

图书“拍客”悄现书店

他们“只拍不买”让书店很无奈, 律师认为此举侵害了书店利益

本报记者 高倩倩



不少市民都喜欢利用空闲时间看书“充电”,而到书店看书也成为不少市民度过周末的首选。24日上午,记者在采访中发现,市民不只在书店看书,还“拍书”。“只拍不买”的市民让书店的工作人员很无奈。



一位读者正在书店内拍书。 本报记者 马志勇 摄

读者>> 当拍客省时省钱,感觉挺方便

24日上午,记者在湖滨路上的一家大型书店看到,正值周末,很多市民都在认真地看书“充电”。“咔嚓”一声,记者听到了拍照的声音,抬头看去,一名读者左手拿书,右手拿着手机,正对着图书拍个不停。

记者上前一打听,才

知道,他已经是书店的老“拍客”了。这名姓刘的“拍客”告诉记者,他在一家人化工厂上班,平时周末来书店看书,看到好的内容就会拿手机拍下来。“有时候就是只想看其中的一部分,买回去感觉太贵了。”刘先生告诉记者,他平常喜欢看管理和经

营方面的书籍,因为只是简单学习,并不深入研究,一般都是在书店翻着看看,偶尔遇上很喜欢的段落就拿手机拍下来回家慢慢研究。“有时也拍书的封面,回头从网上买书,能省不少钱。”刘先生热情地向记者推荐他的省钱之道。

“书店是不让拍照的,我一般是趁着工作人员不注意的时候拍,有时也拿着书到角落去拍。”刘先生告诉记者,他以前也带着笔记本来抄书,但是抄书很累,后来看到旁边有拿相机拍书的,便也开始尝试。“这样拍书既省时又省钱,挺方便的。”

书店>> 拍书者屡禁不止,我们很无奈

尽管拍书给读者带来了方便,书店对此却很无奈。“我碰上过好多次,也只能上前制止,别的还真不好说什么。”书店的工作人员张女士告诉记

者,毕竟书店不像图书馆,还是依靠卖书来盈利,拍书的多了,买书的自然就少了。

“读者多,工作人员少,根本就看不过来,还

是得靠读者自觉。”张女士表示,书店里是不让拍照的,但是也不好确定读者是否在拍书,很难管理。“有的读者就说只拍个封皮,没办法

说。”张女士无奈地说道,“也遇上过难缠的读者,你一说他,他就吵吵嚷嚷的,影响不好,我们也只能睁一只眼闭一只眼。”

律师>> 书店禁拍合情合理,读者应配合

记者就此事咨询了山东鑫大律师事务所的尚成志律师。尚律师表示,书店“禁拍”合情合理,读者应该自觉配合。

“关于书店‘禁拍’在

法律上并没有明文规定,但是书店毕竟是以卖书来盈利的,‘拍书’会影响其盈利,‘禁拍’也就合情合理。”尚律师向记者说道,“有的市民可能因为想拍

完一整本书,就三番五次地来书店进行拍照,这就属于‘恶意拍书’行为了。”

“‘恶意拍书’或是大批量‘拍书’势必会影响到书店的销量,是对书店利益的

不正当侵害。”尚律师表示,书店“禁拍”是在维护版权和自己的利益,合情合理。尚律师建议读者朋友,在获取知识的时候也应该自觉配合书店的工作。

一边受国营书店挤压

一边受网络书店冲击

个体书店夹缝中求生

本报记者 董传同

虽说“书中自有黄金屋”,但对于以售书为生的个体书店而言,他们的淘金经历很不轻松。国营书店一枝独大,遍地开花,个体书店之间的竞争也是此起彼伏。如何在艰难的环境中寻找自己的一席之地,需要个体书店探寻独特的经营之道。

书店竞争激烈 老板准备转行

2002年,专门做建设行业书籍的书店在德州只有王先生一家,而到了今年已经发展到了5家以上,但另外的几家店面并非属于王先生所有。王先生告诉记者,他在2002年做起了建设书店,起初三年市场反响很好,但是随着类似专业书店遍地开花,他的书店生存空间越来越小。

“正准备转行,目前还没有想好做什么。”王先生坦言,一天只有几十元到几百元的营业额,除去各项费用之后所剩无几。王先生觉得,同类书店增多,专业书店本来相对固定的客户群体被分流,再加上网络销售和电子书籍的影响,小书店必然难做。

和王先生有着相似体会的是一家旧书店的经营者的“想挣钱就别做书店。”该老板告诉记者,他以前曾经做过新书,但是不良的业绩很快让他转向了旧书经营,“和别人的书店错开差距”。然而没有想到的是旧书经营还有来自租书服务的打击。

教辅用书销售 总体走下坡路

遍寻德州城区,也难以找出做综合书籍的个体书店,大部分个体书店选择了专业化之路,主打一两类书籍。而其中,考试书店和教辅用书类书店看起来最为红火。在大学路做公考和考研书籍的赵先生认为,虽然这类书店看起来不

错,但是做起来也挺难。“购书的主要是零星的学生。”赵先生的书店除了买书,还顺便做起国考和公考培训的报名工作。记者看到在赵先生的店面周围还有类似的四家书店。

赵先生认为教辅书籍相对好做,但是在三八路主要做学生教辅用书的郭大姐却不这么认为,郭大姐说,她的书店早已经过去了热卖的黄金时代,“书店刚成立时正好赶上高中课改,很多老师都过来找教案资料”。这是2005年的事情,郭大姐觉得这几年总体来看,教辅用书的销售也在走下坡路。

国营书店占去 八成市场份额

网络销售的冲击,电子书籍的兴盛,阅读习惯的改变,整个图书市场大环境趋于恶化。一位常年从事图书经营的业内人士告诉记者,目前德州图书市场主要分为三大块:一是国营大书店,二是依附学校生存的教辅书店,再就是其他的书店。“国营大书店的经营份额能占到百分之八九十,各地都有店面,其他书店的生存空间本身就很小。”

“个体小书店的优势在于规模小,经营灵活。”这位业内人士觉得,现在个体书店的优势并未充分发挥出来,而很多个体书店为了追逐利益,经营盗版或者其他违规书籍,损害了个体书店的声誉。这位业内人士建议,个体书店开办之前要摸清自己的经营优势,在经营中随时根据市场信息调整自己的销售结构。



中信万通

中信万通证券德州营业部

中信万通证券系中信证券唯一一属,公司系中信证券山东地区唯一法人证券公司,注册资本8亿元,公司始终坚持以客户需求,打造差异化服务的品牌为宗旨,深化业务转型,以客户资产增值为目标的财富管理平台的建设。

德州营业部是公司针对新形势下客户需求全力打造面向零售客户创新业务部,营业部客户理财中心由多位业内资深人士组成,旨在做大客户资产,提高公司核心竞争力,满足市场多层次、按照打造“标准化、专业化、差异化”服务品牌的目标,致力于客户理财体系的构建,凭借母公司强大的研发支持,借助多层次、全方位、知识化的服务手段,为客户提供高水准、专业化、标准化的服务。

选择中信万通证券的意义在于,这不仅仅是选择了一家证券公司,更是选择了中信集团的综合金融实力和全面资讯,这更是一个值得长期信赖的战略合作伙伴。

为普及证券基础知识及风险教育,帮助大家全面、正确理解股市运行规律,理性把握投资机遇,中信万通证券德州营业部为广大投资者提供免费的学习交流的机会! 具体安排如下:

时 间:每周三晚上19:00—21:00 每周六上午9:30—11:30 每周六下午13:30—16:00 (法定节日除外)

地 点:德州市湖滨中大道909号呈明文化大厦13楼会议室 **咨询电话:** 0534-2650588

主讲内容:证券投资基础知识、投资技巧及投资风险防范 **另设财富理财助理 (有两年以上工作经验) 电话: 0534-2621222**

