



馬壙宜

經營有道 誠信為本



人物簡介

馬壙宜先生，利興鑽石集團行政總裁，集團旗下擁有瑪貝爾鑽飾 (MaBelle Jewellery)、萬寶廊珠寶 (Mabros Jewellery)、瑪姿鑽珠寶 (MADIA Jewellery)、寶寶珠寶 (Falconer Jewellers) 四個零售品牌。香港鑽石總會創會會長兼主席，上海鑽石交易所副理事長，中國珠寶玉石首飾行業協會顧問，香港貿易發展局珠寶展覽籌備委員會主席及香港中華總商會會董。

五

十多年鑽石行業深耕，馬壙宜先生書寫了鑽石領域不一般的故事。故事的開頭源自家庭，憑借兄弟同心、其利斷金的共同努力，勤勞開墾、勇於探索海外市場，從而撰寫了他創業故事的輝煌篇章。

作為一家擁有超過七十年歷史的公司，他們以誠為本、識人善用、與時俱進的經營理念使得企業在時代的浪潮中破浪前行。而馬壙宜先生早早以敏銳的商業眼光看到鑽石零售市場發展的巨大潛力，書寫了另一段精彩的故事。而今，他在注重個人事業發展的同時，更希望能夠為行業貢獻一份力量，共促行業蓬勃發展……

經營有道 欣欣向榮

五十多年時光轉逝，馬壙宜先生作為鑽石行業的先行者、深耕者，見證了香港鑽石市場的發展與蓬勃興旺，而其家族的發展史正是整個香港鑽石發展中的一段縮影。

馬壙宜先生與鑽石結緣，緣自家庭，早在1949年，他的父親便來到香港，開始了家族企業的發展。上世紀五六十年代，因香港的特殊地理位置和政策，沒有任何進口稅、增值稅，是一個自由港；其次，加之良好的營商環境，完善的金融體系，亦讓香港成為合適的交易平台。香港具備的兩項優勢也引起了鑽石行業的變化，逐步形成了“轉口”的角色，香港鑽石行業進入了高速發展期。

1966年，正當父親躊躇滿志希望在行業裏深耕時，卻不

幸過世，而馬壩宜先生是家中幼子才11歲，從此長兄在母親的帶領下，擔起公司重任，“1966到1985年這段時間，我們是做鑽石的進口批發，客人主要是來自東南亞的珠寶商，也有香港本地的珠寶商。那個時候是香港鑽石進口批發黃金期。”馬壩宜先生回憶到。

時至八十年代，香港經濟飛速發展，亦吸引了全世界的遊客到來，鑽石行業也隨之起了變化，漸漸成為國際鑽石交易的中心；香港的鑽飾設計、鑲嵌技術得到長足發展。而由於香港的稅制比較簡單，沒有進口稅、附加稅及增值稅等，所以鑽石及鑽飾的批發、出口及零售亦開始飛速發展。基於旺盛的鑽石需求及成本考慮，配合祖國改革開放的機遇，有許多港商在內地投資設立鑽石加工廠及鑽飾製造廠。“時至今日，香港年平均都進口原石達1600多億港幣，製作好的鑽飾出口至世界各地也有600多億港幣，交易量相當龐大。”

作為批發商，馬壩宜先生認為要在市場上搶得“先機”，必須要了解不同地區客戶的需求。“例如韓國的客人要以重量及淨度為主，越南客人則以比例大小為主。”正是針對不同客戶，實施不同的銷售策略，讓公司在激烈的市場競爭中尋找到增值空間。

時至今日，香港國際鑽石交易的中心地位愈發重要，交易額亦是與日俱增，而每年的香港國際鑽石、寶石及珍珠展，亦為香港國際鑽石交易的中心地位增加了有利保障。要在激烈的市場競爭中嶄露頭角，馬壩宜先生自有一套獨到的經營理念。

誠信為本 識人善用

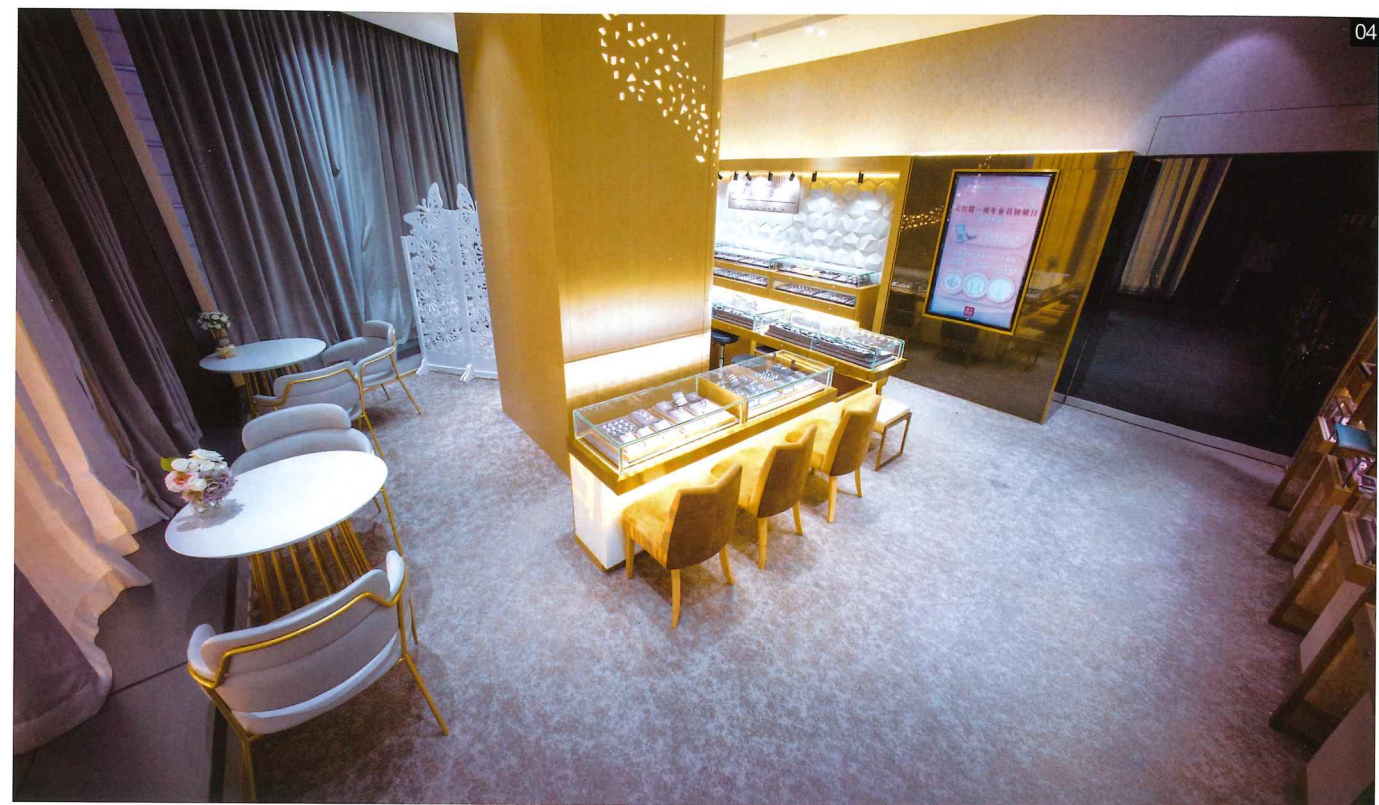
保證事業順利發展的前提，馬壩宜先生認為經營理念的內核“誠信為本”尤為重要，而他對人才的重視亦是企業蓬勃發展的關鍵所在。

誠信為本是對經營者的基本要求，亦是公司的立命之本。“現在鑽石交易市場透明了很多，價格和利潤已經不是秘密，唯獨用心做事、誠信經營才能贏得客戶。”而誠信為本亦體現在他對員工的要求當中。

馬壩宜先生坦言，選擇員工，能力是一方面，而態度更為重要。“共同的價值觀及對事情的看法是能否和公司文化相合的重點所在，而在這其中誠信又是最為重要的。要求員工誠信，是對公司負責，亦是對其他員工負責，如果不能讓員工互信，對經營也會產生影響。”古語有云，觀人於臨財



- 01 馬壩宜先生作為香港貿易發展局珠寶展覽籌備委員會主席於2019年香港國際珠寶展招待晚宴上與主禮嘉賓行政會議成員葉國謙議員，大紫荊勳賢，GBS，JP、主辦方香港貿易發展局總裁方舜文女士、嘉賓立法會主席梁君彥議員，GBS，JP及香港貿易發展局珠寶業諮詢委員會主席黃紹基先生合影
- 02 集團於1985年開設首家珠寶零售店——萬寶廊珠寶
- 03 萬寶廊珠寶的腕錶，以別出心裁的設計，融合匠心獨運的精湛工藝，讓顧客愛不釋手



臨色，在物質考驗的放大鏡下，更能凸顯一個人的品格。

能從六七十年代眾多鑽石商中脫穎而出，是因為公司擁有最重要的人才——馬壩宜先生三兄弟。馬壩宜先生十分感謝兩位兄長，“哥哥們十分勤勞，那時每隔幾周去外國進貨，一走就是兩個星期，再有針對性地將鑽石分類賣給不同國家的客人。”他亦從小跟隨兄長打拼，學習良多。多年來，家族內部從未因利益問題產生紛爭，三兄弟團結友愛，共同帶領公司披荊斬棘、踏浪前行，是最佳拍檔。

馬壩宜先生在時代前進的浪潮中，秉持學習與創新的創業精神將公司經營發展得更好。公司已擁有七十多年的歷史，這一點令他非常自豪，但這也讓他做決策時更加謹慎，“時代在發展，我們不能以舊眼光去看待公司發展，十五年前的政策放到今天未必是對的。加之我們的顧客群體是年輕女性，也只有年輕人才更能了解彼此，我更應該向年輕人多學習……”他對年輕一代同事非常有信心，放手讓他們去多作不同嘗試，並督促他們從錯誤中學習。

誠信為本的經營內核，與兄弟同心、知人善用、與時俱進的經營理念，貫穿了公司七十年發展脈絡，亦使得公司更為蓬勃地向上發展。

- 04 品牌特設天然鑽體驗館，為大眾揭開珠寶世界的神秘面紗，深入淺出介紹ISO9001天然鑽石檢測流程之精妙，讓顧客透過有趣互動成為天然鑽石鑒賞家

事業突破 行業深耕

馬壩宜先生數十年如一日努力經營，當看到男士們為了紀念日買給妻子鑽石戒指、女生為獎勵自己購買鑽石首飾而展露的幸福笑臉感到滿足。“相比其他的職業，我由衷感到我的職業能帶給別人快樂及幸福，這讓我十分滿足。”

80年代，馬壩宜先生敏銳地發現零售市場亦有可為，“很多鑽石批發的客戶會介紹一些朋友來買鑽石，他們信任我，希望能購買到成品鑽石飾品。”加之隨着香港鑽石市場的蓬勃發展、日益增長的鑽石需求，他於1985年開設集團首家珠寶零售店——萬寶廊珠寶(Mabros Jewellery)，專供朋友選購。而能將零售店做得盡善盡美，令朋友、顧客交口相讚的，除了他對於品質的嚴格把控與追求，還有視所有顧客如好友相待，全心全意地服務。

“首先，我們用的材料一定是最好的；第二，我們遵



循的宗旨是將產品做到漂亮得自己都不捨得賣，這才是成功。”而零售與批發的經營技巧是不同的，他笑說，每一個進門的客戶都是“挑戰”，服務意識是最重要的，“對所有客人尊重，平等待之、熱情服務，今天這個客人可能不會成為你的客戶，但當他有需要時一定會想到你。”

馬墉宜先生亦在發展個人事業的同時，希望對行業有所貢獻。他曾積極參與組建香港鑽石總會，亦擔任了創會會長一職。香港鑽石總會（DFHK）是由香港鑽石進口商會（成立於1959年）及香港鑽石會（成立於1985年）兩大香港本地知名商會合併而成。同時，香港鑽石總會是一個非牟利組織。宗旨是為保護香港鑽石貿易的誠信並為行業制訂行業守則及誠信保證以保障消費者權益。香港鑽石總會竭力推動消費權益及優質服務，更制訂誠信保證計劃確保會員的專業操守及形象，並誠信給予消費者保證的購物承諾。

作為鑽石行業的資深人士，馬墉宜先生對鑽石行業及市場做了一番剖析，亦對未來市場發展十分有信心，“香港女生大概人均擁有鑽石首飾8至10件，相較之下內地人均擁有鑽石數量遠遠不及香港，內地市場仍然大有可為。”常常有人向他諮詢鑽石是否具有升值空間，他對此卻有獨到的見

05 瑪貝爾MaBelle“天然鑽石 承諾不變”是一直持守的初心，品牌堅持只售賣優質的天然鑽石首飾，以真心誠意，將這份來自大自然最珍貴的福氣，送予身邊最愛最關心的人

解。他表示，鑽石是需要幾十億年時間才會形成，而近十三年來世界上也未找到新的鑽石礦，已開採的鑽石礦也很難再開採下去，鑽石只會越來越稀有。而同時，他強調價值分為使用價值和收藏價值，而鑽石恰好就是使用價值高於收藏價值的產品，“鑽石飾品就如同藝術品，會讓佩戴的人產生幸福和滿足之感，佩戴鑽石飾品的頻率越高，幸福的回報感也越多”。

回顧五十多年行業深耕的歲月，馬墉宜先生感慨萬千，經營如同滑雪，重心唯有向前，只有不斷進步發展才不會被市場淘汰，只有去解決問題而不是害怕問題企業才能發展。而他亦將繼續秉持着以誠為本、識人善用的經營理念，以謙虛的學習態度，不斷創新的精神，繼往開來，再續輝煌！