

# 孙德良:中国互联网企业不能被外资控制

□本报特约记者 朱国栋

孙德良,网盛科技股份有限公司董事长,这位10年前还在为筹措第一桶金而苦恼的浙江萧山农家子弟,绝对没有想到,10年后会成为拥有20亿市值的新富豪。

网盛科技作为中国A股市场第一只纯粹意义上的互联网股,一上市就创出了68.1元的高价,交易所的三次停牌也没有阻挡住投资者的狂热追捧,最高一度到78元。

与他的浙江老乡陈天桥、丁磊、马云不同的是,网盛有着自己的成功路径。有人认为网盛科技是中国互联网产业的一个异类,当互联网创业者们眼睛都盯着大小门户网站时,孙德良选择了行业网站,成为了一个实现盈利的B2B网站;在那个疯狂烧钱的互联网泡沫年代,孙德良的企业几个月就实现盈利,不到几年利润就数以千万计;当互联网发烧友们梦寐以求希望获得VC(风险投资)青睐时,孙德良一次又一次将他们拒之门外;当互联网产业逐渐稳健发展,大小网站纷纷寻求海外上市机会时,网盛科技选择了留在国内上市,成为中国A股市场第一只互联网股。

孙德良坦言,网盛科技10年来的成长经历,证明了一个理想的可行性:中国互联网产业应该为中国民族资本控制,中国优秀的互联网企业应该在国内上市,并在中国股市形成一个强大的互联网板块。

## 一场大雨和一叠名片

孙德良1995年从沈阳工业大学计算机系毕业,毕业后到一家深圳的互联网公司驻杭州办事处工作,因为英语学得不错,就在公司当翻译。有一天,老板叫孙德良寻找一些美国网站,了解亚特兰大奥运会的一些信息,然后摘编翻译成中文,卖给那些当时还不能出国采访的都市类媒体。公司就这样靠卖网络信息赚了不少钱。

这次经历对孙德良触动很大:“可以说经历了一次洗脑。当时我觉得互联网真神奇,居然可以在短短数秒之间传送这么多信息;第二是互联网真好,以后完全可以靠互联网赚钱。”

1997年,大学毕业才两年的孙德良因所在公司经营不善,被迫失业。为了脱贫,他决定自己创办一个服装网,实践靠网络赚钱的梦想。

创业先从市场调研开始。“我至今记得那是10月16日,杭州武林广场要召开一个服装



“外资在传统制造业的并购,国家有关部门和媒体都关注了,但民族互联网企业,现在基本上被外资控制了。我希望更多的优秀互联网企业,在中国上市,形成新经济板块,由国内资本控制。”——孙德良



孙德良

1972年出生,大学本科,1995年毕业于沈阳工业大学计算机系。现任浙江网盛科技股份有限公司董事长兼总经理,兼任杭州中达董事、上海中化科技董事、上海涉奇和上海生意宝的执行董事和总经理、浙江新中化董事长。曾任深圳讯业集团有限公司杭州公司系统工程师、杭州世信董事长、总经理。

博览会,所以打算到那里去做市场调查。但一场突如其来的大雨,把参展商和观众都浇得无影无踪。”

正所谓“屋漏偏逢连夜雨”,孙德良的服装网创业梦就这样被一场大雨浇灭。

“当时我有个老同学在附近的化工公司工作,于是我就到他们公司去避雨。我和同学闲聊时,发现同学有整整一抽屉的名片,都是全国各地大大小小化工公司的,我当时眼前一亮,决定做化工网。没有市场调查,也没有可行性分析,全凭感觉开始。现在想来,真是幸运,因为化工原料的价格变化快,和国际接轨早,完全符合互联网特性,而浙江又恰好是个化工大省”。

孙德良的创业第一步就这样不可思议地跨出了。因为大学毕业没多久,一点积蓄也没有,孙德良只好寻求父亲孙国明帮忙,父亲用人格担保向隔壁借了2万元的高利贷。而孙国明绝不

会想到,自己的儿子居然能凭着这2万元高利贷发展到20亿身价;他同样也不会想到,由于拥有子公司的股份,农民出身的自己,居然一下子成为了一个亿万富翁。

创业是艰苦的。孙德良仍然记得第一个客户是上虞的一家化工公司。“最开始我的营销策略有问题,花了两个多小时向这个老总介绍什么是互联网。但是老板根本没听懂,已有些不耐烦了。我一看不对,马上改变策略。当时我就问了两个问题,‘你不想把你的产品卖到国外去?如果真,互联网可以帮你做到;你知不知道你的对手也在互联网上?如果你要和他竞争,你就得上互联网。’”

老板听到这里,顿时明白了什么是互联网,于是掏出1万2千块钱,加入了这个小伙子创办的“中国化工网”,成为这个网站的第一个会员。

第一个的几个月里,孙德良的账户上就有了一、二十万的现金。到了第二年,账户上就有上百万的现金;第四年账户上的钱已数以千万计。到了2002年,孙德良就买了许多楼,作为公司和外地分公司的办公楼。

## 不战而胜世界500强

中国化工网创办后,孙德良给网站定位的盈利模式就是“会员+广告”。现在回过头来看,这个盈利模式还是走对了路,目前几乎所有的B2B网站,盈利模式都是如此。不到几年,公司的盈利就达到了数千万。

1998年到2001年,当时的互联网产业进入了泡沫阶段。孙德良的化工网也感受到了很大的压力:“竞争对手一个比一个强。团队比我们强,资本实力也比我们强。但当时我就坚持一个原则,那就是‘赚钱就是硬道理’。当时许多互联网企业花钱才是硬道理。他们烧钱把网站做得貌似很完美,然后找风投融资。从风投那边拿到钱后,再烧钱,然后完成流量等若干指标后,再去找风投融资。最终目的是到海外上市,圈完钱后退出。”

对于这次互联网泡沫,孙德良有着不一样的看法:“我经常说,互联网泡沫时代功不可没。互联网泡沫起到了宣传普及作用,让全民都知道互联网是个什么东西,让大家接受了互联网。对我们网盛科技来说,互联网也是个好事,帮我们打败了竞争对手。”

中国化工网真正经历考验的是一场当时全国轰动的官司,也因为这场官司,让闷声赚大钱的中国化工网一下子被业界

人士熟知。

中国化工网现在的域名是www.chemnet.com,“chem-net”是由英文chemical(化工)network(网络)简称而来,非常直观简洁。孙德良刚刚创办化工网时,就一直关注这个域名,它是1995年一家美国公司创办的,1999年,欧洲一家公司烧了3000万美元,号称要打造世界上最大的化工网络平台,但后来倒闭了,到了澳大利亚最大的化工企业、世界500强Orica公司手里。

2001年9月3日深夜,孙德良睡觉前查询了www.chemnet.com的域名。孙关注这个域名已经整整4年,当时惊喜地发现域名已从澳大利亚转到了韩国。

原来,Orica公司没有按注册规定向注册服务机构NSI及时续费,而于2001年8月30日被NSI注销。2001年8月31日,这个域名被韩国一家互联网公司成功注册。

9月4日一早,孙德良就打电话去韩国公司,问对方能否转让,对方很爽快地开价1万美元,孙还价9000美元,没几分钟这笔交易就达成了。

孙德良事后对记者说“这个域名价值很高,当时哪怕对方开价50万美元我都愿意买,因为这个域名非常直观,而且别人在网站上投过3000万美元,知名度很高。当时韩国人显然没有意识到这个域名的价值,所以我当时毫不犹豫就买下这个域名,我怕韩国人意识域名的价值,然后2万美元、3万美元这样加价上去。”

但在9月6日,也就是孙德良买回这个域名的第二天,澳大利亚Orica公司发现域名丢失,9月9日上午,孙收到了发自澳大利亚的三个大邮包,说www.chemnet.com域名为澳大利亚Orica公司所有,希望立即归还域名并限24小时答复,否则,Orica公司将诉诸WIPO(世界知识产权组织)仲裁。

Orica公司聘请了一家上海公司为他们做调查。他们就是要利用中国国庆假期的时间差做文章,所以在国庆前向WIPO提出仲裁,而按照规定,孙德良必须在20个工作日内作答。

国庆假期一结束,孙就派人到上海找了多家律师事务所,但没有一家愿意代理。因为这是一个全英文的跨国知识产权公司,这方面中国法律界经验很少。后来,孙就干脆自己组建团队自己干。

尽管当时心里没底,但孙德良坚信真理掌握在自己这边。10

月19日,孙向日内瓦WIPO递交书面答辩状。最后,Orica公司提出撤诉,因为他们知道,自己一定会败诉。

当时正好是我国加入WTO,对知识产权问题当时都非常关注,一家中国小民营企业,在知识产权问题上不战而胜一家世界500强跨国公司。按孙德良的说法,“就相当于鸡蛋碰石头而石头碎了”。所以全国很轰动,新华社、人民日报、中央电视台等各大媒体都进行了报道,中国化工网一举成名。”

## 员工持股计划 还将扩大70人

网盛科技的发展路径和许多互联网企业不一样,没有选择VC,也没有在国外上市。

孙德良说,整个创业过程中,其实很多VC都曾主动找上门来。1999年,公司发展几百万元规模时,美国一家风险投资公司找到孙。此后多年,国内外陆续有十多家投资公司找上门来,孙德良都拒绝了。“可能不知道我们准备上市,今年上半年,还有一家欧洲的风投跑来和我们洽谈。”

孙德良说,拒绝VC原因很多,为了公司更稳健发展是理由之一。“我一直对我们团队强调一点,那就是公司发展要‘激情澎湃走楼梯’。一个企业的发展应该是‘走楼梯’,而不能是大起大落的‘乘电梯’。每一步上一个台阶,这样即使受到挫折掉下去也顶多落到下边的台阶上,还可以爬起来再走;而坐‘电梯’虽然快,一旦摔下去就粉身碎骨。做企业心态很重要。如果给一个刚创业的年轻人1000万现金,这个年轻人1000万花完可能就废了。因为他心里没有这么多钱的准备。但是,如果他是10万、100万、200万这样稳步上升赚出来的,他的心态就很好。”

孙德良说,现在公司上市融到钱了,但还是会稳扎稳打地发展。以后将主要做好三大领域:第一就是做好中国化工网,还是坚持过去“会员+广告”模式。“中国成规模化工企业中,也只有10%多加入到我们网,还有80%多,所以空间还很大。”

第二,要在原有的盈利模式前提下,探索新的盈利模式。目前网盛正在关注和试验一个私有交易平台和共有交易平台。除此之外,2007年公司可能还开通一个化工专业搜索平台。以期在互联网B2B领域中,创造更多的盈利模式。

第三,会在国民经济的其他

领域,比如建材、食品等行业寻找新机会;目前在做的纺织网和医药网,肯定是化工网之外优先做的。

对于2007年可能推出的化工专业搜索引擎,孙德良非常看好它的前景。“我一直秉持这样一个理念,那就是‘细分天下’。过去10年的中国互联网产业发展十分粗放,以后会逐渐细分。我们在这个领域有近10年的经验和资源积累。我们6000多家会员当中,大部分可能会转化成搜索引擎的客户。许多新的客户也将加入到这个引擎来。至于盈利模式,这个和GOOGLE和百度这样的搜索引擎是一样的,还是竞价排名的盈利模式。”

谈到上市对网盛科技的影响时,孙德良认为网盛作为中国A股市场第一网络股这样的概念,上市扩大了公司的影响和知名度,“这是哪怕花2亿元广告费都买不来的”;第二是大大增强了公司的资本实力,使得公司更有机会寻求新的发展空间;第三是团队的战斗力进一步加强了。

对于上市以后的股价波动,孙德良说:“我自己不为所动,我也要求我的团队不要关心股市,更不要被股价牵着鼻子走。他们分工不同,有的做技术,有的做客户,有的搞研发,这些工作和股市无关。股市的波动,无论是上涨还是下调,都不会影响我和我们团队。”

孙德良相信他的团队能创造更好的业绩,“我们的团队一直很稳定,员工持股计划是团队核心稳定的重要原因。我们团队有70多人持有股票,少者5000股,多者几百万股。我们的员工持股计划还会继续,我打算下一阶段,再有70多人持股。主要是针对现在团队里新成长起来的骨干和新进入团队的精英。”

对于是否有将总部迁往上海或北京的问题,孙德良表示暂时没有这个考虑。“浙江传统行业十分发达。我们无论是化工网,还是医药网、纺织网,都可以对接浙江的传统产业。行业网站企业,其实就是现代服务业企业,离开了服务对象,你说我们做什么,浙江有一个非常好的服务对象,所以这里的专业互联网企业成长空间很大。另外,杭州无论是创业环境还是生活环境,都非常好,我们对杭州很有感情,人在哪里住久了总会有感情。老婆、孩子和其他亲人都都在杭州。”

孙德良说,自己和传统浙商有很多共同点,自己始终信奉“踏踏实实做好每一件事,一步一个脚印。”

## 人物访谈

### 希望更多互联网企业在国内上市

上海证券报:网盛的上市好像几年前就已列入计划之中?

孙德良:是的。早在2002年,我就想到到香港上市,但只做到一半。主要是两个原因,上半年,因为一个商号的官司,阻止了我们香港上市的计划。除此之外,当时我们也觉得香港股市特别是创业板,很不景气,所以就停止了香港上市的步伐,2003年下半年,我们提出了A股上市的想法。

2005年4月,我们向中国证监会提出了上市的想法。但2005年6月,当时暂停发新股。当时我也有些郁闷,因为不知道全流通改革到底是成是败,需要多少时间,2年、3年还是5年,都不清楚。

我当时就想,还是安安心心做产业,至于什么时候能上市,那是天意。

上海证券报:工夫不负有心人,你们最终上市成功了,而且股价很高。

孙德良:是的。68.1元的价格出乎我的意料。这说明中国投资者、中国股民,对互联网产业是抱有希望的,我相信股民希望更多、更优秀的网络公司在国内上市,分享中国互联网的快速发展快乐。

上海证券报:但中国许多优秀的互联网企业,都选择了在海外上市。

孙德良:是的。不只是互联网企业,我们国家许多优秀企业都到海外上市了。

我记得一个律师讲过一段话,我觉得讲得太好了。他说10多年前,老外拎个皮包,拿着一箱子美金,到中国办厂,搞实业投资,赚取他们快速发展带来的成果和快乐,这一波老外在海外赚了多少钱。

最近这几年,我国许多地方政府对外资没有以前那么狂热,而且中国本身的资金很多,钱满为患。老外开始想办法了,他们通过中国的优秀公司,介绍到在境外上市,通过在家里买卖股票的方式,分享中国经济的快速成长和快乐。

上海证券报:所以你希望更多更优秀的互联网企业在国内上市?

孙德良:是的。你说为什么那时候,我们的股票跳出68.1元的股价,很大原因就是因为它是一个中国股市,居然没有一家纯正的互联网公司。

外资在传统制造业的并购,国家有关部门和媒体都关注了,因为它会影响民族产业发展和经济安全。但民族互联网企业,现在基本上被外资控制了。

而实际上,互联网产业,对国民经济的战略地位,决不下于传统产业,它的作用,远远高于许多传统产业,因为它是信息高速公路。

所以,我们提出这样一个理想和愿景,那就是希望更多的优秀互联网企业,在中国上市,形成新经济板块,由国内资本控制,中国目前的互联网产业,被外资控制有三种形式:第一,互联网企业本身就是外资控制的;第二,都在境外上市;第三,风险投资来自国外。我们的目标是:第一,中国互联网企业,由国内资本控制;第二,大量的互联网企业,可以在国内上市。

上海证券报:但目前中国的资本市场确实没有境外许多国家和地区成熟,甚至还没有真正的创业板。

孙德良:中国互联网企业以前之所以选择境外上市,其实并非出于创办人的本意,而是境外资本的力量。比如许多互联网企业的VC是境外的,风险投资商当然熟悉境外市场的规则,所以他们也会要求成熟一些之后在境外上市。

但是中国金融证券业的改革步伐很大,2006年就是中国证券市场历史性的元年。未来几年里,深圳可能会出现中国创业板,到时候许多处于起步期的网络企业都可以上市,我认为如果这个愿景得以实现,那么中国互联网产业的发展一定是健康、安全的。我想,我们5年、10年后的互联网产业,应该是由中国民族资本控制的,并在中国资本市场形成一个强有力的新经济板块。



“我坚持一个原则,那就是‘赚钱就是硬道理’。但许多互联网公司‘花钱才是硬道理’。他们烧钱把网站做得貌似很完美,然后找风投融资。从风投那边拿到钱后,再烧钱,完成流量等若干指标后,再去找风投融资。最终目的是到海外上市,圈完钱后退出。”