

民营书店,适者生存?

潘 煜

今年初,北京最大的民营书店第三极书局背负着7800万元巨额亏损宣告倒闭,从红火开张到黯然落幕,只用了三年多的时间。事实上,第三极书局并非第一家遭遇危机的民营书店。百荣书城、北京思考乐书局、席殊书屋、明君书店……多家怀抱美好理想、也曾名噪一时的民营书店,最后不得不因为亏损而关门谢客。

面对国营书店在资金、政策扶持等方面的优势,民营书店本就显得有些先天不足,加上近些年网络书店的冲击、电子书阅读的兴起,民营书店更是遭遇“前狼后虎”,民营书店真的路可走了吗?带着这样的疑问,笔者走访了雨枫书店、单向街书店、墨盒子绘本书馆三家民营书店的负责人。虽然这些书店都曾遭遇不同程度的危机,但在积极应对之后,依然能够继续生存下去并且逐渐具备一定影响力,从他们的经历中我们或能得到一些答案。

定位清晰 细化市场 服务小众

面对大而全的国营书城、价格低廉的网络书店,民营书店经营者逐渐意识到,拼规模、打价格战绝非自身优势所在,而将读者市场细分,服务小众,走特色经营道路或许才是生存之本。

2007年初,从未涉足图书市场的“IT女”许春宇“半路出家”,创办了国内首家会员

制女性书店。女性书店,处处透着一股妩媚的色彩,店主将纯白和浓紫色搭配,书架、书桌、椅子、沙发甚至还有一套白色的厨具用来冲调各类饮品,虽为书店,环境却堪比自家书房。许春宇说,北京现在很多白领没有自己独立的书房,但又渴望有一个可以安静读书、放松自己的去处,雨枫就刚好提供这种服务。办理会员卡,交纳年费,就可任意借阅店内图书。

书店所选书籍定位明确:女人写的书、写给女人的书、女人需要读的书。许春宇说,“店内重点选购的图书一是著名女性作家所写的作品;二是心灵美、美容美、美食类、亲子类等广受女性喜爱的书;三是历史、哲学、经营等用女性拓宽自己视野的书。”

据了解,雨枫现有累计会员1000余人,以女性白领居多,约占总数的60%,年龄集中在25岁至45岁。

“特别的书给特别的人”同样也成为墨盒子绘本书馆的经营之道。从事建筑设计工作的张弘于三年前创办了中国大陆第一家本土绘本书店。谈起办店的初衷,张弘说:“开始主要是买给女儿看。后来发现绘本很有意思,不仅小孩可以看,成人也可以看。于是,在买了几百本后,觉得要找个地方存放这些书,与更多的家人分享,所以就开了这家店。”现在,店内的图书多为国内引进的各种绘本,共有近3000种。

此外,还有60余本店主从世界各地淘来的外文原版绘本,陈列于店内供读者欣赏。

在豆瓣网墨盒子绘本书馆小组,不倒两年时间里,已经积累组员2000余名。据张弘介绍,尽管绘本适合于任何年龄层阅读,但现阶段店内顾客仍以小朋友和家长居多,此外还有一些美术学院的学生经常光顾。

从买书的场所,到公共文化空间

在采访中,笔者发现,相较于传统书店,越来越多新兴的民营书店将经营思路延伸到书以外的周边服务,书店不再是人们单纯购买图书的场所,更是举办各类交流活动的公共文化空间。

许春宇说:“在图书行业,很多人关注的都是书本身。但我所做的产品不仅是书,还有阅读服务,致力于如何提高读者的阅读享受,包括环境氛围的营造、信息的提供和交流平台的搭建。”因此,除了提供书籍借阅和出售,雨枫还定期为会员举办观影沙龙。由一名在清华大学学习文艺史的店员负责选片,放映主题围绕着“女性话题、女性导演和优秀女影星”。许春宇说,很多如欧洲早期影片、黑白电影,进口影片,找起来很不容易,店员就从音像批发市场、犄角旮旯的音像店甚至淘宝网四处“搜捕”,以此保证所放影片场场都值得一看。

与雨枫书店不同,单向街书店更倾向于举办文化沙龙,每期设定一个话题,邀请名家学者做客,与现场的读者交流互动。自单向街开张迎客,诗人西川在2006年3月启动沙龙以来,洪晃、郝舫、陈冠中、阎连科、陆建德、张鸣、廖伟棠等各方人士先后做客这里。3年多的时间,单向街共举办了300场文化沙龙,已成为书店为大众熟知的品牌活动。

书店负责人之一小月说:“文化沙龙是单向街最重要的活动,也是会一直做下去而且永远不会收费的活动,单向街为人所知,为大众所接受也是因为它的沙龙。”

在墨盒子绘本书馆,同样会不定期举办针对儿童或成人的电影放映、故事会、手工课、小型展览等各种活动。例如,2008年底,北大绘本书协会与比利时大使馆在这里联合举办了比利时环画工作坊活动,邀请著名画家顾煦和参与者一起作画、彼此交流作品心得。活动吸引了来自中央美术学院、北京航天航空大学插画系、北京大学绘本社等众多学生参与其中,受到了广泛的好评。

一条注定寂寞的路,是“坚持”,不是“熬”

民营书店的生存现状比人们的想象还要艰难一些,且不谈开书店能否赚钱,现实是一些书店连收支平衡都尚未实现。开书店,这是

一条注定寂寞的路,支持这些书店生存下去的力量是穷则思变的坚持,而非被动的“熬”。

起初坐落于圆明园附近的单向街书店,于去年7月搬至蓝色港湾商区。谈起搬家的原因,小月直截了当:“因为在那边开不下去了,一天赚的钱都不够支付当天的电费,更别说房租和员工的工资。”小月认为地点太偏僻是经营不善的一个重要原因。

因为流动资金少,负责采书的店员小武已练就了一套“特殊”的本领。他会在图书批发市场挨家挨户跑,选好要买的书,但每家都不先付钱,然后再筹取书。为了不让所进的书“砸”在手里,店员通常不敢一次进太多本相同的书,宁愿卖掉再进,多跑几次。

张弘告诉笔者,开业三年来,书店每年都要赔掉约20万元。尽管张弘坦言,开书店并不是他的主业,也没想过要靠书店赚钱,但书店能够收支平衡独立运作,仍是他的期望。于是,书店推出了360元的借阅年卡,每次可借书2-3本,不限借阅次数,不设归还日期,希望通过这种方式让喜欢绘本但消费能力又不太高的读者也能体会到阅读的快乐。

新兴的事物总会因不了解而备受质疑。营业之初的雨枫书店,会员制的概念并不能被大家接受。但依靠口碑传播,开业一年多,会员数量迅速增长,并实现了第一次盈利,尽管只有微薄的几元钱,对一个民营书店仍然弥足珍贵。目前,雨枫每月盈利将近1万元,并于2009年12月

在店内增开了“雨滴”咖啡馆,而雨枫的第一家分店也将于今年5月开业。

竞争无处不在,惟适者生存,对民营书店来讲,尤其如此。



一周书情

近来,出版界有文章称“四大波”垄断了目前国内的书商江湖。这“四大波”就是沈浩波、张小波、路金波和黎波。

在去年的畅销书排行榜上,沈浩波旗下磨铁图书公司占据了漫画领域的前两名、历史领域的前八名、文学领域的第三名和大众健康领域的第十名;张小波从早年的《中国可以说不》到《中国不高兴》,显示了老派书商的商业手段;路金波将主要精力放在经营大牌作者身上,与他合作的作家包括韩寒、饶雪漫、郭敬明、安妮宝贝、沧月和春树等,他还率先提高了写作的价格;而黎波和金丽红的“金黎组合”,成功地在长江出版集团体制外独立运作图书公司,取得了社会效益和经济效益的“双赢”。

数字显示,在2009年国内图书市场上,除教材外,民营书企占据了50%至80%的市场份额。谈起畅销书上,民营出版商和带有民营色彩出版商的份额甚至超过90%,这其中,“四波”立下了汗马功劳,“四波”现象值得研究。

3·15书业打假直击“腰封假畅销”。据业内人士暗访,图书腰封上有不少吹捧者或者读者的话,水分很大,有的所谓上榜或者版权卖出到多少个国家压根就是假的。有时邀名作家写推荐语还要给推荐费,而这种花钱买来的书评或者序自然是好话连篇,更为夸张的是,有时所谓的“推荐人”根本不知道自己写了推荐语。例如,作家安妮宝贝在网上搜到一本新书,腰封上写着她和安妮宝贝等人的文字,给人以推荐语的假象。她仔细看了一下,所谓的推荐语不过是引用了她说过的一句话。

现在,腰封被称为“牛皮癣”或“妖封”,不少读者和出版业内人士呼吁,行业内应提高自律意识。

近日,汉王科技与山东新华书店集团战略合作仪式在京举行。会上宣布,山东省各地市的新华书店中将会出现汉王电纸书等全线产品。届时,读者可以选择从新华书店购买电纸书、汉王笔、E读客等产品。有消息说,汉王科技此次选择与山东新华书店合作,标志着汉王全线产品正式登陆新华书店体系。有业内人士认为,新兴产品嫁接传统渠道模式显示,电纸书将成为图书销售领域新的增长点。

而在上个月,有媒体发表专家预言:称中外电子书大战三年内将全面爆发。目前全球电子书阅读器正在构成东西方两大中心市场:美国市场有亚马逊、索尼等巨头角力,而中国市场已形成汉王、方正、韩国艾利和等多极竞争的格局。

本周,一家媒体发表了《外行比内行敢写,养生类图书火热背后现尴尬》的文章。文章引用中华中医药学会学术顾问温长路的话:这几年伴随着学术的浮躁和媒体的炒作,养生书热了起来。不仅专家上了,半科学半不科学的人也上了,甚至写伪科学的也上了。北京开卷信息技术有限公司总经理孙庆国认为,目前更需要的是强势媒体和社会各界,尤其是权威专家和卫生机构多出面,为公众进行养生普及,“没什么名的讲得多,真正权威的专家讲得少,这种局面要改变。”



理性婉拒还是蓄意炒作?

储劲松

先是《暗算》获2008年第七届茅盾文学奖,接着是免费住进杭州一套大房子,现在又有出版商出天价并且提着巨款登门订购正在后期制作即将出炉的谍战题材小说《风语》的出版权,麦家这几年的红运真可谓是“柳风挡不住”。当我从媒体上看到《书商》开出500万争《风语》出版权,麦家婉拒这条消息,大脑里的第一反应是钦佩麦家的冷静、理性和他对自己生产优秀的产品,就不仅不会饿死,还会富得流油。

可不么,在人心浮躁、中国作家也普遍躁动如嘶嘶夏蝉的当下,已经红得发紫的麦家面对这样天大好事,能有如此审慎负责的姿态,实在是难能可贵。麦家说:“这是书界恶性抢稿,我不动心。等我写完,看了稿子再理性报价,否则随意签约,书做砸了怎么办?”他还说:“我对作品很严肃,原先年早已基本完成《风语》,但后来在创作《风语》剧本的时候,对作品的构架有了一些新的灵感和想法,所以,一些情节需要变化,我要再起炉灶。请让我好好写完小说再说吧。”这些话,怎能不让人心中顿生由衷的感慨之情?

继而,我又对中 国当代作家和当代文学充满希望(虽然我迷上了读书,多年来,不管我快乐或不快乐,幸福与不幸,我都会把自己埋藏在读书的境界中。闲时,别人打麻将,打扑克,织毛衣,我都会捧起一本书,尽情享受书中的安宁和恬静,深邃和悠远。我在自己的文学自传中,这样写道:一个太行山脉走出的小女子,羸弱得如一株小草,风雨中经历人生,也赢得了许多。盲聋哑人海伦·凯勒,指引她走入文字。阅读与书写带给她快乐和攀升,从此她有了太行山小草一样的坚韧与顽强。)。

从此,我一发不可收拾,在各类报纸杂志发表文章超过10万字,一些文章还获得奖励。随着文字水平的提高,我还在单位写新闻,搞报道,受到了领导和同事的好评。

我迷上了读书,多年来,不管我快乐或不快乐,幸福与不幸,我都会把自己埋藏在读书的境界中。闲时,别人打麻将,打扑克,织毛衣,我都会捧起一本书,尽情享受书中的安宁和恬静,深邃和悠远。我在自己的文学自传中,这样写道:一个太行山脉走出的小女子,羸弱得如一株小草,风雨中经历人生,也赢得了许多。盲聋哑人海伦·凯勒,指引她走入文字。阅读与书写带给她快乐和攀升,从此她有了太行山小草一样的坚韧与顽强。

辽宁省铁岭市清河区鑫源发展有限公司 白依

席卷中国的改革开放大潮,经过30年的起起落落,在中国大地上留下了难以磨灭的印记,目前已经走入深水区。形势正如黎明前的苍茫混沌,虽然黎明一定会来临,在光明普照之前,必有一场与黑暗的殊死较量。小说《问苍茫》中表达的就是在这一时刻的诘问:苍茫时分的大地,谁主沉浮?

这部小说以改革开放深圳特区的某个村庄作为故事发生地,展示了世纪之交身处改革开放和经济发展过程中的各种人生轨迹。经济的腾飞和发展,使人们感受到了物质丰富的满足,也切身感受到了金钱的力量。从现实的逻辑看,主沉浮的就是金钱。福祸村虽小,却已俨然是一个金钱的帝国。村支书、董事长文念祖就是这个帝国的君王。他的尊严和幸福就建立在金钱上;打工者柳叶叶们忍受被“开处”的屈辱,到这里打工,就是为了得到钱这个起码的生活来源;硕士毕业的迟小姐“傍”上文念祖,也是想以青春和美貌为代价快速得到钱;大学教授赵学荣来到这里,很快地适应了学问与金钱的等价交换。

可见金钱的逻辑虽然赤裸裸,但很实用,很有效率。金钱本身既不是上帝,也不是撒旦。在作者的笔下,对金钱的态度,成了探究人格和精神的试金石。作者秉持批判现实主义的创作方法,力求在复杂变化的社会环境中,展示人物性格的多面和立体感。这使小说超越了一般的官场小说、畅销小说的窠臼,达到了当代小说中少见的深度。

历史的经验告诉我们,金钱帝国在制造自己臣民的时候,也一定制造着自己的对立面和反抗者。首先对此产生怀疑和批判的肯

报道。粗略统计一下,10日报道此事的就有6家报纸,11日则有两家。深入思量一番,令人不解的有三点:其一,为何多家媒体几乎同时点爆这一事先被忽略的信号?其二,这些报刊的报道内容、用词、乃至语气为何都大同小异,仅有麦家对《风语》几时能修改完成的回答略有出入?其三,这些媒体采访的对象均相互雷同,除了采访当事人麦家和陈黎明之外,各路记者都采访了、并且都只采访了麦家的好友、评论家夏烈,这纯粹是一种巧合,还是事先有人提供了所谓的“通稿”?

不能不让人怀疑:难道是麦家或者是出版商其中的一方、甚或是两个人周密合谋,在借500万元的天价稿费这一噱头来刻意炒作《风语》,忽悠大众,以期实现各自利益的最大化?

在真相大白之前,炒作一说当然纯属我个人的主观推断和臆测。事实如何,时间会使之水落石出,无须多论。我只想说的是:文学是寂寞的事业,关于作家和作品的娱乐化报道要越少越好;商业化的炒作只会产生有钱有名的作家,很难产生伟大的作家和作品。我还想说的是:伟大的作品是无价的,譬如《诗经》,譬如《红楼梦》,它们的价值不是500万乃至500亿能够衡量的;而有价的作品,它存在的意义、存在的价值总是会逊色许多。

(肖一)

在历史的苍茫时分追问

——读曹征路长篇小说《问苍茫》

余青

定是那些被金钱压迫得喘不过气的弱小者。这就是以柳叶叶、唐源为代表的打工族,他们来自穷乡僻壤,一无所有,金钱对他们来说是蛮横和强势的。他们没有资格说“不”。但是,都市艰难的打工生活却启迪了他们的自我意识,权利意识,使他们终于成长起来,开始依靠法律的手段,维护自己的权益,伸张社会正义。虽然,他们还十分弱小,遇到的阻力远远超出他们的想象,为了维权,甚至要付出血的代价。但他们代表了社会的新生力量,是希望所在。在小说的结尾处,作者写到了打工者自发创办的劳动争议服务社被查封,但唐源们拿到了国家颁布的新《劳动合同法》,这使他们身上再一次迸发出希望:“好像是海底有了火山,一点点积蓄力量,终于有一天,那些岩浆喷薄而出,再也遏制不住。”

作为小说的一号主人公,常来面临的,是宝岛电子厂的“党委书记”,但是这个空头党委书记的身份很暧昧。在资方看来,他本来是管工人的“工贼”。偏偏出身军人、又曾经在国营工厂担任过党委书记的常来面临,在思维方法上,有着一贯的国家观念、大局意识,更有社会正义感、牺牲精神和同情心,这是他过去的社会角色所决定的,他并不习惯、也不情愿转变自己的身份和立场。但现在,这样的身份立场却显得很别扭很“错位”,他把资方利益混同于国家利益,把工人利益混同于企业利益。他既不愿牺牲工人利益,也不希望看到因罢工而耽误生产。因此,当第一次工人为了维护自己权利而罢工的时候,他以企业长远利益为由说服了资方,缓解了劳资矛盾,保证了工厂的正常运行,既赢得了柳叶叶等普通打

工者的真心拥护,也受到漂亮女老板的青睐。这时的常来面临,有意无意地成了振臂一呼,应者云集的“救世主”:“他中气足,头脑清楚,话不多意思却很明白,几个回合下来,工人们全都被他拉过来了。”

但没有人可以永远充当救世主。常来面临实际上的社会角色、身份地位与他应然的使命不相称,因为他“拿着老板的钱,握着工人的手,听着大学教授的话,看着当地官员的脸”。所以,当他套用大而化之的正统观念来诠释眼下问题的时候,他的话是那么空洞乏味、词不达意甚至虚假做作。虽然他不愿像赵源老师们那样堕落,也不能像柳叶叶、唐源们那样奋不顾身地维权,更憎恨资方一逃了之,但他既没有可用来解释现实的理论、也没有解决问题的政策依据,制约不了资方,更没有行政权力与合法身份保护打工者。他成了游离于这个小社会之中的无根的人。所以,他不仅被普通打工者抛弃,也被资方抛弃。虽然最终小说写到他因为绝望于资方的卷款逃跑,转而支持打工者的选择,使他终于没有背叛自己的身份立场,但也感叹他的犹豫彷徨、首鼠两端。这个人物形象负载了时代性的痛楚和迷茫,能够引起读者更深刻更广泛的思考。

显然,这部长篇小说所提出的问题,也并非急于听到回答,而是为了引起深刻的反思。更值得称道的是,作者的艺术构思、谋篇布局的努力与他所要表达的深度思考实现了完美的结合,枝蔓茂密而纹理清晰,人物鲜明而个性十足,这些创作方法的运用,证明了当今文学园地中传统现实主义创作的力量。

中的“老王”不是他自己,“我觉得我要有那么傻乎乎就好了”,王蒙说。

继为莫言新书《蛙》之后,郭敬明又在王蒙新书发布现场力捧王蒙,上演了一出“文学老少谈”。郭敬明表示自己很尊重老一辈作家,并赞扬王蒙“用一般人想不到的角度去写日常之事”。据了解,郭敬明做嘉宾,是王蒙主动提出来的,王蒙也希望借此告诉年轻读者,老作家并非总写宏大叙事。

煮海凝盐集古鉴今

——《为政古鉴》简评

李晋有

中国传统文史中蕴涵着丰富的治国安邦的历史经验。在新的历史条件下,运用历史唯物主义观点对这些历史经验进行新的总结,吸收前人在修身处事、治国理政等方面的经验和智慧,培养浩然之气,塑造高尚人格,不断提升高人素养和精神境界,对于领导干部提高领导能力无疑具有重要意义。孟祥国编著的《为政古鉴》(人民日报出版社出版)一书,正是作者在长期阅读典籍的基础上,按照“取其精华、去其糟粕”的原则和“古为今用、以史为鉴”的目的编写而成的。该书博采精粹,精心诠释,内容包括政道、韬略、修身、尚贤、公廉、执法、治学、亲民、辨奸、理财十个方面,有助于读者借鉴古代为政的经验和教训。

该书选材广泛,内容既有任人施政、兼听纳谏、固本宽刑、征异安边等为政之道方面的,也有修身养性、治学齐家、亲民爱国等道德修身方面的,其中涉及的人物既有孔孟、老庄等哲人圣贤,又有朱熹、王守仁等博学鸿儒,既有唐太宗、康熙等盛世明君,又有诸葛亮、司马光等良吏名臣;还有一些虽不是朝中重臣或封疆大吏,但对为官从政有真知灼见的文学家、哲学家。该书所选的经典段落和名言佳句,不仅是诸子经典之妙选、百家智慧之荟萃,而且在注释上语言简约、行文灵活,将精辟论述与典型案例对照,使哲理性与文学性相映衬、可读性与实用性相结合。通读全书,可以领略古哲先贤的真知灼见,启迪心灵、升华品格。如果领导干部能将其与当前的社会实践相结合,古为今用,对于修身为政