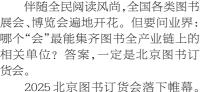
### 2025北京图书订货会透露出版新风向

# 新的一年,哪些书最受期待

本报记者 严粒粒



这个素有"中国出版风向标"之称的全 球华文图书盛会上,最新的行业数据、 动态、产品,以及全国的从业人员齐聚 一堂,共同总结过去,展望未来。

面对用户消费习惯改变、营销模式 更迭、渠道分化、技术变革等业态环境 变化,要在图书行业稳步前行,需要更 敏锐的观察性。

这期阅读,我们以北京图书订货会 的所见所闻为窗,从与业内人士的交流 中,看看新的一年,哪几种好书最受

#### 跟上信息技术的节奏

数字时代,出版业正在被科技 重塑。

本届订货会上,中国出版协会理事 长邬书林强调,与会者要利用信息技 术,优化出版流程,"我们出版人要跟上 时代节奏,才能办好事情。"

实际上,在去年8月的上海书展上, 邬书林就曾指出,过去三十多年间,人 工智能对出版业的影响一直是业界关 注的焦点,国际出版业的实践表明,其 应用强化了出版功能,改变了出版流 程,改进了出版工具。

上海书展后不久,英国《书商》杂志 发出一则应景的报道:一家新兴出版公 司声称可以收取 1200 到 5000 美元费 用,提供涵盖自动化校对、封面设计、元 数据优化及翻译的人工智能服务,将出 版一本书的时间从通常的6到18个月 缩短到2至3周。更早一些,甚至施普 林格・自然曾于2019年出版了第一本 完全由AI生成的有关锂离子电池的工 具书。

此外,出版业对信息技术的期待, 已经从做书、编辑书,拓展到精准营销。

平台投流费高、图书推广难是困扰 行业的普遍问题。为此,数传集团在订 货会期间推介了新媒体图书营销AI解 一"书船"

"我们利用AI进行极低成本、高效 的营销物料批量化生产,覆盖图书营 项物料。原本需要人工花费2到3天 时间准备的物料,现在仅需1到2个小 时即可完成。"数传集团执行总裁施其 明称,通过智能化的AI投流决策,已 经可帮助出版机构实现1:3.5的投入

支撑。大数据能够让读者更精准、便捷 地找到需要的书。

本届订货会,是社交电商小红书第 一次受邀参加图书行业盛会。小红书 电商图书行业运营皮娅举了一个有趣 的例子:

中国轻工业出版社新书《地中海饮 食计划》是一部养生食谱类书籍。在出 版社几乎没做主动营销的情况下,该书 上线小红书第一天就卖出1000册,第 二天卖出500册,第三天又卖出500 册。对于一部非知名作者的图书来说, 这是个意外成绩。

观地方志,可知"一方的古今总

在中国数千年修志史中,一部特

览",其地理沿革、史迹变迁、风俗人情、

殊的地方志近日在绍兴嵊州正式发

布——《通源志》是一部完全由通源同

乡自主发起、自愿参与、自发组织、自我

编纂、自筹资金、自费出版的志书,也是

浙江省首部由民间力量编纂出版的乡

豪杰俊才,足以遍观概览。



参观者在2024北京图书订货会上阅览书籍。

出版社找到皮娅,表示不明所以。 而在皮娅看来,基于现代人普遍重视健 康生活的"外因",以及小红书主要用户 为一二线城市女性的"内因",这个结果 并不意外。她还提示,随着小红书用户 年龄上升到育龄,一些育儿书、教辅教 材将会是平台新的增长点。

电商平台的价值,已经不仅仅是传 统意义上的销售渠道了。

2025北京图书订货会出版发行营 销创新交流会现场,主持人代表传统出 版商,向淘宝天猫文教行业总经理陈捷 达发出提问:未来,淘宝还能为出版行 业带来什么?

这是个有深意的问题。随着小红 书、抖音等内容式电商平台崛起,算法 和内容的重要性凸显。倚靠"人找商 品"模式销售的淘宝、京东等货架式传 统电商,似乎优势不再。

"用户会主动在淘宝搜索产品。图 书运营由数据驱动。我们也可以帮助 出版单位找到市场的真实需求。"陈捷 达认为,目前出版社的选题、运营等流 程多是依靠编辑团队的市场嗅觉,难免 遇到信息的偏差、滞后等问题。他表 示,淘宝愿意开放部分真实数据与出版 机构共享,帮助图书更好地走向市场, 锚定读者群。

#### 传统行业渴望转型升级

如今图书市场,究竟需要什么样的 图书产品?带着问题观察订货会,我们 就会发现,读者期待的,似乎早已不仅 仅是一本书而已。

有时,人们希望书是艺术品、收藏

北京至一科技展台,一群出版社编 辑手捧图书,围着一台巨大的数码印刷 机,现场打样有着独特刷边图案的特 装书。

特装书以其独特的工艺和限量发 行吸引着小众读者的目光,成为藏书者 争相追逐的珍品。业内人士告诉记者:

为了迎合市场需求,也为了控制成本等 考虑,出版社往往倾向于做特装书中最 好下手的"刷边书",即在书口上下功 夫。精美的刷边书彰显了独特审美,提 升了读者的阅读体验。

有时,人们希望书是手工艺品—— 顺势所趋,本届订货会首次设立文 创展区。国家图书馆文创展位在显著 位置,其文创团队联手天猫平台打造的 "妙手匠心——修复互动体验套装"引 人注目。

这套面向大众读者的修复研学产 品定价168元,包含一张古籍残页、一 套专业修复工具,以及详细的古籍修复 步骤教学视频。据国图创新市场部经 理阮芳介绍,每一张古籍残页不尽相 同,均有约百年历史,它们都来自从市 场回收的残损古籍。国家图书馆文创 团队,用自己的专业知识,活化了古籍 资源,开发出了互动性、知识性极强的 优质产品。

有时,书则是某个游戏,或是动物 明星的周边一

中信出版社展台,一册还不是正式 出版物的"假书",引来许多游戏玩家、 网络主播打卡,社交平台曝光率极高。 该书大有来头。前不久,单机游戏《黑 神话:悟空》红透半边天,《影神图》是游 戏官方授权的衍生出版物。去年11 月,官方还未出正式消息,就有网友通 过香油国家版木数据中心 发现《影神 图》的出版信息。据悉,该书还在调试 阶段,将于农历年后开启正式发售 工作。

对于来自四川的新华文轩来说,开 设熊猫书店的意义与其说是卖书,不如 说是"卖萌"。这家"网红"书店围绕熊 猫主题,不仅收集了大量相关图书,还 卖玩偶、水杯、钥匙扣等系列产品。新 华文轩副总经理胡巍透露:"一间2000 平方米、12个员工的熊猫书店,单日可 以创造30万至50万的营收。"对于许多 线下书店来说,这几乎是一个月的营收

新华社供图 这些事实都在告诉我们,传统出版 渴望转型升级。其中一条重要路径,就 是跨界融合,横向拓展生态圈。只是这

于传统出版单位而言,有效挖掘、 运营IP功夫不一定到位。记者在现场 发现,出版社的文创集中在冰箱贴、背 包等常见产品;有的尽管用心打造了形 象 IP, 却不如熊猫、悟空有市场号召力; 还有的推出非遗联名产品,遗憾文化有 余,创意不足。

条"图书+文创"的路并不好走。

文创重在创意,没有强卖点的文 创往往会滞销。而能瞄准市场需求、 又融合文化内涵的创意想法最是难 得。这也是为什么首次亮相订货会的 杭州紫金港文化传播有限公司(南宋 书房),引来天津人民美术出版社主动 上门谈合作的原因。这家文化公司展 台琳琅满目的宋韵产品,折射了IP开 发的魅力。

#### 内容才是核心竞争力

去哪里买书?以往线下书店占据 主流,而今,从淘宝、京东等传统电商平 台,到小红书、抖音等社群类电商平台; 从旗舰店、官方店之类企业店,再到网 络大 V 之类的个人账号,选择五花

本届订货会出版发行营销创新交 流会上 中国书刊发行业协会理事长艾 立民坦言:出版行业已经进入存量竞争 状态。

存量市场通道之下,机会不再来自 市场和用户需求的增长,而是同行份额 的争夺。于是,抢占更多的渠道,成为 越来越多出版商的选择。

互联网带来了更多渠道,也引发出 一系列"蝴蝶效应"。

记者在走访各大出版社相关从业 者时,听到的共鸣是:订货会的订货功 能弱了,更像是个业界年会。

和主要面向读者的上海书展不一 样,北京图书订货会虽然也向全社会开 放,但本质上是行业会。

浙江人民出版社副社长金继发告 诉记者,直到21世纪初,书店人还会拿 着现金来订书;出版商则会带着一大兜 纸质名片、纸质书目手册,分发给书店 人勾选、订货,第二天再收回来做统 计。当信息交流越来越通畅迅捷,看 货、订货完全可以"走线上"。订货会也 渐渐成为同行们见见面、聊聊天的 地方。

不过,毕竟是"业界年会",大家也 能在现场结识些新朋友。例如,2023 年的订货会上,浙江文艺出版社和一家 2022年开业的重庆一書书店结缘,敲 定了莫言获"诺奖"后首部作品— 剧剧本《鳄鱼》的首场正式新书活动。

一書书店每周只售卖一本书,并围 绕这本书展开活动。《鳄鱼》的活动以剧 本围读会的形式举行。不过,浙江文艺 出版社发行人员李博坦言:"活动形式 新颖、贴切书的调性,但这种线下渠道 对卖书多少影响不大。'

最新数据显示,从不同渠道码洋结 构比例看,实体店占比仅13.99%。这 意味着图书市场86.01%的码洋产生于 线上。

电商平台为了吸引消费者,加大折 扣力度,会迫使出版社的发货折扣一再 降低。在去年618大促前,全国近百家 出版社联合声明,反对京东开出的"全 品种图书价保二到三折"等促销方案。 理由是当折扣低于三折,出版社面临 亏本。

具有文化价值的图书,如何避免陷 入"折扣战"?

国际上已有经验:德国立法规定 新书出版18个月内,不得打折销售,以 维持产业生态平衡。浙江古籍出版社 图书策划编辑祖胤蛟曾告诉记者,目前 国内还处于行业自觉阶段,有的出版单 位硬气,能和渠道商谈判,约定书的价 格底线,破规者将被列入"黑名单"永不

不少业内人士对记者表示:直播 带书虽然流量转化效果显著,但平台 投流费用高、压价狠,成本账难摊平; 综合类博主不太喜欢带书,图书类博 主则对货品挑剔,选择权不在出版社 手上。

为了重新夺回图书市场的话语权, 许多出版单位纷纷自行培育主播带货, 以开辟自有渠道。经过近几年的发展 与探索,出版社自播已经走上了专业 化、理性化的道路。

内容,才是图书的核心竞争力。正 如湖北省新华书店集团总经理陈栋建 议:"出版社借力直播电商是行业趋势, 但不能陷入自娱自乐的陷阱中,如果没 有好的内容,所有的直播电商都是无源 之水

数据显示,2024年整体图书零售 市场中,实体店、平台电商以及垂直 及其他电商依然呈现负增长,唯有内 容电商保持正向增长,但是增速有所 放缓。

显然,"卷"渠道只是过程,未来的 出版行业终将"卷"回内容。

我们相信,只要人们对精神生活的 渴求存在,书的意义就在,出版业也就 不会消失。它只是会不断升级,淘汰旧 的, 迎来新的。

我们期待,新的一年,遇见更多



⇒ 书讯

刘晓明 著 北京人民出版社

《有问必答》

该书收录了中国前驻英国大使 刘晓明使英11年期间8场记者会实 录和10场演讲后的答听众问,以及 作为中国政府朝鲜半岛事务特别代 表 2023 年 4 月访问欧洲期间接受俄 罗斯塔斯社副总编的专访和中央广 播电视总台《鲁健访谈·对话刘晓 明》的访谈实录。他不畏惧挑战、不 回避问题,批驳谬论、澄清事实,向 世界展现了中国可信、可爱、可敬的 大国形象。

#### 《十三邀Ⅱ: 行动即答案》

许知远 著 广西师范大学出版社



"十三邀"作为一档现象级人物 访谈节目, 迄今已走过八年。作家 许知远深度采访国内外不同领域的 杰出人物,在对话中观察和理解这 个变化的世界。该书收录"十三邀 第5、6、7季,傅高义、王赓武、锺叔 河、钱理群、葛兆光、何怀宏、蔡皋 徐皓峰、宁浩等共计40多位人物的 对谈实录。

#### 《向一块石头学习》 卢江良 著

北京联合出版公司



该书收录了作者近几年的散文随 笔作品,作者运用细腻的笔触描绘生 活中的美好瞬间,让读者感受到文字 带来的温暖和力量的同时,也直面现 实中的阴暗角落和人性中的弱点,展 示了对人性、命运和社会、时代的关

#### 《品宋:

#### 雨润江南风倦客》

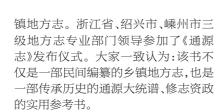
张立峰 著 浙江摄影出版社



以宋代气象为切入点,作者透过 宋人独有的四时情味,展现他们对自 然的深切共情,彰显出宋代"循天时、 重人伦"的农耕智慧。从这一历史维 度,我们可以洞察宋人尊重自然、与自 然和谐共生的情怀,为深入理解宋代 历史提供新视角。该书所属的"品宋" 系列是一套聚焦两宋人文思想的通识

## 浙江首部民间编纂乡镇地方志《通源志》出版

## 书写心中伟大的故乡



嵊州市西部山区的通源乡是个有 故事的地方:它地方不大,不过42.43 平方公里面积,约6500余人口;却很特 别,是国家级生态乡镇,辖区内有"绍兴 第一高峰"西白山,有贯穿"浙东唐诗之 路"的剡溪的源头,有全国首个地质文 化村白雁坑村,有荣获国际金奖和国家 级无公害产品的茶叶,有全球重要农业 文化遗产古香榧群……

通源乡1950年建乡,2019年因行 政区划调整,其与石璜镇、雅璜乡合并 组建新的石璜镇。从此,"通源乡"三个 字成为历史。因此,从某种意义上,《通 源志》是一部"迟来"的志书。

《通源志》编纂总顾问、浙江大学 艺术与考古学院教授周少华从小在通 源长大,是项目最初的发起者之一。

他感慨:"面对'通源乡'将成为渐渐远 去的历史,作为曾经的通源人和'通源 乡'这段历史的参与者和见证人,忽然 觉得有责任、有义务为过去了的'通源' 做点什么。"

乡愁是一种与生俱来的情怀。把 一段渐行渐远的历史记录下来,留住乡 愁,让后人可以按图索骥了解过去、赓 续文脉,是一件意义重大、时不我待的 事情。这不仅是周少华,也是一众通源 人的初心、共识、动力。

几乎没有人迟疑,也没有人计较得 失,编纂组应运而生,干劲十足,成员越 来越多,范围越扩越大,上至已退休的 中老年,下至刚工作的小年轻。大家没 有经验,边学边干。2022年初动议发 起,17天后项目正式启动;2023年的夏 天,初稿完成;而今,《通源志》由方志出 版社出版,将通源的山水风光、人文底 蕴、精神根脉详尽展现在沉甸甸的80 万字之中。

"修志是一项很有意义的工作。其 意义,说通俗一点,就是使我们做一个 明白人。"这是对地方志价值作用最精 辟的评价和概括。

于通源人来说,编志是"输出",也是 "输入"。它不仅仅让他人更了解通源,也 给自己打了面镜子,正衣冠、知兴替、明得 失。通过《通源志》,不少原以为对故乡很 了解的通源人,知道了许多"新鲜事",发 觉故乡竟是一座挖不尽的宝藏——

例如,1914年,一个叫洪金梅的土 财主不买山、买地、买房,而是自筹资金 聘请教师,在当地建了一所新式学堂, 第一期就招收了50个山里娃。这无疑 折射了浙江儒商的情怀大义、理想智 慧。今天,做官、做老板的通源人不多, 唯多校长。他们延续着通源"耕读传 家"的中华传统文化与乡风。

例如,一对名为金小裕、金兰超的 父子,凭着一手木工技术,自制木质水 轮机,用毛竹当引水管,带动发电机,供 全村23户村民照明。这一刻, 剡溪的 水不再只有诗情画意。它真真切切地 成了创造美好生活的工具。把毛竹管 变成"水电站",这何尝不是中华民族的 智慧与创造力?

又例如,共产党员裘慧英竟也是通 源人。她是电影《永不消逝的电波》中 女主角的原型。她与丈夫从事电台地 下工作的故事被编成了经典故事,激 励、教育着一代又一代的人。至今,英 雄虽逝,精神永存,化作通源人骨子里 的刚性。

故乡是一个人的起点,是茫茫人世 中的一个坐标,像灯塔一样伫立在我们 精神世界的中心。正如周少华所说:"通 源"在中国乃至嵊州也许并不起眼,但在 通源人眼里,就是心中最伟大的故乡。

我们是谁?我们从哪里来?我们 走向何方?回望深邃的历史,也许就能 回答出这三个永恒的哲学问题。写志, 就是写史的方式之一。

新中国成立后,方志人迎来盛世修 志的时代。历史的车轮滚滚前行,一本 方志留下了一方土地的痕迹。那是一 群人的集体回忆,也是他们拥有的美好 的来路与去向。