

(上接5版)

2019年全国书店净增约3500家

实体书店为何“弯弯扁担不断”



▲8月25日,一个女士带着两个孩子在全民畅读(郎园park店)看书。

疫情期间,以单向空间为代表的众多独立书店,发出求助信,希望众筹续命。更多的实体书店,则依靠打折卖卡、福利盲袋、线上读书会等活动,加上直播、外卖等新的销售方式,以期度过寒冬,努力存活下去

相比之下,这些进驻大型商场和热门商圈的实体书店,即使在疫情期间,仍有新店扩张,且占地面积大、室内装潢美、时尚到炫目,迅速蹿升为“网红”打卡之地

本报记者尹平

“我拍了那么多张,就没一张你满意的吗!”小伙子忍不住冲拉脸皱着眉在手机上划来划去的姑娘嚷了一句。

这是一个普通工作日的下午,在北京西单商圈的一家“网红”书店内,拍照的人不少,翻书的人很少。

在硕大的环形书架前,在供读者小憩的座椅上,在嵌刻名人名言的装饰墙边,姑娘们时而把身体扭成S型,时而用纤纤玉指轻抵下巴,露出楚楚可怜的神情,时而用手轻抚超短裙下那节雪白的大腿……

店员似乎对这些“读者”视而不见,卖力地搬书理货,或搭梯子把书摆上五六米高的书架上。有时他们也不得不穿梭于妆容精致的女士中间,客气地提醒一句:“请戴好口罩,为了您和他人的健康。”

受疫情影响,商圈内不少商铺关门转租,但这家书店却逆势而行,在北京疫情防控仍未降级的4月开张试营业,并以其精美别致的室内设计迅速成为“网红”,吸引人们戴着口罩前来“打卡”。

记者调查发现,与之类似的“网红”书店,无论在北京,还是在全国其他城市,还有不少。

在人们印象中,近些年关于实体书店的消息,似乎更多是业绩黯淡,甚至关张歇业。听闻有些老牌书店难以继,甚至爱书人紧急赶去买书“救场”,但基本回天乏术。

疫情期间,以单向空间为代表的一众独立书店,发出求助信,希望众筹续命。更多的实体书店,则依靠打折卖卡、福利盲袋、线上读书会

等活动,加上直播、外卖等新的销售方式,以期度过寒冬,努力存活下去。

相比之下,这些进驻大型商场和热门商圈的实体书店,即使在疫情期间,仍有新店扩张,且占地面积大、室内装潢美、时尚到炫目,迅速蹿升为“网红”打卡之地。这种反差,不免令人困惑。

公开数据则显示,书店的日子似乎没有那么“糟糕”。据《2019-2020中国实体书店产业报告》显示,2019年我国新开门书店数量超过4千家,关闭的书店则为500多家。

相较于《中国餐饮报告2019》披露的,“2019年我国每天有8219家餐厅倒闭,已关闭餐厅平均寿命仅420天”,实体书店行业的数据并不难看。

记者梳理政策了解到,目前全国已有28个省区市,出台了支持实体书店发展的举措。以北京市为例,在《北京市实体书店扶持资金管理暂行办法》《北京市实体书店扶持资金项目管

理实施细则》《北京市各区实体书店房租补贴标准》等政策利好下,2019年,北京市143家书店得到房租补贴,共计5300余万元,同比增加30%,极大缓解了经营者的生存压力。

在去年年底举办的北京市2019年最具影响力书店、最美书店、特色书店颁奖活动上,北京市委宣传部相关负责人表示,2020年北京将继续加大对实体书店的扶持力度,落实“实现一区一书城”“建设200家特色书店”和“打造15分钟阅读圈”等发展目标。

2月26日,北京市委宣传部下发《关于应对新冠肺炎疫情做好北京市实体书店扶持工作的紧急通知》,将加大扶持资金力度,加强对实体书店在房租补贴、贷款、担保、税收等各方面进行支持,并推动各区结合本区实体书店存在的具体困难,有针对性地给予书店扶持。

在这一政策支持下,截至目前,西城区有34个实体书店项目获得资金奖励,扶持资金

本报记者尹平

近千万;朝阳区设立1000万元专项资金,用于支持实体书店恢复经营;海淀区,启动实体书店扶持评审工作,宣布本次补贴资金总额高达2000万元,在区内已有153家书店的基础上,年内计划新开116家实体书店……

国外同行也觊觎中国的实体书店市场。

8月12日,2020上海书展暨“书香中国”上海周首日,日本茑屋书店即举办发布会,宣布其位于杭州的中国首店将在9月开业,上海店将于12月开业,西安店暂定明年3月开业。早在今年4月,茑屋投资(上海)有限公司项目拓展部负责人何军曾透露,茑屋书店计划未来在中国开出1100家书店,单店选址面积在1500-3000平方米。

在今年1月召开的2019中国书店大会上,中宣部印刷发行局副局长董伊薇表示,我国实体书店已迎来发展新机遇和做大做强的“窗口期”。

编辑黄海波

本报记者尹平

如何重新认识实体书店“网红化”等现象?除了政策支持,还有哪些力量在吸引实体书店复兴?实体书店的“造血”能力仅靠卖书吗?……带着这些问题,新华每日电讯记者对话百道新出版研究院院长程三国。

程三国是中国期刊协会常务理事,《中国图书商报》的创始人和原总编辑,长期从事有关图书出版业的商业模式、价值链、经营及管理的研究,主导编撰历年来的《中国实体书店产业报告》。

只拍照不买书,也有积极意义

记者:实体书店复兴,扶持政策是最主要原因吗?

程三国:政策引导是一个原因,商业吸引本身才是根本原因。政策性的补贴都是事后补,等书店开出来再补贴,因此不是前提。频繁有人进入实体书店行业或者重装扩大实体书店的规模,说到底,还是商业方面的吸引力。尤其是在热闹商圈开书店,无论租金还是装修成本,投入都不小,没人掏钱买单,肯定办不起来。

记者:开在核心商圈的书店,如何才能消化前期投入成本?

程三国:这些书店不是商业地产主动招徕入驻的,在一段时间内,场租不要钱,装修设计钱也由他出来。书店方面只需要负担书和员工的费用,以及后续的运营成本。如果有能力的书店经营者,能够将装修成本控制住,甚至在装修过程中就可以挣钱。商业地产商看好实体书店的到来,能为他挣到更多钱。

记者:实体书店如何打造商业吸引力?是把书店装修成“网红”风格吗?

程三国:在网络时代之前,买书只能到书店去,因为只有那里卖书,现在购书的途径太多了,尤其网购不光方便,价格也有优势。书店的吸引力变了,成为一个文化媒介,具有传播属性。

移动社交媒体时代,如果书店做得足够漂亮,成为“网红”打卡地,让每个来的人都想拍照发朋友圈晒图。通过这种途径,能够将书店形象传播出去,重塑书店的影响力。

对于任何实体商业来说,吸引客流都是前提基础。如果在商圈和综合商业体当中,前来“网红”书店打卡带来的客流量,就不仅惠及书店,还能分享给其他商家。所以商业地产才看好实体书店,愿意投入支持实体书店。

实体书店“网红化”,也不一定是从业者主

核心商圈开书店,靠什么赚钱?

动就想让书店变成这样,而是在目前中国整个大的商业背景、消费背景,以及文化潮流的影响下,必须要呈现出一个形态。因为在一个更大的商业循环当中,需要“网红化”的实体书店,那它就以这种“网红脸”的形象和定位站出来,满足这种新的需求。

记者:可是被“颜值”吸引来书店打卡的多数人,似乎只拍照不买书,这是书店所期待的氛围吗?书店仍能从中受惠吗?

程三国:在这个手机占用了人们主要注意力的时代,爱读书的人在变少,这是个不争的事实。

有些人虽然自己没买书,但是愿意到书店拍照,发朋友圈,至少表达出对读书的一种向往,说明他们内心中还是尊重书香文化的。

即使只是为了拍照,他们的到来,让书店这种文化场所有了人气,本身也是在塑造一种崇尚阅读的文化氛围。

通过人们到书店来拍照打卡发朋友圈,把书店形象传播出去,把人吸引来,来的人当中总有人爱看书,总有人爱买书。只卖书的书店,现在也没法生存。书店也卖文创产品、咖啡和其他服务。这些都能为书店带来收入,而且毛利率都比卖书要高。

记者:在有的书店里,咖啡座和文创产品的占地面积远超书架。实体书店只有这样才能经营得好吗?

程三国:经常会有人抱怨:现在的书店不像书店,更像咖啡馆、文创店,怎么能这样呢?书店从业者也很纠结:我们也想纯粹,但是一算账,为了活命,必须要做点文创,卖点咖啡轻食,搞些活动。

我总是为书店抱屈:那些谴责书店不够纯粹的人,想必是爱书的人,但未必会在实体书店买书,更别提只在实体书店买书。多数人还是会去网上买书。既然自诩为爱书人的你,都不一定去实体书店买书,你让实体书店怎么能只靠卖书生存呢?

他公共文化场所相比,实体书店的建设成本更低、运营效率更高、市民覆盖面更广。像美术馆、音乐厅这样的地方,有一定的进入门槛。但是书店谁都可以进。人们逛书店不会有心理负担,担心自己看不看得懂。书店也没人会阻止你翻书,而且书比图书馆的新,很多书店都有座位,环境比多数图书馆好。

记者:通过政策支持实体书店,是否有违市场规律?在阅读人口下降和人均阅读量下降的背景下,我们是否需要那么多书店?

程三国:我觉得需要。以目前国内实体书店的数量来看,新建的计划还远远不到铺上添花的程度,而更多是在“补课”。我们还是太缺少像样的实体书店了,各地都需要这样的文化场所。

有人会问:与其投入这么多钱支持实体书店,为什么不建更多图书馆?但是如果运营一家图书馆,哪怕只是社区街道这个级别的,从建筑选址到人员招聘,都要经历一个较为漫长的过程,不仅投入高,效率也是个问题。

实体书店不一样,非常灵活,只要政策稍加引导,很容易活跃起来。政府的引导主要起到奖补作用,更主要的成本由市场承担,负担也不重。实体书店作为一个文化场所,不仅是商业主体,还能分担很多政府的公共文化职能,所以受到政策青睐。

记者:纵观现在的实体书店行业,有理想的商业模式和“造血”能力吗?

程三国:应该说还没有。实体书店也不能一概而论之,要分不同的类别。占比最大的新华书店,由于其体量和国资背景,转型动力没有民营书店那么强烈,当然也有很多变化。

第二个是像西西弗、言几又、钟书阁等品牌连锁书店。他们在全国开店,店面选址主要在热门商圈中。他们用新的装潢形态和混合经营的业态,代表了实体书店行业这些年崛起的新势力。但是他们大多仍处于探索商业模式的过程当中。

即使个别如西西弗书店,具备一定的盈利能力,也很难说在整个行业当中,这种模式就行得通。

其他还有依托于集团公司的书店,诸如中信书店、建投书店;依托于高校或出版社的书店,诸如外研书店、涵芬楼书店等,承担的职能和多数实体书店不太一样,经营模式也难以复制。

还有很多更小更独立的民营书店,每家店都有不同的特色,绝大多数在寻找新的可能性。

疫情不会给实体书店带来灭顶之灾,网购才会

记者:疫情期间,很多实体书店都在积极自救,通过直播搞线上读书会,用微信公众号推销会员卡充值,叫外卖上门送书等各种营销活动,救助效果明显吗?

程三国:肯定有效果,但不太大。网络营销需要一个服务体系,从选品到陈列,从供应链到客服,都有很高的要求。在此之前,很少有实体书店有这个基础,疫情期间很难临时搭建起来。

有些实体书店搞了店员盲选、卖会员卡等活动,虽然带来一些收入,使现金流得到一定程度的缓解,但实际上是在透支未来的营收额,相当于寅吃卯粮。

至于直播带来的收入,就更有限了。你只能看到书店告诉你,有多少人参加他们搞的直播活动,而很少提到销售额有多少,因为太多了,不好意思说出来。

直播不适合实体书店行业。现在直播销售都是有价格优势才能吸引来流量,但书店永远是价格的末端,定价的回旋空间很少。即使真的出现哪本书因为直播爆了,实体书店甚至不具备供货能力。

记者:疫情会拖慢实体书店复兴吗?

程三国:会有影响,例如原本想要进入这个领域的店家,可能会因此犹豫。不过疫情终究不是常态,也不会为这个行业带来灭顶之灾。真正持续威胁实体书店行业的,还是电商平台的折扣冲击。

我们国家一直没有针对图书定价体系的法律约束。网店打折售书的力度,是实体书店永远无法做到的,也是实体书店永远的痛。哪怕很多爱书人,专门逛书店,看到了喜欢的书,也会因为价格差异,习惯性地网上购买。要想解决这个问题,恐怕只有从法律层面制定图书定价保护机制,使图书销售价格得到专门的法律保障。

自20世纪初开始到今天,以德国、法国为代表,国外图书出版业发达的国家多先后制定了图书价格的管理机制——无论在哪里买书,价格上都不会有太大区别。也正因此,徜徉在这些国家的大街小巷上,你才会动不动就偶遇历史悠久的特色书店。如果我们国家也有相关的制度保障,或许才能从根本上扭转实体书店目前面临的种种被动局面。

编辑黄海波

生态保护能预防就不去追偿

2013年底,一次绿汁江河谷季雨林调查,让顾伯健成了绿孔雀生存危机的“吹哨人”。

这位中科院西双版纳热带植物园研究生,留心到当地老乡频繁提及的绿孔雀和计划建设的水电站。

“由于半山适宜盖房耕作,绿孔雀栖息地被压缩到河谷地带。水电站一旦建起来,就把栖息地淹没了。”顾伯健曾为此多方反映,但收效甚微。

直到2017年3月,此事引起云南野生动物摄影师奚志农的注意。“云南人印象中孔雀很普遍,连我这个野生动物摄影师都是这种感觉。”虽说早在2000年,他也曾拍到过绿孔雀,却没引起过多关注。

“忽视绿孔雀这么久了,感觉自己非常失职,只能努力弥补。”他开始四下呼吁,保护绿孔雀“最后一片完整栖息地”,并联合“自然之友”等环保组织,给当时的环境保护部发出停建水电站的紧急建议函。

期间,由新华社记者采写的两篇报道,引起了中央高层的重视。

同年7月,“自然之友”提起环境民事公益诉讼,以水电站建设将淹没绿孔雀栖息地为由,把“新平公司”、总承包方及受托编制环评单位中国电建集团昆明勘测设计研究院有限公司告上法庭。

此外,由于在水电站环评审批时,淹没区内的陈氏苏铁,尚未被列入世界苏铁名录,环评既未对其进行评价,也未采取保护性措施,因此成为案件争议焦点之一。

在“自然之友”总干事张伯驹看来,“环评手续该盖的章都盖了,但珍稀物种竟没引起重视,属于重大疏漏。”

“绿孔雀案的标志性意义在于,突破了有损害才有救济的传统理念,过去这类诉讼几乎都是事后,这次提升至事中甚至事前,可以减少或避免生态环境遭受损害。”在北京北三环外的华龙大厦办公室里,张伯驹告诉记者。

“生态系统一旦遭到破坏,往往是不可逆的,重要生物可能区域性灭绝。赔偿几亿甚至几十亿,也无法恢复以前的样子。要治病于未病,能预防就不去追偿。”张伯驹说。

1984年出生的张伯驹,回忆刚工作时,眼见一片森林被砍伐,在现场哭一场,却解决不了问题,无力感很强。有段时间,他曾辞职去读书,希望从公共政策角度看待环境问题。“解决问题不只是用对抗的方式,环境问题本质是公共物品的管理,从经济学角度来看,如何通过多方有效博弈,尽量把外部负面问题最小化。”张伯驹说。

从有争议的环评报告,到沉默的专家群体,从慷慨激昂的环保人士,到措辞谨慎的地方官员,人们围绕“云南绿孔雀案”的不同态度,呈现出多元的利益诉求。

聊起吃水问题,李兴贵指着平房上的水塔对记者说,水是从26公里外的哀牢山引过来的,“这10年天气太干燥了。”

“村民只能种烤烟等抗旱作物,如果水电站建起来,取水更方便,土地利用率会提高,气候也会湿润些,能给群众带来好处。”祁蕊说。

对于人口不足30万,以采矿、冶炼为主要产业的禄平县,这样的大型项目对县域经济发展同样重要。“新平没什么出口产业,消费人口基数小,经济不发达,主要靠投资拉动。”一位当地干部坦言。

王定周初步估计,受益于水电站的老百姓,光新平就不少于5万人。

“个人角度看,水电站利大于弊,能解决下游防洪、农灌、饮水问题,周边村民可以发展种植、养殖。”据王定周介绍,曼洒江水电站已在新平上缴耕地占用税、植被恢复费共3.8亿元。

即使工程下马善后也很棘手

日前,记者来到新平县水塘镇,在临街一栋外墙无标识的楼房,找到“新平公司”的办公场所。附近的超市老板说,平时楼里还有人进出。

不远处的嘉诚酒店3层外墙上,还挂着“中国水利水电第八工程局有限公司”的横幅。资料显示,这家公司曾签约曼洒江一级水电站建设项目。

“他们退租2个月了。公司人多的时候,租了六七间房办公,现在里面都空着。”嘉诚酒店女老板说。

2018年,云南省发布生态保护红线,覆盖水电站淹没区大部分区域。“生态红线是不可调的,这个项目往下建设的可能性,几乎没有了。”赵兴有说。

曼洒江水电站早在2006年就已立项,此后经国家与省级相关部门层层审批,直到2016年导流洞工程开工。

据王定周透露,早在上世纪90年代,禄平县就在曼洒江规划了3个梯级水电站,其中两座因种种原因取消。过去,为保障电力供应和西电东送,云南加快小水电开发。新平县有1江32条河的水能资源,陆续建起20多座小水电站。

“云南生物多样性太丰富了,随便砍一片树林都是好地方,开发时很容易造成生态破坏。”张伯驹说。

一审中,“新平公司”辩称:“水电站极有可能无法继续建设,因此原告起诉的前提不复存在。”

张伯驹向记者透露,对方在二审中仍坚持这个意见,“但拿不出事实证据,也没有提供划入生态红线的相关行政文件,声称无法建设是大概率事件。”

对此,张诚民向记者解释:“生态保护红线由原来环保部门主导,现在移交给自然资源部,当时生态红线的评估调整,要出台具体的管理办法,包括正面清单和负面清单。目前,红线内哪些能干,哪些不能干?很多管理内容还需要进一步明确。”

张伯驹认为:“如果真的证明没法建了,败诉我们也认。不能口头说,没有任何事实支撑,就让我们撤诉或判败诉。”

在他看来,如果水电站能久停工,对绿孔雀栖息地的影响没那么大,“毕竟还没做永久截留,也没做清库蓄水。”这正是预防性公益诉讼对生态环境事前救济的价值所在。

如今,这座“等待二审判决”的水电站,已陷入进退两难的窘境。“即使不干了,还有一堆善后事务要处理,后续工作很棘手。”徐春文感慨道,项目停建后,占用的672亩土地要复垦给农户。

“租的临时用地,租金已经付了,还要复垦。但山坡不可能恢复原样,比如租了50亩,复垦可能变成40亩了,现在都成了遗留问题。”王定周说。

还有项目停建后,水库下游的防洪安全等级骤降,部分拟规划的开项目无法按规划实施,下游的种植养殖业发展将受到制约。

赵兴有介绍,当初公司向建行贷款7.6亿元,停工3年,光利息就达1.9亿元,现在建行要求公司连本带息一次还清,“公司亏损巨大!”

“水电站项目立项在前,划生态红线在后,企业也很难,希望当地政府支持税费返还。”赵兴有说。

“现在,云南省已经下发文件,工程项目要先做生物多样性评价,再来环评。”张诚民告诉记者。

如今,水电站坝址尴尬地矗立于山谷间,无论最终判决结果如何,损失都已无法避免。要么栖息地被淹没,绿孔雀失去家园;要么水电站永久停建,数亿元的前期工程投入了水漂。

然而,此案引发的环评质量与手续审批、重大项目投资的风险控制、不同发展阶段的利益博弈等多方面问题,值得人们反思。

编辑:李坤晨