



飞向纳斯达克

的

作者：康桥

分分秒秒



华东师范大学出版社



飞向纳斯达克



东师范大学出版社

作者：康桥

分分秒秒

图书在版编目(CIP)数据

飞向纳斯达克的分分秒秒/康桥著. —上海:华东师范大学出版社, 2005. 1

ISBN 7-5617-4119-7/I·304

I. 飞... II. 康桥 III. 纪实文学—中国—当代
IV. I25

中国版本图书馆CIP数据核字(2005)第002548号

飞向纳斯达克的分分秒秒

编 著 康 桥
统 筹 上海海育梁文化传播有限公司
总 监 王 海
总 策 划 张浩音
责任编辑 张继红 陈锦文
责任校对 邱红穗
封面设计 徐 锐
版式设计 薛文卿
特别鸣谢 倪勇 徐奕晟 萧坚毅

出版发行 华东师范大学出版社
市场部 电话 021-62865537
门市(邮购) 电话 021-62869887
门市地址 华东师大校内先锋路口
业务电话 上海地区 021-62232873
华东 中南地区 021-62458734
华北 东北地区 021-62571961
西南 西北地区 021-62232893
业务传真 021-62860410 62602316
<http://www.ecnupress.com.cn>
社 址 上海市中山北路 3663 号
邮编 200062

印 刷 者 华东师范大学印刷厂
开 本 890 × 1240 32 开
印 张 7
字 数 138 千字
版 次 2005 年 1 月第一版
印 次 2005 年 1 月第一次
印 数 20000 册
书 号 ISBN 7-5617-4119-7/I·304
定 价 28.00 元

出 版 人 朱杰人

(如发现本版图书有印订质量问题, 请寄回本社市场部调换或电话 021-62865537 联系)



杨镛(Raymond Yang)于2003年3月加入掌上灵通担任CEO至今。他曾服务于中美电信业,有着16年之久的专业技能和领导经验。

杨镛是一个坚定的创业者(Entrepreneur)。1999年4月至2002年10月,杨镛先生获得美国“风险投资之父”Arthur Rock的投资,作为创办人之一,在美国加州的RivalWatch公司先后担任首席执行官及董事会主席等职位;之前,杨镛还曾带领前美国波士顿技术公司在中国成功地推广了电信级语音信箱与短讯服务系统,短短三年便将市场占有率从零上升至第一,他也因此被海外媒体称为“开拓中国语音信箱和手机短信第一人”。

作为一个成功的职业经理人,杨镛也曾在美国ABB、香港新世界电话的子公司INFA电信,以及美国Centigram Communications等著名公司担任高层职务。

由于其突出的成就,杨镛在2004年度荣获了诸多奖项,其中包括:“中国十大CEO”、“世界尊敬的中国企业领袖”,以及“中国IT十大财经人物”等。

杨镛毕业于清华大学,获工程学学士学位,后在中国电力研究院获得工程学硕士学位。



杨镭在纳斯达克庄严地签下了自己的名字，签下了对股民的承诺



左起：纳斯达克副总裁杰夫、中国驻纽约总领事刘碧伟、掌上灵通董事Derek Sulger、CEO 杨镭、CFO Mark Begert、董事会主席Elaine La Roche、投资者关系总监陈颖、中国驻纽约商务参赞苑占领、领事李龙、CSFB Steven Ng、中国驻纽约副领事胡毅



左起：掌上灵通 CFO Mark Begert、CEO 杨镭、中国驻纽约总领事刘碧伟在纳斯达克为LTON切下“生日蛋糕”

公司董事会成员（从左至右）：York Chen、吴峻、Derek Sulger、Elaine La Roche、David C.Wang、杨镭、Thomas Hubbs、Mark Begert



掌上灵通管理层（左起：CFO Mark Begert、SVP官明杰、CEO 杨镭、COO李广欣、CTO叶忻）



掌上灵通创始人吴峻敲响了的进军鼓



掌上灵通董事会及管理层人员欢聚一堂（由左至右：CTO叶忻、CFO Mark Begert、创始人吴峻、CEO 杨镭、董事 David Wang）





掌上灵通CEO 杨镭和美国前总统老布什



掌上灵通CEO 杨镭与澳大利亚前总理霍克



掌上灵通董事会主席Elaine La Roche和CEO 杨镭在纳斯达克



掌上灵通CEO 杨镭与《风流人物》主持人刘凝



掌上灵通CEO 杨镭与台湾著名作家黄玄



掌上灵通CFO Mark Begert与著名歌手金海心

手机 让我们一起 娱乐

冯小刚

首先，我要祝贺掌上灵通在纳斯达克上市，就是说，从此我们可以花美国股民的钱了。

我经常碰到很多人，跟我说“我们要上市”这类话。做这种梦的人非常多，然后在电影《大腕》里，在精神病院里也有很多做这样梦的人，他们都说要在纳斯达克上市。但这个梦想有一个人已经实现了，就是杨镭先生。

祝：
掌上灵通成功
在纳斯达克上市。
用美国人民的钱
办中国人民的事。
冯小刚
2004.3.17

这是非常值得骄傲的事。因为我知道要说服美国的投资人能够相信并且投资，非常不容易。中国离他们非常远，这不是一个传统的有中国优势的项目，它是一个现代的项目、高科技的项目，他们可能更加愿意相信日本人。但杨镭先生靠着中国这样一个博大的市场，有这么多手机用户，我

知道中国手机用户大概是将近3个亿，手机用户是世界第一。美国人在家就只是打电话，很多国家的人就只是打电



话，他们还不知道手机里面有这么多内容。掌上灵通确实有实力有好的前景，真的是值得祝贺。

第二，我觉得掌上灵通它是一个无线增值，在通讯工具手机的基础上的一个增值；在娱乐业上也是个革命者，与我们做电影相类似的革命性工作。

为什么说手机是娱乐业？因为我觉得这是温饱满足以后的一种需求。当 GDP 人均超过 1000 美元的时候，各种玩的东西就出来了，娱乐的东西就出来了，做电影的日子也好过一点，人们有这样的需求了。大家在生活中也不仅仅满足于能够通上电话，电话也开始多功能地开发。所以，我认为掌上灵通做的是一个在娱乐业上比较革命的事情和创造。

这些东西我都是慢慢地接受的；短信也是。原来我就打电话，很长时间就是打电话。出了哪个新手机了我来说没用，因为我只要打电话就行了。后来用了短信，我就发现这东西很方便。开始不会发，人家发过来，我能看，但是我不能发，要不我就给人回个电话。我不会发，我在这方面比较弱智。但后来手机有能写的，我就能发了。我觉得它很快，现在说它是“第五媒体”。第一媒体是报纸，是平面的。第二媒体是广播，第三是电视，第四是互联网，第五就是短信。这每一步之前你都没想到。不知道第六第七第八是什么，但还会有。

第三，时代在前进，娱乐方式也在变化。手机的新发明越来越多，极大地介入人们的私生活。现在它也开始反过来对我们的生活产生很大干预。手机发明了，它本来是个机器，一个物件，什么声音都没有。然后，你给了



它一个号码之后，它就成了一个有生命的东西了。现在我能不能停了短信？不行。就好像一个孩子生出来之后把他掐死，不行。很多东西只要产生了之后它就会按照它所有的模式运行。我觉得这就是高科技的进步、革命性的开拓。

现在的掌上灵通，或者说很多的同行们不断地开发，与传统文化产生了强烈的冲突。我觉得我们左右不了它，解决不了它，只能去面对这个现实。所以我觉得这是一个文化和高科技的冲突问题。过去是不相干，现在是被它介入了，所以你也开始面对它了，成为一个有意思的话题。



杨镭与冯小刚的对话自然离不开“手机”这个主题

序二

无线互联的故事 才刚刚开始

中国科学院研究生院管理学院副院长、教授 吕本富

2000—2001 年间所爆发的“.com”大衰退，无情地证明了网络经济的脆弱。一是商业运营模式单一，缺乏收入来源和有效的盈利机制；二是不了解市场需求，不能及时提供对消费者有益、使用方便、内容丰富的互联网增值应用。于是，互联网产业出现了“捧着金饭碗讨饭”的尴尬：一方面是网络服务企业缺乏收入来源，面临生存危机；另一方面是广大消费者支付意愿逐渐增强，却苦于无法找到方便安全的支付渠道。这种情况曾经深深困扰中国的互联网产业。那么，打破信息服务企业与消费市场的隔阂，完成互联网产业腾飞的助推器在哪里？



信息产业部发布的数据表明：早在 2001 年，中国手机用户已经超过美国，成为世界上最大的移动电话市场。2001 年，中国移动的短信量是 159 亿条，2002 年增至 793 亿条，2003 年中国移动每天的短信发送量高达 2.6 亿条，

中国的短信量占了世界的 1/3，也就是说，全世界每 3 条短信中，就有 1 条是中国人发的。占全世界 20% 的中国手机用户，发了 34% 的短信。中国已经成为名副其实的短信大国和强国。

以手机为依托的即时信息消费的快速增长，在互联网与移动业务之间架起了桥梁，所有的网络商业模式被最大程度地激活，并释放出前所未有的激情。在 2002 年第四季度的财务报告中，代表国内互联网产业的三大门户网站相继对外宣布实现盈利，以短信业务为核心的无线业务成为收入增长的动力，也从根本上挽救了整个互联网市场。

应用并没有就此止步。短信新闻、移动 QQ、手机铃声图片下载、移动游戏等纷至沓来，由此诞生了外国人匪夷所思的商业模式，成功地将掌上灵通等 5 家公司托上 NASDAQ 市场。从互联网时代发展到短信时代，如果说互联网时代将中国与发达国家放在同一条起跑线上，那么，随着无线网络应用的深入，昭示着中国在这一个领域已经领先，已经开始探索“有中国特色的网络经济”。

移动互联网业务和传统互联网业务的最大不同在于：它为广大移动终端用户架设了互联网之间的桥梁，实现了手机到互联网、互联网到手机的双向沟通功能，手机从一部通讯工具变成一个功能强大、综合性的信息终端。片刻之间，中国的网民人数就多增加了 2 亿人，这个巨大的消费人群是世界上独一无二的，他们需要及时、丰富、多元化和个性化的信息服务，包括购物、娱乐、传递图片；获取实时股市信息等等，真正达到“秀才不出门，能知天



下事”的境界。

短信的另一个贡献是给中国网络经济创造了一个增长的平台。由电信运营商、互联网平台经营企业和数千家服务提供商（简称 SP）之间结成了一个完整的网络内容服务生态链，彩信等新业务使这个生态链扩展成一个充满利润的活跃产业链，网络技术的升级又将纳入接入服务商、内容供应商、系统集成商、终端厂商，结成一个复合价值链。

借助“移动梦网”的创业计划，中国移动团结了众多商业合作伙伴，用实践的努力打开了一道数字财富之门，好像是“芝麻开门”的神话故事。

这就如同美国的西部淘金：大家都不知道对移动网络业务的商业模式如何运作，结果，“移动梦网”第一次打开局面、收获效益，就是从短信着手。像芝麻一般微小的短信，创造了一个巨大的市场。众多 SP 伙伴好比西部淘金者，移动梦网好比一个卖水人，实现了多方共赢，共同开掘了一个“金矿”。短短三年之内，移动梦网极大地推动了产业发展，创造了效益，开创了中国网络经济的一片新天空。作为一个成功的案例，梦网模式无疑在中国 IT 制造业内也留下了深刻的印记。

梦网将互联网与移动通信推向了新境界，从市场应用角度提升了手机制造的竞争层次，为 3G 通信技术和智能手机进入市场铺平了道路。移动梦网凭借其经济、高效、快捷的特点，进一步细分用户群体，为各个年龄层次的移动用户打造出一片属于自己的天空。随着移动技术的飞速

发展，互联网的触角开始从固定网络向移动网络延伸，而移动梦网在这一进程中起到了助推器的作用。它真正架设了连接移动网络与互联网的桥梁，第一次把庞大的用户市场呈现在广大信息服务、终端制造企业面前。

随着越来越多的金融、传媒、餐饮、娱乐和流通等行业新生力量加入移动梦网，我们移动着的生活会是什么样？

在未来的3至5年内，除了短信业务外，无线互联网将不断孵化IT产业的一个个“杀手级”应用，从而深刻改变中国人的生活方式和消费方式。中国人生活的改变正由点点滴滴向一个全新的移动化、数字化的生活空间发展，越来越多的学习、娱乐、休闲、交友活动在向这个空间转移。

从前你从哪儿得到新闻？是报纸、广播，还是电视、互联网？现在，只需要发一条短信就可以每天按时接收到最新的国内外新闻、天气预报、电视节目、打折信息、文化快讯、租房信息、实时股票等上万种信息服务。现在，许多人都已经习惯于通过移动梦网来获取这些服务提供商提供的信息，从移动梦网按需定制的信息会及时、准确地出现在我们眼前，而原来翻阅一大堆报纸还不一定能这么快捷方便、随时随地获取自己需要的信息。

从前你需要在家中或网吧上网，现在，你可以随时随地用手机上网，享受移动冲浪的快乐。你可以在“三里屯”或者“新天地”里，一边喝咖啡，一边用电子邮件告诉老板你忙得没有时间帮他整理资料；你可



以在公司的公用休息室里，一边看电视里曼联队的比赛，一边上网查询英超的最新赔率；你可以在干净得没有电源插座的会议室里，一边等候姗姗来迟的上司，一边与南非的网友玩在线“拱猪”。

从前你怎么玩游戏？是用游戏机，还是电脑？现在，只需要一部手机。无论是在办公室，还是在海边，都可以随时随地下载令你乐此不疲的小游戏，直接把手机武装成一个包罗万象的游戏机：棋牌天地、动作游戏、益智游戏、体育竞技和角色游戏等各种紧张刺激的游戏，既可以离线一个人苦练，也可以联网和网友较量一番。

从前你怎么炒股？是在交易大厅、大户室，还是在电脑前？现在，只需要一部手机，你就拥有随身的大户室。移动空间是一个有声有色、逼真形象的缤纷世界。彩信业务可以实现即时的手机到手机、手机到互联网或互联网到手机的多媒体信息传送，融合了声音、文字、图像，支持多媒体功能，成为一个多彩的大户室。

无论在车上、在餐厅里、在候机室，原来枯坐等候的时间，现在可以收发邮件、同朋友聊天、下载铃声和图片，看动漫画和小小说；可以看到最及时的配有精彩图片的时事、体育新闻、娱乐信息；思念亲友时，不但可以给亲友传递个性化的贺卡、明信片，还可以用带有摄像头的彩信手机随时随地拍下身边美景，把照片通过彩信发给亲友，让他们即时分享动人的时刻，彼此的时空距离消弭无形。

那么，网络经济的“第三次浪潮”在哪里？



可能就是通往全人类无障碍在线的理想国。几乎所有的人都看到了同一幅图景：全球在线。网络将比以往更紧密地连结起这个星球上所有的人和设备。这个网络也许仍是互联网，但更可能是更高速的替代者，也许是“互联网 II”(Internet2)，也许叫“网格”(Great Global Grid)。这个网络的主干网也许仍是有线的，而从主干通向终端设备的连接更可能是无线的，能叠加成为一个覆盖全球的无线网络。这个令人神往的网络将把地球上现有的一切数字设备都连接起来，数码电视、数码音响、视频游戏机、数码摄像机、数码照相机等。这个将地球整个统一起来的网络，将打破应用程序安装在本地机器上运行的传统，所有的应用程序都会变成服务，由服务器提供给终端机，在网络上进行跨平台的流转。

“第三次浪潮”将重组现在的 IT 产业和消费服务业。比如全球五大唱片厂商已经意识到网上下载音乐的必然性，尽管网上非法共享音乐文件已经令这五大巨头蒙受了数十亿美元的损失，但他们决定不再排斥互联网。

从这种意义上看，微软、苹果计算机等等 IT 企业都将接受新的洗礼。

无线互联的故事才刚刚开始。



- 他在11个月里，将一个濒临危机的企业带向了赢利，并将公司市值整整翻了20多倍；
- 他在4个月里，将公司带上了NASDAQ舞台，写下了“无线娱乐第一股”的辉煌；
- 他在一年里，将公司规模从原来的70人扩展到今天的500多人，而这个数字还在逐日递增；
- 他是第一个将“短信”带到中国的人，又最先提出了“无线娱乐第五媒体”的概念；
- 他上任以后，和世界顶级娱乐公司频频联手，引领了整个行业规范经营的新风；
- 2004年，他连续被媒体和各类组织评选为“中国十大CEO”和“2004年世界尊敬的企业领袖”，“IT十大财经人物”。

... ..

路演： 飞向纳斯达克的分分秒秒