

全国最大民营连锁书店关门引发热议,快报记者展开调查

成本上涨+网络售书冲击 南京民营书店不再“诗意地栖居”

如果你喜欢逛书店,一定听说了全国最大的民营连锁书店——光合作用书房被曝资金链断裂,北京两家门店遭供应商哄抢的消息。光合作用书房并不是首例“悲剧”,在过去4年里,全国已有万家民营书店倒闭。

事实上,南京也有一批独具特色的民营书店,比如先锋书店。曾几何时,很多文艺青年都爱“诗意地栖居”在这里。不过,近日快报记者调查发现,先锋书店苦求文化扶持基金而不得,如今正在转型。湖南路可一书店,近3年来也一直亏本。与传统实体书店遭遇寒冬不同,网络售书却势头凶猛,“苏宁易购”近日高调进军图书行业,还喊出了“0元售书”的口号。

见习记者 金凤
快报记者 胡玉梅 毛丽萍

新闻背景

光合作用书房 被曝资金链断裂

上周五,全国最大的民营连锁书店——光合作用书房被曝资金链断裂,其位于北京大望路和五道口的两家门店,遭供应商哄抢以抵货款。

目前,光合作用书房北京7家直营店和厦门剩余的5家分店已全部关闭。

公开资料显示,光合作用书房是一家总部位于厦门的书店连锁企业,主要经营图书、咖啡、音乐等。公司在2008年进入顶峰,在北京共有15家分店,全国则有30家,跃升为中国民营书店第一品牌。

企业创始人孙池表示,近三四年,书店的房租、水电等成本急剧上涨,光合作用的销售却连续4年下滑,今年更是下滑了40%。这让光合作用的资金问题突出,拖欠了不少供应商的款项。

全国范围4年之内 万家民营书店倒闭

统计显示,2007年以来我国倒闭关门的民营书店达一万余家。

●去年1月20日,曾被誉为国内规模最大的民营书店第三极书局宣告停业。第三极书局维持了3年半,留下了7800万元的债务。

●今年6月2日,已有近20年历史的著名学术书店风人松停业,该书店曾靠“人,诗意,栖居”的口号成为北京最著名人文书店之一。

●今年7月,国内最大独立书店之一的季风书店关了4家门店。

●今年9月,三联书店宣告退出广州。

声音

很多网友在实体书店倒了过后,在那儿发出一声叹息:真不该倒啊。但是一转眼,大部分又去网上买书去了。

我想,很多暴发户在装修自己房子的时候,都会买一些假书放在书架上。我们很多城市的市长,为什么不想着在装修城市的时候,把城市的文化地标都装修好呢?难道我们的市长连暴发户都不如?我当然不愿意相信。——白岩松



先锋书店里,买书的顾客并不多 快报记者 施向辉 摄

记者探访

先锋书店: 申请扶持基金,每年都失望

创立于1996年,被选为2009年度中国最美书店的先锋书店,是南京的文化地标。这个名声在外的金字招牌,其实也苦不堪言。

几年前,书店老板钱晓华曾把连锁店扩张到东方商城负一楼和夫子庙,但因人气不足而关门。现在的先锋书店,总店依然设在五台山,只是人气并不是很旺。一位业内人士透露,钱晓华曾申请文化扶持基金,但没有成功,这得到了他本人的证实:“我每年都报,但年年都很失望。”钱晓华说,如果能够申请到文化扶

持基金,那笔几十万元的费用,会让先锋书店干出一番大事业。

失落的钱晓华只好另寻他路,现在的先锋书店,开辟了自己的文化创意产业链,利润占书店总盈利的30%,使书店完成了真正意义上的转型。“没有哪家书店有自己的创意团队,我先锋书店有。没有哪家书店有4000多种创意产品,我先锋书店有。没有哪家书店有创意馆,但我先锋书店有。”谈到这些,钱晓华有些激动。“你放心,我不会倒下的。先锋书店圣诞节前还要新开两家店面。”

湖南路可一书店: 顾客稀稀拉拉,3年没赚钱

可一书店是湖南路上的一道风景线。但店里人气并不旺。总经理钱晓征坦言,“可一书店没有赶上好光景,2005年之前书店是赚钱的,但因为附近地铁建设而关门。”

钱晓征说,书店在2008年重启开张,但一直亏损。她给记者算了一笔账,店面租金一个月4万多元,8个员工管吃管住,一个月要1.6万元,水电一年则需要两万元……开书店和开饭馆一样,营业税、增值税一样不能少。以25元一本书来算,一天要卖到400本书才能保本。“这也就是说,最起码要200多人来买

书,但我们人文社科类书店,顾客稀稀拉拉的。”

“卖书可以养精神,但靠这个养家糊口是不行的。”钱晓征说,如今人们会先在实体书店看书挑书,再去网上书店买。这样一来,自付店租的实体书店,实际上成了网上书店的“免费展厅”。“社科类书籍从出版社进货已经是6折以上,当当、卓越网站,可能5折就能进到货。”

钱晓征认为,网络书店进货成本低,提款及时,退货低,没有实体店这么大的固定成本支出。“我除了卖书还卖画,就用画廊的钱来贴补卖书的亏空。”

中山东路小店和长三角市场: 成本政策都在变,实在很痛苦

南京中山东路曾被人称为“书店路”,很多民营小书店靠卖教辅教材生存。“每天晚上关门时,就想着明天能不能再开张。”一个小书店的老板无奈地说。

南京市文广新局文化市场管理处一位负责人介绍,不包括超市、报刊亭类,南京一共有800多家实体书店,现在有一半左右的书店都和教辅沾边。“寒暑假两季,是教辅类书籍的旺季。”这位负责人坦言,国家新闻出版总署可能对教辅类书籍出台政策,“明年春天,南京教辅书店难免会洗牌。”

南京军人俱乐部里的长三角出版物市场,聚集了多家中游批发图书实体销售。南京九歌图书有限责任公司总经理黄庆援在图书行业摸爬滚打了42年,“从2008年电子商务兴起后,感受到出版商要有16道程序,原先退货只需要2人,现在要增加到4人。”

“现在人力、纸张、水电价格和印刷等出版成本增加,我们以前的退货率是15%至20%,现在已经增加到40%。图书从分销到书店要走12道程序,而从书店退到出版商要有16道程序,原先退货只需要2人,现在要增加到4人。”

两种未来

民营书店遭遇困境,引起了央视的关注。前天,央视《新闻1+1》播出了《拿什么拯救你,我的书店!》。节目开场,白岩松就拿出了当天出版的《新京报》,两个紧挨在一起的版面,一个头条标题“网站售书再开价格大战”,另一个则是“若是附属品,民营书店倒掉不奇怪”。

这或许是个巧合,但也巧妙地说出了传统实体书店的两种结局。



视频截图

1.被网络销售取代 苏宁易购卖书,新华书店都慌了

民营书店之所以举步维艰,一个重要的原因,就是网络书店的优势太过突出。

被改变的看书模式

2010年底,当当网与京东商城展开价格战,折扣达5折甚至3折。

数据显示,2005年至今,全国国有书店网点减少1944处,民营图书零售网点减少3861处。同时,电子书没有纸质书本的重量,且随时随地可以阅读,迅速在年轻人中流行开来。

“各种多媒体设备的发展,渐渐改变了人们传统的看书模式。”钱晓征说,民营书店进退维谷,“教辅、畅销书、养生书是最赚钱的,但读者被新华书店抢走了,年轻读书人又被网络抢走。”

一来就玩“0元售书”

电器行业老大苏宁,也涉足图书业了。10月31日,苏宁易购的图书频道正式上线,一次性上线图书达60万册,网上图书的销售规模将仅次于当当网。刚一上线,苏宁易购便以“全场图书1.5折”,“0元售书,买多少送多少”,“大放送图书券免费的1-

Pad2”等促销手段。

曾有业内人士表示,民营书店的倒闭潮很大程度上源于竞争的不公平,国有书店不必承担高额房租,能享受增值税先征后返的优惠,还有早涝保收的中小学教材的发行利润。

然而,网络销售的威力,让新华书店也感受到了凉意。新华书店相关负责人介绍说,往年江苏新华书店集团的图书销售额年均增长为6%至8%,但去年的销售额只是“微微有所增长”。

为了应对,南京各家实体书店都开起了网络售书平台,但收效甚微。大众书局图书文化有限公司副总经理金立透露,他们的网络售书每本都打八折还包邮,可网络营销只占3%的营业额。新华书店的网络书店以畅销书为主,虽然年均销售额有“大几百万”,但与实体店年均几百亿的销售相比,真是微不足道。

观点

南京各大书店的老板,都说自己不会倒下,即便要倒也要坚持到最后。不过,或许最终都会被网络销售给取代。

——业内人士

2.像电影院一样归来 大众书局要升级为第三代书城

就在一片悲观时,近期却传来了台湾诚品书店进军大陆市场,将在苏州开设大陆第一家门市店,预计2014年就可以开业的消息。

台湾诚品书店要来

台湾东森电视台主播卢秀芳表示,在台湾,诚品代表一种优雅、流行、聪明的气氛,所以从3岁到80岁的人都会来逛一逛。

白岩松也表示,他在台北时,好几次在夜里12点之后去诚品书店,那时人依旧非常多,诚品书店已经成为台北甚至台湾很多城市的地标。

据了解,南京很多书店的老板也在找出路。“房屋租金和人力成本让实体店有点不堪重负,仅这两项就占了一半成本。”大众书局图书文化有限公司副总经理金立说,大众书局这些年已经实现了第一代书城到第二代书城的转变。

在金立看来,第一代书城就是纯粹卖书,第二代书城还销售电子数码产品等延伸品。如今,金立等人正在酝酿打造第三代

书城,要增设无线上网、免费复印、包装、茶水和充电等服务并增加会员专区,还会引入移动互联网终端,顾客在智能手机和平板电脑上搜索,就可以发现喜欢的书在书店的哪个位置。

关键看如何升级

“我们给电子商务的进价每本书的折扣是5.5折,实体书店是6折。”中国少年儿童新闻出版总社社长李学谦坦言,出版社在给网络销售平台和实体书店进价的时候确实“偏心”,但没办法,因为网络销售流通环节少,退货低、提款及时。

李学谦认为,实体书店并不会全部垮,而且会像影院一样归来。“前些年影院冷冷清清的,但现在在排队。关键看书店如何实现升级。”

观点

我觉得免税是需要的,13%的增值税比较高,新华书店好像各地大部分都是退税的。我觉得免税非常公平,也易于实施。——图书出版人路金波