

定王台,西汉景帝之子长沙定王刘发因思母所筑的高台,两千多年来,它一直弦歌不辍,是风雅萃集之所。在上世纪90年代末,定王台成了全国闻名的书市。

电商冲击下,定王台书市繁华褪去,近一成门面关门歇业,还在营业的书摊也是惨淡经营,一店主称5天仅卖了10本书。

管理方曾求变自救,开通“定王台网上书市”,但运营3年后销声匿迹。抱团自救未果,小书商们纷纷自开网店卖书。

未来,定王台书市路在何方?业内建言献策:奢侈品化经营、做“不太像书店的书店”、向“文化百货”方向发展等等。

繁华 衰落 求变 方向

消防整改启动一个月,来逛定王台的人更少了,书市加速转型

# 定王台怕起火,书商们叹“火”不起来

## 尴尬现状

5天只卖了10本书

新学期开始一个多月,定王台书市内一些主营教辅类图书的摊位有三三两两问价、挑选的客人;而经营文艺类图书的摊位乏人问津,不少店主只要有人路过便会热情招呼。

“开学不久,生意还算不错吧?”10月20日,三湘都市报记者询问一名在二楼经营图书文具的女店主。

“马马虎虎,勉强维持生计。”女店主显然不太愿意聊生意。

下午3点,定王台天和书店的戴乐终于做成了当天的第一笔生意,卖掉一本余秋雨的《何为文化》。此书的定价,38元。“5天10本书,”她一边翻看自己的销售记录,一边无奈地摇头,“真是今时不同往日,生意大不如前了。”

遥想当年车流云集,节假日更是被挤得水泄不通,在全国都能叫得上名号的定王台书市,现如今它门可罗雀的模样让人不禁有些扼腕。

其实,这个昔日享有“全国四大书市”盛誉、曾经号称中南地区最大的“五无”出版物批发市场,自开业以来就一直一直是长沙市消防隐患重点整治单位。不同的是,昔日繁华已褪去,它就像已过花期的中年妇人,无论如何也掩饰不住衰老的迹象。

为何定王台书市会由盛转衰?未来,定王台书市究竟路在何方?

■记者 朱蓉 李庆钢



▲去定王台买书曾是很多长沙人的“固定节目”。

◀10月20日,长沙市定王台书市很冷清。 记者 李健 摄

## 黄金年代 辉煌十年定王台渐成绝唱

定王台书市开张后的十年时间,可说是它的黄金时代。那时长沙人、来长沙的外地人,都爱到定王台逛逛。何云回忆,有一次在书市内还见到了央视NBA特约评论员张卫平;有书店老板还在书市内见过汪涵。

“当时无论是学生教辅、考试用书,或者是各类文化、科技书籍,你需要的书几乎都能在这找到。”何云表示,每逢休息日,到定王台购书已经成了很多年轻人的“固定节目”。而学生们更是遍布书市,成为定王台书市的一个最大客户群体。

“在定王台买书,不但可选

## 风云突变 没能抵挡住电商的“机关枪”

几乎所有人都认为定王台书市的地位已牢固不可撼动之时,网络信息时代不约而至,图书逐渐淡出了市民生活的主流圈,越来越多的消费者开始将获取文化信息的途径转向互联网。2006年起,定王台开始逐渐尝到了一丝异样的滋味。有书市经营者回忆起那时的情景,“原本‘一店难求’的铺面开始不那么抢手了。”

何云也回忆道,“原来自己每到定王台书市必去一楼一家专营三联出版社书籍的店铺,这种习惯持续了好几年。但是从2008年开始,这家店铺先是缩小了营业面积,不久又换了老板,现在这家店干脆消失了。”

这种变化的背后,是网络书商的兴起。随着当当、亚马逊为代

品类繁多,更重要的是当时买书能够打折,对我们这些‘穷学生’而言是一个巨大的诱惑。”何云回忆道。作为一直习惯在新华书店内“按定价付款”的消费者来说,能在书本定价上有折扣是不小的吸引力。靠着品种齐全和打折这两个优势,鼎盛时期的定王台,年发货总额超过十亿元,这在现在几乎是不可想象的。

长沙法律书店老板吴女士告诉记者,当初在黄泥街的时候,她经营的是文艺类书籍,生意特别好,每天毛利都能达到3万-5万元。1997年从黄泥街集体大搬迁来这后,生意也未受

到太多影响,定王台其特有的历史背景与浓郁的文化氛围,像一个强烈的磁场把顾客都吸了过来。

很多从黄泥街搬迁过来的书商都和她一样,为了能在定王台长久发展下去,在定王台买了店铺。

定王台书市的不少老板告诉记者,千万不要小看这些小书商,即使是那些只有几平方米的店子,一年也能赚个几十万元,大店就更不用说了。

虽然这里空气污浊,过道窄小,每个在定王台有过购书经历的人,都有逛得头晕脑胀、呼吸困难的经历,但从周一到周日,这里总是人满为患。

十分轻松的事情,就算在销售淡季也能基本保证千元的销售。而现在,“如果每天能卖到300元,我就谢天谢地了。”戴乐略带戏谑地说,“过去最多8折的售价现在已经降到7折,有时依旧一本都卖不出去。”

据记者粗略统计,定王台书市二楼共有门面150家,已经有将近十分之一关门歇业,还有不少正在营业的铺子贴出了门面出租的广告。一名不愿具名的店主透露,仍在营业的门面在签约时间到期后,还会有更多的门面关门。

“风流总被雨打风吹去”,从曾经客商摩肩接踵到如今的门可罗雀,让人唏嘘:待到书页翻尽时,是否还有定王台?

# 自救 书市整体触网失利 小书商自开网店

任何一个定王台人,都不愿看到它就这样在竞争中默默地死去。无论是定王台书市管理方还是小书商们,都在想方设法寻找出路。

## 网上抱团自救未果

2010年,书市管理方提出了搞一个“网上书市”,将定王台所有的书都在网上上架,期望以这种方式与当当、卓越一争高低。于是,“湖南长沙定王台网上书市”正式上线。

当时负责书市上线工作的湖南泗通网络技术有限公司总经理朱旭文介绍,定王台网上书市是长沙市出版局酝酿已久的项目,意在为定王台打造一个全新的销售渠道,引领其从传统销售模式向网络销售转型,最终实现进一步打造定王台这个图书销售品牌,并向全国推广。

做网购,定王台能否在当时已由“当当”、“亚马逊”二分天下的网上书市后来者居上?今天看来,这可能只是个美好的愿景。

说到搞自己的网上书市,定王台二楼某家文化类书店店主认为“不太行”,他直言不讳地说“这个网站没

2012年下半年,1天只

给生意带来多大改善,因为网站没什么名气,根本无法与全国知名的实力电商抗衡。”

“实体书店不可能拼得过电商,因为有时候它们的卖价甚至比我们的进价更便宜。”某考试辅导类图书店主认为,“我们是找经销商拿货,而网商则直接与出版社对接,大公司能够亏本做口碑,实体书店亏不起。”自家书商直接向“网上商城”进行供货的“定王台网上书市”自然也逃不开名气比不过、流动资金困难等诸多发展难题。

在运营了3年多时间以后,“定王台网上书市”在互联网上销声匿迹了。10月20日,记者以“定王台网上书市”进行了检索,已经找不到任何相关信息。

## 小书商纷纷自谋出路

不能等靠大树,自然得自谋生路。生存压力重重的小书商,都走上了自己的网上卖书之路,依靠的大多是淘宝网免费的个人店铺平台。85后店主李茹就是其中一员,她的书铺不足10平方米,经营教辅类图书已经11年。

2012年下半年,1天只

有2位数的零余额逼得她走上了淘宝这条路。“以前创业就能赚钱,现在创业了也赚不了钱,”这位年轻的老板娘吐露了自己的心声,“必须寻求改变。”就这样,她在自己的门面里装了电脑,牵了网线,实体店清淡的生意也让她有大量的时间与买家进行沟通。

每天接单、出货、售后服务,忙到凌晨一两点成了常态。她说,“自从做了网店,2岁大的孩子都没时间照顾。”

据李茹介绍,早在2011年,定王台的不少商家便开始做起了网店,她已经算是慢了半拍。“有时都是亏本在卖,只能在运费上赚一点差价,靠这个差价来挣钱。”另一家店主如此说道。他说,与相对固定的快递员达成定点派送协议后,便能以低于零单件的价格接单,中间有几个块钱的差价吧。

据记者粗略统计,在定王台书市一、二楼,包括星城书局、湘岳书社等大大小小近10家书摊在进行网络销售。10月20日上午,同享书社的老老板与伙计共3人正忙着打包订单,对店内偶尔询问的客人有点“无暇顾及”。记者在淘宝网上进行检索后发现,这家看起来不太起眼的店在网络上已经是一家四皇冠的老资格。

# 出路 互联网时代 书市路在何方

2012年,是我国电商能量爆发,竞争异常激烈的一年。阿里巴巴集团首席执行官马云曾表示,传统零售业与互联网竞争,“说难听点,就像在机枪面前,太极拳、少林拳是没有区别的,一枪把你崩了。”

毫不过分地说,在电商们刀光剑影的火拼中,图书销售还只是他们扩张版图里的小小一角。就是这小小一角,已经让曾称雄一方的定王台书市在竞争中溃不成军:小书商纷纷关门歇业,留下来的也另谋出路。这个“卖书为生”的集市里,越

## 声音

### 向奢侈品化经营

湖南資深媒体人士龔先生认为,根据今后的发展趋势,无论是书店还是出版业,走向奢侈品化经营或许是一条出路。经营礼品书、线装书等高档图书可能是实体书店的优势。此类图书大多讲究感觉,消费者能将将拿在手中把玩,才能最终促使他花高价钱买下。这一点,电商是很难做到的。

另外,在实体书店与电商的较量中,服务是谁能取胜的关键要素。将自身经营图书的范围专门化、特色化,锁定某一类的特定圈子读者,用特定范围内尽可能齐全的图书吸引到某一类特定的消费者。

## 顽疾

### 消防隐患“与生俱来”

继承黄泥街书市而来的定王台书市,也继承了前身的重重毛病。

最大的问题是盗版,盗版书籍、盗版光碟堂而皇之地上架销售,更要命的是,市场自开业以来一直是长沙市消防隐患重点整治单位,曾连续三年接到消防隐患黄牌警告。

## 衍生

### 催生长沙歌厅文化

几乎在所有老长沙心里,黄泥街都是当年买书的必去之处。20世纪70年代末,黄泥街书市雏形初现,到了上世纪80年代,则已位列全国四大书市,成为湖南省最大的图书集散地。不夸张地说,因为黄泥街,为长沙成为全国瞩目的文化枢纽加分不少。

直到1982年秋,蔡锷中路黄泥街口摆出一家报刊零售地摊,随后省文联创办《红娘报》在黄泥街总发行,书商至此渐聚黄泥街。

至1983年底,黄泥街共有20余

来越多地出现贩卖拼图、模型等多种经营内容,甚至有人把茶壶、茶叶以及笔墨纸砚一同放在书店中进行展示,再配合售卖些茶道、佛学和字帖类型的书。

未来,定王台书市路在何方?或许可以借鉴阅读花园,做成综合性经营的阅读场所,在拓宽盈利点的基础上不丢了“图书”的根;或许,可以做成不再单卖图书,而是做集CD、创意文具等集合的文化商店;或许可以与艺术画廊、文化沙龙、名人讲座等多种经营模式杂糅。

### 做不太像书店的书店

湖南竞网科技有限公司高级人力资源总监、720网络营销专家、湖南商学院教授熊革指出,实体书店在未来可能成为一个弥漫着文化气息的休闲场所,往“文化百货”方向发展,而不是传统集市般的“书菜”市场。

定王台书城“放养”式的经营模式显然已经无法跟上时代发展的需要。未来的书店将是“不太像书店的书店”,营造家一样自然的氛围,可以坐在水地板上看书,可以喝咖啡、吃茶点,甚至是组织主题交流活动。需要开发多个盈利点,卖书不会是唯一盈利点。

这个堆满易燃品的四层楼面,已经成为了周边居民时时担忧的生活隐患。

而书市也被称为中南地区最大的“五无”出版物批发市场——无行政主管部门、无市场经营许可证、无消防许可证、无营业执照、无市场房屋产权主体。

间书铺。1986年40多家书店领证挂牌。1988年黄泥街聚集188家书店,黄泥街已获全国“四大书市之首”美誉。1990年黄泥街书市书店突破200家,1996年为286家,黄泥街成为全国图书发行二渠道之首。

当年黄泥街书市涵括黄泥街、文运街、邵阳坪、长康路、南阳路、双鸿里、宝南街等街道。全国各地书商住满黄泥街附近的航空宾馆、蝴蝶宾馆、湘江宾馆等,他们需要文化娱乐上的消遣,长沙歌厅文化即由黄泥街书市催生。