

张天龙 韩东晖 编著

微软 遭遇

——知识经济时代的社会冲突

浙江科学技术出版社

张天龙 韩东晖 编著

微软 遭遇

——知识经济时代的社会冲突

浙江科学技术出版社

选题策划:呼延华
资料翻译:曾 戟
责任编辑:盛有根
封面设计:吕峰洋

微 软 遭 遇
——知识经济时代的社会冲突
张天龙 韩东晖 编著

*

浙江科学技术出版社出版
千岛湖环球印务公司印刷
浙江省新华书店发行
开本:787×1092 1/32 印张:8.5 字数:160 千
1999 年 1 月第 一 版
1999 年 1 月第一次印刷
印数:1—12000
ISBN 7-5341-1205-2/G · 222

定 价:15.00 元

内 容 简 介

本书是追踪当今世界热点之一——世界第一大反垄断案：美国司法部及 20 个州检察官，控告微软公司从事商业垄断的纪实报告。它以翔实的背景材料，现场直播式地追踪介绍了当前这场世纪法庭大战的始末（当然，这场官司尚未了结，也许旷日持久）。透过一系列惊心动魄的斗智斗勇的商战和法庭内外你死我活的唇枪舌剑的交锋，微软案深刻地揭示了信息时代的经济法则，概括了知识经济的特征。

面临知识经济时代到来的机遇与挑战，我国读者将可从这桩触目惊心的世纪大案中，了解现代社会科技与经济运行的最新信息，从有关知识经济时代科技与经济运行的新规律、新法则中，获得重要的启示。

目 录

上篇 微软与反微软

——世界第一大反垄断案始末

一、反微软联合大合唱	(3)
(一) 微软恩仇录	(3)
(二) 众怒难犯	(17)
二、世纪法庭大战 (上)	(23)
(一) 微软的“敌人”	(23)
(二) 第一回合：一天 300 万！	(27)
(三) 3 月 3 日听证会	(30)
(四) 战火继续蔓延 司法部新招迭出	(41)
(五) 第二回合：Windows 98 的暂时胜利	(46)
三、世纪法庭大战 (下)	(51)

(一) 第三回合：针尖对麦芒	(51)
(二) 6月23日：有人欢喜有人愁	(69)
(三) 千呼万唤始出来	(76)
(四) 第四回合：大棒与陷阱	(84)
(五) 7月23日听证会	(109)
(六) 一盘没有下完的棋	(122)
四、众说纷纭微软案	(126)
(一) 辩护与辩驳	(126)
(二) 爱它和恨它的人	(134)
(三) 流言蜚语	(140)

下篇 微软案启示录

——信息时代的经济法则

一、垄断与反垄断之争

——从法律的观点看	(157)
(一) 从IBM案看美国的反托拉斯法	(157)
(二) 从AT&T案看信息产业的大小分合	(166)
(三) 从微软案看游戏规则的大转变	(177)

二、物质与信息之争

——从技术的观点看	(187)
(一) 什么是现代技术	(190)
(二) 技术成长的第三条道路	(197)

(三) Linux: 微软的杀手?	(212)
三、实物经济与数字经济之争	
——从经济学的观点看	(218)
(一) 浮现中的数字经济	(218)
(二) 网上服务: 搜索引擎、电子商务	(225)
(三) 大章鱼的触角伸向了数字经济	(234)
尾声 知识经济的大航海时代	(245)
附录 微软案大事记	(253)

上 篇

微软与反微软

——世界第一大反垄断案始末

微软，这家大本营坐落在美国华盛顿的世界著名软件公司，由世界上最富有、最年轻有为、最精明果断和不知疲劳为何物的人——比尔·盖茨领导，他还招募了一批和他一样素质的员工。现在，微软超过了通用电器公司，成为美国市值最高的公司——1 500 亿美元，世界首富盖茨的身价上涨到了 400 亿美元。在短短 20 年间，3 个微不足道的大学生，居然能够白手起家，成长为世界最大的软件公司，成为山姆大叔庄园里软件行业中的一个让许多人头痛的巨人，这可真是一个发人深省的现代传奇故事。

如果每个故事都仅仅是高歌猛进、一帆风顺，一片阳光灿烂，那倒像是一出乏味的喜剧。生活是充满波折的，有时人们会发觉，自己不去惹麻烦，麻烦也会找上头来。现在，微软的大脑袋就被罩在一团乌云之中。

本篇讲述的就是一个富可敌国的智者、富翁与世界上最强大的、法制完备的政府之间的一场对垒的故事，这是一场将载入史册的世纪法律大战。

一、反微软联合大合唱

（一）微软恩仇录

微软，这家大本营坐落在美国华盛顿的世界著名软件公司，由世界上最富有、最年轻有为，而且从不知疲劳为何物的人——比尔·盖茨领导，他还招募了一批和他一样素质的员工，现在，微软市值已达1500亿美元，超过通用电器公司，居世界各大公司之首，而盖茨的身价也跃升至400亿美元。

据在微软的中国公司担任 Windows 95、Windows 98 及 NTWork Station 产品市场经理的陶宁评价：“微软宽松、自由，可以随便想象，只要你的点子符合公司的利益，符合自己的良心，就可以随便去做，你有很大的自由度。当然，做砸了责任也全是你的。”除了给员工一个自由创新的工作环境外，微软还竭力使员工之间形成通过不断自我批评、信息反馈和交流而力求进步的机制。在盖茨的领导下，微软以不断提高和改进软件技术为使命，仅1997财政年

度，就在研究和开发（R&D）上投入了 20 多亿美元。

“我们的成功取决于技术创新、研究开发和聆听用户的意见。”盖茨不无骄傲地概括微软成功的秘诀。尽管微软拥有软件行业的霸主地位，盖茨却始终未敢以“老大”自居。他说：“我们的公司比较保守：当利润率增长到 20% 时，我们说利润会下降；达到 22% 时，还会说下降；即使到了今天的水平，我们仍然说会下降。”

事实当然不会如此，所以，微软会成为世界上最大的软件公司，比尔·盖茨成为世界上最富有的人。

这只是一个传奇故事的开始，如果每个故事仅仅是高歌猛进地一帆风顺，从无到有，从小到大，一片阳光灿烂，那倒好像是一场乏味的喜剧。生活是充满波折的，有时人们会发觉，自己不去惹麻烦，麻烦也会找上头来，现在，微软的大脑袋就被罩在一团乌云之中了。

于是，这里就有了故事可以讲述，一个富可敌国的智者、富翁与世界上最强大的、法制完备的政府之间的一次对垒的故事。这是一场完全可以载入史册的世纪法律大战。

微软发展史上的灿烂晴空，为何突然风起云涌，霹雳直击头顶；微软得罪了何方神圣？

起初，微软只是个微不足道的小毛孩。在 1975 年诞生之初，微软仅有一种产品，3 名员工，收入仅 16 000 美元。谁能料到，微软不知从哪里学到了什么魔法，练就了什么

神功，几乎是突然间，由一棵小草飞速膨胀成一株参天巨树，并且强大得让人瞠目结舌，成为山姆大叔庄园里软件行业中的一个让许多人头痛的巨人。这样一家当时在美国毫不起眼的小公司能在 20 年后的 1995 年，一跃成为风靡全世界的巨型高科技公司，拥有产品 200 多种，雇员 17 800 多名，年收入达 130 亿美元之多，这一切无论如何都是令人惊叹的。而且，在市场风暴不断的竞争环境下，经营如同在狂风恶浪中行舟，危机四伏，微软能在 20 多年里不但不落伍、不失败、不破产，甚至还一路开拓发展，直至今天在电脑软件业界稳坐第一把交椅，这不能不说是个奇迹。

善于在瞬息万变的竞争中审时度势，把握机遇，是微软成功的又一法宝。这当然与公司第一把手比尔·盖茨的精明能干、高瞻远瞩，以及公司电脑人才群体的杰出、求新、公司管理层的经营有方密不可分。

正是有这样一个精明强干的公司总裁和这样一个整体精干的公司，才有了与政府司法部的对垒和曲折的官司。

本来，微软只是家小作坊，为个人电脑生产点软件。他的作坊生产的主要产品是操作系统。所谓操作系统，也就是个人电脑（PC 机）的指令中心，它调控着计算机系统的微处理器、存储器以及外设（如键盘、显示器、磁盘、驱动器、打印机）之间的相互作用。而应用程序则通过操作系统来使用个人电脑的系统资源。简单一点说，就是如果

把一部计算机视为一支军队，那么，应用程序就是国防部下达给军队的任务，中央处理器就是这支军队的司令部，而硬盘、主板、显示器、键盘、磁盘、驱动器、打印机，就是司令部下属的各支部队，而操作系统则是司令部下达给各个部队的能够听懂并接受的命令。一般来说，应用程序是无法脱离操作系统而运作的，就像司令部想指挥军队必须要有军队能够听懂的命令，否则，这支军队将会是一盘散沙，根本完不成任何使命。

1980年，微软从另一家公司获得了一种个人电脑操作系统的许可证，并将其改进后于1981年以MS-DOS（“微软磁盘操作系统”）为名推向市场。MS-DOS操作系统是通过使用者键入命令，为计算机提供指令，使计算机执行各种工作程序的。

1981年，IBM（国际商业机器公司）进入个人电脑市场后，选择了免费的MS-DOS作为其个人电脑的操作系统。此举使微软的操作系统软件借助IBM这股大风，平步青云，销售量猛增。而且相对于其他竞争者而言，微软的操作系统软件是最早进入市场的，所谓“近水楼台先得月，向阳花木易为春”，由此它轻而易举地赢得了更多用户的认同，成为个人电脑操作系统的标准平台，在市场这只肥羊身上，切下了最大最好的一块肉。

要知道，在易受正螺旋效应影响的市场中，一种产品

的价值是会随使用该产品的人数的增加而相应增加的，这就是正螺旋效应。这就好比电话工业：一部电话的价值几乎完全取决于能与之通话的其他电话的存在。通过正螺旋效应，微软进一步加强了其优势，美滋滋地做起了操作系统软件行业的龙头老大。

1985年，微软推出了“Windows”(视窗)操作系统——一种“友好的、卓越的”图形用户界面(Graphical User Interface, 简称GUI)。使习惯在黑乎乎的屏幕前敲键盘的计算机用户，眼前为之一亮，在人们面前展开了一扇亮丽的窗户，窗内窗外，风景独好。

起初，微软还是老老实实地把自己的窗户安装在黑屏幕后面，计算机用户可以自己走到窗前看风景。当然，用户可以选择不走近这扇窗。这只是在推出 Windows 95 之前。因为从 80 年代后期到 90 年代中期，Windows 和 MS-DOS 操作系统是一直相互独立的，Windows 起着用户和 MS-DOS 操作系统之间的界面作用，而且是作为独立于 MS-DOS 的产品进行销售的。所以，竞争者们可以在夹缝中生存，选择生产一种运行在 Windows 之外的 GUI 操作系统，比如 Quarterdeck；甚至可以生产自己的操作系统，比如 DR-DOS。而等到 Windows 95 面世之时，用户们都张口结舌了，打开电源开关，只见屏幕上 Windows 的大旗飘飘，呼啦啦一阵飘扬，计算机用户就被自动吸引到了窗前，然

后用户只剩下用鼠标在图标上叩击，等 Windows 去激活每一个程序。

直到 1990 年，微软在个人电脑操作系统市场所占份额还只是 65%，与其最接近的两个竞争对手：一个是 IBM 的 PC-DOS，占有 17% 的市场份额；另一个是 Digital Research 的 DR-DOS，占有 10% 的市场份额。

有人来和微软瓜分市场这只肥羊，微软当然心有不甘。在接下来的几年中，微软处心积虑，施出两记横扫千军的绝招，有效地清除了在操作系统市场和图形用户界面市场中的所有竞争对手。从 1990 年到 1993 年，微软的市场份额从 65% 飙升至 79% 以上。在 1997 年财政年度，微软的 Windows 和 DOS 产品在个人电脑操作系统市场已占有主导地位，占了 90% 以上的市场份额，显然，微软已在个人电脑操作系统软件市场取得了垄断地位。

这两记绝招是什么呢？微软反对者的谋士们，研究揣测再三，描绘出了一幅微软施招的幕后图。

微软的第一招，可称为“斩草除根”，此招使微软轻而易举地在操作系统销售中大获全胜。

微软深知“射人先射马”的道理，所以这第一招，微软进攻的是计算机操作系统软件发行渠道的要害——原始设备制造厂家（OEMs）。

随着计算机技术的发展和高科技市场投资的增加，计

算机原始设备制造厂家之间的竞争变得相当激烈，而价格战是大鱼吃小鱼、提高产品竞争力的常用战术，所以，众多计算机原始设备制造厂家的竞争，常常演化为设备价格大战，产品价格一降再降，利润变得相当微薄。为提高自身的竞争力，原始设备制造厂家不得不在其个人电脑上预装 Windows，某些用户还必须预装 MS-Office，而 Windows 和 Office 是微软的独家专利产品，所谓店大欺客，因此，微软可利用其操作系统在市场的主导地位，对原始设备制造厂家以及原始设备制造厂家与微软竞争对手之间的协议施加巨大影响。

微软要求计算机原始设备制造厂家接受 MS-DOS 的限制性许可证条件：即原始设备制造厂家为所售出的每一台计算机（不论其是否包括 Windows/MS-DOS）向微软交付操作系统的专利权税。这些许可证条件还包括其他限制，例如通过许可证协议将 Windows 和 DOS 捆绑销售，广泛的最小承诺和长期限的许可证条件。一边是顾客的需求，一边是同行的竞争，计算机原始设备生产厂家不得不向微软低头。

此举使非微软操作系统及其他图形界面软件的销售顿时陷入困境，反过来，微软的软件销售却直线上升。美国司法部曾对微软提出控告，试图禁止这些限制性许可证协议的使用，并通过一个许可裁决，终止了某些此类协议的

实施。然而，在许可裁决生效以前，危害已然形成。其他个人电脑操作系统的市场被极度地压缩了。

事实上，除了 Windows，微软还在软件工业的其他领域保持其主导地位。例如，在应用程序软件方面，单是微软的商业应用软件，就占了个人电脑应用程序软件工业总收入的 39%。微软的办公室套装软件 (Office 软件包)——包括文字处理 (Word)，电子表格 (Excel)，幻灯制作 (Powerpoint) 等——以及其他相关产品，则占有 1997 年办公软件市场总收入的 89%。

微软的第二招，可称为“横刀夺爱”，此招使微软把手伸进了网络软件公司的钱袋。

出此一招，微软好像也是“迫不得已”，如果微软不扮红脸，将来就会有大苦头吃，不过，这次微软表演过火，把众家兄弟惹急了，尤其是网景公司 (网景)，简直快要把微软视为不共戴天的仇敌，抢夺饭碗的暴徒和横刀夺爱的强盗。

想当初，微软的总裁比尔·盖茨并不认为网络会成什么大气候，所以信誓旦旦说绝不会发展网络软件，除非他死了，不过事与愿违，他没死，倒是快把网景气死了。

可时至今日，网络为王的时代已不期而至，同时，网络小姐抛绣球的大红榜也贴了出来，众俊男靓仔也都使出了看家本领，想赢得芳心。