

# 朱建华：坚信自己 行胜于言

文 / 付清芬



朱建华，清华大学精密仪器系学士（1992）、硕士（1994），1994—1998年任中国技术进出口总公司销售经理，1998年至今任北京永新视博数字电视技术有限公司董事长、中华数字电视控股有限公司首席执行官，清华企业家协会（TEEC）2008创业奖获得者。

朱建华出生在湖南湘西一个普通的医生家庭，家里有兄弟姐妹五个。他天资聪颖，上学时就常是班上的第一名，高中时参加湖南省的物理竞赛竟得了一等奖，这让他在少年时代就开始对自己建立了信心，而这种自信也成就了他未来的学业和事业。

87年高考时，作为学校的尖子生，朱建华自然就落得了报考清华的任务。因为有一双好眼力，他便填报了精密仪器的志愿，然后就一切顺利地进了清华大学的精密仪器系。入学后，他的专业成绩优异，还因为爱好建筑而兼修了土木系的双学位课程。学习之余，他积极参加各类文艺活动，参演的小品还拿过全校一等奖。他还担任过系团委宣传部长、学生会主席，让当年精仪系的学生工作在校独占鳌头，遥遥领先。大学毕业后，他留校攻读研究生，并且在1994年提前毕业。

毕业后，朱建华进入了中国技术进出口总公司做销售经理，负责向越南等国家出口发电设备。他的工作业绩突出，销售额一度占到全处的三分之一，在以经贸大学毕业生为主的进出口领域内打开了一片天地。

1998年，中国广播电视台行业正在酝酿一场数字化技术的变革，为了把握机遇，朱建华毅然放弃国企的铁饭碗，与清华校友卢增祥共同创建了清华永新信息工程有限公司，专注于数字电视技术的开发应用，经过十几年的耕耘，逐渐

发展成该领域的领跑者。

## 自主创新，打破垄断

数字电视的核心技术是数字电视有条件接受系统（简称CA），CA可以帮助数字电视网络运营商控制内容和增值服务分发，对传输信号进行加密解密，阻止未经授权的用户接入其网络。简单的说CA就是数字电视这个“身体”的“脊柱”。2000年左右，中国数字电视产业刚刚起步，市场基本上被欧美和日本等国家技术垄断之中，在上世纪八十年代就开始了研究CA，掌握了领先的技术，并且纷纷进入中国市场。面对虎视眈眈的“外国狼”，朱建华和他的团队感受到了研发民族自主品牌数字电视技术的重大责任和使命，也预见了中国数字电视产业未来的巨大机遇，成了中国最早从事数字技术研发的团队之一。

经过不懈的努力，这个扛着民族自主研发的大旗，以出身清华大学为主的技术团队推出了符合国内市场特色的技术解决方案，也以此奠定了其在国内数字电视行业与市场中的重要地位。2001年永新视博被指定为首选的CA国内厂家，两年后成为国内首个通过CA入网认证测试的厂商。2003年12月，永新视博数字电视广播CA成为国内第一个通过广电总局入网认证测试，完全拥有民族自主知识产权的有条件接收系统。

但是技术迅速成熟的同时，市场

的应用却非常有限，由于数字电视的地面标准未定，数字电视的市场渗透水平非常低，市场发展缓慢。2005年，永新视博在数字电视技术领域默默耕耘了五年后依然看不见曙光，步入了低谷，公司的股东都退出了。在这危急和转折的时刻，朱建华和他的管理技术团队没有放弃，他们坚信这个行业一定会起来，而行业一旦起来，那么永新视博也一定能做到行业的领先，正是这样的信念让他坚定地带领团队在数字电视行业里一路披荆斩棘，开拓前进。

为了拓展国有技术的应用范围，朱建华带领永新视博营销及研发团队进行艰苦创业，对各地电视运营商开展了一城又一城的攻坚突破，足迹踏遍全中国31个省市，最终签约中央电视台、国家广电总局“全国有线电视监测网”等项目。凭借有中国特色的技术解决方案，优质的售后服务以及与行业伙伴良好的合作关系，在中国数字电视产业大幕拉开之时，他们迅速崛起，市场份额占据了85%以上，打破外国企业对中国CA市场的垄断，缩减了成本、拉低了价格，打开了中国电视数字化广泛使用国有技术的新局面。

## 多年耕耘，缔造辉煌

2007年，为了让公司有更好更快的发展，作为永新视博数字电视公司首席执行官，朱建华带领着自己的团队，辗转美国的各个城市，向美国介绍中国的数字电视产业和安全保护的企业，终于在9月5日，朱建华亲自敲响了钟声，永新视博作为国内首家数字电视企业成功在美国纽约交易所上市。回忆起上市当天的情景，朱建华还心有起伏，他说虽然他历来淡定，但是作为第一个在纽交所上市的中国

数字电视企业，升旗、敲钟和掌声还是让他感到阵阵的激动和荣光。

随着中国电视数字化的发展，永新视博作为民族企业的代表又开始走向国际市场，从最早的蒙古国、加纳、委内瑞拉，到今年的泰国、缅甸、尼泊尔，永新视博从周边国家做起，不断扩大着自己的市场版图，实现着“中国制造”到“中国创造”的跨越。

十余年的辛勤耕耘，永新视博成就卓著：第一个服务于海国家级卫星电视的中国条件接收系统提供商；位列中国CAS市场占有率第一名，是第一家在美国纽约证券交易所上市的中国数字电视产业公司，多项中国数字电视行业标准的制订单位之一，“中国广电行业十大民族品牌”之一。截止目前，永新视博条件接收系统全国覆盖用户超过2亿，覆盖全世界近300余家电视运营商，发卡量突破7000万张，机顶盒合作伙伴超过100家……在中国的数字电视技术与服务提供商中，永新视博综合实力持续第一，在全球有线数字电视领域也首屈一指。

回顾率领永新视博努力前行的路程，朱建华认为，“广播电视台数字化既是中国信息化工程的一次升级，也是一项民生工程。作为民族企业的代表，我们主要的工作就是致力于推动中国广电事业的发展，将自有自主知识产权技术应用在推动中国电视数字化的历程之中，为国家信息化工程、为丰富百姓生活做出努力和贡献。”

## 不断开拓，发掘“新矿”

2007年上市之后，站在新的起点上，朱建华依然坚持和自信地前行，带领着永新视博坚守技术本色，深耕广种。在现有数字电视条件接收业务

之外，他们也在寻觅“下一个井喷的油井”。经过公司内部的讨论，朱建华与小伙伴们确定了一个发展战略：“以安全产品为中心，以终端和基于终端的运营为基本点”，在公司内部进行新业务孵化。

2008年永新视博在内部建立了“新业务部门”，“只要有好的想法，公司就会全力支持，开拓创新，使企业走的更高更快更强。”正是在这种开放进取的心态下，一大批数字电视的延展项目通过调研、立项、可行性分析、最终的评审从中孵化，逐步发展成了后来的佳视互动的智能机顶盒、视博云计算等方向，以及大终端、超影、家庭院线等业务。

三网融合的不断发展，给智能电视终端这个市场带来了新的机会，“未来可以把各种应用直接安装到电视终端上，像智能手机一样，变成能容纳各种应用的一个开放平台”，朱建华说。佳视互动正是专门负责智能机顶盒研发及其互动增值业务开展的公司。佳视互动的第一代产品，电视已不仅仅是电视，还是游戏机、远程教育平台，能上网冲浪甚至视频电话；其与观看者的互动关系，不仅是用传统的遥控器以鼠标的形式选择应用，随后又得到了芯片领域的顶级企业Intel的注资，同时联合了联想，共同推动智能终端的发展，其联合推出的家庭智能娱乐终端K80的问世，便一举造就了中国广电行业智能机顶盒的传奇。

随着云计算技术的兴起和成熟，永新视博也在着力发展视频云计算技术。2011年，永新视博成立了全资子公司视博云科技，发布了视博云计算平台，将云端的flash、游戏、教育等应用程序的计算结果，以视频的方式完成传输，从而为现在已经广泛部署

的各种终端提供复杂多样的服务。目前视博云正在进行市场化商业运作的全面推广。

2011年，永新视博还牵头成立了“中国广电家庭院线联盟”，致力于打造院线之外最大的电影发行渠道，目前，加盟成员覆盖国内用户超过4000万。他们通过集结国内外主要电影版权渠道和实力片商的优质资源，利用先进的版权保护技术，打击盗版，把市场上的最新电影统统送进客厅，让用户以与盗版相同的成本观看正版影片。可以说，他们正在尝试引领一个比网络视频效果更优质，比影院更惬意实惠，有线电视的“家庭院线”观影新潮流。目前，这项业务正在试点城市如火如荼地

开展之中，也将在未来惠及越来越多的城市和地区。

### 播撒爱心，行胜于言

在为公司、为广电业务发展努力的同时，朱建华也积极主导了一些慈善公益活动。2007年为成都慈善总会捐款10万元，用于寒门学子入学；2008年四川地震后，第一时间筹集200万元捐建“视博博爱小学”；2009年全国抵抗甲流期间，组织公司员工为患病的同事家属捐助7万元的手术费等，爱心的脚步从不停歇。平时也积极支持公司的“太阳村”援助等爱心活动。2010年，为了支持清华母校的教育事业，扶持品学兼优、家境贫困

的在校生，他创立了奖学金，捐赠30万人民币。

创业多年，不管是智能机顶盒、视频云计算还是家庭院线，朱建华一直坚持行胜于言的清华风格，心怀着技术立国、产业报国的理想，像园丁一样辛勤地耕耘着永新视博这个盛产数字电视技术的苗圃。数字电视代表了一种新的生活方式和愿景，如今它早就深入中国千家万户，也受到国际投资者的热烈追捧，未来中国数字电视市场的发展前景广阔。恒信有德建业，朴实无华修身，朱建华将充满信心地带领永新视博继续在数字电视技术的道路上迈进，继续打造中国数字电视技术的传奇。 C

夏朝阳的大学生涯，正是这个国家充满着对经济发展极度渴望的年代。夏朝阳选择经济学，为他日后跨入资本圈子铺下了第一个台阶。1996年，完成了直博课程的夏朝阳获得清华大学热能工程系和德国济根（Siegen）大学动力工程研究所联合培养的工学博士学位，并于同年进入中信证券（SH.600030）工作。之后历任中信证券西南管理总部副总经理、投资银行总部副总经理；清华同方（SH.600100）投资发展部总经理；博奥生物财务总监、执行副总裁、高级副总裁，获“博奥生物杰出创始人”荣誉称号；万东医疗（SH.600055）董事、董事会薪酬与考核委员会委员；清华控股党委委员。

### 职场故事

1999年，夏朝阳刚满30岁，正以重庆为常驻地，主持中信证券在西南地区（含西藏）的投资银行业务，接到了给重庆力帆发行企业债券的活儿。当年力帆董事长尹明善正好60岁，力帆不过才创立7年，正在谋求新一轮的腾飞机会。

30岁的小夏和60岁的老尹多次就企业发行债券进行讨论，居然成为忘年交。彼时力帆刚刚经历了飞速发展期，也希望借此发行企业债券的机会，为企业迈上新的台阶奠定基础。但是力帆要想顺利实现企业债券的发行，需要重新梳理整肃企业结构，以打造符合监管要求的发债主体。为此，两人多次在当时重庆大礼堂边上的人民宾馆里，冥思苦想，反复研判，最后理顺了尹氏家族关于企业产权的内部分配问题，顺利注册成立了合格的发债主体——力帆集团，并在此基础上建立和完善了力帆的现代企业制度。与此同时，夏朝阳还和中信



银行重庆分行行长一道，为尹明善设计出一套免担保模式的债券发行方案，解决了力帆发行企业债券的又一个重大问题。

而力帆的故事并没有完。当时力帆所发行的5,000万元债券在重庆地区只卖掉1,500万元，夏朝阳利用中信证券的渠道，将剩下部分债券转到河北、江苏两地销售，很快售罄。这个事情被尹明善记在心里，直到2010年10月力帆集团（SH.601777）IPO上市前夕，夏与尹在从重庆飞往北京的飞机上偶遇，老尹还是会提到这5,000万债券。

### 创业人生

2008年2月，夏朝阳开始自己的创业之旅，他主持创建本见投资（北京）有限公司并任董事长，还与他的合伙人一起共同创建常春藤资本并任发起合伙人。截至目前，作为发起合伙人之一共同主持管理三只人民币基金和两只美元基金，基金总规模超过人民币15亿元，累计投资26家企业。其中，5家已经分别在美国纽约证券交易所（无锡尚德：STP、江西赛维：LDK）、纳斯达克交易所（汉庭酒店：HTHT）、香港联交所（盈德气



体：02168）和深圳证券交易所中小板（中科金财：002657）成功IPO上市，另有四家企业已在国内A股市场提交正式IPO或借壳上市申请。

作为一名职业投资人，夏朝阳认为中国与美国这两个经济体非常相似，有相似的国土面积，相似的资源承载力，包括人力资源和环境资源都能够承载国民经济在几乎所有行业领域的长期可持续发展。目前中国投资领域属于供需两旺的局面，一边是不同行业大量的项目需要钱，一边是有大量的资金沉淀在投资客手里。这里面就有很大的机会等待我们去挖掘。面对机遇与挑战，夏朝阳的策略就是六个字：“抓紧做，不着急”。 C

（本文原载重庆商报，本刊选载了部分内容）

## 夏朝阳：巫峡走出的清华博士

文 / 李璐



夏朝阳，重庆人，清华大学工学学士、经济学学士（1992），热能工程系工学博士（1996）。曾任中信证券投资银行总部副总经理、西南管理总部副总经理，同方股份投资发展部总经理，博奥生物核心创始人、财务总监、执行副总裁、高级副总裁，万东医疗董事、董事会薪酬与考核委员会委员，清华控股党委委员等职。现任常春藤资本创始合伙人、本见投资（北京）有限公司董事长。

### 天之骄子

翻看夏朝阳的履历，和大多数企业高管创业的模板类似，都是以优异成绩进入名校，然后进入名企，经历了管理层生涯历练，最后修成正果。

1969年出生的夏朝阳在高中毕业之前除了去当时的地区首府万县市参加各种文化和体育比赛，就没有离开过家乡巫山。三峡库区小城青年夏朝阳最后以理想的成绩考入清华大学热能工程系。不安分的因子让夏朝阳一直期待释放自己的活力，于是他成为班长、团支书和系研究生团委书记，并且同时兼修了第二学位经济学。