

中国邮政储蓄银行
为您创富支招

一家书店,成为一座城市的文化地标,这样的事情无关噱头,只关乎一种心境——止水般的和浪潮般的读书人的心境。这样的书店勘透了书与人之间的关系,这种如同眼睛和世界之间的关系,让我们在多年后,仍能回忆起手指划过书页的种种欣喜与感动。

长沙有着很好的文化气氛,这无疑给了具有浓厚人文气氛的独立书店一个很好的经营平台,这些独具特色的书店给了人文书和藏书的爱好者一个交流的场所,因此积累着一大批忠实的拥护者。 ■实习生 陈洁 苏一文 记者 何梦青

善聚人脉,人文书店夹缝求生



在商业大潮中,小众书店正在以自己独特的经营,维护着自己的一片天地。

记者手记

我们的城市需要人文书店

提到巴黎,我们会想到“莎士比亚书店”;说到纽约,“高谈书集”无法避之不谈;徜徉于台北街头,“诚品”书店很适合流连忘返;而在旧金山,“城市之光”书店已然成为自由艺术的代名词。

中国民营书店经过30多年的发展,无论是从市场份额还是从企业形态来看,都已蔚为大观。形态上,民营书店既有商业气势逼人的超级书城、连锁书店,也有新型的网上书店和小而专的特色书店。毋庸置疑,其中最被人尊敬的还是具有理想情怀的人文学书店。在人文阅读永远是阅读文化高峰体验的时代,他们所倡导的阅读理念从未停止对人们生活与成长的影响。每个城市都应该有专属于它的人文学书店,它们曾经并将继续影响不同城市中人们的生活和阅读,城市也因为它们的存在而别具意义。

当下实体书店面临网络阅读和功利心的冲击,人文学书店的存活,仅仅依靠经营者的坚守和读者的热心是不够的,还需要社会多方面的支持。期待独立书店在当下的电子时代,能够坚持生存下去,能够让我们继续享受逛书店的乐趣和发现的愉悦。

邮储银行·理财问答

问:以上提到的书店,在邮储银行有哪些信贷产品适合?

答:邮储银行推出的商户小额贷款和个人商务贷款等信贷产品适合这些书店老板。商户小额贷款对象主要为经工商行政管理部门核准登记并有固定的生产经营场所,产品有销路、经营有效益、经营者素质好、能恪守信用的各类私营企业主、个体工商户和城镇个体经营者,其特点是“无需抵押、方便灵活”。个人商务贷款的贷款对象也是上述客户,但是需要以房产作抵押,其特点是“一次抵押,循环支用”。

问:这些店主如果想到邮储银行贷款,目前有哪些途径?

答:客户如果想到邮储银行贷款,可到各营业网点、个人贷款中心、信贷咨询服务中心咨询或申请,各贷款经办支行均有专人负责贷款的日常申请受理,客户按我行要求提供相关资料即可。

问:这些老板想贷款需要具备什么条件?

答:商户小额贷款和个人商务贷款需满足的基本条件有:

- 1.年龄在18(含)至60(含)周岁之间,具备完全民事行为能力自然人。
- 2.具有合法有效的身份证明、贷款行所在城市的户籍证明或有效居留证明。具有年检合格的营业执照,且经营时间在半年以上。
- 3.具有良好的信用记录和还款意愿。
- 4.具有稳定的合法收入来源和按时足额偿还贷款本息的能力。
- 5.有明确的贷款用途,且贷款用途符合相关规定。
- 6.能提供我行认可的贷款担保方式,小额贷款需要有保证人或组建联保小组,商务贷款需要有住房或商用房等作抵押。
- 7.贷款行规定的其他条件。

邮储银行长沙服务网点

省分行直属支行 85989316 东风路支行 84201602
东塘支行 85710077 五一一路支行 84411294
高桥市场支行 84766242 师大支行 88882601

中国邮政储蓄银行
POSTAL SAVINGS BANK OF CHINA

[述古人文书店] 及时了解学界的动向

开店地址:长沙市解放西路56号

走进述古人文书店,记者不由得感叹老板在书籍选择上的精益求精。老板黎锬在学生时期就对读书特别痴迷,虽然是学计算机出身,但是对人文方面的图书特别感兴趣。在开书店之前,黎锬是长沙市邮政局员工,喜欢去旧书店淘书,慢慢地就知道了哪里有好的旧书店,并对旧书市场有了一定的了解。他觉得自己买书还不过瘾,索性遵从自己的爱好开了这家述古人文书店。2005年黎锬把书店搬到了定王台书市的对面,对于为何不把书店开到书市里面的疑问时,黎锬解释说作为独立书店开在书市里面很容易就被埋没掉,无法做出自己的特色。

述古书店的进货渠道主要是出版社的库存书,书的内容也基本上限定在文史哲方面。每次进书的时候黎锬就从出版社提供的书目里面选择适合书店销售的图书。和卖新书的书店不同的是,他们的书都是付现款,如果有剩余是不能再退给出版社的。“你选的书要对读者的口味,但是又不能完全为了迎合读者口味;如果完全迎合读者的口味就失去了自己的特点,但是如果你不了解读者的口味,就没办法满足读者的要求。”

[文瑶旧书店] 人脉决定书店经营

开店地址:天马学生公寓科教新村

10平方米的文瑶书店里堆着满满的,只留出可供一人通过的走道。虽然都是旧书,但从书的选择还是可以看出店主的用心良苦。店主王新文出身于书香世家,自幼对读书就特别爱好,2009年王新文开了现在的文瑶书店,主营社科文化及湖湘文化方面的古旧书。书店选址在天马学生公寓科教新村内,王新文认为,大学城文化氛围更浓厚,读书人也更加集中,与文瑶书店风格比较契合。

书店的书大部分都是王新文从各处收来的旧书,在他看来,旧书店最重要的货源要充足,每天他都会花上一半的时间去收书,比如旧书市场、市民家中。虽然他本人偏爱文史哲和湖湘文化方面的书籍,但是王新文认为,开书店不能光看自己的爱好,关键就是要多要杂。因此在文瑶书店也可以找到像《故事会》或者漫画之类的书。

“书店不在于大而在于精,更在于朋友和人气。”经营书店的过程也是广交朋友的过程,王新文觉得来店里的读者都是他的朋友,久而久之也确实交到了不少爱读书的朋友。就像他自己说的,文瑶书店与其说是卖书的地方,不如说是他和他的朋友们交流文化、交流读书的场所。

黎锬认为正是自己多年的读书爱好,让他清楚地了解到读者的心理。“要对读书界以及学术界的动向有所了解,不然你就摸不清其脉搏。”

通过几年的经营,述古在长沙人文图书市场积攒了一定的人气,在记者采访的过程中,许多顾客走进店里都会熟络地和老板打声招呼,“很多顾客和我都成了朋友。虽然现在网络书店很受欢迎,但不能否认实体书店‘以书会友’的功能是网络书店所不能取代的。”

网络书店之所以受欢迎,最大的因素就是价格优惠,而网络书店给以顾客的最大折扣也基本上是六折左右,而他们书店的折扣最少也是五折,其价格优势一点也不比网络书店差。

创业心经

经营者本身的文化素养在一定程度上影响着人文书的经营,在书的挑选上必须精益求精。

对于开旧书店的原因,王新文向记者介绍道,“上世纪七八十年代的书装帧和内容都更胜一筹,像我们这些60后对那个时代的书都有一种特别的感情。”不光如此,有一定年份的古籍书还有收藏的价值,在文瑶书店里近万册书籍,其中就有相当一部分价值颇高的藏书。

在经营旧书店的同时,王新文也会偶尔组织一些旧书展,不久前他就刚刚组织举办了一期民国图书展。王新文觉得,目前长沙在旧书市场还处在比较小众的范围内,比较上规模上档次的旧书展太少,旧书尤其藏书基本上是通过朋友之间交流,能够给读者一个直接沟通的公共平台太少。

对于旧书店的发展,他表现得相当乐观,“一个时代无论怎么发展,读纸质书带给人的感觉始终都是不同的。”

创业心经

如何在旧书中挑选到合适自己书店的书籍是考验经营者文化素养的关键,同时旧书的收藏价值也是旧书店的经营关键。