

台州书市调查

书店的昨天、今天和明天

台传媒记者元 萌文/摄

“在书店买书,为什么比网上贵那么多?”“光靠卖书,实体书店还能生存下去吗?”“实体书店的日子,真的越来越难了吗?”……

诸如此类的灵魂发问,或许是横亘在图书从业者和读者之间共同的困惑。据开卷发布的《2023年图书零售市场年度报告》显示,过去一年内短视频电商已经成为仅次于平台电商的第二大图书销售渠道,实体书店的市场份额进一步下降至11.93%,低价直播模式对实体书店销售冲击巨大。

在图书电商抢占市场、阅读习惯日益改变的数字阅读时代,实体书店应当如何突围?有的书店坚守本色,又有的书店悄然转型,在变与不变之间,书店能否更接近我们理想中的模样?为此,记者探访了台州当地多家不同形态的实体书店。

“困”在旧书里的人

二手书店,是实体书店中特别的存在。翻开泛黄的书页,上一任主人的笔迹还清晰可辨,一本年代久远的旧书,仿佛带我们穿越回往日的斑驳时光。

如今在台州,承载回忆的二手书店变得越来越多,深入这座城市不起眼的巷弄,可能还能发现一家有故事的旧书店。

今年66岁的何小友,椒江本地人,在海门街道双忠路上开了家名叫“禾谷书屋”的二手书店。不大的店面里,地上的书垒得高高的,书架上也塞得满满当当。据不完全统计,店里大概有上万册二手图书。

街坊邻居都知道,老何在这里卖旧书,已经卖了数十年。但老何最近的旧书生意,变得不太好做。

“上世纪90年代,我在椒江夜市摆摊卖二手书,那时候的小人书、连环画,很受学生欢迎。很多孩子放学后,就来旧书摊看新淘到的小人书。”他回忆,“现在时代不同了,真正来书店淘书、买书的人很少了。”

2015年,老何开始在孔夫子旧书网上做起了二手书生意。椒江的书屋,变成了他的线下仓库,家里还有个车库,也腾出来存放旧书。每天早上八九点钟,他都会来到书屋,找到在网上卖出的书,为客人寄出发货。

“在台州,旧书店、旧书摊变得越来越少见,很多人可能不知道,它们只是换了种方式在网上生存。现在,在网上卖二手书的台州书商不在少数。”相比于实体书店的无人问津,在孔夫子旧书网上,他一个月基本能卖出八九十单的旧书。

老何说,店里的书价格从几元到上百元不等,文史类的旧书,是卖得最好的,很多文史爱好者,都有收藏旧书的爱好。而教辅类的旧书,收购时成本很低,是按重量收购的,卖出也基本上靠走量。

他表示,二手书市场“水很深”,在网上卖书只是比实体书店的生存境况稍好些。老何说,拿孔夫子旧书网来说,商家每卖出一单,平台还会抽成5%的管理费,再加上收购的成本、仓储费、运费等,实际利润很薄。



位于椒江海门街道双忠路禾谷书屋大概有上万册二手图书。

深一度

情怀之外,再造城市“精神园地”

元 萌

“不要悲伤,保持阅读。”西安的葛屋书店闭店前,这句标语摆在柜台的醒目位置,像是作出最后的道别。今年以来,不少“网红书店”相继和读者告别,实体书店的闭店潮,让传统图书市场之困尤为凸显。

光靠卖书,实体书店难以继,已是不争的事实。当轻量化、有声化、碎片化的数字阅读,极大地替代了纸质阅读,更方便、更快捷、更优惠的网络购书,挤占了实体书店的生存空间,到实体书店买一本纸质书,似乎成了这个时代不可多得的仪式感。

每个人的“购书史”,或许可以视作实体书店变迁的缩影。小时候,常去的是家门口的旧书摊和新华书店,那时挑选心仪的书籍是纯粹的快乐。长大后,去了更多地方,打卡各个城市



做二手书买卖这么多年,老何有时觉得,自己像是个困在旧书堆里的人。身边的人也对旧书买卖很不理解,他们甚至会觉得这不就是收废纸吗?现在旧书还有人看吗?

“但如果不做二手书这行,我又能去做什么呢?所以我就一直做到了现在。”

或许只有热爱二手书的读者会懂,当他们在杂乱的书堆里,淘到心仪已久的线装古籍或是发现孤本时的喜悦心情,是网上购书无法比拟的。在他们眼中,二手书商就像是时代浪潮下为数不多的“淘金者”,守护着不属于这个年代的宝藏。

实体书店,故事重新开始

今年7月,椒江的STORY书店经历了短暂的停业。暂时复张的三个多月,就像是一次小小的震荡,而后复归平静。

“根据《出版物市场管理规定》,书店须‘从依法取得出版物批发、零售资质的出版发行单位进货’。也就是说,我们需要查验供货方资质,保留进货清单以备查验。”店主林静静说,之前因为书店有部分书籍无法提供进货查验证明,因此停业整改了一段时间。

书店里的书,每一本几乎都是店主精心挑选的,有关戏剧、文学、神秘学各个领域的书籍,带着她的个人气质与阅读印迹,清理掉一大半,她也表示很可惜。

那么,实体书店的图书都是从何而来的呢?林静静说,现在书店的新书基本上由出版方直接供货,另外还有中盘采购、电商采购等渠道。

“出版方供货,相较于代理商供货、电商采购等渠道,价格上基本没有优势。有时出版社为了支持实体书店,在书店做新书首发活动,确保新书在发行前几个月,仅对实体书店供货,避免与电商之间的‘价格战’。”她表示,但出版社直接供货,无疑是风险最小的,出版方资质基本上都有保障,更便于一家书店“自我审查”。

就像她最开始构想的,开这家书店,没有抱着靠图书盈利的想法,在这个时代,实体书店纯粹靠书,或许是很难维系下去的。从停业到重张的这段时间,书店并没有真正停下脚步,在书店能保证生存的前提下,她仍在探索生存之外的边界。

今年8月,STORY书店联合路桥区和畅托养康复中心开展了“幻想与妄想大会”系列活动,招募了特需人群共创艺术家、研究艺术治疗的专业人士和社会各界的志愿者,鼓励精神疾病患者参与艺术创作,将他们的创作成果用于展览及公益销售,并能在未来可持续地进行下去。

“或许是种理想主义,我觉得我的书店不仅仅是一家书店,它应该用行动来传递我们读书所学到的知识、所受到的激励。”她觉得,以书店为平台,能做很多更有意义的事情。不仅是在一方小小的天地里,办读书会、放映会、音乐演出、艺术工坊,而是“向外探索”“做点别的”,用文化活动链接起人与社会更广阔的场域。

短暂歇业的那个夏天,林静静在社交媒体上

还写下了这样一段话:

“每一次幻想天开背后都有一个故事。它将是些我们要以最大的资源去促成,却以最轻松的心态、最坏的打算去看待结果的事情。它是一颗种子,是书店主理人和她的朋友们曾经未完成的梦想。或者是灵光一现的社会实验游戏,是个体与公共环境表达的窗口。异想天开,开天辟地,地久天长。”

从新华书店到“最美书店”

有时候,一家书店往往是城市精神地标般的存在。

始创于1996年的台州市新华书店,近三十年屹立不倒,像是实体书店中另一个维度的存在。实际上,新华书店与其他民营书店的生存路径,有着很大的区别。

“我们在主营图书销售之外,创新探索多元化的产品销售,包括文具文创、电子产品、音乐器材、教育培训等,形成‘图书产业为主、多种产品上线’的格局。”台州市新华书店副总经理戴茜茜表示,教材教辅销售,依旧是新华书店的主营业务,去年销售2.55亿元,其中教材完成1.42亿元,可以说撑起了书店“大半壁江山”。

如今,传统的新华书店也在顺应数字化潮流,向线上销售转型。目前,台州市新华书店入驻天猫、美团电商平台,同时依托钱塘湾书、浙里有书、新华网等自有平台,开辟图书及文化产品销售的线上蓝海。

“追求经济效益之外,我们更追求的是社会效益。通过探索‘书店+空间+服务+数据+’的新型书店运营模式,积极营造集文化阅读、消费体验、休闲互动为一体的多功能城市人文空间。”去年,书店开展了新华人文大讲堂、之江好书、阅读马拉松、绘本故事会、新华研学等各类引流活动164场次,覆盖112万人次。

近年来,实体书店也以“最美书店”“独立书店”的姿态遍地开花,走向复合型文化空间。在台州,朵云书院、大隐书局、钟书阁等品牌书店,也在逐渐成为城市独特的文化地标。

“有时我会留意读者花了多长时间翻阅某本书,也会根据读者的阅读偏好,跟他们聊聊相关作家、相关作品,推荐其他相关的书籍。”大隐书局负责书籍导购的店员表示,但他也发现,如今“书店挑货,网上下单”几乎成了读者的常规操作。更多读者,往往逛了一圈,直奔二楼的借阅书房,因为那里有书籍可供借阅,单纯看书,甚至不必办理借书卡。

如今,不只卖书的书店,构筑的是一种精神生活的可能性。三易书店,在临海开了八年多的再塑书店,在书店里办诗歌节、办展览、组剧团,让再塑成为聚集当地青年人的“乌托邦”;朵云书院·黄岩店打造江畔书坊品牌,与稻田读书发起了两季“驻地作家创作计划”,让书店成为展示城市文化的窗口……

实体书店的未来,或许无法准确预知。但是还有书籍、书店和读书人,守望这座城市文化之光。

生链接的场所。在浙江,已连续多年以政府购买阅读服务的形式,鼓励实体书店不断打破边界,探索阅读推广的多元形式,连结起人与生活更广阔的场域,让全民阅读深入人心。

做更有“独立之精神,自由之思想”的书店人。近年来,大规模的实体书店和连锁店遭遇困局的同时,也新生了不少小而美的独立书店。书店创始人的文化品位和鲜明个性,往往赋予独立书店不同的底色。同样是卖书,需要找准自身的定位与特色。比如,一周只卖一本书的书店,根据不同的书进行不同的店面布置,就像是给书办一场展览一样;专注特定社会议题的女性主义书店,以书籍为媒介传达出自己的声音和立场。

时代浪潮下的传统图书市场,似乎“没有什么胜利可言,挺住就是一切”,但实体书店的存在,犹如我们必要的精神生活,仍是城市里不灭的文化之光。

阅读场景变迁,购买场景升级

读者的购书习惯,发生着哪些变化?

台传媒记者卢珍珍

我们的阅读一直在变。无论阅读习惯、阅读方式、阅读量还是阅读环境,无一静止。当阅读场景变迁,购买场景升级更迭,一个读者的购书习惯发生了哪些变化?

阅读饥渴的年代,书本很珍贵

“现在看书的速度,已经跟不上买书的速度。”王斌爱看书,更爱买书,家里有四五千册藏书。

52岁的王斌,黄岩宁溪人,从初中开始,买书看书就是他的乐趣。书籍零售市场的变迁,他身处其中,不同年代的购书渠道,一直在更迭。

上世纪80年代,书是种奢侈品,新华书店几乎是人们购书的唯一渠道。“读初中时,我只能去黄岩城区的新华书店买书,量也很少,只能买一两本。高中我在黄岩中学读,去新华书店买书就方便些。”

到了90年代,民营书店、独立书店如雨后春笋般绽放。在临海的台州师范专科学校(台州学院前身)就读中文系的王斌,开始逛民营书店,记忆里他就逛过回浦书店、知识书店、鹿城书店等书店。

“有次从临海车站步行回校,经过回浦书店时,我发现一套《王朔文集》,共四卷。王朔当时是我特别喜欢的作家,对于一个在山里长大的我来说,读他的文字简直是享受。”一看定价,50元,王斌只能默默放下,放下后又不甘心,最后咬咬牙入手了。50元,相当于他半个月的生活费。



21岁回到宁溪教书后,经济上的自由,并没有让王斌享受购书自由。“我要坐一个半小时的车去城区,才能买到书。”

爱书的人,总有买书的办法。在一本上海杂志的信息中,王斌加入了贝塔斯曼书友会,书友会定期会寄出一张彩色广告纸,上面是一些书单。“我会选择一些自己喜欢的书,记下书号,然后跑到邮局填写汇款单,接着就是漫长的等待,等待书的到来。”这样的生活持续了好几年,直到网络的普及。“卓越网、当当网、孔夫子旧书网,是我经常买书的网站。相比实体书店,线上购书总能拿到折扣的价格。”

王斌喜欢买书,这种爱好,是年少时阅读饥渴的一种心理弥补。“一年购书消费,最多得有2万元左右。书太多了,最后怎么存放成了问题。”王斌也尝试让书流动起来,他曾将自己购买的书籍,放在教室里,供学生阅读。

从线下到线上,价格是关键

自从迎来互联网时代,价格是图书电商的主要竞争手段。

作为“浮世避难所”读书会的主理人,温岭26岁的连启俊,每年阅读40本左右书籍。

“线上线下都会买,但是在线上买书多些,因为我的购书量比较大,就会对比价格。如果我去一家书店,

翻到自己喜欢的书也会购买,但现在很多书店的书不能拆封,我看不内容,所以在线下买书的冲动也少了。”连启俊说。

相比线下,线上的折扣价格,是吸引购买者的很大一部分原因。

“线上买书最划算,你可以去出版社的官方旗舰店买,一般都是五折价格,偶尔我也会去多抓鱼二手书平台买二手书,价格更低。”“如果碰到电商的购物节,如‘618’或‘双11’,还有更大的优惠,‘千万不要忘记每年4月23日世界读书日,这天的优惠力度不比‘双11’小。”

书买多了,自然有了经验。“有些书版本不一样,翻译质量也不一样,虽是同名书,内容差距还挺大的,所以选对版本很关键。一般选书前我会去豆瓣看评论,或者先去电子书平台试读一下。”一旦书读多了,对出版行业有所了解后,连启俊甚至能凭经验去买书。

在连启俊阅读的书籍中,纸质书占了六七成,其余都是电子书。“我喜欢手捧着书触摸纸张的阅读感觉,但上班中午休息时,我会看电子书,确实比较方便。”相比纸质书,电子书除了便捷,还有诱人的价格。“我使用微信读书软件,每年会员费可能就100多元,能看很多书,这个成本差还是比较大的。”

对线下购书产生冲击的,还有多途径阅读方式的到来。除了纸质书,我们能读电子书,能听有声书。

椒江40岁的方芳,家里有一个读小学的孩子,“孩子读纸质书,也听听有声书”。

自媒体时代,很多博主会推出音频,它也是很多孩子听书的途径。“孩子读幼儿园时,识字量没那么高,但他对很多名著感兴趣,比如《西游记》《三国演义》他都靠‘听书’。”

以《三国演义》为例,音频分为8季共399元,并不会比原版书便宜。“有声书的魅力很大,通过声音的角色扮演,容易吸引孩子,而且还能反复听,家长也是愿意买单的。”

阅读场景更迭,购书重体验

人们的阅读习惯,从纸质书向数字化阅读拓展,线上线下多层次的阅读,也不再受阅读时间和空间的限制。对于线下零售来说,体验式的场景构建,成了书店留住顾客的重要手段。

在大隐书局、钟书阁、朵云书院等网红书店里,除了书本之外,这些阅读空间里,还会有咖啡、手作、读书分享、民谣音乐会等体验,阅读之外的附加值,是吸引顾客走进线下书店的原因。

“每次去甬江老街游玩,就会走进大隐书局,适合自己的书或者小孩子的书,我们都会买一两本。这时候不会在意书本的价格,在乎一种购书体验。”方芳说,对孩子来说,逛书店也是一种熏陶。

过去几年,连启俊开始逛阅读市集,“杭州的做书图书市集、独立书店节,还有上海的书店展,我都去逛过,也买过书。”

在阅读市集里,购书成了一种交流互动。“去年我逛杭州的做书图书市集时,市集摊位上有很多出版社的编辑老师。这些编辑老师会给我介绍书的内容,甚至把样书拿给我们试读。充分了解一本书的背景后,遇到感兴趣的,我就会买。”连启俊说。

但这种线下购书体验,只占一年购书中的小部分,更多时候,连启俊选择线上买书。毕竟,没有人会拒绝有折扣价的正版书籍。



位于椒江甬江老街的大隐书局。 潘侃俊摄