

画说生意经

6

新经济新赢家

XIN JING JI XIN YING JIA

杨楚民 编著

庄锡龙 绘画

广东经济出版社



经商致富的智慧
白手兴家的法宝

竞争致胜的谋略
开拓创业的招术

画说生意经

6

新经济新赢家

XIN JING JI XIN YING JIA

杨楚民 编著

庄锡龙 绘画



NBA 107

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

新经济新赢家/杨楚民编著;庄锡龙绘画. —广州:广东经济出版社, 2002.1

(画说生意经丛书/杨楚民主编)

ISBN 7-80677-083-6

I. 新… II. ①杨…②庄… III. 企业管理-经验-世界 IV. F279.1

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 089196 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团股份有限公司
印刷	东莞新丰印刷有限公司 (东莞市凤岗镇天堂围乡)
开本	850 毫米×1168 毫米 1/32
印张	7
字数	183 000 字
版次	2002 年 1 月第 1 版
印次	2002 年 1 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80677-083-6 / F·598
定价	13.80 元

如发现印装质量问题,影响阅读,请与承印厂联系调换。

销售热线:发行部 [020] 83794694 83790316 邮政编码:510100

(发行部地址:广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

网址: www.sun-book.com

·版权所有 翻印必究·

内容简介

电脑中自有黄金屋，网络中下着金钱雨。以互联网为代表的“新经济”，造就了不同于传统时代的新赢家，他们正象当年美国淘金热中兜售牛仔裤的商贩那样大发其财。

本书介绍了新经济浪潮中涌现出来的一大批新赢家，诸如硅谷巨人、IT新贵、网络骄子等。在介绍他们发家的传奇故事时，着重介绍了他们的创业理念和经营智慧，同时又提炼出新赢家的经商格言，且配上趣味盎然的漫画，使本书成为一本可读性、知识性、趣味性俱佳的读物。

目 录

拨弄资本魔方

1

卖铁锹的赚大钱	2
风险惊人回报多	4
风险投资商不是慈善家	6
借壳上市创神话	8
冒险家的创业	10
寻求风险资金	12
财富青睐冒险者	14
生存新规则	16
资本市场的投资怪人	18
以信息代替资本	20
拨弄资本魔方	22

点石成金的魔杖

25

上网淘金	26
网上电子商场	28
网上炒股	30
资本整合互联网	32
上网获取国际订单	34

暴富时代的网络经济	36
网上娱乐，前景广阔	38
网络经济两定律	40
网上发财	42
巨人的舞蹈	44
把房子搬上网	46
空间市场	48
点石成金的魔杖	50

新经济玩家

53

老行业新活力	54
创造新经济奇迹	56
直截了当地赚钱	58
无本也能万利	60
发财“知本家”	62
暴利中孕育神话	64
王中之王	66
名牌不能大量生产	68
将知识转化成金钱	70
21 世纪的商人	72
富有创意的营销	74
直接商务模式	76
新经济玩家	78

龙只有一个头

81

媒体“在线皇帝”	82
在线的“国王”	84
“苹果”的笑脸与颜色	86

抢占技术制高点	88
雅虎之父	90
电脑奇才	92
超长线投资	94
网站融资 1000 万	96
印度的盖茨	98
19 岁身家过亿元	100
听从心灵的呼唤	102
龙只有一个头	104

网络赌王 107

网络商机	108
“易趣”商旅	110
IT 人物张永青	112
21 岁富翁的网想	114
创业要立意高远	116
随风飞扬的女人	118
让上网变得容易	120
天使投资者	122
美丽的网络故事	124
走向纳斯达克	126
好马配好鞍	128
“掠夺式”营销	130
网络赌王	132

网络批发纸上富翁 135

把石头变成汤	136
打造铁一般的成功	138

域名卫士	140
小市场做大文章	142
挑选明天的赢家	144
网上做什么最赚钱	146
互联网造就财富新锐	148
电子商务就是服务	150
电子商务赢利新起点	152
电子商务的赢家	154
网上赚钱如此简单	156
网络批发纸上富翁	158

隐形钻石矿

[161]

玩的构想	162
台湾创造的现代神毯	164
求新求变度难关	166
远交近攻拓市场	168
几乎和新的一样	170
开通新财路	172
汇合众智	174
时间管理生意俏	176
老护士的生意经	178
猴子胜大象	180
独具慧眼拓新路	182
摸清富翁的消费	184
隐形钻石矿	186

网络骤降黄金雨

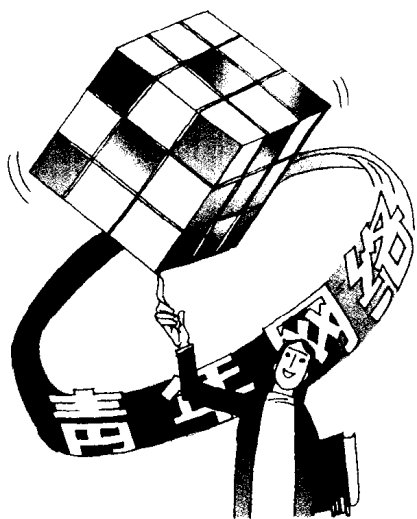
[189]

网络商机随处可寻	190
----------	-----

最繁华的商业区	192
建立网上大厦	194
桌面的世界	196
无“网”不胜	198
围巾之家	200
传统产业触网	202
网底层的又一桶金	204
给狗两块骨头	206
一网打尽众明星	208
沙里淘金	210
网络骤降黄金雨	212

拨弄资本魔方

- 在滚滚淘金潮中旱涝保收
- 天下没有免费午餐
- 自找风险的企业家是神话传说的野兽
- 风险与利润成正比，成功与危机成正比
- 转变经营策略，尝试新的“游戏规则”



卖铁锹的赚大钱

150 年前的淘金热中，卖铁锹的赚了大钱。今天，仍有异曲同工之妙。

150 年前，加州刚发现黄金的时候，萨母·布瑞南并不是淘金队伍中的一员，但他别有计谋，专靠卖铁锹发了大财。最初，发现金矿的拓荒者人人都想保守秘密，不希望淘金者的涌入糟蹋了他们的田地，附近村庄的农人对金矿的传言也根本不相信。商人布瑞南看准机会，手上抓一把金沙，跑到大街上，高喊着“金子，金子”。凭着这样的促销手段，他卖出了淘金用的第一把铁锹，此后他也从来没有挖过一铲沙子。可是，他赚的钱比任何一位淘金者都多，一轮淘金潮下来，他成了加州最有钱的人。

150 年后，恰逢又一轮淘金热如火如荼，输家赢家渐分端倪。

首先是全球第一个市值公司的争夺。到了 2000 年 3 月 24 日，互联网设备制造商思科的市值首次超越了微软，接近 5800 亿美元，成为全球第一大公司。

接着是全球首富的争夺。美国的高技术带来的兴奋感传遍全球，引得外围市场一片沸腾，印度的软件大王普瑞姆和日本的互联网天才孙正义眼看纸上富贵达到 300 亿美元之巨，只可惜市场大变，他们刚鼓胀起的财富也迅速缩水。最终，还是盖茨的老对手拉里·埃里森抢到了前面。埃里森的 Oracle 股价一年中涨了 5 倍，如此飞升在大公司里非常罕见，就连微软和英特尔当年的垄断水平，都未曾得到投资者如此的认同。可见硅谷的投资者，的确继承了 150 年前加州淘金者的遗风。

真正全身而退的是卖铁锹的商人，滚滚淘金潮中，他们旱涝保收。在高科技时代，铁锹因为有了技术含量，也不是人人能造，在强大的需求下，自可大赚其钱。



在强大的需求下，自可大赚其钱。

风险惊人回报多

一天下午，天下着蒙蒙细雨，在旧金山的一家小公司里，一位名叫戴夫的年轻人自信地表示，“一旦我们公司的股票获准上市，我会为自己购买一架波音 747 飞机以示庆祝。”

这小伙子为何口气这么大，原来 6 个月前在硅谷呆了一段时间后，他组建了一家风险投资“孵化器”公司，赶赶风险投资的浪头。该“孵化器”公司以公司股份换取他人的创意，并将这些创意转化成生产力，形成经营良好的新兴企业，只要公司获准公开上市，公司的资本市场价值将高达 100 亿美元，而他的股份一旦兑现成现金，数额也将是惊人的，买一架飞机实在是不足挂齿。

正因为风险投资公司一旦成功上市，收益丰厚，所以，风险投资这一行吸引了一批又一批的弄潮儿。新入门的人来自各个领域，有哈佛大学 MBA 毕业生，有像 J.P 摩根一样的传统型著名投资银行，有体育明星，甚至还有中央情报局特工。

至今人们对风险投资为什么如此火爆仍困惑不解。最为简单的解释就是近期高技术股的强劲表现。1999 年，标准普尔 500 家指数上涨了 19.5%，而纳斯达克指数周期竟上涨了 85.6%。据“风险投资经济学”的统计，1999 年度，风险投资基金的名义回报率惊人，高达 150%，尽管将上述回报转化为现金并不十分容易，但毕竟其收益够吸引投资者的。

另外，风险投资领域也造就了一大批新的美国富翁，这批人现已成为风险投资业资金的主要供给人，他们把从风险投资中获得高额收益重新投入到该领域。这批人的屁股后面整天跟着一大帮风险投资公司或高技术新兴公司，因为这批新富翁不仅拥有资金，更重要的是还拥有在风险投资行业闯荡的丰富经验和门路。



风险投资这一行吸引了一批又一批的弄潮儿。

风险投资商不是慈善家

黄向伟 1989 年大学毕业进入中关村，跟许多同龄人一样，他兴奋地跟着大家卖电脑、卖硬件、卖软件……梦想是：只要挣够 1 万元。

销售，带给他不寻常的经历。他现在仍念念不忘自己的第一笔大生意，差点没把命搭进去。那年 8 月的最后一天，他穿着短袖登上拉着电脑的大篷车，进军中俄边贸口岸，从满洲里开始，一个城市一个城市演示到绥芬河。路过小兴安岭的时候，已经是冰天雪地的 11 月份。

一天夜里，没有暖风的汽车坏在山顶。他和司机开始还可以用水箱烤脚，后来，怕水箱上冻，只好把水放掉。天快亮的时候，僵硬的年轻人已经冻出了幻觉。但是，只要有哪怕一瞬间的清醒，他们也互相鼓励着：“别睡，别睡！”

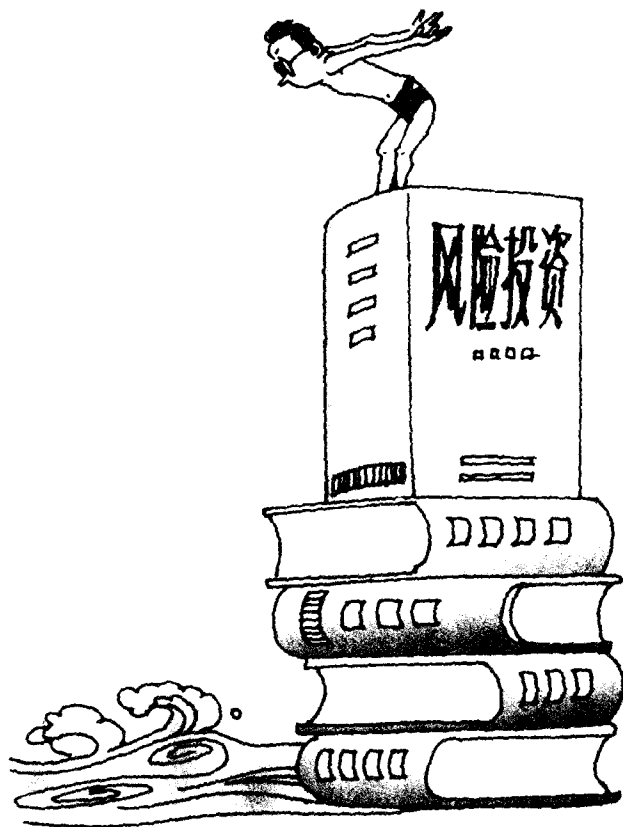
第二天，过路司机搭救了他们。黄向伟说，他跟很多人说过这段经历，不光因为这 3 个月他一气卖掉了 13 台长城 0520 电脑，更因为他在濒死的状态下发现，再没有什么困难克服不了。

为了吸引客户，他在利用数据压缩技术制作的硬盘增容卡里添加了防毒功能，可客户对硬盘并不“感冒”，倒是杀毒卡兴趣十足。这让他突然看到了防毒软件的前景。

1993 年，他的杀毒软件在市场上销售得相当不错。这时，他又认识了 KV300 的开发者，开始了当时 KV100、KV200 的市场开拓。那时，日进万元是稀松平常的事。

1997 年，黄向伟再去美国。摆放在货架上任人挑选的电脑超市，让他这个中关村最早的 4 个电脑专卖店店主之一大吃一惊。规模经营的魅力，促使他和同路的翰林汇总裁决定联合。目前他任中国教育软件三大开发公司之一——翰林汇软件产业有限公司副总裁。

他很注意纳斯达克的变化，一些网络泡沫破裂已经带出了风险基金撤退的消息。他说，翰林汇也准备做网站，但是，会像花自己辛辛苦苦挣来的每一分钱一样花引进的投资。因为，天下没有免费午餐，风险投资商也不是慈善家。



天下没有免费午餐，风险投资商也不是慈善家。

借壳上市创神话

李泽楷真正为世人广泛瞩目，是从1999年开始。当年5月中旬，李泽楷购入“得信佳”集团，改名盈动上市。当天股票狂升23倍，李泽楷的个人财富也由15亿港元升至100亿港元以上。之后一路攀升，短短几个月内，盈动的市值暴升至2200多亿港元，成为香港市值第六大的企业，被称为香港经济界的一个奇迹。当有人向李泽楷询问成功的秘诀时，李泽楷说：“我觉得创业精神和强烈的事业心是成功的关键因素。”

李泽楷毕业于斯坦福大学计算机系，因此特别关心科技的发展。回到香港后，他本着自己尊崇科技的信念，于1990年创办了卫星电视，正式踏足科技界。

1993年5月，在加拿大的一艘游艇上，李泽楷仅由一位私人顾问陪同，进行了一场出人意外的谈判，他将卫视64%的股份售与有意开拓中国市场的传媒大王、新闻集团主席默多克。这一转手，李泽楷净赚4亿港元。创立卫星电视并将其出售，可以说是李泽楷在创业中做出的第一次非常漂亮的“亮相”，技惊四座。

靠出售卫视股份获得的收益，李泽楷做出新的决策，借壳在新加坡上市，创建盈科拓展，一直想走出父亲光环的李泽楷，从此开始自立门户。

李泽楷的经营之道，展现在人们面前的是这样一条主线：提出网络概念——推动股价飙升——收购老牌公司——完成虚拟资产实体化。

具体说来，首先是通过提出高科技概念，公司转型为高科技公司，股票随即成为网络概念股。在甚嚣尘上的“新经济”鼓吹、支撑下，网络股价飙升，公司规模膨胀，虚拟财富剧增。

相当多的网络公司至此就止步不前了，这正是它们致命的失误。李泽楷没有到此止步，他继续利用盈动的虚拟资产和财富效应，对具有实质资产和赢利能力的老牌公司成功实施了收购，从而完成了虚拟资产实体化最为关键的一步。