

39億珠寶沉睡保險箱



珠寶的價值主要看市場需求。資料圖片

商機巨大

在美國專營二手珠寶的CIRCA，其香港區業務總監梁曦文日前受本報專訪時指出，相較於亞洲，在美國二手珠寶的買賣其實十分普遍。美國人更有習慣把已經不用的物品拿去賣，又或者把不合用的禮物賣出去。電影上不時見到美國家庭在花園裡賣舊物，都是真實寫照。

她指近年亞洲的二手珠寶市場開始增長，香港的二手珠寶市場潛力巨大，主要原因是本港的經濟早在上世紀60年代起飛，不少人發達後投資地產外亦買下不少

珠寶首飾，這些首飾的款式大多已經過時，被鎖在保險箱裡。據該集團研究推算，全球被收藏不用的珠寶首飾，市值達5萬億美元，即是近39萬億港元。若這些沉睡的珠寶首飾能夠流通，就是一個巨大商機。

款式影響價值

梁曦文表示：「很多人以為珠寶可以保值，放愈久愈值錢，不過我跟你說機會比較微。賣出去能否有個好價錢，主要是看需求，如果你的款式或是珠寶類型在二手市場需求大，價錢當然會好。」

她續指如卡地亞的首飾，很多人喜歡，但也不是每款都會受歡迎。「唯一可以說的是，在首飾上面，始終會有寶石、金或銀的成分，這些東西本身有自己的價值，所以始終會有價值，不過二手市場對貴金屬的需求始終較低，如果是想賺錢，就不要買珠寶。」

港人愛賣鑽石

梁曦文笑指，在香港最多人賣的是鑽石，其次就是手錶，「相信我，當你有一粒高卡數的鑽石時，就不會再戴那粒較細

卡數較細的鑽石了」。「現時在香港賣珠寶的人主要分兩類，第一是年輕人，第二是老年人。」她指見到不少公公婆婆走來賣金幣套現，不是因為他們等錢用，而是問孫仔時，他們個個想收現金。說實在的，套現亦較實物更容易平均分配財產。另外年輕人方面，大多是想補錢換款，所以就覺得款式過時的首飾拿來賣。

同理心定成敗

至於收回來的珠寶，梁曦文不會再賣回本地市場，主要對象是國外一些私人藏家，又或是外國市場，因為有些首飾的款式，有人覺得過時，亦會有人認為是時尚。

然而在這一行業要成功，梁曦文認為同理心很重要：「我們有六成客人是經其他客人介紹而來，同理心好重要。因為你買的每一件首飾對賣的人來說，均可能有特殊意義。」她指見過有位男士來賣太太的珠寶，見他對着那些珠寶良久不語，追問下原來他的太太過身了。「你要明白他們的感受，這時候我會跟他們講，不如你再想想清楚，我們不想你後悔。」

小知識

鑽飾保養小貼士

鑽石是地球上最硬的物質，但亦會有損壞的時候。梁曦文稱，當兩顆鑽石在首飾箱互相碰撞，很容易會產生損傷。「賣珠寶時當然件貨愈少損傷愈好，所以建議大家鑽石一定要分開放好，以免在尋找珠寶時，二顆鑽石有機會碰到。」

另外她又補充：「戴鑽石戒指時，女士的護手霜會影響鑽石的光澤。有空用軟毛牙刷和肥皂清潔一下，就可以閃爍很多。」

如果日後打算賣首飾，她亦建議大家保存好原裝盒和證書，因為有助提高價錢。「很多人因為耳環不見了一隻，或者手鏈有粒石不見了不知如何是好，其實這些均可以賣給我們。」



當兩顆鑽石在首飾箱互相碰撞，很容易會產生損傷。資料圖片



安山勉對二手市場的前景十分樂觀。張偉民攝

過江龍看好二手市場

擬港上市

在本港，經營二手手袋買賣的公司，除了最近傳出賣盤的上市公司米蘭站(1150)外，另一間規模較大的，就要數來自日本的過江龍Brand Off。這間在日本專營一手及二手名牌的專門店，創辦人兼董事長安山勉對二手市場的前景十分樂觀，他日前在香港表示：「二手名牌專門店市場，未來有可能大多八九倍。」

再開10店擴門市

自5年前進駐香港，Brand Off現在已經開了第10間分店。安山勉日前在港接受本報記者訪問時表示，現在買二手袋的客人比以前多，「日本是在最近10年突然上升，香港則一直平穩向上，今年香港的生意額更按年增長了1.4倍，公司明年計劃在香港再開10間分店，令門市規模擴大一倍」。

他續指，該公司在亞洲已經有65間分店，暫時中國

內地只佔一間，未來仍會集中發展香港市場；泰國和新加坡等地區已經列為考慮擴展的範圍，更有打算在香港上市。

從逆境挖掘商機

Brand Off於1993年在日本成立，安山勉指當時主要是賣新袋。不過日本經濟走下坡，除了買袋的人減少外，賣新袋的利潤亦不高，反而有人想賣袋套現，所以就靈機一觸，有了收舊袋的想法。後來更變成一家專門收購及售賣全新或二手名牌商品的公司。「做了20年，競爭對手愈來愈多，唯一的出路就是增加自己的競爭力」。

他續指公司以自家獨有的技術管理貨源，貨品進出快，「我們亦有專家駐場驗貨，除特別的鑒定法外，我們做事好謹慎，只要貨品有少少瑕疵就不會收，以保證客人不會在Brand Off買到假貨或次貨。我相信以上均是較對手優勝的理由」。

不過相對於競爭者，安山勉指租金才是經營時遇到的最大難題。「我常常被業主欺負，香港的租金實在太貴了」。Brand Off不久前在租約未滿時已經放棄了銅鑼灣羅素街的地舖，「我們只是賺少少利潤，又不能將成本轉嫁給消費者」。

二手有價

流通升值

「二手貨」通常帶有貶義，因為被人使用過，所以二手貨一般賣得比較便宜。不過在奢侈品市場，二手貨卻因為需求大，存貨少而愈見值錢，古董就是其中一個例子。事實上，二手貨品在現今資源分配不平衡的市場上，衍生出不同的商機。有經營二手珠寶的商人估計，全球單是被棄置珠寶箱內不再佩戴的珠寶首飾，價值已達5萬億美元，即近39萬億港元。在香港，二手電子產品和二手手袋大家聽得多，但原來二手珠寶亦開始有市場。下面就讓我們看看二手市場的商機。■香港文匯報記者 蔡明暉



梁曦文指，香港最多人賣的是鑽石。張偉民攝

5蚊名牌有段故



「5蚊手袋」是Brand Off的其中一個市場策略，早前元朗新店開幕，就以「5元」造勢，近日於將軍澳開分店時亦不例外。為甚麼是「5元」而不是「10元」呢？安山勉指在日語中，「5元」跟「緣分」這個詞語同音，「在日本，當你搬到新家的時候，我們會送禮打招呼，感覺像鄰居就是一場緣分。以上就是我們有這個活動的原意啦」。

另類二手朝聖地



鴨寮街是香港最值得見識的二手市場。資料圖片

在香港，電子產品可算是大家接觸得較多的二手產品，包括手機、相機、平板電腦和遊戲機等。冷門一些的二手產品則有傢俬、書籍、黑膠唱片，甚至是絕版的色情書刊，均有各自的市場。二手商品價格不一，即使是同型號、同規格的商品，亦會視乎不同狀況及市場需求有所不同。

讀者如有興趣逛逛香港的二手市場，鴨寮

街是最值得見識的。這是香港一條主要的舊物街，黑膠唱片、卡式錄音帶及各類過時過氣遠古二手電子產品均可在此找到。這裡甚至有一些檢破爛、拆舊樓所得的古舊家私，當然亦有很多新潮低階電子產品售賣。另外灣仔的東方188商場、298電腦特區，以及旺角的信和中心，亦有不少專門售賣二手產品的小店。

廣告打敗「檸檬」理論

香港文匯報記者 蔡明暉

「檸檬」這個詞，在美俚語中有「次品」的意思。有關於二手市場，經濟學家喬治·阿克洛夫(George A. Akerlof)早於1970年就發表了《檸檬市場：品質不確定性與市場機制》理論，後來更因此獲得2011年諾貝爾經濟學獎。

這個理論中最出名的就是「檸檬效應」。假設在二手車市場上，賣主對車的品质較買主清楚。由於想買二手車的人不清楚每一輛舊車的個別品質，只略懂整體舊車的「平均品質」，所以只會願意以平均品質的價格去買車。在這樣的條件下，高於市場平均品質的舊車因無利可圖，將退出市場。在極端狀況下，優質的二手車亦會因無利可圖被淘汰，只有次品充斥市場，最後導致二手市場萎縮和消失。

減「訊息不對稱」取勝

不過為何二手市場直至今日仍未消失？另一位經濟學家

後來針對「檸檬市場」實證調查。發現其中一個原因，是由於廣告和中介資訊的發達，降低了買家的訊息不對稱，並使二手市場商人間競爭，使二手車像新車市場般以質取勝。

由此可見，在二手市場解決訊息不對稱成為關鍵。除非二手貨品的買家同是一位專家，否則在訊息不對稱下，客戶的信任度和忠誠度，很容易會因為一次小小的誠信問題瓦解。

就以今年發生世界著名奢侈品愛馬仕(Hermes)僱員捲入手袋造假案例子。法國警察指在當地查獲一批製假集團，涉案人員包括愛馬仕品牌內部員工，這些高仿袋已銷往亞洲。特別在內地名牌袋假貨氾濫下，加上這一單新聞，套用「檸檬效應」理論，就不難明白主要靠賣愛馬仕的Birkin、Kelly這類貴價袋來提高利潤率的米蘭站，早前業績為何受到如此大的打擊。



特稿

美聯觀點

內地經濟面對軟着陸



中國經濟風向開始改變，北京的政治細節亦有微妙變化。最新的例子是被外界視為來年經濟政策大綱的中央經濟工作會議。2014年的中央經濟會議時間持續4天，新政策核心是穩中求進，亦成為最新口號。可是筆者感覺到，官方公報的意思和公眾認知仍有距離，解讀中央經濟工作會議通稿的「言外之意」依然是指定動作，各投行、券商門的就是快人一步推出觀點。另外重要的是，文字間透露了中央經濟工作會議到底談了甚麼真問題？當然這是各家各說。

經濟癥結三位一體

拋開對於經濟運行總體平穩、農業生產再獲豐收、結構調整取得新進展、改革開放力度加大、人民生活繼續改善、社會大局和諧穩定等語句，會議對於當前問題的強調值得關注。經濟運行存在下行壓力，部分行業產能過剩問題嚴重、保障糧食安全難度加大、宏觀債務水平持續上升、結構性就業矛盾突出、生態環境惡化及食品藥品質量

堪憂、社會治安狀況不佳等突出問題仍沒有緩解。

其中真正值得關注的經濟問題有3點，其他不是經濟問題，例如治安、藥品安全，就是政策無法太多改變、更應該留給市場來解決的問題，如糧食安全和就業問題等。那究竟甚麼問題值得關注？經濟運行存在下行壓力，部分行業產能過剩問題嚴重、宏觀債務水平持續上升，這看似是3個問題，其實恰是中國經濟癥結的三位一體，依賴投資的經濟模式面臨瓶頸。過度投資在實體經濟層面表現為過剩產能，在金融層面則表現為債務問題，過剩產能的堆積以及債務問題的爆發，則最終會成為壓倒經濟的最後一根稻草。

難持續高潛在增長

經濟自有其規律，正如市場並非單一力量可以操縱。中短期來看，伴隨着近年中國投資比例不斷加大，中國的投資回報率已經處於逐年下滑趨勢。長期而言，從經濟收斂的基本邏輯出發，近年來中國生產率出現大幅下滑；以日本韓國等經濟體的歷史來看，中國經濟未來的潛在增長率必然難以維持過去兩位數輝煌，未來甚至可能步入5%到6%的增長區間。 ■美聯金融集團高級副總裁 陳偉明

財技解碼

食正概念 配股無壓力



近期一眾環保概念股「起飛」，光大國際(0257)、北控水務(0371)甚至半新股中環環保(1363)均升得不亦樂乎。

光國上週二(10日)下午開市後突然申請停牌，以配售價每股8.52元，較停牌前折讓6.2%，先舊後新配售4.3億股，淨集資約36.17億元，用於發展環保業務及一般營運資金。集團周三(11日)復牌遇着港股大跌406點，惟股價「韌力」十足不跌反升3.5%，昨日收市價仍較配售價高出9.5%。

受惠重環保國策

光國過去配股後，股價多數有升幅，主要在於其是環境受惠股。內地污染問題持續多時，因而對環境保護愈來愈重視，環保成為考核地方官員及領導幹部政績的標準之一。光國從事廢物處理、環保水務及新能源業務，其環保項目全面，已拓展70多個環保及新能源項目，

行業中幾乎絕無僅有，最突出的是其可自行研製環保設備。市場估計，未來數年，廢物處理行業複合增長率達30%，並且不受經濟周期影響，能持續發展。

基金接貨增信心

從這次配股看，配股獲基金接貨，可增加市場信心。據聯交所資料，RRJ Capital Master Fund申報，於11日在場外增持光國共3.18億股股份(佔是次配股近74%)，每股平均價8.52元，完成後，佔光國持股量達7.85%。此外，配股獲市場唱好。法巴發表報告指，光國配股將以較低的成本發展更多項目，有助未來增長，故升目標價11%至10.76元。

從集資時機看，光國以預期市盈率27倍的較高價格配售，對集團相當有利。配售可擴大股東基礎及增加流通量，有助交投活躍，最終反映其應有價值。

■太平金控·太平證券(香港) 研究部主管陳義明