

凌晨3點鐘，天陰沉沉下着大雨，魏鴛妮站在路邊等待從廣東平洲開往四會的早班車。那是在公司剛起步的時候，為了去趕四會天光墟的早市，她不得不半夜起床趕路。站在一群做玉石行業的男人們中間，她顯得特別突兀，畢竟這是一個特殊行業，男性比女性的膽量要大很多。

香港文匯報實習記者 芮田甜 昆明報道

商海逐浪巾幗 玉石行業打磨



魏鴛妮在給客戶介紹玉石產品。香港文匯報昆明傳真

魏鴛妮深信「力不到不為財」 設計銷售一腳踢

「以前我以為『玉器佬』很懶惰，閒着就等錢來，等真正做起來才知道，玉器行業的人都是很勤奮的。」去趕早市的時候，四會天光墟燈火通明，前來進貨的玉器客商絡繹不絕。市場裡面，800多個玉器攤檔井然有序地排着，玉器商人雖多，但卻不會覺得嘈雜，商人們討價還價也不用說話，而是用計算器進行。置身於市場，會給人一種異樣的神秘感。

明白創業其實並不簡單

魏鴛妮在雲南出生，目前在香港九龍尖沙咀和另一個股東合作開辦了珠寶公司。她說，公司的成立是源於和另一個股東的交談，當他們談到翡翠以後，越談越有信心，覺得商機無限，因為感覺自己具備了產品資源、人際資源、市場資源等優勢，於是就立即決定成立公司，開始行動。她說：「那個時候挺單純的。」

後來經歷的一些事，讓她明白了創業其實沒那麼簡單。

她的公司曾和一間工廠合作過，自己提供珠寶原材料和設計圖紙讓工廠做出成品。也許是其他公司給工廠的訂單大，魏鴛妮的公司才起步產品不需要很大的量。結果工廠從開始加工到最後交貨，用了超過3個月的時間，總是一拖再拖。

邊工作邊學習浸大深造

「幾個月的時間對於生意人來說很重要，可以決定你的效率，成績和口碑。」那個時候公司處於和工廠的磨合階段，整整超過3個月都在等待，公司不能正常運作。如果公司和工廠合作緊密的情況下，一般一個多月，最多不用超過兩個月的就能出貨。那次公司的損失很大，對公司的後續發展也造成了影響。

來到香港以後，魏鴛妮在2009年跟隨歐陽秋眉老師學習珠寶設計和翡翠知識的課程，隨後又報讀香港浸會大學的珠寶製作課程。「現在我也是一邊工作一邊學習的，來來回回香港、緬甸、瑞麗、廣東到處跑，白天要做事，晚上還要上課充電。我最大的願望就是能好好睡個覺，雖然忙碌，但是這樣的生活讓我感到快樂和充實……」

網上開店業務逐年倍增

在現代社會，唯一不變的就是變化本身，只有不斷適應新事物，才能立足和發展。去年12月14日在香港舉行的國際中小企博覽會上，淘寶網首席財務官張勇的講話讓魏鴛妮感到非常興奮：淘寶網在2010年有3.5億註冊用戶，每年超過100%的增長速度，2009年超過了2,000億的交易額，這些銷售額和使用者的數據，讓魏鴛妮覺得借助網絡

平台銷售的力量也許可以擴展產品銷路。因此，她註冊了公司的網店，也許電子商務銷售是需要拓展的新領域，她相信未來的趨勢，隨着內地的網上交易發展日趨成熟，公司的網店一定會生意興隆的。

泛亞石博會拓公司品牌

最近，魏鴛妮在網絡上看到「2011中國昆明泛亞石博會」的宣傳信息後，即聯繫主辦人員，擬藉展會拓展公司品牌的知名度：「我們每個人需要盡最大的努力同時去做最多的事情。就如我，既是賣手，又是銷售，也是設計師，同時也是股東，這就是『力不到，不為財』。這也是每一位香港的前輩告訴我的話，我很欣賞他們的勤奮和努力。我們團隊依然很艱難地在找尋發展的路線和方向，希望明天會更好，明年會更好！」



翡翠原石。香港文匯報雲南傳真



魏鴛妮與公司團隊。



魏鴛妮(左)和珠寶設計老師歐陽秋眉(中)合影。

放鬆警惕如揖盜 光天化日失珠寶

大意失荊州

俗話說，「害人之心不可有，防人之心不可無」。做珠寶的人要多個心眼，也就是多一份心思去注意和防備。這是魏鴛妮從身邊其他店家發生的事情上總結的經驗。

索產品證書 扮商家誠意

就在2011年的年初，兩名男子到訪了香港灣仔的一間小首飾店，其中一人說需要買些產品送給客戶，他仔細挑選以後要求店家在他們下次來的時候出具產品的證書。在香港，一個證書需要上千塊港幣才能辦理，為了節約成本，產品的證書

大多是在客戶選中以後才拿去出證的。店家看到這兩個到訪的客人很有誠意，第二天就專程去辦理了幾件產品的證書。

得手即消失 店東懵不知

等了幾天客人終於來了，他們就開始了一唱一和的演戲：「老劉，你看這件送給我妹好看嗎？」「嗯，是挺漂亮的！」「那件我送給老婆。」「眼光不錯！」就在這個過程中，其中一個悄悄打開盒子，偷走了最貴重的兩件產品。最後兩人藉口說去兌換港幣順利離開了商店，消失在人群中。

然而，老實的店家根本就沒有發現，是在事情發生後的攝像片段裡才看到當時的場景。店家因此損失了幾萬元的產品，這對於小型的首飾店，算是一筆不小的數字，相當於店家3個月的鋪租。

魏鴛妮說，當她看到一夜未眠的店家紅腫的雙眼時，她在深思這個世界上的兩種人，一種是努力用自己的汗水去耕耘，去創造財富，照顧親人，去得到尊嚴，得到認可。而另外一些人，就絞盡腦汁的去想辦法欺騙別人，騙取不義之財。珠寶行業就是這樣，也許一不小心就會成為犯罪分子的目標。

香港文匯報實習記者 芮田甜 昆明報道

跨境夫妻離婚 家產當地分割



跨境夫妻離婚，夫妻擁有的內地房產及財產，要在本地法庭分割或經律師調解。資料圖片

以案說法

隨着香港與內地融合步伐的加快，涉港婚姻也日益普遍，隨之而來的離婚問題也日益增多。如果夫妻雙方在內地置業，在辦理離婚手續的過程中，應該怎麼樣公平地維護自己的財產利益呢？對此，由港府提供的「免費法律諮詢」項目法律顧問團隊成員、廣東星辰律師事務所律師姚鷹建議，如果財產在內地，涉港婚姻夫妻應該在內地法院立案，雙方可在法院的主持下進行調解，達成離婚及分割共同財產的調解書。

離婚判決兩地法院未互認

姚鷹舉例稱，其最近接到港人陳先生有關離婚和財產如何分割的諮詢。陳先生告訴姚鷹律師，他與內地居民林小姐2000年在內地登記結婚，林小姐一直在深圳工作和生活，

他們在深圳以女方名義購置了房產。現陳先生與林小姐因感情破裂欲離婚，陳先生通過「免費法律諮詢」向姚鷹律師尋求幫助，了解通過何種途徑可以達到離婚及分割內地財產的目的，並能夠最大限度地保護自身的合法權益。

姚鷹律師表示，當跨境婚姻出現問題時，向哪裡的法院申請離婚及依照哪裡的法律判定婚姻效力及分割共同財產，成為了當事人選擇的一個難題，也成為了目前不少港人諮詢的熱點。就陳先生的情況而言，由於香港與內地法院尚未對相互承認和執行對方的離婚判決達成協議，陳先生如果選擇在香港進行離婚訴訟，對於實現分割在內地的夫妻共同財產沒有實際幫助，並且女方還可能會利用在香港訴訟的期間，單方變賣在深圳的房產，使男方離婚後卻得不到任何財產。

內地財產應內地法庭分割

在這種情形下，姚鷹律師指出，男方應向內地法院起訴離婚及分割財產。立案後雙方可在法院的主持下進行調解，達成離婚及分割共同財產的調解書，該調解書與法院判決具有同等法律效力。姚鷹律師稱，通過這樣的方式能順利解決跨境婚姻的離婚及財產分割問題，在自身處理的法律實務中已有不少成功案例。

姚鷹律師稱，除了跨境離婚外，還有一些離婚個案是兩位當事人都是港人，他們以前在香港結婚，但在內地擁有房產或其他資產，當雙方感情破裂離婚分割內地財產時，也同樣可以採取上述方法，在內地法院進行立案，通過法院調解達成分割共同財產調解書。

香港文匯報記者 李昌鴻 深圳報道

展銷會上大甩賣 A貨無單難索賠



在內地展銷會購買貴價產品，要先搞清楚產品來源是否清楚，否則若買回假貨很難索賠。資料圖片

生活貼士

隨着內地會展業的蓬勃發展，各類服飾鞋帽、食品、藥材、小家電等展銷會，以廠家直供的品質保證和低價成為吸引港人北上消費的新型營銷方式。港人陳小姐日前卻因在展銷會上購買了假飾品，無購買單據難以確定權責，最終索賠無門。面對內地種類繁多的展銷會，港人在消費時定要警惕物品潛在有質量問題、貨不對辦、假冒偽劣等購物風險。

無法確定權責 索賠無門

據了解，陳小姐在某展銷會最後一天，受「大甩賣」促銷誘惑，購買了一條銀項鍊，回

家後才發現是假貨。但由於展銷會已結束，且沒有購買單據，無法認定項鍊確是在展銷會現場購買，難以追究展銷會承辦方責任。同時，因銀項鍊上面未雕刻有產品的「商標」和「純銀」標誌，也無從聯繫項鍊廠家。

對此，深圳市消委會相關負責人表示，各類展銷會參展商流動性大、魚龍混雜，管理機制存在漏洞，商家在相對寬鬆的經營環境下缺乏自律，消費風險很高。存在通過「廠家直銷」、「大甩賣」、「特產」等宣傳虛假宣傳；商家不開票據，消費者維權無門；銷售假冒偽劣產品、偽劣參茸海味和變質乾果；正規廠家在其他地省市或省外，異地維權難；廠家謊稱降價大甩賣等消費陷阱。

商品若屬三無 多為陷阱

港人在逛展銷會時要理性消費，不能被過度誇大宣傳和低價所誘惑。在索要購買憑證的前提下，要認準品牌名稱、廠家廠址，仔細查驗商品是否屬於「三無」、假冒偽劣產品。當購買的商品出現質量問題時，如果經銷者已撤展，消費者憑購物憑證可以找主辦展會的單位承擔責任。如果主辦方也不知去向，可按照外包裝上的信息直接找生產廠方索賠。

香港文匯報記者 郭若溪 深圳報道