E 时代风云人物大观

子夜／编 著

珠海出版社

需要全本请访问 www.ertongbook

目　　录

第一章　谁能扼住 IT 的咽喉 …… 1

■面对入世 中国信息产业如何对付？…… 2

■联想‘移情别恋”AMD 发撬动英特尔 …… 5

■长城换将　难容联想越跑越远 …… 11

■方正新帅气盛时　西忠叫板杨元庆 …… 15

■新联想高看上海　杨元庆‘篡改’柳氏旧说 …… 21

■上海菱通要砸联想的饭碗 …… 23

■浪潮火狐 5000 万大闹家用电脑…… 28

■激打格局已定　惠普稳做老大 …… 33

■惠普力推 server rp8400　中端服务器再起风云 …… 42

■上市门槛拦住老班子　首信元勋集体退位 …… 48

■电讯盈科和广东核电意欲加盟首信 …… 60

■成功借壳北商　和光分销让位外包 …… 63

■三星电子养生堂冲锋体育营销 …… 68

□体育营销　为产品造魂 …… 77

■澳柯玛置地千亩　转型 IT 加工厂 …… 80

■液晶显示器价格上扬可能是局 …… 83

■PDA 再战　商务通名人盘点 …… 89

□冷静看待 PDA 降价…… 91

□PDA 狼烟再起　商务通搬来微软 …… 95

□名人高挂免战牌　商务通面临考验 …… 98

■神州数码携康柏杀入市场　高端 PDA 争战揭幕 …… 102

■IDC 心中永远的痛…… 109
■数码时代　乐凯难容柯达领先…… 113
■电通尚未浮出水面　竞争对手无暇旁顾…… 116
■电信、联通抢‘黄金’…… 122
■不理拆分中国电信茬　网通一心打造数字北京…… 129
第二章　IT 巨人统领时代 …… 130
■王志东面临破产？…… 136
□段永基指责王志东…… 140
□游戏规则‘暗算’新浪…… 144
□评论　理性看待所有人与经营者之间的关系…… 146
■吴士宏出局？…… 157
□提前向吴士宏开炮…… 160
□燕雀安知鸿鹄之志？…… 169
□“吴士宏出局？”作者回复争议 …… 172
□依然充满童真的吴士宏…… 175
□吴士宏秋风瑟瑟…… 180
□TCL 角色归位　吴士宏‘神话’已终结？ …… 182
■孙陶然 地球离了谁都转？ …… 187
■盖茨 永远的微软 …… 188
■鲍尔默 缔造后微软 …… 198
■埃利森 为什么这么酷？ …… 207
■王文京 透视创业轮回 …… 216
■石钟韶 做并思考着 …… 223
■杨春 打造金算盘 …… 233
■杨致远 来不及结婚的年轻富翁 …… 242
■陈一舟 我拿社区赌明天 …… 245
■卢建 我能让 eNet 赚钱…… 249
□高在朗 拎两个神话搬家 …… 251

■白莉 :能让倪萍扛煤气罐的人 …… 258
■戚立峰 :要做高校第一网站 …… 262
■苏米扬 :擎起网上半边天 …… 265
第三章　e 网不捞鱼 …… 269
■中国 ISP :生存抑或死亡 …… 270
■中国首例网页侵权案解秘…… 273
□各界评述中国首例网页侵权案…… 277
■新闻网呼之欲出　互联网引发变局…… 280
■新华社学路透社　全线出击圈大钱…… 283
□新华在线叫卖传媒工场…… 292
■结派做游戏　联众分账忙…… 296
■海虹摘出联众　网络游戏再度圈钱…… 299
■三星 e 化 “游戏”中国…… 306
■晶合玩顺网络游戏　风头欲逼老大连邦…… 306
■新浪 :为了生存,名分不再重要…… 310
■新浪阳光 :跨媒体演出开始 …… 316
□阳光新浪要做冬日里两只取暖的刺猬？…… 318
□新浪阳光 :跨媒体演出开始 …… 321
□是光水力量,还是水火不容 …… 328
■新经济回归旧规则　电邮收费渐成主流
网络免费时代是否终结？…… 335
■新浪搜狐明争暗斗　雅虎中华网趁乱杀人…… 341
■手机中文短信息大战　新浪搜狐谁能胜出…… 347
■网易‘年报’终惹祸　纳斯达克欲摘牌…… 357
■谁在垄断网络实名？　CNNIC 激怒 3721 网站…… 364
■宏道携手飞虎　引发证券商服务大战 …… 371
■贝塔斯曼 1800 万美金购并榕树下只是谣言 …… 375
第四章　软海风云骤变…… 377

■中国软件业　探寻‘硬’道理…… 378
■市场加引导　国产软件业有出路…… 389
■网站人财正在回流软件…… 393
■微软金山缓和　理性竞争揭幕…… 397
■微软 WinME 中国触礁　金山红旗可望坐收渔利 …… 401
■Office XP 全面取代 Office2000　微软有话要说…… 405
■CA 能否吃掉东软？ …… 408
■蓝色军团与红色军团再次交火　管理老兵 SAP 全面反击 Oracle
…… 413
■晶合挑战连邦　放言两年后欲成‘老大’…… 420
■从软件巨头到手机新兵　托普又借手机作秀？…… 424
■家家都想染指老大　用友金蝶芒刺在背…… 428
■ERP 混战　速达金蝶爆发源代码之争 …… 433
■质疑用友…… 438
■金蝶投资方自曝内幕　选择海外上市并非 IDG 逼迫 ……
…… 442
■软件业标准门槛抬高　翰林汇软件企业认定受挫…… 448
■教育软件　头把交椅翰林汇决心坐到底…… 451
■彩票软件　谁的赚钱工具？…… 455
■成本压力　杀毒软件自身难保…… 458
■市场生变　杀毒软件洗牌…… 461

需要全本请访问 www.ertongbook

第一章　谁能扼住IT的咽喉

■面对入世 :中国信息产业如何对付 ?

由于经济、政治诸多因素,使中国政府对得关问题再次提出强烈要求。世贸组织迟迟未能让一个幅员辽阔而且拥有无限潜力市场的中国参加,使其全球无壁垒贸易主张大大地打了折扣。由此在双方的努力下,中国的入世加快了步伐。一旦时机成熟,中国政府随时加入世贸组织。国界已挡不住全球经济一体化的潮流,当关税归零的时候,内外两个市场也就成为一个市场,这也就是中国信息产业全面开放的时候,成为世界经济的一部分,这是一个无法回避的现实问题。

面对新一轮咄咄逼人的入世形势下,中国的信息产业该如何做好应对 ?一个老问题再次摆到了面前。

信息产业作为国家的基础设施和支住产业、先导产业,在国家的大力扶持下,取得了喜人的成绩。一个覆盖全国的以光缆为主,以卫星和数字微波为辅的大容量、高速率的数字传输网络已基本建成,移动通信业务已经在启动。中国电信网络规模、移动电话用户已分别居世界第 2 位、第 3 位,并且程医疗、远程教育、会议电视、电子商务及 IP 业务等宽带通信信息业务正在主要大城市中迅速发展 ;电子信息产品制造业总体规模已进入世界前列,其中彩电、音响、电话机等产品产量跃居世界第一位,经过近 20 年市场竞争,中国成为电子信息产品制造大国。但应该清醒地看到,在以信息化、全球化、自由化为特征经济一体化进程加快和以信息经济为核心的新一轮世界性产业升级中,中国的信息产业还远远不能适应,尤其是面对入世,还未做好充分应对准备。

摸着石头过河，中国信息产业也例外。也总是在摸索，而且中国电信才刚刚经历改革，问题多多。因此，中国信息产业面对复关，应根据不同的领域分别采取不同的策略方针和措施步骤，加速改革，一旦入世，方能从容应对。

中国电信在国内是个大恐龙，但在国际电信大公司相比，仍是个未成熟的小兄弟。最可怕的是，中国电信基本未在竞争环境下生存过。这就使中国电信业学会竞争到最终参与国际竞争，需要有个过程。

在总结其他行业改革的经验教训，结合中国电信业实际，寻找合适的切入点，运用正确改革的策略、步骤就显得格外的重要。而且首先就必须具有倒计时观念，其次要有勇气正视竞争而且积极参与竞争，第三要认识到真正的对手是那些国际电信大鳄。

一旦入世，电子信息产品制造业面临的形势将更加严峻，将面对着国内国外两个竞争在双重压力下生存，原有的弱势将更有明显。因此，电子信息产品制造业当务之急是消除分散，重新组合，加快实施跨地区、跨部门、跨所有制和跨国经营的产业战略重组，加大资本扩张力度，提高集约化程度，建立起能参与国际竞争的大公司、大集团，并使之成为信息产业的技术创新主体；其次，企业竞争应由血肉相搏的低层次的价格战，转向高层次服务、多元化经营的成熟的市场竞争，通过企业之间既联合又竞争的优胜劣汰的过程，形成市场利润的相对集中格局，更重要的是要加快从国内市场为主向，国内与国外两上市场相结合的国际化方向跨越；再次，抓住全球信息化契机，提高产业的科技含量，不断开发出适应国内外市场需求的有自主知识产权的以数字化、网络化为主的产品，以提高中国信息技术和产品国际竞争力和市场占有率，并促进产业结构的调整与升级，这将为中国顺利实现下世纪战略目标创造条件；最后，面对中国众多关键产品市场已大部分被国外公司占领的局面，就需要突出重点，有所为有所不为，加快一些关键领域和关键

产品的发展步伐。一个是集成电路，要以依托整机和系统的芯片设计为突破口，以有市场前景的、能批量生产的消费类产品为切入点，带动中档集成电路产品的发展，适时发展投资类产品和专业设备用高档芯片，使集成电路真正成为产业的基础，以促进整个信息产业的发展，带动各类电子产品的更新换代。一个是大力发展数字化消费类产品，使之成为我国电子工业跨世纪发展的新的经济增长点。

信息技术作为前沿技术和技术革命的制高点，成为各国竞相发展的重点，信息产业则是信息经济的基础，这也为我们发挥“后发优势”，追赶发达国家提供了难得的机遇。信息技术正在向网格化、数字化、个人化、智能化方向高速发展，由此将极大地引起了人类的思维方式、工作方式、学习方式、生活方式巨大的变革，也将加速中国融入全球经济一体化的进程。我们只有争夺信息产业“主动权”与“制控权”，才能有力地推动我国经济的发展，对中国社会经济发展和文明进步起到真正的推动作用。

■联想“移情别恋”
AMD 撬动英特尔

联想与 AMD、英特尔之间的微妙关系，实质上是三厂商在根据各自的棋谱下棋，所谓的“义气”只是利益纷争的体现。由于三家企业在整个 PC 产业中的份量，谁都不敢在局面尚未明晰之时就轻率表态，但这并不妨碍他们之间做一些私下交易。现在惟一的问题似乎是联想也还没有看清自己的前景。

提起国内 PC 厂商的龙头老大联想，90％的人会竖起大拇指，而联想与英特尔的联盟也向来为业界所称道。这一美满“婚姻”却在英特尔推出 P4 芯片时，被业内“小弟”TCL 抢去上风，英特尔欲借 P4 造就一个新的 PC 巨人 TCL。虽然联想最终还是与英特尔联手推出了 P4 电脑，但以联想今日的规模和地位，眼前的变故实在让联想难堪。

记者从采访中得出确切信息：联想正在与英特尔的挑战者 AMD 密切接触。

AMD 等待“雪崩”

“风水轮流转，也该轮到 AMD 了。”一位 PC 厂商老总对记者如是说。

“3 年后芯片市场上，AMD 将占据 50％的份额。”AMD 中国区产品经理纪朝晖日前在接受记者专访时表达了同样的心声，“英特尔从此将不再是处理器市场的老大。”

三年后超过英特尔，成为处理器市场最大的供应商，这并非AMD头脑发热的一时妄言，但也绝非十拿九稳。这种新旧替代取决于两大因素：一是芯片市场的容量与变化，一是AMD本身有没有这个实力。

显然纪朝晖的话是用来证明他们的信心的："前几年英特尔走了多元化道路，而AMD则一门心思钻营芯片技术。作为这两种战略的体现，两家公司在技术专利方面也呈现了不同的趋势。从过去3年里在美国专利登记局批准的专利项目数目来看，AMD已连续3年进入美国专利最多的25家公司，且排名逐年攀升。除了技术上的保障，在生产能力上，AMD已投入了60亿美元修建世界上最好的微处理器工厂，今年在美国、德国的两间生产厂已经有能力生产出全球芯片市场30%的供应量，预计明年产量还会增长。最具典型意义的是，在不到一个月之前，AMD向英特尔授权了X86－64指令集的使用权。"

对于AMD取得的成绩，用纪朝晖的话说就是："厚积薄发"。在芯片市场上，这两家公司是多年的宿敌，甚至两间公司发起人都是从Fairchild半导体公司出来的。竞争过程当中AMD也曾一度超过英特尔，只是非常短暂。自英特尔推出奔腾系列后，依靠专利保护等措施，与AMD差距急剧拉开，英特尔占有了绝对优势，占有份额高的时候甚至超过市场的90%。AMD这时开始致力于开发自己的产品，这个过程走得很漫长。直到AMD研制出K6，才重新从这里走向了成功之路。在华尔街股票价格一路下跌的情况下，AMD能够做到一枝独秀，股价超过英特尔，显示了AMD与众不同的增长趋势。

就在这种喜气逼人的微妙时刻，又传出联想要"移情别恋"AMD，怎能不让AMD偷着乐呢？当记者向AMD核实目前有无意向和联想结盟时，AMD中国区产品经理纪朝晖很敏感地回避："AMD有性能好、价格低的优势，在全球合作中，数中国的起步晚。

需要全本请访问 www.ertongbook

AMD 一直在关注像联想、熊猫这样很重要的电子企业，但也包括其它一些伙伴如七喜电脑、清华同方、浪潮等。”纪朝晖同时也明确指出：“AMD 与联想在产品技术、市场推广等各个方面有十分密切的合作，但在宣传方面，AMD 会尊重每一个客户，因为每个厂家都有自己的考虑。AMD 在每一次新产品出来或即将出来时，都会和国内每一个合作厂家包括联想保持亲密的接触。”

在记者一再追问 AMD 和联想的关系时，AMD 中国区产品经理纪朝晖只坚持说：“目前尚无媒体这样报道。”有趣的是，记者就这一问题采访联想时，联想品牌推广部赵先生的回答与 AMD 有些不谋而合，他说记者的问题太敏感，实在无法回答。从两家的回答中不难得出这样的合理猜测，联想与 AMD 的回避只是由于他们之间的合作过于敏感，目前还不合适公开，但是谁都没有否认两家联盟的可能性。

当记者要求纪朝晖对假设联想与 AMD 结盟带来的后果作个预测时，他说，那时国内的 PC 厂商肯定会纷纷效仿，对整个产业来说将是雪崩式的连锁反应。

英特尔 等着瞧吧

在炎热的天气里，等待显得有些漫长。经过两个星期的等待，记者终于见到了刚刚从美国回来的英特尔中国区总经理杨旭先生。

对记者有关英特尔在 CPU 市场做老大还能多久的问题，杨旭回答十分干脆：“英特尔有 120% 的信心坚信自己是 NO.1，不管是性能、技术、生产工艺，都占有绝对优势。英特尔现在虽然在裁员，但是在技术、研发领域保证不裁，目的就是要保证在技术生产领域长远的领先。”

杨旭说，虽然前两年英特尔走了弯路搞起四大架构，但一年前就已停下来。其实英特尔长期的策略没有变过，英特尔的重点在

核心技术的研发上,这个策略从来没有变过,包括两年前。

当记者希望杨旭谈谈英特尔怎样对待像联想这样的合作伙伴时,他似乎早有准备。杨旭说:"非常高兴《经济观察报》能提这个问题。现在媒介有最大的一个误会,说英特尔支持这个或不支持那个,一切都是误会。英特尔对所有 PC 厂家的策略在全球都是平等的,从不偏向任何一个厂商。"

杨旭认为,英特尔寻求的是长远的战略合作关系。英特尔 1993 年就开始和联想、方正及后来的实达、TCL、海信、同方等厂家进行全方位、长远的、不同层次的合作。有媒体说厂家用英特尔的产品是迫于英特尔的压力,事实上任何厂商都在说英特尔在他们成功过程中所起到的作用和角色。

对于与联想的合作,杨旭解释,英特尔与联想多年的合作和作为个人五六年来与联想亲密接触来看,在一些长远的战略策略方面,联想在中国市场要做的事情和英特尔在 IT 产业要做的事情是非常一致的。事实上,只有在这种长远的战略策略方向上达成一致,双方的目的才能达到。

当记者提到,业内有传言,由于联想在与英特尔的长期合作中多有不快,加上英特尔也时不时地冷落联想,现在联想要化被动为主动舍弃英特尔结盟 AMD 时,杨旭说,"一个公司要选择什么样的合作伙伴全在自己。'当记者再问联想与 AMD 结盟有无可能性时,杨旭的态度马上变得十分谨慎和严厉,他大声地说:"这个问题不能讲,如果非要说,你只能去问联想。"

杨旭明确指出,媒体的报道说联想要选择这个厂家不选择那个厂家,这绝对是个误导。为了反驳联想要与英特尔疏远的说法,英特尔公关人员还举证,最近联想将会有一个基于奔腾处理器的 PC 整机的国内发布。

"联想不需要对英特尔负责,英特尔也不需要只对联想负责。英特尔是跟整个产业合作,然后随着产业往上走。'杨旭并不认为

媒体的说法对英特尔有所影响，“今天和这个合作，明天不和那个合作，这是个小学生的问题。英特尔绝不会像有些竞争对手那样采用一些别的手段，靠炒作，靠施舍，靠误解，搞的好像全世界都来同情，英特尔永远不会扮演这样的角色。”

对于‘在不到一个月前 AMD 向英特尔授权 X86－64 指令集的使用权’的消息，杨旭说并不清楚这个情况，需要核实。这倒是个有趣的事情，因为凭英特尔的实力，为何要 AMD 来向英特尔授 X86－64 指令集的使用权？

但是，当记者问及，如果联想真地站出来宣布舍弃英特尔选择 AMD，英特尔会怎么看时，杨旭只说了一句话：“那就等着瞧吧！”

圈内 期盼变局

不管人们是否注意到，现实已经开始青睐起弱者 AMD 来。昔日盟友开始纷纷‘背叛’英特尔，英特尔处理器不再是用户的必然选择。除戴尔之外，全球 10 家最大的计算机生产商中有 9 家采用了非英特尔电脑芯片。Gateway、康柏、索尼等公司过去从来只采用英特尔生产的电脑芯片，但在过去两年中，这些公司都在某些产品型号中采用了 AMD 的芯片。IBM 则直接表示，虽然 IBM 一直和英特尔合作，但 IBM 也是 AMD 的积极支持者，他们始终关注 AMD 每一步成长，他们希望看到竞争，因为这样对大家更有利。

早在 1998 年就大胆地‘吃螃蟹’、采用 AMD 芯片的康柏公司官员说：“经过几年的实践，我们发现只要价格合理、性能稳定，消费者对用谁的芯片其实是根本不在意的。AMD 的表现非常不错。”

威盛、SIS 等芯片厂商也都表示将在年内加大对 AMD 的支持。在国内，AMD 已经与在 PC 业内仍属小字辈的南京熊猫达成联盟关系，同时也正在积极与清华同方、七喜电脑等厂商寻求合

作。

与此相对应,据资深人士透露,其实英特尔在推出 P3 时,也没有先找联想,而是找北京市的地方品牌超群、柏安等合作。英特尔发布 P4 又找了在 PC 领域中什么也不是的 TCL,而且 TCL 扬言要借 P4 的东风重新洗牌,大有取代联想之嫌疑。

资深人士同时指出,对于联想这时真要‘倒戈’绝对不难理解。对于联想选不选择 AMD,最焦心的其实莫过于国内其它的 PC 厂家了,因为即使 AMD 的性能再好、价格再低、给的市场推广费再多,如果某个厂家单独行动,就会给自己带来英特尔给予的 60% 广告宣传补助的损失,同时孤军作战英特尔难免落入非主流处境,其后果无法预想,尽管据说现在许多小 PC 厂家都在负赢利经营。

已经与 AMD 结成联盟的熊猫信息产业公司总裁王宏金此前对记者直言不讳地说,已经有在国内有影响的电脑厂商在与 AMD 谈合作,可能成为熊猫的同盟者,而这个同盟者很可能就是业内老大联想。

尽管业内仍有把联想目前举动视为对英特尔‘敲山震虎’的猜测,但如果联想真地公开宣称与 AMD 合作,那将是里程碑式的事情。对 AMD 来说,则是完成了从‘0’到‘1’的飞跃;而真正有意义的是国内的 PC 生产商,因为他们的选择也许会给整个 IT 产业带来雪崩式的连锁反应。

马犁下课　何小强上岗

■长城换将　难容联想越跑越远

联想到符继光(K. K. Fu)的‘1997’以及同是惠普出身的李汉生的命运,不知何小强的前景如何?再想为柳传志已经培养杨元庆、郭为、乔松等‘一群’接班人,不知长城未来怎样?

就在‘联想’沸沸扬扬上演着有关杨元庆和郭为之间纠缠不清的独幕剧时,向来低调的长城也传出人事变局:留洋归来并在外企工作过的何小强代替了曾被媒体称为‘土博士’的马犁,马犁从香港人符继光(K. K. Fu)手中接过帅才仅仅 3 年。

马犁出局

原长城电脑事业部总经理马犁,本不是中国 IT 业一颗非常耀眼的星星。所以,他在 2000 年 4 月初从长城电脑管理层出局一事,也只是被一些报章淡淡提及,波澜不惊。

但是,联想到 2000 年初,有媒体认为,作为长城电脑领军人的马犁被长城集团董事长之委以‘以联想争第一’重任、王之本人则退居深圳‘苦练制造方面的功夫’一事,就可与眼下时髦的‘企业接班人问题’扯上关系,并且品出其中基有若无的与联想的明争暗斗。

2000 年 4 月 5 日,长城集团在京正式对外宣布金长城电脑进行业务重组,原中国长城计算机电脑进行业务重组,原中国长城计算机深圳股份有限公司电脑事业部、市场销售本部和深圳制造基地合并成为新的电脑事业部。长城电脑原班高层人员已集体下

课，其中包括原总经理马犁、市场总监赵滨和负责销售的司练国。其新的领军人物为何小强，他在中国惠普工作了十几年，曾提任中国惠普增值渠道部总经理和华南部总经理。何小强现在的身份为中国长城计算机深圳股份有限分司第一副总裁及长城计算机深圳公司电脑事业部总经理。这是继北在方正集团从惠普 '空降'李汉生以来，第二任中国惠普高层管理人员栖身国内 IT 企业。中国长城计算机集团公司总裁卢明说，这是长城集团有史以来最开放的一个举措。

自 1985 年推出国内第一台 0520CH 微机后 10 余年音，长城一直是国内电脑业的领跑者。可是，1997 年，联想一鸣冲天，长城则从此黯然失色。有媒体说，王之因此退守深圳，深居简出，苦练创造方面的内功。

第一个外援

也是在 1997 年，长城引进了空降部队——请进香港的符继光(K. K. Fu)在公司当副总，主抓 PC 后台计划，制造等。到 1997 年底，K. K 就会面接管整个 PC 的业务。随后，陈良华统率的市场策划部除两个人外全部离开长城，这场'地震'在当时的业界引起了轩然大波。风波很快平息，大局已定，K. K. 管理长城整个的 PC 业务。

K. K. 有着管理国外企业的经验、思维方式，但结果骨干员工出现流失，企业业务马上就萎缩。——对当时的长城来讲，看别人飞快地擦肩超过，即使原地踏步对它都是痛苦难忍的事情。渠道、销售队伍以及内部的非议不断传来，"老板"王之决定做调整，K. K. 不再负责 PC 业务，要重建一套班子负责。

这段时间被称为长城的'K. K. 时期"。

1998 年 4 月底，当时负责印机部的马犁被公司指定为长城 PC 主要负责人，长城希望这位新人真的能带来新气象。

需要全本请访问 www.ertongbook