



杨建正 摄

说起大学书店，大家总会怀念上世纪 90 年代那批独立书店的浓浓书香，也难免惋惜近年来包括大学书店在内的实体书店的纷纷凋亡。

1984 年，新民晚报头版曾刊登了一则短消息《大学书店将开业》：由 7 家大学出版社和中国科技图书公司开办的书店，专门发行上海高等院校出版物，河南中路 159 号的门店一度门庭若市，学术氛围浓郁。

时光流转，近两三年间里，随着鼓励实体书店的相关政策出台，上海的高校陆续出现了一家新书店，据不完全统计，目前在沪上高校校园或周边开业的实体书店已有三十来家。

与大学校园一样，这些书店正静待疫情退却，等待师生回归。

政策扶持 大学书店接力开张

疫情影响下，大学的书店还未复店，这个“寒假”有点长了。但是，组织线上讲座、新开微店、直播荐书、培训员工，大家都没闲着。

上学期期末，上海交通大学的“文创·书里”、华东师范大学的“知先堂”和上海体育学院的绿瓦体育书店接连开张。

大学书店迎来春天？

近年来，《关于支持实体书店发展的指导意见》《关于上海市支持实体书店发展的实施意见》等中央、地方政策发布，明确对校园书店给予场地和租金等方面的减免优惠，纳入“文教结合”项目等支持。去年 7 月，教育部再次发布《关于进一步支持高校校园实体书店发展的指导意见》明确，各高校应至少有一所图书经营品种、规模与本校特点相适应的校园实体书店。

“我们一直关注社会实体书店，但原来高校书店曾是‘空白’。相关政策推出后，一批高校书店在‘文教结合’项目的支持下开业。”市委宣传部分副部长、市新闻出版局局长徐炯说。记者从市教委获得的上海高校实体书店建设项目相关资料显示，目前本市已落实两批 17 所高校实体书店的扶持，其中已开业的有 13 家，第三批的申报工作也正在开展。

为开业喝彩 更要为可持续喝彩

尽管政策扶持下，高校书店获得不小的支持，但经营问题仍然是绕不过去的坎。“我们应该始终追问，上世纪 80、90 年代红火的校园书店为什么都‘死’了？近几年我们曾支持过的一些‘校门口’书店维持一段时间，为什么最后也关了？”徐炯指出，在新书店开业迎来阵阵喝彩的热闹中，不应该低估电商冲击下，实体书店整体销售份额仍在下降的现实困难。

上海工程技术大学钟书阁校园书店是首批开业的高校校园实体书店之一。“营业以来，校园实体书店读者以学生为主要群体，来店需求主要是阅读与自习，对于购书或喝咖啡等消费的意愿不高。”钟书阁校园书店负责人说，“营业额少了，书店自然有经营压力。钟书阁是连锁店，因此校园实体书店还是依靠公司在支撑运营，但这不是长久之计。”一家大学书店对

冬去春会来 大学书店能够复苏吗？



■ 校园书店在店面陈列、图书推荐、文创设计上凸显传统文化元素，吸引众多爱书者

本报记者 孙中钦 摄

本报记者 易蓉 邵阳 实习生 顾悦宁

熟悉跨界营销方式的王宇，促成书店和华师大出版社合作，将“薄荷实验”书系的封面印在挂耳咖啡的包装上推出联名咖啡，最近在华东师大出版社的网店里卖得不错。陆上书店曾尝试“一本起印”“网订店取”等业务，计划建设会员体系，利用华理出版社的一些数字资源作为福利，最近通过“书店直播”吸引更多关注和支书店。“未来或许能够出现更多元的合作模式，譬如出版社能够给我们提供样书，让更多读者有机会打开它，对它感兴趣。”徐风华说。

志达书店更因独特的“基因”而走在实践前列。开业近两年，志达书店的社群已经积累到过万粉丝，而且“黏度”很强。罗红非常重视社群的运营，因为线下店要完成“纵深”耕耘，就必须知道用户需求是什么；而另一方面，口碑相传带来的品牌认可和信任度除了带来用户，也带来资源。“从营收、用户活跃度、线上活动点击量等一切数据来看，目前，我们的经营状况一年比一年好。”罗红说，“我们也希望，大学书店能够形成一个联盟，交流经验、共享资源、结伴发展。每家书店应该找到自己独有的特色，差异化发展。”

同时，有一些坚守是始终不能动摇的。我们之所以怀念那些逝去的书店，是因为它们确实曾经成为精神家园。这种无形的价值是每个书店执着而有品的老板、求知若渴的教授学生通过书凝结的。如果只有咖啡蛋糕，如果任书籍尘封在塑料皮里，我们为何需要花那么多的资源为“自拍”打造昂贵背景？所以，新的经营者们，你们比前辈有更好的“出生条件”，却也有更沉甸甸的使命——让大家的视线重回知识之光。

本报记者 易蓉



大夏书店二楼露台就能望到华东师大文史楼

记者手记

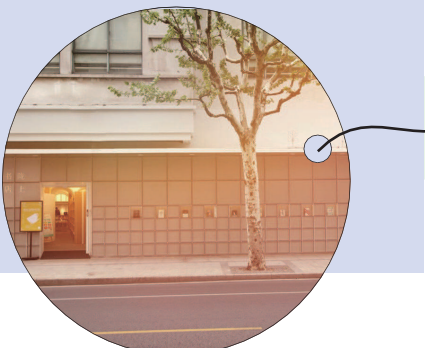
愿你生逢其时

硬支持下吸引来一群有情怀的经营者，支撑了新一波大学书店的诞生。

现实经历告诉我们，有情怀，真的是不够的。如今一场疫情，又是意外的打击。突如其来在疫情终会结束，而那些根深蒂固的困境，恐怕真的需要一些甚至“前卫”的智慧方式来实现“降维打击”，才会迎来真正的重生。

同时，有一些坚守是始终不能动摇的。我们之所以怀念那些逝去的书店，是因为它们确实曾经成为精神家园。这种无形的价值是每个书店执着而有品的老板、求知若渴的教授学生通过书凝结的。如果只有咖啡蛋糕，如果任书籍尘封在塑料皮里，我们为何需要花那么多的资源为“自拍”打造昂贵背景？所以，新的经营者们，你们比前辈有更好的“出生条件”，却也有更沉甸甸的使命——让大家的视线重回知识之光。

本报记者 易蓉



■ 陇上书店的外墙也是与社区对话的“留言板”

采访对象供图

一同“登岛”收获丰盛

“我们称它为一座岛，希望为读者提供不灭灯塔。梅特林克将青鸟写成幸福的象征。登岛者就是青鸟，收获丰盛的芽籽。”几个月前，就在刚结束的这个学期伊始，青书馆以这样的开头向复旦学子发布了馆员招募帖。

这是一家坐落在复旦大北苑生活区的书店，由复旦学子自主运营，除 5 位团队核心运营成员外，14 位研究生以勤工助学的方式参与书店工作。大家希望，青书馆能成为“青年阅读”的品牌。

挑出你心头最爱的书

每天早上从苏州的家里出发，坐两站公交车就能到火车站，32 分钟的高铁，4 站轻轨再加几分钟步行，大约 1 个小时，苏州姑娘倪月婷已经能推门走进华东师范大学中山北路校区门口的大夏书店。

执着于书与人的连结

时迁物换，革故鼎新。时隔 12 年重新回到国权路的志达书店，和曾经的自己、和其他大学书店，都大不一样了。

它很现代，甚至带着未来感；它又很传统，执着要成为书与人的连结。

疫情来临前，校园周边的街道清静下来，可志达书店里还热闹着，一群小学生正在接受培

走出书本的美妙相遇

春节过完从老家回沪，陇上书店店长徐风华完成 14 天隔离的第一件事，就是申请回到书店。处理完日常事务，她将《疾病的隐喻》《我们为什么会生病》《霍乱时期的爱情》等特别挑选出的 11 本书替换进临街的橱窗。这些小格窗口是陇上书店和周边读者的交流之窗。

陇上书店原来是华东理工大学出版社办的

复旦青书馆复旦学子来运营

去年 5 月，复旦校庆时青书馆发起了难得的“破产打折”活动——根据学号末尾两位数打折，老师们因为“有收入”不享受折扣。新鲜有趣，当天卖出了 1000 本书。书店的“知名度”迅速在校园里提升，一系列阅读活动接力。

青书馆的阅读推广活动也体现了团队的年轻气息。“闻书抄”（取自谷崎润一郎的小说名）邀请读者誊写图书，直接参与阅读文本的创作中。去年十月，诺贝尔文学奖刚刚公布，青书馆就

大夏书店的“选品人”跨城上班

倪月婷的信心来自这一年多以来“客户”们的检验。华东师大藏龙卧虎，校门口的大夏书店经常迎来大教授们的光顾，图书的选品获得了肯定。

大夏书店一共有两层，一楼以生活休闲类、科普类图书和新书为主。沿着楼梯拾级而上，一

未来书店或许是志达的样子

名师名家沙龙等活动和大家“见面”，吸引了周边社区、全市甚至长三角远道而来的大小读者，以各种方式走进这间实体书店。

志达书店的沙龙空间像小型演播室，所有讲座沙龙都会进行直播和录制，免费让无法来到现场的读者观看。“几乎所有活动都是和书相关的，我们希望利用这个节点，在碎片化信息的时代

被学校和小区围绕的陇上书店

此，这家书店在开设伊始，就将自己的服务定位于大学和社区。高校优质的资源也通过书店辐射，有一次，国际社会工作教育联盟主席、意大利米兰比可卡大学教授安娜玛丽亚的大师讲堂就开在书店里，这位社工研究领域的国际大咖和华政副教授杨旭的接力分享也同步在线上直播，针对线下观众还进行了工作坊式的交

美学专业研究生沈天苒一起写了一篇推送，专门为那位读者推荐了令人放松的音乐和电影“处方”。这种似乎无形而又紧密的精神联系，也成为青书馆和读者的默契。

团队希望倡导一种“青年阅读”——告别“掉书袋”气十足、皓首穷经式的“学术阅读”，也拒绝都市言情、网络爽文式的“快感阅读”，强调感悟力与行动力结合的“实践阅读”体验。团队计划推出一种建立在品牌信任上的订阅制、会员制的个性化图书付费服务。青书馆负责人说，“也许实体书店会逐渐式微，但作为一种实践的阅读必然会复兴，并从复旦校园走向广大社会、从精神空间进入人们的生活空间，从一种阅读风潮转为一种持之以恒的阅读习惯。” 本报记者 易蓉

抬头，哲学家、华东大教授冯契的“不论处境如何，始终保持心灵自由思考，是爱智者的本色”映入眼帘，以哲学、史学、文学评论等书籍为主的“重阅读”区域由此进入。大夏书店为了让书与人更贴近，倪月婷特地拆开部分书籍的塑料纸，用定制好的书封包好，鼓励读者取出阅读。倪月婷和店长王宇珍致力于图书精选、下层书架 3 度倾角等各种细节的极致追求，都是为了能够给读者带来阅读愉悦感。 本报记者 易蓉

进行“纵深”的尝试，探索线上线下结合的新学习方式，慢慢营造一种文化生态。”创始人罗红说。

志达依然是书店。如同书店外观犹如一本打开的书，书店大门隔开两个不同的空间——亲子类、休闲类的通识书铺满四壁的白色书架，开放而包容；另一边的书架，则在深色空间里曲径通幽，引领大家在文史哲学书中探寻深深秘境。罗红希望不同人群都能够能够在书店或书店的活动里找到兴趣点，鼓励亲子之间、师生之间、朋友之间，甚至陌生人之间能够因为书，找到共同的话题和心灵的共鸣。 本报记者 易蓉

流。去年夏天，著名社会学家、华理社会与公共管理学院教授、博导、中国城乡发展研究中心名誉主任曹锦清在陇上书店讲“如何阅读中国”，人气爆棚。

去年，在出版社和学校的支持下，陇上书店新增了 70 平方米的独立文化空间，让书店和社区有了更多连结。华东理工大学附属小学党支部和书店合作，把 10 场“党员教师社区义务讲座”开进书店。附近的老师们在这里给周边家长讲解统编教材新出现的变化、教语文写作技巧，英语学科教研组讲幼小衔接中的英语习语。 本报记者 易蓉