



时势造英雄。时代是一个华丽的舞台,如果没有出色的演员,这舞台也就没那么的光彩;而如果没有这个舞台,演员的发挥也就没那么痛快。过去十年,是中国经济发展的黄金十年,我们现在耳熟能详、顶礼膜拜的企业强者,正是在过去这十年裂变和绽放。时代放纵着他们的野心、激情和天才,而他们也果断地抓住了这个时代的厚望。这也正是我们推出此次策划报道《我和这个时代》的初衷。时代与企业、企业家息息相关、惺惺相惜,他们的合力,呈现出的就是一幅崛起中国的浩荡画卷。

侯小强:得内容者得天下

本报记者 陈杰



1999年痞子蔡的《第一次亲密接触》,已经让所有人看到了网络对于文学的巨大魔力。时至今日,网络和文学的关系已经远远超出载体与内容的关系,庞大而又丰富的网络原创文学正如一条大河的源头,流淌出一条带着鲜明网络烙印的文学产业链条。

盛大文学CEO侯小强在短短四年间,见证了网络文学从松散的小作坊发展为成熟的产业链。也是在他的推动下,网络文学实现流水线作业,打通了出版、影视、游戏、动漫等多个环节。

从此,文学作品从想象变成字符,再变成荧幕上明星的演绎,进而演变成想像力绚烂的游戏,甚至变幻为灵感汪洋恣肆的动漫以及成千上万种衍生品……文学内容的“一鱼多吃”变得顺理成章,这俨然引发了一场产业革命,颠覆传统,影响着未来10年、20年后的产业格局。

侯小强在今天回首自己四年前的选择时,或许很庆幸,自己或有意或无意进入网络文学行业选择,能够给自己、给整个网络文学行业带来如此大的变化。回顾自己的十年,侯小强感谢这个时代,庆幸自己的选择。

[新闻链接] 网络文学产业真正的转折点在2008年,标志性的事件是盛大文学的成立。侯小强也在这个节点上成为盛大文学的掌门人,从此开始一年一个阶梯,带领盛大文学打造出一条网络文学的产业链条,让原本只用来消遣的网络小说产生巨大经济价值。他最大的心愿是把网络文学这盘土豆加工成薯条,销售给更多的“消费者”。

初识网络文学的价值

“当时起点中文网品牌还不如现在这么响当当,但我发现身边好几个朋友在上面看书。有一次我在百度搜索看到第一名的文学作品竟然是《小兵传奇》这样的网络文学小说。我当时就很好奇,也很诧异,网络文学能有这么大的魔力和市场吗?”

2008年,在新浪已经工作整整七年的侯小强正处于职业生涯高峰,因为对于新浪博客的大力贡献,这位新浪网副总编辑成为了当时最耀眼的“产业明星”,然而就在所有人都认为他将继续如此“顺风顺水”地发展下去时,这位年轻的副总编辑却将眼光投向一个熟悉又陌生的领域——网络文学。

如果让时间退回2001年,我们或许能够更为清晰地看到网络文学的发展轨迹。当时的侯小强,只是个刚出校门不久的大学生,他热爱宗教、哲学、信奉理想主义和直觉主义。当年8月,他兴致勃勃地加入新浪,成为一名不起眼的网络编辑。就在他入职3个月后,国内著名网络文学网站起点中文网的前身“玄幻文学协会”也在一批热血青年的发起下正式成立,立志创造一个全新的天地。

在侯小强入职新浪大半年后,玄幻文学协会经历了一轮震荡,正式更名为起点中文网,并于2002年5月推出第一版网站,开始试运行;2003年10月,起点中文网正式建立完善的VIP体系,启动VIP计划,尝试收费阅读;2004年9月起点中文网被盛大网络收购;2005年起点中文网签约作品稿酬发放突破100万元;随后,起点中文网不断发展,成为当时最大的网络原创文学网站……

在入职后的几年里,侯小强和网络文学的发展似乎是一条平行线,没有交集。直到2008年前后,已经功成名就的侯小强,第一次开始关注到这个新崛起的行业。

“当时起点中文网品牌还不如现在这么响当当,但我发现身边好几个朋友在上面看书。有一次我在百度搜索看到第一名的文学作品竟然是《小兵传奇》这样的网络文学小说。我当时就很好奇,也很诧异,网络文学能有这么大的魔力和市场吗?”侯小强很疑惑。

实际上,网络文学的确开始显现自己强大的魔力。2006年,网络文学作品《鬼吹灯》人气飙升,年底登陆畅销书排行榜,第二年被引入日本、韩国市场,同年被改编成电影和网络游戏,2008年,作者天下霸唱入选《福布斯2008中国名人榜》,成为网络作家人选该排行榜第一人。

而从2003年起,起点中文网开始阅读收费,标准为0.02元/1000字。看似毫不起眼的2分钱,却能够像滚雪球一样越滚越大。很多此前默默无闻,甚至在现实中与文学挂不上边的人,开始借助网络一夜成名,月入万元不再是神话,百万、千万级收入的网络文学作家比比皆是。

从文字平台跳到文学平台

侯小强至今记得陈天桥关于盛大文学未来的那句话:假定我们的文学就是一个起点,它就能通过各个立交桥走向电影电视剧剧本、走向手机,最终打造一条由网络文学产生的产业链条。

2008年,是网络文学产业的转折点。这一年,早在2004年就收购了起点中文网的陈天桥,开始拓展自己的盛大帝

国。7月,陈天桥加大在网络文学方面的投入,盛大文学顺势而生,旗下的起点中文网、晋江原创网和红袖添香网,在中文网络文学领域都是翘楚,因此盛大文学成立当天,已经占据了在网络文学市场的领先地位。

企业已经建立,缺的是一位能统领大局的掌门人。也就在这个时候,陈天桥第一次向侯小强递来了橄榄枝。侯小强回忆道,2008年的一个下午,陈天桥约他认真真聊了一次,这位盛大的掌门人向侯小强描绘了一幅极为宏大的战略规划远景图。侯小强至今记得陈天桥关于盛大文学未来的那句话:假定我们的文学就是一个起点,它就能通过各个立交桥走向电影电视剧剧本、走向手机,最终打造一条由网络文学产生的产业链条。

这无疑是个很有诱惑力的规划,但在很多人眼里,这个规划等同于天方夜谭。侯小强也开始陷入思考,一边是已经功成名就的新浪,一边是全新的网络文学蓝海,何去何从?

“我有一个梦想,”谈起当时的抉择过程,侯小强缓缓向记者描绘,“希望每个人都应该有一个属于自己的写作平台。博客写作的是非文学,主要是生活、感悟、随想、评论等文学边上的东西。真正让人感动的是文学本身,如果说博客是一个文字平台,那盛大文学就是一个文学平台。文学之美是惊心动魄的,但文学之美却能建立一个城邦、一个国度、一个世界。”

最终,侯小强选择加盟盛大文学,这一决定也引发了不小的震动。2008年7月4日,在侯小强召开新闻发布会宣布加盟盛大文学前一天,新浪网CEO曹国伟和所有高管一起为侯小强送行。当晚,曹国伟单独请侯小强吃饭,再次挽留。刘震云,当年明月甚至在发布会上现场质疑侯小强的选择。

“我是个直觉主义者,权衡利弊,我选择相信我的直觉,相信这个行业有着潜力和前途。”侯小强坚持自己对于网络文学未来的判断。

让网络文学改变国人阅读习惯

“自己在新浪更像是文艺青年,更多是根据自己的兴趣爱好在做事。但到了盛大文学才发现,自己每天需要看各种各样的公司报表和数据,要考虑一个公司上上下下的情况,要为这个企业的发展掌舵,角色已然转换为CEO。”

刚刚入职盛大文学的侯小强,迎来的是一个有利的市场环境。传统阅读的衰落和网络阅读的兴起,正在塑造一个全新的数字阅读市场。CNNIC调查数据显示,2005年中国网民上网的时间是每天至少48分钟,而读报纸的时间则是40分钟,也就是说历史上第一次上网的时间超过了读报纸的时间,这是一个关键的转折点。

侯小强真切感受到自己面临的到底是什么。他向记者自嘲道,自己在新浪更像是文艺青年,更多是根据自己的兴趣爱好在做事。但到了盛大文学才发现,自己每天需要看各种各样的公司报表和数据,要考虑一个公司上上下下的情况,要为这个企业的发展掌舵,角色已然转换为CEO。

此后,侯小强在盛大文学开始尽情发挥,入主盛大文学一个星期左右,他就策划了中国30个省作协主席作品巡展,还策划了韩寒与起点作家在线PK、全球写作大展等一系列活动,让盛大文学声名远扬。这时候的侯小强,对网络文学的认知也越深。

侯小强清楚地记得几个细节,他在新浪的老上司陈彤有一次竟然打电话给他,要他推荐几本好看的网络小说。因为之前陈彤有早上起来读书的习惯,但现在早上起来反而喜欢读读网络文学小说。

在逐步熟悉公司业务之后,侯小强主导下的盛大文学开始一年一个阶梯,稳步扩张。在陈天桥的支持下,侯小强通过资本手段完成一系列网站文学并购,小说阅读网、潇湘书院、榕树下等业内排行靠前的网站也纳入盛大麾下,加上此前已经拥有的起点中文网等,盛大文学锁定网络文学龙头老大地位。

2010年开始,盛大文学无线阅读业务实现突破,和中国移动建立战略合作实现把电子书卖到移动终端去。盛大文学2011年无线业务收入达到1.74亿元,同比大增188.2%。而2009年该收入还只有576.3万元。

2012年,盛大文学云中书城成为业内瞩目的焦点。截至2012年11月20日,云中书城移动端总用户量已超过1400万,被下载电子书种类60余万种。云中书城安卓端在多个主要安卓市场的阅读类软件下载量长期保持榜首,谷歌市场也长期排名前三。iOS方面,云中书城lite版阅读器长期保持在iTunes图书首页畅销榜榜首。

侯小强对于自己这几年的发展还算满意,“比我们的想象还是有点慢,但它毕竟是一个新的体验”。

打造以文学为核心的全产业链

“盛大文学的商业模式核心在于建立了一条生态链。在这个生态环境中,我们吸引更多优秀作者,他们不断创作出优秀作品,我们帮助作者塑造品牌,全方位地传播作品。还可以把作品改编成实体书籍、影视游戏,甚至开发与作品相关的周边产品等。”

对于短短四年来盛大文学的每一次重大转变,侯小强都有着很强的自信。在他眼里,随着互联网发展愈来愈成熟和网络文学产业化加速,盛大文学不能单纯满足于让读者看到更为优秀的网络文学作品。

“盛大文学的商业模式核心在于建立了一条生态链。在这个生态环境中,我们吸引更多优秀作者,他们不断创作出优秀作品,我们帮助作者塑造品牌,全方位地传播作品。传播渠道不仅是互联网阅读或者移动互联网阅读,还可以改编成实体书籍、影视游戏,甚至开发与作品相关的周边产品等。”侯小强如此解释道。

如今,改编自盛大文学旗下网络小说的电视剧《裸婚时代》、《步步惊心》、《我是特种兵》,电影《搜索》等无不热映。盛大文学顺势成立了编剧公司。今年《搜索》的热映,是盛大文学探索版权授权业务的又一次成功案例,也是盛大文学对内容深加工的尝试。这部根据起点中文网网络小说改编的电影,获得不错的票房。“盛大文学以后会进一步探索新的版权经营业务模式,更多参与对内容的深加工,从卖土豆的逐步发展成卖薯条的。”

从2012年开始,侯小强意识到自己和盛大文学都产生了巨大转变。“盛大文学始终是一家UGC公司,我们清楚自己的优势是产生更好的原创内容,并且通过不同渠道分发出去。”

而对于自己的转变,这位年轻的“70后”CEO沉默片刻后缓缓说道:“我有强烈的紧迫感,盛大文学成立四年了,该大学毕业了。怎么产生更好看的小说,怎么让小说更有价值,可能需要整个团队学会否定自己的经验,从头开始。”

[商报提问]

商报:网络文学现在已经是年产值过亿的大产业,但即便到现在,还是有很多人认为网络文学上不了台面,至少从文学的角度来讲,成不了正统。您如何看待网络文学的价值和地位?

侯小强:网络文学,上百万作家,数以百亿字,可以说是藏污纳垢,也可以说是藏龙卧虎。作为个人来讲,我们的理性告诉我们,我们寻找的是有益的、能感动我们东西。所以,我们不要总是挑它不好的方面。莫言说:“网络文学势不可挡,洛阳纸贵,明日黄花。”所以,网络文学,第一不要小看它,第二不要苛刻它,这是对网络文学的正确评价。

我认为,每一代都有属于自己的文学,如唐诗、宋词、元曲、明清小说。上世纪80年代是纯文学。那么,对于“80后”、“90后”甚至未来的“00后”来说,他们这个时代的文学又是什么呢?我认为是汪洋恣肆的、充满幻想的类型小说,所以,我认为网络文学不但有市场,而且还有很大潜力。虽然我不确定未来这个行业到底发展成什么样子,但直觉告诉我,我值得尝试。

商报:盛大文学一直强调要打造全产业链,您认为打造这条产业链最核心的东西是什么?

侯小强:盛大文学就是一家文学产业链公司,核心竞争力是一套机制。可以用我们的云中书城做个解释,从物理的角度上说,它是一个书库;从体制的角度看,云中书城是一套机制,是产生内容,让内容脱颖而出,然后把内容输送存储,包括打赏、月票的运行机制。这套机制不是让我们的作品卖得更好,而是让优秀作品能够更多涌现。所以,盛大文学始终是一家UGC公司,我们最大的优势是让内容更好的产出。至于渠道,我们会通过不同的渠道把内容输出去,不会像过去那样把渠道攥在手里,未来的渠道会更开放。我们今后会不断加强开放,把内容不断输出去,只要掌握机制和作家就可以了。

商报:我看到盛大文学今年的无线业务增长极快,您认为以手机为代表的移动互联网是否会成为未来十年网络文学的又一趋势?

侯小强:移动互联网是机遇也是挑战,它让我们变得焦虑浮躁,让我们的思维思想碎片化。但同时带来了机会,我们必须想办法创造出适合移动互联网的文学。比如中国移动的阅读基地,把一部分网络文学放在手机上,会发现,网络上最火的和移动互联网上不完全重合。

我们看到并主动接受这种变化,根据数据的分析,我们给传统的网络作家以指导,我们要学会迎合移动互联网的趋势。

[记者手记]

让网络文学更具产业价值

就在三年前,记者对于网络文学的态度依旧是质疑与不屑,尽管当时已经开始流行手机阅读和电子纸书,记者仍然认为,所谓网络文学就是一些没有营养价值的流水账和为了多赚点钱而写出来的表面文章。但记者对网络文学态度的转变,发生在自己真正开始接触并读完一部网络小说后。长达千万字的小说想象力是如此的恢弘和绚烂,极为震撼。

对于侯小强的采访让记者第一次对于这个网络文学领域的最大企业有了直接而深入的了解,也对侯小强这位“70后”CEO有了重新的认识。更为重要的是,记者已经清晰地看到,曾经仅是读者手机中用于消遣的网络文学,正在成为一个能够创造财富、成就个人梦想,拉动相关联的影视、动漫、出版、游戏等行业的庞大产业链。中国需要这样的产业,也需要盛大文学这样的企业,还需要侯小强这样的企业家,为文创产业发展提供全新的思路。