



东方小伙宋海波。（资料图片）

创业海南之一

编者按

海南曾经是创业者淘金的天堂，如今在国内各个经济领域活跃的众多大腕中，相当数量的人与海南有着不解之缘，有的甚至是直接在海南淘到第一桶金。可惜美好时光不再，十几年过去，当年的创业激情似乎没有在海南播下多少种子，以至于海南经济终于回暖之时，人们却很难寻找到几点熠熠生辉的新生代创业星光。

近日，一位名叫宋海波的年轻人，引起了我们的关注。这位在海南本土创业的海南小伙，在国内知名网站中国校友会网和 21 世纪人才报联合发布的“2009 中国大学创业富豪榜”上，以 9000 万元的身家荣登第 8 名。海南的创业星火似乎因之得以再次传承，这让我们不由得重新燃起创业天涯、赢在海南的希望。我们力求探寻宋海波与他名下动网先锋公司的创业成功之道，进而探寻赢在海南的创业商机，以及在海南培育创业土壤的可贵探索。

海南小伙以 9000 万元身家跻身中国大学创业富豪榜

创业先锋宋海波

文\海南日报记者 单憬岗 实习生 吴维杨

宋海波很清秀，典型的海南西部帅小伙模样，言谈举止间却有着超乎年龄的干练与沧桑。

仔细算下来，他的创业生涯已有 10 年，即使从成立海口动网先锋网络科技有限公司那天算起，也有 6 年时间。抢得先机、初享成功的喜悦，交织着错失良机、几近失败的彷徨，这期间，他的人生大起大落、大忧大喜。

“创富榜在我目前来看只是个虚妄的幻想，刚经历过濒临创业失败的我只给自己打 60 分。”宋海波平静地评说自己的创业生涯。

开辟：搞个个人网站玩玩

不安分的学生在各个大学比比皆是，不幸的是，大多数这样的学生把时间浪费在了享乐上，最终默默无闻。宋海波也是个不安分的学生，然而从小玩什么都要玩出个子丑寅卯的认真劲，让他没有沉沦。

宋海波是东方八所人，父母都是中学教师。从小成绩很好的他，1996 年他考入华中科技大学同济医学院，就读最热门的临床医学专业，这对于很多人来说，意味着不错的就业前景。但对于奉父母之命选择这个专业的宋海波而言，未必如此。

“入学后才发现我不是学医的料，没有那个天赋。”和很多人一样，宋海波发现自己选择错了时，似乎已经太迟。就这样，“没天赋”的宋海波在一台只能玩单机游戏的电脑陪伴下，“熬”过了最初的两年大学生活。因为沉迷游戏，他的成绩不算太好，多门功课亮红灯，险些被留级。

1999 年，互联网泡沫大潮涌动。身处象牙塔的宋海波和众多学生一样，埋头扎进这股浪潮中。和大家不一样的是，当大家忙于品尝 QQ 聊天、论坛灌水、网上冲浪带来的新鲜快感时，他已经开始一边自学编程技术，一边琢磨着自己搞个个人网站玩玩。这个最初并不起眼的网站被命名为“动网先锋”。

那时，论坛似乎是互联网唯一的虚拟社会基础，一个论坛就像一个虚拟的世界，而它的成员则由许许多多在这个论坛中各种相关帖子的参与者构成，网上网下五花八门的活动则延展了这个虚拟世界的空间。

不过在国内互联网起步的时候，搭建一个论坛却并不容易，除了资金门槛，更需要懂得搭建网站的技术知识。门户网站大而全的论坛无法满足形形色色的需求层次。为了解决大量出现的需求，研发安装简单、管理方便的网络论坛一时成为互联网潮流。

2000 年 6 月，宋海波发布动网的第一个版本《动网论坛 2000》。应运而生的动网论坛，为广大希望独立建站的站长们，提供了一种简便易行的技术路径。动网也因之开始风靡。

就这样，宋海波开辟了一块属于自己的网上天地。

成功：从没想过能够挣钱

很多人做事目的性非常强，钱、权、名、利四者必择其一，却往往事与愿违。玩性颇浓的宋海波则是无心插柳成荫，动网论坛建站技术是共享的，“从没想到过能够挣钱。”至今，动网提供的基本建站技术，依然完全无偿的。

“开始只想把自学到的编程技术和收集来的资料放到网上，这样自己可以学习，别人也可以分享到。”最初只把这当作一个游戏的宋海波并没有料到，这个小小的网站日后会在中国互联网中享有如此高的声誉。

毕业后，宋海波并未立即创业，而是选择到深圳去打拼。按他的话说就是积累经验，学习技术。对所掌握的技术信心十足的他，以为很快就能找到工作，没想到这一找就是两个月。“自信心遭到狠狠的一次打击。”

终于在一家计算机公司找到工作的宋海波，在努力完成工作之余，还是挤出时间经营自己的网站。“这完全靠兴趣、靠自觉，没人逼你。”

此时的动网论坛，已经展现出优势。随着使用动网论坛技术的网站越来越多，不少用户表示愿意在基本建站技术之外，付费得到升级服务，做一些定制和个性化的改造。之前并没有想过盈利的宋海波，在不断收到用户要求付费定制产品的请求，从而挖到小小的第一桶金后，终于开始琢磨起走商业化道路的可能。

2002 年，当初在论坛上认识的海南老乡李志超找到宋海波，提议一起出来创业。人生又一个十字路口摆在宋海波面前——向左？向右？宋海波颇费思量。最终，两人还是决定，利用动网论坛已有的优势，凑钱在海口注册成立公司。

“我有家乡情结。”宋海波认真地说。他觉得，互联网本身就是个虚拟的世界，公司注册地对发展并不是太重要，何况在海口创业离家近，可以照顾父母。

2003 年底，一再更新的动网先锋发布 6.0 版本。没有做过推广广告、没有参与任何评奖、也没有做任何宣传的动网，因为技术更新快速、产品使用便捷，用户迅速增长。而且，在日见庞大的站长群落中间，享有安装升级简便、性能出色、界面友善、后台管理方便等良好的口碑。

当年，动网在营销上开始出售商业版本软件，公司收入每个月都达到 20 万

以上。加上 Windows 服务器系统普及，动网所采用的 ASP 语言也成为个人论坛建站的主流选择。据统计，在个人网站用户中有超过 50%使用动网论坛产品，最高峰时达到 70%，动网因而成为中国论坛领域的事实上的标准。

歧路：盲目扩张陷入困境

小富即安，或者盲目求大，是大多数人都有的缺点。

2006 年，IDG(美国国际数据集团)看上了宋海波，这个善于发掘具有创立世界一流技术企业潜力创业者的风险投资公司，开始和动网先锋合作并对其进行投资。

手头流动资金充裕的宋海波，开始有了扩张的梦想。他摒弃了原来力求成本最低化的运作方式，决定北上广州开辟分公司。公司员工一下子由 10 多人扩大到最高峰时的 150 多人。动网迎来“光辉岁月”……

“这是盲目扩张。”宋海波痛苦地分析说，在公司的收益没有出现大幅度提升的情况下，草率决定大规模扩张，其实是非常错误的。“增加的一点收入远远赶不上支出扩大的速度。”

更致命的是，宋海波有点小富即安，在关键时刻竟然麻痹大意。

号称计算机第一定律的摩尔定律是这样定义的，集成电路性能约每隔 18 个月便会增加一倍。这一方面说明了 IT 业技术进步的快捷，一方面也说明了跟不上时代便会被淘汰的残酷。

2006—2007 年间，国内论坛建站技术迅速发展，新技术迅速超越动网论坛，其他有竞争力的公司逐渐抢占市场，曾经的事实标准让出了宝座。

此时的宋海波，却处于成功后飘飘然阶段。“那个时候我都是到中午才来上班。”宋海波后来有些羞愧地告诉海南日报记者，满足于现状的他并没有想到触礁时刻来得这么快，等到他意识到这一点时，已经有些晚了。动网占全国市场的份额迅速下滑到 20%，公司陷入困境。

再出发：二次创业转型成功

成功者与普通人的区别就在于，倒下去能否再次爬起来，尤其是在原地站起来。

“我也想过退出，最终还是选择了坚持。”虽然业界一度盛传动网要被收购，但宋海波还是没有离去，因为一方面多年付出的努力不可轻弃，另一方面也是不甘失败的秉性使然。

可是，重新在论坛建站市场上崛起已经不太可能，之前的一帆风顺让此时的宋海波一时找不到方向。茫然无措的宋海波只能依靠诸如给企业建设网站、给社区做口碑营销等“挣点小钱”，在小打小闹中艰难维持。

在最艰难的时候，投资商 IDG 给了宋海波第二次机会，除了提供资金支持，还指出了公司的大方向：转型。

“2008 年初，是我最困窘的时候，我整天都在想公司到底怎么发展，到底应该做什么。”宋海波最终选择了网页游戏，虽然很多人不看好宋海波这次选择。但是 IDG 支持他。

重组公司团队，收集资料，做市场调查，同时研发游戏。第二次创业的宋海波比上一次谨慎多了，他深知此次转型成功与否对于他和动网来说都是一个挑战，哪怕一丁点的马虎都不行。

经过 8 个月的艰难研发，2009 年初，动网和校内网、百度网以及 51.com 等多家国内知名网站联合上线运营自己第一款网页游戏《商业大亨》。“没想到很快盈利，”宋海波倍受鼓舞，先前的困难也因转型成功而得到解决。公司渐渐摆脱困难局面，步入正轨，已成为国内领先的网页游戏公司。

宋海波觉得，网页游戏市场不如传统网游大，并不代表没有金子可挖，同时未来的成长空间相当大。他也明白单款网页游戏生命周期短，“但是对于中国这样的市场，只要踏实做好事情，尤其是在互联网这块，你就会有成绩。网页游戏生命周期短的缺点也是可以克服的。”

为求得长久发展，宋海波正在把目光投向海外市场，已经开发东南亚的华人社区以及港台地区市场。他觉得，海外市场盈利性更高，因为国内付费用户很少，几乎是免费玩，而东南亚虽然用户群比国内小，但付费群体比例和付费金额比国内还高。

“怎么给自己打 60 分”？

“我觉得自己的努力还不够，未来还有很多路要走”。

宋海波点上一根烟，认真地给自己打了个及格分。转型初步成功，重新上路的宋海波对自己有清醒的认识。他觉得，路还很长，不给自己包袱才能走的更远。

1978 年生人宋海波，平静的外表下，心潮奔涌。