

People

专访山东爱书人集团董事长孙弋:

山东汉子 在图书音像业守望的20年



众所周知,在中国,图书、音像业是精神上的富矿,但却是典型的商业贫瘠之地。但山东汉子孙弋却在这个领域已耕耘20年,书香门第出身的他,从小就对书如痴如醉,在这个要赚到钱难度颇高的行业,孙弋照样做得风生水起:他建成中国最大的音像销售渠道,他开发了可能带来音像消费革命的新产品,他的商业模式引来了风险投资,孙弋有一个梦想,那就是要把“爱书人”做成中国最有生命力的文化产业公司……

摆书摊起家

孙弋的创业历程,始于他在大学期间摆下的卖书地摊。

孙弋从小生活在一个知识分子的家庭里,父亲就职于山东省作家协会《山东文学》编辑部,父亲爱读书、爱买书、爱藏书,到了如痴如醉的程度。孙弋非常简陋的家里书香满室,父亲在他的心目中的形象永远是伏案读书的身影。在充满书卷气的氛围中,孙弋也爱上了读书。令孙弋意想不到的,他人生第一次受到父亲严厉训斥的原因,是他在看书时做了折页,这在少年孙弋的心目中留下了深刻的印象。

在父亲的心中,书是文化的载体,有着至高无上的地位,不允许有丝毫的不敬。父亲去世后,孙弋把父亲的藏书视为传家宝,格外珍惜。孙弋回忆道,“一位朋友借走了一本书,还回来的时候已经面目全非,我看着我心疼得不得了,好像父亲得在天之灵会对我责怪一样,一宿没睡好觉。”书籍、文化在孙弋的心里有一种神圣感。

在孙弋考入山东大学经济系的1988年,父亲突然因病去世,家中失去了主要经济来源。孙弋身为家中长子,不想增加家庭负担,便开始了自谋生计,经商助学的的生活,他利用课余时间在校园里摆起了书摊。

摆书摊一是为了解决自己的吃饭、上学问题,二是为了能挣钱买到更多的新书。孙弋回忆说,当时自己身无分文,只有几架藏书,也只能以此为本先卖掉自己积累的一些课外书。然而就在摆摊过程中,他发现了一个新“商机”:济南附近一座县城里有几家家庭式小鞭炮厂用旧书做卷筒,他们把旧书当废品论斤作价出售。孙弋骑一辆旧自行车,往返百余里,到这些鞭炮厂挑选旧书。经营这些旧书,大大降低了成本,他的“生意”也日益兴隆,书摊规模逐渐扩大,不但挣足了学费,有时还能给家中有所贴补。虽然交给家中的钱不多,但孙弋从中感受到了创业的快乐。

毕业后,孙弋放弃了分配的工作,毫不犹豫地选择了图书、音像经营行业。他首先租下山东大学附近的一个商店柜台,没废思量便为这个小书店取名叫“爱书人”。孙弋觉得,这个名字定会受到父亲在天之灵的赞许,也包含了自己的人生志愿。

在“爱书人”书店开张之后的数年间,每当读者购书后,孙弋都会在每本书的扉页上端端正正盖上一个印章,印章上的字就是“爱书人”。孙弋说,这样做一来是称赞对方是爱书人,再就是提醒对方永远要当爱书人、读书人。”后来,“爱书人”发展为连锁集团,孙弋不可能再为每位顾客做这件事,但他希望天下人都成为读书人,成为追求文化、知识的人的心愿,一如既往。

坚持“100%正版”经营原则

1997年,“爱书人”进军音像业。当时音像市场混乱无序,盗版现象严重。“爱书人”向社会公开承诺“100%正版”的经营原则,坚持“正版经营、货真价廉”的立业之本,将“维护广大消费者利益”放在经营原则的首位。

孙弋始终坚信一个概念:邪不压正。要想成就一番事业必须走正道,坚持正版经营、抵制盗版,是自己今后的唯一经营之路。“爱书人”先后组织了“齐鲁书香万里行”、“反盗版维权”、“爱书人慈善影展”、泉城首届慈善演唱会”、山东省首届音像制品博览会”等一系列社会公益活动。2003年,孙弋当选山东省人大代表后,他在山东省人代会上提出了关于打击盗版音像、保护知识产权、实施优惠政策扶持文化产业、修改《山东省文化市场管理条例》等多件颇有影响力的议案,受到了政府和各级文化主管部门的重视,并采取了一系列有力措施加大了文化市场的管理力度,使文化产业的法制化进程不断推进。据统计,至2005年,山东音像市场正版占有率名列全国三甲。

在近20年对文化产业的不懈追求中,包括“爱书人”在内的正版经营者都有一种感受——累。孙弋告诉记者,我本是一个书生气比较重的人,做图书、音像20年,赚钱非常辛苦,做得非常累,有时也会陷入苦恼和忧虑之中。”

其实,孙弋有很多退出该行业或者采取多元化经营的机会。他重诚信、守信用,在多年经营中创出了自己的品牌,树立了良好的企业形象,得

孙弋从摆书摊起家,在盗版和传统文化机构的夹缝中,艰难地生存和发展。今天,孙弋建起了全国最大的音像连锁网络,并且准备发动一场音像业消费模式的变革。作为文化行业的经营管理者,能为社会大众送去更多的知识和健康的文化,孙弋的心中充满了温暖和快乐。

孙弋,山东爱书人集团董事长,身高1米85,剑眉星目,英气勃勃。在他帅气的外表下,蕴含着对文化事业难以割舍的情结和造福社会大众的心灵乐园,这使他在图书、音像业这块贫瘠又富足的土壤上坚守了近20年,为之付出了最美好的青春时代,也使他的人生更有意义。

孙弋认为,这一切也许是“命中注定”。

◎本报记者 郑义



个人简介

孙弋

孙弋,1969年生于山东济南。1991年7月毕业于山东大学经济系;1993年4月创立了济南爱书人音像图书有限公司,任总经理。2000年5月创办山东爱书人音像图书有限公司,任总裁。2001年5月正式组建山东爱书人集团公司,任董事长;孙弋目前为山东省人大常委会委员,同时当选为中国音像协会副会长和山东省音像协会副会长兼秘书长。

到业内外广泛的认可,也给他带来了更多的选择机会。但他从事文化事业的追求一直没放弃,我的朋友经常劝我,同他们一道做房地产、餐饮业等等,钱来得更快。这对我都有过很大的诱惑,但我没有真正动过心。做文化产业发自我的内心,已经成了我事业的根,我放不下,我喜欢。”孙弋始终认为,他做的事情有着更重要的意义:“人们生活的目标就是为了更幸福一些,而一个人幸福与否不在于他拥有多少财富,而在于他具备什么样的价值观、人生观。读好书,能帮助人树立正确、健康的人生观。社会是不是繁荣,整个人类社会是不是和谐,起决定作用的是文化。尤其是在社会转型时期,人们的价值观发生着重大调整、变化,人们精神家园的建设更为重要,能让更多的人送去更多的知识、健康的文化,就有了更大的社会和人生意义……”

建设中国音像第一连锁网络

随着经营规模的壮大,传统的资源配置方式成为制约“爱书人”发展的又一个桎梏。在“爱书人”发展过程中,不仅受到盗版的影响,传统的文化资源配置方式也为“爱书人”进入主渠道设置

人”的社会责任。”

“爱书人”的企业文化里充满了朴素的道理。孙弋说,做人的标准,心安即可。他强调,不能有任何伤害有恩于己的人,要力争让有恩于己的人得到好报。这是很简单的道理,谁帮了你,谁有好报,帮助你的人就会越来越多。否则,谁帮你谁倒霉,帮你的人就会越来越少,你最后就会成为孤家寡人,企业也走进了死胡同。所以,对人、对家、对社会,要有感恩的心。

孙弋说,我个人的目标有两点:第一就是多创造一些财富,让自己的家人过上好日子。第二,尽可能地多为民族多为社会做些事情。我在家里是长孙长子,让我的老人、家人过上好日子是我的责任。这个目标早已实现了,很自然的就是为咱们中华民族、为社会多尽一点自己的力量。要实现这一目标,就要把“爱书人”建设成国内最大、最具有生命力的文化产业公司。”

新产品酝酿音像消费模式革命

据孙弋介绍,“爱书人”已正在酝酿改变音像业消费模式的重大创新。

“爱书人”立足于市场和顾客,两年前就已着手对产品市场进行未来前景的分析与研究,认为音像产品的家庭普及率仍然很高,顾客的需求仍在不断地扩大,而且在广大的农村市场,音像产品还相对空白、有待开拓,重重商机在迫使使其寻求企业新的战略发展突破点,寻找一种新的媒体音像服务。

孙弋向记者展示了一个名为“硬盘播放器”的新技术产品,这是“爱书人”自主研发的新产品。孙弋充满信心地表示,把这个新技术产品和我们连锁网络相结合,将会改变音像制品的传统消费模式,“爱书人”的音像业也将因此焕发出强大的新活力。在不久的将来,“爱书人”将在全国范围内大规模全面推出,那将引起一场新的革命。”据了解,硬盘播放器有着诸多创造性特点,一是可以根据客户要求,置入巨量音像资料。二是直接和电视、电脑相连接,通过遥控器点击菜单,操作简便。三是其内容可根据顾客要求随时删、增更换。四是与以前的分件购买相比,用户成本大幅降低。同时,对公司来说,原来非常昂贵的物流、运输、仓储费用也将大大降低,在降低了这些费用之后,最终受益的将是消费者。

据记者了解,该项产品技术壁垒并非高不可攀,但要进行成功的市场推广,必须具有强大的销售渠道和服务平台,二者相结合才能形成广泛的市场效应。而“爱书人”拥有1500多家连锁网络,积累了丰富的渠道与服务资源,具有明显的规模优势,从而为该项新产品的推广提供了传播基础。

“爱书人”企业的新技术除了给家庭影视娱乐带来一场重要变革外,将针对现在农村家庭中有线电视覆盖少、网络冲击小、盗版音像层次低、各种音像产品普及率低的特点,利用这种新的技术模式研发适合于农村市场的特别版媒体音像服务产品。这种产品价格低、内容丰富、并在建设社会主义新农村、文化下乡等形势与机会下契合,开拓出新的农村市场。此技术也已在山东进行试点,不久也将会大规模的进行推广,以此加快推动农村文化发展的步伐。“爱书人”该项新产品已运用到农村基层党员培训领域,内容扩展到农业科技、农村卫生、权利保护等专题领域,势必受到广大农民的欢迎。对此,山东省委、省政府有关领导已分别作出相关批示,给予充分肯定。

在产品创新的同时,引入风险投资和战略合作伙伴,走上资本市场,实施产业经济与资本运营的相结合,是“爱书人”未来战略性安排。孙弋称,“爱书人”的品牌、渠道优势,与产品创新能力的结合,将使“爱书人”连锁网络焕发出更强大的生命力。我们的发展战略正在进行调整,其主要标志之一是由原来的单一资本向多元资本结构发展,吸收风险投资和战略伙伴,在社会范围内配置资源,加快企业发展,共享创新成果。”

先学当董秘,再当董事长

作为文化事业的经营管理者,孙弋一直保持着坚持读书、不懈学习的习惯。谈及读书和学习,孙弋别有一番心得。

度过繁忙的白天,孙弋每天晚上都要坚持看书学习。他早期侧重于文史,一本《三国演义》曾读过40多遍,能清清楚楚地从头讲到尾。他把《三国演义》中的很多做人、治理的道理应用到商业运作中。他在创业初期认为,结合实践,一本三国足以治理一个企业。

随着公司规模的扩大,孙弋遇到了困惑。1998年,公司发展到了100多人了,我开始离不开公司了,一走公司就乱,不敢离开公司一步,很多环节只要我不插手它就解决不了。那时候我在公司更像一个救火队员,每天都在救火,搞得我很苦恼。”

有一个偶然的机会,孙弋见到了A管理模式一书,他如饥似渴,一口气读了十个小时。他发现,公司所发生的问题,不怪任何一个人,问题没出在别人身上,都出在我的身上,出在明显的管理缺陷上。我明白了这个道理,为什么一个企业家工作总是非常忙,重要原因之一是因为不学习造成的,很多人以工作忙为借口而不学习,后来发现工作忙就是因为缺少学习、不懂专业造成的。”

孙弋认为,除了政治、哲学、历史等知识以外,一个企业家要学习的新知识太多了,尤其是在经济制度和方式转型期,要懂金融财务、人力资源、战略营销、信息化管理等方面,除了在实践中探索之外,理论认识必须有一定基础。我正在学习资本专业。我原来只懂得商品经营,不懂得资本运作。原来董事长、总裁一肩挑,刚放下总裁职务的时候很苦恼,不知道自己该干什么。没事找事干,就和总裁撞车了。总裁向我提意见说,你交代给我的事你又插一手。后来我发现,董事长有董事长的专业和角色定位,董事长首先要学会两样东西,一要懂得运作资本,懂得实业与资本的有机融合,再一个就是能够运用制度建设管控公司。对这两个方面,我正在努力学习,这不,我刚刚学完长江商学院EMBA的研究生课程。”他还自谦地对记者说:“上周我又参加了一个董事会秘书培训班,我发现,我得先学会做董事会秘书,才能做好董事长。”

孙弋强调说,我们在创造物质财富的时候,不要荒芜了精神家园。

