

56家出版社联合抵制“低价大战”，京东图书大促还是来了，低折扣销售或让图书行业陷入困境——

图书定价如何平衡读者与商家利益

重报观察
关注出版商抵制
618低价折扣

□新重庆-重庆日报记者 赵欣

“11年前，京东像今天一样，率先挑起童书低价大战，其影响深远，最终导致童书行业在今天彻底因为售价过低而深陷绝境。今日之童书困局，就是明天的大众书绝境。各自珍重吧。”

5月31日下午，北京磨铁图书创始人、著名出版人沈浩波在朋友圈写道。他质疑的京东“低价大战”，是当晚8点正式开启的京东图书618狂欢。沈浩波的表态被图书出版界众多同行转发以示支持。然而现实却是，尽管此前已有“京沪56家出版社联合抵制京东618大促”事件闹得沸沸扬扬，京东大促依然如期而至。

对此，普通读者中也出现了两种声音。点赞者称，电商促销利于民，毕竟当前图书价格普遍偏高。也有人说，正是电商的折扣游戏不断推高了书价。那么，图书作为最重要的公共文化产品之一，其定价问题该怎么看？如何才有助于市场更加健康有序发展？

近年图书业与电商最大规模的一次“硬刚”

“这大概是我入行10年来，第一次亲历如此大规模的图书行业与出版社的‘硬刚’。”618狂欢开始前，广东一家出版社的营销编辑小文对记者感慨。小文说的“硬刚”，指的是在京东图书618大促销势前期，京沪56家出版社联合发起了告知函，公开宣布拒绝接受京东618大促对全品种图书实行“不高于三折的价保政策”，并且不承担活动期间产生的任何返利费用。

早在5月18日，包括北大出版社、人大出版社、清华出版社等在内的北京“八社联合”告知函即在网上流传。5月20日晚，上海出版业经营管理协会代表上海46家出版社发出的告知函流出，强调“大平台更有责任和义务维护公平竞争的良好市场秩序”“期待能有更大范围的对打折乱象的抵制，或者说更有效的管制”。

在618大促正式开启前3小时，沈浩波的朋友圈再度让这场“硬刚”成为焦点。他称，被强行参加低价促销是因为有一部分货在京东手里，他强调将采取法律手段，不惜代价维护自身权益，并且将继续对京



沙坪坝区融创茂西西弗书店，市民正在看书。(资料图片) 特约摄影 孙凯芳/视觉重庆

东停止发货，同时号召同行团结起来，共同应对低价促销。

“书非打折不能买”让电商低价促销有损？

回顾历史，图书行业低价促销其实就不是新鲜事——早在2010年，刚刚杀入图书电商市场的京东，便以低价作为利器，与老牌网上书店当当等展开竞争，争夺消费者。2011年5月，京东商城打出“全部少儿图书四折封顶”的促销广告，遭到24家少儿出版机构集体抵制，直斥此举是不正当的竞争，但最终也无疾而终。2013年7月，北京“八社联合”发布声明提出“逆价倾销”这一概念，声明中称，“近期，少数书店在图书促销活动中出现了以低于销售价格向市场倾销图书的行为，违反了国家相关法律规定，损害了出版社的利益，破坏了图书市场的正常秩序”，这“八社联合”正是此次618发起联合抵制的北京8家出版社。

低价促销大战打响十余年来，越来越多读者形成了“书非打折不能买”的心

理。“也正是这十几年，图书定价越来越贵，一本好点的书基本要七八十元了，一些大出版社的好书，定价更是百元起步。”重庆九龙书城经理李永杰曾在图书采购岗位工作多年，他注意到，花样百出的电商低价促销行为与图书定价大涨几乎是同步的。“作为消费者，同等条件下肯定低价的吸引力更大。问题在于，部分电商长期以低于成本的价格销售，再以销量要求出版单位降低结算价，导致出版单位不得不提高书价以保利润，这种模式不断循环，必将难以为继。”李永杰说。

“出版社与电商平台的结算价格多在四至五折之间，部分需求性强、独占性高的产品能够维持在六折。”重庆一家出版社的工作人员小王坦言，三折约为一本书的盈亏平衡线，“表面看，电商疯狂的低价促销提高了销量，造福了读者，但实际上也导致了图书定价走高再打折，最终会反噬内容生产者和读者。”

“我们对这场集体抵制完全支持。图书行业受困于电商平台的图书乱价现象已久，倒逼我们不得不定高价，最终会破坏图

书市场正常运行。”小文补充道。

建议立法限制新书价格折扣

图书定价提高再以低折扣出售的现象也引来许多读者吐槽。在今年1月北京开卷发布的“2023年图书零售市场年度报告”中，2023年，图书零售市场码洋同比增长率由负转正，恢复增长态势，同比上升4.72%，但零售市场的实洋同比下降7.04%。“码洋是书的定价总和；实洋是实际销售金额。码洋升，实洋降，中间近12个点的差距，当然就是折扣造成的。”小王分析。

必须看到的是，图书除了是商品，也承载着传播思想的公共文化功能，图书定价应该既能让出版机构获利，又实现惠民。

对此，中国出版传媒商报社执行董事宋强认为，行业应该达成一种新书折扣不低于多少的共识，平台也应该以提高服务而不是打价格战来吸引客户。他建议应该立法限制新书的价格折扣，维护市场秩序，根本上也是保护读者利益。

事实上，在海外，通过立法或商业协议来实现图书价格的统一已成为普遍做法。在许多国家，图书在出版后6个月到2年内，通常只有在书店、读书日等特殊日子，或面向学校、图书馆等公共机构时，才可以打折销售，而且折扣率一般限制在5%至20%之间。这种方式不仅保护了出版商和作者的合理利益，也保障了图书市场的稳定性，确保读者能够持续获得高质量的出版物。

“这次京东大促引发出版商大规模反弹，但就今晚的销售来看，‘沉默的’还是‘大多数’。事实上这十多年，电商促销活动对实体书店的业态冲击已经很大了，现在在京东等传统电商也遭遇着直播带货、拼多多等新型销售模式的挑战。在直播间，9.9元的书很常见，我个人对此很不乐观。”李永杰坦言，如果出版单位没有合理的利润，整个图书行业都只顾眼前利益，谁来出版好书？谁来关心好书推动社会进步？这个问题的答案，或许还有待全社会来思考寻找。（应部分受访者要求，文中使用化名）

□新重庆-重庆日报评论员 王瑞琳

“我在京东加购的书，只便宜了5毛钱”——618图书大促还是来了，一位朋友在当晚向笔者感慨，“出版社是来真的啊”。

此前，京沪两地56家出版社联合发布告知函，公开宣布不参与京东618大促。有业内人士认为，这是一次图书行业与出版社联合发动的“硬刚”行动。

“硬刚”，是图书行业长期不满的爆发。早在2013年，就有北京“八社联合”抵制电商“逆价倾销”。10余年过去了，这场图书价格战还没打明白。

其实，哪一行都不愿卷进价格战，因为价格战里从来没有真正的赢家。折扣越低，售价越高，消费者越发确信“书非折扣不能买”。当出版商拒绝卷入恶性循环，电商大促就呈现出“只便宜5毛钱”的尴尬局面，消费者更是陷入纠结。

虽说该让“市场的归市场”，但图书行业隶属于文化产业，关联到全社会的精神文化需求。行业适当让利，走薄利多销的路子，实现商家、平台、读者的各方共赢，无疑是理想状态。然而，薄利不是无利，更不能倒贴。要确保图书行业健康发展，避免文化市场竭泽而渔，就不能任由价格战无休止打下去。

当务之急，是用规则来调停这场纷争。《出版业“十四五”时期发展规划》明确，要“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”。明确规则，不是要干预市场规律，而是对破坏市场秩序的行为画出红线，倒逼各方以转型发展替代低价混战，为图书行业的健康发展兜底。

调停纷争，出版行政部门不妨出面做个“和事佬”，引导行业与平台重新达成共识。出版方卖书做生意，与电商平台彻底“割袍断义”显然既不划算也不现实。双方有必要回归理性，谁也别去“慷他人之慨”，共同商定促销的底线和准则，在利益平衡中重修旧好。

用规则调停图书价格战



青春“撞”上非遗 迸发新生力量

——三位重庆青年的传承故事

□新重庆-重庆日报记者 李晨

一把剪刀，一张红纸，不出半个小时，一幅生动的金色图就跃然纸上。这样活力满满的剪纸作品，出自大渡口最年轻的非遗传承人——“90后”刘佳雯之手。

在渝北区龙兴古镇，一位长相清秀的年轻女子端坐于街角，她身着红色唐装，手握银板铜勺，一舀一画。很快，晶莹剔透的糖画便诞生了。她就是“85”后的糖画非遗传承人李梅。

在荣昌区安富街道，一栋古色古香的四合院远近闻名，这栋小院就是“90后”夫妻管永双和李云杉的“西山雨”陶艺工作室。毕业于四川美术学院的夫妻俩正在这里让古老的荣昌陶焕发新机。

走进重庆的城市和乡村，时常可以寻觅到这样年轻的身影，他们埋首于自己的工作室，行走在重庆的大街小巷，接过了非遗世代相传的接力棒。古老的非遗，正在这群年轻人的手中，迸发出新生的力量。

文明的传承，路在何方？这群年轻人用自己的行动给出了答案。在2024年文化和自然遗产日即将到来之际，记者走近重庆非遗年轻一代传承人，聆听他们的传承故事。

“85”后传承人接过家族接力棒

“我从小就喜欢空气里弥漫的这股甜蜜”

家族传承，自古以来一直是非遗传承的主要方式。在家族内，非遗技艺代际传承，从祖辈、父辈再到儿孙辈，最终形成通常意义上的“世家”。

“85”后李梅就是其中的代表。从不到10岁就开始接触糖画，到如今成为龙兴李氏糖人糖画第六代传承人，李梅已经顺利接过了祖辈们递来的接力棒。

精通一门技艺，绝不是一朝一夕的事。接过家族的传承，是被迫为之，还是欣然为之？

龙兴古镇上，指着面前锅里噗嗤冒泡的糖浆，李梅笑着给出了答案：“我从小就喜欢空气里弥漫的这股甜蜜。”

李梅说，在她记忆中，爷爷做的糖画给村里的小朋友带来很多欢乐。“也许是小时候吃苦太多，爷爷特别喜欢看到别人脸上的笑容。”李梅既喜欢吃糖，更对糖画情有独钟。长大后，她并没有像很多同龄人那样外出打工，而是留在了龙兴古镇，一心打理起了家中的糖画事业，17岁起就开始正式制作李氏糖人糖画。



渝北区非物质文化遗产项目龙兴李氏糖人糖画传承人李梅。



大渡口区非物质文化遗产项目堰兴剪纸代表性传承人刘佳雯。



荣昌区非物质文化遗产项目荣昌陶传承人管永双。

(受访者供图)

传承之路好走吗？李梅说，只是继承祖辈们留下的老技法，在当下已经行不通了。

怎么办？李梅将破题的关键，放在了“创新”二字上。传统糖画大多是平面图案，李梅就创新地做起了立体糖画，立体玫瑰就是她的拿手之作。

除了立体糖画，李梅还对原本只有金黄色的麦芽糖进行调色，将胭脂萝卜的红色、菠菜的绿色等，通过熬水的方式加入糖里，让糖画变幻出各种缤纷色彩。

自己学了，还会传给孩子们吗？被问到这个问题时，李梅显得格外骄傲，“李氏糖人糖画后继有人。”目前，她的一双儿女也已经逐渐掌握了糖画手艺，并日趋熟练。

“90”后传承人小学课堂上爱上剪纸

“剪纸要‘活’下去，就需要与时俱进”

作为大渡口区最年轻的非遗传承人，“90后”的标签让刘佳雯在众多非遗传承人中显得有些特别，而她所传承的技艺，是市级非物质文化遗产——堰兴剪纸。

与李梅不同，刘佳雯的家人，并不会剪纸这门手艺。

刘佳雯是从哪里爱上这门非遗的呢？谈起与剪纸结缘，刘佳雯记忆犹新。“小学时我在学校上过一堂剪纸兴趣课，看到每个人的作品最后连起来成一幅完整的剪纸作品时，就觉得剪纸是一件很有意思的事。”刘佳雯说，那之后，她开始有意识地收集剪纸图片并进行尝试，同时也开始在

市少年宫学习绘画，尝试纸雕制作。

在一次活动中，一件线条流畅、构图优美、意境独到的剪纸作品让刘佳雯迷恋不已，这件作品就是堰兴剪纸非物质文化遗产代表性传承人周定洲老师的作品《繁荣昌盛》。于是，2014年，刘佳雯正式向周定洲拜师学艺，踏上学习堰兴剪纸的道路。

师傅领进门，修行在个人。周定洲教会了刘佳雯剪纸技艺，但在刘佳雯看来，要将这门技艺传承下去，只是“会剪”远远不够。

“剪纸要‘活’下去，就需要与时俱进。”刘佳雯一边说，一边拿起了自己的作品《山茶花》。为了表现山茶花的娇艳，她采用了套色剪纸的方式，并在设计时大胆采用阳剪的手法，打破大多数套色剪纸采用阴剪方式的传统。

除了技艺的创新，刘佳雯还在思考剪纸的内容创新，“如果将古代神话与现代艺术相结合，比如古代的神兽穿越到现代，会是什么样呢？”刘佳雯想通过实现这些想法，让剪纸艺术变得更有意思。

“90后”夫妻开设陶艺工作室

传统艺术+现代审美，让荣昌陶成年轻人“新宠”

在荣昌区安富街道，一炉传承了2000多年的窑火生生不息。荣昌陶素有“红如枣、亮如镜、薄如纸、声如磬”的美誉，被列为国家级非物质文化遗产。

就在这里，一对夫妻的小院远近闻名，它就是“90后”夫妻管永双和李云杉的“西

山雨”陶艺工作室。

说起夫妻俩与荣昌陶结缘的过程，管永双笑着，上大学时，他们俩跟随老师到荣昌采风，对荣昌陶产生了浓厚兴趣。

因为这一抔陶土，2014年从四川美术学院毕业后，两人来到荣昌，创立了工作室，建起了窑炉，从此开启了与荣昌陶的“双向奔赴”。

管永双表示，荣昌陶虽有2000多年的历史文化底蕴，但名气却没有真正打出去。“若想荣昌陶发扬光大，必须在传统技艺的基础上进行创新。”

在创作过程中，夫妻俩将传统艺术与现代审美相结合，利用传统技艺烧制不同色彩、不同肌理、不同造型的陶器，并在瓶身、壶口、手柄等地方，加入自己的创意，如莲蓬、小雏菊等。这样的创新不仅赋予器物自然之美，也让荣昌陶成为年轻人的“新宠”。

除了在造型、装饰、色彩方面进行创新。这些年，管永双、李云杉还致力于柴烧窑变的研究。

5年时间里，两人耗费60余吨木材，每次烧窑持续4天以上，96个小时投柴不断……通过反复试窑，他们收集了大量数据，最终找到了荣昌陶柴烧窑变的“密码”，并系统性地将之总结为柴烧“五类成色烧制法”。

“尽管现在我们能根据自己的想法，烧制出想要的色彩，但成品率并不高。”管永双表示，这条路没有终点，未来他将继续和妻子探索，完善“五类成色烧制法”，让荣昌陶制作技艺更具系统性、科学性和准确性。

崖柏进藏日记②

即使绕道200公里也要让崖柏安全进藏

□新重庆-重庆日报首席记者 陈维灯

5月31日下午3点01分，车过金马河大桥，岷江浑白色的江水在桥下奔腾，天气由晴转阴。

江水亿万年冲刷，造就了岷江两岸千沟万壑、悬崖峭壁的地形。越往汶川方向行进，两岸植被越发稀疏、砂石裸露。

“以前这两岸种植了许多苹果树，产出的苹果品质也不错，如今都改种樱桃了。”雪宝山国家级自然保护区管理事务中心（以下简称“事务中心”）主任杨泉曾多次自驾川藏地区，对沿途风物极为熟悉，“崖柏耐寒耐贫瘠，在这河谷两侧坡地上存活应该没有问题。”

说着，杨泉拿起对讲机，和另外一辆车上的事务中心工作人黄吉兰、缪先祥，以及在厢式货车上负责照看崖柏幼苗的事务中心工作人张光箭聊着，“回去后和四川这边联系下，看能不能在这些地方试种崖柏，改善生态环境。”

“我得看得，西藏这一趟回去了就联系。我们来帮他们栽都行。”对讲机里，传来黄吉兰的声音，可张光箭迟迟没有回应。

“张光箭怎么一直没声音呢？这一路隧道多，对讲机没信号也正常。”杨泉嘟囔着。

然而，一直到蓉昌高速绵乐服务区，负责运送崖柏幼苗的厢式货车依然迟迟不见踪影，对讲机里也无人应答。

“不行，我得打个电话，这怎么还跑丢了？”杨泉有些担心，打通了张光箭的电话，“你们到哪里了，怎么一直没跟上来。”

“我们到天全了，也是一直没看到你们。”

“天全？不是说了走317？你们怎么走318去了？赶快开回来，318在修路、车多、堵车，也不安全……我前几天才走了318。”杨泉忧心忡忡。“318”即上海—聂拉木公路，又称318国道或沪聂线，是中国境内的普通公路。“317”即成都—格尔公路，又称317国道，也称川藏公路北线。

杨泉介绍，此次崖柏进藏之旅，计划线路是由开州区出发，经恩广高速、成巴高速、德都高速、成都绕城高速、蓉昌高速抵达四川马尔康市，然后转道317国道最终到达西康昌都市。

为了安全及时将崖柏幼苗送达昌都市，杨泉决定让厢式货车司机蒋忠州驾车回到计划路线上，“他们调头回来，要多开200多公里，但长途行车和高原行车，结成车队便于互相照应，安全更有保障，并且318海拔更高、天气多变，317车少、路况好，更加畅通。”

在杨泉的劝说下，蒋忠州再三考虑，最终决定服从安排，驾车由雅安市天全县赶往马尔康市方向与众人会合。

夜里，马尔康细雨飘飞，高原风冷。在杨泉等人到达马尔康约两个小时，运送崖柏幼苗的货车也安全到达。



5月31日晚，四川省马尔康，装载崖柏苗的货车到达后，杨泉查看幼苗情况。 记者 郑宇 谢智强 摄/视觉重庆