

【实体书店“沉浮”之产业】

# 实体书店生存维艰 五成已经消逝

■ 实习记者 罗小清

实体书店的日子不好过。

仅仅7月里,北师大的个体小书店“野草书店”即将关闭的消息一度引发读者购书救店,上海渡口书店新天地分店因房租上涨无法续约而关闭,中国最大广告书店龙之媒也宣布将于今年年底关闭现存的3家门店,转战电商“快书包”。

## 传统出版市场 总体形势不容乐观

全国工商联书业商会的调查显示,过去10年里有近五成实体书店倒闭,而且这一趋势还在加剧。《2012年新闻出版产业分析报告》显示,2012年全国出版物发行单位数量较2011年减少4900余家,其中个体经营户减少4100余家,仅仅去年一年,新华书店及其发行网点就减少了近110家,说明实体书店生存的困难确比较艰难。

实体书店经营困难的原因主要包括:网上书店抢占图书销售份额,以房租为主的成本增加,读者阅读习惯改变等等。房租上涨是每个行业都要面对的压力,不过因为图书的“微利”导致实体书店“更受伤”。而网络书店和电子阅读带来的读者购书方式和阅读习惯的改变,长期来看,将对实体书店造成致命性的打击。

纸质书将在一段时期内长期存在,实体书店也得以长期生存下去。然而,数字化出版的飞速发展将对实体书店构成极大威胁。

目前,纸质书无疑还是我国书籍出版业的主流,电子书短期内很难超越纸质书。《2012年新闻出版产业分析报告》显示,2012年,我国图书出版营业收入近724亿元,电子书的营业收入仅31亿元;图书出版的利润总额115亿元,电子书的利润总额仅2.4亿元。

国民对纸质图书阅读的需求也决定实体书店还将继续存在(如果不是所有人都从网上买书的话)。4月中旬,由中国新闻出版研究院发布的第十次全国国民阅读调查结果显示,国民图书阅读率、传统纸质阅读、国民图书购买量都呈现出积极的上升态势;有超过七成国人更倾向于“拿一本纸质图书阅读”。然而,电子阅读的流行必将影响

【实体书店“沉浮”之研究】

# 房租压力压垮好书店 租金较五年前翻番

■ 实习记者 罗小清

## “倒闭潮”来袭

遭遇困境的民营书店不止学而优一家,7月,上海渡口书店新天地分店因房租上涨无法续约而关闭,内江最大的图书城——新知图书城也关门了。新知集团四川省公司总经理郭红兵介绍,新知图书城关店正式退出内江,因为“经营成本太高了,尤其是房租(占书城经营成本的60%),每年以3%的速度递增。”

据全国人大代表曹凡对实体书店的调查显示,“租金成本已成为书店支出大头,很多书店的日租金超过3元/平方米,有的高档商场中的书店,日租金甚至达到20元/平方米,不少书店交完租金,毛利率只剩下1.5%—3%”。

据不完全统计,2007年以来,全国倒闭关门的民营书店至少有一万多家。巧合的是,民营书店整体性陷入困境的这五年,也恰是中国房价涨势最凶猛的时期。公开数据显示,北京去年的房价均价比2007年翻了一番。据今日阅读书店创始人但捷介绍,无法经受房租成倍上涨的压力,今日阅读在成都最早的一家社区书店紫荆店已经关闭,因为近几年房租涨得很快,紫荆店的房租相比五年前已经翻了一倍。

房租猛涨不断挤压实体书店的利润空间,实体书店一退再退,艰难求生。



实体书店的图书销售。现在,公交车上、地铁里、马路边,越来越多的是拿着手机或平板电脑阅读的人,因为便携性等原因,纸质书正逐渐被电子阅读产品所替代。

这一点可以从最新的产业分析报告中看出端倪。国家新闻出版广电总局近几年的新闻出版产业分析报告显示,传统出版正日益萎缩,数字出版却在突飞猛进地发展。2012年,全国出版物发行实现营业收入2418.7亿元,增长11.8%,但增速同比下降了2个百分点。而另一方面,2012年,数字出版收入在全行业占比首次突破10%,营业收入1935.5亿元,较2011年增长40.5%,增速同比增加10个百分点。利润总额151.95亿元,较2011年增长42%,增幅同比增加23个百分点。

## 实体书店份额 被网上书店抢占

从发行渠道来看,实体书店占比大幅缩水。据理财周报报道,出版行业在几年前,民营渠道占50%、新华书店为30%,网上书店仅为20%。近几年网上书店发展迅猛,基本占到了40%—45%。这个差距还在拉大,北京开卷信息技术有限公司日前发布的《2012年中国图书零售市场报告》中指出,近几年来,我国图书零售市场增长速度表现为逐

渐放缓的趋势,同时,网上书店渠道的增长速度一直比较快,尽管增速比前几年有所回落,但是仍旧远高于地面书店渠道。

渠道分流直接带来实体书店销售额的降低。开卷公司的调查显示,2007年以前,我国传统图书零售业的销售额年增长幅度几乎都在10%以上,但2008年降到不到5%,2012年首次出现负增长。去年,我国实体书店渠道销售额335亿元,比上一年下降了1.05%。

另一方面,以卓越亚马逊、当当网、京东商城为代表的网上书店图书销售市场规模正不断扩大。根据开卷公司对部分网店的监控数据以及综合各方面的因素进行评估,网上书店2010年有40—50亿元的销售,2011年有80—90亿元的销售,2012年有120—130亿元的销售,超过实体书店销售额的一半。当当网去年图书音像营收32.5亿元,较2011年增长44%;京东商城2012年图书业务销售额突破15亿元,环比增长30%。苏宁易购上半年图书销售达到3亿元,相当于苏宁去年图书全年销售总额。

## 实体书店需要“输血”也需要自救

面对外部环境和内在压力的双重挤压,实体书店一方面需要依托政策的

扶持和引导;另一方面急需通过自我转型和产品服务升级,实现自救。

政策方面,政府有关部门已密集出台一系列措施,包括通过设立专项资金、项目资助和用地支持等多种方式扶持实体书店;取消出版物全国连锁经营审批等。日前,相关部门负责人透露,为实体书店减免税负,全民阅读立法等政策法规也正在紧锣密鼓的研究中。

对于政策的扶持政策,多家实体书店表示,更希望政府为实体书店创造一个公平竞争的环境,解决包括价格立法在内的种种有助于改善书店行业生态的基本问题。

政策的扶持或许能解决一部分问题,然而,不能指望它解决实体书店的所有问题,实体书店亟须通过转型实现自我救赎。

一些实体书店正在积极探索新的生存之道,连享受税收优惠政策的新华书店,也在逐步推进实体书店的转型,努力打造复合文化空间。目前,南京新华书店、大众书局、南京外文书店的几家新开店各自走上了卖咖啡、办培训的多元化经营道路。近几年,不少传统书店纷纷开展线上业务。

实体书店需要寻找到与自身相匹配的产品和经营业态,不管向哪种模式发展,只有迎合读者不断变化的阅读需求,实体书店才能真正获得生存发展的空间。

【实体书店“沉浮”之案例】

# 传统商业模式过时 实体书店探索新途

■ 实习记者 罗小清

一批书店倒在了大浪淘沙的沙滩上,一批书店仍在逆势前行。

7月,香港,三联书店开办了最大实体书店——元朗文化生活荟;成都,今日阅读书店第21家分店开业。周庄,猫的天空之城书店(以下简称“猫空书店”)开了第18家分店,据猫空书店市场推广部杨光介绍,近两年猫空书店大约每年增长5家新店,未来还会持续扩张。

眼下,实体书店生存空间已被低价售书的电商们挤压得所剩无几。今日阅读创始人但捷表示,电子商务的冲击之下,传统的单一图书销售模式已经落伍了,实体书店需要探索新的出路。

## 今日阅读: 多元化经营比只卖图书毛利高两成

一家书店,不止卖书,还传递着人文、创意、艺术、生活的精神,这便是它的迷人之处。“实体书店应该更注重读者的互动、体验和娱乐感,这是网络书店无法替代的地方。”但捷说。

今日阅读书店不再依赖原来只销售图书的单一经营模式,而是增加了很多书店以外和文化相关的附属功能,比如咖啡馆、文化创意产品区,还有很多文化活动、文化沙龙等。据但捷介绍,因为图书的利润很低,今日阅读目前在图书、咖啡、创意产品上的销售收入比为5:4:1,相比原来一家店100%靠销售图书盈利的经营模式,毛利率可以提高20%。

但捷表示,“书的利润很低,未来图书销售所占比例可能会还会降低,会有画廊、艺术廊等文化衍生的东西加进来。今日阅读会真正变成一个文化的平台而不只是一家书店。”

## 猫空书店: 用80%的创意产品带动20%的图书销售

猫空书店是一家出售小众书籍的文艺书店,提供阅览,也提供特色饮品和甜点;它又是一家创意杂货店,设计和纸相关的产品,透露着原创气息;它还是一家明信片主题店,在这里可以将祝福寄给未来,此外,猫空还会开展多种主题活动。

猫空一开始的运营理念是给“未来寄一张明信片”和“做最好喝的丝袜奶茶”,这两样都是猫空的核心产品;后来猫空又卖起不同款式的明信片、不同口味的奶茶及甜点,完善了产品的种类;读者在写明信片的时候期望得到与产品密切相关的一整套属性与条件,在猫空买书,产生了雅座的最低消费;读者在购买明信片以及在猫空消费的同时,又会关注猫空内部展示的信息,猫空为那些民间艺人宣传他们的作品、公演、时间,也为各种当地社团、组织提供宣传等,在这种互惠互赢的基础上,不仅为合作社团组织个人提供了宣传,同时也提高了书店的知名度。

杨光表示,实体书店应该找到自己无法替代的特色和盈利点。猫空书店之所以能抵挡网络书店和电子阅读的冲击,逆势增长,得益于混搭的经营模式,目前,猫空书店图书、创意饮品、创意产品的盈利比分别为2:4:4。销售独具特色的原创设计产品,持续举办读书会、新书分享签售等活动带动了图书销售。

## 读易洞: 提供深度文化增值服务,初现商业雏形

读易洞书店定位于“社区书房”和邻里交往的“互动空间”,基于对读书的热爱和对思想交流的热情,打造一个邻里间的文化圈子,让更多人愿意读书、愿意交流、愿意分享是这家书店的目标。

除了每月开展一次的“阅读邻居”活动,读易洞还为个人、会所、企业等提供专业的图书顾问服务,包括高端书房定制、特色图书采购、创意图书销售活动策划等,这些形成了读易洞长期的经营项目。据读易洞店主阮丛介绍,店内的图书销售除去人力成本外几乎是不带来利润的,而从2008年开展图书顾问服务以来,读易洞才探索出一套依靠创新服务带来盈利的商业模式雏形。

无独有偶,杭州的文化地标枫林晚书店也锁定企业做深度服务,从2009年开始做阿里巴巴、万科等企业的文化管家,为企业提供图书馆、文化沙龙、咖啡馆、讲座、培训、“文化客厅”、家庭书房等服务,探索出一套适合自己的盈利模式。

阮丛表示,书店为个人和企业服务的合作项目既得益于经营书店多年的涵养,也来源于书店的文化圈子创造的机缘。“无论是什么形式的,大家对实体书店的好感是抹不掉的,所以大家进了书店产生的一些文化上的好感可能就会产生一些项目上的合作。”阮丛说,“在文化这个平台上还是有许多事可以做的。”

尽管一些实体书店正在积极转型,但实体书店的倒闭风潮还是引发了读者对实体书店命运的担忧。网友nova1984表示,“书店近乎消亡,只是在学校附近还有一些卖教辅书为主的所谓的书店。基本上消费类书籍都在大型商超的文化柜台,专业书籍的话,基本无法从实体店找到了。”网上有评论文章指出,“一座城市没有了实体书店,就像是一个高速运转的机器人,常年奔波于商业利益,没有了内心休憩的文化思想彼岸。”

关于实体书店的未来,读易洞创始人邱小石在他的《业余书店》中写道:“实体书店的生存不是最重要的问题,商业形态多元的可能性,个性的东西自由的尺度,这些远比探讨实体书店的生存更有意义,因为这些,我们生活的社区和生活环境才会变得更加有趣和可亲。”

来补贴图书销售,才能保证不亏本。”

由于租金上涨,今日阅读书店逐渐关闭了十多家小型社区书店,把书店从社区搬进了购物商场。“因为购物商场的房租对书店有优惠,大概只占餐饮的1/3、服装的1/5。这比我们在街边的店面都要便宜很多,在购物商场里面我们反而要生存得好一些。”今日阅读创始人但捷说。

## 好书店 也怕流浪

面对凶猛的租金,有些书店不忍放弃,选择迁徙流浪。

6月,在广州上下九商圈经营了50多年的新华书店传来关门的消息。据广州市新华书店集团有限公司总经理刘景明回应,书店没有倒闭,而是因为租金太高要“挪窝”,新店面由政府出面牵头承租,租金会低一些。

“好书店,不畏流浪。”去年7月,北京单向街书店由于租金高涨不得不第二次搬家,台湾作家舒国治在这家书店的留言本上写下这样几个字。“我们在之前的地方经营三年本来已经刚开始略有盈余,但是一搬迁就要重新装修,适应新环境,书店的经营要过好长一段时间才能缓过来。”单向街书店店长武延平说。

去年10月,被读者视为北京文化地标的万圣书店也因为房租问题经历第四次搬迁。据了解,近两次迁址,万圣书店都得到了两任业主的租金优惠和社会企业家的资金支持。

然而,得不到租金优惠和支持的书店就倒在“流浪”的路上了。

今年1月,三联书店济南分销店关

门,书店原来的经理白峰说,太累了,随着房租不断上涨,书店不断更换位置,每次搬家都使书店元气大伤,经营每况愈下,近两年来几乎是赔钱维持。

## 实体书店呼唤“减房租”

北京的个体社区书店读易洞书店,只有70平方米,已经在北京东五环外的民居里经营了7年。读易洞的店主阮丛表示,“因为房子是自己购买的,没有请员工,这两点是比较节约成本的。如果说房租和人员上面有一些付出的话,我们肯定会增加一些负担,一些情况如果不太理想的话我们会坚持下去。”

大多数中小型实体书店经营的资金链本身较为脆弱,如果高房价仍然持续,就会有一些经受不住冲击的书店完全消失在公众的视野当中。北京朝阳区华贸中心西大望路华贸公寓的一家特色书房,经营3年已经开始盈利。2010年末,3年租约到期,书店因房租翻番而关闭,3年的努力化为泡影。

国家新闻出版广电总局有关负责人日前透露,可能对实体书店减免增值税(占营业额的13%),北京豆瓣书店的负责人卿松对此并没有表示出太多惊喜,他表示,“减税不如减房租,房租占了我们经营成本的80%以上,我们每个月的收入大部分都用来交房租了。我们这个不到60平方米的小书店,每个月房租一万三千五,近几年每月房租都要涨1000元,我们这些小书店快被房租压死了。”