

论新的经济条件下新华书店的经营策略

李 华

(凉山州新华书店,四川 西昌 615000)

【摘 要】出版、销售市场的变化,教材、教辅发行的改革以及网络等信息媒体的不断发展,接受信息的渠道的多元化发展,挤压了新华书店原本固守的市场份额,使新华书店的经营面临前所未有的挑战。本文在分析新华书店市场竞争力及凉山州图书市场和信息媒体发展状况的基础上,对凉山州新华书店的经营提出了一些见解及对策。

【关键词】新华书店;现状分析;营销策略

【中图分类号】G239.23 **【文献标识码】**A **【文章编号】**1673-1891(2008)03-0108-05

一 凉山州新华书店图书经营现状

凉山彝族自治州现有17市、县新华书店,均系独立核算、自负盈亏。主要负责我州“九义”免费教材、学前幼儿教材、高中教材的发行工作,主营一般图书、音像制品等。据凉山州新华书店统计,2006年实现销售收入9000余万元,实现利润100余万元。其中,州新华书店本店实现销售收入4100余万元、利润80余万元,其余16县新华书店实现销售收入4900余万元、利润仅20余万元。

从上述数据可以看出,除州新华书店利润接近100余万元外,州内各县新华书店图书经营利润极低,平均年利润仅万元左右。

二 新华书店经营面临的挑战

在分析新华书店经营面临的挑战时,我们首先应明确“新华书店”在整个图书产业中所扮演的角色是什么?才能正确分析在新的经济形势下新华书店究竟面临怎样的挑战。新华书店作为销售商是介于供应商与消费者的中间地位,新华书店的经营势必受到供应商和消费者双方面的影响,所以结合新华书店的主要经营业务,从供应商和消费者几个方面才能客观分析新华书店经营面临的挑战。

(一) 图书发行渠道的多元化和供应渠道的多样化

1. 图书发行多元化,造成新华书店所占市场份额下降。

在凉山州新华书店的主营业务中,除教材发行是通过招投标由四川省新华书店总发行外,其他教辅、一般图书等均可由有发行资格的民营企业经营。仅西昌市即有52家报刊亭和2家较有规模的民营书店,其他的书摊、小书屋则无法统计。这些民营书店和报刊亭均可经营一般图书业务。此外,以系统配送著称的中国邮政系统,其网点可延伸至任何辖区的任何单位,拥有完备的投递网、信息网、金融结算网、物流配送网,也已开始向图书零售市

场扩张。同时由于经销方式的不同造成图书批销商和出版社往往对付款方式不同的书店采取不同的策略造成新华书店销售减少。新华书店一般采取寄销或经销方式支付款项,而民营书店往往是现款交易。供应商对现款交易书店的折扣率较高,发货时间也较快;而对于以寄销或经销方式付款的新华书店,折扣率低,发货时间也较慢。造成新华书店折扣率低、经销图书的时效性差,影响了销售额和利润空间。这些均是新华书店的强有力竞争者。据中国社会调查事务所2007年对北京、上海、广州、重庆四地消费者调查报告显示,消费者购买图书的地所依次为:书市(66.6%),新华书店(45.4%),邮局的书刊亭(27.2%),书摊、小书屋(22.3%)。可见,民营书店已经严重挤压了新华书店的市场份额。

2. 国外竞争者的加入,也削弱了新华书店的市场竞争力。

据国家信息中心预测,2005~2010年间,中国零售业将保持8%~10%的平稳增长速度,零售业将成为中国市场化程度最高的经济领域。根据加入WTO的协议,我国已于2001年开放图书零售市场,2004年开放了图书批发市场,众多有实力的外国图书出版集团纷纷以网上书店和实体书店的形式进入中国。国外图书出版集团在资金、发行规模、管理模式以及品牌形象上均具有显著的优势,未来这一领域里零售业的竞争也将日趋激烈。

3. 互联网的高速发展对新华书店的销售造成了较大的冲击。

国家新联出版署署长、国家版权局局长柳斌杰在2007北京国际出版论坛演讲中提到:1999年到2005年中国传统图书阅读率持续走低,就是一部分读者转向了数字阅读,以网络阅读为主的数字化阅读持续走高。此外,根据北大方正电子有限公司和《中国计算机报》联合发布的“2006互联网时代的读

者阅读调查报告”,互联网已成六成读者获取图书的渠道(包括:网站读书频道浏览图书、网上图书馆下载保真电子书、从网络下载免费图书、在原创网站浏览图书、上网络书店买纸书和上电子书店买电子书),当被问到如果需要购买一本书(约20元)的时候,51%的读者选择到“几公里以外的传统书店购买”,32%的读者选择“上网络书店购买纸书”,5%的读者选择购买保真电子书。

4.盗版书的泛滥也明显的影响了新华书店正版书的销售。

中国社会调查事务所2007年对北京、上海、广州和重庆四城市的城市家庭进行了计算机辅助电话调查,消费者在购买图书时考虑的因素依次是:图书价格(86.4%)、包装(46.8%)、别人推荐(38.6%)、图书题目(26.7%)、新书推介宣传(21.3%)和书评(8.6%)。由此可见在上述因素中,图书价格对消费者影响最大,因此价格便宜的盗版书在一定程度上也严重影响了新华书店正版书的销售。

(二) 消费者市场的变化

1.传播方式多元化,消费者接收信息渠道变化。

21世纪以来,中国社会进入到一个传播方式多元化的多媒体时代,人们每天接触新兴媒体的时间显著增长。根据有关调查,截至2007年6月,中国的网民总人数已经达到1.6亿,手机上网人数4430万人,新媒体的终端设备已经相当普及,绝大多数有阅读能力的人都已经具备了用新媒体阅读的终端。数字出版规模从2000年的15.9亿元人民币发展到2006年的200亿元人民币。2007年第五次全国国民阅读调查显示,网络阅读率达到44.9%,比2005年提高了17.1%。近两成有阅读习惯的国民阅读电子书,网络在线阅读是最普遍的阅读方式,手机报和电子杂志的读者规模均超过200万人。新媒体的异军突起打破了以往报纸、图书、广播、电视、杂志五大媒体市场的垄断地位,网络和数字化阅读已经成为人们重要的阅读方式之一。国民可以通过报纸、图书、广播、电视、杂志、网络、手机等渠道接收信息,图书在信息传播中的地位大幅下降,消费者进书店购买的欲望降低。

2.消费者阅读习惯以及价格和社会风气等因素的变化,造成市场需求下降。

第四次全国国民阅读调查显示,在识字的成人人群中,2005年有51.3%的人一本图书都没有读过,超过半数,这使我国国民图书阅读率连续6年持续走低。中国出版集团总裁聂震宇在“全民阅读与社会进步”中国出版高层论坛讲话中指出:我国

某一座大城市的市图书馆迄今为止发放的几万份借书证中,一年中竟然有2/3不曾借阅过图书。而使用过的那1/3的借书证,其中相当一部分一年只借一两本书。同时由于目前整个社会受到浮躁心理和“快餐文化”的影响造成很多消费者不愿意花费较长时间去阅读书籍。2008年7月23日公布的第五次国民阅读调查显示,报纸是阅读率最高的文字媒体(73.8%),其次是杂志(58.4%),图书阅读率只有48.8%。另外中国社会调查事务所的调查表明,北京、上海、广州、重庆受调查者中有53.2%的消费者认为现在图书价格比较贵,自己的消费能力不能完全承受;其中65%的人认为图书价格贵了以后,自己买书比以前少多了。城市中有59.8%的人承认自己买过盗版书,他们认为主要是价格便宜。上述四地均是我国经济发达、收入较高的大城市,如果此一问题放在凉山州调查,可能更多的消费者会认为图书价格贵。由于阅读率持续下降,报刊杂志的强势,以及图书价格的上涨等因素,必然造成图书销售额的下降。

3.县级和中小学校的图书馆陷入困境,客观上造成了新华书店市场份额的下降。

据统计,四川省每百万人拥有图书馆1.33个,在全国29个省、自治区、直辖市中排名倒数第五。中国出版集团总裁聂震宇在“全民阅读与社会进步”中国出版高层论坛讲话中指出,我国中部一个人口2000多人的自然村,有民办、私立学校各一所,共600多名中小學生,两所学校甚至连一间图书室也没有。文化部发布的统计表明,2004年,全国有720多个县级公共图书馆没有一分购书费,西部地区占80%以上。毕节学院黄卫华对贵州毕节地区6个县级图书馆进行的统计表明,6个县级图书馆2002年投入购书经费共计5.6万元,有三个县投入购书经费不足万元,有一个县甚至为零。凉山州17个县市图书馆均不同程度存在经费不足的问题,部分县图书馆没有经费购书,已经停止借阅。中小学图书馆也弱化为阅览室,多数区乡学校更是连阅览室也没有。公共图书馆和中小学校图书馆的困境,压缩了图书市场,客观上也影响了新华书店的销售。

(三) 国家政策的改变

国家对教材、教辅的发行、发放政策的改变,将对新华书店的经济效益产生影响。教材、教辅的销售发行,历来是构成新华书店销售利润的重要组成部分。近年来,特别是从2007年春季起,我州2319所初中、小学的九年义务教育阶段的学生教科

书,包括国家课程教科书、省级地方教材已逐渐采取由政府统一采购,免费向学生发放。与此同时,教材循环使用在部分城市经过试行后即将逐步推广至全国。河北省已于2008年启动教材循环使用制度,2009年起全省教材销售收入将每年减少1亿元左右,利润也将大幅度减少。这些政策的推行,使新华书店将不得不面对销售下降和利润减少的现实。据调查,教育类图书占图书消费的比例平均为25.5%,在凉山州新华书店业务中的比例更高,这对凉山州新华书店将产生较大的影响。

综上所述,国家政策、民营书店、外资企业、邮政等经营体的出现挤压了新华书店的市场份额,加剧了图书市场的竞争;信息传播渠道的多元化,国民阅读率下降,图书价格上涨;公共图书馆的困境等以及新华书店自身的营销观念、服务意识的滞后等均对新华书店的经营产生了较大的影响。

三 新华书店应对策略

我国国民对阅读的重要性的认知程度较高,在第五次全国国民阅读调查中69.1%的被访者认为当今社会阅读是“非常重要”或“比较重要”。国民人均年阅读图书4.58本,平均家庭藏书量76本。这说明即使在各种冲击下,图书发行市场仍有很大的潜力可挖。凉山州新华书店经过50多年的发展,已经在州内建立了较为完善的发行网点,西昌书城营业面积1600平方米,年零售额已上千万元,已建成了攀西地区最大的图书零售市场。那么,在新的市场经济条件下,面临着种种困难,立足现有资源优势,进一步拓展业务空间,探索新的盈利模式是十分必要的。

(一) 乘势而上,积极介入电子出版物发行业务

电子出版物指以数字代码方式,将有知识性、思想性内容的信息编辑加工后存储在固定物理形态的磁、光、电等介质上,通过电子阅读、显示、播放设备读取使用的大众传播媒体。2006年,中国数字出版产业的整体收入逼近200亿人民币。第五次全国国民阅读调查表明网络媒体已成为国民依赖度排名第二的媒体,仅次于电视。近两成有读书习惯的国民阅读电子图书,这一部分人群具有高学历、年龄较大、高收入等特征。由于电子出版物阅读过程需要相应的软硬件支持,所以其价格往往较纸质图书昂贵,凉山州囿于经济发展状况,目前仅有一部分读者能够使用。但这是一种发展的大趋势,且随着凉山经济的高速发展,必将有越来越多的人投入到电子阅读中来。着眼于未来发展的考虑,凉山州新华书店应积极介入并开拓此项业务。

(二) 加强市场调研,把握市场变化

加强新华书店的市场调研力量,认真分析图书发行、电子出版物发行的新趋势、新情况,准确把握市场动向以及消费者购买心理和动机,阅读目的、价格承受力等,以指导图书采购、发行以及卖场设计,提高销售额。

中国出版科学研究所所长郝振省在2007国际出版论坛发言中指出:2005年中国读者已经购买图书市场份额中排在前三位的是:文学类图书,文化、科学、教育、体育类图书和综合性图书。从读者认为市场稀缺的图书品种来看,在2005年,读者认为市场最缺的图书品种是环境科学类图书,其次是综合性图书,第三是农业科学类图书。还有一种阅读趋势,即相对于高层次、纵深度的文化阅读的“轻阅读”。有人把国民阅读的目的归纳为三个层次:一个是为提高修养,一个是为资讯和职业考试,一个是为了娱乐和休闲。其中娱乐性阅读的规模不断提升,势头很猛,消费面很广。《中国教育报》刊出蒋信伟的文章也指出:在中学校园中青春小说风头正劲。“80后”作家韩寒、郭敬明在第五次国民阅读调查中进入“最受读者欢迎的作者”前十,取代了冰心和曹雪芹。所以,MINI-BOOK(微型书)、Pocket Books(口袋书)等开本较小、价格也较适宜的贴近见缝插针式的阅读习惯和“读书以消闲”的阅读目的的“便利阅读”图书受到青年学生的喜爱。而从人口统计数据看,年轻世代是文化普及率和阅读普及率提升最快的族群。

在掌握全国性图书消费趋向和变化的同时,还必须研究本地读者结构和阅读需求方面的特点,凉山州是一个以农业为主的少数民族地区,凉山的少数民族人口约占全州人口的42%,2006年农业人口380.64万,占全州总人口435.63万的87.38%。分析凉山城乡人口的阅读取向和阅读兴趣,特别是充分满足农民读物和民族读物的需求,可以进一步拓展凉山州新华书店的业务空间及市场占有份额。

(三) 把握国家政策动向,积极培育新市场

九年义务教育阶段的教科书由政府统一采购,免费供学生使用,造成了凉山州新华书店较大的市场份额的损失。这就需要新华书店积极拓展思路,培育新兴市场。2007年初国家新闻出版署等8部委共同发起实施了一项推动农村文化建设的重大工程——“农家书屋”和“农村书社”工程,被列为国家公共文化服务体系建设的五项重大工程之一。“农家书屋”是在乡镇和行政村或自然村的农民自助读书场所,每一个“农家书屋”原则上可借阅的图书不少

于1000册,期刊不少于30种,具备条件的农村书社可配备音像制品的播放及一定数量的音像制品。通过5~10年的建设,在全国农村逐步建立起“供书、读书、管书、用书”的长效机制,达到书屋阅读条件完备、体制机制相对完善、服务功能不断增强、出版物发行网络延伸进村、农村出版物市场初步形成的基本目标。根据2008年1月10日在北京召开的全国农家书屋工程建设工作会议,要求在“十一五”期间在全国建立20万个农家书屋,按照《凉山州2007~2010农家书屋工程建设规划及实施方案》的规划,凉山州2008年也将完成486个农家书屋的建设。凉山州共3741个行政村,建3741个“农家书屋”按需要图书3741000册,期刊和电子音像制品的需求量也很大。“农家书屋”工程的建设对新华书店来说是一个很好的发展机会,凉山州新华书店应依托现有的较为完善的图书发行网点和在读者中较高的认知度,在充分考虑社会效益,回馈社会的前提下,积极参与到“农家书屋”工程建设中,利用多种经营模式以“农家书屋”为基础大力发展农村出版物销售网络。这样除了可以在农村占据较大的份额提高品牌形象外,还可培育农村图书市场和农业人口的阅读兴趣,为今后的发行网络进农村、极大拓展农村市场奠定良好的基础。此外,国家已经启动的文化工程项目还有“社区书屋”,新华书店也是大有作为的。凉山州新华书店应该紧紧把握这二大工程建设的契机,进一步完善发行网络,构筑一个到农家、到社区的发行网络,开拓新的图书市场。

(四) 稳固和扩展旧市场

尽管数字化阅读飞速发展,但数字化阅读并不能完全代替纸质印刷书籍的阅读。在中国社会事务调查所对北京、上海、广州、重庆四地消费者的调查中仅有24.5%的消费者认为可能会代替,58.7%的人认为不会。国家新闻出版署署长柳斌杰在2007北京国际出版论坛上指出:纸质阅读力虽然在下降,但是传统纸质图书阅读在相当长的时间内仍将占据重要地位。从深层次的研读、品位、深度学术思想研究来说,纸质的媒体仍然是简便易带、老少适合的一种载体。是最能够传达细致入微的情感

和深刻思想的一种工具。北京大学教授陈平原在接受采访时谈到:“网上阅读,对我来说,是次要的东西。毕竟,报纸杂志或网络上的东西,相对来说还是比较浮面的,不值得花太多的时间。所以,我会警告我的学生,别看那么多报刊。”2008年4月《环球时报》和环球网在“世界读书日”前组织的网上调查也表明,有43%的人获取书籍的主要来源是去书店购买,通过网络购买的仅占26%。中国出版工作者协会常务副秘书长黄国荣认为,传统阅读与网络阅读相互并不矛盾,各有各的优势。网络阅读通常是走马观花,虽然快速、方便,但只是增长了知识的宽度,最大的弊端就是缺少深度。这样的阅读习惯,可能会造成国民思维能力的弱化。真正学习知识、研究学问,必须要阅读书籍,书籍的作用是网络不能取代的。

世界许多国家把传统的国民阅读作为建设自身“软实力”的一项措施,中国也不例外。针对国民阅读逐年下降,各界人士纷纷建言献策,也出台了許多措施提升国民阅读率。所以,凉山州新华书店还应该凭借现有的较为完善的图书发行网点和“新华书店”这个优质品牌扩大传统纸质图书市场的占有份额,此外,凉山州受制于经济发展状况,大多数的消费者缺少数字阅读的各种软硬件设施,还是以纸质图书的阅读为主。而纸质图书的消费者相对于网络阅读而言,主要是为了提升自身的阅读目的,更加注重书籍的品质。所以凉山州新华书店应该让更多高品质的图书进入卖场,稳固甚至逐步扩大纸质图书的销售额。

总之,国家开放图书发行市场,增加了国内和国外两个竞争者——国内民营书业和国外出版集团;国民图书购买降低,家庭藏书量与其他国家相比还较少;网络阅读率正以年均近40%的速度迅速增长,打破了以往电视、报纸、图书、广播、杂志五大媒体的市场垄断地位,我国大众媒体多元化市场竞争格局已经形成。在这种情况下,凉山州新华书店的经营受到了极大的冲击,只有认真分析地区实际、国家政策导向、产业结构、自身在图书发行竞争中的地位等因素,积极采取行之有效的策略应对挑战,凉山州新华书店这个老字号才能焕发新的活力。

注释及参考文献:

[1]凉山州统计局.凉山彝族自治州统计年鉴[Z].2006:229.

[2]中央电视台中国城市家庭消费调查栏目组.超过一半的人认为图书价格很贵[EB/OL].<http://finance.sina.com.cn/xiaofei/consume/20060220/13082356702.shtml>. 2007 12 06.

[3]宋英亮.首届新华书店发展论坛开幕词[EB/OL].中国出版网,2008 06 23.

[4]柳斌杰.肩负倡导国民阅读的文化责任,关注新趋势抓住新机遇[EB/OL].中国网,2007 08 30.
 [5]电子新闻记者引发图书业转型[EB/OL].中国出版网,2006 05 19.
 [6]2006~2007 中国出版业发展报告解读[N].中国新闻出版报,2007 08 15.
 [7]李鹤.全国国民阅读调查:报纸为阅读率最高文字媒体[N].人民日报,2008 07 24.
 [8]曾义.信息和知识获取方式变化与高校阅读现状分析[J].四川图书馆学院,2007(2):54-56.
 [9]中国教育报.人人读书时,民族复兴日[J].读书周刊,2007 05 16
 [10]范爱明.第五次全国国民调查[EB/OL].中国出版网,2008 07 23.
 [11]黄卫华.对加强西部县级公共图书馆建设的思考.图书馆工作与研究[J], 2006(4):101-103.
 [12]郝振省.从国民阅读调查看阅读的新趋势[EB/OL].中国网,2007 08.
 [13]蒋信伟.“后经典时代”的中学生文学阅读[N].中国教育报,2007 09 22.
 [14]谷棣,石华,詹树德,等.中国国民阅读状况调查[N].环球时报, 2008 04 25.

On the Business Strategies of Xinhua Bookstore in Liangshan Prefecture under New Economic Conditions

LI Hua

(Xinhua Bookstore of Liangshan, Xichang, Sichuan 615000)

Abstract: Due to the changes of publishing and sales markets, the reformation of publishing textbooks and teaching materials, the continuing development of communication and media, and the diversified development of the information channel, the market shares of Xinhua bookstore has been squeezed, which is an unprecedented challenge to the Xinhua bookstore operators. Based on the analysis of the market competitiveness of Xinhua Bookstore, the condition of book market in Liangshan prefecture and the development of communication and media, this paper puts forward some opinions and business strategies to the management of Xinhua bookstore in Liangshan prefecture.

Key words: Xinhua bookstore; Situation analysis; Marketing strategy

(上接88页)

The Design and Implementation of Computer File Management Systems

LU Jia, LU Xiao-ping

(Department of Education, Xichang College, Xichang, Sichuan 615022)

Abstract: By analyzing the basic attributes of files and file management, combining with modern and mature computer technologies, and through the practice of computer file management application software systems, this article introduces the basic methods and the key technical elements in practice.

Key words: Application software; File management; System design