

# 外文书店倒了 诚品来了

网络时代,实体书店举步维艰之际  
台湾书店大鳄强势登陆苏州



苏州外文书店已经关了1个多月



台湾诚品书店即将在苏州开业 CFP供图

**手攥**着一张书单,眼盯着拉上卷帘门的苏州外文书店,注意到书店门口一张因经营调整外文书店搬迁的告示,李璐的心情和阴沉沉的天气一样糟糕,“值得去的书店,又少了一家!”今年27岁的李璐是土生土长的苏州孩子,初中的时候她爸爸就喜欢带着她在苏州南门一带淘书。以文庙和苏州高中为中心,这里聚集着外文书店、蓝色书店、雨果书店等一些很有特色的书店。附近的文化市场也颇为热闹。可不过十年的光景,文化市场搬去了道前街,蓝色书店迁去了民治路,雨果书店的橱窗上张贴出了“招租”的告示,就连背后有新华书店撑腰的外文书店,也不声不响地关了门……

在人口规模过千万、人文底蕴深厚,被誉为书香城市的苏州,开一个有品位的实体书店真的就这么难?既然实体书店经营这么不景气,为何一直以“卖文化”著称的台湾诚品书店还要将大陆的首个门店放在苏州呢?“诚品”这只书店大鳄来了,对苏州规模有限的本土实体书店,特别是本来就生存艰难的民营实体书店来说,是好消息还是坏消息?针对这一系列问题,现代快报记者们在苏州对该城实体书店的生存状况进行了调查。



苏州最文艺的雨果书店正在招租中  
本版摄影 现代快报记者 陈超(除署名外)

□现代快报记者  
陈超 王玲玲 孙佳桦 苏州报道

## 外文书店 将变身大药房

“关门了,要买书去观前街新华书店,精品书都搬过去了。”近日,快报记者来到位于苏州人民路上的外文书店,卷帘门虚掩着,一名工作人员闲坐着向记者摆手。店内,所有的书已被搬走,仅留下七零八落、落满灰尘的书柜。该工作人员告诉记者,外文书店连年亏损,已经关了1个多月了。据其透露,等过两天书柜全部搬走之后,店面就要重新装修,租给别人开一家大药房。“开书店一年累死累活顶多赚个30多万元,可光是人员工资这一块起码就要40万元,亏本生意哪能做得长久?还不如出租,光租金也有几十万元呢。”

谈话间,一名学生模样的读者前来买英文原版书,和李璐一样,他也无法理解外文书店会关门,“这不是国营书店吗?怎么会倒闭?”该读者告诉记者,自己姓陈,在苏州中学念高二,考虑到自己有可能要出国留学,就想多买些原版书来看。“原想着在这里买比网购靠谱,看来还得回家‘淘宝’!”小陈吃了闭门羹,失望地离开了。

“按道理讲不应该休息的。”许先生说,更改营业时间也是这两年的事,“没人来呀!以前营业时间是从上午10点到晚上10点,放在现在根本没那个必要。”

算起来,雨果书店已经勉强撑了4年。“房子是老板自己的,不要交房租,这是书店的一个优势。”可即便如此,书店依然承担了很大的负担,这4年还是连年亏损,每年至少亏10万元。“多年来,我们经营的书籍品种局限于人文科学和文化教育类,以及少量管理、少儿类图书。一般光顾书店的是学生、老师和社会上真正爱看书的文化人。”这里藏书上万册,内容,样式上没有太多重复,徐先生说,与那些航母级的大型书店相比,这儿更像是一个温馨的图书馆。

书店毕竟是要卖书的。“2005年前后,文化市场搬至道前街,那里几乎成了图书批发市场,同样的书可以打8折,大家便都跑了过去。我们因此流失了一部分读者。而网络

消息仍唏嘘不已的时候,雨果书店也传出了要整店出租的消息。2003年创办的雨果书店,从名字上看就足够拽,读者今天下单明天就能拿到书,满99元还能送书。读者转向更实惠的网购是很自然的事。”许先生介绍道,为改变书店经营困境,雨果书店也推出了读书会会员制。每年付费少许,读者便可在雨果书店挑选喜爱的书籍,带回阅读,这多少减轻了读者购书的经济负担。

许先生说雨果书店曾尝试转型,把书店与咖啡吧结合起来。他们在二楼开设咖啡吧,供应简餐,同时举办一些学术活动或小型商务会议。每周,雨果书店还举办多种沙龙,可好景不长,二楼咖啡吧目前已经彻底关闭。

中午12点半,雨果书店终于开门了。来的是位姓许的老先生,他是店里的财务,回忆起在书店里的时光,她不由地感叹:“那里有我不少回忆,青春、故事、书香……”她告诉记者,苏州的几家特色书店都做英语沙龙活动。“雨果书店学生多,其他书店职场人士多,我喜欢‘雨果’。”

## 45家民营书店 靠网购跑量

1998年,苏州出现了“文化市场”,就像一家大超市可以挤一大批小杂货店一样,其对当时一批“单枪作战”的民营书店,形成了巨大的冲击。2004年,文化市场由南门搬迁至司前街117号,面积也由原来的3000平方米扩展到6000平方米,一时风头无二。

然而昨天下午,苏州文化市场有限公司办公室负责人嵇桂治却向记者倒起了苦水:“我们的利润只够发工资了,更不用提下面各家民营书店了。”嵇桂治粗粗算了一笔账,2004年的时候,一个摊位的年租金平均三四万元,今年至少要六七万元,又比去年涨了20%~30%。最近收今年租金时,已有四家书店提出要关门,“我们本身也是租了上家的房子来做的,今年租金涨了50%~60%,所以不得不提高下面书店的租金。”嵇桂治称,文化市场现有45家民营书店,经营社科文艺类书籍和教辅书的几乎对半。2000年的时候,生意最为红火,但从去年开始,大家日子就越发难过起来,尤其是精英社科文艺类书籍的店,几乎都在亏本。当年红火的时候,可称得上“一铺难求”,如今已空了不少摊位。苏州整个图书市场一直在走下坡路。

书店毕竟是要卖书的。“2005年前后,文化市场搬至道前街,那里几乎成了图书批发市场,同样的书可以打8折,大家便都跑了过去。我们因此流失了一部分读者。而网络

只能改做仓库,以此收回一点成本。

弘文书店经营各类社科文艺类书籍,从文化市场开张那年便已入驻,至今已有15年的历史。店面虽不算大,却有9万多册、7000多种书籍在售,是不少苏州读书人心中的一方“重镇”。记者走进该店时,店主费弘文正一边结账,一边兼任自家网店的客服。“我们是天上,地下拼命撒网,销售,销售,还是销售啊!”费弘文估算了一下,撇去铺货的成本,一年的店面和仓库租金就要20万元,人工工资至少10万元。本着对文学爱好者,在民营书店不断萎缩的当下,他依然在想方设法让书店生存下来。

费弘文估算了下,撇去铺货的成本,一年的店面和仓库租金就要20万元,人工工资至少10万元。本着对文学爱好者,在民营书店不断萎缩的当下,他依然在想方设法让书店生存下来。

“面对这样的情况,上海、浙江等地政府也出台了一些政策保护中小书店。但政府扶持书店起到的作用微乎其微,人们的阅读习惯是由社会环境决定的。”陈兴昌认为,在信息渠道多样化的今天,虽然图书销售量的降低并不意味着人们的文化需求在变少,不过考虑到国内实体书现行的定价标准由印刷成本、纸张成本决定的,一般图书的定价远不及它应有的价值,所以来实体书的道路肯定会越来越不好走。



诚品来了,对苏州本土的实体书店,特别是规模较小的民营书店来说,是冲击也是机遇 IC供图

书业专家三石:  
实体书店不会消亡  
定位会越来越细

实体书店关门、转租、转向经营,不仅出现在苏州,实体书店在网络书店冲击下生存艰难,全国范围内都存在。昨天下午,快报记者就此咨询了国内知名出版业专家三石。三石表示,这几年实体书店萎缩是普遍现象,苏州外文书店、一些民营书店或关门或收缩,并不是苏州的文化底蕴淡了,而是整个书业大环境造成的。

“有一点很明确,光靠卖书是经营不下去的。”三石表示,中国整个图书销售结构非常脆弱,尤其是新华书店,到目前为止还是以教材教辅书销售为主要利润来源。近两年来,当当、卓越、京东等图书网站迅速崛起,不仅价格压得比实体书店低,种类也非常齐全,对国营书店和主打社科文艺类书籍的民营书店,都形成了巨大压力。“即使有些书店勉强挡住了网络的冲击,也可能被连年上涨的租金拖垮。”

三石说,从统计数据来看,国内整体的大众阅读率呈逐年上升趋势,苏州的人均阅读率更是在全国名列前茅,所以不能说人们不读书了,而是阅读方式变了。“90后应该是阅读的主力军,但这代人更倾向于从各种智能终端上吸取大量碎片化的信息。”这种情况在全球都很普遍,欧美等发达国家尤为明显,数字阅读的比例在短短几年内成倍上涨,纸质书却不断萎缩。

“诚品来苏州后,还将上演一场‘文化VS服务’的大战。”三石说,诚品做的是商业文化圈打造,书店只是其整体商圈中的一部分。此次来苏州,诚品会带来一套完整的经营模式,从陈设、装修到服务,都会带给苏州人不一样的阅读体验。“如果哪天苏州有人事没事想到哪里坐一天,看书放松一下,其他实体书店就真的要紧张了。”

上述种种原因,不得不倒逼实体书店转型。“不少书店现在是靠文化沙龙、咖啡绿茶、创意产品等方式来聚人气和盈利的,如南京的先锋书店、贵州的西西弗书店就做不错。”三石表示,这些成功案例无法广泛复制,原因在于各家书店对文化理解的不同和区域上的差异。相较于北京等文化圈相对集中的城市,苏州在这方面不占优势。

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的经营模式,采用了前店后、后茶座的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”

“近年来,蓝色书屋这些年运营收入基本持平,生存状态在众多民营书店中算是不错的。”何珂玟说,“蓝色书屋”的前身是企鹅书店,店址在苏州南门附近。何珂玟和合伙人参考了国外书店配咖啡厅的风格。1997年10月,在离开一段时间后,何珂玟又重回企鹅书店,独立开出一家属于自己的书店,取名“蓝色书店”,主营学术、文化类书籍。2005年,蓝色书屋搬迁至民治路,面积由原来的300平方米,缩小至100平方米,名字也改为“蓝色书屋”。何珂玟说,“店改屋”,是他经营的理念,“书店要为爱书之人打造一个书房梦,里面的书够好就行了,面积太大既增加成本,又没有必要。”