



# 广州书会致辞

初冬的季节里，我们来到羊城，这里风景宜人，气候温暖；今天与众多朋友相聚，更使我们身心愉悦，深感温暖。感谢大家的光临，这是对我们工作的大力支持，这是我们相互理解、情深意厚的见证！

能有幸和大家交流，非常高兴，我想和大家谈三点：世纪金榜之路，世纪金榜为人，世纪金榜展望。

## 一、世纪金榜之路

几年来，世纪金榜走过的路是艰难曲折的，创立品牌的艰难，在这里不再赘述，否则就成了忆苦思甜了。前两天与省出版局一位领导聊天，他说你用最浓缩的语言总结一下成功的原因，我说成功算不上，做事的原则有一些，浓缩地说就是：坚定不移。坚定不移在创业之初和遭遇考验时特别重要。首先，创业之初最易浅尝辄止。举个另类的例子吧。我们公司附近有一条小吃街，前段时间刚开了一家早点铺，我觉得味道不错，便去了几次。因为初立门户，位置又偏里一些，所以总体上人不算多。偶尔问老板，生意怎样，老板无精打采地说：“凑合吧。”我看那样子不好，便劝：“刚开张，就是这样，坚持下去会好的。”结果过几天再去，关门了，深为惋惜。这家早点铺的饭菜比别家强，但是人们去一个地方有惯性，新开业有被人了解的过程，况且经营已经开始有回头客——我。几天没挣钱就动摇，结果赔了房租，扔了前景。记得联想CEO杨元庆说：“联想已渡过毛躁浮躁期，凡在一两年内见效益的事业不做。”事业大小不论，意志的不同是显而易见的。再谈事业中途遇到考验时。人人都知道健康重要，却只有在患病时显其珍贵；人人都知道应讲诚信，却只有在利害相争时看出分晓；人人都想做事坚定不移，却只有挫折灾难临头时才知难于把握。1999年我们出道，损失惨重，而行进途中的困惑和磨难也层出不穷，也正由于战胜了它们才有了今天一点名气。我们不敢妄说已经成功，不敢妄说已经辉煌，因为我们知道我们的事业需要“永远战战兢兢，永远如履薄冰”。总结很多人或很多企业的情况，可以这样说：“失败者多，成功者少；成小功者多，成大功者少；取得短暂成功者多，长期持续成功者少。”为什么会这样？经不起考验！这样看来这个考验又不仅仅是刚才说的挫折。有人可能在失败面前愈挫愈勇、斗志昂扬，但偶有小胜却被几下掌声、几束鲜花弄晕了头。我们时常提醒自己，要胸怀大志，不要小富即安。刚才的“战战兢兢、如履薄冰”是海尔CEO张瑞敏说的，我还知道微软的CEO比尔·盖茨常对他的职工说“如果我们不好好干，再过十八个月我们就要破产了”。一个偌大的企业如果骄傲也仅能维持一年半的惯性，更何况我们！经过几年的拼打，我们可以说有一只脚已踏入成功的大门，我们已离成功很近很近，我们会追求每一个更大的成功，追求长远持续的成功，坚定不移！

## 二、世纪金榜为人

世纪金榜人谦虚平和、永不牛气。也有不少朋友在捧我们：现在你们在教辅市场可以排名第几了，我不大喜欢这个。从起步时我们就重苦心研发产品而不善炒作自我，这样一步一个脚印走到今天，现在也没必要去炒作。我们只想踏踏实实地做事，每天都比自己的昨天做得更好一点。在对事业追求上，我们永远要高歌猛进，在行为准则上永远要低调做人。这是我对朋友们的承诺，也是对职工们的要求。如果哪一位职工有一些苗头，有一点翘尾巴，要收敛，要改造，否则会被淘汰，欢迎大家监督他们。与朋友们合作我们愿意为对方着想，产生矛盾我们可以退让，有了纷争我们可以牺牲。前面张经理讲了一些我们做的事情，如广告支持、宣传配合、礼品馈赠、分片管理、定期回访、传真通知等，合作中我们尽量把工作做在前面，尽量让大家少费力，只要我们能做的，我们尽量想办法做好。但是从另一角度来说，合作不是单方面的，不是一厢情愿。退让是为了合作中的以诚待人，却不是一味妥协，否则时间长了会心理失衡。曾经有一个业务员在打电话时说我们的小姑娘是混账，而我们的工作人员出于对客户的尊敬，竟然承认说是混账。我听了非常生气，我亲自出面找那业务员：“你可以不做业务，但你必须道歉！”我又批评工作人员：“我们可以退让，但我们并不懦弱；我们可以谦虚，但我们不能低下。”利益发生冲突，有时候我们也去争，其实也不一定是为争多少利益，而是通过争让对方明白一些原则。凡是一次性的合作行为我们不去跟他争，正因为想把对方当成长久合作对象，有时才去争个道理。因为只有关系融洽、互相体谅才能形成良性合作态势，才能共存共赢。那种单边主义的极端，无论在你在我哪一方，都最终对合作不利。

与我们合作比较固定的上游单位有十一家，有四个是跟着发展起来的。有人常说，现在想与你们做业务的那么多，何必保留这些机器差的单位，我们觉得不能忘本，我们可以帮他们发展。去年我们投资70万，今年我们投了80万，帮他们买设备。与下游书商间的合作，有的已是多年，不但互相理解、配合默契，而且情意深厚，简直亲如兄弟、情如姐妹，在资金使用等方面互相支持那根本不在话下。

当然也有的还处在磨合期，存在不少问题，我们盼望着大家都能融洽共处。人活于世，非只为钱，从做生意到做事业到做人到做朋友，难道不是人生的至高境界吗？良好的合作应是能相互促进和提高的，比如说合作中有一个程序是每月对账，有的朋友再三催促也不配合。其实，按时对账能使财务运行更规范化，相信这对您的企业也是有利的，坚持做下去，让双方都从中受益，何乐而不为？还有同一市场两家互相拆台的问题。我们是努力培育成熟市场，凡成熟最终做独家，因为合作中我们要考虑对方利益的最大化。暂时还不成熟的便并存，并存关系怎么处？要搞联合、搞协作。视“同行是冤家”，便很容易“急火攻心”。不顾盈亏，搞单纯的廉价销售，大打价格战，在杀人的同时也搞自杀，“杀敌一千，自伤八百”。正所谓：合则双赢，拆则俱伤。我们总是与人为善，同行朋友我们总是尊重和配合他们，甚至以其为师，从中受益不少。现在能有这点成绩，也是学来的。

## 三、世纪金榜展望

今年教辅市场竞争异常激烈，一个突出的现象是原先做盗版的有不少转型做书，这本来是好事，可喜可贺，但他们仍旧走销盗版之路，高定价，低折扣，不按正常规则出牌，对市场冲击很大，很多终端消费者订购不少。消费者订书往往是在短时间内完成的，而内在的东西却不是短时间内能鉴定的，拿书来乍一看，封面和用纸都可以，框架结构又差不多，价格优势却很明显，签了订单。后果却也可怕，错误百出、陈旧不堪，越用越烦，初是牢骚后骂娘。这些人也很精明，没有做品牌的，今年叫什么……风行一时，露出真面目后，明年不知又改叫什么，不断变脸以求不断令人上当。这与我们走的完全是两条路：权威信息的力量、强大的编辑和校对力量决定了图书的高品位、高层次。当然我们也要考虑最大化地降低价格，但绝对无法与上类人求同。我们也相信不会有消费者永远愚昧，没有质量保证的廉价终不能长久。

今年公司的情况是：9月份已完成去年全年产值，原计划销量翻番有难度，但增长60%有把握。明年我们还要增加新品种，如常年畅销书、小学图书。力争把市场蛋糕做大，为共同发展求一个更好的平台。我们只做书不做另行业，我们只做世纪金榜不做另品牌，还请大家多支持。一份经济研究报告说，体制的不健全和市场的多变、市场竞争的混乱无序、销售渠道之梗阻，对顾客需求的漠视、合作关系中的猜疑和不稳定、商业道德的匮乏，是制约企业发展的因素。前面的几项我们不怕，后面的我们更加重视，这也是吾开这次洽谈会的初衷。各位都是有志能人、一方大家，只要我们携起手来精诚一心，是能不断取得突破的。

风雨我们一起走过，辉煌我们共同创造，让我们做永久的朋友，做共同的赢家。

谢谢大家！