

# 第16章 信息产业的规律性

之前我们介绍了信息产业的生态链，这一章我们将介绍信息产业的其他一些规律。帮助了解信息科技产业演变的内在原因。

## 1 70-20-10律

- 这一观点起源于苹果公司CEO斯卡利在书中将商业竞争比作自然竞争的观点
  - 当某个领域发展成熟而非群雄争霸时期，一般全球容不下三个以上的竞争中
    - 有一个行业龙头，猴王，希望让猴子们永远臣服，占据60-70%的市场并制定这个领域的游戏规则
    - 会遇到1-2个主要挑战者，有自己稳定的20-30%市场份额，偶尔会挑战老大
    - 其余是一群小商家，就像一大群普通猴子，10%的市场，正一邪小钱
    - 这就是对应的百分比数字
  - PC领域：微软是老大，苹果是老二，苹果在PC领域偶尔可以挑战下微软，但是很难撼动霸主地位，其他还有大大小小的PC公司
  - 消费电子领域：苹果从2000年开始成为老大，iPod几乎占领了几乎所有的市场，这段时期的微软，闪迪，后面的亚马逊的kindle也一样倍苹果打压
- 当一个市场还处于群雄争霸的时期时，一家商业模式适合这个市场，并且在技术，管理和市场上占优势的公司，很大概率成为猴王，并最终成为市场规则的制定者和解释者，这个时候其他公司即便有一点优势也很难对抗
  - 微软占领了95%的PC操作系统之后，开发商不会在开发只有5%市占率的苹果软件，甚至连制造计算机病毒和软件的人都懒得去攻击苹果电脑，这也就是为什么我们总感觉微软系统安全性不好的原因了
  - 之后全社会还会出现靠微软吃饭的体系，包括windows编程生态，软件培训生态等等
  - 最终成型的市场是不允许别人撼动的，同样Google做大之后，那些花钱搞SEO的网站也不愿意有新的搜索引擎代替Google
- 移动互联网时代虽然参与者很多，但是其实主导企业非常少
  - 3G时代高通是通信规则的制定者，通过专利堵死了绕开的方案，高昂的授权费用逼着亚洲和国家搞了一套自己的CDMA标准，曾一度超越英特尔成为全球市值最大的半导体公司
  - 3G时代一直逃脱不了高通的阴影，最终欧洲，中国，日本都迅速从3G过度到4G时代，减小了高通的影响力
- IT领域的这种现象其实传统工业并不常见

- 石油领域的埃克森美孚虽然每年有4000多亿美元营业额，但是在世界市场上10%份额也占不到，中国中石化，英国壳牌石油等等都是各有千秋
- 汽车行业即便是丰田也没有占有超过20%
- IT领域容易形成主导优势的两个关键原因
  - 成本在两个行业之间占据比例差太大了
    - 传统行业研发成本较低，但是制造和销售成本较高，没办法通过规模经济抵消制造成本，销售额增加了一倍，同样制造成本也会上升，利润率提高非常难
    - 科技领域则相反，拷贝1或者100w区别不大。所以毛利润率很高，基本软件公司都有50-80%，传统行业一般10-20%。同时扩大市场可以显著降低成本占比，也不需要更多的雇员
  - IT产品生态链各个环节的耦合性很强
    - 习惯于windows系统的客户很难专用新的操作系统，整个生态链下家也会越来越多
    - 传统工业则比较弱，汽车公司第一次可以选择米其林，下次可以选择固特异，用户粘性没那么强
- 通常IT行业主导公司只会占据60-80%市场，虽然可以通过并购继续扩张，但是一般会自觉遵守风险控制原则和反垄断行为的严格限制，否则20%的下家因为吃不到饭很可能求助于美国司法部门来解决问题。聪明的公司一般都会刻意让一些市场给2，3名以免麻烦
- 最后当一家公司已经占据某个市场70%的份额时，实际情况也是不允许它把此当成万世基业的，道琼斯指数最早的30家公司已经一个都不剩了，科技领域还有一些别的规律来加速新陈代谢