

一起) Gary、Patrick和Nancy三人當年為興趣自資出版，蝕本居多，經多年摸索，近年逐次找知名人士出書，Gary指整盤生意至少3年才能回本。

狄娜親撰回內地做生意的《戰道——北京大商戰》於書展前推出，反應不俗，Gary預期最終可賣出2萬冊。



紅出版靠紅人生意倍升

踏入21世紀後，獨立出版的發展如雨後春筍，當中標榜自資出版的紅出版是芸芸當中，一顆頗為矚目的新星。

這家在2003年成立的出版社，去年出版的書目總數高達130本，以數量計為香港頭5位，創辦人是3位同樣在1980年出生的年輕人。他們三人聚在一起，談笑間難掩稚氣，回想當年創立公司，正是憑着一股傻勁。

故事是這樣的，出版社CEO梁鈞浩(Gary)剛在港大精算系畢業，他的女友Nancy與幾個素未謀面的人自資出版文集，錢付了、稿也交了，但製成品質素未如理想，Gary說：「設計醜樣兼校對麻麻。」發行問題更大，很多書店都找不到他們的書。

基於對出版事業的興趣，於是他們二人找來另一位朋友Patrick，投資數十萬元成立「紅出版」，志願是要做一間提供優質自資出版服務的出版社。不過公司投入運作後，Gary

日漸發現問題，「自資出版作家欠知名度，搵唔到食。」其後因緣際會，遇上當時的天地圖書前董事長劉文良。

找藝人出書生意升4倍

在恩師指導之下，他決心要為公司轉型，不再集中做自資出版，而是邀請作家出書，2007年簽下龐寶林為首個旗下作家；去年書展，又替歌手江若琳推出寫真集《零距離》，大賣8,000本，為公司打響名堂之餘，亦令生意勁升4倍。

食髓知味，今屆書展Gary找來狄娜出版著作《戰道——北京大商戰》，由於她抱恙休養，令此書成為話題，結果市場反應理想，推出後兩周已銷逾5,000本，他預計今年全年生意額上升三成至四成；他又指，自資出版現時佔公司總出版書數約六成，希望逐步將自資出版比例減少，增加公司競爭力。

出版業演變史

50
年代
前

僅為內地書籍銷場

社會背景

戰後香港經濟發展初起步，市民收入不高，出版業發展未成形，僅作為內地書籍出版的銷場，只有英文書和地圖由本港出版，惟比例極少

50
至
60
年代

現代出版萌芽期

社會背景

《金瓶梅》或《七俠五義》等古典小說，因政治因素而禁止印行，造就香港成為兩岸盜版書的集中地；加上政府推行免費教育，教科書需求增，為本港出版業建立雛型

代表出版社

都是欠缺現代化經營管理的出版社和書店