



彌敦道少有地舖書店。

推廣閱讀 提升形象 地產商對書局加租留情



陳超英認為，香港不是「文化沙漠」。

文化動力

中華書局現時在將軍澳和荃灣的分店均位於商場內，近年的租金雖有調整，但仍屬可接受的程度。屹立多年的油麻地店已經是彌敦道上少有的大型地舖書店，猶幸店舖業主聯合出版集團未有大幅加租，而鄰近的店舖已因租金狂升而幾經易手，更有茶餐廳以一億元的天價售出。

陳超英：做大個餅良性競爭

陳超英說：「如果要賺錢，倒不如賣店收租。」她又認為，台灣的誠品書店來港開業不會帶來惡性競爭，而會「做大個餅」，「很多人會出於好奇而去逛誠品，至少可以吸引平時不看書的人到書店，對閱讀文化起正面的作用。各書店會做好自己，各有讀者，是良性競爭，對社會也是好事。」

隨着電子書和網上購物的興起，內地書店近年出現結業潮，據中華全國工商聯合會書業商會的調查顯示，在近 10 年間，內地有近五成的民營

【香港商報訊】記者李素瑩報道：本港各區商舖租金近年升勢不饒人，中華書局（香港）助理總經理陳超英表示，商場一般都對書局「留有一手」，即使加租，其加幅仍會低於同場內的金舖或名店。「書店的利潤很低，商場也明白到，如果能有一間書店，能夠提升商場的形象，加租時會手下留情，給予可接受的租金。所以，有時也不能說地產商很無情。」她指出，書店的利潤遠遠不及名牌服裝店或首飾店，經營者大多是以推廣閱讀為宗旨。

書店倒閉。反觀香港，中華書局旗下門市的生意額每年都錄得約一成的增長，有業界人士強調，閱讀的定義廣泛，港府及商界在推動閱讀風氣上亦不遺餘力，被視為「冷門」的文史哲書籍也得到業界推廣，香港並不是「文化沙漠」。

早前有調查指出，四成港人半年內不曾看書，陳超英認為，這不代表港人不愛閱讀。她指出，很多人購入新書後，讀了一半甚至幾頁，便因生活忙碌而暫停閱讀，然後忘記再讀。閱讀的定義廣泛，上網、看電視、電影，甚至看廣告也是閱讀，只是吸收的資訊不同。「20 年前還是用『大哥大』手機，以前想看報紙一定要買，現在不是，社會在變，是上網看資訊的人多了，但不是不閱讀。」

智能裝置的產品普及帶動了電子書的冒起，加上一些售賣實體書的網上書店漸受歡迎，例如美國的亞馬遜和內地的當當網等正威脅着實體店的生存。她指出，在香港，電子書目前仍未對傳統印刷書的銷量構成明顯的影響，書局生意額的持續上升也證明了傳統書仍受讀者歡迎，讀者仍然享受實體書的質感。香港交通便捷，而且人口較為集中，市民仍然比較喜歡逛實體書店，網上書店的影响尚不明顯。反觀美國及中國內地，由於幅員遼闊，各地城鎮的人

口分布不均，驅車購物並不便捷，網上書店較受歡迎，美國第二大傳統書店 Borders 便於前年宣布清盤。

中華書局分店各有定位

她指出，港人的閱讀喜好與社會時事有密切關係，經濟暢旺時，財經金融類書籍會特別暢銷；在沙士疫潮期間，生活保健類書籍則較為暢銷；現代人日漸講究優質生活，生活百科等書籍的銷量節節上升，加上香港人生活壓力大，心理勵志書也成為暢銷書之一。此外，年輕讀者較鍾情流行文學和漫畫，中產人士則喜歡學術性書籍，中華書局的分店也各有定位，油麻地店以文史哲書籍為主，客戶以中產人士居多，旺角店主打動漫畫產品，客戶以青少年為主。

她認為，香港現時不乏好書，但內容相近的書籍也很多，使消費者花多眼亂，難以選擇。「九把刀寫了一本那些年，電影一出，又有很多書叫那些年的什麼、那些年的什麼什麼；電影《無間道》上映後，又有些書叫無間道什麼，無間道什麼什麼，很多這些相關的書。」她建議，讀者可憑作者或出版社的知名度或口碑作為選書的考慮因素之一。

企業樂意推動閱讀風氣

香港政府現已積極推動閱讀風氣，昔日的小學沒有獨立圖書館，現在不但紛紛增設圖書館，更在每校設有一名專責圖書館的導師，許多學校的教師和校長都很鼓勵學生多閱讀。她又讚揚，本港有不少企業都樂意承擔社會責任，致力推動閱讀風氣，樂意承擔社會責任，例如新鴻基地產贊助出版的免費月刊《讀書好》，內容高雅，為推動閱讀文化注入動力。

專賣文史哲每年皆盈利

堅持信念

【香港商報訊】記者李素瑩報道：中華書局油麻地分店店長茹錫鴻介紹說，油麻地分店是本港少有主力售賣文史哲書籍的大型書店，單是文史哲類的藏書已近 40000 本。他稱，學術性書籍在傳統書店愈來愈「買少見少」，素以書種繁多見稱的內地書城也走向了市場化，書種以經營管理和考試等實用書籍居多，不少顧客也反映說，在內地書城找不到的書可以在油麻地中華書局買到。

茹錫鴻：文化推廣須堅持

他強調，文化推廣須要堅持，油麻地店於 2006 年剛定位為文史哲專門店時，專區乏人問津，帳面持續虧蝕，但管理層堅持對推廣文史哲的信念，終於 2009 年轉虧為盈，更每年保持一成的盈利增長。「青少年如果認識外國的歷史文化多於自己的民族，是叫人痛心的。文史哲專門店是希望加強人們對自己民族歷史的認知，這需要上層管理人員的理想，中層員工的堅持和基層店員的支持。」

隨着電腦系統的優化，今日的書店管理比以往更為便捷。昔日的店員要多巡查各個書架，以了解補貨需要，管理層在選擇來貨時，只能按經驗決定購入哪些書種。今日透過電腦數據系統，店員已可了解各項貨品的銷售情況和存貨量。

惟他強調，書店的工作絕非易事，店員本身應對閱讀有興趣，除了要對不同作者和出版社有一定的認知，也要對不同事物有認識。「中港台的書超過十多種，首先要有專業的採購團隊去選書。一間時裝店如果有 3000 款服飾已經是很

多，店員如果都能夠熟記和做好分類已經很好。做書店，單是一個架已經有 200 多本書，全店數萬本書，很難全部熟記。」

他介紹說，上架時除了要按讀者的興趣分類，即使是同一書種的書，也要再細分，例如歷史書要按朝代排序，由先秦到清朝，並分為軍事研究和史料研究，也可以按作者分類，這都考驗着店員的「功力」。新入職的員工往往都要經兩至三年的培訓，才能流暢地處理日常工作。

分享心得獲益良多

書店店員的流失率也高，油麻地店每日上架的新書約有 30 至 40 箱，適逢季度減價時，更達到每日 70 至 80 箱，工作難免有涉及勞動性。店長則要為一些不暢銷的書尋求推廣辦法，例如商場書展等。「店員要對閱讀有興趣，如果只視為打份工，會很難上手。」

惟在書店工作十多年的茹錫鴻強調，自己喜歡書店的工作，因為工作為他帶來滿足感。「逛書店的人有大學教授，有社會名人，有些熟客更會與你分享讀書心得。他們的經驗往往使你獲益良多，你在這份工作中獲得的知識是別人不易得到的。有些客人會希望你介紹書籍給他，這就好像是要將知識介紹給別人，倍感興趣。」



茹錫鴻認為，書店工作使他得到滿足感和知識。

他又指出，書店的訪客主要可分為兩類，一類是特意來尋找某類書種，另一類是閒逛。書店與其他零售業的最大分別是，店員不會硬銷產品，不會催促客人購物，而是歡迎客人來「打書釘」，客人看書後不一定要即時購買。「客人是因為喜愛閱讀才會來看書，香港人壓力大，需要一個寧靜的環境看書。我們有位熟客，他是大學的數學系系主任，卻喜歡文史哲類書，享受心境的舒緩。」

電子書未能取代實體書

茹認為電子書仍未能取代實體書，強調許多讀者仍然喜歡「揭書的感覺」。雖然售賣實體書的網上書店難免會影響傳統書店的生意額，但由於傳統書店可讓讀者試讀，仍具有優勢，而且逛書店較容易喚起衝動性購物的意欲。

創意配對拓跨界別合作商機

多元化平台

【香港商報訊】記者李素瑩報道：企業發展品牌已成大勢所趨，惟要物色恰當的設計師卻並非易事。為推動香港企業積極應用本土創意設計，開拓跨界別合作商機，創意創業會夥同香港生產力促進局於日前舉辦《跨產業「創」+「造」配對會 2013》（下稱配對會），展出 80 個本地卡通人物創作單位及品牌商、多媒體、平面及產品設計師和本地設計學院的創意作品，為有意物色本地設計師的工商企業，提供一個多元化的配對平台。

配對會於 5 月 9 日至 11 日一連三日於九龍塘創新中心舉行，是《跨產業「創」+「造」配對計劃 2013》之重點項目。

面談增成功配對機會

大會安排一些有意尋找設計師的商家，在配對會中與有興趣的設計師面談，以增加成功配對的機會。「創意友導計劃」今年繼續獲多位創意產業界的翹楚擔任導師，向特選參展商傳授業務發展良策。同場設有跨界別合作經驗分享環節，以

及知識產權專業諮詢服務，其他項目還有「跨產業合作商業技巧工作坊」。

廖永亮：經濟發展重要火車頭

創意香港總監廖永亮在配對會開幕禮上致辭時指出，創意設計已成為經濟發展的重要火車頭，業界於 2011 年為本港經濟帶來的附加價值達到 896 億元，佔 GDP 的 4.7%，同比上升 12%，從業員 19 萬人。他表示，注意到有業界反映稱，香港創意市場空間狹小，設計師期望與企業合作，將設計應用於產品創新上。創意香港樂成其事，贊助舉辦有關的配對計劃，特首梁振英也於新一份施政報告中宣布向「創意智優計劃」進一步注資 3 億元。

張駿曜：建更鮮明品牌形象

創意創業會會長張駿曜表示，跨產業合作可讓企業把本地具潛力的原創卡通人物造型和設計融入新產品和服務開發中，以建立更鮮明的品牌形象。至今，配對會已成功撮合 20 多組合作夥伴，為產品或服務增值。

林植廷：企業須重定位策略

生產力局署理總裁林植廷認為，企業須確立鮮明的品牌定位和品牌策略，推動產品和服務創新，才能在市場立足。創意產業與各行各業的協同合作，對推動香港工商企業的升級轉型極為重要。因此，生產力局一直致力擔當橋樑，促進香港創意產業和工商企業的跨產業交流合作。



一眾嘉賓主持《跨產業「創」+「造」配對會 2013》開幕禮。

港歐航運面臨陸運競爭

香港經貿商會會長 李秀恒

貨櫃碼頭工潮雖告一段落，但 40 天的折騰對香港航運和物流業所帶來的傷害，可能已無法彌補。

工潮除了令到工人、外判商和貨櫃碼頭的帳面損失合共數以億元計之外，亦迫使不少貨主改變運輸路線，轉移到另一地方上落貨，而這些客戶的流失，也許一去不復返。試問，這個損失有多大？

曾幾何時，香港貨櫃碼頭執世界之牛耳，在九十年代，香港貨櫃吞吐量雄視全球，時至今日，相繼被上海、新加坡和深圳超過，淪為「四弟」。航運業競爭之劇烈，可想而知。

重慶打造中歐新絲路

其實，香港航運業的競爭對手，不僅是新加坡、上海、天津、廈門、深圳的鹽田和蛇口等沿海城市，甚至連位處內陸的重慶市，也將是香港與歐洲之間貨運的強勁對手。重慶這個內陸城市，既不靠邊，也不靠海，對外聯繫上顯得先天不足，條件比香港差得遠，怎可能與港競爭？

「世事無絕對」。重慶市市長黃奇帆日前率團來訪，與香港商界廣泛接觸，介紹重慶的最新發展，其中重點就是在物流運輸方面的進取，讓筆者留下深刻印象。重慶市為了「走出去」，決心打造一條貫通中歐的「新絲路」，這條「新絲路」當然不是用駱駝運貨，也不是用貨櫃車一卡一卡運輸，而是建造一條從重慶出發至歐洲的鐵路運輸專線，用一列列的動車來載貨。

比海運更快捷更省錢

這條專線，經新疆阿拉山口口岸，進入哈薩克斯坦，再轉俄羅斯、白俄羅斯、波蘭，終點站是德國的杜伊斯堡，連貫中歐六個國家，全長 11179 公里，名「渝新

冀鼓勵閱讀風氣。「閱讀有助培養正面的人生觀，透過書本，吸收前人的經驗，也有助提升人的品格和修為。」

歐」國際鐵路，又被稱為「第三條歐亞大陸橋」，而重慶就是要爭當中歐貿易的「橋頭堡」。

這條國際鐵路，原來已單向營運了兩年多（運載中國貨往歐洲），至今年 3 月初，第一次成功由歐洲運送了一批高端汽車零件到重慶。換言之，正式雙向營運應為期不遠。

目前，中國境內正為這條鐵路進行優化建設，就是把重慶與甘肅省會蘭州連接起來，預計這條「蘭渝鐵路」明年便可通車，屆時重慶及中國整個西部的對外物流格局，必將改寫，對中歐貿易發展影響深遠。

筆者尤其關注的是，這條連貫中歐六國的鐵路開通，與現時的海運比較，主要佔有兩大優勢之處：

一、運輸時間快一倍——現時由中國天津、上海、廈門、深圳或香港等沿海城市用船運貨到歐洲，要繞過印度洋，最快也要 30 到 36 天時間；但由重慶鐵路經新疆，穿過五個國家到達德國杜伊斯堡，也只需 16 天。而且，海運的船期很受天氣影響，鐵路則可靠得多。

二、運輸成本節省逾半——鐵路列車是電動的，燒煤發電，加上運輸時間比航運短，故現時的收費比燒汽油的貨輪便宜一半或甚至三分之二；與空運比較，更便宜七至八成。還有，隨着此線常態開行，運費相信還有下調空間。

香港物流業需要應變

有了這條中歐新鐵路，除了很多內陸城市受惠之外，一些沿海城市的產品如想快點運到歐洲，利用這條陸路也可比海路更划算。要知道，物流是雙向的，既可運中國貨到歐洲，亦可運歐洲貨來中國。所以，重慶將來成為歐洲商品在中國的集散地，並不稀奇。

對於「渝新歐」線開通，筆者首先想到的是將會對香港航運業產生什麼影響？如果香港航運業還不思應變，甚至勞資雙方繼續內耗，後果堪虞。

還有，香港企業如何利用這條「新絲路」來開拓市場，也是一個很好的課題。因為港珠澳大橋也將於三年後開通，令香港和內地的陸路聯繫更為緊密，屆時怎樣做好水陸聯運的配套，保持香港物流業的優勢，特區政府和本港業界應及早綢繆。

大學科研要與政府結合

建築師 蔣匡文

蔣眼看天下

審計署之報告內，批評香港警察在執行懷疑醉駕司機酒精測試時，由於設備不足及高速攝影機的影像不清晰，以致有不少被懷疑的違法者免被檢控。筆者認為對於警署內醉酒測試設備不足的問題，是可以輕易解決的。這主要是管理及財政的問題，只要有足夠的撥款，便可以在每一個警署內都安置一套測試儀器，變成為警署的基本設備，問題便可解決。

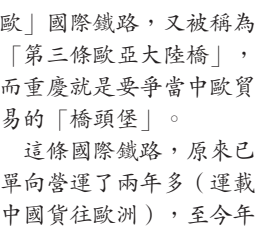
邀大學援手好的開始

至於拍攝超速汽車的儀器，由於拍攝出來效果有問題，據說警察部門計劃邀請本港大學來幫忙研究，改進現有的問題，如果這是事實，將是一個很好的決定及鼓勵本地研發的開始。

香港政府一直希望能夠打做一個知識型社會，它除了要在教育上鼓勵科研之外，還需要將這些科研之成果轉化成工業產品及普及其用途。這種行為一向只有一些有心人士出錢出力，單打獨鬥，而政府一向支持不足。想是因為這些科研成果可能十之八九未能成功轉化，公務員一貫都抱着不做不錯的態度，所以，沒有人願意冒險及承擔失敗的後果，影響仕途，尤其現今議員及社會的風氣，事事鬥爭，所以最好是凡事不做、凡事都無錯，尸位素餐。

尸位素餐礙科研動力

而在以往政府高層政策上，又以本港為全世界「最自由」經濟體系自居，高官每年的政策都間接受美國「傳統基金會」等外國組織左右，政府的大型分判招標工程或顧問項目，大都是國際招標，而香港的大學教授，



李秀恒