

風險因素

閣下在作出投資〔●〕之決定前，應審慎考慮本文件所載的一切資料，包括下列風險及不確定因素。閣下尤其應注意，我們的主營業務在中國，受一套在若干方面或有別於其他國家的中國法律或監管制度所規管。任何各種不同風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。〔●〕或會因任何該等風險而下跌，導致閣下可能損失全部或部份投資。有關中國的更多資料及以下分析的若干相關事宜，請參閱本文件「法規」一節。

有關我們的業務的風險

我們的業務高度依賴天王及拜戈品牌的影響力，且品牌的任何毀譽會對我們的業務及經營業績產生重大不利影響

我們的大部分收益來自天王及拜戈品牌手錶的銷售。天王及拜戈手錶銷售於截至2010年、2011年及2012年6月30日止年度及截至2012年9月30日止三個月分別約佔我們收益的59.7%、67.4%、71.4%及70.7%。我們認為，鑒於品牌形象為影響客戶購錶意向的關鍵因素，我們的業務在很大程度上依賴並將繼續依賴天王及拜戈品牌的品牌形象。倘我們未能繼續維持天王及拜戈品牌的形象，則市場看法或會變差及客戶或會降低對該等品牌的接納，在此情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們的多點業務或會受負面宣傳或新聞報導（無論其是否正確、有關任何產品或服務質量問題、或有關品牌、產品或銷售點的政府或行業調查）的不利影響。有關天王及拜戈品牌的任何負面宣傳或糾紛（包括產品缺陷、假冒產品或無效推廣活動）為對品牌形象的潛在威脅。該等類型負面宣傳會嚴重傷及我們的業務及經營業績。

此外，我們擴充銷售網絡至中國的其他地區，此中面臨有關該等新市場的客戶缺乏對天王及拜戈品牌的品牌認知或接納的風險。倘我們不能在該等新市場培育品牌知名度，則我們在該等新市場的新銷售點或不會按預期運作及我們的發展或會受到嚴重阻礙。

風險因素

我們承擔陳舊及滯銷存貨的風險，此或會對我們的現金流量及流動資金造成不利影響

本集團的手錶需求在很大程度上依賴客戶對我們的手錶的喜好，此非我們所能控制。倘本集團的產品未能滿足日益變化的客戶喜好及市場趨勢，則滯銷存貨將會增加。我們於2010年、2011年及2012年6月30日及2012年9月30日的存貨（未計存貨撥備）分別約為254.6百萬港元、324.1百萬港元、503.2百萬港元及510.8百萬港元，當中約8.4%、9.0%、7.6%及7.2%分別為存貨兩年以上的成品。我們的存貨結餘由2011年6月30日的300.5百萬港元增長55.2%至2012年6月30日的466.4百萬港元及再增加至2012年9月30日的474.3百萬港元，而銷售額從截至2011年6月30日止年度的1,189.3百萬港元增長28.2%至截至2012年6月30日止年度的1,524.8百萬港元及由截至2011年9月30日止三個月的338.5百萬港元增加50.1%至截至2012年9月30日止三個月的508.2百萬港元。有關手錶銷售的每個銷售點存貨從於2010年6月30日的約167,000港元增加至於2011年6月30日的約185,000港元，並增加至於2012年6月30日的246,000港元，分別增長10.8%及33.0%，並減少4.1%至2012年9月30日的236,000港元。我們的存貨週轉天數從截至2010年6月30日止年度的160天增加至截至2011年6月30日止年度的197天，並再增加至截至2012年6月30日止年度的231天，並減少至截至2012年9月30日止三個月的219天。存貨的增加對我們的營運資金造成不利影響。我們的經營活動所得現金淨額從截至2011年6月30日止年度的75.2百萬港元減少至截至2012年6月30日止年度的4.7百萬港元，而我們截至2012年6月30日止年度現金及現金等價物淨增42.1百萬港元乃主要得到截至2012年6月30日止年度融資活動所得104.4百萬港元現金淨額的補助。倘我們日後不能有效管理我們的存貨水平，則我們的流動資金及現金流量或會受到不利影響。此外，倘我們日後不能合理採購或製造適量產品以迎合客戶喜好及市場趨勢，則陳舊及滯銷存貨量或會增加，及我們或需低價拋售存貨或撇銷存貨，倘情況如此，則我們的財務狀況及經營業績或受重大不利影響。有關我們採用存貨管理的策略的詳情，請參閱「我們的業務－存貨管理」一段。

倘我們未能成功運營及擴充我們的銷售網絡，則我們的增長前景或受不利影響

我們現有銷售點的場地或可能會逐漸失去吸引力，而我們或不能為新銷售點按可接納的商業條款物色合適位置

在中國，新銷售點的可選位置有限且獲得該等位置的競爭劇烈。百貨公司的門店經營者一般根據若干因素（如按潛在合作者的銷售額及品牌形象計量的預期特許費）評估彼等潛在合作者的適合度。我們能否獲得預定銷售點位置乃視乎我們的財務資源、品牌形象及

風險因素

聲譽而定。我們預期我們日後需增加獲得新銷售點位置的成本。我們不能向閣下保證我們將能夠按具商業利益的條款物色合適的位置。倘我們在計劃擴充地區內獲得合適位置方面面臨困難，則我們的發展前景或受到不利影響。

此外，鑒於我們銷售點的周邊環境或銷售專櫃所在的百貨公司的經營及市場定位日後或會惡化或變動，導致現有銷售點的場地銷量減少，故我們不能保證該等場地將繼續具有吸引力。沿街門店所在地區的建設或翻新工程或會對相關沿街門店場地的便利度造成不利影響，此情況或轉而導致相關銷售點的人流量或車流量減少，並最終導致銷售減少。

於最後實際可行日期，根據相關銷售專櫃合作協議，我們的銷售網絡的大部分銷售點均為位於百貨公司內的銷售專櫃。透過與我們的合營夥伴成立合營企業，我們擬利用我們的合營夥伴的當地經驗及與百貨公司的業務關係，推進進軍我們尚無市場佔有或我們的銷售點難於獲得黃金地段位置的中國地區。我們不能保證我們的合營夥伴能夠按對我們的合營公司有利的條款及條件為銷售點覓得黃金地段位置。倘門店經營者拒絕按我們的合營公司信納之方式續訂銷售專櫃合作協議，我們亦不能保證我們的合營公司可在類似地點物色滿意舖位。倘我們的合營公司未能為我們的合營銷售點覓得黃金地段，則我們的合營公司的營業額將受到不利影響。

我們或在擴充我們的銷售網絡方面面臨困難

於2010年7月1日至2012年9月30日期間，我們實施快速增長的策略擴充我們的銷售網絡，使銷售點從2009年6月30日的847家擴充至2012年9月30日的1,706家。我們預料會繼續擴張業務，並於截至2015年6月30日止三個年度在中國主要城市開設約38家概念店及於截至2015年6月30日止三個年度每年開設約200個銷售專櫃，以及於截至2015年6月30日止三個年度成立約六家合營企業。詳情請參閱本文件「未來計劃」一節。

我們能否成功擴大天王及拜戈銷售網絡及開設概念店等取決於包括以下在內的因素：

- 我們物色合適地點開設新銷售點，特別是在主要城市開設概念店，以及成功按我們可接受的條款與業主磋商租約及與門店經營者商訂我們的銷售專櫃合作協議的能力；
- 我們吸引、培訓及挽留充足的管理人才及合資格人員以管理及經營我們擴充後的銷售網絡及管理我們計劃開設的概念店的能力；

風險因素

- 我們開設及經營銷售點，特別是開設概念店方面及時取得所需的政府批文、執照及許可證的能力；
- 我們採用及擴展本身的營運、財務及管理系統（包括ERP系統）以支持擴充後的銷售網絡及取得相關協同效益的能力；
- 我們營銷活動的有效性，特別是有關我們經驗不多的概念店的營銷活動；
- 我們按時完成及開設新銷售點，特別是我們的概念店；及
- 我們供應充足存貨予所有新銷售點的能力。

成功透過合營企業擴充銷售網絡視乎（其中包括）以下因素而定：

- 我們物色到適當經驗與往績表現的潛在合營夥伴的能力，以及彼等按互相可以接受的條款與我們合作的意願；
- 及時獲得有關該等合營企業政府批准與授權；
- 合營夥伴成功從彼等本身的業務過渡至合營企業業務，及根據合營企業採用的原則及業務計劃有效管理合營企業業務的能力；
- 合營企業獲得適合其業務的零售地點以及與百貨公司、門店經營者或業主按合營企業可接受的條款磋商租約的能力；
- 合營企業吸引、培訓及挽留充足的管理人才及合資格人員以管理及經營合營企業的銷售點的能力；及
- 合營企業取得一切所需執照及批文的能力以及保持充足品牌手錶的存貨以便在目標市場分部內經營業務的能力。

由於我們的擴充計劃可能受眾多因素（包括上述因素）及我們不能控制的其他因素的影響，如國家及本地經濟狀況以及中國法律法規的修改等，故不能保證業務擴充將必定成功。

風險因素

此外，在我們擴充期間，其租金承擔、特許費、裝修開支、存貨囤積成本及融資成本均可能增加，因而影響本集團的盈利能力，故不能保證本集團定能把握最佳時機進行擴充或從擴張後的銷售網絡中獲利。

倘本集團不能成功克服上述困難，則我們可能無法完成擴充計劃。本集團妥善管理未來業務發展的能力將取決於本集團能否在競爭日趨激烈的市場上持續成功執行與改進我們的經營、財務及管理系統。本集團業務發展會對經營、財務及管理資源造成壓力。不能有效執行本集團的擴充策略或會導致增長受限及盈利能力下降。

我們的新銷售點或不會在目標時間表內達至預期盈利水平

新銷售點的開設需要先期投入大量資本開支，包括租賃物業或銷售專櫃的按金、開設及裝飾銷售點的成本，以及招聘及培訓僱員的成本。我們的新銷售點在較長期間內或不會達至預期銷售及盈利水平，或甚至達不到該水平。我們的新銷售點的成功將視乎眾多因素而定，包括但不限於以下各項：

- 我們的新銷售點所在地區存在對我們手錶的充足需求；
- 我們透過新銷售點提高銷售額而毋須與鄰近地段的現有銷售點競爭的能力；
- 按計劃及時完成及開設銷售點；
- 銷售點位置合適，擁有預期的目標顧客流量，並且備有吸引該等目標顧客的存貨；
- 我們在新地區內面對現有同業及新進同業的競爭；
- 有關與我們的目標銷售點地點毗鄰的任何政府發展規劃，例如建設工程，此會影響銷售點的行人流量及開店工作的按時落實。

若干該等因素並非我們所能完全控制。我們的新銷售點或不會在預定時間表內達至預期銷售及盈利水平。

鑑於Euromonitor預期中國的手錶零售額及銷量於2011年至2015年期間將分別僅保持12.8%及2.1%的複合年增長率，及未來中國經濟增長可能放緩，於截至2013年、2014年及2015年6月30日止各年度，我們開設概念店及銷售點的擴張計劃面臨過度擴張的風險，其

風險因素

詳情載於本文件「我們的業務－我們的業務策略－透過擴充銷售網絡提升天王及拜戈手錶的品牌知名度及提高其銷售」一節。倘本集團在無充足需求的情況下進行過度擴張，我們的存貨水平可能增加，及我們的擴充計劃及經營業績、財務狀況及盈利能力或會受到重大不利影響，且我們亦可能被迫關閉若干銷售點。就滯銷存貨的風險而言，請參閱本節下段「我們承擔陳舊及滯銷存貨的風險，此或會對我們的現金流量及流動資金造成不利影響」。

擴充至新地理市場導致風險增加

我們計劃擴充銷售網絡至我們幾乎或完全並無經營業務的新地區，該等地區或出現有別於現有市場的競爭環境、客戶喜好及酌情消費方式。因此，我們在該等市場開設任何新銷售點或不如現有市場的銷售點。新市場的客戶或不熟悉我們的品牌及我們或需透過較原計劃者更大的投入在相關市場樹立品牌知名度。我們或更難在新市場僱用、培訓及挽留合資格僱員。在新市場開設的銷售點亦或較現有市場的銷售點錄得更低平均銷量或更高建設、佔用或經營成本。在新市場開設銷售點的銷售或需較預期者更長的時間穩步提升及達至（或決不會達至）預期銷售及溢利水平，因此影響我們的整體盈利能力。

此外，我們擴充所至之若干新地區或存在具備更多財力、市場推廣、客戶服務資源及更廣品牌知名度的成熟對手。我們不能保證我們將能夠在若干該等目標市場成功經營，或如我們所預期，我們的手錶將在該等目標市場被客戶接納。該等競爭壓力會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們預計我們的大部分銷售點將為位於百貨公司的銷售專櫃。該等百貨公司或由獨立第三方門店經營者經營及管理，而我們與彼等確無建立穩固的關係。我們並無控制門店經營者對我們銷售專櫃所在的百貨公司的經營與維護。我們依賴該等門店經營者代表我們在彼等經營的百貨公司的中央出納系統收取銷售款項。其後該等款項一般按月匯予我們。倘任何該等經營者未能按時匯出銷售款項，則我們的現金流量及經營業績或會受到重大不利影響。此外，我們對於任何獨立第三方門店經營者的內部控制措施及程序並無操控權。倘門店經營者的經營中斷，則我們的經營業績及財務狀況會因而受到重大不利影響。

風險因素

我們承擔有關租賃物業的風險

我們在中國佔用的若干物業的業權不完備可能對我們使用該等物業的能力產生重大不利影響

截至最後實際可行日期，我們在中國租用85個物業。我們的中國法律顧問競天公誠律師事務所表示，於最後實際可行日期，在我們用作銷售點、區域辦事處、員工宿舍及／或倉庫的85個租賃物業中，(i)72個物業的租賃協議尚未根據適用的中國法律及法規在相關機關登記或備案；(ii)有關當中的34個租賃物業，相關出租人並無向我們提供相關業權、所有權證明或力證其取得相關擁有人授權出租該等物業予我們的其他書面同意書；及(iii)有關當中的27個租賃物業，我們將租賃物業用作辦公室及倉庫，此舉不符合相關房屋所有權證所載的設計居住用途。

我們的中國法律顧問表示，根據中國法律，租賃協議訂約方須在相關政府機關登記存檔已簽立的租賃協議。在未登記的租賃協議方面，本集團或被相關政府機關責令在規定期間內登記租賃協議，倘未達此項，則我們須就各份未登記租賃協議繳交罰金人民幣1,000元至人民幣10,000元不等。

我們的中國法律顧問表示，有關我們27個租賃物業的用途不符合房屋所有權證所訂指定用途，倘擁有人未能就該等物業用途變更取得必需的同意書及／或遵守適用法律規定，且相關機關或法院責令我們僅可按指定用途使用該等租賃物業，則我們或不能繼續使用該等物業作辦公室及倉庫，我們的業務或需搬遷至其他合適的場所。該等27個租賃物業被用作我們的區域辦事處或倉庫，及我們的董事估計搬遷成本總額（包括撇銷租賃裝修及其他相關成本）將不超過約0.7百萬港元，及其搬遷經營業務至替代租賃物業的時間不超過1個月。

我們的中國法律顧問表示，有關我們34個租賃物業的出租人並無向我們出示相關業權、所有權證書，或證明其已取得物業擁有人授權出租有關物業予我們的其他書面同意書。倘出租人並無擁有出租相關租賃物業所必需的權利，則相關租賃協議可被視作無效，及我們可能被迫遷出相關租賃物業。尤其是，截至最後實際可行日期，該等34個租賃物業中的一部分被我們用作銷售點，於截至2010年、2011年及2012年6月30日止年度各年及截至2012年9月30日止三個月對我們總收入的貢獻均不足1%。我們或須搬離相關租賃物業並

風險因素

遷出業務。我們不能向閣下保證我們可將該等業務遷至合適的替代場所，而任何搬遷或會導致業務經營中斷，繼而引致盈利減少。我們亦或會錄得業務遷離的其他成本。在我們須搬離及遷出上述業務的相關物業方面，我們的董事估計收益及毛利的潛在損失分別不超過約2.4百萬港元及1.9百萬港元，及搬遷成本總額（包括撇銷租賃裝修及其他相關成本）不會超過約3.5百萬港元。據我們的董事估計，我們的銷售點及其他租賃物業搬遷業務至替代租賃物業所需時間或分別不超過兩個月及一個月。我們概無保證我們將可有效降低有關業務中斷、損失或成本等產生之潛在不利影響。詳情請參閱本文件「我們的業務－訴訟及合規」一節。

我們目前並無擁有我們辦事處、生產基地以及我們銷售點所在的物業

於最後實際可行日期，我們的大部份辦公室物業、生產基地（包括香港的註冊辦事處及位於中國廣東省深圳及大埔的生產基地）及我們的現有店中店及沿街門店，均位於租賃物業或根據銷售專櫃合作協議採取特許費方式使用門店經營者擁有或經營的百貨公司的銷售專櫃。

於我們各項租賃物業的租賃協議或我們各銷售專櫃的銷售專櫃合作協議屆滿後，我們須協商租賃協議或銷售專櫃合作協議可予續約的條款及條件。我們無法向閣下保證，我們能按優惠或可予接納的條款及條件（尤其是有關租金或特許費的條款及條件）續訂我們的租賃協議或銷售專櫃合作協議，或根本無法續約。在此情況下，我們或須遷移我們現有基地或銷售點或停止相關物業的業務。我們無法向閣下保證，遷入的替代場所將位於相類似的地段，或能夠以類似的條款締約。

我們或會因我們無法控制的原因終止租約或銷售專櫃合作協議，例如我們物業的出租人或門店經營者違反協議或因出租人未有出租物業的權利而使租賃協議無效。倘我們、我們現時或未來的業主或我們的門店經營者違反相關協議，則我們須搬遷至替代場所或停止於相關場所的業務。我們任何部份的業務的搬遷均可能造成我們的業務中斷或引致大量開支，且我們無法向閣下保證，在此情況下，我們能及時按合理的商業條款找到合適物業，倘我們無法找到合適物業或我們須支付大幅提高的租金或特許費，均會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們或不能確保按可接受的經濟成本足量供應手錶或天王手錶的手錶零部件，藉以保持銷售

我們高度依賴若干主要錶芯供應商及其他品牌手錶的供應商

錶芯為製造手錶的關鍵及質量攸關的手錶部件。於2010年7月1日至2012年9月30日期間，我們透過內部錶芯採購單位向有限數目的供應商採購天王手錶生產所用的日本製造、瑞士製造及其他的錶芯。由於我們預期我們的業務及收益將於〔●〕後繼續增長，我們將繼續需要錶芯及依賴該等主要供應商。因此，我們的錶芯供應商的生產設施或程序的任何問題會影響我們按計劃數量生產符合指定品質標準的天王手錶的能力。錶芯供應商的運營中斷亦或會增加我們的銷售成本。倘發生任何該等事件，則我們或不能供應足量天王手錶予我們的零售網絡，且我們的業務及經營業績或會受到重大不利影響。

此外，錶芯的全球供應有限並由少量日本及瑞士供應商主導，該等供應商擬優先供應錶芯予彼等各自的內部手錶製造公司或本國手錶製造商。因此，我們或在物色可靠的錶芯替代供應商方面遇到困難。我們並無就錶芯供應訂立錶芯的任何長期供應協議，我們乃依賴與主要供應商的良好關係獲得錶芯的穩定供應。因此，業務及發展的成功很大程度上取決於我們與現有錶芯供應商的良好關係。倘我們不能維持此關係，則我們或不能按具競爭力的條款獲得足量的錶芯或完全不能獲得錶芯。倘我們不能按具競爭力的定價或條款購買錶芯，則我們的銷售成本或會增加，及我們或會為獲得錶芯的供應而產生大額成本，此會對我們的盈利能力造成重大不利影響。

合營公司從相關品牌擁有人或授權供應商採購其他品牌的手錶，並透過我們的合營公司的合營銷售點（主要遍及中國江蘇省、安徽省、上海市及四川省）銷售。有關詳情，請參閱本文件「我們的業務－銷售及市場推廣－合營銷售網絡」一節。

我們不能保證合營公司將能夠繼續向其他品牌的擁有人／授權供應商採購其他品牌的手錶。倘合營公司將來不能採購及出售其他品牌的手錶，則我們的表現及財務業績或會受到不利影響。

風險因素

我們現時委任單一OEM製造商生產拜戈手錶

我們將拜戈手錶的部份產品設計流程及生產外判予FM Swiss。FM Swiss為一名關連人士，且我們無法控制其管理及運營。有關FM Swiss與本公司的關係，請參閱本文件「持續關連交易－本集團與關連人士的關係」一節。拜戈手錶銷售視乎FM Swiss供應拜戈手錶成品的能力而定。FM Swiss對手錶的設計及生產或受眾多因素的影響，如其出現設備故障或蒙受財產損失、瑞士法律及法規修改、財務困難及勞工糾紛。我們不能保證FM Swiss將繼續向我們供應足量產品。鑒於拜戈手錶的生產僅外判予FM Swiss，任何上述因素造成FM Swiss運營的任何嚴重中斷均可能導致拜戈手錶供應中斷，直至其運營恢復正常或我們委聘另一家瑞士OEM製造商生產拜戈手錶。

此外，拜戈協議年期為3年。在其於2014年8月31日屆滿後，我們不能保證FM Swiss日後將繼續按我們可賺取商業利益的價格接納，或是否會繼續接納我們的訂單，亦不保證FM Swiss的資源不受我們的競爭對手佔用，或彼等擁有足夠資源滿足我們的日後需求。倘FM Swiss不能履行其義務供應足量拜戈手錶予我們，或倘我們與FM Swiss產生糾紛或失去其服務，則我們將須委聘另一個瑞士設計師及OEM製造商設計及生產拜戈手錶。儘管我們的董事認為，鑑於市場上有眾多經驗豐富的瑞士手錶設計師及製造商，倘本集團與FM Swiss的合作終止或未予續約，我們將能夠在合理的期限內重新物色到供應商，是項供應商變動會造成拜戈手錶供應及銷售中斷，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

組裝及倉儲設施運作的中斷會對我們的業務造成重大不利影響

我們運行一體化業務模式，當中我們控制業務鏈的主要環節，如手錶的產品設計及開發、採購零部件、組裝、品牌推廣及管理、市場推廣及銷售。我們的所有天王手錶均在中國廣東省深圳及大埔組裝。於截至2010年、2011年及2012年6月30日止年度及截止2012年9月30日止三個月，我們的天王手錶分別佔我們透過銷售網絡銷售手錶所得銷售額的75.0%、77.2%、77.1%及78.1%。

我們維持運營在中國廣東省的組裝及倉儲設施。該等設施面臨若干運作風險，包括機械及信息技術系統故障、電力短缺、停工、運輸成本增加、自然災害、火災及原材料和

風險因素

零部件供應中斷。我們在中國的組裝或倉儲設施或銷售網絡因該等事件或其他事件導致運作的任何中止均會造成銷售網絡的經營中斷，中止銷售網絡的穩定天王手錶供應，此會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

日後因（其中包括）產能限制、升級或擴充現有設施或生產技術的變革而產生的任何組裝設施問題或會造成生產及運送時間延遲，此會暫時降低我們的製造能力及影響我們提供產品予銷售網絡及客戶的能力。

我們或不能引進具商業利益的產品，或不能及時引進，此會對盈利能力產生不利影響

中國的鐘錶行業極易受現有市場趨勢、消費者喜好變動的影響。為取得業內的持續成功，我們須能預計、識別及快速應對該等變動。因此，研發在引領市場趨勢、取得成功及保持競爭優勢方面屬至關重要。此外，鑒於手錶設計僅吸引部分消費者，其關鍵是我們能夠引入很有市場吸引力的設計。由於消費者品味及個人喜好的主觀性很強，我們或不能預計或應對其變動。因此，我們不能向閣下保證我們的手錶在每個季節具有商業可行性或取得成功。

倘我們未能引入具有商業可行性價值的商品，則我們的滯銷及陳舊手錶將會囤積及我們的盈利能力或會受不利影響。從長遠看，此會導致商譽及品牌商業價值損失或降低。

此外，鑒於我們在市場推廣及銷售其他品牌手錶方面的經驗有限，我們不保證我們將能繼續取得銷售其他品牌手錶的利益，此會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們或面臨知識產權侵權問題

出售我們手錶的假冒產品或仿製品或會影響我們的聲譽及盈利能力

倘若我們的產品出現被假冒情況，如第三方未經授權仿製、複製我們的設計、侵犯商標或貼標籤可能影響我們的聲譽及盈利能力。由於我們的天王品牌已在中國穩紮，我們於業績期內經歷過數起無關聯的未經授權使用我們的設計及商標，假冒及仿製天王手錶的偶發性非重大侵權事件，但我們的董事經考慮該等事件對本品牌的嚴重程度、影響範圍及潛在後果以及採取行動的成本等，於2010年7月1日至2012年9月30日期間已10次向仿造人

風險因素

士發出信函，向彼等通知我們的法律權利及警告由此可能帶來的法律行動，且仿造人士隨後已停止侵權行為。我們的董事並無知悉本集團產品於2010年7月1日至2012年9月30日期間的任何重大假冒及仿製情況。本集團未來將密切監控我們的設計及商標是否出現未經授權使用的情況及是否存在假冒或仿製現象。倘我們的產品發生任何嚴重假冒事件，則本集團會考慮採取行動及法律訴訟等應對假冒活動，以保護其產品設計的知識產權。經我們的中國法律顧問告知，我們可能與侵權方協商以解決糾紛，及可能尋求行政或司法裁決以要求侵權方停止其非法使用及賠償我們因採取訴訟、仲裁或其他法律程序以保護我們的知識產權所產生的損失。此外，我們可能向法院申請禁令以阻止侵權行為及在若干情況下申請訴前相關資產或證據保全。然而，該等行動及訴求不一定成功。我們不能保證假冒及仿製不會發生，或倘發生此事，我們將能發現及有效處理問題。市場上出現大量假冒產品會對我們的品牌價值及形象帶來不良影響，導致客戶對我們的品牌失去信心，並因而對我們的經營業績造成不利影響。

我們或不能充分保護或執行知識產權

我們把我們的知識產權視作競爭優勢的重要部分。我們的現時及未來經營依賴我們充分保護知識產權，包括品牌名稱、商標、專利、技術知識及商業機密。本集團的知識產權可通過機密安排及／或在政府機關的正確登記加以保護。然而，中國法律不似香港及其他普通法系司法權區法律，不能充分保護我們的所有權。尤其是，中國的註冊專利在保護期屆滿後不能續期。

我們已安排註冊有關我們在中國的大部分產品的商標及版權。我們不能向閣下保證我們已採取保護知識產權的措施屬充分及日後亦屬充分，或我們的知識產權日後將不受侵犯。任何未經授權使用我們的知識產權均會損害我們的形象及商業聲譽，此會對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

日後訴訟或為必需，以行使我們的知識產權或釐定我們或競爭對手的所有權的合法性及範圍。保護我們的商標、品牌名稱及專利所需的成本包括律師費及開支，或屬大額開

風險因素

支。訴訟或類似法律程序的不利裁決會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。此外，處理知識產權索償時（無論其是否合法），我們的管理人員的分心及資源分流均屬重大事項及會嚴重影響我們的業務、財務狀況及經營業績。

有關我們的知識產權的其他詳情，請參閱本文件「我們的業務－知識產權」一節。

倘我們的產品侵犯任何第三方的知識產權，則我們或會承擔巨大責任，且我們或不能出售該等產品

我們的商業成功亦在很大程度上依賴我們能否在不侵犯第三方的專利或其他知識產權的情況下進行經營。在中國，專利申請自遞交申請起滿18個月才予以公佈。中國與其他眾多國家相似，採用先申請先授予制度，即通常最先遞交同一專利申請的一方（而非最先創造發明實用新型或設計的一方）將獲授專利。即使在合理調查之後，我們也可能無法確知是否已經侵犯第三方合法權利，因為該第三方可能已經保密地遞交專利申請，而專利權的有效期將會由（當授出專利）在中國提交申請之時開始。此外，我們向多家供應商採購手錶及手錶零部件，且我們依賴彼等有關產品真實性的表述及經銷授權，而風險是該等表述可能不真實及不準確。如果第三方聲稱其知識產權受到侵犯，則可能出現下列情形：

- 即便該索償毫無根據，也可能令我們陷入嚴重耗時耗資的訴訟案；
- 如果法院判決我們的技術侵犯競爭對手的專利，則我們需要對以往侵權行為作出大額賠償；及
- 法院或禁止我們在未經專利所有者許可的情況下出售產品。

倘發生任何該等情形，則我們的業務將遭受損失及我們的股份市價出現下跌。

我們的ERP系統或會出現故障，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響

我們高度依賴帶有ERP功能的U8數據管理系統來記錄及處理我們的經營及財務數據，以便提供可靠服務。尤其是，我們通常逐月自我們銷售專櫃所在百貨公司的門店經營者處收取銷售所得款項，故我們依賴U8數據管理系統準確及時地維持記錄我們銷售網絡的銷售量，以作會計之用。

風險因素

我們或會因全部或部份我們無法控制的自然災害或電力供應短缺、我們的信息技術基礎設施或我們的應用軟件系統故障而導致U8數據管理系統發生嚴重故障。我們的U8數據管理系統或一般信息技術系統營運的任何重大中斷均可能對我們的營運造成重大不利影響。倘我們未能解決該等問題，則會影響我們監控存貨水平及銷售的能力，會導致我們無法施行或拖延施行重要業務營運功能、重要業務數據丟失或我們未能遵守監管要求，這可能會對（其中包括）我們的業務營運及客戶服務造成重大不利影響，轉而對本公司的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

有關我們ERP系統的詳情，請參閱本文件「我們的業務－存貨管理－信息管理系統」一節。

我們的財務業績受若干具有不利影響的因素所限

我們的收益流受季節及多項因素的影響

就鐘錶行業而言，整個年度的收益波動司空見慣，乃受客戶季節性及節日購貨模式所影響。我們每月的銷售額各異，而我們在主要節假日一般錄得更高銷售收益，如中國新年、情人節、中國勞動節、國慶節及聖誕節，分別在一月、二月、五月、十月及十二月。

此外，我們的收益流及週期財務表現亦受多項因素的影響，包括產品變動、有效存貨管理、新銷售點開設對現有銷售點銷售的影響、有關新銷售點的前期運營開支水平、市場推廣活動的時間安排及效果、現有及新競爭對手的行動，及僱員激勵和效果。

因此，單一財政年度內不同期間的銷售與經營業績的任何對比並無具有實質意義，且不能被視作本集團表現的指標。日後的任何季節波動或不會達到〔●〕的預期，並可引致我們的股份的成交價波動。

風險因素

倘與門店經營者訂立的合作協議下應付的特許費增加以及我們就銷售點佔用的物業應付予出租人的租金增加，則我們的溢利會受影響

於截至2010年、2011年及2012年6月30日止年度及截至2012年9月30日止三個月，我們透過銷售網絡的銷售點所得的銷售收益分別約為581.7百萬港元、855.0百萬港元、1,177.7百萬港元及402.1百萬港元，分別約佔本集團總收益的63.3%、71.9%、77.2%及79.1%。就我們的銷售點的營運而言，本集團為銷售專櫃向門店經營者支付特許費，為店中店及沿街門店向業主支付租金。截至2010年、2011年及2012年6月30日止年度及截至2012年9月30日止三個月，我們銷售點的特許費及租金總額分別為約151.8百萬港元（其中95.9%為特許費及4.1%為租金）、222.0百萬港元（其中96.1%為特許費及3.9%為租金）、297.1百萬港元（其中95.1%為特許費及4.9%為租金）及106.2百萬港元（其中94.9%為特許費及5.1%為租金），分別佔同期銷售網絡所得收益的約26.1%、26.0%、25.2%及26.4%。特許費按相關銷售點所得收益一定百分比收取。特許費的百分比視乎我們銷售點的面積及地段以及我們與相關門店經營者的關係及議價能力而定。倘於續訂銷售專櫃合作協議或租約時，門店經營者提高特許費百分比或我們的出租人提高租金，則我們的銷售網絡的銷售所得收益可能減少，及我們的經營業績亦可能會受到不利影響。

我們承擔遞延收取貿易應收賬款及貿易應收賬款減值的風險

我們的盈利能力視乎客戶及門店經營者即時支付我們所售產品的款項而定。我們的貿易應收賬款主要歸屬於所在百貨公司的銷售專櫃及店中店的銷售，該等銷售〔●〕由門店經營者代表我們經中央出納收取，及一般按月匯予我們。此外，我們亦提供信貸期予我們的公司客戶、手錶經銷商、網絡經銷商及錶芯貿易業務的客戶。

風險因素

於2010年、2011年及2012年6月30日及2012年9月30日，我們的貿易應收賬款總額（計及呆壞賬撥備）分別約為111.6百萬港元、173.1百萬港元、233.2百萬港元及314.2百萬港元，當中分別約14.8百萬港元、27.3百萬港元、34.1百萬港元及47.8百萬港元，或約13.3%、15.8%、14.6%及15.2%已逾期未付。於2010年、2011年及2012年6月30日及2012年9月30日，我們的貿易應收賬款的減值撥備分別達約1.9百萬港元、0.4百萬港元、0.4百萬港元及0.4百萬港元。

我們不能向閣下保證過往撥備慣例日後不會變動或我們的撥備水平將足夠彌補貿易應收賬款的拖欠款項。倘我們的應收款項週期或收款期進一步延長或倘我們遭遇拖欠付款或貿易應收賬款減值撥備大幅增加，則我們的流動資金及現金流量或受重大不利影響。倘發生該等事件，則我們或需從其他來源（如第三方融資）取得營運資金，以維持日常運營，而我們或不能按可接納的條款獲得外部資源的融資或完全不能獲得該融資。

我們承擔利率風險

我們的金融負債成本視乎利率波動而定。於截至2010年、2011年及2012年6月30日止年度及截至2012年9月30日止三個月，一至五年內按要求償還的計息借貸及融資租賃分別錄得融資成本合共約3.6百萬港元、4.3百萬港元、6.0百萬港元及2.6百萬港元。我們的財務狀況及經營業績會受到負面利率波動的的重大不利影響。根據附錄一所載的敏感度分析，倘利率上調50個基點及所有變數不變，則我們於截至2012年6月30日止年度及截至2012年9月30日止三個月的稅後溢利將分別減少1.2百萬港元及0.3百萬港元。

我們承擔匯率波動的風險

我們的銷售的絕大部分以人民幣計值，而小部分採購以其他貨幣（如日圓及瑞士法郎）計值。因此，我們承擔外匯風險，而倘其他外幣（如日圓及瑞士法郎）兌港元及人民幣升值，則我們的溢利或受不利影響。截至2012年6月30日止年度及截至2012年9月30日止三個月，我們的淨銷售總額分別約17.8%及18.0%以港元計值，而分別約82.2%及82.0%以人民幣計值。另一方面，截至2012年6月30日止年度及截至2012年9月30日止三個月，總成本分別約66.6%及51.7%以人民幣計值，而約10.2%及14.5%以瑞士法郎計值。我們於截至2010年6月30日止年度的匯兌虧損淨值總額為0.3百萬港元，於截至2011年6月30日止年度的匯兌收益淨值總額為5.1百萬港元，於截至2012年6月30日止年度的匯兌虧損淨值總額為1.1百萬港元，及於截至2012年9月30日止三個月的匯兌收益淨值總額為1.2百萬港元。

風險因素

我們的申報貨幣為港元。當我們編製綜合財務報表時，以外幣計值的買賣交易乃按相關財政年度的平均匯率換算為港元，而外幣資產負債表乃按資產負債表日期的匯率換算為港元。因此，倘港元兌各自貨幣的匯率出現任何升值，則外幣所得溢利更少。

匯率波動亦或影響客戶的購買力及購買我們的手錶的意願。於2010年7月1日至2012年9月30日期間，我們努力管理外幣風險，以降低匯率波動引起的任何消極影響。然而，我們不能保證我們將能夠成功管理此事，且我們的業務、財務狀況及經營業績會受匯率波動的消極影響，特別是匯率持續波動時。

我們的成功及高效運營的能力依賴於我們挽留主要行政人員及其他員工的能力

我們的成功及高效運營的能力依賴於我們的管理團隊

我們的管理團隊的組成及持續付出一直是我們取得成功及實現高效運營的關鍵因素。日後的成功亦很大程度上取決於主要行政人員的持續服務，尤其是董觀明先生，及其他組成管理團隊的人員，以及我們挽留和吸引具備所需經驗及專門知識的人員的能力。倘我們的管理團隊構成出現任何重大實質變動，則我們或不能招聘合適或合資格替代人員，且或在招聘及培訓新員工時產生額外開支，此或會干擾我們的業務及限制發展的能力。此外，倘主要管理人員及管理團隊的其他人員流失並加入競爭對手，則我們的競爭力、經營及發展能力或受到不利影響。

有關董觀明先生及管理團隊其他人員的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及員工」一節。

我們依賴區域經理經營銷售網絡

我們高度依賴區域經理經營我們的廣闊銷售網絡。區域經理的經驗及領導能力對銷售網絡的經營及成功至關重要。倘我們的任何區域經理並無充分履行其職責，有效管理及經營其各自的銷售區域，則我們的業務、財務狀況、經營業績及發展將受重大不利影響。

風險因素

我們的保險範圍或不足以覆蓋有關我們業務經營的風險

在中國，劣質或問題產品的製造商及銷售商須對該等產品引致的損失及傷害負責。根據1987年1月1日起生效的《中華人民共和國民法通則》(「**中國民法通則**」)，倘劣質產品引發個人財物損失或人身傷害，則該劣質產品的製造商或銷售商須承擔民事責任。根據1993年9月1日起生效的《中華人民共和國產品質量法》(「**中國產品質量法**」)，製造商須負責其生產的產品品質，生產的產品不能危及任何個人或財產的安全。產品必須符合若干國家或行業標準(如適用)。此外，根據1994年1月1日起生效的《中華人民共和國民法消費者權益保護法》(「**中國消費者保護法**」)，其保護消費者在購買或使用產品或服務中的個人及財產安全的法律權利及權益。中國消費者保護法適用於在中國提供其製造或出售的產品及提供服務的業務經營者，及在日常生活中因消費需要購買或使用商品或接受服務的消費者。本集團及集團產品受中國民法通則、中國產品質量法、中國消費者保護法以及其他相關法律法規的規管。

我們開發或分銷的產品的任何結構性缺陷或會導致客戶對本集團產生劇烈不利反應，引發負面宣傳及需額外時間、精力及開支更正問題及處理對本集團的索償。於最後實際可行日期，我們並無發生任何重大索償。然而，日後的任何索償將對我們的財務狀況及盈利能力產生重大不利影響。

我們目前亦無就業務中斷或任何第三方責任投保。我們在中國並無遭遇有關手錶的任何第三方責任索償。我們的董事認為，中國的標準業務慣例是不繼續就第三方產品責任購買任何保單，且我們並無法定義務繼續在中國購買第三方產品責任險或產品質量保險。

與我們行業有關的風險

我們的營運環境競爭激烈

中國手錶行業競爭激烈，我們手錶的定價及需求受到我們所面臨競爭強度的重大影響。我們的主要競爭對手包括中國中低端手錶市場的主要手錶品牌。根據Euromonitor資料顯示，與天王擁有相似品牌知名度及銷售量的具可比性手錶品牌是羅西尼、依波及飛亞

風險因素

達。與我們比較，該等競爭對手可能擁有更雄厚的財務及技術資源、更強的設計及製造能力、更穩健的客戶關係、更廣闊的零售及分銷網絡及更好的品牌形象。因此，我們無法擔保我們能與該等競爭對手展開有效競爭，而該等競爭壓力或會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。有關我們營運所處的中國手錶行業競爭格局的詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節及「我們的業務－競爭」一節。

手錶行業因經營成本及行業進入成本過高而導致其進入門檻較高，我們目前享有這一競爭優勢。然而，我們無法保證，市場上將不會有對我們造成巨大競爭壓力、減少我們市場份額並擁有雄厚財務資源的新市場進入者加入該行業。此外，我們近來拓展的一些市場現時或會存在實力雄厚的競爭對手，或會對我們的業務及發展前景產生不利影響。請參閱本節「擴充至新地理市場導致風險增加」的風險因素。

因中國整體的生產成本、手錶零部件成本、勞工成本、特許費及租金增加及通貨膨脹或會對我們的業務及盈利能力產生不利影響

我們的成功高度依賴中國零售市場的增長。過往，中國的經濟增長曾伴隨幾個時期的高通貨膨脹，中國政府已不時實施多項政策來遏制通貨膨脹。然而，中國政府自2008年全球經濟危機起所實施的刺激措施反而導致高通脹。

通貨膨脹對我們的銷售成本造成重大不利影響。尤其是，我們手錶零部件的購買價格及我們銷售點的特許費或租賃開支於2010年7月1日至2012年9月30日期間呈大幅增長。此外，中國的勞工成本於近年來呈大幅增長，從而影響了我們的成本結構。除通貨膨脹及其他因素外，於2008年1月1日生效的《中華人民共和國勞動合同法》的實施亦為中國勞動成本增加的原因。董事預期我們的銷售成本於未來將持續增加。倘我們無法識別及採納適當方法來降低成本或將該等成本增幅轉嫁至我們的客戶，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

此外，假如中國出現長期的通貨膨脹，將導致實際可支配收入減少及客戶購買我們手錶的意慾降低。由於我們的未來增長與中國的消費者消費模式密切相關，持續或不時出現的通貨膨脹會導致消費者信心受挫，從而對我們的業務、發展前景及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們會遭受全球與中國金融市場及經濟環境動盪及政府應對行動的風險

手錶並非必需品，故對它們的需求大都依賴於財務與經濟狀況及政治安定。自2008年起直至2009年上半年，全球金融危機導致全球經濟增長整體放緩、股票市場劇烈波動、信貸市場動盪及流動性趨緊，我們的業務亦深受其影響。連同2011年歐洲主權債務危機深化的影響，從2008年全球金融危機中的經濟復蘇能否持續尚未明確。尤其是，中國的消費模式受到中國經濟狀況的影響。中國經濟或全球經濟放緩可能導致我們銷售減少，從而對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。鑒於近期中國的國內生產總值及消費支出出現下滑，我們概不能向閣下保證中國經濟日後不會放緩增長或持續增長。此外，影響信貸有效性的任何主權債務危機、銀行業危機或其他金融震盪的發生均可能對我們可用融資造成重大不利影響。影響金融市場、銀行業體系或貨幣匯率的金融風暴捲土重來，或會嚴重限制我們按合理的商業條款在資本市場或金融機構獲得融資的能力，或我們根本無法獲得融資，我們的業務、財務狀況及經營業績因而或會受到重大不利影響。

我們面臨（其中包括）經濟環境改變、利率變動及證券市場動盪等風險。主要市場動盪或會導致監管環境改變，其轉而會對我們的業務及行業產生重大不利影響，並損害我們在未來金融環境下的借款能力。尤其是，我們在中國開展我們的大部份業務，故易受中國政府應對全球金融危機行動的影響。中國政府於2008年金融危機後採納靈活的宏觀經濟政策，但隨後收緊其貨幣政策，因而我們無法擔保，中國的整體經濟增長未來將會持續。

〔●〕

現有法律法規的變更及新法律、法規、限制的實施及其他進入障礙或會增加我們的成本

我們須遵守我們經營所在司法權區有關開發及銷售手錶的多項法律法規。未能遵守該等法律法規或會導致對我們的產品施加條件、暫停銷售或沒收我們的產品，或巨額罰款或索賠。倘我們經營所在國家的該等法律法規更為嚴格，我們的經營成本或會增加且我們或會無法將該等額外成本轉嫁至我們的客戶。此外，倘我們經營或計劃經營所在任何司法權區實施有關開設新銷售點或其他進入障礙的新法律、法規及限制，則我們擴張的能力或會受限，且我們的增長及發展或會受到不利影響。

風險因素

與我們在中國經營相關的風險

我們於中國經營大部份業務。因此，本集團的經營業績、財務狀況及前景在很大程度上受限於中國的經濟、政治及法律發展。

中國經濟、政治及社會狀況的變動或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響

我們於中國開展大部份的業務及經營。因此，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景在很大程度上受限於中國的經濟、政治及社會發展。中國經濟在眾多方面與大多數發達國家經濟不同，包括政府參與程度、發展水平、增長率、外匯管制及資源分配。中國政府自1970年代後期採取措施，強調利用市場力量實現經濟改革、減少國家對生產性資產的所有權及改進商業企業的企業管治，但中國的大部份生產性資產仍由中國政府持有。此外，中國政府持續通過實施行業政策在監管行業發展中起著重要作用。中國政府亦透過分配資源、控制外幣計值負債的支付、制定貨幣政策及為特定行業或公司提供優惠待遇來大力控制經濟增長。

雖然中國經濟於過往十年大幅增長，但地域及各經濟領域的增長卻並不平衡。中國政府已實施多項措施指導資源分配。若干措施有利於中國整體經濟，但亦可能對鐘錶行業或我們產生不利影響。例如，政府對資本投資的控制或適用於我們的稅務法規變更或會對我們的財務業績產生不利影響。中國政府亦實施若干措施（包括近些年的利率上調）來控制經濟增長率。該等措施或會減少中國的經濟活動，從而對我們的業務、財務狀況、經營業績及發展前景產生重大不利影響。

風險因素

中國的法律體系尚未發展完善，存有或會限制我們股東可用的法律保護的固有不確定因素

我們的業務及營運主要於中國境內開展，並受中國法律、條例及法規的管制。我們的中國附屬公司一般受適用於中國外商投資的法律、條例及法規的規限。中國法律體系以成文法及中國最高人民法院的司法解釋作為基礎。先前法院判決可引作參考，但先例作用有限。自1970年代末以來，中國政府已大力加強中國的立法和法規，保障中國境內各種形式的外商投資。然而，中國尚未形成一套全面的法律體系，且最近頒佈的法律法規未能充分涵蓋中國各個領域的經濟活動。該等法律、條例及法規大都相對較新，且發佈的裁決數量有限，故該等法律、條例及法規的詮釋及實施具有不確定性，且並非與其他司法權區保持一致及可以預知。此外，中國法律體系部份乃基於具追溯效力的政府政策及管理條例。因此，我們可能會於違反該等政策及條例一段時間後方察覺該違反情況。此外，根據該等法律、條例及法規，我們可用的法律保障有限。中國的任何訴訟或監管執法行動或會拖延，引起龐大費用及分散資源並需管理層兼顧。

關於境外控股公司對中國實體進行直接投資及提供貸款的中國法律法規可能會延誤或限制我們利用〔●〕所得款項給予我們中國附屬公司額外注資或貸款

我們作為境外實體，給予我們中國附屬公司的任何注資或貸款（包括〔●〕）均須符合相關中國法律法規。例如，我們給予任何中國附屬公司的任何貸款均不得超過我們在每一家中國附屬公司的投資總額與該附屬公司的註冊資本之間的差額，且該等外國股東的貸款須根據相關中國法律及法規在國家外匯管理局的地方部門登記。此外，我們向我們中國各附屬公司的額外注資須獲得商務部或其地方部門批准。我們無法向閣下保證，我們能及時取得該等批准，或我們根本無法取得該等批准。此外，我們或會無法及時繳付我們中國附屬公司的全部註冊股本，或根本無法繳付。倘我們無法獲得該等批准或作出該等付款，我們向中國附屬公司注資或提供貸款或為彼等營運籌資的能力或會受到不利影響，從而對我們中國附屬公司的流動資金、彼等為其營運資金及擴張項目籌資的能力以及履行其義務及承諾的能力產生重大不利影響。

風險因素

倘我們現時享有的中國稅收減免屆滿、改變或我們不合資格享有稅收減免，可能會對我們的經營業績造成重大不利影響

2007年12月，中華人民共和國國務院頒佈了企業所得稅法實施條例（「企業所得稅法實施條例」），該條例亦自2008年1月1日起生效。企業所得稅法訂明，除非彼等符合資格享有若干有限例外事項，否則所有內資企業及外商投資企業均統一按25%的所得稅率徵稅。

根據企業所得稅法及企業所得稅法實施條例，中國附屬公司的稅率自2008年1月1日起為25%。根據國務院關於實施企業所得稅過渡優惠政策的通知（國發(2007) 39號）及根據企業所得稅法，業廣利及天王深圳於2010年7月1日至2012年9月30日期間內享受了若干稅項減免（見下文）。

根據中國的相關法律法規，業廣利獲豁免繳納自其首個獲利年度起計兩個年度的中國企業所得稅，其後三年獲豁免減半繳納所得稅。計提的稅項開支已計及該等稅項減免。業廣利於截至2007年12月31日止日曆年度錄得首個獲利年度，因此，業廣利獲豁免繳納截至2007年及2008年12月31日止日曆年度的中國企業所得稅，截至2009年、2010年及2011年12月31日止日曆年度的適用稅率為12.5%，而截至2012年12月31日止年度的適用稅率則為25%。

天王深圳於截至2009年及2010年12月31日止日曆年度的適用稅率為深圳經濟特區外商投資企業的適用稅率，分別為20%及22%。天王深圳已於2011年2月23日獲得高新技術企業資格，有效期三年，且其亦已於2012年4月18日完成了2011日曆年度高新技術企業所得稅優惠在主管稅務機關的相關備案規定。因此，天王深圳享有稅收優惠待遇及於截至2011年12月31日止日曆年度的適用稅率為15%。

倘我們目前的稅收優惠屆滿或因其他任何原因使我們無法獲得稅收優惠，我們的盈利能力或受重大不利影響。

我們自中國附屬公司收取的股息及我們的收入或須根據企業所得稅法繳納中國稅項，其將會對我們的經營業績造成重大不利影響；倘我們被分類為中國「居民企業」，則我們的非中國股東將須對我們應付的股息及股份的銷售收益繳納中國預扣稅。

根據企業所得稅法，於中國的外商投資企業向非居民企業的外國投資者應付的股息、利息、租金、版稅及轉讓物業的收益須繳納10%的預扣稅，除非有關非居民企業註冊

風險因素

成立的司法權區與中國訂有規定預扣稅減免稅率的稅收協定。根據中國大陸與香港的避免雙重徵稅安排，倘香港非居民公司於中國外商投資企業直接擁有不低於25%的股權，則適用於香港非居民公司的有效預扣稅稅率目前為5%。

根據企業所得稅法，境外成立但「實際管理機構」在中國境內的企業被視為中國「居民企業」，並須就其全球收入按25%的稅率繳納中國企業所得稅。我們無法向閣下保證，按企業所得稅法，本公司將不會被視為中國居民企業及全球收入不會按25%的稅率繳納中國企業所得稅。此外，即使本公司被認定為中國企業所得稅項下的「居民企業」，也無法確保本公司從其在中國註冊成立的附屬公司獲得的股息一定構成「符合條件的居民企業」之間的股息從而免徵預扣稅。倘中國稅務機關隨後釐定本公司應被分類為居民企業，則非中國股東將須根據企業所得稅法就我們應付的股息及股份的銷售收益繳納10%的預扣稅。任何有關稅項可能減少閣下於我們股份的投資回報。

我們收取我們的Balco Switzerland的股息或須繳納預扣稅

根據1965年10月13日生效的《The Federal Act on Withholding Taxes》（「該法案」），瑞士按35%的稅率對股息分派及若干權益（包括許可費用）徵收預扣稅。根據該法案，收取股息的瑞士籍人士如在應課稅收入中申報股息分派，可要求索回預扣稅。於2010年12月6日，瑞士與香港已訂立雙重徵稅條約（2012年10月15日生效），據此，對附屬公司的分派及權益徵收的預扣稅減為0%及自2013年1月1日起適用於瑞士稅項。於2013年1月1日之前，應收Balco Switzerland的股息的預扣稅可能減少閣下對我們股份的投資回報。

我們的現金需求依賴我們的附屬公司支付的股息，而對我們的附屬公司支付能力的任何限制會對我們進行營業的能力產生重大不利影響

我們的現金需求（包括向我們的股東支付任何股息及其他現金分派所需的資金）依賴我們的附屬公司支付的股息，以償付我們或會產生的任何債務及支付經營開支。在中國成立的附屬公司派付的股息受若干條件所限。中國的法規目前允許按中國的會計準則及〔●〕釐定有關事項，僅從累計溢利中撥付股息。除非有關外商投資的法律另有規定，否則我們的各個中國附屬公司每年亦須至少留出按中國會計準則釐定的10%的稅後溢利並撥至一般儲備，直至該等儲備的累計金額達到其各自註冊股本的50%為止。在過往財政年度的任何虧損抵銷之前，中國附屬公司不得分派任何溢利。我們的中國附屬公司的法定儲備不得作

風險因素

為貸款、墊款或現金股息予以分派。派付予非中國居民投資者的股息亦將須繳納中國預扣稅。此外，倘我們的中國附屬公司自身日後出現債務，則有關債務文據會限制其向我們派付股息或作出其他分派的能力。對我們的中國附屬公司轉讓資金予我們的能力的任何限制會對我們的發展、投資或有益於業務發展的收購、支付股息及對業務撥付資金以及開展業務等能力產生重大不利影響。

中國政府管制貨幣兌換或會影響我們股份的價值，並限制我們有效使用我們現金的能力

我們的大部份營業額以人民幣計值。中國政府對人民幣與外幣之間的兌換實施管制，並在若干情況下控制外國貨幣匯入及匯出中國。根據中國現行外匯管制，外匯往來賬戶項目（其中包括股息分派、利息付款及貿易相關交易的開支）可以外幣支付，毋須取得國家外匯管理局的事先批准，惟須符合若干手續規定。然而，倘人民幣須轉換成外幣並且匯至中國境外以支付資本開支（如償付以外幣計值的貸款），則須經國家外匯管理局或其地方部門的批准。

可用外幣不足或會限制我們中國附屬公司向其控股公司或本公司匯付充足外幣以支付股息或其他付款、或以其他方式償付其以外幣計值的債務等能力。倘外匯管制體系阻止我們獲得充足外幣來滿足我們的貨幣需求，則我們或無法以外幣向我們的股東派付股息。此外，由於我們經營所得大量未來現金流以人民幣計值，故現時及未來對貨幣兌換的任何限制均會制約我們購買中國境外貨品及服務的能力或在其他方面損害我們以外幣進行的業務活動。