



12 成都财富全球论坛·特别报道

Fortune Global Forum 2013 Chengdu

百纳信息：海豚从硅谷游到成都

■ 贺华玲 报道

在手机屏幕上,用户画出字符“W”,浏览器便带你直接进入到新浪微博;画出字符“B”,便可以迅即进入百度……一条“海豚”从美国硅谷迁移“回游”到成都。2012年6月,百纳信息技术有限公司将总部迁至成都。继获红杉资本和经纬创投千万美元投资后,百纳信息的核心产品“海豚”浏览器来到成都又获高通战略投资。

百纳信息创始人、CEO 杨永智曾被评为“微软全球最有价值专家”,因为看好移动互联网的未来,他辞去了微软的工作,创立百纳信息。2013 成都财富全球论坛之际,百纳信息也将迎来一周年生日庆典。杨永智和他的伙伴们相信更宽广的舞台正在向他们敞开。

产品优势 手指一划去想去的地方

海豚浏览器是谷歌安卓市场上第一个支持手势操控的浏览器。在手机屏幕上,用户画出字符“W”,浏览器便带你直接进入到新浪微博;画出字符“B”,便可以迅即进入百度……2010年,海豚浏览器在美国上市,发布首月,用户下载量便达到了25万次。

目前,除支持手势操作外,海豚浏览器还开发了海豚声呐功能。打开海豚浏览器,对着手机话筒说出网页名,海豚浏览器便能“听话”地带你进入该网页。

据百纳信息副总裁、成都公司总经理梁振透露,海豚浏览器已在全球累计拥有超过8000万用户,其中海外用户约占70%。海豚在国内外已与Facebook、KDDI、SK、高通、中国电信等知名厂商建立战略合作关系。产品全球化战略正逐步实现。2011年7月,海豚浏览器获红杉资本和经纬创投首轮千万美元投资,2012年9月,获高通战略投资。

创业背景 老外吃鱼给他带来灵感

说起这款海豚浏览器的诞生,还得从一条“鱼”说起。一次,杨永智在餐厅吃



饭,对面一老外想吃鱼,可中文还没学利索,便掏出iPhone涂鸦出一条鱼。这让杨永智大受启发。而后,杨永智带领团队基于多点触控技术,开发出这款支持手势操作的浏览器。“海豚”这个名字正好契合公司给用户提供个性化浏览器的目标,让浏览器尽可能地聪明、友好、且极具交互性。

百纳信息创始人、CEO 杨永智并非计算机专业出身,但对计算机痴迷,让他开始自学。2000年,杨永智创立联创工作室,为创业做准备。到杨永智毕业时,包括他在内的4名联创成员,被评为“微软全球最有价值专家”。比尔·盖茨还邀请他去家中做客。

2006年,杨永智加入微软。2009年,他辞去了在微软的工作,并于2010年创

立百纳信息。公司很多员工与杨永智一样,看好移动互联网的未来。梁振于2012年6月加入百纳,他确信未来将是移动互联网的时代。

政策支持 产业规划吸引了他们

在安卓市场上开发了上百款应用产品后,2010年初,百纳信息开始聚焦“海豚浏览器”这款产品。产品以其创新手势操作、全面HTML5支持等获得用户的青睐,依靠口碑传播,迅速走红。

2011年5月,百纳信息为海豚浏览器开拓国内市场。2012年3月,公司开始和成都高新区接触。

“我们起初只是想在成都布局,没有想到‘总部’迁移的事情,”梁振谈到,“我们在和高新区谈的时候,发现高新区领导对移动互联网产业规划非常专业,而我们主力研发的浏览器需要这样的产业平台。”2012年4月,百纳信息在成都成立研发中心,6月,公司全球总部落户成都高新区。

就在2012年6月,成都高新区《关于加快移动互联网产业发展的意见》出炉;3个月后,《成都高新区加快移动产业发展的若干政策》出台,其中共明确了十项具体措施,分别针对资金、人才和服务等方面为移动互联网产业提供扶持。受成都高新区的支持,海豚浏览器与中国电信天翼空间联合发起“翼起来·创业咖啡馆”在天府软件园开业,希望以此打造西南地区的IT创业平台。

创新模式 整合应用内容更个性化

在国内,由于用户使用习惯,海豚面临以“省流量”为核心优势的UC浏览器、Opera的竞争。面对竞争对手,百纳信息表示,要找到一个创新的商业模式,以一个更为开放的游戏规则建立自己的广阔平台。

“我们现在的目标是把产品做好,”梁振表示,“产品发展的重点放在了用户体验上,未来带宽会越来越廉价,尤其是我们看了苹果成长的例子后,更意识到未来第三方浏览器的体验会非常重要。”

“用手机浏览器来整合后端与浏览器相容的应用产品,进而塑造平台化的网络入口。”梁振表示,这种发展模式符合用户需求,也可以给公司带来赢利。浏览器的延展空间,让海豚浏览器已经在尝试整合应用内容建立赢利渠道,而简单、追求个性化的服务,也让海豚获得了发展空间。

盈利模式上,据公司方面透露,首先是海豚浏览器将开发者的应用推给用户使用,赢利与开发者以一定比例分成;第二个赢利渠道就是广告,即与第三方合作在浏览器上推出广告。显然,百纳信息对于未来发展,有着极大的“野心”,而眼下的核心任务便是打造平台,聚集人气。

“独孤求败”与成都机遇

■ 贺华玲 报道

独孤求败,金庸武侠中从未出场过的高手,其绝世武功让后人难以望其项背。在成都闹市区的一栋大厦里,成都网成科技有限公司总经理孙重羽,带领团队经过近三年的研发,大型武侠网游《独孤求败》于去年11月上线。上线首月,同时在线人数便接近3万人,收入近700万元,引来投资界的广泛关注。去年底,该游戏走出国门,登陆越南,目前在线人数已过万人。公司版权金及分成收入近1500万元。

今年,公司另外一款魔幻风格的网游已开工制作,预计10月上线。在手机网游方面,公司也大力开发投入,其中一款手机网游《斗破三国》预计下月上线。

创业仅3年,在游戏江湖中却已崭露头角,孙重羽有着怎样的独门秘笈?

武艺高强 上线首月赢得近3万玩家

在成都市新开街一栋大厦的办公室里,记者见到了成都网成科技有限公司(以下简称网成科技)总经理孙重羽,较快的语速,机敏的反应,新潮、睿智而不乏沉稳。至今,孙重羽已在网游江湖中“打斗”十多年。

桃花岛、古墓派、全真教、大理、丐帮……诸多门派牵制、联手,网游《独孤求败》融合多部金庸经典名著,玩家不仅可在其中习得三十六路打狗棒法,又可参透浩气横生的全真剑法,还有桃花岛主黄药师的独创绝学……

《独孤求败》上线首月便聚集近3万玩家,单月收入近700万元。《独孤求败》还跨出国门,登陆了越南。目前,公司版权金及分成收入近1500万元。这家创立仅3年的公司引起了业界、投资界的关注。

大学装饰艺术设计专业毕业后,孙重羽先后在金山、网易等公司任职。2006年,孙重羽任网易成都工作室总监。经历了十来年的职场历练,参与了《流星蝴蝶剑》、《春秋Q传》等多款网游开发后,孙重羽决定创业,独立开发一款属于自己的武侠游戏。2010年3月,孙重羽带领团队在高新区注册成立了网成科技。

闭关修炼 “微创新”是团队的制胜秘笈

上线首月便显露出不俗“武功”,背后却是两年多的“闭关”修炼。无论是网络技术,还是故事情节策划,都力求精益求精。眼下,《独孤求败》玩家所体验到的诸多门派争斗、武功绝学,实质上经历了多次的改版。

“微创新”是团队的制胜秘笈。为了让玩家体验在小说、电视剧中无法领略的亲身参与感,游戏通过设计,让玩家可以带领郭靖、黄蓉这些武侠角色去战斗,看着他们从小游侠慢慢成长为名侠。游戏中还开发了结婚系统,让玩家体验神仙眷侣般的江湖之旅。

公司的发展并非一帆风顺。在开发工作进行了近一年半后,2011年,当孙重羽拿着游戏找运营商谈代理,却四处碰壁,这才知游戏与市场要求存在很大差距。运营商对游戏完成度、游戏中的职业角色丰富度等都提出了质疑。“当时已投入了近500万元。”还要不要继续做下去?最终能否成功?公司痛定思痛,调整进度,撤换主策划人员,吸取运营商的意见,进行了版本修改。

半年后,游戏中的职业门派从2个增加至6个,丰富了剧本。当他拿着游戏版本再次找到运营商时,运营商终于愿意坐下来洽谈后续合作了。与运营商的接触,孙重羽大获裨益。“他们知道市场上需要什么,”只有市场认可,才是好的项目。

战略规划 运营研发一体赢回80%收入

由于公司起步不久,目前仍以研发为主,找运营商代理运营。收入分成为运营商占近八成,公司占两成多。随着与运营商的深入接触,孙重羽对运营研发一体有了期待:“若洽谈到投资商进入,不排除公司将朝着运营研发一体的方向走。这样,在沟通上将更便捷,产生的利润也将更大。”

成都高新区良好的移动互联网创业环境以及优厚的移动互联网扶持政策,让孙重羽坚定了发展的信心。根据成都高新区公布的最新数据,2012年,区内聚集的移动互联网企业超过400家,比2011年增加约200家;移动互联网设备生产、技术研发及应用服务总计实现产值约980亿元,同比增幅达60%。另外,高新区2012年6月正式发布意见,将移动互联网产业作为未来经济发展的增长极和“产业倍增”的新名片,其中,移动游戏被作为移动互联网产业的重点发展方向,将获得大力支持。

对于今年的战略规划,孙重羽表示,另外一款魔幻风格的网游已开工制作,预计10月上线。在手机网游方面,公司也在大力开发投入,手机网游《斗破三国》预计下个月上线。

阜特科技：咖啡厅改厂房 3年掘金上亿

■ 史建婷 报道

地处风力资源并不发达的内陆腹地,成都高新区一家创业企业成都阜特科技股份有限公司(以下简称阜特科技)却在短短数年内突破国外风电巨头垄断重围,成为行业的佼佼者。这匹风电“黑马”从一个咖啡厅临时改造而成的厂房起家,目前,其自主研发生产的风电机组的主控系统,为公司带来上亿元的年收入。

如今,阜特科技以成都为“心脏”,打破国外厂商的垄断,把自主研发的产品装进国内40多个风电场的风机上,成为国内最早实现风电大规模商用的独立运营商。

首战告捷 紧跟市场进军风电主控

2005年,我国第一部针对可再生能源开发利用的专门性法律——《中华人民共和国可再生能源法》出台。张宇行(现为阜特科技总经理)及创业伙伴苗强(现为阜特技术总监)敏锐察觉到了新能源领域的潜在发展机遇,将目光瞄向了风电系统研发制造。2007年12月,张宇行和苗强带领一支7人团队,经过近两年的努力,推出其自主研发的首套风电机组主控系统。

彼时,国内风电市场大多采用欧洲的技术设备,但随着近年来风电需求的猛增,欧洲风电设备无论是从规模、技术及维护服务上都难以满足中国市场的需要,一些整机厂正有意寻找国内的主控系统供应商。张宇行团队研发的产品引起了一家整机厂——东方电气集团东方汽轮机有限公司(以下简称东方汽轮机公司)的关注,对方是国内风电行业巨头,经过反复接触,东方汽轮机公司答应等他们的产品研制出来后,可以拿到吉林大安风场进行实验试运行。

张宇行团队小心翼翼地带着他们的首套产品,奔赴东北,在零下20多度的



环境里,3位技术人员爬上70多米高的风塔安装设备,“黑箱子”却最终平稳运行。经过风场近一周时间的运行测试,“黑箱子”获得风场业主的首肯。

客户已有意向交给张宇行团队一笔订单,但这个创业团队连厂房尚无着落。在得知张宇行团队的困境后,时任成都高新区创新中心主任的林涛当即决定,把创业园内一块准备用来开咖啡厅的场地“借”给他们,帮助他们把它改装成300平方米的风厂。

2008年1月31日,谐音“Forward”(意为“向前”)的成都阜特科技有限公司在成都高新区正式注册成立。办完手续后,张宇行立即赶赴客户处,签订了首笔订单。彼时,国内风电市场刚刚“点燃”,公司预计当年实现100套设备的销售。但当天晚些时候,苗强接到了张宇行的电话,传来的消息是:首笔订单签了200套设备、总值约4000万元。

并网成功 历练团队开启大规模商用

首套设备调试成功、首笔订单到手,

只是跨出的第一步,新成立的阜特科技十分清楚,要在市场上站稳脚跟,必须接受下一个更大的考验——并网成功、实现大规模商用。

2008年10月18日,在甘肃榆树峡风场,阜特科技第一批33台1.5兆瓦级风机主控系统顺利运行,完成风机与电网并网。作为当地的第一个风电项目,当地政府予以了高度重视,媒体“长枪短炮”早已支起,等待着风机“转起来”。阜特科技的技术人员通过7个小时的连续调试,提早完成需要两天时间才能完成的工作,最终“首战告捷”,取得了客户的信赖。随后,阜特科技又逐步上马2.0兆瓦级、3.0兆瓦级风机主控系统项目。

“1.5兆瓦级风电机组主控系统”自2008年自主研发并最终取得成功,成为国内首个本土研发并批量生产的创新项目,填补了国内市场空白,打破了国外风电巨头在技术上的垄断。“兆瓦级风力发电机组主控系统的研发及应用”由于技术、成本优势,为客户每年节约30%直接成本和80%间接成本,为产值上千台的主机厂节约成本上亿元。2010年,该项目通过了科技成果鉴定,获得成都市科技进步一等奖,四川省科技进步三等奖。

修炼内功 完善研发体系提升竞争力

风电机组的主控系统大规模商用的实现,标志着这家创业公司向企业化经营的时代迈进。然而,这对阜特科技提出了新的挑战:创业早期,可以靠着团队的拼搏努力开发一两款产品抢占先机,进而在市场立足。但随着市场份额的扩大,这种“作坊式”的生产模式难以为继。一方面,国外对手调低价格,并且仍然在技术上占有一定优势;另一方面,国内外同行也开始推出同类产品,你追我赶。

2010年,阜特科技继续在全国各地扩张市场的同时,悄悄将工作重心回归总部成都,花大力气练起了“内功”。

而成都高新区为帮助区内软件企业提升创新能力,从2009年开始扶持部分企业进行美国的CMMI(能力成熟度模型集成)认证,以提升软件企业的开发流程化和质量管理标准。阜特科技成为首批获得扶持的企业之一。阜特科技投入大量精力改造完善研发体系,开发了专门的管理程序,调整了内部组织结构工具,最终通过了CMMI三级认证。

张宇行如此解读阜特科技的创新理念:通过大量投入创新,推出有竞争力的产品,从而获得较高的利润率、较大的市场份额;进而有更多的钱投入创新,产生新的增长点,形成良性循环。

据悉,阜特科技每年从销售收入中提取10%以上的费用用于研发,逐步扩大研发队伍规模。公司还成立了技术专家委员会,长期与清华大学、电子科技大学、西南交通大学等高校合作,借助产学研的形式,将高校研发优势与企业在市场中的运营管理优势相结合,加快科学技术成果的转化。

得益于研发创新体系的不断完善,目前阜特科技每年均有一两款重要新产品推出,这使得该公司在市场竞争中始终保持领先地位。阜特科技成立仅三年,年收入就突破1亿元大关。