

□文/图 羊城晚报记者 孙 磊
实习生 陈晓楠

“在一个时代，我们与精神同契者共进退，这是所有独立书店的可能性。”万圣书园创始人刘苏里所说的这种可能性，在广州不仅没有消失，反而坚韧地生长开来。近些年广州新开了不少独立书店：留灯书店、读旧书店、不安分书店、拾遗旧书店……有着28年历史的博尔赫斯书店在2021年底开了一家文学部分店，同龄的浩天书馆也计划开设古籍分店，它们给读者带来了不一样的阅读感受。

根据《2020-2021中国实体书店产业报告》，2020年，全国关闭了1573家书店，而新开书店达到4061家。在很多眼中并不赚钱的独立书店为何能不断开新店？

第27个“世界读书日”来临之际，记者走访了广州的几家独立书店——

浩天书馆 书是永恒的事物

创办于1994年的浩天书馆，至今已有28年历史。期间七次易址，最后驻守越秀区北京路步行街一条小巷子里的旧小区——刘家巷6号。

一个下雨的午后，记者穿过闹市，一路曲折折寻到这家店。店门紧锁，敲了许久方有人应答。

步入书店的那刻，仿佛时空穿越：1956年泛黄的海报、边缘布满灰尘的蓝色吊扇、上世纪七八十年代的缝纫机……旧书的味道弥漫，不足30平方米的空间里放眼望去皆是书，大多按照年代划分摆放，古籍、1990年前的书、1990年后的书。



浩天书馆主人吴浩

店主吴浩是广州人，只有中学学历，却已在图书行业耕耘了近四十年。如今他已满头银发，与记者交流时，费力地在粤语和普通话之间切换——典型的老广阿叔形象。

“浩天的前身是书坊。”吴浩介绍，书坊是旧时自编、自印、自售书籍的地方。浩天书馆里有一本《谈吐艺术》，发行于1979年，是吴浩当年做“知青”插队于从化鳌头公社时，在农舍里自编、自印的，然后拿到越秀区北京路新华书店门前摆地摊销售的油印本。此前他还编印过《名人格言》，200册，不到一年销售一空。

当年书籍和娱乐活动都不多，遇到好书的读者会眼前一亮，正如高尔基说：“他们扑在书本上，就像饥饿的人扑在面包上一样。”这种旺盛的求知欲让读者愿意掏出五毛钱买下成本仅有五分钱的《名人格言》。

“那个时候卖书是非常赚钱的生意，一天就赚了90元之多，相当于自己在农村一年劳动工分的收入。”尝到甜头的吴浩一头扎进旧书行业，转眼就是近四十年。小小的浩天书馆，浓缩了他一辈子的心血。

书馆里的书很多都是吴浩从天光墟淘来的，“我这一生不但喜欢与书打交道，而且还喜欢逛集市。浩天书馆里三万多册的藏书，大部分都是我多年如一日走遍羊城每个天光墟所换来的。”

与旧书打了几十年交道的吴浩，收购了大量古籍，这些书被单独放在店

里的玻璃书柜中，有一部分为他自留，不对外销售。“等疫情好转，我就开一个专门的古籍分店，我看好古籍市场，现在国家都很重视古籍的出版。”

除了古籍，旧书中的连环画是吴浩最珍视的宝贝之一，“连环书是经典，因为它承载了一代人的过往故事。”这些书也比较受读者欢迎。除了旧书，书馆里有大量旧物摆件，车票、粮票、三轮车票、电影票等。

这些小物品深深吸引了读者喵哥：“尽管我没有经历过那个时代，但看到这些东西都有一种强烈的冲击感。看着这些从没见过的东西，觉得特别新奇。”还有读者留言称，看着书馆里那一一张张戏剧院的老旧剧票，仿佛看到当年戏台上的风花雪月。

店里的客人，除了一直以来的熟客，也常有游客慕名而来。“有的学生特意来这里寻找永恒的事物。我觉得书就是永恒的，因为知识永远都不会过时。”吴浩说。

开书店必须要考虑营生问题。如今实体书店仅靠线下的销售很难维持，有时候书馆一个月的销售额还不够缴纳5000元的租金。2022年3月，吴浩开设了微信公众号“浩天书馆”，不时分享书店的故事和最新动态，只为吸引更多读者。

吴浩有一个女儿，但并没有接手经营的意向，他说：“只能说有我一天，书店就会一直开下去。”

不一样的阅读：独立书店，居闹市绝尘器



读旧书店

狂人书店 人与书相遇要讲求缘分

坐落于海珠区小洲村河畔的狂人书店，一眼望去像一幅画——午间阳光明媚，一只黄白花纹的橘猫趴在门口阶梯的绿色垫子上睡觉。书店左边绿意盎然，散尾葵、虎皮兰长势喜人；右边一盆蓝牡丹，十几朵蓝色的花烂漫地开着。落有“狂人书店”的木质牌匾就挂在右上方的墙上，正上方遮阳的布条上写有四个字：悠然自得。书店门口还贴着国歌的歌词和曲谱。

经营这家店的是一对情侣，吴先生和杨小姐。最早是吴先生一个人经营这家店，杨小姐住在小洲村，大概三年前她和朋友逛书店时遇到这家店，也遇到了她的缘分。

杨小姐一开始觉得这家店的店名很老土，而且店主打扮随意到有点邋遢，甚至因为急着出门，当着她的面用黑色的墨水笔把裤子上的白色污渍涂黑。“当时我很纳闷，转头跟我朋友说，这个老板好像有点问题，以后别来了。”杨小姐笑道。

后来在相处中，杨小姐逐渐明白“狂人”两个字对吴先生和书店的意味——无拘无束、自然洒脱，以及讲求缘分。连店里的猫都是自己流浪过来的，大抵是来了就赖着不走了，所以店主给这只猫取名“赖皮”。

这种随性为书店营造了一种独特的气质和氛围：尽管已经开了七八年，但是书店的营业时间并不固定，经常有读者扑空；书店放有一张茶桌，遇到脾性相投的读者，老板就邀请对方一起



狂人书店店主吴先生正在整理书籍

喝茶闲谈。

二三十平方米的空间里满满当当的全是书，从几十年前几毛钱的书籍，到当代经典专著畅销读物，再到读书手稿、古籍等，无所不包。

书籍摆放的方式也颇具“狂人”气质，书架上的书并没有认真归纳分类，一套书的上下册不可能是分开摆放的。记者在书架上撞见罗尔斯的《正义论》，一边翻阅一边问店主为何不对书进行简单分类。杨小姐狡黠地眨眨眼回答道：“你不正因此偶遇了这本书？”

书店中的书大多是二人四处淘来的，但不少书能看出是经过精心挑选后上架的：《米格尔街》《源氏物语》《东周列国志》……吴先生说他还有不少好书并没有放出来，都是在熟人圈子里交易，放在店里怕被人翻来翻去伤到书籍，他一边说一边用熨斗小心地抚平旧书的纸张。

独立书店的经营不易，大多有自己的熟客。近年来受疫情影响，书店多少受到冲击，有的时候一天都没有一个读者上门买书。鉴于此，狂人书店逐步开拓了线上渠道，咸鱼、孔夫子旧书网、淘宝都会试一试。

“我们还有两个仓库，加上店面和租房住，一个月租金就要7000元，再加上买书和其他日常开销，一个月没有一两万元很难维持。”杨小姐称，下一步他们想转型，除了旧书，还想跨界古玩艺术品市场，寻求新的机会。

尽管艰难，但是店里书籍定价都很便宜，大多5元或10元，碰到难得一见的书就加一点，15元或者20元。

当记者拿起一本书犹豫要不要买的时候，杨小姐说：“那就不要买，犹豫就说明你不想买。”说完她拿起那本书放回书架，然后把网络订单所需的书籍一一抽出来，打包准备发货。



浩天书馆一角

读旧书店 借由书店做表达

读旧书店的店主刘琼雄曾经是《城市画报》的编辑。2015年，他赶上了报人出走创业的末班车，选择开书店。这似乎曾经是许多媒体人有的梦想。

其实早在2009年世界读书日来临之际，刘琼雄所在的杂志团队在小洲村发起创办了荒岛图书馆。这间图书馆的办馆经费来源于社会公益活动筹款，部分由发起人自行解决。所有书籍都来自社会捐赠，寄存和寄卖，管理人员均为志愿者。2022年，他在永庆坊的一条巷子中开设了新的“读旧书店”。

从门口望进，这家书店与街区常有的小资情调的精品店装潢并无二致。不过布帘下售卖的年代书盲盒倒是紧跟年轻消费者的潮流，偶有路人走进店里。

城市记忆、地方文献、艺文画册、二手图书。这是书店明晃晃打出的标签。走进其中，《祖先之翼：明清广州府的开垦、聚族而居与宗族祠堂的衍变》《从省城到城市：近代广州土地产权与城市空间变迁》《1952广州市幅风云录：新中国第一代航测女兵“航中五班”从军历程》《广州城脉》等城市书册有规律地横陈于店面左侧。

对面一侧的书架上，则陈列着本土旧杂志、漫画集等刻有时代印迹的书籍。刘琼雄掀开藏在收银台一面的布帘，里面还有他珍藏的英文原版书。“有一位退休教师经常来这里借阅。”店员告诉记者。

“这个书店是我从2009年开始经营，坚持了十几年念想的延续。”刘琼雄告诉记者，没想到疫情一波接一波，“早知道会有疫情我就不开了”。

比起记者走访的其他书

店，刘琼雄并不排斥媒体的到访。他认为独立书店之“独立”，并不在于跟主流文化对抗，核心在于经济层面，不过分迎合市场，个体为了自身的诉求和趣味而开设。“这意味着一直有这样一帮人，想借书店做表达。”刘琼雄说。

出于个人的研究兴趣，刘琼雄在广州城市地方文献的搜集上颇费功夫。据他介绍，几乎每本相关的书籍他都会先过一遍，并有自己的选书逻辑。有些书单靠读者单人的力量是比较难找到的。有位住在附近的阿姨曾经登门，说自己想要一本写“东山大少”的书，后来书店帮她找到了。

在店面的装潢、LOGO的设计以及选品上，刘琼雄有意无意地尝试与所处的社区环境结合。LOGO上绘制的一株树，也与店门口的树意外地像。

做更垂直细分的主题书屋，是刘琼雄未来努力的方向。“有人专门开推理书店，有人专门做女性主义阅读。而像我的怪书书店，会把我认为脑洞大开很奇特的书籍收集起来。”刘琼雄解释。在他看来，综合性的书店自有自己的社会责任和文化使命。



读旧书店店主刘琼雄

记者手记 映在水面的一片云

此次走访，记者特意挑选了规模较小的独立书店，这些书店往往开在比较隐秘的街巷，或城郊的乡村僻野，居闹市又绝尘嚣。通常是一个人运营，偶有几个人合伙，从选址、装修再到造书、上架，大多亲力亲为。开店者将书店视为个人生活方式和精神世界的延伸，因此，独立书店往往带有鲜明的个人风格，不卖心灵鸡汤等畅销书是他们坚守的底线。

无论选址何处，与个人气质紧密相连的独立书店仿佛都萦绕着孤独的氛围，几架书，一二十平方米，两三个读者，再加几盆绿植……小小的空间，仿佛映在水面的一片云，离城市和人群很近，也很远。正因如此，不少独立书店都谢绝记者的采访，来自媒体的访问于他们而言或许是一种打扰。

这种孤独的氛围却给商业文明中的芸芸众生提供了一种抚慰。比起大书店，不少读者喜欢寻觅这种麻雀般的小书店，因其独特，因其静守。正是追求这种种独立独行的精神共鸣，使得独立书店以做熟客生意为主。

疫情之下，实体书店的生意并不好做。根据书萌和《出版人》杂志对362家实体书店的调查，2020年，近80%的受访书店营业额下滑。从全年利润来看，47%的受访书店面临亏损，25%的书店大致盈亏平衡，只有17%

的书店盈利。

虽然如此，独立书店因为船小好调头，薄利多销，加上近些年来人们对于绝版旧书的青睐，似乎有逆市飘红的迹象。毕竟，支撑独立书店的不能仅仅是虚无缥缈的个人情怀，还要有结结实实的生意。留灯的老板说：“我也希望留灯是我喜欢的样子，同时更加希望有人喜欢，并且愿意为它付费。”独立书店注定要游走在生意和情怀这根细细的平衡木上。

也有为情怀付费的。博尔赫斯书店的老板陈炯曾自陈，除了开业前四年，后面基本是做赔本的买卖，靠画赚点钱养店。早已名声在外的博尔赫斯书店并未走网红书店的路子：卖文创、卖咖啡，甚至是服饰，陈炯始终坚持单纯卖书。

当人们追问实体书店该何去何从的时候，专心致志于书籍本身的独立书店或许会带来一定的启示，一如浩天书馆吴浩所说，书是永恒的。只要有实体书存在的一天，实体书店应该就有生存的空间。

走访最后一站是位于海珠区小洲村的怀旧书店，店内白色的墙壁最上方题有几个鲜红的大字：让读书的人先富起来。这是一家书店朴素的愿望。记者也希望有一天，当人们提起独立书店的时候，更多是谈论书籍本身，而不再是书店的生存问题。

书店指南

●博尔赫斯书店

创办于1994年，以经营文学类图书为主，并致力于推动当代文学艺术的创作、交流和出版。



●六月书屋

创办于1999年，以经营文学文化类书籍为主，带着沉浸式复古风格，兼营好玩、无用却与灵魂相通的书籍、唱片及其他有趣物品。

●留灯

创办于2019年，以经营文学历史类图书为主，沉浸式阅读体验区是该店最大的特色。



●不安分书店



创办于2020年，小而美，热衷于给读者挖掘和推荐来自世界各地的小众绘本、漫画和摄影集，书店会不定期举行插画展览、主题阅读等活动。

●红书店

创办于1999年，售卖唱片、影碟和各种小众文化艺术书籍。



●拾遗旧书店

创办于2020年，售卖和回收旧书、旧物，书店设有“人生征信”信箱，会分享来自全国各地读者的来信。