

独家报道
直击真相
967066

坚守11年“席殊书屋”快撑不住了

记者调查发现,不愿“急功近利”的实体书店经营都很困难,坚守梦想需付出金钱代价



调查

□本报记者 孙健 实习生
许家浩 龙中柱
qlwbs@vip.163.com

最近,烟台大学附近的席殊书屋时常大门紧闭,周边的学生们对此惋惜不已。这家生存了11年的书屋曾换过主挪过地儿,如今却因种种原因导致经营困难,举步维艰。

作为一种文化现象,烟台实体书店的生存现状如何?是山穷水尽还是柳暗花明?为此,记者走访了市区多家实体书店进行实地调查。



书店内摆放的人文社科类书籍很少有人问津。 记者 孙健 摄

从风人松书店到第三极书局,再到光合作用书房,这些原本经营得很好的实体书店相继关门,在搜狗地图上搜,烟台的私营书店遍布大街小巷,然后这些地图上标注的书店,生存下来的已经很少了。

记者调查发现,烟台市的书店主要集中在一些中学和大学内部及周边。烟台大学内有3家书店;学校周边有3家书店,其中一家是席殊书屋。鲁东大学有2家书店,山东工商学院2家,滨州医学院2家,基本上均以卖教辅书为主。

红旗路上的东芝书店是鲁东大学校外的一个小书店,主要经营一些工具书和时尚杂志、小说,往来于主校区和东校区的学生大部分都要经过这个书店,可书店老板却抱怨“本来

买书的人就很少,现在连进来逛逛的人都不多了。”

在烟大校园里还有一家名为“是草亭”的书店,专营哲学、历史、艺术类的书籍。店主是学校中文系毕业生,在校期间他就渴望开办一家真正意义上的独立文化书店。为了经营好书店,他还专门到北京等地学习,但是来买书的学生大都只看不买,更多的人是询问有没有应试资料。最终书店由于亏损被迫关门,转让给了一家主营考研考公资料的书店。

在山东工商学院一家书店内,记者看到十几个书架中仅仅只有不到半个书架卖人文社科类书籍,其余全是教辅材料。“只要卖教辅材料就肯定有学生买。不卖这些我也不知道该卖些什么。”店主说。

闹市区书店

逛书店的人少,老板愁坏了

开在市区主干道以及社区内的书店少之又少,很多社区书店在几年间悄然消失,有些改卖烟酒糖茶为主,书籍为辅,有些直接关闭转让。

所城里居委会的一位工作人员说:“我们这里距新华书店很近,开书店也没几个人过去买。繁华路段寸土寸金,书店这种微利的小店根本开不起来。”

闹市西大街的爱睦里书店也遭遇同样的困境,书店售货员

崔女士告诉记者,“网络销售对书店经营影响很大,同时现在很多父母给孩子买电子书、电子词典等,都直接在网上买,而不愿意到书店来了。”

记者注意到店内写着“特价图书5折销售”的宣传语,崔女士说,现在市场上的书籍种类很多,为了吸引读者,书店经常选一些书出来做特价,“现在书店每天只能卖两三百块钱书,老板也愁死了。”

新华书店

赠书的比买书的人还多

与一些私营书店不同,位于南大街上的新华书店生意很红火。记者看到,尽管是工作日,但四层的书店里还是有二三百名市民在挑选、阅读书籍,而位于二楼的文学类书籍吸引了最多的市民阅读。

市民李女士说,她打算给儿子挑选几本书作为生日礼物,“我感觉书籍作为生日礼物,要比其他礼物更具有文化内涵。”

除了李女士这样的购书者,逛书店的人群中还有不少“赠书人”,他们往往并不掏钱买书,却在书店里享受宁静时光。来自鲁东大学的小于就是来赠书的,“没课的时候就来赠会儿,在小

书店里赠起来不好意思,大书店的气氛好,能看得进去。”

尽管“赠书者”居多,但据了解,购书中心自从2009年搬至南大街后,销售业绩一直处于增长状态,“书类品种,书店规模以及购书环境的优势共同促成销售业绩的增长。”南大街购书中心经理助理孙鲁东说,少儿类图书、社科类书籍一直占据着历年销售排行榜榜首,近几年文学类书籍销量增长明显。

“近几年购买精装、精品书籍馈赠亲朋的风气在港城悄然兴起,精装、精品套书的销售也成为购书中心的重要销售组成。”孙鲁东说。



席殊书屋经营困难,前段日子店主曾白天关了店门,晚上才开。实习生 许家浩 摄



探因

网络电商让图书价格没了底线

纸质图书网上销售市场规模不断扩大,对实体店产生不小的冲击,越来越多的人通过当当、卓越、京东等网上商城购买书籍。“最新的购书方式,只要用手机对着图书的条码一扫,网上立即给列出来货比三家后的最低价,拍下后几天就到货,省钱又省力,何乐而不为呢?”港城白领小刘说。

开发区一位电子商务公

司的经理分析说,图书的利润额其实很小,大型网上商城卖书的真正目的是吸引消费者购物,他们通过提供优质的购买、快递服务,吸引消费者成为固定的忠实客户,最终达到扩大其他商品销售额的目的。“在实体店看书,在网上购书变得普遍起来,压价、打折销售基本上是网上书城的惯用方式。”

然而让消费者得利实惠的

新潮阅读方式带出一批“潮人”

手机、平板电脑、电子书等电子设备改变了人们的阅读习惯,越来越多的人选择阅读电子书而放弃购买纸质书,从而远离了书店。

“网络上的电子书籍资源丰富且大都免费,一些网络小说比纸质书籍更新快得多。”烟

大学生小许说,很多小说都有电子版,尤其是现在网络小说盛行,不少人为图方便快捷就选择看电子书,“毕竟对于一些看完就可以扔或者平时不常用也没有收藏价值的书籍,花大价钱买一本纸质书不值当。”

便捷、时尚的“无纸化书

各种费用让老板压力山大

美文书店是一家开办已逾10年的老牌文化书店,店内主要销售文史哲等人文社科类书籍,三联书店、中华书局、商务印书馆等知名出版社出版的“重量级”图书被放在了店内显眼的位置。店内书籍多为文史哲类专业书籍,没有畅销书,没有教辅书,刘世栋坦言“书店亏损很厉害”。

“书店基本上处于亏损状态,现在开书店就好似纯公益性的。”烟台美文书店店主刘世栋说,因为顾客稀少,加上房租高昂,让他这个小店处于亏损的尴尬局面。尽管店面不大,但

因为地处繁华的二马路上,每年5万元的租金让店主吃不消。“不仅和朋友喝茶聊天品书的愿望达成不了,我现在还得做兼职添补家用,光靠书店可过不下去。”刘世栋无奈地说。

店铺租金高昂是不少私营实体书店面临的共同问题,“本来顾客就不多,现在买书的人少了,每个月那点盈利还不够交房租的。”席殊书店店主张忠顺说,席殊书店分为上下两层,仅靠他一人打理有点紧张,“我还雇了一个员工,不过照现在的经营情况来看,说不定哪天就发不上工资了。”

就业压力大,无心读好书

专卖教辅书籍的书店卖得红红火火,卖文史哲类书籍的私营书店经营惨淡,这是目前烟台市书店经营的一个普遍现象。由于就业压力增大,学生更多的把时间花在四六级考试、研究生考试、公务员考试、司法考试等考试中,很少再有时间

去阅读文史哲类书籍。

记者走访了烟台大学,山东工商学院、鲁东大学校内外书店及烟台市几家私营书店发现,专卖教辅书籍的书店买书的人很多,而卖文史哲书籍的私营书店买书的人却寥寥无几。



书店里的时尚杂志最能吸引年轻读者的目光。 实习生 许家浩 摄



在新华书店里有不少“蹭书者”。 记者 孙健 摄



突围

与网店拼文化体验

当网络书店越来越吸引读书人的目光时,消失的不仅仅是一些传统人文小书店,更是一种生活的态度和方式。

“实体书店和网络拼的不是书品,而是文化体验,要留住真正读书和热爱书的人,要卖综合文化而不仅仅是卖图书。虽然书籍不赚钱,但文化产品占据50%以上,可以补充维持书的经营。”一位业内人士称,书店自身必须求变求新,例如北京单向街书店就摆脱单纯卖书籍的营销方式,注重店内文化氛围的提高,通过完善书店装潢,提供饮料、音乐等服务,定期开展书友会、读书沙龙等吸引爱书的读者。



烟大市场内一家专卖教辅材料的书店生意还不错。 实习生 许家浩 摄

“我这里不卖教辅书,学生来得很少,一般来的都是三四十左右的人,其中老师、教授、管理人员占很大一部分。”美文书店店主刘世栋说。

据调查,不少人图便宜购买盗版书籍也是书店经营比较惨淡的一个原因。



偌大的书店鲜有读者过来挑书。 实习生 许家浩 摄