

网上竟能买到“病假单” 骗过公司人事不成问题

■B07 微生活·网兜

外牌跟着沪牌涨 冀皖赣闽最吃香

■B03 早知道

上海男篮公开训练课 姚老板来看看新外援

■B15 体育

网上招募万人合资开书店 建文化地标 非法集资？

本报讯 记者 李晓清“如果你爱上一家书店，请关注我，上海外滩十六铺码头书店即将开幕……现在诚邀一万名粉丝，成为书店股东，每人出资2000元人民币。”近日，网名为“行动书店”的微博发布消息，诚邀粉丝出资，以打造一道独特的外滩“人文风景线”。对此，业内人士则表示，对于这种非常态的做法，效果很难说。

“行动书店”微博称将于近期在外滩十六铺码头地下广场，打造实体

书店，并开始邀请粉丝，成为书店股东，每人出资2000元人民币。为了显示诚意，“行动书店”还将定向邀请出资人，参观规划用地，并由项目负责人答疑解惑。这则消息配上了海报，海报左上方的醒目位置写着“如果你爱上一家书店”。“行动书店”还在微博上表示，“眼见为实，时间证明一切”。

消息一出，立即引来数百人围观与评论。网友“有所不为必有为”立即表示支持：“非常支持实体书店，

我也非常喜欢看书，作为学生可以入股吗……等你旗舰店开张后，每个周末我基本上都会泡你那了，现在一学期看几千元钱的书，为了支持一家心目中的实体书店，我很想支持你，也想成为会员”。

不过，也有人表示怀疑，“Akriosslol”就说：“有没有详细的方案啊，书店的运作方式、管理制度、股东享有的权利以及相应的义务等等？”更有人质疑“这样的做法，如何保障股东资金安全？”



余儒文 绘

《五问 万人书店》

1 创办者是何方神圣？能否把书店办好？

记者日前联系到了“行动书店”项目负责人韩子文。韩子文称，自己已经有超过八年的书店经营经验，有至今“存活”的，还有已经关门大吉

的，比如，曾经在闵行莘庄的犀牛书店，就是自己运营的。

在实体书店普遍不景气的情况下，为什么还敢耗资巨资，经营如此浩大的

“工程”？韩子文说，虽然有运营实体书店失败的经历，他还是希望做些尝试。韩子文承认，这种做法存在风险，感觉自己“就像堂吉珂德斗风车那样”。

2 “万人书店”计划目前进展究竟如何？

“‘行动书店’并不是指一家实体书店，而是总的项目名称。项目有意在新十六铺码头地下广场内打造‘书店街’，逐步打造各种各样的主题书店。例如，绘本书店、旅游主题书店、女性主题书店等。股东可以按照自己的喜好，投资自

己喜欢的书店子项目。总数预计为16家。”在韩子文看来，以一百万元运作一个书店来计，16家书店至少需要1600万元。

韩子文的说法在一定程度上得到了证实。记者近日在十六铺码头地下广场看到，多数门面处在招商

引资中，只有少数商铺对外营业。而相关负责人称，与韩子文方面已达成意向，但正式签约估计要等到10月份左右。他还表示，地下广场的规划中，本来就有“文化创意”版块，因此，不管是谁来入驻，都会有文化休闲场所。

3 现在有多少股东加入，他们都是何许人也？

韩子文表示，招募一万名股东是希望大家“万众一心”，能在上海的标志性场所，营造一个美好的公共空间。

“这是个可大可小的项目，如果募集资金不足，则会在书店数量上有

所减少；如果资金足够，还可以进一步扩充书店规模。”至于目前招募股东的情况，他坦言，招募股东是分批实现的，并不指望“一步到位”。目前，第一批股东中有作家、媒体人和

专业人士等，启动资金已经过百万。

韩子文向记者提供了几位股东的联系方式，但其中不少是他的朋友。

金融从业者陈立以前经常在韩子文经营的书店看书，作为老读者，他愿意出资打造实体书店：“我的工作虽然很忙，但仍会挤出一些时间看书，这让我的生活更加充实。”而从事话剧表演的王小姐，回答地更加干脆：“因为我是他朋友，以前也知道他经营书店，因此我对他有信心”。

目前在事业单位上班的萧先生，近日成为“行动书店”的股东。萧先生从小对书店就有独特的情结。他曾经在旅行时，发现一些国外书店的气氛相当温馨，与之相对，国内的好书店就显得比较少了。“我没有见过韩子文，只是觉得，国内有个性的书店太少。我在微博上看到这个消息，马上出资成为股东了。”他同时认为，实体书店虽然衰落，但不可能消失，或许作为小众市场继续存在。

4 实体书店难开，它凭什么吸引读者？

虽然之前也有不成功的经历，但韩子文对“万人书店”的经营还是很有想法，也颇有信心。

在他看来，在地标性场所，打造实体书店群落，本身就是一个吸引眼球的事情。构想中的“行动书店”肯定有“网上书城”，书价接近网上书店的价格，并且还有针对高端客户的VIP服务。

韩子文希望打造的书店，力求提供不一样的阅读体验。比如，书店内会根据不同的节日，设置不同的主题日。读者在阅读的同时，还能看到书店内的各种展览，甚至有“博物馆”的效果。

此外，书店主打“服务牌”。比如，如果外面下雨，读者进入店内，还能有

换鞋服务。“书店不再是冷冰冰的阅读空间，而是要让读者发现，书店也能‘变’成这样！”

但对于“万人书店”的模式，部分文化人、业内人士也表达了不同的看法。季风书园董事长严搏非称这样的做法为“非常态”的做法，究竟好或者不好，还很难说，而且并不具备样本意义。最主要的是，万人集资的方法，对于资金的可控性不强，资金少了或者多了，都会碰到麻烦。并且，在他看来，经营实体书店，并未出现转机。“除非市场规则能够重新建立，比如，限价销售，规定书籍销售不得低于特定价格。此外，政府相关部门能出台长期的，而非临时性的扶持措施。”

5 是否涉嫌非法集资？股东如何维权？

对于“万人书店”的运营模式，有人提出了异议，这会不会涉嫌非法集资？甚至，这会不会是一个“庞氏骗局”？

作家陈村就在微博上表达忧虑：“开书店是好事，但这是一个商业活动，需要详细解释书店的登记、经营等事项，股东的权益风险等问题。这么简单的几十个字似乎过于草率。”

锦天城律师事务所律师董春岛认为，从严格意义上来说，在微博募集万名股东的做法，有非法集资的嫌疑。有限责任公司（除上市公司外）的股东人数是有限制的，“一万名”的数量远远超过了合法人数。股东过多，容易产生经济风险。不过，在部分案例中，也有打“擦边球”的情况发生，在向工商部门登记前，个别公司运用一个股东代表十几个实际股东的做法，事先将股东人数“减少”，以此谋求合法注

册。董春岛同时表示：“如果相关部门发现有公司存在非法集资的嫌疑，公司负责人可能要承担相应的刑事责任。至于股东维权，可以通过公安部门追回赃款，并且通过民事手段提起诉讼。”

但是，法律专业人士表示，对于股东来说，事先维权“基本没有可能。而据记者了解，投入资金的股东基本都是心甘情愿的，就像是朋友之间借钱那样”。

“实体书店的经营之道需要变革，如果尝试成功，就能为这个行业提供表率；如果失败，也就愿赌服输。”但韩子文仍然痴心不改，他表示：“团队会聘请律师，并邀请具有公信力的监督人，签订相关协议，并且尽可能让股东盈利，我相信底线是，股东至少能从书店中拿到等值的书籍。”



“万人书店”或将开在新十六铺商业区内。

本报记者 丁嘉 摄