



求伯君 退隐或许可以成就一个新时代

文/金英

这些天围绕求伯君退隐这个话题,业界掀起了热烈的大讨论。求伯君何许人也?对于在DOS时代就接触电脑的人来说,求伯君与CCDOS的严援朝、五笔字型的王永民以及CCED的朱崇君一样是软件业“草莽时代”的英雄。他独自一人写出了让一代中国人骄傲的WPS程序,他卖掉珠海的别墅创办了众所周知的金山软件,他睿智抉择依然放手退隐把公司交给擅长商业运作和企业管理的雷军管理。他的时代已去,新的时代业已开启……

他的时代来临

很多人说,求伯君的退隐代表着中国第一代程序员最后的大旗收卷入库,整个中国通用软件业也结束了一个时代,说这些话也不无道理。中国互联网商业模式的

创新和资本运营已经开始逐步取代技术创新,成为中国IT产业的“主旋律”。

时至今日,求伯君的身上仍带着浓重的以“一流技术闯天下”的金山式理想,他从早期的程序员开始做起,最擅长的工作就是写程序。他是一个将才,并非一个帅才,他只知道一门心思地做技术,毋庸置疑,在IT软件业中,金山做出的软件是首屈一指的,无论是操作系统、杀毒软件、游戏引擎,但是他不懂得管理,不懂得营销,这也就造成了历时数年打造出来的成果只是被业界人士认可,而缺少了广大消费者的肯定。

而这一切,或许是时代造就的。求伯君成名时,正是国产软件的黄金年代。那个年代,一台386电脑要卖15000元,而通货膨胀还没有开始。那时候,一款风行的

软件背后,总有一个天才的程序员。一个人开发出一款软件,几乎能影响所有电脑爱好者,这是一个新时代。那时候,很多人写程序,不为赚钱,只

为那种英雄般的膜拜。求伯君们便是大家拥护的榜样。他们开创的时代,可称为“软件业群星灿烂时”。

求伯君当年单枪匹马,用一年零四个月的时间,写下了十几万行代码的WPS,为中国人使用

电脑打开了方便之门。没有广告、没有评奖,WPS仅仅凭借口碑就一夜成名。随后的5年时间里,WPS以摧枯拉朽之势扫荡国内软件市场,占有率一度高达90%。对于刚刚接触电脑的人来说,当时WPS和DOS命令、王码五笔一样,都是必学课程。凭借独自开发出WPS这一优秀软件,求伯君得到了“中国第一程序员”的头衔。

求伯君当年单枪匹马,用一年零四个月的时间,写下了十几万行代码的WPS,为中国人使用电脑打开了方便之门。

求伯君当时没有想过要做出一个庞大的产品,更没有宏伟的目标,他总是说,哪怕不给钱都愿意写。“不疯魔,不成活。”这句俗语用在他的身上再贴切不过。那段日子,饥饿、疲惫、疾病都没有把他打垮,即使住进了医院,他也坚持把电脑搬进病房里继续编程。这样的日子,对常人来说是一种磨难,对求伯君来说却是一种享受,“对我来说,第一不难熬,第二不艰苦。能够让我安心写软件,就是最幸福的事情。”这种幸福,来源于解决每一个困难之后的喜悦,这也是常人体会不到的。

“知识”可以“经济”,而且更受人尊重,这让一代创业者兴奋,他们把创新的基因带到了中关村,改变了中关村的方向。多年后,当求伯君回望当初的自己时,仍然是当初的谦逊:“我是赶上了电脑刚进入中国,一切都是空白的机会,市场上什么都奇缺”,“当时你做一个小投入的产品就可以活起来,实际上现在要求是越来越高,进入越来越难。”这番话并非是客套,当时的市场环境就是如此。不过,这个环境是向所有编程高手敞开的,而求伯君能从中脱颖而出,与他那旁人难以企及的“痴迷”密不可分。同时与他一出道就辗转于四通、金山这样的大公司有关,这些公司使求伯君具备了大公司的眼界和胸怀。

为理想而战的那些年

WPS的成功,让求伯君产生了一个追求,那就是“让我们的软件运行在每一台电脑上。”他高举“民族软件产业”的大旗,挑战微软,力推WPS。那时候,中国创业型软件企业遍地开花,数不胜数,一如后来的互联网创业,大家都有一个目标,学习微软,做中国的微软,却很少有人“挑战微软”。“挑战微软”不仅让金山获得了情绪上的支持,也获得了商业上的成功。WPS后来生存艰难,不在于“前有微软”,而是“后有盗版”。

这个梦想的立意并非出自金钱,因为他看到盗版WPS盛行时,还十分高兴。“如果从开始就想着怎样赚钱,我也不会有今天。事业和金钱无关。”求伯君在1994年成立珠海金山电脑公司时,尚能够底气十足地这样说,但不久后,他便意识到事业与金钱有着不可分割的关系。

Windows化先期来袭,互联网化接踵而至,国内盗版猖獗,程序员们无法完成足够的积累,实现转型成本。最为尴尬的是,连红旗Linux、永中Office等业内地位远远

不如WPS的软件都先后获得了政府资助甚至高科技基金,WPS在公开竞争的政府项目采购中却得不到倾斜,以至于求伯君在WPS问世15年之后,不得不提笔发出公开信,请求政府采购项目对国产软件予以倾斜。此举在号称最为开放和公平的中国IT界,引起了极大的争议。而红旗的无声无息、永中的悄然陨落,似乎也证明了政府扶持的无力。

“我相信困则变,变则通,通则赢。突围不是撤退,变革就是发展。只要能发展,无论多大的变化都可以接受。”与微软的斗争,促成了求伯君商业头脑的成熟:会用钱很重要,会赚钱更加重要。此时他的观念也发生了转变,从做好了去推给用户,到用户需求什么就做什么。

有不少人指责金山成了一家跟风的企业。早期的通用软件市场上只有杀毒软件和财务软件才有机会,金山就进军杀毒市场;后来网游市场增长迅猛,金山又成功挤入网游市场。金山经历了从WPS到杀毒软件到网络游戏的3次转型,业务也从国内市场做到了国际市场。虽然求伯君涉足不同的领域,但在每个领域中的产品,皆是自主研发。20多年间,在求伯君的领导下,金山软件发展成了一个新型的互联网软件集团,并于2007年在香港上市,达到了事业的顶峰。

求伯君明白,人要为理想,同时也要求生存;为了生存,就要讲策略;讲策略,是为了理想的实现。十多年来,金山不惜用从网络游戏、杀毒软件、翻译软件上赚来的钱贴补WPS,不论它多么孱弱,却从未被抛弃。现在“WPSOffice个人版已经永久免费,WPSOffice与微软Office几乎完全一样。”求伯君可以再一次底气十足地说:“钱不是最重要的,重要的是中国人能有自己的软件。”

WPS在进步,国内许多大型企业都在使用WPS,该系统还成功卖到了日本、越南等国家,市场占有率位居第二,仅次于微软。“办公软件市场已经逐步收复失地,这个迹象让我很兴奋。”求伯君说,“现在金山的目标,已经不是要做中国的微软,而是要做世界的金山。”

退隐是新时代的开启

求伯君勤奋、聪明,功底扎实,这也是

比尔·盖茨被大家公认的优点,他本人一直以将金山打造为中国微软自诩。但中国没有华尔街给他支撑,也没有高正版率让他从容应对——互联网对中美两国产业的冲击倒是一视同仁,微软被谷歌、苹果反超,金山也在这波大潮中被后期的门户和电商、搜索、网游厂商超越。

求伯君虽然开发了中国第一个商业游戏《中关村启示录》,为开发新游戏甚至卖掉珠海别墅,在游戏上的造诣和积累无人能及;但在公司的互联网化上,他却与理念更为激进的雷军产生冲撞。时至今日,网络游戏已经成为金山的主要利润来源,但在这后面,有多少成功是基于求伯君的“软件第一”,又有多少是来自于雷军的“互联网为王”呢?

困则变,变则通,通则赢。突围不是撤退,变革就是发展。只要能发展,无论多大的变化都可以接受。

金山软件这几年的总营收徘徊不前,增长速度则一路下滑,最新季报显示,其净营收同比下降6%,净利润同比大幅下滑近1/4,也的确需要有人负责。求伯君这次退隐,只希望

“能够完全退出金山的日常管理,做一个快乐的股东。”

他说,并不是这些技术领导没能想到自己的缺陷,问题是想得到却做不到,“其中有几个因素,首先是未必能找到一个合适的人;其次是找到一个合适的人却未必能够信任。即使信任别人,也未必能够放权,让别人在台前,自己在幕后。”求伯君自称把一切看得很开,自己所关心的是企业的发展,至于自己的得失想得比较少。

自2010年底以来,金山软件加快了拆分步伐,形成了五大独立业务,即游戏、安全、快快、WPS和词霸,并积极向互联网转型。在雷军接任董事长的同时,腾讯宣布参股金山网络,此举将进一步推动金山安全业务的互联网化进程;金山词霸的MBO进程提速,正在全力由翻译软件向在线英语社区转型;西山居和多玩正酝酿合作……金山近期的一系列动作,其中不乏雷军的努力。显然,对于金山的互联网化和业务整合,雷军是有备而来。在业内人士看来,雷军是求伯君最合适的接任人选。

尝到了美国式的失手,也体验了中国特色的失败,既可以感叹“时势造英雄”,也不得不承认“性格决定命运”。远去的求伯君的背影,差不多可以代表那一代中国程序员的宿命。