

民營書店 倒閉潮中轉型求生

網購威脅實體店 單靠賣書難抵高成本

由於讀者閱讀習慣的改變、網上書店分流以及各類成本攀升等多重原因，圖書終端市場已悄然變局，以致近年內地多家民營書店陷入經營困境、甚至關閉。早在去年9月，在廣州扎根17年的香港三聯書店，正式退出廣州市場。最近幾個月以來，成都時間簡史書坊、上海萬象書店，甚至內地最大的民營連鎖書店光合作用書房在廈門及北京的直營店相繼關閉。不過，廣州方所卻逆勢開張，被業界看作是實體書店轉型的方向。

■香港文匯報記者 古寧 廣州報道

「如果目前的經營環境持續，民營實體書店關閉的趨勢還會繼續。」廣東聯合圖書有限公司經理羅志強如是感歎。尤其是網商的介入，動輒以「半價售書」、「0元售書」、「買100返200」來競爭，讓更多的消費者轉向了網購，也更加大了實體書店的困局。他說，目前實體書店的利潤很低，但租金、人工成本卻很高，網商價格策略讓實體書店更沒有價格競爭力。「可以預計5到10年，民營實體書店將更被擠壓到無法生存，甚至消失」。

十年內民營店倒閉五成

這種憂慮似乎並不是危言聳聽，隨着網上書店的興起，其相對低價對民營實體書店已造成實質衝擊。中華全國工商聯合會書業商會調查報告指，過去10年裡有近五成的民營書店倒閉，而目前倒閉的趨勢還在加劇。

羅志強指，民營實體書店能夠提供的書籍，網絡書店幾乎都能提供，且價格動輒6—7折。而目前，圖書內容已開始數字化，這無疑對傳統的實體書店更是雪上加霜。「就目前來說，部分讀者還習慣紙張的閱讀，但新興的讀者是在數字世界裡成長的，從這個意義上講這種趨勢不光打擊書店，甚至影響整個圖書出版行業」。

儘管對實體書店的未來有不同的理解，但廣州唐寧書店行政部經理簡容也承認，傳統書店的美好時代已經一去不復返了。簡容認為，一方面到書店的人數已是大為減少，而書的購買數量上也有比較大的下降，假如之前顧客一次在唐寧平均購買3至4本，現在則只有兩本。同時，現在實體書店利潤太低。有知情人士則透露，目前內地一般圖書的採購價為圖書定價的65%，加上流通環節費用，到書店後還有大約30%的毛利潤，再加上書店租金以及人力、水電等費用又要佔去20%，剩下的利潤已經非常微薄。「為增加人流又非得在旺地，一定程度又增加了成本」。

轉型不暢 暫無成功個案

自上世紀90年代民營實體書店興起後，廣州先是出現學而優，然後是唐寧，而近幾年則再沒出現新品牌。面對困境，民營實體書店也開始自救之路，部分書店甚至遷離市區。廣州最大的民營書店學而優書店探索開茶話會，請文化名人簽售，建立讀者貴賓檔案，並開始進行網購業務。廣州聯合書店則開設風尚館，參照日本的「雜貨市集」的模式，以日系雜貨和港台創意產品為主。唐寧書店華樂路店從2008年以來，也開始大規模轉型，其一樓是咖啡館，書店改在二樓，最搶眼的不是圖書，而是創意藝廊和樂坊。簡容指，唐寧在業界比較早開始轉型，因為定位改變的原因失掉一些客戶，也吸引來一些新讀者。

不過，這些努力也沒有減少羅志強對實體書店的擔心。「到目前為止，內地的民營實體書店在轉型並不順暢，相關個案都還沒有建立一個模式，可以不依靠賣書實現生存。如不趕快找到出路的話，3至5年後市場空間將更受到擠壓」。

內地部分民營實體書店關閉情況

- 2008年7月：貝塔斯曼關閉在華圖書連鎖書店
- 2010年1月：內地規模最大民營書店第三極書局停業
- 2010年7月：內地最大獨立書店之一上海季風書園關閉4家門店
- 2011年4月：席殊書屋上海建國路店關門
- 2011年6月：人文學術書店風入松停業
- 2011年9月：香港三聯書店退出廣州市場
- 2011年10月：光合作用書房北京直營店關閉
- 2012年1月：成都時間簡史書坊、上海萬象書店關閉
- 2012年1月：光合作用書房廈門直營店關閉

■廣東聯合圖書有限公司擔心，目前實體書店轉型並不順暢，更加劇生存壓力。

引誠品經驗 新商店逆勢開張



■羅志強坦言，網購已嚴重影響實體書店生存空間。 ■譚白絹表示，多因素讓廣州方所備受關注。



■廣州方所逆勢開張，其經營模式被業界看作是實體書店轉型的方向。

在內地民營實體書店面臨經營、接連傳出有書店關閉的時刻，「方所」卻在高端商業的廣州太古匯逆勢開張。方所面積約2,000平方米，其中書店包羅超過5萬種來自內地、港澳台及海外的9萬冊出版品，涵蓋設計、建築、文學、藝術等領域。此外，也賣服裝、咖啡和創意商品。儘管廣州方所經營總監譚白絹認為方所並不是單純意義上的書店，但方所呈現出來的氛圍和銷售的產品結構，被業界看成是內地實體書店要轉型的方向。

書店賣服裝咖啡

譚白絹介紹，方所的老闆是做服飾出身，已有10多歷史。廣州方所的創辦人和管理團隊中有多位來自台灣著名的誠品書店。其中，就包括了方所策劃總顧問廖美立，譚白絹自己也曾任誠品書店就職。儘管廣州方所書佔比較其他店更多，更有實體書店的樣子。譚白絹也指，方所跟誠品書店也有所不同，誠品某種程度來說就像一家類似種天河城經營模式，但方所是獨立經營的實體。方所不光賣書，更希望借助這一平台，傳遞文化生活的全新理念主張。方所的思路則是以書為中心繼而向美學、生活方面來拓展，成就了廣闊、全新的文化空間，以滿足不同受眾的需求。

據了解，目前廣州方所經營的各種商品中，書的比例僅佔40%。「如果方所是一家書店，它進入的狀態就是書店轉型後要達到的狀態。如果單從經營角度說，就是書店書以外的業務能夠支持房租及人工成本，保持運作的財務平衡」。羅志強如是說。「已有眾多民營書店，甚至包括內地出版及新華書店系統企業到廣州方所取經」。

靠理想堅持 也盼政策扶持

業界預計，習慣網絡的新生代對於傳統書的情緒也將會逐漸減弱，這對實體書店的打擊也將更致命。羅志強感歎，如果說民營書店能夠生存下來，也是為讀者提供了一個文化的空間，這不能光從一個商業的角度去看。「其實做書店的，如果沒有文化的理想，沒有文化的使命感，是做不下来的」。他甚至呼籲，在民營實體書店如此艱難的時刻，國家應有所政策給予扶持。

稅務有別 國營民企兩重天

業界人士表示，國外以及港澳台的圖書價格遠比內地價格高，如單純對比價格，實體書店一定會從網絡戰中敗下陣來；但作為一種城市文化符號，它又擁有遠比商業利益更重要的人文價值。它提倡的是一種生活的態度，生活的形式，到實體書店不光是買書，在這個過程中有不同的體驗。這個過程中，除了書店本身要辦出特色之外，還需要國

家對這樣的文化產業給予稅收、租金等方面的優惠政策和扶持。內地民營書店不能涉足教材發行，不能享受國有書店增值稅先徵後返政策，也無法享受公共財政的支持。內地新華書店不僅在土地產權和租金確佔盡優勢，還可享受縣級及縣級以下書店免徵增值稅的優惠。如作為國家文化改制試點單位，另免徵企業所得稅、營業稅、城鎮土地使用稅及房產稅六大稅種。

而目前，內地民營書店每年需繳納13%的增值稅，若再加上城建費、教育附加費、防洪費等接近15%。如果書店若盈利，還需繳納25%的所得稅。而在英國、加拿大、澳大利亞、韓國、新加坡、印度等國家，都對書店實行零稅率政策，法國、德國、美國等稅率不超過7%。另外，日本的書店享有政府相關優惠政策外，在房租方面即使是在城市中心區地段，也會給實體書店特別優惠政策，以及稅收的一些減免政策。

電子化成趨勢 實體店尋找新模式

實體書店必須面對的是，電子書將成為未來出版市場的主流，閱讀電子書會成為人們的習慣，趨勢已不可逆轉。但也不意味著實體書店沒有生存空間，書店應向閱讀的體驗中心轉型。人們去書店，不是純粹買書，而是去交流思想、情感，同時去體驗這種文化的，而這是網絡所不能給予的。不過模式也不是唯一的，還要繼續探索。

中國電子商務研究中心的圖書分析師龐敏麗認為，網上書店雖會蠶食更多傳統書店的市場份額，但傳統書店若尋找到發展的創新點，必然也會獲得新生存空間。

可與網絡相輔相成

她又指，目前網購圖書的主要購買人群為大學生和白領等，主要購買暢銷書、心理類、時尚類等書籍。但有些技術類書籍還是需要去書店翻閱，才知道是否適合閱讀。「需要專業書籍的人士，一般不喜歡在網上買書，喜歡翻閱後再決定購買」。由此，實體書店可以辦成書籍展示廳、書吧等形式，把銷售放在網絡上，讓實體書店成為閱讀的好去處。

「網絡書店主要出售暢銷書，實體店若賣人文、學術等專業類書籍，走『專而全』的特色路線，也會有相當的空間。」龐敏麗如是說。記者也了解到，目前大多民營實體書店也在走這條路，包括廣州的學而優、唐寧、聯合、方所等書店，專業書籍都是主打。而特色也成為實體書店的競爭優勢，廣州聯合書店和廣州方所所有港台版圖書資源，而港版、台版書籍就成為其吸引顧客的一個資源優勢。



■為爭取客流，民營實體書店大多選擇中心區，但租金成本高。