

# 小舖引客尋寶 文史哲類招徠 電子支付續寫港書店新篇

開業七十五載的齡記書店因經營困難，已於上月底走進歷史。書業市道低迷，但仍有老牌書店不甘坐以待斃，拒絕成為夕陽行業，正設法開拓新客源、新支付模式自救；亦有新晉二手書店，憑着獨一無二的人文哲類舊書成功吸客，逆市擴充分店。書業早已過了黃金期，但張良無計，未必等於過牆無梯。不少書店同業努力於傳統中，摸索出破繭之法，誓要為書業翻開新篇章。

## 新聞故事

大公報記者  
劉心（文） 李小格（圖）

### 老店：起碼撐多十年廿年

「樂文書店是旺角樓上舖，已經有40年歷史，我最初點解入行做書店？好簡單，因為我鍾意書。唔鍾意書嘅人，唔會做得好書店！」坐在櫃檯後的負責人吳先生感嘆道：「不過，呢行都已經步入夕陽囉！」

「踏入暮年」是小書店經常被標籤的詞語，就連負責人都這樣說，總算千真萬確吧？但吳頓了一頓，又補充說：「其實我覺得呢間書店，起碼仲可以撐多十年廿年。」

說法為何前後矛盾？吳先生解畫：「書店生意比起上世紀90年代嘅黃金時期，確實大跌咗至少60%。一來睇書嘅港人減少，二來小書店即使減價吸客，但仍敵唔過連鎖書店。生意下滑，理所當然。」他續道，近年書店客源大逆轉，由原來港人佔七成，外地客佔三成，變成現時外地客佔七成，港人佔三成。新客源成為支撐小書店繼續經營的砥柱。

「依家內地仍然缺乏文史哲類書籍，所以好多內地客落嚟，都鍾意嚟買一堆關於心靈勵志、生活健康嘅書返去，唔介意呢啲書係繁體字。多咗呢批生力軍，令生意可以維持得過去。」吳口裏雖說着書業已「無得做」，心裏卻又捨不得讓書店「招埋」。為方便客人購書，他特意在書店引入電子貨幣付帳，方便內地客付款。

### 新晉店：書迷鍾意慢慢揀

書業變天，小書店敵不過加租爆結業潮，惟「80後」莫思維「不信邪」，偏向難度挑戰，他在2014年7月傾盡積蓄，毅然開了二手書店「我的書房」，在逆市中竟愈做愈旺，數月前再在幾個街口外多開一家分店，依然門庭若市，秘訣在賣獨特。

「當初書店喺荃灣樓上舖，但無乜生意，日日拍烏蠅。兩年後轉咗去太子地舖，生意至漸漸有起色。我間舖可以抗衡大型連鎖書店，原因係呢度嘅書，好多都獨一無二，仲好難再搵得返。做吓做吓，啲書又啱街坊口味，咁就做起咗啦。」莫的書店既賣書亦收書，粗略估計，現時兩間舖約有八萬本藏書。

一排排的書，從書櫃排到地上，雜亂非常，卻又無處不在，店裏通道只能容得下一位成年人側身走過，稍不留神，轉個身還會弄倒一幢幢的書。偏偏不少客人喜歡蹲上蹲下，在書海「尋寶」。

客人蔡先生表示，「得閒一個人個陣就會嚟，搵吓心頭好。呢度有好多早已絕版嘅文史哲類書籍，我搵到就當寶。」另一客人張先生甫進店，即放下幾本舊書，笑謂「屋企有太多書喇，擺喺度都係俵咗，倒不如拎出嚟畀有緣人買。我自己書櫃又有返啲空位，擺啲未睇過嘅書。」

看着客人絡繹不絕，莫思維無法相信香港書店是夕陽行業，「少人睇咗書的確係事實，但我相信鍾意睇書的人，仍然會睇。因為閱讀係一個好習慣，養成咗就好難戒掉……書迷入書店，自己慢慢揀書，到搵到心頭好，迫不及待拎返屋企睇個喜悅，係無可取代。」

他對書店的未來充滿期待！

### 電子支付吸客



▲樂文書店引入電子支付方便顧客

### 書堆中尋寶



▲「我的書房」一排排書從書櫃排到地上，書迷卻樂在其中尋寶

## 書迷點睇？

▲羅樹榮  
（經營二手漫畫店）



深信二手漫畫店在港仍有很大生存空間，因為港漫極具收藏及歷史價值，《漫畫王》、《小流氓》、《小傻仙》等，套套都係不朽經典



▲莫思維  
（「我的書房」老闆）

▲蔡先生  
（書迷）



書迷行入書店，自己慢慢揀書，到搵到心頭好，迫不及待睇個喜悅，係無可取代

得閒一個人個陣就會嚟（我的書房），呢度有好多絕版文史哲類書籍，我搵到就當寶

## 小知識

## 如何令舊書光潔如新？

### 小技巧一：密實袋

- 用乾布將書本表面抹乾淨，再以數本一疊放入密實袋，擠走內裏空氣，密封袋口。

### 小技巧二：砂紙

- 用砂紙將書本發黃部分輕輕磨掉。



## 漫畫救世者「捐力」 跑盡各區為慈善

書店轉型自救，二手漫畫店亦於狹縫中掙扎求存。五十出頭的羅樹榮，不忍睇完的漫畫書變成無用廢紙，慢慢絕跡，遂化身「漫畫救世者」，每天單人匹馬接「柯打」，一手拉着手拉車，另一手拿着紅白藍膠袋，走遍各區，上門收取一本一本被遺棄的舊漫畫，賦予第二生命。「最遠去過澳門收書，總數有30個紙皮箱，要躉船運返嚟。」

### 經典《漫畫王》12萬一套

羅樹榮經營二手漫畫店九年，至今貨倉藏書量驚人，超過30萬本，一半為港漫，一半為日漫（日本）。他深信二手漫畫店在港仍有很大生存空間，因為港漫極具收藏及歷史價值。「好似一套55冊，出

自黃玉郎手筆嘅《漫畫王》，當年極受歡迎，依家12萬蚊一套都有人肯買……仲有《小流氓》、《小傻仙》等，套套都係不朽經典。」

數年前，他更嘗試將二手漫畫結合慈善活動，實踐取諸社會，用諸社會的精神。「幾年前，有個客人想捐幾十箱漫畫畀我，我無功不受祿，唔想佔人便宜，反建議搞個慈善義賣，將賣到嘅錢，全數捐畀慈善機構。」

別人「捐書」，他捐「力氣」。只要漫畫是客人送贈，不論是否罕有或貴價，我都會收，再用作義賣。有一次籌得七千多元善款，悉數捐給北河同行義贈飯盒的深水埗明哥，讓更多基層長者能免費領取飯盒。



▲羅樹榮的二手漫畫店有很多珍貴漫畫，當中經典《漫畫王》叫價12萬一套「都有人買」

## 學者教路：咖啡閣留客

面對租金高昂，人手不足，加上手機遊戲流行，三重打擊下，不少小書店經營困難甚至結業。經濟學者巫伯雄認為，小書店需要轉型，才能找到新出路。

「以電子書為例，很多時候讀者已經唔需要買書，只要上網下載，就已經睇到想睇嘅嘢，絕對有機會取代實體書。」

另外，實體書店最埋身的挑戰，正是高昂租金。」巫伯雄建議，小書店可嘗試加設咖啡閣等設施，打造休閒空間，吸引更多前人來消費。

「愛睇書的人係知識分子，比較有能力消費，佢哋飲完杯咖啡，仲可以睇書店閒逛吓書。」巫伯雄提出一個留客妙方。

## 港癌症檢測初企攻泰 拓東南亞市場

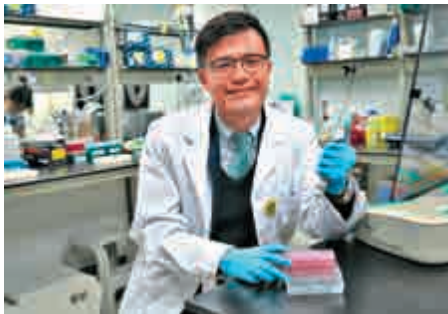
【大公報訊】記者趙凱瑩報道：鑒於泰國每年約有12.3萬個癌症新症，有「本地薑」腫瘤基因檢測服務供應商看準機遇，一月尾在泰國曼谷設立分部，並與曼谷醫院、康民國際醫院及朱拉隆功醫院合作，提供肺癌、甲狀腺癌、結直腸癌等癌症基因檢測技術，是首間「殺入」泰國的香港生物科技公司。

### 成本低港三成 料明年收支平衡

本港初創企業Sanomics主攻腫瘤基因檢測服務，病人只需抽血，便可憑當中含有的微量腫瘤DNA找出變異的基因，再進行標靶治療，整個檢測過程只需二至三個工作天，較傳統抽組織化驗快，目前服務已涵蓋本港九成半有癌症檢測服務的公、私營醫院，亦有接收泰國、越南等東南亞地區的血液樣本進行化驗。

Sanomics行政總裁兼董事施明耀表示，公司去年檢測的2700個血液樣本中，兩至三成來自東南亞，反映他們對這類服務

的需求殷切，因而促成進軍東南亞的計劃，而首選泰國是因為當地屬於醫療旅遊的熱門地，醫療體系較完善，加上當地人的英文程度普遍較高，成本亦較香港低三成，故成為企業首個落戶點。他預期，首年預計虧蝕約300萬港元，料2020年達至收支平衡，今年第三季將同步進軍越南胡志明市，進一步拓展東南亞市場。



▲施明耀表示，首選落戶泰國是因為當地屬於醫療旅遊的熱門地，醫療體系較完善  
大公報記者趙凱瑩攝

## 建造業創科基金三月逾百申請 28已獲批

【大公報訊】發展創新科技是世界大潮流，建造業亦與時並進。發展局局長黃偉綸昨日在網誌撰文，表示政府設立的10億元「建造業創新及科技基金」短短三個月已經收到過百份申請，其中28份已獲批。建造業議會「建造業創新及科技應用中心」（CITAC）早前展出共40項創新科技產品，包括物聯網智能安全帽、防撞雙頻警報系統及自動牆身批盪機等，有助提升工地安全和生產力。

### 工序機械化提升生產力

「物聯網智能安全帽」內置感應器，可實時監測工人的體溫、心跳頻率等，有關數據即時傳送到地盤安全主任，可監測工友健康狀況；「防撞雙頻警報系統」利用無線射頻識別技術(RFID)，如有工友走進危險範圍，機器駕駛室會發出警報，通知駕駛員停止操作機器，避免發生意外。

展品亦有不少是由本地初創企業或大學應用的技術，例如科技大學應用的「混合實境」（MR）技術，戴上「HoloLens」眼鏡，看建築設施或構件時，相應的模擬影像和信息會顯示在實物上，如喉管是屬於水、氣或電，尺寸及管內水流向，更便利檢查和維修建築設施。

展品中亦有不少是將工序機械化以提

升生產力，例如自動牆身批盪機、多功能外牆加工機械人、動力外骨骼、動力搬運車等，其中自動牆身批盪機能一次完成由地面至五米高的批盪工序；「3D打印建築結構」技術可將混凝土材料從噴嘴內擠壓出來，層層堆積成立體混凝土外牆，免卻傳統模板施工方法，中心展示的涼亭僅用三小時完成打印。



▲發展局政治助理馮英倫戴上HoloLens了解應用情況



▲3D混凝土打印的涼亭，整個建造過程只需約三小時