



香港珠寶玉石廠商會  
Hong Kong Jewellery & Jade Manufacturers Association

武漢、上海商機拜訪團  
**Wuhan & Shanghai Mission**  
(2009年5月10-13日)

報告書

武漢、上海商機拜訪團 2009 年 5 月 10-13 日

### 考察武漢珠寶首飾市場的原因

2009 年武漢被香港貿發局評選為中國內地第六大最具實力的消費城市。2008 年 1-10 月，武漢實現社會消費品零售總額 1,487 億元，較 2007 年同期增長 23%。2008 年武漢居民可支配收入達 16712.44 元。今年 4 月，武漢社會消費品零售總額達 161 億元。香港貿發局調查發現，武漢消費者對香港品牌印象好，認為香港產品款時時尚、價格合理，在中高檔市場有很強的競爭力。適逢 5 月香港貿發局在武漢國際會議中心舉辦時尚購物展武漢，香港珠寶玉石廠商會考察團到訪該展，實地考察武漢市民對於珠寶玉石的消費潛質，參觀武漢商場、珠寶零售專櫃及零售店，以了解武漢珠寶行情。考察團亦順道拜訪中國地質大學（武漢）珠寶學院，參觀珠寶學院的教研設備與師資。更於是日晚宴，與武漢珠寶業界同仁互相交流訊息，增進瞭解。

本會 22 位理事會成員及三位職員，一行 26 人出席了由本會籌組的 4 日三夜「武漢上海商機拜訪團」。該考察團的宗旨除需要瞭解貿發局所舉辦之「時尚購物展」外，更要知悉武漢市的珠寶業發展前景。行程上認識了「購物展」的運作及形式、拜訪了「中國地質大學（武漢）珠寶學院」，走訪了當地俱規模的珠寶零售店及有購買潛力強的「武漢廣場」。至於，上海則拜會了「鑽石交易所」及「上海國際珠寶展」；是次行程可分別與兩地珠寶業人士共進晚宴，互相交流業內心得及瞭解兩地珠寶市場的發展近況。雖然時間較短，但通過是次的考察，可對武漢市的珠寶市場有簡略分析。

### 武漢之貿發局「時尚購物展·武漢」

作為中國第六大消費市場，居民消費力強，市容整潔及當地居民純樸。對於香港品牌的貨品認知度高；接受的香港珠寶品牌計有「周大福」、「六福」、「金至尊」和「謝瑞麟」珠寶等。武漢消費者及零售商對香港的貨品及珠寶品牌殷切，認為是誠信的保證，樂於購買。

香港貿發局舉辦之「時尚購物展·武漢」於武漢國際會議中心舉行，展館內劃分不同區域售賣各種貨物，是次購物展主要以服裝參展商居多(41 間公司)，其次是服裝配件(27 間公司)，禮品及生活產品(25 間)及家居用品(23 間)等。展館正門入口當眼處有兩大珠寶攤位是「六福」及「周大福」珠寶集團的設計攤位，而珠寶首飾區則位於館中的較後位置共有 11 個展商(部份是來自香港)，根據觀察款式多以簡單的鑽石貨為主，最受歡迎的是售賣價格約一千至二千多元人民幣的鑽飾。珠寶區域特設閉路電視，貨物晚間鎖於攤位內，有保安人員看守，此區明顯比其他區加強保安。鐘表區則有 11 家參展商。

據貿發局負責人葉仲生製造業拓展經理表示，於半年前已開始作此展覽的宣傳，現得到預期效果，展期三日已錄得 17 萬入場人數，並透露武漢市人民購買力強，「六福」珠寶由上年年底至今年五月，已在新增了 4 個銷售點。因是首次於此地舉辦購物展，海關方面較為寬鬆；未有聽聞嚴查銷售貨品的消息。

由貿發局發放展後報告顯示：首次於武漢舉辦之「時尚購物展·武漢」十分成功，5 日累積入場人次超過 30 萬。有經營黃金鑽石的港商透露，此次展覽舉辦的首 3 天，其銷售已達數十萬。此外，對於不同珠寶展商的意見是：消費者購買的價格由 1200 元至過萬元，而「六福」在此購物展上較暢銷的是約在 ¥2000 元的金飾。

### 武漢當地零售珠寶店鋪及商場

本會得「武漢金飾珠寶行業協會」的協助，安排參觀其會長孟漢華的零售店鋪。由李建強副總經理帶領本團參觀於武漢最大規模的「新世界金飾珠寶」分店。店內種類繁多，各式各樣鑽飾，翡翠及黃金首飾，鉑金首飾，甚至金條名錶亦能於其店售賣。顧客類別主要是結婚人士居多，當中以婚介最受歡迎。而銷售種類方面，女性多選介子，男性多選購金頸鍊。但他率直地表示此店的生意額如與商/廣場生意作比較遠不及商/廣場的好！

### 詢問其原因是：

店鋪大、貨源需廣、要有明顯及特別宣傳方式來吸引顧客，若不是有心購物，一般人士不會走進店內。大型店鋪各方面的支出不菲，如要加強消費者光顧必須引進外來品牌，如「周大福」或「六福」等的合作，才可招攬多方面的顧客。這大型珠寶店鋪的買點是一站式服務來多吸引結婚人士，尚有外地旅遊團，消費約¥5,000-¥20,000 元以上。在生意角度上李副總經理再強調在廣場以專櫃式作業較店鋪經營佳。

### 武漢廣場

李副總再引領各團員到會議展覽中心後的「武漢廣場」，參觀當地大型商場內的珠寶零售專櫃，珠寶零售專區主要設於地面商場入口處。有著大大少少的國內及香港珠寶品牌(如周大福、六福、金至尊、謝瑞麟等)約十多家；李副總表示於此類零售專櫃，生意很好，原因是較多品牌的選擇，遊客多由觀賞心態而至購買。此廣場顧客確實絡繹不絕，可招徠不同類別的顧客。據「謝瑞麟」珠寶專櫃負責人表示，此廣場一年已有 8000 萬元之營業額，此金額在廣場佈告書中公佈，以「周大福」為銷售最佳之專櫃，其次是「金至尊」和「謝瑞麟」三間專櫃。

### 總結以上各點

武漢當地零售市場的現有珠寶品牌多為國內品牌，已進入當地市場的香港品牌有「周大福」、「六福」、「謝瑞麟」和「金至尊」。業內競爭方面，已與品牌合作的營業額較有佳績。因消費者選擇珠寶品牌是受市場宣傳的影響；相比較獨立商鋪，武漢消費者較習慣在商場購買珠寶首飾。消費者購買珠寶目的多為婚慶用途。5000 元人民幣左右的珠寶首飾較受一般消費者歡迎。綜上所述，對於香港珠寶廠商，武漢是一個具有潛力的消費市場，可考慮在零售上的發展。每當訪問各專櫃時：答案全是新婚人士是其顧客的對象，由此回想導遊曾提及武漢每年的結婚人數相當驚人，每日每家酒家的中午及晚上均有婚宴，而武漢人也很注重家庭生活，子女年幼年已開始準備金飾作結婚禮物。當子女成長後鑽石就是其自購的禮物。可惜，是次只走訪了一個廣場，未知其它廣場的珠寶專櫃業績。可作參考的是新世界百貨內的周大福和謝瑞麟珠寶專櫃，遊人較武漢廣場遜色，但距離百貨公司不遠處的周大福專門店就遊人如鯽。

### 與武漢金飾珠寶行業協會孟漢華會長的溝通

由本會安排的交流晚宴，「武漢金飾珠寶行業協會」共有 12 人出席；分別來自 10 間企業。據瞭解該地零售商願意與香港品牌合作，而購貨地點多往深圳的批發總匯如水貝或田貝；強調香港的珠寶展覽對國內的業界十分重要，是與港商洽談生意的渠道。至於海外展覽，現仍是中國的業內人士觀摩設計及市場調查的重點。

## 中國地質大學(珠寶)學院

袁心強院長為該珠寶學院作簡單介紹，1989 年珠寶學院通過與英國寶石協會合作，開設了英國寶石協會寶石證書課程，是國內最早引進了國際寶石學教育學院，後來學院開設了自主的寶石和鑽石課程，創立了 GIC，為中國的珠寶首飾業培訓了大量的專業人才。而珠寶學院亦是的全國僅有的三個國家珠寶玉石品質檢驗師考前培訓站之一。學院課程主要分兩大專業課程：一為寶石鑑定及首飾設計，每科收生約一百至一百五十人左右，平均每年約收生二百五十人。因受國家教育部規管，所以不過招收過多學生。

珠寶學院的教學課程計有寶石學：寶石鑒定及鑽石分級實驗室、首飾設計、電腦首飾設計、首飾工藝、寶石切磨實驗室、珠寶儀器研發中心。於作學院四樓更設有中國地質大學珠寶檢測中心、湖北省珠寶玉石品質監督檢驗站、及武漢市金銀珠寶檢驗站，於深圳、廣州及漢口均有分支檢測站。專為珠寶企業及海關等政府機構作珠寶鑒定及檢測，到訪當日，亦見有執法機構將檢獲之象牙製品送到檢測中心驗証。而一般之驗測可於即日晚上於鑒定中心之網站查閱有關檢測結果。

除以上教學課程、珠寶檢測外、珠寶學院尚有其他方面發展，如珠寶鑒定儀器研製中心、首飾設計和製作中心等，充分利用所擁有的知識、技術和各種先進的儀器設備，為湖北省和全國各地提供珠寶檢測、珠寶鑒定儀器、珠寶銷售和諮詢等服務，同時，給學生提供產學研教學的基地。珠寶學院更研發珠寶行業的各種儀器，器材價格相比外國的較便宜，可大大減低國內及香港珠寶製造廠商之壓力及成本。

該院校畢業生就業情況：每年約 200 學生畢業，約有 4 至 5 成學生會到企業工作，包括國內，深圳及香港，如周大福於 02 年開始時，每年都聘請校內 15-20 名學生到店內工作。

有興趣於國內修讀此短期課程的學生，必須有基本知識及達高中課程。珠寶鑒定證書跟大學一樣，需要通過全國高級招生統一考試。針對港澳台學生有特殊政策，國內學生須要達 500 分，但港澳台學生約 300-400 分已可，其餘的都跟國內學生一樣。另外學生可選先修讀預科，高中畢業後到國內修讀一年預科後，正式進入學院。尚有修讀碩士博士學位之研究生，亦需通過全國統一的考試。在香港的銅鑼灣亦設有考試中心。平均每年有一至兩名香港學生報讀。

最後，如企業有與趣招聘其校學生，一般情況每年 6 月畢業後，學生經過揀選在企業內實習後，由僱主決定會否繼續留在企業裡工作。

此行程感謝姚文雄顧問的提供，可給予業界多一招聘員工的橋樑！

**武漢、上海商機拜訪團 (2009年5月10-13日) (四日三夜)**

日期 / 時間	行程	跟進
<b>5月10日(星期日)</b> 早上 8:30am 中午 2:00-6:30pm 晚上	乘港龍(CX6706/KA850, 0850 起飛)由香港→武漢 訪武漢國際會議中心參觀貿發局之時尚購物展•武漢 晚飯	聯絡 TDC
<b>5月11日(星期一)</b> 早上 8:45 – 10:30 am 中午 下午 5:30 pm 晚上 6:00pm	前往中國地質大學(武漢)珠寶學院 於學院內 午膳 參觀新世界金飾珠寶公司、武漢商場的珠寶零售專櫃，了解武漢珠寶行情 晚宴：於武漢新世界酒店宴請「武漢金飾珠寶行業協會」作業內交流	袁心強院長 李建強副總經理 孟漢華會長 李尤斌秘書長
<b>5月12日(星期二)</b> 早上 9:10am 中午 12:50pm 2.30pm 晚上 6:00pm	到達武漢天河機場乘上海航空飛往上海 抵達上海，乘專車到上海東錦江索菲特大酒店 前往於金茂大廈的上海鑽交所參觀 宴請上海珠寶業界同業	林強總裁及 袁文瑤副總裁 上海黃金交易所 城隍趙德華總經理
<b>5月13日(星期三)</b> 早上 9:30am 10:00am 中午 下午 3:00pm 7:00pm – 10:00pm	於酒店出發前往上海新國際博覽中心 出席上海國際珠寶首飾展開幕式(於 E2 館舉行) 午宴 (由中宝協宴請) 一部份理事前往機場 乘港龍 KA891 (6:30pm) 回港 會長及部份理事出席中宝協邀請之晚宴	Contact 中宝協

**考察團出席成員 (共 26 位)：**

- |                           |                   |
|---------------------------|-------------------|
| 1. 劉偉光會長                  | 2. 葉美珠理事          |
| 3. 林潔英會長夫人                | 4. 許忠發先生          |
| 5. 李景熹商會顧問                | 6. 甘仲銘小組成員        |
| 7. 靳文泰副會長                 | 8. 姚蔚然小組成員        |
| 9. 陳偉立副會長 (中國事務小組主席)      | 10. 蔡冬人小組成員       |
| 11. 余錦坤中國事務小組召集人(考察及發展事務) | 12. 林志強小組成員       |
| 13. 萬建明中國事務小組召集人(中國展覽)    | 14. 陳國雄先生         |
| 15. 周駿達理事                 | 16. 姚文雄顧問         |
| 17. 劉家健理事                 | 18. 李建生顧問         |
| 19. 陳日強理事                 | 20. 陳倩虹總經理        |
| 21. 李展文理事                 | 22. 陳曉欣秘書         |
| 23. 鄭陳錦霞理事                | 24. 謝彥彬中國內地業務推廣主任 |
| 25. 鄭明興先生                 | 26. 羅燕娜業務聯絡       |

## 上海商機拜訪團、上海國際珠寶首飾展覽會 2009 年 5 月 12-16 日

### 考察上海珠寶首飾市場的原因

上海是中國內地經濟、金融、貿易及航運中心。2008 年上海社會消費品零售總額為 4537.14 億元，全國排名第二。2009 年上海被香港貿發局評選中國內地最具實力的消費城市，其消費市場城鎮人口多，居民可支配收入領先全國。而 2010 年的世博會預期將帶來更多旅遊觀光類消費者。

其次，上海一直以來對於周邊城市集聚輻射功能。上海周邊城市（如：南京、杭州、及蘇州）的社會消費品零售總額及居民儲蓄存款均名列中國十大消費城市。近年來，上海市政府正積極推進與長三角地區其他城市的融合與合作，上海與周邊城市之間的人員往來頻繁。隨著長三角交通一體化於 2010 年建成，長三角城市將實現“3 小時交通圈”。上海至杭州、南京、蘇州、常州、無錫、鎮江等長三角城市群行程將控制在 2 個小時內。隨著滬杭高鐵計劃 2009 年 3 月完工，杭州到上海只需 38 分鐘。城市間的緊密聯繫將促進江浙兩地的珠寶首飾消費者至上海購物。

上海現容納 6 個珠寶零售商圈，中國內地知名企業老鳳祥、老廟黃金、城隍珠寶、亞一金店，等均在上海開設多家零售店。香港珠寶首飾零售商周大福，六福及周生生等亦於多年前已在上海設下零售網點，在消費群中建立了一定聲譽。可以推測，上海為中國內地最大的珠寶消費零售潛力市場。此次香港珠寶玉石廠商會考察團借上海國際珠寶首飾展覽會開幕之際，走訪上海鑽石交易所，參觀上海國際珠寶首飾展覽會，與上海內地珠寶界同仁相聚交流，了解上海目前珠寶首飾市場情況。

### 拜訪上海鑽石交易所（5 月 12 日）

自 2006 年 7 月 1 日起，內地執行新的鑽石稅收政策。凡自上海鑽石交易所銷往內地市場的毛鑽可免徵進口環節增值稅、成品鑽石進口環節的增值稅實際稅負超過 4% 的部分即徵即退。外商可在上海鑽石交易所設立鑽石外資企業，由鑽石辦進行集中審批。本會此次拜訪上海鑽石交易所，就成為交易所會員的條件，及成為會員後可享受的稅收優惠等問題與林強總裁進行交流。袁文瑤副總裁向本會會員介紹了新鑽交所情況及發展遠景，並引導參觀上海鑽石交易中心中央辦公區及會員辦公區。劉偉光會長代表本會向林強總裁贈送紀念品。拜訪歷時一個小時，交流細節請見附件一。會後，林強總裁提出願意參加本會組織的重慶考察團。本會職員帶回上海鑽石交易所資料，並於中國事務小組會議上分發。

### 與上海業界共進晚宴（5 月 12 日）

由於是次晚宴安排倉卒，且定在上海國際珠寶展覽會開幕前夜，上海珠寶廠商忙於布展，及參加中寶協內部會議，僅城隍珠寶的趙德華總經理、上海黃金交易所曾祥龍博士，袁文瑤副總裁出席，與本會會員交流對上海珠寶市場發展的看法。賓主相處甚歡。建議以後此類晚宴應盡量避開展覽會開幕前夜。

### 劉偉光會長受邀出席上海國際珠寶首飾展覽會開幕式（5 月 13 日）

劉會長受到中寶協邀請，作為嘉賓出席上海國際珠寶首飾展覽會開幕式。開幕式主席台嘉賓名單詳見附件一。

### 上海國際珠寶首飾展覽會規模及參展情況 (5月13-16日)

由於要參加義大利珠寶展，大部分拜訪團成員於13日中午離開上海。本會職員謝彥彬與羅燕娜負責參展上海國際珠寶首飾展覽會。是次展覽於上海新國際博覽中心舉行。共有384家公司參展，展位面積達23000平方米。與上屆展會比較，參展商數量增長。面對金融危機，歐美市場對於珠寶需求的下降，此參展商數顯示出珠寶商對內地市場的信心。展商以內銷為主。

### 2009 上海國際珠寶首飾展覽會與歷屆之比較

	2009	2008	2007	2006
展位面積	23,000	17,250	23,000	23,000
參展商 (全部)	384	377	402	250
參展商 (內地,香港,台灣)	(尚未公布)	233	241	170
參展商 (海外)	(尚未公布)	144	161	80
參展國家	22	21	19	18
參觀人數	(尚未公布)	28,106	23,084	15562
主要觀眾來自地區 (佔比例)	(尚未公布)	上海(79.6%) 華東(10.00%)	上海(70%) 華東(15.74%)	上海(41.65%) 華東(29.66%)
主要觀眾類型 (佔比例)	(尚未公布)	批發商(14.9%) 零售商(19.7%)	批發商(15.9%) 零售商(15.1%)	批發商(26.6%) 零售商(42.1%)
主要珠寶首飾產品	1)鑽石 2)黃金/鉑金 3)翡翠首飾	1)鑽石 2)黃金/鉑金 3)翡翠首飾	1)鑽石 2)黃金/鉑金 3)翡翠首飾	1)鑽石 2)黃金/鉑金 3)翡翠首飾
特別展館	11 個 (水貝/鑽石/印度/ 以色列/比利時/ 番禺/韓國/台灣/ 泰國/斯里蘭卡/ 華林)	7 個 (水貝/台灣/泰國/ 韓國/日本/土耳其/ 比利時安特 衛普)	6 個 (台灣/鑽石/水貝/ 香港/韓國/華林)	2 個 (台灣/日本)

### 上海國際珠寶首飾展覽會買家情況

買家主要來自上海本地。相對國外企業，內地企業展位（如：老鳳祥、城隍珠寶，及深圳參展商）聚集較多買家。這可能由於此類企業在內地較多宣傳推廣，影響力較大。本會職員隨機詢問一些參展商對是次參展效果的看法。展商多認為，比較上屆展會，是次買家人數減少，在展覽會上接到的訂單不多；但是，由於參展目的主要為市場宣傳、尋找加盟商，及建立人脈網絡，而不是為了當場拿到訂單，因此參展效果仍屬理想。

## 本會參展上海國際珠寶首飾展覽會的成效評估及建議

### 一 本會展位設計獨特、展品類型多樣

本會以香港珠寶雜誌名義設有 9 平方米標準展位。展位內，一個兩側白色、中央為彩色設計的 2 米寬弧形背景板置於展位後部。背景板列有香港珠寶玉石廠商會、香港珠寶雜誌，以及香港玉石鑑定中心的介紹以及圖片。兩個鎖櫃置於展位前方，鎖櫃外掛出本會為是次展覽會特別設計的紙袋，供往來觀眾自取。紙袋以正反兩面不同的顏色及圖案設計增加吸引力。鎖櫃上 3 個資料架中，分別擺放本會及會員廠商的宣傳單張。相比較其他媒體展位，香港珠寶雜誌展位形象專業、突出。其他媒體展位多為在後展板簡單懸掛 poster，在鎖櫃上擺放其出版的雜誌及書籍。

### 一 宣傳資料派發數量達到預期

派發〈香港珠寶〉200 本：不少買家詢問可否在內地買到該雜誌，有否人民幣定價。買家表示相比內地雜誌，香港珠寶雜誌中刊登的珠寶首飾款式更為吸引、雜誌內容更豐富、多國際資訊。內地雜誌內容則多側重於介紹內地珠寶業行業資訊。帶回〈中國寶玉石〉、〈珠寶業〉、〈深圳珠寶〉等雜誌以備日後參考。

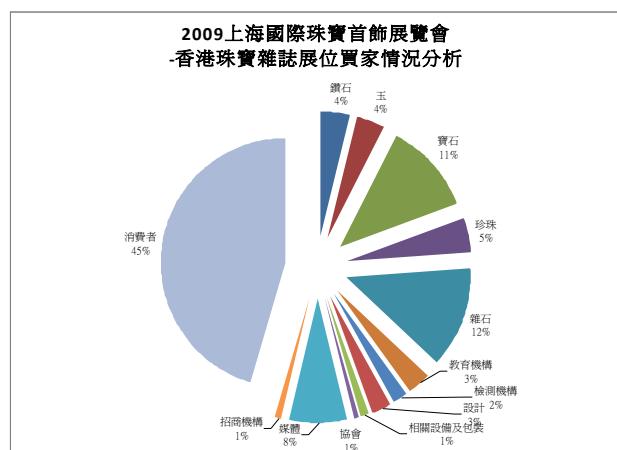
成功代 19 家會員派發宣傳單張：所有宣傳單張於第四日上午派發完畢。現場顯示，是次展覽會上的買家多屬於市場信息收集型。對刊登產品圖片的宣傳單張均有興趣了解，以為日後公司採購或自身購買首飾做參考。

派發會員名錄 24 本、名錄光碟 100 張：由於輕巧、易帶，光碟較會員名錄更受一般買家歡迎。傳統機構（如學校等）則比較傾向於會員名錄印刷版，因可隨時翻閱及便於存檔。

派發紙袋 300 個：買家反應紙袋設計美觀、容積大，及實用。不少買家將手中資料及紙袋一併放入本會派發的紙袋後，繼續參觀，成為是次展覽上流動廣告牌。

### 一 買家專業性強

共 202 個買家參觀本會展位。展會第一、二日，買家多為珠寶業界；由於第四日為周末，買家中消費者居多。買家中，鑽石首飾廠商 8 位、玉類首飾廠商 7 位、寶石類首飾廠商 24 位、雜石廠商 26 位、教育機構 6 位、檢測機構 4 位、設計類公司 5 位、珠寶首飾相關設備及包裝 2 位、協會 1 位、媒體 15 位、招商機構 2 位，及最終消費者 93 位。



一 對下屆參展的建議

定位：在下次展覽中，本會可定位為“珠寶市場資訊的積極提供者，了解香港珠寶批發商及國際最新珠寶設計的端口”。將通過以下方面體現該定位：

開放式展位設計：展位整體顏色可考慮與本會 LOGO 相近，並將背景板拉寬至 3 米。背景板兩側白色色帶將與中央文字圖片區域顏色形成對比，以突出文字內容。背景板靠後放於展位中部。廠商及雜誌簡介將懸掛於展位兩側展板。展位前擺放一弧形接待台。弧形接待台外掛 HKJJA 紙袋。展位中央放置圓台，圓台四周擺放 4 張折椅。觀眾可以走入展位內參觀：近距離閱讀背景板上介紹、拿取本會及會員宣傳單張、或落座與工作人員交流。

更全面的雜誌推廣：作為會員發佈新產品的載體，〈香港珠寶〉將在中國內地擴大發行。可嘗試〈香港珠寶〉訂閱表格中出現人民幣報價。其次，設計一頁讀者意見問詢表，供讀者填寫。表中請讀者(1)勾出本期雜誌中感興趣的廣告商名稱，〈香港珠寶〉將請該廠商與其直接聯繫 (2)勾出最感興趣的本期專題 (3)填寫建議〈香港珠寶〉製作的其他專題 (4)填寫目前訂閱，或經常閱讀的珠寶首飾類雜誌。填寫表格並傳真/寄回〈香港珠寶〉的讀者，可以免費獲得下一期的〈香港珠寶〉雜誌。

總結：

是次上海拜訪團達到預期效果。由於上海國際珠寶首飾展會具有極強行業背景、大量內地珠寶零售界知名企業參展，參展該展會將有助會員與內地珠寶行業重要人士建立人脈網絡、推廣產品。因此，建議在未來，本會繼續參展上海國際珠寶首飾展覽會。

附件一

有出席者 ✓

2009 上海国际珠宝首饰展览会开幕式主席台嘉宾名单

						✓	✓		✓	✓	✓		✓	
前	12	10	8	6	4	2	1	3	5	7	9	11	13	
	宋	程	朱	郭	温	陈	孙	张	孙	许	柯	胡	杨	
排	钰	秉	登		再	洲	文	阿	凤	保		书	绍	
	勤	海	和	芳	兴	其	盛	根	民	安	捷	刚	武	
	✓	✓	✓		✓	✓						✓		
后	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
	容	邱	刘	王	张	Mr.	Dr.	吴	Mr.	戴	马	李	刘	黄
排	裕	惟	伟	铁	建	Pavel	Phaichit	建	Calos	思	金		行	延
	仁	钟	光	峰	伟	Kalina	Viboontanasarn	明	Irigaray	锐	达	坚	淑	平

## 附件二：拜訪團成員（HKJJA）與上海鑽石交易所林強總裁（SDE）交流要點

HKJJA： 如何成爲上海鑽石交易所會員？

SDE： 1) 在中國境內註冊具有獨立法人資格的鑽石企業；  
2) 從事鑽石進口、出口、批發、零售以及生產業務三年以上(含三年)；  
3) 有良好的商業信譽和資信證明；  
4) 二名鑽石正式會員的推薦書，或由香港珠寶玉石廠商會推薦；  
5) 承認上海鑽石交易所章程,願意自覺遵守鑽石交易所的各類規定。

HKJJA： 是否所有鑽石珠寶商均適合成爲鑽交所會員？

SDE： 鑽石交易量大的廠商適合成爲鑽交所會員，享受無交易即無稅的優惠政策。鑽石交易量少的珠寶廠商可由鑽交所會員代理，或與會員進行交易。

HKJJA： 入會費用？

SDE： 入會費爲 2 萬美金等額人民幣，一般會員年費爲 3000 美金等額人民幣。

HKJJA： 目前鑽交所會員數量及構成？

SDE： 鑽交所有 240 名會員，其中 70%爲國外企業，10%爲香港企業。國外企業中，印度與比利時公司占較大比重。

HKJJA： 可否具體解釋一下會員如何通過上海鑽石交易所平台交易獲得增值稅優惠？

SDE： 會員通過上海鑽石交易所平台進口到上海的鑽石，在未成交時不需要繳納增值稅（既：無交易即無稅）。鑽石交易成交後，享受 13%的增值稅即征即退的待遇。對於會員通過上海鑽石交易所平台進口到上海後轉運至其他城市售賣的鑽石，採取先征收 4%的保證金，待會員賣出鑽石後，憑所運回的鑽石量計算需要退還的增值稅額。例如：100 元等值貨品在出上海時需繳納 4 元保證金，如在其他城市售出 50 元等值貨品，則根據未賣出的 50 元人民幣等值貨品計算實際稅額，即扣除 2 元保證金後，退回 2 元保證金。

HKJJA： 上海鑽石交易所平台是否會延伸到深圳及廣東地區？

SDE： 目前鑽交所平台只服務上海。銷售到內地其他城市的鑽石必須通過上海周轉。

HKJJA： 企業有否可能通過同時與黃金交易所及上海鑽石交易所合作，從中獲得更多稅務優惠？

SDE： 不可否認有些企業通過此舉獲利。但是，目前要成爲黃金交易所新會員已經不可能。其次，雖然向黃金交易所購買黃金可免費獲得增值稅發票，但由於鑽石與黃金存在很大價差，用購買黃金所獲得的增值稅發票完全抵銷鑽石增值稅有一定難度。

HKJJA： 日後，上海鑽石交易所平台所上交易的貨品範圍有否可能延伸至紅藍寶？

SDE： 不排除可能性，在長期規劃中。但由於中國本身出產紅藍寶，對於紅藍寶貨品的來源比較難以判定及控制。相對來說，鑽石就比較容易。