

## 深读·人文

坚果的书店就像一块墓碑。

就在国内最大民营连锁书店光合作用“猝死”前四天,坚果和他的同伴在深圳做了一个装置,来展示一个书店从开业到倒闭的全过程。

对他来讲,书店终究是要倒闭的。为了证明它,坚果找到了十足的噱头:“30天就倒闭书店”。按照“设计”,这家书店从开张头一天起,就注定了要在30天后的11月22日消失,不可逆转。

这果然吸引了不少人前来观看。

整个实体书店行业已经日薄西山。赶在它们都消失前,坚果为它们写下了铭文,“我很悲观,如何才能避免书店消失,似乎无解。”

## ■30天就关门

从10月24日开业起,坚果的书店在深圳华侨城创意文化园展示30天,然后寿终正寝。

从一开始,坚果就没想着要做救世主,书店的广告语是:“欢迎光临促进倒闭”。

书店业的颓势在所难免,他无能为力,能做的仅仅是去展示它的消亡过程。

像是一场精神的送葬。坚果在店门口的橱窗上醒目地写着:“从2007年到2009年,中国倒闭了一万多家书店。过去十年,中国有近五成的民营书店倒闭……有人说:每少一座书店,就多一座精神病院。”

坚果让更多的人来见证这个过程。在书店存活的30天里,他邀请了30位爱书的朋友,每人来当一天店长,每天提出一个问题,与进入书店的读者随意探讨。

无论从哪方面看,它都和普通书店没什么区别。精心挑选的各种书籍,多是人文社科类的,一股脑儿被摆在架子上,其中有些还是从旧书摊淘来的。黄色的射灯打在书架上,三三两两的顾客在书架前一本一本地翻阅。

书店空间不大,但坚果还是召集了好几次沙龙。主题有“摇滚理想的倒闭”、“不跟书店说再见”、“我们为什么焦虑”等。受邀嘉宾有歌手、作家,他们和闻讯赶来的爱书人一起进行交流。

“我没有想着去做实验,或试图为书店寻找一条出路。”听上去,坚果不像店主人,倒像是一个旁观者。

在几次沙龙讨论中,有读者热情地参与进来,为书店的发展建言献策。“应该把书店做成一个社交场地,让喜欢书的人形成一个圈子,在这儿举办各种沙龙活动,有的还可以卖票。”“可以按小时收费看书,像英式复古图书馆一样,有长排书桌,绿复古灯,有现磨咖啡或茶。”“不能只是卖书,要有商业点子。”

来书店的人不算少,至少比坚果最初预想的多。一起帮忙的“与木书房”老板阿木说:“开业以来每天能卖三四十本书,好的时候卖一百多本,但利润根本撑不起这家书店。”阿木觉得,作为行为艺术,“30天就倒闭书店”固然是成功的,但书店真的存活不下去,他自己艰难经营的“与木书房”已经离倒闭不远了,尽管它8月份才刚刚开张。

## ■有死就有新生

过去半年里,国内书店的倒闭潮无一不是在强化坚果这个行为装置的意义。

6月份,拥有17年历史,曾被誉“北京三大民营书店”之一的“风人松”书店关门停业。随后,上海季风书店多家门店关闭。

不止国内,连国外的实体书店也在劫难逃,美国第二大连锁书店Borders在7月份破产,关闭了旗下剩余的399家店面。全美最大的传统图书零售商Barnes & Noble顿觉唇亡齿寒,不得不投资开发了自由电子阅读器Nook以吸引顾客。

每月都有噩耗传来,书店外的宣传页一一列举了这些大事件,像是一篇长长的讣告。“光合作用倒闭了。”这是10月28日的



▲坚果为他的“书店”打出宣传横幅。

■就在国内最大民营连锁书店光合作用“猝死”前四天,坚果和他的同伴在深圳做了一个装置——“30天就倒闭书店”,来展示一个书店从开业到倒闭的全过程。

■“独立书店的倒闭是必然的,但有死就有新生,总还有一批热血的年轻人有梦想去做这件事。”

## 为书店立碑

文/片 本报记者 龚海



◀一位女士坐在“30天就倒闭书店”门口看书。

事情,太快了,坚果都还没有来得及更新到宣传页上。

这次轰然倒下的光合作用是国内最大的民营连锁书店,它在最辉煌时期,光北京就有15家分店,全国则有30家。按光合作用方的说法,近三年来,房租、水电等成本急剧上涨,而书店的销售却连续4年下滑,今年更是下滑了40%,销售和成本的两头夹击,把光合作用逼上了绝路。

《独立书店,你好》的作者之一薛原被坚果请到店里和爱书人交流。薛原说,网上书店的定价低,人们都喜欢在网上买书,最终导致独立书店难以生存。

实体书店在不断消失,而网上图书销售市场的规模却在不断扩大。10月31日,苏宁易购也来瓜分市场,它号称有60万种图书,一开业就执行“0元售书72小时”方案,放言要在一年内挤垮当当和卓越。

“卓越和当当采购规模已经够大了吧,但它们都在赔钱。”薛原说,“他们不是在做渠道,而是在烧钱,看谁最先倒下。正当这两家人斗得不亦乐乎时,京东商城杀了进来。京东商城的老板喜欢书,并且要做渠道,吸引80后、90后的关注,他售的书价格更低。”糟糕的是,有些网上书店目的并不是卖书,“当你习惯了在京东商城下单之后,以后你要买电器了,也会从京

下单,因为你对他的服务有了依赖。而一件电器的利润有多少?作为一个大电器商,他是可以赔钱卖书的。”

这让中国出版工作者协会、中国书刊发行业协会、中国新华书店协会一度联合发布了“图书公平交易规则”,要求新版图书出版一年内,进入零售市场时,销售折扣不得低于八五折。但“限折令”对书籍品类繁多的网上书店丝毫构不成威胁,低折扣继续大把大把地拉走传统书店的客户。

“文艺青年们只去书店却不埋单,回家后精打细算地比较几个网店后选择价格最低的下单,这让独立书店怎么活呀?”有网友感叹,网上书店大行其道,对一些独立书店来讲,自己可以存在,只不过存在的意义是作为网上书店的免费展厅。

“我把自己定位为一个悲观的乐观主义者。”薛原说,“独立书店的倒闭是必然的,但有死就有新生,总还有一批热血的年轻人有梦想去做这件事。”而坚果倒是觉得,独立书店终究是理想主义者去做的事情,在不以赚钱为目的时,那就可以无视市场规律,权当是圆自己的一个梦想,当成一片自留地。

## ■两种书店

有爱书人对坚果深表同情,

城,占地18000平方米,面积是思考乐正大店的3倍多,一年租金却只要250万元,只因为国有的上海书城是公益性租房,而思考乐是商业租房,就更不用说拥有产权的新华书店了。

新华书店在税收上享受的优惠更让民营书店不敢奢望。民营书店每年需要缴纳的税种有增值税、营业税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加税、印花税、企业所得税。每年除了13%的增值税,如果盈利,还要缴纳25%的所得税。而新华书店在税收上可享受县级及县级以上书店免收增值税的优惠,同时作为国家文化改制试点单位,免征企业所得税、营业税、城镇土地使用税及房产税等。

有网友总结:“从第三极、风人松到光合作用,这些民营书店不单是电子阅读的祭品,更是政策性歧视的祭品。”民营书店一直希望政府的优惠政策能够普照,但没有。

新华书店和非新华书店的对立原本是不应该存在的,即便对坚果这样的80后来讲,童年时的许多阅读经验也是在新华书店里得到的。但在所谓读书人眼里,新华书店只能得到他们的鄙夷,他们认为,光靠卖教材和教辅,许多新华书店不思进取,成了一个普普通通的大卖场,所卖书籍根本无法满足他们的品位。

他们欣赏台湾的诚品书店,作为台北的文化地标,它成了家“观光书店”,“到台北,逛诚品”。在经历15年的亏损后,主张复合经营的诚品书店从2004年开始盈利。直到现在,诚品卖书还是赔钱的,但卖书却是它不可或缺的业务。

这家书店将于2014年在苏州开设大陆首家分店,但许多人仍悲观地将其看做一个特例,国人的读书氛围如此,再缺乏政府的扶持,民营书店的挣扎始终是螳臂当车。

有顾客以为坚果的书店名气渐大,30天绝对倒闭不了,可以开得更久,至少2个月。但坚果认为30天够长了,“这个死亡速度对民营书店来说不足为奇。电子阅读时代,实体书店的倒闭跟街边奶茶店一样,消失了,都没人记得它存在过。”

现实比“30天就倒闭书店”想阐释的要残酷得多。兔死狐悲,北京凤凰联动文化传媒有限公司总裁王小波在微博上有感于光合作用的倒闭:“席殊书店当年欠我们的款,倒闭了;第三极书店当年欠我们款,倒闭了;光合作用也欠我们款,倒闭了。那天公司要我去光合作用库房拉东西抵债,我说就别说吧,不知哪天我们也要被人哄抢了。”

除了来店里买足够的书,支持“倒闭”,还不忘建议政府给这样的实体书店免税。

不过坚果坚信,那种好事只会发生在国有书店身上,按他的理论,“世上有两种书店,一种是新华书店,一种是快要倒闭的书店。”薛原认同他的看法,“政府的支持绝对落不到独立书店头上。”

新华书店的确是特例,这个由毛泽东亲笔题词的书店建立于1938年的延安,近半个世纪里,它几乎是中国人唯一可以购买到书的地方。长时间以来,作为唯一的图书发行渠道,新华书店一直衣食无忧,霸占着中小学教材图书的发行市场,其垄断运营机制为它带来了稳定而丰厚的利润。

后来,根据政策的调整,在发行上,民营书店虽然取得了与新华书店公平竞争的权利,但后者长期积累的资源优势和体制优势让民营资本根本无力撼动它。

对民营书店来说,租金和人工费用通常占到成本的一半以上,而这对于新华书店完全不是问题。2005年倒闭的上海思考乐书店正大店,一年的房租就高达450万元,营业额虽有1200多万元,毛利润380多万元,但扣除税金、人工等费用,年亏损达280万元之巨。而一江之隔的上海书