

# 一个农村图书市场的生存“魔法”

□本报记者 邢晓蕊 楚让蕊

打开书店大门,泡上一壶热茶,于茶香氤氲中点开手机,一一查看网上订单。12月28日上午9时,太阳还没有驱走早晨的寒意,宝丰大黄图书市场看不到一名顾客。然而,网店一笔笔订单的到来,让李晓辉心生喜悦……

就在李晓辉开门营业后,大黄图书市场的10多家批发商也陆续到来,店员们忙着整理图书、打包、联系物流公司……市场渐渐变得热闹起来。

大黄图书市场位于有着“魔术之乡”美称的宝丰县赵庄镇,是中国最大的农村图书批发市场。近年来,图书市场日渐萎缩。受疫情影响,图书市场更是遭遇了前所未有的危机。擅变魔术的大黄人危中寻“机”,走上了脱困求变之路。



## 市场遇冷,一些人转行,一些人还在坚守这一脉书香

穿过大黄村宽敞漂亮的文体广场,便来到了图书批发市场商铺入口。过街天桥上悬挂着一块写有“图书之都 中国最大农村图书市场·大黄”的牌子,彰显出此处的不同凡响。

街道两侧是清一色的书店,店铺经过统一规划,牌匾整齐划一,设有编号。每个店铺的书架、桌子上都堆得满满当当,少儿、社科、教辅教材等图书琳琅满目,数量之多、种类之全让人惊叹。

“大黄图书市场始建于2014年,建筑面积27万平方米,拥有商户23家,店面46套,北京22家出版社常驻,网络销售覆盖全国,日均销售4万册(旺季时达到10万册)图书。”从大黄村党支部书记马豹子提供的数据来看,大黄图书市场之前的繁荣可见一斑。

2020年,受疫情影响,大黄图书市场遭受重创,有些商家转行了。“我原先有100多家图书销售商,现在只剩下20多家,其他人都转行或外出打工了。”商户韩艳伟说,他现在每月的销售额有二三十万元,原来月入百万。

上午10时许,图书市场内出现了零零散散的顾客。家住宝丰县城的张女士带着两个女儿来到李晓辉的店内选购图书,姐妹俩拿起漫画《父与子》,津津有味地看起来。“这里的图书挺全的,价格也比较便宜。”张女士说。家住附近的中学生黄梦迪、赵榕鑫在此选购了《红星照耀中国》等书籍。

“天冷,下午来买书的人会多一些,但市场整体比较冷清。没办法,现在全国线下图书市场的形势大都这样。”46岁的李晓辉从2013年开始从事图书经营,市场红火时,年销售额高达千万元。“今年估计有四五百万。”李晓辉说,“今年的疫情呈点状散发,有时销售人员刚到一个城市,突然出现了疫情,啥也做不成。”

市场遇冷,但李晓辉没想过放弃。“做图书销售时间久了,自己也喜欢看书,越来越感受到知识的重要性。你想啊,我们这么多书进入千家万户,会让多少孩子受益!”对李晓辉而言,坚守图书市场,为了大黄村的一脉书香,也为了向人们展示文化的力量。



主播张丽丽在做图书直播 本报记者 邢晓蕊 摄



## 拓展“魔术+”,演艺与销售并存,促进图书市场繁荣

当天上午,47岁的文鲲鹏正在苏州寻找适合演出的地点。文鲲鹏有一辆流动舞台车,常年在外表演魔术。但是,他不卖门票,只卖商品。

“魔术演艺也要顺应市场变化。”文鲲鹏说,大黄村是闻名遐迩的魔术村,人人都会玩魔术。只不过,随着魔术演艺市场的衰落,大黄人早已把魔术绝技转变为致富生意经——“魔术搭台聚人气,不卖门票卖产品。”通过“魔术+”的营销模式,大黄人把图书、日用百货等卖到全国各地。

大黄村村委干部马培鸽说,最多时有2800台来自大黄村的流动舞台车载着魔术演出团,37万台面包车车载着日用百货、图书等,在全国各地销售。最红火的时候,大黄村一年的商品总销售额超过35亿元,

其中,图书销售额超过4亿元。

如今,流动舞台车、面包车等传统销售模式仍发挥着积极作用。当天下午,在贵州省岑巩县,赵豪良和妻子正开着小货车售书。赵豪良是大黄村邻近村庄——商酒务镇赵官营村村民,国庆过后,夫妻俩带着两万多元的图书到外地卖。“青少年读物、医药保健类的书卖得不错,补过几次货了。”赵豪良是商户姚彬杰30多个固定图书销售商之一,哪种书缺货了,他便下单,让姚彬杰通过物流发货。

值得一提的是,在从事图书销售的同时,越来越多的农民涉足其他领域,现在大黄村形成了图书、相框、日用品和床上用品四大市场,制造和销售的产品几千种,成了全国小有名气的小商品批发零售集散地。

为助推“魔术+文化”新业态,宝丰县连续三年举办“中国·宝丰图书博览会”,“都在大黄图书市场设了分会场,邀请全国几十家出版社展销图书,还邀请著名学者举办讲座、签名售书等,观摩、采风、魔术演出、交流活动大大提升了大黄图书市场的知名度和影响力。”宝丰县文化广电和旅游局副局长郭伟杰说。

同时,大黄人还不遗余力地拓展“魔术+公益”。近年来,马豹子先后到我省11地以及云南、贵州等省的贫困村开展文化扶贫,拿出500多万元购买并捐赠27万册科技文化图书和其他文化用品,惠及3万多人。大黄村的魔术文化和图书市场已成为该村响当当的名号,全国各地的学校也开始信赖大黄图书市场,来自学校的图书订单逐渐增多。



## 推进“互联网+”,村民直播带货,村里成立电商产业园

当天上午,在李晓辉书店对面的直播间内,主播张丽丽站在镁光灯前,开始直播带货。张丽丽是一位宝妈,家住附近吴庄村,刚加入主播行列,还在实习期。每天她会浏览大量图书,选择合适的儿童读物,在直播中推荐给家长们。

李晓辉与商户们合伙组建了一个电商直播团队,进行图书、渔具类的直播带货。“图书直播不好复制,主播须具有一定的知识储备和文化积淀,这样的人才比较难找。”韩艳伟说,图书直播销售通常3到5个小时,好的主播一场直播能接到五六百个订单,销售额有五六千元。

2020年的全国两会政府工作报告提出——电商网购、在线服务等新业态在抗疫中发挥了重要作

用,要继续出台支持政策,全面推进“互联网+”。马豹子深受启发,去年他邀请来自上海、江苏等地的直播带货讲师开展了23场培训,参与人员600多人,带动批发商和一些村民尝试销售新模式,实现线上线下齐发力。

很快,村里又成立了电商产业园,16家上规模的电商与供应链管理企业入驻。这些来自浙江、广东等地的企业为大黄村注入了新的活力,越来越多的本地商户与乡亲们开始借鉴先进经验,努力开发更为广阔的市场。

“我们这里卖的图书都是直接从出版社订购的,有运输专线,进购图书有专车,从北京直达大黄,保证正版,价格较低,还是很受读者欢迎

的。”在最早一批入驻图书市场的商户李东峰看来,市场危中有“机”。他说,经过大家的努力,如今线上销量占到图书销售额的30%左右。

下一步,大黄村还计划建设短视频与直播培训中心、电商淘宝培训中心,扩大互联网营销试点规模,培养互联网营销人才,匹配专业化仓储分拣中心、快递与物流中心、拍摄基地,把历经十多年培养起来的小商品批发市场、图书批发市场向线上全面转型,力争打造中原最大的电商产业基地,以产业发展助推图书、小商品销售,以产业发展推进乡村振兴。

“有政府的扶持,有自己的努力,我们对大黄图书市场的未来充满信心。”李晓辉说。