



枫林晚南塘老街分店静待客来。

(枫林晚供图)



三味书店门前，一个小男孩坐在树下静静阅读。

(三味书店供图)



复工后的宁波书城，每天人流量只有百人上下。(新华书店集团有限公司供图)

“回暖”路上遭遇疫情“寒流” 宁波实体书店逆境求突围

记者 崔小明

2011年，实体书店受电商冲击陷入低谷。这两年，随着国家扶持实体书店发展政策的陆续出台，书店业迎来了“小阳春”，多家全国知名连锁书店在我市“抢滩登陆”，本土品牌书店“开疆拓土”，门店越开越多。不料，走在“回暖”路上的实体书店，却因今年的疫情“寒流”而陷入困境。

实体书店元气大伤

目前，全市有800多家实体书店。新冠肺炎疫情暴发后，我市所有书店从1月下旬起停止营业，直到2月20日才陆续恢复营业。在此期间，各大小书店的营收几乎为零。直到今天，复工营业已经一个多月了，实体书店仍未恢复元气。新华书店集团有限公司第一季度销售额预计下滑60%。作为国有企业，还将承担社会责任，为多家同类业态的中小微企业减免两个月的租金。

枫林晚是我市颇具“文艺范”的书店，多年来坚守主业，同时积极拓展文创产品、举办读书活动。目前枫林晚共有3家门店，分别位于金汇小镇（月湖）、南塘老街和联谊宾馆。总经理郑永宏告诉记者，1月下旬到2月下旬，因为没有任何收入，3家门店净亏十几万元；2月下旬，3家门店陆续开业了，但开业一个月来，营收只有去年同期的三成。郑永宏说，疫情的影响还在继续，如果到5月份营业额还没有恢复到正常水平，书店将面临生存危机。

三味书店创立20多年来，历经几次危机坚持至今。创始人卓科慧深耕书店业多年，近两年借助国家扶持实体书店发展的机遇，拓展了几家门店。三味书店走的是综合书店道路，既有纯文学类书籍，也销售教辅材料和文具用品。但在这次疫情中，三味书店也未能幸免。据卓科慧介绍，1月份书店营业额同比下降50%，2月至3月只有上年同期的30%。位于北仑区的读一书店创办于2016年，在当地有一批忠实的拥趸，但开业至今一直处于亏损状态。这次疫情暴发后，读一书店因为地处北仑银泰城内，开业时间要根据商城统筹安排，截至记者发稿仍未开业。有关人士透露，读一书店处境十分艰难，已萌生退意。

据了解，我市有部分书店没能熬过这个疫情“寒冬”，已经关门歇业。宁波年轮书店春节后关了两家门店。年轮书店有关负责人说，这两家门店之前就是勉强维持，这次受疫情冲击，只能关门歇业。

生死考验摆在面前

业内人士认为，目前虽然疫情已得到了有效控制，但消费者心里仍有阴影，实体书店要完全恢复到原来的营业水平，可能需要半年左右的时间，但很多实体书店眼下就面临着生死考验。

资金难以周转。据了解，我市实体书店大多是中小微企业，综合实力不强，资金周转一般只能维持两个月。由于第一季度营收大幅下降，大多数书店几乎没有收入，好一点的也只有去年同期的三成左右。虽然出版社有赊销政策，但一般要在3个月内还清书款。眼看第一季度即将过去，给出版商的应付书款即将到期，这笔资金从何而来让他们犯愁。如果靠借贷来维系，会增加财务成本；如果把书退回给出版商，也会增加很多成本。而拖欠出版商的书款，不仅会影响企业信用，出版商还会停止发货，书店面临断货的风险。

到店客流尚未恢复。复工已经一个多月了，很多市民仍不愿走出

家门。图书消费不是刚需，书店更是少人光顾。据了解，宁波书城现在每天人流量只有100人左右，而正常情况下人流量有几千人。枫林晚南塘老街店主要面对游客，但旅游业没有复苏，书店门可罗雀。位于慈城的达理书店营业面积有200多平方米，自3月5日恢复营业后几乎没有生意上门。

人才面临流失。目前，实体书店员工工资占运营成本的比重最大。今年前三个月书店业效益大幅下降，各书店的员工工资与绩效挂钩，也相应降了一些。但很多书店负责人认为，这只是权宜之计，不能靠减员工工资来维持经营。如果员工收入得不到保障，优秀的人才肯定会流失。据了解，我市已有一知名书店店长在复工后离职，这名店长懂营销，擅长策划，每年都会组织上百场读书活动。据说这名店长离职原因是多方面的，但疫情对书店业的冲击坚定了她离开的决心。

想方设法开展自救

面对困境，我市各实体书店并没有坐以待毙，而是想方设法开展自救。

在疫情最严重的时候，书店、文具店等实体店全部关门，大的电商平台上虽能买到书，但因快递业停摆而无法送达。等学校开通网上授课后，教辅材料、文具等成为刚需。宁波新华书店集团有限公司所属宁波书城、天一书房、开明书院、鄞州书城、奉化书城、余姚书城、宁海新华书店等均推出线上购书服务，积极发动员工通过朋友圈、微店、抖音号做线上业务，覆盖近万人，多的时候一天有1000多单生意。

三味书店不等不靠，大年初一就召集业务骨干参加微信视频会

议，决定在做好疫情防控的同时，开展线上配送业务。员工们将1000多种教辅材料、文具、书籍录入微店销售页面，同时充当快递小哥，顾客在网上下单后，当天就能收到货品。在绝大部分实体书店销售额几乎为零的时候，三味书店20多天做了200多单线上生意，实现销售额2万多元。

疫情防控期间，鄞州书城开展了数十场居家文艺旅行、网上荐书、读书交流活动，引导读者在家读书。

枫林晚也积极拓展线上业务，除了微信销售，还开通了抖音直播，总经理当起了主播。疫情暴发以来，枫林晚举办了音乐分享、图书推荐等网络直播活动十多场，每场都有上千人关注。

亟盼各界解急纾困

实体书店是城市之灯，是广大市民的心灵栖息之地，是衡量一座城市的文明标尺。实体书店除了自身努力，也需要社会各界帮助以解燃眉之急。

2月26日，市政府出台政策，中小微企业直接承租市属国有企业房产从事生产经营活动的，可以减免2月份至3月份的房租，很多实体书店已经享受到了这项政策福利。但大多数租用民营企业和个人房产的书店仍要支付这两个月的房租。专家呼吁，参照国有企业的做法，民营企业和私人房产的产权人也应对书店减免两个月的房租。毕竟，如果书店倒闭，出租方可能会有更大损失。此外，有关专家建议，各级政府部门2019年应该下达给实体书店的奖励扶持资金，尚未支付的要尽快拨付到位；同时，将

2020年拟要拨付的扶持资金提前下拨，此举在不增加财政支出的情况下，可以帮助实体书店将资金流转起来，避免因资金链断裂而关门。

专家还呼吁，各级党委、政府和企事业单位在设计2020年书籍、文具采购业务公开招投标方案时，让实体书店参与竞争。在价格相同、品质相同的情况下，优先考虑实体书店。很多实体书店负责人说，政府部门的团购业务哪怕不赚钱，只要资金流转起来，书店就会有造血功能，就能生存下去。

据了解，不久前，市文化广电旅游局出台了十项举措，精准支持文旅企业提振发展，安排了6000万元纾困资金，其中一部分将作为文化消费券发放到市民手中。业内人士希望文化消费券向实体书店倾斜，带动市民前往书店消费。

转型发展行稳致远

专家们认为，实体书店的发展，不仅要解决当务之急，更要转危为机，开拓创新，实现更高层次的发展。

积极参与书香宁波建设。根据“书香宁波2020建设方案”和《宁波市全民阅读促进条例》有关精神，我市正在推动一区一书城、一乡镇（街道）一书店建设。同时，在中心城区布局建设城市书房，把图书馆建到市民家门口，实体书店可以积极参与其中。目前，我市有的实体书店规模较大，可以拿出一部分营业面积来做城市书房或乡镇（街道）书店。市、区两级政府给予一定的资金补助，委托其管理，让实体书店可以有一笔稳定的收入，同时能为城市书房和乡镇（街道）书店节约建设资金。

做优服务，打造同城文化配送体系。在强大的电商平台眼皮底下，同城文化配送还有生存空间吗？三味书店总经理卓科慧说，同城文化配送最大的特点就是“快速”，最主要的作用就是“应急”，相当于生鲜领域的“淘鲜达”“京东到家”。以书店为圆心，配送半径5公里左

右，服务周边群众，也服务企业事业单位，书籍、文具、教辅材料下单后半小时左右送达。这种模式适用于所有实体书店，实力强的书店可以投资几万元，建成一套自己的销售体系；规模小的书店花几千元就可以搭建一个微店。如果用心经营，会是实体书店的有益补充。如果和城市书房运营相结合，还能有效打通市民到图书馆借还书的“最后一公里”，大大方便市民。

制定实体书店评价标准。主管部门和行业协会要适时建立实体书店绩效评价体系，实现分级分层评价、管理。通过分类评价，树立行业标杆，鼓励实体书店转型升级，做大做强。应该考虑实体书店的社会效益和公益属性，在房屋租金、融资贷款等方面给予优惠，让实体书店更好地为城市文明、社会进步作贡献。

业内人士认为，虽然此次疫情给实体书店带来了很大困扰，但很多人开始思考自己的生活方式、价值追求、人生意义，而读书是追寻答案的最好方式。相信很多人会慢下来、静下来，多读几本书，实体书店也将迎来新的发展契机。

评 说

信心比什么都重要

疫情之下，餐饮业受挫，旅游业停摆，实体书店亦是元气大伤。

越是惊涛骇浪，越需提振信心。疫情之下，信心比什么都重要。信心从哪里来？信心就在我们脚下，就在我们手中。

我们欣喜地看到，一些实体书店在严峻的形势面前，没有坐以待毙，而是想方设法开展自救。他们开展线上配送业务，没有快递员，员工当起快递小哥；他们通过朋友圈、微店推销图书，书店总经理甚至开通了抖音直播卖力售书。这些“自救行动”透着一股倔强、一线生机，我们理应给他们更多的掌声。

我们经常说“办法总比困难多”，这句话实际上强调的是人的信心。有信心，就会主动思考，寻求各种解决困难的办法，这样，办法自然比困难多。没有信心，就会把困难放大，不会去动脑筋想办法，即使别人提出解决办法，也会感到实施起来“困难重重”。

疫情防控期间，旅游叫停，我市一家旅游企业却利用自己的优势，组织全体员工通过微店销售农副产品，开辟新市场，将疫情造成的损失降到最低。前几年，由于阅读方式转向数字化，加上网络书店低价销售的冲击，实体书店举步维艰，陷入窘境。但一些实体书店经营者不失信心，在经营模式上，不仅卖图书，还卖起了文化用品、咖啡、陶艺、手工艺品等，同时组织举行读者见面会、音乐分享会、名家座谈、摄影沙龙、创意市集……闯出了一条转型升级新路，获得了经济效益和社会效益的双丰收。可见，信心是多么重要，它是走向成功的重要条件。

突如其来疫情像一场极限挑战，倒逼包括实体书店在内的所有行业加快转型，探寻另一种生存之道。只有临危不乱、坚定信心，才能转危为机，找到一个开创新天地。（李国民）

图 示



疫情给实体书店带来了较大冲击，停业期间各大小书店的营收几乎为零，复工营业一个多月后，仍未恢复元气。



恢复营业以来，各实体书店想方设法开展自救，发动员工通过

朋友圈 微店 抖音号 等做线上业务

书店员工当起快递小哥 尽量把损失降至最低

业内人士认为

社会各界要帮助实体书店解决燃眉之急，除了减免一定的房租外，政府部门给实体书店的相关奖励扶持资金应尽快拨付到位。实体书店更要转危为机，开拓创新，打造同城文化配送体系。

金雅男 制图