

清华烙印在我心

——访82级数学系校友徐长军

□ 学生记者 夏彦 范永恒



从左到右依次为1982级数学系杨苗仁、徐长军、戴清林，其中徐长军为朗新公司总裁，杨苗仁、戴清林为副总裁。

创业艰难

毕业后最初的五年，徐长军在华北计算技术研究所工作，从事操作系统等方面的基础研究，后来转向大型行业应用软件的开发。1996年初，徐长军毅然决定离开研究所创办自己的企业。

企业创办之初选择经营方向时，徐长军发现，当时做得非常成功的几个企业主要都是做计算机的汉化工作，比如四通做的是中英文打字机，联想做的是汉卡等。“我们不可能将商业模式总是建立在汉化别人的产品上”，“我们正在进入一个‘应用为王’的时代”。于是徐长军将企业的战略定位于“面向行业，基于应用，一体化解决方案”，针对性地将IT技术和策略引入关键行业，通过帮助这些行业客户分析和重新制定新的业务流程，建立面向市场、面向客户的营销、服务、管理系统，从而帮助他们提高效率和管理水平，创造价值。

经过调研和分析，徐长军选择电信业作为服务对象，一来考虑其蓬勃发展的势头，二来电信行业数据流复杂、数据量巨大、可靠性要求高的天然本质非常适合采用计算

机系统进行管理。但是，一个民营企业要在一个国家垄断行业里寻找发展空间非常难。

在这种背景下，第一宗生意的成交就显得意义重大。当时河北电信要上一个上千万的计费项目，原来打算签给外企，得到消息后的徐长军带领自己的团队，与客户经过一整天的交流，凭借丰富的电信行业经验及对行业软件和服务的深刻理解最终征服了客户，赢得了河北电信一个上千万关键业务系统建设的机会。回顾此事，徐长军认为是在清华养成的严谨创新的工作作风、为人诚恳踏实的工作态度帮助他赢得了客户的信任。

正是本着这样一种风格，朗新不断地开疆拓土，成为在中国电信行业最具影响力的软件服务公司之一，目前朗新的客户包括中国移动、中国联通、中国电信、中国网通等国内主要的电信运营商，为超过2亿的电信用户提供着包括计费、客户服务等在内的多项软件服务。另外，朗新还在2000年成功地获得Intel、高盛等国际巨头1800万美元的联合投资，这是当时软件和服务领域最大的风险投资之一。

清华烙印

徐长军说，是他以及公司另两位清华人在学校时所养成的风格影响了企业文化的形成。

在清华学习期间，徐长军做过系学生会主席、系团委书记等，工作学习“双肩挑”的经历锻炼了徐长军承受多重压力的能力，清华众多师长、同学的言行使他学到了许多做人的道理。

“创业者里其实只有两个清华

人，目前企业的管理核心里也只有三个清华人，但是朗新整个公司现在都有些清华风格了，而我们许多客户也正是因为欣赏、喜爱这种风格而跟我们做生意。”概括地说，朗新的文化是低调的、务实的、真诚的。

“做事先做人。”徐长军说，“为人处世，我有三句话，也是我在企业里倡导的，‘做事先做人；做事多吃点苦，做人多吃点亏；吃亏即是占便宜’。”这样一种朴实为人、踏实做事的风格，已经随着徐长军的领导而成为公司的一种氛围和文化。

未来忧思

在软件服务市场上奋战了11年，徐长军对于自己所从事的这个行业感触良多：“其实和国外相比，中国在软件开发的能力方面并不差，软件的功能和品质也不差，但同类软件价格却只有国际软件巨头的几十分之一，差在哪？差在整个社会对于这个行业的理解、认识和价值认可上，这些直接导致了商业模式、研发投入、市场销售模式以及人才培养、经营管理等一系列的偏差。”

好在中国政府高层已经认识到这种局面，“以工业化带动信息化，以信息化促进工业化”已经成为政府各界的广泛共识，基于此，徐长军对软件行业充满了希望：“只要政府真正重视了，国民逐步认识到知识和科技的价值，而不是仅仅满足于‘来料加工’等产业低端，假以时日，我们一定可以在软件行业获得应有的地位！”