

我们即将说再见



从生到灭,是个过程

受访者:郭劲峰 合肥大自然音像公司总经理

从鼎盛到没落,郭劲峰是合肥音像市场的见证者。“生意最好的时期是在1997年前后。那时,合肥至少有一千多家大大小小的音像店,这还不包括以租碟生意为主的店面。可现在,只有几十家还在支撑着了。”

郭劲峰扳扳手指数数:“像我们家这样批发级别的,合肥就剩在白马的四五家了,其它一些规模大的店面,80%都改行。”回忆起音像的黄金时代,他有无数的感慨。“1998年在东方商城的音像批发店面,高峰时有50多家呢!”

当年,在老八中的附近,郭劲峰开了个“潮流”音像店,卖磁带和CD、碟片为主。每天放学后,都是他店里最忙碌的时间:“张学友的《吻别》磁带,可以说当时八中学生人手一份。为了买它,学生们都要排很长时间的队。周杰伦每个专辑的磁带,都能卖几万盒。还有,SHE的《SUPER STAR》销售也很火爆,半年的时间卖了70件。要知道,一件是200盒磁带。”

有人说,盗版对音像业的冲击很大。对于这点,郭劲峰不赞同:“盗版对正版销售是有影响,但这并不能达到冲击的效果。比如说,我开在老八中的店里,学生们对盗版

磁带是不屑一顾的。他们愿意多花钱买正版,并以此收藏为荣。或许他们认为,这是对崇拜偶像的尊重吧!”

现在,郭劲峰的“潮流”还在,但早已迁移了原址,而且销售的主体变成了发烧碟和车载CD。

“我们公司主要还是以批发为主,一个是儿童的教育碟片,因为现在家长们对孩子教育非常重视,也舍得在这方面投入;另一个是随着私家车的增加,我们把销售的目标人群就锁定有车一族,他们也需要购买些车载CD。捎带销售空白磁带作为教学上使用。影视碟片我们基本上涉及少了。因为往往网络上已经能下载了,可正版的碟片就是不出来。比如今年春节期间的《西游降魔篇》,在一些大的网站早就能看到,可碟片到现在也没踪影。”郭劲峰介绍道。

而且,合肥的市场已经饱和,所以郭劲峰就放重心在下面的市和县,和全省40多个超市建立了合作关系。“上半年,我所知道的又有3家音像店改行了。其实,一个行业从生到灭,是个过程,我们都要尊重现在的市场规律。”郭劲峰坦言,虽然他没有退出这个行业,但生意的重心已经在慢慢往别的地方扩散了。

张亚琴

红火到萧条的八年时间

受访者:肖小马 个体业主

2011年,位于三孝口的华美音像店悄无声息地关上了大门,之后再开时,俨然又是一个新的店面,只是,和音像无关。

现在的肖小马,说起这段历史时,更多的是无奈:“这是大的趋势啊,网络的冲击力巨大,再加上房租和开支连年增加,所以我的音像店支撑不下去了。”

再回忆起2003年刚开业时的红火,肖小马仍然印象深刻:“店面不大,只有40多平方,我找了两个店员,整天都很忙碌。尤其是双休日时,忙得连吃饭的时间都没有。那时候的营业额,一天也有两千块呢!”

在步入音像行业之前,肖小马听到很多关于业界的传奇业绩:大概是1999年时,特别风行台湾偶像剧《流星花园》,碟片用大货车拉到合肥就被一抢而空,再拉还是被抢空。

到肖小马正式开音像店后,生意虽然没有多么爆棚,可销售业绩也是逐日上升:“我开店时正好遇上非典时期,大街上都没人,多数人都躲在家里,无事可干当然就买碟片看电影和电视剧了!所以,我店里的生意反而比

平时多两倍!”

那时候,港台明星的磁带也是颇受学生欢迎的。“张惠妹、周杰伦的磁带上世纪90年代,都是要提前预订的才能买到。”

好像也只是很短的时间,以前巨星的新专辑最少卖500盒,到最后一天最多也就卖个十几盒。肖小马明白,音像业的冷冻期来临了。

商品卖不出去,而位于合肥商业中心的三孝口门面房租不断上涨,人员工资也提幅很多,这些增加的开支,使肖小马逐渐感到吃力:“2007年时,我还打了淘宝的主意。因为生意不好,平时店里的顾客少,我就开了个淘宝店。刚开始,还有点销售量,正当我沾沾自喜时,当当网的做法一下子让我们这些小店失去了生存的空间。”

原来,那些大电商们卖音像产品的价格和肖小马批来的价格一样,消费者自然选择更便宜更大的商家。

最终,肖小马改了行,退出了坚持了八年的音像生意。

张亚琴

诠释卡带爱情

受访者:三爷(网名) 创业者 70后

对于70后的“三爷”来说,印象最深刻的就是高中学校旁边的一个音像书店,名叫“燕子音像书店”。

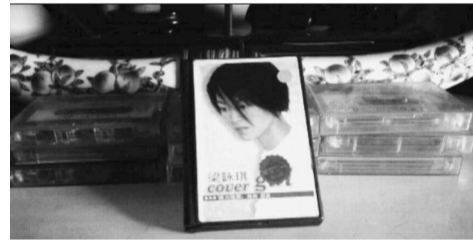
“那时候没有专业的音像店,都是书店里面出租的卡带、碟片。店面的规模不大,只有一个小房间那么大,但种类还是比较齐全的,在当时也比较流行,那时候的卡带,十块钱五盒,而且都是在县城的地摊买的盗版。正版的比较贵,也很难买到。那时候买的第一个卡带录音机,是刚上高一。当时的音像书店主要是出租各类卡带、碟片和书籍等。”

谈到“燕子音像书店”,勾起“三爷”过去一些美好的回忆,“记得在1992年那年高中,当时花了30块钱在同桌那里购买了一部卡带式录音机,于是经常就去学校附近的燕子音像书店租一些磁带回来,可以听着自己喜欢的歌曲,以缓解学习压力的疲劳”。

可想而知,他那个时代的音像店主要是以出租书籍为主,磁带、碟片紧随其后。还未出现专业音像店。当然在租磁带或碟片的同时还需要交一定的押金。说到这里,他自豪地说道:“我酷爱周华健和小虎队,几乎燕子书店里所有关于他们的卡带我都租过,我也是唯一一个不需要交押金的燕子客户”。

音像书店吸引了众多的顾客,同时更加吸引了“三爷”的青睐,因为在那里有着他青涩的初恋,诠释了青春期的“卡带”爱情故事。

“对于懵懂期的我们来说,卡带是我们紧张学习之余的全部。卡带也是我初恋羞涩爱情的见证”。时过境迁,随着燕子的离开,燕子音像书店也早已不复存在。上大学后,那时候也出现了专业的音像店,但去的次数也越来越少了。 许明月 张亚琴



陈榕的收藏

怀念省零花钱买磁带的岁月

受访者:陈榕 教师 80后

“我们那个时候的音像店是十分火爆的”。陈榕开头这样说道。上世纪80年代中期,音像店已经发展到一个高潮,几乎是家喻户晓,那时候流行听卡带音乐,看碟片电影,不仅仅是青少年的一种热爱,更是普及到每个家庭休闲娱乐的一种方式。

“因为没有mp3,人们听音乐都是通过磁带,我记得那个时候想听音乐的话,就经常去音像店买专辑听,而且音像店的专辑更新的比较快,只要当时有流行的歌曲,马上就可以去音像店买到,当然如果没有钱的话,音像带是可以租用的,好怀念当时省零花钱买自己喜欢磁带的岁月,可这样的日子已经一去不复返了”。说到这里,陈榕不经感伤。在那个没有网络的时代,音像店是人们经常去逛的休闲场所,而好的卡带则是重要的精神粮食。“我记得我以前经常去的就是新华书店音像店,现在对这个音像店的印象还是很深刻,当时店面规模还是比较大的,书店里有一大排的空白带专柜,所有的带子都正面反面陈列,还有带基也都陈列出来,看上去花花绿绿的,特别好看。那里有卖歌星的专辑,正版软件,上大学的时候,经常去音像店淘电脑软件和张信哲的专辑”。

谈到音像店的未来,陈榕说:“作为一位消费者,我觉得音像店迟早要退出历史舞台,一方面现在人们能从网上下载音乐,而且还很方便快捷,人们为什么还要买磁带和光盘呢?另一方面,现在的店面租金比较贵,生意不好的话会不划算。但是我认为现在音像店的存在更加取决于对盗版的打击力度,提倡大家购买正版光盘,盗版的太多了,当然会影响到音像店的发展。”

“以前我上大学的旁边有一个音像小店,里面卖的有各种专辑和软件光盘,当时的大学同桌特别喜欢听刘若英的歌曲,于是我们就打赌谁这次期末考试分数高,谁就要在音像店给对方买一张喜欢的专辑,我当时喜欢张信哲的歌曲,后来我的总分是全班第二,拿到了奖学金,虽然她输了,但是我还是让着她,陪着她高高兴兴的去那个小店买了一张她非常喜欢的专辑”。如今的音像店生意可以说是非常的萧条,发展的前途渺茫,但是过去的音像店在人们生活中是不可缺少的一部分,同时也给陈榕留下了美好的回忆,非常值得怀念。 许明月 张亚琴