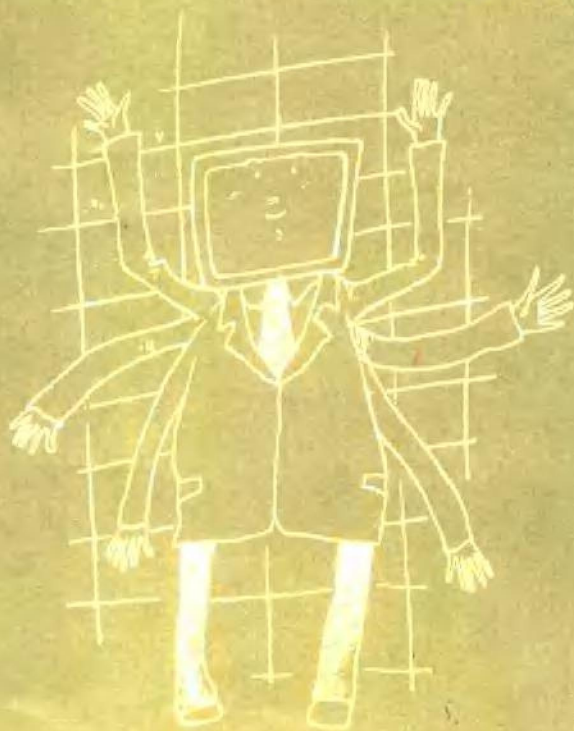


数字论坛丛书

数字神坛

——计算机业批判

方兴东 著



江苏教育出版社

数字论坛丛书



中财 B0110179

数字神坛

——计算机业批判

方兴东 / 著

UD230/12

中央财经大学图书馆藏书章

登录号

472238

分类号

F416/48

海洋出版社

1999年 · 北京

图书在版编目(CIP)数据

数字神坛：计算机业批判/方兴东著. - 北京：海洋出版社，
1999.6

(数字论坛丛书)

ISBN 7-5027-4743-5

I. 数… II. 方… III. 电子计算机工业-工业企业管理-
中国 IV. F426.67

中国版本图书馆 CIP 数据核字(1999)第 16082 号

海洋出版社 出版发行

(100081 北京市海淀区大慧寺路 8 号)

北京四季青印刷厂印刷 新华书店发行所经销

1999 年 6 月第 1 版 1999 年 6 月北京第 1 次印刷

开本：850×1168 1/32 印张：10.375

字数：260 千字 印数：1~15 000 册

定价：15.00 元

海洋版图书印、装错误可随时退换

《数字论坛丛书》编委会

主 编：姜奇平

编 委：王俊秀 方兴东 刘 韧
 吴伯凡 陆 群 胡 泳
 段永朝 姜奇平 郭 良

作者简介

方兴东 1987~1994年在西安交通大学读完本科和硕士,1996年3月考入清华,现攻读博士学位。主业为高电压技术。偶入IT业,流连忘返。开始一手做严谨枯燥之学问,一手写嬉笑怒骂之文章;一心做高压放电之正业,一心务市场分析之副业。1996年起,在《个人电脑》、《计算机世界》、《电脑报》、《信息产业报》以及香港《南华早报》等开设个人专栏,并为《南方周末》、《光明日报》、《中国青年报》等媒体的特约记者。他文笔客观犀利,崇尚黑色幽默,打破技术屏障,体现大众视角,是国内最受欢迎的科技作家之一。他认为国内IT产业还处于多泡沫的初级阶段,文章应注重观点,帮助启迪,不提供答案;观点应有个性,仅提供思考,不作真理状。当然,在这个喧嚣的行业里,文章首先应是非卖品。另著有《起来——挑战 Microsoft 霸权》及诗集《你让我顺流漂去》。

总序：为数字时代立言 为信息中国立心

如果我们说 80 年代谈的是“中西方文化”比较的话，那么 90 年代则更多的是“工业文明和信息文明”的比较。在 80 年代，谁都会把自己打扮成一个文化人，侃一通“中国人的劣根性”；在 90 年代，面对悄悄变化着的文明底色，你必须默默地不断调整自己。很明显，一个大于我们存在的事物已悄悄降临，我们已感觉到它的冲击，但却无法为它命名。

“数字论坛”有幸成为这种新文明的阐释者。随着时间的推移，这个因为极偶然机缘而诞生的“以计算机网络为手段联结的圆桌会议形式和沙龙”会越发呈现出它对这个时代的独特影响。

1998 年 8 月的一个周末，我代表《信息产业报》邀请几位关注信息产业的分析家和思想家在京郊举办了一次简朴的聚会。可以说那次会议正式达成了 IT 媒体由“新闻时代”向“分析时代”过渡的共识。“新闻时代”只是简单的信息堆砌，“分析时代”才是真正把信息当成是一种资源来经营。为推动分析时代的到来，首先呼唤的是一批新的分析家。

会议结束后，我提议参会的每一个人回去都就自己对信息文明的想法写一点东西。将近一个月之后，我在《信息产业报》上为这些人做了一个专题。记得封面文章的题目叫《分析家时代的

来临》。

应该说，我当时对所邀请的人员名单是动过一番脑子的。我之所以推崇郭良和吴伯凡，是因为他们可以说是当代中国少有的对电脑文化有研究的纯正知识分子。两人都来自社科院，都参与了此前代表汉语信息世界最高水平的《网络文化丛书》的编写。在基督教神学和社会理论方面颇有建树的吴伯凡为人们构筑了许多信息时代的“大理论”框架，而哲学家郭良在《南方周末》上返朴归真的小品文，则让人在捧腹大笑之余接受了一种新文明。郭良还有一个得天独厚的优势是他可以以访问学者的身份与国际信息业界的思想巨擘进行直接对话交流。从《农民日报》到《互联网周刊》，脸色苍白的姜奇平似乎永远沉缅于对未来的幻象之中。这种幻象常常会突破其文字的外表，表现为一种雄辩的激情。在中国 IT 界，姜奇平以“直接经济”理论闻名，他是目前中国网络经济理论的重要奠基人之一。每周一次的对信息产业现场直播式的文化评点，是姜奇平的绝活。对 IT 的热衷激发了他的创造力，他甚至开发出一套自有产权的软件。这一点，与郭良相似，郭良曾自费组建了中国第一个学术网络。

记得在那次会上，来自山西的段永朝对发言权提出了质疑。段永朝提出：“作为用户的过滤器，我们该如何说话？”我深信，伴随着这一问题，段永朝已深深陷于后现代社会关于权力与知识的思考之中。“为什么一个人总有一条永不回头的路，为什么落日总是要摺住门前的小地方”，这样的诗句仿佛就是给像段永朝这样的人写的。老段是那种善于思考也勇于行动的人。为了更好感受和捕捉中国信息文明跳动的脉搏，他经常往返于北京与山西之间，疲于奔命。脱离相应的知识谱系，生存会变得虚幻。这种痛楚也被遭受 CIH 病毒侵袭的吴伯凡真切地感受过。吴伯凡曾因为文件的丢失，在大街上茫然地行走，任一辆辆汽车在身旁飞

驰而过。

方兴东可以说是当代中国 IT 界最受欢迎的独立评论家。在业界不少重要媒体上，都有他的个人专栏。为此，有人戏言：“方兴东就是媒体。”他如此高的产量，令人吃惊，要知道他目前仍在清华大学读博士，研究的是高电压水处理。这领域与 IT 似乎并无什么关连。套用 IT 的词，难道他的脑子是“双 CPU”的？更为让人佩服的是他的每一篇文章都是一次快意恩仇的语言大扫射，都是一次对产业现状的淋漓尽致的解剖。他的一系列文章给中国 IT 业写就了一部大型的抒情史诗。尤其是在关于 Microsoft “维纳斯”事件的讨论中，方兴东可谓独占风头。方的文章震动海内外，被人称为“全球反对知识霸权的第一声呐喊。”刘韧则以一种“慢吞吞的激情”完成了对“知识英雄”的素描。不知怎么，面对刘韧，总让人想起横扫世界棋坛的少年天才李昌镐。而作为中国网络事业先行者之一的陆群多年一直致力于网络文化的研究，在业界颇具影响力。想想看，这些人聚在一起能不折腾出点事来？

认识大名鼎鼎的胡泳是在几个月后的奥林匹克饭店。那一天海洋出版社的齐海峰约请大家出一套关于电脑文化方面的书。这就是今天出版的《数字论坛丛书》。也就是在那一次聚会上，大家提出，应该有一个类似编委会的组织，为中国社会的信息化做一些事情。因为当时张朝阳要邀请尼葛洛庞帝访华，我提出能不能请尼葛洛庞帝做我们的顾问。后来，这件事情在姜奇平、胡泳的努力下成为现实。1999 年 1 月 8 日，当代中国最重要的数字文化翻译家、《数字化生存》译者胡泳正式代表“数字论坛”向世界著名的未来学家尼葛洛庞帝递交了顾问聘书。

这就是“数字论坛”的由来。

“数字论坛”只是一个以数字媒介为基础的沙龙。它所引起

的反响是我始料不及的。有无数的媒体要求采访，有不少厂商找上门来要赞助“数字论坛”，但是“数字论坛”除了获取大众对数字化的注意力之外又能干什么呢？

由于采用彻底扁平化结构，“数字论坛”即使对身处其中的人来说也是一个全新的东西。为此，姜奇平曾经问过尼葛洛庞帝——“一个没有领导的‘组织’该如何发展？”尼葛洛庞帝不愧是一代宗师，他不假思索地回答：“没有领导，那就大家一起干呗！”

王俊秀

1999年5月4日

“维纳斯计划”福兮祸兮？

(代 序)

盖茨给中国人送女神来了

1999年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、步步高等国内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Microsoft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？Microsoft真那么慷慨吗？错了。这一次，Microsoft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，Microsoft将又一次轻松得逞。

如果Microsoft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的未来。因为这次计划,虽然号称为中国老百姓和中国产业创造机遇,却是 Microsoft 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 Microsoft 整个 Windows CE 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、置顶盒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 Microsoft 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。惟有信息装置,Microsoft 还处于被动状态。在国外,这块市场上是 3Com 处于领先地位, Sun、Sony 等巨头也毫不相让,鹿死谁手远未分晓。而国内,Microsoft 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。Microsoft 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,也极为高明。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 Windows 98,给中国的“最惠国待遇”是 1998 元。在国外免费发送的 Windows 98、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。Microsoft 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,我们别无选择。

面对 Microsoft 产品不合国情、不讲情理的高昂价格,有些人就去用盗版。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 Microsoft 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 Microsoft 身上,这事绝没有那么简单。因为只要 Microsoft 控制住市场,它是决不会仁慈的,什么样的价钱都敢开。

有点常识的人都可以想象,与极为复杂的 PC 相比,包括掌上电脑、PDA、置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 Microsoft 自己的技术人员也坦诚相告,Windows CE 并没有什么技术含量。可是,目前 Microsoft 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 Windows 98 许可费相当;意味着中国市场达到 1 千万台的规模,就得向 Microsoft 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 美元的?当年,Microsoft 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。关系到我们是否要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,但它是惟一可以控制标准的砝码。一旦控制在某个国外厂商,尤其是 Microsoft 的手中,国内 IT 业则必惨败无疑,只有任人宰割。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 Microsoft 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产品。中国科学院软件工程研制中心的嵌入式操作系统将于年内推出。3Com、Sun 等公司的产品技术也并不逊于 Microsoft。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

Microsoft 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，Microsoft 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，Microsoft 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，Microsoft 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 200 万元左右。有此先例，Microsoft 将发动大规模的诉讼行动，以搞定企业市场和中小 PC 品牌。而且，高智商的 Microsoft 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 Microsoft 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，Microsoft 给国内大厂商的 Windows 98 许可费是 300 元左右，而中小品牌 PC 厂商则达 690 元（占机器平均成本的 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。这平添的 300~400 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 Microsoft 亲手制造的不公平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“只要他们想偷，我们希望他们偷我们的”。因为用户会上瘾，因为他可以算出未来十年的收成。

盖茨目光“长远”，但有人却要急于献功。

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，而今这些“民族产业的旗帜”都飘到了哪里？我们还剩下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。我们要与国外厂商紧密合作，才能获得更快的发展速度。但选择什么样的合作伙伴，何种合作方式，都需慎之又慎。一个已经遭到整个行业谴责的厂商，我们怎能不警惕？

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 Microsoft 来牵，牵向下一个世纪。

与 5 年前相比，中国 IT 厂商腰杆粗了，但是精神却越发软了。当年还有人有意识寻求防范垄断的对策。而今一切已烟消云散。今天的 Microsoft 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，明天就得在市场上图穷匕见。一个被人控制了上游的市场，只能挤在下游展开价格肉搏。而最后只有一家公司、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 1999 年 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 Microsoft 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。

目 录

[1]

计算机产业纵览：魔幻与现实

[2]

○ 全球计算机业最新走势

如今 PC 业如日中天，Internet 已深入大众，喊了 20 年的信息经济，在全球范围内遥相呼应。因此这是计算机业真正入戏的时候。假想、幻想、骗局和梦境，给残酷的市场竞争抹上一缕缕非理性的色彩，使圈里圈外、观众演员，都获得了空前的荣耀和激情。

[9]

○ 镜头进一步拉远

以电脑为中心的 IT 产业绝对身处牛市，但大盘平稳，无新的黑马杀出，最抢镜头的主角仍是过去两三年中的当家红星。IT 产业并没有开辟出新的战场，而是扩大已有战场，且战斗愈发惨烈。PC 时代的英雄逐渐成气，但已缺乏推涌新星的活力。面向未来的 Internet 进入新的酝酿期，对未来到底预示着什么，尚难定论。以电脑为主角的家庭娱乐仍是星星之火。相对来说，局势缺乏紧张和刺激，但绝对可圈可点。

[15]

○ 中关村这十年

人们对中关村的最高赞誉就是称它为“中国硅谷”。从