

最近查看了大量的正史或者野史，体会了整个IT发展的风风云涌，颇为激动，撰写如下。

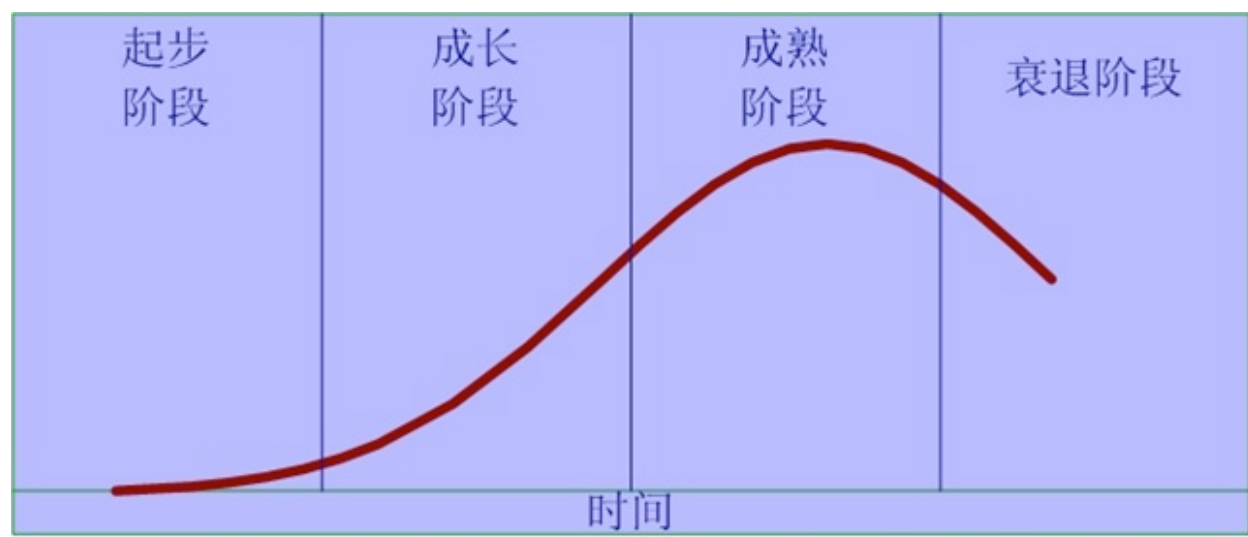
感谢google黑板报的浪潮之巅<http://googlechinablog.com/2007/07/at.html>讲述了众多IT公司栩栩如生的故事。

感谢方兴东的《IT史记》对IT风云人物的真实叙述。

本文讲按照时间，从另外的角度，品尝IT的发展历程，也许史料会有偏差，敬请指正。

一、技术生命周期

任何技术，任何产品都是有生命周期的，如下图：



都有起步，成长，成熟和衰退四个阶段：

- 起步阶段：也即一个技术的最初发明，这个时候，也许连最初发明产品的科学家都不知道此技术在市场上究竟如何使用，如何产品化。
- 成长阶段：此项技术被少数先知先觉的，有长远市场洞察力公司转化为产品，逐渐推向市场，被大众认可。此阶段，市场仍旧为蓝海，或因为技术壁垒，或因为市场不够成熟，竞争者较少，利润率较高，是先觉的公司快速增长，猛赚钱的阶段。
- 成熟阶段：此项技术或已经过了专利保护期，或已经被市场上的公司广泛掌握，技术壁垒已经基本消失。此阶段一般分为两个小的阶段：

- 第一阶段，大量的公司涌入，使得蓝海市场变为红海，利润率降低，可能产生价格战，称为群雄逐鹿的阶段；
- 第二阶段，少数公司经过良好的市场运作或消灭，或合并其他的公司，最后形成垄断，继续保持较高的利润率，然而会受到反垄断法的困扰，因而往往保留一到两个小弟做老二老三，从而形成70-20-10分布(<http://googlechinablog.com/2008/11/blog-post.html>)，即70%的市场被老大占据，20%的市场被老二老三占据，10%是其他散兵游勇。
- 衰退阶段：此项技术已经十分成熟，比较少有创新的空间，新技术的产生及代替作用使得利润率降低，哪怕是对垄断性的公司。掌握此项技术的公司已非明星企业，但是不会很快消亡，因为技术尚在使用，并且没有太多的公司进入，因而能够维持平稳的利润。比如虽然载人飞船已经上天了，马车仍在使用，制造马车的作坊也能实现盈利。

技术生命周期十分重要，尤其是对以技术为生命的IT公司来讲，能否把握好技术生命周期，能否在新技术的初期介入，在技术的衰退期成功退出，是IT公司成功与否的决定性因素。

然而成功把握好技术生命周期，不但要靠良好的技术创新，也要靠对市场的良好运作和把握。

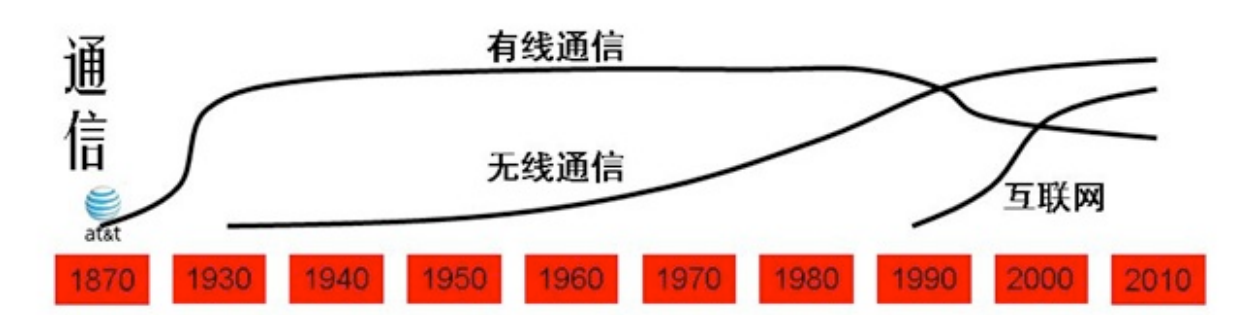
对于IT公司，技术和市场是矛盾的两个方面，因为技术部门是以技术为导向的，始终认为公司的产品是技术部门研发出来的，没有技术部门的成果，公司将不会存在。而市场部门则是以盈利为导向的，始终认为公司的产品是市场部门卖出的，公司的钱是市场部门一笔一笔带进公司的，研发部门是花钱的，没有市场部门，研发部门吃什么。

所以纵观IT的发展过程，技术和市场的平衡，实在是企业的战略问题，能否掌握好这个平衡需要掌舵者既要有技术洞察力，又要有市场洞察力，是很多牛人没有做好的事情。

我们会看到，对于尚处在起步和成长阶段的技术创业型公司，当最初的技术创业者仍然为CEO时，公司往往更加偏向于技术部门，技术部门的福利会比较好。然而当技术进入成熟阶段的群雄逐鹿阶段的时候，往往有的技术创业者难以胜任如此激烈的市场竞争，或者CEO被换位更关注市场的市场人员，或者整个公司被其他善于市场运作的公司收购，从此刻开始，公司会偏向市场部门，技术部门的福利会逐渐减少，以适应市场运作和价格战。这也是为什么在研发人员看了很多技术非常好的公司反而被收购，然后大幅度降低福利的原因了。

IT领域主要分为硬件，软件，通信三大块，下面逐一分析每一块的技术生命周期。

二、通信领域



如同为通信领域的技术生命周期图，分有线通信(主要指电话电报)，无线通信，互联网。

1876年，亚历山大·贝尔发明了电话，第二年成立了贝尔电话公司，当时有线通信刚刚开始，下图右面的人便是贝尔：



以及当时的简陋的电话：



1885年，AT&T作为贝尔电话公司的子公司诞生，专门经营长途电话业务。

1892年，AT&T建成了世界上第一条长途电话线路，这条从纽约到费城的电缆拉开了人类长距离通信的序幕。

1894年，由于技术专利失效，贝尔电话公司失去了电话业务的垄断地位。

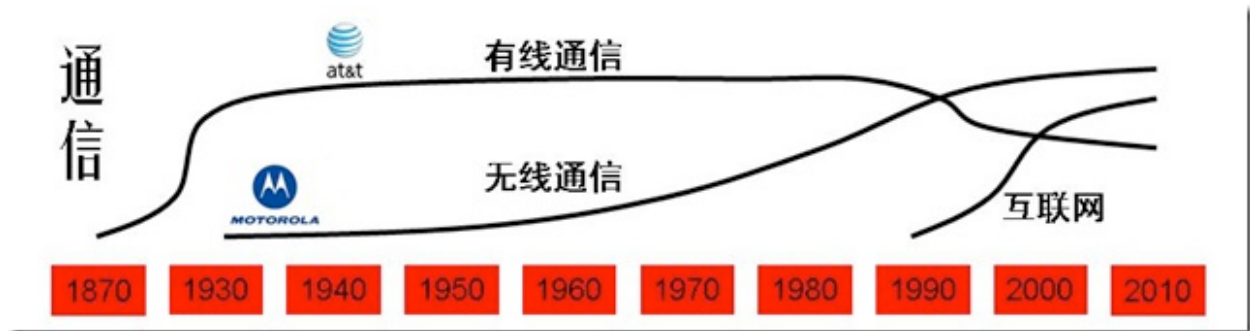
1897年，贝尔电话公司进行重组，作为子公司的AT&T反过来把贝尔电话公司给买了下来，从而开始了AT&T的王者之旅。

由于技术专利的失效，10年之内，美国大地上就诞生生出6000多家电话公司，可见100年前美国电信业的肥水之多，丝毫不亚于当下的中国。

然而这并不能够阻碍AT&T利用领先技术和市场先入优势，继续其在有线通信中的霸主地位，经过十多年的群雄逐鹿，到1915年，其生意扩展到全国，几乎垄断了美国的电信业。

到1927，AT&T 的长途电话业务扩展到欧洲。

从20世纪30年代起，有线通信产业在全球逐渐成熟，而作为有线通信老大的AT&T也随之走向如日中天的辉煌。



如果看一个人是否有钱，就看他如何花钱，看一个公司是否有钱，也是一样的。

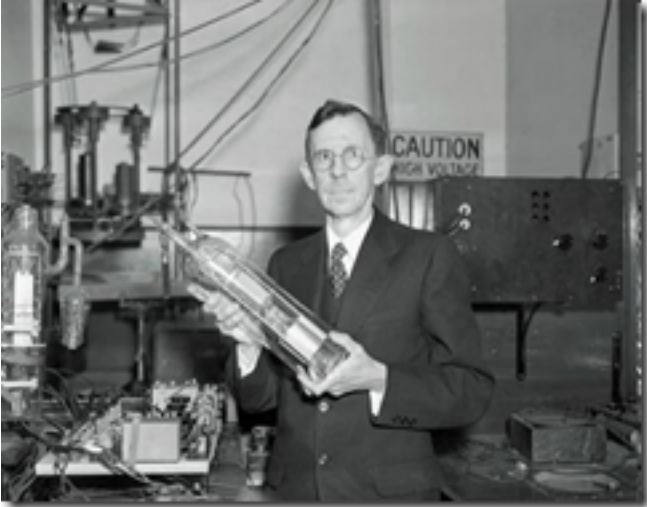
浪潮之巅中是这样描述这个时期的AT&T的：“一九二五年，AT&T 公司成立的研发机构贝尔实验室。贝尔实验室是历史最大的、最成功的私有实验室。由于 AT&T 公司从电信业获得了巨大的垄断利润，它拿出了产值的百分之三用于贝尔实验室的研发工作。（在很长时间里，贝尔实验室的人总是用不需为经费发愁这一条理由来吸引优秀的科学家到该实验室工作）”。

以下是贝尔实验室在最辉煌时候的发明，说出来真是如雷贯耳，它不仅仅局限于通信领域，包括理论领域，它的发明个个都是人类进步的里程碑：

晶体管：



电子的波动性：



射电天文望远镜：



通信卫星：难道现在还有那个IT公司的研发中心敢说能发射卫星？



操作系统：做IT的人应该不要忘记，除了Unix，还有C语言。到现在排名仅次于Java，稳站亚军，并有上升的趋势。



自然，当时的信息革命还没有开始，技术的进步经历了相当漫长的时期，AT&T完全可以枕在钞票上睡大觉，来享受有线通信技术的发展带来的一切一切。

然而，也就在20世纪30年代，通信行业出现了一个在AT&T看来微不足道的小弟，Motorola摩托罗拉。

1928年，加尔文兄弟创办了摩托罗拉的前身加尔文制造公司。

1930年：第一台摩托罗拉牌汽车收音机问世，“Motor”表示汽车，“ola”则是“声音”之意，摩托罗拉即“汽车里的声音”之一。

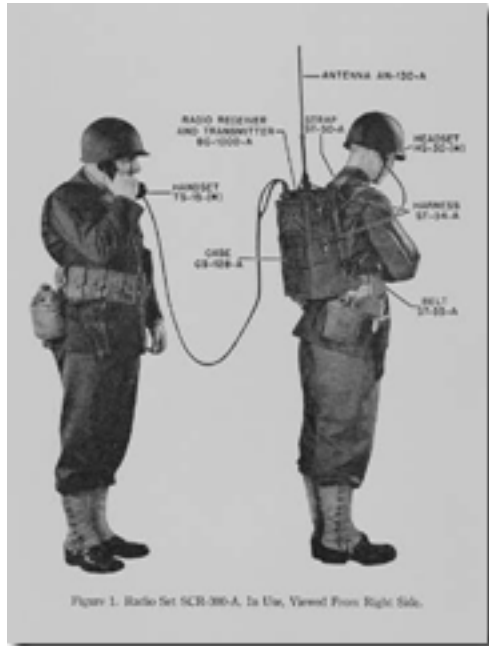
当时无论在谁看来，收音机和电话都不会产生矛盾，谁又会想到当人人佩带手机而几乎没有人安装固定电话的今天呢。

于是在整个20世纪中后期，小摩托罗拉继续进行着无线通信领域的一个又一个的发明创造：

1940年，研发推出手提式调幅(AM)无线对讲机“SCR536”。

1943年：背负式调频步话机SCR300。

这种军用双向对讲机在二战时成为前沿阵地的标志，也是我们经常在描述战争的电影中看到的。



1947年，加尔文制造公司更名为摩托罗拉公司。

1969年7月，阿波罗11号飞船安装了摩托罗拉的无线应答器，用于传递地球与月球间的语音通讯和电视信号。



1974年：摩托罗拉mc6800



1983年：首部商用手机



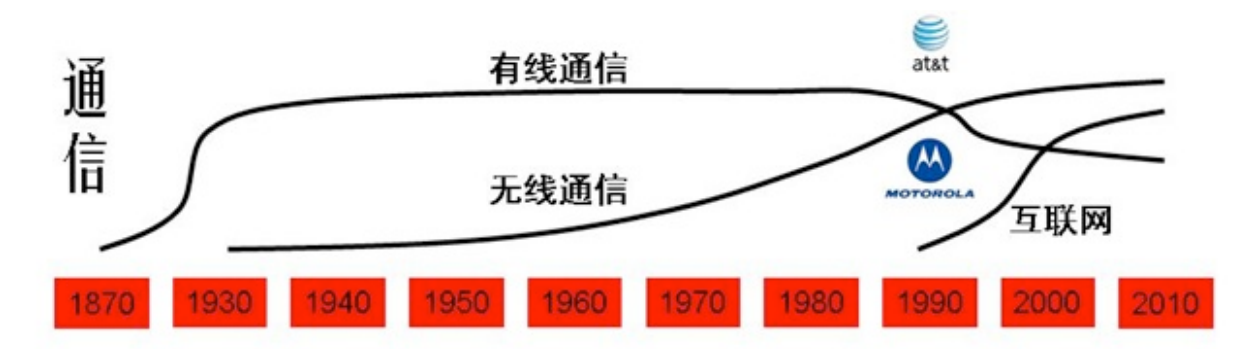
1986年：六西格玛



1991年：第一个GSM蜂窝系统



到九十年代初，摩托罗拉在移动通信、数字信号处理和计算机处理器三个领域都处于世界领先。



摩托罗拉的辉煌并没有太威胁到AT&T，这个阶段，AT&T老大哥仍然是高高在上，1994年，贝尔实验室的总裁梅毅强 (John Mayer) 博士率大规模的代表团访华，国家主席江X泽X民亲自接见了，足以说明对 AT&T 的重视。中国国家主席接见一个公司下属机构的总裁，这次可能是空前绝后的，要知道很多年后，胡X锦X涛总书记访问过微软，但是是总部。

AT&T此时正在头痛美国反托拉斯法。

1984年1月，在美国政府反垄断政策的强制干预下，美国司法部介入，AT&T正式分解。

为了不让肥水外流，当时的AT&T主席兼CEO查理·布朗把最赚钱的长途业务划归到分拆后的AT&T门下，而将地方性业务留给七个子公司，试图形成“白雪公主与七个小矮人”的竞争格局。但是幸好保留了贝尔实验室。

然而这个策略后来证明并非明智，分拆发生不久后，MCI电信和Sprint进入长途业务与AT&T进行公开竞争，从而使得电信费用大大降低。

1996年，美国联邦电信委员会对《电信法》进行重大修改，以消除市话、长话、移动电话和有线之间的人为割裂，市场全面放开，小贝尔公司们也进入长话领域进行公开竞争，盈利急剧下降。

互联网和移动电话业务崛起更是从外面冲击着AT&T。

而就在这不久前，我们的老大哥才想起了无线通信业务，于是想亡羊补牢，疯狂收购无线通信公司。然而在长期垄断经营的温室中，企业决策者似乎缺乏市场判断力。大规模资产的兼并没有带来盈利，反而带来了庞大的债务负担。

觉醒的太猛可能使我们的老大哥头脑还没完全清醒，庞大的债务负担又如同当头一棒，于是为了实现盈利，公司决定使朗讯带走贝尔实验室单独上市。从此失去了对先进技术的把握，而贝尔实验室在没有巨大垄断利润的支持下，也趋于没落。

朗讯的单独上市的确让AT&T赚到了钱，于是2000年AT&T决定一拆四，分成长途电话，移动电话，企业服务和宽带四个公司，又发了一笔横财。

然而此时AT&T却失去了立足于电信业的竞争能力，仅剩的只有一个收入不断下滑的传统长途电话业务。

终于在在2005年被当年剥离出去七个小矮人之一的西南贝尔(SBC)收购，由于对AT&T这个名字的珍视，收购AT&T后，SBC于该年11月正式更名为AT&T。

帝国的没落多少令人扼腕叹息，AT&T虽然一直掌握着最最先进的技术，然而没有人愿意把先进的技术转换为生产力。在互联网以及移动通信技术慢慢兴起的时候，AT&T的股东们并没有跟进新的技术，而仅仅关注钱。的确，新的技术在相当长的时间内都不如长途业务赚钱，贝尔试验室的科学家们自然没有长途业务部门有话语权，你们的研发费用都是老子赚钱给的，废什么话呀。所以当长途通信成为过去，成为传统业务的时候，AT&T的没落也就在所难免了。

一个辉煌的帝国的没落，并不一定跟随着另一个帝国的兴起。

在移动通信充分发展的20世纪末，21世纪初，我们的摩托罗拉本可以取代AT&T，登上帝王的宝座。

和AT&T不同的是，执掌摩托罗拉大权的一直是加尔文家族的人。

从上面的不断推出的新技术来看，摩托罗拉也的确是相当重视技术的，于是在1987年提出的新一代卫星移动通信星座系统。

新的系统是由77颗低卫星组成一个覆盖全球的卫星系统，由于金属元素铱有77个电子，所以被称为铱星计划，虽然后来卫星的总数降到了66个。

1991年摩托罗拉公司联合了好几家投资公司，正式启动了“铱星计划”。

1996年，第一颗铱星上天；

1998年整个系统顺利投入商业运营。

从技术角度看，铱星移动通信系统是非常成功的，是真正的科技精品。

然而这个项目投资高达五六十亿美元，每年的维护费又是几亿美元。为了支付高额的费用，铱星公司只能将手机的价钱订在五千美元一付，每分钟的通话费定在每分钟三美元。这样，铱星公司的用户群就大大减小。

铱星系统投入商业运行不到一年，1999年8月13日铱星公司就向纽约联邦法院提出了破产保护。

半年后的2000年3月18日，铱星公司正式破产。

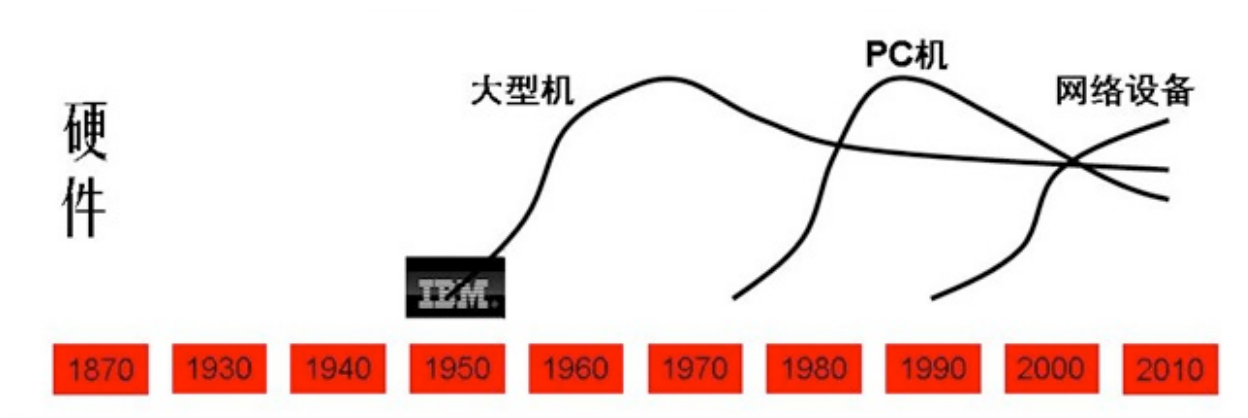


然而事情比想象的更糟，铱星系统之后，浪费了大量的人力，物力，财力尤其是时间的摩托罗拉遭遇了全线溃败，由于错过了GSM的发展，在无线通信上输给了诺基亚，在处理器输给了英特尔，在数字信号处理输给了德州仪器。

距离帝位只有一步之遥的摩托罗拉没有真正成为帝王。

铱星计划也许是一个梦，但相信不会永远是一个梦。也许随着卫星技术的成熟，成本会大大降低，每个人都用的起铱星系统，也许有个公司会因此而大获成功。也许后人心安理得的使用铱星系统的时候，会向此时的摩托罗拉敬礼。但毕竟摩托罗拉走的太快了，超出了全世界人民的步伐，可怜，更可敬。

二、硬件领域



硬件主要分：大型机，PC机和网络设备。

IBM成立于1924年，由华生创建，但是当时主要从事机械制表工业。

二战时期，IBM生产线民用转军用，制造出勃郎宁自动步枪和 M1 冲锋枪。

IBM 的制表机大量地卖给了美国军方。IBM 为军方研制了世界上第一台继电器式的计算机。

二战后，杜鲁门的社会保障制度后需要制表机等机械。IBM将军用生产线转民用。

然而1952 年，小华生成为 IBM 的新总裁。小华生以超人的洞察力，察觉到电子工业终将取代机械工业，成为新兴产业。

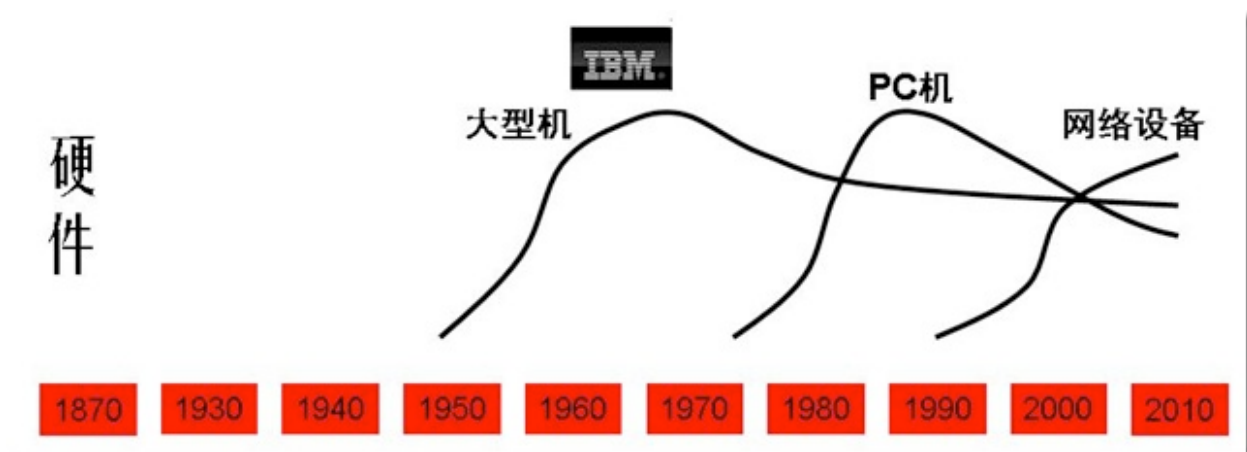
于是他请来冯·诺伊曼做顾问，IBM 从此开始领导电子技术革命的浪潮。

1964年，IBM360系列电脑的推出，使得IBM在后来的20年中成为大型机中的独
孤求败。

IBM360:



1966年底，IBM公司年收入超过40亿，纯利润高达10亿美元，跃升到美国10大
公司行列，从而确立了自己在世界电脑市场的统治地位。

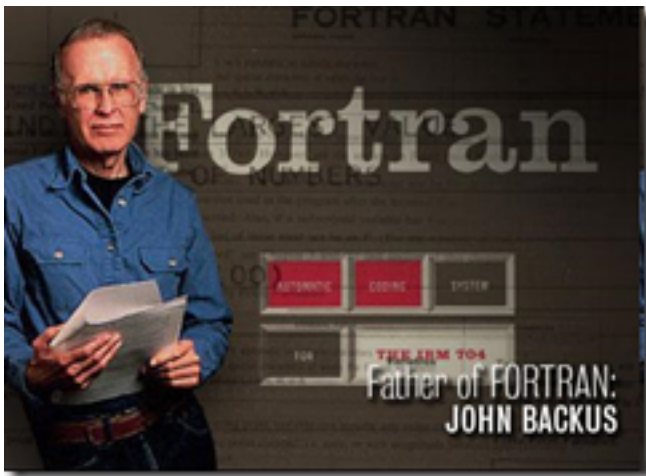


鼎盛时期的IBM，其实验室华生实验室也取得了举世瞩目的成就：

IBM 350 RAMAC是现代硬盘的雏形



经典的电脑编程语言：FORTRAN（Formula Translation System）



获诺贝尔奖的有：

高温超导：



扫描隧道显微镜：



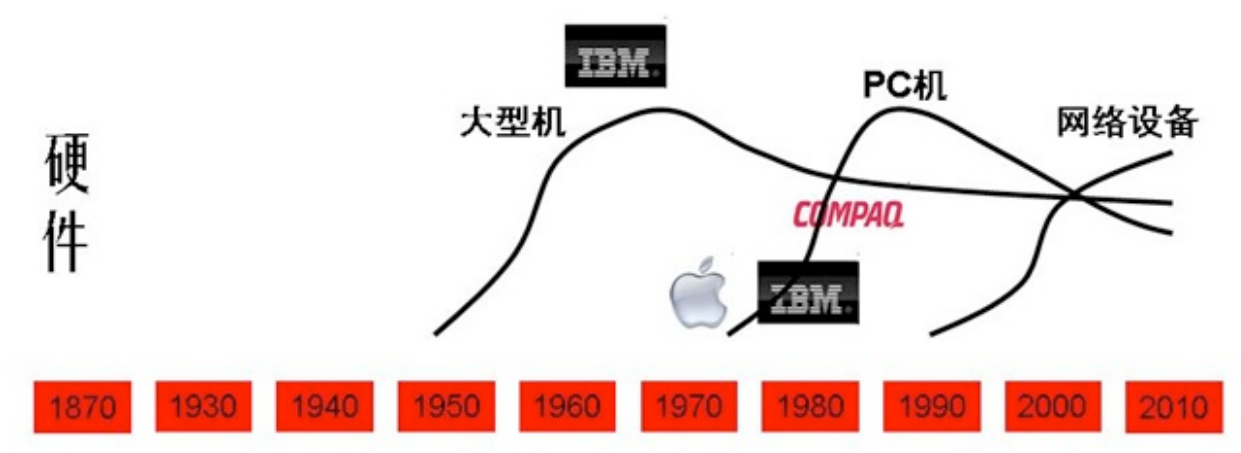
就在IBM在大型机难逢敌手的时候，硬件的进步使得个人计算机的性能慢慢能够满足信息处理的需要，个人计算机开始抢夺大型机的市场。

70年代末，以苹果公司为代表的“车库”公司，短短几年就把微型电脑演成了大气候。

1976年乔布斯推出APPLE-I



尽管无论是造型，还是性能都不算是太好，但是还是受到了市场的欢迎。



终于在1980年，IBM开始稍微重视一下个人计算机市场，但由于可能还是不太重视的缘故(因为大型机照样能够让IBM赚很多很多钱)，IBMPC的研发并没有让华

生实验室来完成，而是单独成立一个团队，要求一年内研制成功IBMPC，然而时间紧，任务重，为了最快地研制出一台 PC，这个只有十几人的小组不得不打破以前自己开发计算机全部软硬件的习惯，采用了英特尔公司 8088 芯片作为该电脑的处理器的，使用MS-DOS作为其操作系统，从而缔造了微软和英特尔两大帝国。

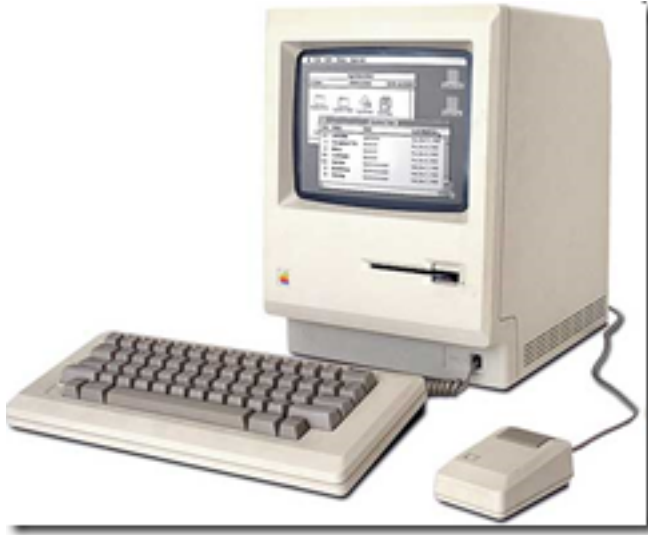
1981年，第一款IBMPC问世，一经推出就抢掉了apple四分之三的市场。

IBMPC:



当然在PC机领域领先的苹果公司也不示弱，1984年苹果推出mac电脑，是第一个图形界面的PC，使得苹果很长时间衣食无忧。

MAC:



在PC机的市场上，IBM和苹果并没有享受太长时间的果实。

1982年，IBM陷入美国司法部反垄断官司，IBM 必须公开一些技术，从而导致了后来无数 IBM-PC 兼容机公司的出现。

1987年康柏的盛行，使得IBMPC的兼容机的利润大大降低。

1987年windows2.0推出，使得mac的图形界面不唯一。

康柏PC：



从硬件到软件都做的apple在成本上肯定要高于纯粹的兼容机生产商。

同样付出巨大研发费用的IBM也无法和兼容机生产商竞争。

两者都需要寻找新的增长点，其中苹果选择了多媒体和互联网，IBM选择了操作系统和软件服务。

新增长点的转换显然不是一帆风顺的，IBM在操作系统方面就败给了微软，这段故事在软件领域会仔细描述，然而经过了失败的教训后，1993年，郭士纳受命危难，出任IBM的首席执行官，IBM开始转向以服务 and 软件为核心的公司进行转变。

2002 年，IBM 将效益不好的硬盘部门以三十亿美元的价格卖给了日本的日立公司

2004 年，IBM 将它的笔记本电脑部门以十七亿五千万的价格卖给了中国的联想公司

直到2005年，IBM 将自己确立为一个服务型的技术公司，并将自己的用户群定位在企业级，基本放弃了自己不在行的终端消费者市场。

苹果的转变也是凤凰涅槃的过程，1985年乔布斯被他从百事请来的斯库利踢出他自己创办的苹果公司。斯库利将新的成长点定在Newton PDA（苹果的牛顿PDA），最早的掌上机和家用多媒体系统。

然而当时，互联网行业尚未成熟，没有人愿意买一个不能上网的掌上机，也没有人愿意买无处可以下载东西的家用多媒体系统。

所以1993年，1994年，这两款产品出来的时候，销量少的可怜。

1997年苹果第二财季亏损7.4亿美元，史蒂芬·乔布斯重回苹果，成为CEO。

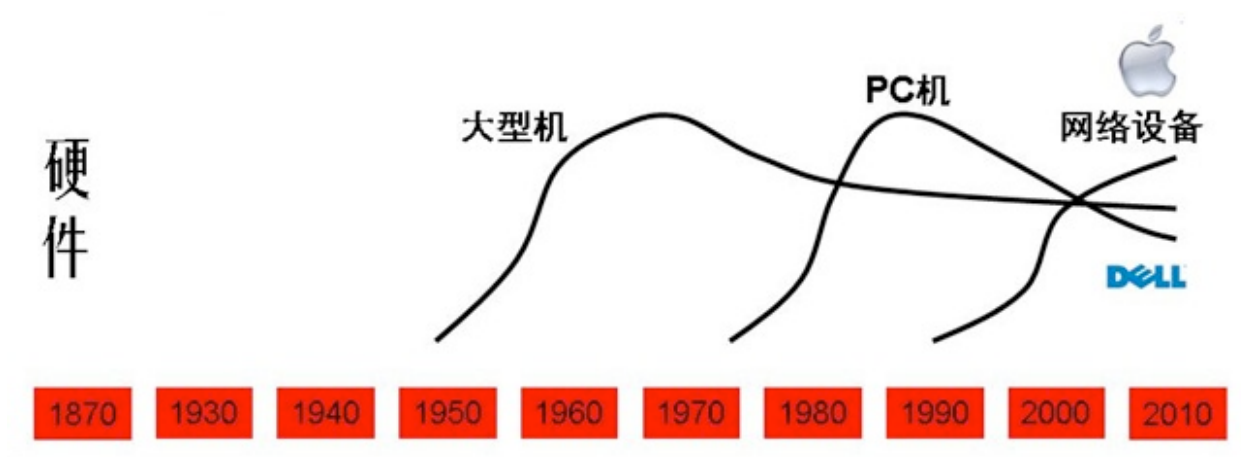
乔布斯上台后，当时苹果在微机领域已经不可能替代兼容机和微软的地位了，他干脆往高端发展，讲究性能、品味和时尚。

但是他仍然在找苹果PC 以外的成长点，当时互联网以及兴起，当在线和下载成为了习惯。

2001年推出ipod，并提供音乐付费下载。

2006年推出apple TV，苹果公司推出了 Apple TV。可以存储几千小时的音乐或者几十小时的电影。它一头可以和互联网连接，下载音乐和电影，另一头，和家里的电视机和音响连接，播放出环绕立体声、高清晰度的音像。

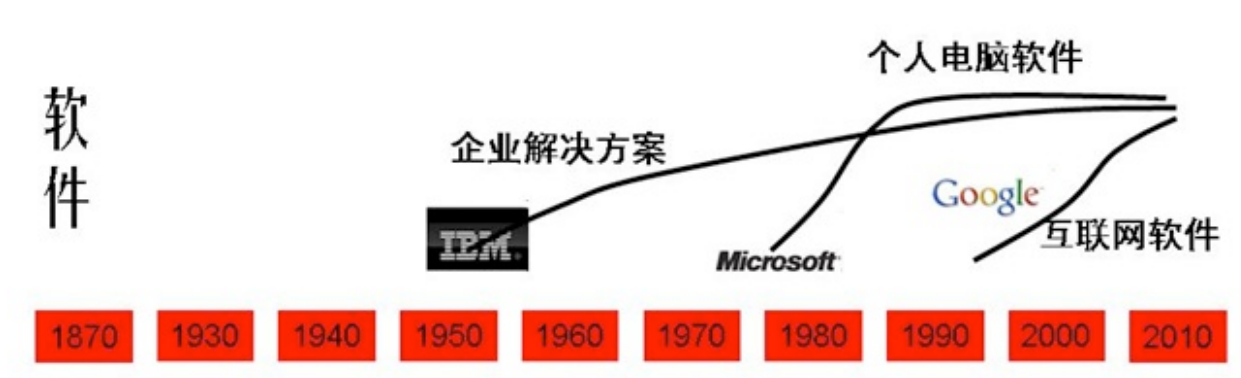
2007年推出iphone，风靡全球。



PC机的生产和销售全部由几乎没有研发的dell, 联想等企业承担。

IBM和苹果终于经历风雨，见到了彩虹，没有在PC兼容机行业的逐渐没落中埋葬自己，而是成功找到了新的增长点。他们能从一条技术生命周期曲线，成功跳至另外一条技术生命周期曲线，其领导人的远见卓识和领导力，执行力，不能不让人佩服。尤其是IBM，先后经历了从机械到电子的转变，有经历了从兼容机到软件服务的转变，终成就百年企业。同时我们应该为百事请到斯库利感到惋惜，其实乔布斯推出的apple TV多少有些他的家用多媒体系统的影子，iphone更是很像当年的牛顿PDA，然而他唯独没有坚持到互联网时代的到来，倒在了胜利的前夕。他也多少有些超前了，只不过没有铱星系统那么明显罢了。

三、软件领域



软件领域共分一些几个时代：

第一代：20世纪50年代到20世纪60年代中期，称为早期专业软件公司。

此阶段一个软件针基本针对一个客户开发，而且绑定硬件销售，传统的常识是没有人能单靠卖软件赚钱，大多数计算机经理人相信不会存在一个有意义的软件产品市场。

IBM当时就是为大型企业绑定大型机销售软件，当时主要是靠硬件赚钱。

第二代：20世纪60年代末期开始，称为企业级解决方案提供商。

1969年，IBM宣布从1970年1月起将为软件和服务与硬件分开定价。

1972年，SAP创立（系统、应用和产品）。

1977年，Oracle埃里森于1977年以关系软件公司的名义创立，提供标准企业应用程序。

第三代：20世纪80年代开始，称为客户大众市场软件。

个人电脑软件的兴起是伴随着PC机的兴起而兴起的。

1980年IBM进军PC机市场的时候，并未意识到软件可以非常赚钱，所以当购买MS-DOS作为其操作系统的时候，并没有买断所有的版权，从而微软可以同时将软件卖给其他兼容机。

其实当时盖茨手中也没有操作系统，仅仅只有Basic语言，当时最为盛名的操作系统是基尔代尔拥有CP/M操作系统，但是基尔作为教授对和IBM合作并不感兴趣。

于是盖茨自动请缨，为IBM开发操作系统，1980年11月，微软与IBM签订合同，IBM按销售数量支付微软费用，并不拥有操作系统的所有权，3个月内向IBM交付稳定的操作系统。

三个月开发一个操作系统显然是不可能的，于是盖茨从西雅图公司以2.5万美元买来COP - DOS的使用权，却并未透露是与IBM合作。

1981年，微软向西雅图以5万美元买断所有权利，但许诺西雅图公司仍可免费使用DOS。

同年8月，IBMPC大受欢迎，MS-DOS也随之成功。

1980年，从施乐（发明窗口和鼠标）的公司挖过来的天才西蒙伊说服盖茨10万美元买来施乐的星牌计算机，同时向应用软件进军。

1982年，“多元计划”软件推出，后来西蒙伊还策划了excel, word, windows1.0, windows2.0, windows3.0直至windows95。

1983年apple推出麦金托什计划，微软开始了“windows”项目。

1985年，历时2年的windows1.0问世。但无论是功能还是界面，都不十分美观。

windows 1.0:



同年5月，excel在纽约公开展示，乔布斯决定改变支持lotus1 – 2 – 3的战略，开始支持excel。

同年11月微软苹果签署协议，让微软excel等软件使用麦金托什的视觉效果。在此期间，微软积累了大量的视窗设计经验。

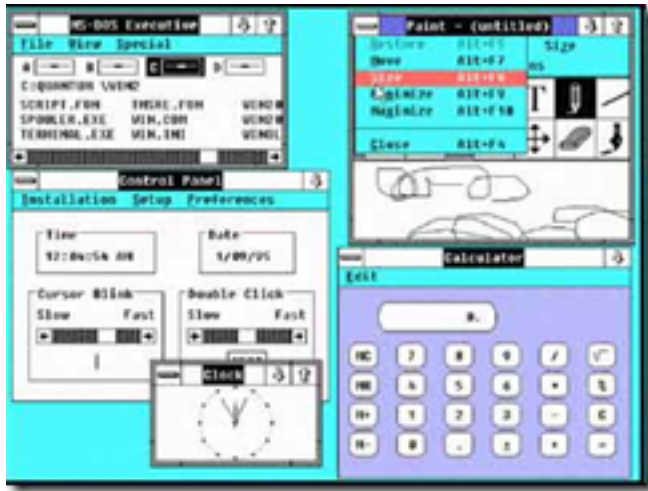
1987年，兼容机（康柏）的盛行使得IBM的利润大大降低，而由于兼容机必须要使用MS-DOS使得微软大为收益。

IBM此时才意识到，原来软件如此赚钱。

1987年4月，IBM宣布推出OS/2操作系统，作为MS-DOS的取代。盖茨曾建议操作系统要建立在新的32位处理器上，并支持良好的图像界面，IBM却置若罔闻。

于是一面盖茨赞同同IBM一起开发DOS的扩展版本OS/2，一面私下里开发windows2.0，同年windows2.0,windows386推出。

Windows 2.0:



而当时康柏的市场份额为22.8%，而IBM为39.2%。

1988年，OS/2推向市场，却遭到失败。于是微软一面装出与IBM亲密合作的姿态，声称os/2是90年代的计算机平台，一边私下里加紧windows3.0开发，并决定不再支持os/2。

1990年5月，微软推出windows3.0。康柏联合一大批被IBM打击的生产商，声称支持windows。Windows3.0战果辉煌，微软走出了IBM的阴影。

windows 3.0：是不是窗口和苹果的很像，也就在同年，微软和苹果就盗用窗口问题开始打官司，但由于都是用的施乐的图形界面，苹果并未打赢。



1994年网景公司浏览器软件占98%市场。

1995年微软进军互联网，免费提供IE4，与操作系统绑定。网景被不正当打败。

1995年sun发布java语言，一种现今仍然主流的互联网开发语言。

1996年微软向sun购买java授权，约定微软会推广java。然而微软没有这样做，而是借此机会通过java技术，搞自己类似产品.net。

1998年windows98发布。5月，美国司法部和20个州起诉微软，指控微软非法打击市场竞争。10月，反垄断案庭审开始，并一直持续到1999年夏季。

1999年，美国联邦地方法院法官托马斯·潘菲尔德·杰克逊（Thomas Penfield Jackson）公布裁决书，认定微软是一家垄断企业。裁定书中的牺牲品包括：网景，sun，苹果，IBM，甲骨文，美国在线，康柏，英特尔等公司。

2000年，微软发布Windows 2000。6月，杰克逊裁定将微软一分为二。

2001年，美国司法部称不再要求肢解微软。10月，微软全球同步发布Windows XP。11月，微软和美国司法部达成反垄断和解协议。

2004年，Sun获得19.5亿美元补偿，与微软和解反垄断诉讼。

2005年，微软与IBM达成协议，补偿IBM 7.75亿美元现金和价值7500万美元的软件，和解反垄断诉讼。

可是天下已经是微软的了。

从微软发展的历史来看，真可谓血雨腥风，一个微软帝国的成功，脚下是多少公司的累累白骨啊。

我的确相信盖茨是一个技术高手，然而我更加相信盖茨是一个对市场把握的好手，我们暂且不论其手段是否光明正大，然而对于个人电脑软件的每一步，微软即便不能做到第一，但能做到尽快的准确的跟进，很多人批评微软少有原创的成功的产品，然就市场洞察力这一点，便不是其他企业家能够相提并论的。

第四代：20世纪90年代中期开始，称为互联网及增值服务。

相比于其他软件行业，中国的互联网行业算是基本跟紧国际潮流，一般晚2到3年。

门户：1994年雅虎在美国成立，1997年丁磊创办网易，王志东创办新浪，张朝阳创立搜狐。

搜索：1998年谷歌在美国成立，2000年李彦宏创办百度。2004年搜狐搜狗，2006网易有道。

电子商务：1995年亚马逊，ebay创立，1999年马云创建阿里巴巴，沈南鹏创办携程。李国庆创办当当网。2001年搜狐商城。2008年百度有啊。

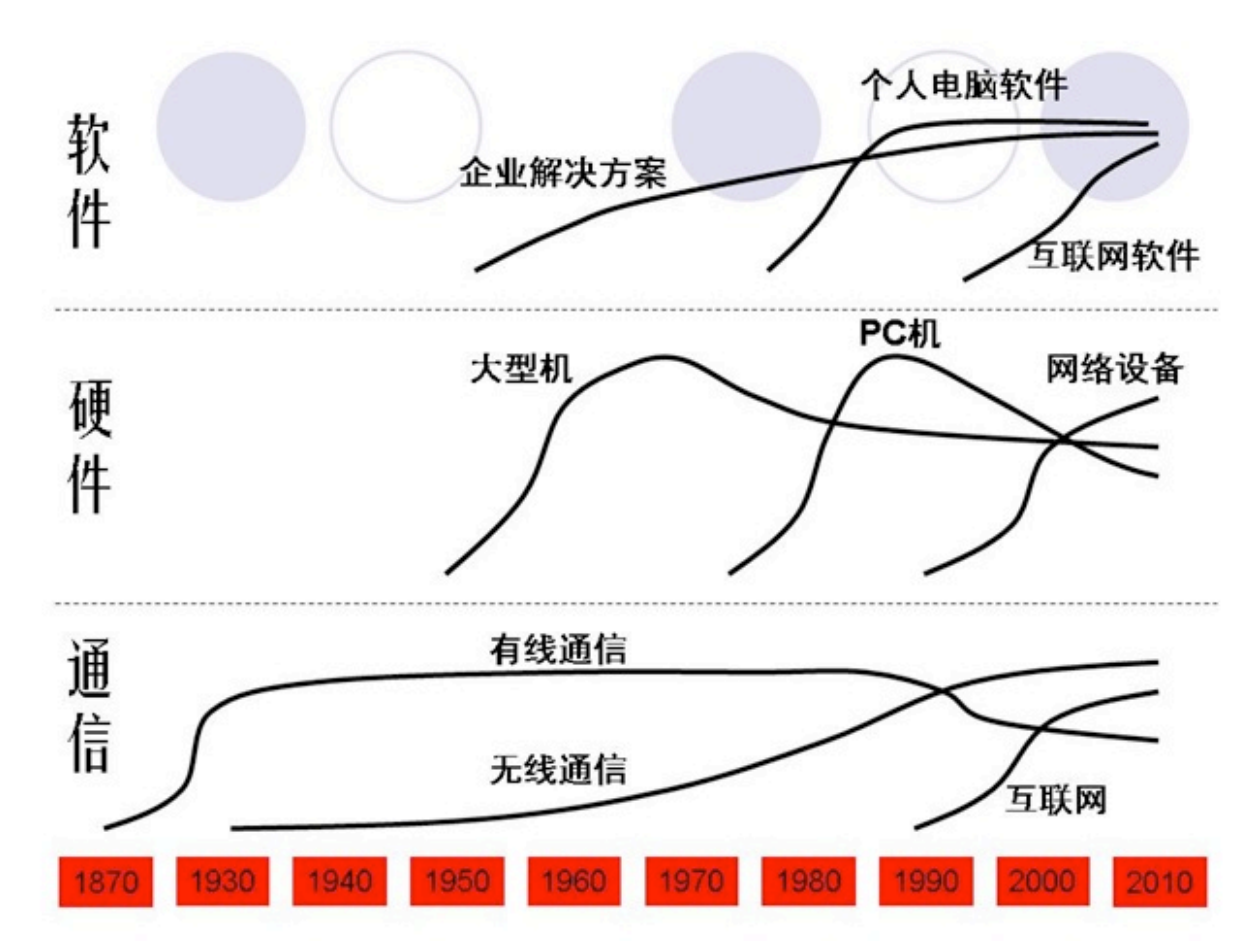
网游：1999年陈天桥创建盛大。2001年网易大话西游，2003年搜狐骑士。

社交网络：1999年马化腾腾讯，2004年网易部落，搜狐白社会。

中国互联网现在仍然处在群雄逐鹿的状态。

有关互联网的编年史，会另外撰文叙述。

四、总结



通过对IT历史的了解，我们可以意识到：

- 技术和市场不可偏废，技术应该认准市场，市场也应该考虑到技术的发展和革新。
- 领先世界半步。有一句话：领先世界半步，你将引领整个世界，领先世界一步，你将被世界所抛弃。尽管领先世界的先贤们十分令我们佩服，如布鲁诺之类，宁可烧死，也要坚持自己的观点。然而经营企业不是追求真理，没有人希望企业被烧死。

说到这里，让我想起了严介和老师的《产业决定未来》，并想到了所谓生产力决定生产关系，生产关系反过来又作用于生产力，是十分正确的。

当一个产业兴起的时候，能够把握此产业潮流的人，可能尽管或管理或市场方面有缺陷，仍然能够随着生产力的成功而成功，是想不发财都难以抗拒的。

当一个产业趋于平稳的时候，不同企业的生产关系的把握程度就体现出来了，那些善于把握市场，善于运营，善于营销，善于控制成本的企业就能够在惨烈的价格战中存活下来，而所有这些手段，都无不是对生产关系的调整，也是鉴别一个CEO能力的关键时刻。

当一个产业趋于没落的时候，所有生产关系的调整其实都是枉然，即便CEO会营销，会搞各种关系，都不能挽救大局，在没落的产业中CEO可能使出浑身解数，也不及上升产业中的CEO吃饭喝茶之余产生的效果，由此可见生产力的决定作用。

本文暂写至此，会根据自身的认识逐渐修改，希望大家批评指正。