

一家一家接连倒闭

实体书店还有救吗



2021年最后一天，北京参差书店闭店，这也是实体书店行业困境的一个缩影。武汉百草园书店、北京盛世情书店、上海复旦旧书店等颇具知名度的实体书店，都在2021年结束营业。

“2019年年底我们做过一本《2020书店日历》。今年翻一翻，当年选出的366家书店，差不多有三分之一都不在了。”书店行业咨询服务机构“书萌”创始人孙谦说。

“批零倒挂”：没有胜算的价格战

根据第十八次全国国民阅读调查结果，2020年我国成年国民人均纸质图书阅读量为4.7本，11.6%成年国民年均阅读10本及以上纸质图书。

90后女生杨月便属于这11.6%中的一员，“一年读完十几本书不是问题，我是只认纸质书的，手感好，读起来也更有沉浸的氛围”。出于价格因素，杨月近几年新添的所有纸质书籍，都购自电商平台。

《2021年图书零售市场报告》显示，在线上线下1.8万余家书店的采样范围内，2021年我国图书零售市场码洋规模为986.8亿元，其中平台网店、短视频平台、大型自营网店等线上渠道码洋规模占比接近80%。

图书折扣大，是线上渠道的主要优势。报告数据显示，2021年网店渠道折扣力度进一步加大，线上线下折扣差比较明显，相差31个百分点。

线上线下的书价差异，让实体书店从业者感到“压力山大”。实体书店进书批发价格高于读者线上单本购买零售价格的现象，在出版业被称为“批零倒挂”。面对价格差异，直接从线上渠道进书，成为一些实体书店从业者无奈之下的务实选择。

值得注意的是，图书在不同渠道的价格差异，已然引起政府机构关注。国家新闻出版署近日印发的《出版业“十四五”时期发展规划》，明确提出“加强出版物价格监督管理，推动图书价格立法，有效制止网上网下出版物销售恶性‘价格战’，营造健康有序的市场环境”。

实体店的“自救”：回到书本身

面对线上渠道“压倒性”的

价格优势，实体书店也在“自救”。

开业10年、单凭卖书便实现盈利的人文考古书店，在深耕专业图书的方向上探索出了一条路。

走进位于北京海淀区三虎桥南路的人文考古书店，高到天花板的书架上，密密麻麻地排满考古、文博类专业书籍，不乏《中国考古学百年史》等“大部头”。书店地板上还堆叠着不少纸箱，既有从各家出版社购入、还未上架的新书，也有即将寄往国内外大学考古院系、博物馆、研究机构的订书。

“书店刚开业那段时间，为了吸引读者，我们想了一个‘笨招儿’：看到发票抬头是某家考古单位时，就在纸箱里放进一本书店自己编写的书单，有些单位收到书单后，会直接在上面勾出想买的书，再拍照发给我们，就这样慢慢积累下不少老顾客，书店现在每年营收近500万元，各类考古机构订书就占了大约300万元。”洪霞说。

据洪霞介绍，除了机构订书费，书店还有近200万元的收入来自网店和实体店零售。扣除进书成本和房租、人力支出，书店一年可以盈利20万元，大部分利润又会用来添置书籍。

回到书本身，销售线上渠道难以竞价的特定图书，也是不少实体书店“自救”的一种策略。近来如雍和书庭、码字人书店推出作家签名本、布衣古书局聚焦古籍，都取得了一定的进展。

留客“内功”：建立情感联系

逛多了“网红书店”，杨月已经习惯“拍了照就走”，“除了拍照打卡，真不知道还可以在实体书店干什么，书都是原价‘大路货’，文创也不是原创的，想花钱都不知道能买点什么，如果只为喝杯咖啡，那可选择的地方就太多了”。

融合文创、餐饮等多种消费业态，强调设计感和空间体验性，是在传统书店相继闭店的背景下，为引流而摸索出的转型升级路径，但上升的关注度、客流量能否留住顾客，就要看各家书店“内功”如何了。

在孙谦看来，“网红书店”已到了一个转折期，“‘水下书店’这样轻设计、贴近自然的新形态书店开始出现，说明‘网红风’也

在不断变化，实体书店即便在装潢设计上投入较多，也未必能收获长久的关注。开书店还是要去建立与消费者的情感联系，才能走得稳”。

2020年在北京回龙观创建MPK黑胶书店时，主理人金向红计划打造一座“家门口的音乐书房”。明确了书店定位，在装修和空间布置上，金向红便选择了简洁路线。

“大部分资金都用在图书、书架、桌椅这些必需品上了，自习室、唱片区、咖啡吧的设计装修也是实用为上，像唱片区的所有唱片全部都可以在黑胶唱片机上试听，阅读区也购置了儿童座椅，我是希望大家能真正享受这个空间，而不是只当它是片风景，看看就过去了。”金向红说。

馆店联合：突出公共服务属性

北京市新闻出版局近日公布了2021年北京市实体书店扶持项目入选名单，共有272家实体书店获得项目资金扶持。人文考古书店、MPK黑胶书店都入选了。

某种意义上来说，人文考古书店也经历了一场“被人看见”的过程。2021年12月初，一篇名为《10年了，这家“冷门”考古书店为什么能活下来》的文章，让书店所在的小巷也跟着热闹起来，书店也将营业时间由每周6天改为每周。

数据上的变化更为直观。据洪霞介绍，去年12月实体店营业额达到了近9万元，“抵得上平时实体店大半年的收入，连公众号关注度也增加了近万人”。

在图书销售日益线上化的时代，实体书店为什么还能牵动大众的心？

公共性是一个重要原因。与其他商业形态相比，实体书店能够引领阅读、传播文化，具备较强的公共文化服务属性。

早在2016年，11部门联合印发的《关于支持实体书店发展的指导意见》明确提出：“鼓励实体书店积极参与公共文化服务”“将实体书店建设纳入国民经济和社会发展规划”“在城镇新建社区商业和综合服务设施中，为实体书店预留经营场所”。

据《中国青年报》

“携程”宣布在国内率先实行混合办公 每周1天至2天 员工自选办公地点

日前，在线旅游公司携程宣布将在全公司推行混合办公制度。3月1日开始，每周三、周五，公司各事业部、职能部门可根据实际管理需求，实行或逐步推行1天至2天的混合办公，即每周有1天至2天，符合条件的员工可自行选择办公地点。这意味着携程成为国内首家率先实际推行混合办公制度的公司。

据了解，疫情后，一些高科技公司，如亚马逊、谷歌、微软、苹果开始把远程办公常态化、制度化，每周只要求员工来公司1天至3天。中国作为劳动力大国

和互联网大国，也开始直面这个变化。

虽然“混合办公制度”对于企业、员工、社会是多赢的结果，但企业也必须面对新的制度实施中所面临的问题。携程调研中，也有部分员工和主管表达了对这个模式的担忧，其中，“担心影响同事关系”占近50%。而作为主管，还会有“担心难以管理”等问题。携程人力资源部相关负责人介绍，接下来公司将重点探索提升远程办公效率和对主管赋能。

据“极目新闻”

七旬老太乘坐扶梯摔伤 将涉事商场告上法庭

法院调查审理后驳回诉讼请求

年过七旬的王老太跟着同伴开心逛街购物，没想到乘坐商场的自动扶梯时却摔伤住院，王老太把该商场起诉至法院。日前，江苏省沛县人民法院通报，法院经调查审理后判决驳回王老太的诉讼请求。

2021年9月的一天，王老太与好姐妹李老太、林老太结伴到沛县某商场购物。不料在乘坐扶梯过程中，站在前侧的李老太、林老太突然仰面摔倒，砸向了站在后侧的王老太，致使王老太身体多处受伤。王老太诉称，事故发生是由于扶梯突然停顿，致使三位老人站立不稳摔伤，而商场没有及时保障扶梯设备安全，对此应承担全部责任。

商场辩称，事故发生时电梯是正常运行状态，并未发生停顿的情况。王老太受伤是因站在前面的李老太未站稳摔倒后压伤所致，且商场已于第一时间把受

伤的三人送至医院并垫付了医疗费1800元。

沛县人民法院通过调取现场监控查明，事发当天三人在乘坐商场二楼至三楼扶梯时，李老太、林老太先行上扶梯站在前面，王老太跟随在后。在扶梯行进过程中，站在前面的李老太因倚靠扶梯扶手未能站稳，导致其拉着林老太向后仰去。此时站在两人后方的王老太欲搀扶，不料被压摔倒受伤。

根据商场提供的照片、视频可证明商场自动扶梯张贴有明确的乘梯安全提示，维护电梯正常运行的日志以及签过字的《自动扶梯和自动人行道维保作业报告书》。而王老太未能提供证据证明该商场致其受伤的事实。王老太应承担举证不能的责任。

据中新网

小学生带两万多压岁钱 给老师同学发红包

老师随后通知家长收回



日前，江苏苏州一名7岁小学生将两万多元现金放进书包带到学校，给班级老师和同学们发红包，老师随后通知家长收回。15日，这名小学生的母亲曹女士告诉记者，儿子上小学二年级，平时性格大方爱分享，钱是从家里拿的，事后已引导教育孩子。

曹女士告诉记者，13日开学后，她接到孩子班主任老师电话，称儿子书包里放了两万多元现金，要给班里的同学和

老师发红包。得知此事后，曹女士询问儿子钱从哪来的，为何带到了学校。孩子说这两万多元是他和姐姐过年的压岁钱，他以为红包要和亲朋好友一起分享，便将钱带到学校给同学老师发红包。

曹女士说，儿子今年7岁，平时性格开朗大方，有好吃的好玩的都喜欢和别人分享。得知此事后，她觉得自己大意了，以后会注意管理好钱物，并对儿子进行了引导教育。 据“极目新闻”