



同济大学内的教材回收书店。

本报记者 施培琦 摄

“今年是一个荒年”。

二手书店老板杨山(化名)坐在小书店的账台边,看着空荡荡的店堂感叹着。往年此时,总有毕业生把旧书送到书店售卖。今年,旧书生意格外冷清,以至于到6月,连一本旧书都没收到。

近年来,高校内书店接连倒闭。记者在调查中发现,部分大学园区“片甲不留”。

本报记者 严柳晴

面对网店冲击 校园书店想靠“二手书”撑下去 店家却感叹:今年一本旧书也没收到

》现象

往年此时收书火热 今年“一本旧书也没收到”

范荧上周去同济大学购专业书籍。重回母校时,她意外发现,校园书店竟然关了大半。在赤峰路和平四路交界处一家建筑书店吃了闭门羹后,她前往宿舍区找书,发现书店都蒸发不见了。兜兜转转,只找到了同济宿舍楼学生一条街内的两家店铺。其中一家大门紧锁,学生街的工作人员告诉她,老板觉得生意不好,也懒得常开了。”

范荧感叹,“这么大的学校,如今竟然只剩下一家书店了。”尚存的这家书店她

还是很熟悉。大约5年前,她在同济读书时,是这里的常客。书店以1—2折的价格收入旧书,并以4—5折的价格出售。

记者看到,这家书店分里外两间,外面的小房间出售新书,里间有三面书架,各类教材、读物顶天立地。靠着边收边卖,在网店席卷市场时,他们顶住了压力,勉强存活了下来。

10年前,书店刚开业时,正处于实体书店的黄金年华。店老板杨山从书街的二手房东手里借下门面,开起了这家书店。店

面虽说不大,大约5个平方。但是却承载着学子们的回忆。

不过,老板指着这些旧书籍告诉记者,这都是前两年收来的课本。今年,毕业季已经拉开序幕,但是书店的生意却一盆死水。在杨山的印象中,今年是开业来最惨淡的一年。

往年这个时候,总是二手书店最忙的当口。推车收书,成捆装运,满载而归。今年,时间已经进入6月份,店内生意依然惨惨淡淡,连一本旧书也没收到。

》支招

书店和校园文化 要不停地磨合

大学教师路明曾在交通大学求学9年,目前供职于西南片某高校。在他的回忆中,郊区大学园区几乎是“文化荒漠”。印象中,即使在书店气氛尚佳的10年前,校园内生意火热的书店通常销售教材,或出租武侠小说和漫画书。如果一个大学生想翻阅一些“有营养”的读物,得长途跋涉去市区。

作为一个爱书人,路明对书店是“挑剔”的。他认为,书店存在的价值是给校园文化“充电”,这类的书店不能只是教材的销售市场,它该有自身的定位、见地、品格。当然,书店需要生存,不能“阳春白雪”地过日子,但生存不意味着和当下浮躁的市场气息苟合。

如今,现实很残酷,当下的“文化荒漠”中,对文化的需求不大,书店的生存更加艰难。这需要彼此的沟通合作。它的生存除了自身的塑造外,还取决于多种因素:比如和校园文化的沟通、学校的扶持政策、自身品牌的推介……

“书店和校园文化融合,这个过程和恋爱一样,需要不停地磨合,不停地适应彼此。”路明说。

“学人”书店上海区经理陈心爱也表示,虽然他们的分店全部开在大学园区中,但和学校其实接触不多。除了单纯的销售图书之外,他们在力图融入校园文化中,但当下,显得有些力不从心。“我们希望这里是大学生们的一个文化活动的平台,但是现在怎么做,我们还没有具体的打算。”

转折点在去年下半年开始 校园书店接连倒闭

杨山回忆,10年前,校园里的书店文化可谓“正当年”。校园外墙拐角处有两家建筑书店。校内,教育超市、女生宿舍下各有一家书店。这些书店多半都做教辅生意,剩余的空间用来存放旧书,几家二手书店的规模不小。

几年前,校园生活中有很多“书店”串联在一起,从同济后门走15分钟到复旦大学。复旦一条街上书店林立,离校3年多,当年同济的学生朱静仍能记得赫赫有名的小书店,“庆云”、“学人”,北边的

“大学城”……

鲜明的转折点在去年下半年。同济大学内书店接二连三地倒闭,开在校园围墙外的建筑书店人去楼空,只剩下了西南八宿舍楼下的两家小店。

一条街拆迁,“学人”书店无奈撤出复旦园区。也是10年前,这家书店在沪曾一度辉煌。“当时图书行业刚放开,”书店上海区负责人陈心爱介绍,在2002年前后,“学人”书店在上海陆续开了7家店,以出售社科图书为主,另外销售

教辅读物,分布在各个郊区大学园,在上海大学宝山校区、复旦大学、上海师大徐汇和奉贤校区、同济大学嘉定校区都有分店。

没出几年,这些书店陆续关闭。同济大学嘉定校区是最早歇业的一家。去年,上海交大店关门后不久,上海师大奉贤店和徐汇店相继从校园内撤出。上海师范大学学生小徐回忆,在“学人”书店撤出后,徐汇校区和奉贤校区都“几乎看不到一家像样的书店了。”

》剖析

环境变、书店没变 校园影响力逐渐减弱

生存困境其实并未比想象中艰难。就拿杨山的这家二手书店来说,好在承租方的照顾,店铺租金没有涨价。但店主的收入日渐捉襟见肘。在10年前开业时,年盈利可以达到10万元。而今年,每月的平均收入跌落到了5000元左右。“学人”书店虽得到新闻出版局“独立书店”的资金扶持,缓解了燃眉之急,但书店却至今没有走出困境。

“无论如何,网店对实体书店的冲击压力还是很大。”杨山介绍,在新书的价格上,他们与网店无法竞争,进货的渠道不同,他们的进货价格与网店的销售价齐平。更何况,实体店要承担房租、水电和其他硬性的

开销,根本无法在价格上与之竞争。眼看书店日渐滑坡,夫妻俩显得淡定,“我们也想得很开,这大概是实体店的必然结果吧。”

对许多校园书店来说,销售二手书成了校园书店唯一的“活路”。但最近,销售量也令人堪忧。记者于日前来到杨山的书店时,从12:00—14:00大约2小时内,没有遇到一位读者。

实体书店已经失去了影响力,学生们不再像以前的学生一样,一板一眼地去书店购书,越来越多的学生通过其他办法得到教材,或是向学长索要,或是在网上购买。

“现在大家都很少买教材。许多老师上课都不用教材了,我们有时候会带一台笔记本电脑去上课,拷贝老师上课的课件。”同济在校生小汪告诉记者,对书店,特别是教材书店,我们确实不太关心

了,也很少去了。”

书店销售手法单一 身在校园却无校园文化

“学人”书店曾在同济大学嘉定校区开过一家分店,大约3年之后就关门了。究其原因,是书店前期的调查不足,其“气场”和学校格格不入。书店开得好不好,和这学校的文化环境也有关系。同济大学嘉定校区都是工科学生,而我们书店主要提供社科图书,工科生多半不感兴趣。”“学人”书店上海区经理陈心爱告诉记者。

记者在调查中发现,比起独立书店的转型,高校的书店仍然身处“闭塞”的境遇,和学校的行政组织、学生几乎没有太多沟通。销售方式还是单纯的“收书”“存书”和“卖书”。

上海市协力律师事务所
合同纠纷 公司顾问
股权纠纷 公司解散
公司清算 破产清算
电话:021-88880490 传真:8821151
电子邮箱:guobei148@163.com
《青年报》常年法律顾问