

創辦年份 1966年，在深水埗鴨寮街開業
創辦人、現任經營者 歐陽文利

經營特色
一、面積達 4000 平方呎，藏書逾 30 萬本，均為全港之冠。
二、書本分類井井有條，並設特大貨倉，隨時迎合潮流更換貨色。
三、店主經驗豐富兼擅於待客，會根據客人口味作出推薦。
四、自 2004 年起登陸內地拍賣網站，高價放售珍罕書籍。

地址 柴灣利眾街 40 號富誠工業大廈 A 座 23 樓 A2 室
電話 (852) 2522-8268
網站 <http://shop.kongfz.com/765>
電郵 sunchau1966@hotmail.com



神州舊書

——最大最多最老 名震華文書壇

在香港舊書業江湖，「神州舊書」有幾個「最」字——面積最大、藏書最多、經營最具規模、招牌最響噹噹等；即使放眼華文書壇，亦屬數一數二之重鎮。而神州創辦人歐陽文利先生，也是香港最資深、備受同業及書迷尊崇的一位舊書店老闆。

歐陽先生自十三歲在舊書舖做學徒入行，

目前超過六十年資歷無人能及；更難得的是他不但真心熱愛這行業，還具有精明的商業頭腦和開放的創新思維，至今仍推動香港舊書業不斷向前走。在他經營下，神州舊書近年生意蒸蒸日上，不但未受互聯網和電子書衝擊，反而借助新科技拓展業務，令「神州」聲名日益遠播。在歐陽先生眼中，「這個世界沒有甚麼夕陽行業，任何生意都可以是『朝陽』，只看你有否用心和用腦去經營，能否配合時代進步。」

入行至今六十一年，七十四歲的歐陽先生手腳和腦筋靈活如昔。儘管兒子、媳婦甚至孫兒早已加入書店幫忙，實行三代齊營經營，不過歐陽先生仍然堅持每天上班，在前線領導大局，還不時親自搬書、標價和上架，動作比很多年輕員工快。除了勤快，他還追求在經

營上持續創新，每有新點子會先寫進筆記簿，認為行得通便立刻推動。他身段柔軟，經常向客人請教「高見」，即使對方只得二十多歲，比他的孫兒還小，「我只得小學學歷，沒甚麼知識，很多事情都是從客人、行家身上學到。只要你誠心去問，對方肯講出心底話，久而久之你總有得着，這是我辦舊書店六十多年來的不二法門。」

歐陽先生至今仍清楚記得，他於一九五六年在中環威靈頓街的「啟文舊書舖」做學徒入行，「因家境問題，我不能繼續學業，只能出來工作。不過我自小喜歡看書和追求學問，在親戚介紹下到舊書舖做學徒，雖然最初只是打雜、掃地、洗廁所，不過總算是跟『書』有關，可以常常接觸書本，比起其他行業，我已經很滿足。」



歐陽先生雖已年過七旬，但仍天天堅持親身上陣打點一切，魄力不輸年輕人。

經過約十年磨練後，歐陽先生於一九六六年在深水埗鴨寮街正式創辦神州，「當時想了幾個名字，包括『震旦』、『中國』等，總之想突出賣中文書。最後還是覺得『神州』最好，既有代表性，又有一點意境。」創業初期缺乏人脈，他每天清晨到上環摩羅街、荷李活道一帶巡視收買佬的雜貨攤，從中挑選具價值的舊書，之後再回到書店經營直到夜晚，「初時我是住在店裡，夜晚拉上閘門便睡覺。一直維持了二十多年，才另外買了住宅單位，結束這種『前舖後居』生活。」

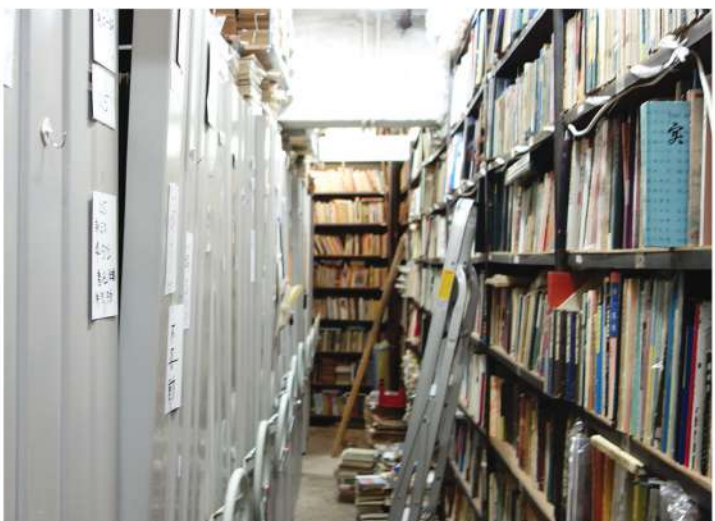
隨着香港租金上漲，神州曾經多次搬遷，「已多到不記得幾次，起碼搬了五、六次，試過搬到旺角、九龍塘、中環等。」最後在二〇〇七年，遷到柴灣富誠工業大廈廿三樓現址，屬於自置物業，估計短期內毋須再搬，

「以我們的藏書量，實在不可能再負擔地舖租金，連樓上舖也負擔不了。幸好這裡是早年買落，原本作為貨倉，現在索性用來開店，一來熟客自然懂得定期報到，二來其他客人也可以上網看到我們地址，所以現在已經不一定要用街舖，實在不划算。」

神州在香港舊書業有幾個「最」，除了店主資歷最老，還包括書店面積最大，接近四千方呎；藏書量最多，最少有三十萬本；人手最充裕，除了歐陽先生以及兒子、媳婦和孫兒外，還另外聘用兩三名全職員工，相比之下很多舊書店都是一腳踢的「個體戶」。

撐得起如此規模，歸功於歐陽先生經營有道，極具商業頭腦。對此他有一番感慨：「香港的舊書攤、舊書店一度如雨後春筍，

神州的貨倉藏書量超出店面三倍，設有圖書館級數的滾輪式巨型書櫃，系統地收藏大量書籍。



我入行時全香港有超過一百間，但現在剩下的五隻手指數得完。幸好近年有一些年輕人新開的店，否則全香港舊書店可能不足十間。」箇中原因，他謂一來時代和行業有很大變化，二來「以往做這行的人，不少都是文化人，很有熱誠和理想，但生意頭腦通常麻麻。」唯他強調：「我不是認叻，不過我十三歲入行做學徒，最初為了搵食，所以比較會花心思在經營方面，從客人的角度考慮。」

歐陽先生的心思見於很多方面，例如有別於不少舊書店的凌亂，神州不但光猛開揚、明窗淨几，而且書籍分類井井有條，除了分為現代文學、傳統文學、歷史、哲學、政治、藝術和電影等十幾種類別，甚至還按作者姓氏英文字母排列，幾乎像圖書館般嚴謹，「我們藏書量這麼多，若沒有嚴格分類，那麼客人每

次來到，都要把數十萬冊書從頭到尾掃一片，實在太浪費時間，我們也不用做生意了。當然，我們很幸運有比較大的面積，才有條件做到這種分類。」

神州早自二〇〇四年起登陸內地最大的舊書買賣網站「孔夫子」，把一些比較罕見和珍貴，或者受內地客人追捧的舊書，放到這網站上以較高價格出售，甚至一些不算是古本的書籍，也可賣到五位數字人民幣。例如一九六九年出版、一套六冊的《石濤畫集》，由於印刷量有限，加上內地富裕階層近年重新流行欣賞書畫，索價達二萬八千元人民幣仍很搶手。

神州此舉受到一些香港老客人非議，有人慨嘆「神州把好貨色都放上網，我們在書

店已不容易尋寶，難再像早年般，會有以超值價錢淘到珍品的驚喜。」然而在商言商，神州借助網絡以尋找願意出最高價錢的客人，藉以奉行價高者得，讓其藏書的商業價值實現最大化，亦屬無可厚非。

神州在華文書壇的名氣日益響亮，內地客人除了上網訂書，不少還會定期親身南下「朝聖」。歐陽先生透露，現時內地客人約佔神州客量三分之一；至於在「孔夫子」上的銷售額，則佔其生意約四分之一。除了內地客人，台灣以及海外書迷和學者亦經常來訪，亦有外國研究機構會請神州代為搜購書籍。

很多客人都說歐陽先生有一項「絕技」，就是會留意及緊記他們的喜好。每每在熟客踏進門口之際，歐陽先生便會捧出一大疊專門

預留的書籍，供他們挑選，當中有七八成最終都會被結賬帶走。即使是新客人，在留意他們逛書架的軌跡、駐足的時間、視線的方向、揀選的書本之後，當客人結賬之際，歐陽先生又會從書架中再挑出幾本書推薦，通常每一本都會令客人不忍釋手，最終也是乖乖付錢帶走。

歐陽先生另一特點是擁抱時代變化，他直言近年本地客量未見減少，尤其是年輕客人有所增加，「現在熟客生意只佔我們一小部分，更多的是新客人，尤其近年年輕人流行復古，他們喜歡古舊事物，認為有味道、有神秘感，或者從一些聞所未聞的舊書當中找到驚喜，他們跟以往客人為了『執平貨』而買舊書並不相同。」

正因如此，神州在貨色上亦需要作出一定迎合，「例如以往舊書店最好賣是古典文學、正統的文史哲書籍等，這些現在當然也是主力之一。但除此之外，年輕人原來更喜歡舊雜誌、舊漫畫等這些『非正統』的讀物，我們也要迎合他們的喜好，劃出三、四個書架賣這些東西。」

歐陽先生一再強調，經營舊書店一定要有龐大的貨倉配合，否則「好難做」。在現址當中，神州亦劃出接近一半面積作為貨倉，內裡設置圖書館級數的滾輪式巨型書櫃，藏書量約為店面的三倍。「正因我們難以預料潮流變化，無法預測甚麼時候會流行哪類舊書，所以最好有一個大貨倉，所有書都放進去，待流行時就拿出來賣。例如我們從前像買廢紙般，以廉價大量購入的舊雜誌，怎想到現在這麼搶

手？反過來看，現在稍為受到冷落的古詩詞、正統文學，可能十幾年後又會變為熱門。」

儘管近日生意蒸蒸日上，但歐陽先生永遠有危機感，他坦言神州在經營上面對兩大挑戰，「第一是貨源，這永遠是我們的最大挑戰。以往我們跟客人有一句玩笑話：『你同我買咗，唔要我撻返。』（你買了我的書，日後若不要就賣回給我）但這是實情，亦令我們舊書業貨源得以不斷循環，不怕會乾涸。只是近年來，有些書被內地客人買了，他們日後未必拿回香港出售；另外有不少藏書家把整批藏書捐給大學和圖書館，這對書籍保存有好處，但對我們舊書業來說就不是好事。」

第二是讀者口味變化無從估計，「例如近年年輕客人愛買舊雜誌、舊漫畫，我們貨倉有



神州貼心服務客人，還會訂製精美舊書環保袋贈予熟客，定期更換圖案，甚至有內地書迷以「儲齊一套」為目標。

愈來愈多年輕人喜愛收集古舊物品，如七十年代《明報月刊》等舊雜誌成為搶手貨。



036

貨，才可以跟上。但下一次流行甚麼？我們又能否跟上？這挑戰是經營者永遠需要去適應的。」不過近年這一種變化，亦讓歐陽先生對於舊書業前景略轉樂觀，不怕遭到互聯網和電子書完全摧毀，「後生仔買那些舊雜誌、舊漫畫，未必真的為了細閱內容，而可能出於懷舊，拿上手把玩一下，追念從前那個時代。所以即使日後電子書流行，實體書、舊書（行業）或許會萎縮，但不會完全消失。」

自十三歲入行至今，歐陽先生對這行業深有感情，不時組織行家茶敘聯繫，「不過早年（人多到）要坐幾圍，近年連一圍枱也坐不滿。」他亦經常赴內地、台灣及日本考察當地舊書業，「以前常到內地書市，遠至桂林、重慶都去，買到很多好貨色，不過近年很難買到好書，因為內地書販愈來愈多，亦愈來愈識

貨。現在我仍不時返內地，不過只是跟朋友飲茶敘舊。」談到東京神保町舊書街，他認為辦得很有規模，「只不過近年缺乏新血，書籍流動性不高，你每年去一次，在每家書店看到的書都是那幾本。」

至於香港的舊書店，每一家他都會定期作客，包括近年由年輕人創辦的新店，甚至是在新界和離島的小店。他謙稱：「我現在去書店已不是買書，而是看看其他行家怎樣做，總會學到點東西。」事實上，歐陽先生經驗豐富而且熱情誠懇，不少年輕行家主動向他請教，他亦總樂於分享心得。

「很多人問我，舊書業還『有行得做』，是不是夕陽行業。我說這個世界沒有甚麼夕陽行業，任何生意都可以是『朝陽』，只看你有

037

否用心和用腦去經營，能否配合時代進步。」不少行家最頭痛是租金昂貴，「我常跟後生仔講，最緊要你有沒有興趣，有興趣自然有決心，自然會想辦法守下去。加租捱不住？那不一定要租地舖或商場舖，可以搬到樓上，甚至是一工廈，然後再想辦法吸引客人。其實加租未必不合理，世界會向前走，菠蘿包不會永遠賣一毫子，問題是你能否適應變化。」

作為老店，神州有不少文人熟客，包括劉以鬯、董橋、陳子善和丁新豹等，「董橋會買藝術書、字帖等，陳子善當然收集民國文學，丁新豹就通常買歷史、地方風俗等書。」至於幫襯最多的，可能是小思老師（盧瑋鑾），「小思幫襯我們幾十年，幾乎每星期都來一次，連我的孫子也認她做『太師』。我敢說，她的書很多都是我賣給她的。幾年前她一次

過把大部分藏書捐了給中大（香港中文大學）圖書館。」

大半生與書打交道，歐陽先生自己喜歡看甚麼書？「我最愛看兩類書，一是『與書有關的書』，例如圖書版本、圖書館學、出版業、書店經營等；第二類是商業管理，希望從中學到新知識，彌補我自己沒有受過高等教育的不足。」店中藏書數十萬，但他家中只得「一兩櫃書」，大多是科系歷史，「例如中國文學史、科技史、美術史等，每一出版我一定買一本，方便我遇到未見過的东西時，隨時可以查閱。」

七十四歲的歐陽先生手腳勤快六十年如一日，每天工作最少十小時，要不是在書店忙進忙出，就是在各地巡視考察，即使靜下來也

在思考經營變革，「我從沒想過退休，托賴身體尚算可以，只要撐得到都會做落去，即使我不做兒子也會繼續做。」那麼神州會否一直延續至第三代、甚至第四代？「呵呵，那我不能替他們做決定，他們喜歡就做，不喜歡也不會勉強，一切順其自然。」然而他堅信，這個他所深愛、貢獻大半生的舊書行業，始終「有得做」、有前景，「只是經營方式一定會不斷變化，會變到怎樣我現在也看不到，不過我對香港近年新入行的年輕人很有期望，有時看到他們，就覺得看到六十年前的自己。」