

走过26年的经典书店易主—— “3.0版”：实体书店突围方向？

观点

- 实体书店破局，激活跨界能力、持续给读者带来丰富的文化体验很重要
- 在经历了只卖书的“1.0版”时代和融入文创、文化沙龙等不同业态的“2.0版”时代之后，实体书店正迈进探索“书店+”更多可能性的“3.0版”时代
- 书店所具有的“文化分享公共空间”属性越来越明显，突破口或许就在这里

□ 新重庆-重庆日报记者 赵欣

“听说经典书店换老板了？”“是的。”“经典书店不会就这样消失了吧？”“放心吧，不会的。”这是8月7日，经典书店文学区，一位大学生模样的姑娘与书店店员的一番问答。

这位姑娘的神情略显焦虑，听到店员说“经典还是经典”之后，方才释然。“从解放碑到南滨路，经典书店陪伴了我十几年，要是消失了，还真舍不得。”

已有26年历史、被视为重庆文化地标的经典书店，于8月3日完成了交接——经典书店创始人杨一以一元钱的象征性价格，将经典书店品牌转让给新山书屋创始人李晖。

这一事件，让实体书店的生存困境再次进入人们的视线。在传统阅读遭遇重重挑战、线上销售竞争日益加剧的今天，实体书店如何探索突围之路？连日来，记者进行了采访。



在实体书店难以靠单纯卖书来维持的背景下，文创产品、文化沙龙等业态开始走进书店。图为经典书店一角。 记者 齐岚森 摄/视觉重庆



7月1日，酉阳县新华书店，读者在选购图书。 通讯员 邱洪斌 摄/视觉重庆



7月21日，重庆书城，市民在阅读书籍。 记者 郑宇 摄/视觉重庆

困境 实体书店市场份额进一步收缩

书店为什么易主？杨一这样解释：“一方面是年龄的原因，另一方面，我确实跟现在的年轻读者有代沟了，时代发展很快，年轻人的阅读、购书方式都发生了很大变化，而我还没有完全了解年轻人的阅读习惯和购书方式，不知道怎么向他们做阅读推广，这是一个大问题。”

而传承者李晖通过调研发现，经典书店品牌在年轻人中的认知度不容乐观。他直言：“书店的可持续发展出了问题，接手后首先要解决怎么才能活下去的问题。”

经典书店的转手，折射出当下整个实体书店行业所面临的生存困境。“阅读习惯和购书方式的改变”翻译成大白话，大致意思就是，买书的少了，书籍线上销售给实体书店带来的冲击太猛烈了。

“就市场表现来看，实体书店的份额还在进一步收缩。”北京开卷信息技术有限公司相关负责人告诉记者，最新数据显示，过去一年短视频电商已经成为仅次于平台电商的第二大图书销售渠道，实体书店的市场份额进一步下降至11.93%。

线上图书平均售价比线下低大约20%，尤其是近两年兴起的直播间超低价售书，更是进一步冲击着实体书店。

此外有数据显示，2024年上半年整体图书零售市场依然负增长，码洋同比下降6.2%。

“喜欢逛书店的读者依然不少，因为他们在这里可以真实地触摸、翻阅书籍，但愈发昂贵的定价，却‘劝退’了越来越多的爱书人。”九龙书城一位工作人员坦言，实体书店要依靠线下服务“说服”读者买单很难，“于是他们转向电商，或者只看不买。在这种情形下，书店要维持经营就更难了。”

尝试 从单纯卖书到“销售一种生活方式”

书卷多情似故人，晨昏忧乐每相亲。但必须看到的是，如今书店恐怕很难仅靠卖书生存。

接手经典书店的李晖，其新山书屋在成都和贵阳都发展得不错。

在他看来，书店的功能远不止于卖书，“书店所具有的‘文化分享公共空间’属性越来越明显了。我们需要思考一个问题：在获取知识渠道多元且网上买书更优惠的今天，读者为啥还要进书店？”

“新山给我的经验是，强化书店的社交功能，从卖书转向‘销售一种生活方式’，吸引更多人走进书店，把逛书店作为打发时间的一种方式，或许是突破口。”李晖说。

作为集书籍、文创、生活零售、咖啡轻食等多元业态于一体的新型城市

文化空间，新山书屋吸引了所在城市的众多年轻人。但李晖表示不会简单、机械地复制新山经验，“我们首先要做的是，通过吸引更多年轻人，解决经典书店的客流问题。”

而要建立年轻人对经典的认知，就要策划更多面向年轻人的活动，跟真正有文化同时也有趣的年轻社群合作，将经典打造为一个重庆的青年社区，跟年轻人建立深度链接。

旨在为读者“带来更多美好生活可能性”的鸢尾书店，让许多读者充分感受到了实体书店从卖书到“卖生活方式”所做出的努力。

8月7日中午，记者在重庆鸢尾书店随机采访了10位读者，其中仅有两人买了书。但这10人都表示，喜欢鸢尾书店氛围，“就算不买书，也喜欢

来挑选文创产品，或是点杯咖啡，坐下来看看书、处理工作事务。”

“我们非常欢迎读者来书店逛逛，哪怕你一本书都不买。”重庆鸢尾书店工作人员说，大众对书店的第一印象是卖书，但作为一家实体书店，鸢尾除了提供线下选书、购书体验外，还致力于提供丰富、多元的文化消费选择。

2023年2月出生于上海陆家嘴的混知书店，同样在尝试书店业态的“变脸”。这是一家特别的书店，店主是创作出现象级畅销书“半小时漫画”系列、全网坐拥6000多万粉丝的混知团队。

设计师出身的混知文化联合创始人罗润洲亲自主导了店面设计。

“图书经营面积约占一半，剩余空间包括小剧场、咖啡、餐饮等区域。在店里走走，就像逛一个知识库，能轻松学到很多好玩的知识。好的书店一定要满足了人们的需求才能活下来。”罗润洲说。

前瞻 3.0版“书店+”将带来更多可能性

“书店人的所有努力其实都围绕着一件事：联结书和人。”李晖说，实体书店不仅彰显着一座城市的气质，也塑造着城市的人文风格，书店因此成为充满故事的地方，甚至成为一个城市的文化窗口，天然具有了与人亲近的基因。

“如果要给现在的实体书店找一个发展主题词，我认为应该是‘创新’。”常年关注实体书店行业发展的百道新出版研究院院长程三国表示。

他认为，中国实体书店在经历了只卖书的“1.0版”时代和融入咖啡、文创、文化沙龙等不同业态的“书店+”“2.0版”时代之后，正在迈进探索“书店+”更多可能性、重新定位自身价值的“3.0版”时代。

在他看来，除了提供阅读服务以及

部分餐饮服务外，越来越多实体书店还融合了博物馆、美术馆、剧场、音乐厅等文化载体的部分功能，为公共文化服务做了很多实质性工作，“事实上，这在很大程度上，以一种更灵活的方式填补了诸多公共文化服务领域的空缺。在这方面进行更多尝试，进一步将书店打造成更完善的文化分享公共空间，很可能有助于实体书店突围。”

基于此，重庆时光里书店主理人李柯成提到，“书店+地域文化”，或许也是实体书店可以尝试的路径之一。

“时光里就是一家立体的重庆主题书店，这里不光有专属于重庆记忆的书，还有吃的、喝的、听的，以及有关重庆的各种‘味道’，读者进入书店可以‘立体阅读’重庆这座城市。”李柯成介绍。

小而美的时光里书店里，书籍不过百余种，但丰富的具有重庆标识度的小面、酸辣粉、沱茶等文创产品，却让许多读者记住了这家特别的书店。

成都的熊猫主题书店更是将“书店+地域文化”发挥到了极致。

书店所属的新华文轩阅读服务事业部总经理杨柳青介绍，自7月21日熊猫书店亮相至今，每天平均有千余人到店打卡，书店不仅深受本地读者喜爱，还吸引了众多外省甚至海外人士到访。

杨柳青认为，实体书店破局，激活跨界能力很重要，“我们正在尝试全方位、立体化、多层次地挖掘IP价值：一方面是开展跨界合作，推出联名产品；一方面进行主题书店方面的探索，尝试通过城市之间的更多联动，实现品牌输出，持续丰富书店带给读者的文化体验。”

砥砺深耕十三载 转型发展向未来

——浙商银行重庆分行成立十三周年

核心提示

2024年8月8日，浙商银行重庆分行迎来十三周年行庆。

深耕巴渝沃土十三年，浙商银行重庆分行在中国人民银行重庆市分行和国家金融监督管理总局重庆监管局的监管指导下，践行善本金融，坚持深耕发展思路，主动融入地方发展大局，围绕做好金融“五篇大文章”，不断提升服务实体经济质效，为奋力书写中国式现代化重庆篇章积极贡献浙商行动力量。该行全面贯彻党的二十大精神，主动融入成渝地区双城经济圈建设，全力打造基础扎实、结构合理、风险可控、客户信任的优质商业银行。截至2024年6月末，该行各项存款余额491亿元，各项贷款余额595亿元；开业以来累计发放贷款超过18000亿元，服务客户超过30万户。



浙商银行重庆分行大楼

打造“红岩党建”品牌 以高质量党建引领高质量发展

党建兴则事业兴，党建强则发展强。回望来时路，浙商银行重庆分行始终在总行党委的领导下，着眼于加强党的全面领导、全面加强党的建设，深入推进全面从严治党，深化打造“红岩党建”品牌，筑牢企业发展的“根”和“魂”，将党建成果转化为推动高质量发展的实际成效、干事创业的强大动力。

2023年以来，分行党委结合红岩精神这一重庆特色标识，提出打造“红岩党建”特色品牌，持续强化政治意识，扎实开展党内学习教育，健全落实理论学习中心组学习、第一议题、专题研讨班、读书班等制度，深入开展红色教育基地参观、赠书等活动，助力思想提升；把红岩精神作为党建工作的重要抓手，制定“八要八不要”工作准则，打造“四能”党员先锋，开展“亮比赶超”专项行动等，提升党员意识，增强党员奋进动力。

强基固本，方能行稳致远。为建强战斗堡垒，该行抓实政治建设，坚持深耕基层基础“责任田”，提出“四强（政治功能强、支部班子强、党员队伍强、作用发挥强）”党支部要求，以党建共建为载体，着力提升党建引领经营发展提质增效，上半年各党支部合计建立30余家共建单位。

该行在党员层面提出“四能”先锋党员标准，以开展党员“亮比赶超”为依托，积极引导全行党员开展“四赛四比”活动（赛学习比领悟力、赛工作比战斗力、赛作风比执行力、赛亮点比创新力），为分行转型发展奠定了坚实的政治保障和组织保障。

强化政治担当，践行善本金融。2023年4月，该行挂牌成立全市首家金融顾问工作室，有效聚集各方资源和力量，以更高的政治站位、更强的责任担当，为实体企业提供政策咨询、投融资服务、风险防范等“一揽子”服务，着力当好地方政府的“金融家庭医生”、居民的“金融理财师”。

聚焦“三优” 积极融入地方发展大局

为更好地融入地方发展大局，推动高质量发展取得新的更大成效，该行提出聚焦重庆优势行业、围绕重庆优质企业，充分运用自身特色优势的“三优”业务发展思路，积极落实国家和地方的战略布局，主动融入“智融惠畅”工程，助力成渝地区双城经济圈建设、现代化产业体系建设的重大战略有序推进，唯实争先，奋力当好金融服务现代化新重庆建设的主力军。

围绕党委、政府战略要求、监管部门导向，加大对互联网、汽车、“3618”现代制造业集群体系建设等重庆市优质行业金融支持力度。聚焦总行发布的22个行业授信投向指引、18个评审把握尺度、7个弱周期行业研究报告，以及重庆区域内有发展前景的企业，重点拓展头部企业外围具有明显辨识度的优质中小企业。上半年，该行实体企业授信余额93.82亿元，占公司类授信业务敞口比例39.02%，较年初增加8.77亿元，提升4.1个百分点；实体客户占分行授信总户数的69.57%，较年初提升5.66个百分点。

围绕各机构的优质客户，加大客户服务力度和全面合作。积极推进总行与重庆市政府战略合作协议落地，全力提升连接能力，与市人社局、市教委等市级职能部门、保利物业、两江创投等企业及服务平台等签署战略合作协议。主动服务在渝浙商，成立金融服务浙商工作专班，成为重庆市浙江商会常务副会长单位；通过打造浙商“服务驿站”，搭建浙江、重庆两地浙商的服务平台，全力做好各项金融服务工作，积极开展金融赋能实体经济、服务助力小微发展等活动，接待浙江省机电集团、浙江铭扬集团等30余家浙江企业，积极参与浙商走进重庆高速集团、知名浙商重庆行等重要招商引资活动，促成了碳银、中机中联等落地重庆。

发挥产品、服务、地缘等特色优势，着力打造行差异化竞争优势。积极推广应用该行数字化、人才银行、供应链等特色业务，发挥人才银行优势，与市人社局联合发布针对高层次人才专项金融产品，累计投

放21.35亿元，支持人才企业、人才个人创新创业。发挥供应链金融优势，截至6月末，该行供应链融资余额22.85亿元，较年初增长6.63亿元。发挥产品创新优势，加大首单首创效应，积极推动该行特色产品在重庆推广落地，成功落地重庆市首笔中药材企业应收账款质押融资业务，积极参与“渝链贷”合作，成为首家实现系统对接及业务落地的银行；作为首批银行参与重庆市两江新区预付卡系统建设；“数科贷”业务余额突破千万大关；ETC“高速惠通行”签约获客12532户，引流新客9983户，优质客户7057户，黄金客户2915户，引流（提升）金融资产13.9亿元。

做好“五篇大文章” 服务实体经济质效跃升

实体经济是金融的根基，为实体经济服务是金融的天职。近年来，该行深入贯彻落实中央金融工作会议精神，紧跟市委、市政府各项决策部署，扎实做好金融“五篇大文章”，将“善”的基因嵌入到金融服务场景中，为重庆地方经济发展蓄势赋能。

聚焦绿色金融，助力发展新质生产力。该行通过“星火计划”“人才银行”等特色优势，从创新科技金融产品、提升专业化风控能力、构筑科创金融生态圈等方面，破解科技企业、科创企业的“成长烦恼”；依托金融顾问制度，深入企业把脉问诊、服务所需。截至2024年6月末，该行“星火计划”为405家“专精特新”等科创企业提供授信支持130.38亿元。

聚焦普惠金融，该行坚持金融向善，深

耕普惠小微，提供多样化金融产品和服务。主动降低小微贷款利率，实实在在让利小微企业；成立金融顾问工作室，有效聚集各方资源和力量，解决中小企业融资难题；加快小微金融服务数字化场景建设，大力推广“点易贷”“智造贷”等系列数字化金融产品，有效推动普惠金融服务提质增效。

截至2024年6月末，该行普惠小微企业贷款余额为100.89亿元，贷款户数6245户；房抵点易贷产品余额32.94亿元，服务小微企业客户数3415户。

聚焦养老金融，该行构建多元化服务体系，持续为老年客户提供有温度的金融服务。成立老年客户服务工作领导小组，积极推动解决老年客户服务工作；丰富个人养老金产品功能，稳妥有序推进个人养老金宣传推广工作；提升金融服务适老化程度，各营业网点均设置爱心窗口、爱心专座，配备老花镜、放大镜、轮椅等常用便民设施；线上线下齐发力，持续开展金融知识普及活动，为老年客户的合法金融权益保驾护航。

聚焦数字金融，该行依托“数智浙银”战略，探索数字化供应链金融，构建数字化经营新模式，全力提升服务质效。全面实施小微流程2.5，实现“申请在线化、调查移动化、审查数据化、审批模型化、提还款自动化、贷后自动化”，达到“资料表单电子化、调查设备手机化、远程视频云端化”，提高了小微金融服务可获得性和精准度。同时，通过大数据强化风险防控、精准营销与内部管理，拓展新的业务增长点，实现业务流程的智能化和便捷化，提升服务效率，优化客户体验。

砥砺深耕十三载，转型发展向未来。浙商银行重庆分行相关负责人表示，接下来，该行将在中国人民银行重庆市分行和国家金融监督管理总局重庆监管局的监管指导下，持续坚持党建引领，全力支持国家和地方战略，扎实做好“五篇大文章”，强化产品服务创新升级，提升服务实体经济质效，努力在现代化新重庆建设中展现新担当新作为。

赵小玲
图片是浙商银行重庆分行提供