

C12 专题

北京的读书人,没有不知道中国书店的。从琉璃厂到隆福寺,从西单到中关村,中国书店既是北京的旧书地图,也是几代读书人的难忘记忆。最近,中国书店迎来六十华诞,面向全社会读者的“中国书店藏珍贵古籍展”也在琉璃厂中国书店三层开幕。不知不觉之间,这家以旧书经营为特色的连锁书店已经成为融淘书、出版、拍卖等多元产业为一炉的综合文化企业。未来可待,往日可追,本报邀请了中国书店的几位退休老人追忆曾经的旧书繁华,同时邀请中国书店总经理于华刚,展望中国书店进行中的转型。

►“中国书店藏珍贵古籍展”在琉璃厂中国书店举行。



中国书店60年 追忆北京旧书文化的黄金时代

演变 从盈利到服务

时隔60年之后,退休老员工王玉川仍然记得中国书店成立的情形。

1949年之前,王玉川在一家旧书店做学徒。那时的旧书店,纯粹以盈利为目的,一些经营者不免唯利是图。店内所售图书,并不明码标价,而是“以貌取人”。“看你想买,高点。成套的东西我不都给你。比如说原本《金瓶梅》是上下两卷21本,还有一本图。有顾客想要,我说有这书,明天来,我给你拿,实际上书就在那儿,第二天顾客来了以后,书卖给你,图我留着。”

1949年年初北平军管会文化接管委员会摸底调查,新中国成立之前北平市拥有书店、书摊以及兼营文具的书店278家,其中销售新书业务为主的“新书店”98家,销售古旧书业务为主的古书店、旧书店(摊)120余家。这些经营古旧书业务为主的古旧书店(摊)主要集中在东

西琉璃厂、东西打磨厂、隆福寺、东安市场、老西单商场等地。

1949年以后,由于北京各个私营的古旧书店快速地失去了以往相对固定的服务对象,私营旧书业古旧书业务急剧下滑,以至于在造纸厂被化浆的旧纸中有宋版书出现。

有鉴于此,时任北京市副市长的吴晗先生与政务院秘书长齐燕铭、文化部副部长郑振铎以及北京市常务副市长张友渔等人共同倡导,成立国营的古旧书店,专门经营古旧书业务,在古籍收集、保护以及整理、流通上发挥国营主渠道的作用。

1952年11月4日,中国书店在演乐胡同正式开业,北京市副市长吴晗,北京大学图书馆馆长向达等著名的学者参加了中国书店成立仪式。王玉川从此成为这家国营单位的员工,图书开始明码标价了。

到1958年中国书店成立六

周年前夕,全面、彻底地完成了全行业公私合营。到上海、南京、重庆、昆明等民国期间的文化重镇收购旧书,很快成为了中国书店补充货源,保护古籍的重要手段。

在中国书店的经营中,保护古籍,为各个单位对口服务才是最重要的,盈利退居次席。这也意味着读者对象的巨大改变——有些古籍即使你再喜欢而且有钱购买,如果你不是研究这一领域的学者,中国书店也不会卖给你。

从1957年开始,中国书店开始编印《古旧书刊介绍》,向各个图书馆、各地大专院校及科研单位推荐。很多珍贵的古籍,都对口卖给了北京图书馆、北大图书馆等单位。在全国各大图书馆、博物馆列入“国家珍贵古籍名录”中,曾为中国书店所经手的善本古书占有极大的份额。

回忆 收购旧书的“黄金年代”

谈到旧书,中国书店老员工种金明有说不完的回忆。因为收购和出售旧书,种金明结识了很多文化名人,巴金就是其中一位。

住在上海的巴金,每年到北京来开会,下了飞机先到中国书店,看完书以后选好,开完了会再回来付钱。巴金喜欢世界语,凡是世界语的书他都要。

对于巴金买书的特点,种金明记得尤其清楚,“他买的主要是外国的文学书。”

种金明曾经收购到一本塞万提斯西班牙文的《堂吉珂德》,里头全是插图,这套书共有四本,他知道巴金一定会有兴趣,就留给他。果然,巴金看到后很喜欢,立马买走。此外,他还卖给了巴金

一本荷兰文的《金瓶梅》。

种金明曾经在上海收到过一本《死魂灵》,这个书是俄文的,开本很大,用白包皮包着,里头全是图,而且分好几种,有素描,油画,版画等等。鲁迅曾经翻印过俄国著名画家阿庚的《死魂灵一百图》,种金明就想,这本书下这么大工夫,可能不是一般人搞的,可能是俄罗斯皇家搞的殿本,而且没有第二本。他把这本书留给了巴金。

果然,在以后的几十年工作中,他再也见到第二本同样的书。

住在北海的郑振铎买书很多。书店送书过去给他看,有时没钱就先欠着,拖一阵再给。康生、吴晗等人是中国书店的常

客,唐弢也经常来店买杂志。

在种金明数十年的工作记忆中,“文革”爆发后,是收购旧书的“黄金时代”。

1974年,他到了昆明,找到了云南大学一级教授,著名民族学家、民俗学家杨堃。杨堃有一间18平方米的房子,里面全部都是历史、地理类的书,还有稿本。这些书从地面一直堆积到天花板,连开门都很困难。杨堃要给同事腾一间屋,知道他是中国书店的工作人员就说,你拉走吧,也不谈价,后来书店以很便宜的价格买下了这些书。

杨堃的藏书足足装了四卡车,然后走火车花了一周时间从昆明运到了北京。

转型 市场化时代的变革

改革开放之后,中国书店经历了市场化的洗礼。1976年进入中国书店工作的于华刚,2004年成为了中国书店的总经理。此前,他的职务分别是营业员,库管员,邮购员,门市组长,门店经理,副经理,门市副经理,常务副总经理等。

此时,复制、影印和修复古籍善本已经成为了中国书店的一项重要业务并卓有成绩。到海外收购中国古籍,并使之更好地传播,成为了中国书店的一项重要使命。与此同时,让中国书店发展壮大,在经济上获益同样是于华刚身上的重担。

2007年,于华刚和另两个同事,在日本东京一家书城,看到一套乌金亮墨拓本《敬胜斋法帖》,封面覆着黄绫。这套书共40册。此前,他们从没有见过这套书的全本。于华刚立即和国内有关单位联系核实,结果发现,故宫博物院藏目录显示,这套书存有六件。但这六件,和他们见到的书封面不同。

经过几个回合的反复洽谈,于华刚终于和店主谈好了价钱。于华刚让其他人交接付款,自己亲自打包。老板见状,立即意识到这套书非常珍贵,神色之间颇为懊恼和不舍。

这套书拿回国内之后,有人闻讯立即提出加价几十万收藏。于华刚开玩笑说,只要我当总经理,就不卖。

他首先将这套书按原样影印出版了一百多套(价格1.6

万元),之后又根据前二十册编成了《乾隆御制诗文法帖》,定价138元,一年多已经卖了几千部。

2010年,中国书店在海外购回了《类编图经集注衍义本草》。这部书有目无书,即知道有这书名,知道谁做的,但是没有任何图书馆有收藏。中国书店购回之后,影印出版了三百套,每一套书定价6800元。

与经济效益相比,于华刚承续了中国书店的传统,他更注重民族文化遗产的发扬光大:“这些古籍有其版本学和文献价值,它产生经济价值。但是,我们把这些书出版发行了,让社会上更多人知道这些书,对古代文化进行研究和传播,这更为重要。”

于华刚的观念,也在一些收藏者中得到了认可。

2007年夏天,一香港藏家来到中国书店,告知自己藏有《梁启超手批稼轩词》,他明确表示,想卖给中国书店。2008年,这位藏家带来了这部书。最后,双方顺利成交。该书2009年影印出版后,引起了很多收藏者的兴趣,中国书店还曾经送给连战夫妇。

在庆祝中国书店六十华诞的“中国书店藏珍贵古籍展”上,包括隋代写本《大般涅槃经》等一批珍贵古籍得以和读者见面,中国书店同时还把这批古籍图录影印出版。爱书人摩挲这部图录之时,其实也是在拥抱60年北京旧书行业的历史记忆。

本版采写/新京报记者 张弘 本版摄影/新京报记者 周岗峰