



陈尚君、周振鹤、张伟然等教授为复旦旧书店留言。

他也经常去复旦老师的家中收书：“我会让他们先把自己的书估一个价，然后再以相互协商之后的价格成交。如果书比较少，就一本一本算。如果有的书，有些学者只从学术价值的角度给出一个价格，那么我会从市场角度给出另一个价格做参考，双方协商，取一个双方都能接受的比较合理的价格，这样就不会出现双方分歧很大，闹出不愉快的情况。”

网店与实体店：难以两全

早在2006年，他就在孔夫子和淘宝开了网店。

现在他遇到了一个问题，如果侧重于网店，实体店的生意就会下滑；如果侧重于实体店，那么网店的生意就不尽如人意。网店的利润要比实体店高很多，有的朋友问他：“既然实体店亏损，而网店盈利，那为什么还要做实体店，却不愿意全身心经营网店呢？”他的回答是：“我热爱实体店。”

2012年，他的实体店经营有较大亏损，但是他没有动过把实体店关门结业的想法，而是用网店赚来的钱贴补实体店，努力把实体店撑下去。原本，他们曾经请过三个上海退休阿姨来当店员，但到2012年经营下滑得很厉害，他们就辞退了三位阿姨，由他们夫妻二人亲力亲为，支撑起这家小店。

如果就此把旧书店关了，张强不甘心。说心里话，他对实体店很有感情，不到迫不得已，他是绝对不会把旧书店关了的。在书店最困难的时候，他只好不怎么打理网店，几乎把全部精力投入到实体店中，全力经营。张强说：“主要是人手不够，网店与实体店难以两全，不过让我高兴的是，这些年，实体店的生意在逐渐回暖，特别是去年，盈利状况不错。有很多人觉

得奇怪，现在很多书店都关门大吉了，为什么你们的复旦旧书店却越开越好了呢？”

20年来，复旦大学边上的那条步行街上，原本的书店大多已销声匿迹，那些曾经的书店经营者，见证了书店退潮的时代。而他们的小店在大浪淘沙中坚守了下来，困难很多，比如，每年的租金已经涨到了13万元，但他有信心，在疫情结束社会恢复正常之后，他们的书店能够继续保持盈利。

现在他仍然会去废品站收书，上海比较大的废品站的负责人都和他熟，收到较多的书都会给张强打电话，告知他书的信息，他则抽空去现场把他们认为有价值的收回来。这些收来书的价格低廉，这就能保证他的售价相对较低，而盈利则可以有一个比较合理的区间。这里的书价整体较低，有网友将复旦旧书店出售的图书价格与旧书网进行了比价，结果发现价格比网上便宜不少。不过，他也并不是什么书都收，他们的书店主打的是文史哲，一般的教材不在回收的范围内。

也是熟能生巧，他说一本书到了他手上，哪怕从来没见过，翻几下就能定出价。完全靠的是几十年翻书翻出来的经验。

如今，阅读习惯已经发生了转变，所有的书店都在争先恐后地“转型”，有的变成创意空间，有的变成咖啡体验店，有的变成文创店。面对现在上海如雨后春笋般的网红高颜值书店，张强表现得很不以为然：“如果我没理解错的话，你说的是那些靠卖咖啡盈利的书店。我觉得书店卖书才是它的主业。如果给我足够大的空间，我可能也会供应咖啡、茶水，但不应该收费，因为这是给读者提供一些便利的。如果你要设置门槛，你可以采取会员制，比如充值500元，就可以免茶水。如果你依靠咖啡来盈利，书只是摆设，那就本末倒置了。我还是那句话：我不反对，但也不提倡。我坚持一个只卖书的书店。我的初衷是这样，而现在我也一直坚持这样。”

不经意间，没有一张“网红脸”的复旦旧书店在网上意外爆红了。起因，则是有网友将复旦旧书店的照片放上了小红书，引发了一股热潮。

不过张强发现，在小红书上火了之后来的顾客，他们大多是些年轻人，他们来复旦旧书店，主要目的不是买书，而是拍照。“我不反对拍照，但前提是不影响读者读书。甚至有一些学者，想要某本书中的几页，他也允许他们拍照，而不是购买。”张强说。