



# 冷乎？ 独立书店，门庭冷落加速退场



爱知书店内景

## 爱知书店 日渐冷清的文化地标

【心声】蜷缩在杂铺中间，生意一年不如一年

眼下合肥虽已出伏多日，天气却出奇闷热。入秋后的一个夜晚，合肥金寨路和红星路交口的一排商铺，水果店和服装店依旧灯火通明。在它们中间有一家灯光昏暗的店铺安静地蜷缩着，路灯的光芒远远地照过去，要仔细辨认才看出“爱知书店”几个字。

爱知书店名声在外，是这一带文艺青年的文化地标。曾经，在豆瓣上的合肥书友会小组里，有人发牢骚说，合肥没有一家像样的有品位的书店，更别提人文学术气氛浓厚的书店了。但立即有人跳出反驳道：“谁说的，不知道爱知书店吗？”

在嘈杂不堪的环境中，书店憋屈地被挤在杂铺一隅，让人不由得心生悲悯。不过，虽然从外表看上去书店门面窄小，其貌不扬，书店内部也是局促不堪，但每次逛爱知书店时，总有意想不

到的惊喜和收获。

在书店内，我遇到了年轻的店老板小崔，一个留着利落短发的80后女孩，静静地坐在办公室看书。小崔说，爱知书店创立于1997年，曾在科教书店对面的育才书店旁边。当年的科教书店和育才书店如今已物是人非，爱知书店也由于租金的原因搬到了现址，和一家水果店挤在一起。

2009年，大学毕业的小崔继承父业，接替父亲管理书店。当时，网店对实体书店的影响还微乎其微，爱知书店一度迎来发展的黄金期。光景最好的那些年，书店面积扩张到300平方米。“那些年，我们几乎每天都要进新书，得用‘载重王’的三轮车去搬呢！”说这些话时，小崔眼里发出异常的光彩，她用手夸张地比划着，“最多的时候进10大包新书，有400多斤重。”

然而，随着网购浪潮的迅猛兴起，

传统书店的经营市场一年不如一年。现在，书店每两天进一次书，每次进货数量也少得可怜。“一次通常只进2包新书，骑个电动车就运回来了。”小崔说，书店每经营面积也“瘦了一大圈”，只有不到200平方米。

曾经，爱知书店是小崔夫妻俩生活的全部希望。随着时间的推移，这种寄托在书本上的信念，一次次地被上涨的租金和人工成本冲击着。更让他们担忧的是，常联系的书友QQ群冷清了许多，很多光顾的老客户渐渐已没了声音。“书价没有优势，转型缺乏资金，风险也大，生意是越来越难做了。”小崔说，她父亲每次来店里，只是不住地叹气。

晚上8点，在普通店员下班的2个小时后，小崔和丈夫缓缓关上了爱知书店的大门。旁边的服装店依旧热闹，店主招揽着顾客。这一切，与他们无关。

## 增知旧书店 故纸堆中追逐旧书梦

【心声】愈坚守愈困难，旧书店还有春天吗？

寒酸的书店门外，是城市的热闹繁华，而门内则是静谧惬意，似乎时间都凝固了。两三读者，静立于书架前，手捧一册泛黄的旧书，沉迷于故纸堆里的旧时光。在高楼大厦林立的水泥丛林中，行走的过客很少会发现旧书店的身影。

位于合肥六安路的增知旧书店，对于合肥爱淘旧书的人，恐怕无人不晓。书店的主人大家都管他叫老朱，约摸四五十岁的模样，高挺的鼻梁上架着一副金属细边的眼镜，爱看书、爱抽烟。老朱的脾气有些怪，当我闻名赶来时，他正和一群朋友打牌热火朝天，浑然乐在其中。

后来我才知道，对于第一次去他店里的顾客，老朱不会特别殷勤地招呼。他更希望读者静静地坐在书店里翻书，哪怕不买也行。书店一般晚上7点前结束营业，节假日经常不营业，但如果遇到书虫打来电话，他会火急火燎地赶来开门，颇有些书生气。

记者在狭小的书店里转了转，书店分上下两层，一层为中文类书籍，二层为外文读物。走进局促不堪的书店，越往里走越难转身，一不小心便碰到了书架，散落几本旧书。老朱的爱人细心地把书捡起来，放回去。我说想找历史传记，她手指着里面靠右的一个书架，最上面的一排书。“那里的历史书比较集中，但也不全。书太多，有点乱，其他地方可能也有，你找找。”她说。

在老朱打牌的间隙，老朱的爱人告诉我，增知旧书店开业已有14年，是合肥现存最老的旧书店，没有之一。“2005年前的那十年，是旧书市场最繁荣的时期。后来，光景一年不如一年，许多书店货源不足、经营惨淡，一个个都关了张，只有老朱自己坚持做了下来。”她说。

老朱打完牌了。他有点自嘲地说，从高中就爱看“闲书”，14年前，老朱夫妇俩都下了岗，商量着准备创业。2000

年，他在六安路盘下这家店，取名“增知”，一为增长知识之意，二为增进爱书人对彼此的了解。

淘旧书、卖旧书，老朱累并快乐着。在他眼里，开书店更多的乐趣在于以书会友。在这门面简陋、发着霉味的增知旧书店里，每天不乏学者、作家、记者、自由撰稿人的身影。

作为合肥目前仅存的一家文史哲旧书店，很多人劝老朱开个微博或微信，生意一定更加红火。但老朱不以为然，不愿意折腾那些噱头，他更情愿花时间为真正爱书的人找几本好书。

一本旧书就是一件宝贝，从一个人的书架走向另一个人的书架。最后，所有的宝贝汇聚于老朱家的旧书店，静等着带它们回家的人。在茫茫城市中，这样的文化丛林越来越稀少，坚守困境却无力改变，有人不禁要问：旧书店还有春天吗？

## 记者观察

4家书店里，3家店主是80后——  
书店梦，年轻人的梦

爱知书店、保罗的口袋书店、卡夫卡书店，3家店主都是80后。当书店梦想需要传承的时候，一群80后勇敢地站了出来，他们或继承父业、或独自创业，只为打开一扇让人看见城市灵魂的窗户。

三家书店气韵相通地散落在城市里，成了合肥的某种地理标识，也是合肥的一块时尚腹地。爱知书店里，28岁的女店主小崔打理父亲的书店，生活简单而充实。每天早上8点多上班，打扫卫生、整理书架，最开心的事莫过于帮书友找书。在卡夫卡书店，80后作家许多余考虑到经营面临的资金困境，决定将卡夫卡分散股份，从此卡夫卡不再是一个人的书店，成为国内首家“很多人的书店”。

还有“保罗的口袋”，网络作家“不流”和两个创业小伙伴继续着追梦的脚步。他们将书店经营当做一门艺术，追求着最初的创业梦想。“我从农村来到城市，高中以前没去过几次书店，阅读曾经是一种奢求。”“不流”说，正因为如此，他要将“保罗的口袋”推向更广阔的市场和人群，“这里每天有读书会、电影展和文化沙龙，聚集了不同地方、不同年龄的爱书人，是一个相对开放的生活空间。”

独立书店，无论涅槃重生还是转身退场，年轻人的梦依旧在延续。

## 专家视点

书店重新定位：  
互动、交流和分享

安徽省社科院  
当代安徽研究所所长 邢军

“国民之魂，文以化之；国家之神，文以铸之。”当前安徽深入开展的“书香安徽”全民阅读活动，其中书店发挥的作用不可忽视。政府要重视文化产业发展，加大对实体书店的扶持力度。

在大数据时代，传统书店作为城市的精神地标却在隐隐褪色，已经引发社会的广泛关注。在我看来，在互联网阅读的冲击下，传统书店逐渐走向没落是不可回避的。

传统书店为了维系生存和发展，应该怎么办？只有转型。必须延伸业务触角，提高所提供产品的附加值，这是一件极为紧迫的事情。在社会经济快速发展的当下中国，文化产业的市场空间是巨大的。传统书店要重新定位，抢占发展先机，变被动售卖为主动服务，为消费者提供一个多元化的、开放式的文化服务空间。

互动、交流和分享，是今后书店发展的重要趋势，也是书店重新定位中不可或缺的重要元素。可以预见的是，文化和其他产业融合将为传统书店提供发展契机，其中，科技提升和跨界融合至关重要，应当引起书店经营者和政府管理部门的重视。