

現代中國+全球化

文化時評

近月，內地著名的民營傳統書店如「光合作用」、「第三極」和「風入松」等，相繼出現營運問題。事實上，根據全國工商業聯合會書業商會的調查顯示，過去10年，已有接近5成民營傳統書店倒閉。究竟有甚麼原因令民營書店出現倒閉潮？它們如何重找生機？下文將作詳細探討。

■陳振寧、戴慶成 亞太國際關係學會

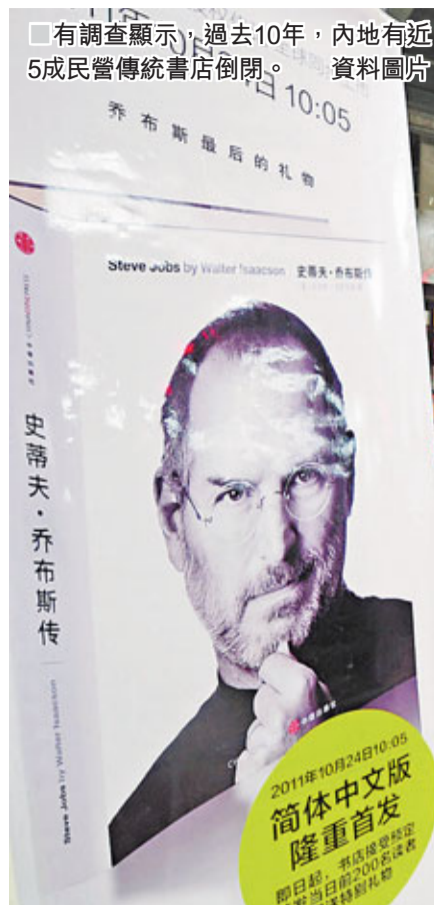
作者簡介

戴慶成：《環球時報》、《環球人物》、《鳳凰周刊》等內地媒體撰稿人。另定期為香港《成報》、《新報》撰寫時政評論文章。 電郵：taihingshing@gmail.com

陳振寧：一國兩制研究中心研究員，亞太國際關係學會成員。定期於香港《成報》發表評論文章。曾參與《通識詞典3》的撰寫工作。

電郵：jambon777@yahoo.com.hk

近年電子書迅速興起，受到兩岸三地的年輕人追捧。
資料圖片



網絡書屋衝擊傳統書店殘存

租金急增 電子書興起

內地傳統民營書店陸續倒閉，歸納社會意見，與營運成本上升、買書意慾下降、網絡書店和電子書籍興起有直接關係。

營運成本遞漲 利潤收縮

內地傳統書店近年不斷面對營運成本節節上漲的壓力。由已故北京大學教授王煒攜等一批學者創辦、已有十多年歷史的風入松書店，早前因抵受不到租金上漲壓力而需要另覓新址。風入松書店董事長王洪彬曾慨嘆：「房租、水電、工資及經營管理，各方面的費用加起來，我們只有以8個百分點的差價把書賣出去，才能保本。」隨着營運成本的上漲，書店的利潤空間不斷收窄，倒閉風險也越來越大。

養成免費閱讀習慣 不願出錢

據統計，1990年的內地人均書本消費量(扣除教材、教輔)為5.2冊；2009年，同類數字為5.6冊。過去20年，內地經濟發展、教育普及，但人均書本消費量只微升0.4冊。其中一個原因，正如社科院文獻出版社社長謝壽光指出：「人均購書量增長緩慢和我們長期在計劃經濟時代養成的圖書消費習慣有關。當時極低的圖書定價和大量的免費宣傳性圖書使人們養成不願為閱讀付費的習慣。」這令讀者購買書本的意慾未能大幅提升。

電子書興起 年輕人熱捧

越來越多內地讀者尤其是年輕人，近年逐漸傾向使用網

絡、手機及電子閱讀器等閱讀書籍，如iPad及Kindle等大行其道。電子書比書本擁有的優勢，包括不用大規模印刷、製造成本較低、不佔空間、攜帶和儲存方便、自由調校文字大小及顏色、部分設語音閱讀功能等。傳統書店的生存空間進一步被擠壓。

網上店慶推超低價吸客

2009年，內地網上圖書銷售量增幅達50%，銷售佔圖書總銷售量約10%。網上書店包括「京東商城」等不時推出震撼優惠，以聚集人氣，增加其市場份額，並帶動其他商品的銷情。據報道，2010年，不同網上書店之間發起多輪減價戰，書本折扣從五折持續低至三九折。



有人說，培養兒童擁有良好的閱讀習慣，既可利他們的日後發展，亦能打救日漸萎縮的書店生意。
資料圖片

某些特定類型的參考書只在傳統書店有售。
資料圖片

新舊比拼 誰勝誰負?

雖然新興的網上書店的儲倉及運輸成本較高，但只要生意規模不斷增加，它便可有效地降低有關成本。還有，它們不像傳統的實體書店受到店面面積的限制，可以較低成本增加和更新書本的款式，亦可較輕易地擴充業務，開拓不同領域，尋找新的增長點，如「丁丁網」在成立時，聚焦網上書本零售業務，如今已擴展至美容及個人護理產品、家居及個人用品、母嬰用品、電器、服裝服飾及鞋包皮具等範疇。網上書店亦可提供個性化服務，如按讀者的搜索和購買記錄，推薦最新的書本。

比較項目	網上書店	傳統書店
推出優惠	較多	較少
儲存及運輸成本	較高	較低
面積限制	不受限制	受到限制
提供個性化服務(如儲存購書記錄)	有	無

自選心頭好 不用店員服侍
對於讀者而言，只需在網上搜

索，參考其他讀者的評論，便能很快找到心頭好，不用等待書店服務員尋找。網上完成交易後，書本會在一兩天內送到住址，方便快捷。隨着網上書店的聲譽不斷累積，讀者基本沒有甚麼風險，便可最快購買最新書本。不少讀者使用網上書店的其中一個障礙是未能詳細檢閱書本內容，然而傳統書店正好協助他們克服這個困難，他們可先到書店翻閱後才在網上購買。可見網上書店正擠壓書店的生存空間。



動腦筋創新招 重拾昔日光輝

對於傳統書店的陸續倒閉，不少內地人感到惋惜。為免傳統書店「絕種」，社會各界紛紛提出意見：

打造成交流俱樂部

傳統書店有其獨特氛圍，是網上書店不能取代的，如讀者可慢慢地搜尋自己喜歡的著作，作出比較才購買。書店應掌握其優勢，除賣書外，還可提供更舒適的閱讀環境。進一步而言，它們應積極組織新書發布會、閱讀分享會等，讓讀者分享意見。正如北京大學文化產業研究院副院長陳少鋒指出：「把書店打造成文化交流俱樂部是個很好的創新，以後看紙質圖書的人越來越少，但文化的交流和互動還是需要的。」

借第三方平台 拓網絡業務

傳統書店同樣可開設網絡業務。大型書店方面，如2005年8月，「博庫書城」開設「博庫網」，利用其原有的連鎖店，以及儲倉、運輸等系統，向讀者提供網上購書服務。在2006年又開設網上批發業務。中小型書店方面，蘭凱新(北京)文化傳播有限公司利用第三方的電子商務平台——「淘寶」，以拓展其網絡業務。

轉型升級 提供專業服務

不少讀者前往傳統書店的原因，是在網上書店找不到其需要的專業書本，需要前往專賣個別類型書本的書店詳細翻查及比較。書店的店主可向專業方向轉型，向讀者提供推介服務，並組織有關講座等。雖然有關做法未必能快速擴展業務，但能逐漸吸引忠實讀者。

政策支持 至關重要

2010年1月，內地圖書出版發行業推出第一部行業規範——《圖書公平交易規則》，規定出版一年內的新書進入零售市場時，必須按圖書標定的實價出售，新書網售不得低於8.5折。該規定被稱為「圖書限折令」，目的是協助書店抵禦網上書店的衝擊。結果，該規定受到不少讀者的抨擊，網上書店的抵制等，實施不足8個月便被修改。社會反對聲音巨大，究其原因，是該規定違反自由競爭的原則。

然而，不少內地學者認為，內地政府仍有需要協助書店應對的危機，因為大量的震撼優惠會壓榨作者的收益，較低收入會影響行業吸引人才的力量，結果長久會造成惡性循環，終極受害的是廣大讀者及國家的文化水平。

事實上，德國、日本等地也有相關規定。1980年，德國頒布競爭限制法例，規定對出版物實行價格的約束，書店不得隨意變價，必須按書上印有的定價出售。德國出版商及書商聯合會的行規更明確規定，對於不遵守約定價格的書店將不予供貨，出版特許者除外。至於日本方面，早於1910年代，日本出版業、圖書批發業和零售業經多次減價戰，整個行業都出現生存的危機。結果三方行業協會共同制訂統一的行規，各方一律按照定價零售書本，不得打折出售。

當然，外國的規定未必一定適用於內地，但內地可研究符合國情的解救方法。有建議指，政府可考慮減少或取消向書店徵收營業稅和企業所得稅，同時劃出土地，專門讓書店發展，以減輕其營運壓力。



英國亞馬遜網上書店早前收到35萬份預購訂單，分發中心的員工正忙於進行包裝。
資料圖片

想一想

1. 根據上文，舉出傳統書店倒閉的3大原因，並舉例加以說明。
2. 網上書店相比傳統書店有何優勢？試舉3例並加以說明。

3. 你認為傳統書店能否完全被網上書店取代？為甚麼？

4. 傳統書店除售賣書本外，還能在社區扮演甚麼角色和作用？試舉例說明。

5. 有人說：「政府應推出政策協助書店應對網絡衝擊。」你對此說有何看法？

延伸閱讀

1. 趙禮壽：《網絡書店衝擊下，傳統書店如何求生》，《出版參考》，2011年註：該文分析網上書店可提供更多震撼優惠的原因，並建議實體書店(即傳統書店)如何應對。
2. 楊育芬：《網絡書店和實體書店：難分難解》，《全國新書目》，2011年第3期註：該文介紹網絡書店和實體書店各自的特色，兩者能互相補充。
3. 《傳統線下實體書店難敵網路書店衝擊》，中國網，2011-11-17