



2022-07-27 网站点击数 109947

[首页](#) | [领导讲话](#) | [出版政策](#) | [出版研究](#) | [数字出版](#) | [印刷包装](#) | [法律法规](#) | [中国报刊名录数据库](#) | [传统出版专题数据库](#) | [职业资格考试系统](#)
[出版机构](#) | [版权动态](#) | [图书资讯](#) | [书摘书评](#) | [农家书屋](#) | [热点新闻](#) | [音像动漫](#) | [政策法规知识数据库](#) | [数字出版专题数据库](#) | [出版人才招聘平台](#)
[首页](#) > [业界动态](#)

上半年图书零售市场同比下降13.8%

http://www.bkpcn.com 2022/7/13 10:45:32


 主题词：[读书休闲](#) (6301) | [数据统计](#) (5361) | [文化产业](#) (1555)

中国出版协会和中国书刊发行业协会7月7日在京举办“阅读X论坛”，开卷公司在会上发布《2022上半年图书零售市场报告》。报告显示，受新冠肺炎疫情影响，上半年图书零售市场码洋规模同比下降13.8%。其中，实体店渠道同比下降39.7%，网店渠道同比下降5.8%，但短视频电商渠道逆势增长，同比上升60%。

报告指出，2022年上半年，图书零售市场仍表现为负增长，同比下降了13.8%。和2019年同期相比，零售市场出现了12.8%的负增长，仍未恢复到疫情暴发前水平。从不同渠道来看，上半年网店渠道同比下降了5.8%。从网店指数看，网店指数从1月之后一路下滑，随着疫情好转和网店大促的到来，网店指数5月开始回升，5月和6月均是同比正向增长，第二季度降幅较第一季度收窄。线下实体店指数受影响程度进一步加大，第二季度降幅较第一季度降幅扩大，今年上半年实体渠道同比下降了39.7%，和2019年同期相比，同比下降了51.8%，实体书店形势仍然非常严峻。

报告还显示，2021年图书零售市场中线上渠道规模占比接近80%。从开卷监测数据来看，传统电商渠道（平台电商和垂直及其他电商）依然是销售的主要阵地。从上半年的成长性来看，实体店、平台电商、垂直及其他电商均出现同比下降，其中实体店同比下降幅度最大，下降39.7%；其次是平台电商，同比下降了15%；垂直及其他电商同比下降了2.3%；短视频电商逆势增长，出现了60%的同比正增长。但根据开卷监测，上半年短视频电商的折扣低至三折，低于平台电商五折以及垂直及其他电商为七折的折扣水平，实体店折扣为九折。在短视频电商渠道中，三折以下图书码洋占比近40%，远高于其他渠道。

值得注意的是，不同渠道品类板块差异依然明显。短视频电商渠道和垂直及其他电商中，少儿类码洋比重均最高，其中短视频电商中少儿类码洋比重达到61.3%；平台电商中社科和少儿类码洋比重相当，均占据26%的码洋比重；实体店渠道中教辅教材类码洋占比最高，超过三成。整体来看，网店细分渠道中，短视频电商呈现明显的“打爆款”模式特点，总动销品种少，门类相对集中，而传统的平台电商和垂直及其他电商品种规模庞大，覆盖更多品类。

报告显示，短视频电商头部图书收益能力强，头部效应更加突出。从不同渠道销量在1000册及以上图书来看，平台电商中有5.2万种，垂直及其他电商中有3.1万种，实体店渠道中有2万种，短视频电商中有0.6万种。

(记者袁舒婕)

来源：中国新闻出版广电报/网

本文编辑：宏子 已阅读 75 次

 优 良 中 差
分享到：[微信](#) [QQ](#) [微博](#) [人人网](#) [豆瓣](#) [推荐到豆瓣](#)

相关文章

[更多>>](#)

- 首届北京文化论坛在京举行 07/26
- 天津市市民阅读大会启动 07/20
- 上海发布2021年“扫黄打非”十大典型案件 07/19
- “中国主题图书及天津精品图书文化展”在新西兰开幕 07/19
- 认真组织学习《习近平谈治国理政》第四卷 07/12
- 《中国现代文学研究丛刊》2021年度论文奖颁奖 07/11
- 整体码洋同比降8.77% 短视频电商势头强劲 07/08
- 江苏省居民综合阅读率去年达90.23% 07/08
- 全省青少年开展万场主题阅读引领活动 07/07
- “书香江苏”：彰显阅读的力量与价值 07/06

网站声明：本网站所登载的文章仅供学习查询之用，版权属于原作者，本站登载并不表示我们同意其观点
如认为本站不能登载，请作者及时与我们联系，本站将予以删除。转载本站文章请注明出处

版权所有 © 2003-2012 中国图书出版网 京ICP备07011887号

联系电话：010-88254248 邮箱：service@bkpcn.com

建议使用1024*768的分辨率 IE6.0以上版本浏览

技术支持：华信(北京)文化发展有限公司