

香港貿發局香港國際珠寶展問卷調查:2018年市場前景璀璨

2018年6月19日 資料來源: HKTDC

香港貿發局在香港國際珠寶展2018和香港國際鑽石、寶石及珍珠展2018舉行期間,合共訪問了1,269名買家及參展商。調查結果顯示,業界對2018年的市場前景日趨樂觀。

整體而言,受訪者認為,原材料價格波動及經營成本上升是未來一年的最大挑戰,其次是環球經濟波動及匯率波動。

細分市場方面,買家認為,時尚首飾的增長潛力最大,其後是喜慶嫁娶類珠寶及設計師珠寶。 他們表示,兩個中高檔價格組別的增長潛力最大,即501-1,000美元及1,001-5,000美元。

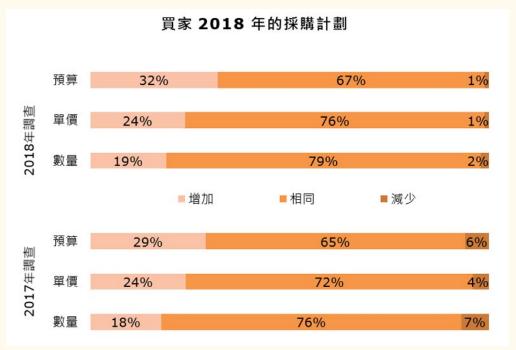
在珠寶業,網上商貿越來越受歡迎。鑽石依然是最受歡迎的網購首飾類別。與去年相比,鑽石及珍珠的網上銷路都有增加或預期會有增加。整體而言,買家仍然對香港珠寶供應商感到非常滿意,尤其是在品質、用料、手工及設計方面。

2018年市場前景秀麗

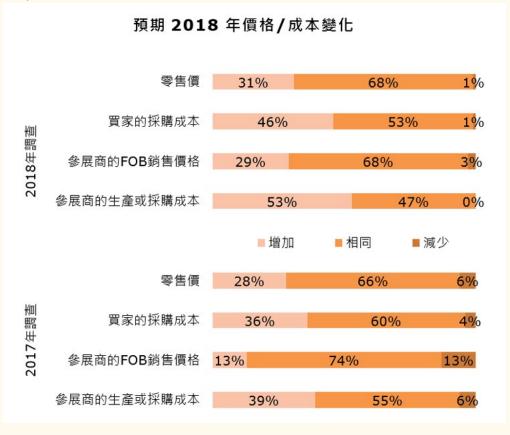
珠寶業界認為2018年市場前景秀麗。有97%買家及93%參展商預期,今年整體銷售額會增加或 與去年相若;2017年調查所得的比率分別為90%及75%。



由於市場前景秀麗·買家今年將普遍進一步擴大他們的採購計劃。31%(淨百分比‧即32%減1%)的受訪買家表示會增加今年的預算‧較2017年調查的23%為多;23%(淨百分比‧即24%減1%)預期‧每件產品的單價將會上升‧較去年調查的20%為多;17%(淨百分比‧19%減2%)計劃增加採購數量‧去年調查的比率為11%。



參展商繼續面對生產及採購成本上升的壓力,有53%(淨百分比)的受訪參展商預期在2018年生產及採購成本將會增加,較2017年調查的33%(39%減6%)有所增加。超過四分之一受訪參展商(30%減3%)預期FOB銷售價格(離岸價)會上升。同樣地,45%(淨百分比,46%減1%)受訪買家預期採購成本會上漲,較2017年調查的32%為多,而2016年調查的比率僅6%。零售價向上的趨勢料會持續。30%(淨百分比,31%減1%)的受訪者預期,今年的產品零售價會上升,去年調查的比率為22%(28%減6%)。



市場前景

調查問及買家對全球不同市場未來兩年增長前景的看法,以5分制評分,1分代表「非常不理想」,5分則為「非常理想」。東歐(不包括俄羅斯)的評分最高,有4.00分,其後是中東(3.81分)及俄羅斯(3.81分)。

與2017年調查相比·許多發達市場(包括北美洲、日本和澳洲及太平洋地區)以及一些新興市場(如東盟國家及印度)的評分都下跌。不過·受訪者預期·西歐於未來兩年的市場前景向好·是唯一評分排名前十位的發達市場。



經營上的挑戰

有45%受訪者表示,原材料價格波動將是2018年經營上的最大挑戰,其次是經營成本上升(40%)。僅35%受訪者認為環球經濟波動是最大挑戰,較2017年調查的49%大幅回落。

時尚首飾增長潛力最大

調查要求受訪者對細分市場的增長潛力評分,以1至5分制評分,1分代表增長潛力最弱,5分代表增長潛力最大。今年,各細分市場的評分都較2017年有所上升,時尚首飾的評分最高,達3.97分,喜慶嫁娶類珠寶(3.88分)排名第二,設計師珠寶(3.80分)則排名第三。

另外,調查也要求買家以1至5分制,評估不同零售價格組別珠寶的增長潛力。買家認為中高檔市場的增長潛力最大,其中501至1,000美元零售價格組別的評分(由2017年的3.51分上升至2018年的3.73分)以及1,001至5,000美元零售價格組別(由2017年的3.36分上升至2018年的3.70分)的評分最高。

網上銷售業務欣欣向榮

珠寶業越來越普遍透過網上平台銷售產品。在今年的調查中,36%受訪者表示有從事網上銷售業務,較2017年的22%有所增加。沒有從事網上銷售業務的受訪者中,有12%表示會在未來兩年開拓網上銷售業務,較去年的9%為高。

現正或將會從事網上銷售業務的受訪者,有48%表示現正(或將會)通過網上平台銷售鑽石首飾, 比率較去年的40%為多。寶石首飾(30%)及K金首飾(15%)也廣受網上零售商歡迎。與去年相比,鑽 石及珍珠在網上商貿的銷量都有增加或預期會有所增加。



註:只顯示最多受訪者選擇的項目;受訪者可選多項;包括現正/將會從事網上零售業務的公司。

資料來源:香港貿發局調查

香港備受好評

買家普遍仍對香港的珠寶供應商感到滿意。在2018年的調查中,買家以1至5分制評分,對一系列表現指標分別給予3.75至3.95分,較2017年調查的3.67至3.95分略高。買家最滿意香港珠寶供應商在品質(3.95分)、用料(3.94分)、手工(3.92分)及設計(3.92分)方面的表現。