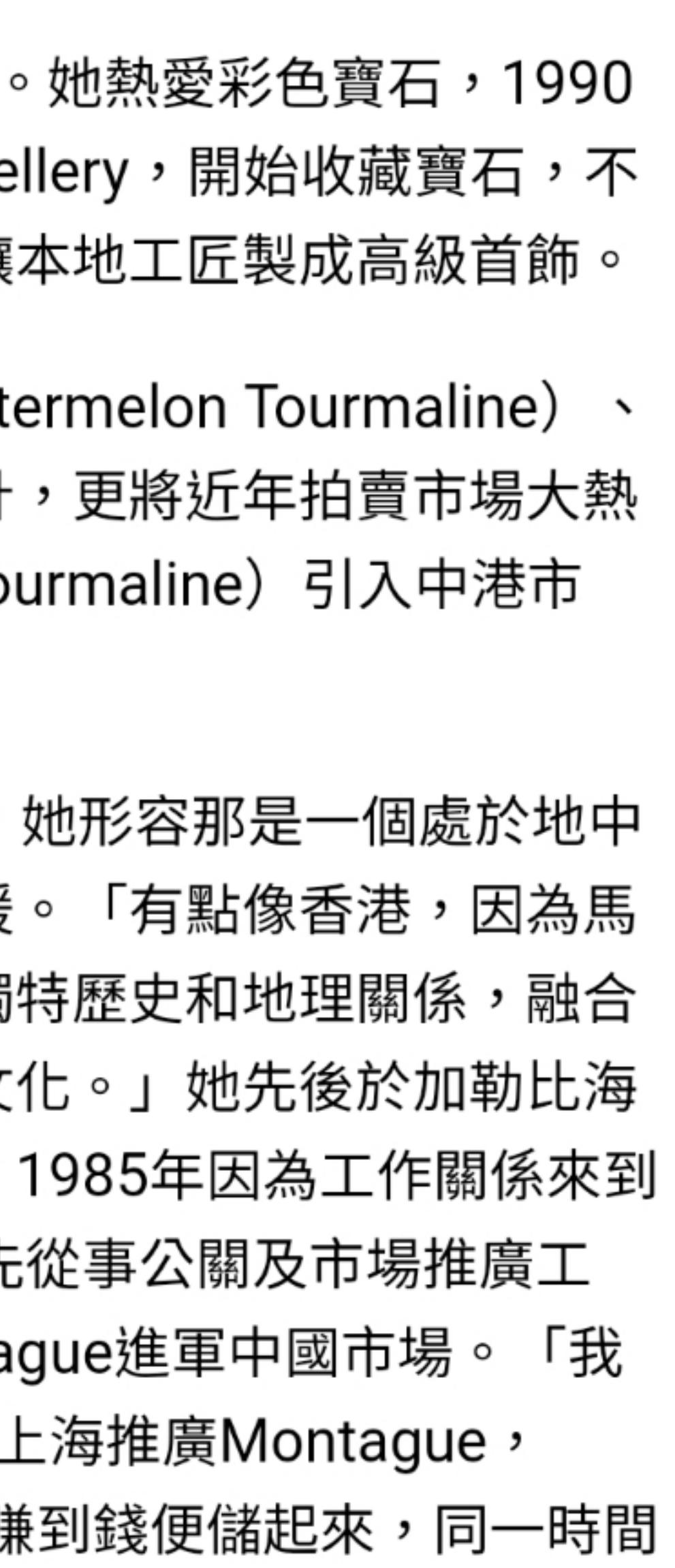


林艷虹 | 品牌故事

## 馬耳他寶石專家扎根香港 Tayma Page

### Allies

「香港人喜歡玉、珍珠和鑽石，起初沒有人銷售海藍寶石（aquamarine），覺得它是半寶石（semi-precious），不過這個稱號已過時。海藍寶石深獲英女皇伊利沙伯二世、戴安娜王妃青睞。」珠寶設計師

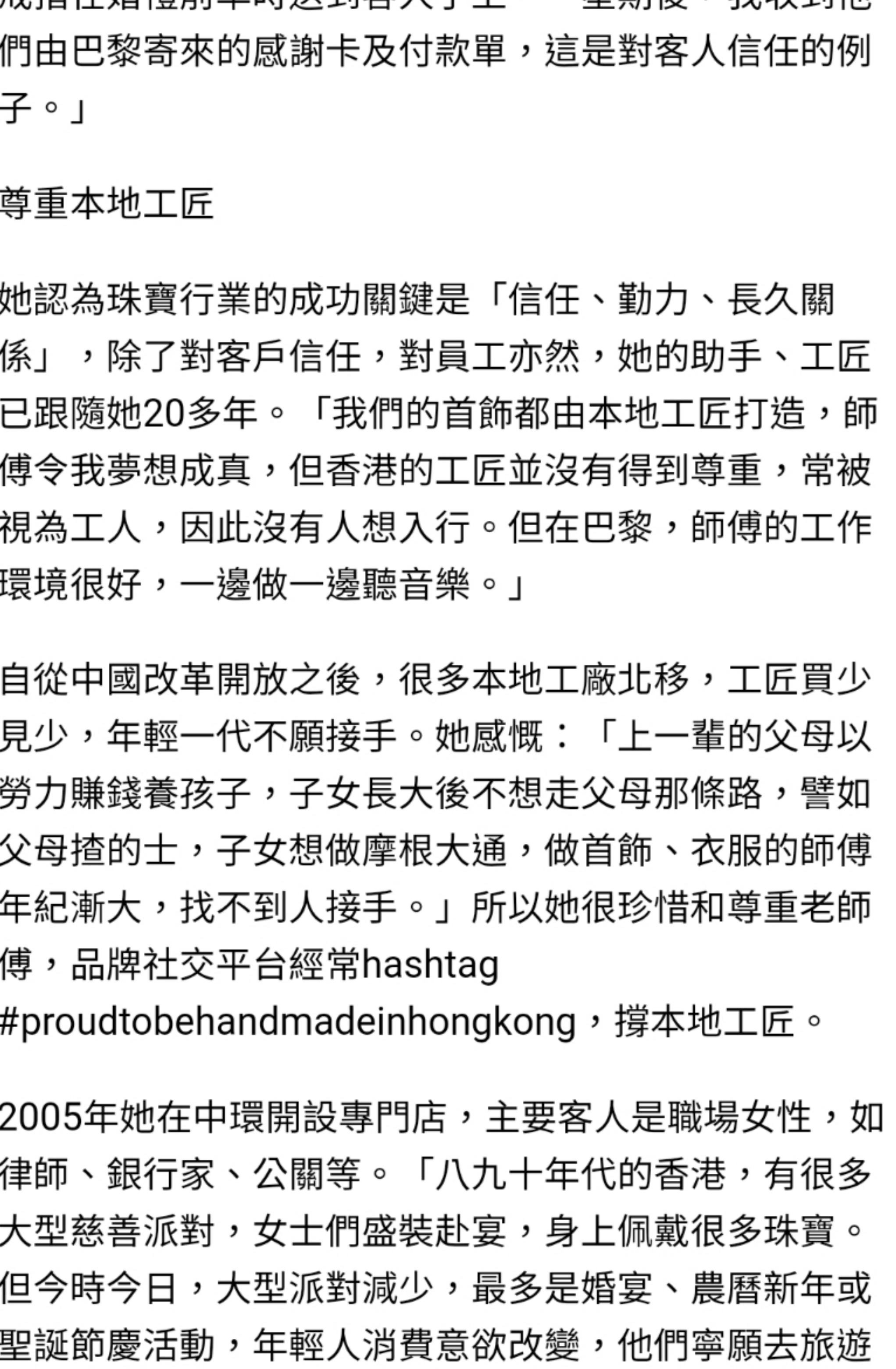


相片：1/4

Tayma Page Allies肯定地說。她熱愛彩色寶石，1990年在港成立Tayma Fine Jewellery，開始收藏寶石，不斷尋找新的顏色和品種，並讓本地工匠製成高級首飾。

Tayma除了用西瓜碧璽（Watermelon Tourmaline）、海藍寶石等名貴材料進行設計，更將近年拍賣市場大熱的帕拉伊巴碧璽（Paraiba Tourmaline）引入中港市場。

Tayma出生於南歐的馬耳他，她形容那是一個處於地中海中心的微型島國，氣候溫暖。「有點像香港，因為馬耳他曾是英國殖民地，擁有獨特歷史和地理關係，融合英國、意大利、非洲等多元文化。」她先後於加勒比海千里達及西非尼日利亞生活，1985年因為工作關係來到香港，自此定居了34年。她先從事公關及市場推廣工作，當時協助法國品牌Montague進軍中國市場。「我花了3年時間在北京、大連、上海推廣Montague，1989年在中國舉辦時裝騷，賺到錢便儲起來，同一時間在香港修讀寶石學，以前香港沒有那麼多GIA課程，考試時我拿着試卷到太子一間男校內的試場作答，旁邊全是參加高級程度會考的學生。」她笑着回憶。



她對珠寶的熱愛源自母親：「她喜歡收藏和欣賞珠寶，無論在馬耳他、千里達、尼日利亞或香港，她都會買到心愛的珠寶。在我21歲生日時，父母帶我到倫敦一家珠寶店，我揀了一對海藍寶耳環作為禮物，我很珍視這對耳環。來到香港之後，我決定重新設計它。」

### 中環開工作室

修讀寶石學之後，她開始使用稀有的彩色寶石為朋友設計和製作飾品。1990年全職投身寶石行業，在中環開設

小型工作室Tayma Fine Jewellery，有6名員工。「我設計草圖，然後請師傅製作3隻戒指，接着和一班女性朋友飯敍，從中得到兩個訂單，第一次成功售出作品。」

當時寶石不是東方人追捧的首飾材料，市場不成熟，品牌成立之初，她經常到紐約、三藩市、倫敦等地銷售珠寶。她想起一次難忘又有趣的經歷，有晚在倫敦收到一個美國來電，對方劈頭就說：「喂，你不認識我的！」他說在一家咖啡店見到餐廳經理手上戴着一隻漂亮戒指，十分喜歡，知悉戒指來自香港的Tayma，於是致電給她，想訂製一對一模一樣的戒指，希望能趕在婚禮之前收到。

她笑着說：「我沒有問他結婚對象是誰，只說恭喜，後來才知是一對男性，在當時來說很前衛，現在則很普遍。他告訴了我手指尺寸，我便致電給香港的同事幫忙製作這個訂單，雖然未付訂金，但我們還是準備好戒指，用DHL速遞到他們的酒店。」不料Tayma收到這個客人來電，他焦急地說：「明早要結婚，還未收到戒指，你究竟做好沒有？」

Tayma說已送出，而且有空運單號碼可以追查貨品位置，對方道謝後便掛線。「翌日早上，我致電他們下榻的酒店查詢XX先生（客人名字）的婚禮如何、那份速遞是否已到達？酒店職員說婚禮完成了，貨物亦到達，這時我想起《劫後重生》裏湯漢斯飾演的快遞公司員工，戒指在婚禮前準時送到客人手上。一星期後，我收到他們由巴黎寄來的感謝卡及付款單，這是對客人信任的例子。」

### 尊重本地工匠

她認為珠寶行業的成功關鍵是「信任、勤力、長久關係」，除了對客戶信任，對員工亦然，她的助手、工匠已跟隨她20多年。「我們的首飾都由本地工匠打造，師傅令我夢想成真，但香港的工匠並沒有得到尊重，常被視為工人，因此沒有人想入行。但在巴黎，師傅的工作環境很好，一邊做一邊聽音樂。」

自從中國改革開放之後，很多本地工廠北移，工匠買少見少，年輕一代不願接手。她感慨：「上一輩的父母以勞力賺錢養孩子，子女長大後不想走父母那條路，譬如父母揀的士，子女想做摩根大通，做首飾、衣服的師傅年紀漸大，找不到人接手。」所以她很珍惜和尊重老師傅，品牌社交平台經常hashtag #proudto behandmadeinhongkong，撐本地工匠。

2005年她在中環開設專門店，主要客人是職場女性，如律師、銀行家、公關等。「八九十年代的香港，有很多大型慈善派對，女士們盛裝赴宴，身上佩戴很多珠寶。但今時今日，大型派對減少，最多是婚宴、農曆新年或聖誕節慶活動，年輕人消費意欲改變，他們寧願去旅遊都不想花太多金錢買一粒鑽石。因此當我設計時，希望作品成為人們日常生活一部分，舒服及可經常佩戴。」

獨具慧眼的她早年引入新發掘寶石如帕拉伊巴碧璽，它是1989年在巴西被發現，蘊藏着海洋與冰山中的藍綠色。「起初沒有人喜歡、留意。」她也沒想到短短30年，帕拉伊巴碧璽價格不斷跳升，去年香港佳士得春拍一對帕拉伊巴碧璽耳環，拍得約2000萬港元。



### 搞工作坊分享

Tayma最近與景福珠寶合作，舉辦珠寶工作坊，分享多年專業知識，並推出不同系列珠寶，譬如Cobweb系列混合不同色彩寶石，手鏈製作更長達9個月，而浮島澳寶系列靈感來自鳥瞰澳洲的蜥蜴和蒼鷺群島，反映大堡礁的海洋色調等。

香港每年舉行大型國際珠寶展覽，她認為要持續發展本地珠寶業，就要提升整條產業鏈。「今天，很多家長仍希望孩子當律師、銀行家，而不願意讓他們加入珠寶行業。其實有很多崗位可以做，例如珠寶攝影、公關、記者，一起推動本地珠寶行業發展。」

她認為教育很重要，大眾應該有更多渠道接收珠寶資訊。「你知道修讀GIA要多少錢？一般是港幣10萬元以上，真的讓人卻步。我覺得香港應該擁有自己的實驗室，而不用花那麼多錢飛去美國修讀。」她語重心長地說。

### 撰文：林艷虹

[sylvialam@hkej.com](mailto:sylvialam@hkej.com)