受电子商务冲击 教辅书几成书店生命线

菏泽实体书店多靠学生“养活”

文/片 本报记者 田卉

28日,菏泽一商业中心的LED屏幕上正在滚动显示即将落成的实体图书城的相关信息。随着网络购书的盛行、数字化资源的丰富,不少实体书店的经营步履维艰,为何还有大规模实体图书城逆势而行,目前菏泽实体图书店的经营现状如何?记者走访了菏泽市内多家实体书店,不少店主表示,现在书店经营基本是靠学生“养着”,教辅书几乎成为实体书店的生命线。

▲在菏泽一图书店,教辅书占据了书店的主要位置。

▲多家书店的广告牌上,在经营范围的标注上都把学生教辅放在首位。

电子商务成实体书店之“殇”

人文社科类的图书是支撑阅读率的重要部分,但在电子商务的冲击下,很多热爱阅读的读者仅仅把实体书店作为是否要在网上购买的“试读区”。在菏泽夹斜路上经营实体书店的刘女士说,他们对文学类、社科类的图书一般打七到八折,但是日渐上涨的房租和人工费用,依然让实体书店的折扣价和网上图书的价格难以抗衡。

菏泽图书大厦无论是从规模还是阅读环境上都优于菏泽其他的民营实体书店,但提到电子商务对实体图书店的影响,菏泽图书大厦一名工作人员表示:“网络购书对实体书店冲击巨大,早已成不争的事实,菏泽也不例外,尤其是人文社科类图书,图书周转率比不上一些图书出售网站。”

一位正在菏泽图书大厦购买专业考试用书的大二学生小张坦言,自己除了小学买作文书外,到书店买书的感觉已经很久远了,如果不是着急备考,也不会到书店买考试用书。小张告诉记者,进入大学后,班里绝大部分同学的阅读都是在网上完成,如果需要买书的话很多同学的第一选择就是到网上购买。

教辅书成实体书店的生命线

在菏泽市夹斜路上,有十余家书店比肩而立,每家书店内摆放最醒目的是不同年级的教辅书和各种专业类考试用书。在一家面积近300平方米的书店内,评测、解析、指南等各色教辅书满满当当地摆在书架上,占到该书店近四分之三的面积,一些文学科普类图书则被摆在书店的一隅,图书不过百余种。该店店主王女士称,开书店最早的初衷是让读者置身于阅读的世界中,但是经营了一段时间后,发现人文社科类的图书一周销量寥寥无几,维持不了多长时间书店就会关门,才转而把经营重心投向教辅市场,生意才有了些转机。

同样在夹斜路经营书店的孙先生说,一般的小学生教辅书价格都较便宜,和孩子课程结合较紧密,尽管也受网络购书的冲击,但是相对要小一些,一般都是家长带孩子一块来挑选购买,遇到合适的就当即购买了。

在牡丹区一所小学任班主任的赵老师告诉记者,现在每个孩子书包里都有家长为其购买的各科辅导资料,多是参考书、试卷等。“现在小学生的教辅书销量最大,初中、高中的参考资料销量次于小学用的教辅书,但单价一般会高一些,一个高中生三年下来购买的教辅书少则几百元,两三千元也算正常。”在一学校附近经营书店的田先生说。

图书城,准店主心里也没底

王丽(化名)是即将落成的图书城的一位准店主,从事图书经营十余年,她说相比于单纯卖传统图书,卖教辅书籍和销量利润都会大得多,所以这些年菏泽实体图书店无论是国营还是个体户,教辅书都成为商家竞争的主要战场。“图书城装修落成后大概有三四千平方米的面积,约十余家店主入驻经营,估计大家还都会继续瞄准低幼儿书籍和教辅书。”王丽说。

图书城落成之后,书店经营环境变好、经营面积扩大,随之而来的是相比于之前的高房租和日益上涨的人工费用,是否能够获得理想的效益。王丽说,她心里一点底也没有,期待新装修的图书城落成,阅读环境改善后能有更多的家长和孩子一起到书店来,带动销量。