



特别关注·图书价格战

OpenBook Digest

即日凌晨起的48小时内,图书/音响全场满200元,将享受返还100元的待遇。很快,竞争对手京东商城则推出“满100返50、满200返100”的策略来应对。对于此次图书价格战,李国庆还表示,“价格战仍是中国电子商务竞争的主要手段”,当当网不仅要打,还要“继续打三年”。而京东商城CEO刘强东也毫不示弱称“要打就要来狠的”,禁止图书部门五年内盈利。刘强东表示,京东跟所有竞争对手的老板私下关系都很熟,经常一起聊天、喝酒,作为企业来讲商业上的竞争伙伴不代表就一定是仇人,所以这次图书大战京东和当当的关系也不会改变。

第三轮价格战

2011年10月31日,苏宁易购网上书店高调上线,上线7天前,苏宁易购即在论坛、微博、网站上开展“你说书名我买单”、“图书券大放送,抢楼免费得iPad2”等多项宣传活动。上线当天,更是打出“0元售书72小时”、“全场1.5折起开抢”的低价大旗。以“0元售书72小时”促销活动为例,消费者在10月31日到11月2日期间,在苏宁易购购



买280元的图书,即可获得280元的现金券,该券可在其它商品频道购买物品,不设消费限制。

易购图书高调上线,当当、京东等网站则在第一时间展开自卫反击:当当网打出了图书满100返200最高返400的降价旗号,京东商城开展其“六连发”的第三波,畅销书1-3折限时抢购,音像满额立减等优惠活动,企图通过对图书低价促销,应对由苏宁易购图书频道上线所促发的图书价格战。除了以上几家网站设有图书频道之外,最近凡客诚品也开始借《史蒂夫·乔布斯传》试水卖书。至此电商混战仍在继续。

来源:网络

图书定价制之世界观照

各国多项举措推动文化发展

图书定价制是各国政府用来促进阅读、图书出版以及形成广泛的图书销售网络的一种手段。除此之外,还可通过提供资助、降低图书增值税、图书馆借阅来促进阅读发展文化事业。

除了采用图书定价制维护出版的多样性、推动高质量出版物的问世,有些国家还开始采取其它的扶持形式来推动文化发展,如瑞典、法国和芬兰等国都向作者、出版社、书商和消费者提供资助。有专家提出向提供多品种图书的书商提供资金,来刺激出版社和书商出版和销售多样化的图书。此外,许多国家对图书实行优惠的税收政策,有些国家甚至实行图书免征增值税的政策,来扶持图书业的健康发展。

【欧美篇】

发达国家和地区:图书定价制有利于文化多样性和高品质作品的出版

渠竞帆 李丽

目前,通过立法形式推行图书定价制的国家数量超过了以行业协议约束书价的国家,欧洲国家中实行图书定价制的数量居多。

自19世纪末推行图书定价制以来,图书定价制的演变

在不同国家向两极化发展。英国、瑞典、芬兰等国都曾制订过图书定价协议,但后来相继废除了,而法国、德国、西班牙等国自1980年代以来,将行业协议正式立法来保护图书定价制。

图书定价制是存是废,各国有着不同的考虑:英国当初实施定价制,是考虑到这有利于出版商将资金用于销量不高的重要作者作品的出版,日本将出版物排除在《反垄断法》之外,限定出版物价格不高于国民收入水平,则是考虑到提高国民素质,让全体国民买得起、买更多的出版





物。而德国是出于阻止图书商品化、维护文化的特殊性及出版社和零售商多样性的考虑为定价制立法的。

定价制导致书价平稳保护消费者利益

事实上，从各国书业的发展情况来看，实行图书定价制的国家，书价保持平稳没有明显上涨，有效地保护了消费者的利益。在这些国家，畅销书的定价要低于不执行图书定价制的国家，而非畅销书和长销书的数量也没有明显减少，出版品种丰富多样。

实行图书定价制，可以保证书业有一个密集的独立书店网络和较多充满活力的个性出版社，但网上售书的收入要低于没有实行定价制的国家。有数据显示，2000年，没有价格约束的英国网上售书收入占4%，瑞典则占7%，而在实行图书定价制的荷兰，网上售书收入比例仅占1.8%。

定价制使出版业面临金融危机时更抗压

从整个国家出版产业的发展来看，特别是当金融危机来袭时，实行图书定价制的国家似乎更抗压。据德国图书业者协会和出版行业杂志统计，2009年上半年德国的图书销售额比2008年上半年增长2.2%。而废除图书定价协议的英国，据尼尔森图书跟踪公司对英国消费者市场的监测数据显示，2009年全年英国图书销售数量比上年下滑0.5%，销售收入下滑1.2%。实行自由定价的我国台湾地区，近年图书市场也是连连下滑，图书市场销售价格混乱应是原因之一。在台湾现行的法制体系下，台湾图书业三大公会想要推出“图书统一订价”销售案很难实现，而不少台湾业者都曾表示，希望政府能介入进来规范出版业。由此看来，出版业的完全自由竞争并不像看上去那么美。

废除图书定价制使渠道混乱读者受损

废除图书定价制，只能让超市和网上书店借低价销售畅销书聚集人气，却会把图书连锁店拖入一条越走越窄的胡同，要依靠畅销书的热销加速资金流动，从而把当地居民的阅读需求置之脑后。那些当初吵嚷着要从图书销售中分享更多利润，积极支持废除定价协议的英国书店，如今的境况一个比一个惨。最早开始打折售书的瓦特斯通连锁书店如今不得不面对难看的财务数字，1997年借定价协议废除之机进入英国市场的鲍德斯连锁书店则在2009年圣诞前夕宣布破产。独立书店的境况更惨，从1997年取消NBA协议正式生效到2009年，英国共有500家独立书店先后倒闭。

从出版社和零售商的角度而言，当初英国最早退出图书定价协议的是哈珀·柯林斯和兰登书屋这样的大出版社。在日本，也一直有大出版社呼吁废除图书定价制度——再版制。这些巨头的目的无非是因为自己手中握有大量的畅销书，

打折促销对畅销书的销量有最直接的效果，出版社可以凭销量增加弥补打折造成的损失，借机占领更多的市场份额。同时因为掌握的畅销书资源多，大出版社在和零售商的谈判中更具主导权，零售商则通过打折促销获得更多人气和非畅销书的动销。而那些很少有畅销书并且资金实力薄弱的中小出版社以及大多数的独立书店，只能成为这个游戏规则的牺牲品。

自由价格体系会致打折“不能承受之重”

自由价格体系下书业所能承受的图书打折是有底限的。2009年当英国图书平均打折幅度达到创记录的24.7%时，几乎整个行业已在强烈抗议其不能承受之重。在实行自由定价的我国台湾，目前市场竞争异常激烈，博客来网络书店对新书实行7.5~8.5折不等的促销价，但这已足以引起图书市场的价格混乱，令业者抱怨不已。在我国香港，业者目前主要依靠自律，使新书的打折幅度止于八折。但是，对书价缺乏法律形式的约束，很难说，随着竞争的升级，未来的打折会激烈到何种程度。届时的结果就将是出版社给书制订的建议零售价越来越虚高，零售商打折幅度越来越大，消费者只能花更多的钱买个打折的心理安慰。超市、网上书店借机低价促销畅销书扰乱了整个市场的秩序，连续多家大型图书连锁店相继倒闭或被并购，大多数独立书店倒闭，图书市场很有可能被网上书店、极少数新技术网站和超市所掌控。

定价制可保护图书出版的品位

也许在这一背景下来反观德法书业更有戏剧性：图书品种更多，版本更加丰富，人们在任何一个实体零售书店买到新书的价格都一样。德国文化部长2002年说服欧盟竞争委员会委员卡尔·冯·米尔特同意德国为图书定价立法的理由值得我们深思：图书定价制可以阻止图书的商品化，维护文化的特殊性，同时维护出版社和零售商的多样性。为什么近年来诺贝尔文学奖得主多来自法国和德国？在这些国家，出版保持了文学的多样性，而不是把作家当作一个赚钱的机器，也许是最好的例证。那么究竟是通过给图书打折让更多的人有机会买书和读书，从而更广泛地传播文化，还是以出版精品为目标，保持文化的多样性，这似乎是决策部门应慎重考虑的话题。

定价制实施需要良好的外部环境

当然，实行图书定价制国家的书业也容易受到邻国非定价制国家部分商家的侵害。过去几年，奥地利的图书连锁店Libro和比利时的网上书店Proximus都曾从德国进口图书，又以更低的价格返销到德国。法国也同样受到了瑞士法语图书返销的冲击。对此，德国弥补了法律条文中的漏洞，





规定定价制仅适用于国内市场，将进口书排除在外，而法国的出版社也提高了给瑞士书商的批发价，使这种返销图书无利可图。由此，解决了跨国间图书价格制度差异所产生的问题。

【亚洲篇】

日本 固定价格销售制保护出版业免于全线崩溃 甄西

从20世纪90年代后期至现在，尽管日本出版业持续不景气，但在日本出版界看来，多亏有了定价销售制，才避免了出版业的全线崩溃。

再版制的诞生

在日本，把定价销售制叫做“再版制”。“再”即“二次”之义；“贩”即“销售、零售”之义。出版社通过批发公司把图书批发给书店，是“第一次销售”；书店把图书卖给读者，是“第二次销售”。与世界其它国家的图书零售制相比，日本图书再版制的特点在于，图书的价格由出版社指定，出版社通过批发公司监督书店执行，书店在出版物的零售过程中，没有权利涨价销售或减价销售，只能按定价销售。所以，再版制实际上就是图书固定价格销售制。

弹性运用再版制的失败经验

在实行再版制的几十年里，日本出版行业逐步形成了比较固定的利润分配结构，即赚取1元钱，出版社得0.50元，图书交易公司得0.30元，书店仅得0.20元。时间一长，书店不干了，纷纷要求增加折扣。由于出版社不同意，书店就以拒绝进货相要挟，在日本一些县（相当于中国的省）的书店，爆发了罢卖图书的“书籍战争”，店主们开始喊出“废除再版制”的口号。

在二战以后，应当说日本出版行业的发展，与日本经济的发展基本同步。但由于出版行业的特殊性，在某些时期也不尽一致。例如，20世纪80、90年代之交，一直高速发展的日本经济，进入了低增长、零增长甚至负增长时期，而日本出版行业却还牛气冲天朝着自己的“富士山顶”攀登。这让其它行业看着心里很不平衡，也让官方觉得出版行业不能无限期“保护”下去。表现在现实中，就是日本公平交易委员会以“维护消费者利益”为由，也提出要废除再版制。经过出版行业的据理力争，公平交易委员会虽然不说废除了，但却提出了“弹性运用”再版制的要求。在1998年对出版行业提出了包括“引入各种减价制度，争取实现价格设定的多样化”等六条要求。

既然公平交易委员会同意保留再版制，出版行业就不能对“弹性运用”总说“不”了。于是，出版行业开始弹性运用再版制。

然而，从20世纪末期至21世纪的最初10年，弹性运用带给日本出版行业的结果一点也不理想。

从书店来看，由于连年亏损，传统书店特别是很多中小书店不得不在2002年中止“谢恩价格书市”的举办。接下来便是每年都有1000多家书店倒闭。众所周知，日本出版行业的两大支柱第一是杂志，第二才是图书。由于座落在大街小巷的中小书店大量消失，方便读者购买杂志的渠道大量减少，直接导致了日本杂志在发行总册数上的连年下降。

从图书批发公司来看，因为没有抓住“弹性运用”提供的机遇，重新调整和完善图书发行体制和机制，在十几年中，一大批图书批发公司相继倒闭。

从出版社来看，在再版制上有决定权的出版社，在“弹性运用”中开“一书多价”的混乱局面之先河。最终出版社自食其果，在十几年中，每年都有一批出版社破产。从1997~2009年（除了2004年），出版行业的销售总额连续下降，1996年高峰时为2.69万亿日元，而2009年据初步估计可能将跌破2万亿日元。

日本出版行业终于认识到，弹性运用再版制尚且如此，如果废除再版制情况就会更糟，再版制乃出版行业生命线。因此，明智的选择还是应当坚守再版制，在此前提下进行调整和完善。

台湾地区：三大协会关注图书定价

李振善（台湾图书发行协进会理事长、朝日文化事业有限公司总经理）

今年1月初，本人率领台湾图书发行协进会参访团，到北京参加2010北京图书订货会，碰巧从相关报导上看到大陆出版业刚刚发布的《图书公平交易规则》。由于台湾出版三大公协会最近几个月来，也正针对台湾图书市场每况愈下的售价混乱状况进行密集讨论，并积极推动所谓的“图书统一订价”销售案，因而对于大陆这项甫出台的规则感触特别深刻。故在此愿意以台湾业者的角度，来谈一谈大陆《图书公平交易规则》的个人看法，以供两岸出版同业参考。

长期来台湾的图书销售市场都是在一定的游戏模式下运作，不论对于新书或旧书，零售商都会根据市场实际情况，自行对终端销售价格做调整。台湾属于自由市场经济，新书该按定价销售或降价求售，决定权完全在零售商





手上,上游的供货商(出版社、发行商)几乎无权过问。

如前所述,台湾图书业三大公协会最近正积极在推所谓的“图书统一订价”销售案。但我们心知肚明,这个案子难度太高了。因为,台湾当前有《公平交易法》保障自由市场,该法适用于所有行业。要想成功实行“图书统一订价”的先决条件,首先是必须由政府出面,将图书出版行业排除在《公平交易法》的规范之外,而后出版公协会才有可能以出版产业团体的立场及身份,去跟零售商协调、甚至限制终端售价。

就我个人见解,大陆三大书业协会为了维护行业利益,出台了《图书公平交易规则》,做法本身绝对是正面的、值得肯定的,但交易规则的内容能否被很好地贯彻执行,除了要看图书市场的现况如何而定外,还必须从出版、发行、零售三大领域的角度去做通盘考虑,唯有尽可能同时顾及三大领域的应有利益,此项规则才能够贯彻执行。

不过,根据我个人多年来对大陆图书出版市场与生态的了解,当前大陆图书市场存在最严重且是当务之急的课题,是“诚信问题”而非“终端售价问题”。诸如许多恶性竞争、不遵守合同约定、不按时回款……等问题,全都是起因于“没有诚信”而产生的结果。因此,依我个人浅见,如果不先解决“诚信问题”,即便制定再多的限制规则跟条款,最后仍有可能落得“雷声大雨点小”的结果。

韩国 固定价格销售制让图书市场走出极度混乱 甄西

韩国图书定价制的演变

1950年以来,韩国出版行业由于一直没有建立图书的流通秩序,打折销售、图书定价制等问题陷入极度混乱的状态。因为“游戏规则”不统一,一方面是书店不断倒闭,另一方面是图书打折销售横行出版物市场。1960年初,出版行业、书店行业为了生存,围绕确立流通秩序,不得不开展以要求实施图书定价销售制为目的的运动,但最后还是失败了。

之后,出版人和书店人继续努力,终于有了一定的结果。1977年12月,韩国开始实施有关图书销售的属于自主协定的“定价销售制”,混乱的流通局面得到改观,出版行业、书店行业开始出现新气象。

书店行业因为增值税的免除、图书定价制的稳步实施,新开办的书店如雨后春笋般诞生,书店的数量不断增加,并不断朝大型化发展。在出版行业,图书出版的品种数飞速增加。

1981年,韩国开始实施“公平交易法”。该法对一

般商品禁止“维持固定价格销售”,对图书却例外地允许“按固定价格销售”。

20世纪90年代后半期,打折销售风行韩国,受到“公平交易法”保护的出版物市场,也难逃其消极影响。再加上运输公司商店、仓储型批发店、廉价商店、批量贩售店等新兴业态的销售店进入出版物市场,图书的价格体系开始动摇。

20世纪90年代初期,运输公司商店、仓储型批发店、廉价商店和批量贩售店,在销售全集书、畅销书时出现打折销售的现象;20世纪90年代后半期,在销售学习参考书、辞典书时也出现破坏销售价格秩序的情况,最后是所有出版物统统打折销售,这种态势迅速扩散到全韩各地。接下来,最新进入出版行业的网络书店,更是无所顾忌地打折销售,这给图书定价制以摧毁性的打击。由自主协定维持的定价销售制,想要规范网络书店的打折行为,非常困难。而20世纪90年代中后期的韩国公平交易委员会,也有了废除图书定价销售制协议的主张。由此而来,图书定价制协议处在生死存亡的边缘。

鉴于这样的事态,“关于推进图书定价销售制法制化”的呼声日渐高涨。经过一番周折,在2002年8月,韩国出台了《出版及印刷振兴法》,该法第22条第2项意味着把图书定价销售制以法律的形式固定下来。

关于图书定价销售制的法规内容

由于立法的原则、适用范围、一贯性和现实性比较明确,《出版及印刷振兴法》对规范韩国出版物市场起到了作用。

1. 图书定价制适用的对象

根据《出版及印刷振兴法》第22条第2项的规定,所有出版未满1年的出版物,都适用于定价制。关于图书定价制适用对象的图书范围,按照韩国的“公平交易法”第29条第2项的规定,经过韩国公平交易委员会与韩国文化观光部的协商,以下告示内的出版物,都在适用范围以内。

2003年1月1日~2004年12月31日出版的所有出版物

2005年1月1日~2006年12月31日出版的除实用图书以外的所有出版物

2007年1月1日以来出版的除实用图书、小学生用学习参考书以外的所有出版物

按照《出版及印刷振兴法》附则的规定,图书定价制适用对象的除外,随着时间的推移而增加。如果是杂志,从一开始就作为适用除外的对象。





特别关注 · 图书价格战

OpenBook Digest

2. 实体书店销售与网络书店销售相比,定价制适用的原则有差别

按照《出版及印刷振兴法》第22条第2项及该法实施令第12条第2项的规定,作为图书定价制适用对象的出版物,在通过网络书店销售时,允许在定价10%的范围内打折销售。

一般(实体)书店另外开设联机(网络)书店销售时,仅限于在联机(网络)书店销售,允许在定价的10%以内打折销售。

即使是出版未满1年的图书,在联机(网络)书店销售时,允许在定价的10%以内打折销售,并可按照销售金额累积实行更大幅度的打折优惠。

有专家指出,尽管这些很细的规定“只添乱没帮忙”,但法制化的图书定价制,从实施至今,基本上还是维护了韩国出版物市场的秩序。

香港地区:自由售价但新书基本不打折

李慧心(香港联合零售有限公司副总经理)

关于图书的销售价格香港并没有任何法律上的规定。所以在香港的图书零售市场,理论上说,任何书籍任何时间都可以打折,各零售书店因应本身经营策略,自由决定。香港图书零售市场的价格竞争因此也是很激烈的。除联合出版集团属下门店占据香港图书市场主要份额之外,市场上还有不少连锁店及独立书店,地方小,书店不少,尤其是个别地区,书店更是密集,打折是惯用的经营手法。但打折主要是针对旧书,书店清货旧书五折七折销售很常见。而新书打折就很少,一般书店只会选一两本新书作重点推销,进行八九折让利销售。现在香港的很多新书都会在每年的香港书展上集中推出,书展上的新书也只优惠到8折。并不是有行业协会或法规明文限制新书的打折行为,主要是香港的业者都很自律,没有人去破坏这一约定俗成的市场规则,因为大家都知道,一旦破坏了,就没办法回头。而且新书其实打不打折,读者都还是会买的。

香港图书市场还有一个特点是网络书店对实体书店的价格威胁并不明显,因为香港本地书业经营的网络书店不发达,但这也并不代表网络购物不普遍,只不过港人习惯到英美的亚马逊,台湾的博客来、大陆的当当网购物。外地网络书店的威胁,价格只是其中一环,其供应品种丰富才是取胜之处。

从图书定价来看,港人大致上批评香港的中小学教科书太贵,对其它一般图书没有明显意见。我个人认为书价历年都比较稳定,不过自去年开始发觉出版社逐渐加价,跟纸张、制作成本上升有关。

以2009年联合出版集团属下门店销售的图书为例,比较内地、香港和台湾两岸三地的图书价格,一般是内地图

书平均售价55港元,香港图书99港元,台湾图书97港元,英文图书116港元。进口图书并非以银行外汇兑换价折算成港币价,一般都会定比原价高一点的价钱,原因是进口货运、人员劳务、仓储费用、外汇风险等等都大大加重运营成本。一般港人自订进口图书大都依靠外国网站,网站也收取不便宜的运费,如果零售书店有售,港人都乐于购买。反而内地图书港人比较着重价钱,因为到深圳买书确实方便。

以《小团圆》为例:内地版20元人民币(香港定价约28元港币),香港版78元港币,台湾版新台币300元(香港定价约100元港币),可见定价差距确实很大。

总体上,香港奉行自由贸易,业界经营者根据市场和自身情况制定本身最合适的经营策略,优胜劣败。虽然图书销售价格竞争也很激烈,但因为业者比较自律,加之没有来自网络书店和超市等非传统图书销售渠道的明显价格威胁,所以竞争一直还在有序范围之内。

来源:圣才学习网

新闻链接

首部书业市场行规正式发布《图书公平交易规则》向失信行为开战

历时两年反复修改,备受业界关注的《图书公平交易规则》(以下简称《规则》)2010年1月8日正式在京发布。作为首部由行业协会制订颁布的有关图书交易行规、以诚信为骨架的《规则》,无疑为书业的健康发展划定了一条直通轨道。

摘自:《中国新闻出版报》

“图书限折令”备受争议遭早夭

1月8日,中国出版工作者协会、中国书刊发行业协会和中国新华书店协会联合发布了酝酿两年之久的《图书公平交易规则》。《规则》为中国图书出版发行行业的首部行业规范,从订货、供货、退货、促销、结算等环节对图书交易行为进行了全面规范。其中,“出版一年内的新书(以版权页出版时间为准),进入零售市场时不得打折”以及“新书网售和会员制销售不得低于8.5折”两条,激起舆论哗然。图书“限折令”惹来口诛笔伐,主持制定《图书公平交易规则》的三大出版行业协会也成为众矢之的,被律师和消协一纸诉状告至发改委,称涉嫌违反《反垄断法》。9月1日,三大出版行业协会重新发布《图书交易规则》,原规则中“新书一年内不得打折”等规定在国家发改委反垄断部门的干预下被废止。

摘自:《中华读书报》

