



FAME HALL
OF CHINESE
ENTREPRENEURS



[华商名人堂]

潜行者陈天桥

青岛出版社 | 国家一级出版社
QINGDAO PUBLISHING HOUSE | 全国百佳图书出版单位

王静
著



潜行者 陈天桥

王静 著



青岛出版社
QINGDAO
PUBLISHING HOUSE

国家一级出版社
全国百佳图书出版单位

图书在版编目(CIP)数据

潜行者陈天桥 / 王静著. —青岛: 青岛出版社, 2010. 10
(华商名人堂)

ISBN 978-7-5436-6741-9

I. 潜... II. 王... III. 陈天桥—生平事迹
IV. K825.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010)第 208817 号

书 名 潜行者陈天桥
作 者 王 静
出版发行 青岛出版社
社 址 青岛市徐州路 77 号(266071)
本社网址 <http://www.qdpub.com>
邮购电话 13335059110 (0532)85814750(兼传真) 80998664
责任编辑 赵文生
责任校对 红 梅
封面设计 乔 峰
照 排 青岛新华出版照排有限公司
印 刷 青岛双星华信印刷有限公司
出版日期 2011 年 1 月第 1 版 2011 年 1 月第 1 次印刷
开 本 16 开(710mm×1000mm)
印 张 14
字 数 180 千
书 号 ISBN 978-7-5436-6741-9
定 价 28.00 元

编校质量、盗版监督免费服务电话 8009186216

青岛版图书售出后如发现印装质量问题,请寄回青岛出版社印刷物资处调换。

电话 (0532)80998826

本书建议陈列类别:财经人物

前言

陈天桥的游戏才开始

尽管早在 2004 年,陈天桥就已经凭借网络游戏登上了“中国首富”的宝座。但在我看来,时隔五年之后,他的游戏才刚刚开始。

2004 年 5 月 13 日,陈天桥率领盛大成功登陆纳斯达克。盛大上市仅仅三个月之后,陈天桥所持有的股票市值就达到了 90 亿元人民币,财富超过了网易的创始人丁磊,成为新任中国首富。盛大上市不到半年,股票涨幅超过 150%,市值达到 150 亿元人民币,接近“新浪+搜狐”的总规模。

陈天桥凭借精准的眼光,在网游领域迅速崛起,只用了短短的五年时间,就冲上了“中国内地首富”的位置,这时候他甚至还没来得及在互联网领域混个“脸熟”。同时,陈天桥开辟了互联网行业的新“蓝海”,就像美国《商业周刊》所评论的,对中国多数的网络公司创办者来说,成立一家网络公司意味着模仿美国的亚马逊、雅虎和 Google 等网络巨头,然后将他们的商业计划根据中国市场进行调整。但盛大进入的网络游戏行业没有这样的模板。

很难说是网络游戏造就了陈天桥，还是陈天桥成就了网络游戏。但是可以肯定的是，陈天桥是网游领域的先行者，他也是中国第一个凭借网游“一夜暴富”的人。

但是，这绝对不是陈天桥故事的全部，也不是我认为陈天桥有书写必要的理由。

2009年9月25日，陈天桥通过分拆盛大游戏上市融资后，盛大手头现金接近20亿美元，现金持有量高居互联网之首。由此，陈天桥有了一个新的开始。

陈天桥通过分拆游戏上市，盛大的盘子里还剩下盛大在线和盛大文学。2008年7月，盛大将起点中文网、红袖添香与晋江原创网联合起来，组成盛大文学公司。当2004年陈天桥收购因资金问题难以为继的起点中文网时，没有人想到，短短的五年时间里，它会掀起一场颠覆传统出版业的革命。

传统的出版规则是：作家写书，到传统出版社出版，分得版税或者稿费。而起点中文网的出现，颠覆了这样的运作模式。在起点中文网上，作家写书，每写完一章就放到网上，网民可以通过付费的方式阅读，通常是一千字两分钱。

作者会和文学网站对半分成这两分钱。尽管作者从每1000字中一次只能得到一分钱。但是，在网络时代，恐怕已经没有人忽视微支付所带来的收益了。就像中国作家协会副主席张抗抗在接受《时代》周刊采访时所说的，两分钱文学的商业杀伤力，已经让传统纸张体系的作家们心动。据盛大文学CEO侯小强估算，2009年依靠两分钱积累的方式，营业额有可能过亿元。

当然，起点中文网并不仅仅是在运作上颠覆了传统的出版

社,与传统出版社相比,起点中文网拥有更丰富的渠道。比如,起点中文网上的热门小说《星辰变》已经改编成网络游戏。同时,又有传闻说,《星辰变》即将被改编成电影,卖出的改编权不会少于100万元。

另外,陈天桥还把盛大文学在网上连载的小说以客户端的方式植入硬件厂商所出售的手机中。2009年9月,盛大文学联手诺基亚宣布首部互动式手机小说《我读过你的邮件》正式面市。盛大文学还要开发一个类似于Kindle的阅读器。Kindle的成功,让人们看到了电子书的市场。而盛大即将要推出的阅读器无非是要占领中国的电子阅读市场。

在陈天桥的掌控下盛大文学的游戏才刚刚开始,就像侯小强在采访时所说的:“日本‘拇指文化’极度发达,全民都很依赖手机,《恋空》这部在手机上创作的爱情小说累计点击有2672万人次,至少网罗了1200万名忠实读者。后来印刷出版的结集小说销量达到了140万部,同名电影票房突破40亿日元,马上还会有相关音乐唱片发行。”显然,这是盛大文学正要玩的新游戏……

盛大剩下的另外一个产业即盛大在线,2007年,陈天桥宣布盛大在线完全开放,在这个平台上,不仅可以运营通过盛大“18基金”、“风云计划”和“20计划”投资的网络游戏,还运营了包括金山、蓝港在线等劲敌的游戏。在与金山、蓝港在线等游戏内容提供商的合作过程中,盛大提供用户、计费平台、推广渠道、客服等,以此换来游戏的收入分成。此时,陈天桥要做的只是静待收钱。这在很多人看来,是继盛大游戏之后,价值最大的一块业务。

既然陈天桥可以把盛大游戏分拆上市,他下一步为什么不可

以把拥有最大价值的盛大在线和巨大潜力的盛大文学上市？

另外，陈天桥还有一个梦想，那就是把盛大打造成一个“互动娱乐媒体”帝国。尽管在 2005 年他的梦想受挫。无奈之下，盛大只能回归网游，但在我看来，这样的回归只是在蛰伏、等待，这就像罗马不是一天建成的一样，要实现这样的“梦想”需要时间、积累、耐心以及时机。

2009 年，当中国 3G 大幕拉开的时候，属于陈天桥的时代来临了。已经蓄势待发的陈天桥，迫不及待地需要借助“3G”的东风。陈天桥通过收购上市 SP 公司华友世纪，成功进入 3G 产业链。在价值 2 万亿的产业链中，最令人瞩目的，当然是属于网游势力范围的进一步扩展，在很多人看来，这将是互联网神话的继续。

随着网速的提升，中国手机游戏业被认为是将来整个产业链中最有“钱景”的一块。就像评论所说的：“网络游戏已经被证明是最赚钱的行业，3G 时代的手机游戏行业应该可以孕育出类似盛大这样的游戏企业。”网游神话当然可以在手机上上演，而上演的主角为什么不可以是盛大？

当然，起点中文网的神话也可以在手机上上演，起点中文网可以把电子书推送及订阅加载到华友的 SP 上，通过小额收费方式获得收益。

而且，收购华友世纪后，陈天桥还会得到华友世纪强大的音乐资源。所以，在业内人士看来，陈天桥下一步要做的是垄断音乐产业。曾有传闻说陈天桥千万挖角湖南卫视的选秀教母龙丹妮，以此来打造亚洲最大的唱片公司。半个月后，传闻被否，陈天桥挖角未遂。但是，随着时间的发展，事态却发生了斗转星移的

改变。2009年11月12日,盛大网络与湖南广电在上海联合宣布,双方将共同出资6亿元成立盛视影业有限公司,在影视制作发行和相关衍生业务领域开展合作。龙丹妮将担任盛视影业总裁。

显然,盛视影业是“含着金汤匙出生的”,盛大拥有强大的资本以及渠道,湖南广电拥有丰富的影视制作经验和广泛的群众基础。所以,在很多人看来,只要假以时日,盛视影业会超越现在的华谊兄弟。

随后,又有传闻说,陈天桥以4400万美元收购视频网站酷6,很显然,陈天桥是想给盛大的互动娱乐内容多一个输出渠道。盛大的音乐资源、盛视影业的影视资源等都可借此释出。

由此,陈天桥在找到终端产品手机作为输出“互动娱乐媒体”帝国梦想的平台后,又找到了另外一个平台,即视频网站。当然,对于有野心的陈天桥而言,他仍然会继续寻找承载他梦想的“盒子”……

如果将这些收购放在一个产业链的概念之下,我们就会发现陈天桥的布局之深。盛大文学是产业链的上游,可以为盛大游戏和盛大影视提供创意作品。华友世纪和酷6处于产业链下游,为盛大文学、盛大游戏、盛大影视输出作品。同时,通过平台的开放,通过运营别人的东西以分成方式获利。此时,盛大已经拥有了游戏、影视、音乐、文学、视频等版块,曾被人们认为太过理想化和疯狂的“互动娱乐帝国”梦想,此时,陈天桥触手可及。而在占有整条产业链后所爆发出的力量,或许是连陈天桥都不能想象得到的。当然,如果整合失败,陈天桥也将面临着陷入谷底的风险。但是成功与否都需要时间来证明。

如此来看，陈天桥就像是一个潜行者，总是不声不响地接近自己的梦想。当一个网络“巨无霸”正在崛起时，我们不得不感叹陈天桥的战略布局之长远以及他为实现长远目标所做的耐心等待。

此时，陈天桥的游戏才真正开始。

目 录

第一章 陈天桥的新开始……………1

陈天桥分拆游戏上市,圈钱 10.44 亿美元。从盛大游戏一直霸占的老大地位来看,陈天桥没必要为了钱急于把盛大游戏分拆上市,因为发展网游根本不需要那么多的钱。就像盛大原 CEO 唐骏所说的:“他不需要那么多钱。”那么,急于将盛大游戏分拆上市的陈天桥究竟需要什么?陈天桥手头的 20 亿美元现金又会怎么花?盛大又在酝酿着怎样的惊天变局?

第一节 分拆游戏上市……………3

第二节 20 亿美元怎么花? ……………6

第二章 互动娱乐媒体帝国初现……………9

对于盛大而言,收购华友世纪不止是现金上的划算,通过华

友世纪拥有的 SP、手机用户等资源,盛大可以将其在互联网上的所有神话复制到终端产品手机上。借道 3G,手机上网产业链已然成熟,盛大的网络游戏、网络文学等都可以通过手机来拓展赢利空间。同时,通过收购华友世纪,也使盛大的盘子上强化了音乐资源。加之盛大与湖南广电成立的盛视影业,这使陈天桥的“互动娱乐媒体帝国”梦想又近了一步。那么,这里所说的“互动娱乐媒体帝国”概念是什么?陈天桥梦想的“盒子”又是什么?盛大收购华友世纪的意义真的那么重大吗?

第一节 抢亲华友世纪……………11

第二节 网游传奇当然可以在手机上上演……………15

第三节 起点中文需要一个现成的“SP 壳”……………17

第四节 下一站:垄断音乐产业……………20

第五节 进军影视……………24

第三章 只有偏执狂才能成功……………27

同为浙江商人的陈天桥和马云身上有着很多共同点,比如他们都在用互联网赚钱,与其说他们创办的公司是互联网公司,不如说他们只是把互联网作为工具,为我所用罢了。又比如,他们的创业都经历了重重挫折与失败。再比如,他们都独创了一种适合本土的商业模式。这种模式不是对领先者的模仿或者照搬,而

是创新。而在我看来,他们之间最大的共同点在于,他们都是有梦想的人。在阿里巴巴创业十周年的庆典晚会上,当马云说阿里巴巴是一家有梦想的企业时,让我想到了陈天桥,同样,陈天桥为了实现他的网络迪斯尼梦想,他表现出了马云式的坚持,甚至更为偏执

第一节 雪崩……………29

第二节 为了梦想“妥协”……………32

第三节 豪赌网游……………36

第四节 神秘“盒子”……………40

第五节 “曲线救盒”……………49

第六节 突袭新浪……………52

第四章 陈天桥怎么玩资本? ……………63

陈天桥亲自运作了两家公司成功登陆纳斯达克:2004年盛大网络上市,2009年盛大游戏上市。这两次上市的共同点是,陈天桥都选择了在资本市场环境极其恶劣的条件下,冒险将公司成功上市。相较于2009年的上市,2004年尤其如此。投资狂人软银亚洲中国区董事总经理黄晶生甚至形容当年盛大网络的上市是惊险的。可是,陈天桥为什么总是喜欢反其道而行之?在冒险背后,陈天桥又有着怎样的资本运作秘笈?

第一节	2000 年拿到 2400 万投资.....	65
-----	------------------------	----

第二节	4000 万美元的融资神话.....	68
-----	--------------------	----

第三节	惊险上市.....	73
-----	-----------	----

第五章	产业链条时代的盛大突围之路.....	77
-----	--------------------	----

现代企业的竞争已经不再是简单的在某一个环节的竞争,比如在制造或者销售等环节的竞争,而是关于一整条产业链的竞争。就像著名经济学家郎咸平所说的,现代企业的竞争已经走到了一个产业链竞争时代。陈天桥对现代企业竞争的认识与郎咸平几近相同,他曾经说:“盛大的核心竞争力其实是一种覆盖了整条产业链的判断力和执行力。”那么,什么是关于产业链的竞争?盛大又是如何打通网游整条产业链的?占有整条产业链究竟有什么厉害之处?

第一节	将网吧变成盛大的销售终端.....	79
-----	-------------------	----

第二节	在虚拟渠道上掘金.....	85
-----	---------------	----

第三节	以服务为王道.....	87
-----	-------------	----

第四节	以“网游”的名义.....	91
-----	---------------	----

第五节	开别人的“车”就是不爽.....	94
-----	------------------	----

第六节	拿下 Actoz.....	100
-----	---------------	-----

第六章 家族式企业的国际化管理之路……………105

通过对 18 家具有百年以上历史的卓越企业的研究,吉姆·柯林斯得出了这样的结论:一个企业要想基业长青,公司的创始人如何展示个人魅力,如何抓住一种商业模式也许并不是最重要的。最重要的是他要成为一个造钟人,像一个建筑师一样找到专门的人打造企业的组织架构和制度规范。而这种组织架构和规范制度的建立,对于中国企业而言更为艰难和迫切。那么,为什么说制度规范的建立对于中国企业而言更为迫切而艰难?身为中国民营企业的盛大,陈天桥又是怎样做一个造钟人的?盛大离现代企业还有多远?

第一节 引进唐骏……………107

第二节 唐骏为盛大带来了什么? ……………112

第三节 下一个唐骏是谁? ……………114

第七章 像管理游戏一样管理人才……………121

现代社会,人才可以说是一个企业最可宝贵的资源。惠普公司的创始人休利特曾经说:“人才=资本+知识=财富”。亨利·福特为了得到一个人才,不惜购买他所在的整个工厂。在富士康,郭台铭也视人才为企业的根本。他说:“有了人才才会有钱

财。”那么，盛大又有着怎样的人才战略？在育才方面陈天桥又有什么独门秘笈？他用才的原则又是什么？盛大到底是如何留住人才的？

第一节 游戏与人才管理的奇妙嫁接……………123

第二节 不亏待人才……………129

第三节 “我不会下不了手”……………132

第四节 用开放平台吸引人才……………136

第五节 盛大军校……………141

第八章 开放 合作 多赢……………145

在全球企业从竞争走向竞合的年代，网游行业也不例外，就像陈天桥所说的：“合作开放是大势所趋，也是推动网络游戏产业可持续发展的必由之路。”就此，陈天桥走上了一条彻底地开放与合作之路，即便在面对昔日劲敌金山软件、蓝港在线、联众世界时，陈天桥也完全采取了开放与合作的策略。另外，陈天桥还联手湖南广电，成立盛视影业，进军电影市场。那么，陈天桥为什么要进军影业？他葫芦里究竟卖的什么药？他又为什么要向这样的劲敌开放平台？

第一节 “盛大盒子”是一个开放性的合作平台……………147

第二节 与竞争对手合作·····	151
------------------	-----

第三节 合作无处不在·····	155
-----------------	-----

第九章 不创新 就死亡·····	157
------------------	-----

盛大从成立开始,就成为了互联网行业的颠覆者。当陈天桥凭借运营《传奇》开创网游行业时,人们才顿悟,原来互联网最大的金矿在这里。但是,陈天桥却对这样的创新不以为然,在他看来,未来盛大真正的成功在于整合的成功。就像他所说的:“整合就是创新,整合各国资源为我所用,才是中国企业的机会。”当人们还在追捧爱国者或者华为的自主研发技术,沉浸在“自己生产的芯片,自己研发的软件”的民族自豪感中时,陈天桥却反问说:“为什么很多中国企业老是强调农民的价值而不是厨师的价值?”那么,所谓的整合即是创新究竟是什么概念?什么是农民的价值?什么又是厨师的价值?

第一节 开创蓝海·····	159
---------------	-----

第二节 整合也是一种创新·····	163
-------------------	-----

第三节 网游行业的规则制定者·····	167
---------------------	-----

第四节 从两分钱开始的革命·····	173
--------------------	-----

第五节 先行者当然有犯错误的时候·····	178
-----------------------	-----

第十章 暴富之外的陈天桥……………183

像很多中国民营企业最初的成功一样,盛大的成功也在很大程度上取决于陈天桥的个人魅力。所以,我们在探讨盛大的成功时,也必然要深入了解一个真实的陈天桥。那么,在财富的幻影背后,陈天桥究竟是怎样的一个人?是像外界所说的“一夜暴富的贵族”吗?还是像他微微发福的外表以及水波不惊的口吻里所映射出的圆滑?抑或是豪赌背后的赌徒个性……

第一节 首席风险官陈天桥……………185

第二节 战略家陈天桥……………188

第三节 成功企业家的榜样……………191

第四节 首富的“侠骨柔情”……………197

尾声:下一个时代是“陈天桥时代”……………199

附录一:陈天桥与盛大大事记……………201

附录二:陈天桥语录……………203

附录三:别人眼中的陈天桥和盛大……………206