

業 務

概覽

我們是香港多種優質葡萄酒及烈酒產品的零售商，並為貼身專業的葡萄酒服務供應商。我們擁有約五年營運經驗，在香港(i)銷售精選紅酒、稀有珍藏紅酒、超值紅酒、精選白酒、超值白酒、葡萄氣酒及烈酒等葡萄酒及烈酒產品，並(ii)提供調酒器、酒杯、酒窖、開瓶器、葡萄酒書籍及其他葡萄酒相關產品等葡萄酒配套產品及(iii)其他產品(如雪茄及其他雪茄相關產品)。作為我們其中一項售後客戶服務，我們亦為客戶免費提供葡萄酒鑑賞顧問服務與藏酒顧問服務。

我們的葡萄酒及烈酒產品組合搜羅自逾15個原產國、涵蓋近30個釀造年份，包括來自法國的馬爾戈(Margaux)、佩薩克-雷奧良(Pessac Leognan)、聖朱利安(St. Julien)、波爾克(Pauillac)、聖埃斯泰夫(St. Estephe)、聖埃米利翁(St. Emilion)、拉朗德(Pomerol)、蘇特恩(Sauternes)、勃根地(Burgundy)、香檳省(Champagne)、亞爾薩斯(Alsace)、盧瓦爾谷地(Loire Valley)、干邑(Cognac)等不同產地，以及美國、澳洲、意大利、西班牙、德國、新西蘭、智利、阿根廷、匈牙利、南非、加拿大及英國等國家的葡萄酒及烈酒產品。在我們所銷售的葡萄酒及烈酒產品中，紅酒一直是我們銷量最高的主要產品類別，截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，分別佔收益總額約96.6%、94.7%及93.3%。

我們以最終消費者區分我們的客戶。我們將購買葡萄酒及烈酒產品作自用的最終消費者分類為零售客戶，至於在其業務過程中轉售我們的葡萄酒及烈酒產品的第三方零售商則分類為批發客戶。同樣，我們對零售客戶的全部銷售屬於零售銷售，而對批發客戶的全部銷售則屬於批發。我們擁有穩定及廣闊的客戶層，包括零售客戶(如個人葡萄酒收藏家及企業)和批發客戶(如餐廳、酒店及私人會所)。我們與客戶的關係有利於我們獲得經常性業務。我們有能力與客戶及供應商維持長期關係，主要是由於我們的誠信及在客戶服務方面表現專業。

於最後實際可行日期，我們在香港(i)經營一間零售陳列室，即為我們的門市客戶服務的零售店及供我們展示若干最名貴葡萄酒及烈酒產品的展廳；及(ii)設有一處辦公物業，即我們監管整體業務營運及處理所有行政事宜(包括並非在零售陳列室內進行的客戶購買訂單聯絡及簽署購買合約等事宜)的總部。我們在零售陳列室及辦公物業進行零售銷售及批發業務。

截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們的收益總額分別約為333.4百萬港元、266.8百萬港元及117.3百萬港元，同期溢利及全面收入總額則分別約為7.4百萬港元、23.5百萬港元及2.6百萬港元。

業 務

我們的競爭優勢

我們認為，我們的成就得益於(其中包括)下列競爭優勢：

我們為多種葡萄酒及烈酒相關產品提供一站式服務。

我們的零售陳列室既是為客戶服務的一站式商店，又是展示種類繁多的葡萄酒及烈酒產品的陳列室，提供一應俱全的葡萄酒及烈酒產品以及調酒器、酒杯、酒窖、開瓶器、葡萄酒書籍、其他葡萄酒相關產品等葡萄酒配套產品以及其他產品(如雪茄及其他雪茄相關產品)。我們亦透過我們的葡萄酒顧問為客戶免費提供葡萄酒鑑賞顧問服務與藏酒顧問服務，作為我們售後客戶服務的一部分。我們相信，多元化產品組合為客戶帶來一站式及商店相關客戶服務的便利，同時在不同層面擴大我們在香港葡萄酒及烈酒市場的營銷範圍，讓我們有機會從不同角度搜集最新市場資訊，致使我們具備迅速有效應對客戶不斷變化的需求所需的知識及靈活性。

我們擁有具有良好往績的強大管理團隊以及由14名葡萄酒顧問組成的多功能銷售團隊。

我們由資深的專責管理團隊管理，管理團隊成員在香港葡萄酒及烈酒行業擁有營運專長以及具備深入認識。執行董事張先生及梁先生分別擁有六年及九年管理經驗，在香港葡萄酒及烈酒行業分別擁有五年及五年經驗。

我們的多功能銷售團隊由14名葡萄酒顧問組成，彼等大多具備深入行業知識和葡萄酒及烈酒產品方面的知識，包括(但不限於)有關精選紅酒、稀有珍藏紅酒及精選白酒以及葡萄酒和烈酒行業其他方面的知識。我們相信，張先生及梁先生豐富的管理及從業經驗加上銷售團隊深入的產品及行業知識、業務網絡以及強大的管理能力，對我們業務的持續增長及未來發展至關重要。

我們與主要供應商具有良好穩定的關係形成龐大的供應網絡。

我們與葡萄酒及烈酒產品供應商具有良好穩定的業務關係，由此構建的龐大供應網絡讓我們能夠購得在公開市場上稀有或並無廣泛供應的若干葡萄酒及烈酒產品以及備受追捧的若干葡萄酒及烈酒產品。鑒於我們與供應商的良好關係以及我們龐大的供應網絡，我們並無與任何供應商訂立任何長期供應協議，因為長期供應協議一般會訂明最低採購規定以

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

及其他限制性供應條款，從而限制我們採購葡萄酒及烈酒產品的靈活性。因此，我們在採購產品方面享有靈活性，這使我們能夠根據供應商在產品質量、供應可靠性方面的聲譽及行業認可度以及市場對葡萄酒及烈酒的需求逐次選擇供應商。

我們出售的葡萄酒及烈酒產品品牌眾多，針對不同客戶的需求。

我們相信，我們種類繁多的葡萄酒及烈酒產品(包括紅酒、白酒、葡萄氣酒及烈酒)系列足以滿足香港發展迅速的葡萄酒及烈酒行業客戶的多元化需求。我們的紅酒組合包括近6,000款涵蓋近30個釀造年份的精選紅酒、稀有珍藏紅酒及超值紅酒以及包括精選陳年佳釀如Latour 1899。我們出售來自法國、美國、意大利、西班牙及智利等不同原產國及法國的馬爾戈(Margaux)及佩薩克-雷奧良(Pessac Leognan)等不同產地的紅酒。我們採購多個類別(包括一級及頂級)的紅酒，容量介乎375毫升至27升。我們的白酒系組合包括近600款涵蓋近30個年份的精選白酒以及超值白酒以及包括Leroy Montrachet Blanc 1966等精選陳年佳釀。我們銷售來自不同原產國的白酒，包括法國、美國、澳洲及意大利。我們採購多個類別(包括一級及頂級)的白酒，容量介乎375毫升至6升。

除所銷售的主要產品精選紅酒及稀有珍藏紅酒外，我們亦提供750毫升常規瓶裝且零售價低於800港元的葡萄酒及烈酒產品。我們相信，我們提供各種銷售價位的葡萄酒及烈酒產品的策略將擴大我們向客戶供應的葡萄酒及烈酒產品系列，讓我們能夠取得更大市場份額。

我們在香港快速增長的葡萄酒及烈酒行業擁有穩固地位，並保持廣泛忠誠的客戶群。

憑藉多元化的優質葡萄酒及烈酒產品，加上我們所提供售後客戶服務，我們已在香港葡萄酒及烈酒行業建立企業形象。我們已利用我們在香港葡萄酒及烈酒行業悠久穩固的地位向新增及現有客戶推銷葡萄酒及烈酒產品。多年來，通過不斷進行交易，我們已與客戶建立穩定的經常性業務關係，從而建立由個人葡萄酒收藏家、零售消費者、餐廳、酒店、私人會所、企業及酒商組成的穩固廣泛的客戶群。我們相信，我們穩固廣泛的客戶群主要歸因於我們資深博學的銷售團隊，他們針對各個客戶的特定喜好、需求及要求提供個性化的葡萄酒及烈酒產品。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

我們的業務策略

我們擬繼續實施業務多元化，矢志在香港葡萄酒及烈酒行業取得領先地位。我們擬通過奉行以下業務策略實現該等目標：

我們計劃擴大現有供應安排並將現有葡萄酒產品組合多元化，目的在於擴大現有客戶群及現有市場份額以及提高我們在香港葡萄酒及烈酒行業的地位。

我們計劃與世界各地（包括我們先前未曾在當地採購葡萄酒的國家）的新酒莊及葡萄園訂立新的供應協議，從而擴大現有供應安排。憑藉規模更大的供應安排，我們致力在現有產品及葡萄園以外提供更廣泛的葡萄酒產品（包括在香港的授權分銷商數目有限的若干葡萄酒產品），以迎合更加豐富多樣的客戶品位及喜好，因而使我們能夠爭取更多客戶。按照我們的供應安排，我們經Domaine de Bellene及Amuse Bouche Winery授權，在香港銷售Domaine de Bellene及Amuse Bouche Winery的若干葡萄酒產品。於最後實際可行日期，我們是Domaine de Bellene在香港的兩名授權銷售商之一，獲授權在香港銷售Domaine de Bellene的若干葡萄酒產品。因此，相比該等並無獲Domaine de Bellene授權以在香港銷售Domaine de Bellene的葡萄酒產品的競爭對手而言，我們擁有競爭優勢。然而，我們於建立葡萄酒產品組合時並無過度依賴我們的供應安排，這是因為內部採購仍然是我們的主要採購方法。我們相信，擴大現有供應安排將可進一步使我們的葡萄酒產品組合多元化，並將本集團與我們的競爭對手作出區分。我們將繼續採納內部採購作為我們的主要採購方法，而擴大供應安排的建議將不會改變我們的現有業務模式。此外，我們計劃將年份範圍從現有的30個年份增加至50個年份並提高存貨水平，從而擴大現有的精選紅酒及稀有珍藏紅酒系列。我們相信，擴大後的產品組合將為我們帶來競爭優勢，可通過迎合更加豐富多樣的客戶品位及喜好將我們的市場範圍擴大至更多客戶，從而增強我們在香港葡萄酒及烈酒行業的現有市場份額及地位。

此外，我們計劃透過擴大葡萄酒及烈酒產品組合來擴大我們的市場範圍，尤其是擴大超值紅酒及超值白酒組合，此舉旨在把握大眾市場對超值葡萄酒及烈酒產品不斷增長的巨大需求。

請亦參閱「業務目標聲明及[編纂]」一節。

我們將繼續加強消費者對我們葡萄酒及烈酒產品的認識並提升企業形象、認可度及品牌聲譽。

我們相信，企業形象及品牌認可度是我們持續取得成功的基礎，我們擬通過增加宣傳、營銷及其他推廣活動促進企業形象、認可度及品牌聲譽並加強消費者對我們葡萄酒及

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

烈酒產品的認識。我們已實施各種宣傳活動，例如在雜誌刊登廣告、舉辦品酒活動、參與美酒展及其他推廣活動。我們將繼續策略性地開展廣告、營銷及推廣活動，以推動產品銷售以及提升自身企業形象。我們亦將繼續舉辦品酒會等其他公關活動，以期在客戶與我們之間營造一個葡萄酒鑑賞社區，從而鞏固我們與客戶的現有關係。我們計劃繼續參加葡萄酒及烈酒行業貿易展覽（如香港國際美酒展），以進一步提升企業形象及品牌聲譽並提高我們的葡萄酒及烈酒產品在香港葡萄酒及烈酒行業內的知名度及認可度，從而吸引新客戶並擴大我們的客戶群。

我們將繼續建立及加強客戶溝通及互動，增強我們在香港的葡萄酒及烈酒產品的銷售，從而保持我們於香港的葡萄酒及烈酒行業的市場地位。

我們相信，隨著香港的葡萄酒鑑賞以及葡萄酒文化日益流行，通過吸引新客戶及挽留現有客戶擴大客戶群以保持及增強我們在香港葡萄酒及烈酒行業的市場地位對我們的持續增長及發展而言極為重要。我們計劃在香港開設另一個一站式零售陳列室，作為客戶與我們之間實現更有效及直接的溝通交流和互動的另一個綜合平台。

我們於過往數年的交易過程中建立了本身的客戶群及光顧我們零售陳列室的常客。為進一步擴充我們的業務規模，我們決定增加其銷售點，從而吸引更多新客戶以及提高本公司的知名度。我們計劃開設一間樓面面積約1,000平方呎的新零售陳列室，作為建議新增銷售點，將以銅鑼灣或尖沙咀黃金購物地段或豪華酒店鄰近街舖進行選址。經考慮我們元朗及中環零售陳列室的以往經驗，董事認為新零售陳列室的位置應設於黃金購物地段的街舖，理由是便於前往及人流不斷對吸引新客戶至為重要。我們目前擬定新零售陳列室將由二至三名員工營運及管理，現時預期可於二零一四年三月三十一日或以前訂立新租約。我們預期就裝修工程產生總資本開支500,000港元，每月營運資金需求約150,000港元至300,000港元，包括新零售陳列室的經營成本（包括每月租金）。按估計總資本開支及營運資金需求計算，我們預期估計投資回本期約為六個月。於最後實際可行日期，我們並無就新零售陳列室訂立租賃協議。

我們將繼續擴大及探索更多產品及服務，以增加我們向客戶提供的一站式服務。

我們相信，向客戶提供全面的產品及主動服務是我們從香港葡萄酒及烈酒行業的競爭對手中脫穎而出的關鍵。除葡萄酒及烈酒產品外，我們將通過提供葡萄酒及烈酒相關產品

業 務

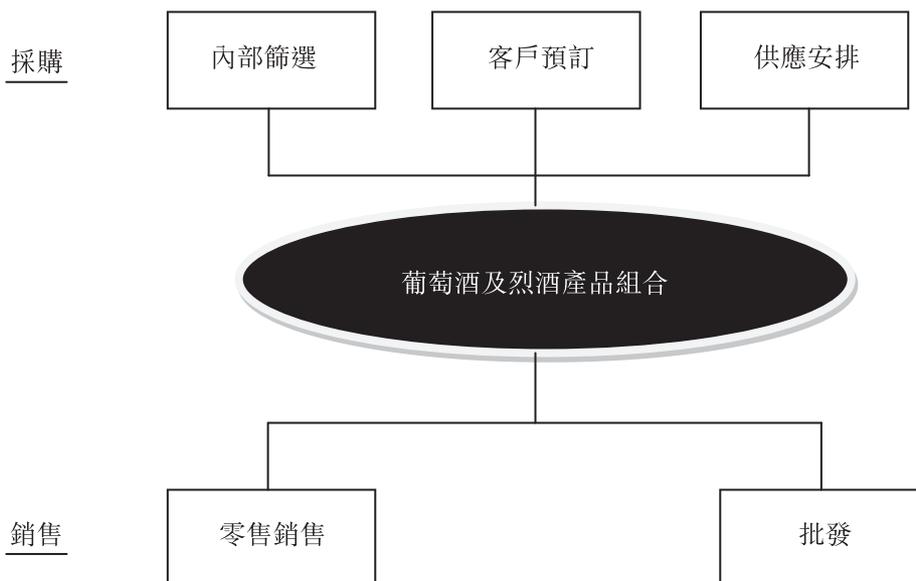
(如調酒器、酒杯、酒窖、開瓶器、葡萄酒書籍等葡萄酒配套產品以及雪茄及其他雪茄相關產品) 及提供售後客戶服務(包括免費葡萄酒鑑賞顧問及藏酒顧問及諮詢服務)，繼續為客戶提供一站式服務。為進一步豐富我們的一站式服務並提升我們帶給客戶的購物體驗，我們擬擴大及探索更多葡萄酒及烈酒產品及服務來補充我們現有的葡萄酒及烈酒產品組合。

我們將挽留、培養及吸引高質素人才。

我們注重管理質素、產品及行業知識以及個性化銷售並將其視為落實我們發展策略的關鍵因素。為此，我們將一如繼往致力於全面培訓及建立經驗豐富、恪盡職守的團隊。我們亦計劃通過全面招聘、培訓及挽留資質良好、技藝精湛及經驗豐富的人才進一步擴大我們的團隊，以配合我們的擴張及發展計劃。此外，為提升我們現有的銷售實力及網絡，我們計劃增聘葡萄酒顧問鞏固我們的銷售團隊，並擬以豐厚的薪酬組合(包括花紅計劃、績效獎勵、購股權以及教育及培訓津貼)吸引更多銷售及市場推廣人才。

我們的業務模式

我們的業務側重於在香港銷售各類優質葡萄酒及烈酒產品並提供貼身專業的葡萄酒服務。尤為重要的是，我們的業務模式集採購與銷售於一體，而葡萄酒及烈酒產品組合在我們業務模式中發揮的作用最為重要和關鍵。在確立我們的葡萄酒及烈酒組合時，我們已動用各種渠道採購葡萄酒及烈酒產品，產品其後將通過我們的零售陳列室及辦公物業銷售予我們的零售及批發客戶。



業 務

採購

採購即指我們匯集葡萄酒及烈酒產品組合的過程，可通過內部篩選、客戶預訂及供應安排等方式進行。我們內部篩選所得的葡萄酒及烈酒產品，乃我們組成其葡萄酒及烈酒產品組合的主要方法，並向目標客戶推介符合其喜好的葡萄酒及烈酒產品、我們客戶預訂採購方法屬於貼身服務，旨在按照若干客戶的特定要求採購指定葡萄酒及烈酒產品，而供應安排則確保我們可預先確定若干葡萄酒產品的採購價及物流安排。通過我們的內部篩選及供應安排採購的葡萄酒及烈酒產品可銷售予包括零售客戶及批發客戶在內的所有客戶，而通過客戶預訂採購的葡萄酒及烈酒產品則僅以訂單為準供銷售予特定客戶。

內部篩選

內部篩選包括(i)篩選過程，據此，銷售團隊將物色將納入我們葡萄酒及烈酒產品組合的經篩選葡萄酒及烈酒產品；及(ii)採購過程，據此，採購團隊會向選定供應商採購經篩選葡萄酒及烈酒產品。更多詳情，請參閱「我們的供應商－產品採購－內部篩選」。

客戶預訂

客戶預訂指客戶與我們接洽並提交列有指定葡萄酒及烈酒產品品質要求的特定採購訂單的過程，而有關葡萄酒及烈酒產品可能並非屬於我們的葡萄酒及烈酒組合內供應的產品。因此，採購團隊會向選定供應商採購特定葡萄酒及烈酒產品。更多詳情，請參閱「我們的供應商－產品採購－客戶預訂」。

供應安排

我們已與兩家葡萄園訂立四份供應協議，藉此從葡萄酒及烈酒行業一眾競爭對手中脫穎而出，據此，我們已獲授權在香港非獨家銷售Domaine de Bellene及Amuse Bouche Winery的若干葡萄酒產品。於最後實際可行日期，我們是Domaine de Bellene在香港的兩名授權銷售商之一，獲授權在香港銷售Domaine de Bellene的若干葡萄酒產品。有關供應安排的主要條款，請參閱「我們的供應商－產品採購－供應安排」。

銷售

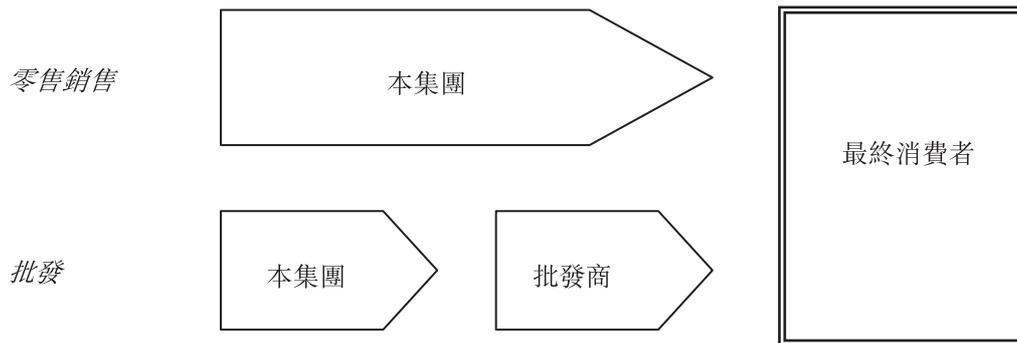
我們將對零售客戶(即最終消費者)的銷售額分類為零售銷售，而對批發客戶(在其業務過程中轉售我們產品的第三方零售商)的銷售額則分類為批發。我們主要零售客戶包括個人葡萄酒收藏家、零售客戶及企業，而主要批發客戶則包括酒窖及酒商或餐飲業(如酒店、餐

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

廳及私人會所)。請參閱下文「我們的客戶」。我們的所有葡萄酒及烈酒產品均在我們的零售陳列室及辦公物業進行零售銷售及批發，以零售價(可給予適當折扣)向零售客戶進行零售銷售，並以批發價向批發客戶進行批發。零售價及批發價均按成本加利潤的基準釐定。

下表說明在我們的業務模式中，我們的葡萄酒及烈酒產品由本公司至最終消費者的流程：



下表載列於往績記錄期內我們的零售銷售及批發應佔的概約收益：

	截至 三月三十一日止年度		截至 八月三十一日 止五個月	
	二零一二年 千港元	二零一三年 千港元	二零一二年 千港元 (未經審核)	二零一三年 千港元
零售銷售	297,242	248,204	103,254	109,358
批發	36,125	18,629	4,841	7,948
總額	333,367	266,833	108,095	117,306

我們的產品組合

我們相信，為客戶提供全面的一站式購物體驗，是使我們能夠從香港葡萄酒及烈酒行業的競爭對手中脫穎而出的重要因素。我們以一站式商店為理念，供應各類葡萄酒及烈酒產品以及葡萄酒配套產品及其他產品。此外，為提升客戶的整體購物體驗，我們亦免費向客戶提供葡萄酒鑑賞顧問服務及藏酒顧問服務，作為我們售後客戶服務的一部分。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，葡萄酒及烈酒產品為我們的主要產品，其中包括紅酒、白酒、葡萄氣酒及烈酒，分別約佔我們收益總額的99.5%、99.7%及99.5%。我們的葡萄酒配套產品及其他產品為葡萄酒及烈酒產品的附屬產品，主要以提升客戶的一站式購物體驗為宗旨而提供。

下表載列我們於往績記錄期內按產品類別及產品系列劃分的收益明細：

產品類別	產品系列	
葡萄酒及烈酒產品	<u>紅酒</u>	
	• 精選紅酒	
	• 稀有珍藏紅酒	
	• 超值紅酒	
	<u>白酒</u>	
	• 精選白酒	
	• 超值白酒	
	<u>葡萄氣酒</u>	
	<u>烈酒</u>	
	• 調酒器	
葡萄酒配套產品	• 酒杯	
	• 酒窖	
	• 開瓶器	
	• 葡萄酒書籍	
	• 其他葡萄酒相關產品	
	其他產品	• 雪茄
		• 其他雪茄相關產品

業 務

葡萄酒及烈酒產品

截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們的葡萄酒及烈酒產品，其中包括紅酒、白酒、葡萄氣酒及烈酒，分別佔我們收益總額約99.5%、99.7%及99.5%。我們的紅酒可分為精選紅酒、稀有珍藏紅酒及超值紅酒三類，與葡萄酒及烈酒業內普遍採用將紅酒分類的分類方式一致。我們的白酒產品可分類為精選白酒及超值白酒兩類，與葡萄酒及烈酒業內普遍採用將白酒分類的分類方式一致。我們的葡萄氣酒組合主要包括香檳，其中包括近100款香檳及包括Dom Perignon Oenothèque 1962等精選陳釀。我們的烈酒組合主要包括干邑白蘭地及威士忌。

我們的收益大部分來自紅酒銷售，佔我們截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月收益總額約96.6%、94.7%及93.3%。下表載列於往績記錄期四種葡萄酒及烈酒產品的收益明細：

葡萄酒及烈酒產品	截至二零一二年 三月三十一日 止年度		截至二零一三年 三月三十一日 止年度		截至二零一三年 八月三十一日 止五個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
紅酒	321,891	97.1	252,666	95.0	109,467	93.8
白酒	5,393	1.6	7,606	2.8	2,686	2.3
葡萄氣酒	2,443	0.7	2,549	1.0	805	0.7
烈酒	2,028	0.6	3,198	1.2	3,744	3.2
總計	<u>331,755</u>	<u>100%</u>	<u>266,019</u>	<u>100%</u>	<u>116,702</u>	<u>100%</u>

紅酒

通過多年的持續經營，我們的紅酒組合已集約6,000款紅酒，涵蓋約30個釀造年份及包括Latour 1899等精選陳釀。我們銷售來自多個原產國的紅酒，包括法國、美國、意大利、西班牙、智利及阿根廷，亦涵蓋多個產地，包括法國的馬爾戈(Margaux)及佩薩克－雷奧良(Pessac Leognan)。我們採購多個類別(包括一級及頂級)的紅酒，容量介乎375毫升至27升。每瓶750毫升常規瓶裝紅酒的零售價介乎約50港元至388,000港元。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

我們的紅酒組合可分為精選紅酒、稀有珍藏紅酒及超值紅酒三類。下表載列精選紅酒、稀有珍藏紅酒及超值紅酒於往績記錄期內的收益明細：

紅酒	截至二零一二年 三月三十一日 止年度		截至二零一三年 三月三十一日 止年度		截至二零一三年 八月三十一日 止五個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
	精選紅酒	220,332	68.4	161,676	64.0	90,954
稀有珍藏紅酒	88,187	27.4	75,627	29.9	13,845	12.6
超值紅酒	13,372	4.2	15,363	6.1	4,668	4.3
總計	321,891	100%	252,666	100%	109,467	100%

精選紅酒

按照我們的自行分類，精選紅酒指每瓶零售價介乎800港元至20,000港元的750毫升常規瓶裝紅酒。精選紅酒的某些共同特徵包括由知名酒莊生產、原產地為法國(具體來自勃根地及波爾多)及其質素獲酒評家一致認可。我們精選紅酒的零售價視其品牌、年份及市場需求等因素而定。我們精選紅酒的目標客戶主要為高端消費階層的企業及個人零售及批發客戶、酒店、高檔餐廳及私人會所。

稀有珍藏紅酒

按照我們的自行分類，稀有珍藏紅酒指每瓶零售價超過20,000港元的750毫升常規瓶裝紅酒。稀有珍藏紅酒的某些共同特徵包括屬市場稀有或難求、限量生產且一般為一級或頂級、經驗證明適合長期貯藏、最佳飲用期長及其質素獲酒評家一致認可。我們稀有珍藏紅酒的零售價視乎其稀有程度、品牌、葡萄園、年份、原產國及原產地以及等級等因素而定。我們的稀有珍藏紅酒的目標客戶為屬於高端消費階層個人客戶的紅酒收藏家。

超值紅酒

按照我們的自行分類，超值紅酒指每瓶零售價低於800港元的750毫升常規瓶裝紅酒。我們超值紅酒的零售價視乎其品牌及年份等因素而定。我們超值紅酒的目標客戶主要為中端消費階層的企業及個人零售及批發客戶。

業 務

白酒

歷經數年積累，我們的白酒組合已集近600款白酒，涵蓋近30個年份及包括Leroy Montrachet Blanc 1966等精選陳釀。我們銷售來自多個原產國的白酒，包括法國、美國、澳洲、阿根廷、智利、德國、意大利、西班牙及新西蘭。我們採購多個類別（包括一級及頂級）的白酒，容量由375毫升到6升。每瓶750毫升常規瓶裝白酒的零售價介乎約60港元至70,000港元。我們的白酒組合可分為精選白酒及超值白酒兩類。

精選白酒

按照我們的自行分類，精選白酒指每瓶零售價高於800港元的750毫升常規瓶裝白酒。我們精選白酒的零售價視乎其品牌及年份等因素而定。我們精選白酒的目標客戶主要為高端消費階層的企業及個人零售及批發客戶。

超值白酒

按照我們的自行分類，超值白酒指每瓶零售價低於800港元的750毫升常規瓶裝白酒。我們超值白酒的零售價視乎其品牌及年份等因素而定。我們超值白酒的目標客戶為中端消費階層的企業及個人零售及批發客戶。

葡萄氣酒

我們的葡萄氣酒組合主要包括香檳，其中包括近100款香檳及包括Dom Perignon Oenotheque 1962等精選陳釀。我們的葡萄氣酒產品容量介乎375毫升至12升不等。每瓶750毫升常規瓶裝葡萄氣酒的零售價介乎60港元至40,000港元。儘管我們向中端消費階層銷售葡萄氣酒，但我們葡萄氣酒的主要目標客戶仍主要為高端消費階層的企業及個人零售及批發客戶。

烈酒

我們的烈酒組合主要包括干邑及威士忌，每瓶750毫升常規瓶裝烈酒的零售價介乎約500港元至238,000港元。我們烈酒的目標客戶為中高端消費階層的企業及個人零售及批發客戶。

業 務

葡萄酒配套產品

調酒器、酒杯、酒窖、開瓶器、葡萄酒書籍及其他葡萄酒相關產品

我們葡萄酒配套產品為我們的葡萄酒及烈酒產品的附屬產品，主要用於提升客戶的一站式購物體驗。為方便客戶，我們提供調酒器、酒杯、酒窖、開瓶器及其他葡萄酒相關產品，這些產品使客戶能夠更好地享用葡萄酒及烈酒產品，我們亦出於教育目的提供葡萄酒書籍，以進一步提升客戶的葡萄酒及烈酒文化及知識。我們的葡萄酒配套產品大部分按適用於我們的零售及批發客戶的統一價格出售。截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們從銷售葡萄酒配套產品分別錄得約1.5百萬港元、0.8百萬港元及0.6百萬港元的收益，分別佔同期我們收益總額約0.5%、0.3%及0.5%。

其他產品

雪茄及其他雪茄相關產品

我們出售的雪茄及其他雪茄相關產品(如雪茄剪刀)主要旨在方便同時享用雪茄及葡萄酒及烈酒產品的客戶。於往績記錄期，來自雪茄及其他雪茄相關產品銷售的收益總額佔我們收益總額0.1%以下。

銷售

我們向供應商購買的所有產品(包括葡萄酒及烈酒產品)作出售用途，我們不會以投機為目的而購買任何產品。我們的產品僅在香港銷售，並以零售銷售及批發方式在香港進行、交付及訂立所有交易。我們將對零售客戶(即最終消費者)的銷售分類為零售銷售，對批發客戶(在其業務過程中轉售我們的產品的第三方零售商)的銷售分類為批發。往績記錄期內，我們一直通過(i)零售陳列室，即我們為門市客戶服務的零售店及我們展示若干最名貴葡萄酒及烈酒產品的展廳；及(ii)辦公物業，即我們監管整體業務營運及處理所有行政事宜(包括並非在零售陳列室內進行的客戶購買訂單聯絡及簽署購買合約等事宜)的總部向零售及批發客戶銷售產品。

董事認為，零售銷售及批發的組合有助我們擴大於香港葡萄酒及烈酒行業的商業據點及市場覆蓋範圍，使我們能夠向中高端消費階層企業及個別零售及批發客戶、酒店、餐廳、私人會所及個人葡萄酒收藏家等各類客戶營銷及標價出售我們的產品。

業 務

銷售渠道

我們主要透過零售銷售及批發兩種銷售渠道，向最終消費者銷售我們的產品。於往績記錄期，我們零售銷售及批發所得收益合共分別約為654.8百萬港元及62.7百萬港元，佔本集團往績記錄期的合共收益約91.3%及8.7%。

葡萄酒及烈酒產品的零售銷售

我們將向終端客戶直接銷售葡萄酒及烈酒產品(即香港葡萄酒及烈酒行業普遍採用的模式)分類為零售銷售。我們的葡萄酒及烈酒產品主要零售客戶包括個人葡萄酒收藏家、零售客戶及商業企業。更多詳情，請參閱「—銷售—銷售渠道—我們的客戶」。

我們在我們的兩個銷售點(即零售陳列室及辦公物業)進行零售銷售。更多詳情，請參閱「—銷售點」。

在任何銷售點售予零售客戶的所有葡萄酒及烈酒產品均以零售價出售，並根據我們的折扣政策給予適當的折扣。更多詳情，請參閱「—定價策略—零售價」。

葡萄酒及烈酒產品的批發

就批發業務而言，我們的葡萄酒及烈酒產品售予在其業務過程中轉售有關產品的第三方零售商，如酒商及餐飲企業(如酒店、餐廳及私人會所)。更多詳情，請參閱「—我們的客戶」。

我們在我們的兩個銷售點(即零售陳列室及辦公物業)進行批發。更多詳情，請參閱「—銷售—銷售點」。

在任何銷售點售予批發客戶的所有葡萄酒及烈酒產品均以批發價出售。更多詳情，請參閱「—定價策略—批發價」。

葡萄酒配套產品及其他產品的銷售

我們的葡萄酒配套產品及其他產品的主要客戶為光顧我們零售陳列室的零售及批發客戶，我們大部分葡萄酒配套產品及其他產品銷售在零售陳列室進行，可供在零售陳列室或辦公物業銷售的大部分葡萄酒配套產品及其他產品均按統一價格售予零售及批發客戶。

業 務

銷售點

我們透過我們的兩個銷售點(包括零售陳列室及辦公物業)銷售產品。在我們的零售陳列室進行的零售銷售及批發均為面對面交易，到訪零售陳列室的門市客戶由零售陳列室的銷售團隊提供服務；而在我們的辦公物業進行的零售銷售及批發則以(i)面對面交易；(ii)電子交易，如電子郵件；(iii)電話訂單；及(iv)傳真訂單的方式進行。到訪我們辦公物業的客戶由辦公物業的銷售團隊提供服務。我們相信，零售陳列室及辦公物業的組合有助我們與客戶建立密切關係，並可促進我們與客戶的葡萄酒及烈酒產品資訊流通。

二零零九年十一月，我們成立Major Aim以擴充葡萄酒業務，並於二零一零年十二月以「美酒滙」之名在元朗開設一間零售陳列室，因為我們相信元朗的位置鄰近中國可吸引中國旅客。由於該區客戶與本集團業務不匹配，元朗零售陳列室於二零一一年十一月結業。二零一零年七月，我們在中環一幢商業大廈開設零售陳列室，但隨後於二零一一年五月結業，理由是當時的董事認為該店位於寫字樓樓宇內地點不便，不易到達或被發現。

在元朗及中環的零售店結業後，我們認為尖沙咀零售陳列室最為切合本集團的業務模式。因此，我們將業務重心及資源投放在尖沙咀零售陳列室，開展優質葡萄酒及烈酒產品的零售銷售，並提供貼身專業的葡萄酒服務。

由於我們於我們的所有銷售點進行零售銷售及批發，因此於零售陳列室所得的銷售收益均包括零售銷售及批發，同樣，於辦公物業所得的銷售收益亦包括零售銷售及批發。下表列示於往績記錄期我們在尖沙咀、元朗及中環各零售陳列室及辦公物業進行的零售銷售及批發所得收益明細：

	截至二零一二年 三月三十一日 止年度		截至二零一三年 三月三十一日 止年度		截至二零一三年 八月三十一日 止五個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
零售陳列室						
尖沙咀	96,540	28.9	73,672	27.6	34,053	29.0
元朗	1,221	0.3	—	—	—	—
中環	96	0.0	—	—	—	—
辦公物業	236,731	70.8	193,161	72.4	83,253	71.0

業 務

我們的零售陳列室

我們的零售陳列室現設於香港著名購物區尖沙咀，面積約700平方呎。該零售陳列室主要面以門市客戶為服務對象，是我們吸引新零售客戶的主要途徑。更多詳情，請參閱「物業」。我們的零售陳列室一直由店舖經理連同至少四名葡萄酒顧問管理。更多詳情，請參閱「銷售－我們的銷售及營銷團隊」。

我們在零售陳列室向包括零售及批發客戶在內的所有客戶供應我們的葡萄酒及烈酒產品、葡萄酒配套產品及其他產品。就在零售陳列室進行的所有零售銷售而言，我們要求客戶於購買商品時全數付款，且所購買的物品均僅可以港元結算。就與我們的長期批發客戶之間的批發而言，我們通常根據與相關批發客戶的過往交易一致的信用政策提供信用期。往績記錄期內，我們的大部分零售銷售已通過非現金付款（包括以銀行借記卡及信用卡付款）結算，其餘則以現金付款（及偶爾以銀行轉賬付款）結算。

我們的辦公物業

我們的辦公物業現設於香港著名購物區尖沙咀，面積約4,000平方呎，是我們監管整體業務營運及處理所有行政事宜（包括並非在零售陳列室內進行的客戶購買訂單聯絡及簽署購買合約等事宜）的總部。我們在辦公物業一直設有由至少六名葡萄酒顧問組成的銷售及營銷團隊。更多詳情，請參閱「銷售－我們的銷售及營銷團隊」。

我們在辦公物業（為我們監管整體業務營運及處理所有行政事宜（包括並非在零售陳列室內進行的客戶購買訂單聯絡及簽署購買合約等事宜）的總部）向零售及批發客戶提供全部產品。於往績記錄期內，在辦公物業內完成的交易以(i)面對面交易；(ii)電子交易，如電子郵件；(iii)電話訂單；及(iv)傳真訂單等方式進行。就面對面交易而言，由於我們的辦公物業內並無任何存貨，故到訪我們辦公物業的客戶不能在發出採購訂單（即使已支付貨款）的同時取走貨品。就電子交易、電話訂單及傳真訂單而言，客戶發出訂單後，我們將於客戶付款後另行安排交付相關貨品或安排提貨。於往績記錄期內，我們在辦公物業所交易的銷售大部分已通過非現金付款（包括銀行轉賬付款及支票付款）結算，其餘則以現金付款、銀行轉賬或支票付款結算。然而，我們僅接受已保存其記錄的現有客戶以支票付款，而在辦公物業收到的金額超過10,000港元的支票付款須取得我們銷售經理或董事的事先批准。就新客戶的支票付款而言，我們將於向銀行結清相關支票付款後方會安排向客戶交貨。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，目前辦公物業的使用已遵守租賃協議以及適用的香港法例及規例。

我們的銷售及營銷團隊

於最後實際可行日期，我們的銷售及營銷團隊由14名葡萄酒顧問組成，彼等駐於我們的零售陳列室或我們的辦公物業。我們大部分葡萄酒顧問擁有葡萄酒及烈酒教育基金會授予的不同級別葡萄酒及烈酒認證，由葡萄酒基礎證書至葡萄酒及烈酒高級證書之間。

到訪我們零售陳列室或辦公物業的大部分客戶主要由駐於我們零售陳列室或辦公物業的任何一名葡萄酒顧問提供服務。

獎勵計劃

為提升我們的銷售表現，我們實施佣金及花紅計劃，為達到指定目標銷量的銷售員工訂定每月高至1.5%的佣金率。指定目標銷量與佣金及花紅計劃由董事檢討及釐定。

營銷及推廣

董事認為繼續提升我們的企業形象及保持客戶對我們品牌的認可對我們相當重要。我們致力通過部署不同的廣告及推廣策略吸引客戶。截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們動用的推廣、銷售及分銷開支分別約為15.4百萬港元、14.5百萬港元及6.8百萬港元，分別佔我們同期收益總額約4.6%、5.4%及5.8%。我們推廣業務的主要營銷策略如下：

廣告及推廣資料

我們不時印發小冊子及宣傳單張，分發予我們的現有及潛在客戶，以提升我們的企業形象及品牌以及推廣我們的葡萄酒及烈酒業務。我們亦通過多份葡萄酒雜誌的付費廣告活動進行自我營銷，我們接受報紙及雜誌等新聞媒體的訪問要求及發佈我們的葡萄酒及烈酒產品。

參與葡萄酒展會

過往及於往績記錄期內，我們於每年十一月參與香港貿發局主辦的香港國際美酒展，以取得最新市場信息及推廣我們的葡萄酒及烈酒產品。

業 務

舉辦品酒活動

我們不時為我們的葡萄酒及烈酒產品舉辦各種品酒活動，如紅酒及威士忌品酒活動。我們過往曾舉辦專為我們客戶而設的品酒活動及開放給公眾參與的品酒活動，以及與若干葡萄園或酒評家合作舉辦的品酒活動。董事相信，品酒活動有助於維持及提升我們與客戶的關係，並可通過在加強我們在香港的商業存在的同時為我們創造機會將我們的葡萄酒及烈酒產品組合推薦予現有及潛在客戶，擴寬我們的客戶群。

網站

我們的網站www.majorcellar.com是我們建立的一個網絡平台，為所有客戶提供網上檢視產品的便利，亦為任何人士均可進行網上查詢的平台。我們的所有產品(包括葡萄酒及烈酒產品以及葡萄酒配套產品)均列於我們的網上目錄，在網店向公眾標價出售。我們的葡萄酒及烈酒產品電子目錄會自動更新，因而為最新產品目錄並與我們的數據庫一致。

為提升我們的網絡形象，我們建立網站www.majorcellar.com，通過該網站提供有關我們的葡萄酒及烈酒產品以及品酒活動、葡萄酒晚宴等其他營銷及推廣活動的資料以及有關葡萄酒展會的資料。董事相信網絡營銷的運用對通過吸引新客戶擴大我們的市場覆蓋範圍及增強我們在香港的商業據點方面起着不容忽視的作用。

贊助

作為我們的營銷及推廣策略的一部分，我們選擇贊助董事認為適合於提升企業形象、知名度及品牌聲譽的活動。我們一般通過免費提供優選葡萄酒及烈酒產品贊助該等活動。過往及於往績記錄期，我們已贊助有關若干藝術展覽的營銷活動。通過該跨渠道營銷，我們相信我們已提高消費者對我們的葡萄酒及烈酒產品的認知。

季節性

我們過往曾因聖誕節、元旦及農曆新年(一般為我們財政年度的最後一季)等節假期間的本地消費量提高而取得較高的葡萄酒及烈酒產品銷售額。根據對銷售額增加的預計，作為葡萄酒及烈酒行業慣例，我們在節假期間前提高存貨量。更多詳情，請參閱「一存貨控制」。

更多詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務有關的風險－銷售我們的葡萄酒及烈酒產品受季節因素影響，而我們於特定季節能否成功進行銷售取決於我們對恰當產品組合的選擇」。

業 務

售後服務

客戶服務一直是我們及我們的業務成功的關鍵。為從競爭對手中脫穎而出及提升客戶對向我們購貨的滿意度，我們已向客戶提供葡萄酒鑑賞顧問服務、酒藏顧問及諮詢服務以作為我們的免費售後客戶服務。董事相信完善的售後客戶服務將提升我們與客戶的關係，從而建立起客戶忠誠度及通過現有客戶的商譽擴大現有客戶群。

向客戶的銷售完成後，我們會派遣一名銷售團隊成員向客戶作簡要介紹，說明有關葡萄酒鑑賞的基本知識及充分享受所購買產品的指引，如醒酒時間以及酒藏顧問及諮詢，以向客戶提供有關儲藏規定的指引，從而盡量減少因儲存而損壞產品的風險，同時降低退貨的可能性。

送貨服務

就零售銷售而言，凡購買葡萄酒及烈酒產品滿3,000港元或以上及購買12瓶或以上葡萄酒及烈酒產品，我們會提供免費送貨服務，送達在香港的單一指定地點。如未達我們指定的最低購買金額，則須就葡萄酒及烈酒產品送貨服務另付80港元。就批發而言，購買葡萄酒及烈酒產品滿3,000港元或以上及購買24瓶或以上葡萄酒及烈酒產品，我們亦會提供免費送貨服務，送達在香港的單一指定地點。如未達我們指定的最低購買金額，則須就葡萄酒及烈酒產品送貨服務另付80港元。我們未有就香港以外地區提供送貨服務。

此外，我們的客戶可選擇於我們的零售陳列室或辦公物業出示有效收據親自提貨。

定價策略

我們供零售銷售及批發的所有葡萄酒及烈酒產品初步按成本加利潤方式定價，這使我們能維持5%至50%不等的理想毛利率。我們採取並恪守一套內部定價政策及程序，控制及監控成本以及我們的葡萄酒及烈酒產品的零售價及批發價。通常，我們葡萄酒及烈酒產品的零售價較同一產品的批發價高約20%至40%，因此我們的零售銷售毛利率高於批發毛利率。我們不時檢討我們的定價，並作出必要調整，以保持我們價格的競爭力。董事相信，我們的葡萄酒及烈酒產品按成本加利潤方式定價（會不時或在董事認為有必要的其他時間及情況下進行檢討）使我們能有效控制、監控及限制我們的銷售成本，同時確保我們的利潤率及使我們的葡萄酒及烈酒產品的定價保持競爭力，並符合不斷變化的市場需求及行業發展趨勢。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

於往績記錄期，我們的紅酒、白酒、葡萄氣酒及烈酒的平均毛利率分別為18.9%、25.5%、23.1%及37.1%。

零售價

我們按零售價將葡萄酒及烈酒產品售予零售客戶，並可按我們的折扣政策給予適當折扣。我們在釐定零售價時會考慮多個因素，包括競爭對手同類產品的零售價及公開市場的零售價、我們的目標客戶的收入水平及同類產品的過往銷售表現、近期市場走勢、酒評家對某種葡萄酒及烈酒產品的評價或其他業內權威雜誌的評級以及某種葡萄酒及烈酒產品的流通性及供應。我們的慣常做法是，我們通常將我們的利潤率定在與我們的香港競爭對手相若的水平。

批發價

我們按批發價將葡萄酒及烈酒產品售予批發客戶。除僅會由董事視個別情況偶爾給予的特別優惠外，進行批發的葡萄酒及烈酒產品不會有其他折扣。我們亦會給予我們的長期客戶批發價，以答謝該客戶過往一直光顧我們，以及給予向我們發出批量採購訂單的批發客戶批發價。我們在釐定批發價時會考慮到多個因素，包括競爭對手同類產品的零售價及公開市場的零售價、我們的目標客戶的收入水平及同類產品的過往銷售表現、客戶的業務性質、近期市場走勢、酒評家對某種葡萄酒及烈酒產品的評價或其他業內權威雜誌的評級、某種葡萄酒及烈酒產品的流通性及供應以及我們的庫存水平。

折扣

我們只會在向零售客戶出售葡萄酒及烈酒產品及部分葡萄酒配套產品時給予折扣。給予客戶的所有折扣必須恪守我們的折扣政策，董事會不時檢討及批准我們的折扣政策。在制定折扣政策時，董事會考慮多個因素，包括所購買產品的數量、採購訂單的總購買價、葡萄酒及烈酒產品的零售價、競爭對手同類產品的零售價、過往交易記錄、我們與客戶的關係及存貨的陳舊及滯銷水平。我們的銷售團隊成員可酌情給予零售客戶折扣，我們的折扣政策允許的最高折扣水平為較零售價折讓15%，若銷售團隊成員擬給予的折扣超出該規定折扣上限則須獲董事特別批准。

業 務

除折扣政策外，我們亦給予全體員工每月最高配額為折扣後金額達3,000港元的員工折扣，供其個人購買葡萄酒及烈酒產品。我們相信，向我們的僱員提供員工折扣將提高其個人產品知識以及對我們產品範圍及多樣性的熟悉程度，並構成我們的薪酬待遇的一部分，藉以挽留經驗豐富及敬業的僱員。

特價促銷

我們根據葡萄酒及烈酒產品的周轉率及存貨水平不時對滯銷的葡萄酒及烈酒產品給予零售或批發客戶特別優惠，有關特別優惠可能不符合我們的定價政策。有關更多資料，請參閱本節「－存貨控制－存貨管理」一段。

我們的客戶

董事相信，憑藉我們多元化的葡萄酒及烈酒產品組合，我們在爭取不同類別客戶方面處於有利地位。我們參照終端客戶將我們的客戶差異化及我們將其葡萄酒及烈酒產品的最終消費者分類為零售客戶，至於在其業務過程中轉售我們葡萄酒及烈酒產品的第三方零售商則分類為批發客戶。

就300,000港元或以上的單一購買訂單或購買10箱或以上單一類別葡萄酒的客戶而言，我們的葡萄酒顧問會要求客戶提供有關相關葡萄酒與烈酒產品的建議用途的詳情，而有關資料將由我們內部用於將客戶分類為零售客戶或批發客戶。再者，倘我們的任何客戶自稱為批發客戶，我們的葡萄酒顧問會將該等銷售轉交予我們的批發顧問跟進，隨後批發顧問會透過電話訪問、面談或進行網絡背景搜尋的方式取得該批發客戶的進一步詳情，然後我們才會完成交易。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一二年三月三十一日止年度

截至二零一二年三月三十一日止年度，我們對五大客戶的銷售總額佔收益總額約29.3%，我們對十大客戶的銷售總額佔收益總額約37.1%，而我們對單一最大客戶的銷售總額則佔收益總額約17.2%。下表載列截至二零一二年三月三十一日止年度我們五大客戶的詳情：

排名	客戶	主要業務	地點	業務規模	與本集團的業務關係年數	應佔收益百分比	往績記錄期內的送貨地點
1	A	進口食油加工及物業發展	中國	私人公司	4	17.2%	香港物流公司、辦公物業、住址及食肆
2	B	食肆、發電及物業發展	中國	私人公司	1	4.4%	香港物流公司及住址
3	C	從事物業發展業務的個人客戶	中國	不適用	3	3.1%	香港物流公司及住址
4	D	物業發展及物流	中國	私人公司	1	2.4%	香港物流公司及辦公物業
5	E	物業發展	中國	私人公司	1	2.2%	香港物流公司

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一三年三月三十一日止年度

截至二零一三年三月三十一日止年度，我們對五大客戶的銷售總額佔收益總額約34.6%，我們對十大客戶的銷售總額佔收益總額約39.5%，而我們對單一最大客戶的銷售總額則佔收益總額約15.6%。下表載列截至二零一三年三月三十一日止年度我們五大客戶的詳情：

排名	客戶	主要業務	地點	業務規模	與本集團的業務關係年數	應佔收益百分比	往績記錄期內的送貨地點
1	A	進口食油加工及物業發展	中國	私人公司	4	15.6%	香港物流公司、辦公物業、住址及食肆
2	C	從事物業發展業務的個人客戶	中國	不適用	3	6.8%	香港物流公司及住址
3	F	從事物業發展業務及食品貿易的個人客戶	香港及中國	不適用	3	6.1%	香港物流公司及住址
4	G	酒店及物業發展	中國	私人公司	3	4.4%	香港酒店、辦公物業、服務式住宅、住址及食肆
5	H	物業發展及金融業	香港及中國	私人公司	2	1.7%	香港辦公物業

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一三年八月三十一日止五個月

截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們對五大客戶的銷售總額佔收益總額約40.2%，我們對十大客戶的銷售總額佔收益總額約47.9%，而我們對單一最大客戶的銷售總額則佔收益總額約30.7%。下表載列截至二零一三年八月三十一日止五個月我們五大客戶的詳情：

排名	客戶	主要業務	地點	業務規模	與本集團的業務關係年數	應佔收益百分比	往績記錄期內的送貨地點
1	A	進口食油加工及物業發展	中國	私人公司	4	30.7%	香港物流公司、辦公物業、住址及食肆
2	I	煤炭業務／物業發展	中國	私人公司	0.5	3.5%	香港酒店、物流公司及辦公物業
3	C	從事物業發展業務的個人客戶	中國	不適用	3	2.1%	香港物流公司及住址
4	J	個人客戶	中國	不適用	1	2.0%	香港商業樓宇停車場及物流公司
5	K	物業發展	香港	私人公司	3	1.9%	香港住址及食肆

銷售予我們的客戶

就董事所知及根據董事所得資料，除客戶B外（截至二零一二年三月三十一日止年度的第二大客戶），五大客戶於往績記錄期內概無在香港或其他地方從事任何涉及葡萄酒及烈酒行業的業務或轉售購自本集團的任何葡萄酒及烈酒產品。因此，向該等客戶的銷售被分類為零售銷售。

業 務

於往績記錄期內，我們的最大客戶大部分為中國公民或企業，此乃歸因於我們的零售陳列室設於著名購物區尖沙咀，區內中國旅客人流不斷，利用連接中港的鐵路前往非常便捷。我們透過與中國公民進行交易，從而在其他客戶以外建立中國公民及企業客戶群，我們相信該客戶群已透過現有中國公民客戶的推介而得以擴大。

根據向香港海關作出一般查詢後所知，不論從何種途徑攜帶葡萄酒及烈酒產品離開香港，均毋須清關或報關。根據我們有關中國法律的法律顧問的意見，及根據向中國海關總署作出一般查詢後所知，攜帶或進口葡萄酒及烈酒產品進入中國境內的個人或公司（不論作商業或自用用途）均須自行負責辦理有關清關手續。因此，本集團並無責任就我們任何客戶攜帶在香港購買的任何葡萄酒及烈酒產品進入中國境內辦理任何存檔、清關或報關。

就董事所知及根據董事所得資料，我們的五大客戶攜帶在香港購買的葡萄酒進入中國境內時均已遵守所有適用法律、法規及政策。

就董事所知，大多數中國公民或企業前往香港購買葡萄酒及烈酒產品，乃受（其中包括）中國的葡萄酒及烈酒產品假冒情況、消費者對香港出售的葡萄酒及烈酒產品更具信心以及香港調低酒精飲料徵稅使香港葡萄酒及烈酒產品價格較具競爭力等因素刺激所致。此外，就董事所知及據我們的董事所得資料，(i)由於多種原因，中國的葡萄酒及烈酒產品售價一般較香港為高，如香港調低酒精飲料徵稅及香港葡萄酒及烈酒市場競爭較為激烈；及(ii)在香港購買酒精飲品毋須如身處中國般須就購買酒精飲品繳納近10%消費稅和近17%增值稅的稅項及進口關稅（介乎14%至180%，視乎酒精飲品的容量及來源地而定）。然而，董事認為價格優勢並非吸引中國公民或企業到香港購買葡萄酒及烈酒的主要原因。經考慮中國公民或企業的可支配收入及購買力有所增加，我們的董事認為中國的葡萄酒及烈酒產品假冒情況、中國葡萄酒及烈酒產品選擇不多以及消費者對香港出售的葡萄酒及烈酒產品更具信心，均為吸引中國公民或企業到香港購買葡萄酒及烈酒的主要原因。董事認為中國的

業 務

葡萄酒及烈酒產品假冒情況乃吸引中國公民或企業在香港購買葡萄酒及烈酒的主要原因。因此，為確保來自中國公民或企業的收入來源，我們將恪守及維繫我們的質量控制措施以維護產品質素，同時保持我們的產品售價於香港葡萄酒及烈酒市場的競爭力。

就董事所知，於往績記錄期內我們的十大客戶並非中國政府官員或中國政府企業，且我們來自十大客戶的採購訂單並無因中國政府措施而大幅減少。因此，董事認為中國政府措施對我們於往績記錄期內的財務表現並無造成影響。於最後實際可行日期，董事並不知悉任何情況，可導致本集團的財務表現或財務表現前景將受到中國政府措施的不利影響。

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，向中國客戶銷售葡萄酒及烈酒產品將不會構成本集團違反就地域範圍而言的現有供應協議的任何條款，原因是我們相關的業務及交收僅在香港進行。

就董事所知，截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，概無董事或最高行政人員或控股股東或附屬公司或彼等各自的任何聯繫人於任何五大客戶中直接或間接持有任何權益。

我們的慣常做法是，我們不會給予我們零售陳列室的門市客戶任何信用期，所有零售採購訂單的全部付款須在購買時於提貨或交付產品前結算。我們僅向長期客戶及批發客戶提供最多90天的信用期，視乎與客戶的過往交易記錄及我們與有關客戶的關係等多個因素而定。有關更多資料，請參閱本文件「財務資料—流動資產淨值及綜合財務狀況表的節選項目—貿易及其他應收賬款、按金及預付款項」一節。

我們的供應商

我們已就甄選供應商制定一套嚴格指引，包括在向新供應商採購前進行供應商背景評估程序，作為我們質量控制措施的一部分，維護我們的品牌聲譽。我們在甄選葡萄酒及烈酒產品供應商時，通常以其在產品質素及供應可靠性方面的聲譽、經營歷史、業務規模、整體聲譽、按時安排交貨的能力、產品組合、存貨、有關供應商所供應葡萄酒及烈酒產品的市場需求及供應商給予的促銷優惠作為考慮因素。為降低向海外供應商採購葡萄酒及烈酒產品的對手方風險及信貸風險，除循通常的供應商甄選程序外，對於所有新的海外供應商，我們會將初次採購訂單的金額上限訂定為總額不超過300,000港元。

業 務

我們多年來與大多數葡萄酒及烈酒產品供應商建立了穩固業務關係。鑒於我們與供應商關係良好，雙方並無訂立任何長期供應協議，因長期供應協議會限制我們採購葡萄酒及烈酒產品的靈活性。反之，我們按每張訂單向供應商(包括主要供應商)進行採購。

作為確保我們所採購的葡萄酒及烈酒產品並非偽冒品且具備可商售品質的措施一部分，我們會向我們認為信譽良好的供應商採購，並對新供應商進行供應商背景評估程序，以確保我們向有關供應商購買的葡萄酒及烈酒產品符合上述標準。更多詳情，請參閱「我們葡萄酒及烈酒產品的質量控制」。

我們並無採取任何額外措施確保供應商能夠履行我們的採購訂單。儘管如此，由於我們不會因為延遲交貨向客戶退款，故供應商意外延期交付葡萄酒及烈酒產品不會對我們的營運及財務構成重大影響。為避免葡萄酒及烈酒產品缺貨，我們維持最佳水平的庫存。倘供應商延期交貨，我們或會終止現有採購訂單並向其他供應商採購葡萄酒及烈酒產品，或選擇等待有關葡萄酒及烈酒產品。董事會因應有關葡萄酒及烈酒產品的迫切需要及質量採取適當補救措施。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無發生供應商延遲付運我們的採購訂單的情況。儘管供應商通常要求我們在其倉庫提貨前全數結付我們的銷售訂單款項，我們在過往交易中已與其建立關係的部分主要供應商會給予我們最多達60天的信用期。

截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們向五大葡萄酒及烈酒產品供應商的採購額合共分別佔採購總額約38.1%、37.6%及42.3%，同期，我們向十大葡萄酒及烈酒產品供應商的採購額合共分別佔採購總額約56.5%、55.2%及57.9%。同期，我們向單一最大供應商的採購額分別約佔11.2%、11.1%及13.3%。根據董事所得的資料，我們的五大供應商為批發商及拍賣行。該等大型供應商大多要求在交付產品前以電匯方式以其當地貨幣全數結付款項，除供應商B向我們授出最多達60天的信用期外，五大供應商並無給予我們信用期。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一二年三月三十一日止年度，我們五大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約38.1%、十大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約56.5%，而單一最大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約11.2%。下表載列截至二零一二年三月三十一日止年度我們五大供應商的詳情：

排名	供應商	主要業務	地點	業務規模	與本集團的 業務關係年數	應佔 採購額 百分比
1	A	拍賣行	美國	私人公司	5	11.2%
2	B	精選紅酒貿易	瑞士	私人公司	5	10.6%
3	C	精選紅酒貿易	英國	私人公司	4	5.5%
4	D	勃艮第專家	香港	私人公司	3	5.5%
5	E	拍賣行	國際	私人公司	2	5.2%

截至二零一三年三月三十一日止年度，我們五大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約37.6%、十大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約55.2%，而單一最大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約11.1%。下表載列截至二零一三年三月三十一日止年度我們五大供應商的詳情：

排名	供應商	主要業務	地點	業務規模	與本集團的 業務關係年數	應佔 採購額 百分比
1	B	精選紅酒貿易	瑞士	私人公司	5	11.1%
2	A	拍賣行	美國	私人公司	5	10.3%
3	E	拍賣行	國際	私人公司	2	5.9%
4	D	勃艮第專家	香港	私人公司	3	5.2%
5	F	精選紅酒貿易	香港	私人公司	2	5.1%

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們五大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約42.3%、十大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約57.9%，而單一最大供應商應佔採購總額佔我們採購總額約13.3%。下表載列截至二零一三年八月三十一日止五個月我們五大供應商的詳情：

排名	供應商	主要業務	地點	業務規模	與本集團的 業務關係年數	應佔 採購額 百分比
1	A	拍賣行	美國	私人公司	5	13.3%
2	B	精選紅酒貿易	瑞士	私人公司	5	12.0%
3	G	精選紅酒貿易	香港	私人公司	0.5	7.3%
4	H	拍賣行	美國	私人公司	2	4.9%
5	I	精選紅酒貿易	英國	私人公司	2.5	4.8%

於二零一三年八月三十一日，本集團已付貿易訂金的葡萄酒及烈酒產品的總合約價值約為50.2百萬港元。

就董事所知，截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，概無董事或最高行政人員或我們的控股股東或附屬公司或彼等各自的任何聯繫人於任何五大供應商中直接或間接持有任何權益。

產品採購

內部篩選

在我們的內部篩選中，我們通常會在客戶發出數量相同的採購訂單前篩選供應商並向其發出採購訂單及與其簽訂採購訂單。由董事領導的銷售團隊將每週更新市場資訊，並篩選出列入我們的葡萄酒及烈酒產品組合的葡萄酒及烈酒產品。在考慮將額外的葡萄酒及烈酒產品列入我們的葡萄酒及烈酒產品組合及評估任何擬發出的採購訂單時，董事會考慮多個因素，包括當前市場需求狀況、目前市場走勢、消費者的喜好、供應商給予的優惠、我們的庫存水平及有關葡萄酒及烈酒產品的過往銷售情況。我們的慣常做法是，在董事認為

業 務

有關葡萄酒及烈酒產品備受追捧時；或董事發覺有關葡萄酒及烈酒產品受到越來越多的消費者的歡迎或市場份額不斷擴大且價值被低估時；或我們的庫存偏低而董事考慮到過往銷售及存貨周轉認為有必要補充庫存時，便會發出有關葡萄酒及烈酒產品的採購訂單。

董事於採購紅酒產品、白酒產品、葡萄氣酒產品及烈酒產品時會考慮以下標準：

精選紅酒

- 葡萄園地點
- 採購成本、建議零售價及批發價及利潤率
- 葡萄酒外觀及整體包裝
- 葡萄酒年產量
- 市場需求及客戶喜好
- 酒評家評級
- 現有存貨量

稀有珍藏紅酒

- 品牌名氣、歷史及聲譽
- 酒評家評級
- 市場趨勢及需求
- 採購成本

超值紅酒

- 葡萄園地點及潛力
- 葡萄酒外觀及整體包裝
- 葡萄酒年產量
- 市場需求及客戶喜好
- 現有存貨量及組合

業 務

精選白酒

- 葡萄園地點
- 採購成本、建議零售價及批發價及利潤率
- 葡萄酒外觀及整體包裝
- 葡萄酒年產量
- 市場需求及客戶喜好
- 酒評家評級
- 現有存貨量

超值白酒

- 葡萄園地點及潛力
- 葡萄酒外觀及整體包裝
- 葡萄酒年產量
- 市場需求及客戶喜好
- 現有存貨量及組合

葡萄氣酒

- 葡萄園地點及潛力
- 葡萄酒外觀及整體包裝
- 葡萄酒年產量
- 市場需求及客戶喜好
- 現有存貨量及組合

烈酒

- 品牌名氣、歷史及聲譽
- 市場趨勢及需求

業 務

- 烈酒是否為限量版或限量生產
- 烈酒價格
- 烈酒包裝

一旦篩選出葡萄酒及烈酒產品，我們的採購團隊將列出一份供應商名單，並獲得所篩選的葡萄酒及烈酒產品的採購訂單報價。隨後，董事將考慮及批准篩選出的供應商及採購訂單的其他重大條款。之後，我們的採購團隊將繼續確認我們的採購訂單。更多詳情，請參閱「— 物流及倉儲」。

所有採購訂單在抵達我們的紅磡倉庫時均須符合我們的質量控制政策及程序的規定，並須進行檢驗，之後我們的銷售團隊會決定將無缺陷的葡萄酒及烈酒產品存儲在我們的紅磡倉庫作為庫存或運送至我們的零售陳列室進行銷售或展示。

客戶預訂

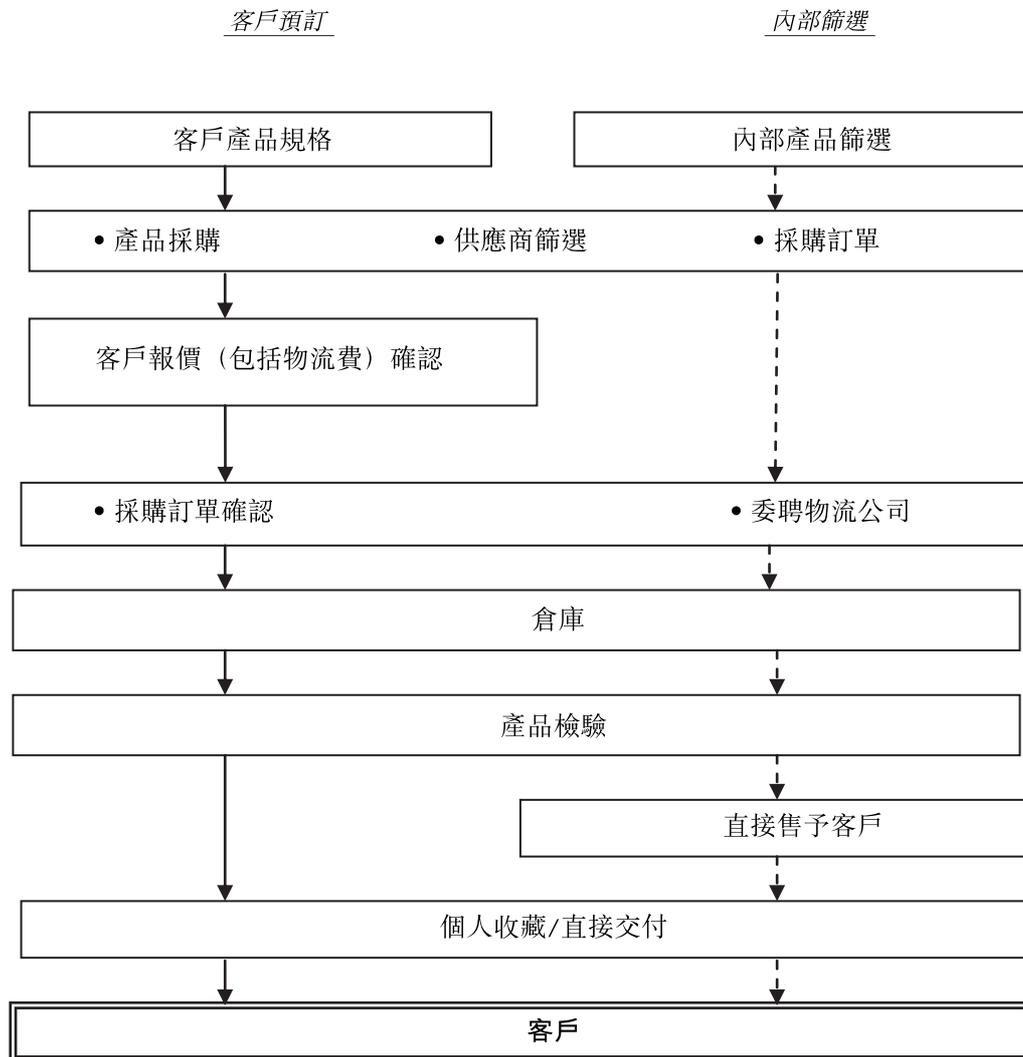
除可供在我們的零售陳列室及辦公物業銷售的庫存葡萄酒及烈酒產品外，我們亦可應特殊採購訂單的要求向我們的所有零售客戶及批發客戶提供未列入我們的葡萄酒及烈酒產品組合中的其他葡萄酒及烈酒產品。這一模式是我們的葡萄酒及烈酒產品組合的補充，令我們能夠擴大我們的葡萄酒及烈酒產品組合，使之擺脫我們的庫存限制，以致可涵蓋大部分年份、品牌、國家及地區的葡萄酒及烈酒產品，同時帶來規避銷售風險的好處，減輕我們高資本密集度的庫存負擔，從而促進穩健的財務結構。

任何客戶均可就品牌及年份等任何規格的葡萄酒及烈酒產品的特殊採購訂單與我們接洽。我們過往曾處理過各種產品系列、品牌及／或年份的葡萄酒及烈酒產品。

倘我們客戶要求訂購特殊葡萄酒及烈酒產品而我們並無足夠庫存可應付該特殊採購訂單的需求，我們的採購團隊將根據所提供的規格採購該特殊葡萄酒及烈酒產品。通常情況下，我們的採購團隊將接洽我們與其擁有良好關係的供應商，並向其取得該特殊產品的照片及報價。收到有關照片及報價後，我們的葡萄酒顧問將挑選最合適的產品，及由我們決定選擇的報價將送交董事批准，如獲批准，我們的銷售團隊將聯絡客戶，並向客戶提供該特殊採購訂單的報價，並可視情況而給予適當折扣。我們在銷售團隊接到客戶的採購訂單確認書後，將下達採購訂單。當我們收到所挑選的供應商的特殊葡萄酒及烈酒產品時，我們的葡萄酒顧問將按照我們的質量控制政策及程序檢查產品。我們的葡萄酒顧問一經確定該產品的產品質量符合我們的要求，我們的銷售團隊將通知客戶，產品便可送至客戶指示的香港地址，或送至我們的零售陳列室或辦公物業供個人收藏(如適用)。

業 務

下圖闡釋我們的客戶預訂及內部篩選葡萄酒及烈酒產品的操作流程：



供應安排

我們已與兩家葡萄園訂立四份供應協議，藉此從葡萄酒及烈酒行業一眾競爭對手中脫穎而出。過往，我們從若干葡萄園收取若干葡萄酒樣本，董事在考慮多項因素 (包括採購成本、質量及原產國) 後認為這些葡萄酒樣本適合納入我們的葡萄酒組合。其後，我們與該等葡萄園訂立供應協議，其中包括上述四份供應協議。根據我們的供應安排，我們是Domaine de Bellene及Amuse Bouche Winery的授權銷售商，可在香港銷售Domaine de Bellene及Amuse Bouche Winery的若干葡萄酒產品。於最後實際可行日期，我們是Domaine de Bellene在香港的兩名授權銷售商之一，獲授權在香港銷售Domaine de Bellene的若干葡萄酒產品。因此，與該等並無獲Domaine de Bellene授權在香港銷售Domaine de Bellene的葡萄酒產品的競爭對手相比，我們擁有競爭優勢，因此我們獲保證有關葡萄酒產品實屬真貨，且我們不會面對就該等產品的產品風險。然而，我們於建立葡萄酒產品組合時並無過

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

度依賴我們的供應安排，這是因為內部採購仍然是我們的主要採購方法，而供應安排的主要目的是使我們的葡萄酒產品組合進一步多元化，及將本集團與我們的競爭對手作出區分。我們將繼續採納內部採購作為我們的主要採購方法，而建議擴大供應安排將不會改變我們的現有業務模式。倘我們的現有供應安排終止，董事認為我們能夠在合理時間內覓得替代品。有關供應協議的主要條款載列如下：

供應協議	酒莊／ 葡萄園 背景	葡萄酒 及烈酒 產品類別	期限	價格	地域 範圍	獨家權	訂約方的 權利及責任	限制性 契諾 (如有)	與本集 團的業 務關係 年數
與Domaine de Bellene 訂立的非獨家供應協議A	Domaine de Bellene，位於法國勃艮第地區的葡萄園 (「Domaine de Bellene」)	勃根地紅酒	自二零一三年七月一日起為期一年，可自動續期，除非作出三個月通知予以終止	根據協議的價目表	香港	非獨家	供應商會就從原產地出口產品安排及取得一切政府許可證、牌照或任何必需文件以及支付原產地政府徵收的所有收費、稅項、費用、徵費、關稅或稅款，並自行承擔有關支出	無	3
與Domaine de Bellene 訂立的非獨家供應協議B	如上	勃根地紅酒	如上	如上	如上	如上	如上	如上	3
與Domaine de Bellene 訂立的非獨家供應協議C	如上	勃根地紅酒	自二零一二年八月一日起為期一年，可自動續期，除非作出三個月通知予以終止	如上	如上	如上	如上	如上	3
與Amuse Bouche Winery 訂立的非獨家供應協議D	Amuse Bouche Winery，位於美國Napa Valley的葡萄園 (「Amuse Bouche Winery」)	Napa valley 葡萄酒	自二零一二年十月四日起為期一年，可自動續期，除非作出三個月通知予以終止	如上	如上	如上	如上	如上	3

根據現有供應安排，由於本集團擬固定產品價格，故並無訂立價格調整條款，倘任何訂約方有意調整價格，我們將不得不終止供應安排。現有供應安排並無對我們施加最低採購承諾。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

於往績記錄期，我們自供應安排按總銷售成本約0.9百萬港元出售了2,462瓶紅酒，並產生銷售收益約1.3百萬港元。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們未曾遭指控嚴重違反供應協議，董事亦不知悉任何可能影響我們現有供應安排的因素。

採購成本

葡萄酒及烈酒產品的採購成本一般視乎(其中包括)葡萄收穫期、葡萄園及品牌的聲譽、市場供需、酒評家的評級及評論而有所不同。自我們供應商獲得的所有採購價均須由我們的採購團隊進行初步審核，所有採購價於確認前務須經我們至少一名董事批准。

有關將產品退回供應商的政策

為配合我們就所有釀造年份後10年內且每瓶價格低於700港元的葡萄酒及烈酒產品向客戶授出的三天全額退款保證政策，我們自供應商獲得有關我們所有葡萄酒及烈酒產品採購訂單的缺陷產品的全額退款保證政策。

根據我們向供應商發出的葡萄酒及烈酒產品的採購發票的條款，我們可在進行質量控制檢查後在我們的董事斷定產品存在缺陷的情況下要求退款。在此情況下，我們的採購團隊將聯絡相關供應商，通知彼等有關缺陷，並附上照片圖像以證實我們的投訴，並將安排退回有缺陷的產品，然後退還我們的採購訂單所淨款項。

根據現有供應安排，本集團並無退貨政策允許本集團與供應商可基於個別情況，經參考退貨數量以及運輸及其他相關成本確定靈活退貨安排。在收到損壞產品的情況下，倘退回有關產品的相關成本太高，我們可選擇要求產品折扣而不是將損壞產品退回供應商，在此情況下，我們將按折扣出售有關產品。

我們並無自我們的葡萄酒配套產品供應商獲得有關我們葡萄酒配套產品採購訂單的任何退款保證。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無進行任何產品回收。

業 務

物流及倉儲

我們的葡萄酒及烈酒產品主要儲存在位於九龍紅磡的租賃倉庫，部分葡萄酒及烈酒產品儲存在位於葵涌的倉庫，葵涌倉庫由獨立物流及管理公司運作及管理。為確保存貨不受污染及得到妥善儲存，紅磡倉庫及葵涌倉庫的溫度及濕度水平分別嚴格定為攝氏15至19度及55%至70%。倉庫及物流團隊每日監督倉庫情況並保存記錄。我們亦已建立安保系統保障紅磡倉庫內的存貨，而葵涌倉庫的保安由我們的獨立物流及管理公司監控。有關我們的葵涌倉庫提供予我們的存貨管理服務的進一步資料，請參閱「－存貨控制－存貨管理－外判倉儲及存貨管理」。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無因產品儲存不當而招致任何重大損失，亦無發生任何重大失竊、挪用、盜用公款或現金或存貨損失。

目前，我們已聘用獨立第三方物流服務供應商提取我們向供應商採購的葡萄酒及烈酒產品及將產品運往紅磡倉庫，該等物流服務供應商將承擔產品由我們供應商的倉庫運送至紅磡倉庫的一切風險。我們僅依靠我們的物流服務供應商，以確保我們的葡萄酒及烈酒產品於運送過程中儲存於恆溫集裝箱內。作為確保我們採購的葡萄酒及烈酒產品在運送至倉庫過程中不受污染且於送抵時具備可商售品質的措施一部分，我們會委聘我們認為信譽良好且具備運送葡萄酒及烈酒產品經驗的物流公司。我們的慣例是安排以空運交付葡萄酒及烈酒產品，因為空運時間最短且從而可減少運輸過程中的葡萄酒品質可能損壞風險，此亦為我們質量控制措施的一部分。在特殊情況下，當董事考慮到我們的採購訂單總金額等因素而認為採購訂單無必要產生空運交付的高物流成本時，我們將採用船運作為低成本的替代方式。

我們向供應商採購的葡萄酒及烈酒產品一般由我們自行承擔交付予我們的成本及風險。我們向物流服務供應商支付的費用一般涵蓋物流服務供應商將產生的所有開支，包括稅項及任何其他手續費。

我們將承擔產品抵達紅磡倉庫至產品交付予客戶期間的風險及責任。就由我們客戶親自在我們的零售陳列室或我們的辦公物業提取的產品而言，於有關客戶提貨及離開我們的零售陳列室或我們的辦公物業後，我們將不再向客戶承擔責任；而就交付予我們客戶的產品而言，我們將承擔責任，直至貨品交付至香港指定提貨點及客戶於該處提貨為止。在上述兩種情況下，我們均已獲得保險，以保障我們本身對產品的風險。更多詳情，請參閱「－保險」。

業 務

於往績記錄期，我們的葡萄酒及烈酒產品於交付過程中並無出現任何重大損失。

我們葡萄酒及烈酒產品的質量控制

由於對我們的葡萄酒及烈酒產品進行產品抽樣的內在限制，我們採納及遵從一套嚴格的質量控制指引，包括對我們供應商的限制性甄選流程及由不同的葡萄酒顧問進行多重外觀檢查的綜合方式。有關我們供應商的甄選標準及流程的進一步資料，請參閱「我們的供應商」，而有關我們物流配送的進一步資料，請參閱「物流及倉儲」。

在葡萄酒及烈酒產品運抵紅磡倉庫時，我們的物流團隊成員將透過檢查標籤、葡萄酒水平、封口及整體包裝等的產品外觀來檢驗產品。

對於某些容易被假冒的葡萄酒及烈酒產品，我們會於有關葡萄酒及烈酒產品貼上印有獨特條碼的防偽貼紙，供我們內部識別，以防止假冒。我們亦會向我們認為信譽良好的供應商採購葡萄酒及烈酒產品，並會對新供應商進行評估程序。在我們識別一瓶懷疑假冒葡萄酒的檢查過程中，我們會檢驗有關木箱、葡萄酒瓶的外觀設計、葡萄酒瓶底部的凹槽、標籤(如圖案、標籤質素以及根據有關葡萄酒的年份判斷該標籤是否太新或太舊)、瓶蓋(如顏色及鋁箔設計、是否有全息圖／防冒貼紙)及是否有任何特別設計。於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無發現及識別假冒產品。

於檢驗過程中，倘我們的物流團隊由於任何理由(如標籤缺陷、葡萄酒水平不足、封口破損或不可接受的整體包裝及外觀)而認為產品存在缺陷，我們的物流團隊將知會我們的採購團隊，而我們的採購團隊其後將聯絡相關供應商，通知彼等有關缺陷並附上作證明用的照片圖像及安排退回產品，然後退還我們的採購訂單所涉款項。此後，我們的供應商將向我們交付另一批相同產品。視乎各個案的情況，我們退回產品所產生的成本可由我們的供應商承擔或作為另一選擇替代，我們的供應商將向我們的後續訂單提供特別折扣以彌補我們產生的額外成本。

投訴處理政策

我們已實施投訴處理政策，我們客戶就我們的葡萄酒及烈酒產品提交的所有投訴將由我們的銷售團隊成員處理及由我們的董事作出考慮，董事將視乎投訴情況及我們與投訴人

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

的關係等其他因素考慮為我們客戶採取適當補救措施。一經決定適當的補救措施，我們的銷售團隊成員將與相關客戶一同跟蹤補救安排，包括安排退還相關爭議產品所涉款項。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無收到有關我們葡萄酒及烈酒產品的任何重大投訴。

退貨政策

在有缺陷產品的情況下，我們為我們售出的所有釀造年份後10年內且每瓶價格低於700港元的葡萄酒及烈酒產品向客戶提供三天全額退款保證政策。

根據我們的銷售發票的條款，就釀造年份後10年內且每瓶價格低於700港元的葡萄酒及烈酒產品，客戶有權於自零售陳列室或辦公物業購入缺陷產品的購買日期起（及包括當日）三天內要求全額退款。我們將利用與購買時採用的相同結算方式安排全數退還採購價。於收到貼有或未貼有我們防偽標貼（視產品而定）的退貨產品後，所有遭指控的缺陷產品將由我們的銷售團隊審核和檢查。倘發現產品有任何缺陷，我們的採購人員將聯絡相關供應商及物流服務供應商進行退款及辦理退貨。我們僅會在特殊情況下於三天全額退款保證期屆滿後提供退款，此情況根據個別情況進行審核且由我們全權酌情釐定，並作出我們視為適當的退款。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無接獲任何重大退貨要求。

存貨控制

維持最佳存貨水平對我們的業務至關重要，而我們的存貨以葡萄酒及烈酒產品為主。存貨水平過高將導致營運資金上升，繼而令我們產生額外存貨成本。相反，存貨水平不足可能影響我們滿足客戶需求的能力，從而對我們的經營業績構成不利影響。一般而言，我們零售陳列室的存貨水平為稀有珍藏紅酒及精選紅酒數目相若，並存放選定超值紅酒，紅磡倉庫的存貨水平則以精選紅酒及超值紅酒為主。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大失竊、挪用、盜用公款或現金或存貨損失。

業 務

我們已實施以下措施以確保零售陳列室的保安：

- 夜更員工每晚於零售陳列室關門後計算備金現金金額，倘備金現金金額與POS系統所示金額不符，負責人員會即時向管理層匯報；
- 我們將大部分現金存放於夾萬內，只保留3,000港元現金供翌日營業之用；
- 每日開門營業前，我們會再次點算備金現金金額及夾萬現金款項，然後安排將所有現金存入銀行賬戶。基於保安及安全理由，如存入銀行的現金款項超過100,000港元，我們會安排至少兩名員工前往存款。所有銀行收據由我們的財務部保存；
- 每瓶零售價超過3,000港元的葡萄酒及烈酒產品均扣上鎖環，只會在出售時解鎖；
- 我們已在零售陳列室安裝6部閉路電視不時監察室內情況；及
- 我們已安裝紅外線防盜系統，該系統與外聘保安公司連接，每晚在所有員工離開後啟動。如該保安系統被觸動，保安公司會即時通知董事，如未能聯絡上董事，保安公司會向警方報案。

我們已實施以下措施以確保辦公物業的保安：

- 辦公物業收取的所有現金於同日轉交財務部，向客戶收取現金的員工須編製報告以確認現金數目。辦公物業收取的所有現金均存放於夾萬內；及
- 我們辦公物業只保留有限的現金，金額不超過20,000港元。

存貨管理

*EPOS*系統

我們已在零售陳列室、辦公物業及倉庫安裝EPOS系統，用以電子化監控我們的存貨水平，因為存貨水平將於我們的零售陳列室及辦公物業的收銀台登記銷售時自動更新。系統產生的資料使我們能密切監控我們的存貨水平。此外，我們每週進行盤點及編製每週報告

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

供我們內部記錄之用，以確保實際存貨數量與我們EPOS系統的記錄一致。董事將每年審閱及分析存貨水平，並考慮實施採取適當措施應對滯銷存貨的積壓，如提供特別折扣及(倘必要)進行清倉大減價，以促進銷售或暫停進一步引入滯銷貨品。

外判倉儲及存貨管理

於往績記錄期內，我們聘請獨立物流公司為我們提供若干倉儲及存貨管理服務。我們的若干庫存存貨(大部分為超值紅酒或超值白酒)存放於我們的葵涌倉庫。有關我們葵涌倉庫的倉儲服務的進一步資料，請參閱「一物流及倉儲」。除倉儲服務外，我們的獨立物流及管理公司亦向我們提供若干存貨管理服務及安排倉庫管理系統、存貨控制及庫存變動報告，包括每日收貨、盤點差異、每週及每月交易摘要及存貨清單。

存貨周轉天數

截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們的存貨周轉天數分別為126天、160天及134天，而同期平均存貨結餘分別約為96.6百萬港元、90.5百萬港元及81.6百萬港元。更多詳情，請參閱「財務資料—主要財務比率概要—資本充足率—存貨周轉天數」。

存貨撥備政策

於每年年底，經計及過往及預期收益及有關產品的適銷性等多項因素後，我們確定存貨並就此作出董事認為適當的撥備。我們過往對我們認為銷路低的經選擇存貨作出全額撥備。

截至二零一二年三月三十一日止年度及截至二零一三年八月三十一日止五個月，我們就估計可變現淨值低於成本的存貨分別作出約0.1百萬港元及0.4百萬港元的撥備，而於截至二零一三年三月三十一日止年度，我們錄得存貨撥回約2.4百萬港元。存貨撥回指相關存貨撥備(於過往年度已作出撥備，有關存貨其後於截至二零一三年三月三十一日止年度按成本或以上銷售)撥回。

於各報告期末考慮是否應就存貨作出撥備時，我們財務部(包括我們的財務總監及會計人員)將進行存貨盤點，據此，我們編製存貨庫齡報告，我們亦將存貨評估日的最新售價及報告期末的存貨成本進行對比。對賬齡超逾一年或庫存值低於最新售價的產品而言，我們財務部將與董事討論，以考慮減值是否屬必要。

業 務

倘管理層認為有必要作出撥備，我們將估計有關存貨的可變現淨值。為確保存貨估值的公平，我們參考最新市價及現行市況來估計我們存貨的可變現淨值，並計及多項因素，包括(但不限於)部分競爭對手同類產品的零售價、公開市場的零售價、同類產品的過往銷售表現、近期市場走勢、酒評家對某種葡萄酒及烈酒產品的評價或其他業內權威雜誌的評級(如有)。根據香港財務報告準則，可變現淨值為一般業務過程中的估計售價減去完成的估計成本及進行銷售所必需的估計成本，並指一間實體在日常業務過程中銷售存貨預期可變現的淨額。我們預期可變現淨值反映上文所述的最新市價及現行市況，而我們預期可變現淨值將為我們存貨的市值。

由於可變現淨值估計會高於成本，故董事認為所作出的存貨撥備足夠。更多詳情，請參閱「財務資料－若干收益表項目的說明－銷售成本」。

競爭

自從於二零零八年二月取消酒精含量低於30%酒類飲品的全部關稅及有關行政管制以來，香港葡萄酒及烈酒市場的競爭日趨激烈，尤其是湧現少量專門零售商及大量小型參與者，各自按產品類別及產品範圍呈列其本身的葡萄酒及烈酒產品清單，並各自針對特定細分市場。

香港葡萄酒及烈酒市場的主要競爭包括(其中包括)產品範圍及充足的存貨、與供應商的關係以確保供應穩定、應對不斷轉變的消費者需求及市場趨勢、銷售網絡的實力及廣度，以及具有競爭力的價格。董事相信，我們憑藉下列特徵在競爭對手中脫穎而出：

- 我們甄選、管理及銷售葡萄酒及烈酒產品的能力；
- 我們種類繁多的優質葡萄酒及烈酒產品組合；
- 我們與供應商及客戶的良好關係；
- 我們對產品質量及個性化服務的重視；及
- 我們適應及回應客戶喜好及市場趨勢的能力。

業 務

企業管治

企業管治措施

本公司將採納下列措施強化其企業管治常規及保障股東的權益：

- (1) 細則規定，倘董事或其任何聯繫人於其中擁有重大權益，除非大多數獨立非執行董事明確要求其出席，否則該董事須放棄出席董事會會議（亦不得計入法定人數）及放棄就批准此等合約或安排的任何董事會決議案或其他建議投票；
- (2) 獨立非執行董事將每年檢討控股股東遵守不競爭承諾的情況，並披露有關決定及理由；
- (3) 控股股東承諾按本公司的要求，提供需由獨立非執行董事每年審核及執行不競爭承諾所需的全部資料；
- (4) 本公司將於本公司年報中披露獨立非執行董事就有關控股股東遵守及執行不競爭承諾情況的所審核事宜作出的決定及理由；
- (5) 控股股東將在本公司年報中就彼等遵守不競爭承諾的情況作出年度聲明；及
- (6) 獨立非執行董事認為適當時，可委任獨立財務顧問及其他專業顧問就任何有關不競爭承諾或關連交易的事宜提出建議，費用由本公司承擔。

此外，本集團及控股股東及其各自聯繫人擬進行的任何交易均須遵守[編纂]的規定，包括（倘適用）申報、年度審核、公告及獨立股東批准規定。

本集團的成員公司與其股東之間或其股東與股東之間概無發生任何糾紛，且董事相信本集團各成員公司均與其股東保持正面關係。憑著企業管治措施，包括上文所載措施，董事相信股東的權益將受到保障。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，我們合共有36名僱員。下表為於二零一三年八月三十一日按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員人數
董事	3
高級管理層	4
會計	2
採購人員	2
銷售及營銷	16
倉儲及物流	5
人力資源及行政	4
總計	<u>36</u>

我們的標準薪酬待遇包括基本薪金、酌情花紅、銷售佣金及醫療保險。各僱員的薪酬待遇乃按其資歷、職位及年資釐定。為確保薪酬待遇保持競爭力，我們對各僱員的薪酬待遇進行年度評估。

截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，本集團所支付的員工成本總額分別約為18.8百萬港元、9.0百萬港元及4.8百萬港元，佔同期總銷售成本的6.7%、4.4%及5.2%。

員工培訓

我們為僱員提供入職培訓及持續定期培訓，以提升僱員的行業、技術及產品知識，以及使其更熟悉工作安全標準。我們尤為重視對葡萄酒顧問的培訓，從而為客戶提供優質客戶服務。我們亦安排與供應商合辦的培訓班，進一步加強僱員在經挑選葡萄酒及烈酒產品方面的知識。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

物業

我們在租賃物業上進行經營。於最後實際可行日期，我們已租賃以下物業，有關物業的概要載於下表：

物業	地點	合約期屆滿日	月租 港元	總樓面面積 平方呎
零售陳列室	九龍 尖沙咀 漢口道5至15號 漢口中心G6號舖	二零一四年 八月十四日	328,000 (不包括 費用及政府差餉)	668 (可銷售)
辦公物業	九龍 尖沙咀 海港城海洋中心822室	二零一五年 一月三十一日	160,488.5	4,063 (可租賃)
倉庫	九龍紅磡	二零一四年 三月三十一日	25,000	2,090 (可銷售)

零售陳列室及辦公物業乃按當時市場租金向獨立第三方租用。紅磡倉庫乃向控股股東梁先生租用。我們的物業估值師表示，我們的紅磡倉庫乃按公平合理的價格向梁先生租用，該租金與類似地段類似物業的市場租金一致。[編纂]

違例建築工程

我們已在美酒滙租賃的零售陳列室及紅磡倉庫內建造閣樓。根據註冊結構工程師的意見，此項加建／改建未獲有關政府當局授出正式批准。倘被宣告不適合使用或佔用，該等閣樓可能受有關政府當局向業主發出的封閉令規限。倘有關政府當局針對零售陳列室及紅磡倉庫發出封閉令，該等物業的業主或須拆除閣樓，費用由美酒滙承擔。截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，零售陳列室產生的收益總額分別佔我們收益總額約28.9%、27.6%及29.0%，而同期紅磡倉庫並無帶來任何收益貢獻。

業 務

根據有關我們零售陳列室及紅磡倉庫的租賃協議，美酒滙分別在零售陳列室及紅磡倉庫建造閣樓可能導致違反相關租賃協議，業主因而有權(i)要求美酒滙拆卸閣樓，費用由美酒滙自行承擔；及(ii)終止租約並向美酒滙提出損失賠償。根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，儘管存在違例建築工程，紅磡倉庫的租賃協議仍繼續有效及存續並具十足效力。截至最後實際可行日期，業主並無終止租賃協議。

倘我們零售陳列室的業主根據租賃協議行使收回的權利，我們須即時關閉零售陳列室並遷往其他地方。按照往績記錄期內我們零售陳列室所得的每日平均收益計算，估計關閉該零售陳列室可能導致我們每日損失收益約180,000港元。我們將於現有零售陳列室鄰近位置物色地點進行搬遷，倘無法覓得合適地點，將會遷至同區的尖沙咀，理由是我們已在尖沙咀擁有客戶群且往績不俗。鑒於我們在商業大廈內開設的中環店失敗，我們將物色地舖物業，以便公眾易於前往。由於我們的客戶群由經常光顧的客戶組成，董事認為新零售陳列室將更為方便現有客戶，同時可吸引新客戶，從而實現目標收益水平。

就我們的紅磡倉庫而言，美酒滙與梁先生於二零一三年五月二十日訂立一份補充租賃協議，據此，梁先生不可撤銷及無條件放棄其對美酒滙提起訴訟的權利及再次進入紅磡倉庫的權利，並確認儘管閣樓建造先前未獲批准，在任何情況下紅磡倉庫的租賃協議將有效及存續。根據與零售陳列室業主的口頭溝通，業主表示，只要美酒滙承諾於合理時限內拆除閣樓，其無意因美酒滙過往在零售陳列室進行違例加建／改建而終止零售陳列室的租約。

零售陳列室及紅磡倉庫的拆卸工程已分別於二零一三年七月二十八日及二零一三年七月二十四日完成。拆卸零售陳列室及紅磡倉庫的違例建築工程產生的費用及開支分別約為110,000港元及9,000港元。由於零售陳列室在拆卸工程進行期間繼續營業，我們並無產生任何收益損失。我們在紅磡倉庫進行拆卸工程前將部分存貨移遷至辦公物業，故我們並無產生任何額外存貨庫存成本。完成拆卸後，我們再次委聘認可人士分別就零售陳列室及紅磡倉庫發出報告，確認零售陳列室及紅磡倉庫不再存在任何違例建築工程。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

控股股東已同意就我們因於零售陳列室及紅磡倉庫的違例加建／改建部分而直接或間接承受或產生的任何性質的一切申索、訴訟、要求、法律程序、判決、損失、責任、損壞、成本、收費、費用、開支及罰款向我們作出彌償保證，包括因清拆違例加建／改建部分或有關政府當局發出封閉令導致零售陳列室及紅磡倉庫日常經營中斷而產生的損失。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已在香港註冊三個商標及申請註冊一個商標及一個域名。更多詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－本集團的知識產權」。董事相信，我們已採取所有合理措施防止本身的知識產權遭侵犯。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們未曾經歷知識產權遭侵犯，且據我們所知，我們並無就有關侵犯第三方的任何知識產權而牽涉任何尚未了結或面臨提起的申索。

保險

我們已針對多個或然事項投購保單以為我們提供保障，包括有關零售陳列室、紅磡倉庫及葵涌倉庫存貨(涵蓋絕大部分存貨)的損失、物業損毀或損壞；就零售陳列室、紅磡倉庫及葵涌倉庫投購公眾責任險；就零售陳列室、紅磡倉庫及葵涌倉庫以及辦公物業投購涵蓋風險及責任的一般通險；以及就從零售陳列室、辦公物業或倉庫交付產品至客戶於香港的指定提貨點投購內陸運輸險。我們亦為所有全職僱員購買醫療保險。我們並無購買產品責任險，過往我們並無遭遇重大產品責任申索。

於截至二零一二年三月三十一日及二零一三年三月三十一日止年度以及截至二零一三年八月三十一日止五個月，本集團所支付的保費總額分別為192,000港元、202,000港元及52,000港元，佔同期收益總額約0.1%、0.1%及少於0.1%。

於往績記錄期，我們並無提出任何重大保險索償。董事相信，我們就本身資產、物業及僱員投購的保險對我們的業務經營而言提供屬足夠及充分保障。

業 務

法律程序及監管事宜

法律程序

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們概無涉及任何會或預期會對我們的業務或經營業績構成重大不利影響的重大仲裁、訴訟或行政程序。

法例及規例

作為消費品的零售商，我們的業務及經營須遵守有關一般消費者保障的法例及規例。適用法例及規例的合規情況由政府及監管機構進行監督。更多詳情，請參閱「監管概覽」一節。於最後實際可行日期，我們並無涉及任何產品責任申索。

重大不合規事件

下文載列我們於往績記錄期內不遵守適用法例及規例的重大事件。董事認為(i)已就該等不合規事件作出適當撥備；及(ii)該等不合規事件不會(不論個別或共同)對我們造成重大營運或財務影響。

1. 載有不正確資料的過往法定財務報表及稅項計算及提交不正確報稅表

先前向稅務局提交的美酒滙截至二零一一年三月三十一日止期間及截至二零一二年三月三十一日止年度的經審核財務報表(「**過往法定財務報表**」)及二零一一年／一二課稅年度的稅項計算(「**稅項計算**」)載有若干不正確資料。因此，二零一零／一一課稅年度報稅表所載應評稅利潤少報約22.1百萬港元，而二零一一年／一二課稅年度報稅表則多報約14.9百萬港元。因此，二零一零／一一課稅年度的額外稅項撥備約為3.6百萬港元，而二零一一年／一二課稅年度的退稅約為2.5百萬港元。

不正確資料詳情

過往法定財務報表及稅項計算載有以下不正確資料(「**不正確資料**」)：

- 截至二零一一年三月三十一日止年度的存貨減值損失(計入銷售成本內)多報約22.1百萬港元。於截至二零一一年三月三十一日止期間，本集團作出一般存貨撥備約28.7百萬港元。我們的財務總監根據於二零一一年三月三十一日的市價及市況重新

業 務

審視存貨的可變現淨值並於二零一一年三月三十一日對存貨進行逐項產品檢討，認為存貨的可變現淨值高於存貨的成本。因此，按存貨的可變現淨值估計低於成本此一基準而計算的約22.1百萬港元存貨減值損失並不正確。

- 截至二零一二年三月三十一日止年度的銷售成本少報約22.1百萬港元。因於截至二零一一年三月三十一日止年度就其作出金額約22.1百萬港元撥備的存貨於截至二零一二年三月三十一日止年度售出，確認為銷售成本的相關存貨成本須於截至二零一二年三月三十一日止年度減少約22.1百萬港元。因此，多報截至二零一一年三月三十一日止年度的存貨減值損失會導致少報截至二零一二年三月三十一日止年度的銷售成本。
- 當我們的財務總監重新審視於二零一二年三月三十一日的存貨可變現淨值時將其估計為低於存貨成本約1.2百萬港元，截至二零一二年三月三十一日止年度存貨減值損失少報約1.2百萬港元。
- 多報截至二零一二年三月三十一日止年度就已付貿易訂金約8.7百萬港元確認的減值損失。已付貿易訂金指我們向採購存貨的供應商支付的訂金。於截至二零一二年三月三十一日止年度，鑒於若干葡萄酒產品的市值下跌而對已付貿易訂金作出減值損失約8.7百萬港元，導致當時若干葡萄酒產品的售價降至低於我們與供應商協定的購買價。然而，雖然有關葡萄酒產品於二零一二年三月三十一日尚未由供應商交付予我們，但我們收到客戶對有關葡萄酒產品的採購訂單，協定售價高於我們與供應商協定的購買價且我們於二零一二年三月三十一日已收到有關客戶的訂金。因此，已付貿易訂金的減值損失約8.7百萬港元為不正確。

此外，稅項計算載有以下不正確資料：

- 二零一〇／一一課稅年度稅項計算扣除申索約0.3百萬港元因運算錯誤而少報。

由於二零一〇／一一課稅年度及二零一〇／一二課稅年度報稅表乃根據載有不正確資料的過往法定財務報表而填寫，故二零一〇／一一課稅年度報稅表所載應評稅利潤少報約22.1百萬港元，而二零一〇／一二課稅年度的應評稅利潤則多報約14.9百萬港元。

業 務

導致不合規事件的情況

於美酒滙發展初期，負責(其中包括)內部簿記及編製管理賬目的財務部有兩名會計人員，兩人均具備過往會計經驗但他們並非合資格會計師。此外，美酒滙就截至二零一一年三月三十一日及二零一二年三月三十一日止各個財政年度委聘一家獨立核數師行(「本地核數師」)進行財務報表審核，而本地核數師亦獲委任為美酒滙的稅務代表就二零一零／一一及二零一一／一二各個課稅年度報稅。就之前向稅務局提交的過往法定財務報表及稅項計算(由本地核數師審核／編製)而言，美酒滙的財務部曾參與編製管理賬目及本地核數師在其審核過程中使用的相關輔助資料。在向稅務局提交前，過往法定財務報表及稅項計算經美酒滙董事(張先生及梁先生)計及(其中包括)本地核數師於當時就採納會計政策及計算應評稅利潤的專業意見及判斷，於當時審議及批准。

在[編纂]時，本集團的新聘財務總監發現不正確資料。在查證不正確資料後，美酒滙的董事張先生及梁先生於當時已審閱過往法定財務報表及稅項計算，並與本地核數師進行討論以了解相關內容(包括所採納的會計處理方法)。據張先生及梁先生所知，相關存貨減值損失及已付貿易訂金以及少報銷售成本並無於過往法定財務報表及稅項計算中妥為入賬，原因有多個，包括當時美酒滙財務部人員經驗不足以及本地核數師對採納會計處理方法作出錯誤判斷。

本集團及董事的最大法律責任及後果

就(i)載有不正確資料的過往法定財務報表及稅項計算，及(ii)提交不正確報稅表而言，美酒滙及其董事均違反了《稅務條例》第51條(須提交的報稅表及資料)，因此美酒滙及其董事均(a)可遭根據《稅務條例》第80條(不提交報稅表、報稅表申報不確等的罰則)及第82條(與欺詐等有關的罰則)被檢控；或(b)可遭根據第82A條(某些情況下的補加稅)被檢控。

根據《稅務條例》第57條，任何團體的董事及主要職員須負責代表該法團或該團體作出根據《稅務條例》的條文須作出的所有相關作為、事宜或事情。因此，美酒滙及其董事均可因違反《稅務條例》而承擔相同責任。

業 務

根據《稅務條例》第80條及82條遭受檢控

根據《稅務條例》第80(2)條，稅務局對美酒滙及／或其董事就不正確資料可處以及彼等須支付的最高刑罰為第3級罰款（即10,000港元），另加相等於以下少徵收的稅款三倍的罰款，少徵收的稅款指因報稅表的申報不確、不正確的陳述或資料而少徵收的稅款，或假若該報稅表、陳述或資料被接受為正確則會少徵收的稅款，或因該人不遵照根據《稅務條例》第51(1)或(2A)條發出的通知書內的規定辦理或不遵照《稅務條例》第51(2)條而被少徵收的稅款，或假若該等不曾遵辦事項沒有被發現則會少徵收的稅款。此外，除非與上述罪行有關的申訴是在該罪行所關乎的課稅年度內提出或在犯該罪行的課稅年度內提出，或是在上述課稅年度屆滿後6年內提出，否則不得根據本條對任何人處以懲罰。因此，我們的稅務法律顧問認為，根據《稅務條例》第80(2)條對美酒滙及其董事就不正確資料可處以的潛在最高罰款為10,000港元另加10,914,807港元（即少徵收的稅款的三倍），惟須待美酒滙二零一零／一一課稅年度的少徵收的稅款獲確認而定。

根據《稅務條例》第82條，稅務局可就不正確資料對美酒滙及／或其董事處以或彼等須就不正確資料支付的最高刑罰為：

- 一經循簡易程序定罪，可處第3級罰款（即10,000港元），另加相等於因該罪行而少徵收的稅款（或假若該罪行沒有被發現則會少徵收的稅款）三倍的罰款，及監禁6個月；或
- 一經循公訴程序定罪，可處第5級罰款（即50,000港元），另加相等於因該罪行而少徵收的稅款（或假若該罪行沒有被發現則會少徵收的稅款）三倍的罰款，及監禁3年。

違反《稅務條例》第82條而干犯的罪行並無定有時效。因此，我們的稅務法律顧問認為，就不正確資料的最高刑罰可為50,000港元另加10,914,807港元（即少徵收的稅款的三倍）另加監禁3年，惟須待二零一零／一一課稅年度的少收的稅款獲確認而定。

根據《稅務條例》所列條文，違反《稅務條例》第82條而干犯的罪行並無定有時效。就《稅務條例》第82A條下的補加稅，《稅務條例》中同樣明示增收該補加稅並無時效。出於完備起見，該條下的補加稅可被視為罰款，而根據香港法例第347章《時效條例》，追討任何罰款的有關訴訟不得於訴訟因由產生的日期起計滿2年後提出。謹請注意，該兩年期間由發出罰款評估之日起計，或最遲自須作出評估下的付款之日起計。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

根據我們的稅務法律顧問的意見，基於其法律意見所載假設及資格，根據《稅務條例》第80及第82條因不正確資料而對美酒滙及／或其董事進行犯刑事罪行檢控的機率很低。按本文件附錄五「備查文件」一節第(1)段所述，我們稅務法律顧問的法律意見連同其意見的假設及資格將可供查閱。

根據《稅務條例》第82A條遭受檢控

根據《稅務條例》第82A條，稅務局可就不正確資料對美酒滙及／或其董事處以或彼等應就不正確資料支付的最高罰款為因報稅表的申報不確、不正確的陳述或資料而少徵收的稅款，或假若該報稅表、陳述或資料被接受為正確則會少徵收的稅款，或因該人不遵照根據《稅務條例》第51(1)或(2A)條發出的通知書內的規定辦理或不遵照《稅務條例》第51(2)條辦理而被少徵收的稅款，或假若該等不曾遵辦事項沒有被發現則會少徵收的稅款的三倍。違反《稅務條例》第82A條而干犯的罪行並無定有時效。因此，我們的稅務法律顧問認為，就不正確資料可處以作為罰款的最高補加稅為10,914,807港元(即少徵收的稅款的三倍)，惟須待二零一零／一一課稅年度的少徵收的稅款獲確認而定。

根據香港法例第347章《時效條例》，追討任何罰款的有關訴訟不得於訴訟因由產生的日期起計滿2年後提出。按此基準，我們的稅務法律顧問認為，稅務局可於發出罰款評估之日起或最遲自須作出評估下的付款之日起計兩年期間內對美酒滙及／或其董事提出訴訟。

根據我們的稅務法律顧問的意見，基於其法律意見所載假設及資格，根據《稅務條例》第82A條因不正確資料而對美酒滙及／或其董事徵收罰款的風險很低。按本文件附錄五「備查文件」一節第(m)段所述，我們稅務法律顧問的法律意見連同其意見的假設及資格將可供查閱。

已採取的補救／糾正行動及最新狀況

我們已於美酒滙截至二零一三年三月三十一日止年度的財務報表內作出上一年度調整以糾正過往法定財務報表及稅項計算所載的不正確資料。

業 務

美酒滙截至二零一三年三月三十一日止年度的財務報表內作出上一年度調整的詳情如下：

- 1) 由於多報截至二零一一年三月三十一日止年度相關存貨的減值損失，因此對銷售成本的增加及累計溢利的減少作出調整約22.1百萬港元；
- 2) 由於截至二零一二年三月三十一日存貨可變現淨值的經修訂估計低於存貨成本約1.2百萬港元，因此對存貨減值損失的增加及存貨的減少按相同金額作出調整；
- 3) 由於多報已付一名供應商的貿易訂金8.7百萬港元的減值損失，因此對銷售成本的減少及已付貿易訂金的增加作出調整約8.7百萬元；
- 4) 由於在計算若干物業、廠房及設備的折舊上採用錯誤的折舊率及折舊期，因此對折舊開支的減少及物業、廠房及設備的增加作出調整約0.8百萬港元；
- 5) 由於對截至二零一二年三月三十一日止年度的溢利或虧損進行上述調整，因此對所得稅開支的減少作出調整約2.4百萬港元、對稅項負債的增加作出調整約1.3百萬港元及對累計溢利的減少作出調整約3.7百萬港元；
- 6) 由於在過往期間並無就加速折舊撥備所產生的暫時性稅項差異確認遞延稅項負債，因此對遞延稅項開支的增加作出調整約0.2百萬港元、對累計溢利的減少作出調整0.2百萬港元及遞延稅項負債的增加作出調整約0.4百萬元；
- 7) 由於對若干關連人士結餘、應收款項、應付款項作出錯誤分類以及對流動資產／負債及非流動資產／負債作出不正確分類，因此對於二零一二年三月三十一日的若干財務狀況項目作出重新分類。

我們已於二零一三年六月七日向稅務局局長自願提交經糾正稅務文件，並報告美酒滙截至二零一一年三月三十一日及二零一二年三月三十一日止年度的經審核財務報表內的不正確資料。提交經糾正稅務文件後，我們接獲稅務局日期為二零一三年七月十九日的函件，要求提供有關經糾正稅務文件的額外資料。我們已於二零一三年八月十三日提交了稅務局局長要求的額外資料。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

二零一三年八月二十八日，我們的稅務代表向稅務局提交合併經修訂稅項計算（「**合併經修訂稅項計算**」）。根據合併經修訂稅項計算，二零一零／一一課稅年度並無調整，而二零一一／一二課稅年度的應評稅利潤則修訂為約31.0百萬港元，導致二零一一／一二課稅年度產生應付稅項淨額約1.4百萬港元。於二零一三年九月五日，稅務局向美酒滙發出二零一一／一二年度的另外一項評稅，要求增繳約1.4百萬港元的稅款，即根據合併經修訂稅項計算額外徵收的稅項金額（「**額外補加稅項**」）。美酒滙已於二零一三年九月十日繳清額外補加稅項。

於二零一三年十月二十四日，我們的稅務代表及稅務法律顧問向稅務局的負責評稅主任（「**評稅主任**」）進行電話查詢，並獲評稅主任口頭確認，額外補加稅項已悉數繳清，而有關不正確資料的案件已解決並終止。此外，我們的稅務代表及稅務法律顧問已獲評稅主任通知其認為不正確資料並無違反《稅務條例》第82A條而構成在無合理理由的情況下申報不正確報稅表、不正確報表或不正確資料，而其並無且亦將不會考慮就此徵收進一步的額外稅項／罰款。

我們已就不正確資料對我們截至二零一二年三月三十一日止年度的合併財務報表中所記錄的所得稅開支撥回約2.1百萬港元。基於我們財務總監所進行的經修訂稅項計算及基於本公司稅務代表於二零一三年十月二十四日向稅務局評稅主任的進行電話查詢，董事認為有關撥備足夠，且董事認為稅務局在無合理理由的情況下對不正確資料評估進一步額外稅項／罰款的風險微乎其微。因此，董事認為有關不正確資料的不合規行為不會對本集團產生重大財務影響。

此外，根據我們稅務法律顧問的意見，由於對美酒滙及／或其董事提出檢控的可能性不大，故董事認為有關不正確資料的不合規行為不會對本集團產生重大營運及財務影響。

於最後實際可行日期，並無因不正確資料而針對美酒滙及其董事發出或作出的付款通知書或處罰或收費。

為避免再次發生法定財務報表及稅項計算載有不正確資料，自二零一三年三月十九日，本集團已聘請財務總監處理所有本集團會計事宜。有關財務總監履歷的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層－高級管理層」。

業 務

下表載列不合規事件的概要：

不合規詳情	法律後果(包括潛在最高罰則及其他財務責任)	已採取的補救／糾正行動
<p>載有不正確資料的美酒滙過往法定財務報表及稅項計算關於：</p>	<p>就(i)載有不正確資料的過往法定財務報表及稅項計算，及(ii)提交載有不正確資料的不正確報稅表，美酒滙及／或其董事可遭：</p>	<p>我們已對美酒滙截至二零一三年三月三十一日止年度的財務報表作出上一年度調整。</p>
<ul style="list-style-type: none">由於我們於二零一一年三月三十一日的存貨可變現淨值經修訂估計高於有關存貨的成本，故截至二零一一年三月三十一日止年度存貨減值損失(於銷售成本中確認)多報約22.1百萬港元；	<ul style="list-style-type: none">根據《稅務條例》第80及82條提出的檢控；或	<p>我們已於二零一三年六月七日向稅務局局長自願遞交經糾正稅務文件並報告與美酒滙截至二零一一年及二零一二年三月三十一日止年度的經審核財務報表以及二零一一／二零一二課稅年度稅項計算有關的不正確資料。</p>
<ul style="list-style-type: none">由於多報截至二零一一年三月三十一日止年度的相關存貨的減值損失，故截至二零一二年三月三十一日止年度的銷售成本少報約22.1百萬港元；	<ul style="list-style-type: none">根據《稅務條例》第82A條提出的檢控。	<p>於二零一三年九月五日，稅務局向美酒滙發出二零一一／二零一二年度的一項補加評稅，要求增繳約1.4百萬港元稅款，而美酒滙已於二零一三年九月十日繳清該款項。</p>
<ul style="list-style-type: none">由於截至二零一二年三月三十一日我們存貨的可變現淨值經修訂估計低於存貨成本約1.2百萬港元，故截至二零一二年三月三十一日止年度的存貨減值損失少報相同金額；	<ul style="list-style-type: none">任何人士無合理辯解而違反《稅務條例》第80(2)條即屬犯罪，一經定罪，可處第3級罰款(即10,000港元)，以及相等於以下少徵收的稅款三倍的罰款，少徵收的稅款指因報稅表的申報不確、不正確的陳述或資料而少徵收的稅款，或假若該報稅表、陳述或資料被接受為正確則會少徵收的稅款。	

業 務

不合規詳情	法律後果(包括潛在最高罰則及其他財務責任)	已採取的補救／糾正行動
<ul style="list-style-type: none">由於疏忽了客戶對協定售價高於我們與供應商協定的購買價的有關葡萄酒產品的採購訂單，截至二零一二年三月三十一日止年度的已付貿易訂金所確認減值損失多報約8.7百萬港元；及	<ul style="list-style-type: none">任何人士觸犯《稅務條例》第82(1)條所述罪行—<ul style="list-style-type: none">(a) 一經循簡易程序定罪，可處第3級罰款(即10,000港元)，以及相等於因該罪行而少徵收的稅款(或假若該罪行沒有被發現則會少徵收的稅款)三倍的罰款，及監禁6個月；及(b) 一經循公訴程序定罪，可處第5級罰款(即50,000港元)，以及相等於因該罪行而少徵收的稅款(或假若該罪行沒有被發現則會少徵收的稅款)三倍的罰款，及監禁3年。	
稅項計算載有以下不正確資料：	根據《稅務條例》第82A條，任何人士如無合理辯解及如沒有就相同的事實受到根據第80(2)或82(1)條提出的檢控，則該人有法律責任被評定補加稅，款額以不超出因報稅表的申報不確而少徵收的稅額的三倍為限。	
<ul style="list-style-type: none">由於運算錯誤而少報二零一一／二零一二課稅年度稅項計算申請扣除約0.3百萬港元款項。		
少報二零一零／二零一一課稅年度應評稅利潤而多報二零一一／二零一二課稅年度應評稅利潤。		

業 務

2. 過往有關《公司條例》的不合規情況

美酒滙及Major Aim自註冊成立以來未有遵守《公司條例》下若干監管規定，包括(i)除年內舉行的任何其他會議外，未有根據《公司條例》第111條舉行股東週年大會並在召開大會的通告中指明該會議為股東週年大會；(ii)未能在股東週年大會上將《公司條例》第122條所規定結算日期不早於股東週年大會日期前九個月的財務報表提交公司省覽；及(iii)未有根據《公司條例》第13及92條及時向香港公司註冊處遞交有關若干公司秘書事宜的資料。

不合規事件的詳情

本集團成員公司未有按下列方式遵守《公司條例》第111條（「召開股東週年大會」）：

- 美酒滙二零一零年及二零一一年的股東週年大會並無有效召開；及
- Major Aim二零一一年及二零一二年的股東週年大會並無有效召開。

本集團成員公司未有按下列方式遵守《公司條例》第122條（「妥為採納財務報表」）：

- 美酒滙截至二零一一年及二零一二年三月三十一日止財政年度的財務報表未有於股東週年大會上妥為採納；及
- Major Aim截至二零一一年及二零一二年三月三十一日止財政年度的財務報表未有於股東週年大會上妥為採納。

美酒滙未有於二零一零年一月二十一日或之前根據《公司條例》第13條將其公司組織章程大綱及細則的經核證修訂本及時存檔（「經修訂公司組織章程大綱及細則存檔」）。

本集團成員公司未有按下列方式遵守《公司條例》第92條（「通知更改註冊辦事處」）：

- Major Aim未有於二零一一年二月十日或之前及時向公司註冊處將更改註冊辦事處的通知存檔；及
- 美酒滙未有於二零一一年二月十日或之前及時向公司註冊處將更改註冊辦事處的通知存檔。

業 務

導致不合規的情況

自美酒滙及Major Aim註冊成立以來，我們的管理層已委聘獨立第三方服務供應商處理美酒滙及Major Aim的所有公司秘書事宜。未有遵守《公司條例》並非蓄意，而是由於無意疏忽《公司條例》相關條文的時限規定及對遵守該規定的必要性的錯誤理解。我們的管理層於當時並不熟悉，亦不知悉《公司條例》的法定規定。

本集團及董事的最大法律責任及後果

根據《公司條例》第111(5)條及附表12，不合規公司及該公司未有按照《公司條例》第111(1)及111(6)條的規定舉行或按規定方式舉行股東週年大會的每名職員可能被處最高罰款50,000港元。

根據《公司條例》第122(1)條及附表12，可對未有按《公司條例》第122(1)條的規定於股東週年大會上批准公司年度財務報表的公司董事處以最高罰款300,000港元。《公司條例》中並無有關不遵守《公司條例》第122(1)條的不合規公司的處罰的提述。

根據《公司條例》第13條及附表12，可對未有於採納經修訂組織章程大綱及細則後15天內向公司註冊處送交有關經核證經修訂本的公司及高級人員處以最高罰款10,000港元，如繼續違反，則將處以每日罰款300港元。

根據《公司條例》第92條及附表12，可對未有於更改公司註冊地址後14日內將更改地址通知書送交公司註冊處的公司及高級人員處以的最高罰款10,000港元，如繼續違反，則將處以每日罰款300港元。

根據有關香港法例的法律顧問的意見，倘不合規公司已糾正違反《公司條例》的不合規行為，公司註冊處對不合規公司或其高級職員提出檢控的可能性較低及本公司及／或其高級職員（包括美酒滙及Major Aim的董事）被處最高罰款的機會很低。此外，參考過公司註冊處於其官方網頁www.cr.gov.hk所公佈二零一一年及二零一二年根據《公司條例》被檢控公司的定罪紀錄，違反《公司條例》被處的最高罰款不超過55,000港元。因此，根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，倘本公司及／或其高級職員（包括美酒滙及Major Aim的董事）被控違反《公司條例》第111、122、13或92條，本公司及／或其高級職員（包括美酒滙及Major Aim的董事）被處以的罰款很可能低於55,000港元。

業 務

已採取的糾正措施及最新狀況

已於二零一三年六月四日向高等法院尋求頒令，以糾正美酒滙及Major Aim不遵守《公司條例》第111及122條的規定的情況，而高等法院已於二零一三年六月二十四日授出法院頒令（「法院頒令」）。根據法院頒令，美酒滙及Major Aim各舉行開股東週年大會以批准截至二零一零年三月三十一日、二零一一年三月三十一日及二零一二年三月三十一日止財政年度的財務報表的訂期時限延長至二零一三年七月七日。美酒滙及Major Aim已於二零一三年七月五日舉行其被視為股東週年大會並於同日批准其截至二零一零年三月三十一日、二零一一年三月三十一日及二零一二年三月三十一日止財政年度的財務報表。因此，美酒滙及Major Aim均已遵守法院頒令，並糾正不遵守《公司條例》第111及122條的不合規事件。

就未有根據《公司條例》第13及92條及時向香港公司註冊處作出公司存檔，美酒滙及Major Aim已於二零一一年二月二十四日通知公司註冊處更改其註冊地址，而美酒滙已於二零一三年八月七日向公司註冊處寄送其經核證經修訂組織章程大綱及細則。

我們有關香港法例的法律顧問於二零一三年十月十七日致電公司註冊處查詢，查詢美酒滙及Major Aim有否被公司註冊處檢控不遵守《公司條例》第13及92條，並獲告知於二零一三年十月十七日並無有關公司註冊處針對上述不合規事件美酒滙或Major Aim提出檢控的記錄。

由於不遵守《公司條例》的情況已予糾正，故無作出撥備。根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，對美酒滙及Major Aim及／或其各自董事提出檢控的可能性低，董事認為不合規情況將不會對我們造成重大的財務或營運影響。

於最後實際可行日期，公司註冊處並無就不遵守《公司條例》而向美酒滙及其董事送達／作出任何通知、付款通知書、處罰、指控或其他法律文件。

為避免再次出現不合規情況，我們將於[編纂]後聘請李國雲先生出任我們的公司秘書。李先生為香港特許秘書公會會員，將負責(其中包括)處理本集團的公司秘書事宜。有關我們的公司秘書履歷的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層－高級管理層－公司秘書」。此外，我們將委聘外聘香港法律顧問，就遵照[編纂]及適用法例及規例向我們提供意見。更多詳情，請參閱「－重大不合規事件－防止日後不合規的內部監控措施」。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

下表載列不合規事件的概要：

不合規事件詳情	法律後果(包括潛在最高罰則及其他財務責任)	已採取／將採取的補救／糾正行動
<ul style="list-style-type: none">美酒滙未有根據《公司條例》第111條有效召開二零一零年及二零一一年股東週年大會Major Aim未有根據《公司條例》第111條有效召開二零一一年及二零一二年股東週年大會	完全未舉行股東週年大會或未有按《公司條例》第111條所述指定方式舉行股東週年大會的不合規公司及負責人員可被處最高罰款50,000港元。	已於二零一三年六月四日尋求香港高等法院頒令，以糾正不遵守《公司條例》第111及第122條的情況，而香港高等法院已於二零一三年六月二十四日授出法院頒令。據此，美酒滙及Major Aim舉行被視為股東週年大會及批准截至二零一零年三月三十一日、二零一一年三月三十一日及二零一二年三月三十一日止財政年度的財務報表的時限已延長至二零一三年七月七日。
<ul style="list-style-type: none">美酒滙及Major Aim截至二零一一年三月三十一日及二零一二年三月三十一日止財政年度的財務報表未有根據《公司條例》第122條在股東週年大會上獲妥為採納	未有遵守《公司條例》第122條的不合規公司的董事可被處監禁及最高300,000港元的罰款。	其後，美酒滙及Major Aim於二零一三年七月五日舉行被視為股東週年大會並批准其截至二零一零年三月三十一日、二零一一年三月三十一日及二零一二年三月三十一日止財政年度的財務報表。
<ul style="list-style-type: none">未有根據《公司條例》第13條及時將其經修訂組織章程大綱及細則印刷本存檔未有根據《公司條例》第92條及時將其更改註冊辦事處的通知書存檔	未有及時向公司註冊處遞交有關公司秘書事宜的資料的不合規公司及其負責人員可被處最高罰款10,000港元，倘仍未改正違規行為，則處每日300港元罰款。	美酒滙已於二零一三年八月七日向公司註冊處寄送其經核證經修訂組織章程大綱及細則。 美酒滙及Major Aim已於二零一一年二月二十四日通知公司註冊處更改其註冊地址。

3. 有關《強制性公積金計劃條例》的不合規情況

於二零零九年十月至二零一三年三月期間，美酒滙未有為其僱員作出足額強積金供款，本集團財務總監於二零一三年五月發現上述情況。

不合規事件的詳情

美酒滙於二零零九年十月至二零一三年三月期間(「失責期間」)未有將其僱員的佣金計入「有關入息」，導致美酒滙於失責期間未有根據《強制性公積金計劃條例》(「強積金計劃條例」)第7A(2)及／或7A(8)條為其本身及僱員作出足額強積金供款。美酒滙及其僱員的欠供強積金供款總額加上5%的附加費為數308,123.02港元。

業 務

導致不合規的情況

作為薪酬待遇的一部分及為僱員提供獎勵，美酒滙除向僱員支付基本薪金外，並根據每月指定銷售目標評估每名僱員的銷售表現推行月度佣金政策。因此，成功達到指定每月銷售目標的僱員可按月收取一筆佣金，但不會與基本薪金同時發放。

美酒滙的薪酬總額及強積金供款事宜乃由美酒滙財務部(由兩人組成)擬備及處理。銷售部每月月底會向財務部提交僱員銷售表現的明細，用作計算每名僱員的應得佣金(如有)。由於銷售部及財務部計算僱員應得佣金需時，故此不會同時向僱員發放佣金及基本薪金。董事向財務部查詢後認為，負責計算及作出強積金供款的員工(其不再任職於本公司)因支付基本薪金及佣金的時間不同，疏忽就僱員的應得佣金作出強積金供款。儘管相關每月佣金報告及強積金供款付款報告經由美酒滙當時董事張先生、梁先生及張俊鵬先生審閱及批准，惟二零零九年十月至二零一三年三月期間每月平均少付應付款項3,484港元實在難以察覺，故董事未有發現或就此提出任何疑問。

二零一三年七月十六日，強制性公積金計劃管理局(「積金局」)根據強積金計劃條例第7A(2)條及／或第7A(8)條就美酒滙未有作出足夠強積金供款向美酒滙發出《拖欠強積金供款及附加費通知書》(「通知書」)，要求於二零一三年七月三十日前支付所欠供款及附加費。通知書要求美酒滙於二零一三年七月三十日或之前向其強積金受託人支付所有拖欠供款及附加費(即二零零九年十一月至二零零九年十二月、二零一零年五月、二零一零年七月、二零一零年九月、二零一一年四月及二零一一年八月至二零一三年三月期間拖欠金額的5%)。根據本集團強積金受託人日期為二零一三年八月五日的確認函，美酒滙及其僱員拖欠的應付供款及有關附加費總額308,123.02港元已繳清。據董事所盡知，通知書是在美酒滙向強積金受託人作出自願付款後由積金局於二零一三年七月向美酒滙發出，乃由於延誤處理強積金受託人向積金局提交的不合規報告及結清未繳納供款確認書時所致。

本集團及董事的最大法律責任及後果

根據強積金計劃條例第43B(1B)條，不合規僱主(包括公司及／或其董事)未有根據強積金計劃條例第7A(2)條為其僱員作出足額強積金供款可能面臨的最高法律刑罰為：首次定罪可處最高罰款100,000港元及監禁6個月；其後每次定罪，可處最高罰款200,000港元及監禁12個月。

業 務

根據強積金計劃條例第43B(1C)(b)條，不合規僱主(包括公司及／或其董事)未有按強積金計劃條例第7A(8)條規定的方式為其僱員向核准受託人作出足額強積金供款可能面臨的最高刑罰為最高罰款350,000港元及監禁3年；若持續違法，則每日可處罰款500港元。

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，美酒滙及／或其董事不大可能因未遵守強積金計劃條例而被檢控或被處以最高刑罰或罰款，而對美酒滙及／或其董事作出檢控的機會很低，原因是美酒滙已自發糾正錯誤供款及根據強積金計劃條例規定支付相關附加費。

已採取／將採取的補救或糾正行動及最新狀況

當美酒滙發現有關不合規事件時，美酒滙已即時就有關不合規事件自願向其強積金受託人分行經理作出口頭報告。於二零一三年五月二十四日，美酒滙已向其強積金受託人作出為數319,491.15港元的自願付款，金額乃按美酒滙內部計算所得，即其本身及其僱員拖欠應付強積金供款及有關附加費的總額。有關金額乃在與強積金受託人聯繫確定，美酒滙及其僱員的強積金供款總額及其5%附加費合共308,123.02港元。

二零一三年七月二十五日，我們有關香港法例的法律顧問致電積金局官員報告不合規事件，並查詢在美酒滙根據通知書向其強積金受託人付清所有未繳款項後積金局就該不合規事件對美酒滙及其董事採取任何行動的可能性。根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，只要已全面符合通知書的要求，積金局將不會就該不合規事件對美酒滙採取任何進一步行動。根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，提供上述訊息的積金局官員是尋求澄清函件內容的適當來源、具備相關權威且有權就強積金事宜發表上述意見。

二零一三年八月十二日，我們致函(「函件」)積金局要求其確認(i)不合規事件已完滿解決；(ii)積金局並無就該不合規事件對美酒滙提出任何法律訴訟；及(iii)由於不合規事件已完滿解決，積金局不會就不合規事件對美酒滙提出任何法律訴訟。

積金局於二零一三年八月十五日就函件作出回應，發出確認收到反對對美酒滙徵收供款附加費的確認(Acknowledgment of Receipt of Objection to Imposition of Contribution Surcharge to Major Cellar)(「確認」)。二零一三年九月三日，我們有關香港法例的法律顧問與一名積金局官員約談，強調美酒滙並不反對徵收供款及附加費，且函件內所列全部拖欠供款及附加費均已繳清。相關積金局官員已告知我們有關香港法例的法律顧問，確認為

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀本文件有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

業 務

向就《拖欠強積金供款及附加費通知書》作出書面回覆(不論回覆內容如何)的不合規僱主寄送的標準文件。我們有關香港法例的法律顧問進一步查詢積金局會否向美酒滙發出任何正式書面回覆確認及積金局是否已就通知書對美酒滙啓動任何法律程序，隨後據一名積金局官員於二零一三年九月五日告知，積金局正在準備正式書面回覆美酒滙，該回覆將於二零一三年九月底或前後向美酒滙發出。至於積金局是否會對美酒滙提出任何法律訴訟，該積金局官員告知我們有關香港法例的法律顧問，如對美酒滙提出任何法律訴訟，積金局會通知或聯絡美酒滙。

於二零一三年九月九日，積金局政策及服務部(Policy and Services Department)的經理代表積金局發出一份確認函以回覆函件，確認美酒滙已清償於失責期間產生的所有欠繳供款及附加費且相關事宜已解決。

於最後實際可行日期，積金局並無就不遵守強積金計劃條例而向美酒滙及其董事送達／作出任何通知、付款通知書、處罰、指控或其他法律文件。

由於不合規事件已予糾正，故並無作出撥備。根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，對本公司及／或董事提出檢控的可能性低，董事認為不遵守強積金計劃條例的事件將不會對我們造成重大財務或營運影響。

業 務

下表載列不合規事件的概要：

不合規事件詳情	法律後果(包括潛在最高罰則及其他財務責任)	已採取／將採取的補救／糾正行動
<ul style="list-style-type: none">於二零零九年十月至二零一三年三月期間，美酒滙並無將其支付予僱員的佣金計入僱員有關入息內，導致美酒滙於該期間未有就僱員作出足額強積金供款。美酒滙及其僱員未繳應付供款及有關附加費總額為308,123.02港元。	<p>根據強積金計劃條例第43B(1B)條，不合規僱主(包括個人及公司及／或公司董事)未有根據強積金計劃條例第7A(2)條為其僱員作出足額強積金供款可能面臨的最高刑罰為：首次定罪可處最高罰款100,000港元及監禁6個月；其後每次定罪，可處罰款200,000港元及監禁12個月。</p> <p>根據強積金計劃條例第45B(2)(c)條，不合規僱主(包括個人及公司及／或公司董事)未有按強積金計劃條例第7A(8)條規定的方式為其僱員向核准受託人作出足額的強積金供款可能面臨的最高刑罰為最高罰款350,000港元及監禁3年；若持續違法，則每日可處罰款500港元。</p> <p>根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，積金局可對首次不符合強積金計劃條例第7A(8)條的不合規僱主(包括公司及／或其董事)施加行政罰款5,000港元或應多支付總金額的10%(以較高者為準)。在此情況下，已付總未繳金額為30,812.30港元。因此可由積金局對美酒滙及／或其董事施加的最高罰款為30,812.30港元。根據我們有關香港法例的法律顧問的進一步意見，倘積金局對不合規僱主施加罰款而該不合規僱主已支付有關罰款，積金局或不會提出檢控不合規僱主。</p>	<p>二零一三年五月二十四日，美酒滙自願向其強積金受託人支付一筆過付款以補足美酒滙及其僱員未繳應付強積金供款及有關5%附加費總額(乃根據其內部計算所得)。</p>

業 務

4. 過往違例建築工程

美酒滙於租用的零售陳列室及紅磡倉庫分別建有一閣樓構築物。根據註冊結構工程師的意見，於零售陳列室及紅磡倉庫分別建有的閣樓構築物被視為屬違例建築工程。

不合規事件的詳情

於紅磡倉庫及零售陳列室分別建有樓面面積約91平方米的閣樓構築物及樓面面積約14平方米的閣樓構築物(統稱「閣樓構築物」)。

根據註冊結構工程師的意見，閣樓構築物不屬於屋宇署批准的建築工程一部分，而閣樓構築物根據《建築物條例》第14條被視為違例建築工程。倘閣樓構築物被宣佈不宜使用及佔用，閣樓構築物可能會令業主被屋宇署施加封閉令。在此情況下，業主可被要求將閣樓清拆，費用由美酒滙承擔。

導致不合規事件的情況

與零售陳列室及紅磡倉庫的業主簽立租賃協議後，美酒滙委聘兩間設計及裝修服務供應商分別為零售陳列室及紅磡倉庫提供設計及裝修服務。經諮詢各設計及裝修服務供應商後，美酒滙當時的董事(即梁先生及張先生)獲告知在零售陳列室及紅磡倉庫各自興建一個閣樓及一條樓梯可提供更多儲物空間，使美酒滙儲物時更為便捷。因此，美酒滙委聘該等設計及裝修服務供應商分別在零售陳列室及紅磡倉庫興建閣樓及樓梯。美酒滙在諮詢該等設計及裝修服務供應商期間或興建閣樓及樓梯期間內任何時間，並不知悉計劃興建的閣樓及樓梯根據《建築物條例》被視為違例建築工程。在籌備[編纂]的過程中，美酒滙委聘了一名物業估值師，而於現場視察時，該物業估值師告知董事閣樓構築物可能會被視為違例建築工程，隨後，美酒滙委聘一名註冊結構工程師確認閣樓構築物是否屬違例建築工程。

本集團及董事的最高法律責任及後果

根據《建築物條例》第40條，任何人士(包括公司及／或其董事)未經屋宇署事先同意、明知而違反《建築物條例》第14(1)條進行任何建築工程，可能面臨的最高刑罰為可處最高罰款400,000港元及監禁2年。

業 務

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，由於美酒滙已清拆違例建築工程且美酒滙於最後實際可行日期並無違反或不遵守任何清拆通知書，故美酒滙及／或其董事因閣樓構築物被檢控或遭處以最高懲處或罰款的機會甚微。

違反租賃協議

在未經業主批准下在零售陳列室及紅磡倉庫興建閣樓構築物構成違反各自的租賃協議。因此，物業業主可終止租賃協議、重新進入該等物業及就興建閣樓構築物所產生的損害對美酒滙提出法律行動。

於二零一三年五月二十日，美酒滙與紅磡倉庫的業主訂立一份補充租賃協議，據此，業主不可撤回及無條件放棄其針對美酒滙提出任何法律行動以及重新進入紅磡倉庫的權利，並確認有關紅磡倉庫的租賃協議仍然有效及存續。

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，由於零售陳列室及紅磡倉庫的閣樓構築物已移除，故業主聲稱會蒙受的實際損害將會為極微(如有)。

違反相互契諾契據

在零售陳列室及紅磡倉庫興建閣樓構築物構成違反各自的相互契諾契據。因此，零售陳列室及紅磡倉庫的物業經理可移除該等物業的閣樓構築物，費用由美酒滙支付。

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，由於零售陳列室及紅磡倉庫的閣樓構築物已移除，故該等物業的經理採取針對我們的法律行動或向我們索取任何移除費用、成本或損害賠償的可能性甚微。

所作出的糾正及最新狀況

於認可人士確認閣樓構築物為違例建築工程後，美酒滙已分別通知零售陳列室及紅磡倉庫的業主。

於二零一三年五月二十日，美酒滙與紅磡倉庫的業主訂立一份補充租賃協議，據此，業主不可撤回及無條件放棄其針對美酒滙提出任何法律行動以及重新進入紅磡倉庫的權利，並確認有關紅磡倉庫的租賃協議仍然有效及存續。

業 務

就違反《建築物條例》作出糾正，我們已委聘獨立承建商（為《建築物條例》所規定的註冊小型工程承建商）拆除閣樓構築物。零售陳列室及紅磡倉庫違例建築工程的清拆工程已分別於二零一三年七月二十八日及二零一三年七月二十四日完成。於拆卸後，我們已委聘認可人士就零售陳列室及紅磡倉庫各自發出報告，確認於二零一三年八月八日，零售陳列室及紅磡倉庫內並無違例建築工程。

於二零一三年七月二十九日，本公司有關香港法例的法律顧問口頭上通知屋宇署過去存在閣樓構築物。於二零一三年九月四日，本公司有關香港法例的法律顧問口頭告知屋宇署，拆卸零售陳列室及紅磡倉庫的閣樓構築物後，一名認可人士已於二零一三年八月十五日出具兩份報告，確認於二零一三年八月八日零售陳列室及紅磡倉庫內並無違例建築工程。本公司有關香港法例的法律顧問已進一步向屋宇署查詢該署在有關情況下是否有任何通常採取的行動，並獲屋宇署的樓宇測量師（「屋宇署樓宇測量師」）告知倘有關物業的業主並無遵守屋宇署發出的清拆通知書，則會向有關物業的業主提出檢控。屋宇署樓宇測量師進一步表明，由於美酒滙已採取所有措施糾正不合規情況，將零售陳列室及紅磡倉庫的違例建築工程拆除，並委聘認可人士書面確認上述事項，故因過往建造違例建築工程對美酒滙提出檢控的可能性甚微。根據我們有關香港法例的法律顧問於二零一三年十月十六日向屋宇署作出的口頭查詢，屋宇署確認其觀點仍與二零一三年九月四日向我們有關香港法例的法律顧問作出的口頭回覆相同。於最後實際可行日期，屋宇署並無向美酒滙或零售陳列室及紅磡倉庫各自的業主發出清拆通知書。

由於我們的董事認為本集團遭處以巨額罰款的可能性甚微，故並無作出撥備。根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，對美酒滙及／或其董事提出檢控的可能性低，我們的董事認為不遵守《建築物條例》將不會對我們構成重大財務或經營影響。

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，提供上述訊息的屋宇署官員是尋求澄清上述閣樓構築物問題的適當來源、具備相關權威且有權就有關違例建築工程發表上述意見。

於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，屋宇署並無就興建違例建築工程而向零售陳列室及紅磡倉庫的業主或美酒滙送達任何通知、警告或法律文件。

業 務

下表載列不合規事件的概要：

不合規事件詳情	法律後果(包括潛在最高罰則及其他財務責任)	已採取／將予採取的補救／糾正行動
<ul style="list-style-type: none">由於我們的管理層信賴設計及裝修服務供應商的建議興建閣樓構築物作更多儲物空間，故在不理解閣樓構築物根據《建築物條例》屬於違例建築工程且未經屋宇署及業主事先批准情況下，在我們的零售陳列室興建樓面面積約14平方米的閣樓構築物。	<p>根據《建築物條例》第40條，任何人士未經屋宇署事先同意、明知而違反《建築物條例》第14(1)條進行任何建築工程，可能面臨的最高刑罰為可處最高罰款400,000港元及監禁2年。</p> <p>根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，由於美酒滙自願進行及完成拆卸違例建築工程，故美酒滙被處以最高懲處或罰款的機會甚微。</p> <p>零售陳列室及紅磡倉庫業主可終止租賃協議、重新進入該等物業及就興建閣樓構築物所產生的損害對美酒滙提出法律行動。</p> <p>根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，由於零售陳列室及紅磡倉庫的閣樓構築物已移除，故業主聲稱會蒙受的實際損害將會為極微(如有)。</p>	<p>零售陳列室及紅磡倉庫閣樓構築物的清拆工程分別於二零一三年七月二十八日及二零一三年七月二十四日完成。</p> <p>於二零一三年五月二十日，美酒滙與紅磡倉庫的業主訂立一份補充租賃協議，據此，業主不可撤回及無條件放棄其針對美酒滙提出任何法律行動以及重新進入紅磡倉庫的權利，並確認有關紅磡倉庫的租賃協議仍然有效及存續。</p>
<ul style="list-style-type: none">由於我們的管理層信賴設計及裝修服務供應商的建議興建閣樓構築物作更多儲物空間，故在不理解閣樓構築物根據《建築物條例》屬於違例建築工程且未經屋宇署及業主事先批准情況下，在我們的紅磡倉庫興建樓面面積約91平方米的閣樓構築物。	<p>零售陳列室及紅磡倉庫的物業經理可移除該等物業的閣樓構築物，費用由美酒滙承擔。</p> <p>根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，由於零售陳列室及紅磡倉庫的閣樓構築物已移除，故該等物業的經理採取針對我們的法律行動或向我們索取任何移除費用、成本或損害賠償的可能性甚微。</p>	<p>我們的管理層亦就興建及拆卸閣樓構築物通知該等物業各自的業主。</p> <p>於最後實際可行日期，美酒滙及該等物業的業主並無收到任何清拆令，亦無因興建違例建築工程而遭受檢控。</p>

業 務

控股股東就不合規作出的彌償保證

控股股東已以本集團為受益人簽立彌償保證契據，據此，彼等將就本集團因以下各項而直接或間接蒙受或產生或與其相關的所有任何性質的申索、訴訟、要求、法律程序、判決、損失、責任、損害賠償、成本、收費、費用、開支及罰款共同及個別向本集團各成員公司作出彌償保證：

- 我們因零售陳列室及紅磡倉庫內的違例建築工程而產生的損失，包括(但不限於)有關政府當局所處的罰款及處罰、我們因拆卸違例建築工程導致零售陳列室的日常營運中斷而蒙受的損失及搬遷成本及開支(如適用)；
- 有關政府當局因美酒滙於二零一零／二零一一課稅年度及二零一一／二零一二課稅年度的經審核財務報表的不正確資料及錯誤而所處以的罰款及處罰；
- 有關政府當局因未能遵守《公司條例》第111及第122條而所處以的罰款及處罰；及
- 有關政府當局因未能根據強制性公積金計劃條例作出足額強制性公積金計劃供款而所處以的罰款及處罰。

更多詳情，請參閱「附錄四－法定及一般資料－彌償保證契據」。

防止日後出現不合規情況的內部監控措施

為不斷改善企業管治及防止日後出現不合規情況，我們計劃採取或已經採取以下措施：

- (i) 我們將於本公司的長董事會會議上成立內部監控委員會(「**內部監控委員會**」)，該委員會由我們的主席兼執行董事張先生、本公司的合規主任、我們委聘的外部香港法律顧問及於二零零六年九月獲接納為特許公認會計師公會資深會員並擁有相關經驗的黃兆麒先生(獨立非執行董事之一)組成，每半年審閱及評估內部監控措施是否有效及足夠。我們的內部監控委員會亦負責實行內部審核部門建議的補救計劃，以確保我們遵守[編纂]及香港有關法例及規例。於審閱過程中發現的任何不足將提呈董事會及審核委員採取進一步行動(如有必要)。

業 務

- (ii) 我們亦將成立內部審核部門，由一名內部審核部門主管及兩名其他成員組成。部門主管負責監控及審查內部監控事宜的日常運作，而兩名成員即財務總監（彼於會計及財務領域擁有約10年經驗）及內部審核經理（彼擁有約4年相關審核經驗）在內部審核部門的日常運作中協助部門主管。有關財務總監履歷的進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層－高級管理層」。內部審核部門將每半年直接向審核委員會報告，確保本集團的營運符合適用法律、規則及規例，並向審核委員會推薦補救計劃。倘存在任何內部監控缺失，我們的審核委員會將就實施任何補救計劃而向內部監控委員會作出指示，而我們的內部監控委員會將確保所有補救計劃得以實行。
- (iii) 我們將委聘獨立內部監控顧問於[編纂]後進行半年度審核至少一年。審核將集中於經發現有缺失或不足的方面執行建議補救措施的情況、執行內部監控措施的有效性及其我們的企業管治、營運及管理的標準及有效性，以確保我們遵守[編纂]及香港適用法例及規例。我們將在中期報告及年報內披露於有關審核時發現的任何重大違規事項。
- (iv) 我們將成立審核委員會，訂立正式透明的安排，於會計及財務事宜採納財務申報及內部監控原則，確保遵守[編纂]及所有相關法例及規例，包括按時編製及呈列賬目。
- (v) [編纂]。
- (vi) [編纂]。
- (vii) [編纂]，我們已委聘獨立內部監控顧問對我們財務申報的內部監控進行評估並推薦改善行動計劃。經考慮我們內部監控顧問編製的內部監控審核報告，董事會認為有必要改善我們目前的內部監控措施。因此，我們計劃成立內部監控委員會，負責審查及監察[編纂]及香港有關法例及規例的遵守情況，而我們將進一步實行上文所述的若干內部監控措施，確保遵守[編纂]及香港有關法例及規例。

業 務

(viii) 我們將制定多項內部批准政策及程序。為進一步改善目前的內部監控措施，經考慮我們的內部監控顧問的意見後，我們將該等內部批准政策及程序編入將由我們採納及實施的新內部操作手冊。再者，有關內部批准政策及程序將由我們的內部監控委員會每半年檢討，而我們將進一步實行以下內部監控措施，確保遵守[編纂]及香港有關法例及規例：

事項	確保合規的措施
物業	<p>(a) 所有租約或租賃協議均須由我們的人力資源及行政部審閱，而在訂立或修訂任何租賃協議的條款前將取得我們外部法律顧問的法律意見。</p> <p>(b) 我們的人力資源及行政部將每半年向內部監控委員會報告，內部監控委員會須負責確保我們訂立的所有租約或租賃協議均已符合香港有關法例及規例。</p> <p>(c) 根據《建築物條例》，任何租賃及／或自有物業的所有加建／改建均須取得認可人士確認有關加建／改建並不構成違例建築工程或違反《建築物條例》，方可進行有關加建／改建。</p>
會計及稅務	<p>(a) 本集團的所有稅務相關事宜將由我們的財務部（由財務總監及會計人員組成）處理。有關進一步詳情，請參閱「董事及高級管理層－高級管理層」。我們的內部審核部將每半年就稅務法例及規例的合規情況向內部監控委員會報告。</p> <p>(b) 我們將採取以下措施，確保遵守香港有關稅務法例及規例：</p> <p>(1) 委派指定人員處理所有稅務相關事宜，確保所有報稅表已妥善正確申報；及</p>

業 務

- (2) 委聘一名稅務代表在提交報稅表前審閱所有報稅表。
我們已就二零一二／二零一三課稅年度委聘一名稅務代表，截至最後實際可行日期，我們並無就二零一三／二零一四課稅年度的稅務代表訂立任何正式委聘。
- (c) 制定財務匯報及披露過程以及相關清單、期末應計程序及會計科目表維護的全面政策及程序。
- (d) 進行記賬憑證的獨立審閱。
- (e) 制定正式公司規劃及預算控制程序。

強積金

- (a) 本集團所有強積金相關事宜均由我們擁有工商管理證書及逾8年相關工作經驗的指定職員（於二零一三年二月加入本公司）處理。此外，在我們外部香港法律顧問的支援及協助下，我們的人力資源及行政部將每半年就強積金法例及規例的合規情況向內部監控委員會報告。
- (b) 我們將採取以下措施，確保遵守香港有關強積金法例及規例：
 - (1) 委派擁有工商管理證書及逾8年相關工作經驗的指定職員（為我們的人力資源及行政部主任）處理所有強積金相關事宜，確保妥善及時作出所有強積金付款；
 - (2) 不時聯絡我們的強積金服務供應商，以取得有關強積金計劃及相關規例的最新規則及規例。

業 務

企業管治

- (a) 我們將進一步實施多項培訓計劃(包括外聘香港法律顧問進行的年度培訓)，讓僱員了解本公司作為上市公司須遵守的香港有關法例及規例(包括《公司條例》)的最新資料。
- (b) 我們將委任公司秘書，該公司秘書熟悉[編纂]、《公司條例》及相關事宜，就本公司及董事的責任相關事宜向我們提供意見。

就[編纂]而言，我們已委聘獨立內部監控顧問，以(其中包括)評估我們的內部監控的充分性及有效性，並就推行內部監控政策向我們提供指引及建議。有關建議內部監控措施一經採納，我們的內部監控工作將透過(i)內部審核部(其向審核委員會報告)負責監察及審視內部監控事項的日常運作；(ii)內部監控委員會，將審閱及評估內部監控措施是否有效及足夠；(iii)審核委員會；及(iv)[編纂]進行內部監察及檢討，同時亦會由獨立內部監控顧問進行外部檢討，將於[編纂]後至少一年內進行半年度檢討，且由外聘香港法律顧問就遵守[編纂]及適用法例及規例事宜提供意見。此外，獨立內部監控顧問亦已根據我們提供的資料跟進檢查上文所載二零一三年九月的糾正措施，且並無發現任何重大異常情況。經考慮本公司相關內部人員、外聘顧問及我們的獨立內部監控顧問的專業知識，董事及[編纂]認為建議內部監控措施(如實施)將會足夠及具成效，儘管本集團過往曾有不合規事件。

內部監控

為籌備[編纂]，我們已委聘一名獨立內部監控顧問，而首次內部監控審閱工作於二零一三年三月展開，以審閱我們的內部監控程序及就此提供建議。我們已採納內部監控顧問的多項意見，以加強我們的內部監控措施。我們於下文載列獨立內部監控顧問的建議概要：

- **監控環境**，包括以下建議(其中包括)，(i)制定多項企業管治及其他全面內部政策及程序，以管限(其中包括)董事交易、投資項目評估及批准、管理層及監督人員的離職評估、評估決策所用的外部資料的可靠性及時間性、培訓發展、管限風險評估及風險管理過程及監察內部監控系統的效力、外界溝通、正式資訊科技政策及程序手冊；(ii)成立董事會的主要委員會及委任獨立非執行董事加入董事會；(iii)

業 務

- 建立機制以識別及監察須予公佈及關連交易以及獨立舉報機制；及(iv)加強整體電腦監控，包括保安、使用者賬戶控制、數據的更改管理、備份及保留以及災難復原計劃；
- **財務匯報及披露監控**，包括以下建議(其中包括)，(i)制定財務匯報及披露過程以及相關清單、期末應計程序及會計科目表維護的全面政策及程序；(ii)聘用具備合適資歷的會計人員；(iii)進行記賬憑證的獨立審閱；及(iv)制定正式公司規劃及預算控制程序；
 - **收益管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立收益管理、寄售管理程序、適當記錄、信貸客戶背景及信貸審查的全面政策及步驟；(ii)發展銷售合約簿冊；及(iii)進行價格清單的獨立審閱；
 - **開支管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立開支管理、及時記錄收迄產品的全面政策及步驟；(ii)維持進行供應商篩選評估及供應商主檔案維護的妥善文件化及評估機制；(iii)發展監察機制以監察供應商表現及向賣方支付按金；及(iv)加強付款及建立授權門檻的批准控制；
 - **存貨管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立存貨管理程序的全面政策及步驟；(ii)進行存貨變動的獨立審閱；(iii)採納多項措施以加強紅磡倉庫的保安；及(iv)建立評估存貨結餘可變現淨值的正式機制；
 - **固定資產管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立固定資產管理程序的全面政策及步驟；(ii)收購固定資產、正式購買所需文件及固定資產計算結果的妥善文件化及記錄；及(iii)定期準備折舊時間表；
 - **人力資源及工資表管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立人力資源及工資表管理程序的全面政策及步驟；(ii)通過招聘程序妥善文件化；(iii)維護僱員主檔案；及(iv)與兼職僱員訂立正式協議；
 - **庫務管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立庫務管理的全面政策及步驟；(ii)批

業 務

准開設銀行戶口及銀行貸款安排的妥善文件化；(iii)對現金流動性進行定期審閱；(iv)就董事貸款訂立正式貸款協議；及(v)委任額外授權銀行簽署人及施加門檻；

- **稅務管理**，包括建立稅務管理程序的全面政策及步驟的建議；
- **業務持續計劃**，包括制定正式業務持續計劃的建議；
- **董事貸款管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立董事貸款管理的全面政策及步驟；及(ii)貸款安排的妥善文件化；
- **保險管理**，包括以下建議(其中包括)，(i)建立保險管理程序的全面政策及步驟；及(ii)保險管理程序的妥善文件化；
- **產品品質監控及產品召回**，包括以下意見(其中包括)，(i)每日妥善記錄儲存溫度及濕度水平；及(ii)建立產品召回計劃的全面政策及步驟；

我們獨立內部監控顧問發現的主要問題及後續評估結果的概要載列如下：

- **企業監控機制**：就我們的企業監控機制而言，發現的問題有(i)我們缺乏持續監察機制進行內部監控系統的有效性評估，以確保及時發現內部監控問題，並予以彌補；(ii)我們缺乏正式風險評估及管理機制，以(其中包括)識別阻礙我們實現業務目標的風險以及評估該等風險的可能性及潛在影響；及(iii)我們缺乏處理若干[編纂]規定的政策及程序。根據我們獨立內部監控顧問於二零一三年九月進行的後續評估的結果，本公司已就企業監控機制缺陷制定政策及程序。
- **財務報告及運營過程**：就我們的財務報告及運營過程而言，發現的問題是我們缺乏財務報告及運營過程的書面政策及程序。根據我們獨立內部監控顧問於二零一三年九月進行的後續評估的結果，已就本公司有關(其中包括)財務報告及披露、收益管理、開支管理、存貨管理、固定資產管理(我們並無涉足的期酒買賣管理除外)等主要業務經營制定政策及程序。

業 務

- **監控表現的證據：**就監控表現的證據而言，發現的問題是須加強監察(如審查及批准)的文件化。根據我們獨立內部監控顧問於二零一三年九月進行的後續評估的結果，我們已加強監控的文件化。
- **資訊科技：**就資訊科技而言，發現的問題是我們並無建立若干通用電腦監控。根據我們獨立內部監控顧問於二零一三年九月進行的後續評估的結果，本公司已就我們的資訊科技缺陷制定政策及程序，並已經強化大部分保安監控。

除評估用作就本集團的監控環境作出決策的外部資料的可靠性及時效性的內部政策及程序(董事認為這與我們的業務經營並不相關)以及將自[編纂]起生效的若干政策及程序外，我們已實施或正實施獨立內部監控顧問的建議。除本公司須待特定事件發生後進行的若干整改工作外，目前預期獨立內部監控顧問建議的內部監控措施將於[編纂]前全部實施。

待獨立內部監控顧問建議的內部監控措施全部實施後，董事及[編纂]認為，本集團加強內部監控措施屬充分有效。

稅項

根據我們有關香港法例的法律顧問的意見，香港並無對我們的業務經營提供稅務優惠或特別稅務安排。

牌照及許可證

根據本公司有關香港法例的法律顧問的意見，我們已遵守香港所有適用法例及規例，並已就我們於往績記錄期內及直至最後實際可行日期在香港開展業務取得所需的全部重要許可證、證書、牌照及批准。

並無重大中斷

於本文件日期前十二個月內，概無發生可能或已經對我們的財務狀況造成重大影響的任何重大業務中斷。