

# 1.9元还包邮，直播间卖的低价书靠谱吗

超低折扣书背后有“流量密码”：定价虚高、低价引流

魏银科 济南报道

## 图书一折还包邮 大概率是公版书

《中华上下五千年》，定价99元，破价9.9元；《黄帝内经》原价29.8元，破价1.9元……在某平台直播间里，各种低价书让人看得眼花缭乱，主播不遗余力地宣传着：“一本书的价格买一套书”“保证正版保证新书”“买回去自己收藏或者送人都可以”……点进购买链接，主播重点推荐的书销量都不错，很多累计销量已经过万。不但如此，只买一本也包邮，因此吸引了大量消费者，“某某下单了”的消息一直在刷屏。

这些书的价格为什么这么低？“一折书，正版，还包邮到家，大概率是公版书。”出版业内人士孙先生告诉记者，公版书的印刷成本很小，理论上是可以做到把价格控制那么低的。

公版书，简单来说，就是进入公共版权领域的图书。按照法律规定，当作者去世超过50年，其作品的版权保护期便已届满，自动进入公共领域，任何人都可以对其进行出版发行。我们比较熟悉的一些经典名著，很大一部分都属于这个范畴，比如四大名著、古代诗词选集、外国名著合集等。

孙先生表示，一本书的成本主要包括这么几部分，首先是版税，也就是给作者的稿酬；然后就是印制费，包括纸张、原料、工艺这些东西；另外还有一部分成本是固定成本，也就是一次性的成本，包括翻译、编辑、设计等。

同样是书，但成本比例千差万别。像我们出版社这种成本比较高的，一次性成本不到10%，装订成本占12%—15%，版税大概在10%，这样加起来在30%左右。所以一本书如果没有版税的话，事实上的成本就只有装订、工艺什么的，整体控制在10%以内是可以做到的，无非就是原料纸张稍微差一点，装订稍微差一点。”孙先生说。

记者在各大直播间查询发现，在售的很多低价书的确有很大一部分属于公版书行列，比如《鲁迅全集》《官场变形记》《百年孤独》《山海经》等，也有一部分属于“攒”的书，比如《世界未解之谜大全集》《养肾补气》等。不但没有版税一说，甚至排版都不用，剩下的只有印刷成本，也难怪卖那么便宜了。

值得注意的是，部分商家为了进一步压缩成本，除了会在纸张质量、印刷工艺等方面做文章，还会压缩排版校对工序等，这不仅影响了读者的阅读体验，也可能对知识的传承造成潜在危害。

## 业内去库存压力大 低价卖掉比积压强

孙先生告诉记者，那些低价书，也可能是库存书。“在整个行业内积压了大量的库存书。卖不掉的书，出版社收回去放在库里也是负担，倒不如低价把它销



掉。有些书商可能就是做这种生意，同时接触几家出版社，以极低价格拿到这些书，然后用一折的价格卖出去，那还是有的赚”。

记者查资料得知，出版行业一直面临着库存积压的难题。根据开卷监测系统统计，2023年销量小于10本的品种数超过百万种，相比整个零售市场动销品种数237.4万，近一半的图书积压在仓库，甚至面临着报废、化浆的命运。

对于出版社与发行商而言，将这些库存书以低价出售，即便利润微薄，也比继续积压更划算。通过直播带货等新兴渠道，能够快速将库存转化为现金流，缓解企业的资金压力。同时，这也为消费者提供了以实惠价格购买到心仪书籍的机会，实现了供需双赢。

有些商家会在宣传时直接表明是库存书，还表示自己有特殊拿货渠道，以此打消读者顾虑，不过这些店铺大多数有数量限制，不能做到直播间的一件包邮。

## 定价虚高不是秘密 低价卖或是一种回归

“有一部分图书除了尾货外，之所以低价出售，就是它定价虚高，后面留下了打折的空间。”某出版社市场部的王先生告诉记者，“比如某本书就值40块钱，但会把它做得感觉特别高大上，它直接定价40元可能卖不出去，但是定价400元，再打一折就很容易卖出去了。”王先生表示，我们不能光看一本书的打折力度有多大，要看这本书的成本有没有那么高，定这么高的价格合适吗？有些书定价过高，超出其实际价值，而在直播间里通过大幅打折，让价格回归到一个相对合理的水平，也是吸引消费者的一种方式。

市场上部分图书定价虚高，这在出版行业并非秘密。“那种一套几本甚至十几本的套装书，其实成本就那么多，但是一包装整合，就很容易把价格抬高。另外，整个行业书价也确实是偏高，因为渠道里面打折的趋势是越来越狠、越来越卷了。”孙先生也表达了和王先生同样的观点。

“定价虚高有时候也是被市场倒逼的。”业内长期从事编辑工作的汪女士表示，因为市场现

在就是以一个很低的折扣去卖书，消费者都知道在各个平台比价，“很多平台图书卖到两三折，可能连成本都覆盖不了，那出版社就不可能以三折供货，只能变相促使我们把定价提高一点。”

## 平台的市场策略： 低价背后有“流量密码”

从专门对接直播带货渠道的发行人员李先生那里，记者还了解到直播间那些低价书背后的另一种逻辑。

在竞争激烈的电商市场中，平台为了吸引用户流量、提升用户黏性，往往会给予商家一定的补贴。“比如一本书9块9，平台可能会补贴六块钱，商家自己就承担三四块钱。”李先生表示，“如果商家的渠道又比较广，快递成本也能压到一两块钱的样子，这样算下来，还是有的赚。”

李先生说，低价书大部分是用来引流的，店铺的链接也是多规格的，“点开链接你会发现，店铺还会卖一些正常价位的产品，只不过低价链接会占一个比较好的搜索位，来达到为其他商品引流的目的。”

用来引流的书基本都是上述提到的公版书或者库存书，还有一部分是有瑕疵的残书，比如封面破损、有污渍等。“这种引流书起一个广告宣传的作用，从付费角度来说，投广告可比这些低价书的折扣贵多了。”李先生解释，比如10个人来买了特价书，如果有一个人买了一本正常价位的书，那也是赚了。

这种策略不仅能够增加店铺的整体流量与曝光度，还能带动其他正常价位图书的销售。消费者在购买低价书的同时，可能会因对店铺产生信任或出于对其他书籍的兴趣，进一步购买其他商品。

## 低价书大行其道 是好事还是坏事

那么，对于这些低价书，人们普遍都是什么看法？

“我是不会购买这种低价书的，看到身边朋友购买，可能也会阻止。”汪女士表示，“一本图书汇聚了作者、译者、编者、编辑、营销、封设计、校对、印刷、发行、书店员工等从业人员的无数

心血，那么低的价格其实是不正常的。长此以往，可能倒逼出版社减少优质内容投入，转向快餐式读物。”

汪女士的担心不无道理，一折销售可能导致读者对书价预期扭曲。读者可能形成“非折扣不买”的习惯，削弱对图书文化价值的认知。

“大量低价书充斥直播间可能并不是一件好事。”业内专家表示，“书籍并非简单的商品，而是承载了知识、文化和情怀。”一旦低价书成了行业导向，有可能造成劣币驱逐良币的现象，相关部门应加强对图书市场的监管，规范图书价格秩序，避免出现价格虚高或恶意低价竞争的情况。

“大多数出版社不出这么低价的书，要是出的话，成本可能就是那么低。”李先生认为，这种低价书可能就是为了薄利多销，直播间针对的也是非传统读者，不会对精品书造成冲击。

出版社和电商平台因为低价书问题也闹过矛盾。去年，10家位于北京的出版社与46家位于上海的出版社，先后发出两份联合声明告知函，表示不参加某电商平台要求的全品种图书以2—3折出售的“618”促销活动，给出的理由就是“促销活动价已经触及成本线，他们亏不起”。但毋庸置疑，当下图书销售越来越离不开电商了。相关数据显示，2024年，平台电商码洋比重为40.9%、内容电商码洋比重为30.4%、垂直及其他电商和实体店占比分别为14.7%和14.0%。

图书本质上仍是商品，从消费者立场来说，低价书带来了实实在在的福利。“我每次买书都专门找低价书，内容都是一样的，纸张稍微差一点也不影响阅读。”读者刘女士表示。

“我保持大量阅读的前提就是低价书，不然荷包撑不住。”80后的孙女士直言不讳。

对消费者来说，能以低价买到心仪的图书，固然是一件好事，但在购买时也需要谨慎。“如果是公版书，虽然没有版权问题，但由于采用了较差的纸张和印刷工艺，可能会影响阅读体验。”汪女士提醒，读者在购买低价书的时候要注意甄别，尽量选择大出版社的作品，起码阅读质量是有保证的。

“一元一本”  
□ “闭店清仓”……多名网友发帖称，有商家通过直播间低价引流，在电商平台大量售卖盗版书，如果发现质量问题，维权极难，可谓“付款1分钟，维权路漫漫”。

## 低价盗版书 维权多“无解”

在一家标注着“正品图书”的直播间，记者购入一本售价1.99元的《月亮与六便士》，收到货后发现图书存在书页薄、有明显油墨味等盗版书常见的特征。当向客服询问是否有正版图书的相应凭证时，客服称“有正版授权，需要向售后要一下”，随后便疑似将记者拉黑。记者试图通过售后投诉卖家，系统又提示需提交商品非正品的相关凭证，维权陷入“无解”状态。

“仅凭价格和肉眼无法识别，市面上的确存在品质较次的正版书，有些盗版书商的仿制工艺能以假乱真，甚至能提供真实的版号信息。”业内人士表示，只有结合实物，通过对图书用纸、印刷工艺等进行鉴定，才能下定论。

“举报电商店家，通常今天下架，明天就换个‘马甲’重新上架了。”从事出版行业多年的郭先生表示无奈：“我们没那么多精力，没法投入额外的经费去打假。”

## 盗版书灰色产业链 3天可出许可证

“印刷、发行环节存在一定的监管疏漏，是盗版书的主要来源。”郭先生认为，“某些电商平台的图书上架审核流程过于简单，不需要发行委托证书、不需要图书版权信息，也为盗版书商开了绿灯。”

一位知情人士表示，目前市场上一些“代办出版物经营许可证”的灰色产业链条，为盗版书商进驻平台提供了方便，也增加了监管和执法的难度。记者联系上一名自称能代办出版物经营许可证的人员。他告诉记者：“一套1500元，可办理个体营业执照和电商专用的出版物经营许可证，3天出证，地址真实可查。”他表示，无需真实经营场所地址，只需提供个人身份信息和联系方式，即可办理相应许可证。

“购买盗版书，虽然短期来看对自己有小惠，但长期来看，我们每个人都有可能成为受害的一方。作者将不去搞原创，出版方也将越来越少地看到优质创新内容。”郭先生说，直播、短视频等销售方式或许会让盗版书的传播更便利，但也同样有助于正版书的传播，不能将盗版书泛滥归咎于销售渠道，“最终还是要提高大众的版权意识，加强市场监管。”据《深圳特区报》

## 买书一分钟，维权路漫漫

直播间里低价盗版书横行