

马化腾创立的腾讯公司真实演绎了互联网奇迹,1998年至今近 12 年间,腾讯发展成为目前亚洲第一、世界第二、中国营业收入最高的互联网企业,也是中国所有境外上市互联网企业中市值最高的公司。

马化腾:如何把 Q Q 企鹅“养肥”

□ 王晓晴

很多人认为腾讯的诞生和发展是中国互联网的一个传奇。但马化腾知道,“传奇”光环的背后,是许多不为人知的艰难而困惑的日子。

自己的孩子不送人

创业之初,为了能让腾讯存活下来,马化腾率领自己的团队做网页、做系统集成、做程序设计,忆及这段经历,马化腾笑着说:“那时真是什么业务都敢接”。但由于不懂市场和市场运作,腾讯的产品拿出去向运营商推销,却经常被拒之门外,“甚至连见我们都不见。”闭门羹吃多了,一鼻子灰的马化腾感觉挺挫折,但他还是坚信只要锲而不舍,经过不断的尝试之后,总会获得用户的接纳。

1999年2月,腾讯自主开发了基于 Internet 的即时通信网络工具——腾讯即时通信(Tencent Instant Messenger,简称腾讯 QQ)。抱着试试看的心态,马化腾决定把 QQ 放到互联网上供用户免费使用,结果就连他本人也没有料到,QQ 不到一年就发展了 500 万用户。在

公司还没有盈利模式的情况下,QQ 大量的下载和暴增的用户量使大家在兴奋的同时,也令公司难以支撑。因为人数增加就要不断扩充服务器,而那时一两千元的服务器托管费让公司也感到面临巨大的财务压力,当时既没有资金更新设备,工作人员也快发不出工资,于是马化腾带领的创业团队不得不四处寻求融资渠道。

在国内寻求融资无望的情况下,许多朋友都劝马化腾卖掉 QQ,马化腾也开始和一些有意向购买 QQ 的公司进行了实质性谈判。但对方都不理解腾讯的技术和无形资产的价值,只愿按照公司有多少台电脑、多少桌椅板凳来购买。谈判卖 QQ 的时候,马化腾的心情非常复杂,一连谈了 4 家都没有达到他预计的底线,在这种情况下,他决定留下 QQ 自己“养大”。

香港上市用户破亿

深圳第一届高交会给腾讯带来了好运。在深圳第一届高交会上马化腾取得了第一笔风险投资,公司有了生存发展下去的基础;另外在这届高交会上,QQ 得到网民意想不到的欢迎。马化腾受到启发,把 QQ 企鹅授权做成实实在在的商品,

取得了成功,于是腾讯成为当时唯一把互联网虚拟产品成功发展为线下实际商品的互联网企业。

经过 3 年的发展,到 2002 年,腾讯 QQ 的用户群成为中国最大的互联网注册用户群,注册用户为 1.6 亿,活跃用户 5000 万。腾讯 QQ 成为亚洲最大的即时通信服务网络。2004 年 6 月 16 日,腾讯在香港联合交易所主板正式挂牌上市,腾讯成为第一家在香港主板上市的中国互联网企业。2010 年 3 月 5 日 19 时 52 分 58 秒,腾讯 QQ 同时在线用户数突破 1 亿,这在中国互联网发展史上是一个里程碑,也是人类进入互联网时代以来,全世界首次单一应用同时在线人数突破 1 亿。

填补软件行业空白

马化腾和腾讯 QQ 改变了数以亿计用户的沟通习惯,创造了互联网上新的沟通文化,为中国互联网的发展做出了卓越的贡献,填补了我国软件行业中的一项空白。腾讯 QQ 由于立足本土,在用户使用习惯、服务和技术处理上都采用了最贴近国内用户需求的方案,因此自从诞生之日起就获得用户的青睐,现在,QQ 获得了 1.094 亿最高同时在线用户的瞩目成绩。



相关链接:

赢家声音

马化腾对中国互联网发展方向有着深刻的认识,他认为在无国界的互联网当中。马化腾说:“我们并不希望腾讯把利润放在账面上,更加希望把很多利润投入到长远的发展里。”他判断,在中国未来的 3 年,绝对是中国网民增长非常关键的 3 年,之后的增长率可能会降低不少。



□ 何春梅

一改此前低调行事的风格,创维集团董事局主席兼总裁张学斌近两年频频闯入人们的视野。

“老板”不在的这些年,张学斌带领创维从危局中稳步成长。创维的核心产业电视业务,目前占创维整体收入的 85% 左右,根据奥维咨询 2009 年的数

张学斌 “重塑”创维

据,创维液晶电视的国内市场占有率排名第一。

第一个 50 亿,创维做了 12 年;第二个 50 亿,创维做了 5 年;第三个 50 亿,创维做了 3 年;第四个 50 亿,创维只做了 1 年。张学斌的目标是,5 年之内创维做到 500 亿,十年之内做到 1000 亿。

不玩低调玩真格

和 TCL、康佳、海信敢于冒险的经营风格比起来,创维这些年留给业界的印象是“稳步推进、小打小闹”。

为什么创维在面对市场机会时畏首畏尾,规模迟迟上不去?除了张学斌审慎的企业经营风格,可能还和创维作为一个家族企业的蜕变过程有关。

当初打动张学斌的就是黄宏生为他描绘的创维的远景,“那时候对创维并不了解,但是黄总讲话非常有激情,他口中的创维不仅做电脑科技,也做互联网和软件等等。”

就是这样一个多元化的企业集团,在 2004 年的时候遭遇了一场重大变革。出事后的黄宏生将“全权处理创维事务”的重任交给了张学斌,而对于动荡中的创维来说,首要任务无非就是一个“稳”字。

为了保证公司的现金流和稳定的利润,张学斌开始做起了“减法”。他先后砍掉了光电、小家电等不赚钱的业务,一直到 2008 年 6 月将创维手机 80% 的股权以“1 元加 1 港元”的价格转让出去,创维的“减法”战略才算告一段落。

如今,内部管控平台已经搭建就绪的创维,在完成了“1”的建设之后,计划往“1”后面添“0”了。除了在电视、机顶盒和安防方面的投入以外,今年以来,创维集团又新成立了三个子公司,分别为创维电器、创维冰洗和创维 LED 照明,涉及移动电视、电子书、节能冰洗、商用显示和 LED 照明及上游芯片。

掌控终端话语权

对于国内家电厂商来说,在液晶面板技术上没有话语权是最大的痛。过去数年,电视机市场从 CRT 向液晶电视转移,拥有面板工厂的跨国巨头份额大幅上升,而国内的家电企业却始终受制于人。

在此背景下,张学斌认为,

当前全球彩电产业的发展正面临着从硬件到软件、从服务到内容的融合,这就给彩电企业的未来带来了两个大的发展方向。首先是硬件的空间增加了,3C 融合以后,一些新的产品形态就会出现,以前单一的产品功能开始有了娱乐、通讯、办公、看电视等可能,使得产业的界限日益模糊;另外,3C 融合以后,增值服务的空间也会变得越来越大。“只要你敢于去创新和想象,你就可能造就一个新的商业模式,这个产业放大了很多倍。”

在张学斌看来,互联网时代彩电产业正在通过终端掌握话语权,“为什么现在三网融合的播控平台打得头破血流,说到底就是争谁能够掌握终端用户,你掌握了终端用户,你就掌握了一个金矿。”

美国驻华大使:创新让中美双赢

由阿里巴巴主办的第七届网商大会暨第六届西湖论剑 10 日在杭州开幕,美国驻华大使洪博培出席大会,他在发表演讲时指出,创新在中美关系发展中扮演了重要的角色。

洪博培大使指出,“中美建交之后,我们的经济跟文化都有了巨大的发展,我们都明白这样一种关系对未来是至关重要的,我觉得在这个过程当中,我们需要解决能源的问题、交通的问题、通讯的问题,这只是其中一部分,我的问题就是创新在中美关系当中重要吗,我们希望未来创新是处于什么个地位,我觉得确实是的,我相信创新是最重要的,在美国像爱迪生发明了灯泡,同时福特发明了汽车,诺可菲尔创造了新

的石油企业,巴菲特巨大的成功在投资上面,美国人总是有美国之梦,如果你努力工作,你想得远大,最终你就会收获。”

洪大使同时认为企业的创业精神非常重要,“不管是中国美国人都一样的,需要四个基本的素质,首先他们是开放的思路,第二是很快得到资金和信息,第三次欢迎合作,第四他们能承受失败”他表示,“互联网也许是最好的例子,因为它像磁石一样吸引了那么多的创业者,在美国也为美国的经济带来了每年三千亿美金的收入,我们的互联网其实就驻扎在一个创新的社区,它确实也是鼓励开放的理念,它其实也是通过互联网来鼓励合作,所以毫不惊奇,目前互

联网创造了一个巨大的、很大的新一代的创新者。”

“去年 11 月奥巴马总统跟胡锦涛主席在规划建立一个中美清洁技术研究中心,这非常清楚的显示了中美两国的政治家、科学家跟企业家都会在未来的多年里面,在这方面有长足的合作,我们会有更多的清洁技术的大楼跟汽车,我想这里的理念就是两国之间的一些创意会得以分享。”洪博培还指出,“我们要这样的分享的话,必须要两国之间的充分的信任才行,所以问题就在于我们如何是在这个新的机会上进行创新,如何能够形成一个团队来保证所有的知识产权和创新得以保护。”

洪大使进一步指出,首先需要拓展

两国的技术平台,增加跨国界的合作。第二要承诺建立一种双边的中美的联系,不久前,两国高层进行了会面,显示了两国的信任的进一步的加深,这也对未来的发展有很大的好处。第三,两国应尽量保持开放的态度,学生、科学家、文化界人士,都应该尽量多的进行交流,随着两国在知识产权方面的加强,促进专利的发展。美国和中国的政府都要去努力推动这个事业,用最好的实践加以分享,来提升整个创新的环境。第四,两国都需要推动企业家精神,可能世界各地文化不同,但是企业家精神是成功的关键。当然作为企业家,他要有冒险精神,需要有合作精神,并且尊重创意。

(杭余阳)

湖北省优秀青年企业家系列评选揭晓

谁,是 3600 万荆楚青年中的创业英雄;谁,是勇立时代潮头的鄂商新锐?日前,东湖之滨的楚天传媒大厦,随着“湖北省优秀青年企业家”系列评选活动颁奖典礼的隆重举行,答案一一揭晓。

湖北省常委、宣传部部长尹汉宁,省人大常委会副主任蒋大国,省政协副主席李宗柏出席颁奖典礼,并为湖北省优秀青年企业家颁奖。

飞扬青春,激情创业。鲜花与掌声中,获得湖北省十大优秀青年企业家、湖北省青年创业人物奖、湖北省青年企业家创新奖的 30 位青年才俊走上领奖台,共同分享了这一包含着青春、激情、梦想、奋斗的光荣。他们中,年龄最长的不过 43 岁,而

最小的仅 26 岁。

其中,中建三局股份公司工程总承包公司总经理陈保勋、湖北稻花香集团总经理蔡开云、汉口北集团有限公司总经理崔锦锋、湖北辉创重型工程有限公司董事长戴辉等获选湖北省十大优秀青年企业家;

武汉搏浪体育策划有限公司总经理肖海亮、湖北智敏农业有限公司董事长、总经理师智敏等当选湖北省青年创业人物;风脉(武汉)可再生能源技术有限公司总经理叶毅等 10 人则获得湖北省青年企业家创新奖。

湖北日报传媒集团党委书记、董事长、社长江作苏代表主办方致辞。他说,青



图为获奖优秀青年企业家上台以合唱的形式致谢。

郑元昌 摄

年是推动经济社会发展的主力军,青年企业家是宝贵的人才资源。主流媒体将一如既往地做好宣传服务,选树一批有说服力、公信力和影响力的优秀青年企业家,营造保护创新创业热情、鼓励创新创业实践、尊重创新创业成果、宽容创新创业挫折的良好社会氛围。

“湖北省优秀青年企业家”系列评选

活动由湖北日报、湖北省青年企业家协会共同举办,评选活动自 5 月启动起来,在社会上引起强烈反响,各地推荐和主动报名者踊跃,700 多位青年企业家递交了申报材料。来自省直有关部门的领导和经济界、学术界和传媒界的 40 多位权威人士,对参评对象进行了审慎评选。

(谢慧敏 甘勇)

陈永：坚定如“璜” 缔造传奇

2010 年 9 月 7 日,“玉兔迎春,金银贺岁”国华黄金 - 兔年生肖金银条全国发布会在北京饭店隆重举行。发布会结束后,记者对次发布会推出的兔年生肖贵金属藏品的永银钱币董事长,同时也是收藏行业传奇人物陈永进行了采访。

不爱“金碗”爱收藏

“你们都注意到了这次兔年生肖金银条的造型很美,这种造型在中国古代叫做‘璜’,我国商代的墓地里就出土过璜,这种装饰品由美玉制成,万年不坏,在中国传统文化中其代表美好的品德永世流传。而我覺得,作为一个企业家正要有这种如璜的坚持和恒心才能成功。”陈永笑着说。

在创业之初,陈永在众人眼中是以为不折不扣的“非主流”,很少有人知道,其实陈永在当时有着一份令众多人羡慕的“金饭碗”,在南京大学工作。但是 1996 年,国内的邮品行情一路看涨,充满理想与斗志的陈永瞄准了这个时机,毅然辞掉了稳定的事业单位选择了下海,开办了永银钱币收藏品公司。

用陈永自己的话说,初进入商海的时候,很多家人朋友甚至是同行都在说,已经晚了,很多人都在做了。1997 年国家开始干预,几乎一天时间,市场行情一落千丈,所有的东西都卖不出去,陈永赔掉了所有赚取和投入的资金,同时欠下当初借来的巨额资金。尚在事业单位挂职的他可以随时回去,看着同行们一个个的退出,陈永却选择了坚持。“精诚所至,金石为开”。在坚持了三年的困难时期之

企业家应怀有一颗敬畏之心

□ 纵 横

改革开放 30 年来,前后有将近 200 个企业家身陷囹圄,仅股市“中箭落马”一项,就有几十名富豪。从资本市场最亮“流星”的“德隆总舵主”唐万新、唐万里兄弟到资本运作魔方瞬间坍塌的顾雏军;从福禧投资总裁张荣坤到斯威特系创始人严晓群再到富豪九顺金冠涂料集团董事局主席周伟彬,最后直至黄光裕,贵为中国内地“首富”,却因公司重组、资产置换、操作股市内幕等众多猫腻纷纷落马。

面对众多企业家的纷纷落马,不禁让人慨叹。为什么许多成功企业家没有取得可持续发展的成功,而半途夭折。

企业家未看清社会发展大势。中国已经从单纯地从追求 GDP 向科学发展观转变,一切影响可持续发展的因素都有可能被剔除。其次,中国正从法制不健全向法制社会迈进,以法治国成为这个时代的主旋律,相应的违法必究也成为了这个社会发展的必然要求。在整个社会发展大势下,那些习惯踩线者必然会成为时代发展的高危人群。

企业家未完成自身转

后,陈永在 2000 年迎来了第一个事业上的转折点。国家发行的钱币藏品受到很多企事业单位的欢迎。陈永抓住了这次机会,公司从零售业务转变成为以公司、企业为主的团单业务。正是由于这次成功的转型,永银的销售额也有了突飞猛进的增长。

先有创意,后有生意

“先有创意,后有生意!我们要做真正的文化”,永银能在收藏品市场中从无到有,从小到大一路冲杀出来,与陈永这种创造性的思维是分不开的。

陈永告诉记者,在永银公司,80% 以上的设计师是来源于南京艺术学院的,这些设计师们不但拥有扎实的技术功底,并且对收藏行业,对宝贝都有一颗挚爱的心。因此,永银每一件作品都是充满了艺术性。

另外,作为一名成功的企业家,另一个是需要有一个平和的心态,面对每当实现了一个目标,陈永会让自己心态归零,然后设定新的目标,每个目标的设定及实现促使他走得越来越快。在永银公司工作的人员,对陈永的描述是,董事长每天都会有一个新的想法,一些新的目标,我们似乎总是赶不上他的步伐。

谈到未来的发展陈永表示,永银集团现在的影响力可能还比较偏重于钱币等领域,在今后,永银集团将在纵向和横向上同步做出拓展。让永银可以真正成为一家国内商业地

标性企业,为此,永银集团已经做出了第一步的尝试。

型。首先要从传统官商向企业家转型,借助公众权力资源致富的风险系数越来越高了,需要靠市场竞争去发展壮大自己。其次,需要从个人创业代表向社会公众人物转型。有许多企业家就过多的强调个人的喜好而忽略了社会责任,比如黄赌问题,作为社会主义特色下的民营企业代表,仍然要接受道德底线的挑战,没有做好自己的重新规划和定位就有可能出问题。

需要完成修为提升。黄光裕的成功比较顺利,大胆冒险是其成功因素,但其同时也缺少敬畏之心,缺少圆融通达,成为一个大企业家后需要很好的协调各方面关系,同时提高自己政治思想方面的修为,但显然,黄在这方面较为欠缺。

在种种原因后面,我认为最主要的原因是高层次的企业家需要具备一颗敬畏之心,心存畏惧,才能有所为有所不为,才能君子爱财取之有道,才能利用规则而不是破坏规则,才能内敛而不张狂,厚重而不轻浮。就像海尔张瑞敏办公室里挂的条幅“战战兢兢,如履薄冰”,这应该是高层次企业家的必备修为。