

# 書展變「補身地」 練習教材熱賣

## 周日「家庭日」家長入場掃貨 嘆「身邊個個補，唔補唔得」

香港文匯報訊(記者 翁麗娜、羅繼盛) 港爸港媽趁昨日周日到香港書展大掃補充練習，出手闊綽皆因擔心子女學業成績。有家長花費逾2,000元為兩名兒子購入約30多本中英數補充練習，更特意準備行李箱裝書。有教材出版公司表示，現代父母知識較高、資訊流通，「揀教材醒目咗」，懂得針對子女的學習弱點挑選教材，例如家長知道子女英文詞彙貧乏致英文作文不佳，因而購買專門學習英文詞彙的教材。

書展第三層是教材出版及幼兒圖書的匯聚地，到處可見一家大小齊齊出動的身影。一個又一個攤檔前，站滿聚精匯神、不停翻閱教材的家長；亦有大批小朋友站在兒童圖書攤檔前看卡通書。不少人更拖着大大細細的行李箱，用以載「戰利品」。

### 市民指書展買書貪齊全

林太表示，自己來了書展5年，感覺賣補充練習的攤檔一年比一年多，反映現今小朋友讀書壓力巨大。育有兩名兒子的她說，其中一個兒子暑假後升讀小六，需要準備年中分試，特意來書展買書是貪其齊全，不用走來走去找不同的補充練習。她又說：「子女學業壓力大，連自己買書都覺得壓力很大，但唔補又唔得，因為身邊個個都補。」

育有一對分別5歲及9歲子女的馬先生表示，今次預算約1,700元購買補充練習，主要是中文及英文，另外也有購買文具，指對比市面文具店的價錢便宜一成。他指今年是第三年來書展，覺得人流比往年多起碼三成，由於今年有特快通道供兒童優先進場，認為排隊時間不長。

### 羅太逾2000元買書練文言文

羅太是書展10年的忠實粉絲，昨日與兩名女兒到書展，以2,000多元購入小說及文言文補充練習。羅太指細女升讀中二，需要多練習文言文，而就讀大二的大女就買入多本網絡小說作家書籍。羅太投訴排隊情況有點亂，需要繞過重重鐵馬，由港鐵走到書展，需時逾半小時。但大女就表示，適逢周日人多，縱使排隊時間長也可以體諒。

主要售賣兒童圖書的小樹苗教育出版社市場經理黃凱寧表示，昨日始終是「家庭日」，下午起人流通增加，而今年銷貨速度比往年快，期望生意額可有所上升。她表示，新推出的品德教育叢書的銷量不俗，而今年除續有「多買多折」優惠，買滿500元另加5%折扣，買滿800元更可享免費送貨，這種大額顧客每天都有約50人。

課室教材出版有限公司總經理(科技) Waris Candra形容，展期初至周六的人流明顯較以往少，但昨日人流終有所改善，回復以往水平，預計今年生意額會較去年略為上升。

### 家長「醒目咗」針對「弱點」買書

他稱，公司主要售賣學前至中學的教材和補充練習，而隨著不同教材的資訊愈來愈多，家長選擇教材都愈來愈「醒目」，過往家長到攤位都詢問店員推介相關科目的教材，也不會太揀擇；現在卻更針對性，例如會講明要求改善寫作、詞彙的練習，並會着重教材的質素。

他又形容，家長對購買教材的確毫不手軟，部分家長在他單一攤位，已消費達800多元的補充練習。不過，學童教材出版社間面對的競爭也越來越激烈，故教材的設計也要有所提升，例如由黑白印刷轉為彩色，設計也如雜誌般多元化。



馬先生預算約1,700元，為一對子女購買補充練習。羅繼盛攝

羅太以2000多元購入小說及文言文練習補充。羅繼盛攝



書展小童眾生相

家長在找練習書，小孩表情大異其趣。黃偉邦攝

黃偉邦攝

### 書展小童眾生相

家長在找練習書，小孩表情大異其趣。黃偉邦攝



有攤位打出「全場六折」牌，成功吸引市民「執平貨」。羅繼盛攝

## 推「多買多折」暫未見大劈價

### 睇定啲先

香港書展進入倒數階段，各攤位都加強宣傳吸客。不少出版社均有低價書本專賣區促銷舊版書，成功吸引市民「執平貨」。不過，參展商普遍對加大折扣和優惠持觀望態度，多向顧客提供「多買多折」優惠，暫時未見出現大幅度「劈價」的情況。

主要售賣韓星雜誌和青年讀物的攤位負責人黃先生坦言，今屆書展「旺丁不旺財」，至今生意較去年同期少約10%，相信是由於今年經濟未見特別理想，市民消費心態都變得審慎。他們自今日起將加強促銷，其中每本15元的韓星雜誌，優惠價由書展初期的100元10本，減價至100元15本。

銷售英文書籍的吳先生則稱，今年的星期六展期人流較過往少，昨日星期日的人流才有所回升。現時攤位以

「全場六折」吸客，而部分書種昨日起亦進一步減至半價。

田園書屋亦有推出20元和30元專區促銷書本，而隨着書展完結在即，也有增加優惠，包括顧客購買「20元書」和「30元書」可享「買五送一」，買英文書除可獲一本六五折優惠，兩本更可享六折。

出版旅遊書的攤位負責人王先生表示，以他觀察所見，今屆書展人流雖較往年上升10%至20%，但生意卻相差未遠，當中以日本的旅遊書特別受歡迎，韓國旅遊書的成績則較差。他們同時亦會推出20元特價專區，主要推銷一兩年前出版的旅遊書，反應亦非常熱烈，其中有關日本京阪神的旅遊書亦已於昨日中午被掃清。

王先生又指，攤位會繼續折扣優惠，多買多折，例如一本新書可享八折、兩本七折、3本有六五折。他們

## 全場六折



亦會視乎銷售情況和需要，可能在今日中午起增加折扣。

### 市民：優惠區「搶書」墟區

劉先生日前到過書展消費約500元，昨日再次到特惠攤位「掃貨」，

會集中購買旅遊書和食譜。他坦言，優惠專區的「搶書」情況墟區，來不及理會自己取得甚麼書，都已被其他人拿去，最後買到一兩年前出版的沖繩、台北和首爾旅遊書。

羅繼盛攝

## 神奇「呂」俠夥白靚六講故教防貪

### 名人講故

廉政專員白靚六昨日出席書展《名人講故事》環節，分享兩宗過往有學生不惜犯法以換取考試有好成績的案件，強調年輕人必須秉持誠信及公平的核心價值。獲廉署邀請出席的元朗元岡幼稚園校長呂麗紅認為，講故事是有效的途徑，讓孩子從小認識正面價值觀，幫助他們長大後抵受貪污誘惑。

白靚六開場之際，與約300名觀眾分享，指家長「望子成龍」的心態可以理解，但並不能因此作出貪污行為；如果家長以身試法，不單要承受法律後果，對子女更會

造成負面影響。他提醒家長在為子女計劃前途時，必須守法循規，並樹立好榜樣。

被封為神奇「呂」俠的呂麗紅校長，以廉署最新製作的德育故事《智多多奇幻星空之旅》，為小朋友說故事，並即場分享講故事技巧。白靚六及呂麗紅其後一同參觀廉署設於書展的攤位，攤位展出廉署各類倡廉刊物及多媒體產品，包括德育資源及為各行業製作的防貪指引。兩人又在廉署攤位寫上心願卡，表達對廉潔社會的期望。

廉署今年是第二年參與香港書展，其攤位新增設「兒童角」，並舉辦多項親子德育活

### 金民豪以巴斯光年論領袖

香港迪士尼樂園行政總裁金民豪昨日亦出席書展另一個《名人講故事》環節，向眾多小朋友講《反斗奇兵》故事書，逗得現場小朋友哈哈大笑。原來育有一對子女的金民豪，以前也會為子女說睡前故事，難怪台上表現得相當「熟手」。他說最喜歡巴斯光年，欣賞他是個勇敢、出色的領袖，故此特意選了《反斗奇兵》一書。

另外，踏入暑假有一段時間，金民豪估計假期期間，迪士尼的入場人次與往年同期相若。他又指今年夏季新增兩項節目，旅客的反應正面，希望有助提升香港旅遊業及樂園的吸引力。被問到會否有退休打算，掌舵迪士尼快7年的金民豪笑言「未有想過」，不過日後若有機會想乘搭迪士尼郵輪，及到夏威夷迪士尼主題度假飯店度假。



白靚六(左)及呂麗紅(右)一同參觀廉署設於書展的攤位。黃偉邦攝



金民豪擺出「一飛沖天」姿勢。翁麗娜攝



## 「拖噏」裝戰利品 無懼膠袋徵費

### 首屆收費

今屆是實施膠袋徵費後首屆收費，不少市民均「拖噏」進場，直接將書本放於行李箱內，亦有市民直接手持「戰利品」避開徵費。有參展商稱，本來擔心膠袋徵費會令交易手續變得更繁瑣，但現時運作十分順暢。不過，有展商稱不派發膠袋後，在攤位內難以分辨顧客是否已付款，有可能出現偷書的風險。

攤位負責人吳先生表示，書展開始前曾擔心實施膠袋徵費會令交易手續更繁瑣，但至今運作十分順暢，亦未見影響市民的消费意慾。他又指，過往店員收錢時都會

詢問顧客是否需要膠袋，現時不少市民已預先打開了環保袋，反而節省了一點時間。

有攤位則收取1元膠袋費，負責人張女士坦言，由於收取5毫徵費，在找續上比較麻煩，故提高至1元。不過，她指大部分顧客都自備購物袋，確實購買膠袋的人不算多。

不過，有攤位負責人稱，由於現時在顧客付款後不會索取膠袋，在攤位內難以分辨拿着一疊疊書的顧客有否付款，有可能出現偷書的風險。他又指，今年「拖噏」的顧客比往年大幅增加，攤位人員的腳不時都被行李車碾過。

## 家居打一折 市民排三晚通宵

香港文匯報訊(記者 文森)一年一度的「香港家居折」昨正式開鑼，展期至下月16日，場內以一折及百元貨品作為招徠，成功吸引不少市民到場，有市民為搶購到心頭好，不惜在開售前幾晚通宵排隊。預期刊售日全日入場人流可達16萬8千人次，較上屆上升10%。

第六屆「香港家居折」昨率先開售低至一折及百元貨品，於開售後1.5小時內全數沽清，更一連四周聯同場內近百家家居店推出共58,000件限量貨品，吸引不少人到場，截至昨日2時已吸引達7萬2千人次進場，預期刊售日全日入場人流可達16萬8千人次。排頭位的葉小姐及朋友早於上週四，即開

售前3天，中午開始駐場等候，經過3晚通宵排隊，成功以一折價10,298元購買名牌雙人床褥及真皮三座位梳化；排首10位的余氏夫婦，於上周五放工後，便趕往會場，經過兩晚通宵等候，成功以\$2,750購得兩張一折真皮名牌梳化。

### 29天料帶110萬人流

新鴻基地產代理租務部高級推廣經理蘇曉文表示，家居店紛紛出籠推出優惠，成功刺

激本地精明業主的家居消費意慾。預期由首日至8月16日，為期29天的香港家居折推廣期內，可為HomeSquare帶來約110萬人流，較去年上升10%。

她續指，當中預期平日人流可達34,600人次，較去屆上升10%；假日人流則達92,000人次，較去屆升15%。總營業額料可超過2億港元，較去年上升15%，其間預期零售人均消費為500元至5,000元，室內設計人均消費約220,000元。



「香港家居折」昨正式開鑼，吸引不少市民到場。