

电商平台618大促引起多家出版社集体反弹——

图书高定价、低折扣恶性循环如何破局

■本报记者 许畅

近日，出版社联合抵制电商平台618大促的两份“告知函”刷屏，激起千层浪。“苦打折久矣”的书业症结，再次走入大众视野，引发更广泛的讨论。

根据两份告知函，引起出版社集体反弹的，是京东图书618促销活动方案——要求出版社在5月19日至6月20日期间累计8天以全品种图书价保2—3折进行促销。上海出版经营协会在告知函中称：“从维护图书市场的稳定与繁荣，反对无序竞争，以及上海各出版社强烈呼吁，我会代表上海46家出版社郑重声明，不参与贵单位此次单方面提出的618促销活动，并且不承担活动期间产生的任何返利费用。”北京10家出版机构则表示：“为了维护市场的长期健康发展，我们认为这是必要的举措。”

截至发稿前，平台方未对上述消息作出回应。多家出版社相关人士在接受采访时谈到，如果以声明中提及的折扣进行促销，出版社利润所剩无几甚至会亏本，这样的促销相当于釜底抽薪。如何跳出一味低价竞争的漩涡，推动图书生产与销售平台良性运转，促进行业健康有序、高质量发展？

出版业“卖一本亏一本”，读者抱怨书价高得离谱

“早就该亮明态度了！”记者采访的多位出版界人士几乎一致表示：“退无可退，要为自己发声”。此次促销方案之所

以引起大规模反弹，原因在于以如此折扣卖书，对出版社而言“卖一本亏一本”。

“当电商平台以无底线折扣作为营销卖点成为常态，更容易拉低社会对图书价格的期待。如此一来，定价空间被进一步挤压，盈利将面临更大压力。”上海译文出版社营销编辑表示，按照这样的低折扣，出版社基本无法回本，甚至是亏钱的，其结果是不得不抬高定价，以留出利润空间。

“9块9包邮”“破价图书盲盒”……在网络平台，低价卖书并不罕见。去年底出版行业炮轰东方甄选“1元卖书”，曾引发业内震动，有从业者甚至发文直言，只会靠突破底线的低价竞争的互联网商业逻辑是国人之耻。有网友表示：“贬贱图书，书贱伤作者、译者、编者、编辑、营销、封套、校对、印刷、发行、书店员……图书的文化价值不应被如此轻视。”

有工作人员介绍，过去出版社参加电商活动有一定自主权，可选择部分图书参加促销，一定程度上保证整体销售折扣在可承受范围内。这次平台强制全品种图书参加2—3折促销，“难以接受”。

上海教育出版社编辑徐恩丹坦言，“看似电商终端提供了大量超低折扣产品，但读者们面临的是越来越高的选择成本和门槛，想要买到好书越来越难。”毕竟，从生产端看，书本成本包括版权引进、翻译、编辑、校对、印务纸张、发行成本、物流等，难以降本，没有利润，出版社没有足够动力去做好书。

读者群中也存在不同声音——社交平台上对图书高定价的抱怨比比皆是，有人

吐槽：“书价持续上涨，虚高得离谱，电商折扣维护了消费者权益”“200页平装书几乎看不到58元以下的了”“现在有些书的质量，只值打折的价”。有人提出：“正是电商无底线的低价叫卖，变相推高了书价，让行业生存空间愈发逼仄”；还有网友表示担忧：“价格拉锯战最终导致图书品质下滑，优质内容的市场逻辑轰然倒塌，劣币驱逐良币。毕竟好作品要用高版税鼓励争取好作者，要用团队去打磨产品，要用真材实料投入生产，要用真金白银投入营销。”

期待找到平衡点，商讨更适配的定价方案

内容出版与销售渠道之间的矛盾，使得图书行业生态面临的挑战愈发严峻。业内人士认为，书籍并非简单商品，而是承载了知识、文化和情怀。一味“卷”价格，图书行业创造积极性，内容产出的高质量追求，都恐遭严重损害。

有书商直言，在平台更为严苛的比价机制之下，“不做会‘死’，做了更是‘死’”。据《2023年图书零售市场年度报告》，平台电商依然是规模最大的图书销售渠道，码洋比重为41.46%，短视频电商码洋比重为26.67%，而实体店渠道码洋比重为11.93%。换言之，当下图书销售已经离不开电商平台了。双方既是互相依存的关系，又存在着利益冲突。在这一背景下，更切实的举措或许是，在主管部门协调下，图书行业、电商平台共议共赢方案，对书价进行适度灵活的调整，图

书电商与出版机构之间重新找到合作的平衡点。知识产权出版社策划编辑李陵书呼吁：“能否打破高定价、低折扣恶性循环的魔咒，早日回归更合理的定价。”

“世纪文景”在官方小红书号表示，“大平台更有责任和义务维护公平竞争的的良好市场秩序”“期待能有更大范围的打折乱象的抵制，或者说更有效的管制”。有资深编辑提醒，不要把图书定价与折扣问题看成是细枝末节的技术性问题，要把它上升到制度层面，“单个出版机构与无数个销售机构去谈判，形成单体的零售约定，也许有成功的例子，但不具有有效性与普遍适用性。建议设计出适配我国以电商为主销售渠道的图书价格政策，建立保障各方利益的新格局”。

目前，世界上已有20多个国家实施图书固定价格销售制度。比如德国相关法律规定，违反新书打折的企业将被处以6000欧元罚款；在波兰，12个月内出版新书一般不允许打折，书店最多有5%折扣，书展上有15%折扣。近年来，全国两会期间业内人士多次提交“关于制定图书交易价格法，规范图书市场秩序”相关提案，建议国家为图书交易价格立法，遏制恶性竞争。但囿于种种，至今推行缓慢。

前不久，国内图书公司“未读”宣布旗下“轻读文库”采取定价销售模式——定价即售价，读者无需等打折、算价格，让线下和线上渠道公平竞争。而如何让生态各链条环节合力保护这份“不随意降价”的底气，更值得深思。

毕竟，保护图书价格的科学性、合理性是确保书业长期健康发展的可持续之道。

上海下半年征兵宣传教育全面展开

本报讯（记者祝越）上海市下半年征兵宣传教育工作全面展开。昨天上午，在上海师范大学和徐家汇街道活动现场，兵役法规宣传横幅高高挂起，精心绘制的宣传展板整齐排列，适龄青年纷纷前来政策咨询、应征报名，现场排起长队。

今年，全市推行兵役登记、政策咨询、初检初考“一站式”办理的新举措，提前把牢预征对象质量关口。许多活动现场设置了军事演练、优秀退役大学生现身说法等板块，展示当代大学生的责任担当和精神风采，引起了市民群众广泛关注和广大适龄公民积极响应。记者在现场见到，优秀退役大学生李海涛正在宣讲，他在部队被评为“四有”优秀士兵并获得嘉奖，退役后发挥“退伍不褪色”的优良作风，获得了上海市大学生奖学金，取得了免试攻读研究生的机会。听了他的参军经历分享，许多大学生当场报名应征、立志从军报国。

据上海师范大学武装部介绍，该校积极打通毕业班学生春季提前答辩和毕业审核的各项通道，设立上海师范大学国防奖学金，通过组织校内役前教育，增强学生身体素质、提高学生思想觉悟、加深学生对部队的了解，进一步树牢征兵工作“为部队战斗力建设选拔人才、为后备力量建设储备人才、为经济社会发展培育人才”的理念责任和价值取向。徐家汇街道积极开展兵役登记宣传发动，及早安排街道、社区工作人员深入各居民小区开展前期调查摸底工作，掌握兵员潜力，为下半年征兵工作打下坚实基础。

5月份以来，全市各区、各高校组织开展了形式多样的征兵宣传教育活动，有效营造了“依法履行兵役义务，弘扬爱国主义精神”的浓厚氛围，为高标准高质量高水平完成下半年征兵任务打下了坚实基础。



苏州河上灯光水幕景观桥为夜上海增色

在历经6个月的精心改造提升后，始建于1956年、历史悠久的武宁路桥日前以全新面貌展现在市民面前。此次工程包括细致的桥面修缮并

增添了一系列现代化景观设备，这也使得苏州河上第一座雕塑景观桥成为中城首座跨苏州河的灯光水幕景观桥，为上海的夜景增添了一道亮丽的

风景线。图为华灯初上，绚丽的武宁路桥与波光粼粼的苏州河交相辉映。本报记者 赵立荣摄

高校毕业生就业“百日冲刺”行动开展

本报讯（记者吴金娇）为抢抓就业工作冲刺关键期，教育部部署各地各高校于5月至8月开展2024届高校毕业生就业“百日冲刺”行动。通过开展“就业促进周”等六大行动，精准拓展就业岗位，持续优化求职服务，引导帮助尚未落实就业去向的毕业生积极求职，全力促进2024届高校毕业生高质量充分就业。

“百日冲刺”行动期间，各地各高校集中组织大规模校园招聘、政策宣传、访企拓岗、供需对接、重点帮扶、征兵动员、成果推介等主题活动，加快推动2024届高校毕业生就业工作进程。各地各高校持续深入开展“高校书记校长访企拓岗促就业专项行动”，有针对性地拓展市场性就业岗位；依托国家大学生就业服务平台集中开展“24365校园招聘服务”系列专场招聘，持续加强就业岗位的互联互通和精准推送，举办“全国中小企业网上百日招聘高校毕业生”“民营企业招聘月”等招聘活动；持续开展“万企进校园”活动，加大对中小企业进校招聘的开放力度，为用人单位和毕业生提供直播带岗、网上宣讲、远程面试及就业信息个性化订阅等服务，提升校园招聘实效。

教育部要求，各地各高校持续完善就业帮扶工作机制，对脱贫家庭、低保家庭、零就业家庭、残疾等就业困难毕业生按照“一人一档”“一人一策”建立帮扶工作台账，做好精准有效帮扶，动态跟踪求职进展。各高校要特别关注有就业意愿但尚未落实就业去向的重点群体毕业生，“一对一”精准推送3个以上岗位。

体彩公报

七乐彩第24057期公告	
中奖号码：	1 9 6 8 6 2 + 10
一等奖	0 0元
二等奖	182 6000元
三等奖	57 3000元
四等奖	3893 500元
五等奖	39655 30元
六等奖	509881 5元
一等奖基金累积数：	300056960.51元

排列5第24132期公告	
中奖号码：	6 0 4 4 8
每注奖金	100000元

葡萄牙“金点子”期待在沪结果

展现创新实力，寻求合作共赢

今年是中国和葡萄牙建交45周年。两国不断拓展企业互利合作，携手共建“一带一路”，共促中欧关系发展。这些葡萄牙青年基本都是第一次来

中国。为了这场路演，葡萄牙青年使出了浑身解数。桑托斯来中国前，在镜子前演练了无数次，就连几天前还在反复修改演讲词，“得留个最好印象，商机自然而然就会找上门”。

“虽然在葡萄牙我们企业已经取得了一些进展，但经过这次路演，我们发现对中国市场所知甚少。”Gripwise

联合创始人兼CEO里卡多·莫拉坦言，自己拥有超过20年的工作经历，也创业过，本以为这些积累能够游刃有余，“还是被中国的幅员辽阔震惊到了，这是一次大开眼界之旅”。自上周五抵达中国后，他们先后参访了杭州、上海，深刻感受到中国的迅速发展，更看到了这里巨大的市场

潜力。幸运的是，莫拉也在路演期间获得了一个“金点子”：数字医疗项目在中国临床需要医疗器械注册证，建议找一个本土化合作伙伴。“目标有了，我们要在亚洲寻找医疗健康和高性能运动领域的合作伙伴、投资者。”Glooma联合创始人兼CEO弗朗西斯科·诺盖拉也向上海投资者发出邀请函：今年企业融资已经达到52万美元，期待找到合作伙伴，让首套产品在这里落地生产。

聚焦三大先导产业，沪高校加速专业“焕新”

（上接第一版）上海市教委主任周亚明日前在做客“民生访谈”时也谈到：“对于很多未来学科，一定要有敏感性，为学生提供更多供给，同时还要发展新兴交叉学科专业、新增紧缺学科专业，调减和撤销不适应社会需求的学科专业等。”

东华大学相关负责人表示，学校今年的招生计划将进一步向新专业、新学院倾斜。近年来，学校先后新增智能制造工程、数据科

学与大数据技术、人工智能、智能科学与技术等本科专业，并新成立生物与医学工程学院等。同时，学校通过内部调整，进一步扩大理工类核心学科招生规模，提升专业与产业的精准匹配度。比如，材料学院与中国商飞合作开设“大飞机班”、复合材料创新实验室等。该校正加快速度面向未来产业发展培养生力军，去年，首届新材料现代产业学院拔尖试验班本科毕业生实现100%深造。

日前发布的《2024年上海市教育委员会高等教育工作要点》明确要求，动态调整学科专业招生培养规模，“将理工农医类本科招生比例提高到50%以上”。采访期间，记者从沪上部分高校获悉，对于理工农医类专业招生目前占比已达到50%以上的院校，今年将在既有基础上再提高。一所以理工科见长的沪上综合性高校的相关负责人透露，“学校这一比例有望提高到70%以上”。

营商环境“媒体观察员”共建机制启动

（上接第一版）首批上海市营商环境“媒体观察员”由来自驻沪央媒、市级媒体和16个区级媒体的一线记者组成，共约50人。启动仪式上发布了“中外媒体看营商”“首届中国（上海）营商环境创新实践征集”“7.0版行动方案进行时”“优化营商环境一线实录”“大咖聊营商”等11个“媒体观察员”共建项目。“解忧创优”“上海营商环境大调研”等一批项目同步启动。市委常委、宣传部部长赵嘉鸣出席并讲话。