

DOWN MICROSOFT

“成功系列”读本

2

彭立斌 张红秋 等编著
沈贵义 陈建华 等翻译
新疆青少年出版社



打倒微软

联邦政府围剿比尔·盖茨纪实

DOWN MICROSOFT



打倒微软

联邦政府围剿比尔·盖茨纪实

彭立斌 张红桃 等编译
沈贤义 陈建华

新疆青少年出版社

责任编辑：杨夫立

成功系列读本 (1-6)

② 打倒微软

新疆青少年出版社出版发行

(乌鲁木齐胜利路 100 号 邮编：830001)

全国新华书店发行 广东番禺官桥彩色印刷厂印刷

850×1168 毫米 大 32 开 45 印张 900 千字

1999 年 5 月第 1 版 1999 年 5 月第 1 次印刷

印数：1-5000

ISBN-5371-3359-X/C·77

全套定价：88.00 元

本册定价：19.80 元

如有印装问题请直接同承印厂调换

【代序】

“维纳斯计划”福兮祸兮？

3月10日，微软在中国发动“电视上网”大战

●方兴东

国外标价 100 美元左右的 Windows98，给中国的“最惠国待遇”是 1980 元。在国外免费发送的 Windows98、Office2000 测试版，在中国各标价 188 元和 200 元，堂而皇之摆上柜台。

微软给国内大厂商的 Windows98 许可费是 300 元左右，而小小品牌 PC 厂商则达 690 元（占机器平均成本的 10% 以上）。

微软给中国最大 PC 厂商的 Windows CE 的许可费，每份就高达 26 美元……微软之所以能如此无所顾忌，仰仗的就是它的市场垄断。

盖茨给中国人送女神来了

3月10日，中国IT业应该永远记住这个日子。这一天发生的事所蕴含的意义，可能将直接维系到中国IT业未来长远的命运。

3月10日,联想、海尔、步步高和国内PC、家电、VCD业的众多巨头云集深圳,恭候无冕之王比尔·盖茨的驾到。盖茨每次到中国,都会带来沉甸甸的礼物,这次也不例外。这次活动的主题就是:“比尔·盖茨将维纳斯带给中国人。”口气中是微软一贯的霸气和神气——维纳斯是爱和美的女神,她怎能是谁家的礼品?!显然,盖茨又一次坦然地将自己放到“救世主”的位置上,哪怕因此亵渎神明。

盖茨真是来广施国人吗?微软真的那么慷慨吗?错了。这一次,微软又将手伸向了一个全新的领域。而且从国内厂商浑浑噩噩的反应、前呼后拥的盲从来看,微软将又一次轻松得逞。

如果微软真心想推动中国信息化,当然是好事。但是以电视上网为诉求点的“维纳斯计划”却蕴含着一种贪婪和凶险。若我们处理不当,将直接影响到整个产业未来。因为这资助计划,虽然号称为中国老百姓和中国产业创造机遇,却是微软向中国IT业发动的又一场大战役。这场战役将直接决定中国IT业在21世纪的命运。该计划是微软整个平台的第一次出击,试图在国内掀起一场“学习机”或“VCD”式的浪潮,从而一举拿下整个包括袖珍电脑、掌上电脑、PDA、机顶盒等在内的下一代袖珍信息装置的市场,全面控制中国新一代产业平台。

目前PC平台的纷争已尘埃落定,代表未来趋势的信息装置平台正成为兵家必争之地。而微软在PC操作系统已完全实现垄断,网络操作系统也正高奏凯歌。唯有信息装置,微软还处于被动状态。在国外,这块市场上是3Com处于领先地位,Sony等巨头也毫不相让,鹿死谁手远未分晓。而国内,微软想在各厂

商觉醒之前,一举平定。

信息装置是网络成熟的结果,国内网络还在初创期,尚是一片处女地。微软率先出手,可谓志在必得。因此将国内三大行业的领先厂商拉在一起,意图极为明显。毕竟,中国将是全球未来最大的市场。

“最惠国待遇”

国外标价 100 美元左右的 Windows98,给中国“最惠国待遇”是 1980 元。在国外免费发送的 Windows98、Office 2000 测试版,在中国各标价 188 元和 200 元,堂而皇之摆上柜台。要知道,在中国软件市场上连价格超过 200 元的正式软件都寥寥无几。微软之所以能如此无所顾忌,仰仗的就是它的市场垄断。它想开多高的价,我们都无能为力,别无选择。

面对微软软件产品不合国情、不讲情理的高昂价格,中国人还能欣慰的大概就是用盗版。但在信息装置上,一旦操作系统被垄断,那将盗无可盗。因为软件多固化在硬件上,没有零售。生产厂商每生产一台机器,就必须向微软上交一份钱。当然,使用正版软件,为产品付钱,天经地义。但是在微软控制住市场,是决不会仁慈的,什么样的价钱都敢开。

有点常识的都可以想象,与极为复杂的 PC 相比,包括掌上电脑、PDA、机顶盒在内的信息装置,由于功能极为简单,需控制的硬件极其有限,因此操作系统并没有多少技术含量。一个内核也就几百 K 大小。这一点,连微软自己的技术人员也坦诚地说,Windows CE 并没有什么技术含量。可是,目前微软给中国

最大 PC 厂商的 Windows CE 的许可费,每份就高达 26 美元。

这个价格意味着什么?意味着它占到不足 300 美元的整机价格的 10%;意味着比国外厂商许可费要高出数倍;意味着基本上与国外大厂商的 Windows98 许可费相当;意味着中国市场达到 1 千万台的规模就得向微软上交 20 多亿人民币。而今天偌大的中国市场,什么软件的许可费或捆绑费有超过 1 美元?当年,微软向五笔字型开出的价码也只 0.5 美元。为什么我们天生就比别人贱?

这年月,中国老百姓挣点钱不容易,中国企业挣点利润也不容易。而更关键的是,这关系到整个中国 IT 业的命运。关系到我们是否将主动权轻而易举地交给别人?关系到未来我们是要让别人牵着走,还是自己走?

牵着走,还是自己走?

我们无法把握的,必须泰然放弃;但还没有丧失的,我们决不能轻易丢弃。在信息装置上,虽然操作系统比 PC 简单得多,但它是唯一可以控制标准的砝码。一旦控制在某个国外厂商,尤其是微软的手中,则必惨无疑,任人宰割。因为这是继 PC 之后的全新平台,是大势所趋,是一个更庞大的市场。如让微软独占,控制了标准,我们的产业将再次被挤入食物链的底层,将永远呆在产业的下游苟延残喘。把主动权交给过于贪婪的厂商,中国企业必将背上沉重的包袱;在信息化路上,中国老百姓也因此要付出更大的代价。

有些船一旦上去,可能再也下不来了;有些土地奉送了,就

再也夺不回来了。在 PC 上,我们已不可能挽回。但在前景远未明朗,胜负远未分出的新机遇面前,我们怎能如此拱手相让?等人套上绳索?

当然,我们不能靠非市场的手段来打击或遏制别人的产品和技术。但我们也不能让别人把自己卖了,还帮人数钱。业内的厂商,起码应该有意识地引入竞争,创造竞争,鼓励竞争。因为目前国内也有类似的产品。中国科学院软件工程研制中的嵌入式操作系统将于年底推出。3Com、Sony 等公司的产品技术也并不逊于微软。因此,这应该是一场必须开动大脑的战争!关系到自己,关系到产业未来,也关系到子孙后代。

两副截然不同的面孔

微软进入中国,历来戴着两副截然不同的面孔:一副是表面上的慈善与和蔼;一副是本质上的狰狞与贪婪。凑巧的是,这一次,两副面孔同时闪现。一方面,微软在深圳对国内几个行业的大公司亲热有加。因为它要靠他们冲锋陷阵,完成霸业。另一方面,微软已有计划、有步骤地向国内大中型公司用户和中小品牌 PC 厂商下手。

年前,微软拿两家小的电脑公司开刀,派人伪装成客户,以不太光明的手段取得证据,控告软件侵权,在法庭上一举获胜。而且,又在私底下解决了国内两家大公司(一家是深圳赫赫有名的通讯设备公司,一家是北京著名的计算机公司)的软件使用问题,各收取近 200 万元。有此先例,微软将发动大的诉讼行动,以搞定企业市场和中小 PC 品牌。而且高智商的微软会采取每

次一两家,逐个歼灭的游击战术,以防止公愤和集体“回火”。

打击盗版,鼓励正版,天经地义。但世界上任何一个国家的盗版都不是靠法律等强制手段解决的。尤其是厂商,必须根据国情,本着负责的态度,有理有节,引导正版市场,耐心培育市场。尤其是产品价格要符合国情。而微软的做法不但急功近利,而且正给产业环境造成极大的危害。

据悉,微软给国内大厂商的 Windows98 的许可费是 300 元左右,而中小品牌 PC 厂商的则达 690 元(占机器平均成本 10% 以上)。大家都知道,现在 PC 的利润空间仅以百元计算。而国内中小品牌完全靠价格优势,靠降低利润,维持生计。而这平添的 400 元成本差距,足以将许多中小品牌送上绝路。如此下去,国内 PC 市场上相当活跃的中小品牌、国内 IT 业的中坚力量,很可能在微软亲手制造的不公平的竞争环境下被慢慢扼杀。这种无异于杀鸡取卵的做法,将极大地危及到产业的健康发展。

1998 年,盖茨还在《Fortune》杂志上向全世界说:中国人不花钱买软件,喜欢偷(steal)。但“如果他们要偷,我们希望他们偷我们的。”因为用户会上瘾,因为他可以算计出未来十年的收成。

中国 IT 业精神垮了吗?

的确,与过去相比,中国 IT 业大多了,也热闹多了。但是,我们在技术、产品上却反而更加被动了。过去我们还有 DOS 操作系统、五笔字型、中文平台等,而这些“民族产业的旗帜”都飘到了哪里?我们还剩什么赖以支撑的支点?

IT 业全球化是现实,开放是我们的基本国策,合纵连横是

市场的根本策略。我们要与国外先进厂商紧密合作,才能获得更快的发展速度。但选择什么样的伙伴,何种合作方式,都需谨慎之又慎。一个已经遭到整个行业谴责的厂商,我们怎能不警惕?

与5年前相比,中国IT厂商腰杆粗了,但是精神却越发软了。当年还有人还有意识,寻求防范垄断的对策。而今一切已烟消云散。今天的微软已经摆平了一切,完全可以长驱直入,还能受到夹道欢迎。对于国内硬件业的“组装式生存”和软件业的“外挂式生存”的现状,大家已经漠然,并将市场膨胀带来的增长当成了自己的功绩,沾沾自喜。但柳传志、张瑞敏、段永平们今天还一脸笑容,明天就得在市场上困穷匕首见。一个被人控制了上游的市场,只能挤下游展开价格肉搏。而只有一家公司、一个人可以开怀大笑。因此在今天,我们就完全可以想象他们明天的遭遇。女神来了,又是什么丢了?

有人说,中国IT业“智商高了,情商低了;皮肉多了,骨头少了”。长此下去,IT产业格局必将进一步恶化。如此下去,我们丢失的不只是今天,连同明天的钥匙也会一起送尽。

我没有荣幸参加3月10日的盛会,也无缘一睹“救世主”的尊容。但我可以想象场面的热闹,气氛的热烈。特别是能团结到“救世主”的身边,更是无上的宠幸。我也可以想象,在另一些厂商的苦痛下,那些被微软相中的“同志们”,一定异常兴奋。

因为“世界”是他们的。

当然,更是比尔·盖茨的。

又及:这些年,中国IT业低头低惯了,大概是出于习惯性动作。而今,脑袋又是潇洒一低,等着让微软来牵,牵向下一个世

代 序

纪。

我知道,与5年前相比,这个产业的确更功利、更现实、更乖顺了。但是出于一种良知,我还是想付诸文字,哪怕只是一次徒劳无益的呼喊。

(本文原载《南方周末》1999年3月12日,经作者同意作为本书代序转载于此,在此谨向作者致谢)

【推荐序】

当代最大的商业传奇的隐秘档案

《打倒微软》是一部微软企图垄断整个计算机行业的隐秘档案。本书将带您到微软的内部密室,让您出席微软和重要客户和竞争对手的会议,并目睹联邦贸易委员会和司法部如何发起自洛克菲勒和美孚石油公司以来最严厉的有关市场垄断的指控。

《打倒微软》取材于许多鲜为人知的资料以及大量的内部文件,讲述了以下的故事:

◆ 微软如何以对公平竞争的叫嚣掩盖其掠夺性的营销及价格行为。

◆ 微软如何消灭了一个来自其竞争者的本来可以挑战 MS-DOS 的操作系统的市场。

◆ 在一次关键性的会议前,在一个微软的商业伙伴的酒店的房间里发现窃听设备的经过。

◆ 微软如何在其 Windows 3.1 的测试版中插入隐藏的代码以造成竞争产品将会崩溃的市场恐慌,然后在出售的最终版上再加上一个字节使得该隐藏代码不会出现在屏幕上。

◆苹果公司在抛弃麦金塔什操作系统而改用 Windows 的道路上已走到了哪一步，以及比尔·盖茨决定向苹果公司注资两亿五千万美元的真正原因。

◆微软如何绕过保密协议得到并使用竞争者的技术秘密。

◆微软的竞争者们试图逃出盖茨之神日益增长的魔力，软件行业最大的合并如何一步一步显现。

微软成长成为世界上最强大和最成功的公司，是否真的像许多微软的支持者们所宣称的那样，是自由市场的经典范例？微软的成功以及其他公司的失败，是否是使得资本主义如此强大的“创造性的破坏”的结果？《打倒微软》将指出实际在起作用的其他力量。

在《打倒微软》里，你可以看到……

三个窃听器

在“侦探”向上的手掌里有 3 个窃听器。他拿出一个装有黑色粉末的瓶子和一个小刷子。他仔细地掸掉了窃听器上面的灰尘。没有发现指纹。

非同寻常的转变

在仅一年多的时间里，“德国计算机生产商”Vobis 在出售其计算机时已从不搭售 MS-DOS 而 100% 搭售 DR-DOS 转变

为不搭售 DR - DOS 而 90% 以上搭售 MS - DOS。

假诊断

“他该帮的是感到不舒服，当他发现问题时，就怀疑问题出在 DR - DOS 并出去买 MS - DOS，否则就决定不让办公室的其他电脑再冒此风险。”

微笑着开枪

“如果你要杀掉某人，没有必要找碴子发怒。你只要扣扳机就行了。事前愤怒的争吵纯粹是浪费时间。我们需要向 Novell，然后扣动扳机。”

Pearl Gates 和他的伙伴

Noorda 喜欢将微软总裁比尔·盖茨戏称作 Pearl Gates（比尔·盖茨的英文写法是 Bill Gates，在英语中 Pearl Gates 指通往天堂的珍珠门：译者注）并将“高级副总裁 Steve” Ballmer 称作 Em - Ballmer（英语中 embalm 是将尸体涂防腐剂的意思：译者注），理由是“一个向你许诺天堂，而另一个准备将你送进坟墓。”

和迈克齐名

“其他总裁们”把同比尔·盖茨做生意比做和迈克·泰森（美国当代著名拳击手：译者注）约会就不足为奇了。

亿万富翁的零花钱

“首席检查官 Janet” Reno 提议每天一百万美元的罚款……对他来说简直是一个玩笑。“每两个半小时我就挣一百万美元！”盖茨叫噓道。

【附录】

“盖茨为什么对中国如此着迷”

——《时代》周刊载文介绍“维纳斯计划”

4月19日出版的《时代》周刊（亚洲版）刊出署名迈克尔·罗宾逊（Michael Robinson，在北京的互联网顾问）关于微软“维纳斯”计划的文章，题为“比尔·盖茨为什么对中国如此着迷”。副标题为“大陆市场能够帮助微软陷入困境的产品复活”。

文章指出：

“……他们（指手持电脑和嵌入系统用户）仅仅需要一个简单、可靠和易用的系统。依据这种标准，Windows CE 在美国已经失败。它只获得手持电脑市场的 25%，落后于 3Com palm OS 41% 的份额。

“嵌入式系统，比如计划中的维纳斯产品，是一个单独的装置。意味着消费者并不需要第三方的软件。在西方，这要求有更多的种类和更激烈的竞争。因此许多比微软小得多的公司，都开发出比微软好的软件。在嵌入式系统行业的网址 www.embedded.com 中，列举了 30 多种已经商品化的嵌入操作系统，Windows CE 甚至都没有提及。

“因此，Windows CE 需要帮助。制造商更愿意使用成熟

的、已在重大项目中经过验证的产品。但是一个系统在成熟和经受检验之前，需要先应用于重大项目之中。因此 即使维纳斯在中国互联网市场永远产生不了重大影响，但只要能 Windows CE 嵌入中国千百万的消费产品中，就能形成动力，帮助 Windows CE 推广到其他市场。比尔·盖茨可以运用他的影响力在中国发布一个“重大项目”，使其成为既成事实。如中国人能更谨慎地思考盖茨的动机，才能把事情做好。当他再来中国时，可能他要问的不是他能为这个国家做什么，而是这个国家能为他做什么。”

(摘自《南方周末》1999 年 4.30 日)