

第十六周案例

案例一：

光合作用书店倒闭：并非第一家 中国广播网



往日的

“光合作用”书店 资料图

中广网北京 10 月 30 日消息(记者马宁 白杰戈)据中国之声《新闻纵横》报道，“光合作用”是一家知名的民营书店，从厦门起家，在北京的中关村、大望路、五道口等繁华地段都有分店。而在前天，却传出“光合作用”面临资金问题，拖欠货款的消息，有供货商上门，到店里要把书“抢走”，减少自己的损失。光合作用到底遭遇到什么样的问题？

书店突然关门 顾客拿着优惠卡无处消费

昨天(29 日)，北京现代城的光合作用书店一直锁着门，透过玻璃门可以看到空书架和地上散落的杂物。门外有物业工作人员看守：

记者：只剩下架子了？书都没了是吧？

看守：嗯。

记者：那它这个以后要如何处理呢？

看守：不知道。

记者：今天你们是从什么时候开始在这儿守的？

看守：昨天晚上。

记者：今天就没有再抢购了？

看守：嗯。

记者：今天老板就没有再出现过了？

看守：没有。

到晚上，还有年轻人准备来看出，发现已经关门，只能有手机拍照留念：

年轻人：想进来看书，结果发现关了。

而在光合作用总部厦门，还有顾客拿着没用完的优惠卡，不知道怎么办：

记者：您是准备来逛光合作用的吗？

顾客：对。今天看报，还有一些要消费掉嘛。

记者：你们现在还有没用掉的卡吗？

顾客：有啊。

记者：准备怎么办？

顾客：那也没办法呀，不知道。

记者：对他关了的消息你们怎么想？

顾客：比较唐突吧，因为这个店也开了好久了。

加盟店措手不及无处讨说法 老顾客感叹书店近日变化

除了直营店，光合作用还有加盟店。北京富力广场的光合作用加盟店昨天仍然在营业，惟一不同的是以往醒目的招牌被拆掉了：

记者：您这还是以前的光合作用吗？

加盟店员：不是。

记者：什么时候开始变的？

加盟店员：就从今天。

这家加盟店的店员说，他们是在昨天(29日)上午才知道光合作用的变故。由于很多顾客购买优惠卡和代金券的钱是交给光合作用，现在直营店都关门，加盟店更没有办法为这些优惠买单，所以先摘掉招牌撇清关系。

店员说，事发突然，他们甚至没有想过以后要改叫什么店名，现在最关心的是交了3年的加盟费，是不是得打官司才能要回来。

咖啡、工艺品、舒适的环境，光合作用书店原本已经在年轻读者当中积累起口碑，北京的杨先生就是老顾客：

杨先生：来光合作用有5、6年了，比较舒服，环境也比较好，然后店员也有礼貌，统一的咖啡色格子衣服着装，书店里的咖啡馆不会来那些讲话声音很大的顾客。

即便主要在网上买书，杨先生也要经常在光合作用“帮衬一把”：

杨先生：我基本去一次就会买一次书，买一两本，也算支持民营书业吧。

不过光合作用最近的变化，也让他有一点失望：

杨先生：应该就是最近大概2、3个月的事情，五道口这边变化特别特别大，就觉着好多书都没有了，不说文艺的没有了，社科的没有了，文学的好象至少不会摆在推荐的位置，外国文学的专架书永远也没有更新了，基本上是都是成功学方面的书，就是励志的，看着很闹心的。

<http://tech.sina.com.cn/i/2011-10-30/15156250292.shtml>

案例二：

谁来拯救实体书店

来源：大众日报



尽管实体书店风光不再，这样的场景仍让人觉得温暖。

□杜文景 报道

◆阅读提示 网络时代的到来改变了人们的阅读习惯,购书渠道的多样化让实体书店步履蹒跚。有人说,好的书店是城市的文化地标,实体书店的消失是一种生活态度和方式的消失;也有人认为,实体书店不过是城市文化的一种点缀,可有可无。针对要不要拯救实体书店,如何拯救实体书店等问题在社会上引起热议。然而,实体书店的逐渐萎缩已是不争的事实。

□本报记者 杜文景

沦为网店“免费体验区”

“越来越多的人来书店只看不买,或是记下书名或是拍过照片,回家再从网络书店上下单购买,实体书店几乎成了网店的免费体验区。”三联书店济南分销店负责人白锋坦言,网络书店在搜索、价格等多方面都有显著优势,网络书店对实体书店构成了很大的冲击。

白锋告诉记者,网络书店从出版社能拿到5折甚至更低折扣的进价,而实体书店最多6.5折左右。去年曾有网络书店为争夺市场份额,不惜低于进价销售,实体书店在价格上根本不可能与之抗衡。网络书店之所以敢进行如此疯狂的价格战,源于它的盈利模式。网络书店进行图书销售只是盈利模式中的一部分,而且多数网络书店在图书销售层面都在赔钱。它们要的是市场份额,是交易量、点击率。一旦有了这些,就可以通过其他方式进行盈利,例如虚拟店铺的出租、网站广告费的收取、在途资金的利用等等。通过其他盈利点获取的利润要远大于图书低价销售的亏损。

记者采访中了解到,国家新闻出版总署曾出台过相关规定,经销商可进行图书优惠促销,但价格不得低于版权页定价的85%。“但业内执行效果并不明显,几乎无人监管。只是有规定,而没有具体处罚措施。目前国内没有相关法律,是导致业内不正当竞争、无序竞争的根本。”白锋说,网络书店以一种新型业态的模式出现,和实体书店之间竞争不可避免。但这种竞争不应以牺牲实体书店为代价,两者之间应该寻求共识,共同发展。

除了网络书店带来的冲击,成本的逐年递增成为了压垮实体书店最后一根稻草。爱书人、红袖书屋等民营实体书店在省城已难觅踪影。三联书店在济南县西巷泉乐坊商业街的店铺租金一年是40万元,合同一签就是三年。“3年的房租都打了水漂,现在干一天赔一天,到今天已经赔进去两套房子了。”白锋告诉记者,连供孩子出国读书的钱都赔了进去。他说,2004年实体书店就开始走下坡路,2009年突然之间整个市场进入大萧条。房租、人工费用几乎占了成本的全部。“照这样下去,今年租房合同期满后就关门不干了。”

该不该拯救

实体书店的相继倒闭,在社会上引起了广泛热议。有人说,好的书店是城市的文化地标,实体书店的消失是一种生活态度和方式的消失;也有人认为,实体书店不过是城市文化的一种点缀,可有可无。今年全国两会期间,又有代表提出拯救实体书店。拯救实体书店是怀旧情结还是城市文化需要?

中国企业管理研究会常务理事刘学民认为,实体书店的倒闭是行业内部充分竞争的必然结果,是市场需求所决定的,不应人为地加以干涉。政府的干预,或许短期内有效果。但违背市场经济的发展规律对整个行业的长远发展极为不利。实体书店作为纯商业机构,就应该交由市场决定,充分的竞争就像是大浪淘沙,总会有精品存活下来。

“时至今日,实体书店的意义已经不在于买书卖书,而是读书人的怀旧情感所在。如果连这种读书的情怀都没有了,对于国家、民族都是很可怕的。”济南市文联副主席韦辛夷说,

面对实体书店的衰败感到既无奈又可惜。无奈的是网络时代的到来不可阻挡,可惜的是当前能静下心来读书的人越来越少。读书是一个过程,深度阅读更是一个享受的过程,而不是简单看完内容。快餐文化终究是缺少了沉淀。实体书店作为一个精神寄托的场所,或是一种生活态度,都有其存在的必要性。

记者了解到,从去年底开始,杭州市每年安排 300 万元专项资金扶持民营实体书店。上海推出出版物发行网点建设,每年划拨 1500 万元支持,其中 500 万元直接投入扶持实体书店。近日,上海鹿鸣书店、季风书园等首批 35 家实体书店已接受了共 500 万元资金扶持。山东省新闻出版局相关部门高姓负责人表示,目前我省相关实体书店工作正处在调研阶段,还没有具体措施出台。

拿什么拯救

三联书店济南分销店之前也邀请过一些作家、学者、艺术家,组织过类似读书沙龙的活动,但是效果并不理想。白锋说,一些大学生、年轻读者来店里不是为了买书,而是鉴于书店的名气,到此游览留影。书店成了年轻人聚会的场所。

面对网上书店的步步紧逼,实体书店开始走向转型。白锋说:“完全依靠政策的支持,民营实体书店也不会走得太远。当前人们购买图书的方式和渠道已经彻底改变,民营实体书店要想生存就必须转型,朝多元化方向发展。”在三联书店济南分销店内就有专门搭售折扇、字画等延伸商品的柜台。

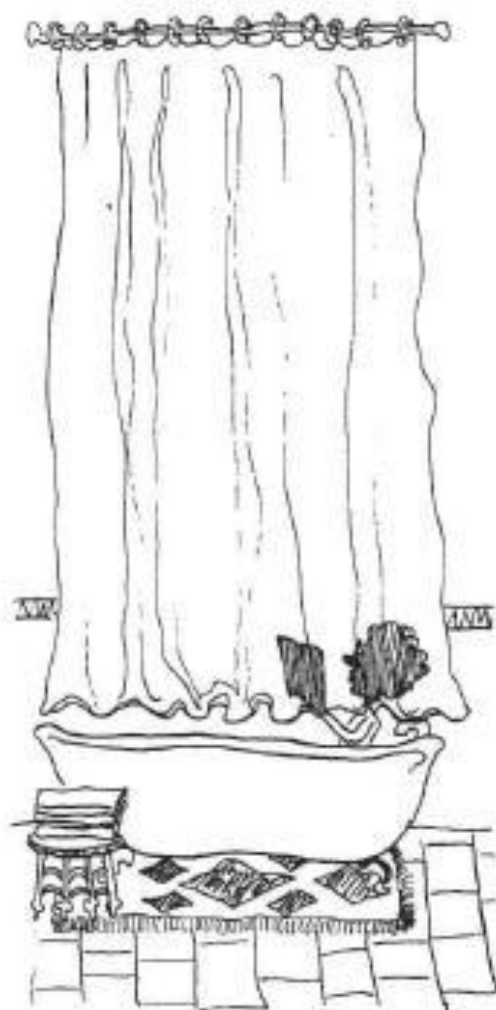
“实体书店自身要寻求变革的方式,把书店变成一种载体,把卖书的层面扩张开来,提供一种交流的平台,形成一个与艺术、休闲结合的场所。”韦辛夷认为,国家应减免实体书店的税收。在国外,法国长期免征书店所得税、德国政府不仅免征书店的所得税,还在增值税上给予书店优惠。同时,他建议实体书店的布局应纳入城建和商业布点规划,对网络书店以及其他任何类型书店的图书销售进行限价。“主管部门可出台措施加以约束和惩处。例如日本和韩国政府已制定了图书最低折扣价,保护实体书店与网络书店享有平等竞争的机会。总之,拯救实体书店是一个艰难综合治理的过程,需要政府和书店多方面的共同努力。”

据了解,最近国家发改委就制定《关于豁免新版图书出版发行纵向协议的规定》(试行)征求意见,从“建立科学、公正、合理的图书定价体系”、“新版图书(出版 12 个月之内)固定销售价格”、“设定新版图书优惠销售最低价格”、“对各类书店统一供货折扣”等四个方面作出明确规定。规定实施后,低价倾销图书的行为有望得到遏制。只要实体书店在文化建设中的作用得到充分认知,国家就会出台相关综合政策扶持其发展下去。

<http://paper.dzwww.com/dzrb/content/20120428/Article108003MT.htm>

第十章

新 成 员



尽管难以启齿,我不得不承认我在网上买过书。还是新书,不太多,但足以让我有负罪感。我还要承认,我经常使用亚马逊网站和其他电子书店查询信息,为了补过,我先在网上查到信息,然后到砖瓦盖起的书店订购。

当“亚马逊”和其他电子零售书店刚问世时,似乎真是一个奇迹。只要点击一下,两天后你订购的图书就会由邮局、UPS 或联邦快递送来。哪家最便宜或速度最快,就用那家;他会一直送到你门前的台阶上。就像杂文家马尔科姆·格莱德维尔(Malcolm Gladwell)^[1]在《纽约客》上指出的,与其将电子商务的奇迹归功于发明了冷不丁蹦出的视窗,还不如归功于简单的筑路机。这个筑路机由马牵引,筑路时使路面具有一定的弧度,中央略为拱起,有利于排泄雨水,避免车辆陷入泥沼。这个简单的机器是伴随着

或是由于包裹投递的兴起而问世的，投递系统的建立将国家的边远地区更有效地联系起来。借助邮购，“西尔斯”，“蒙哥马利”^{〔2〕}及其他商家才有可能在腹地找到购买新款服装和日用品的顾客。让我们谈谈奇迹：你可以通过“西尔斯”购买一套房子的组件，通过包裹投递送来后，你可以在自己的宅地上将它们组装起来。一个世纪后，到了二十世纪八十年代，800 电话、传呼台和 UPS 业务的扩展促进了邮购商——L. L. Bears, Land's End^{〔3〕}，等等——的发展。正是这些因素最终促成了电子商务的成功运转。稍退后几年，我们可以看到当时的网络商务活脱脱就是一个巨大的目录。

电子商务以及许多其他网络公司的真正问题是它倡导的商业模式。为了赢得顾客，许多电子商贩以高的荒唐的折扣销售商品，形成了不求利润的商业模式。亚马逊和其他网上书店就是这一运动的始作俑者。这种无利模式背后的理论就是现在先贱卖，让顾客上钩，以后再考虑利润。如果你有风险投资支付开销，而你主要关心的是股票的价格，这样做没有问题，但如果一家小书店试图采用这种模式，可以肯定出版商很快就会与你断绝往来，房东也会给你颜色看。不幸的是许多书店不得不应付网络书店的竞争，他们具有你无法企及的优势。

〔2〕 均为美国著名的连锁百货公司。

〔3〕 均为美国著名的邮购公司。

网络商务模式的根本缺陷在于它立足的前提是因特网要迷人和快捷,使得顾客愿意将全部时间和注意力转向计算机屏幕,避开外部的世界和它的缓慢。我认为二十世纪九十年代网络泡沫破灭的部分原因是我们确实认为点击鼠标并非生活的全部。事实证明我们仍然乐于外出,享受阳光的灿烂、雾霭的氤氲和雨水的滋润。仅仅依赖计算机屏幕是没法过日子的。

然而,亚马逊和其他类似的网站并非一无是处。尽管电子商务的发展殃及许多独立书店,但这种“独立”的命运开始受到重视,我们重新思考长期以来认为理所当然的这种文化现象的重要性。

网络书店确实能为偏远地区的顾客提供有效的服务。我的一位诗人朋友,也是一个贪婪的读书人,居住在俄亥俄乡村的一个小农场。她离一家好点的传统书店有数小时的车程,而现在可以从几家网站订购需要的书籍。使她和我们更为方便的是可以从网站上找到和购买一些小出版社的图书,这些出版社一般难以找到全国性的发行商。由于因特网,现在每本书都可以在全国甚至国际范围内发行。

因特网也是旧书店的福音。通过 Abebooks.com 全世界的旧书商可以在一个旧书平台上展示他们的库存。旧书已不再出版,也不能从它的出版社订购,将这些书店以及它们独特的库存与散布各地的顾客联系在一起的能力已经建立起一个全新的

市场。

但电子书店仍有一些缺点。某些网站可能显示部分章节以吸引顾客,但顾客经常只能看到书的照片和评论家或读者写的书评,别指望有朝一日闲暇时能够免费读完一本书。你也不可能在虚拟书店购书时听到边上的夫妻谈论他们刚发现的作家波拉·福克斯(Paula Fox)^[4],提醒你不仅这位作家的第一部小说刚刚再版,而且还出版了一本回忆录。是的,我可以看到网站上的读者评论,但对我而言,这只是看,与无意听到时的喜悦是大不相同的。

不可否认,网络书店将占据一席之地,而且如果它的商业模式能够根据真实商业世界加以调适,将会成为书业的重要部分。然而网络书店造成了读者与书籍之间的疏离,它排除了传统书店一直传播的那些愉悦。除非发明一种气味复制程序,否则我们怎么知道一本书是否好闻呢?而且如果我想一边抿着拿铁咖啡一边看书,就只有去传统书店才得以享受。网络书店的书比我家附近的黑橡树书店多得多,但每次只能显示一个屏幕;因特网虽大,但我看不到全景;因特网速虽快,但我不能遭遇惊喜。因特网是无限的,而书店是有限的,尽管这个小天地范围有限,效率也低,我却能避开国际性全球商业的强势,十分惊讶地发现我一直在寻求的那本书。

[4] 波拉·福克斯(1923—),美国儿童文学作家。著有《一只眼睛的猫》、《跳舞的奴隶》等。安徒生文学奖得主。



请阅读以上三则案例，围绕下面的问题，写一个 A4 纸以内的 memo，并与本周六（12 月 22 日）晚上 24 点前发到相应的小课助教邮箱。邮件主题统一命名为“经原小课第十六周 memo”。

- （1） 案例二中提到的观点“实体书店的倒闭是行业内部充分竞争的必然结果,是市场需求所决定的,不应人为地加以干涉。政府的干预,或许短期内有效果。但违背市场经济的发展规律对整个行业的长远发展极为不利。实体书店作为纯商业机构,就应该交由市场决定,充分的竞争就像是大浪淘沙,总会有精品存活下来。”你认为正确吗?（提示：书店市场的完全竞争市场吗？）
- （2） 有人认为网络书店的“低价格”是“赔本赚吆喝”和“掠夺性定价”，你的看法呢？（试从网络书店和实体书店的成本结构角度分析。）
- （3） 如果你是一个喜欢在实体书店购书的人，说说实体书店吸引你的地方；如果你是一个热衷于网购图书的人，谈谈你偏好网络书店的理由；如果你是一个愿意在实体书店看书，再到当当或亚马逊上买书的人，你又是如何思考的呢？