

「海味儿」书店
的坚守与传承光影之间
书墨飘香

吴彤

实体书店的发展,是新时代发展文化事业的重要组成部分,也是推进全民阅读的重要基础。实体书店的运营和发展,离不开政府的重视和引导,离不开读者的支持和参与,更离不开经营者的坚守和创新。对身为海归的书店经营者来说,这一间间书店,就是他们对于文化的态度和坚持。

一本旧书承载过往

每一本旧书,都承载着一段历史的厚重。被誉为“厦门最后一间旧书店”的晨光旧书店,一直在努力维护着正在被现代人所遗忘的旧书传统。陶垣宏是书店老板,曾在日本留学两年半的他,回国不久便选择了跟随父亲的脚步,继续经营晨光旧书店。“上世纪50年代,我的父亲在新华书店工作,厦门新华书店要求成立旧书部,这就是厦门旧书店的前身。”陶垣宏回忆说,“旧书店可以说承载了一座城市的文化史。过往流传下来的书籍、已经绝版的书籍,都被收集到这里。”经营书店的过程有时不免枯燥,顾客的支持是陶垣宏坚持下去的动力。“曾经有一位来厦门打工的读者,在书店里挑书一选就是一整天,从早上到夜里1点多。他的专注和对书籍的兴趣深深感染了我。这也是旧书店的价值所在啊。”陶垣宏感慨地说。

“对书店来说,应该时刻把‘书’摆在第一位。经营书店最开心的时刻,就是收到版本好的书或自己中意的书。”实体书店经营不易,身边不少同行也在纷纷尝试转型,面对是否转变经营模式的选择时,陶垣宏有自己的坚持。在他看来,回归书店的本质很重



宋东（左）与书店读者

▶晨光旧书店
图片来自网络

要,哪怕由于模式单一有时会影响到部分顾客的用户体验。但是,关于未来发展方向的思考从未停止。“我一直有一个想法,想跟相关部门合作,让晨光旧书店变成一家公益旧书店,这样书店就能够一直开下去。”

阅读搭建交流之桥

2009年,在日本九州鹿儿岛国际大学留学和工作了8年的宋东,随着海归回国创业的热潮回到祖国。在日留学期间,宋东曾在当地书店工作,这段经历使他对日本原版书籍产生了浓厚兴趣,并逐渐养成了藏书的习惯。“我喜欢书籍、喜欢阅读。文学、艺术,以及在日本很受欢迎的漫画等我都读过很多。”宋东说。

回到家乡大连,宋东逐渐有了开一家日文原版书籍书店的想法,服务于跟他一样对日本文学有兴趣的读者。将个人兴趣爱好与事业追求相结合,是宋东坚守永东书店的重要原因。

“几年来,永东书店的定位不曾改变,一直经营日本原版书籍,同时也不断回应客户的需求,扩充内容领域。”宋东说,自己对书单严格把控,书籍主要分布在专业技能、文学类和语言学习研究等方面。

在书店发展过程中,顾客群体结构也有不少变化。宋东介绍说,刚开店时,大连当地的日本读者光临书店的较多,而近年来,中国顾客成为了主流。“有些读者中日文化交流经验丰富,也具备语言能力,有阅读原版书的需求,这也为书店增添了不少活力。”宋东说。

由于原版图书进口时要面对汇率、服务费、税费等诸多环节,因此永东店内的书籍定价不菲,客观上增加了运营成本。即便这样,宋

东却没有想过开拓电子书的销售途径。虽然电子书携带方便,但纸质书籍能够保持住更纯粹的文化氛围。在他看来,顺应时代潮流的发展和坚守文化的传承同样重要。

初心不改守住内核

世界著名钢琴大师阿图尔·鲁宾斯坦曾说,“评价一座城市,要看它拥有多少书店”。一家实体书店,不仅能为读者提供静心阅读的场景,更是表现一座城市文化内核的地理印记。

为进一步促进实体书店发展,2016年6月,由中宣部、国家新闻出版广电总局、国家发展改革委等11部门联合印发《关于支持实体书店发展的指导意见》,实体书店迎来发展的春天。2018年全国两会期间,就有政协委员提出,建议从保护扶持旧书店、设立“实体书店租金补贴”专项扶持基金等方面入手,强化实体书店的核心竞争力。几年来,多方扶持政策之下,实体书店热度也在逐渐回暖,这让“陶垣宏们”有了更大信心。

书店规模虽然不大,书籍种类也偏小众,但书店里的这些回头客、老主顾是宋东坚持这么多年的支撑。“我想继续坚持下去”,他坚定地说,“读者的支持是我最大的鼓励。”大连当地的民营书店之间经常有交流联系,他见过不少同行离去,有唏嘘也有感慨。在保持自身特色和初心的同时,宋东也希望能在政策上感受到更多对民营书店的支持。

到现在,晨光旧书店已走过20多年,收藏了不少珍贵的作家手稿。陶垣宏想守住这家书店,也想为自己生于斯长于斯的地方保留更多记忆。“有些珍贵手稿、文献,如果后继没有继承或者不够重视,最终没被保存下来,很可能被遗弃,无法体现出原有价值。而这些被遗弃的珍贵手稿、文献不仅是作为实物消失,它背后所代表的城市文化也会受到影响。旧书店是城市文化的补充。”陶垣宏说。

办书店的「变」与「不变」

孙亚慧

日前,教育部办公厅发布《关于进一步支持高校校园实体书店发展的指导意见》,提出各高校至少应有一所图书经营品种、规模与本校特点相适应的校园实体书店,没有的应尽快补建,基本形成全国高校校园实体书店的发展与全社会实体书店总体布局、服务功能相匹配。消息一出,受到学生和阅读爱好者的欢迎,其中强调“鼓励社会企业、社会资本进校开办实体书店”,也让不少身为海归的书店经营者感到振奋。

在探索实体书店长久生存之道方面,海归书店经营者大致可分为三种。一种是尝试多元经营转型,将聚会休闲属性融入书店,打磨新的服务形态;另一种是担心商业行为过多可能会影响书店阅读为本的文化内核,因此“以不变应万变”;第三种的步伐迈得更大,已不满足于“咖啡+书本”的轻转型,而是进一步试水推出文创衍生品,将书店打造成阅读研讨交流的综合文化地标。

这三种探索各有利弊。事实上,文化场域转型中“度”的把握并非易事。“不变”,可能导致经营困难;若商业元素过多,书店“噬器”,读者前来“留念”“打卡”的意图甚至大于读书本身,书本变成了合影中的背景墙,匆匆拾起又轻轻放下,这恐怕不是店主愿意看到的。不过,创业首先得“活下去”,因此也不必设置太多条条框框,限制自身发展。

有的海归书店经营者坚持自己的价值取向,认为纸质图书的阅读体验不可撼动、无法替代,引入数字阅读可能会打破书店一以贯之的传统。话虽如此,但在笔者看来,如今的阅读介质形态已的确发生了变化,读书也不必拘泥于形式,悟透内容、汲取其中营养才是关键。毋庸讳言,纸质书籍的地位永远无法取代,但纸质图书阅读和电子书阅读并没有针锋相对的矛盾,而拥抱数字化、智能化阅读的确是拓宽实体书店发展的路径之一,本无伤大雅,何不试试看?

守住实体书店,也不只是政府和书店经营者的事。对读者来说,要想留住这一方安心读两页书的天地,做到一点就够了——多去实体书店走一走,若觉得书本有趣,不忍释卷,便拿去前台付款吧。

致力“以虫治虫” 发展乡村亲子游

农业领域创业的斑斓画面

姜在辉

生物防治病虫害堪称一场“没有硝烟的战争”。今年的这个夏天,王冕忙得不亦乐乎。如何“以虫治虫”消灭病虫害是他关注的焦点。而在河北廊坊,崔硕正忙着接待假日里带孩子来到农场体验乡村生活的家

长,亲近大自然、了解农作物、下地亲手种植……城市里长大的孩子看到了另一番五彩缤纷的天地。

如今,更多海归创业者投身农业领域,也在努力探索中国农业更多的发展路径和新的可能性。

“以虫治虫”探索生态农业模式

“这是蚜蜜蜂,可以有效防治蚜虫,可以用工业化的方式进行培育。近期我们还研究了捕食性螬类,对于大多数鳞翅目害虫都有防治效果。”谈起农业病虫害和生物防治,王冕像是一位农业专家般打开了话匣子。很少有人想到,对昆虫习性了如指掌的他最初学习的竟是计算机和经济学专业。2007年,王冕在法国取得经济学硕士学位,但却在2012年辞掉高薪工作,开启了自己的农业研究之路。

随着绿色、生态、健康越来越成为消费者重视和关注的话题,绿色消费所带来的巨大需求,也促使一些海归开始寻找农业生产向生态化、可持续化加速转型的路径。

留学期间,王冕曾在法国的农庄做兼职来赚取生活费,农庄里的生态环境让他印象深刻。回国工作的几年里,法国庄园的场景时常出现在他的脑海,他开始钻研农业相关书籍,也尝试了新的农业模式。他在京郊种植有机草莓,消费者可以通过线上监控看到大棚内草莓的实时状态。7年来,王冕经营的生态农庄,种植品种和规模都在不断扩大。

2013年开始,他与农科院专家合作,进行生物防治技术应用方面的研究,利用物种间的相互关系,用“以虫治虫”“以菌治虫”的天敌防治方法消灭病虫害。为了方便实时观察农作物病虫害和天敌昆虫的状态,一年到头,他就住在生态农业基地旁。

由于云南紫外线强、空气干燥、昼夜温差大的干热河谷气候,造成了元谋

有机番茄生产基地里食心虫大量繁殖,一时让他措手不及。他与团队探索了两种方案,一种是在害虫的移动路线上设计生物隔离层,但由于食心虫已开始迅速繁殖,此方案很难及时奏效。另一种是尝试使用寄生型的菌类天敌,但菌类需要高湿度生长环境,所以此方案的效果也差强人意。最终,只能等待团队研制的性引诱剂治虫。在那时,基地已经损失了40%的果实。这给了王冕太深刻的教训:必须要提前综合考量周边气候环境和其他作物。“目前在国内,生物防治技术还需要进一步完善和成熟,在我们的探索过程中,失败与成功交织,需要耐心,更需要坚持。”王冕说。

亲子农场 挖掘农业旅游潜力

在澳大利亚新南威尔士大学市场营销专业获得硕士学位的崔硕,把传统农业“玩”出了“新花样”。

河北廊坊有一片占地500亩的“庄络农场”。在这里,孩子们可以学习农业种植知识,插秧、浇水、种蘑菇、种萝卜、制作稻草人……崔硕与团队根据一年四季播种规律,设计出多种类型的乡村旅游模式和有趣的亲子活动。孩子们可以在农庄内拥有属于自己的“菜地”,从播种到丰收,久居城市的孩子也能有机会亲近大自然,体验田园乡村生活。

“成为两个孩子的母亲后,我更加意识到孩子对乡村和田园缺乏认知,有必要让他们认识大自然、体验农业生活。”在新西兰留学时崔硕就注意到,那里的孩子与大自然关系非常亲密,“他们回家就可以喂鸭子,在田地里尽情奔跑。”

▶亲子农场里,孩子和家长可以一起亲近大自然。



从最初的简单农事体验,到如今将乡村旅游、亲子活动、农耕体验、农业技术学习等融为一体,崔硕在不断探索着。其中,农业自然教育和亲子农业旅游是她目前重点发展的领域。她考察过美国、日本、英国等国家的自然教育课程,也不断探索和推广国内独特的农事教育和农耕体验模式。

“食育课程在日本很成熟,甚至还颁布了相关法律。我认为,劳动和自然教育不能仅仅作为辅助性的户外活动,它应该成为教育结构中的重要组成部分。”保持劳动教育的连续性,也是崔硕亲子农场的特点。她举例说:“单纯地采摘只是将果实带走,孩子们并不知道果实从何而来、怎样生长。而在我们设计的插秧课程中,孩子们可以了解从秧苗的变化,稻田、湿地的生态观察再到稻谷的脱粒回收,甚至最后做成米饭的完整过程。这样,他们也会更珍惜食物,更懂得感恩。”

精准扶贫 带动乡亲共同富裕

最近几年,王冕与一家国有企业合作,开展实施精准扶贫项目。

今年4月,他在河北省张家口市茨营子乡建立了新的生产基地,主要种植有机番茄和彩椒等作物,生产基地的一些工人

便是当地贫困农户。“成为我们的员工后,他们的收入比之前增加几倍甚至十几倍。”王冕说,生产基地还负责对部分农民进行有机蔬菜和水果的种植技能培训,再分包给村民自主生产,由王冕的团队帮助分销。

“生物防治技术仍然是我们的核心技术,也是未来主要的发展方向。”未来,王冕希望探索生物防治技术的推广之路,摸索出更为完整的天敌昆虫产业链,减少农药对土壤的损害和污染,将可持续农业继续下去。

崔硕的事业也有了新发展。她与当地政府合作,以村民直接入股的形式推动产业扶贫,20多户精准扶贫的农户可以入股,按月获得分红。“在农村发展第三产业,带动身边的老百姓共同发展,把乡村建设好。”很多游客想要购买当地农产品,崔硕便组织亲子乡村旅游家庭到村民家去采摘。去年,仅是红薯一项,就给村民结算了4万元。“还有一位卖梨的大爷,我们帮他梨子销售一空。”崔硕笑着说。

如今,崔硕和团队还汇编了一套书籍,系统介绍中国的地貌、物种、节气以及多种作物的播种流程。“新时代的农业发展有很多可探索的方向和路径,在农业发展基础上进行第三产业的融合开发,用乡村旅游来推动乡村振兴,这里的机会很多,我们能做的太多了。”崔硕说。

二〇一九海外人才创业大会在京举行

本报北京电(记者孙亚慧)日前,2019海外人才创业大会(OTEC)在北京迎来创业大赛全球总决赛。历时3个月,23个项目一路过关斩将,从国内外17个赛区的800余个创新项目中脱颖而出,会师全球总决赛。



海外人才创业大会已连续5年举办“国际创业聚”,为外籍创新创业群体提供多方面支持与服务,架起外国创业者与本土创业资源的桥梁。图为外国创业者在交流。