

# 民营书店：“光合”失去“作用”

第三极书局亏损关张，风入松书店关门停业。而席殊书屋、思考乐书局等名噪一时的民营连锁书店，均关门或被收购。如今，光合作用没了，但书店还会在。

■ 本报记者 陈青松

号称“拥有全国最大连锁渠道”的民营连锁书店光合作用再也撑不住，歇业了。

这一消息让无数看书、写书、出书等图书产业链的相关者震惊，引起业界轩然大波。

《中国企业报》记者了解，光合作用的命运只是整个民营书店的一个缩影。

事实上，近年来来自全国各地实体书店难以继的事件层出不穷。这其中，也有不乏和光合作用名气媲美的民营书店。

据了解，不到两年时间里，第三极书局、风入松书店等在北京乃至全国都有很大影响力的民营实体书店先后陷入经营危机。第三极书局亏损关张，风入松书店关门停业。而席殊书屋、思考乐书局等名噪一时的民营连锁书店，均关门或被收购。

中华全国工商联联合会书业商会调查显示，过去10年全国有近五成民营书店倒闭，且倒闭趋势还在加剧。

民营书店在上世纪80年代出现，在90年代形成高峰，到如今的生存艰难，背后的原因令人关注。未来的前景亦令人担忧。

## 困局

10月28日，由于被曝出资金链断裂，光合作用位于大望路和五道口的两家门店，遭遇部分民营供应商哄抢。光合作用资金链可能出现问题，其高层也于近期集体辞职。

《中国企业报》记者探访：实体书店“倒闭潮”仍在蔓延。光合作用并不是第一家出现经营问题的民营书店，仅在北京，曾经风靡一时的中关村第三极书局在去年以亏损几千万元败走，在知识界享有口碑的北大南门“风入松”书店，也在今年夏天关门停业。民营书店的经营无疑面临着困局。

中投顾问文化行业研究员蔡灵在接受《中国企业报》记者采访时表示，当前实体民营书店面临严重的生存难题，近几年中国减少了近五成的实体店，仅北京就减少了40%，大多实体民营书店属于中小型企业，不具备规模，因而遭受的生存压力较大。中华全国工商联联合会书业商会调查显示，过去10年全国有近五成民营书店倒闭，且倒闭趋势还在加剧。实体书店的销售不仅没涨，反而还在下降。

11月16日，《中国企业报》记者走访了北京几家民营书店后发现读者寥寥。记者来到光合作用位于北京朝阳区大望路的门店，一把大锁将大门锁住。隔着大门玻璃往里望去，里面一片狼藉，不见一本图书的影子。

采访中，一位在海淀知春路开了五六年书店的老板告诉《中国企业报》记者，现在的情况是“前有店租成本年年提高，后有网络书城、电子图书追赶，旁边还有猖獗的盗版书冲击，做实体书店越来越困难。如



▲号称“拥有全国最大连锁渠道”的民营连锁书店光合作用再也撑不住，歇业了。

▶在新华书店，看书的、选书的、购书的，排队交钱的，川流不息。



果实在撑不下去，我就准备改行，开个杂货店什么的。”

在一家名为语思的书店，一楼经营文具、体育用品及音像制品，二楼经营图书。记者看到除了一楼有人在购买文具外，二楼三、四百平方米的图书区域格外冷清，竟然只有二三个学生模样的人在看书。

记者了解到，隶属中共中央宣传部、中国出版集团的老牌国有新华书店则有不少优势。资金上新华书店以国有信誉能及时贷款以及付款，网络上覆盖全国省市县镇，在全国有14000多个发售网点。另外教材行业曾被列入国内十大暴利行业之一，新华书店仍然把持了教材的发行，获得高额利润。

两相比较，无论是体制还是实力，新华书店均占据压倒性的优势。

然而，当《中国企业报》记者来到北京图书大厦，却是另一番截然不同的热闹景象。在书的海洋中，看

书的、选书的、购书的，排队交钱的，川流不息。老人、年轻人、小孩各个年龄段的人都不少。每层都有许多人推着购物车像在超市购物一样选购大量图书。

在图书大厦二层，一位叫张美兰的中年妇女正推着已堆得老高的购物车挑书。“在这点书算啥，离八千多元还早着呢！”

《中国企业报》记者询问她为什么购买这么多书，张美兰指指购物车：“这点书算啥，离八千多元还早着呢！”

“民营书店利润空间本来就不非常有限。现在各方面成本节节攀升，我们经营很困难。”记者在采访一些民营书店老总时，他们都对民营书店的前景充满担忧。

## 冲击

据了解，传统实体书店目前遭遇的困境是方方面面的。

“由于实体店租金、水电、人力等成本上涨，给民营实体书店带来不小压力，加上中国税率较高，对民营书店全部征税，需要上缴8%的营业税和33%的企业所得税，这直接压缩了企业利润，使企业资金链趋紧。”蔡灵对《中国企业报》记者表示，另一方面，图书市场竞争激烈，网上购书渠道抢占了大部分市场份额，这使实体民营书店销售额骤减。

就光合作用目前窘境，时尚廊总经理许志强分析称，一是由于网络更方便、快捷、折扣大，受网络书城冲击厉害；二是人们阅读习惯改变，不再单纯依靠纸质图书获取知识；三是房租、人工、税收等成本攀升。除此之外，经营者本身策略也存在一些问题，如战线拉得过长等。

光合作用总经理孙池此前表示，近三四年房租、水电等成本急剧上涨，而光合作用的销售却连续4年下滑，今年更下滑了40%，资金问题突出。

当当网、卓越网等网上书店的兴起对传统书店造成很大冲击。此外，京东商城、苏宁易购等传统电商

正式跨进图书销售行业。同时，愈演愈烈的价格战加速了传统书店倒闭速度。

在京东商城和当当网上，4折售书很常见。《中国企业报》记者登录当当网发现，即使时下热销的《史蒂夫·乔布斯传》，折扣也能打到7.5折。

据了解，仅2010年以来，京东、当当、卓越网络书店之间至少发起3轮价格战，图书的折扣从五折持续走低至三九折。

11月2日，当当网给记者发来极具诱惑力的促销短信：“当当12周年庆！图书100返200.4.9折专场抢！绝无仅有！一年一次败家子，想当就当！”11月11日，记者又接到当当网的促销短信：“光棍节来当当网脱光！全场图书音像百万种，折上再88折，满88元立享！平均4.9折！”

“现在到当当、卓越、京东等网上书城买书，不到五折还送货上门，人家凭什么要到你实体店购书？”语思书店的王经理在接受《中国企业报》记者采访时表示，“我这里除了一些老顾客，很少有新人来买。现在卖书没什么利润，还不到我一楼文具用品利润的1/5。”

事实上，与网络购书相比，实体书店存在天然劣势：一方面实体书店开店成本高，图书成本比网络书店高。另一方面，消费者在电脑前鼠标一点，即可等着心仪的书送上门，方便快捷，省掉去实体书店的舟车劳顿。

网上书店虽然大大挤压了实体书店生存空间，然而业界普遍认为，实体书店真正强大的对手是电子书。电子书携带方便、更新迅速以及环保的理念也侵蚀着传统书店的市场。

今年中国新闻出版研究院组织的第八次全国国民阅读调查结果显示，国人数字化阅读方式接触率增长幅度最大，其中电子阅读器的接触率增长幅度达到了200%。

资料显示，早在2007年新浪、搜狐等门户网站读书频道就推出了图书在线阅读收费。近两年，淘宝、当当网等电子商务平台纷纷盯上了电子书。国内几大电信运营商也都在打造各自的数字阅读平台。调查指出手机是目前普及度最高的阅读终端。电子书将结束纸质书时代的观点一度甚嚣尘上。



## 夹层求生

随着移动互联网的发展和数字阅读内容的不断丰富，实体书店未来的路还会更艰难，必须面对转换经营思路的必然选择。

■ 本报记者 陈青松

一位资深出版业人士认为，随着移动互联网的发展和数字阅读内容的不断丰富，实体书店未来的路还会更艰难，必须面对转换经营思路的必然选择。

语思书店王经理对民营书店的生存处境深有体会，王经理向记者表示，不少像他一样的民营书店经营者会因为每一家书店倒闭的消息而触动神经。

面对生存困境，业界人士呼吁政府应出手，在政策层面加大对民营实体书店扶持力度，减免税收、房租补贴、规范网络书店恶性竞争的市场等。

在财经作家吴晓波看来，书店业主们不应该把全部希望寄托于政府扶持上，自己努力探索转型才是自救王道。

采访中记者了解到，不少不堪重负的民营书店开始尝试求生。已有10年历史的唐宁书店就是其中典型。从2007年开始，唐宁书店就改变只卖图书的传统方式，开始代理多种国内外与文化有关的产品，包括文具、摄影包、相机袋等，而这成为书店主要的收入来源。如今，非图书类业务在公司的销售额占比已从零快速上升为50%以上。

浙江谛都集团正打造一个全新的概念“文化空间”，与人民出版社合作共同投资组建一家文化创意产业企业，配套玉石、红木家具、文房四宝等跟文化有关的各种元素。人民书店除了出版发行，还涉足玉石、字画、艺术品、收藏品、红木家具、教育装备等领域，远超出出版概念，经营一个大文化。

而在北京、上海等一线城市，中大型书店或缩小规模，将缩减出来的场所或出租，或新增餐饮、咖啡厅等业态，拓宽图书零售这一单一模式，多元化发展以寻找新的经济增长点。

蔡灵也对《中国企业报》记者表示，需要优化图书采购渠道，提升图书价格竞争力，并多元化产品服务种类，可以采用“复合经营”模式，不仅仅经营书店，还能够经营包括画廊、艺文空间、咖啡馆、瓷器等商品服务，加强门店的盈利能力。“从根本上改变经营现状，只有企业自身谋求转型升级，寻找新的利润增长点才能使其在当前的市场环境下存活并发展。”

当然，实体书店面临的并非深渊，还有很多机会。

《开卷》杂志最新统计数字显示，2010年全国图书纯零售市场销售总额约400亿，其中网上销售额仅为50亿左右，传统业态领先的局面还很明显。且传统业态有很多新兴业态无法比拟的优势，例如在店内配合图书销售举办多种文化活动，读者可以从中得到多重体验，就是一般网店做不到的。

吴晓波认为，目前网络书店大多还处于亏损状态。“他们是着眼于长远发展，以眼前的赔钱最大程度地占领市场份额，但很难长久，传统书店总会有喘过气来的机会。”

吴晓波认为，实体书店转型应该争取开在大型酒吧街、现代电影城等年轻人文化消费区，成为时尚的社交平台，举办各种讲座、沙龙。政府还可以把这些书店纳入公共文化服务体系，可以名正言顺地给予扶持。

截至本文发稿时，记者了解到，光合作用已经获多家企业注资，最快12月份开业，北京可能有四家直营店。



每年购买约50本书，基本都在网上购买的大学老师马女士：“通过搜索能够在几秒钟内找到自己所需要的图书，而在书店里找了一圈也未必能够找到”，这样省时、省力、省钱。

(本版图片均由本报记者林瑞泉摄)



光合作用位于北京朝阳区大望路的门店，一把大锁将大门锁住。