



■郭凡生简历

1982年毕业于中国人民大学工业经济系;1987年,任职国家体改委研究所。1992年,郭凡生用7.4万元创业,成立慧聪公共信息咨询有限公司,穿梭于中关村写字楼,兜售商情报价分类广告油印手册。1997年,慧聪发展成为三十个行业提供商情和黄页的商情服务公司。2003年12月17日慧聪在香港上市。2004年,慧聪从以刊为主向以网为主实现过波。

2006年IT江湖恩怨不断,有些事情到了2007年还是没完没了。

去年,马云说“就算用望远镜,也找不到阿里巴巴的竞争对手在哪里”,郭凡生说“要不是他的望远镜有问题,就是他的眼睛有问题”,马云说“阿里巴巴一天交税一百万”,郭凡生说“人不能睁着眼睛说假话”。新年伊始,郭凡生还是对马云不依不饶。

## 郭凡生新年发声: 马云不道歉,我还没完

### ■郭凡生语录

- ◎哪个企业家敢说我这个行业打着望远镜都找不着?是比尔·盖茨敢说还是GOOGLE敢说?比尔·盖茨说微软面临破产就是16个月,人家都这么说,他竟敢说打着望远镜都找不着对手,多么无知啊!
- ◎我觉得一个想当领袖的人站在我面前的时候,我恰恰不把他认为是领袖。
- ◎你也可以做宣传,但是不能撒谎,企业可以做包装,但是不能假扮。
- ◎一个企业如果没有员工加班,这个企业永远不会成功,不管是微软还是IBM,世界最好的公司一定要有员工加班。
- ◎我们慧聪是中国B2B商务信息服务的国家队,国家队的人就得是吃苦耐劳,比别人付出得多的多。慧聪败了,国家队就败了。
- ◎互联网本身不是由资本决定的,是由谁来干决定的。
- ◎我认为,在这个社会,老总的地位应该高于教授,或者和教授是一样的。
- ◎自信和自负是有差别的。只是一字之差就是天壤之别,我特别希望我能够自信而不自负。

### □本报记者 张强

1月16日,郭凡生结束两个多小时的激情演讲后,在接受本报记者专访时已略感疲惫,但一提马云那句话,郭的情绪又上来了:“马云最终是要道歉的,他现在不道歉,这句话我抓住没完没了地讲,天天损失的是他大量公关的钱和他的个人形象!”

郭凡生同时不忘对雅虎和阿里巴巴的婚姻作一番点评:“如果雅虎和阿里巴巴的合作能够每件事都做成,那是奇迹,我就告诉大家,我根本不相信这种奇迹会发生。”

新年伊始,他依然延续“郭大嘴”的风格,对孙德良、张朝阳、马云等人带来了一段“新年献辞”。

### 慎谈目标: 2007年对增长 没有更高要求

除了慧聪网(HK8292)首席执行官的身份外,郭凡生同样喜欢以著名演说家身份进行“布道演讲”。1月16日,郭空降上海,作了一场题为“台商家族企业大陆经营之道”的演讲。郭显然对这种场面已经游刃有余,激情演讲屡屡得到台下掌声的呼应。

郭的这次上海演讲,想表达一个意思:欢迎台商进入慧聪的“网络商圈”。从刊向网转型后,对于整个慧聪的业务,郭认为自己的目标越来越明确。

“2006年,慧聪专注了一件事情,就是把B2B做好,我们剥离了搜索,剥离了校园网,这两个剥离都很成功,它们出去拿到了不错的风险投资。第二,我们的互联网排名从200多名排到了100多名,现在网站的流量,从100万独立IP,变成了200万的独立IP。还有注册会员企业数从100万变成了将近300多万,现在每天在网上都有5000到8000个企业来注册,这是一个非常令人高兴的事情。”

但当记者问他慧聪2006年经营状况时,郭坦承,“互联网这一块很难赢利,还处于一个培育期。2006年还是在调整过程中,就传统业务而言,依然保持了网刊的赢利。2006年我们最大的投入还是互联网,在技术上增加了将近100人,在编辑上增加了将近300人,在互联网技术上的投入是很大的。”

“2007年,我们依然对公司的整个增长没有更高的要求,我们希望是平和调整的一年。2007年能否赢利还要看实际的运营,但是我觉得2007年应该会比2006年有比较好的变化。”

### 宏论加班: 世界最好的公司 一定要有员工加班

郭凡生在多个场合宣传慧聪造就了很多百万富翁,而且在期权问题上表现慷慨。记者问他,会不会像牛根生一样,搞个“老牛基金”,把股份给捐了,或者干脆搞“裸捐”。

老郭笑了,“我目前没有想法去办像老牛基金这样的事,但是我想如果将来能让我大量套现,我可能要办一个慧聪的员工基金,等他们退休以后,或者大病之后有一定的照顾,因为我最亲的人还是慧聪的人。”

虽然郭凡生喜欢拿期权激励说事,但是有不少慧聪员工抱怨说加班太多,压力太大。对此,老郭激动地发表了一番“加班宏论”。

“一个企业如果没有员工加班,这个企业永远不会成功,不管是微软还是IBM,世界最好的公司一定要有员工加班。关键看你加班的效率怎样?而一个公司员工如果说没有压力,那这个公司就快破产了。所以我觉得员工有压力,对加班有意见是正常的,没有才是不正常的。”

关键是员工加班,你给没给很好的回报。我们的制度是基本工资加奖金加年终奖分红加期权。还有就是,我就天天在加班,我加班要求你加班,那你就得加班,活没有干完那你就得干完。

我们慧聪是中国B2B商务信息服务的国家队,国家队的人就得是吃苦耐劳,比别人付出得多的多。慧聪败了,国家队就败了,所以在慧聪加不得班吃不得苦的人,我劝他离开,留下的是精英。”

不仅在加班问题上“身先士卒”,老郭的出行还表现得“艰苦朴素”。

“我到上海是有一个朋友接我,我在北京就是打一个的士去机场,明天我下了飞机还会打的走,打的既合算效率又高。”

礼待孙德良:  
我们的竞争一定可以是  
甜蜜的,善良的,温情的

网盛科技董事长孙德良最近在接本报采访时提出,中国的民族互联网企业基本上都被外资控制了,应该引起重视。但郭凡生却有不同看法。

“互联网本身不是由资本决定的,是由谁来干决定的,只要中国人干就没有问题,哪怕资本都是外国人的。”

现在中国互联网大的成熟的,CEO几乎全是中国人,所以越国际化

就越民族化。我觉得互联网是一个国际化的概念,它的技术、资本、人才都要国际化,包括它的服务和利益都要国际化,在这样的情况下,说中国的互联网公司被外商控制了,我不这样看。

如果外商不投资,我们过去有那么多的钱去投新浪搜狐吗?有那么多钱去投百度吗?有那么多钱去投慧聪吗?记住,用别人的钱做自己的事情是最聪明的。互联网公司的控制权是在干活的人手里,只要干活的人想这样做,投钱的人是没办法的。”

同样都是B2B网站,慧聪网还没有赢利,但孙德良的中国化工网却早已大赚。对此,老郭在强调慧聪优势的同时,还是客气、谦虚地作了评价。

“我相信像中化网这样的公司会发展得很好。它们发展好了,会有好的经验,我们就会向它们学习。我觉得网盛的上市是很成功的,而且给到了这么高的市盈率,表明了中国的股民和中国的市场对中国的B2B是有信心的,那也会提示香港地区的股民和市场,提示美国的股民和市场。”

当记者问及中化网也提出来说要做搜索,也要向其他的领域扩展,会不会是慧聪潜在的竞争对手时。老郭的态度甚至变得异常友好起来。

“中化网一定是潜在的竞争对手,但是我相信,我们之间的竞争一定可以是甜蜜的,可以是互补的,可以是善良的,可以是温情的,可以是共赢的。我觉得中国的B2B不是太多,而是太少。中国现在如果有10个B2B的上市公司,何愁中国的B2B不成为世界之王啊?只有一个中化、一个慧聪、一个阿里巴巴是不能够成为世界之王的。”

点评张朝阳:  
如果不赴美上市,  
我问你,会有今天的搜狐吗?

最近,张朝阳说赴美上市是中国互联网的一个悲哀,为了收入为了报整天忙着沟通,忽略了照顾网民这个事情。而当记者把这个情况告诉郭凡生时,他马上结合自己的经历开始谆谆教诲。

“我觉得上市是一定要负责的。如果不赴美上市,我问你,会有今天的搜狐吗?没有资本市场对你的支持,你买得起那么多的服务器?另外不上市,搜狐的期权兑现不了,你的团队怎么能留住呢?所以要想成为上市公司,就要在得到好处的同时,也承担责任。”

现在慧聪是一家上市公司,过去不上市的时候做的事情,现在做起来非常

困难,一定是甘蔗没有两头甜。你想要互联网发展的好处和利益,你就得承担其他的责任。”

2006年5月,环球资源入股慧聪网,结成了战略联盟,坊间传言2007年年底前两家会彻底合并,记者问他环球资源在纳斯达克上市,慧聪在香港上市,具体操作起来是否会存在一些困难。

郭凡生表示,关于进一步合作,这要看市场,要看股东,看两者利益。

“这两个公司,合并不合并,什么时候合并,我们没有计划,我在这里也不能说。第二,两公司之间的合作正在进行,我们之间的优势互补大家是看得非常清楚的,他擅长外网我擅长内网。至于将来怎么样,已经有很多的企业成功地操作过了,从纳斯达克转到香港,从香港转到纳斯达克,或者两地同时挂牌,我觉得这个事情并不难。”

愤说马云:  
说错了,就一定要承认,  
这是一种品质

我们的专访到了谈论马云的时候,进入了高潮。

本报记者:去年你和马云争论得很厉害,如果马云邀请你参加2007年的“西湖论剑”,你会不会出席呢?

郭凡生:第一,他邀请我,我一定会去。第二,我在2004年、2005年的时候就说过,“西湖论剑”干嘛不叫郭凡生,无非就是郭凡生的企业办得不如你的大。我跟马云的最大争议在哪?打着望远镜找不着对手,真是这样吗?如果打着望远镜找不着对手,那慧聪成什么了?中国企业成什么了?这是严重错误,如果没有人到电视台去批评他,中国还有人吗?为什么学术界不站出来说说马云的话是错的?你们都看见他在电视里说了,最后逼着我来说。

你说每天上了100万的税,你拿出税务局的纳税证明来啊,为什么绕了半天不涉及到这些,你爱说啥说啥,跟我没关系。你也可以做宣传,但是不能撒谎,企业可以做包装,但是不能假扮。我觉得中国的企业需要有一个净化环境的过程。

本报记者:如果说你们两个见面,会在哪些方面进行切磋呢?

郭凡生:其实我们在深圳见过一次面,大家都很客气。我觉得我做十几年了,光环的感觉少了,我不想当中国企

业的领袖,我也当不了领袖。但是我觉得一个想当领袖的人站在我面前的时候,我恰恰不把他认为是领袖。马云最终是要道歉的,现在不道歉,他这句话我抓住没完没了地讲,天天在损失的是他大量公关的钱和他的个人形象。

郭凡生说话很极端,但是我说过这样的话吗?我当年说过周鸿祎的渠道不行,后来互联网大会上我承认了,周鸿祎同志,你这个对了,俺这个错了。我是一个愿意说话的人,但是愿意说话的人要记住,说错了,就一定要承认,向被伤害人和企业去道歉,这是一种品质。我觉得中国企业应该提倡这种品质。

本报记者:你还是希望他就这句话道歉?

郭凡生:不是简单道歉的事,他这句话中央电视台播出来之后,让真正懂点经济学和管理学常识的人把中国企业家都看扁了,这些话丢了,中国企业的脸,哪个企业家敢说这个行业打着望远镜都找不着?是比尔·盖茨敢说还是GOOGLE敢说?比尔·盖茨说微软面临破产就是16个月,人家都这么说,他竟敢说打着望远镜都找不着对手,多么无知啊!

这件事情,事实上不要我说,他自己已经后悔了。只不过是拿出企业家的气派,承认就完了。

本报记者:相比阿里巴巴和雅虎的这桩婚姻,你是不是认为环球和慧聪的婚姻比前者会更幸福?

郭凡生:阿里巴巴和雅虎的结合我觉得是有问题的。因为它多元化,我没有见到任何一个互联网公司能够做B2B,做C2C,做搜索。如果雅虎和阿里巴巴的合作能够每件事都做成,那是奇迹,我就告诉大家,我根本不相信这种奇迹会发生。

环球和慧聪的合作,我们都是做B2B,合在一起变得更专业了,慧聪不用做出口了,环球不用做进口了。所以我们的合作是属于专注型的合作,不是属于开放型的合作。

本报记者:你是不是觉得1加1一定是大于2呢?

郭凡生:从现在来看1加1一定大于2,但是我看到有些企业的合并至今未产生1加1大于2的效果。

本报记者:有人说慧聪创新不够,总是跟在阿里巴巴后面,你怎么评价?

郭凡生:其实慧聪最大的创新是网加刊。全中国,做纸媒体的谁成功地做了互联网?没有!只有我一家!这不是创新吗?这一定是创新!而且网加刊,我只用5千万美金,阿里巴巴已经拿进多少钱了?第一笔5千万,第二笔9千万,后面的号称10亿美金。他做的事情跟我一样,既然我拿这么少钱能做他的事情,证明我是创新了。

还有,学习别人本身就是创新,很多事情我未必都走在第一。我一定要看,当我看明白的时候我再去学他,而我为什么一学就比他好呢?这意味着我在学习的过程中,消化吸收别人的过程中,是有创新的。

所以我觉得他有钱能烧,那他就创吧。我就看,你创新十个成功了两个,我就只学你这两个,用两份钱做你10份钱创新换来的经验,对我来说是没坏处的。

还有,互联网的核心创新是搜索、是技术,慧聪花钱不多,但是掌握的技术,

确实是很多专业公司都达不到的。有很多人理解创新是喊出一种东西来,我觉得可能我们没有那么大的能力去喊出一种东西来。

解剖自己:  
我将来也不会  
改变现在的性格

本报记者:有人说您每次讲话都很尖锐,有人说您很自信,甚至到了自负的地步,您是怎么评价自己的?

郭凡生:自信和自负是有差别的。只是一字之差就是天壤之别,我特别希望我能够自信而不自负。自信有几种方式,有的人很自信,但是他的表达方式不愿意直接,我已经养成了这种习惯。我是来自内蒙古的,我是当兵出身,我特别愿意直率地把自己的意见讲出来,别人直率讲意见的时候我也不会在乎。有的人直率地讲别人,别人直率他就完了。

我问问题的时候不愿意绕圈子,我就愿意一针见血,上电视就五分钟,绕三个圈子,我还有时间吗?

比如说在“头脑风暴”节目里,我跟一个人争论,他认为我听了他的课我就能明白一切,那我就问了,既然我听了你的课我就能明白一切,那你也出来办个慧聪试试。他说他在企业呆了十几年,但有人在国营企业呆了一辈子那个企业还破产了。

现在,我去给别人讲课,有人就会叫我郭凡生教授,我告诉很多人,我不是教授,我就是个企业家,我是老总。我认为,在这个社会,老总的地位应该高于教授,或者和教授是一样的。

舆论未来:  
一定会涌现出比郭凡生  
和马云优秀得多的企业家

本报记者:如果我们前瞻5年,你觉得未来中国的B2B会怎样一种情景?慧聪会是怎样的地位?

郭凡生:我觉得中国的B2B会成为世界B2B最大的发祥地,因为中国是制造业大国。只有制造业才需要大量的B2B。我觉得江山代有才人出,各领风骚几十年。那个时候,中国的互联网和B2B一定会涌现出许多新秀,一定会涌现出比郭凡生和马云优秀得多的多的企业家。

如果慧聪和阿里巴巴这样的公司在B2B的统治地位受到挑战,甚至统治地位被打破了,那对于中国一定是一件好事情。我现在看到的是慧聪和阿里巴巴太大,没人敢挑战。这不是一个国家和民族的好处,也不是慧聪和阿里巴巴的好处。如果市场只有100%我占了90%,这没价值。如果市场是100万,我占了10万,那我就很好了。大家是为了挣到那份钱和财富,不是为了争那份名。所以我觉得在未来5到10年,中国B2B的市场会有很大的发展,我们现在不管怎么去想可能都想不到未来是多大好多。

本报记者 徐汇 撰