

大陆 深度

幸存的旧书店：活着，并且被看到

在旧书店主的世界里，“走红”被默认为一种重要的生存方式。他们需要这种流量和流量背后可能带来的转化。



苏州知止书店。图：受访者提供

特约撰稿人 程舟 发自新加坡 | 2022-09-28

实体书店 二手书店 电商 文化审查

“当火车开出车站时，她坐在那里，羞愧地低下头，因为她生活了将近十年之久的小镇并不需要一家书

店。”英国作家佩内洛普·菲兹杰拉德在小说《书店》中写下一个失落的故事，而我们要从一个幸存的故事讲起。

2022年8月6日，上海复旦旧书店“复活”，距2021年12月13日正式闭店，已经过去236天。

新店保持老店二层阁楼的格局，运营的模式基本一切如旧。这是读者最为熟悉的风格，也是念旧的张强想完整移植过来的“根”。不同之处，新店的空间扩大到120多平方米，差不多是老店的两倍。张强一直想做的展示区也终于在新店实现，占地将近30平方米的展示柜中摆放着1949年10月的老报纸，铅印的、木刻的古籍等，设想的实现让张强有点激动。

但真正开业那一刻，他心中剩下的更多是平静，他想“这个书店应该开得起来。”

实体书店的存活，有时仿佛在那把悬而未落的剑下行走。写作这篇文章过程中，我们还在不断听说书店闭店或短暂告别的消息。旧书店，多少有别于独立书店的一种特殊存在，这样的特殊能否让他们成为浪潮下的幸存者，不得而知。我们找到几家旧书店，他们开在不同城市，店主处于不同年龄阶段，开旧书店的历史时而相近、时而完全不同。他们在讲述，一家旧书店如何活下来，或者，为何消亡。



2013年09月20日，北京潘家园，卖书的摊档。摄：Jeffrey Greenberg/Universal Images Group via Getty Images

废弃之物，珍稀之物

每到一个陌生城市，Chris都会到当地旧书店、旧书摊逛逛。这位80后设计师是山东济南人，打小就会在周末骑着自行车到英雄山旧货市场淘旧书。他基本只关注八十年代及之前的旧书，喜好手工册子、美术字还有老地图。对他来说，这像融入生活的背景音，“就是喜欢，很难说出来为什么。”

初到上海，张强是为了找工作，但过程并不顺利，他从亲戚手中借来1000元，最后只剩下40元不到，山穷水尽时他冒出一个想法。从小喜欢看书的他，曾在复旦大学看到有学生把书当作废纸处理，可惜之下，他常常买下这些书自己看。“这个书我喜欢看，应该也有其他人会喜欢吧。”这个念头驱使他用仅剩的钱，以两元钱一公斤的价格收了一批书，开始摆摊卖书。那是1999年。

同样因为“惜书”进入行业的还有夏元，她的旧书摊现在开在江苏苏州艺都古玩花鸟市场的地下一层。她最初来到苏州做的其实是服装生意。一次外出，她的爱人偶然看到路边有人卖书到回收站，这些书在回收后会被直接撕碎打成纸板。同样因为可惜，他们把这些书买回来，自己摆摊卖，一干十几年。

“旧书”没有清晰的定义，出现在旧书店中的书籍既有二手书也有库存新品，年代的分类也并不明确，古籍、民国书、上世纪七八十年代甚至去年出版的书籍混杂其间。旧书的来源多种多样，大体分以下几个渠道：上门收书，家中由于老人去世或者对藏书进行整理和精简而出售一部分书籍，这是非常主要、常规的途径；废品回收站，也是个体家中处理的书籍；图书馆或者出版社放出一部分库存；上游旧书摊批发。

由此可见，旧书行业大概是循环经济这一时髦说法的早期印证，这是从时间沉积、人为的“废弃之物”中挖掘价值。

每到一个陌生城市，Chris都会到当地的旧书店、旧书摊逛逛，他在旅游途中去过的旧书店有四五十家。这位80后设计师是山东济南人，打小就会在周末骑着自行车到本地的英雄山旧货市场淘旧书。他基本只关注八十年代及之前的旧书，喜好手工册子、美术字还有老地图，这类书他已经搜集四五百本。对他来说，这像融入生活的背景音，“就是喜欢，很难说出来为什么。”

张强在复旦大学周边摆摊时，遇见的一个场景曾给他带来很大触动：一个女孩骑着自行车经过书摊，扭头看了一眼，立马跳下车，到旁边一位老先生的摊位前，拿起一本书。买下后，女孩依然非常兴奋，拉着老先生的胳膊，说这本书她找了很久，研究生论文就在等这份资料，别的地方买不到，图书馆也找不到。

小孙的旧书店文昌书局开在甘肃天水，开店四年间，有一位读者让他印象很深刻。这位读者是北京师范大学的学生，他看到小孙朋友圈发布一本《中国佛教史籍概论》，这本书是北师大老校长陈垣的著述，他开心了好久，因为没想到能遇到老校长写的书。

这是三个散碎的片段，发生在不同年代、不同地点，部分勾勒出旧书爱好者们不同的面相和诉求。有的看重特定内容，有的看重版本和收藏价值，有的希望寻求与自身的联系、看重独特情感价值，也不乏单纯看重性价比的。书籍本身的价值（包括内容与版本设计），又因不同的诉求被赋予新的价值。

旧书店主似乎也因此具备多一重角色。在张强看来，他们成为古籍、名人手札等珍稀书籍的最后一道防线。

如果问生涯中收到哪套书最令人难忘，张强总是会讲起《英华萃林韵府》。张强的妻子张芹一次外出收书，在一家废品站中找到一本《英华萃林韵府》下册。拿到书的时候，张强就感觉不简单：书的印刷非常精美，铅字印刷的那种凹凸感被他形容为“舒服得不得了”，而且书的年代古老，初版于1872年。

张强想找到上册。当时，两个人顾不上吃饭，骑上自行车赶到废品站。废品站每天晚上会把一天收来的废品装车，张强站在车上，张芹在车下，两个人一直盯着送到车斗里的每个废品，最后真的找到了这本书的上册。“那种兴奋是无法形容的。这套书可能会分家变成残本，结果给我一下子找全了。”后来这套书以一万多元价格卖给一位日本访华学者。现在书的照片还保存在张强的电脑中。

刚开始经营书店，张强对于新书和旧书并没有明显偏好。但是经手的书越来越多，他发现二者在装帧工艺和印刷工艺上有所区别。这提供了有关保存价值的视角。张强表示，很多老书是铅印本，后来出版的多是激光照排的胶板书，书脊很容易断。纸张也有区别，在新书的纸张里滴一滴水，本来1cm高的书页会变成3cm高，因为纸张化学成分太多；而老书即使在水里泡湿，压压平，仍能复原它的厚度。





知止书店老板韩永。图：受访者提供

筛书的生意经和最低标准

某种程度上，读者的阅读偏好成为筛选书的重要考量因素，而旧书店主最直接见证阅读偏好的变化。据他们观察，早期消遣类书籍如武侠小说和言情小说最受欢迎，现在喜好更为多元，古典文学、现当代文学、外国文学、医学类书籍、地方风物志、各类史实资料更受关注。

文史书里夹杂着社科书，几本中医书旁边摆着电工手册，一边堆放大量画册、字帖、老杂志，地上可能还有几摞小开本的连环画册。

老读者们站在书堆前、蹲在地上，专注地翻找，为了一本钟意的书，半身伏下去，他们不太在意沾上一手的灰尘。不管在旧书店还是旧书摊，在庞杂的书籍中找到所需所爱，是淘旧书的一种特有乐趣。

对大批量收购的旧书，店主们各有各的筛选原则，包括喜好、内容、版本和品相等。对书籍价值的判断因人而异，旧书的品质也因此常常呈现混杂的状态。而不少受访者都谈到一个重要评判标准“卖不卖得动”。

在知止书店老板韩永看来，这还是一门“生意经”。韩永是安徽人，1999年来到苏州，在当时的吴县蠡口（后来归属相城区）附近，蹬三轮车拉游客为生。此后，韩永一直在发掘各种“商机”，早期白天卖报纸和IC卡，晚上在繁华的夜市摆地摊儿卖旧杂志。

2002年左右，他在蠡口开了一家租书店，连带做一些图书批发生意，为了保持更新的速度，他找了很多进书渠道，包括苏州文化市场、彩香旧货市场、北京王四营图书批发市场。而这些进书渠道中，常常正版书籍与盗版书混着卖，盗版书甚至占据更大比例。“当时我的心态就是不管这个书好坏，也不管盗版正版，卖得掉，你就赚这个钱。拿来的那些书，哪个卖得好，我下次还拿这类书。”韩永并不避讳地说。

他因此遭遇过文化局的钓鱼执法。2008年，有人到他的店里询问是否做图书批发，他把人带到了仓库。看到仓库后对方借口离开，很快带来了公安局和工商局的执法者，拉走整个仓库的盗版书，罚款一万元。

这当然给韩永带来了影响，他在经历转变。2010年后，他辗转多处开书店时，收下一批可以赚钱但内容不良的书。以往他可能不在乎，但这次他犹豫了，最后撕掉这批书。现在，他收书的偏好变成“正能量”，他把“正能量”解释为“能帮助到别人或最起码不造成伤害的书籍”。

不过，没变的是韩永“好卖的”这一筛选原则。“好的书卖，不好的书不卖，这当然是对的。但你首先还得考虑它是生意，是好书不假，但是这个好书如果失去品相，也就失去卖掉的价值。”

某种程度上，读者的阅读偏好成为筛选书的重要考量因素，而旧书店主最直接见证阅读偏好的变化。据他们观察，早期消遣类书籍如武侠小说和言情小说最受欢迎，现在喜好更为多元，古典文学、现当代文学、外国文学、医学类书籍、地方风物志、各类史实资料更受关注。

需求的变化已经在影响小孙的收书轨迹。“七八十年代或者九十年代我们上学时候用的那种课本，我之前不会去看，也不会去收的。但是最近两年，因为有人喜欢，有人要。我也开始收课本。”

复旦旧书店则是一开始就有自己的偏好。张强最早在复旦大学周边摆摊，书店也开在复旦大学附近，很多读者被问在哪里淘的书，都会说“复旦那边的旧书店”。这启发了张强，干脆给书店取名“复旦旧书店”。书店营业之初针对的读者群体主要是复旦师生，他们也是收旧书的一个重要来源，以偏学术类的书籍为主对于张强而言是自然而然的选择。在他的认知里，学术类的书籍对于文化的贡献是直接的。

“其实我的书店也挺杂的，什么书都有，只能说更偏向于学术类的。当然也不能说我这百分百都是好书，就是相对来讲，书的品质不差吧。因为到我们书店来的所有书都经过了三重的筛淘，一是学者，一是时间，再是经过我的手。”

张强所说的“不差”其实提出了筛选的另一个维度。“好卖”针对的是最主流的读者需求，“不差”设立的则是下限，是最低入选标准。

多年前，一位废品站老板给张强打电话，说有一批书到。张强赶过去看到，这批书应该刚从出版社出来，以包数算正好1000册，其中只有一包拆开，少了两本。张强留意了一下，书的印量就是1000册：“等于说这个书从出版社印出来1000册，应该是作者自己拿了两册，其他的直接卖废品了。你就可以想象这是什么样的书。这种书就是我说的肯定不会收的类别。”

小孙收书的原则很开放，即使偏小众的书籍比如俄文或者工程类的，也会保留下来，他认为会有人喜欢、

需要这类书籍。但是两类书会被他毫不犹豫处理掉，盗版书会被直接撕掉免得再次流入市场；他认为毫无价值的心灵鸡汤类则会被直接卖废品。

旧书的筛选为书籍品质设立门槛，也构筑了书店的气质。



上海文庙旧书市场。图：网上图片

消失的“文庙”

在现代化城市改造与经济浪潮下，文庙旧书集市黯然离场，徒留一些缅怀痕迹。更多城市里，类似的旧书市场同样面临搬迁关停命运，他们似乎更为隐蔽且沉默。

“去的人少多了。”这是上海文庙旧书市场搬迁后，老范最深的感受。

老范20年前开始做旧书生意，据点就在上海文庙，他一直待到文庙旧书市场落幕。他落脚文庙时，旧书市场已经存在差不多10年，其作为一个具规模的正规市场正式落成在1993年。

文庙旧书市场最繁茂的时候，每周日凌晨1点就陆续有人来周边的鬼市摆摊，从文庙门口一直到中华路，年轻的、年长的、书看不完的都来摆摊卖书。在老范的回忆中“上千家上万家都有。不是夸张，车你都开不过去。全国各地的都来这买书、进书。”到7点，有摊位的可以进入文庙里搭起摊位。

知名、历史悠久、生意红火、承载许多人记忆，都没能阻止来自外界的致命一击。2020年上半年，老范他们接到通知，因为文庙的改扩建工程，旧书市场关闭。

其实旧书市场没有完全消失，文庙部分旧书摊主搬到了豫园附近的福佑商厦地下2层和福民商厦4楼。这两家商厦紧挨着，依然只在周日开放。不过，新地方显然无法比拟文庙数十年积累下的知名度，繁盛的场面无法再现。

“文庙旧书市场开这么多年，有历史、有名气的。而且文庙供奉孔夫子，跟卖书很搭配。要关停旧书市场时，他们意见大得很，都告到市里面去了，也不顶用。”在这种无力抗争中，老范维系20年的事业也受到影响。他以大范围批发和走量为主，最多时两个店里有二三十吨书，搬迁后，书卖不出又没地方放，大部分被处理掉了。

关于何时完成改造，旧书市场是不是还能重返文庙，目前没有任何公开信息。

在现代化城市改造与经济浪潮下，文庙旧书集市黯然离场，徒留一些缅怀痕迹。更多城市里，类似的旧书市场同样面临搬迁关停命运，他们似乎更为隐蔽且沉默。

夏元的变动就是苏州旧书市场一部分迁移史。最早她在彩香旧货市场摆摊；后来到观前街的粤海广场，粤海广场是开放式的大广场，周末两天开放旧书集市；2020年转移到艺都花鸟古玩市场地下一层，一周7天固定摊位。

艺都地下一层的五位旧书摊老板差不多经历相同的动荡与搬迁。在其中一家书摊边上，听他们共同讲述整段经历，他们表现得有些激动。离开彩香和粤海的原因很类似：当时的旧书摊带动一点客流量，为当地商铺招揽了人气，商铺完成招商后，管理者却认为旧书摊杂乱，不让再摆摊。离开粤海广场时，艺都正在招商，他们派来一个人商谈，最后要求几家旧书摊连在一起，才形成现在一整排旧书摊的格局。

粤海广场最盛时期有十几家旧书摊，到艺都地下只剩五六家。很多旧书摊主在粤海旧书集市关停后，直接结束了旧书的生意。有生意不好做的影响，也有疫情原因。

而迁入艺都的，也面对文庙旧书市场转移后同样的问题——人少了。旧书摊主们没有太多途径通知老读者市场已经搬迁，也没有吸引人流的宣传，知道地下旧书市场的人并不多。

他们没想到，离开粤海三年后，还能有一个反转。最近，粤海广场的管理者联系他们，给到几个月免摊位费的優惠政策，希望他们能回去。据说，旧书摊搬离粤海广场后，那边地下室很多做玉石生意的小门面都倒闭了，租金免费也招不到人。

夏元目前的打算是：“周六去粤海广场摆一天摊，平时还在艺都这边。”

离开艺都时，已是下午5点，地下恢复了冷清。周日来的人比往常多不少，但一到中午，像按下一个开关，热闹褪去，淘宝者、打卡拍照的年轻人渐渐散了，临时摊位的摊主中午就开始把货物收回箱子里，而固定摊位只需要盖上一块布就宣告今天工作到此为止。这个小天地仿佛有一条默认原则，一切赶早。旧书摊主倒是成了每天开摊时间最久的一群人。这会儿，夏元也准备收摊，今天她只卖了不到100元。



知止书店。图：受访者提供

存亡的机缘

有人离开、有人坚守、有人进入，是每一个行业的常态。但旧书行业面临的现实挑战——关停的店增多、生意越来越不好做——却是所有受访者的共同感受。

最多时，朱启在苏州同时开了四五家书店。

九十年代中期，朱启20岁出头，尝试了很多生意都不太成功。他把目光投向了自己家中的上千本藏书，这是他当时最后的资源。严格意义上的第一家店面则开在锦帆路章太炎故居对面，他想起名二手书店，因为文化局没批，最后改成陶然书店。

从九十年代中期到2000年前后，是朱启生意最好的阶段，同时开四五家书店就是在2000年左右。

2000年可能是旧书行业最好的时代，不仅是朱启，大部分旧书店主都感觉那一阶段生意最好做。张强那时在复旦大学文科图书馆外摆地摊，每次骑自行车可以驮3蛇皮袋压得紧实的书，粗略估计有200多本，半小时左右就差不多能卖光这3袋子书。

但顶峰过后，一系列不顺遂开始冒头。朱启的第一家旧书店因旧城改造而拆迁。他进入不断转移阵地的循环模式，房租、经营还有商场转型等都可能成为闭店的原因。一家店开在观前文化城，这里后来转型成时尚购物中心；一家店开在观凤书城，后来成为卖电脑为主的数码广场；2004年左右进入粤海广场，因为房租和转型问题，2008年左右又撤出来。后续在石路和工大都开过店，到了这个阶段已经断断续续，并且因为当时出版社处理书很便宜，开始以特价书为主。这一分动荡似乎也映射着苏州旧书业的逐渐萎缩。

书店关门，朱启总是感到可惜。他自觉不是个很悲观的人，一家店开不下去，他就打包好存书，“这些书是我的种子，有一天我总会把它再做起来，会有这个念头。”但现实是，中间有很长一段时间他没有再开书店。他说是机缘没到。

“我们这个行当跟其他行当一样，也是时代潮流去大浪淘沙。可能这样讲，运气的成分比你努力的成分更大。”没有长久守住一家店是朱启最大遗憾。两年前，朱启曾短暂回归旧书行业，他在朋友的新书店中设了一个旧书角，但因为新书店合同到期，他的书店依旧没能开下去。

相较之下，张强幸运得多。

2000年，张强进入中国科技图书公司的书店工作，过起了白天上班，晚上摆摊的日子。后来他提议在书店中设立旧书区，在老板中国结市书庄生意后，接手了书庄保留下的部分空间，复旦旧书店正式诞生。在杨

下设立旧书店，在七级山岗结束旧书店后，搬到了旧书店留下的那间工间，复旦旧书店正式竣工，在杨浦区政肃路55号一直营业到2021年。

当张强知道因为社区改造、店面要停业的消息时，已经是2021年9月底。从通知到闭店，留给他们的处理时间只有两个多月，而那时书店大概有65000册存书。张强的第一感觉是“非常崩溃”。

准备闭店那段时间，对于是不是继续开实体书店，他也产生过一些动摇。2006年，他在孔夫子旧书网上注册了网店，网店经济效益更好。“实体店我投入十分精力，同样的回报，在网店我可能只需投入一分精力，甚至0.5分的精力都不到。”

闭店前几天，赶来与复旦旧书店告别的人非常多，好多外地老读者也给张强打电话，问能否推迟两天闭店，他们想来看看书店最后一眼。张强跑去跟街道交涉，沟通的结果，复旦旧书店正式闭店时间从12月10日推迟到13日，正好是一个周末。

5天时间里他们卖出35000册书。在被闭店的落寞打击时，读者热烈探店的场景，又让张强突生一些自豪和感动，复杂而微妙。“好像对于这些读者来讲，我们的书店是一个蛮重要的存在。如果说我这样走了，是不是像个逃兵。所以我想，我们书店一定要开下去。”

张强寻找新店址的过程也颇多波折。他最早看中的是复旦大学周边空关的一处地方，与原先的老店在同一栋楼，空间比现在的新店还大，也可以满足打造二层阁楼的需求。这是他心目中最理想的书店新址。他找了复旦相关的领导，但是由于产权问题无法转租，只好放弃。他又陆续找过同济校区、华师大周边。当时，不少地方邀请他过去开店，免费提供场地。张强却一心想留在复旦周边，他觉得与复旦是一个相伴相生的关系，复旦师生作为书店主要的读者群，是他的一个重要基础。“就是觉得依靠复旦这边心里面会有点底气。”

好在兜兜转转，他最后还是成功留在复旦周边，虽然定下的新店地址是他之前未曾考虑过的地方。闭店之前来探店的读者中有一位李女士，她邀请张强到大学路附近去开店。他当时没敢想，大学路年轻人多、很繁华，房租可能是他承受不起的。但走了很多地方还没找到合适的店址后，张强还是决定去大学路看看。第一眼看到商铺时，张强觉得这可能最接近他的理想。2022年2月底，新店地址敲定在伟德路88号，距老店步行1.4公里。

有人离开、有人坚守、有人进入，是每一个行业的常态。但旧书行业面临的现实挑战——关停的店增多、生意越来越不好做——却是所有受访者的共同感受。

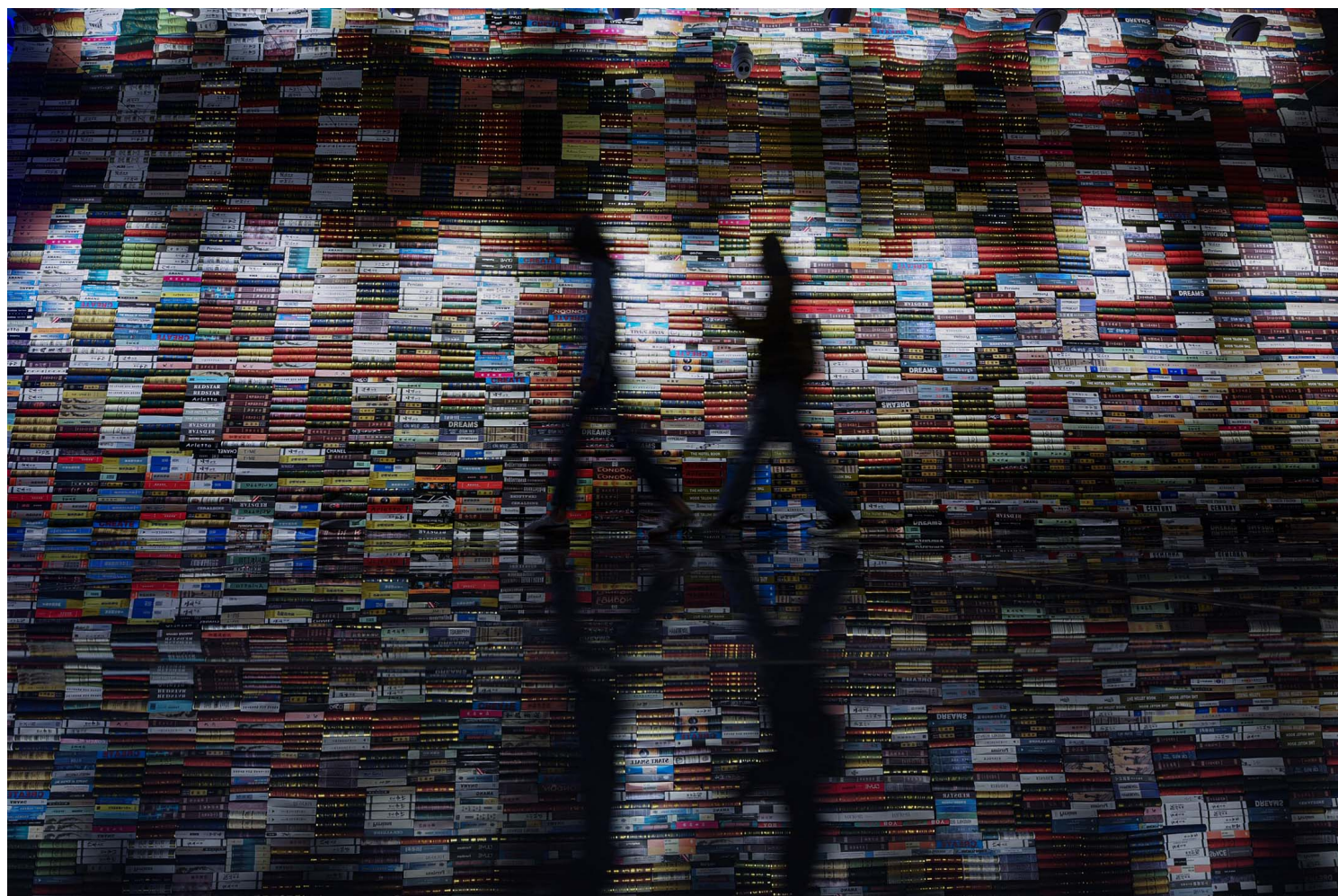
张强明显感觉，大约从2005年以后，来实体书店的人越来越少，呈现阶梯式的下降，2010年以后，下降的速度更快。

影响的因素很多。店主们认为带来最大冲击的是网络，它促成整体生活方式的变化，有了更多获取信息的途径和消遣方式后，看书与买书的人变少了。电商的兴起也让部分购书转移到线上。多重的冲击导致不少旧书店关停。

另一方面，旧书越来越难收了。

夏元以前去收书，半袋子半袋子的收，现在出去一趟有时候只能拿几本。

“收书越来越不容易，这应该说是一个常识，大家都知道的。因为好书、老书一共就那么多样，大家都在收，又毁掉过很多。而且这个必定是走下坡路，无法去更改的一个事情。没法通过努力去解决。”张强说。



2019年10月10日，浙江省杭州市，人们走进杭州市的一家新书店。摄：Long Wei/Future Publishing via Getty Images

线上救星？

完全转移到线上能不能解决旧书店的生存问题？我们是否还需要实体书店？

这是一个存在已久却难以回答的问题。

2021年，受疫情封控影响，小孙在小红书上开通了账号“甘肃天水文昌书局”，既能分享旧书，也能线上交易。这给书店的运营带来了一次突破。

小孙与旧书结缘在大学，那一阶段他开始大量看书买书，到大三下学期，宿舍已经放不下他的书。他在校外租了房子存书，同时开始卖书，也是在这个阶段他发现了旧书这一“宝藏”。大学毕业后，他没有找工作，而是选择开了一家旧书店。

文昌书局开在学校旁边的居民楼里，没开通小红书账号之前，主要的客流是他的同学和老师。当时，他的月营销额只有四五千元，在他看来“勉强维持，跟上班差不多。”线上渠道开通后，从今年5月，封控结束再次开张，他的月营销额已经可达8000到10000元。

“如果不是线上认识了一些全国各地的朋友，我的营业额不会上去的。线上喜欢什么类型书的都有，销售渠道一下子打开了。”小孙的感知中，现在线上购买的已经比实体更多，占据更高比例。

张强和夏元同样有线上拓展，他们早几年在孔夫子旧书网上注册了线上店铺。孔夫子旧书网2002年成立，是最早的旧书交易C2C平台。

在孔夫子旧书网只是出现在天涯论坛的一个想法时，张强已经开始关注，2002年孔网刚成型，他就注册了账号，但没应用，直到2006年他重新注册了账号，才正式开始网店的运营。开网店，是因为他不想落伍。

如何经营网店，张强和夏元有一点思路比较相近，他们挂在网店销售的通常是稍微稀缺、价格更高一点的书籍。张强表示，同样的书，在网店定价会高于在实体中的价格，有时翻一倍都不止，这样利润可能会高一点。因为他存书量比较大，相较网上其他卖家定价还是会低一些，所以销售得很快。

2012年，复旦旧书店曾遭遇开店以来最大的危机，受到阅读习惯变化、雇佣员工等多种原因影响，店铺亏本严重，当时就是依靠网店利润的贴补，支撑书店存活下来。而夏元的网店虽然没带来很大流量，她也依靠线上的补贴，继续维持生意。

因为能够清晰描述，图书是较易标准化的商品。但是对旧书的描述通常带有主观性，加上稀缺性、年代等因素，它们又不那么容易标准化。

中国自1987年开始实施ISBN编码管理出版物，2007年之后应用新的ISBN-13位书号。这意味着，更早年代出版的图书不能用新系统的编号进行识别，也就不能被收录在售卖范围里。定价也是一个问题，新出版

物的购买按照标价与相应的折扣，年代久远的出版物不可能按照标价售卖，旧书商对它们定价的过程（也包括品相的评定）带着主观性，一些较为稀有的图书在孔网上甚至可能溢价几十倍。

另外，中国对于出版物管理一直较为严格，旧书的年代属性让其对管理的尺度更为敏感，也最为小心。这种管理力度已经延伸到线上。2021年11月，孔网要求“销售1949年10月1日后出版物的店铺，原则上要求办理出版物经营许可证，或者与有出版物经营许可的卖家联合经营。具有一定规模的店铺（年交易额超过3万元），网站要求必须办理出版物经营许可证，或与有出版物经营许可的卖家联合经营。”这让一些规模较小的旧书商难以为继。

而关于旧书的标准化问题，朱启有一个大胆设想。

他想将三类平台——孔网这类交易平台、樊登读书网以书会友的社交平台以及家庭图书管理类的软件——黏合在一起，开发出一款综合性的软件系统。通过一种相对简单的方式，比如让用户拍一张图书的照片，由后台完成对各类信息的识别，然后判定图书的价值，寻找合适的购买者，建立起交易的渠道。

在朱启看来，如果有这样一个系统，一方面能够让家庭沉淀的藏书浮出来；一方面，通过排列组合这些获取的信息资料，可以挖掘出其中的最高价值。比如一本有版本价值的旧书在只看重内容的读者手里，可能只发挥出十分之一的价值，通过软件平台，置换到版本收藏家手里，才能实现全部价值。“你必须赚到你该赚的钱，才能生存下去。所以，要考虑一本书谁最喜欢，谁最出得起价钱。”

设计很理想，执行却很难。朱启咨询过相关的软件公司，一个普通的软件投入需要十几万元，设想的系统针对整体商业模式还有资源的重新配置，牵涉更多，他最终没有做成。

向线上拓展确实给旧书店带来更多渠道，改善了生意。但线上是把双刃剑。网络购书的便利和高折扣也在影响实体书店的生存，因为电商兴起而关闭的实体书店不在少数。

完全转移到线上能不能解决旧书店的生存问题？我们是否还需要实体书店？这是一个存在已久却难以回答的问题。

在复旦旧书店停业时，这个问题就曾困扰过张强。其实张强并不喜欢网上的交易模式，他曾在淘宝上开了一年多的网店，很快关掉了，淘宝更注重盈利得失的氛围让他很不舒服，隔着网络的交流也缺乏真实感。“实体店里，可以和朋友坐下来，喝杯茶，聊聊天。”打动他的依然是线下面对面的交流模式，这也是就他而言实体店不可或缺的重要原因。

对于读者而言，线上与线下购书体验不同，网购目的性强，进入线下，新书实体店与旧书实体店也有所差别。在新书实体店看中的书，大部分可以在线上找到并且价钱低于实体，选择线上购买的可能性很大。旧

书实体店看中的书，不一定能在线上找到，价钱也不见得更划算，直接线下购买的概率更大。这依然关系到图书本身的差异。

而朱启思考了很多如何利用互联网的方案，回到实体店的问题，他的态度很坚定：要开。“做旧书本身是长线，需要积累。你必须有这么一个根，否则太浮了。开一家实体店，别人知道有这么一家旧书店，想要处理旧书时会想到我，这实际上会延续下去。”

我们接触到的旧书店没有完全转移到线上的。



复旦旧书店。图：网上图片

被看到的“网红”

墨绿色招牌悬在白塔东路整齐划一的白墙之上，近4万本书满满堆放在书架、楼梯两边和过道地面。迥异于典型“网红”店光鲜整洁的环境，知止书店拥挤、凌乱，散发时间沉积的陈旧味道，契合了人们对于旧书店的某种想

象，这成为吸引分享的原因之一。

经历过2012年的低谷后，2015年，复旦旧书店的生意开始好转。

因为老店在二楼，位置不太好找，经常有读者已经走到楼下，还需要给张强打电话，问书店在哪儿。这些进店的读者中有人告诉张强，他们是从小红书上、大众点评上看到书店的分享。张强那时不知道小红书是什么，他在心里琢磨：小红书是什么书？是读者告诉他小红书是个手机软件，展示给他看。张强才知道，复旦旧书店红了。

跟张强一样，韩永也是从来店的读者那里知道书店红了。他们在小红书、抖音，各种各样的平台上知道了知止书店。2012年前后，韩永在苏州不同地段前后开过8家书店，这样的方式渐渐让他备感疲劳。直到2014年，他在紧挨着知名步行街平江路的白塔东路租下一家商铺，开了知止书店，成为“网红”自此开始。

墨绿色招牌悬在白塔东路整齐划一的白墙之上，近4万本书满满堆放在书架、楼梯两边和过道地面。迥异于典型“网红”店光鲜整洁的环境，知止书店拥挤、凌乱，散发时间沉积的陈旧味道，契合了对于旧书店的某种想象，这成为吸引分享的原因之一。

知名度带来了什么？首先是人，全国各地的人。

从2015年到生意巅峰的2019年，复旦旧书店接待过很多外地读者，最远的来自新疆、甘肃。张强有时会问他们，距离那么远怎么知道复旦旧书店，答案让他意想不到，有学生告诉他，书店出现在他们的考试题目里；有人告诉他，某省市公务员考试的申论里也有书店的身影。

兰州距离天水不算特别远，高铁一个半小时，车票大概100多，但一位兰州读者特意来天水探一家书店，这是小孙没有想到的。这位“远方来客”被小孙在小红书上的日常分享吸引来。停留的两个小时里，他们边翻东西边聊天，最后读者心满意足，买了两本书和一些小纪念品。他离开的时候跟小孙说：我来迟了。

张强和韩永都很欢迎读者来拍照分享，哪怕只是打卡，这能带来更多人，不断扩张的客群与生意的增长正相关，也带来了口碑。但知道书店成为“网红”后，他们并没打算自己多做宣传。

韩永想的更多还是怎么经营，他形容自己“善变”，时代在变，他卖书的花样也会跟着变一变。

2010年后，租书店大量倒闭，韩永的生意也只有以前的50%左右。他要思考出路。恰逢春节期间，他临时租了几天一间空闲的店面论斤卖书，非常受欢迎：“特别是字典，有多少能卖多少。”论斤卖书的模式就这样被他一直保留到现在。在微信群卖书则是去年开始的新玩法。这两年由于疫情的影响，很多读者没法到

实体店。他被老顾客提醒可以在微信群卖书。高频且多样的群内分享提高了购买的频率，微信群卖书的生意不错。

不过，韩永却更希望回归线下：“生意好起来，但是累，我宁愿不在群里卖。讲实话，恢复正常的话，很多人会过来，就形成一个良性循环。人人都想把我在某某地方干了一件开心的事分享一下，发个朋友圈、抖音、小红书，就等于无形之中给我在推广。”

说到流行玩法，95后的小孙显然更有经验。

今年三四月，小孙留意到小红书上有好几家书店卖起了书籍盲盒，受此启发，小孙推出了自己的旧书盲盒，每个盲盒随机选2-3本书，配上自己做的书签、旧明信片。两三个月时间里他售出两百多单盲盒，反馈还不错，收到很多拍得很漂亮的返图。

最近，他还第一次在小红书上尝试了直播。他在镜头里显得很随性，带大家在线逛逛他的书店，展示他收旧书过程中收来的老物件，漂亮的盒子、老娃娃还有各种各样的摆件等。第一次直播，2个半小时，观看的人100多个，收获是卖了几本书，新增两个粉丝。

很多像小孙一样的年轻人，主理的书店售卖书籍包括旧书和新书，喜好也覆盖到老物件、古着衣物首饰等。这些年轻人更适应运用社交媒体、多样的传播途径获取更多关注和流量。“我其实不太会规划，发小红书有点心血来潮，整理东西的时候，发现一个有趣的点就会发上去。我觉得应该找一个模式或者类型固定下来。”小孙继续摸索着他的分享模式。

无论被动走红，还是主动引入新的营销方式，旧书店的生存，“被看到”尤为重要。旧书爱好者是相对小众人群，让他们知道哪里有旧书店，建立起信息的沟通，是第一步的胜利。在旧书店主的世界里，“走红”也被默认为一种重要的生存方式。他们需要这种流量和流量背后可能带来的转化。





苏州文学山房。图：网上图片

尾声 未来会如何？

一个下午，我们走进平江路周边的钮家巷，这里有苏州传承最久、125年历史的旧书店——文学山房。店主江澄波老先生16岁已经在自家的店里研究古籍，如今他已经97岁。

笔者走访当天，老先生的儿子江先生也在店里，江先生今年67岁，退休后陪着江澄波老先生一起运营书店。他们也会忧心实体店生存不易，江先生告诉我们，文学山房现在主要依靠的是老先生运作古籍这部分盈利，普通的旧书并不赚钱。被问到未来如何传承，江先生只是笑了笑，说：“孩子们都有自己的工作，只好到时候再说了。”

小孙是这次交流中最年轻的店主，他觉得书店过了生存阶段，下面要焦虑发展。他在水开了两家书店，一家在今年10月房租到期，他计划搬到天水一个旅游景点边，那里人流量更大，这家店也会侧重一些本地的历史文化，变成集合天水地方特色、老物件、旧书的复古杂货铺。“我想试试，至于能怎么样其实是个未知数。但是你不去做就不会上一个台阶，不会有所突破。”

夏元身边的架子下，特意藏着几本字画书，她不时拿出来翻看。对生意她比较佛系，没想太多营销手段，利润可以维持书摊，足以享受退休的生活就好。

对于朱启而言，会不会继续开书店，依然是机缘的问题。在等待什么样的机缘，他说“蛮难讲”。

张强其实已经做好前两年亏本的心理准备，他想新店如果能恢复到政肃路55号那样的场景，就能盈利。或许，像复旦旧书店和知止书店这类开的时间久、有知名度的老店，生存问题当下并不那么尖锐。

最有趣的是Chris，他现在“假装自己有一家书店”。他在小红书上分享自己淘来的艺术相关的旧书，偶尔也会出售一些，他的用户名叫“某某书店老板”。虽然理智上清楚开旧书店不赚钱，但他还是想。

应受访者要求，朱后、夏元为化名