

# 价格不菲却一座难求 付费自习室突然火了



“图书馆很难占到位子,家里学不下去,书店、咖啡厅里环境又太嘈杂。”王先生是一名“大龄考证青年”,白天在北京朝阳门附近上班,晚上需要找个不受打扰的安静环境好好看书学习。听说公司附近开起了一家付费自习室,他立马开始了每天晚上的学习打卡。“在这里自习的小伙伴们都很拼,坐在这儿就像是回到了十年前,回到了大学自习室里。”

目前,北京市内的付费自习室已有20多家,其中一大半都扎堆在最近半年内开业,尽管如此,有些地区的自习室仍然会出现一座难求的局面。付费自习室安静沉浸的环境戳中了不少人的学习刚需,似乎正悄然成为又一个创业新潮流。

**花草买环境 单日卡售价近百元**  
为了营造静谧的学习环境、提升注意力和学习效率,许多付费自习室采用密闭的暗室环境,一进去就感到一种肃静的氛围。几排长条形的桌子被隔档分

成一个宽约1米的小格子间,每个格子间里面都配有台灯、插座、置物台或是带锁的储物柜。有的自习室还提供免费学校图书馆里的大桌子,一张桌子两侧可以同坐6个人一起学习。

脑复习备考、充电提升的市民对于学习环境的刚需,付费自习室也价格不菲。记者在团购平台上发现,北京地区付费自习室每小时的价格通常在10元左右,单日卡售价则在60元至90元不等。

不过,许多自习室里长线备考的“回头客”都不少,自习室也都专门提供年卡、月卡、储值卡等各种促销手段,为长期学习的学员提供较大幅度的优惠。“我办了一张季卡来准备法律资格考试,总共花了2000元出头,平均每天才20多块钱,感觉很划算。”一名学员说。

**学习劲头足 日均上座率过半**  
“我们总共有45个座位,每天在座

的都能保持在30个人左右,要是算总人次,一天能有五、六十人,周末有时候甚至能达到七、八十。”中关村一家自习室已经开业4个月,店里工作人员说,目前已经有了比较固定的学习人群。下午5时,记者在自习室里粗略数算,上座率大概有60%。

安静的学习氛围、友好又互不打扰的学习环境之下,付费自习室很快就吸引了不少学员。大望路一家自习室的工作人员向记者展示了预约系统,每天早晨7点半学员开始在系统里预约当天的自习位置,到早上10点的时候,几乎所有座位都已经被订满了。朝阳门一家自习室是今年9月新开的,刚结束试营业的阶段,到了晚上快10点,几张桌子前仍然坐着8、9个正在认真学习的人。

“自习室里面就像另一方天地,看到大家都在用功学习,我也不好意思偷懒。”小张去年经历了考研失败,今年准备再次为北大梦冲击一把,已经在中关村一家自习室里学习了两个多月的时间。“在这里学习时注意力很集中,两个小时的学习效果远远超过家里的半天甚至一天。”

和小张有同样感受的人不在少数。现在在一家自习室门外的留言墙上发现,在这里学习的主要是准备考研、申请留学的大学生和复习考证的白领,不少纸条上都写着目标名校,或是托福、GRE、注册会计师、执业医师等考试的冲刺口号。留言中甚至还有“中考加油”“高三冲鸭”“期末考试年级前20”等字样,一些中学生也成了这里的“常客”。

**学员变老板 自习室成创业新宠**  
目前,北京地区大大小小的付费自

习室已有20多家,其中一大半都是最近半年新开的。

说起开办付费自习室的初衷,好几位创始人都有过一段在肆阅空间自习室学习的经历。肆阅空间是北京最早出现的付费自习室之一,去年5月开始营业。肆阅空间创始人何敬平说,最初想到要创办自习室,也是因为自己考证期间总是找不到一个能专心学习的地方。

“最近半年里新开了有十多家,其中大概三分之二都是在我们这儿上过自习的人。”何敬平说。由于付费自习室在美国团点评上还没有单独成为一种新的门类,所以大都暂时归为教辅、培训一类,创办者需要上传“教师”介绍和照片。看到许多照片,何敬平都觉得脸熟。“我觉得这是个好事,开自习室的人多,也说明愿意主动学习的人多起来了。”

目前,北京市内大部分付费自习室集中在中关村、五道口、望京和大望路等学生和白领的聚集地。

拥有2154万常住人口的北京从不缺少考生,且每年都会更新。统计数据报显示,2018年北京注册会计师考试的报考人数为15.3万,而今年报考司法考试的人数接近4万,是全国最大的独立考区。源源不断的考生,正是付费自习室的最大客源。不过,考生群体有限的消费能力,使得付费自习室的盈利面临考验。

据透露,“肆阅空间”在开业10个月后才首次实现收支平衡,预计3到4年才能完全收回成本。而随着更多竞争者的加入,付费自习室将不得不在有限的空间内拓展增值服务。

(中国日报网)

## 延伸阅读

记者了解到,从深圳的付费自习室布局来看,目前主要有两类,一类布局在商住小区,有保安、门禁等,进出虽不方便,但是租金较为便宜,另一类布局在写字楼,虽然环境不错,但是使用面积较低,导致整体成本相对比较高。

业内人士告诉记者,自习室是非常本地化的一个服务,选址首要条件是在城市的中心区,尤其是生活区,主要是为了方便一些成人、白领上班和生活的需求,很少有用户愿意去花费一个小时以上的路程,一般按照地铁线路来布局,辐射范围在2至3个地铁站。

有零售行业人士曾提出畅想,付费自习室或可作为一种新业态进入到购物中心,原因有三:一是自习室和购物中心的目标客群是一致的;二是购物中心提供了自习室需要的休闲餐饮等配套;三是自习室能丰富购物中心的业态。

“我们有考虑过。”苏家辉说。但他指出,这其中存在不少障碍或压力,一来购物中心的招商门槛比较高,每个月的费用开支大,二来购物中心的人流量比较大,对于需要一种安静学习环境的人而言,未必是最佳的场景。

中国百货商业协会特聘专家、北大

## 付费自习室可探索新的开放机制

零售研究中心特约专家丁均则向记者直言,不看好付费自习室进入购物中心,原因是“业态频次比较低”。现阶段而言,付费自习室是否值得当成“风口”那般运作,得透过虚火才能认真研判。但有教育学者提出,付费自习室走红也在无形中提醒,从完善社会服务的角度看,满足求学者们的自习需求,当前城市管理者需要加大公共资源的开放力度。

早在2017年11月,十二届全国人大常委会第三十次会议表决通过《中华人民共和国公共图书馆法》,其中便有一条

规定,国家鼓励学校图书馆、科研机构图书馆以及其他类型图书馆向社会公众开放。目前来看,开放效果不甚理想,原因不外乎管理成本和安全隐患。

但如何开放或许又是一个新的难题。21世纪教育研究院副院长熊丙奇指出,可以探索新的开放机制,如通过第三方专业中介机构,整合社区内的学校、公共场馆资源,招募志愿者,以会员制方式(仅收取成本费用),向社会开放这些资源,更有效地服务社会,为建设“学习型社会”提供力所能及的硬件资源支撑。

(每日经济新闻)

## 单靠教材生存? 校园书店说“不”

教育部今年出台支持高校校园实体书店发展的指导意见,提出将加强校园实体书店的建设规划和扶持力度。那么,校园书店日子究竟过得怎么样?记者近日走访了本市多家校园书店,发现校园书店生存状况参差不齐,有的固守传统,有的寻求突破,但无论怎样,校园书店的转型期已经到来。

### 靠教材生存,单一模式不好过

教材几十年来都是校园书店的生命线,但这棵救命稻草如今越来越难以抓牢。

中国地质大学(北京)的校园书店是在图书馆内,但书店的黄金位置早已让位给配镜专柜、手机修理专柜,还有为学生们办理电话卡的四张桌子。

书店没有挂牌,在一层最里面,占据大约15个书架。书店负责人说,地质大学有本科生12000人左右,学生人数本身就不多,而且买书的学生比从前少,书店生存并不容易。他说,这家校园书店已有20年历史,是学校的三产单位,“原本书店面积有100多平方米,这些年陆续缩小面积,现在营业面积只有20多平方米。”

“我们这些书太独特,也太小众,发行3000册恨不得卖5年。”这位负责人说。而另据记者从学生中了解的情况,如今一套教材一般为两三百元,贵的大约要500元,一些学生并没有选择购买新书,而是采取复印或从学校跳蚤市场淘旧书等方式,为自己省下购书费。一位学生说:“曾经有一个班31人,就买了一套教材,其余30套都是复印的,当时我直接看傻了眼。”据调查,学生们之所以有如此选择,一是因为不少学生毕业后从事的职业或与专业没有任何关系,二是图书价格并不便宜。

明德书店(北京科技大学)同样也

### 变身交流平台,书店有亲和力

学院路、成府路一带的大学校园书店大都是比较传统的样貌,但也有书店呈异军突起之势,开始了转型之路。梧桐书坊位于北京语言大学校园内,由北京语言大学出版社经营,场地由学校免费提供。占地300平方米,内里还藏着传统文化体验中心,书香、茶香四溢,让这家校园书店有着美好的景致。梧桐书坊图书摆放堪比专业书店,整齐美观。图书分类也颇有特色,如青少年汉语、儿童汉语、出国考试、双语图书、中国文学等。店内会售卖文创产品,甚至还有运动服、帽子等。

中午时分,来自泰国的安丽雅正在仔细翻看手里的书,她来中国已有大半年,“这里有很多教材,王府井书店比这个书店大得多,但未必能找到我需要的书。”北京语言大学教师王秀红经常来书店转转,“很多前沿学术著作出得特别快。”她直言,对于紧急需要的图书会在书店购买,而对非一时之需的图书也会看好了,在网上购买。

### 对接大众,校园书店范本来了

“地下室的那家书店去年底就关了!”北京师范大学学生赵佳琪说。她说的这家书店,原本位于学1楼的地下室。

对入学不久的北京师范大学新生而言,校园书店或许还是个模糊存在,但还是有人在校内东门率先发现了京师品阅

书店。中文系新生金同学眼睛里藏着惊喜,“图书馆比较沉闷,这里比较有情调。图书馆的书比较学术,这里的书比较文艺。”一位物理专业的女生正在一撇一捺地写着毛笔字,“入学有各种事要办,心里觉得浮躁,一进书店完全静下来了。”统计专业的五位新生更是集体结伴来买代数书,为新学年做准备。

京师品阅书店半年前装修完毕,它曾以北京师范大学出版社读者服务部的传统面目存在了30多年,但自从书店变身变大后,客流量一下多了好几倍,学生、附近居民、远道而来的读者共享校园书店的场景,特别令人感动。在这家书店,大众图书与专业图书、校园书店功能与大众书店功能真正实现无缝连接。

进入书店有探秘的乐趣,最先看到的是大众图书厅,市面上最流行的文学、社

科、历史、科学类图书都能在此寻得,插在玻璃瓶里的鲜花、摊在桌上翻开的精美画册、临窗设置的桌椅似乎都在表明,这是一家友好、艺术的书店。再往里走,会发现一个独立的儿童阅读区域,孩子们在此静心阅读。再往深处走,还有教育图书厅、教材教辅厅、活动厅。每个厅风格不同,定位迥异。

京师品阅经理高霞说,书店现有面积400多平方米,有100平方米的空间原本是库房改造而来,“我们图书的陈列打破了专业与非专业的界限。教育图书厅既有学前教育、家庭教育图书,也有教师教育图书,而教材大厅则涵盖义务教育阶段的用书和高等教育阶段的教材。”接下来,书店将和院系做一些联动,比如依托文学院做读书活动,为大学生创业提供平台,提供产品展示售卖空间等。

高霞和她同事们的探索并不孤独,外研书店、明德书店(人大店)这样的校园书店已经改写了校园书店的面貌,它们也是校园书店的希望所在。

## 长白山指数·中国冰雪旅游指数发布

2019国际冬季运动(北京)博览会17日在北京国家会议中心开幕。主论坛上,中国经济信息社正式发布长白山指数·中国冰雪旅游指数,涵盖中国冰雪运动目的地指数和中国冰雪休闲目的地指数,以填补我国冰雪旅游量化领域的空白,打造冰雪旅游产业发展的“晴雨表”和“风向标”。

中国冰雪运动目的地指数综合评价结果显示,全国TOP10最佳冰雪运动目的地依次是:亚布力新体委滑雪场、怀柔怀北国际滑雪场、万达长白山国际滑雪场、万龙滑雪场、密苑云顶乐园、北大壶滑雪场、北京渔阳国际滑雪场、太舞滑雪小镇、神农架国际滑雪场和万科松花湖度假区。其中,万达长白山国际滑雪场在运动设施条件、市场关注热度、游客满意度等

多个分项指标中获得较高得分。中国冰雪休闲目的地指数综合评价结果显示,全国TOP10最佳冰雪休闲目的地依次是:长白山景区、哈尔滨冰雪大世界、万达长白山国际度假区、长春净月潭国家森林公园、太阳岛景区、中国雪乡风景区、漠河北极村、吉林雾凇岛、查干湖旅游度假区和万科松花湖度假区。

分析认为,排名靠前的冰雪休闲目的地呈现以下特征,自然资源丰富的文化内涵;发展四季旅游,推动持续经营;注重品牌营销,提升景区知名度。从网络消费、网友评价等维度来看,排名靠前的景区往往门票价格相对更低,景区拥有较强的服务能力。长白山景区排名居首,万达长白山国际度假区综合表现较好。

下午4点下课后,中央财经大学大二学生王潇潇背着书包来到北京市海淀区四道口一家看上去很普通的便利店。“晚上6点半约了朋友在附近吃饭,时间还早,就来自习一会儿。”王潇潇说。

王潇潇轻车熟路地走进超市,绕过几排货架,一个开放式的小型图书室豁然出现在眼前。除了与便利店相连的一面墙,图书室的另外三面墙上都摆满了密密麻麻的各类书籍,中间是几排长桌,铺着桌布,摆着绿色盆栽,一幅幅书法作品从天花板垂下,给这个空间增添了一丝文化氛围。三三两两的学生在桌边安静地看着书,也有老大爷气定神闲地抄着《诗经》。

这是北京市海淀区图书馆和超市方便利店联合开发的一个阅读空间,将便利店空间一分为二,一半继续日常经营,另一半则作为阅读空间免费开放。

店长赵丽君介绍,阅读空间正式对外开放以来,已经吸引了一大批周围高校的大学生和中小学生家长。即便不在便利店买东西,大家也可以随意在这里阅读或者自习。“有的家长接送孩子,很喜欢来这里坐一坐。还有一些附近高校退休的老教授,也喜欢白天来这里看书学习,有时候还会提一些关于书的建议。”

便利店是24小时开放的。根据店员的大致统计,每天晚上在这里看书的有400人次,通宵在店里的大约20%,高校考试周的时候,许多学生会来这里通宵看书复习。



场地是便利店的,书架上的书则全部由海淀区图书馆提供。海淀区图书馆合作协调部主任白瑞说:“为了让书的种类尽可能丰富,每本图书都只提供一本,每年不定期更新图书类目,回收旧书,并按读者登记的需求更换新书,这个工作每年至少会进行10次。”

赵丽君说,在与海淀区图书馆合作之前,也与一些民营书商合作过,但书的种类和数量不如现在丰富,“之前的书店更商业化,书的种类也多以教辅为主。这违背了我们想为读者提供一个能够安静读书,不过于商业的空间的初衷”。

“目前来看,这种经营模式应该说是有利有弊。虽然只有便利店那一半是盈利的,但阅读空间一定程度上也可能增加顾客黏性。”赵丽君说。从2018年初起,这种“书店+便利店”已经在海淀区开了3家,陆续还将有新店开业。

近年来,“书店+”渐成书店转型的新潮流。北京大阅文化传播有限公司总经理刘颖在其主编的《北京阅读空间指南》一书中,系统梳理了北京各地区出现的新型阅读空间。

位于王府井的书店“字里行间”,把书店和实验剧场融合,在继承传统书店功能的同时,定期邀请专业演员参加话剧、舞蹈等演出;Page One北京坊店在2500平方米的书店内加入了黑胶体验馆,并开设黑胶听音室,每月策划举办古典音乐和品听黑胶课程;北京市首家“气味书店”——中信书店合生汇店,则不定期为当期主推书籍打造一款特定香氛,作为书店的主题气味……

书店不仅可以与其他文化形式联动,有些阅读空间还开启了“跨界联动”。除了“书店+便利店”的形式,“书店+医院”“书店+餐厅”等联动形式也开始出现。2017年,北京东城区儿童医院设立了全国首家24小时医院图书馆,为患儿和家属提供阅读空间;中信书店联想店则“包办”起周边企业员工的健康早餐,员工不仅可以订购5天的早餐,甚至可以送餐到工位……

刘颖说:“政府的扶持、民间力量的积极参与,使得度过‘寒潮’的实体书店有望以新型阅读空间形式迎来新一轮的‘复苏’。北京越来越多的新型阅读空间,已跳出陈列图书的单一卖场模式,转型成为好玩的文创天地和跨界的人文美学空间。”

# 跨界联动 书店还能这么玩

(中青报)

## 声音

### 让知识付费助力终身学习

从2016年“知识付费元年”一路走来,知识付费的成长一直伴随着诸多争议。其中一大争议就是,知识付费利用了人们的“知识焦虑”,甚至为了赢利刻意放大之。对此,笔者认为,与其说知识付费利用了“知识焦虑”,倒不如说它顺应了终身学习的需求。在互联网时代,知识的迭代更新速度明显加快,几乎每个人都面临着终身学习的问题,而终身学习的资源,既包括花钱的,如知识付费平台,也有不花钱的,如免费公开课等。笔者一位朋友就通过“知识付费+免费短视频”的方式学习了“如何科学地锻炼身体”。所以,终身学习的需求不演变为“知识焦虑”的关键,还是在学习者自身。

终身学习时代,也对知识内容的提供者提出了更高要求。这恰恰也是知识付费平台的“软肋”之一。曾经有媒体做过一次调查,让一些参与过知识付费学习的人回答知识付费对他们来说有没有用。调查结果显示,大部分人对付费学习产品的满意度都不高,而他们的不满意主要表现在他们对知识付费产品的质量不敢恭维。所以,对于知识付费平台来说,最迫切的任务就是精心打磨内容,提高质量,通过真正优质的内容赢得学习者的信任,让他们觉得“物有所值”。只有这样,“知识市场”的蛋糕才能越做越大。(人民网)

### 光碳联盟:以科技助力有机农产品健康生产

民以食为天,日前“中国光碳联盟”于光碳核(禾)万亩水稻及大豆示范田现场作物成果观摩会”在黑龙江省鸡西市迎春八五四农场和佳木斯市的创业农场召开,引来不少关注。

中国光碳联盟致力于给老百姓提供健康、安全、放心的有机食品,中国光碳联盟执行总裁曹明友介绍道,食品安全的源头是土壤,为生产安全的有机农产品,就必须改善农作物生长环境,改良土壤板结,土壤营养供应不足等现实难题。联盟通过优化资源配置,积极整合各方资源,自主研发了一种新型环保肥料——量子

光碳核(禾)肥。该肥料利用农作物光合作用原理,通过在叶面喷施这种自主研发、无毒无害的纯生物制剂,捕集空气中的二氧化碳,被农作物吸收作用于根部,不仅满足了自身营养需要,还改良了土壤,改善了农作物的生长环境,为生产健康安全的有机农产品奠定了基础。

同时,联盟严格执行国家有关农产品安全生产标准,确保农产品安全,助力现代农业发展。目前,在曹明友及其团队成员的共同努力下,联盟成员已遍布全国多个省(直辖市),覆盖到县及乡镇,产生了广泛的社会影响。