

网景 (Netscape): 网络时代的美丽前景

风险投资家就像魔术师一样, 拿出 1 元钱, 就有可能拿回 10 元、20 元甚至 100 元。网景公司凭借风险基金和纳斯达克, 乘 Internet 之东风, 一夜之间从身无分文变成了拥有 20 亿美元资产的企业巨星。

1995 年的明星是 Windows' 95 吗? 不是, 应该是网景公司。

网景公司的发展简直就像是神话。仅仅用了一年的时间, 网景的软件就占领了环球网服务器软件市场的 40%, 在使用环球网的用户中, 80% 的客户端软件是网景公司的“导航者”。

1995 年 8 月 9 日, 是让整个电脑界震惊的日子。初次上市的网景公司, 凭借 Internet 之东风, 一夜之间敛收了 20 亿美元。网景公司的股票上升简直无视地球引力的存在, 在 1995 年 12 月 20 日达到了每股 120 美元的高点。这使这家 1995 年度预计销售额 4700 万美元的新兴公司的市场价值超过了 60 亿美元, 遥遥领先于拥有 110 亿美元资产的苹果公司的市场价值。

网景公司在短短的 4 年之中, 以 1700 万美元起家, 市场值飚升至 42 亿美元, 狂涨 240 倍, 这种巨额投资回报率当然使风险投资家眉开眼笑, 欣喜非凡。

在工业经济时代, 许多人必须通过一生努力, 甚至几代人奋斗, 才能不断积累财富逐步成为钢铁大王或石油巨子等等。时至今日, 在信息时代, 一些技术专家利用风险投资起家, 将公司上市之后, 顷刻之间, 乌鸦变凤凰, 名不见经传的小人物顿时成为百万富翁乃至亿万富翁。

1. 一封来自天堂的“妹儿”

鸿雁传情, 古今往来, 围绕邮递, 留下多少动人的传说。传统的邮递是原子时代的信息输送方式, 在比特时代, 电子邮件已成为传统邮递的挑战者。而更为有趣的是, 一封 E-mail 却永远地改变了互联网络的历史。

新里斯本是美国中西部大草原上一个典型的小镇——局促、友好，但节奏平缓，时间的流逝仿佛不是以季节来衡量，而是以全镇人们支持的橄榄球队每赛季的成绩来做标准。然而就在这个小镇上，却诞生了一位改变 Internet 历史的青年——马克·安德森，在 1995 年还只有 24 岁。

刚刚大学毕业的安德森还没有找到更好的工作，于是就和几个志同道合的朋友一起编写 Internet 浏览软件，才出炉的 Mosaic 浏览器就像新生的婴儿，虽然还很幼稚，默默无闻，但却已经表现出旺盛的活力。1994 年 3 月的一天，安德森像往常一样坐到自己的电脑前打开邮箱，忽然发现了一封来自一个陌生老头的邮件——在这封邮件里，一位老资格的硅谷风险投资家吉姆·克拉克邀请他一起合作，开发关于 Internet 浏览、通讯软件的新事业。对马克·安德森来说能同克拉克这样的硅谷前辈合作，简直是梦寐以求的机会。1994 年 4 月二人联手创立了 Mosaic 通讯公司（网景的前身），克拉克投资了 400 万美元，把安德森和他的伙伴们都拉到硅谷，集中全力开发网络浏览器。不到两个月，安德森就带领他的工作组开发成功 Mosaic 新版本，并把它命名为“Navigator”——导航员，随后新浏览器的销售在互联网上如“凯歌般前进”，一下就占据了 80% 以上的份额。

吉姆·克拉克是久负盛名的 SGI（硅图像）公司的缔造者，就是这家公司在电影《侏罗纪公园》中风光一时，该影片的巨大成功使 SGI 公司成了世界上最著名的计算机工作站制造商。然而在此之后，公司领导层内部出现一些矛盾，最终演化成严重的分歧。吉姆·克拉克失望之余，于 1994 年 6 月辞去了董事长的职位，离开了“硅图像”公司。

离开公司以后，吉姆·克拉克把目光投向了正走向高潮的 Internet。在硅谷纵横半生的吉姆·克拉克看到，Internet 的普及使信息高速公路的建设有了基础。但也正由于它还不是非常成熟，所以还缺少一些必要的网络软件，这对用户来讲可能是痛苦的，但对商家来讲就是机会，就是财富。

吉姆·克拉克以 WWW 浏览器程序为突破口跨入了 Internet 软件商的行列。浏览器程序是 WWW 服务器的一个图形前端，也是一个客户软件。通过浏览器，用户才能轻而易举地在 WWW 网络上漫游。同时，用户还可以通过一个名为 http（超级文本传输协议）的标准网络协议使用浏览器超越 WWW 而对各种文档进行检索。这也正是 Internet 最为可人之处。

在网景公司开发导航器之前，Internet 用户使用的是美国伊利诺斯大学的学生马克·安德森 1993 年设计的第一个图形浏览器 Mosaic。Mosaic 使 Internet 的用户上升到 1000 万人以上。从 Mosaic 开始，成千上万的人改变了自己的生活方式，学会了坐在计算机前漫游世界。吉姆·克拉克发现安德森设计 Mosaic 的时候安德森只有 23 岁，这是一个与比尔·盖茨一样的软件天才。于是，吉姆·克拉克通过 E-mail 给安德森发了一封信，邀请他共同合作，

开发新的产品，而安德森则与吉姆·克拉克一拍即合。就这样，对信息产业有丰富经验的老谋深算的硅谷前辈与对程序设计有非凡才华的精力充沛的软件神童挽起了手。他们的合作宛如一道闪电划亮了 Internet 的夜空。

公司于 1994 年 11 月正式命名为 Netscape。“Net”在英语中是“网”的意思，“Scape”则含有“前景、远景”的意思，这两个词结合到了一起就成了今天响彻软件世界的名字——Netscape，中文译为“网景”。

在安德森率领着计算机天才开发出浏览器新版本，即“导航员 1.0”后，为尽早取代 Mosaic，吉姆·克拉克决定采取伊利诺斯大学的做法，把该浏览器免费发送给 Internet 用户，当然，如果用户需要该程序的改进版和其他售后服务，则应付出 39 美元。结果用户们纷纷掏出 39 美元，要求得到导航器的改进版和其他服务。网景公司的股票上市后一路上升，它已经抢到了浏览器市场的头把交椅，其他软件公司，包括不可一世的微软公司还没有反应过来，就已被远远地抛在后面。

对于一个刚刚成立的公司来说，免费赠送新产品这一举动体现了克拉克这个商界老手的远见与大胆。实际上，浏览器仅是网景公司市场战略中的第一步棋。网景公司的大手笔是随后推出的网络服务器软件。用户使用网景公司的网络服务器软件，可以在 Internet 网上创建交互处的“主页”（HomePage）。利用这种 HomePage，商家可以通过 WWW 建立起虚拟的商场或发布大量广告，大公司则能够建立起内部的通讯网络。就在用户饱尝了免费的导航器的甜头之后，一份份订单向网景公司飞来。网景公司最低档的网络服务器软件的单价为 1495 美元，如果加上安全的信用卡交易程序，则单价涨至 5000 美元，能够处理数据的联机软件则要卖到 50000 美元。在网景公司的刺激下，庞大的服务器软件市场形成了。今天，计算机用户们像 20 年前购买 DOS 一样疯狂地购入服务器软件，仅惠普公司就从网景公司那里购买了 10 万份导航器的拷贝，而微软、IBM、Sun 和 Apple 等每一个软件巨人都在对这一空虚市场虎视眈眈。

克拉克创建网景的一个重大步骤，是说服吉姆·巴克斯代尔加盟，巴克斯代尔曾任职联邦快递和麦考尔移动通信公司。由于巴克斯代尔的加入，网络的三驾马车正式齐备，因而组成了坚强的经营管理阵营。与克拉克和安德森相比，巴克斯代尔的工作显得非常特别：让网景的财务现实与华尔街的期望相符。

网景的成功，还要感谢一位伯乐，那就是克莱因纳·伯金斯公司。1994 年，吉姆·克拉克打电话给克莱因纳·伯金斯公司的元老杜尔，告诉他说，一位名叫安德森的年轻人拥有一个小软件，叫做浏览器。拉克拉希望围绕安德森的浏览器软件系统组建一家公司，并欢迎外来投资者。但是，投资条件非常严格：必须投资 500 万美元，才可占有 25% 的公司股份。克

莱因纳·伯金斯公司的一些主管毫不犹豫地拒绝了这一要求。在商言商，在当时的条件下，要拿出 2000 万美元给一家没有任何企业计划，甚至连公司名称都未确定的机构，岂非莫名其妙，愚不可及？但是，杜尔和乔依支敏感地觉察到其中有大文章可做。他俩经常讨论今后 10 年里，会出现哪些有可能影响世界科技走向的技术。他们认为安德森的浏览器软件系统正是这种具有巨大影响力的技术，因此，他俩说服了其他合伙人，同意加盟克拉克，共同组建网景公司。但即使如此，他们也万万没有想到，网景公司上市会造成如此巨大的轰动效应，并为自己的风险投资公司赢得近 4 亿美元的收入。投入 500 万美元，取走 4 亿美元，这笔买卖能不合算？非但合算，简直是金融史上的大手笔，大杰作，堪称风险投资教程的经典案例。

从那以后，网景公司的成功事例使华尔街欢欣鼓舞，更多的金融家开始涉足于这一领域。根据统计，在 1994 年，全美风险投资总额约为 50 亿美元，但是，正是网景公司、雅虎公司等硅谷公司一一成为耀眼的明星公司之后，美国风险投资行业才呈现出一派蒸蒸日上、如日中天的景象。克莱因纳·伯金斯公司在因特网领域中首战告捷，尝到甜头，于是士气大振，一发不可收拾，在这一领域中，掀起一股投资热潮，连连出手，推动了 10 余家网络公司的上市，投资回报都在 12 倍以上。

2. “我做梦都想嫁给马克·安德森”

风险投资在信息产业领域造就了一个又一个亿万富翁，比尔·盖茨曾是世界排名第一的“黄金单身汉”，马克·安德森继而成为无数少女心仪的“梦中情人”，又一个笑傲江湖的少年英杰。

马克·安德森出生于新里斯本，这个小镇默默无闻，然而马克·安德森却名气响亮。如果你到搜索器 Alta Vista 上去查他的名字的话你会得到 17688 个网页，其中包括一个题目叫“我做梦都想嫁给马克·安德森”的网页。而现实生活中，马克·安德森恐怕也是计算机工业界（除比尔·盖茨外）最受媒体青睐的人了，他 24 岁就成了《时代》杂志的封面人物。

安德森现象其实就是一个孩子一夜暴富的简单故事。但是那些网景公司与他交往较多的人，却越来越感到安德森的不简单。他并不像一般纯技术人员那样把自己局限在技术圈内，他想的是商战策略，包括市场宣传、定位以及寻找网景制胜的最好途径，网景把公司最受欢迎的软件免费送给了用户，那它又如何赚钱呢？财源来自万维网服务器（Web Server）软件。这种软件能让各个公司制作一种互动式文档，叫作“网页”，向它们的客户提供信息。网景的客户用网景服务器来搭建虚拟商店，提供出版物或广告它们的产品。同时，太阳、洛克

希德等大公司也开始在公司内联网（Internet）上用万维网服务器，以便员工们共享信息。网景已经不再是一个只生产浏览器的公司了。为此，安德森给员工们立下规矩：谁再说网景是浏览器公司，谁将被罚款 2 美元。

如果说互联网的出现是人类交流方式的一场革命的话，那么这场革命迄今为止最激动人心的高潮有两次：一次是由阿帕网带来的通信方式的革命，这是以电子邮件的普遍使用为标志的；另一次革命则是由伯纳斯·李和安德森带来的网络使用方式的革命，这次革命的明显标志则是环球网和网络“浏览器”的普遍使用。正是由于有了多媒体的网络浏览器，使原来技术专家之间的网络通信，普及到了寻常百姓家。

历史往往会有惊人的相似，当人们考察网络浏览器产生的过程的时候，仍然可以发现和阿帕网一样，在这场革命的背后有一个提供巨大资金的机构和一批电脑“发烧友”。

用“年轻有为”、“才华横溢”来形容马克·安德森绝对不为过。几年前，年仅 21 岁的他，就开始设计第一个环球网的浏览器“马赛克”（Mosaic）。1992 年，“马赛克”在互联网上一出现就马上风行起来，竟然使当年互联网的数据送量增长了 341634%。

那时，安德森是美国国家超级运算应用中心（NCSA）的一个研究人员。这个中心成立于 1986 年，开始的时候，只有那些传统领域（比如：物理、化学、材料科学等）的研究人员来此使用这里的超级电脑，后来，各个领域的研究人员都发现了这个中心的价值。不仅如此，该中心还和许多商业机构和公司有着广泛的联系。

当汤姆·斯塔克采访安德森的时候，问起设计“马赛克”的经过，安德森说：“NCSA 基本上是一个由多家机构资助的研究中心。当我去那里的时候，已经运转了大约 8 年，……每年的预算经费有好几百万美元。……NCSA 的条件相当自由。……我们确实有条件、有钱、有机器和网络来做自己感兴趣的事。……我们当时所在的环境就是一个能够做出那种事情的环境。……NCSA 不是一个把许多目标都规定好了的地方。……事实上，在那里发生的大多数有趣的事情都是因为一个或者几个人觉得做某件事有意思，于是就做出来了。”

这不由得使人们想起了当年出资培养阿帕网，把有能力的人召集到一起却不硬性规定研究项目的国防计划署。

然而，尽管有这么好的条件，到了 1994 年安德森还是离开了 NCSA，不久就和硅谷元老克拉克共同创建了网景公司。

不管怎么说，网景公司需要从头开创，而 NCSA 却设备齐全，安德森与克拉克创建网景公司显然不是因为网景的条件更好。“虽然 NCSA 的条件好，但那不是一个公司。”安德森解释道。换句话说，NCSA 的宽松、自由的条件适合发明和研究。但是，如果想要完善和推广的

话，就必须有一个清楚、明确的目标（也就不那么宽松了），这是需要由一个公司来完成的。用安德森自己的话说，他“喜欢在一个有充分动力的地方工作”，而这个动力就是“做一些真正有意义的事情”。在他看来“最大的动力来自商业。”

由此也可以看出，搞发明、研究需要的是宽松自由、没有压力的环境，在这样的环境里才会有灵感。而做事情则需要目标明确，没有压力则做不成事情。

2. 时势造英雄，风水轮流转

风险投资公司总是青睐有特色和新意的公司，网景抢占了 Internet 的先机，投资家们对它情有独钟，当微软奋起直追时，网景的领导者们很清楚，要保持这种优势，网景必须在技术上领先微软至少 6 个月。

中国有句古话：时势造英雄。

电脑业发展之快令人眼花缭乱。IBM 之后，小型机时代的英雄是 DEC，微机英雄是 Apple，PC 软件英雄是 Microsoft，……。风水轮流转，Internet 时代的英雄是 Netscape 等一批后起之秀。

一个时代有一个时代的英雄，这些英雄们创造着一个时代。电脑时代的一些先锋们忙着创造新词汇，“电脑”一词成了这个时代的万能前缀。“电脑时代”叫 cyberage，“电脑黄毒”叫 Cyberporn，“电脑革命”叫 Cyberrevolution，“电脑性爱”叫 Cybersex，“电脑人”叫 Cyberman，“电脑癖”叫 Cyberphilia，“电脑恐怖症”叫 Cyberphobia……凡此种种，不胜枚举。

网络时代的前缀词应该是“Net”。把那些成天在网络里进进出出的人叫做“Net Surfers”，翻译成汉语就是“网络冲浪者”；在 Internet 上游荡，也就相应地被叫做“Net surfing”——网络冲浪。

这是一个出神入化的比喻。人们中国人玩冲浪者不多，但可闭上眼睛，回想一下在电视里看到过的冲浪镜头：冲浪者怎样划到海浪的尖上去，顺着浪尖再滑下来，钻到浪舌形成的空洞里，用手掌划过翻滚的浪壁。一个人，赤脚站在一块不宽的光溜溜的小板子上，搏击迎面而来的滔天巨浪。

在网络中冲浪，是为了赚钱，是为了寻找精神家园，是为了……，面对无边无际风涌而来的信息，谁来导航？当然也可以不让人导航，在网里瞎撞，最终达到目的。

要省时省力，人们便离不开信息导航员的帮助。

Netscape 公司就是做这种生意的。Netscape 中文译名是“网景”。注意到没有，这家公司用了一个前缀词“Net”，够先锋的吧，的确，网景跑的很快，被人戏称为兔子。

毫无疑问，网景的屁股后面是微软。

克拉克说：“不管比尔·盖茨有多少说法，他已错过了极大的资源，所以我们从来没有对它掉以轻心。但是，当市场变化如此迅速的时候，你必须站在变化的前沿，否则就将落伍。”

在网景三驾马车的领导下，网景正在飞跑。

这家公司通常每隔几个月就推出产品的新版本，并且直接在 Internet 上推销。

安德森说，“事实表明，网景有两大机会：一个是 Internet，另一个 Intranet。从长远来看，这两者会合为一体。但是在近期内在 Intranet 上花的钱要比 Internet 多得多。”网景意识到大部分的营业额将来自“内部网”服务器时，它便重新修订了商务计划。

微软感到了威胁。这个软件业巨人受到了一群自命不凡、玩世不恭的电脑界新面孔的挑战，要命的是这些穿宽松短裤上班的亿万富翁都是些娃娃脸。于是浏览器大战不可避免地爆发了。

针对网景公司咄咄逼人的攻势，微软立即展开了反击。1995 年 12 月 7 日，比尔·盖茨在该公司网络战略研讨会上反复强调：“对微软来说，Internet 是至关重要的。”微软效仿吉姆·克拉克的战术，免费向用户提供浏览软件。但比尔·盖茨的真实意图并不在 Java Script，而是建立在为编写 DOS 立下了汗马功劳的 BASIC 语言基础上。现在，微软推出了一种新的编程语言 Visual Basic Script 作为武器，对抗 Java Script。比尔·盖茨再次使用了让人怀疑带有不正当竞争色彩的做法，即向用户无偿提供 Visual Basic Script 的使用权，这无疑是要完全扼杀 Java Script。

微软还渗透到了网景最大的根据地——网络服务器软件市场，网景公司的网络服务器软件价值从 300 美元至数千美元不等，而微软则“承诺”使用 Windows NT 操作系统的客户，可免费获得速度更快的同类产品。在微软的强大攻势下，网景公司的股票呈下跌趋势，为了抵抗其拥有雄厚财力的对手的赠送行为，它不得不把用于 Windows NT 的商业服务器软件削价至原来的 75%，对于一个成立不过十个月的公司，这是一种难以承受的压力。

除了微软之外，网景公司还面临着其他软件业巨头的挑战。曾超越微软，夺取软件业第

一公司，并在 1995 年并入蓝色巨人怀抱的莲花公司正在修改其名为 Notes 的群件程序，以使之成为一个 WWW 服务器程序，该程序有 500 万以上的用户；1996 年 2 月 26 日，Oracle 公司推出一个新的 WWW 服务器程序，它可以与其广为流行的数据库软件协同运作。

然而网景公司没有在这些压力下垮掉，网景在网络领域与微软的竞争中已处处领先。

4. “进攻是最好的防守”

“网坛”新秀网景公司踌躇满志，然而信息工业界瞬息万变，要保持自己的领先地位，网景深知只有不断开发新技术才能获得生机。

如果说围绕着硬件电脑界已经展开了一场不见血的厮杀，那么，在软件界这种厮杀的残酷性也丝毫不差。美国的网景公司与 PC 机软件霸主微软公司围绕浏览器的你争我夺已经成为 Internet 上的一道风景线——“导航器”大战“探险家”。

目前很多联网的个人用户使用的都是免费的客户程序，如微软的浏览程序，电子邮件程序，新闻阅读程序和软解压程序，以及网景公司的浏览程序、电子信件程序等。其实这背后就有一场很多人不了解的竞争。网景公司初生牛犊不怕虎，敢于跟软件霸主较劲，让人不能不佩服其勇气与实力。

在争夺未来的战斗中，网景人不卸甲，马不摘鞍，闪电般地采取了一个又一个攻势。

它不断利用其手中的资金兼并具有先进技术的软件公司，网罗优秀的软件人才。1995 年，网景收购了群件程序制造商 Colabra，把该公司的群件程序加入到 1996 年 6 月推出的导航器 3.0 中。1996 年 1 月 31 日，它斥资 1.61 亿美元购买了多媒体会议制造商 Insoft 的声像联网标准。1996 年 2 月 12 日，它又兼并了虚拟现实软件制造商 Paper 软件公司，以该公司的技术为基础开发一种直观工具借以使 Java 开发更容易。

它与通用电气公司投资成立了一个新的软件公司 Actra Business Systems。通用电气公司目前向 42 个国家的 4 万多家公司提供电子商业、电子邮件和数据交换服务。网景搭上了通用电气公司的快车，使这些企业可以通过网景的产品在 Internet 网上进行订货、支付和发送电子目录等业务，这无疑又比微软先跨出了一步。

随后网景公司又与美国最大的长途电话公司 AT&T、最大的联机服务公司 America Online 以及拥有 450 万用户的 Compu Server 公司等达成了合作协议，这不仅使其用户猛增到超过 200 万，而且有力地再次回击了 Wintel 联盟的挑战。

网景公司在其增强的浏览器导航器金版中，集成了所见即所得的创作环境，打破了浏览器和 HTML 创作工具之间的界限。导航器金版还为用户提供了一个字处理程序，使用户能拖放文件和对象，并使图像与 HTML 结合。这一改进不能不令人回忆起当年已凭 DOS 发了大财的微软又推出了 Word 和 Excel 时的野心。吉米·克拉克还宣布，1997 年，导航器将出现在用户的电视机的顶盒和其他可通过电视提供网络存取的设备中，这意味着网景已经把目光投向了网络领域的“最后一公里”。

但微软历来以强硬态度著称，面对任何敢向其挑战的对手，比尔·盖茨都不会手软。不要忘记，当年莲花公司的 Lotus1-2-3 也曾逼得微软步步后退，但最终被卷土重来的 Excel 狂潮所摧毁。目前，微软建立了一个能年产 6000 万套 Windows 的基地，这意味着它将利用自己的操作系统方面的优势，强迫使用 Windows 的用户们也同时使用能挂在 Windows 之下的微软的网络服务器软件。

网景的发家与微软很类似，它现在羽翼已丰，摆出了小蛇吞象的姿势，它似乎不惧怕来自任何竞争对手的威胁。从 1996 年开始，软件业已取代了钢铁、石油、汽车等工业而成为美国最大的产业。在这个产业中，没有第二、第三，永远只有第一，谁走在后面，谁就面临着无情的淘汰，王安、苹果和莲花公司都是前车之鉴。目前网景与微软的争夺还没有结束，最大受惠者则是 Internet 上数不清的用户。

在这场竞争中，网景公司谋定而动，微软公司仓促应战，厮杀至今，胜负如何呢？

现在局势已日趋明朗：除了网景继续笑傲江湖，微软赔钱赚吆喝，Hot Java 以 Java 讲座开道，Tango Browser 以 Multilingual 为招牌可能还有点戏外，其他浏览器败局已定。也有一些汉化产品重新试图从中分一杯羹。从已经入网的用户身上挣出浏览器的钱不大可能——别说让他花钱买，就是白送他一个，他都不一定有兴趣或时间来熟悉。通过扩大市场份额，从而带动服务器及软件销售才是正路。所有这些公司只能采用捆绑式销售，在第一次使用 Internet 的人身上打开突破口。

全世界约有数百万人使用微软浏览器“探险家”的 3.0 或 3.1 版登入国际网络，市场占有率在 25~30%之间，比网景的导航器浏览器略逊一筹。

网景三驾马车之一的吉姆·巴克斯代尔，代表网景公司参加了在拉斯维加斯举行的 1996 年 Condex 展示会。他在开幕第三天所作的主题演讲中说：“世界正在向 Internet 的第三次浪潮迈进，带来 Web 上丰富内容的电子邮件和组件将成为计算环境的重要组成部分。如果说 Internet 的第一次浪潮强调使用户能够方便地寻找到信息，那么这第三次浪潮的重要标志就是由信息去找用户。我们的新产品将具备这种智能，它将能够帮助你聚焦到你所关心

的信息。”

巴克斯代尔指出，目前正在使用中的“导航器”已超过 480 万套，该软件已成为桌面环境中最受欢迎的应用软件。大型企业使用网景产品已获得了极高的投资回报率，有的公司甚至高达 1000%。但巴克斯代尔同时允诺，个人桌面用户不会被遗忘，“导航器”的未来版本将是后向兼容的。

在群雄聚汇的 Comdex 计算机产品展示会上，巴克斯代尔以“迎接 Internet 的第三次浪潮”为题阐述了网景公司的发展战略。这让人想起了足球场上一句行话：“进攻是最好的防守”。

5. 华尔街新星照耀

新建公司的潜在增值趋势往往是风险投资公司最看好的一点。网景的成功上市让风险投资家眉开眼笑，他们又抢到了一个金娃娃。

导航器出世之前，网景负责销售的高级副总裁麦克·侯默（Mike Homer）曾召集一次会议，讨论导航器将来的销售战略，会上众人莫衷一是。这时，安德森提出了一个惊人的意见，他说：“导航器应该免费发放。”侯默一听就急了：“什么？免费？导航器将是网景短期内唯一的产品，你免费，那还要我这个搞销售的干嘛？我们成立公司是要赚钱的，我们又不是慈善机构。”但安德森坚持他的观点，克拉克也支持他。万维网是一个全新的市场，现在正是跑马圈地的时候，谁先占有最大的市场份额，谁就能制定游戏规则，在竞争中取得绝对优势。

靠着免费发放最流行的浏览器软件，网景迅速地成长起来。1994 年 4 月，全公司只有 3 个人，一年后就发展到了 220 人。1995 年 1 月，克拉克为网景找到了一名主帅，他就是当时执掌 AT&T 公司无线通讯部 Mc Caw 通讯公司 23 亿美元资产的吉姆·巴克斯代尔（Jim Barksdale）。这样克拉克可以有更多的时间去思考电脑网络将来的走向，安德森也可以专心致志地梦想网景的产品开发。总裁有了，导航器也已经风靡全球，网景的下一个目标自然转向了华尔街。只有得到华尔街的承认，一个公司才算是成功了，这一点克拉克和安德森比谁都清楚。

“春江水暖鸭先知”，华尔街对这个信息革命中具有划时代意义的年轻公司早已翘首企盼。以华尔街最有威望的戈德曼—萨克斯公司牵头的一个投资银行集团开始准备网景股票的首次公开上市（IPO—Initial Public Offering）。起先他们准备发售 300 万股，每股 10 美元～12 美元。股票征订过程中发现需求远远大于供给，于是在首发日前一星期，将每股价格提高到了 14 美元。但是银行家们还是低估了投资者的热情，到首发日前一天，又将价格提高了

一倍，每股 28 美元，并且要发售 500 万股。

1995 年 8 月 9 日，是整个电脑世界改观的日子。网景，这家成立仅 16 个月、从未盈过一分利的公司在以高科技股为代表的证券交易市场纳斯达克上市。股市原定上午 9：30 开盘，这也是纽约股票交易所吹哨开市的时间。然而，90 分钟后，手中握有大量卖单的经纪人仍无法卖出一张，不是没有人买，而是投资者竞相报出高价，以至连卖出的底盘价都不能确定。每股很快由 28 美元升至 30 美元……40 美元……50 美元，股票一跃进入蓝筹股行列。最后，全美的股票经纪人全部目瞪口呆地坐在那里，两只耳朵都像是被电话胶住了，在买卖双方焦急不安的期待中，开盘价确定了：每股 71 美元！随后，整个大厅被一浪高过一浪的声音所淹没：卖！卖！卖！500 万股转瞬间被抢购一空。

好似一个新天方夜谭，这家创始金只有 400 万美元的小公司一夜之间便成为一家市值 20 亿美元的企业巨人。年轻的安德森也仿佛神话般地从一文不名到拥有 5800 万美元巨额财富的“Internet 富翁”，1997 年 7 月的美国《旗帜》周刊更把安德森们称为“无限制资本家”，预言“技术马克思主义”已经到来，这股巨大力量正从根本上重塑着美国社会，推动着从工业经济时代向信息时代的过渡。

吉姆·克拉克，这位出身斯坦福大学的电子工程教授，早在 80 年代初就因创办硅谷图形公司（SGI）开发三维图像技术而大获成功，声誉鹊起；而进入 90 年代，当克拉克的同行们还在热烈地争论信息高速路是什么的时候，他已敏锐地感觉到 Internet 的伟大潜力，同时也发现了安德森这个小毛孩的价值。于是他马上开始了自己的第二次冒险创业，其结果是在网景公司上市第二天克拉克身价达到 5.65 亿美元。1996 年 6 月《时代》周刊评选的 25 位全美最有影响力的人物中，身为网景公司董事长的吉姆·克拉克名列第一。

硅谷有个传说，每隔 15 年就会有一次大的变动拽着信息产业的耳朵往前走。万维网生逢其时，已被传媒称为世纪末一个新的神话。安德森这位硅谷金童，一夜之间成了照耀华尔街的一颗新星。