

魔術，可能有人會稱為掩眼法或戲法，它是一項務求違反客觀現象的表演藝術。在內地，魔術是雜技的一種，在外國，魔術是一門專業的表演藝術。從事魔術行業已經26年的宏亮國際創辦人歐宏亮(Eddy)，演而優則教，更開魔術學校，開工廠生產魔術玩具，生意規模全港最大。能將興趣變成事業，是許多人追求的夢想，但他日前在接受本報記者專訪時則嘆氣指，魔術在香港並沒有受到重視，到今時今日亦沒有得到政府的認可，「到今日魔術在香港，仍然不被官方認同是表演藝術之一。」

■香港文匯報記者 蔡明暉

創意錢途 如果把時間回溯，Eddy指，26年前，魔術在香港可謂是十分冷門的行業，「在香港的全職魔術師不知道有沒有10個，一間魔術學校都沒有」，當時只得香港魔術的始祖「朱氏魔術」。Eddy說，朱氏魔術就是當年他創業時的一個啟蒙老師，「當我第一次接觸魔術時，我就即刻愛上了，未讀完書就決定要在這一行發展。初初入行，是小朋友一個，認識了很多魔術界的前輩，好多人幫我，一個就是朱氏魔術，另一位就是我師傅Mr. X(藝名)。」

「魔術有飯開咩？」

Eddy第一次接觸魔術，是在12歲左右，當時家住銅鑼灣的他，有一日鄰居表演了一個空手變絲巾的魔術，「嘩，我當時覺得好神奇，我問鄰居怎樣變的時候，他騙我說是用魔術粉，於是我叫他帶我去買。去到一間日資百貨公司松坂屋，我見到一堆『朱氏魔術』的玩具，接觸下來，我完全無法抗拒，我覺得自己注定就是入這一行的人，哈哈。」

當然和現在的家長一樣，Eddy的媽媽大力反對，跟他說了一句「玩魔術有飯開咩？」他指自己則因為這一句話，激起了更加要做這行的決心，「我就是要證明給媽媽看，她看錯了。」

5年計劃按部就班

Eddy創業的第一筆資金，是來自出Show，他指，早期都是表演為主，再慢慢到後來才加入產品研發及生產。「畢業後創立自己品牌，朱氏教我的第一件事，就是要定立好5年計劃。這個教誨我一直都在實行，讓公司業務慢慢按部就班發展。」

他直言自己沒經過大風浪，人生經驗比不上魔術表演的精彩，印象中是曾發生過資金周轉問題，不過並無大礙，而且即使是近年的金融海嘯，業務都沒有受太大影響，「我覺得這一行增長好平穩，沒有爆升，亦都不會太受經濟起落影響。要成功就要靠潮流，如果嘍時興，生意就會特別好。」他指，公司業務每年的增長都有10%左右，「我們這一行是有增長空間的，但商機就是要靠自己去發掘。」

學會的第2件事

「本小利大不算多，本大利小不算小」，Eddy的公司除了生產魔術玩具出口之外，還從事魔術教學，以上一句話，是朱氏魔術教會他的一句很有哲理的說話。「從事魔術教學，邊際報酬當然大，因為你只需有一個老師，成本小得很。不過本小利大不算多，因為你要手把手教學生，教不到幾多個，你在香港的學生有限。但從事製造業，你的投資好大，你要設廠，要買機器，要請工人，但每件玩具可能只賺到1毛錢，不過本大利小不算小，因為你可以生產好多件，出口到好多的市場。」

魔術師歐宏亮

小魔術變出大生意



■從事魔術行業26年的Eddy，將興趣變成事業，更開辦魔術學校，生產魔術玩具。

張偉民 攝

市場發展潛力仍很大

電視早前熱播《街頭魔法王》，以及引起不少話題的《魔法擂台》，還有台灣人氣魔術師劉謙上央視春晚表演等，令到香港掀起了一陣魔法熱。Eddy說，終於見到香港的魔術行業開始起步了。在這26年間，他認為自己做得比較自豪的，就是產品製造，「在香港的魔術玩具市場，我們認第二，已經不會有人認第一，畢竟做的人少。」然而，他指，自己亦曾在5年前撤出過香港。

「其實好諷刺，我們的魔術玩具在香港的需求不多，主要都是出口至歐洲和美國，因為香港的魔術專門店得10間左右，百貨公司是有專櫃，不過在過去5年，因為見到玩具部縮水等原因，所以我們就撤出了香港市場，但後來又見到有魔術專門店繞了一個大圈，在外國買我們的產品來香港賣。所以，我們決定今年開始重返香港市場。」

內地廠家愛「抄」

Eddy表示，近年內地政府亦都支持魔術的發展，令魔術玩具有相當的市場，他指，除了跟大部分工廠一樣，都面對人工成本增加的問題之外，另一個問題就是「抄襲」。「內地廠商一定會來抄，擔心都沒用，因為這是現實，其中一個解決方法，就是你自己要有研發能力，在魔術師間吸納新概念，自我增值。」他指，當你推出新玩具的速度，快過他們抄的速度，就沒有問題，「因為到時他抄了，你都已經出新產品，就不怕怕啦，哈哈。」

塑造多元化平台

對魔術玩具市場來說，Eddy指，最暢銷的產品是針對6至12歲小朋友的，即是最基本和簡單，又不用練習的魔術，近日他還推出針對小學生的魔術產品，「因為魔術市場還很新，所以我們就要塑造和教育大家，是次針對女孩子的產品，就是要讓大家都知道，女仔一樣可以做魔術師。」

他認為，魔術其實可以作為一個平台或工具，把不同的產品融入不同的行業，又可以用它的元素變成禮品、家品和精品等，「只要你看到市場就可以由基礎開始演化下去，增長空間還是很大的。」



■針對小學生的魔術產品。

張偉民 攝

熱誠+天時地利人和



■Eddy笑說，做魔術師除要有實力外，還要機會配合。

張偉民 攝

對於可以把自己的興趣變成自己的職業，甚至事業，可能是每個人夢寐以求的理想。如何成為一個成功的魔術師？Eddy笑說，只有實力還是不足夠的，還需要天時、地利、人和的配合，「有實力只是最基本的條件，不過亦都要有機會的配合，以及有沒有心從事這一行。」

他表示，由於近日魔術熱潮的出現，香港出現了一班年輕的魔術師，但他就覺得，他們當

中有些人是一心為了賺錢而加入，並沒有熱誠，「不喜歡這一行，不去研究更多的魔術，讓自己在未來做得更好的話，就很難持久地做下去。」

他認同，在香港做魔術師需要有人氣，因此亦有一些人會先走出香港，建立名氣之後才回來，「你參加了比賽，年年拿獎的話，當然對你有幫助啦。」

尊重同行 做事有原則

Eddy作為魔術師，他笑言自己不是「靚仔」，所以比較喜歡玩靠對手的近景魔術，而他亦分享說，就在自己入行時，從師父Mr. X身上學會藝人的操守。「魔術師，其實都是一個藝人，作為藝人當然都要有道德操守，首先是要尊重同行，不可以隨便公開他們的魔術秘密。另一方面，就是做事要有自己的原則。」

另外，他亦分享，並不是每位魔術師都會自己研發魔術，相反亦有人是靠研發新魔術，賣版權給魔術師維生的。而一個成功的魔術師背後，更是有一班不同的顧問和設計師，為他們表現時的魔術、手勢、服飾和道具等作設計。一個成功的魔術，其實是一個團隊的辛苦合作成果。

歎港魔術不受重視

「到今日魔術在香港，仍然不被官方認同是表演藝術之一。」Eddy指，甚至到今年，藝術發展局都不知道應該把魔術放入什麼範疇。他說，雖然近年魔術熱潮興起，香港似乎多了很多魔術師出現，不過其實很多人都只是業餘而非全職，「有名氣的魔術師，當然會賺得較多，但一般的全職魔術師，一個月大概只有1萬至2萬元左右的收入。」

內地韓國大力推動

跟香港相反，對於魔術，Eddy指很多亞洲國家都有大力推動，「以中國內地為例，大家都知道中國的雜技很有名，由於魔術和雜技是同一家，所以內地亦開始大力推動，更有魔術業的出現，而且內地亦都願意花錢請魔術師表演。」

此外，他指在韓國更是每間學校都有魔術課程選讀，近年亦都變成了亞洲的第一。他認為，香港已經變好了，近幾年在大學都有成立魔術學會，但環境仍太商業，加上又沒有政府推動，很多時間只可以靠自己，然而一個個體是有極限的，他認為未來的前景仍要視乎政府會否支持。Eddy說，自己希望最終見到魔術規範化，並且有考試制度。



■最基本和簡單的魔術，適合6至12歲小朋友。

張偉民 攝



■推出新玩具的速度要快，否則很容易被人抄襲。

張偉民 攝

美聯觀點

美聯儲預期的誤點

在過去3年半，大部分非官方預測者均認為，美聯儲對於美國經濟的預測是錯誤的。他們每年預測下一年美國經濟可能會恢復，或會達到正常水平，有3%增長。不過現實是每年均不到2%或者是2%左右，美國的就業市場亦在經歷非常痛苦的調整。

美國經濟復甦比較慢，這並不是因為目前對經濟去槓桿還在進行，隨後去槓桿就會結束，而且槓桿率已經在下降。更重要的是經濟轉型，這種轉型將是漫長且痛苦的。所以我們需要看美國經濟在甚麼時候做一些危機前做的事情，如果不把泡沫清除乾淨的話是沒辦法的。

就業差拖延地產復甦

美聯儲對房地產復甦總有一些偏頗的說法。有人在預測美國經濟依據是，房地產復甦經濟就會恢復正常，就是說會恢復2010年房地產的水平。但新聞報道中，很多美國人希望能夠重塑經濟繁榮，但就業狀況沒有太好改善，對房地產的復甦亦會造成一定拖延。更多的還應是資本投資以及出口拉動經濟復甦。美國資本市場會繼續復甦，因為世界經濟對於美國經濟的恐懼減少了。其次，公司已經恢復了盈利水平，所以資產負債表上亦有很多資金可用來部

署。很多政府官員跟公司高管表示，這些錢要發給投資人，不要留在資產負債表上。另外還有一些降低成本和尋找新機會的做法，也能成為經濟增長的動力。

美就業結構仍未完善

現在的問題，就是美國的就業市場。基本上美國還沒有從結構上解決這個問題，美國的就業結構不完善，但現在這個結構在進一步完善。我們看到每一個空缺職位所應對的失業率比率大概是1.2，在一個正常的經濟衰退周期，這個數字增加到了2。在最近的一次危機中一個空缺職位有7個失業工人，現在降了一點，但是還在3左右。很多失業是周期性的，現在正在走出來的過程中，可以看到一些行業、一些部門還有一些崗位空缺，但是找不到擁有合適技能的人去填補這些空缺。

最終到了一個政策變得那麼重要，更多依靠私營部門來拉動經濟復甦的時期。再看美國以外的地區，中國已經開始經歷一個很自然的程序，隨着人口進一步老齡化，需求會發生改變。就像其他富裕國家一樣，居民不會買一些製成品，而是買一些跟健康、教育、退休有關的產品，這是一個非常自然的轉變。

■美聯金融集團高級副總裁 陳偉明

財技解碼

屈臣氏估值為市場焦點

和黃(0013)上周五收市後突然宣布改變分拆屈臣氏上市的計劃，以440億元出售屈臣氏24.95%間接股權予新加坡淡馬錫。和黃將把交易所得淨額430億元70%的資金，以每股7元作特別股息派發與一眾股東。

按出售股權比例計算，屈臣氏估值為1,770億元，相當於每股價值為41元，較市場早前預期的估值中位數1,900億元及每股價值44元為低。由於屈臣氏去年賺78億元，交易市盈率約22.7倍。

市場將交易着眼點放在屈臣氏的估值，周一港股恒指升409點，和黃股價則逆市下挫5.05%。

拆售屈臣氏做法合理

其實，和黃出售屈臣氏部分股權既可套現，又可釋放資產價值，不失為合理的做法。連同是次出售屈臣氏股權，和黃由年初至今，3個月內第三次出售旗下資產，連同分拆港燈

(2638)、減持葵涌8號貨櫃碼頭，合共套現達705.99億元。事實上，長和系近年醞釀多項出售及分拆資產計劃，均體現出「管理層有責任為股東把公司價值反映」的原則。

料將來更高估值上市

隨着淡馬錫入股屈臣氏，交易將讓和黃釋放屈臣氏集團業務的部分價值的同時，並為和黃所持有業務餘下權益訂定估值的重要參考根據。集團亦明確表示，在這兩年更專注經營後，將來屈臣氏料將以更高估值上市，可以說，比原先計劃今年中上市更有值得憧憬之處。

此外，市場亦忽略了雙方策略性聯盟對長和系長遠營運發展帶來的好處。淡馬錫投資的業務包括金融、電信、媒體及科技、運輸及工業、生物科技、消費品及地產、能源及資源等，業務與長和系差不多，將來雙方在新興市場發展將會有很多合作機會，建立策略性聯盟利雙方長遠發展。

■太平金控・太平証券(香港)研究部主管 陳義明