

傅顺开:

海归博士赋能传统行业, 助推产业升级

□ 本报记者 许银锦

傅顺开, 蓝海(福建)信息科技有限公司董事长、“帮邦行”联合创始人兼 CEO。加拿大蒙特利尔大学博士毕业, 连续创业者。2014 年创立蓝海(福建)信息科技有限公司, 创办“帮邦行”品牌, 获得国家高新技术企业、厦门市高新技术企业认定, 获“厦门市科技进步三等奖”, 入选国家“2019 年新型信息消费示范项目名单”, 成为厦门唯一一家生活类信息消费入选企业。最近, 公司再获“福建省科技小巨人领军企业”“厦门市科技小巨人领军企业”“厦门市‘专精特新’中小企业”称号。

“帮邦行”已与全国 200 余家客运企业达成合作, 接入合规车辆 10 万辆以上, 拥有 1200 多条服务线路, 服务总人数超过 3 亿人次, 安全周转 165 亿公里, 取得了网约车经营许可证 157 张, 专利



2 件、软件著作权 25 件、商标 9 件, 多次参与国家、省市重点科技项目。

初出茅庐一鸣惊人

傅顺开祖籍莆田仙游, 出生于一个归侨家庭, 父亲是马来西亚归侨。早在爷爷那辈, 爷爷奶奶就随着下南洋的大潮去了马来西亚, 奶奶在橡胶园工作, 爷爷开出租车。

上世纪 70 年代, 父亲从马来西亚回到中国, 成家后生下傅顺开。在归侨家庭长大的傅顺开, 血液里有一股天然的闯劲与韧劲, 海外侨亲的吃苦耐劳、勤奋拼搏深深地感染着他。源于父亲的影响, 家族里父辈那代人几乎都是高学历,

2001 年大学毕业的傅顺开, 上了两年班后, 又去加拿大攻读博士学位, 成了家族里第一个博士生。

攻读博士学位期间, 傅顺开在一家公司上班, 后来该公司要到中国设立研发中心, 他就到西安上班。之后, 他又跳槽到苏州一家公司担任技术总监。阿里巴巴曾高薪聘请他, 并许诺给他 2 万股股票。“阿里巴巴上市后, 这些股票价值上千万元人民币。不过我拒绝了。”“我还是比较喜欢折腾”, 就这样先

后辗转于上海、西安、苏州的傅顺开回到福建, 高素质高颜值的厦门成了他创业的首选, “想都不用想就来厦门了, 厦门的营商环境和创业氛围都很好”。

“2011 年, 一个偶然的的机会, 朋友给我介绍了厦门公交电子站牌项目, 但站牌成本高, 还得出门等, 不如开发个手机 App, 可以在家看好时间再出门。”就这样, 傅顺开研发了“兜兜公交”App。

平台建设好之后, 傅顺开开始和各大城市的公交公司谈判合作, 接入数据。当时, 全国有几十个城市和兜兜公交达成了合作, 包括省内的厦门、泉州、福州、莆田、漳州等地。随后, 一家上市公司看中了“兜兜公交”, 收购了傅顺开的企业, “兜兜公交”也得到更多的支持和发展。

这是傅顺开第一次进入出行领域, 找准市民出行痛点, 破除了等公交的“魔鬼定律”, “兜兜公交”大受好评。



6月17日, “帮邦行”合作项目在集美区举行签约仪式, “帮邦行”将联手长安汽车等传统企业, 推动出行相关产业链和总部项目落户厦门。

“折腾”出一片蓝海

“帮邦行”的诞生, 则源于傅顺开一次从厦门到漳州的乘车经历。此前做城市公交出行的经验, 让他敏锐地嗅到了城际出行拼车中的“肉味”。

2014 年的一天, 傅顺开拨打 968969 约车去漳州。一路上他和出租车司机细细攀谈, 城际出行的巨大需求, 让他很受震撼。但是约车的调度很关键, 这位学人工智能专业的海归博士察觉到, 如果能运用互联网和人工智能技术做加持, 一定大有可为。

“这是一片蓝海。”多年的积累与沉淀, 再次创业便成了自然而然、水到渠成的事。傅顺开随即联合创始人一起成立了蓝海(福建)信息科技有限公司, “帮邦行”城际网约车项目应运而生。

“调查数据显示, 对于 50 公里以内出行距离, 大多数乘客倾向于公共交通与私家车出行, 对于 150 公里以上的出行距离, 则偏向于选择火车或飞机, 因此, 50 至 150 公

里是客运发展的优势距离。”谈起自己擅长的领域, 这位技术男激情澎湃, 话语极具感染力与说服力, 曾不止一位投资人笑称, “听了傅顺开的演说, 恨不得把口袋里的钱都掏出来交给他”。傅顺开介绍, “帮邦行”的理念是, 专注于 50 至 150 公里距离内的城际出行, 面向二到六线城市乘客提供定制客运业务。通过互联网技术, 高效匹配

供给侧和需求侧, 让老百姓的城际出行变得十分便利。

与传统客运大巴不同, “帮邦行”在确保安全的基础上, 采用更为灵活的 5 座轿车或 7 座商务车, 实现点对点、门对门上门服务。另外, 与他们合作的是全国各地专业的城际客运公司, 这些客运公司的司机都是在“帮邦行”上注册的正规网约车司机。



疫情期间, “帮邦行”完成“闽南师大返校护航计划”。

做赋能型企业, 合作共赢

傅顺开和他的合伙人把蓝海信息科技定位为赋能型企业, 一家帮助客运企业转型升级、实现共赢的企业。“要和客运企业合作, 就得整合双方资源, 实现优势互补, 实现共赢。”

在合作过程中, “帮邦行”为传统客运企业提供互联网技术支撑及战略建议, 结合传统客企既有优势, 顺应互联网潮流和旅客需求, 实现客运企业转型升级。

城际出行不同于城市出行, 对安全提出了更高的要求。在傅顺开看来, 专业的人做专业的事, 客运企业在驾驶员管理及其他安全管理方面更具优势, 而他们则提供更高效的调度和更优质的服务, 双方优势互补, 合作共赢。

“帮邦行”开始开拓帮助客运企业实现线上、线下的资源整合的合作模式, 立足于福建, 并走向全国。

漳州长运集团曾经拥有近 200 辆豪华巴士、年营业额 2 亿元, 然而近几年业务停滞, 业

绩不断下滑。2018 年, 漳州长运集团决心改革, 联合“帮邦行”开通云霄 - 漳州、漳浦 - 厦门、龙海 - 厦门、漳州 - 厦门机场专线, 陆续投放了大量 5 座和 7 座商务车提供“门到门”接送服务, 大大地便利了当地乘客的出行。

2019 年 1 月, 湖北公路客运集团和“帮邦行”共同推出湖北省首个定制客运平台“省客驾到·帮邦行”, 陆续开通武汉往返汉阳、咸宁、黄石、天门、通城等多条线路。同时, “帮邦行”推出“武汉市区 - 天河机场”的机场快线, 湖北省定制客运全面开花。

“帮邦行”的介入, 盘活了乘客、车辆与客运企业间的运转关系, 实现了 1+1>2 的经营效益。

经历了几年的合作拓展, 傅顺开觉得前路越发清晰。他的一句“我们懂你”, 让合作企业看到了转型的希望。靠着行业口碑相传好口碑, 越来越多的客运企业找上门来希望与“帮邦行”合作。



8月7日, “帮邦行”与陕西交运达成合作, 携手推进西北运输服务新升级。

永不止步, 一直在路上

一路走来, 傅顺开经历过发不出工资的窘境、融资困难, 走过弯路、遭遇分歧……但他还是那个“爱折腾”的傅顺开。

今天, “帮邦行”已累计获得广州、重庆、武汉、成都、哈尔滨、福州、太原、海口等 157 座城市的网约车牌照, 出行业务覆盖全国 27 个省份的 300 多个地区, 并与 200 余家企业达成战略合作关系, 实现“城市、乡村, 去哪都行”。此外, “帮邦行”业务还涉及市内出行、跨城闪送、定制专线、机场快线、接送机、旅游包车、公务出行等。为了更有效地服务合作企业, “帮邦行”还提供汽车采购、汽车后市场、汽车金融等全产业链的增值服务。

除了在业务上不断拓宽版图、纵横发展, “帮邦行”在技术创新、研学活动等方面也不断精进, 成果颇丰: “帮邦行”目前已获得 2 件专利、25 件软件著作权、9 件商标。同时, 积极开

展产学研活动, 与华侨大学开展技术合作, 取得多项重要科技奖项, 获得“2019 年新型信息消费示范项目”称号、国家“高新技术企业”称号。

不久前, 厦门市科技局公布了“2020 年度厦门市科技小巨人”企业及领军企业名单, 蓝海(福建)信息科技有限公司榜上有名。经相关部门遴选推荐、福建省科技小巨人领军企业培育工作联席会确认, 公司入选“2020 年省科技小巨人领军企业新增培育名单”, 列入福建省“科技小巨人领军企业培育发展库”。

未来, “帮邦行”将不断提升自主创新能力, 持续加大研发投入, 提供高质量的产品和优质的服务, 为赋能客运企业升级、优化市民出行方式、推动城市交通发展不断注入源源动力。

“创业是一条不归路, ‘帮邦行’在路上, 我也一直在路上”傅顺开说。