通讯通信企业管理与执法全书

IT 人 物
(一)

郭雅　主编

吉林摄影出版社

需要全本请访问 www.ertongbook.com

图书在版编目(CIP)数据

通讯通信企业管理与执法全书/郭雅主编.—长春：吉林摄影出版社，2004

ISBN 7-80606-737-X
Ⅰ. 通… Ⅱ.郭… Ⅲ. 电信—邮电企业—市场竞争—中国
Ⅳ. F632.3
中国版本图书馆 CIP 数据核字(2004)第 112282 号

出版发行：吉林摄影出版社
(长春市人民大街 124 号 130021)
责任编辑：李乡壮
经销：全国各地新华书店
印刷：北京施园印刷厂
版次：2004 年 8 月第 1 版
书号：ISBN 7-80606-737-X / F·297
定价：912.00 元（本卷定价：16.00 元）

目 录

◎杨震霆：在信息高速公路上飞车.....1
◎于红岩：“找到啦”网总经理.....8
◎谭海音：易趣网总裁素描.....13
◎“美元”看中了“OICQ”什么.....16
◎中国第一个人网站站长高春辉的今天.....24
◎高春辉：网上独行侠.....34
◎张朝阳：诚惶诚恐才能生存.....40
◎张朝阳：不知道为什么而奋斗.....49
◎张朝阳：我愿为未来呐喊.....55
◎张朝阳：在中国互联网大会上的讲话.....57
◎张朝阳：张朝阳内心独白.....63
◎张朝阳：我童年的故事.....68
◎鲍岳桥：不经意之间走过的历程.....74
◎董攀：“我的网”董事兼总经理.....88
◎孙正义：打造铁一般的成功.....94
◎王嘉廉：CA 软件公司的掌门人.....106
◎汪延：新浪网中国地区总经理.....112
◎王稼夫：在互联网上卖信息.....120
◎成功的 IT 人.....124

◎洪以容：网络蚂蚁背后的精彩故事..... 132
◎方正(香港)有限公司董事局主席王选..... 143
◎张树新能否再次浮出水面..... 144
◎中国 IT 财富风云人物..... 151
◎王维嘉：开创无线互联网产业..... 155
◎陈丕宏：创造热门网络的 IT 人..... 167
◎姚鸿：访中文热讯姚鸿..... 168
◎CARLY FIORINA：惠普公司新任女总裁..... 176
◎塞梅尔带领雅虎走向成熟..... 182
◎年度 IT 人物：杨兴平捧红多普达..... 188

◎ 杨震霆：在信息高速公路上飞车

个人资料

姓名：杨震霆(Carboy)

年龄：保密，约为 25

婚姻：否

文化：中大经济学本科

职业：音响，通信，汽车都做过，现为时代财富 CIO

爱好：曾经是音响，摩托车(跑车)，汽车，现为电脑

前言：在广州上网超过 2 年以上的老网虫，几乎没有不认识 Carboy 的大名的。在广州的 Internet 发展史上，Carboy 可算是一位传奇人物——一个从做车行生意到广州飞华电信工程有限公司的 CIO(信息总监)。(注：现为时代财富 CIO)

广州飞华电信工程有限公司目前是广东 Internet 服务的一个最知名的品牌，一个拥有 140 万免费用户及超过 800 个企业客户，网站日浏览量超过 10 万的 Internet 服务公司。旗下有十大网站：163 电子邮局、广州视窗、中国免费网、中国投资网、新生活网站、中国调查网、蓝天 BBS、世纪前线、中文 ICQ、飞华统计专家，每天的页面阅读数(Pages Views)

需要全本请访问 www.ertongbook.com

过 200 万，访问人次(User sessions)超过 30 万。飞华能够有今天的成就，Carboy 的努力功不可抹!

CNET 中国专诚到飞华的新办公室采访了这位传奇人物。

CNET 中国：当初为什么会从事汽车生意的呢?

Carboy：我大学毕业以后，自己找工作加学校分配，到了市劳动局属下的社会劳动保险公司做了一年，不习惯国家机关那种官僚作风，觉得是在浪费时间，同时也因为向往外面的世界，便辞职自己出来做生意，(虽然这样做很自由，也丰富了人生经历，但有时很难说是正确的选择)

因为自己对音响非常了解，在报纸杂志上又不断有普及音响的文章发表，加上对顾客诚恳，做了两年，在音响界有点名气，赚了点钱。但就在这个时候，又因为年青好玩，迷上了摩托车，在玩摩托车之余，部分生意也开始向摩托车发展，玩摩托车的人很自然的会向汽车过度。这时，我觉得汽车是朝阳行业，便结束音响生意，转行和人合伙做汽车生意，这便是 Carboy 的由来了。

我从第一台蓝鸟开始，到后来的三菱 FTO，确实玩过不少车，光是跑车就有 NISSAN SKYLINE，HONDA PRELUDE，三菱 3000GT，三菱 FTO 等。汽车行业在中

国是个非常政策性的行业，严格来说，是很少进口汽车能在中国上牌的，但偏偏在中国，进口汽车跑得满街都是，人人都在打汽车上牌的擦边球，通过各种途径上牌，所以做汽车生意的风险是非常之大的。

CNET 中国：那为什么放弃汽车生意转投 IT 界呢？

Carboy：在 1996 年 4 月的一次大的政策变动中，发生了我的最大的生意意外，千金散尽，女朋友也在这适当的时机离开了。不能再出去玩以后，便开始留意电脑，一有电脑，自然就想上互联网，(我一直很难理解很多人玩了很久电脑却不想上网，就好象有台汽车却不想出广州一样)一上互联网，就喜欢上它了，因为里面的知识实在是太多了。上网的最大收获，除了学到电脑知识外，就是认识到一帮品质比较纯正的朋友，当然玩电脑的也有品质不好的，但在电脑旁边抓一把，和在其他地方抓一把，绝对是玩电脑的品质好的比例高。

我记得我刚上网那阵子，摸索这个高速公路入口摸了很久都没摸到，在头晕脑胀孤立无助之时惟有去找书。当时在中国找一本有用的 Internet 的书可不是象找几乎泛滥的什么“WINDOWS 入门”那么容易了，我不敢说中国的 Internet 书没水平，但落后是肯定

的了，当时一套“INTERNET IN A BOX”还被那些书商当成至高无上的 WINSOCK 软件，当然现在我们知道它是多么的落后了。

CNET 中国：那你是怎么做到 CIO 这个职位的呢？

Carboy：97 年刚加入飞华时任推广部经理。向《羊城晚报》莫主任和张局长提出和《羊城晚报》合办 Internet 培训班，此后飞华公司的名称每个星期都出现在《羊城晚报》上，在广东地区影响很大。提出“网上商机”和“飞华就是 Internet 服务”的概念，此后成功地将此概念深入民心，广为传播，成为飞华的形象品牌。

98 年 3 月份，提出“企业上网在飞华”的宣传口号，并亲自为这句话做了专用的 LOGO，经过半年的事实证明，这句话非常行之有效，过目不忘，而且公司属性、市场属性十分明显，客观上已经起到这样的作用：就是一说企业上网，就想起了飞华，而很多企业想到上网的念头时，也自然而然地想起了飞华。连新境界的创始人、CIS 的中国始祖潘殿伟先生也认为非常不错。98 年，我可以说是全身心投入到了我工作中去，全年 365 日，我几乎是一个星期七天，每天超过 13 个小时处在工作状态中，忙着那些永远也忙不完的工作，市场策划、宣传广告、撰写文案、Catalog 制

作、广告设计、杂志编排、网页制作、开会出差等等。个人问题可以说是完全抛诸脑后，准确地说，是没有时间理会自己的私人问题了，和出版社签了合同的书，从 6 月拖到 12 月；很多人关注的个人主页，几乎没有动过；97 年每个星期都有见报的文章，98 年已经寥寥可数；还有一些对自己非常非常重要的问题，也都拖到被别人追上门才去解决，总之，就是能拖就拖。我的劳动换来了我工作上丰硕的收获，首先我圆满地完成了分局领导布置的销售任务；其次，我把飞华公司带到一个前所未有的知名度上，成为广东 Internet 服务的一个最知名的品牌。

记得我在 1997 年总结的时候写道“在 1997 年，我做了一个重大的决择，就是从汽车行业转向了现在的 Internet 行业，这次转变，无论从经济还是社会的角度讲，都是一个巨大的反差，也把以前在某一个行业的积累完全推翻，一切从头开始，个中的得失，是否明智的选择，恐怕要 1999 年才知。”不过现在我可以非常宽慰地对自己说，我做了个正确的选择。

CNET 中国：那你对于现在的年轻人有什么建议呢？

Carboy：要入这一行就快点了，不要犹豫。Internet 事业是朝阳行业，各个公司都很难请人。现

在其他行业都不太景气，而这一行失业很少，可以说不会失业！从事这一行主要依靠平时从看书看报纸中学习 IT 知识，靠自己的的积累。就象我自己，学的是经济学专业，完全是靠朋友的帮助和自己学习。对于没有从事所学专业的行业我没有感到什么，因为我觉得现在很充实。

不过现在这一行跳槽风气很盛行，很多人在这里干几个月又跳到那里。我希望年轻人能沉得住气，这个行业讲求的是 TeamWork(团队合作)，有什么问题和需求可以通过沟通表达，不要轻易转工。的确，转工能解决很多问题，但同时又会带来新的问题。

CNET 中国：随着中国 Internet 事业的飞速发展，在国内涌现出一大批类似的网站，尤其是象“广州视窗”这一类综合杂志式的网站近乎泛滥；而象“163 电子邮局”这样的免费电子邮箱服务也令人倍感眼花缭乱！有什么办法使“广州视窗”继续鹤立鸡群呢？

Carboy：现在 ICP 的竞争非常激烈，我也实在没有什么信心能保证。主要靠用新的意念来吸引浏览者，而我们将会在 12 月份推出一个全新的网站。在 Internet 界并不缺乏主意和意念，实际行动最重要。现在 ICP 的竞争主要就是人才的竞争。

CNET 中国：那么你对 ICP 的发展趋势有什么看法

呢？

Carboy：要是问我对当今中国的 Internet 行业有什么看法的话，我觉得这个行业给我最大的印象，就是十分之好大喜功。本来这个行业多数是搞技术的，应该务实才对，但不知怎么搞的，却充满了浮夸的风气。比如，网站上明明摆着十几件二十件商品，就宣称“全面进军电子商务”；拍卖的东西寥寥可数，自称为“拍卖风暴”；还有些宣称为全国最大的拍卖网站的，竞投数竟大半为零，看上面的商品，二手 Nokia6150“起拍价”为 2100 元，心想，不用竞投了，我卖部全新的给你吧。如此的例子数不胜数，总之“最好的门户”“最大的网站”“国内第一”“市场占有率最高”“访问量最大”“中国首富”这些字样充斥网上，每天都见到，反正不用谁来证实的，自己封就是了。

不过话说回来，Internet 行业的好大喜功跟媒体有关。如果不是媒体这么喜欢吹捧，那些“著名”公司可能还不至于这样。我曾经看过一位“董事长+CEO”的采访记，内容大同小异，竟有 12 家以上的报纸杂志刊登过，而且上面很多的数字失实，可见记者编辑们也没有认真去调查取证过。再比如这次把网络当成“生存”工具的炒作，如果不是媒体的推波助澜，也不会搞得那么夸张。那些总裁们见出名见报那么容

需要全本请访问 www.ertongbook.com

易，也不介意乱放一气卫星，把访问量啊，注册人数啊，公司价值啊报大它十倍八倍，反正一来这数字你也不知道，二来就是发现与事实不符也不算违法。

未来 ICP 的发展出路是电子商务。不过有一点就是广州的氛围与北京很不同，不是 IT 企业集中的地方，这边只有办事处之类的，要做个广告也要知会北京总部那边，然后再等批核。例如网易也是在发展北京后广告才明显增加了。所以对于广州来说，发展电子商务要用广州模式，就象海印电器城那种人气汇集的模式，正如广州人说的“成行成市”。

对于新浪新开的网上商店感到很失望，根本没有自己的风格，与 8848 很类似。做网上商店一定要分析消费者的需求和意向，不能想当然的就干。我就很欣赏香港苹果速销，做得非常成功！

采访在轻松、愉快的气氛中结束了，希望 Carboy 能继续引领飞华在信息高速公路上飞驰。

◎ 于红岩：“找到啦”网总经理

于红岩小档案

北京工业大学计算机工程学系毕业

1983—1991 年任中国软件和技术服务总公司软件工程师和网络工程部经理

1992 年在美国获得 NOVELL(网络)工程师证书

现任(美国)“找到啦”因特网(北京)有限公司总经理

在没有采访于红岩前，就听说，“找到啦”的老板是一个很漂亮的女人。走进“找到啦”公司，眼前出现最多的颜色是紫色，公司的标志、手提袋、档板、墙壁……很浪漫，也很有女人味。

见到于红岩时，不得不被她的别具一格所叹服。她穿着中国传统的中式服装，古典而文雅，美中透着柔弱。但于红岩更多吸引人注意的是她爽朗的笑声，有力的手势，果断的风格。

刚回国时，于红岩面对 4 位男人谈判，男人们为之折服。他们对于红岩的评价是：“很厉害，很有原则性，而且各方面的准备工作做得非常充分。”

于红岩生于军人家庭，父亲是将军，因而有种“将门虎女”的威风和麻利。上大学时，周围的同学称于红岩是“洋娃娃”，现在做老板，周围的同事叫她“E－person(电子人)”，她更喜欢别人叫她茹比(红宝石)，正如她的名字那样，是一块“红宝石”，美丽而坚硬。

在美国，于红岩有一幢花园洋房，过着很富足的生活，然而她却放弃了这一切。谈到女人，于红岩脸上洋溢着兴奋，他们公司的网站专门为中国女人开了

一个“十分女人”频道。“许多中国女人不了解自己，许多中国男人也不了解女人。中国女人很辛苦，她们失去了太多追求好多美好东西的机会。女人的生活真的应该像花像雨，生活是 10 分，做女人就要做 10 分女人……”

于红岩从小就在别人赞赏的目光中长大，从小学到大学，一直很优秀。一般的女孩子在这样的条件下很容易陶醉，嫁个好丈夫，在有钱男人的保护伞底下生活，但是于红岩却不，她要一切靠自己。

1983 年，于红岩毕业后来到中软公司，最开始是做软件编程，然后将软件做成解决方案实施，再后来搞网络，做网络工程部经理，正当她要被进一步提拔时，先生要到日本，就这样，1990 年于红岩随丈夫到了日本。

到日本后，于红岩像日本女人一样在家里做饭，做清洁等家务。但两个星期后，她呆不住了，“一定要做点什么”，很快就在日本一家株式会社找到了一份做网络的工作。

当时公司开发一个从东京大阪到名古屋几大城市的旅游系统工程，于红岩在中国时接受过网络培训，打算尝试启用网络系统。当时在日本接受过网络培训的也就 50 多人，于红岩一个人用 3 天的时间就

调试通了，为公司省下了 5 万多美元，日本老板对她顿时刮目相看。他们没想到看似弱小的于红岩爬上爬下地架线，像男人一样干，而且干得特别有劲。

很快，于红岩就在这家公司站住了脚，老板主动给她加了薪。两年后，丈夫又要到美国，当时于红岩已经是这家公司的网络系统工程部经理，但是她认为支持丈夫是女人天经地义的事，就这样跟着丈夫去了美国。

1992 年到美国后，于红岩决定首先拿下“网络工程师”证书，取得在美国从事网络行业工作的资格。考试一共要通过 9 门课程，厚厚的一摞书，一门也不能拉下，一起和她参加考试的几个男士最终都败下阵来，于红岩却全部啃了下来。之后，她很容易地找到了一份网络系统工程师的工作。

于红岩回到中国工作以后，起初她遇到的困难超出了想象的十倍、百倍。她似乎在国外的时间太长，对中国的计算机行业现状缺乏了解，但半年后，她已经很快地适应了，周围的人已感觉到她已经从一个理想主义者变成现实主义者了。她认为中国的互联网尚处于 baby(婴儿)时期，处于一种无序状态，风险资金在中国无法着陆，而中国百姓又处于一种对信息的饥渴状态，中国太需要互联网信息技术了。这是于红岩

回国后向总部递交的第一份技术报告。于红岩说自己继承了母亲的性格，“乐观、坚强，不放弃”。

也许，任何选择都注定要失去什么。在北京工作，于红岩很难有时间回家，两个月有时是四个月才回家一次。只要一想到让一个男人照顾女儿，而他还要工作的时候，她心里就特别难受。每次回到美国的家，看到家里乱乱的样子，就忍不住心里发酸。于红岩已经记不清多少次错过了对女儿有纪念意义的日子。偶尔有一次参加女儿的小提琴音乐会，做妈妈的竟睡着了，女儿至今仍耿耿于怀。

女儿学校的活动于红岩参加不了，开家长会也去不了……学校的老师以为孩子没有妈妈。这次回美国，女儿对她唯一的要求是：“妈妈你能陪我到学校去吗？让大家知道我有妈妈。”为了补偿女儿，于红岩给她买了架三角钢琴做圣诞礼物，每个暑假把她带回国内让她了解祖国。

“找到啦”中文网站(www.Zhaodaola.com.cn)今年 2 月正式推出。当时有人问于红岩：“茹比，现在国内中文网站竞争这么激烈，一些网站已经很有名气了，你能做过他们吗？”于红岩说：“我知道自己在做什么，应该遵循什么样的规律，需要什么样的条件。”现在有人叫她 E－person(电子人)，说她三句话

不离本行，工作狂。但是几乎所有见过她的人都能感受到她的活力，那种特别自由，特别年轻的感觉，总是生机勃勃。

于红岩说自己并不是什么女强人，在很多时候她都常常在问自己："我真的行吗？"

◎ 谭海音：易趣网总裁素描

"有时候工作太忙，我也会向同事抱怨吃不消啦！"透明的玻璃隔墙，深蓝的 T 恤，淡雅的百合，谭海音睁大眼睛微扬起眉毛，淡淡地说："不过，早晨起床睁开眼睛，想起现在的工作，感觉满心欢喜，怎么舍得放弃呢？"

去年夏天从哈佛商学院毕业时，这位 1.73 米的高挑女孩还没想到会和互联网结缘。暑期回国度假，在北京姨妈家玩，突然接到同班同学邵亦波打来的长途："海音，一起做网络吧！"……几天后，飞机降落虹桥，她心里主意已定：放弃那家知名的投资银行，留下来与"大头神童"并肩战斗。

"时间不等人！本来想在美国多留两年，积累更多实践经验，但网络发展速度实在太快，要做就必须抓住时机、立刻开始。"没多久，这两位哈佛 MBA 联手泡制的易趣网已成为中国个人电子商务餐桌上顶好的一道"招牌菜"。谭海音也成为响彻南北的网络

需要全本请访问 www.ertongbook.com