懷舊有價

走過繁雜喧鬧的中環皇后大道中，是昔日老店林立之處，屹立近百年的珠寶店陳廣記算是其中之一。推開店前的玻璃門，撲鼻而來一股獨特氣味，彷彿引發時間逆轉的超能力，讓人重回上世紀60年代，回頭瞥見街上的境況，是兩個截然不同的時空。在現今講求金錢利益的商業世界，懷舊老店還有何生存價值？

掃碼睇片

大公報記者　李潔儀（文）、黃洋港（圖）

屹立中環近百年 見證華人金飾業發展軌跡

傳統金舖拒隨波逐流 堅守老字號情懷



▲陳廣記第三代掌舵人許日彤表示，懷舊並不值錢，但有的是價值。

股神巴菲特的名言「Price is what you pay. Value is what you get.（價格是你付出的，價值是你得到的）」，闡述付出的金錢成本與收回價值的區別。對於陳廣記第三代掌舵人許日彤而言，雖然懷舊並不值錢，但有的是價值。

「懷舊純粹是感情寄託，這裏當年花錢裝潢，現在看來有點殘舊，卻反映舊日60年代曾經的輝煌……」坐在店舖內的許日彤，眼下的絲絨桃紅色梳化、入牆掛鐘、塑膠報價牌等，要翻新保留並不容易。

訪問當天剛好遇上工人把高櫈子搬離店舖，許日彤解釋，部分需要更換櫈面的絲絨材質，惟已很難找到同款絲絨桃紅色壓花布料，只能改為棗紅色平紋布。

「這面入牆式『濕電』鐘，已沒有太多師傅懂得維修，十年前，在鴨寮街找來老師傅幫忙，今年再找他，人已不在。」許日彤感嘆，有些舊物直接扔掉便一了百當，選擇把它保留，某程度只因有情意結，畢竟陳廣記承載着三代人的心血。

一街40家金舖 現僅剩4家

主要售賣金飾、玉器和鑽石的陳廣記，歷史要追溯至1935年，原本由商人陳廣創辦，開業不久已由許氏家族接手經營，一晃眼已是91年光景。陳廣記一直屹立中環區，見證華人珠寶金飾業的發展軌跡，曾幾何時，金行多過米舖之說，並不誇張。

「上個世紀了！這條街有近40間金舖，一間接一間，一直延至上環文娛中心。雖然競爭大，但勝在唔憂做，正如爺爺所說『船多唔挖海』，即是在大海上，幾多艘船也不成問題。」許日彤指出，傳統華人喜歡買金保值，追求俗稱「四條九」的999.9純金，龍鳳鉅、金豬頸鏈更是出嫁時不可或缺的派頭，不單中環，遠至沙頭角中英街，金舖盛極一時。不過，今非昔比，許日彤慨嘆，久經歲月的洗禮、經營環境的變遷，昔日被喻為「珠寶街」的皇后大道中，現僅餘4家金舖老字號，包括以單店形式獨力生存的陳廣記。

高峰期一單金額 夠買10伙太古城

「以前賣金，什麼款式都受歡迎，同一時段可能有三組客人在等，這邊看完這盤貨，那邊客人已急不及待下訂。」許日彤手舞足蹈地指着貴賓室梳化，還有近大門處的會客廳，形容當年整間店舖不時擠滿準備大手「掃貨」的客人，又指那些年代電腦結算系統欠奉，面對應接不暇的訂單，只好先以橡筋圈把交易底單與紙幣捆好，掉在旁邊的紙皮箱，交由會計部同事晚間關店後逐一人手記賬。他笑言，現在是電腦年代，人手記賬已夠「落後」。

陳廣記高峰時期曾僱用超過30人，還未計及設於鄰近的自家打金工場，飾品主要批發予本地及東南亞顧客，亦吸引一批來自菲律賓客人慕名而來選購。「70年代末一層太古城約15萬元，一個客可能買上百萬貨，等同10層樓啊！」許日彤直言，當年經營鑽石批發的利潤相對合理，如今市場充斥培育鑽石，加上地緣政治緊張及匯率波動，批發生意已不易為。

「現在珠寶展覽一年四季都有，即使有生意都畀人搶晒！」許日彤懷緬，七、八十年代批發生意最為興旺，一年得多次遠赴比利時採購鑽石。

坐落於街舖、面積有逾1600呎的陳廣記，於1968年遷入現址。許日彤透露，許氏家族當年有意斥資450萬元購入整幢大廈，考慮到各種因素，最終決定繼續當租客。「店舖只是租的，裝修要花一筆錢，一旦拆樓收舖便化為烏有，而且我喜歡懷舊物品，倒不如把當年的一切保留，眼下看來，反而成為今時今日的特色！」看着店內的一切，許日彤如數家珍，還得意地說部分「藏品」由他親自四出搜羅回來。

店內的招牌大字「陳廣記珠寶行」，是著名北魏體書法家區建公的墨寶，筆觸細密連綿，而且字形結構穩固，貼上金箔格外顯得氣派。店舖中央的特色間隔牆，以柚木條子砌成雪山圖案，當背後房間的圓形吊燈亮着，從外看儼如一輪明月照雪山，還有櫃枱後牆上橢形飾櫃、貴賓室的鐵閘門、店外的老式櫥窗，全部保留當年的「原汁原味」。

「90年代的金價，長期處於每兩2000多元，現在要4萬多，30年間升值20倍！」許日彤指着只得4個數位的古董報價牌，解釋因為未能跟隨時下通用按「每兩」報價，惟有採用較細份額的「每錢」計算。**（註：一兩等於10錢）**

景物依舊，人事已非，不少老行尊相繼撒手人寰，青黃不接令鑽石批發行業盛世不再。既然後繼無人，又哪來家族生意傳承？

不怕無傳承 只怕做蝕本生意

「上一代的人，哪來閒情談傳承？商人的初心不外乎錢，賺錢才最重要。（沒有傳承不感可惜嗎？）可惜得過做蝕本生意！」許日彤直言，香港老店買少見少，為要與時並進，不少店舖大搞噱頭，亦有玉器店售賣經過後期處理、俗稱「B貨」的翡翠，貪其利潤較高。為守住陳廣記的金漆招牌，他寧願掣肘多也不願冒險，希望在能力範圍內，能延續香港舊故事的情懷。

店內懷舊物品逐個數

「陳廣記珠寶行」招牌大字



古董報價牌



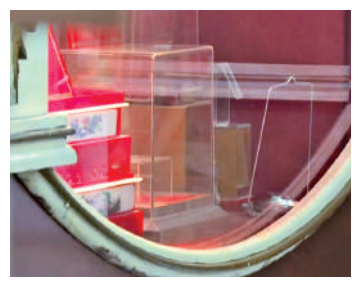
店外老式櫥窗



懷舊紅色塑膠首飾盒



傳統橢圓形飾櫃





▲陳廣記現址於1968年遷入，已有近六十年的歷史。

那些年劫案頻生 高價投保買平安

動盪歲月

上世紀八、九十年代，香港經常發生金行械劫案，其中，最轟動的要數葉繼歡在1991年發動觀塘物華街連環金行劫案。「我坐在頭櫃，時常在想（劫匪）什麼時候找上來！」許日彤直言，一片風聲鶴唳也顧慮不了太多，唯有高價投保平衡風險。

九十年代 一年保費最少30萬

「無論如何，也要買個保險。」許日彤表示，九十年代初，店舖一年保費最少30萬元，甚至有錢亦未必可獲受保，還要附加不同條件，例如店內貨值約1000萬至2000萬，保險公司實際只會承保800萬元，一旦有事情發生，保險公司只會按比例賠償。他笑言，現在陳廣記店舖保費僅數萬元，跟當年差距甚遠。

除了買保險保平安，當年陳廣記亦聘請一名巴基斯坦籍的保安人員「助陣」，手持雷明頓長槍在門外站崗，以防劫案發生。許日彤相信，這或許會有丁點兒阻嚇作用，惟劫匪未必會害怕，畢竟金飾貨品數量才是他們的焦點。

「以我們店舖面積，最少要4、5個劫匪才能夠控制場面，還要應付門外持槍保安，劫回來的贓贓還要打折轉售，每人可攤分的有限，不划算。」許日彤透露，當年眼見不少疑似到來「踩線」（意即視察現場環境）的人，笑言可能貨品未夠吸引，加上皇后大道中屬於單線行車，除了中區半山有中央警署（即現時的大館）、往西亦有海旁警署（即現時中區警區總部），劫匪成功逃走的機會較低。

保持「包伙食」傳統 難聘廚師轉外判

人情關懷

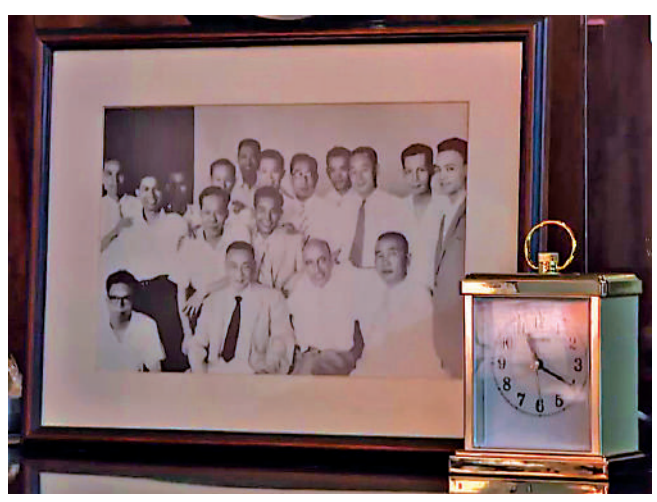
除了內部裝潢保留昔日面貌，陳廣記亦一直沿用「包伙食」傳統，雖然已由當年的一日三餐改為一日一餐，但算是一種員工福利。

昔日員工盼「有瓦遮頭」 店內有床方便過夜

「這是老規矩，除了包伙食，在五十年代很多人無處容身，公司甚至要包住宿。」許日彤指出，舊日年輕的員工每晚會在店內睡帆布床，當年能夠「有瓦遮頭」總是求之不得，是員工的一大福利。

許日彤提到，陳廣記曾經有自家的廚師，在店後負責員工早、午、晚三餐的需要，後來因為較難聘請廚師，最後將膳食安排改由外判供應。

「中環『兩餸飯』動輒也要數十元，午飯時間人又多，找地方吃飯也不容易。」許日彤直指，雖然「包伙食」的菜式一般較為清淡，但勝在能為打工仔節省一頓午飯的價錢，而且定必有熱湯供應，笑言「給你每天來一碟乾炒牛肉河，第三天已覺得厭吧！」



▶陳廣記現址於1968年開張，圖為當時員工與來賓的合照。網上截圖

從「老企」到「火耗」行內術語漸被遺忘

小資料

不同行業定必會有行內術語，珠寶金飾業也不例外。「今時今日已沒有多少人知道這些術語了，我可算是最後一代人認識的。」許日彤憶述，當年時常聽到這些行內口語，聽着聽着便潛移默化。

口語潛移默化傳承

許日彤舉例「老企」，「企」源於簡體字「旧」（繁體字為「舊」），所謂「企貨」即經過翻新的舊貨。另外，有俗稱「郁嘢」，即假貨之意，可能是一些「金包銀」或混入鎢、錸等元素的假金飾。

在金飾行業有所謂「火耗」，意謂溶化金飾過程中造成的損耗，部分珠寶或銀樓回收金飾時，會扣除2%至5%的費用，即火耗費。翻查資料，「火耗」一詞最早源自唐朝，後來在清朝時期，將白銀熔鑄成標準銀錠（元寶）的過程中，會產生自然損耗，官府因而徵收附加稅。雍正年間更曾推行「火耗歸公」，比例固定約10%。

行內還有「食仙丹」，即是撿漏之意，比喻物超所值。事實上，「食仙丹」一詞亦是古董交易行業的術語，意指古董商以較低價格購得心儀藏品的俗稱，主要用於描述交易中獲取低價藏品的情況。

責任編輯：許偉生　美術編輯：麥兆聰