、公关行政部、人力资源部、投资管理部构成。



金裕兴

北京裕兴软件有限公司

北京裕兴软件有限公司于2002年在北京西城区德胜科技园区注册成立，由当时研发团队的“领队”——朱江先生（现任裕兴软件总裁）负责主管公司事务。

裕兴软件公司是全球最早进行宽带机顶盒开发的公司之一，专注于IPTV市场和家庭宽带娱乐市场，致力于为运营商、系统集成商、全球知名消费电子产品厂商提供高性价比的宽带影音终端产品。

作为全球前五大IPTV终端供应商，裕兴软件拥有国内最大的IP数字电视机顶盒研发队伍，其中软件工程师80余人，硬件工程师20余人，测试及工艺工程师10余人。在硬件设计上我们积累了丰富的经验，产品包括单模IPTV机顶盒，双模IP+DVB-C/S/S2/T/T2等系列机顶盒，并根据客户需求灵活定制了一系列高端具备DVR/媒体播放等多功能的机顶盒。同时，我们也极其注重软件的研发，软件在IPTV领域具备领先的视频、数据及网络应用技术，与国内外先进的中间件厂家完成的整合，包括华为，ORCA，ERICSSON，CASCADE等。CA及内容安全的整合方面，我们不仅与传统的CA厂家，如永新视博，CONAX，IRDETO等完成了整合，IP领域里面的DRM整合也走在前列，支持VERIMATRIX，SECURMEDIA，MICROSOFT DRM，WINDWINE等多种市场主流的软件。裕兴软件连续多年获得北京市高新技术企业、北京软件行业企业资质，累计获得数十项专利。拥有大量具有自主知识产权的跨平台代码，可以迅速在全新的平台上构建产品。

市场方面，公司拥有一支优秀的营销团队。团队成员与客户建立了良好的合作关系，与客户共同成长。通过精诚协作与辛勤努力，迎来了业务快速发展的大好局面。

裕兴软件贴近客户需求，凭借灵活的产品定制能力，在硬件、软件、服务等方面为运营商提供定制服务。目前，裕兴机顶盒相关产品定制版本超过50个，软件定制版本丰富，产品服务于全球16个国家、20多个运营商。是Vodafone、中国联通、H3G、Telefonica、T-Mobile、Orange等全球领先移动运营商的长期重要合作伙伴。截止到目前，全球IPSTB出货逾150万台。

2008年为大力发展IA业务，集合产业优势，提升综合实力，裕兴集团组建了IA事业群，为IA业务的进一步发展提供了加速器。IA事业群下设九个部门，集市场营销、产品研发、生产制造、管理平台于一身。业务链条更完整，架构搭建更合理。集团全资子公司盛邦强点电子（中山）有限公司作为专业的生产制造平台，保证我们能按时保质的为客户提供优质的产品。

2010年三网融合的政策利好，为IPTV业务的发展带来产业新契机。但同时行业的竞争也就更愈演愈烈，我们的产品、方案包括我们的运营、管理，都面临着更严峻的考验。机会总是垂青有准备的人，裕兴软件已经做好充分的准备，相信我们可以抓住机遇，努力为客户提供更好的产品，更优质的服务。



与客户在一起

盛邦强点电子（深圳）有限公司

2000年，裕兴集团创始人之一陈福荣先生（现任集团副总裁兼深圳盛邦总经理）带领团队南下深圳组建办事处，为集团在我国南方市场开拓电子消费类产品业务，作为公司依托在深圳的生产、研发、销售平台，同时整合资源大力开拓裕兴集团进出口业务。

2001年，裕兴海外子公司盛邦（香港）有限公司与深圳市中裕联机械电子有限公司合资经营成立深圳盛邦强点电子有限公司，投资总额800万人民币，主要从事电子元器件、电脑硬件的技术开发等业务，此为裕兴南方公司的前身；同年，深圳盛邦强点电子有限公司在深圳公明镇长兴工业城设立分支机构，生产经营各种电脑激光视盘机、电脑功能板、电脑键盘、电脑网络机顶盒。

2002年，裕兴海外（英属维尔京群岛）公司裕兴电子有限公司收购深圳市中裕联机械电子有限公司在深圳盛邦强点电子有限公司全部的25%股权，购并裕兴海外子公司盛邦（香港）有限公司在深圳盛邦强点电子有限公司全部的75%股权，成立盛邦强点电子（深圳）有限公司，公司股权转让变更后性质由外商合资公司华丽转身为外商独资公司，注册及投资总额仍为800万人民币，公司经营范围变更为：开发、生产经营数字录放机、宽带接入网通信系统设备、新型平板显示器件、电脑激光视盘机、节能灯具、微型计算机。

2003年初，为强力打造裕兴集团生产、研发、销售平台，裕兴电子有限公司追加投资国内独资公司盛邦强点电子（深圳）有限公司，注册资本由800万大幅度增至5000万人民币，并与国际品牌飞利浦签订开发生产高密度数字光盘机关键件合同，进入到高密度数字光盘机（VCD、DVD）关键部件激光头及机芯研发、生产新领域；至同年盛邦强点电子（深圳）有限公司通过ISO9001质量管理体系认证和ISO14000环境质量体系认证，裕兴南方公司生产、研发、销售深圳平台搭建完成，成为行业不可忽视的新生力量。

2004年，裕兴电子有限公司再次追加投资国内独资公司盛邦强点电子（深圳）有限公司，投资总额由5000万增至11300万人民币，并增加公司经营范围为：开发、生产照明电器、灯具及其配件、光源材料、灯饰、塑料及五金制品。

2007年，裕兴电子有限公司第三次追加投资国内独资公司盛邦强点电子（深圳）有限公司，投资总额由11300万增至16100万人民币，注册资本由5000万人民币增至7440万人民币。

盛邦强点电子（中山）有限公司

盛邦强点电子（中山）有限公司成立于2003年，由当时负责生产的魏小军先生（现任盛邦强点电子（中山）有限公司总裁）负责主管公司事务。

为了满足集团日益增加的生产需求，发展集团OEM代工业务，盛邦强点电子（中山）有限公司于2004年在广东省中山市火炬开发区建成生产基地——裕兴工业园。园区规划用地117亩，建筑面积约6.9万平方米，投资总额约2亿，年产能达到400万台（机顶盒）以上。

裕兴工业园区主要分为生产区和生活区，生产区内有办公楼、生产楼等，办公楼共三层，建筑面积约3000多平方米，配套设施齐全，全部按照写字楼标准建造，独立办公室、会议室、会客室等一应俱全；生产车间共三栋，均为四层楼设计，车间拥有专业的生产设备和管理流程，曾研制生产过IPSTB、DVD、DVB、数码相框、高端蓝



深圳盛邦（部分）员工



办公楼

牙产品、移动电视、网络电话等，目前主要生产的产品为IPTV网络机顶盒。

生活区设有员工宿舍楼两栋，可容纳2000余人；职工食堂，可同时为800人提供就餐。在为企业的一线员工提供了基本生活保障的基础上，为了更加丰富他们的业余生活，公司开设了图书室、乒乓球室、网络培训室、篮球场、足球场等，以满足不同人群的需求。

根据公司发展需要，2008年集团将盛邦强点电子（中山）有限公司分为两个部分：物业及注塑业务部和IA事业部。物业部主要负责园区全方位的物业管理工作，加强维护、保安服务，加强园区底商出租房屋管理等；注塑部主要负责生产IA制造中心的塑胶件，同时接受外部订单，为企业增加收入。

IA事业群自实施独立经济核算以来，凭借“专业、共赢、仁义”的服务理念，全力打造IPTV机顶盒市场，实践专业技术，培养专业人才，提倡专业素质、专业生产水平，并为客户提供一流的服务。

坚持“以人为本、服务社会”的经营理念，以专业的服务让客户满意，以优秀的品质交付产品，以系统的管理保证效率，以严谨的作风持续发展，这是我们对客户的承诺也是中山盛邦取胜的法宝。



员工宿舍楼



篮球场



员工食堂

裕兴科技有限公司（香港）

裕兴科技有限公司（香港）成立于1999年，由集团副总裁时光荣先生负责主管公司事务。

香港公司的业务主要有上市公司事务，集团在香港的投资理财业务，集团有关香港及海外业务的协助与支援，包括提供行政支援与服务、联络等，北京软件公司的香港客户服务中心也设立于香港公司内。

上市公司的事务方面，定期出刊上市公司之年报、中期报告及各分公司的财务报告等，向股东、股民及时报告公司经营状况、资产负债和收入的情况，使其及时了解公司业绩的变化。

投资是香港公司主要的业务之一，通过多方搜集资讯，留意与把握市场动态、分析股票投资价值，香港投资部通过对股票市场的投资为公司获取利润；同时我们还在物业方面进行投资，目前已经得到了可观的资产增值回报和租金回报。

香港行政服务一直与北京、中山、深圳公司紧密合作，积极配合各兄弟公司的在港业务。具体业务如：负责跟进中山订单，与各地供应商联络，安排好中间的各相关环节，保障生产线畅通无阻，为公司的在港业务提供了完善的一条龙服务。

为提升服务质量，促进我们与香港客户（香港电讯盈科）在业务上的持续增长及和谐共赢，2008年4月裕兴软件公司在香港成立售后服务中心。



生产楼



现代化的生产车间



香港裕兴（部分）员工



裕兴集团总裁 祝维沙先生

祝维沙，1956年出生。1979年进入北京工业大学自动控制工程系学习。1984年毕业并获工程学学士学位，曾供职于北京机电研究院及中国社会科学院工业经济研究所，并曾任研究所下属企业北京三川经济技术公司法人代表及总经理。1991年创立了裕兴机械电子研究所，1996年更名为北京金裕兴电子技术有限公司，2000年公司在香港创业板挂牌上市（股票代码08005）。企业目前主营业务IPTV数字机顶盒，客户及合作伙伴几乎遍布全球，成为世界领先的机顶盒供应商。

Characters Yuxing 裕兴人物

裕兴，从一家只有几名员工的作坊式小企业发展到几百名员工的上市公司用了十年，又十年，裕兴把自己的业务推出了国门推向了世界。从无到有，从小到大，裕兴的诞生与成长离不开企业的灵魂人物——祝维沙。简单地说，祝维沙是这样一个人：待人诚恳，做事精明。

祝维沙的精明是从“勤奋”中来的，因为勤奋才有了创新意识。1997年以后学习机市场逐渐饱和，祝总把目标转向了VCD，但当时的VCD市场已经进入升温状态，若此时加入不免为时已晚，公司内部也有不同的声音，但是祝总坚持他的观点，在VCD上加入了“学习”元素，结果裕兴电脑VCD的推出又让裕兴着实在VCD产品的领域火了一把。再往后，IPTV机顶盒领域的涉入也验证创新意识对裕兴的重要性。

裕兴走过了二十年，公司与祝总得到了这样一群“粉丝”，无论是辉煌时的荣耀，还是低迷时的落寞，他们都不离不弃，形影相随，他们是股东、是经销商、是员工、是客户与合作伙伴，这些人中但凡与祝总有所接触的都会被他的个人魅力所折服，这不是个人英雄主义，这是因为他待人诚恳。

成长的路上总是伴着荆棘，美丽的彩虹总是出现在风雨之后。裕兴在这二十年中饱尝了创业的艰辛与发展的甘苦，而当企业面对困难的时候，祝维沙总是首当其冲地走在最前面，上市期间的艰难困阻中我们看到了硬汉形象的他；企业转型过渡中，他又在极其复杂的局面下，承受了巨大的风险和苦难，于企业于社会，祝维沙都肩负起了应有的责任与义务。

祝维沙是极其“亲民”的草根老总，对人热情没有领导的架子，“老祝”是他喜欢听到的称谓。有一句话在裕兴一直流传“大股东让着小股东，小股东让着员工”，正是因为老祝身体力行地扮演着一位好“家长”的角色，身体力行的诚恳，这才有了：困境之中，独董不辞、团队不散、公司不倒、秩序不乱、业务不亏的奇迹。

裕兴走过20年，在中国民营企业中是长命的，原因就是祝维沙和其他创业者一起，奠定了裕兴的企业文化——一种工程师文化。文化有好有坏，但是长命说明了一切。裕兴人在这样一种文化氛围中生存，也许是一种幸运。

（张莹 文）



集团副总裁 陈福荣先生

裕兴人的理想和情怀

时光如梭，弹指一挥间。今天，裕兴公司走过了艰辛而漫长的二十年。虽然这二十年在历史的长河中只是匆忙一瞬，但对于一个人来说却意味着青春年华。二十年，裕兴也犹如从远处匆匆走来的翩翩少年渐渐成熟。

我作为公司的创始人之一，从公司初创一直到2000年以前，一直主管和从事公司的技术研发工作。随后来到深圳和中山，负责领导和组建研发、销售以及生产基地，至今又经历了十个年头。从前十年的艰苦创业到后十年的扩大发展，从我们几位初出茅庐的大学同窗一起创业，到裕兴队伍的不断浩大，是裕兴全体新老员工共同奋斗的结果，缺失哪一部分都是走不到今天的。

二十年俯仰之间，已为陈迹，犹不能不以之兴怀。裕兴二十年中，经历过很多激情岁月，也走过许多弯路，从这些辉煌和挫折中，裕兴人逐渐意识到对经济规律的遵守，对人文精神的尊重，是裕兴持续发展的根本。我们将“诚信透明 严格自律 相互信任 高度负责”归纳为企业的核心文化，这十六个字司训既是二十年来公司创立发展的经营理念总结，也是公司的核心理念，是我们在任何情况下都需要坚持不渝的企业核心价值观。

未来二十年，我希望裕兴人能够致力于实现跻身行业领军位置的理想，致力于将裕兴建设成为基业长青的百年老店，并将裕兴事业的发展融汇到大江大海中，与中国众多优秀的企业一起，共同参与到中华民族的伟大复兴事业中去。这不仅是一种期许，也正是我们裕兴人从未改变的理想和情怀。



集团副总裁 王安中先生

做老实的裕兴人

裕兴公司走过了二十年的风雨历程，从一个小的研究所变成了股份制公司，从一家普通公司变成了集团公司，从十几个人发展到近千人，从北京的小胡同走出了国门……变化真的太大了！裕兴，是中国民营企业的一个缩影，是中国改革开放、富国强民的见证，也是许许多多像我一样的知识分子实现梦想的摇篮。

我们曾经请北京大学中国企业文化研究会的郭梓林先生来公司讲企业文化，我也读过他写的一些文章和书，其中有一本叫《一脚深一脚浅》。其实是对中国民营企业的真实写照，我们这一代人从研究所、大学、机关走出来，放弃了“铁饭碗”，就是想为国家也为自己做点有意义的事，但是我们对企业、商业、管理、金融的了解还十分的浅显，对中国社会的现状也是模模糊糊的，需要在实际的工作中不断的摸索、积累。我们困惑，彷徨甚至是痛苦过，我们也高兴激动过，这一切都历历在目仿佛就在昨天。

企业文化这种东西看的见摸不着，而我们裕兴从老板到普通员工的身上都有深深的工程师文化的烙印，包括他们的言谈话语，待人接物，有时会闪烁智慧，有时会显得愚钝，有时会针锋相对，有时会大大咧咧，但我实实在在的感觉就是“老实人”，老实人有的时候会吃亏，但谁又能说的准，吃亏是福不也是老话么。

裕兴还在按照自己的路向前走，裕兴的老实人还在努力着，愿裕兴的前景更加美好！愿我们的国家更加富强！



集团副总裁 时光荣先生

裕兴20周年感怀

裕兴从1991年创建到现在，走过了20年的风雨历程。

裕兴从创立到现在的发展史可以分成三个阶段。

前5年——创业艰难。这应当算作第一阶段。祝总、陈总、孙总等几名从中国社科院工经所出来的青年知识分子，团结一心，艰苦奋斗，创新进取，白手起家。经过5年的初创阶段，裕兴公司开始发展壮大。在激烈的市场竞争中独辟蹊径，以学生机和学生电脑为主攻方向，在惨烈的竞争环境以及艰苦的条件下，裕兴脱颖而出。

第二个5年——蓬勃发展。裕兴进入了成长的第二个阶段。产品形成系列，并扩展到影音和信息家电领域，不断升级；经销网络遍布全国城乡；优秀人才汇聚，员工士气昂扬；科研队伍、市场队伍发展壮大；公司开始建立自己的生产基地；裕兴的品牌家喻户晓；裕兴的用户，也就是裕兴产品的“粉丝”们，遍及都市、乡村和遥远的边疆。

第三个阶段——上市涅槃。2000年裕兴成为国内第一家在香港创业板成功上市的民营高科技企业，之后，进入了上市之后的10年曲折历程。直到现在，这个阶段仍然没有结束。这个过程远远超过了公司上市之初的3到5年完成的预期，其路程之漫长，经历之艰难，充分考验了裕兴的团队。所幸的是，裕兴人终于克服了重重的困难，团队成长，业务发展，不断进取，迎来了新的发展机遇。

作为裕兴的员工，裕兴的工作者，我们还会满怀信心地对未来5年、10年的裕兴做出憧憬。经过涅槃和洗礼，在不会太远的将来，在全体员工的奋斗下，最终走进新的发展里程的裕兴会是什么样子呢？

首先是更新，企业文化经过传承，升华，裕兴人会以全新的面貌，投入企业的事业发展之中。还会更强，企业的综合实力和竞争力得到更全面的提升，裕兴的研发、生产、投资等业务全面发展，海内外市场竞争力更为加强。更成熟，现代的企业管理制度更加完善，人才培养机制更具活力，更能经得起失败和胜利的考验。更壮大，新的人才和力量，新的业务领域和新的市场，给企业带来更多的发展机会。

今天新街口的那座小院不见了，原地已起来一片楼宇。但是，当年小院中洋溢的那种精神，已经凝结在裕兴企业的肌体之中，会不断地发扬光大，这也就是我们对裕兴的未来充满信心的根本原因。

坚持创新 不断发展

光阴荏苒，不知不觉中我们迎来了公司成立二十周年纪念日，此时此刻，虽然没有鲜花和美酒，没有激动人心的庆祝场面，但内心深处却有一份不平静。二十年前，在一个普普通通的院落里白手起家的一幕仿佛又出现在眼前。没有资金，没有项目，两手空空，谁能想到十年后登陆境外资本市场，再用十年我们的产品已经畅销国际市场？应该说裕兴人创造了一个同时代民营企业创业的奇迹！

回顾二十年所走的道路，成功的原因有很多，首先是坚持走创新之路，不断进行技术创新和产品创新，实践证明在公司的发展过程中，每一次技术的突破、产品的创新都将公司带上一个更高的台阶；反之，当创新遇到低谷的时候，公司就面临发展的障碍，走入困境。除了技术创新和产品创新，更重要的还有制度创新，公司在体制上经历了从集体所有制到上市股份公司的多次变化，克服了民营企业的发展瓶颈，建立起现代企业治理结构，同时也凝聚了管理团队和员工，让公司的发展与员工的切身利益相关，调动员工的积极性，形成强大的战斗力，事实证明，制度创新对公司的发展、增强抗打击力起到了至关重要的作用。

再有，保持正确的价值观和艰苦奋斗精神是创业成功的另一法宝，公司在发展过程中始终把用户利益放在至高的位置，诚信经营，遵纪守法，不断与时俱进，向主流社会价值观靠近，为公司的稳定发展奠定了坚实的基础。

虽然今天我们已经有了一定的物质基础，但艰苦奋斗的创业精神永远也不能忘记。前段时间，记者采访一手创立了两家世界五百强企业的日本企业家稻胜和夫，两件小事给我留下深刻印象。一个是每周末稻盛和夫都是坐经济舱回东京和家人团聚，因为是日航提供机票。另一件是主持人问他为什么自己提包，稻盛和夫回答让下属提包，自己两手空空“很不像样子”。创业企业家身上的谦虚、朴素的品质不经意间流露了出来。

最后，我们的成功也离不开改革开放的时代大背景，今天我们正逢前所未有的发展良机，更要抓住机遇，发扬创新精神，努力突破发展中的瓶颈，在产业升级的大潮中寻找新市场、新的赢利模式，为客户创造更多的价值，为股东创造更多回报，为社会发展、进步做出更多贡献。



集团副总裁 孙立军先生



裕兴软件总裁 朱江先生

与裕兴相伴 与梦想齐飞

1997年春天，我离开工作多年的研究室，加入到了裕兴团队，自此相伴十四载春秋。入司初始，担任科研部副经理，后陆续担任过研发部长、主管副总裁，至今任IA事业群总裁、裕兴软件公司总裁。感觉身上的担子越来越重，责任越来越大。

2002年集团成立了北京裕兴软件公司。经过8年多的努力，如今的裕兴软件已经从刚组建的几十余人，发展成为一百五十余人的团队。拥有多项荣誉和行业资质，如北京市高新技术企业、北京市软件行业企业、北京市教委挂牌的高校校外基地、西城区和谐劳动关系单位等。

IPTV机顶盒是目前的主营业务，随着国家政策的利好，IPTV机顶盒的发展迎来良好的态势，逐步飞跃到了一个新台阶。从早期的香港市场、日本市场到中国区市场如广东、上海、辽宁、江苏等多个地区的全面开花；海外市场如澳大利亚、俄罗斯、西班牙、比利时等国开始批量供货，美国、保加利亚、罗马尼亚等国也已布局成功。裕兴的IPTV机顶盒业务稳步前进，成功迈向国际舞台。

科技水平日新月异的今天，软件公司的全体同仁们，也在努力地完善自我、超越自我，致力于IPTV的技术创新、产品创新和管理创新，同时一直秉承着裕兴公司多年的文化积淀，保持严谨的态度，求实的工作作风以及和谐的氛围。

二十年，是一段难忘的岁月，裕兴每一位同仁的无私付出，成就了裕兴的二十年。从小到大，由弱到强，裕兴从一个小作坊发展成为上市集团公司。在民营企业五年内消失近一半的激烈竞争下，裕兴经历风雨，却仍脚踏实地，稳健地走过了二十年。

还有更多个二十年，在未来的岁月长河中，我们坚信，裕兴的精神文化必将薪火相传，裕兴的事业会有更大的发展。



盛邦强点(中山)总裁 魏小军先生

红粮大曲 一瓶酒 一辈子

裕兴公司成立转眼二十周年了，公司二十年来所经历的风风雨雨、大事小情想必大家皆知，可是，有些我们日常生活中的一些小事，却不为人知。

在此，我想借裕兴二十岁生日之际，通过裕兴刊物这个桥梁，讲述生活中我与裕兴的一件小事，也是我终身难忘的一件事。

1991年的五月，一张裕兴万用游戏卡的宣传单，使我有幸结识了祝总、陈总和孙总。同年的十月，我和祝总一起到深圳采购游戏卡的原材料，由于是创业初期，公司还很困难，所以，我们住在小区内的一个招待所，吃的是2元的份饭，坐的是公交车。在晚上吃饭的时候，我和祝总一人打了一份饭菜，正准备吃，祝总突然问我：“老魏，听说你很喜欢喝酒？”我说：“是啊。”祝总又说：“一天下来挺累的，您就喝点酒吧。”我说：“好啊。”于是祝总就买了一瓶红粮大曲（2.3元），还花了一元钱买了一份下酒菜。酒菜上来以后，我就对祝总说：“我们一起喝吧。”祝总笑了笑却说：“你自己喝吧，我不会喝酒。”于是，我们一面聊天，祝总一面看着我一个人在喝酒。为了这瓶红粮大曲，每晚祝总都要给我增添一个下酒菜，一个星期的时间过得很快，我们圆满地完成了采购任务，我也喝完了这瓶红粮大曲。

回到北京以后，有一次，我和祝总去顺义与客户洽谈合作业务，谈的很成功。于是，客户留我们吃饭，这顿饭吃的很高兴，祝总喝了有近半斤的白酒，我能看得出他那种喜悦和成功的心情。但是，我的心情却复杂起来，因为我想起了深圳出差，想起了那瓶红粮大曲，想起了祝总对我说：“我不会喝酒。”我的心里非常不是滋味，祝总现在喝这么多酒还可以谈笑风生，当时在深圳为什么却说不会喝酒？思来想去，我想：可能是因为公司刚刚起步，经济还很困难，为了节约经费才说不会喝酒的吧。虽然表面上看来这是一件小事，但却反应了一个创业者宽大的心胸，反应了一个领导者高尚的情操。这件事对我触动很大，我暗下决心，这辈子跟定了老祝，跟定了裕兴，无论有多大的困难，都不会改变我对裕兴的信念。

因为有了祝总这样的为人，才有了“名不争，利不争，踏踏实实做贡献”和“大股东让着小股东，小股东让着员工”这样的公司文化底蕴。有了这样文化底蕴的裕兴公司，一定会克服重重困难，走向更加辉煌的明天。



裕兴软件副总裁 王海忠先生

北京·裕兴·家

14年前，带着热情与憧憬，我只身来到北京，短短几个月就着实体验到了浓郁的北京生活：早上，骑着自行车和“百万大军”在天安门前穿过；下班后散步到故宫后墙外，与角楼合影，到北海看柳；一边工作一边学着京腔和同事们侃着不尽的话题。记得那时年轻人说得最多的是“下海”，还没完全理解那是怎么回事时，就被一份“裕兴电脑学习机”的报纸吸引到了裕兴。

初来北京感受最深的是生活，初到裕兴最深的感受是：这里像个家。七拐八拐的胡同里，一座老北京四合院，几平米的厨房、两口锅，饭熟时随着李班长一声招呼，十几个人从四周的屋子里冒出来，各自盛完饭菜就站在院子里吃起来。这场景，这氛围，不是家是什么？我们大多来自外地，小院儿几乎成了大家在北京的唯一天地。那时没有严格的上下班时间，没有周末与工作日的概念，有一次很晚了，大家还在编程、画图，突然一个“胖子”进屋就喊饿，有人递给他个馒头，又问有火腿没，又有人找来一根“双汇”。“胖子”把馒头一撕夹起火腿就大吃起来，还边吃边说香。过了好多天我才知道那个“胖子”原来是董事长——祝维沙。再后来，裕兴乔迁写字楼，大家却还对这个院子留恋不已，又把那里当宿舍，着实住了一段时日，着实的“家”了一把。

在裕兴还有一个最深的感受就是“人气”，每个成员都能在这个大家庭里感受到温暖，这个家庭仅靠“自觉”便运转自如。这里的一个人几乎能够完成十个人的工作，我确信在当时这样的运转效率胜过任何现代的教条式的管理制度，也正是这样一种凝聚力使得裕兴从一个家徒四壁的四合院里快速成长壮大起来。

回首往事，裕兴的成长无处不伴随着创新，把WPS从PC搬到学习机上，把学习机演变成VCD，又把VCD变成了今天的机顶盒。这所有的成果都是裕兴人创新与思变精神的结果，正是这种精神支持裕兴一路走到今天。裕兴长大了，我们有了更规范的管理团队，有了更专业的人员，有了更雄厚的资本实力，我们站在了一个更高的起点。未来，我希望裕兴能够继续带着她的“以人为本”，带着她的“创新与思变”，走得更高、更远。

最困难的时候，就是我们离成功不远了

回首身后11本年报，30本季、中报告，不知不觉我在裕兴已度过了10个半年头。公司成立二十年之际，我在此跟裕兴的同事们分享一些香港裕兴（HKYXT）的故事吧。

2000年是新世纪的开端，是裕兴从一家民营企业一跃成为香港创业板上市公司，也是我人生的转折点。在HKYXT出版第一本年报的前一周，我加入了这个大家庭。进入HKYXT的第一项工作是制作1999年年报，天天做到凌晨四、五点，一做十几天。虽然辛苦，但这令我对裕兴的业务及上市公司的运作有了初步了解，也令我对这充满挑战性的工作有种满足感。

那时的HKYXT只有200平米的办公室，4个员工及兼职的张伟华先生。慢慢地HKYXT壮大了，到01年办公室及人员都增了一倍多，公司制度也慢慢清晰、完整。特别是02年底时总的到来，使HKYXT的管理更加完善，也拉近了我们与国内公司之间的沟通及进一步的相互了解。

04年下半年，公司进入长达2年多的停牌时期。在时总的带领下及各专业人士的协助下，经过无数次的会议及协商，经过重重联交所的质问，集团上下团结一心，终于于06年初复牌了。复牌对集团的意义极其重大，它是对我们合法收购平安股份的一个重要肯定，也让我们的团队可以以更加团结及沉着的态度面对目前的诉讼。

复牌期间，有一段令人难忘的经历。在出版05年年报前两、三天，集团某些法律意见未能及时提供，审计师建议延迟年报刊登日，而公司则坚决反对，因为这会为集团带来严重后果，故我们决定按时派发。会计部的同事在印刷公司用了整24小时完成最终稿，并顺利出版。由于时间紧迫，印刷公司只能出版黑白版本，因此，05年的年报成了珍贵的“特别版”。

在裕兴工作了10年多，我想借此机会多谢所有公司领导们对我工作上的理解、支持及鼓励，特别是我的两位直属上司孙总和时总。在我遇到最棘手问题的时候，他们的鼓励及指引，往往可令我解决问题。也多谢跟我一起为裕兴努力工作的所有财务部的员工，没有他们全力的协助、配合及努力，我的工作也很难推进。我希望裕兴财务部继续秉承“诚信为本、操守为重、遵守准则、确保帐目真实及公平”的原则，为裕兴的未来更加努力工作。我相信，历经风雨艰险淬炼的裕兴，凭着其员工上下一心及无限的信心，裕兴的未来将更加美好及灿烂！



集团财务总监(香港) Wendy女士



盛邦强点(深圳) 陈高丰先生

缘遇裕兴 三生有幸

2010年5月18日凌晨，在深圳市红十字会医院神经外科的ICU病房里，我赢来了久违的清醒的感觉。

三个月前的一次意外，使得我的脑袋“进水”，在经历了混混沌沌的几个月之后，白衣天使们对我脑袋“开窍”（钻孔引流-神经外科手术）引流出积血。三个小时之后，我又清清楚楚，实实在在地回到了我的大脑中。

身体虽遵医嘱头朝下呈45度，固定地斜躺在医疗床上，但这种清醒感觉不可抗拒地左右着我，脑海里高清电影般地闪现出我的亲人们：两鬓斑斑的父母，千里迢迢赶来探望的家姐们，活泼可爱、平安成长的女儿，他们是我承受磨难勇气源泉，生存的动力。

浮现出我的老板们：“在光怪陆离的世界里，屹立不倒”——老实的祝总；“相信困难是短暂，前途是光明”——善良的陈总；即乐于买单更善于理财——可敬的孙总；还有横刀立马，颇有大将风度——可佩的王总。

回望过去十年我在裕兴（盛邦）的职业生涯，快乐、成就、困难、挫折如电影般清晰地在脑海里闪现：有幸在祝总、陈总、魏总等领导们身边学习成长；有幸见证盛邦在陈福荣副总裁领导下从华丰办事处开始到中山工业园的成长；有幸在刘凤来部长领导下参与裕兴（盛邦）深圳、中山、香港进出口商务工作；有幸在盛邦商务部同仁配合下，以引进飞利浦OPU54.20不作价设备为契机，完成中山市外经局、海关、检验检疫局对我公司加工能力、进出口经营权、商检资格等工作的审批、认定；完成盛邦中山公司进出口渠道从无到有，不断理顺，日趋完善的全过程；有幸经历盛邦产品事业部产品研发、销售工作；有幸主导盛邦深圳总裁办工作……

一帧帧，一幕幕。一篇篇，一页页。我不禁感慨万千！对于服务裕兴，加入裕兴团队，与裕兴人共事，确感三生有幸！！

裕兴人努力地把“诚信透明 严格自律 相互信任 高度负责”的精神传承发扬开来，这个过程并非一帆风顺，但是我们坚持着自己的信念与价值观，保持着超凡的耐心精耕细作，我们度过春暖花开，我们接受过严寒酷暑的洗礼，我们坚信硕果累累的收获季节离我们不远！

窗外，黎明的曙光如期而至，顽强地穿透乌云，恩泽大地。

“这是一只火中的凤凰，一只新生的凤凰，它在大火之中涅槃，却又从灰烬里新生。”引自徐迟《火中的凤凰》，献给裕兴二十周年。

上市公司的做虚填实与公司战略

1999年底2000年初，小型科技公司到香港创业板上市肯定算得上是“新生事物”。不仅在社会上是新生事物，对于公司管理层也绝对是新生事物。记得刚到香港那段时间整天跟基金经理、分析员泡在一起，如饥似渴地吸纳着他们的观念，“小型成长性公司要专注不要搞其他行业”、“整合与延伸价值链要沿着主业向上下游拓展”、“要有明确的经营原则和发展战略”、“不要购置不动产要把财力用在主业发展上”、“概念只是啤酒沫一定要有啤酒才可以打泡沫”……等等等等。印象深刻，至今还记得一些名字呢，第一波士顿的陆运刚，JP摩根的郑方，百富勤的邓体顺，美林的薛兰，英国的张维敏，美国的丁晓方……这些观念影响和充实了我也影响到了公司。

说起“机顶盒”还有一段故事，当初撰写招股书的时候谁都不知道应该如何按照市场的需求包装自己的产品，看到多媒体VCD具备很多幼儿学习游戏的软件曾经想包装成幼儿玩具类，看到电脑VCD具有实用电脑功能又想包装成电脑类，最后还是由工商东亚的黄立冲包装成了“机顶盒”概念。当时市场上对机顶盒应该是个什么样谁也说不清楚，好像能放在电视机上的盒子就可以叫“机顶盒”，我们的产品能上网，能学习，能玩游戏，用电视显示，好像从逻辑上与机顶盒概念很贴近，这个概念推出以后确实得到市场追捧，不过在见基金经理和分析员的时候我自己还是有点心虚，内心里不能完全认同这就是机顶盒。

随着时间的流逝，公司的变化，今天回头看对当时的经历也有了更深刻的认识。资本市场投资人士买的是公司的未来，他们期望未来赚钱的同时也要求当下有好的收益，他们需要听未来的“故事”也要看现实，故事可以“编”，实在的也不能少。机顶盒的故事要是不编也不会得到市场的热捧，但故事说出去了还得真做，这就是“先虚做，后填实”的市场规则。



集团未来发展部 狄玉增先生



集团财务部 郑志坚先生

与裕兴共同成长

1996年12月1日，随着火车徐徐进入北京西客站，开始了我在北京的工作、学习和生活。自进入裕兴至今已14个年头，我一直从事财务及审计方面的工作，从北京到深圳，再回到北京，在工作中经历和见证了裕兴的发展与壮大。

刚到裕兴时，财务部门只有五个人，基础薄弱，核算较简单。在孙经理（现集团副总裁）的带领下，同事们齐心协力，建立和完善了财务核算体系、流程和账簿；建立了财务制度、完善岗位、增加人员，开展财务专业培训，推行和实现了财务电算化。

1998年至1999年，是裕兴产品转型，实现业绩和管理能力提升的两年，困难重重。但，凭借着祝总的智慧和品质，和全体裕兴人脚踏实地、刻苦钻研、不向困难低头的团队精神，成功的实现了产品由学习机向电脑VCD的转型，实现了自裕兴成立以来，营业收入和利润双丰收的骄人业绩。裕兴抓住机遇，以创新产品、创新经营模式，勇于拼搏的精神，带领全体同仁于2000年1月成功的在香港创业板挂牌上市，为公司的发展迎来了更大的机遇。财务部门面对新的挑战，积极配合相关部门，顺利完成了公司上市前的审计及相关工作，得到公司领导的好评。

2002年11月，我被派往深圳配合收购中航强点公司和深圳公司整合的工作，虽然人手少、任务急，但经过大家的共同努力，按时完成了工作，为深圳公司生产经营的开展奠定了基础；2003年3月，被调往深圳公司，担任财务总监，全面配合陈总的工作。此期间，配合集团领导圆满地完成了中山公司的筹建、财务部门的组建，以及健力宝项目后期资金筹措、调配等工作。积极利用国家和当地政策，使得中山公司获得了上百万元房产税、土地使用税的减免等，为公司节省了成本；2007年3月，调回北京金裕兴公司，担任集团财务总监助理职务。在集团孙总、财务总监Wendy的领导和部门同事们的共同努力下，完成了集团财务部制度建设，IA事业群架构重组方案、内部审计工作以及集团资金的风险防范和调配等重要工作。

在公司财务部门工作了十几年，我深深地感受到了公司领导的奉献、廉洁、诚信和拼搏奋发的精神；感受到了同事之间的团结和努力。正是在集团董事会的领导下，在全体员工兢兢业业的工作中，裕兴才得到了今天的繁荣和发展。我坚信！裕兴今天的成绩已为今后的发展奠定了坚实的基础，裕兴的未来将更加灿烂辉煌！



集团未来发展部 韩加波先生

在工作中与裕兴一起成长

1995年来到裕兴，先后在质检、邮购、门市、销售等部门工作。作为公司的一员，我由衷的感到骄傲、自豪。裕兴二十年的成长，也是我个人的成长。我们更加成熟、理智、自豪地站在属于自己的舞台上，从容地面对工作与生活，面对自己的人生。

今天，薪酬已经成了大多数人衡量工作满意度的一个重要指标，但我觉得仅仅依据报酬去选择工作，显得有些可悲。这样的人容易成为工作的奴隶，将工作视为负担，从而忽视工作中的乐趣，也将在日复一日的重复中消磨掉对工作的热情。

其实，工作除了能够满足我们正常的生活需求以外，还会带给我们很多附加价值和乐趣，如提高某些方面的能力，投入时忘却生活中的种种烦恼。

为企业工作。为自己工作。看似矛盾的这两者其实是统一的而非对立的。员工肩负企业发展的重任，企业的发展则依赖于每位员工的付出。只有所有成员共同努力，积极乐观的对待工作，企业才能够得到更好的发展和进步。

回首走过的日子，我满怀感激，裕兴为我创造了成长的机会，提供了展现自我价值的舞台，让我在工作中不断获得养分和成长的自信。所有的这些，都是与公司一起成长的结果。虽然，我只是裕兴众多员工中普通的一员，平凡毫不出众，但我并不平庸，因为我从来就不甘于平庸。我期待自己在事业的道路上腾飞，希望自己柔弱的翅膀在几经拍击之后能够坚实以搏击长空，我相信自己总有一天会从平凡的砖瓦变成摩天大厦的顶梁柱。

美国前总统肯尼迪说过：“每个个体的责任感、服从意识和敬业精神是一个国家一个公司发展与繁荣的根本动力。”我想裕兴的每位成员都是富有责任感、服从意识和敬业精神的个体，有了我们的共同努力，公司就会变得更加强大，而我们则会在公司这块肥沃的土地上生根、发芽，和她一起茁壮成长。



集团未来发展部 胡怿东先生

“勤功”与“巧功”

想来，我有幸成为一名裕兴人至今已15年有余了。15年的时间在人生的历程中已不算短暂，但我觉得将这段宝贵时光投入裕兴是那样的值得。为什么？因为裕兴是有文化、有魅力、有发展的企业，她是一个企业，也像是一个家，有了这样一个家，我就有了一份归属感和方向感，我也可以与这个家庭中的众多成员一起共同实现个人价值。

说到裕兴文化，我认为，裕兴企业的文化特质，应是维系裕兴蓬勃发展的内因之一。裕兴文化不仅是丰富的，也是大、中、小兼容的。大的方面暂且不说，我们不妨信手撷取一、两个裕兴中小文化果实加以细细品味，也会立刻感受到其中的甘甜滋味：

我曾先后供职于公关部、产品部、ELP产品部、未来发展部等部门，但我在入司不久后便发现，咱们裕兴人是十分善于下“勤功”、用“巧功”的。这个行为特质在裕兴领导班子一班人中，尤其是祝总身上体现得最为鲜明。在他们的身体力行和言传身教之下，整个裕兴团队似乎都克隆了这一文化DNA。我们因为先天条件不足，所以深知“勤能补拙”的道理。我们身处白热化激烈竞争的市场环境中，所以“不敢不努力”。多下“勤功”会使我们行动得早一点、做得实一点、积累得深一点。由于裕兴人善于下“勤功”，所以裕兴使学习机上第一次出现了WPS和软驱，第一次实现了多媒体和上网，我们也提前冲入了机顶盒的前沿阵地。裕兴善于用“巧功”则体现为裕兴人善于巧妙地利用市场机会去实现市场扩张，善于花好每一分钱使其产生事半功倍的效应。在善于积蓄企业力量的同时，还能善于巧妙地使用这一力量，这也是企业致胜的一个武器。有了这个武器，裕兴便先后创造了用电视讲座、系列软文充当电视广告，用办培训班、电脑热身活动充当产品推展活动，用科普小报、系列电视短片充当产品宣传册，用在央视黄金时段隔日打广告的方法制造长期广告效应等一系列成功的市场宣传推展手法，并将学习机与VCD巧妙结合后，推出了电脑VCD产品。看来，企业的发展既要有硬实力，也要有巧实力。硬实力靠积累，巧实力靠智慧。做企业也是做生活，智慧多一点，生活则可以更精彩。我想，勤功加巧功不仅可以推动企业走向成功，也可以推助人生迈向成功。



盛邦强点(中山) 苏友泉先生

共同成长的岁月 见证公司的发展

时光荏苒，转眼在中山盛邦工作三年了，三年来，每天努力的工作，推动企业文化建设，打造一个良好的企业文化平台，办好员工生日晚会和搞好后勤工作是我的工作责任。今天，在裕兴公司成立二十周年这个特别的日子，借助裕兴刊物这个桥梁叙述我与盛邦成长的故事。

2007年11月1日，一个秋高气爽的季节，我加入了中山盛邦，从此成为公司的一员。从那一刻起，我决心努力踏实的工作，将自己融入其中，用心感受和体会，与公司一起成长。三年来，在领导们的关怀和同事们的帮助下，我证实了自己，逐渐变得更成熟、更理智，更加为自己的工作倍加努力。我1995年来到广东中山，进入中山盛邦是我人生中第二个站台，我由衷地感到骄傲和欣慰，得到每一位领导的关爱，每一位同事的帮助，只有短短的三年，我了解公司开园以来的发展，感受到公司创建以来屈强拼搏，管理团队的和谐精神，他们在困境中拼搏，在低谷中奋起，在发展中壮大。

2008年公司实施改革，我调入人力资源处负责招聘工作。当时正是市场劳工紧缺，而工厂又急需工人，在此形势下，我深感招聘任务艰巨，在部门经理吕樑的带动下，我们白天外出“摆摊”，晚上发传单，寻找各种招聘渠道。最终我们圆满完成产线员工招聘的任务，面对收获，过程中的一切困难对我而言都微不足道了。

公司有很多值得学习的榜样，如盛邦IA制造中心的负责人陈学兵，他重抓产品质量管理，采取绩效考核制，哪里出问题就抓哪里，连周六、日都要到生产车间了解情况。不光业务上如此，生活中他对员工也十分关心，把员工的吃、住放在首位，时时想着一线员工，加大投入改善员工的宿舍环境，为宿舍楼添置了电视室，增加了热水器，保证了员工们的日常生活所需。我被这种精神所感动，公司之所以能一路走来，正是因为公司的管理者们为我们树立了良好的榜样，他们身体力行，正直、廉洁、自律，正是有了他们的领导，公司才能稳健发展，不断进步。

过去的日子里，有很多精彩的瞬间值得回味，但我相信公司未来的发展会更加丰富，裕兴的明天会更加辉煌。



裕兴软件 兰志强先生

祝福裕兴 感恩裕兴

关于裕兴的记忆太多了，一幕幕像电影般在脑海里闪过。有西教场胡同35号四合院的艰苦奋斗，有香港创业版上市的激情涌动，有中山工业园建成的无比喜悦，有与同事并肩战斗的无比快乐……

入司15年，做了很多不同岗位的工作，初到每一个岗位都让我如饥似渴地学习，同样每一个岗位的工作经历都回赠给我受益终身的收获。1995年刚到裕兴，35号院里看着研发人员熟练的操作手法、编程出来的软件，无不让我羡慕。当时公司的电脑学习机销售非常火爆，其中的打字功能及文字处理功能非常实用，我的“打字技能”就是在自己公司的学习机上练出来的，这一点让我受益匪浅。

在北京销售部工作一年，我接触到了销售与物流；2001年我来到深圳，负责全国各代理商DVD、VCD产品物流方面的工作；2002年，公司收购中航强点，我负责采购商务工作；2004年，我又随着公司的生产体系从深圳迁到中山；如今，我转了一圈回到北京，在产品部负责协调产品生产与出货。

一个人生命中最美好、旺盛的十五年，我在裕兴从北京到深圳、中山再回到北京。我从什么都不懂慢慢地成长到现在，大到销售、采购管理，小到建立产品数据库、财务对账、签订运输协议、记录库存、完善流程与岗位职责等等，所有的积累都是通过自己一点点地学习与领导同事们的支持与帮助建立起来的。

在中山的日子里，与领导、同事们一起苦过、累过、笑过、哭过。不敢讲什么成绩，但是充实，让我不能忘怀。如今的工作也受到了中山公司的支持与帮助，工厂的同事们非常辛苦，为赶订单经常加通宵，节假日也很少休息，在此向中山的同事们致敬。

记得深圳公司有一幅匾：经营即教育。这五个字我体会非常深刻，并且一直激励着我在工作中心努力地学习，在工作的磨练中，增强着自己。

记得祝总的一句话“选择裕兴是选择一种生活方式”。感谢裕兴这个大家庭对我的培养与教育，在她即将迎来20岁生日之时，祝我们的大家庭明天更加美好。



裕兴软件 徐爱秀女士

“客服”工作有感

时光荏苒，岁月如梭，转眼间，公司已走过二十年的辉煌历程，而我也在公司度过了17个春秋。

我刚来公司是为大家做饭的。因不甘愿一直从事这项工作，在做完本职工作后，去帮同事做一些力所能及的事情，从中学到很多知识。通过同事的帮助和自己的努力学习，使我获得了调岗的机会。先后就职于邮购部、咨询部、客服部、人力资源部，现在软件公司的研发管理处。

从事客服工作十多年。这期间，我遇到了几位令我非常敬佩的年长的老师。他们曾是裕兴的用户，他们把裕兴普及型电脑各项性能研究的特别透彻，经常把使用中遇到问题和改进建议带到销售现场进行咨询和反馈。他们执着的钻研精神打动了裕兴，后来被公司领导聘请到公司工作。

他们的加入，使我真正认识到客服工作的重要性：客服是公司与客户之间的桥梁，公司对外的窗口，体现着公司的形象，而客户的投诉、咨询，传递了他们对产品的诉求。这需要客服人员具备服务意识、专业技能、沟通能力和极大的热情和耐心，只有这样才能赢得客户的信赖和支持。

一直以来，无论在哪一个岗位上，他们敬业、诚信、自觉、负责的态度和精神都伴随激励着我并深深影响着我。工作中的实践、积累和体会，我愿意与大家分享，如果我们心里装着这些，就一定会获得更大的发展，公司也会有更好的前景。

敬业：竭尽全力认真做好每一项工作，应付差事终会失去信誉。能力有高低，只要敬业，能力一定会提高，机会也会光顾。 诚信：诚实会建立信任。有诚信的人，才能赢得领导和同事的信任、支持。自觉：充分了解本职岗位的职责和内容，同时也要了解相关的工作，主动工作，并随环境和条件变化灵活调整，而不是被动的去工作。负责：尽职尽责做好自己的工作，无论遭遇怎样的环境，不找借口，学会对自己的一切行为负责。

在职十七年中，经历过公司的很多大小事件，这些都将成为美好回忆，同时也在这些过程中分享着收获和成功的喜悦，分享着与公司共同成长的快乐。期待裕兴明天更美好！



集团公关行政部 黄为先生

与裕兴的黄金十年

1999年应该是裕兴积聚能量做华丽转身前的重要一年。也就在这一年的“六一”，在全国小朋友兴高采烈的日子里我来到了裕兴，正式进入公司销售部下属的市场部，任市场专员。

那时公司刚上市了电脑VCD这款新产品，销售极其火爆。我们市场部的几个年轻人在全国各地忙得不可开交。那些日子虽然很忙碌，但因充满希望却感觉过得非常充实。最令人欢欣鼓舞的是每次代理商大会上祝总的讲话，他从来不用发言稿，内容却充满创业激情，令人斗志昂扬。虽然由于公司快速发展，一些管理制度还没有跟上发展的需要，完全是一个“英雄”型企业、“人治”公司，但我发现裕兴不同于其他大多数民营企业，不是简单的“挣钱分钱”的模式，而是做事业的企业。公司的理念是“不争名、不争利，大股东让小股东”，其实这也是裕兴的企业文化。在当时的大环境下，中国出现了一批这样的“英雄”型“人治”企业。我也因为这份“人治”和公司领导的事业心以及对祝总的个人崇拜加深了对公司的感情。

一年后随着公司在香港创业版的成功上市，企业就开始了对外创新投资，对内完善管理的改革之路。十年来公司经过了许多坎坷和挫折，其中引进过管理团队、派管理层出去进修等等。虽然历尽艰辛和磨难，但同时也让我们积累了许多宝贵的经验。就我本人而言在裕兴十一年，做过的岗位有七、八个，学到了许多专业知识和社会经验。我们相伴成长，公司从十年到二十年，我从三十岁到四十岁，都是一样的成长，都是一样的黄金岁月，像亲人，像师友，对公司的感情是难以言表的。

裕兴的第一个十年是创业的十年，于我是遗憾的，因为没赶上。第二个十年是发展的十年，我非常荣幸地经历并参与其中。下一个十年我想将是飞腾的十年，因为我们已经积累了足够的经验和资源，我们已经做好了充足的准备。我愿意和裕兴一起振翅高飞，为裕兴贡献自己的每一分力量。



集团总裁办 刘燕敏女士

与裕兴结缘 情已十七载

若不是内刊做裕兴二十周年特刊，我丝毫没有留意到我所在的这个民营企业，在起伏中走过了二十个年头。二十年，有多少民营企业能够坚持走下来，又有多少企业能够发展壮大，裕兴是幸运的，而且在不断努力着向前走。

我与裕兴结缘于一则《参考消息》的报纸广告，1994年奔着那条招商广告而来，算来也有17年了。时光如梭，而我，各个岗位的工作经历就在一个品牌、一家公司体验了17年。

正式入职是1999年底，时值公司正在筹备上市的相关工作，产品的销售业绩全国飘红，各个部门都忙得不可开交。我加入了这支队伍，工作也很快就上手了。每天、每月看着业绩的增长，分析各地的销售情况增长的势头，所有人再忙心情都是愉悦的，脸上的底色都是笑印。第一个月结束时，也正值年底发年终奖的时候，每位同事都收到了鼓鼓的“信封”，刚来一个月的我，也意外得到一份，虽然不多，但劳有所得，意想不到的礼物是让人开心的。当时是在李振环经理领导下工作，他是一位经验相当丰富，且对每位员工严厉又兼顾公平的好领导，我在工作中得到了很多锻炼，至今都怀念在他领导下那种工作的热情与干劲。

那时工作很忙，每天开会，加班是家常便饭。记得一次新产品定价会上，大家正讨论着，祝总突然说了一句：“小刘，知道当厂家也不容易了吧，让你也体验一下当厂家是什么感觉。”祝总一谈起工作总是津津乐道，思路也是无限的宽广，你要是想跟上他的思路，大脑就需要快速的运转。是呀，原来当经销商，会考虑厂家给的各种返利。现在需要大换位，站在厂家的位置去想问题，即保证厂家的利润，也要保证地方利润并很好的调动起积极性来。厂商之间的博弈学问更多了，这种换位也更加丰富了我的工作经验。

之后，因工作需要，我换过十多个不同的岗位，想想，能去锻炼的部门都锻炼了一把，至今十年，在几个分公司，不同的部门，体验着不同的工作也感受着同事的团结与努力，在成长中有得有失，积累着各种经验，可回想的故事、人也举不胜举。

转眼，裕兴成立20年了，我由衷地希望我们的公司能够在“诚信透明 严格自律 相互信任 高度负责”的信念中，克服种种困难，继续坚定不移地走下去。明日的朝阳将更加明艳与炽热。



裕兴软件 杜君芳女士

一起走过的日子

2007年8月8日，是个让我永远无法忘记的日子，那一天我步入了裕兴的大门，开始了崭新的工作和生活。初来公司我担任行政助理的工作，一切都是那么陌生，刚开始接手，感觉无从做起，但是领导、同事给予我的帮助让我很快消除了那种陌生和拘束，使我很快融入到裕兴这个“大家庭”中。

随着软件公司的不断壮大和业务发展需求，2008年成立了IA事业群，对公司的组织结构进行了重新构建，成立了九个新的部门，我被划分到总裁办担任行政助理并兼做部分人力资源的工作。至今两年间，在总裁办白主任的细心培育和指导下，我对事业群（北京）的部分行政和人事管理制度进行了重新制定和完善，学到了很多专业的知识技能，积累了宝贵的工作经验。

蓦然回首，我在裕兴已经走过了三年多。裕兴给我的印象是：她是由一群善良友好、富有才华的人们组成的大家庭，与领导、同事间就像是家人和朋友，没有无聊的是非，只有团队合作和对工作的激情及对困难的不屈；她让每一位成员凝聚在一起，让每个人感觉自己是精英，愿意为了自己的团队付出百分的努力；在这个家庭中不必在意长幼尊卑，这里是平等的、自由的，是你施展才华的空间。她以每位成员为骄傲，我们更以她为自豪，五湖四海的人们为了共同的目标聚集到一起，面临困难时，没有人退缩，为了公司的发展，竞相贡献自己的力量；面对成功时，我们又可以尽情地共同分享那份喜悦与感动。

二十年对于企业而言，是里程碑。公司从无到有，从小到大，像一个生命一样被孕育被抚养。虽只加入短短三年，但是我却看到了前辈们的荣耀与辛酸，我羡慕他们。我相信，裕兴未来的二十年是他们的更是我们的，裕兴未来的辉煌将在我们的手上继续，这个生命的辉煌将是我们新老裕兴人心中必达的使命。

二十年一首歌

“学习机、学生电脑、裕兴、李扬、唐老鸭……”也许，他们就像一道道不可磨灭的印迹，让你不由得铭感于心，在心底升腾出一种感动的、难于言表的光荣与梦想。也许，他们更像是一组跳动的音符，和着特有的调式和节拍，演奏着一曲充满力量之美的旋律，一段写就二十载汗水与泪水的华丽乐章。

20年前，没有资金、没有生产线、没有知名度，裕兴缺乏任何走向成功的基础，裕兴人深深意识到等待他们的将是一场战役，只有把握住机会才有可能赢得胜利。在一个小小的院落里，裕兴开始了艰苦的创业之路。诞生之初的裕兴牢牢把握自身特点，凭着超前的思维和判断力致力于国内市场尚是一片空白的普及型电脑教育领域，从事普及型电脑的软、硬件开发、生产和销售。裕兴的开场是成功的，短短几年间，裕兴便迅速占领了全国普及型电脑的市场。通过各种媒体频频亮相，成为高曝光率品牌，逐渐得到更多人的认同，品牌形象也获得了极佳的美誉度。

裕兴几乎用了十年的时间打下了坚实的基础。2001年，在裕兴10岁生日庆典上，祝维沙总裁宣布，一个崭新的裕兴正式起航。此次起航，定位了以“产品定义能力、技术创新能力、精密制造能力”为核心的裕兴新品牌形象。

成长是要付出代价的，裕兴也不例外。从2004年末到2006年底期间，裕兴经历了一次从“初创阶段”到“稳定发展阶段”的转型过渡期。两年中，公司在有些操作上出现错误致使企业面临风险，企业和个人都受到了严峻的考验。祝总在极其复杂的局面下，个人承受了巨大的风险和苦难。此时，裕兴的企业文化发挥了巨大的作用，领导和员工表现出了高度的团结、敬业和对股东负责的精神。困境之中，“独董不辞、团队不散、公司不倒、秩序不乱、业务不亏”创造了中国的奇迹。回顾与反思历史，裕兴人正视了公司出现的问题，分析原因，讨论措施并进行总结，肯定了必须传承裕兴“诚信透明 严格自律 相互信任 高度负责”的企业文化。风雨没有击倒裕兴人，我们见到了彩虹。裕兴的团队成熟了，视野开阔了，创造力增强了。裕兴已经从创业经营进入到稳定经营。

中国传统文化将男子成年的年龄定在20岁，称之为“弱冠”。如今，裕兴也来到了“弱冠之年”，那顶象征着成熟的冠冕已戴到了他的头上。过去的20年里，裕兴人为了实现共同的理想聚集在一起，他们赋予裕兴以勇气与实力，把裕兴推上一个又一个高峰。他们是裕兴最宝贵的财富，有了这样的裕兴人，我们才能毫无畏惧地迎接挑战。20年，千里之行之跬步，漫长历程中的第一幕，随着时间的推移，我们来到了一个崭新的起点，前方是一个又一个的梦想，等待着我们去超越，裕兴人将竭尽全力让接下来的答案更加精彩。

太阳出来了，天地顿时亮起来，这是新的一天，这是新的起点，这是我们的日子，这是我们的时代。20岁，让我们背起行囊，重新出发。

裕兴是一家民营企业，肩负着社会责任，是合格的企业公民。
裕兴是一个大家庭，情系着几百号风雨同舟的兄弟姐妹。
裕兴是一个孩子，裕兴人为她的成长倾注了全部。
裕兴是一本书，故事的情节跌宕起伏。

Story

裕兴故事二十年 ——1991-2011

集团公关行政部 张莹

编者：裕兴的故事写了二十年，二十年的酸甜苦辣，二十年的风雨历程，经历过的人，都会有一种难以言表的心情。裕兴的故事要追溯到二十年前，几个充满抱负的年轻人，白手起家，凭着自己的技术和学识，创立了“裕兴公司”。“裕兴”正如她字面的意思——“富裕”、“兴旺”，他们赋予了她生命，让她成长壮大，兴旺、裕达。此后，越来越多的人加入了这个集体，为她添砖加瓦，而她也成为大家实现理想的舞台。短短数年内，裕兴成为国内快速崛起的民营高科技企业，为改革开放后的经济建设添上了辉煌的一笔。裕兴，她让今天的我们有故事可听，她——是有故事的人。

裕兴公司的创始人祝维沙、陈福荣、孙立军、马施龙，这四位曾是中国社会科学院工业经济研究所计算机研究室的研究员、技术员。八十年代，中国改革开放国门大开，“下海经商”成了时下最热门的选择，有胆识、有魄力的年轻人更是希望抓住这个机会，开创自己的一片天地。这四个年轻人也不例外，努力寻求一切机会，最终他们用借来的三万元钱，通过挂靠工业经济研究所，于1987年创立了“三川公司”。

在计算机、日本电器大肆进入中国市场时，三川公司和同时代的许多其它公司一样选择了贸易开路、以技术服务赢得市场的发展道路，他们代理了日本的夏普打字机，并取得了夏普打字机在北京的总经销权，同时他们还不断寻找开发新产品和新技术的机会。先后开发了海流仪、洗衣机控制器等。努力换来了硕果，三川没有辜负他们的期望，当年就盈利了三十万元，在那个“万元户”的年代，他们的收入令人咋舌。

然而好景不长，1989年国家统一清理整顿国家机关设立公司的现象，社科院等院校单位正在整顿范围之内，于是三川公司被停业、清理，而后一去不复返。看着自己的“作品”就这样没了，身在其中，个中滋味只有他们自己最清楚。虽然很失落，虽然无法理解，但是他们并没有就此放弃，反而希望能够重振旗鼓。

三川与裕兴没有什么直接的关系，但是经营三川的经历却给祝维沙他们日后建立裕兴打下了一个良好的基础，也对裕兴的进一步发展具有指导性的意义，是裕兴的伏笔之作。

► 裕兴机械电子研究所成立

1991年是中关村极为鼎盛年份之一，此时的中关村商圈已经开始火爆并逐步走向成熟，他们看准了机会决定还要从IT领域下手。几经周折之后，在一位朋友的帮助下，找到了愿意为他们做经济担保的单位，于是他们成功地注册了裕兴机械电子研究所。

这时起，在北京的闾巷之中，一座普通的四合院门口挂起了裕兴的招牌。那个经历了辉煌、波折的企业，那个香港创业板上市的民营高科技企业，那个把生意做到全世界的裕兴，就北京西教场的35号小院开始了她的故事。



照片摄于1993年，当年的35号院里，低矮的屋檐，褪色的红砖，冬天的寒风可以从任何一个角落灌进来。虽简陋却不简单，办公室、机房、库房、宿舍，这里一样都不少。从总裁、副总裁到普通员工都对35号院有着非同寻常的感情，因为那是裕兴的诞生地，有裕兴人奋发的精神和创业的艰辛，有他们的青春、汗水和欢声笑语。院中两辆同型同款的摩托车是祝总和陈总当年的坐骑，他们骑着它跑业务、送货……它们也为裕兴的发展立下了汗马功劳。

裕兴的创业初期是艰苦的，因为祝维沙坚持：搞一个企业一定要有属于自己的产品，光靠项目是不行的。这个信念，让他们没有在中关村的计算机生意中牟取利益，同时也让裕兴树立了自己的企业风格。没有资金，没有生产能力，唯有用技术来扬长避短，于是他们苦心专研技术，研究市场，等待机会。这期间他们克服经济困难专研技术，通过帮人维修电子产品支撑公司的运作；依靠自己的技术，研究出裕兴第一款产品——万用游戏卡，虽然产品形态简单，易用性也较差，但是并未妨碍它的

问世，可由于产品本身存在一定缺陷，上市一段时间后便逐渐退出市场。裕兴的第一笔生意打了个平手，没亏没赚，但却让祝维沙他们积累了做产品的经验，认识到一个成功的市场化产品与实验室产品的差异。

九十年代初期，日本任天堂公司的产品进入中国已经有七、八年了，但其一直都在游戏功能的领域发展。而在日本，“红白机”还有一只配套的键盘，在游戏之外兼具教育的功能，有简单的Basic语言，可以编程，玩家可以自己编写游戏程序，可以学习计算机语言，有很好的教育意义。

于是，祝维沙等人就把目光投向了这只没有在中国出现的“配套键盘”，他们想把日本任天堂的键盘移植到中国。1992年，吉特公司生产的大岛牌学习机，给裕兴带了机会。这种把中文做成硬卡固化在学习机里的模式正是他们多年来苦心研究的方向，而多年的技术积累使得他们跟进的速度很快。

通过对一批86键的老键盘加工改造，“裕兴学习机”问世了，产品简单、包装简单，但却也简简单单地赢得了市场。八十年代乃至九十年代初期的中国，英语和计算机都是热门的学科，但个人拥有电脑对于一个普通家庭来说还是一件渴望不可即的事。为游戏机配置一款键盘，让中国人能在游戏中学习计算机知识，同时又可以负担得起，就是这样的条件为裕兴创造了市场，创造了一个绝佳的机会。

产品对路，适应市场，这款产品一上市就得到了消费者的认可，经销商们争相上门提货。当时一个在西单商场租赁柜台的经销商，每周都亲自来我们公司取上十台八台的货，等卖完了再来取。

虽然还不成规模，但这些足以让裕兴的创业者们兴奋，他们感觉到了机遇的来临，祝总把这种学习机键盘的产品称作是裕兴发展的第一块基石。踏过这块基石，裕兴真正走上了创业的道路。

► 裕兴学习机的春天

学习机的路行得通，接下来他们继

续围绕这个项目研究、开发。1993年他们加大了一些投资，启动资金除了有投资人投入一大部分外，他们自己只拿出七、八千块钱。

“就这几千块钱还是我们几个以前给人家修电脑的时候攒起来的，三川公司赚到的钱是属于社科院的，全部上交了。”孙总如是说。

孙总的话让我觉得鼻子有些发酸，今天我们很难想象当初他们的处境，那个时代的大学生，人们眼中的骄子，院校科室里的研究员，竟然能够自降身段甘愿为人修理电脑，而所得则是用来支持自己的梦想，开创自己的事业。他们走了一条艰难的路，路上布满荆棘，他们用自己的血肉之躯将荆棘慢慢融化，他们用灵魂支持着自己的躯体。由这件小事可见，他们的成功不仅因为他们有眼光，有学识，还因为他们有坚韧的品质，是这份坚持鼓舞着他们穿过荆棘丛看到了美丽的绿洲。

1994年的春天，是裕兴学习机的春天，也是裕兴的春天。

一年几百台的产量让裕兴过着不温不饱的日子，这距离小康生活还是很遥远的。1993年小霸王学习机铺天盖地的广告打破了裕兴平淡的日子，祝总意识到学习机的市场要热起来了，这正是裕兴的一个机会。裕兴要发展，“产能”是首要解决的问题，加大产量，再借着竞争对手带给市场的热度，把自己的牌子也炒起来。

果然，裕兴在1994年春节期间迎来了学习机销售的第一波高潮，产品脱销了，整个市场都在抢货，经销商们竟然拿着现金到裕兴公司的门口排队。

这样的场面是我们难以想象的，如今厂商利用各种方式激励经销商，送汽车、返现金，鼓励经销商多多进货。而那时的裕兴恰恰相反，有股酒香不怕巷子深的劲头，甚至“不敢”“按需供应”了，对经销商只能实行限量分配。

学习机的市场终于被炒起来了，竞争对手们纷纷登场。但裕兴似乎并不惧怕竞争，他们一直在等待着这一天的到来。几年来，苦心经营积累的技术使他们在竞争中尽显优势，数次开创了学习机开发研究之先河。他们率先在学习机中加入了英汉词典功能，又首次把101键

的键盘引入了学习机。虽然当时南方的一些公司已经在生产一体化学习机了，而裕兴却仍在做分体机，比竞争对手慢了一拍。但是，在一个急速膨胀的市场中，这一点并没有给裕兴带来太大影响。1994年6月，裕兴开始了一体机的生产，从而使其产品又上了一个新的台阶。从此以后，裕兴加入了中国九十年代学习机市场的角逐者行列。



图为裕兴101键学习机。裕兴一直以技术领先，无论从软件方面还是硬件方面，都不断地大胆尝试创新。把学习机键盘从86键升级到101键，把学习机键盘的标准向电脑键盘的标准靠拢，是祝总在看过用户反馈来信后萌生的想法，也是祝总的一件得意之作。

从92年到95年是裕兴学习机业务快速发展的几年，裕兴以技术起家，靠技术发展，此时裕兴的技术已经走在了同类产品的前端。1995年对于学习机行业来说是竞争异常激烈的一年，大部分企业被淘汰出局，同时还出现了一些企业的不正当竞争现象。小霸王在其内刊《小霸王人》上以专家点评的形式刊登了两篇对裕兴的商业信誉、企业形象有所损害的文章。由于当时小霸王在业界内有着举足轻重的影响，他们的这一行为给裕兴的市场带来了非常不利的影响，迫不得已的情况下我们拿起法律的武器捍卫裕兴的权益与尊严，于是裕兴状告小霸王一案在全国掀起了不小的波澜。最终，裕兴以得到十一万元经济赔付的结果胜诉，对手的不正当竞争不但没有击溃我们，反而让我们因祸得福，这一场官司不仅让裕兴挽回了荣誉和形象，更借助了媒体的大肆报道，大大提升了裕兴在学习机行业内的知名度。这次较量使得小霸王的行业地位受到了一些影响，而96年小霸王公司内部也出现了问题，总经理请辞，公司元气大伤，从此一蹶不振。裕兴则充分利用这一年

的时间快速成长，赶超了同期排名在裕兴之前的一些竞品厂商，如金字塔、小教授等，进一步扩大了市场，最终奠定了自己在学习机领域中的领导者地位。

这个时候的裕兴无论是生产能力还是行业地位，都已经不再处于创业时期的那种被动的环境了，经过多年的努力他们在各方面均有所启获，接下来裕兴把战场转向了市场。要得到市场的认可，要在消费者群体中提高自己的知名度、品牌度，于是，在1997年暑假期间，裕兴的品牌形象出现在了中央电视台“央视黄金时段5秒标版广告”的屏幕上。

“学习好 用电脑，学得精 用裕兴。”，伴着“唐老鸭”经典的发声，这句广告词通过央视的屏幕，把裕兴传遍了祖国大江南北。那个暑假，裕兴的普及型电脑又一次创造了学习机销售的火爆的场面，裕兴的产品卖到了全国各地，裕兴的名字深深地印在了消费者的脑海里，裕兴这两个字回响在九州的上空。同时，裕兴还成为第一家登上享有“中国企业皇冠上的明珠”之称的中央电视台黄金时段广告的北京本土企业。

► 裕兴进军VCD市场 再创辉煌

1997年中国有了VCD影碟机。但此时，VCD市场却一直没有做起来，经过几个月的反复，直到1997年的年底，爱多、万利达、先科、新科等厂商通过市场广告的拉力和对渠道的推动力等诸多手段终于把VCD市场炒了起来，VCD进入了销售高峰，各地商场VCD产品几乎都处于脱销状态。

这种场面是惹人眼红的，祝总他们也一直在观望着市场的动态。97年年底前后，公司内部人员经过走访多地市场和对消费者消费习惯的具体分析，向公司提出了将学习机功能和VCD功能进行组合，通过差异化产品使裕兴涉足VCD领域的建议。祝总一贯高度重视来自于市场和用户方面的信息，他果断决定对裕兴是否上马差异化VCD产品的问题进行立项研究。此时公司出现了两种声音，一种支持的，另一种是反对的，反

对方认为，此时进入VCD市场有些晚，而且，当时还没有哪家企业推出过差异化的VCD产品。作为新的市场闯入者，我们没有任何可供借鉴的技术经验和市场经验。裕兴能否分到这一杯羹，能否收回研发、开模、生产的成本都是一个未知数。这时，祝总却表现得格外坚定。其实，他早已对裕兴进入VCD市场的战略和战术进行了深思熟虑的分析研究，对于裕兴电脑VCD的问题，他已成竹在胸了。

不久，科研部门传来了好消息，经过与我们的合作伙伴——芯片厂商——凌阳的共同研究，对方可以根据我们的要求将学习机芯片和VCD芯片整合成一颗全新的芯片。这种完全创新的芯片将成为未来裕兴电脑VCD的“大脑”，这就是此后在行业中十分著名的“3098芯片”。自此，无论是从市场需求还是产品形态、技术支持等方面，我们都有一定程度的把握。98年春节前后，祝总最终决定裕兴正式上马电脑VCD。裕兴电脑VCD研发设计工作便如火如荼地开展起来了。

裕兴电脑VCD从年初立项到推出产品，裕兴整个团队进行了艰苦的拼搏，直到8、9月终于完成了产品批量投产和上市前的准备工作。新品上市前的准备工作是非常紧张的，不光是体力方面的，还有来自精神上的压力。为了确保产品顺利上市，8月由陈福荣副总裁亲自带队一行四人来到深圳工厂进行产品批量生产前的最后攻关和质量监控。无数个辛勤的日夜，无数的劳碌奔波，他们终于赶在十一假期前，完成了向全国经销商铺货的所有工作。

1998年的十一假期，对于裕兴人来说说是段难忘的日子。裕兴315D电脑VCD的隆重上市收到了意想不到的效果——抢购场面火爆。先是大庆地区一炮打响，随后全国各地纷纷脱销。产品如期并顺利的上市了，而且也博得了头彩，大家如释重负，举杯欢呼。在接下来的一两个月里，裕兴电脑VCD更是连创佳绩，全国经销商抢货不断，工厂加班加点，提高产量，每月的产量、销量都是翻倍的增长。315D将裕兴顺利带入了VCD市场，也为裕兴带来了可观的收益。



图为315D裕兴电脑VCD，它将裕兴高调带入VCD市场，它让各地的经销商们苦苦守候在裕兴北京的库房外面，更有甚者，还出现了“劫货”事件。曾有一家辽宁经销商在带货返回的途中遭到劫持，“劫匪”只要裕兴的315D。当然，这场风波很快被平息了，裕兴好似一家之长，哭笑不得，而同时裕兴也是欣慰的，谁不愿看到自己的产品这样受人欢迎呢？

在之后的日子里，裕兴不断完善产品型号和各项产品功能，陆续推出带有软驱功能的电脑VCD、网络超级VCD、VCD影碟机、DVD影碟机等，市场方面也展开了地面、空中的立体攻势和系列公关行动，央视广告、电视系列短片、科普文章连载、免费培训活动、慰问出租车司机活动……随处可见、可听裕兴的名字。

1999年，裕兴乘势牵手众多影碟机行业优秀企业（包括软件开发企业、芯片供应商、出版机构、影碟机企业等）共同组成了中国首个电脑影碟机软硬件协作体，此举标志着裕兴已成为电脑影碟机行业的龙头企业，在行业中具有代表性地位。

► 裕兴香港创业板上市

如果说裕兴在过去的几年间，不断地成长，不断地创造佳绩，那么，2000年，就在世纪交替的这一年，裕兴所收获的已经远远无法用喜悦来形容了，庆功会上他们都流下了泪水，这泪水掺杂着喜悦、心酸、疲惫，还有新的憧憬。短短几年间，一家起于闾巷之中的民营企业，在香港的创业板正式挂牌上市了。

1996年中国股市暴涨，使得中国企业对中国的资本市场有了更新的认识；1998年，裕兴电脑VCD的热销把裕兴推向了一个高潮。当这些因素结合在一起

的时候，裕兴也开始酝酿着进入资本市场，酝酿着上市。

其实从1997年起公司的相关部门就开始着手公司上市前的准备工作了，但是由于当时的政策因素等问题，裕兴上市的计划在启动并运行了半年多以后便被搁置了。

直到1999年，作为微软维纳斯计划核心合作伙伴的裕兴在深圳高交会上受到各界媒体的关注，而此时，香港也传出了开辟创业板的消息。祝总在接受记者采访时高调表态，希望到香港创业板上市。良好的契机加上与香港投行们的积极接触，让裕兴的上市工作重新启动了。裕兴的机会来了，天时、地利、人和，充分的准备工作加之公司股权结构非常清晰，我们仅用了80多天便提交资料等待香港联交所的聆讯。

然而，世间的事情十之有八九都不会一直朝着一个既定的方向发展的。香港联交所所需的最后一道手续卡壳了，美国的路演也被迫停止，还处于兴奋状态中的人们几经周折之后才了解到事情的原委。经过多方的沟通与协调，最终问题得以解决，1999年12月，裕兴上市工作恢复运行。

2000年1月31日，裕兴在香港创业板正式挂牌上市。上市后公司股票涨势迅猛，在香港得到公众的热烈追捧。至此，裕兴上市工作圆满完成。在今天轻松的故事里，我们很难感受到当时裕兴人的艰辛与煎熬，但是在庆功宴上，祝总谈到上市经过时的三次哽咽让在座的裕兴员工、宾朋们潸然泪下的场面，也许会让我们的心有所触动。



图为2000年1月31日，裕兴电脑科技控股有限公司（股票代码：08005）在香港联交所创业

板成功挂牌上市后，祝维沙总裁和相关的各界人士在联交所的合影。当晚，裕兴还在香港香格里拉酒店举行了上市祝捷晚会，平谷县主要领导、工商东亚、西蒙斯律师行、普华会计师事务所以及香港各界人士与裕兴公司挂牌上市代表团的成员共计160余人参加了酒会。

公司上市了，她不再是以前那个流程简单的民营企业了，要对股东负责，对股民负责，要参与资本运作，要有更规范的管理制度，更专业的管理团队，更完善的生产体系，更具体的发展规划。

2002年，董事局召开重要会议，研究和讨论裕兴未来的发展方向和战略部署，引入专业管理团队，集团中高层以上的人员全部列席会议。会议最终将AV（Audio Vision即VCD、DVD产品）/ELP（e Learning Products即电子教育产品，如移动课堂、掌上课堂）/IA（Information Appliance即信息家电）确立为公司未来发展的三个主要方向。

2002年公司收购了盛邦强点电子（深圳）有限公司，并对其进行管理和资源整合，以扩大生产能力，降低生产成本，此举为开拓海外市场和国内OEM市场打下良好基础。2003年裕兴在广东省中山市火炬开发区投资建设生产基地——裕兴工业园区。新的生产基地将被建设成为集研究、开发、制造、销售为一体的现代化高科技企业园区，使集团当前生产能力提升一倍。2004年园区建设完成，规划使用土地117亩，建筑面积6.9万平方米，同年5月18日，园区正式投入使用。

公司的上市在裕兴历史上具有里程碑式的意义，同时它也几乎成为裕兴这二十年历史中的一个分水岭。

► 厚积薄发 裕兴开创IPTV新领域

2002年的三个产品发展方向中，AV产品随着市场发展规律的变化在2004年以后就慢慢淡出了；ELP产品的立项、研发和上市都比较顺利、迅速，但是销售情况却不够理想，市场反应不热烈，最终没有被作为主推项目；而当时正处于内部研发的萌芽状态的IA产品却在坚持了几年后有所起色。

裕兴人的创新意识一直引领着企业的发展步伐，早在2000年之初，我们的主流产品——电脑VCD还在热销之际，集团就已经开始思考下一代产品的方向了，在这种想法的驱动下，我们在VCD/DVD机上加上了以太网接口。这个看似不起眼的举动，其实意味着裕兴开始在萌芽状态中向宽带技术领域延伸了。

当时宽带音视频技术研发团队的规模并不大，也就4、5个人，他们既要刻苦钻研技术，又要全国到处跑，寻求合作项目。技术方面，研发小组从零做起，在碟机解决方案所用的平台上，一步步调出了第一个TCP/IP（传输控制协议/互联网协议）协议栈，几个月的时间使我们的VCD/DVD产品具备了宽带互联的基本条件，虽然产品型态比较简单，但却是名副其实的网络产品，从技术形态来看也完全可称作是IPTV产品雏形。业务方面，在与PCCW正式合作之前，裕兴还曾与聚友网络、中兴及长城宽带有过一些接触，但是这些接触仅仅停留在技术层面，并没有实质的合作。此时，更多的合作是为酒店和量贩式KTV提供宽带终端解决方案。



2002年裕兴推出了第一款基于DVD平台开发的宽带信息家电产品——裕兴宽带网视通，这款产品的推出标志着裕兴集团正式迈入信息家电产品的领域。

经过几年的不懈努力，宽带视频项目组终于在2003年迎来了事业的春天。经过三年的技术研究和两年的多方接触与技术合作，2003年裕兴集团成为香港电讯盈科在香港IPTV市场的唯一供货商，同年八月正式开始批量供货。在与PCCW的不断合作中，我们逐渐了解到IPTV在全球领域中的应用概念与发展空间，发现了它强大的市场潜力。与PCCW的合作给宽带视频项目组带来了新的活力与契机，也使得裕兴真正走向了未来IPTV的发展之路。

裕兴是中国国内早期致力于IPTV机

顶盒研发的企业，除了在香港与PCCW的合作外，裕兴在中国大陆地区、中国台湾地区和海外市场也逐渐开展了与不同领域企业的合作。

与国内行业客户的合作业务是从股票机和KTV的VOD点播系统开始的。股票机是最先进入市场商用的产品，当时裕兴和国内几家比较知名的股票运营商合作，将我们的产品与他们的服务器进行连接，用户可以通过这个终端产品进行实时大盘查询和在线下单。KTV娱乐方面的业务，裕兴与国内知名宽带技术开发商雷石及日本第一兴商（上海）公司进行合作，为KTV的数字化点歌系统提供终端硬件产品。随后，裕兴又涉足了国内的酒店、车载、学校等领域的业务。2006年中国第一条青藏铁路开通——世界上海拔最高、线路最长，也是我国的第一条数字化铁路，其VOD点播系统正是采用了裕兴的硬件设备。

2005年，裕兴软件与华为公司在进行了几年的摸索合作后正式确立IPTV战略合作伙伴关系。直至今日，我们仍保持着稳定的合作关系，裕兴IPTV机顶盒，已经开始大量供货给广东省、湖北省、四川省、辽宁省及上海市等境内的省市。2009年初又进入国内有线电视机顶盒市场，2009年底裕兴自主研发的“标清双向数码有线电视机顶盒”成功进入绍兴市场。

在国内业务遍地开花的同时，裕兴也吸引了海外企业的关注。2004年与日本本土最大的互联网电视内容供应商——Enterwave（原名：GEOBB）建立合作伙伴关系，累计发货达16万台；2006年又成功签约摩洛哥第一大综合运营商——摩洛哥电信，累计出货量超过100万台，MRG排名全球第二亚洲第一；2007年进入西班牙、英国、北美等高端市场；2008年，裕兴与领先的法国CA公司Viaccess及以色列中间件公司Orca建立战略合作……至今，裕兴IPTV机顶盒批量进入澳洲、俄罗斯、比利时、捷克、罗马尼亚等国，服务全球16个国家20个客户，累计供货超过250万台。

IPTV国内外市场不断传来佳绩的同

时，我们的技术研发团队也不断成熟并向国际化标准靠近，2005年之后，我们开始把IPTV机顶盒产品更加系列化、多元化。解决方案上，它可以支持多个上游厂商的产品，以对抗白热化的国际竞争；产品方面，也是从第一代以MPEG1（VCD技术）和第二代以MPEG2（DVD技术）为核心的机顶盒，一直发展到了现在的以H.264为核心的第三代产品；从产品形态上，它扩展出DVB双模系列、PVR系列、网络下载系统等多种产品。



图中产品为裕兴全新设计产品YX-6936U。该产品是为澳大利亚客户FetchTV定制的一款高端双模机顶盒产品。硬件设计基于Broadcom新一代IPTV单芯片解决方案BCM741，除支持高清多格式解码外，还支持3D图形加速，平台具有较高的集成度和系统性能。

从1991年裕兴机械电子研究所到今天，我们整整走过了二十个年头，二十年对一家民营企业意味着什么？一家拥有五家全资子公司的集团企业，对于白手起家的创始人来说意味着什么？从起于闾巷到把生意做到了全世界，对于裕兴人意味着什么？风风雨雨，兢兢业业。其实，再多词汇也不够去描述这二十年的风雨历程，也不够去形容裕兴曾经历的酸甜苦辣。二十年是青春，是心血，是全心全意的付出与爱。

裕兴的故事讲完了，在这短短的几页白纸上，你看到的不只是这几千个汉字，几千个标点，几千句话。而是裕兴人一步一步用思想，用灵魂，用身体谱写出来的乐章，是裕兴人集体智慧与力量的一幅绝美画卷。二十年的故事讲完了，这却不是结束，而是开始，是裕兴下一个二十年的开始，是裕兴下一个辉煌的卷首语。

裕兴历年(部分)产品列表

Products



1991年-1998年期间以学习机和普及型电脑为主要产线的裕兴软硬件产品

- 裕兴万用游戏卡
- 裕兴电脑学习机 (74键/86键/101键/586/686型)
- 裕兴电子发声书
- 裕兴电子琴
- 裕兴电脑复读机 (F210/F212)
- 裕兴新世纪普及型电脑 (A/B/C/D型)
- 裕兴98普及型电脑(WPS97II)
- 裕兴多媒体普及型电脑(F型/经济型)
- 办公系列软件:《裕兴WPS文字处理》
- 多媒体系列软件:《小博士英语》
- 英语学习软件:《小学英语》、《中学英语词通》、《英汉词典》、《英语900句》
- 家用系列软件:《名片管理》、《家庭理财》
- 学电脑软件:《学电脑》、《电脑打字教程》、《中文BASIC编程》、《学WINDOWS 95》
- 上网软件:《裕兴中文上网软件》、《裕兴瀛海威上网软件》、《中国电信 1 6 3 上网软件》
- 幼教系列软件:《智慧城》、《数学教师》
- 裕兴中小学同步训练与辅导系列软件
- 中小学教学辅助系列软件
- 游戏系列软件



1999年-2001年期间以电脑VCD和VCD为主要产线的裕兴软硬件产品

- 裕兴电脑VCD (315B/315D1/315D2A/315G)
- 裕兴宽容超级VCD (YX - 308)
- 裕兴宽容VCD (YX - 301)
- 裕兴电脑学习机 (多媒体1号)
- 裕兴电脑超级VCD (319A/B)
- 裕兴超级A + VCD(YX-309A/B)
- 裕兴电脑复读机 (F41/42/43/61/83/84)
- 裕兴电脑复读机 (W11/13/21/31)
- 裕兴健舞毯
- 裕兴VCD (YX - 302A)
- 裕兴丽声DVD (YX - 801A)
- 裕兴电脑DVD (YX - 815)
- 裕兴电脑超级学习机 (919/新1号)
- 裕兴多媒体网络教室
- 裕兴丽声超级VCD(YX - 306B/307A/601A/606A/B)
- 裕兴电脑超级VCD(YX - 316A/B)
- 裕兴MP3VCD(YX - 303B/317A/B)
- 裕兴多媒体超级VCD(YX - 621A/C)
- 裕兴多媒体DVD(YX - 821A)
- 裕兴网络超级VCD(YX - 661A)
- 裕兴双解码DVD(YX - 823A)
- 裕兴多功能DVD(YX - 861B)
- 裕兴调制解调器
- 裕兴电脑复读机系列软件
- 裕兴电脑网络教室系统及应用软件
- 裕兴 V C D 健舞毯软件
- 联众网络游戏软件



2002年-2004年期间以DVD为主要产线的裕兴软硬件产品

- 裕兴四解码DVD(YX - 822A/822C)
- 裕兴数码逐行扫描DVD(YX - 823B)
- 裕兴数码多媒体超级VCD(YX - 621B)
- 裕兴数码超薄MP3VCD(YX - 102A/B)
- 裕兴数码超薄四解码DVD(YX - 822B/822D)
- 裕兴数码丽声超级VCD(YX - 608A/C/622A)
- 裕兴移动课堂(YX-6618)
- 裕兴超级DVD (YX-863A/B/869A)
- 裕兴超薄MP3VCD (YX103A/B)
- 裕兴数码超级DVD (YX - 866A/868A/B)
- 裕兴数码双超薄逐行扫描DVD (YX - 826A/B/C/823D/828A)
- 裕兴数码电脑超级VCD (YX - 662A)
- 裕兴数码双超薄MP3VCD (YX - 105A)
- 裕兴数码双超薄超级VCD (YX - 606A/B/D)
- 裕兴数码双超薄超级DVD (YX - 866B)
- 裕兴数码双超薄DVD (YX - 828B/829A)
- 裕兴数码超级MP3VCD(YX - 106A)
- 裕兴数码MPEG4DVD视盘机(YX - 827A)
- 裕兴数码DVD影碟机(YX - 825A)
- 裕兴掌上课堂(YX-6767)
- 裕兴点读机



2005年-2011年期间以宽带网络机顶盒为主要产线的裕兴软硬件产品

- 裕兴窄带机顶盒 (股票机YX-5001)
- 裕兴酒店电视VOD组件(YX-5211)
- 裕兴车载VOD组件 (YX-5211E)
- 裕兴宽带 (多功能) 网视通 (YX-5218C)
- 裕兴宽带 (酒店) 网视通 (YX-5213A系列)
- 裕兴宽带 (卡拉OK)网视通 (YX-5211C/D/5210F)
- 酒店数字化点播系统软件V1.0
- 裕兴宽带 (VOD) 网视通 (YX-5218N/P系列/5212系列 / 5253系列)
- 裕兴IPTV机顶盒(海外) (56XX系列/572X系列)
- IPTV机顶盒系统软件V1.0/2.0
- 裕兴IPTV机顶盒(国内) (56XX系列/5253系列)
- 中国电信IPTV 2.0系统终端软件 (标清)
- 华为Bxxx系统终端软件 (标清)
- 裕兴IPTV高清机顶盒(国内) (210X系列/510X系列)
- 中国电信IPTV 2.0系统软件 (高清)
- 数字家庭播放系统软件 - DLNA1.5
- 裕兴IPTV高清机顶盒 (海外) (5711系列)
- 裕兴IPTV高清机顶盒 (6911/6921系列)
- 裕兴IPTV高清机顶盒 (6916系列)
- 高清晰IPTV机顶盒系统软件V1.0/2.0/3.0
- 裕兴IP硬盘音乐播放器 (YX-5981A)
- Telefonica Music Box播放器
- 裕兴双模 / 多模IPTV机顶盒(YX6936U/YX2118S)
- DVB-C/T/S Player

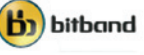
我们的客户

Customers



我们的合作伙伴

Partners



www.yuxing.com.cn

裕兴集团

是实业与投资相结合的集团化公司：

实业方面，以宽带网络数码影音产品为龙头，着力于信息家电、数码电子消费产品、OEM三个业务方向的市场开拓，兼具软硬件研发、规模制造、市场营销和客户服务等多方面综合能力；

裕兴在宽带数码影音技术产品领域中是全球范围内出色的解决方案提供商和定制产品制造商；

投资方面，以价值投资为原则，坚持稳健投资、团队运作的特点，通过金融创新等手段，在保值基础上获得资产稳定增值。

裕兴

2011年1月总第14期

主 办 裕兴集团
出 版 《裕兴》编辑部

顾 问 李振环 金维克
总编审 王安中
总 编 黄为
主 编 张莹

编 辑 张莹 杜君芳 张森 陈丽敏 苏友泉 Angel

地 址 北京市西城区德胜门外新风街2号天成科技大厦B座7层
邮 编 100088
电 话 86-10-62352535-562
Emai zhangying@yu-xing.com