

系列长篇商道小说

互联网版图 掘金时代

群雄竞起，龙蛇争霸
唯有真正的王者方能脱颖而出！

老鱼儿 ◎ 著

中国华侨出版社

系列长篇商道小说

互联网版图 掘金时代

老鱼儿 ◎ 著

中国华侨出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网版图：掘金时代 / 老鱼儿著. — 北京：中国
华侨出版社，2015.3

ISBN 978-7-5113-5322-1

I. ①互… II. ①老… III. ①长篇小说—中国—当代
IV. ①I247.5

中国版本图书馆CIP数据核字 (2015) 第058434号

● 互联网版图：掘金时代

著 者 / 老鱼儿

出 版 人 / 方 鸣

特约监制 / 刘连生

选题策划 / 陈 强 高堰阳

责任编辑 / 落 羽

特约编辑 / 李 丹

封面设计 / 刘志华

经 销 / 新华书店

开 本 / 870mm × 1280mm 1 / 16 印张 / 20 字数 / 300千字

印 刷 / 三河市中晟雅豪印务有限公司

版 次 / 2015年6月第1版 2015年6月第1次印刷

书 号 / ISBN 978-7-5113-5322-1

定 价 / 36.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成大厦三层 邮编：100028

法律顾问：陈鹰律师事务所

发 行 部：(010) 82605959 传 真：(010) 82605930

网 址：www.oveaschin.com

E-mail: oveaschin@sina.com

如果发现印装质量问题，影响阅读，请与印刷厂联系调换。

序 言

我向来排斥写序，总觉得该写的都应在内文写明了。题外的话，说得多了，未免矫揉造作，招人烦。但这一部写完了，却是意犹未尽。互联网行业经历了太多的风风雨雨，当你拿着显微镜去观察时，就会发现，有着太多的故事，太多的恩怨情仇，可以，也值得去诉说。于是乎，特立此序，权作读者了解内文的窗口。

言归正传。

我深知，写透互联网，不是件容易的事情。尤其是在大框架下，将中国，乃至全球知名的IT企业和那些指点江山的大佬们，装进一个箩筐，用小说的形式去表达，更是极费脑子之事。这里面，有我认识的局限性，也有时代的局限性。我所能做的，就是尽可能地，尽力地在历史的洪流中，探索她的本质，摸清她的脉络。想要写透，首先要悟透。从互联网登上历史舞台至今，互联网最为显著的特点是什么？或者，该用什么样的一个词，精准地概括互联网？

思索数日，我想到了“战争”这个词语。唯有战争，没有硝烟的战争，才是这个行业的主旋律。往下细分，大致有三种战争形式：第一种，同领域战争，比较典型的有新浪、腾讯、搜狐和网易四大门户间的明争暗斗，盛大、网易和金山曾在网游

领域的三足鼎立，阿里巴巴、卓越亚马逊、京东商城和当当网对电子商务领域的攻占。百度和雅虎中国以及3721角力搜索引擎。第二种，不同领域间的混战，想象力有多大，互联网这块大蛋糕就有多大。在同领域获胜的指挥官们，为了扩张，更为了一统天下，势必会踩过界，蚕食不同领域的地盘。从腾讯插足门户网站，到盛大突袭新浪，再到3B、3Q，一直到如今上演的是阿里、腾讯和百度间的BAT大战。一场互联网界的世界大战的导火线已点燃，爆发。第三种，多年前，我们在讨论全球化时，等同于美国化。无疑，现在的全球化，已经被贴上了中国化的标签。为此，众多的国际巨头也纷至沓来，抢滩中国市场，加入了战局。所以，“土洋”大战，亦是值得浓墨重彩的一笔。但“土洋”大战，几乎都遵循着一条规律，不可一世的洋巨头们，纷纷落败。百度将谷歌踢出局，阿里巴巴把eBay踩在脚下，还顺带着革了沃尔玛的命。究其原因，水土不服。所谓的水土不服，往往会经历四个阶段，看不到，看不起，看不懂，跟不上。

千军易得，一将难求。

指挥官的用兵之道，是决定战争胜负的关键因素之一。马云、马化腾、李彦宏、丁磊、陈天桥、张朝阳、周鸿祎、刘强东、李国庆等等，这些人皆是杰出的指挥官。江湖人曾有论调，说是陈天桥和马化腾代表了业界的两极，陈天桥“疾如风，侵略如火”，马化腾则是“徐如林，不动如山”。指挥官的个性决定了他的排兵布阵，听起来，略显狭隘，却也不无道理。一个人的个性，最为直接的表现，是说话的艺术。互联网这个大战场，有四位指挥官的说话风格尤为明显，自成一派。一是丁磊，你抛砖，他会往回缩。你问他为什么这么做，他会反问：那你怎么看？言语间，丁磊是一团海绵，不吸干你不罢休，为了吸干你，他会诱敌深入，把你拽进他的话题周旋，直到彻底把你搞晕。二是陈天桥，你一抛砖，他就铺天盖地地侵略过来，非杀到老巢，否则决不罢休。三是马化腾，他和丁磊与陈天桥都不同。你一抛砖，他会接

着。不过，不会反抛过来，而是扔在地上。你再抛，他再接，还是扔在地上。马化腾的风格，是维持住楚河汉界。他不过来，你也甭想过来。四是马云，你攻过去，他跳起来，云里雾里，声东击西。你再递上，三两下就被搞晕了。攻也没得攻，守也没得守。马云一玩起飘逸，没几个人能看得懂。丁磊退，马化腾守，陈天桥地面进攻，马云空中打击。某种程度上，马云和陈天桥是一派，天生领袖，气势大，煽动力强。虽不懂技术，做战略却是一流。丁磊和马化腾是另一派，技术出身，工程师思维，靠产品做大，属于沉潜型领袖。其他的指挥官，都可以对号入座，纳入这两大类别。

既然是战争，就存在着盟友，也存在着敌人。互联网归根到底是生意场，生意场上，没有永恒的朋友，也没有永恒的敌人，只有永恒的利益。天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。为利益，盟友可以变成敌人，反之亦然。雅虎一手培养大了谷歌，日后，谷歌却成了雅虎在美国最大的敌人。百度曾把谷歌踢出中国市场，在上市时，又寻求谷歌的资助。雅虎从阿里巴巴的口中抢走了3721网，后来，杨致远和马云又实现了“联姻”。类似的例子，不胜枚举。有人说，眼下的互联网络局像极了历史上的春秋战国时期，诸侯割据，群雄逐鹿。也有人说酷似三国，真正有实力一统江山的是阿里、腾讯和百度。剩余的，不足挂齿。在我看来，更像是“二战”时期的轴心国和同盟国间的对峙。轴心国以阿里巴巴、奇虎360和新浪为核心，同盟国则是腾讯加百度再加京东商城。阿里巴巴是德国，近两年，一口吞下了高德地图和UC等优质资产，快如闪电，神似当年德军闪电战拿下欧洲诸多小国。趁着整体上市，马云的实力，达到了顶峰。奇虎360是日本，你可以痛恨周鸿祎，但不可否认，奇虎360的战斗力不容小觑，但周鸿祎好剑走偏锋，有点当初日本的意思。至于日趋式微的新浪，玩资本运作有一套，玩产品却不行。如同当年的意大利，充其量只能算是凑数，影响不了大局。说完了轴心国，再来侃侃同盟国。毋庸置疑，偏居深圳一隅的腾讯，是业界布局最广，构架最完善的企业。因地理位置优势，一直闷声发大财，手法和“一战”

以及“二战”时的美国如出一辙。直到周鸿祎的360安全卫士进攻腾讯的电脑管家，马化腾才不得不参战。李彦宏的百度，战略意义重大，双线作战——西线浏览器和阿里的UC，东线搜索引擎应战奇虎360。当初的苏联，亦是如此，饱受同时陷入欧洲战场和亚洲战场之苦。京东在电商领域和阿里巴巴是宿敌，如同“二战”时期丘吉尔带着英军正面对抗德军一般，关系到欧洲战场的战局。剩余的各国，有些在私下观望，有些正在秘密结盟，还有保持中立者。不过，战争格局像“二战”，战果却未必。至少从目前来看，BAT三家的构架，不分伯仲，各有所长，也各有所短。

外行看热闹，内行看门道。局部战争也好，全面战争爆发在即也罢。各家的手法，却是大同小异，兼并收购。正如思科的一位高管曾在接受媒体采访时说过，思科往后二十年的战略，总结起来，只有一句话：并购，并购，再并购！但并购也要看缘分和时机，早在多年前，微软就报价近500亿美元收购雅虎，结果被杨致远拒绝。也因此，杨致远黯然退场。如今的雅虎早已江河日下。阿里巴巴迎娶雅虎中国时，也曾引起过轰动。杨致远的10亿美元，换来了马云40%左右的股份。如今，阿里巴巴成了雅虎最为赚钱的板块，而马云却为此付出了惨重的代价。盛大一度成为新浪的大股东，后来受到新浪毒丸计划的抵制。谷歌欲占领百度大本营，李彦宏却启动了牛卡计划，保住了百度的中国血统。兼并收购，说穿了，就像联姻，从有好感到喜欢，需要一个过程，从喜欢到谈婚论嫁，又是一个过程。谁也不能保证，在漫长的过程中，一方会不会“变心”。从表面上看，每一场战争，每一起并购，都是各路掌门人在过招。实际上，他们的背后却有着一只只无形地手，幕后推手。软银的孙正义，IDG的熊晓鸽等，是不能不提到的大佬中的大佬。没有他们的投资，中国的互联网也不可能进入百家争鸣和百花齐放的时代。或者说，时间会往后推迟很多年。再往深处，战争的目的又是为了什么，弱肉强食，开疆拓土，确定版图。

有了版图，就有了一切。

当互联网进入全盛期时，我们所讨论的焦点，是互联网如何撼动传统行业，甚至取代传统行业。时至今日，答案已有，互联网是大势所趋，可传统行业一时半会儿也死不了。说白了，互联网和传统行业，不是谁取代谁的问题，是新旧价值观间的博弈。谁的价值观能被大众所接受，谁就能笑到最后。单从账面上来看，笑到最后的似乎是互联网，但果真是如此吗？不尽然。互联网可以让传统行业臣服，将来，肯定也会有新的产业，让互联网屈膝。大数据的出现，已经在打破现有格局，从IT到BT转型，更是绕不开的弯。

马云曾说过，今天很残酷，明天更残酷，后天很美好，但是绝大多数人死在明天晚上，看不到后天的太阳。这番话，值得细细品味。

你想赢？靠什么去赢？能不能赢？

许多时候，问题越大，答案越简单。问题越小，答案越复杂。希望这本书能让从业者和旁观者得到启发。哪怕是细微处，也足以令我欣慰。

老鱼儿

2015年1月29日 于温州

目 录

第一章 “武林”大会 / 001
第二章 一触即发 / 010
第三章 薛老爷子 / 016
第四章 带头大哥 / 021
第五章 六分钟密谈 / 028
第六章 捧 杀 / 036
第七章 巨 变 / 042
第八章 五巨头 / 050
第九章 乱 局 / 056
第十章 小马哥 / 062
第十一章 撤 资 / 068
第十二章 杯酒释“兵权” / 076
第十三章 挖墙角 / 086
第十四章 两面三刀 / 093
第十五章 巨头间的对话 / 101
第十六章 蛇打七寸 / 108
第十七章 积小胜为大胜 / 116
第十八章 围魏救赵 / 123
第十九章 反手一击 / 132

第二十章	“双线”作战 / 138
第二十一章	再生变数 / 145
第二十二章	再聚首 / 153
第二十三章	群雄割据 / 161
第二十四章	黄雀在后 / 169
第二十五章	烽火再起 / 180
第二十六章	局中局 / 190
第二十七章	围剿 / 196
第二十八章	敲山震虎 / 202
第二十九章	“狼”来了 / 212
第三十章	蚂蚁军团 / 220
第三十一章	软肋 / 229
第三十二章	声东击西 / 238
第三十三章	暗藏玄机 / 246
第三十四章	亦敌亦友 / 254
第三十五章	舍得之间 / 262
第三十六章	突袭 / 271
第三十七章	橄榄枝 / 280
第三十八章	鹿死谁手 / 288
第三十九章	惊天交易 / 295
第四十章	何去何从 / 303

第一章 “武林”大会

2014年11月18日，江南水乡青墩镇。

一辆挂有黄色牌照的迈巴赫，缓缓停靠在了青墩枕水度假村酒店的门口。车上共坐着四个人，阿拉丁丁集团董事局主席马清扬，十八金刚之一、集团“二号人物”蔡从欣，以及马清扬的司机和保镖。

不知何时，从各个方向冒出十几个记者，将迈巴赫团团围住。

马清扬淡然一笑，这种场面，他见得多了，早已习惯。记者围堵，也在他的预料之中。

两个月前，马清扬创造了一项神话，带着阿拉丁丁大军在纽交所整体上市。时至今日，不论是阿拉丁丁上千亿美元的市值，还是马清扬几百亿美元的身价，皆是中国互联网行业之最。

上市带来了名声，也带来了曝光率。以至于接受国内外各大媒体的采访，成了马清扬近期最主要的工作之一。

“大马哥，你看看，你都快成娱乐明星了。”蔡从欣调侃道。

“从欣，今天到场的个个都是明星。”

说完，马清扬大手一挥，指了指不远处的酒店门口，一拨记者的长枪短炮，正对准企鹅的创始人马华廷和千寻的掌门人李岩恒。

“大马哥，你们三个是明星中的大腕。”

阿拉丁丁的大本营钱塘，距离青墩不到100公里。马清扬几乎每年都会抽出时间，来与世隔绝的青墩度假，住上几天。

此次来青墩，与以往不同，以往是消遣，这次是来开会的。

大概在一个半月前，马清扬收到一封邀请函，请他来青墩出席互联网大会，为期三天。随邀请函，还附有一份嘉宾名单，来自全球各地100个国家和地区的1000多位政要和企业巨头都将与会。

企鹅马华廷、千寻李岩恒、宏大陈天堃、启龙网周宏伟、咚咚网李国琪，以及老牌劲旅新波、搜狸和网容的掌门人，业内各路大佬均在受邀之列。另外，“酋长”杨金元、谷壳CEO施密特、联银集团孙复义、DIG熊晓格等洋巨头和知名VC（风险投资，简称风投），也会悉数到场。

业界巨头，技术大牛，每一位嘉宾，皆非等闲之辈。因此，媒体为这次盛会贴上了“互联网达沃斯”的标签。

在“武侠痴”马清扬看来，互联网达沃斯的比喻，过于死板，这更像是一场高手如云的武林大会。

想罢，马清扬下了车，出于礼貌，娴熟地回答过几个记者地问题后，在保镖的“护驾”下，快速往酒店大门的方向挤去。门口安保措施严密，记者们被挡在了门外。

冤家路窄！

刚到酒店大堂，又看见了马华廷和李岩恒。眼下，阿拉丁丁、企鹅和千寻为了扩张各自的版图，正在如火如荼地交战中，人称BAT大战。三方势均力敌，攻守兼备，谁都想击溃对方，但谁也拿不下谁。刚才，在接受采访时，马华廷和李岩恒还有说有笑。此时，却刻意地保持着一定的距离，像是陌路人。

人前一团和气，人后明争暗斗，对于两位大佬而言，拿捏好其中的火候，小菜一碟。

互联网归根到底还是生意场。

生意场上没有永恒的朋友，也没有永恒的敌人，有的只是永恒的利益。为了利

益，对手之间可以结盟，盟友也可以变为敌人。

利益最为直接的表现形式是战争，一系列的战争，确定了互联网行业今时今日的版图。

从互联网进入中国市场直到今天，发生过无数次战争，有局部的，也有全面的。可以预见的是，将来的主旋律，依然是战争。

战争所改变的，不仅是利益分配，还有版图的大小。

十五年前，门户网站是主力军，新浪、搜狐和网易三足鼎立。后来，盛大、腾讯和网易异军突起，成为行业新贵，战斗力远超过三大门户。尤其是腾讯和网易，至今屹立不倒。盛大则是经历了上市和退市，低调了许多，也鲜有大动作。再后来，就是阿拉丁丁，2007年B2B业务在香港上市，两个月前，又整体在纽交所上市，一跃坐上了业界头把交椅的宝座。

这是群雄割据的大版图，大版图之下还有着小板图。周宏伟的启龙网、李国琪和余裕的“夫妻店”咚咚网，刘栋强的金通网、求叔军的金峰软件、雷俊的小马手机……这些诸侯的实力，也不容小觑。再过上几年，也许就会打破现有格局，重塑版图。

此外，也不能忽略了洋巨头的虎视眈眈。或者说，洋巨头从始至终就是战局中的一部分。

谷歌、ibay、eBay在线和雅虎都曾染指过中国市场。结果，谷歌被网易踢出局，ibay被阿拉丁丁踩在脚下，阿拉丁丁革了eBay在线的命。“酋长”杨金元创立的雅虎，更不在话下。雅虎曾有机会并购网易，结果却放弃网易，从阿拉丁丁手中夺走了2371网。后来，又以10亿美元的嫁妆将雅虎中国嫁给阿拉丁丁，从阿拉丁丁换取39%的股份，这也成了马清扬迄今为止最大的失误。为了重新回购股份，他付出了惨重的代价。

马清扬定了定神，带着蔡从欣一道走上前。伸出手，分别跟马华廷和李岩恒握了握。

“小马哥，李总，两位别来无恙。”

论交情，马清扬和马华廷之间，要深于李岩恒，彼此以大马哥和小马哥相称。曾几何时，他们还差点成为合作伙伴。创业之初，马华廷因资金短缺，曾打算卖掉当时还是企鹅副产品的“扣扣”软件。为此，还找过马清扬，被马清扬拒绝。后来，马清扬涉足C2C，一手打造淘贝网时，也曾拉拢马华廷入伙。马华廷嫌马清扬出让的股份太少，加以婉拒。

“大马哥，再次恭喜阿拉丁丁在纽交所上市，成就了互联网历史上的最大IPO。”马华廷抱拳道。

这是阿拉丁丁上市之后，大马哥和小马哥首次见面。不过，挂牌当天，马华廷亲自给马清扬打来了电话道贺。

“小马哥，你的企鹅和李总的千寻，早在十年前就上市了。即便是纵观整个业界，我们阿拉丁丁上市也算是迟的了。逐鹿资本市场，你和李总是我的前辈。”

李岩恒插话道：“马总，你做事一向是不鸣则已，一鸣惊人。上市又不是赶时髦，凑热闹，为了上市而上市，那就大错特错了。一家互联网企业，想要活得越好越久，靠的不是资本市场的推动，是自身的构架。只要构架足够完善，就不会被淘汰。”

IT科班出身的李岩恒，痴迷于构架。说起话来，也是一板一眼。

说话间，电梯门打开，一行人迈了进去。

“李总，构架也不是一成不变的，时代在变，战局在变，构架也要跟着变。七八年前，这个行业更多的是同领域之间的战争，比如门户网站和搜索引擎，再比如网游和各类软件。现在不同了，战局多元化了，各大门派都筹划着蚕食别人的地盘，争着抢着一统江湖，成为至高无上的武林盟主。”

马华廷的这番话，是说给李岩恒听的，也是说给马清扬听的。

“马总，单论构架方面的布局，企鹅是业内涉及面最广，规模最大。几乎每一个领域都能看到企鹅的影子，这一点，恐怕千寻和马清扬马总的阿拉丁丁都比不上。”李岩恒明褒暗讽道，“想当初，企鹅可是偏居鹏城一隅，韬光养晦，靠大发战争横财起家的。”

马华廷玩构架，靠的是随心所欲，随便是哪个领域，都要进去搅一搅浑水，反正企鹅有的是钱。到处搅浑水的后果就是树敌无数。

“李总，你见笑了，鹿死谁手，花落谁家，咱们还是要边走边看。”马华廷推了一下鼻梁上的眼镜，又道，“不过，这段时间，我渐渐地闻到了一股硝烟味。并且，是全面战争的硝烟味。恐怕，互联网大会后，各路掌门人再见面，就是战场了。”

李岩恒正欲开口，电梯已经到了他住的五楼。

李岩恒刚走，马清扬的手机又响起了。一看，是孙复义的来电。

阿拉丁丁上市，表面上最风光的是马清扬。实际上，是有着互联网业投资皇帝之称，阿拉丁丁幕后最大的推手——联银集团的掌舵者孙复义。

以机构持股来算，联银集团在阿拉丁丁持有近35%的股份，为最大的股东。酋长杨金元的雅猫为23%左右，次之。马清扬和他的团队，其实只占有9%不到的股份。

如果说，马清扬本身是一匹千里马的话，孙复义就是他的伯乐。

不过，如今的马清扬，已经成为阿拉丁丁的精神领袖。换言之，从某种意义上，马清扬和阿拉丁丁之间，是可以划上等号的。正如马清扬所说，哪怕是手上只持有1%的股份，我马清扬依然可以控制整个阿拉丁丁。这番话，出自“狂人”马清扬之口，很正常，也确有道理。

眼下的阿拉丁丁，像是一艘零部件精密的航空母舰，离开了谁都能照常转，唯独离不开马清扬。哪怕是马清扬从董事局主席的位置上退下来，大方向也是由他来掌舵。

“马先生，到了吗？”

“孙先生，我和从欣刚到，正在电梯里面。”马清扬笑了笑，又问，“孙先生，你呢？”

“我和杨酋长早就到了，正在房间里聊天呢，706号房间。要不，你和蔡女士过来一趟。”

“孙先生，改天吧，我马上……”见马华廷在场，马清扬话到嘴边，又咽了回去，“我马上还要见几个老朋友，已经约好了的。”

之所以在马华廷面前有所避讳，是因为马清扬要去见的人，谈的事，与阿拉丁和企鹅间的交战有关。现代战争，最关键的是什么，是情报战。谁掌握最准确地情报，谁就抢得了先机。谁抢得先机，就等于把握主动权。

据传，马华廷正打算入股刘栋强的金通网，意欲和阿拉丁在电子商务领域全面开战。不管消息是真是假，都得有所防范。马华廷是何等精明之人，稍微说漏嘴，就会被他察觉。

“也好，反正要开三天的会，有的是时间，不急。”

马清扬和马华廷同住在九楼，出了电梯，各自进了房间。

“大马哥，刚才是孙复义先生给你打的电话吧？”门刚关上，蔡从欣就问。

“没错，孙复义先生和杨酋长正在聊天，让我过去叙叙旧。”说着，马清扬走到落地窗前，“刚才在马华廷面前，我差点说漏嘴。真要是说了我们见周宏伟一事，可就坏了。”

马华廷欲借助金通网，打击阿拉丁在电子商务的霸主地位。作为反击，马清扬准备和周宏伟的启龙网结盟，并推出手游平台，打破企鹅在游戏领域的龙头地位。

“大马哥，其实，所谓的互联网大会，都各路掌门人而言，是平台，也是幌子。他们真正的目的，是来胡探敌情，拉帮结派。”蔡从欣一针见血道。

“从欣，这一点大家都心知肚明，别人是，我们又何尝不是。这些年来，阿拉丁举办的孤湖论剑和网商大会，不也是如此吗。”

三天的会议，无非是一场戏。台前热火朝天，听演讲、高谈阔论、分组讨论。但真正微妙之处，在于幕后。谁想巴结谁，谁想灭掉谁，谁是谁的盟友，谁是谁的敌人，谁又保持中立。一招一式，一举一动，影响着互联网行业未来的格局。

“大马哥，大后天的演讲你准备讲什么？”

作为此次峰会的重量级嘉宾，11月21日上午，马清扬将压轴登台，谈谈对互联网的看法。

“总结过去，展望未来。这是大框架，不过，具体讲什么，我还没有完全构思好。”马清扬蜻蜓点水般掠过，又看了下手表，“从欣，你给周总打个电话，问他到

了没有。”

蔡从欣“嗯”了一声，随后，拨通了周宏伟的号码。片刻，挂了电话，说道：“大马哥，周总已经到了，正在楼下的咖啡厅，和咚咚网的李国琪李总，还有小马手机的雷俊雷总在聊天。让你等一等，大概半个小时左右。”

“李国琪和雷俊是老对手，再加上周宏伟，这演得是哪一出戏啊？”马清扬惊疑道。

雷俊原是金峰软件求叔军麾下的一名大将，后依托金峰的平台，一手创立卓悦网，玩起了B2C。于是乎，李国琪和余裕夫妻的咚咚网，就成了雷俊的劲敌。他们最为外界所熟悉的故事，不是彼此间的战争，而是曾经“争宠”国际巨头玛雅讯。十年前，全球B2C盟主玛雅讯蓄意进入中国市场。当年的情人节，玛雅讯的几位高管分别会晤了李国琪个雷俊，打算二选一，收购咚咚网或卓悦中的一家。结果，玛雅讯选择了卓悦网，来抗衡咚咚网。再后来，阿拉丁丁旗下的淘贝商城和刘栋强的金通网，已加入了B2C领域的角逐。而雷俊，最后离开了金峰，先是做了几年的天使投资人，后来又一手创办了小马手机。

“大马哥，和周宏伟打交道，我们可要处处小心。”

“我们和启龙网之间，是各取所需。周宏伟是聪明人，自然明白其中的门道。再说了，之前我们和周宏伟又不止一次过招，彼此的出牌套路，已无秘密可言。”

马清扬和周宏伟的渊源，要追溯到2371网。当时，阿拉丁丁的构架，尚缺搜索引擎一环。于是，就把目标对准了2371网。报价8000万美元，并且，双方进行了实质性的接触。谁知，周宏伟玩起了脚踏两只船。最终，将2371网作价1.2亿美元，卖给了雅猫中国，并任雅猫中国总裁一职。只是，他怎么也没想到，第二年，雅猫中国就和阿拉丁丁联姻，他成了马清扬的部下。在雅猫中国干了不到三年，周宏伟也辞职做起了天使投资人，狙击了不少好项目。两年前，又从幕后走到台前，创办了启龙网。

11月21号下午，马清扬压轴登场，发表了“从IT时代到DT时代变革”的演讲。所谓的DT，就是时下颇为时髦的一个热词，大数据。马清扬指出，人类已经从IT时代走向DT时代，两者看似只是单纯的技术差异，实际上，却是人们思想观念层面的