

# 九洲公司的四句座右铭

Alexander Wiese

JIUZHOU

在地铁站的上面会找到一家卫星接收机公司吗？会的：在中国的深圳，九洲公司就是这样一家公司。当你走出地铁1号线车公庙车站的“D”出口时，你将会发现自己正在处深南大街上的最大一座办公大楼的大厅里；这里位于香港对面的深圳经济特区的福田区。

可是，九洲的员工们以后将再也不能够享受到与地铁站近在咫尺的便利了。“几个月后，我们将搬进我们自己的新办公大楼了”，九洲的营销总监助理李琳达对此做了说明，行销总监经理唐二嫚则解释说：“我们正处于成长阶段”。

除了行政管理人员之外，他们还有250名工程师、软件开发和程序设计师。他们都在致力于DVB和IP电视(DSL)产品的开发，还有一个新产品线，即内置DVB接收机的LCD电视。

除了深圳的九洲办公室之外，他们在北京分公司聘用了50个DVB-C软件专家，在绵阳还有100名程序设计师在忙碌着。生产设备位于深圳。这个庞大的研发队伍中软件占80%，硬件占20%。九洲的设计工作全部由自己来做；只有标准芯片集是从一个承包商处获得。技术主管刘大卫谈到：“对于高清电视来说，其芯片集来自ST和ATI，对于SD来说，我们则使用中等价位的NEC和Conexant芯片和低价位的Cheertek芯片”。对于九洲来说付费电视的运营商是关键的客户基础：他们



营销总监助理李林达(中)、海外销售经理黄伟(右)和技术总监刘大卫(左)站在公司卫星接收机产品展示墙前面，九洲的产品在市场上使用DION的品牌。

购买接收设备的数量很大。依照刘大卫的话：“我们现在能够为NDS、Irdeto、Viaccess和Conax生产机顶盒，很快也会包括Nagravision”。

尽管付费电视用户的数量很多，但是70%的产品仍是简单的免费卫星接收机，只有20%是CI/CA机，另外10%带有PVR功

能。海外销售经理黄伟这样说道：“在2005年里，我们出口的产品大约占总产量的80%，而在2006年，这个比例约为65%，我们期望在2007年做到50%”。

这些数字意味着什么呢？就是中国国内市场的需求在戏剧性地增加！尽管出口的比例减少了，九洲正期待着在2007年海外的销售有所增加。

黄伟也正在推进这个目标：“在2007年，我们正在计划参与许多展销会，包括科隆的ANGA Cologne、印度的Scat、美国的NBA、伊斯坦布尔的CeBIT、北京的CCBN 和新加坡的CommunicAsia等展会。除此之外，还有每年两次的广交会（4月15~20日和10月15~20日）和几乎同时召开的香港电子展（4月12~17日和10月12~17日）。

为了要促进自身发展，九洲采用了四点座右铭：1. 最好的质量；2. 快速的决策；3. 客户是我们的伙伴；4. 公平的价格。对于2007年，九洲承诺要在第二季度开始时开发出一款DVB-S2高清电视接收机和一款内置DVB-S2接收机的LCD电视，到年底，还要将一款DVB-S2接收机整合上PVR功能。

我们不能等候！



海外销售经理黄伟在展示出口市场的分区：欧洲（包括俄罗斯）占九洲出口的45%，中东占30%，东南亚占20%，其余5%分布在澳洲和北美。



销售团队在工作，九洲的订单从这里接收并交到员工手上。



软件开发工程师工作室一瞥。



没有实验部门的努力就不会取得进步。原型机在这里组装和试验。



实际的生产：照片显示的是卫星接收机装配线的一部分。