

隱秘珠寶店 獨具匠心香港情

今日金舖成行成市，數量比便利店多幾倍。三、四十年代的香港，未引入外資珠寶店，就只有數間因內戰由大陸轉移到香港發展的珠寶公司，從沒有明星代言、每年只趁聖誕節減價酬賓時賣一次廣告的金星珠寶就是其中一間，雖然作風低調，卻憑口碑在1963年被置地選中，在當時新落成的文華酒店（文華東方酒店原名）開店，成為酒店唯一一間珠寶店。多年來，吸引不少中外政要名人與本地富豪光顧，包括已故的戴安娜王妃、「雲南王」龍雲、大提琴家馬友友、利孝和夫人、霍英東家族、包玉剛家族、董浩雲家族、恒生銀行創辦人之一林炳炎家族、周錫年家族和王仁曼等。「我們做的都是回頭客，很多更是幾代都幫襯我們。」在競爭激烈的珠寶行業，有本事令客人再光顧，靠的不但是非凡的手藝，最重要是一份香港情。 記者：吳宛蔚 攝影：伍慶泉（部份圖片由受訪者提供）



■創辦人施剛與本地多個商界大家族是好朋友，他們的夫人、子女都成為金星珠寶店的客人。

金星珠寶1949年在香港中環中環大廈開業，今年正值慶祝開店90周年。在珠寶店工作了33年的經理張孝和解釋，他們是把上海開店的25年都計了進去，「1923年，施剛與先生與家父在上海開設『原豐珠寶』，後來共產黨上場開始批鬥富戶，原豐被迫結業。施先生一家逃到香港，而我就在八十年代鄧小平開放大陸才來香港投靠他。」他說，施剛與從未忘記原豐，公司至今仍口傳十字經營格言「原本存忠信，豐享大有年」，他更把它作為珠寶業行內使用的數字暗號，例如每個字代表一個數字，挑選當中幾個便組成一個銀碼，只有員工明白，客人未必聽得懂，便於議價時用上。

他說四、五十年代，品牌在行內已具名氣，因為施剛與決定不賣常規廣告，避免將無謂開支轉嫁消費者，最後贏得口碑，「1963年文華酒店要挑選本地七間售賣不同貨品的商店進駐酒店，珠寶這一行就找了我們。」張孝和說當時金星就在現時Salvatore Ferragamo的位置，共兩層。開幕日更請來熟客利孝和夫人到場剪綵，「早兩年，我們開了新的showroom又再請她來做嘉賓。」他說老闆是行業先驅，開創在聖誕前後大減價時於報紙登廣告，而當時買珠寶最流行議價，他就提出不二價，可惜實施期間，客人的反對聲音大，他才取消。

戴妃訪港 買金耳環即戴

在珠寶商會修讀珠寶設計畢業後就加入金星，由學徒做起的伍慧蘭，做了37年，是很多客人的御用設計師，包括著名芭蕾舞家王仁曼。「客人其實怕跟人撞款，尤其是要參加宴會，佩戴款式相近的會很尷尬。」所以出自她手的全部設計圖，只要一起貨她就丟棄，避免洩露設計。她說成為名人的設計師最緊要口密，就連客人的朋友、家人，甚至熟客想抄款訂做，她都一律以「你親自問她」做標準答案。其次，還要細心。她知道很多客人在市面上找不到合心意首飾盒，於是她亦提供首飾盒訂做服務，根據客人的喜好，度身訂做不同分層及儲存小格。

多年來，她處理的設計多不勝數，隨著客人年輕化，她接到的任務亦趨向多元化，例如曾有客人叫她用木頭和塑膠做飾物，設計方面沒問題，但找非一般飾物常用物料倒是困難重重，她最後也成功做出令客人滿意的製成品。她說，縱然幫襯公司的客人大部份都是名門望族，但在她眼中，客人都跟一般人無分別，「她們都是walk in的，毋須落開招呼。」當中很多客人更與他們成為朋友，而且會請他們看自己的演出，王仁曼如是，大提琴家馬友友亦是，不過那次邀請發生在她一位已退休的同事身上。馬友友當年下榻文華酒店，經朋友介紹到金星購物，為了答謝殷勤招待，於是請店員欣賞他的演出。可是那店員因不懂音樂缺席，翌日馬友友失落地說他當晚的演出全場爆滿，只有演奏廳正中央有兩張空凳。另一件她印象深刻的事，一定是戴安娜王妃在香港訪問期間，出席活動時戴上金星所做的金耳環，原來伍慧蘭目擊整個過程，「當日來的根本不是戴妃，是她的服裝設計師而已。」她記得那位外國人爽快地選了80年代非常流行的鈕扣款式，只是付錢時才透露原來是為王妃置裝。

現在金星很多客人已是十幾二十歲的第三代。相比他們的祖母、媽媽喜歡大件搶眼的珍珠鑽石，第三代的年輕人偏好幼細的鑽石手鏈、耳環，像利孝和夫人那一輩，她們喜歡大顆的珍珠，簡單設計就已經大方且搶眼，而且適合任何打扮、場合，不像鑽石考究切割技術。但年輕一輩喜歡歐美潮流，有時更會拿着《Vogue》要他們訂做近似款式。



■1989年戴妃訪港期間，她的服裝師曾為她到金星購買耳環。（《壹週刊》圖片）



■創意主管伍慧蘭在金星工作了三十多個年頭，見盡本港至國際名人，她說只要專業和口密就能令客人滿意。

香港製造 珠光寶氣

金星在香港自設珠寶工場，共有約20名工匠，本着只要客人對訂做的首飾不滿意，就免費改到客人滿意為止。

- 1 客人先與設計師定好首飾設計圖。
- 2 工匠會以人手把鑽石鑲到飾物上。
- 3 在半製成品階段，會先交到客人手上，看看是否需要進行改動。
- 4 一件首飾最少花上三星期才完成。



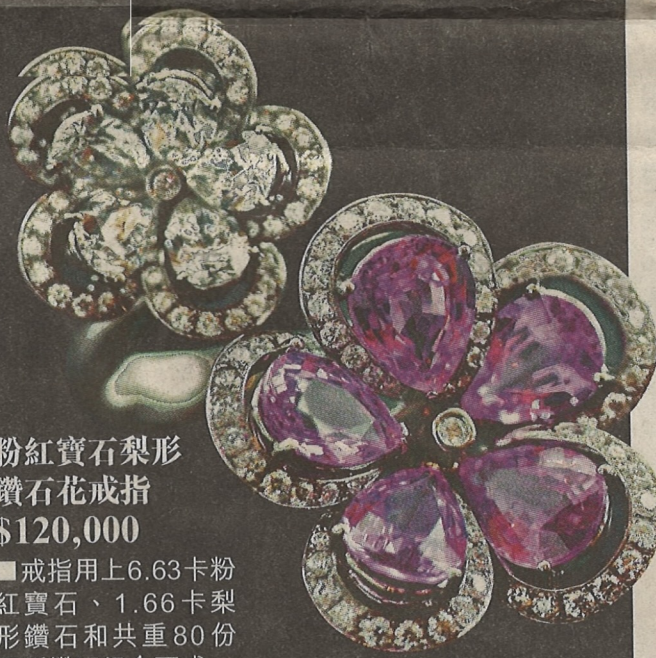
粉紅寶石鑽石蝴蝶別針 \$80,000

■在18K黃金上鑲上9.3卡粉紅寶石和3.34卡白鑽石。



18K白金鑲白鑽石別針 \$430,000

■別針由共重3.88卡的金鑽白鑽組成。



粉紅寶石梨形鑽石花戒指 \$120,000

■戒指用上6.63卡粉紅寶石、1.66卡梨形鑽石和共重80份圓形鑽石組合而成。



18K白金鑲鑽長鏈連翡翠吊墜別針兩用 \$300,000

■共鑲有8卡鑽石、6.71卡藍寶石和5顆翡翠。



18K白金鑲祖母綠白鑽戒指 \$1,400,000

■為了突出祖母綠的顏色，設計師用了2.03卡的白鑽來配襯10.34卡的祖母綠。

澳寶石鑽戒 \$330,000

■稀有三層漸變色的澳寶石，配上1.54卡的白鑽，十分矜貴。

名人世家 情傾低調名店



■周啟邦夫人是金星熟客，最愛用白鑽訂製珠寶。

周啟邦夫人：「我家姑與珠寶店稔熟。」

周啟邦夫人說自己喜歡訂做首飾，多年來經常幫襯金星，因為家姑劉慶桂與珠寶店的創辦人施剛與稔熟，「有時與奶奶行街，經過金星舖頭，她都會走進去逛逛。」對白鑽、紅鑽和藍鑽最情有獨鍾的她，最喜歡以它們來做頸鏈，認為金星的设计典雅耐看，而且手工精細。以往出席不同場合，她會先選好首飾，再去訂製一套合襯的服裝。



■英國國寶級芭蕾舞家瑪歌·芳婷（右）1973年來港，王仁曼（左）推介她光顧金星。

王仁曼：「施老先生教我買寶石不是睇大小，應該重質不重量。」

因為王仁曼的父親與施剛與都是祖籍上海，她有記憶以來，兩位長輩就是好朋友。她說施世伯在她年紀小的時候，就教導她選擇寶石不是睇大小，而應該重質不重量，又傳授揀寶石的秘訣予她，她們一家三代都從金星購買飾品。多年來都交由在公司服務37年的創意主管伍慧蘭負責。她最滿意的其中一件，是由媽媽傳下來的一雙玉髮夾改造而成的一對耳環。「1973年，世界著名芭蕾舞家 Dame Margot Fonteyn（瑪歌·芳婷）來港，我也帶她到金星買首飾。」

18K黃金鑲金鑽戒指吊墜兩用 \$110,000

■知道客人喜歡一物二用，設計師於是把4.92卡金鑽和0.31卡鑽石做成可以作戒指或吊墜兩用的飾物。

