Atitit 小公司能不能打败大公司,在什么时候可以打败??

为什么小公司总是有机会,,有机遇,因为摩尔定律

。为了赶上摩尔定律预测的发展速度，光靠量变是不够的。每一种技术，过不了多少年，量变的潜力就会被挖掘光，这时就必需要有革命性的创造发明诞生。

　在科技进步量变的过程中，新的小公司是无法和老的大公司竞争的，因为后者在老的技术方面有无与伦比的优势。比如，木工厂出身的诺基亚在

老式的模拟手机上是无法和传统的通信设备老大摩托罗拉竞争的。但是，在抓住质变机遇上，有些小公司会做得比大公司更好而后来居上，因为它们没有包袱，也比大公司灵活。15年后，当3G手机逐步取代2G手机时，默默无闻的HTC又通过及时踏上Android的快船，把诺基亚这个2G时代的龙头老大逼上了当年摩托罗拉的老路。这也是硅谷等新兴地区出现了众多的新技术公司的原因

17年前的1994年，我作为中国第一批互联网网民上网时使用的是一个2.4千波特率（Kbps）的调制解调器。两年后，我的一个同学，中国最早的互联网公司东方网景的创始人龚海峰送了我一个当时最新的14.4Kbps的调制解调器，我马上感觉速度快多了。由于数字电话传输率本身限制在64Kbps，因此调制解调器的传输率最到56Kbps就到顶了，所以到1995年，我的几个同事就预言用电话线上网速度超不过这个极限。如果停留在用传统的方法对调制解调器提速，确实要不了几年摩尔定律就不适用了。但是到了上世纪90年代，出现了DSL技术，可以将电话线上的数据传输速度提高近200倍，虽然早期大众对此并不知晓。DSL技术虽然最早由贝尔核心实验室发表，但真正把它变为实用技术的是斯坦福大学的约翰·乔菲教授。乔菲教授三十几岁就成为了IEEE的资深会员（Fellow），刚四十岁就成为了美国工程院院士。1991年，他带着自己的几个学生，办起了一家做DSL的小公司Amati。1997年，他把Amati公司以4亿美元的高价卖给了德州仪器。这是硅谷新技术公司典型的成功案例。在调制解调器发展的量变阶段，就不会有Amati这样的小公司出现，即使出现了，也无法和德州仪器竞争。但是，一旦调制解调器速度接近原有的极限时，能够突破这个极限的新兴公司就有机会登上历史的舞台。当上个世纪末克林顿第一次提出光纤入户时大家觉得还是遥远的憧憬，2010年Google再次提出这个概念时，大家就觉得已经是可以预期的了

反摩尔定律使得IT行业不可能像石油工业或飞机制造业那样只追求量变，而必须不断寻找革命性的创造发明。因为任何一个技术发展赶不上摩尔定律要求的公司，用不了几年就会被淘汰。大公司们，除了要保持很高的研发投入，还要时刻注意周围和自己相关的新技术的发展，经常收购有革命性新技术的小公司。它们甚至出钱投资一些有希望的小公司。在这方面，最典型的代表是思科公司，它在过去的20年里，买回了很多自己投资的小公司。

　　反摩尔定律同时使得新兴的小公司有可能在发展新技术方面和大公司处在同一个起跑线上。如果小公司办得成功，可以像Amati那样被大公司并购

（这对创始人、投资者及所有的员工都是件好事）。甚至它们也有可能取代原有大公司在各自领域中的地位。例如，在通信芯片设计上，博通和Marvell在很大程度上已经取代了原来朗讯的半导体部门，甚至是英特尔公司在相应领域的业务。