

我活了下来，诉说这一步步的历程

点击炸弹

欢乐
疯狂
恐惧
崩溃

戴维·郭 著



中信出版社
CITIC PUBLISHING HOUSE

我活了下来
诉说这一步步的历程

点击炸弹

戴维·郭 著
曹彦博 译

中 信 出 版 社
CITIC PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

点击炸弹/ (美) 郭 (Kuo,D.) 著; 曹彦博译. —北京: 中信出版社, 2002.2

书名原文: Dot Bomb: My Days and Nights at an Internet Goliath
ISBN 7-80073-396-3

I .点… II .①郭…②曹… III .计算机网络-公司-企业管理-美国 IV .F279.712.46

中国版本图书馆CIP数据核字 (2002) 第001763号

David Kuo; Dot Bomb
Copyright © 2001 by J. David Kuo
Chinese (Simplified Characters only) Trade
Paperback Copyright © 2002 by CITIC Publishing House
Published by arrangement with Little, Brown & Company
through Arts & Licensing International, Inc., USA.
ALL RIGHTS RESERVED.

点 击 炸 弹

DOT BOMB

著 者	戴维·郭	开 本	880mm × 1230mm 1/32
责任编辑	罗伟尧	印 张	13.25
责任监制	朱 磊 王祖力	字 数	296千字
出 版 者	中信出版社 (北京市朝阳区新 源南路6号京城大厦 邮编 100004)	版 次	2002年2月第1版
		印 次	2002年2月第1次印刷
		京权图字	01-2001-2990
承 印 者	北京牛山世兴印刷厂	书 号	ISBN7-80073-396-3 F · 295
发 行 者	中信出版社		
经 销 者	中信联合发行有限公司	定 价	29.00元

版权所有·侵权必究

故事发生在1999年，即网络高潮达到颠峰的那年。作者戴维·郭刚刚走进魔幻般的门户网站。这是一座巨大的新兴网络公司，叫做美国价值公司。郭作为新上任的在公司负责通讯的高级副总裁到处宣讲着“福音”：一种新型的零售业，通过因特网将消费者与制造商直接相连——世界上将不再有商店，不再有经销商或其他中介。摆在郭面前的是加入到一个崭新业务模式的良机，更不用说当他的股票期权“硕果累累”时所带来的巨大财富。

只有公司的创始人、董事长不是20来岁的因特网弄潮儿。他是一个年过40的旧经济时代成功的首席执行官。他一刻不停地唠叨着自己新购置的私人飞机，以及竞选州长——甚至竞选总统的计划！似乎每周都有新的投资人加盟，但是每次郭尝试使用公司的网站时，他所订的货物好像永远不会送到……

《点击炸弹》以圈内人才可能有的视角，讲述了一个引人入胜的因特网淘金热的故事。戴维·郭目睹了一切：无限的乐观、仅为捕捉“眼球”和市场份额的数亿美元投资、投资人急于“入场”分羹的馋涎、对存在新游戏规则笃信不疑。他还看到了“地心引力”再显神威时的景象，华尔街对结果的要求，以及庞大规模背后的缺陷和失败。巨款打了水漂，新资金又渺无踪迹，首席执行官被挤走。眨眼之间，美国价值公司轰然崩溃，倒闭破产，烟消云散。

戴维·郭通过自己在美国价值公司日日夜夜的故事，以伟大的小说家的细腻手法描绘了这一强劲体验中的人们：他们难以置信的勤奋、他们真挚的信仰和他们的诙谐幽默。笔锋下同样栩栩如生的的是无尽的贪婪、无度的卑鄙、极端自私酿就的惨败和彻头彻尾的争权夺势。它是赤裸裸的资本主义和人生百态的真实写照，是一则令所有曾经投资于科技股的人们——或所有崇尚完美道德情操的人们——回味无穷、难以忘怀的故事。

作者介绍

J·戴维·郭曾是美国价值公司负责通讯的高级副总裁，曾经为美国中央情报局和议员工作过，当过记者和演讲撰稿人。目前他和妻子金伯利住在美国弗吉尼亚州。

责任编辑 罗伟尧

责任监制 王祖力 朱磊

经销：中信联合发行有限公司

目 录

引 子	1
第一部分 你说你希望有一场革命	7
第一章 织梦	9
第二章 融资与保龄球	33
第三章 卖沙子	51
第四章 凤凰	71
第二部分 钱来得容易	93
第五章 股票首次发行的回报	95
第六章 爆炸中心	113
第七章 宣讲福音	135
第八章 扳子	155
第九章 我的怒吼	175
第十章 牛排被偷了	191
第十一章 束手束脚	209
第十二章 辗转难眠	233
第三部分 一片混乱	245
第十三章 月球之行	247
第十四章 耍蛇	265



第十五章	新娘来了	285
第十六章	内战	309
第十七章	控制法定权力	331
第十八章	“休斯敦，我们有麻烦了”	353
第十九章	一日政变	381
后 记		405
鸣 谢		419

引子



因特网淘金高潮到来了——虽然我当时并没有意识到。我只是想轻轻松松地赚一大笔钱。所有人都在这么做。

那是1999年4月8日，我正火烧火燎地想买进一些VUSA股，那是纳斯达克分配给蒸蒸日上的因特网零售商美国价值公司（Value America）的股票名称。这已经是第二天了，我疯狂地要买它的一些首次上市（IPO）股。公司上市的股票总共不过500多万股，而我只要500股——这会有多难呢？

股价在头一天突破上行，当时我发现，在线交易巨头电子交易公司拥有VUSA的股票发行配额。我并不了解什么是IPO股，也不熟悉股票市场，只是猜测电子交易公司一定有几十万股。虽然我知道自己要不了那么多——我还不是因特网亿万富翁，因此反正也买不起那么多——我盘算着自己可能买几百股，以便在不远的将来再把那些股票抛出，赚取不可思议的高额利润，足以让我的银行账户“扭亏为盈”。

股票投资是我过去从未涉足过的事情，之所以如此，是因为我从来就没有钱用于股票投资。我在过去的10年当中，一直在政界和

非营利领域工作，获得了巨大的心理满足——我曾经理想地试图通过建立一个机构，资助最好的社会服务计划，从而将美国建设得更好。但是，在经济上的回报就不那么可观了——我已经把自己所有的钱都投入了如今已经破产的那个企业，至今还没有恢复元气。这不要紧，因为我跟所有头脑清醒的美国人一样，都听说过通过电子商务IPO股迅速致富的故事。这种股票的发行价格通常是十几美元或二十美元出头，然后上市交易的第一个星期——有时在第一天——收盘时的交易价格就达到了数百美元。公司从事什么业务是无关紧要的，关键是公司名称里有网络的字眼。这种字眼就是致富的“通行证”。那是我存款中最后的1万美元。

我在心里打着如意算盘：美国价值公司的500股股票，预计发行价格21美元，保守地说，一周内以每股100美元的价格出售，那样我就能净赚4万美元。我并不知道自己在跟所有其他人竞争电子交易公司1,000股的总配额——分成10股一签。

不过我的确知道的是，美国价值公司将会做大。美国价值公司不像许多其他电子商务公司那样小打小闹，不是那种仅仅向伊努伊特人卖些图书或CD盘或智利海鲈鱼的公司，而是在一个地方销售所有东西，同时没有库存——生产商从自己的库房中直接向客户供货。过去谁也没有这么做过，而且看起来是个非常强大的理念。更重要的是，公司得到了难以置信的支持。高科技巨人保罗·艾伦——微软公司的创始人之一——投入了5,000万美元；联邦快递董事长、创始人弗雷德里克·W·史密斯在个人投资500万美元、联邦快递投资500万美元之后公开声称，美国价值公司的经营模式是他“所见过的最好的模式”。这些都是公共信息，而私下

的传闻就更令人鼓舞。我的一个朋友在股票发行之前的1个月就开始在那个公司工作了，她定期向我唠叨着公司内部发生的一些诱人的事情。公司的董事长和创始人是个零售天才，名叫克雷格·温，是个一刻不停的人物，他不断地商谈能够创造数亿美元——甚至数十亿美元——收入的各种交易和联盟项目。显然他们很快就能跟汤姆·汉克斯签约，做公司的明星发言人。由弗雷德里克·史密斯个人聘用的一位《财富》500强公司首席执行官负责领导的管理班子绝对是一流水平。显然，这一点是毋庸置疑的。我每一次认真研究这家公司，都有一种喘不过气来的感觉。它简直就在挑逗我的贪欲。

内部消息使我赚钱的热情更加高涨。我每几分钟访问一次电子交易公司网站，急切地点击我的因特网浏览器上的“刷新”键，等待机会吃进VUSA股票。与许多其他零售上市公司相比，我对这家公司的了解非常多。许多跟我竞争这只股票的人们对于该公司是干什么的、什么人在公司里工作以及公司可能会发生什么事情一无所知，他们只知道股票价格在狂涨。我觉得，冲这一点他们就应当被淘汰。不错，我也想挣钱，但是除此之外我对于该公司拟从事的事情抱有信心。这实在太酷了。单凭这一点，我就应该排在第一个。不知怎的，这一点好像没有什么用处。

几个小时过去了，一切照旧。我还是无法中签。最后，该吃晚饭了，我退了出来，脑子里翻腾起我的期权问题——或者说，我不拥有股票期权的问题。我的朋友没有给我任何所谓的亲友股票，这种股票一般单独留出来，这样，跟公司关系密切的人们就能采取行动，也能发一笔财。我的股票经纪人也搞不到这种股票，因为他的

公司——莱曼兄弟公司——没有在美国价值公司里投资。我的惟一真正的期权是电子交易公司，因而我只能寄希望于自己的祈祷，至少我发现了这家公司的卖点。

我回到自己的房间，回到那台热得发烫的手提电脑那里，胡乱点击着，想注册自己的名字申购股票，这时，厄运降临了：我已经太晚了。电子交易公司IPO网页上的公告信息已经变成：“电子交易公司不再接受美国价值公司IPO的申购单。谢谢你对此感兴趣。”谢谢我的兴趣？！我到底错过了什么？他们有什么？大概10股？是不是我在楼下吃饭的几分钟里突然冒出来了几十万人？

我深深地吸了口气，试图平静下来。我认命了：我必须跟广大股民竞争，才能买到股票。21美元1股的股票泡汤了，我可能不得不花30甚至40美元才能买1股。我努力安慰自己，想着即便是40美元1股的价格，我还能发一笔财。想到这里，我晚上才能够安睡。

接着，是星期四的上午，4月8日。我睡醒觉，一把抓过手提电脑，就开始工作了。我的样子一定很不一般：一个6英尺5英寸，有着一半亚洲血统的年轻人坐在床上，穿着T恤衫和“温尼小子”拳击短裤，发疯般地敲打着自己的手提电脑，试图每过2.1秒钟就埋一张电子买单。股票按计划于上午9:30股市开门的时候开始交易。可是到了10:30，还是什么消息都没有。我的经纪人的运气也不比我好。他告诉我，不幸的是，没有交易的时间越长，交易真正开始的时候价格就可能越高。更糟糕的是，11:00的时候，电子交易公司给我发了一封电子邮件，要我停止阻塞他们的系统。我想，那可能是违反联邦法的。可是，去他妈的什么法律，就算是让我拿着生肉、用左脚跳着从一群饿疯了狮子中间蹦达过去，我也要买到这

只股票。我知道，每过1分钟，我就要多花点钱——实际上，要多花很多钱。但是，有那么多的消息，有那么多的交易项目和那么多的后台大老板，不管我需要花多大的价钱，美国价值公司都是很值得投资的。

最后，大约在11:30，买卖双方趋于一致，跳出了第一个成交数字：每股69美元。很快，这个数字上升到了74美元，最后收在72美元。成功了！多少个小时的辛苦努力没有白费，我在价格真正攀升之前就吃进了。假设那个星期或者下个星期的股价还是上涨到每股100美元，我赚的钱虽然没有原来想像的那么多，但也相当不错了。我已经没有什么可抱怨的了，我刚刚完成了一生中最漂亮的一个金融动作。这就好像是买到了IBM和美国电报电话公司上市第一天的股票，美国价值公司是错不了的。我关上手提电脑，心满意足地回味着自己的执著，以及美国价值公司即将获得成功的特大内部利好消息。我给我的未婚妻金打了个电话，宣布我们要吃一顿庆功晚宴。当然，由我请客。

一个月以后，我到这家公司上班，乘坐的是私人飞机和90英尺长的游艇——多谢那位从卖苍蝇拍开始自己零售事业的南加利福尼亚州一个法律学院的退学生。

第一部分



你说你希望
有一场革命

第一章

织梦

双引擎小型飞机在单跑道机场上盘旋一圈后，鼻子向下一扎，便朝着下面的跑道俯冲。坐在3排A座上的克雷格·温凝视着窗外，凝视着茂密的枫树，仿佛铺就了一层碧绿的地毯，蜿蜒起伏地延伸到远处的谢南多厄峡谷。几秒钟以后，起落架发出摩擦跑道的声音，似乎在欢迎小飞机上的乘客来到弗吉尼亚州的夏洛特维尔。那天是1996年的美国独立日。克雷格·温不仅到了自己的新家，也是到了他新创办的因特网零售公司——美国价值公司——的新家。

弗吉尼亚夏日的热浪裹着潮气，温刚下飞机就浑身湿透了。那天上午，他离开70°的环境，告别了自己最近购置的家——那是加利福尼亚帕洛斯弗迪斯一座价值数百万美元的不动产，庭院修剪得整整齐齐，俯视着太平洋。现在，他正呼呼喘着粗气，满头大汗地从只有3个闸口的机场领取自己的行李包，一边寻找着他在电脑圈的好友乔·佩奇那张熟悉的皮肤白皙的圆脸蛋和浅棕色的头发。

每个人都拥有一些别人需要的东西：佩奇有一辆车，而温却没

有；温有一个家，而佩奇却没有。因此，温很有把握乔会开车来接他，可是，佩奇对于他带来的消息会作何反应，他就不那么自信了：搬家的车队还得等几天才到。因而他们不得不在沃尔玛停一下，以便采购一些露营垫子、睡袋、毛巾和厨房用品，填充温在夏洛特维尔空空如也的房子。

马路边，佩奇正倚在他那辆黑色旧吉普车上朝温招手。

“伙计，我真高兴今天晚上我可以睡在床上了，”佩奇如释重负地说。他是从加利福尼亚一路开车过来的。“吉普车可没那么舒服。”

温的脸上露出顽皮的笑容，又戏剧般地耸了耸肩膀。他在这种“可逮着你了”的场合中总是这般表情。

在美国价值公司刚开张的时候，佩奇就和温一起共事过几个月，一起编写程序，因此他明白那种神情。“什么？”他警觉地说。

温做了解释。佩奇一边听着，一边使劲往左掉头，朝购物中心驶去。两人在沃尔玛里面转了一大圈，为温的房子和他们将在第二天启用的办公室采购一些基本必需品。

在温的新家里“露宿”一宿后，两人便前往州农场路，来到诊疗系统协会办公楼。他们穿过前门，爬上中央楼梯，然后又上了一段楼梯，到了美国价值公司的新全球总部——办公楼的屋顶室，里面到处都是电缆、电线、尘土和凌乱的文件，以及东倒西歪的家具。那地毯的颜色，温喜欢想像成浓郁的红葡萄酒，而在所有其他人的眼里是血红色。

在接下来的6个小时里，温和佩奇一英寸一英寸地清洗着那些被人遗弃、如今成了他们财产的家具，以及500平方英尺的建筑面