



1995年 北方图书城

1995年7月11日,新华书店北方图书城有限公司正式挂牌成立。北方图书城是当时亚洲第二大书城。



今天的书店不仅仅是书店

曹焕石

沈阳北方图书城地王店经理,见证了北方图书城的建立和发展。

李奇星

1994年出生,沈阳北方图书城销售员。他很向往未来的智慧书店。



曹焕石(右)和李奇星都认为,实体书店不会消失。

对话时间 2018年11月7日 对话地点 沈阳北方图书城地王店



现在的书店非常注重阅读氛围的营造。

从1995年的那个夏天起,就有无数个少年,向着青年大街的那幢粉色大楼,雀跃而来,满载而归。

李奇星:曹经理好。
曹焕石:你好,书卖得怎么样?
李奇星:挺好。昨天来了一位老大爷,还跟我说,现在来书店买书真是方便不少。
曹焕石:那是一定的。
李奇星:以前卖书怎么卖?
曹焕石:摆在橱窗里卖。咱们北方图书城是全国第一家开放式书店,还曾是亚洲第二大书城。
李奇星:这么厉害。
曹焕石:北方图书城1995年成立的时候,其实是作为股份制企业来建制的。当时由辽宁省新闻出版局所属的6家出版单位共同投资,按有限责任公司的要求规范运作,全称是“新华书店北方图书城有限公司”。刚开业的时候,那可是火爆一时,全国各地书店都来咱们这边学习。
李奇星:开放式书店有什么好处?
曹焕石:好处当然多了,比以前更方便。开放式书店开业后,买书的人明显比之前多很多。其实当时也算是和国际接轨。毕竟这种形式已经成为一种潮流,可以说我们是迎着改革开放的劲风,让书店开启了新生。

李奇星:听说2010年北方图书城搬迁,很多沈阳市民舍不得。
曹焕石:是呀。不过搬迁是必要的,要建设新的北方图书城。我们的目的是从单纯的图书卖场升级为东北地区最大的集团图书、音像制品、多元文化衍生品、餐饮休闲、教育培训、儿童育乐、软件开发、广告策划、人力资源管理于一体的文化综合体。
李奇星:目的是应对电商对实体书店的冲击吧。这其实也算是个老话题,我身边很多同学、朋友,都习惯在网上买书了。
曹焕石:对,这就是问题所在。图书是微利行业,也就3%的利润,而且运营成本高。目前,我们图书收入占比也只有30%,其他收入都来自别的地方。我们的目的是以图书为核心,多业态融合经营,这也是书店必须要走的一条路。其实2000年以后,中国实体书店业就面对电子商务和数字阅读巨大冲击而步履维艰的时期,但这同时也是诸多新型业态书店快速发展的阶段。
李奇星:也就是文化加创造,能带来新的生活方式的体验。这个很好。
曹焕石:是的,这也是我们的初衷。人们物质生活和精神生活水平的提高,已经不满足于单纯地只能购书模式,而我们需要做的就是迎合这种发展。

享受读书

2015年,中国第一家以德国著名思想家、作家歌德命名的书店——歌德书店,在沈阳市正式开业。这座书店坐落于沈阳市和平区著名的“欧风街”上,书店设在一座有近百年历史的欧洲风格建筑内,集“阅读、创意、时尚、艺术”于一体,精选售卖人文社科图书、德法英文原版图书、黑胶唱片、文创产品、欧洲礼品等,并定期开展文艺展演、阅读分享等文化活动。

复古的装修风格,进门便是咖啡香味,门口都是文具类和工艺品,很容易让人误会这是一家打着书店名头的礼品店。不过,看到一面墙上都是有关歌德的书籍,你马上会放弃这个想法。

每天,从零时到5时属于歌德放映厅,一天三部经典电影供读者赏析。每天6时,朗读者——晨读活动准时开启。10时,歌德书店艺术空间活动开始,或是悠扬的小提琴,或是优美的钢琴,或是动听的萨克斯,歌德书店用音乐连接着图书,读者可在店里听着优美的音乐阅读喜欢的图书。12时,朗读者——午间阅读开始,午后选一篇喜欢的文章与大家分享,用读书声赶走午间的睡意。14时30分,创意生活课准时与读者见面,艺术插画、微景观制作、自助油画等,用双手感受不一样的生活,让创意充满生活。20时,朗读者——晚间阅读活动与读者见面,用读书声去感染周边的人,用一篇好文章打动书友。23时,歌德之夜文化沙龙开始,文化、历史、政治等每天一个主题与读者分享最热点的文化动向。

从以前到书店看书,到现在渐渐变成到一座城市去看书店。对于很多人来说,读书已经不再是爱好,而是一种享受。

这一年 ZHEYINIAN

1月15日,辽宁省14个市的电话号码全部实现7位拨号,以14个城市为中心的区电话网建设全面完成。辽宁成为继福建省之后,在全国第二个达到这一目标的省份。

2月23日,中国第一汽车集团公司购买金杯汽车股份有限公司总股本的51%,对金杯公司实行控股,金杯公司进入一汽集团公司,实现资产联合,在沈阳举行签字仪式。

5月1日,辽宁省援建的西藏聂荣水电站开工建设。该水电站位于海拔4700米的那曲地区,是世界上海拔最高的电站。1996年10月9日,聂荣水电站建成发电。

6月1日,国家信息产业部命名长海县为“中国电话第一岛”。

6月23日,计算机软件国家工程研究中心——东北大学软件园举行奠基仪式。

8月17日,沈阳自动化研究所等单位开发的“CR-01”6000米自治水下机器人(AUV)在太平洋进行深海试验成功。10月19日,国家科委在京举行“6000米海底探测系统”庆功会。

10月31日,中国首条商用油气管线——抚顺至营口鲅鱼圈成品油输送管道通油。该管道总投资6.5亿元,全长246公里。

11月24日,中国工程院为在辽宁的院士颁发证书。这些院士是:中科院金属所名誉所长、中国工程院副院长陈昌绪,东北大学教授邱竹贤,中科院金属研究所室主任胡北麒,中科院自动化所研究员蒋新松,国家海洋环境监测中心主任丁德文,沈阳变压器厂总工程师朱英浩,中国航空工业总公司李明,煤炭部煤炭科学研究总院戚颖敏。

在全新打造的北方图书城地王店,我们可以看到7种不同风格的阅读区,33处美妙的文化风景,曹焕石骄傲地说:“你在这里读书,你本身也成为凝固的风景。”

李奇星:我记得我们有个口号是打造“北方新书店”,这句话有什么意义吗?

曹焕石:意义很重大,算是书城破局的第一记重拳。说白了就是将辽宁传统实体书店升级为以阅读引领文化体验和消费,塑造读者创造力的文化养成之所;集文化提升、文化体验、文化创意、文化消费为一体的文化生活平台;培养先进文化核心价值观和正能量的文化传播基地。这其实也是大势所趋。因为当时全国上下,已经出现很多形式多样的书店,都值得我们去学习。

李奇星:像著名的诚品书店吗?

曹焕石:对,他们就是很好的一个范例。我

们也邀请诚品设计团队参与打造我们的概念书店。我们的豫珑城店,就已经开始切入文化百货的概念,还有东北首家24小时书店——歌德书店,引领沈阳开启了高品质文化生活体验。

李奇星:我身边的朋友都十分喜欢歌德书店。

曹焕石:其实歌德书店在客观上形成了一种公益效应,增强了顾客对书店的满意度与好感度。自开业以来我们已经举办文化活动2000余次,现在累计到店人数达到120万,网络搜索量达200万。

李奇星:我比较喜欢歌德书店做的各种文

化沙龙,还有歌德下午茶、歌德放映厅,外地朋友来,我都会带他们去,它都成沈阳旅游的标志了。

曹焕石:我们是很用心在做,歌德书店总经理每次都会从德国带回一些信笺、毛笔这样的小玩意。那里还有很多原版外文书,是其他书店没有的。

李奇星:是的,我觉得以前就是单纯买书,现在很多人在书店能待一下午。我记得有一位退休老大爷,总喜欢来我们书店,早上8点半准时来,一待就是一天,他跟我说,在这看书买书,很舒服。

2014年北方图书城采用了手持式设备在卖场进行导购,引发了购书者热议。对很多人来说,这也许就是“智慧购书”模式的开启。

李奇星:我最近发现网上很流行一个词,叫“智慧书店”。这算是书店未来的发展方向吗?

曹焕石:没错。未来的书店就是充满智慧的技术。智慧书城的核心理念是利用高度发达的科学技术手段,利用大数据分析读者阅读、购书习惯,利用线上线下结合的O2O系统,为读者提供最便捷、智能、个性化的服务。你一接入书店的无线Wi-Fi,书店的后台系统就实现了对你的大数据分析:能够根据你的检索、查阅过程,甚至在书店走过的动线图,分析你的阅读、购买习惯,并综合评估店面的动线设计与品类选择,在后期还能为你提供适时推荐,并实现线上互动。这已经成为近年来实体书店转型升级

的重要方向。

李奇星:这需要多久能够实现呢?
曹焕石:现在我们主要是在运营上先“智慧”起来。举个例子,咱们书城的技术研发团队曾联手中金公司合力打造了一套智慧书城新系统,这套系统彻底解决了以往数据异地存储无法实时查看的弊端,查询模块从之前的几十项增加至现在的300余项;后来,我们又完成了OA系统,并完成与智慧书城新系统的对接,一期上线50余个管理流程,基本实现了无纸化办公模式,外埠连锁店的审核周期从以往的1周缩短至现在的1个小时。可以说,智慧书城的建设打通了书城实体门店、呼叫中心、网上书店、微书城、微信

公众号、微博、APP等平台,完成了线上线下的数据共享和整合,实现了以一套库存、一套权益、一套数据为一体化经营。

李奇星:很向往全新的智慧书店。

曹焕石:其实不管怎么改变,核心是不变的。图书发行业是经营精神产品的特殊行业,新华书店是图书发行业中最重要、最核心的国有文化企业,既有着把社会效益放在首位的神圣天职,又肩负着建设社会主义先进文化、弘扬社会主义核心价值观的市场示范、引领和表率作用。而我们不断地求新、进步,除了适应市场,也为了让更多热爱读书的人,更好地享受和汲取书籍的力量。