



互联网 激情的背后

吴均 著

远方出版社

互联网激情的背后

吴 均 著

远 方 出 版 社

图书在版编目(CIP)数据

互联网激情的背后(当代校园文学精选)/赵树丽主编. —呼和浩特:远方出版社. 2005. 12

ISBN 7-80723-123-8

I. 互... II. 赵... III. 作文—中学—选集
IV. H194.5

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 157978 号

互联网激情的背后

远方出版社出版发行

(呼和浩特市乌兰察布东路 666 号)

全国新华书店经销

北京市大北印刷有限公司印刷

开本:880×1230 毫米 1/32 印张:8.75 字数:192 千字

2006 年 1 月第 1 版 2006 年 1 月第 1 次印刷

印数:1—1000 套

ISBN 7-80723-123-8

定价:29.80 元

目 录



互联网激情的背后	吴均 (1)
新慈善家	佚名 (12)
走近芦苇	陈所巨 (14)
生死相许	李玉明 (18)
书的征服	蒋子龙 (20)
随身带上十五个习惯	亚萍 (24)
人情与人道	裴重生 (26)
谢谨：世界是她眼中的一件衣服	佚名 (30)
我是个女的	龙应台 (38)
让顾客疯狂爱上你	艾伦·M·韦伯 (44)
哈佛的魅力	汤国基 (50)
“幸福公式”	佚名 (58)
AA制	塔莉娅·卡纳 (60)
埃及小品	刘齐 (64)
恩人变仇人	佚名 (68)
渴望同情	佚名 (70)
鞋里的沙	佚名 (73)



分手也是一种美丽	吴金洁 (76)
人生算术	周剑 (78)
不做 SOHO, 做 MO	王麟 (85)
跳起来摘的苹果才好吃	孙展 (90)
会漂的石头	罗克 (93)
网恋索赔清单	佚名 (95)
别交给一条腿	流沙 (98)
骑着“宝马”去上班	孔庆东 (100)
最关键的团队合作	许俊麟 (105)
见怪不怪的手机狂热	Christopher Andreae (107)
赶时髦的人	米歇尔·华莱士·坎帕内里 (112)
“榕树下”的新人类	朱威廉 (116)
时尚脚注	鲍尔吉·原野 (125)
从来没有人会踢一只死狗	黄浦严 (129)
BoBo 一族	青平 (132)
踏上回家的路	王开岭 (135)
非常岁月非常情书	安鹏翔 (139)
玩 CS 所带来的后遗症	曾湘 (142)
比酷更酷是什么	严阵 (144)
道德的理想高度	李跃 (150)
顾准的怨道	海韵 (153)
体恤心灵	鲁人 (156)
勇气	佚名 (159)



内心拥有者	曾文广 (161)
微笑	哈诺·麦卡锡 (164)
秋殇	简斌 (167)
没有季节的自言自语	白天光 (171)
沉重的漂流	彭瑞高 (173)
聆听教训	陶陶 (176)
最后的知青	李蔚红 (180)
伤心的试验	张之路 (186)
夜读中国	章永顺 (190)
三代日记	侯发山 (195)
那时，她还只是玛妮雅——居里夫人初涉世	沉香 (198)
足球，我的宗教	聂凤 (208)
150年：他们对中国的企图	桑晔 (212)
百年灾难	佚名 (221)
废园外	巴金 (228)
无牵无挂的日子	小满 (231)
七十年代的追忆	新浪 (234)



互联网激情的背后 | 吴均

如果有人告诉你，一夜之间可以使你暴富，你信吗？如果一个无产者不多日变成身价2~3亿美元的阔佬，而且非盗非抢，你听了会不会有些晕？时光荏苒，世纪更替。如今的“网络英雄”们，瞬间就把神话变成了现实。

难怪各路媒体从一开年就一个劲地疯炒，忽而“烧钱”，忽而“圈钱”，一会儿“泡沫”，一会儿“纳斯达克”，老百姓则云山雾罩，迷迷糊糊，只见互联网的广告一眨眼间铺天盖地就来了。CEO（首席执行官）们在媒体频频曝光，短期内，拥有了超过影视明星的注意力。

这一切，源自叫做“国际互联网”的新生事物。

新经济，让你目瞪口呆

在近期的报刊中，我们看到这样的信息：

有国内网络三剑客之称的丁磊、张朝阳和王志东，分别执掌的网易、搜狐和新浪网，在美国著名的纳斯达克股市上市后，其个人的身价迅速暴涨。



丁磊的身价为 2.7 亿美元。

张朝阳的身价为 2009 万美元。

王志东为 428 万美元。

而发生在香港青年李泽楷（李嘉诚之子）身上的事，则更让你目瞪口呆。一天之内，其公司账面进项多增 7000 亿港元，人们不禁惊呼，他一天竟赚了他老爹一辈子挣的钱。

千万、亿万富翁们都很年轻，都有很好的高等教育背景，甚至相当一部分人还在国外镀了金。然而，他们打破了长久以来财富积累的思维模式，一蹴而就，给人亦真亦幻的感觉。

究竟是什么使他们在短期内暴富？其实说起来也很简单：现代市场背景下，独特的经营方式加上卓越的科技载体和快速炒作。

没有原始的资金积累的过程，他们手中忽而就来了——一大笔钱用以创业，这笔钱是风险投资商送来的。

早在 50 年代，随着新技术革命的兴起，大批个人实用发明、商品化个人的小型企业创业在美国出现，他们需要资金来完成企业和最初的发展，但银行因其成败难料，又无抵押而不获资金。在美国，需求即是市场，为了满足小型企业的创业需求，一种自担风险、无须抵押的金融服务方式产生了，这就是风险投资。

风险投资是职业投资人投资于新兴的、迅速发展的有



潜力的企业的一种股权资本，通过专业人士的资本运作，使原始资本获得高额回报。这种回报是非常诱人的。尽管风险投资在国外成功、持平、失败者各占 30%，但仍然有大批投资人愿意冒险尝试。从其最初的情形看，风险投资的资本规模是不大的，平均每笔 10 万到 20 万美元不等。这笔资金作为种子资金用于购买新公司的原始股份。该公司经过商业包装后，公司的股票就进入股票市场炒作，完成了公司股票社会化的过程。这样，作为风险资本的原始股，其效益被放大，产生了成倍的利润。

近年来，日臻完善的风险投资对崭新的互联网业十分看好。认为互联网不仅为人们提供便捷、高效的沟通手段。而且是未来企业与企业之间、群体与个体之间和个体与个体之间产生商业机会的交易平台。所以，基于现代理财理念：花钱买未来。特别钟情于互联网风险投资的雅虎公司，就是互联网成功的最初范例。

雅虎网站的创办人杨致远，在美国斯坦福大学读书时，因为所办网站内容引人入胜，为扩大发展规模，引得软银公司的风险投资，获得了空前发展。雅虎上市后，收益为 3000 倍。而今天中国暴富的新贵们，基本上是沿袭了雅虎成功的路子。网易上市后，发行量 450 万股，每股价 15.50 美元，丁磊持有 58.5% 的股权，身价自然是 2.7 亿美元；搜狐上市了。新浪也上市了，当然，也成功了。



“圈钱”、“烧钱”如是说

在互联网的运作中，出现了很有趣的两种现象，也就是俗说的“圈钱”与“烧钱”。

何为“圈钱”？“圈钱”与股票中的上市募集资金有很相近的地方，但不完全一样。股票市场上“圈钱”是上市公司通过交易所的上市交易，将企业的股票发售给社会公众，换得一笔企业发展可观的资金，少则几千万，多则若千亿。

网络企业的“圈钱”则不同，它因为没有传统上市企业的业绩做底，因此，只能想别的辙。一个好的办法，就是用国外的风险投资作为网络企业发展的推动力。

国外，特别是美国，非常崇尚创新。如果你有一个好的点子，它拥有潜在的市场价值，那么你就可能获得风险投资人的支持。近十年美国经济之所以能够持续高速增长，与风险投资所支持的美国企业的科技不断创新是分不开的。

中国当今是世界上发展最快的一个巨大的市场，几乎没有人会怀疑它的商业利益。随着近年新的产业源源不断地从国外“克隆”到国内，当然，互联网也不例外。从美国互联网突飞猛进的情况看，当年中国在这一市场还是个空白。一批思维敏捷、视野开阔而又雄心勃勃的年轻人，



看到了这千载难逢的发展机会，于是就抓住风险投资这一融资方式，说服国内外的投资商，投资于中国互联网。这当然是个冒险行为，尽管中国有商机无限，但风险也无处不在。投资人所投资金也许顷刻间就化为乌有，连个响也听不到。

有人开玩笑说：中国互联网最开始就是由一批理念偏执的业界疯子与一群不吝啬闲钱的傻子扯起来的。回过头来看，确有几分相似处。不说现在仍有前赴后继互联网的创业者，就是著名的几家中国互联网精英，也有着为“圈钱”而奔走呼号的故事。

头顶麻省理工大学博士帽的张朝阳，回国谋求发展。他首选面临的就资金问题。他首先想到的就是利用风险投资。可当时中国还没有风险投资。他就到美国找到自己从前的教授，但教授们对中国的市场信心不足，于是，第一次的融资游说无功而返。此后，又有半年多努力皆告失败。一个偶然的机会，他遇到了麻省理工大学的未来学家尼古拉·尼葛洛庞帝教授，他给张朝阳十分钟的谈话机会，最终，张朝阳抓住了这次机会。尼葛洛庞帝教授对他说：“我在伦敦有个先锋论坛会议，请你去讲一讲中国因特网的发展状况。”最终，教授没有去论坛，而张朝阳的发言备受教授同事的赞赏。尼葛洛庞帝教授干脆答应给张朝阳5万美元。此后，连同从美国投资专家爱德华·罗伯特那里游说来的22.5万美元，成立了全靠风险投资创办



的科技公司。由于网络运行中资金需求不断扩大，短时间投入的资金难以收回，于是又被迫游说新的投资人，未果。1997年7月，第三次融资迫在眉睫。不得已而为之，只能采用了金融领域中最为苛刻的“桥式贷款”。之后，他终于找到了一种帮助上网者查找网上信息的服务方式，而这标志“搜狐”公司的诞生。以后，陆陆续续获得风险投资公司的融资。搜狐也就是在融资与投资中，不断扩大着网站的日访问量。

从中国互联网的整个动作来看，最让网络公司执行官感到压力的是“圈钱”，最让普通人瞧起来热闹的事，也就算“烧钱”了。

所谓“烧钱”，就是大笔的互联网企业开销。对于一些中国互联网的首席执行官（CEO）来说，他们“烧钱”有着很直白的理由：为了尽快造大网络公司的业务，实现商业计划书中既定目标，“烧钱”是唯一选择。

有人给网络公司的开销算了笔账：先看看他们所办的一系列企业网站形象推展活动。某网站每天举办现场拍卖，金额为2.5至3万，这些拍品的实际成交价格不到市场价格的50%，为了创牌子，网站每天倒贴3万元。连续五天的展览，仅拍品上就“烧掉”15万。展览会上租用一台跳舞机供参观客尽兴，顾客跳一次5元，全部免费，只要玩耍时顺眼看看网站的页面，为此烧了万余元。网站发放免费上网卡、游戏抽奖、美少女跳舞、送带有网站标



志的小礼品等，这些还不够，还要请网民免费去听音乐会。凡此种似乎一点也没有引起网民的惦念，路边垃圾桶中，俯拾皆是网站精美的广告。

某网站为了扩大影响，大搞系列宣传活动和赞助活动，一掷千金，再掷万金。铺天盖地的广告会长期蛰伏在各种媒体上，更有网站竟比着花钱，着实让人感到“风景这边独好”。

网站内业务人员的开支也相当大。一项调查显示：网站一般编辑的年薪在 2.4 至 5 万元之间。网站主编的年薪约有 8 至 15 万元，再加上劳保福利、各种保险、教育费、住房公积金、工会会费等等，都得要用“圈”来的钱支付。难怪不少小网站常常捉襟见肘，不得不搞二次“圈钱”运动。

有人说：哪个企业没有营销活动和广告宣传？哪个企业没有员工开支？为什么偏偏网络公司叫烧钱？秦池当年多邪乎？可是，要知道，我们传统的企业，产品的广告宣传都会被计作投资成本，渴望通过产品的销量得到回报，也就是花出去的钱要听到个响。没有这个响，企业就生存不了。而互联网的广告宣传，在相当长的时间里，根本就无法得到资金上的回报。比如，雅虎公司的市盈率一度在 1000 倍以上，市盈率 1000 倍是什么概念？就是 1000 年以后才能收回投资（雅虎在 INTERNET 股票中算“绩优股”）。你看这不叫“烧”叫什么。

你也能建网站



面对充斥到各种媒体的网站宣传，人们感到 INTERNET 的气息无处不在。面对风险投资涌入国门，在互联网激情冲动的同时，人们似乎看见了空中大把大把的钱，于是，趋之若鹜者有之。

从理论上讲，办个个人网站或中小企业网站挺容易的。就步骤而言，大概有那么几个环节：第一步是要注册域名。域名就是你在互联网上注册商标和门牌号码。全球任何一个互联网用户，只要知道你的域名，就可以立即访问你的网站。当然中国某个单位可以注册两类域名：国际通用顶级域名和中国的通用域名。只要你在计算机上，打开调制解调器，按照注册域名的程序进行，大多情况下，十天半个月就注册下来了。比在国内申请企业营业执照简单得多。

第二步是充实网站内容和完善其功能。你的网站若是专业网站，就要加入相关内容和信息，并且要保证不断更新。此外，若你的网站是中小企业的商务网站，就应该是一个集电子管理、电子业务、电子交易于一体的服务平台。

第三步实现上述步骤的开销。传统意义上的网站所需费用为每年 15 万至 20 万人民币。而现在一些网站摊主代



理服务，每年仅需交纳 1000 多元，就可以获得 30M 的网络空间即办得网站。

可能就是网络技术上介入相对容易的缘故，才使得近年网站层出不穷。短短的一年多时间里，中国网站迅速膨胀至 5 万个，网络公司达 1500 家以上。

确切地说，搞网络不是风险投资家的目的，更不是网络公司的初衷。前者是为了尽快地最大限度地把网络公司推向股票市场而赚钱，后者是为了一次、二次、三次吸纳风险投资而最大限度圈定赚钱的资源。二者目的明确又高度统一，因而中国网络市场弥漫着“烧钱”的缕缕青烟也就不足为怪了。

但是，中国互联网公司发展到如今，所面临的市场和投资情形，发生了变化。

有人看到美国纳斯达克股市狂泻不止，网络概念股一跌再跌，雅虎股票一日缩水几十亿美元。香港神奇小子李泽楷的股票也在香港一日缩水达 9000 亿港元。中国的网络股的后市并不被看好，几个曾雄心勃勃的想在美国上市的国内网络公司，无限期或暂停赴美上市计划。一时间，互联网热被指摘为网络股泡沫。更有人预言，现有的 90% 以上的网络公司或被兼并或濒临破产。风险投资人说，对中国的互联网企业的投资会更慎重；以前那种投资一个网络公司，一般会在两年内帮它上市，可现在不会了，那种投资后迅速上市，然后把股份卖掉的情形结束了。股市的



表现、网络公司的状况及风险投资人的态度，为仍然热衷于利用人们对网络发展的狂热理解采取短、平、快的手法，快速炒作，拉高架势而最终出手获得暴利的思维定势，凝结了一个休止符。

就是在互联网“山雨欲来风满楼”的时候，灌入人们眼帘的景致是：有人苦苦乞求着新的“圈钱”成功；有人狼吞虎咽地搞兼并；更有人有滋有味地咀嚼着新的融资，以互联网为手段，有模有样地打造着公司的业务。而后者可能正是网络战中的赢家，因为他们明白：风险投资人是要投资的高回报而不是风险，互联网公司必须是一批人员知识结构合理，商业模式清晰正确，能沿着正确轨道进行下去，并且有望成为行业老大和领导的公司来经营的。

其实，互联网作为投资项目来说，它很有特点，如果你有好的经营创意，有好的实施计划，有足够的执行能力，再拉起一个好队伍齐心协力和你一起干，不仅国内的风险投资商追着跑，就是国外的风险投资商也会对你大加吹捧，你最终和唯一的理由是：能赚钱。

我们不得不思考

互联网的出现，给人以惊喜，给人以新的企盼。许多人都对它感兴趣，许多人都给它梳妆一番。互联网被称为一场新的技术革命；它是断然不同于传统经济的新经济代

表；是中国追赶发达国家的最后契机和唯一有作为的领域；搞互联网是企业战略性投资，而且越早干越好；网站越多就越能形成规模经济；网站经济就是泡沫经济……种种说法撩得人们心气浮躁，大批企业跟进着建起网站。投巨资诚邀八方的英杰，着实搞得互联网也风风火火。

其实，我们应该认识它的背景，了解它的发展趋势，清楚自身所处的环境，然后确定现实目标，积极开展工作。

狂热的年代，曾折杀了许多新生事物。但互联网的发展应摒弃实用主义盲目浮躁心态下所采取的短期利益行为，走上一条推动传统社会和传统经济创新的健康之路。否则，难辞其咎。



联想

计算机、互联网已经日益融入我们的生活并成为不可或缺的一部分了，但是，精彩网络世界的幕后故事，却并非如互联网一样人所共知。

网络大鳄们一夜暴富，挥金如土，让我们这些布衣平民只有瞪目咋舌的份，而这其中的商机与危机，请听作者为你一一道来。

在互联网激情面前，“勇者动，仁者静”，一切选择在你自己。

