

明隆精品當舖 誠實經營 專業鑑定

黃力行 無私分享 多元化經營當舖

文／洪詩茵 攝影／何佳華 部分照片提供／明隆精品當舖



明隆精品當舖創辦人黃力行先生。

當舖，是一種古老的行業，也是種予人神祕臆想的行業，出身於當舖家庭的明隆精品創辦人黃力行，從排斥到以當舖為業，甚至因此成為專業鑑定達人，擅長珠寶、鐘錶、翡翠等精品鑑定，上電視節目、成立TPO專頁、開直播與大眾分享鑑定之道：

現在的他，樂在其中，於低迷的景氣之中尋找當舖的生存之道。

從排斥到沉迷

小時候的黃力行，對於父親經營的當舖是抱持排斥的心態，他笑言：「因為在電視劇裡，當舖通常都是魚肉鄉里的角色，所以我小時候還蠻討厭當舖的！」也因此，黃力行在離開學校後擺過地攤、賣過純水機、更擔任過補習班業務、瘦身機構總務：，後來因為父親中風，他才在一九九五年回家幫忙父母經營家中當舖，沒想到這一幫忙就讓他沉迷了，「經營當舖可以接觸許多漂亮的事物，鑽石、珠寶、翡翠、鐘錶、車子……這些美麗的事物讓我愛上當舖這行業。」

當時當舖分為兩種，一種是專營珠寶、黃金、手錶的傳統當舖，一種是

汽車當舖。

協助父親經營家中傳統當舖二、三年時間後，因緣際會下接觸汽車當舖，黃力行興起學習的念頭，到汽車當舖工作，齊集傳統及汽車當舖經驗之後，於二〇〇〇年十二月十五日創立明隆精品當舖，成為當時少數既通珠寶翡翠又懂汽車原用典當業務的當舖。

當舖經營多元化

經營當舖多年，黃力行坦言，一般人覺得景氣不好之下，當舖業務應該會比較火熱，但當大環境景氣差的時間拉長，民眾手中可以典當的物品多已出清，他們的業務自然也會下降。二〇一四年起，當舖業榮景下滑的時候，面對低迷景氣與業務，黃力行開



明隆精品當舖位於新北市中和區中山路二段。

除了在「D」上分享翡翠鑑定訣竅之外，亦在「D」專頁上分享並販售精品，更不定時開直播分享鑑定過

惠公社」兩個「D」專業，因為性格實誠、直言物件收當行情，常為此不得受邀來賓好客。為了拓展當舖的行銷管道，黃力行更成立「珊黃悟諦談翡翠」及「明隆當舖精品互

始尋找其他管道，原本 FOCUS 在鐘錶、鑽石的他，四年前將重心轉移到當時非常火熱的翡翠，花費大量時間與金錢投入研究，由於近年許多好品項都流入大陸，他也隨之常跑大陸市場參展，認識大陸的玉雕大師，一步步累積自己在翡翠鑑定上的人脈、底蘊與功底。



從封底、到墊錫箔紙、至底蓋鍍色，透過鑲嵌背蓋可以讓翡翠的水頭瞬間飆升，更水、更螢、更濃，容易造成誤判。

程，與觀眾互動。

翡翠鑑定大方談

翡翠的價值取決於「工、色、種、水」，黃力行表示，「工」即工藝，透過雕刻大師的工藝，可以讓翡翠的價值噌噌往上

升；「色」即顏色，一般來說，綠色是最好的，但如果是物件少的顏色，例如濃紫，價值就會攀升；「種」即種地，通常其價值的高低排序為玻璃種、冰種、糯種、豆種，雖然玻璃種最高級，但如果是品質優良的細糯價值也很高，不可受種地侷限；「水」即翡翠對光線的反應程度。光線是大自然賦予翡翠最自然的考驗師。質感不好的翡翠，再怎麼拋磨，在光線下也無法展現出水波流動的感覺。靠人工硬磨出的油亮感，膚淺呆滯，沒法呈現自然流動之美。他強調，翡翠的價值與「工、色、種、水」息息相關，但四者之間又是環環相扣，不可以單一標準評判。

「種乃玉魂魄，水是翠精神」，這句話是黃力行所自創並賦予翡翠的定義，起螢及放光是判斷水頭優劣的因素，而起膠則是判斷種地優劣的關鍵，所謂起膠是指看起來細膩、潤像麻糬的質感。他直言，種地及顏色是一般人最常誤判翡翠價值的項目，玻璃種與冰種常被混為一談，所以市場上有所謂的「高冰」商業名稱；再談到翡翠的顏色，以帝王綠及陽綠最討喜，但有些不肖商人會將似是而非的顏色也冠上帝王綠及陽綠的名頭，建議可以準備一個「比色石」做比對，亦即買一個標準顏色的翡翠，這顆「比色石」必須經過信譽優良的專業鑑定師鑑定，以免因為光線等外在因素錯判顏色。除此之外，鑲嵌也是很容易讓人誤判翡翠價值的關鍵，建議盡量買鑲嵌背蓋可打開的物件，避免誤判。

黃力行提醒，現代加工技術強大，加上鑑定單位的普及化，導致大眾容易被混淆，若對翡翠收藏感興趣者，一定要多摸多看，尤其是高單價的物件，需找信譽卓越的專業鑑定老師鑑定，以免誤觸雷區。

黃力行提醒，現代加工技術強大，加上鑑定單位的普及化，導致大眾容易被混淆，若對翡翠收藏感興趣者，一定要多摸多看，尤其是高單價的物件，需找信譽卓越的專業鑑定老師鑑定，以免誤觸雷區。



鑲嵌 - 有賣特瓶



鑲嵌 - 無賣特瓶

翡翠底部鑲嵌賣特瓶片可以瞬間提升翡翠的水頭，購買時必須小心，但若只是抱著美觀的念想，倒可以運用此技術。