

不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。

荀况

生活的全部意义在于无穷地探索尚未知道的东西，在于不断地增加更多的知识。

左拉

书到用时方恨少、事非经过不知难。

陆游

没有任何力量比知识更强大，用知识武装起来的人是不可战胜的。

高尔基

三日不读书，便觉语言无味。

朱舜水

读书之法，在循序而渐进，熟读而精思。

朱熹



# 你来或不来，我都在这里

## 透视我市新华书店经营现状

文/本报记者 秦勤 图/本报记者 何绍群

近年来，有关 实体书店生存难 的新闻频频见诸报端；今年以来，我们还总能在新闻里看到不少某地某实体书店闭店的消息

- 5月31日，言几又 全国第一店成都凯德天府店关闭；
- 6月25日，方所重庆店终止营业；
- 6月30日，物外书店汉口店宣布关门歇业；
- 7月3日下午，诚品生活深圳在微信公众号宣布，将会在今年的12月31日结束营业。

从目前的行情来看，这貌似是一份未完待续的名单。而当下，咱们张家界的实体书店生存如何？我们以新开不久的新华书店为代表，看看实体书店的日子，到底好不好过？



### 亏 为情怀也不能倒下

读书是很多人热衷的事情，但是书店的经营，大家似乎并没有过多关心。

实体书店的日子真不好过！在这个时代，实体书与书店衰落已是不可挽回的事实，单纯地卖书只会入不敷出。但是，我们需要提供给读者的是一种丰富的体验感，我们坚守的是一份情怀。我们希望给更多的人提供一个能宁静安逸，找到心灵归属的落脚点。这是在和湖南省新华书店有限责任公司张家界市分公司副总经理左广晖的交谈中，他一直在强调的。

日子不好过？看着时隔16年后盛装归来的新华书店，看着人流量并不小的读者群，我们表示不解。左广晖和我们算了一笔账，让我们更直观地了解到实体书店的举步维艰。

支出方面，现在张家界的新华书店图书城建筑主体是公司自有的，但是存在一个折旧费用，正常的每年折旧约200多万；公司目前有员工30个，按每人每年4万元工资计算，工资总支出就是120万；水电费每年24万左右，加上书籍的损耗、各种活动的投入，整个书店一年下来，正常的运营成本在500万元左右。而在收入方面，单一的卖书，乐观点估计，每个月流水账在50万元左右，那么一年下来就是600万的流水账，但是卖书的利润是很透明的，仅在30%，所以利润仅有180万。

严重的收支不平衡。而今年又逢特殊时期，疫情发生以来，新华书店刚刚开业不久便受到了较大的冲击。春节至2月10日，书店一直关门歇业，收，没有；支，不能止。在精神寄托与现实选择的矛盾中，今年的生存异常艰难。

左广晖说：新华书店这栋大楼是我们自己的，如果不做书店，租出去，每年的租金是一笔很可观的收入。必须经营的负数，换成每年固定的正数收入，两者之间的差距我想大家都能算得出来。但是新华书店作为我市一个新的文化地标，不管经营情况如何，一定会坚持下去。你来或不来，买或不买，亏损多与少，我们都一直在这里。你看，我们书店每天早上9点开始营业，但是在开门前就有很多学生早早地站在门口等候开门，然后迫不及待地飞奔至二楼的阅读区占位子看书，很多孩子在晚上打烊后才在店员的催促下离开，因为这里



有别的地方提供不了的读书环境。今年62岁的田爷爷是这里的常客，当我们问及如果书店因为入不敷出经营不下去了，他会有什么感想？他这么对我们说：读书人心里总有那么一个情节，在我们心里，在新华书店读书有种踏实感。如果连新华书店都没有了，我会没有方向的。我们希望国家能出台更多的政策扶持他们，让书店能好好地开下去。和田爷爷一起来看书的周爷爷也说：几十年来养成的阅读习惯，我每天不去书店溜达一圈，看上几页内容心里便很难受。新华书店是我和伙计们平日里打发时间的最好场所，不进来看书时从它外面经过，看到它好好地活在那儿，心里会安稳许多。

### 因 多样化阅读正蚕食实体书店

小时候，我们对于书店的概念，集中于新华书店这样的国字号企业，整齐的书架、分类有致的书籍区、在狭长过道里席地而坐的读者，成为停留在我脑海中的书店初印象。

如果说过去在书店里读书是一种时尚，而现在，这种时尚大部分都转移到了电子产品上。微信读书、网易读书、当当阅读器如今手机里的阅读APP琳琅满目，只需要花费原书十分之一的价格就可以加入书架，便能获得一份随时阅读的便捷。在网络阅读习惯的养成之下，很多消费者正逐渐丧失逛书店的习惯。若不是逛街累了想在书店里歇歇脚、吹吹空调，或者有一本急于购买或非珍藏不可的书，可能许多人半年也不会踏进书店一次。更为致命的是，人们已越来越依赖于碎片化的知识获取途径，真正静下心来看书的读者正在流失。

在采访中，我们发现新华书店里看完了书立刻购买的并不多，很多人只是把这里当作样品铺。一位女士带着刚期末考完的孩子在课外读物和教辅资料前流连了很久，终于孩子选中了两本名著和两套升级衔接的习题集，女士犹豫了一下，用手机拍下了书本和教辅资料的封面，悄悄打开了网上购物平台，经过一番对比后，女士在孩子耳边悄悄说了些什么，孩子撅起嘴一脸的不满意，嘴里嘟囔道：为什么要网上买啊？我想晚上回去就看，你在网上买还要等上好几天呢！你看，网上的价格要便宜一半以上，省下来的钱还能买点别的文具。母子俩继续逛了一会儿，便一无所获地离开了书店。

当然偶尔也有愿意现买现看的铁粉书虫。刘勇是一个正在创业的年轻人，他吃过午饭就到书店看书，从一楼到三楼，看得认真细致，挑选了6本书下楼结账，总价216.7元。我们问他为什么选择来新华书店买书，手机上或者各种购物平台上也有，并且还打折，他说：我相信新华书店，相信这里的书是正版，品质是有保障的。并且在这里看书环境特别好，我享受了一下午的舒适时光，理应为他们的服务买单。

针对这种现象，一位正在书店里看书、不愿透露自己姓名的中年人道出了真谛：书店现在确实很难，主要原因是现在的社会，阅读方式的变迁、阅读能力的退化、敏感又务实的价格观，让很多人宁愿在书店里买一杯昂贵的咖啡，也不会买一本比电商价格贵五块钱的书。

本期主题：书店经营  
策划：经济部

### 寻 多面突围努力将损失降到最低

本来新华书店在过年前就做好了充分的准备，增加一些促销活动，让买书的人多起来。但计划赶不上变化，由于疫情的影响，书店集体遇到了生存的难题，在互联网与疫情的双重夹击下，过去的半年里，就在我们身边，有的书店艰难地支撑，也有书店倒下了，尚在维持的书店开始了艰难的自救。

在书店的自救行动中，直播、促销、线上销售成了最直接、最有效、最能使现金回流的途径，成了很多实体书店续命的呼吸机，咱们张家界也不例外。

新华书店店长肖伊说：疫情期间，我们为了减少损失，满足读者的需求，书店创新了购书方式，实行顾客自己到店门口告诉图书管理员自己所要买的书籍，工作人员就将书从店里拿出来，尽量做到零接触，让大家能第一时间买到需要的书籍，但是这个走量真的是少得可怜。

左广晖告诉我们，张家界新华书店开了抖音号，每次由读书推荐员推介一本畅销书，带领读者云端领略书香气息，吸引读者来前来购买；同时也在湖南省新华书店旗下的线上APP阅读书城上进行网络销售，都收效甚微。于是在儿童节期间，公司组织了一次大型的促销活动，全场6.1折，这完全是在亏本销售，3天流水账也只有20余万元。临近暑假，有出版社在支持书店做活动，

针对部分品类、在很短的时间内、部分图书进行折扣优惠或者买一送一活动，但并不覆盖完全。这些办法确实吸引了一部分读者前来购买，毕竟不是长久之计，回想起搞活动的过程，书店的工作人员都说：太累太辛苦了！

不过，也有人说，疫情下的自救只是应急之举，实体书店真正要解决的，是如何在情怀之上实现商业的可持续发展。左广晖说，现在政府非常支持文化产业，允许一些单位员工统一购买读书卡，这样的销售方式并不能完全解决问题。未来，书店会把重点放在内

部管理上，靠提升自己来稳定消费群。主要就是完善一些细节，包括调整产品结构、把关好商品的质量等，让大家对我们有信心，有信赖。

开书店从来都不是赚大钱的商业形态，经营书店大多是经营的情怀，只是无论多么有情怀的事情，都得保证活下去，只有好好地活下去，这份情怀才能体现出最终的价值。在互联网时代已经飞速发展的今天，也许是时候改变书店运营的思维逻辑，让读者重新走进书店的吸引力里，并且愿意为此付费，这样的书店才更有价值。

