

北上故事

近年來，越來越多港人選擇到內地追逐夢想，他們用自己的努力和專業在這裏書寫全新的篇章。一位奢侈品鑒定師，從初來乍到到成為內地頂尖鑒定機構的資深專家，不僅實現了事業的躍升，也為行業注入了更專業的力量；另一位在上海深耕生物醫藥的創業者，用創新技術搭建橋樑，讓中國的科研成果走向世界。他們的故事，不僅是個人奮鬥的縮影，更彰顯了內地熱土給予香港逐夢者的無限可能。

●香港文匯報記者 孔雯瓊、倪夢璟 上海報道

港青在滬逐夢18年 深研專業終發光 成二手奢侈品鑒定專家

「人生總有一些意想不到的契機，它或許會改變你的一生。」這是香港文匯報記者在採訪奢侈品鑒定師Jerry（行規：奢侈品鑒定師不能暴露真名）時的總結。2007年，Jerry因偶然的機會進入奢侈品鑒定行業，並在2011年選擇離開香港，來到上海發展。在這座陌生的城市，Jerry一度感到壓力，但對工作的熱愛與責任心讓他迅速成長。從初出茅廬的新人，逐漸成為內地頂部鑒定機構中恒信的資深鑒定專家，為二手奢侈品市場的崛起注入專業力量，至今鑒定量累積30多萬件。

2007年轉跑道 入職香港米蘭站

2007年，剛剛從銷售行業辭職的Jerry正處在人生的迷茫期。彼時，一位朋友向他說起了奢侈品鑒定這個行業。奢侈品鑒定是個小眾而精密的行業，Jerry回憶說，剛入行時是從二手奢侈品店舖香港米蘭站開始，他對行業充滿好奇，每天主動去看各種奢侈品細節，因此快速融入。四年後，公司決定派他到上海米蘭站當站長兼鑒定的工作。「當時內心也掙扎過。畢竟家人都在香港，從來沒在內地生活過。離開熟悉的環境，需要很大的勇氣。」最終，Jerry選擇抓住這次機會來到上海。

離開香港時，Jerry帶著兩個裝滿生活用品的行李箱。行李裏，還有母親精心準備的一床被子。「那是我媽媽親手為我準備的，她送我到機場的時候哭了，因為捨不得。這些細節我一直記得。」這是Jerry職業生涯中的一次重要轉折，從香港到上海，這不僅是一場地理意義上的跨越，更是人生的一次突破。

初到上海的日子並不容易。Jerry回憶說：「剛開始普通話很差，跟客戶交流都很困難，確實感到壓力很大。」儘管如此，他並沒有退縮。早年在香港，鑒定主要依賴肉眼和經驗，工具和技術相對簡單。到上海後，Jerry接觸到了更多專業設備，如高倍放大鏡、金屬成分檢測儀等。很快，隨着事業的穩定，他逐漸融入了上海的生活，並在上海成了家，太太是從事服裝行業的創業者。如今，他們有了一個可愛的孩子。

2020年加入中恒信 迎行業爆發期

2020年，Jerry加入中恒信，一家專注於奢侈品鑒定的第三方機構。也正是從這一時間開始，內地的二



●Jerry於2007年在香港入行，4年後隻身往上海拚博，現已成為內地頂尖鑒定機構的資深專家。
香港文匯報上海傳真

手奢侈品市場也迎來了爆發式的發展。Jerry表示：「資深鑒定師的資源不僅稀缺，而且團隊運營成本也非常高，加上消費者消費安全意識和以前不一樣了，買二手奢侈品都會要求出一張鑒定證書。」

奢侈品鑒定行業在內地與香港的發展路徑，體現了兩地消費市場與行業生態的差異。Jerry告訴記者，香港的鑒定行業大多依託中古店的回收業務，鑒定服務往往由店內鑒定師完成，很少有像內地這樣獨立的第三方鑒定機構。而在內地，以中恒信為代表的第三方機構不僅通過專業技術與嚴格流程打造公信力，還為行業樹立了標準。

每周內部培訓 鑒定技術快速迭代

行業的發展離不開流程的規範化和技術的進步。Jerry說，中恒信將鑒定流程拆分出八個細分步驟，用於整體流程管理，最大化鑒定師的工作效率。此外，中恒信通過建立專家組和研發團隊，針對新進品牌和工藝變化實時更新鑒定點。「我們每周都會進行內部分享，將鑒定難點和技術更新進行統一培訓，以拉齊鑒定標準。」Jerry說，這種技術的快速迭代為市場注入了更多的專業性與活力，對鑒定師的職業積累也有非常大的幫助。

在提到奢侈品鑒定行業的職業操守時，Jerry強調了獨立機構的保密性和廉政要求。「我們簽訂了嚴格的保密協議，不會公開核心的鑒定技術細節，以

真



●中恒信作為獨立機構，對員工有很高保密性和廉政要求。
香港文匯報上海傳真

免造假者利用這些信息改進技術。」同時，為防止內部舞弊，鑒定師被要求盲派單，這意味着他們無法獲知物品的來源或客戶信息。

一天處理數百件奢侈品

近年，二手奢侈品市場在內地迎來了蓬勃發展。Jerry見證了這個行業從起步到繁榮的全過程。2021年疫情的特殊環境，催生了直播行業的迅速崛起，奢侈品的銷售模式也發生了巨大的改變。消費者通過直播可以更直觀、便捷地了解和購買二手奢侈品，而這種新的購物形式進一步拉近了消費者與奢侈品之間的距離。與此同時，消費者對二手奢侈品的接受度也在逐年提升。Jerry回憶，以前一個門店一天的鑒定量可能只有十幾件。然而隨着線上平台的興起，二手奢侈品市場發生了翻天覆地的變化。「從米蘭站到中恒信，我感受到二手奢侈品交易量的爆發式增長。以前一天可能只有幾十件，而現在一天要處理幾百甚至上千件。」

寄語同業：經驗和觀察力才是關鍵

奢侈品鑒定不僅需要專業知識，更需要豐富的經驗和敏銳的觀察力。Jerry強調：「在這個行業，經驗積累尤為重要。每天接觸幾十甚至上百個案例，才能不斷提高鑒定準確率。」他還提到，行業中有不少「速成鑒定師」，通過短期課程獲得證書，但缺乏實際經驗，這與專業鑒定師有着本質的區別。

「要成為一名真正的鑒定師，不僅要通過考試，還需要在工作中證明自己，準確率達標才能留下來。」Jerry提到的一個難忘案例是愛馬仕包的「真假混搭」。一些造假者會用真品五金搭配假冒皮料，通過高仿手段欺騙消費者。但經過細緻的檢測，團隊還是發現了細節上的問題，比如五金件的年份刻印被改動或皮質紋理的異常。「這些案例讓我意識到，鑒定不僅是技術活，更是需要細心和責任感的工作。」

輕奢品牌鑒定難度反更大

隨着市場的擴展，消費者對奢侈品的偏好也在發生變化。從最初的LV、香奈兒、愛馬仕等高端品牌到如今輕奢品牌如蔻馳、MK等需求亦增加。Jerry指出，這些輕奢品牌雖然價格更低，但鑒定難度卻更大。「越是高端品牌，防偽技術越複雜，鑒定點更多。而輕奢品牌的鑒定點較少，反而需要更多經驗和細心。」

作為一名資深鑒定師，Jerry每天處理數百件奢侈品，他形容這份工作「既專業又有趣」。即使在休息時，他也會不自覺地觀察身邊人背的包，試圖判斷真假。這種「職業病」讓他成為了真正的行家。

醫藥界海歸胡海迪 滬研發港經營

「依託上海和香港兩地的政策支持，我們在技術研發、臨床試驗和國際市場拓展方面已經取得了顯著進展。不僅推動了公司業務的國際化進程，也為滬港兩地在高端生物技術領域的合作開闢了新的路徑。」極目生物創始人胡海迪如此說道。

海外工作5年 被國家高速發展吸引

深耕生物醫藥領域多年的胡海迪，2015年來到上海，並在扎根。「我出生、學習在香港，此後去瑞士工作了5年後，發現中國的生物醫藥發展極其迅速，最終還是想要回到中國，融合內地與香港的智慧，在生物醫藥尤其是眼科領域實現新的突破。」憑借多年行業經驗，胡海迪瞄準了中國的眼科發展賽道。在2019年，他攜手團隊成立了極目生物，專注於眼科領域的生物醫藥發展。

近年來，上海陸續出台了多個利好政策，例如生物醫藥領域的《關於支持生物醫藥產業全鏈條創新發展的若干意見》，以及人才引進領域的《浦東新區關於進一步加強外籍人才便利化服務保障的若干措施》等。「不得不說，上海的政策優勢是我選擇在滬開啟創業路的重要原因之一。」胡海迪表示，在滬公司立足於上海張江，因為這裏擁有龐大的市場以及資源，「比如這裏有《張江藥谷》，有眾多生物醫藥企業，可以讓我們更迅速更便利地找到合作夥伴，同時，上海推出各式各樣的境外人才便利政策，我們由此可以吸納更多的境外如香港人才在上海落戶、生活，這也極大地推動了企



●胡海迪為聯動滬港資源，在香港、上海分別成立公司，發揮滬研發港營商優勢。
香港文匯報上海傳真

業的發展，所以上海可以說是我們公司研發總部與大本營。」

借港平台讓產品更好「走出去」

為了更好地推動滬港合作聯動滬港資源，胡海迪同時在香港成立公司，並將企業總部設立在港，「因為香港是一個國際化的城市，也有屬於自己的金融優勢，我希望能夠將更多的中國研發產品推向海外，所以當在上海的研發成果取得進展後，我們會借助香港的平台，讓產品和品牌走出去，包括獲得更多的融資渠道等，通過滬港聯動，我也希望我們的產品可以得到更多國際認可。」

就在前不久舉行的「創新無處不在 港商創新項目評選」活動中，極目生物研發的iTEAR 陸沁沁自身淚液促泌儀獲得了優秀創新項目獎（產品創新）。胡海迪向記者介紹，



●體驗者在體驗極目生物針對於乾眼症的產品。
香港文匯報上海傳真

該款產品是公司自主研發的用於治療乾眼症的鼻外神經刺激治療儀，「它不需要藥物，而是通過刺激鼻外神經產生天然淚液，我們的臨床試驗效果非常理想，已經通過和醫院的合作，走進了病人的家庭，為他們減輕痛苦，而且不僅僅是內地，在港台地區也有銷售，現在正在進軍東南亞市場，讓患者無需用藥就可以緩解乾眼症。我們希望未來能夠讓中國的產品造福更多地區的患者。」

胡海迪還介紹，公司通過與國外公司合作、自主研發和產學研合作等三種手段，建立了多於10個不同的產品線，覆蓋從早研、臨床到商業的各個階段，有些產品已經註冊並上市，「我們還有在研產品進入不同的臨床和早研階段，覆蓋了從遺傳性疾病到老年黃斑病變等疾病，未來，希望結合滬港智慧，能夠推出更多好的產品。」

年輕人要培養多樣化技能

結合多年創業經驗，胡海迪鼓勵更多港青能夠成為「斜槓青年」，他直言：「我們所面臨的未來是一個極其多變的社會，在這樣的社會中，具備多樣化的能力顯得尤為重要。因此，成為一個擁有多重身份和技能的『斜槓青年』是極其關鍵的。」他希望更多港青能夠來到內地嘗試，多開闊視野，主動與那些擁有相關行業經驗的人交流，通過深入溝通和理解，去挖掘自己的真正興趣所在。

以自己深耕多年的生物醫藥領域為例，胡海迪坦言，如果當年輕人對健康行業或醫療行業感興趣，「我並不會立即鼓勵他們去創業。因為醫學領域是一個高度依賴經驗的行業，你需要接觸大量的病例，了解病人的需求和市場的變化，才能夠形成較為成熟的創業思維。這與互聯網行業，尤其是那些可以快速迭代、試錯的App創業項目，有着本質的區別，所以當港青來到內地的時候，我希望他們能夠更多注重並參與實踐，為未來發展打下基礎。」

宜先入行後創業

他建議，目前眾多滬港機構都提供了類似實習、實踐的機會，「年輕人應該抓住這些機會，深入了解醫療健康產業的各個環節，比如註冊流程、醫學研究、市場銷售等，明確各個職能的具體工作內容和價值。只有這樣，他們才能在其中找到自己的理想發展空間，並考慮是否適合在此領域創業。」談及未來兩地青年的交流發展，胡海迪表示，希望青年們不要給自己設定太多的限制性框架，「隨着中國的快速發展，以及香港與內地之間的緊密連通，北京、上海等地都充滿了無限可能。年輕人不應該過於拘泥，而是應該勇敢地嘗試新事物，哪怕是一些起初看起來陌生的領域。因為只有在不斷嘗試中，你才有可能挖掘到真正適合自己的、理想的發展機會。」