

实施CEPA 外商对中国大陆市场兴趣大增

——来自三月香港国际钟表珠宝展的信息

本刊记者 陈蔚华

自2004年1月1日香港和内地的紧密安排(CEPA)生效以来,海外珠宝业界拓展中国大陆市场的兴趣大增。此趋势在2004年3月香港国际钟表珠宝展览上突显。香港贸易发展局总裁施裕祥先生表示,本次展会即欲借CEPA之风,为香港以及海外珠宝同业与中国大陆市场搭建商贸联系,创造更多商机。

展商纷纷看好中国大陆市场

本次珠宝展上,参展商普遍认为,中国大陆市场尤其是零售市场是最具增长潜力的市场。他们

同时认为2004年中国大陆市场将比2003年好很多。

意大利商务专员公署布祈安先生预测,2004年中国大陆和香港市场对于意大利珠宝公司来说,将是近5年来最好的一年,2004年意大利珠宝对香港的出口额可轻易达到30亿美元。

▼ 欧美简约风格的绿松石戒指



制品进口管理办法大致是这样的:第一步,由申报方向港府工业贸易署提出申请并由后者确定香港原产地身份,经香港工业贸易署核发珠宝玉石产品原产地证书;第二步,向国内海关提交申报材料包括产品原产地证书、进口货物清单等文件;第三步,以上申报材料通过国内海关接受审

▼ 设计简洁的k金项饰

(本图片由意大利商务专员公署提供)



核后,进行通关操作(包括电子审单和现场查验),查验货物同申报产品相符后即可。

(二)CEPA协议下黄金及其制品的进口管理

最近,中国人民银行“两法”起草工作小组对黄金进出口的监督管理发表了以下意见:在人民币尚未实现可自由兑换、金融市场尚未全面对外开放的情况下,为避免用黄金来套

汇而产生的不良影响,根据新《中国人民银行法》,《中华人民共和国金银管理条例》,和中国人民银行《对金银进出境的管理办法》,《关于对进口黄金及其制品加强管理的通知》等法律、规章和规范性文件的规定,中国人民银行有权对黄金进出口进行适当管理并根据情况采取逐步放开的政策。中国

人民银行负责审批“黄金及其制品进出口业务”、许可“个人携带限额以上黄金进出境”和“保税区内生产加工的黄金制品内销”等事项,国家进口黄金由中国人民银行总行统一办理,各部门、单位进口黄金一律须经中国人民银行总行批准。

根据以上精神,黄金及其制品的进出口管理仍然归口中国人民银行实施。所以,CEPA协议下,经营黄金及其制品进口业务必须具备两个资格:一是有香港工业贸易署签发的黄金珠宝玉石产品原产地证书;二是有中国人民银行签发的黄金饰品进出口许可证。其他的事项及申办程序同珠宝玉石进口管理办法相近。

目前,中国人民银行正在筹备出台《黄金及其制品进出口监督管理办法》等制度,要等到这个文件正式出台后才清楚如何处理黄金及其制品进出口手续。

以色列钻石协会 (IDI) 副主席戴维 (David Bar-Haim Rutlinger) 先生表示, 以色列钻石业看好与中国大陆的商贸关系, 计划今年6月访问广州、上海以及北京, 并加强与中国宝玉石协会、中国宝石杂志社等相关协会和媒体的合作。

印度珠宝首饰贸易促进会负责人也表示, 该协会将于今年6月香港珠宝展览会后组团去深圳、北京等地考察, 拜访中国珠宝行业相关协会团体, 为两国珠宝业寻求合作机会。

CEPA大大激发外商对中国大陆市场的兴趣

中国大陆市场的美好前景已是全球珠宝业界的共识。自今年1月1日CEPA实施后, 更加提升国际同业对中国大陆市场的兴趣, 他们意欲利用香港原产地等优惠举措进入中国大陆市场。据香港贸易发展局调查问卷显示, 现已有珠宝展品销售到中国大陆的展商中有六成多表示因CEPA增加了对中国大陆市场的兴趣; 目前还没有珠宝产品销售到中国大陆市场的展商中有四成表示因CEPA增加了对中国大陆市场的兴趣, 同时均表示如果可能, 希望能够借CEPA之风, 谋求更多商机。

日本珠宝协会 (JJA) 负责人Suganuma先生说日本珠宝协会是首次参加3月香港国际珠宝展览。本次由该协会组织的六家珠宝企业主要是做日本

▼ 意大利珠宝商在珠宝展期间举办展示活动



▲ “第五届香港珠宝设计比赛”吊坠组优秀作品《旅动》



▲ 手镯组优秀作品《缠绵》

本土市场的, 但他们都希望通过这次珠宝展览会了解更多有关中国大陆和香港市场的情况, 并籍此次展览会拉开他们开拓海外市场的序幕。他认为, 是中国大陆实施CEPA后, 激发了日本珠宝企业进入中国大陆市场的兴趣。

与港商合作进入中国大陆市场成为许多外商的选择

许多对中国大陆市场神往已久的海外企业表示, 将采取和香港珠宝商合作, 以专利授权形式

生产“香港制造”产品在中国大陆销售, 与香港珠宝企业合作, 发展品牌产品在中国大陆销售或者委托香港供应商在中国大陆进行推广等方式进入

中国大陆市场。

韩国MiniGold表示, 将开拓中国大陆零售市场, 希望能够直接与中国大陆珠宝企业合作, 并在中国大陆开设零售店。意大利商务专员公署布祈安先生则表示, 大部分意大利珠宝商将采用与香港珠宝企业合作发展品牌产品, 在中国大陆销售。据他介绍, 意大利珠宝企业主要利用香港转口港口与大卖场的双重身份将意大利珠宝产品销售到中国大陆。近年来, 很多意大利珠宝企业将部分中心转移至中国大陆, 他们针对中国大陆市场具有的地域性与需求差异性, 开发款式多样的不同系列产品。如有的企业, 通过香港为中国大陆消费者开发多达100个系列的产品, 或直接进入中国大陆销售, 或在港销售给来香港旅游购物的大陆居民, 业绩喜人。

另据反映, 中国大陆目前17%的增值税加上10%的消费税, 以及香港本地劳动力成本过高, 影响CEPA实施的效果等因素, 仍使部分境外珠宝商对进入中国大陆市场望而却步。

(本文图片由香港贸易发展局提供)