



关注度

“现在人们买书、看书方便多了，街头随处可见各种大小书店，可以去新华书店，窝在家里不愿出门的还可以通过网络购买。”说到如今市民买书、看书的渠道，11月2日上午，位于大学路陇海路附近一家专门出版教辅资料的出版社负责人梅先生如是说。

而由于网络的兴起和市场竞争的加剧，各种书店都面临着艰难转型，探索新的发展之路。
晚报记者 胡申兵/文 马健/图

面临网络书店竞争压力，河南新华书店将向数字化书店转型 以后24小时都能到新华书店买书 力争两年内，河南新华书店资产上市

“我们将对全省的新华书店进行改造，使得营业面积增加，书店功能扩展，管理技术和水平提升。消费者能享受到24小时的图书服务，图书的品种也将从现在的20万~30万种增加到60万种，图书价格也会更加灵活，销售模式也会增加。”
——河南省新华书店发行集团董事长李永臻



一位读者在中原图书大厦选图书。

市场现状

买书选择多样化，书店生意越来越不好做了

刘女士喜欢在网上淘书。“自从有了孩子，就不喜欢逛书店了，平时听身边朋友说哪本书不错，就上网扒拉。”刘女士说，她经常上淘宝网、当当网淘一些儿童图书，“一般都是六折、六五折，还有五折的，价格高的也就八五折左右，一次买的话还免运费。”

与刘女士不同，她的爱人张先生喜欢逛书店。“在书店，可以翻看不同种类的书，有时原计划买一本书，到了书店发现更好的书，也许就多买了。”为此，他经常在周末或者假期带着儿子去新华书店买书、看书，“孩子看到各种书高兴得手舞足蹈，看到别的小朋友认真看书，他也会装模作样地看。”张先生认为在书店里买书有气氛，“今年国庆假期，我还在郑州购书中心买了一套儿童英语读物，150元。”

11月2日上午，记者来到汝河路上的一家席殊书屋，店主介绍说各种图书都有，“前几天荥阳市一位领导来书店，一下买了8本说回去送朋友”。

不过，多家书店负责人均称，由于房租不断上涨，加上现在网络购书方便，书店经营越来越难。11月3日上午，记者在郑州图书城随机采访几家书店时，店主均称，现在年轻人大多喜欢网上购书，有的机关、学校用书，甚至可以直接联系出版社，书店生意越来越不好做了。

对此，郑州图书城一位姓姜的负责人表示，现在图书城里面50%~60%的商户都还在盈利，只是图书销售范围没有以前广了，挣钱确实不容易了。

寻求转型 经营压力迫使新华书店转向新型城市文化综合书城

经营压力不只在民营书店有，国有的新华书店同样也有。

“图书的利润空间其实很小，仅靠图书零售，书店是难以盈利的。我们大厦今年前9个月的利润率不足百分之十，希望国家能多出政策支持实体书店的发展。”张艳称，“从全国来说，实体书店图书零售这几年增幅呈逐年降低趋势，2010年全国图书零售市场增长率为1.8%，考虑CPI上涨因素，则是负增长。”

张艳目前是中原图书大厦的经理，而中原图书大厦是河南省新华书店发行集团旗下最大的连锁经营旗舰店，河南省新华书店发行集团则是河南省最大的图书、音像、电子出版物一级总发行单位，拥有一级总发行权和全国总连锁资质，出版物发行总量稳居全国同行业前5名。

对于新华书店发展中遇到的问题，2011年10月份上任的张艳感受颇深：零售业务对实体店冲击最大的是网上书店，而图书馆采购和大中专教材等团体供应，已经是赔本赚吆喝。

“我们图书大厦被省新华书店确定为全省5家示范店里的第一家。”张艳说，他们正在和浙江新华书店合作，引进他们的出版物连锁经营经验。“希望通过合作，利用浙江的技术优势和品种优势，引进他们先进的管理理念，共同拓展河南的一般图书市

场。”张艳介绍。

11月1日上午，记者前往该大厦时，大厦门口已经贴出通知，计划在近期对大厦进行停业装修。一家设计院院几位工作人员正在和张艳商谈怎么对大厦布局进行重新设计、调整。

“这几天太忙了，一会儿还要接待浙江新华书店商谈大厦的整体布局。”在把设计院一班人安顿好后，张艳在另一间办公室接受了记者的采访。

说起即将进行的装修改造，张艳介绍：“在经营业态方面，在原有图书、音像、数码、文具等传统业态基础上引进数字化书店，包括内容下载、在线阅读、网上订阅等体验式服务。同时还将开辟对外窗口提供24小时查询、订阅和下载。由于几项大的工程设计正在进行，预计11月底全面装修。”

根据规划，经过装修改造后的中原图书大厦，将由传统的图书卖场转型为多媒体网络化、纸质与数字载体兼容的新型城市文化综合书城。除了图书等传统业务外，还将新增包括旅游、票务代理、福彩销售等多项社会服务内容。目前中原图书大厦正在和酒店合作，探索推出咖啡吧加书吧的经营模式，努力使经营业态多元化。

另外，为了更好地服务大众，张艳设想，将来比如在地铁出入口、大型企业、社区等设置图书销售多媒体终端，提供即时订阅、下载等数字化服务。

打造试点 把5家试点店开成复合式书店，消费者享受24小时服务

11月1日下午，中原出版传媒集团副总裁、河南省新华书店发行集团董事长李永臻介绍，中原图书大厦是我省新华书店重点打造的其中一家。“我们初步确定中原图书大厦、安阳市新华书店、新乡辉县市新华书店、焦作沁阳市新华书店、驻马店西平县新华书店5家新华书店作为试点，按照复合式书店模式进行打造，引进浙江的先进经验。”具体来说，就是把书店内容分成几大板块：一是图书板块，也是最大的板块，二是社会服务区板块，三是文化用品板块，四是数字内容板块，五是艺术品板块。

李永臻说，为此，从今年6月份开始进行调研，9月26日中原出版传媒集团和浙江出版联合集团在北京签署战略合作框架协议，两大集团旗下的新华

书店同时签署了合作协议，从10月9日开始了实质性的运作。

“通过对这几家书店的试点，我们将对全省的新华书店进行改造，使得营业面积增加，书店功能扩展，管理技术和水平提升。”李永臻表示，届时，消费者能享受到24小时的图书服务，图书的品种也将从现在的20万~30万种增加到60万种，图书价格也会更加灵活，销售模式也会增加。

“我们认为在很长一段时间里，纸质图书和数字介质图书都会并存。目前，正在和浙江新华书店进行合作，主要就是纸质图书的合作。在数字介质图书方面，我们将加快数字内容的整合，包括与出版社的合作，通过整合把更多的内容提供给读者。”李永臻谈了对新华书店未来发展的思考。

展望未来

两年内力争新华书店资产上市

河南省新华书店发行集团党委书记、常务副总经理高灿华介绍，目前，全国有1100多家到1200多家出版单位，而河南新华书店系统能有效掌控的只有500~600家。“新华书店的优势在于它能联系到众多的出版社和拥有众多的图书品种，如果一般图书的品种少，可能就无法满足不同需要的人群了。就像我们去商场买东西一样，如果总是缺少某种商品，人家可能就不来买了，这个客户就失去了。”高灿华如此说。

“相比之下，浙江省新华书店系统能基本上掌控全国所有的出版单位，资源优势非常强大。”高灿华用数字来分析差距，浙江省新华书店系统一年销售一般图书能达到25亿元，“连当当网每年都向浙江省新华书店采购图书达两个亿”，而河南只能销售七八亿元。

对于差距的原因，高灿华说，目前河南省新华书店信息技术平台还不能高效畅通的运行，还缺少高效便捷的供货方式，发行模型也不是很畅通。而浙江那边就很先进了，一般图书在全省全部实现连锁，门店设有电子触摸终端，读者一点击就知道某种书有没有。

“这个系统他们打造了十多年，目前是我国最先进的图书销售网络。”高灿华说，他们对于门店图书的管理能做到自动监控，比如对图书事先设置后，当销售到只剩下两本，后台系统自动报警，向采购系统发出需要请配该种图书的指令，门店的工作人员可能都还不清楚。“这种模式，可以准确把握市场动向，减少人力成本。他们介绍说，某一个门店，一天曾经添进图书44次，从而可以较为准确地掌握图书的市场需求。”

李永臻提出，新华书店应该向现代复合式书店的方向发展，即纸质介质的书店和电子介质的书店要结合起来。

“另外，我们参照台湾诚品书店模式，正在郑东新区省政府对面新建一个24小时新华书店。”李永臻透露。

10月28日，在郑东新区河南省新华书店发行集团有限公司办公大楼上，高灿华介绍说，根据10月25日中原大地传媒股份有限公司发布的第三季度财务报告，同为河南省新华书店控股股东的中原出版传媒投资控股集团有限公司承诺，力争通过对河南省新华书店系统实施改革、改组、改造，加强管理，转换机制，使之具备注入上市公司的条件，在本次交易完成后的股票恢复交易之日起的两年内，按照中国证监会的规定和通过中国证监会的审核，将河南省新华书店系统的业务和资产整体注入上市公司。