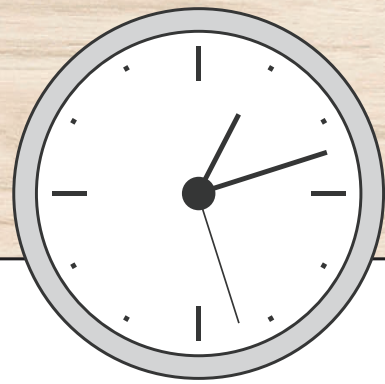


# 深圳九斤書店店主何澤華情牽紙質書 堅守二手書市場20年



當數碼產品逐漸替代紙質書籍，仍有一些人難捨指尖翻過紙面的觸感；在實體書店式微的當下，仍有人憑借一己之力在單打獨鬥，希望能讓人在鬧市中、故紙堆裏尋找到一份久違的感動與靜謐。何澤華與他的九斤書店就是其中之一。這裏的二手書用電子秤稱重，全部九元（人民幣，下同）一斤，這也是店名的來源。

從工地扛水泥做起，愛書的老何從各路低價收購舊書，除了少數市面上絕版的，其餘一律稱斤賣。每本都會經過仔細的整理、消毒，老何的堅守，換來的是書友的認可，有些人甚至專門坐兩個小時的公交車來到深圳坂田，走入五和地鐵口附近的一條小巷深處的九斤書店裏「尋寶」。在老何樸素的觀念裏，書被懂得的人買走，才是好的歸宿。

●香港文匯報記者 石華 深圳報道



掃碼睇片



●書店擺放了電子秤。香港文匯報記者石華 攝

## 「書被懂的人買走 才是好歸宿」



●何澤華與他的九斤書店。網上圖片

何澤華，重慶萬州人，書友們都喜歡稱呼他為「老何」。因家境貧困，老何初中畢業後就沒有讀書，前往湖北宜昌的工地當小工、扛水泥。繁重的體力勞動之餘，讀書成為老何唯一的精神慰藉。久而久之，狹小的工地宿舍容不下老何購置的書。

為了騰出空間，老何挑揀了部分書想賣掉，一打聽卻發現「家產」只能賣到2元時，一氣之下又將書運回宿舍。看着眼前的書，老何盤算着自己擺攤賣書。2000年的這一天，老何賺到了7元。時隔多年，老何依然清晰地記得人生第一筆生意。

### 靠當搬家工攢錢開店

嚐到二手書市場的甜頭後，工作之餘，老何買了一輛二手單車，穿行在宜昌的大街小巷，收書、讀書、賣書逐漸佔據了他的業餘生活。隨着經驗的積累，生意也從最初的7元，到30元，再到最高的100多元，老何有了自己的二手書店，只是生意一直不溫不火。

2008年，在老鄉的介紹下，老何來到

深圳成為一名搬家工。「當時聽老鄉說在深圳當搬家工一個月能賺一萬多，比在宜昌開書店好，於是就來了深圳。」老何用全部積蓄購置了一輛二手貨車，每個月淨下4,000多元。2012年，靠着當搬家工攢下的錢，老何決定重操舊業，賣掉貨車，在羅湖開了一間舊書店。後因舖租昂貴，幾經輾轉，舊書店開到了龍崗。

### 因賣書九元一斤得名

「人的影響短暫而微弱，書的影響則廣泛而深遠。」走進100多平方米的書店內，不少關於讀書的名言警句張貼在牆上。入口處擺放了一台電子秤，讀者挑選後的二手書全部上秤，九元一斤，故而店名為「九斤書店」。

最開始時，老何會在小區門口掛一個紙牌，上邊寫有「收書」二字招攬生意。隨着朋友圈的擴大，現在老何坐在家中，等着書友的信息。「他們只要把書拍個照片，微信發過來即可。如果是好書，我立刻上門。」老何說，深圳讀書氛圍好，書多顧客也多。

雖然只有初中學歷，但愛書的老何對暢銷書瞭如指掌。「小朋友的繪本、流行小說、文史哲、社科工具書都很暢銷。」老何表示，這些都是在跟書友的交流中默默記下來的。「舊書之所以珍貴，不僅在於內容。書上每一個字和每一個圖案，都帶着不同時代的氣息，從泛黃的紙張中就能感受出來。」

### 擬網上賣書維持開店

根據全國中小書店聯盟「書萌」對國內1,021家書店的調查顯示：今年年初，90.7%的書店選擇停業，超過99%的書店沒有正常收入。面對「寒冬」，很多實體書店選擇把書店搬到「雲端」，利用直播、線上銷售等多種方式走出孤島，進行自救。

面對這樣的背景，老何顯得很茫然。一方面，他也準備學習網上賣書的模式，畢竟在網上可以節省每月7,000元的租金，另一方面也寄希望於二手書市場的好轉，畢竟實體店的體驗與網店不同。



●不少人坐兩個小時公交車來九斤書店尋寶。

香港文匯報記者石華 攝



●何澤華與他的妻子。

網上圖片

## 恒心：妻子變賣金手鐲交租

婚姻如飲水，冷暖自知。老何家裏負擔很重，家中老人常年臥病在床，書店每月5,000元左右的利潤，讓一家三口在深圳勉強糊口，為了貼補家用，書店交由妻子打理。老何則出去打零工，分擔家庭重擔。

「去年有人找我拆樓，每天工作14個小時，我們四個老鄉連續做了一個月，最終賺了四萬塊錢。」談到自己人生最大一筆收入時，老何臉上的興奮掩蓋了那一個月的辛勞。「妻子也心疼我，她為了讓我多睡幾個小時，自己替我去工地幹活。」

對妻子，老何內心充滿愧疚。結婚20年來，他沒給妻子買過一件像樣的首飾和衣服，在妻子36歲生日那天，老何咬牙買了一個金手鐲，花了一萬多元。「一個女人嫁給我這麼多年，不說穿金戴銀，按照農村的規矩也要置辦一個金飾。」老何說。

這份珍貴的禮物，無法用金錢來衡量，更多的是夫婦感情的見證，對於妻子的意義，不言而喻。然而，突如其來的疫情，讓書店瀕臨倒閉，看到老何每日愁眉緊鎖，妻子毫不猶豫變賣了只戴過一次的金手鐲，使書店得以維持。

早上七點出門，中午十二點營業，晚上十二點關門，妻子既要打理店鋪、又要照顧孩子，常常忙得飯都顧不上吃；常年積勞成疾，老何身體大不如前，所有的體力活也全由妻子一人承擔。

「一個女人活到這份上真是累……」老何說完這句話後，是沙啞的哽咽，長時間沒有說一句話。在妻子看來，這只是一家人的擔當，和委屈沒有半點關係。在書友看來，兩個人的相互珍惜與體諒，足以化解生活給他們的迎頭痛擊。

## 暖心：讀者企業疫境施援手

書店裏的二手書雖然舊，但每本都會經過老何與妻子的仔細整理、消毒，根據內容分門別類擺好，基本看不到破損。「如何做好書店的防疫工作，我也向醫生請教，最後購買了兩台紫外線殺菌燈，收購的二手書先在倉庫內照射一夜，擺上書架後再照射兩個小時才開門營業。」

疫情就像一片巨大的黑雲，籠罩在實體書店頭上。今年年初，因為疫情，九斤書店所在的城中村封鎖了之前的入口，想買書的讀者找不到入口而無法購書。老何說：「那時候真的急啊，眼巴巴地看着店裏的書落灰，差不多半年時間沒有收入。」

也因此，老何曾認真考慮過要放棄。在他最艱難的時候，有不少人向他伸出了援手。有位讀者給他打來電話，說自己大概1,000斤的書可以免費捐贈，但有個條件，就是務必按照9元一斤的價格賣給顧客。

深圳一家企業得知老何的困境後，主動上門購置一萬元的二手書，對於當時瀕臨倒閉的九斤書店來說，無異於雪中送炭。經歷過這些坎坷與幫助後，老何打心眼裏感激深圳這座大愛之城。「過去是為了生存，現在扛着這個書店，好像肩上多了點責任。」

## 走心：低價收書等待懂書人

老何收書的成本每斤3元到5元，相比售價，不少人當面指出「老何不是好人，太黑了！」面對這樣的質疑，老何只是笑笑，並不想多解釋。

「遠遠沒有別人想像的那麼高的利潤，賺不賺錢只有到年底才清楚，除去房租、水電不說，每年年底都要清理幾噸舊書。」老何說，如果每天能賣到300元，則剛剛好夠交房租，賣到600元則能保本，現在疫情穩定了，每月的利潤也就在5,000元左右。

從各路低價收購舊書，除了少數市面上

絕版的，其餘一律稱斤賣。老何認為，絕版書收藏價值更高，如果只是看書都能找到替代品，不一定非要買這一本，因此價格不能按斤來計算。「小朋友的繪本是最暢銷的，同行都是按本賣，我依然堅持按斤賣。少年強則中國強！」

老何對書籍的態度感染了顧客，一來二去，很多人和他成了「書友」，有些人甚至專門坐兩個小時的公交車來這裏「尋寶」，老何也會細心幫大家留意喜歡的書籍。「書跟人一樣，在等待着真正懂書的人，書被懂得的人買走，才是好的歸宿。」



●店內每本書，何澤華都會仔細整理和消毒。香港文匯報記者石華 攝