

与苏绣、蜀绣等其他门类的刺绣相比，苗绣拥有独特的文化内涵。通过文创赋予苗绣新的生命力，让年轻人关注它、愿意探究它，发现它的好，加入传承队伍中。苗疆故事是一个巨大的IP素材库，其中的绣片、蜡染等都可以作为再创造的元素，以不同的物件为载体，融入现代生活。

开实体书店究竟是不是一门好生意

越来越多的中小书店探索出与书相融的多元经营模式

□ 樊 凡

19年前，浙江杭州的朱锦绣想开一家既能读书也能轻餐饮的书吧，在当时，这类型的书吧还不多见。去工商局咨询时，公司应该注册为饭店还是书店，一时难住了朱锦绣。后来在朋友的帮助下，朱锦绣注册了纯真年代书吧，而且这一开就是19年，其坐落在西湖景区的宝石山店已经营业18年，伴随着一代又一代人的成长，“纯真年代”成为杭州当地有名的文化地标。

在距离杭州300多公里的温州，“85后”张潇开发的以民间传统手工艺为主题的“民间”APP发展遇到瓶颈。为打破瓶颈，两年前张潇从线上转移到线下，开启了自己从来没有接触过的书店生意。他的创业团队里，有人曾是“金融男”，有人曾是“建筑设计男”，却没有一个“书店人”。但现在，他们创建的無料书铺实现了3家直营店、4家合作店与4家在建店的规模。

有书店选择离开，有书店选择坚守，也有新的书店参与进来，但开书店究竟是不是一门好生意？

情怀“对决”盈利

从今年3月开始，全国中小实体书店线上社群书萌开展了线下“约会”书店人的活动，实地探访中小实体书店的发展情况。在书店行的第一季中，书萌创始人孙谦和3位书店从业者辗转4个省18个市，拜访了52家书店。正在进行的第二季中，他们从安徽亳州出发，经过河南、湖北、湖南、江西，最终到达广州。

书店行的一路上，孙谦问书店从业者最多的一个问题，是她自认为很俗的问题——“书店盈利吗？”

江苏省太仓市帆·布书店店主告诉她：“盈利还可以，一家人的生活就靠它。但咖啡饮品的收入较多。”

苏州雨果书店不卖书，只租书，孙谦与负责人交流后粗略算了一下，一年营收12万元。“这样来看，无论如何也不会盈利。”孙谦说。

坐落在地铁站门口的苏州东大书店，700平方米的面积每年零售额能达到800万元，这让孙谦很吃惊。“先让自己活下来，才能考虑怎么能做出好书店。”店主告诉孙谦。

苏州观前街有家书店叫慢书

房，其创始人很直接地告诉孙谦：“书店不盈利，书店人手不足，不是不需要，而是雇不起。”在慢书房的活动，一位读者盛赞书店店主情怀至上。孙谦不同意，“书店也是一种商业，情怀是店主的情怀，顾客和读者如果喜欢，也接受了店主的馈赠，那请为自己的情怀埋单，回馈书店。”

孙谦说，“书店店主的情怀不应该被绑架。”

《解放日报》记者张凌云一直关注着书店行的活动，她在自己的文章中写道：“书，关乎风花雪月，而书店，更与柴米油盐相关。”

国家出台了各项扶持实体书店的政策，曾经“奄奄一息”的实体书店又如雨后春笋般出现了。“书店究竟是不是一门好生意？”从业者们用行动投出了赞同票。

多元经营成常态

书店行中孙谦有很多收获。她说：“此次实地探访，我们欣喜地看到越来越多的中小书店探索出与书相融的多元经营模式。”如苏州止间书店将书店与电影结合在一起；无锡百草园书店利用微

信公众号350余万的粉丝量开展线上文化服务；厦门纸的时代书店除销售图书、餐饮外，还将民宿融入进来……

说到多元化经营，纯真年代书吧便不得不提。“从2000年到工商局注册时的无从归类，到现在书吧已成为实体书店行业转型的方向，‘图书+餐饮’成为越来越多实体书店的常规模式。”朱锦绣说。

谈笑有鸿儒，往来无白丁。这是朱锦绣开书店时最初的追求，曾在大学教授英国古典文学的她，希望将书店打造成以书为主题的阅读空间和文化沙龙。也正是基于此，朱锦绣常常会在书店里策划一些活动。纯真年代举办的“纪念海子离世30周年诞辰55周年诗歌朗诵会”吸引上百人共聚一堂；举办郑愁予诗韵江南行暨邮资诗歌明信片签售会时，读者甚至一度排到了山脚下……

虽然书店内的文化活动会带动图书的销售，但在多元化经营的模式下，书作为书店的基本属性，其销量在一些书店的占比也越来越低，越来越“非主流”。

孙谦说：“一路走来，可以感受

到中小书店的图书销售占比不高，营收大多来自咖啡和文创。”

“当下，在朋友圈发一张咖啡配书的照片所获得的满足感要远高于单独一杯咖啡。拍完照后，书可以不买，咖啡一定得喝呀。”张潇表示。

线上和线下交融

无锡百草园书店已经开业20年了，最落魄的时候甚至搬到了仓库经营，但其微信公众号坐拥350余万粉丝，是不折不扣的引流大号；十点读书是基于微信公众号的读书分享自媒体，拥有超过几千万的粉丝。今年年初，十点读书实体书店在厦门开门营业，该书店融合图书、咖啡、活动和线下课堂等许多业态。孙谦称它为：知识付费的线下空间，新零售的实践者。

但无论是从线下走向线上，抑或是从线上走到线下，不能忽略的是，实体书店作为社交平台所具备的天然优势成为书店经营者的共识。

多元化经营之外，中小书店深层次的社交属性也正链接着越来越多的忠实客户。“小书店会带来更多爱好集群的交集，更容易交友，也更容易有思想的碰撞，会把从事不同职业的读者通过兴趣爱好聚集到一起。”张潇认为，中小实体书店更多的是一个以书为媒介、以兴趣为纽带的社交场所。

从2017年开始，無料书铺举办了300余场活动，邀请了许多嘉宾分享生活和工作的感悟，也聚拢了一大批以兴趣为纽带的线下社群。“没有比书店更好的现代社交场所了。”张潇说。

“开放的态度，商业化的运营，不纠结于品牌和情怀，将自身的流量转化为商业的价值，这是目前很多有文人情怀的书店所做不到的。无论是我之前认识的书店，还是一路走来看到的一些书店，大家好像更坚持的是自己心中的那份纯净，认为书店就应该是远离人间烟火的清雅之地。但無料书铺这一群年轻人一起做的书店，放低了自己的身段，实现了一家书店发展的第一步：活下去。”孙谦如是评价無料书铺。

“城市阅读”打造文化地标

近日，随着旅游旺季的到来，山东青岛多处书店成为读者和游客“打卡”的新选择。这些书店均围绕“城市阅读”这一核心，注重读者的文化体验与互动，同时涵盖文创、艺术空间等。浓郁的文艺气息使之成为岛城文化旅游的新地标。图为读者在青岛“我们书店”内查找书籍。这里能淘到许多在大书店找不到的老书籍。

新华社记者 李紫恒 摄

文化一线

创新公共文化服务模式 拓展市民文化生活空间

近年来，在全国公共文化领域重点改革任务指导下，重庆优先保障基层文化服务供给，提高服务效能，走出了一条政府、社会单位、群众三方共赢的文化改革创新之路

□ 余俊杰

山城吊脚楼造型，葱绿婆娑的竹林，淡淡的咖啡香味，舒缓怡人的轻音乐……走进“亚洲十大文化地标书店”之一的重庆精典书店，一股浓郁的文化气息扑面而来。

指着错落布置的重庆文史资料和图文诗集，重庆南岸区文旅委党委书记林莉表示，这里既是对外营业的书店，也是重庆市南岸区图书馆分馆，现有藏书一万余册，读者在此还可享受“你选书、我买单”读者荐购服务。

书店图书馆合营，是重庆公共文化创新的一个缩影。近年来，在全国公共文化领域重点改革任务指

导下，重庆优先保障基层文化服务供给，提高服务效能，走出了一条政府、社会单位、群众三方共赢的文化改革创新之路。

据了解，从2013年推动公共文化领域改革以来，重庆建立起文化场所总分馆制体系：渝中区实行“直管”模式，由区级文旅部门对文化馆图书馆的机构、人员、经费等实行垂直管理；大渡口区实施“托管”模式，总馆和分馆签订双向委托协议，上下联动运营；渝北区与社会力量合建合办，建成3个24小时自助图书馆和100个家庭图书馆……

“图书馆+实体书店”模式以外，文化场所分馆还提供了多种公共文化服务，满足不同社会群体的文化

需求——举办“图书馆+老街文化”特色展；“图书馆+文化交流”，开展诗歌分享、书法、国学讲堂等活动；“图书馆+培训”，教授太极拳、古琴、非遗等课程。

创新多元的服务模式不仅增强了群众文化获得感，也带动了旅游收入增长。以精典书店为例，自从纳入公立图书馆体系，客流量上升38.2%，营业销售增加23.6%，带动区域旅游、娱乐休闲、周边产品消费，为区域经济发展注入文化内动力。

舞蹈、杂技、剪纸、书法……在重庆花园路街道南湖社区广场，一场精彩的文艺汇演正在进行。

通过搭建平台、调动群众积极性，引入数字化手段，文化志愿服务

得以广泛开展，基层文化凝聚力逐步增强，南湖社区的做法为基层综合性文化服务中心建设提供了新思路。

社区工作人员表示，除了居民自发开展活动，社区还通过政府购买服务等方式，邀请表演团队来到社区演出，每年都要举办大大小小的文化活动20余场，深受居民喜爱。

文化和旅游部相关负责人表示，重庆基层模式创新对构建现代公共文化服务体系有很好的借鉴意义，通过推进公共文化服务均等化、标准化建设，补齐短板、兜好底线，拓展了广大群众的文化生活空间。

而作为国家“基本公共文化服务标准化”试点地区，重庆沙坪坝区探索出了“1+2+3+X”模式，即“国

家指导标准+地方实施标准+行业规范标准+政策文件”的标准体系建设模式，其中“3”和“X”是沙坪坝区自主创新标准。随着试点不断推进，配套规范性文件会相应增加，有的文件会上升为行业标准，也有部分行业标准会上升为地方标准。

通过这一模式创新，沙坪坝区形成了3种新机制：一是街镇文化专职岗位购买机制；二是公共文化设施免费开放日常监督机制；三是高校图书馆、公共图书馆、实体书店联动运营机制。

文化部门专家认为，沙坪坝区此举落实了试点经费，实现了目标责任考核，使基本公共文化服务标准化真正落到了实处。

文化艺术编辑部
主任:王 志
执行主编:明 慧 宋若铭
新闻热线:(010)56805161
监督电话:(010)56805167
电邮:whzk619@163.com