

業 務

概覽

我們為一家香港優質珠寶綜合供應商，營運歷史悠久，主要從事優質珠寶設計及製造，並主要出口予俄羅斯、美洲及其他歐洲國家的珠寶批發商及零售商。根據IPSOS報告，按出口額計算，於2013年，我們在香港五大優質珠寶出口製造商中名列第二位。

我們供應多款K金優質珠寶產品，包括戒指、耳環、吊墜、項鍊、手鐲、臂鐲、袖扣、胸針及踝飾。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，我們產品的平均批發價分別約為每件1,359港元、1,245港元、1,231港元及1,133港元。

我們認為，優質珠寶供應商是否成功的關鍵因素在於其是否有能力向其客戶提供綜合服務。除產品設計及生產外，我們向對我們而言具戰略價值的經甄選客戶（通常為品牌零售連鎖營運商）提供具協同效益的增值服務。我們與此等經甄選客戶分享我們對市場趨勢的見解、與彼等開展討論及多個互動環節且與彼等在產品系列主題創作、整套及／或系列產品設計、產品定位、產品展示及產品發佈策略等範疇合作，我們視此為與彼等合力提高彼等的終端消費者銷售。

我們認為，我們創作新穎產品設計及開發創新生產技術以應對市場趨勢及客戶喜好的能力對我們產品的成功貢獻頗多。「冰花鑽」的發明證實了我們的設計能力，「冰花鑽」為一項獨特的鑲石技術，鑽石鑲嵌於多層上，以期呈現出一個具更大枱面尺寸的單一鑽石外觀。於2012年2月及2013年1月，香港知識產權署專利註冊處及中國國家知識產權局分別就我們的「冰花鑽」設計向我們授出設計專利。

我們在位於中國廣東省番禺的生產設施製造產品。我們亦分包若干生產步驟予我們的分包商，以提升資源管理及成本效益及為客戶提供更好的服務，如在接到緊急訂單的情況下及時交付產品。我們於往績記錄期間委聘的分包商均為獨立第三方。

業 務

競爭優勢

我們認為，我們迄今為止的成功及未來增長潛力歸因於下文所載競爭優勢：

香港優質珠寶供應商翹楚之一，與全球客戶業務關係穩固而緊密

我們為香港專注於出口業務的五大優質珠寶供應商之一。根據IPSOS報告，按香港出口額計算，於2013年，我們在香港五大優質珠寶出口製造商中名列第二位。

我們自1990年起一直從事優質珠寶業務。我們初步專注於我們於美國及意大利的業務，原因在於珠寶市場於該等國家相對發達。於2006年，我們邁出具有戰略意義的一步並進軍俄羅斯優質珠寶市場。自此，我們的地域覆蓋面持續擴大，現時客戶遍佈世界各地，包括俄羅斯、美洲、其他歐洲國家、中國及中東。根據IPSOS報告，近年來，大部分該等市場的零售珠寶銷售額錄得穩定甚至大幅增長。尤其是，俄羅斯、中國、中東、美國及歐洲（俄羅斯除外）的優質珠寶的零售額於2009年至2013年期間分別錄得約11.8%、13.0%、9.3%、4.8%及1.6%的複合年增長率。

我們作為香港主要優質珠寶出口商之一的悠久營運歷史，令我們得以與俄羅斯、美國及香港／中國的主要客戶建立緊密、長期及互信的關係。截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年6月30日止三個月，我們的十大客戶包括俄羅斯及香港／中國的部分品牌珠寶零售連鎖營運商以及一家向本土連鎖店出售產品的美國批發商。我們於往績記錄期間的五大客戶均與我們存在六年以上的業務往來。

根據IPSOS報告，全球市場優質珠寶的零售總額於2009年至2013年期間錄得約3.9%的複合年增長率，於2013年至2018年期間預期將繼續維持複合年增長率約為4.5%的增長勢頭。同時，香港優質珠寶出口製造收益於2013年至2018年期間預期將以約14.7%的複合年增長率增長。我們堅信，憑藉我們作為香港主要優質珠寶出口商之一的悠久營運歷史、我們在客戶中的良好聲譽、我們的生產能力以及優質工藝及設計能力，我們勢必成為日益壯大的全球優質珠寶市場的主要受益者。

業 務

強勁的設計能力吸引客戶需求

我們認為，我們創作新穎產品設計及開發創新生產技術以應對市場趨勢及客戶喜好的能力對我們產品的成功貢獻頗多。我們持續投入資源研究珠寶、配飾及時尚的最新市場趨勢，以令我們得以不斷為客戶提供各種優質珠寶設計。根據IPSOS報告，優質珠寶產品與時尚珠寶產品之間的界定漸見模糊。有見及此趨勢，我們一直向客戶提供多款設計優美、價格實惠且由各種貴金屬及各種規格的鑽石及寶石製成的產品，以迎合更廣泛的市場需求。

我們的設計團隊由合共約79名員工組成，包括約24名珠寶設計師及約55名工匠。我們多位設計師及工匠已榮獲中國珠寶業所認可的多項證書，其中包括於2013年獲廣州市人力資源和社會保障局頒發的廣州市技術能手榮譽證書及於2011年獲廣東省珠寶玉石首飾行業協會頒發的廣東省珠寶玉石首飾行業崗位技術能手標兵證書。

我們的設計備受行業協會認可，深受各地理區域的客戶歡迎。多年來，我們已榮獲多個設計獎項，包括：

年份	獎項	頒獎機構
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 自由創作組銀獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 自由創作組銅獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 吊墜及胸針組銀獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 吊墜及胸針組銅獎	香港珠寶製造業廠商會
2012年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 戒指組銅獎	香港珠寶製造業廠商會

業 務

我們的專利設計「冰花鑽」(一項獨特的鑲石技術，鑽石鑲嵌於多層上，以期呈現出一個具更大枱面尺寸的單一鑽石外觀)亦展示了我們強大的設計能力。

我們認為，我們所展示的設計及工藝能力，以及我們的規模生產能力已令我們從同儕及競爭對手中脫穎而出，並對尋求大量供應造型及設計不斷變化且工藝一致的珠寶產品的客戶產生吸引力。

提供具協同效益的增值服務的珠寶供應商

作為一名客戶遍佈世界各地的綜合優質珠寶供應商，我們發現優質珠寶在終端消費者眼中已日漸不再為單純的奢侈品，而更像是一種時尚宣言、一款時髦配飾及一種個性宣言；消費者日益關注首飾套裝和套件的整體市場推廣方案(包括彼等承載的主題、潛在的信息及表述的故事情節)，連同相應的產品展示策略，而所有此等均旨在增強消費者興趣及刺激消費者購買。因此，我們認為，一名成功的珠寶供應商可憑藉其能力向客戶提供具協同效益的增值服務，以更好地協助彼等制定並實施此等日益重要的市場推廣及包裝策略，更容易從市場中脫穎而出。

我們以本身提供具協同效益的增值服務迎合客戶不同需求的能力為傲，該等服務包括產品系列主題創作、產品展示及產品發佈策略、產品定位及市場推廣支援。對於就我們而言具戰略價值的經甄選客戶(通常為品牌零售連鎖營運商)，我們與彼等分享我們對市場趨勢的見解、與彼等開展討論及多個互動環節且致力與此等客戶在產品系列主題創作、整套及／或系列產品設計、產品定位、產品展示及產品發佈策略等範疇合作，以提升彼等珠寶產品的整體消費者吸引力，推動更強勁的零售表現。我們相信，我們將服務範圍擴大及升華為不僅為一名珠寶產品製造商及供應商的承諾已令我們得以並將繼續有助我們與對我們而言具戰略價值的客戶建立長期、互信及互惠的關係。

經驗豐富、穩定及專注的管理團隊

我們的執行董事全部具備優質珠寶業的豐富經驗。我們的創辦人兼執行董事紀先生及李先生均在優質珠寶業積累逾24年經驗。彼等均於香港及中國廣州市優質珠寶業建立網絡。紀先生獲選為2013年至2015年度珠寶廠商會執行委員會委員。於2012年，彼亦擔任中國人民政治協商會議全國委員會(廣州市委員會)委員。李先生曾擔任中國人民政治協商會議全國委員會(番禺區委員會)委員及廣州外商投資企業協會第五

業 務

屆理事會副會長。李先生亦曾擔任廣州市番禺區珠寶廠商會永遠榮譽會長及普通會員。我們的執行董事紀若麟先生在優質珠寶業積累逾22年經驗。彼為雅倫珠寶（已於2003年被本集團收購）創辦人。有關我們執行董事從業經驗的進一步詳情，請參閱本[編纂]「董事、高級管理層及僱員」一節。

我們的管理團隊由專攻銷售及市場推廣管理、財務管理、產品開發設計及工藝以及生產管理等多個領域的成員組成。管理團隊的經驗及網絡對本集團為業務發展建立穩固基礎而言至關重要。

業務策略

我們通過增強銷售及市場推廣能力、擴大於現有市場的市場滲透、擴張客戶基礎、開拓新市場及提升我們的三和公司品牌名稱在全球範圍內的知名度，力爭維持本集團作為專注於出口業務的香港優質珠寶供應商翹楚之一的地位。我們計劃實行下列策略以利用我們的優勢，繼而改善我們的業務前景及財務表現：

進一步向美國及中國擴張市場

有見及美國近年來逐漸自經濟衰退中恢復及放眼於其龐大的優質珠寶產品零售市場規模，我們計劃於美國探求更多增長機遇，我們相信我們可受惠於我們所提供的綜合服務。此外，我們擬通過提供各種專為美國市場量身打造的造型及設計及調整我們的生產資源、產能及生產週期以更好迎合美國市場的產品交付期、消費者喜好及節日購物慣例，從而進一步加強與美國客戶的業務關係。

根據IPSOS報告，中國的人均國內生產總值預期將由2013年6,723美元增至2018年10,950美元，而中國的優質珠寶零售額預期將由2014年680億港元增至2018年960億港元，複合年增長率約為9.0%。鑒於該增長潛力，我們擬發揮我們的知名公司品牌名稱效應及卓越設計能力並投入更多資源吸引專注於中國市場的珠寶批發商或連鎖店。就此而言，我們擬投入更多銷售及市場推廣資源以推廣我們的產品及參加中國的各種貿易展覽並投放額外產品開發及設計資源以提供各種專為中國市場的品味及喜好量身打造的設計。

加大力度供應配備綜合服務的產品以擴充客戶基礎

我們加大力度供應配備綜合服務的產品，旨在擴充我們的客戶基礎。

業 務

客戶的需求及喜好有所不同。部分客戶僅需要製造支援，而更多的客戶則需要其他訂製服務及支援，如差異化產品設計、產品系列主題創作、產品展示策略及產品定位。我們認為，中國市場的珠寶商通常熱衷於設計、市場擴廣及產品定位支援，而新興市場的珠寶商則通常熱衷於製造支援。就此而言，我們計劃令我們的銷售人員更加專注於識別及招攬本身為珠寶供應商惟並無強大產品開發及設計及／或生產能力的新客戶，以擴充我們的客戶基礎。

此外，我們預計未來將有更多客戶期待獲得（如非要求）量身打造服務。我們亦相信，提供不同的量身打造增值服務是贏得新客戶及與現有及策略客戶建立更為緊密及穩固業務關係的有效舉措。因此，我們計劃投入更多資源及加大力度提升我們提供更多優質增值服務的能力，包括：

- 於魚窩頭物業設立備有多間展覽室的展覽中心，展示我們的產品系列主題創作、產品展示設計及市場推廣佈局策略，以在產品發佈前籌備的初步階段顯現不同設計及佈局吸引力方面為客戶提供更佳的協助；及
- 設立跨部門項目團隊，以為現有客戶及潛在客戶探索可行的業務計劃。

加強設計能力

我們認為，我們產品的成功歸因於我們能夠應對市場趨勢及客戶喜好而提供新穎產品設計及開發創新生產技術。鑒於以攫取更多市場需求為出發點之用途及價格定位多元化供應模式在全球珠寶產品市場盛行，我們一直向客戶提供多款設計優美、價格實惠且由各種貴金屬及各種規格的鑽石及寶石製成的產品，以迎合更廣泛的市場需求。

我們的設計團隊目前以手繪及／或電腦製圖創作設計圖。我們擬按下述方式於產品開發及設計方面投入更多資源，進一步加強設計能力：

- 就服飾及配飾的最新潮流趨勢展開研究，原因在於我們相信我們的產品發展趨勢與服飾同步；
- 投資繪圖設計的額外軟件及硬件；及
- 僱用更多精通電腦設計的珠寶設計師。

業 務

我們相信，提高電腦設計能力有助我們更為細心及有效地設計。

我們將持續力爭註冊除「冰花鑽」設計專利以外的其他設計專利。我們相信，力爭取得上述優勢將令我們成為優質珠寶市場的時尚先驅。

通過鞏固ERP系統持續提升我們的銷售及營運能力

由接獲採購訂單到生產，再到製成品交付，我們的營運均在ERP系統下進行及接受ERP系統的監察。我們ERP系統所存儲的銷售數據將協助我們的銷售及市場推廣團隊分析我們產品的銷售形勢，繼而將有助我們的管理層制定合適的業務計劃以把握市場機遇。

為更好地支持我們的未來業務擴張，我們計劃於未來三年內升級我們的集中ERP系統，藉以進一步提升我們的營運效率。該等升級旨在提升我們客戶數據庫以及銷售及市場推廣活動的管理，從而令我們得以向客戶提供更好的服務及鞏固我們與彼等的業務關係並令我們得以提高我們生產計劃的準確性及效率、縮短產品交付期及改進我們的產品開發週期。升級亦將令我們可對我們的財務數據開展實時管理及提升我們的成本管理、減少物流瓶頸以及提高我們的供應鏈管理。

業務模式

作為出口型優質珠寶製造商及批發商，我們通過提升業務模式致力於取得長期成功並從同儕中脫穎而出，該業務模式不只限於生產能力、高品質的工藝及設計能力，且涵蓋具協同效益的增值服務（我們視此為與客戶合力提高彼等的終端消費者銷售）。

為不斷激發新穎、新潮的珠寶設計理念及提供樣品以吸引客戶需求及銷售訂單，我們對市場及設計趨勢進行研究，並不時生產珠寶樣品。我們於國際及本地大型展覽及展會上展示我們的樣品，向潛在客戶介紹及演示我們在設計、鑽石及寶石鑲嵌技巧方面的能力以及品質。我們亦不時與主要客戶會面以展示我們的新穎產品設計及交換設計理念。客戶可根據我們的現成設計訂購珠寶或要求我們在原有設計基礎上進行訂製設計或加以修改。

業 務

針對要求量身打造珠寶系列及增值服務的經甄選客戶，我們與彼等分享我們對市場趨勢的見解並與彼等開展討論及多個互動環節以在產品系列主題及故事情節、整套／系列產品設計、產品定位、產品展示及產品發佈策略方面提出意見及建議。我們亦拜訪若干營運自有品牌零售連鎖店的主要客戶的銷售點，以計量終端消費者對我們產品的反應並觀察彼等的店舖及產品外觀設計，從而為此等客戶提供有關彼等的零售展示策略的意見。我們力求與我們的客戶合作，以提升彼等珠寶產品的整體消費者吸引力，推動更強勁的零售表現。

我們的銷售及市場推廣團隊與生產規劃及材料控制團隊不時就可用的產能及產品交付期溝通，以確保符合客戶的訂單及所需的交付計劃。我們通常在進行批量生產前為我們的客戶提供樣品或產品原型以供確認。我們偶爾向客戶提供加工服務，將彼等的陳舊珠寶產品再加工為新產品或在為客戶生產珠寶產品時使用彼等提供的鑽石。

於往績記錄期間，銷售乃由我們的香港附屬公司進行，並在香港確認。三和珠寶貿易於接獲採購訂單後，會將相關採購訂單分發予雅和（廣州）進行生產，雅和（廣州）則會就加工服務向三和珠寶貿易收取加工費。面向海外客戶的製成品乃由雅和（廣州）交付予三和珠寶貿易，再由後者進行銷售並出口予海外客戶。面向國內銷售的產品乃由廣州卡締爾進行銷售。

產品

我們供應多款K金優質珠寶產品，包括戒指、耳環、吊墜、項鏈、手鐲、臂鐲、袖扣、胸針及踝飾。我們的產品一般按成本加成基準定價，並視乎我們材料（如鑽石、黃金及寶石（尤其是鑽石及黃金不時受市價影響））的估計成本、我們的估計生產及勞工成本（視乎設計及工藝複雜程度而定）、所需產品交付期、我們當時的產能及我們的預期溢利率等因素而定。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，我們產品的平均批發價分別約為每件1,359港元、1,245港元、1,231港元及1,133港元。

業 務

下表載列我們於所示期間按產品類型劃分的收益及佔收益總額百分比明細：

	截至3月31日止年度						截至6月30日止三個月			
	2012年		2013年		2014年		2013年		2014年	
	佔收益 總額		佔收益 總額		佔收益 總額		佔收益 總額		佔收益 總額	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
戒指.....	444,403	39.9	604,648	42.2	553,774	41.1	199,450	41.3	156,127	45.3
耳環.....	407,125	36.5	525,034	36.6	477,292	35.5	191,373	39.6	122,802	35.6
吊墜.....	170,255	15.3	220,159	15.3	221,611	16.5	64,995	13.5	44,677	13.0
項鍊.....	40,850	3.6	45,246	3.2	40,642	3.0	12,082	2.5	8,229	2.4
手鐲／臂鐲.....	47,542	4.3	35,914	2.5	47,293	3.5	13,436	2.8	11,756	3.4
其他優質黃金										
飾品 ⁽¹⁾	4,539	0.4	3,363	0.2	5,210	0.4	1,361	0.3	977	0.2
白銀飾品／手錶 ⁽²⁾ ..	-	-	-	-	-	-	-	-	246	0.1
總計.....	<u>1,114,714</u>	<u>100.0</u>	<u>1,434,364</u>	<u>100.0</u>	<u>1,345,822</u>	<u>100.0</u>	<u>482,697</u>	<u>100.0</u>	<u>344,814</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他優質黃金飾品包括袖扣、胸針及踝飾等。
- (2) 自2014年4月起，我們開始買賣鑲嵌或並無鑲嵌半寶石及人造寶石的手錶、白銀飾品及由陶瓷及鋼材等非貴金屬製成的首飾，作為輔助產品類型以滿足客戶要求。

下表載列於所示期間按產品類型劃分的平均批發價及銷量：

	截至3月31日止年度						截至6月30日止三個月			
	2012年		2013年		2014年		2013年		2014年	
	平均		平均		平均		平均		平均	
	數量	批發價	數量	批發價	數量	批發價	數量	批發價	數量	批發價
	(件)	(港元)	(件)	(港元)	(件)	(港元)	(件)	(港元)	(件)	(港元)
戒指.....	321,557	1,382	474,928	1,273	465,807	1,189	148,050	1,347	135,977	1,148
耳環.....	273,076	1,491	357,747	1,468	333,882	1,430	125,914	1,520	97,834	1,255
吊墜.....	184,084	925	272,204	809	242,744	913	78,886	824	54,477	820
手鐲／臂鐲.....	14,761	3,221	13,437	2,673	15,960	2,963	4,271	3,146	3,694	3,183
項鍊.....	25,084	1,629	31,912	1,418	31,958	1,272	9,262	1,304	7,387	1,114
其他優質黃金										
飾品 ⁽¹⁾	1,782	2,547	2,192	1,534	2,779	1,875	1,042	1,305	501	1,945
白銀飾品／手錶 ⁽²⁾ ..	-	-	-	-	-	-	-	-	4,410	56
總計.....	<u>820,344</u>	<u>1,359</u>	<u>1,152,420</u>	<u>1,245</u>	<u>1,093,130</u>	<u>1,231</u>	<u>367,425</u>	<u>1,314</u>	<u>304,280</u>	<u>1,133</u>

業 務

我們供應多款K金優質珠寶產品，包括戒指、耳環、吊墜、項鍊、手鐲、臂鐲、袖扣、胸針及踝飾。以下為我們供應的部分產品：

戒指



14K 鉑金鑲鑽石戒指



14K 玫瑰／黃金鑲鑽石戒指



14K 玫瑰金鑲紅寶石及鑽石戒指

耳環



14K 鉑金鑲煙晶及
棕鑽、鑽石耳環



14K 玫瑰金鑲黑鑽及
白鑽耳環



14K 鉑金鑲藍寶石及
鑽石耳環



14K 玫瑰金鑲紅寶石及
鑽石耳環

項鍊及吊墜



14K 黃金鑲藍黃玉、煙晶、
石榴石及棕鑽、經處理綠鑽、
鑽石吊墜



14K 鉑金鑲煙晶及棕鑽吊墜

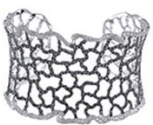


14K 鉑金鑲鑽石吊墜

手鐲／臂鐲



14K 玫瑰金鑲黑鑽及
白鑽臂鐲



14K 鉑金鑲黑鑽及
白鑽臂鐲



14K 玫瑰金鑲鑽石臂鐲

其他



14K 鉑金鑲鑽石胸針

業 務

設計及工藝

我們認為，我們產品的成功歸因於我們能夠持續創造及推出順應日新月異的市場趨勢及客戶喜好的優美設計，並能夠開發創新生產技術以促進大量生產涵蓋我們多種設計元素的產品。於最後可行日期，我們的設計團隊由合共約79名員工組成，包括約24名設計師及約55名工匠，彼等共同負責產品設計及生產技術開發。我們鼓勵員工參加相關課程及研討會，加強彼等於優質珠寶設計及生產方面的知識。我們持續研究時尚界及大眾消費市場的變動以迅速應對新趨勢以及積極參加珠寶設計競賽。我們的設計師研究市場趨勢，制定產品主題並創作設計草圖及繪圖。彼等與我們的工匠緊密合作，而我們的工匠提供所使用原材料的選擇及規格的輸入值（包括類型、數量、尺寸及顏色）以及將予採用以達致適當光線反射及可令設計製成原型的生產技術及工藝，同時考慮原材料及生產的相應成本以確保我們以最大成本效益生產具吸引力的產品。除非與我們的客戶另有協議，否則我們一般擁有我們就產品生產所創作設計的知識產權。

我們的設計師及工匠已就彼等於優質珠寶工藝方面的技巧及技術榮獲重要認可。以下為彼等所榮獲的主要嘉許：

頒證時間	姓名	為本集團服務年限	嘉許	頒證機構
2012年2月	李春華	自2002年起逾12年	廣東省珠寶玉石首飾 行業崗位技術能手標 兵	廣東省珠寶玉石首飾 行業協會
2012年2月	王良	自2006年起逾7年	廣東省珠寶玉石首飾 行業崗位技術能手標 兵	廣東省珠寶玉石首飾 行業協會

業 務

頒證時間	姓名	為本集團服務年限	嘉許	頒證機構
2013年10月	李慧	自2000年起逾13年	珠寶設計高級技師	廣州市人力資源和社會保障局
2013年12月	李慧	同上	廣州市技術能手	廣州市人力資源和社會保障局
2013年10月	朱旭斌	自2008年起逾6年	珠寶設計高級技師	廣州市人力資源和社會保障局
2013年12月	朱旭斌	同上	廣州市技術能手	廣州市人力資源和社會保障局

我們的設計師通過不同來源（包括行業雜誌及網絡）開展設計與市場研究，並參加設計競賽以在全球範圍內搜集靈感及洞察優質珠寶產品最新趨勢。彼等亦與我們的銷售及市場推廣團隊以及管理層團隊合作分析過往銷售表現及客戶反饋，以形成設計理念。我們運用、混合及搭配多種材料，包括K金、鑽石、寶石、珍珠、水晶及半寶石，以提供大量順應不斷演變的潮流趨勢及客戶喜好的產品設計。

根據IPSOS報告，優質珠寶產品與時尚珠寶產品之間的界定漸見模糊。我們認為，設計更為時尚且價格更為實惠的新產品將對年輕消費者更具吸引力，且多元化的產品範圍可迎合更廣泛的市場需求。就此，我們一直提供多款設計優美且價格實惠的產品，以期把握更多市場需求。

業 務

我們的設計備受行業協會認可，深受全球各地區客戶的歡迎。多年來，我們已榮獲多個設計獎項，包括：

年份	獎項	頒獎機構
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 — 自由創作組銀獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 — 自由創作組銅獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 — 吊墜及胸針組銀獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 — 吊墜及胸針組銅獎	香港珠寶製造業廠商會
2012年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 — 戒指組銅獎	香港珠寶製造業廠商會

於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，我們的設計開支分別約為43.8百萬港元、36.3百萬港元、27.3百萬港元及5.9百萬港元，主要包括員工成本及有關行政、銷售及分銷開支，該等成本及開支已作為銷售成本、行政開支以及銷售及分銷開支的一部分計入合併收入表。

業 務

專利設計「冰花鑽」

「冰花鑽」是我們深感自豪的設計之一。受一件冰花藝術品的絢麗所激發，「冰花鑽」為一項創新的鑽石技術，鑽石鑲嵌於多層上。鑲嵌技術所採用的圓形底座由兩層向內傾斜的鑽石層組成。鑲嵌於外圍的邊鑽之間的底座部分加以手工雕刻，以創造光線反射，從而擴大光線反射面積，繼而呈現出一個具更大枱面尺寸的單一鑽石外觀。



麗思嘉蘭系列

運用我們設計專利「冰花鑽」的系列產品



於2012年2月及2013年1月，香港知識產權署專利註冊處及中國國家知識產權局分別就我們的「冰花鑽」設計授出設計專利。有關上述專利及本集團其他知識產權的詳情，請參閱本[編纂]「附錄五－法定及一般資料－B. 有關本集團業務的其他資料－2. 本集團的知識產權」分節。

業 務

銷售及市場推廣

我們主要從事優質珠寶製造，並主要出口予俄羅斯、美洲、其他歐洲國家，以及近年增加中國的珠寶批發商及零售商。我們的業務始於1990年，最初的客戶網絡主要位於美國及意大利，我們於2006年邁出具有戰略意義的一步並進軍俄羅斯優質珠寶市場。自此，我們的地域覆蓋面持續擴大，現時客戶遍佈世界各地，包括俄羅斯、美洲、其他歐洲國家、中國及中東。

下表載列我們於所示期間按客戶的地理位置劃分的收益明細：

國家／地區	截至3月31日止年度						截至6月30日止三個月			
	2012年		2013年		2014年		2013年		2014年	
	佔收益 總額		佔收益 總額		佔收益 總額		佔收益 總額		佔收益 總額	
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
俄羅斯.....	634,938	57.0	989,174	69.0	838,056	62.3	360,740	74.7	208,784	60.6
美洲.....	234,126	21.0	220,993	15.4	283,866	21.1	75,364	15.6	74,678	21.7
歐洲										
(俄羅斯除外) ...	115,585	10.4	89,325	6.2	74,038	5.5	12,320	2.6	22,217	6.4
中國.....	43,851	3.9	64,766	4.5	84,315	6.3	16,982	3.5	24,247	7.0
中東.....	51,650	4.6	43,620	3.0	23,377	1.7	12,034	2.5	2,506	0.7
其他.....	34,564	3.1	26,486	1.9	42,170	3.1	5,257	1.1	12,382	3.6
總計.....	<u>1,114,714</u>	<u>100.0</u>	<u>1,434,364</u>	<u>100.0</u>	<u>1,345,822</u>	<u>100.0</u>	<u>482,697</u>	<u>100.0</u>	<u>344,814</u>	<u>100.0</u>

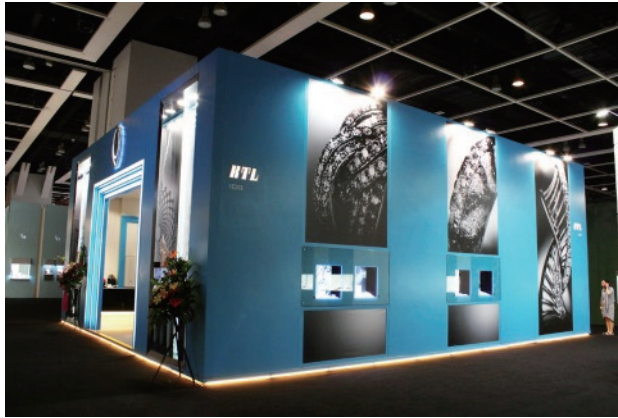
附註：

- (1) 美洲主要包括美國及加拿大。
- (2) 歐洲（俄羅斯除外）主要包括意大利、法國、荷蘭及土耳其。
- (3) 中東主要包括阿拉伯聯合酋長國。
- (4) 其他主要包括香港、印尼、日本及非洲。

我們的銷售及市場推廣團隊由逾70名僱員組成，分為瞄準及服務多個司法權區客戶的不同小組。我們通常通過市場推廣活動及參加主要的國際及本地珠寶貿易展覽或展會（包括美國的JCK Show、意大利的Choice、Charm及Ente Fiera de Vicenza、瑞士的BaselWorld及香港的香港珠寶首飾展覽會及香港國際珠寶展）招攬潛在客戶。除典型的銷售服務外，我們的銷售及市場推廣團隊不時參加全球展覽，與經甄選潛在及現有客戶就產品系列主題創作、產品設計及開發交流及與彼等合作。我們的銷售及市場推廣團隊的高級員工亦會拜訪若干營運自有品牌零售連鎖店的主要客戶的銷售點，以計量終端消費者對我們產品的反應並觀察彼等的銷售點及產品外觀設計，從而為此等客戶提供有關彼等的零售展示策略的意見。

業 務

以下為我們近期參加的一個展覽的圖片：



2014年香港珠寶首飾展覽會（香港）

為提高我們優質珠寶產品的市場知名度及加強新客戶對該等產品的瞭解，我們亦於行業雜誌及貿易展覽冊中刊登廣告。

客戶

我們的客戶主要為珠寶產品批發商及零售商。我們的五大客戶已與本集團維持3至12年業務關係。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度以及截至2014年6月30日止三個月，我們向五大客戶作出的銷售額分別約為713.1百萬港元、1,091.6百萬港元、1,062.7百萬港元及271.1百萬港元，分別約佔我們銷售總額的64.0%、76.1%、79.0%及78.6%。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，我們向最大客戶作出的銷售額分別約為447.8百萬港元、724.6百萬港元、566.4百萬港元及160.1百萬港元，分別約佔我們銷售總額的40.2%、50.5%、42.1%及46.4%。

我們於截至2014年3月31日止年度的五大客戶包括三家於俄羅斯經營品牌連鎖店售賣珠寶產品的俄羅斯零售商及批發商、一家向本土連鎖店出售產品的美國批發商及一家於中國及香港設有珠寶連鎖店的零售商。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，我們向此等三名俄羅斯客戶作出的銷售額分別約為603.9百萬港元、970.2百萬港元、829.2百萬港元及202.7百萬港元，分別約佔我們銷售總額的54.2%、67.6%、61.6%及58.8%。於往績記錄期間，我們一般向此等三名俄羅斯客戶收取每筆銷售訂單的20%至30%作為預付按金，並就此等三名客戶的餘下發票價值的60%至90%與銀行訂立無追索權保理安排。

業 務

有關與我們的銷售地區集中、依賴我們的最大客戶及我們於俄羅斯的客戶的若干慣例有關的風險的詳情，請參閱本[編纂]「風險因素」一節。據我們董事所知，於往績記錄期間，概無董事及其各自聯繫人或任何於最後可行日期持有本公司股本5%以上的股東於我們五大客戶中擁有任何權益。

與銷售有關的協議

於往績記錄期間，我們已與部分客戶訂立若干具法律約束力的框架協議及獎勵安排，其主要條款概述如下。

與一名俄羅斯客戶訂立的框架協議

協議日期：	2014年5月13日
期限：	2014年4月1日至2015年3月31日，可根據協議條款予以終止或重續。
主要條文及最低採購額：	於2014年4月1日至2015年3月31日期間，我們將向客戶提供而客戶將向我們採購最低採購額為81百萬美元的優質珠寶產品（視乎產品供應情況而定），估計採購量為850,000件。具體條款包括另行以書面協定的價格、付款、包裝及交付條款。
知識產權：	優質珠寶產品的知識產權（包括樣品、設計、推薦、規格、圖案、技術參數、草圖及資料）應屬我們的財產，客戶承諾將不會使用或侵犯或允許使用或侵犯該等知識產權。
獨家經營權：	在買賣優質珠寶產品的具體條款的規限下，我們授予客戶權利，以在俄羅斯獨家出售及分銷我們供應的優質珠寶產品。

業 務

終止條款： 倘任何一方嚴重違反協議，且有關違約無法被糾正或對非違約方造成難以補救的損害，則協議可由另一方向違約方發出30天的事先書面通知後予以終止。

備註： 協議具有法律約束力。概無有關價格調整規定、銷售退貨、總額折讓或產品保證的條款。

與一名美國客戶訂立的框架協議

協議日期： 2014年3月6日

期限： 2014年4月1日至2015年3月31日，可根據協議條款予以終止或重續。

主要條文及最低採購額： 於2014年4月1日至2015年3月31日期間，我們將向客戶提供而客戶將向我們採購最低金額為35百萬美元的優質珠寶產品（視乎產品供應情況而定），估計採購量為150,000件。具體條款包括另行以書面協定的價格、付款、包裝及交付條款。

知識產權： 優質珠寶產品的知識產權（包括樣品、設計、推薦、規格、圖案、技術參數、草圖及資料）應屬我們的財產，客戶承諾將不會使用或侵犯或允許使用或侵犯該等知識產權。

獨家經營權： 我們授予客戶權利，以在美國獨家出售及分銷將由我們與該名客戶指定的優質珠寶產品。

終止條款： 倘任何一方嚴重違反協議，且有關違約無法被糾正或對非違約方造成難以補救的損害，則協議可由另一方向違約方發出30天的事先書面通知後予以終止。

備註： 協議具有法律約束力。概無有關價格調整規定、銷售退貨、總額折讓或產品保證的條款。

業 務

與一名歐洲客戶訂立的框架協議

協議日期：	2014年6月23日
期限：	2014年1月1日至2014年12月31日或直至2015年2月27日，視乎訂約雙方的協定而定。
主要條文：	我們於接獲採購訂單後按預先協定的珠寶產品價格（黃金價格除外，將在採購訂單日期起一個營業日內釐定）供應經甄選珠寶產品。
交付地點及條款：	產品以成本、保險及運費（CIF）基準交付。交付獲接收前，貨品責任不應發生轉移。
銷售退貨：	於協議期限內未售產品可退還予我們，惟最多為銷售總營業額的指定百分比。
品質保證：	所有缺陷產品均可於發票日期起計兩年內退還予我們。
退還已售產品：	於發票日期起計兩年內已售及因誤用而造成缺陷的產品可退還予我們，並按有關採購金額減少50%獲開貸記單。
付款條款：	付款應以銀行轉賬的方式，於發票開具之月結束起計90天內作出。
總額折讓：	倘年度採購額達到指定金額，則會基於採購總額（銷售退貨除外）提供批量折讓。
終止條款：	協議可經訂約雙方共同協定而終止。
備註：	協議具有法律約束力。概無有關銷售目標、價格調整規定或最低採購額的條款。

業 務

上文所指客戶為我們於截至2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月的十大客戶之一，於有關期間分別約佔我們收益總額的1.5%、3.1%及3.8%。於最後可行日期，概無任何未售無缺陷產品或已售誤用產品根據上述框架協議退還予我們。

我們有關框架協議的政策

我們或會在認為合適時不時與對我們而言具戰略價值的經甄選客戶訂立框架協議，旨在建立更緊密及長期的業務關係。經考慮業務規模、銷售網絡、過往採購額、有關客戶或潛在客戶的信譽度、品牌形象及業務前景等因素後，該等框架協議的條款通常按個別情況以一般商業條款磋商。

獎勵安排

除框架協議外，我們亦不時與對我們而言具戰略價值的經甄選客戶訂立獎勵安排以提供獎勵性返利，該等返利一般就於特定期間超出若干指定金額的大額訂單按總發票額計算。倘有關客戶結欠我們任何逾期貿易應收款項，將僅於抵銷逾期結餘後支付返利。該等獎勵安排一般按一般商業條款並經計及客戶對我們而言的戰略價值、營運規模及銷售增長潛力等因素磋商，且按個別情況考慮。

定價政策

我們一般維持總幣值約為50百萬港元至60百萬港元的鑽石存貨，大概相等於兩至三個月生產所耗用的幣值。由於金價過往曾出現大幅波動，我們僅於相應銷售訂單確認後訂購黃金。黃金採購價乃經參考TLGMFL（就於香港採購的黃金而言）及上海黃金交易所（就於中國採購的黃金而言）當時的市價後設定。

我們一般按成本加成基準並經考慮我們材料（如鑽石、黃金及寶石（尤其是鑽石及黃金不時受市價影響））的估計成本、我們的估計生產及勞工成本（視乎設計及工藝複雜程度而定）、所需產品交付期、我們當時的產能及我們的預期溢利率等因素而對我們的產品進行定價。

信貸控制政策

我們針對貿易應收款項採納密切監視的信貸控制政策。信用核查通常於接納新客戶前進行，且我們通常不會向新客戶授出信貸期並會要求新客戶支付30%按金，並於交付前支付餘額。

業 務

我們通常向現有客戶授出介乎90天至120天的信貸期，若干客戶須於採購訂單確認後或交付前10天內以電匯方式支付30%的按金。我們亦就獲授信貸期的客戶設立信貸限額，我們的銷售團隊或財務團隊每半年或於其認為適當時檢討信貸限額。信貸期及信貸限額依具體情況而異，視乎我們與有關客戶之間的業務關係以及有關客戶的信譽度而定。當接獲客戶的訂單後，我們的財務團隊將監視客戶所動用的信貸限額。產品交付前，我們將向財務團隊內部確認將動用的信貸是否屬於有關客戶的信貸限額之內。倘將動用的信貸超出有關信貸限額，則須獲我們財務經理及銷售經理批准方可落實。

我們定期根據我們對應收款項的可收回性及賬齡分析開展貿易應收款項減值評估。於釐定是否需要減值時，我們會考慮貿易應收款項的賬齡及可收回性。於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年6月30日，已減值貿易應收款項的撥備分別約為0.9百萬港元、0.9百萬港元、7.4百萬港元及7.4百萬港元，主要與存在預料之外財務困難的客戶有關，僅一部分貿易應收款項預期將收回。

銷售確認及退貨政策

我們以買斷式基準銷售產品，並於產品交付後確認銷售。一般而言，已售產品僅可因存在缺陷或不符合客戶的規格而予以退還。

倘客戶要求銷售退貨，則產品將交還予我們。我們的品質控制團隊將檢查產品品質，並確認所退還的存在缺陷或未能符合客戶規格的產品是否因我們違約所致。部分產品可經修補後重新交付予客戶。倘產品無法修補，則在可能的情況下向客戶交付替換產品。

我們一般不會提供售後產品保證。然而，倘客戶提出有關要求，且由我們按個別基準酌情考慮後，我們偶爾會同意就售後產品提供產品保證。

於往績記錄期間，我們僅曾出現一次情況，即我們同意向我們於歐洲的其中一名客戶提供售後產品保證及就未售無缺陷產品提供最高達總銷售額的指定百分比的銷售退貨及就已售誤用產品提供銷售退貨，為期2年。於最後可行日期，並無未售無缺陷產品或已售誤用產品根據上述安排退還予我們。有關詳情，請參閱「業務－銷售及市場推廣－與銷售有關的協議－與一名歐洲客戶訂立的框架協議」分節。

截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，缺陷產品的維修成本分別約為105,000港元、95,000港元、106,000港元及20,000港元，而我們分別就缺陷產品錄得銷售退貨約為3.8百萬港元、2.9百萬港元、4.7百萬港元及0.3百萬港元。

業 務

季節性

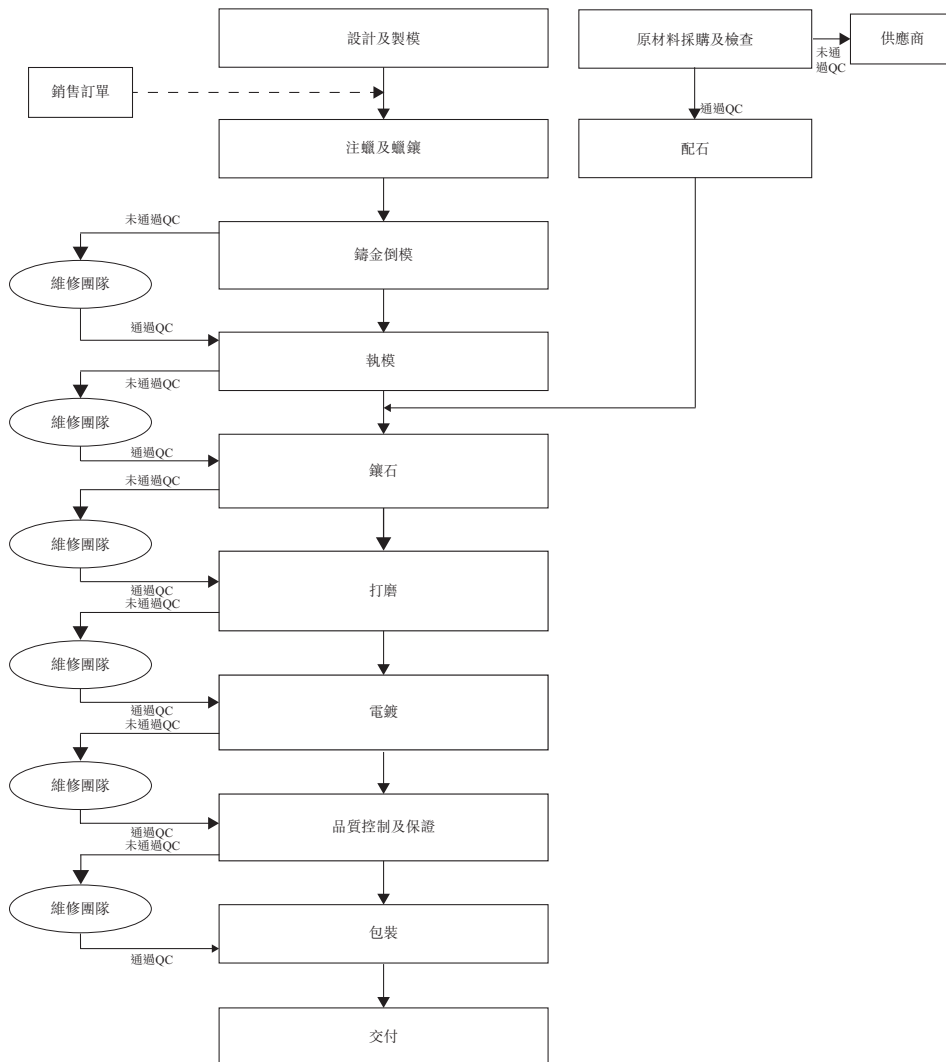
向客戶銷售珠寶產品的傳統銷售旺季為九月至三月，可能歸因於珠寶連鎖店或其他零售商為籌備感恩節、聖誕節、新年、情人節及（尤其是就俄羅斯而言）婦女節或前後的珠寶銷售而增加珠寶產品需求。我們於往績記錄期間的收益與上述情形不大一致，反而是因主要客戶的下單時間而波動。

生產

我們的生產設施策略性地位於中國廣東省番禺（中國優質珠寶主要製造基地之一），令我們享有便於僱用熟練勞工及取得輔助物料用於產品生產的優勢。

生產流程

一般而言，我們優質珠寶產品的生產流程涉及注蠟及蠟鑲、鑄金倒模、執模、配石、鑲石、打磨、電鍍、品質控制及保證以及包裝。下圖顯示我們優質珠寶產品的一般生產流程：



附註：QC指品質控制。

業 務

設計及製模

設計乃使用電腦輔助設計軟件以電腦草圖創作，其後使用激光蠟原型製造機器加工成蠟作品。白銀作品乃通過製模工序使用蠟作品創作，其後由金匠打磨以創作經打磨白銀作品。一旦經打磨白銀作品獲創作，橡膠板乃壓向經打磨白銀作品並以高溫熔化以形成橡膠母模，而橡膠母模一旦冷卻，即縱向切割成兩半以恢復經打磨白銀作品，而留下為經打磨白銀作品複製品的凹模。

原材料採購及檢查

我們於收到確認銷售訂單後檢查我們的原材料存貨並基於銷售訂單的規格採購原材料（如必要）。我們檢查我們所採購的原材料以確保其符合銷售訂單的規格及我們的品質標準。不符合我們的規格及品質標準的原材料將會退還予供應商。有關我們原材料採購的詳情，請參閱本[編纂]「業務－原材料及供應商」分節。

注蠟及蠟鑲

一旦銷售訂單獲確認，我們即通過創造蠟模而開始批量生產。為創造蠟模，蠟被注入橡膠母模並冷卻。其後蠟模被繫於蠟樹的主蠟桿上。蠟樹被置於燒瓶，其後液體石膏灌入燒瓶。真空機器被使用以清除燒瓶內的氣泡。燒瓶其後被置入熔爐以熔化其內之蠟，留下硬化的石膏模，其凹模為作品形狀，以空桿連接。

配石

鑽石及寶石（統稱為寶石）乃根據其特徵（例如尺寸／重量、顏色、透明度、品質、形狀等）人手分類為不同組別並根據訂單規格與各訂單配對及分配至各訂單。配石流程於鑄金倒模流程後再次進行，據此，金鑲已生產以確保寶石正確配對及分配。

鑄金倒模

石膏內的凹模通過空桿充入經熔化的K金。一旦鑄造完成，石膏模即被移開，K金珠寶自金樹切割。

執模

黃金珠寶被執銼以確保表面光滑、形狀精美。

業 務

鑲石

鑽石、寶石、珍珠等寶石乃穩固鑲嵌於黃金珠寶內。

打磨

鑲石珠寶產品會打磨以確保表面光滑及有光澤。

電鍍

經打磨的鑲石珠寶產品會與黃金一起電鍍以呈現有光澤的外觀。

品質控制及保證

於生產流程的各個步驟及最後階段進行品質控制及保證檢查以確保各珠寶產品符合我們的規格及品質標準。任何未符合我們規格及品質標準的項目於其進入生產流程的下一步之前及其被包裝以交付予我們客戶之前會發回至我們的生產團隊維修。

包裝

已通過我們品質控制及保證檢查的珠寶產品乃根據我們客戶的包裝要求予以包裝。

生產設施及產能

我們在位於中國廣東省番禺的生產設施製造產品。以下為於往績記錄期間我們生產設施的詳情：

設施	位置	建築面積 (平方米)
銀平綜合樓.....	中國 廣州市 番禺區 沙頭街 銀平路1號	11,973.83
	中國 廣州市 番禺區 沙頭街 銀平路17號7樓 701及702室（於往績記錄期間及 直至2014年5月所使用的租用單位）	2,026.4

業 務

我們認為，我們的生產流程及一般而言生產優質珠寶產品為人力密集型及依賴工藝及技能。因此，我們認為，就若干關鍵生產步驟的熟練勞工的供應及我們生產物業容納該等熟練勞工的能力對我們的整體產能起非常重要的決定性作用。我們認為，於往績記錄期間，寶石加工（非常倚賴勞工的經驗及累積技能的一個生產步驟）為我們整體生產流程的瓶頸，因此限制我們的產能。下表載列我們的生產設施於往績記錄期間的估計產能及利用率：

	實際總產量 (附註1)	估計最大 產量 (附註2)	利用率 (附註3)
	件	件	
截至2012年3月31日止年度	746,532	961,344	77.7%
截至2013年3月31日止年度	1,316,671	1,365,600	96.4%
截至2014年3月31日止年度	1,028,479	1,150,899	89.4%
截至2014年6月30日止三個月	221,088	240,613	91.9%

附註：

- (1) 實際總產量指本集團於所示期間實際生產的產品總數。
- (2) 估計最大產量乃基於（其中包括）每月實際駐紮於我們生產廠房的寶石加工工人數計算得出，並假設(i)我們按每月工作22天，每天工作八個小時及每月加班22個小時的基準推進生產營運（農曆新年正月例外，生產營運乃按17個工作日的基準推進）；及(ii)每名寶石加工工人一個小時可處理8件產品（不計不同產品中所用寶石類型、色彩、尺寸及寶石材料數目的不同）。
- (3) 利用率等於實際總產量除以估計最大產量。

優質珠寶生產屬勞動密集型，而我們的產能高度依賴我們員工工作的時數及我們僱用的員工數目。經計及我們於銀平綜合樓擁有足夠的空間及機器，我們的董事認為，我們能夠於可預見的未來通過分配我們的現有員工更多超時工作及／或僱用額外員工來增加產能以應付任何潛在大幅增加的銷售訂單。

分包

我們委聘分包商處理生產流程的若干步驟，例如製模、鑄金倒模、執模、鑲石、打磨及電鍍，以更好地管理生產計劃、利用資源及達致成本效益，尤其在接獲客戶的緊急訂單時。該等分包商為獨立第三方生產商，該等生產商通常於中國番禺設有珠寶製造設施，所在地與我們的銀平綜合樓位置合理相近。是否使用分包商及是否將特定生產步驟外包乃由我們的管理層按個別情況就每項銷售訂單並經考慮相應生產計劃、我們當時的備用產能及成本效益而釐定。分包費用乃按個別情況釐定，並會考慮生產步驟的複雜程

業 務

度、交付時間及訂單數量。一旦委聘分包商，我們向分包商提供原材料及／或半製成品供加工，而製成品將被送回生產設施進行品質控制檢查。未能通過品質控制檢查的製成品將被送回分包商作維修。於最後可行日期，我們有五名分包商，該等分包商已與本集團維持5至12年的業務關係。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，產生的加工費分別約為42.8百萬港元、68.0百萬港元、66.4百萬港元及13.4百萬港元，分別約佔我們銷售成本總額的4.9%、5.8%、6.0%及4.9%。

我們一般根據分包商的工藝品質、加工費、應付我們交付要求的能力及我們與彼等的過往交易選擇分包商。為保持靈活性，我們並無與分包商訂立長期協議，我們按逐項訂單基準向彼等訂貨。

品質控制

我們非常重視品質控制及保證。我們已實施嚴厲的品質控制及保證程序，由我們的品質控制團隊於我們經營的各個方面開展。

品質控制團隊

於最後可行日期，我們的品質控制團隊由約43名員工組成，該等員工負責(i)於原材料及組件獲接納使用前檢查該等材料及組件；(ii)於生產流程的各個階段開展樣品測試以確保我們產品品質為高標準；及(iii)檢查製成品以確保其符合訂單規格及品質要求。

對原材料、生產流程及製成品的品質控制

我們有一套全面的檢查系統以確保我們所採購原材料的品質。根據ISO 9001:2008品質管理系統標準，我們定期評估經甄選供應商的原材料品質、交付時間及服務。倘我們發現供應商所供應原材料有任何不符之處，該名供應商於我們所存置的記錄中的信用分數將予以扣減。倘任何供應商的信用分數低於我們的最低要求，該名供應商將遭拒絕，將不再為本集團的合資格供應商。

業 務

我們的品質控制團隊與我們的採購團隊及配石團隊緊密合作以採購原材料，例如鑽石、寶石及珍珠。所有進庫原材料於我們與供應商確認訂單前及於原材料進入生產流程前須由我們的品質控制團隊檢查，以確保該等原材料符合本集團及我們客戶的要求及規格。

我們的品質控制團隊亦於生產流程的各個階段開展品質檢查。存在缺陷的在製品會被拒絕或須於進入生產流程的下一階段前進行維修及改進。為確保所有製成品符合本集團的品質標準及我們客戶的要求及規格，我們的品質控制團隊會於製成品交付予客戶前對每件製成品進行全面的品質檢查。有關我們生產流程品質控制的進一步詳情，請參閱[編纂]本節「生產－生產流程」各段。

我們已制定內部品質標準，列明我們產品的標準及就若干關鍵客戶的專門檢查標準並為我們的品質控制團隊提供指引以開展其工作。

我們定期對品質控制系統進行內部評估。倘我們的客戶提出要求，我們會將於中國銷售的製成品送至國家珠寶玉石質量監督檢驗中心作檢查及驗證。

對分包生產步驟的品質控制

為確保分包生產步驟的品質，我們要求我們的分包商採納本集團的品質控制標準及程序。我們的品質控制團隊定期走訪分包商的生產物業並與分包商交流以監督生產品質。我們分包商加工的產品須由我們的品質控制團隊檢查。任何不符合要求的產品會退回予分包商作維修。

存貨控制

我們的存貨由原材料、在製品及製成品組成。我們已制定一套穩固的安全系統以保障我們的存貨，包括保管庫、對我們的生產設施進行閉路電視監視、保險保障及定期盤點。我們存貨存置於其中的保管庫僅可由有限數目的高級員工進出。我們保管庫的密碼及鑰匙由兩個不同的高級員工小組保存。

業 務

我們的存貨系統全面電腦化。通過此系統，各存貨項目於使用的期限可作追蹤及監控。我們按每日基準開展盤點。

我們的管理團隊監控本集團的原材料存貨水平並協調我們香港辦公室倉庫與銀平綜合樓倉庫之間原材料及製成品的轉撥。

我們的存貨控制程序通常涉及以下步驟：

- 各存貨提取須由作出提取的人士記錄及證明，而提取人須簽署已事先編號的存貨提取通知以確認收到存貨，此須由另一名員工見證；
- 於各工作日伊始，存貨控制團隊向生產車間主管分發原材料及在製品並記錄所有分發；
- 其後生產車間主管向其生產車間的工人分發原材料及在製品並記錄所有分發；
- 於工作日結束或工人離開生產區域時，工人須向生產車間主管退回所有獲分發的存貨，該等主管會檢查其記錄以確保所退回存貨與記錄所載詳情相符；
- 其後生產車間主管將存貨退回予存貨控制團隊，該團隊會將退回存貨與其記錄進行存貨檢查並於工作日結束時開展盤點以確保存貨及記錄屬適當並相符。

我們的優質珠寶產品主要根據客戶的確認採購訂單而製造，因此我們一般並無大量陳舊存貨。我們將就我們創作的每項設計作出小量生產，我們並不採購黃金或開始批量生產，直至收到我們客戶的確認採購訂單。我們定期檢討我們原材料的存貨水平，務求確保原材料及製成品的水平維持在合理及充足水平以符合我們的客戶需求。就鑽石而言，我們一般維持總幣值約為50百萬港元至60百萬港元的鑽石存貨，大概相等於兩至三個月生產所耗用的幣值。就黃金而言，我們一般於收到確認採購訂單後兩個營業日內採購黃金。

業 務

原材料及供應商

本集團所採購的主要原材料為黃金、鑽石及寶石。下表載列我們於往績記錄期間所採購的主要原材料：

原材料	截至2012年 3月31日止年度		截至2013年 3月31日止年度		截至2014年 3月31日止年度		截至2014年 6月30日止三個月	
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
黃金.....	441,203	64.8	803,283	67.2	493,171	62.6	104,791	53.6
鑽石.....	204,056	29.9	314,369	26.3	245,714	31.2	77,740	39.7
寶石.....	21,819	3.2	49,926	4.2	30,113	3.8	8,447	4.3
珍珠.....	2,259	0.3	2,620	0.2	3,207	0.4	442	0.2
其他.....	12,020	1.8	24,310	2.1	15,728	2.0	4,159	2.2
總計.....	681,357	100.0	1,194,508	100.0	787,933	100.0	195,579	100.0

附註：其他包括水晶、翡翠、白銀等。

採購黃金

我們於生產所需時向香港的貴金屬業務公司及中國上海黃金交易所採購黃金。我們並不與我們的黃金供應商訂立長期協議，我們一般於有需要時在收到客戶確認訂單後兩個營業日內向黃金供應商下達訂單。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，黃金的平均採購價分別約為每盎司1,680美元、每盎司1,697美元、每盎司1,354美元及每盎司1,308美元。

全球市場的平均金價由2009年約每盎司973.0美元增加至2013年約每盎司1,411.5美元，複合年增長率約為9.7%。用於首飾及投資目的的黃金需求持續增長。一般而言，我們能夠將任何黃金成本上漲轉嫁予我們的客戶，乃由於我們按成本加成基準對我們的產品進行定價並根據（其中包括）客戶下達訂單時的黃金市價設定我們產品的價格。

採購鑽石

我們為生產產品而採購的所有鑽石均為經打磨鑽石。鑽石的價格因其規格（如尺寸、顏色、透明度及切割）不同而有所變化。我們於往績記錄期間所採購的鑽石中約有99%在0.03克拉以下，大部分介乎0.002至0.004克拉之間。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，我們的鑽石平均採購價分別約為每克拉1,912港元、每克拉2,035港元、每克拉1,994港元及每克拉2,232港元。

業 務

據我們的董事所知及所悉，儘管存在有關0.1克拉或以上鑽石的市場參考，惟並無有關0.1克拉以下鑽石的公開可得市場參考。根據IPSOS報告，於2012年、2013年及2014年，經打磨鑽石的平均價格分別約為每克拉378.8美元、每克拉362.3美元及每克拉378.0美元。該等平均價格乃指介乎0.01至0.40克拉之間且透明度介乎I-1至I-3（即10倍放大後可見雜質）之間的經打磨鑽石，可能無法與我們所採購的鑽石比較，原因在於我們所採購的鑽石大部分介乎0.002至0.004克拉之間，且在顏色、透明度及切割方面有所不同。

我們能夠靈活採購鑽石，乃由於我們並無與我們的鑽石供應商訂立長期協議。我們下達個別訂單，列明所需品質及規格。我們的供應商其後向我們的香港辦公室交付所需鑽石，於該時點，交付予我們的鑽石的毛重乃予以確認。於將鑽石交付至我們的香港辦公室後一個月內，我們將鑽石運輸至銀平綜合樓供我們作檢查及甄選，其後我們與供應商確認採購我們所甄選的鑽石，並退還我們所拒絕者。我們的供應商其後僅就我們所保留的鑽石向我們簽發發票，供應商隨後一般不接受再次退貨。

採購鑽石主要視乎現有鑽石存貨水平及我們客戶的確認訂單而定。我們一般維持總幣值約為50百萬港元至60百萬港元的鑽石存貨，大概相等於兩至三個月生產所耗用的幣值。於往績記錄期間，我們能夠獲得穩定鑽石供應。

供應商

我們的主要供應商包括原材料供應商及加工服務供應商。於往績記錄期間，我們的五大供應商主要包括香港的黃金、鑽石及寶石批發商及交易商及上海黃金交易所。於往績記錄期間，我們乃向最大供應商採購黃金，而我們通常於交貨後就採購付款。就向我們的其他主要供應商採購鑽石及寶石而言，我們於交貨後或按30至180天的信貸期就採購付款。我們一般通過電匯、支票或現金結付採購額及分包費用。就鑽石採購而言，我們根據價格、品質及供應商的營運歷史及聲譽選擇供應商。我們一般要求我們的鑽石供應商就其貨源的合法性及正當性提供保證。


於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，向我們五大供應商作出的採購額及分包費用（如有）分別約為509.9百萬港元、919.7百萬港元、582.8百萬港元及130.9百萬港元，分別約佔我們於有關期間採購額及分包費用總額的70.4%、72.8%、68.2%及62.6%。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，向我們最大供應商作出的採購額分別約為399.4百萬港元、760.9百萬港元、444.2百萬港元及90.7百萬港元，分別約佔我們於有關期間採購額及分包費用總額的55.2%、60.3%、52.0%及43.4%。

業 務

我們已與我們的主要供應商維持穩固關係。於往績記錄期間，我們的五大供應商已與我們維持5至12年的關係。於往績記錄期間，我們能夠保證原材料及分包服務的穩定供應。

據我們董事所知，於往績記錄期間，概無董事及其各自聯繫人或任何於最後可行日期持有本公司股本5%以上的股東於任何五大供應商中擁有任何權益。

知識產權

我們認識到保護及執行我們的知識產權（尤其是我們的商號「三和珠寶」、我們公司標誌的商標「」及「**HTL**」以及我們創新設計及／或鑲石技術的專利）的重要性。

為保護我們的知識產權，就我們香港僱員訂立的標準僱傭協議及就我們中國僱員訂立的標準保密協議均載有規定我們僱員於其僱傭期限內創造的所有發明、技術及信息的知識產權均須屬於本集團的條款。

於最後可行日期，我們已於香港、中國及意大利註冊17項商標以及於香港及中國註冊6項專利；並已於中國申請1項商標及2項專利。我們的「冰花鑽」設計有兩項註冊專利。有關詳情，請參閱「業務－設計及工藝－專利設計「冰花鑽」」分節。有關我們知識產權（對我們的業務及經營而言屬重大）的詳情更詳細載列於本[編纂]「附錄五－法定及一般資料－B. 有關本集團業務的其他資料」分節。

截至最後可行日期，我們並未遭受針對我們的任何重大知識產權索償。於2012年12月，我們向一家中國珠寶公司發出函件，要求該公司停止未經我們授權而在其網站上使用我們的註冊商標。由於上述珠寶公司已停止使用我們的註冊商標，我們尚未就該項知識產權侵權採取任何法律行動。除上文所披露者外，於往績記錄期間及截至最後可行日期，我們並未就知識產權侵權遭受任何爭議。

業 務

獎項及嘉許

我們多年來的成就已獲眾多獎項及嘉許的認可，包括下列各項：

年度	獎項／嘉許	頒獎機構
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 吊墜&胸針組銅獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 吊墜&胸針組銀獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 自由創作組銅獎	香港珠寶製造業廠商會
2011年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 自由創作組銀獎	香港珠寶製造業廠商會
2012年	香港最受買家歡迎首飾設計比賽 － 戒指組銅獎	香港珠寶製造業廠商會
2013年	2012年度番禺區外貿進出口工作先進企業	廣州市番禺區經濟貿易促進局

競爭

過往，優質珠寶業集中於歐洲及美國市場。近年，發展中市場（例如俄羅斯及中國）對優質珠寶產品的需求已有所增長。我們的董事認為，全球珠寶市場將會增長，優質珠寶的零售將在美國穩定增長，而在經濟增長較快的新興市場俄羅斯及中國，零售將增長更快。

由於香港優質珠寶業以業界聲譽為本，而業界聲譽建立在向現有客戶提供產品及服務的良好往績及處理設計及製造程序的豐富經驗之上，需相當長時間累積，故我們的董事認為優質珠寶業存在若干准入門檻。優質珠寶業亦在很大程度上依賴成熟的業務網絡及信託，對新進入者而言或又是一個門檻。此外，熟諳優質珠寶、金屬及寶石特點知識且對設計及工藝嫻熟的勞動力對優質珠寶業務具有重要價值。聘用該等熟練勞工或會花費甚多，但彼等可能在考慮轉投至新創企業時會猶豫不決。

業 務

根據IPSOS報告，大多數香港優質珠寶製造商專注於出口業務。2013年，香港有超過640家優質珠寶製造商，其中大多數專注於優質珠寶出口。香港從事出口業務的前五大優質珠寶製造商佔香港優質珠寶業總額約8.9%。大多數此等優質珠寶製造商在中國生產其產品。我們的董事認為，香港的珠寶製造商及出口商通常於在珠寶業的聲譽、設計及工藝、製造能力、品質穩定性及定價方面競爭。我們致力於在生產力、優質工藝及設計能力方面，以至在提供具協同效益的增值服務（我們視此為與客戶合力提高彼等的終端消費者銷售）能力上締造競爭優勢，務求在業界脫穎而出。我們與對我們而言具戰略價值的經甄選客戶（通常為品牌零售連鎖營運商）在整套及／或系列產品設計、產品定位、產品展示及產品發佈策略等範疇合作，旨在提升彼等珠寶產品的整體消費者吸引力及促進零售銷售額。

於不久將來，我們預期俄羅斯市場將在價格及設計變動性上競爭的可能性較大，而美國市場的競爭則或會更側重於所提供的增值服務範圍。就此，我們致力為俄羅斯客戶以更實惠的價格提供設計更多元化的產品，以協助彼等吸引更廣泛的終端消費者，同時會更專注於滿足美國客戶量身打造的需求，以推動訂單增長。就中國市場，我們旨在更積極提升我們的設計及生產能力以吸引新客戶，以及向經甄選現有客戶推介我們的具協同效益的增值服務，務求建立更緊密的業務關係及增加訂單。我們相信，憑藉我們良好的聲譽及穩定的生產能力、優質工藝及設計能力，我們已準備就緒迎接競爭，並繼續提升成為香港最大的優質珠寶供應商之一，為全球各地客戶服務。

環保

我們須遵守若干中國環保法律法規。有關詳情，請參閱本[編纂]「法規－監管概覽」分節。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年6月30日止三個月，我們分別支付約136,000港元、123,000港元、226,000港元及44,000港元作為遵守適用環保法律法規的成本。我們預期，我們於截至2015年3月31日止年度遵守適用環保規章及條例的成本將與於截至2014年3月31日止年度的成本保持相對可比水平。

健康及工作安全控制

我們已實施內部政策及規則以維持有效的健康及安全控制，包括安全生產工作規定、安全生產防火控制及管理規則、電力安全管理規則、危險化學品管理規則、工作安全及健康管理規則、應急管理規則及事故報告規則。

業 務

我們開展內部評估及委聘第三方顧問對我們的健康及安全控制系統進行評估。於往績記錄期間，並無記錄任何重大事故。

我們已就我們的工作安全控制收到以下證書：

證書	獲證者	頒證機構	頒證日期	有效期截止日期
工作安全標準化證書 (安全生產標準化三級企業 (有色金屬及其他))	雅和(廣州)	廣州市安全生產監督管 理協會	2013年1月22日	2016年1月
工作安全標準化證書 (安全生產標準化三級企業 (商貿及其他))	廣州市卡締爾	廣州市安全生產監督管 理協會	2013年2月28日	2016年2月

僱員

於最後可行日期，本集團合共有約1,098名僱員，其中約84名位於香港，而約1,014名位於中國。下表載列我們按職能劃分的僱員數目明細：

	於最後可行日期		
	香港	中國	總計
高級管理層	5	—	5
銷售及市場推廣	25	50	75
設計及工藝	3	76	79
採購及物流	12	73	85
生產規劃及材料控制	7	273	280
生產	2	314	316
品質控制	1	42	43
項目管理	1	3	4
財務	3	27	30
規劃及資本管理	5	6	11
人力資源及行政	15	131	146
資訊科技	4	17	21
內部審核及項目	1	2	3
總計	84	1,014	1,098

於往績記錄期間，我們並無就住房公積金及社會保險供款完全遵守中國有關法律法規。有關進一步詳情，請參閱[編纂]本節「訴訟及法律合規」分節。

業 務

工會

以下為與本集團有關的工會名單及其各自的職能：

工會	職能
雅和（廣州）首飾有限公司 工會委員會	根據適用法律維護職工的合法權利及權益
雅和（廣州）首飾有限公司 工會勞動調節委員會	調解勞工糾紛
雅和（廣州）首飾有限公司 工會女職工委員會	根據法律維護女職工的合法權利及權益並參與有關保護女職工權利等的法律法規的制定及完善

勞工糾紛

於往績記錄期間，我們與僱員並無發生任何對我們的經營或財務狀況造成重大不利影響的重大勞工糾紛。

員工培訓

我們認為，我們的僱員為達致我們成功的最具價值資源。尤其是，我們產品若干主要生產流程（例如配石、鑲石、執模及品質控制）乃高度技術化及需要高度精密、繼而經驗及經提升的技能。鑽石等原材料及配石的品質控制及檢查涉及就特定設計及產品選擇在尺寸、顏色、透明度及切割方面合適的鑽石，僅可由已積累豐富知識及經驗的勞工進行，原因在於此等流程乃高度手工化及技能化。為維持我們生產的品質，我們向生產員工提供各領域（包括配石、鑲石、品質控制及原材料檢查）的持續實操培訓。

為確保未來管理人員的穩定供應，我們亦為管理人員組織全面培訓計劃。培訓計劃的目標為培訓我們的僱員及物色人才，旨在於本公司範圍內提供向上動力及培育僱員及公司發展。就新招聘僱員而言，我們提供強制性培訓，主要專注於實用技能，例如公司介紹及工作程序，令僱員得以適應新工作環境。我們亦根據我們現有僱員各自的職位向其提供有關行業專業知識及技能的度身訂做培訓。我們認為，我們的培訓計劃有助於提升內部向上動力，從而不僅提高僱員留任率，亦輸出我們擴展中業務所需類型及質素的管理人員。

業 務

招聘及花紅系統

我們已採納多項措施以促進招聘新員工及留住現任員工，例如員工推薦獎勵計劃、銷售獎勵計劃及酌情花紅系統。

牌照及許可證

於最後可行日期，本集團已取得其經營所需的所有重大牌照、許可證及批文。下表載列本集團取得的重要牌照、許可證及批文的詳情：

<u>牌照／許可證／批文</u>	<u>頒發機構</u>	<u>頒發日期</u>	<u>有效期截止日期</u>
<i>雅和（廣州）</i>			
雅和（廣州）的中華人民共和國海關進出口貨物收發貨人報關註冊登記證書	中國番禺海關	2010年6月21日	2016年6月21日
雅和（廣州）的排水許可證	廣州市番禺區水務局	2014年1月13日	2015年1月12日
雅和（廣州）的廣東省污染物排放許可證	廣州市番禺區環境保護局	2014年2月26日	2017年12月31日
雅和（廣州）的加工貿易企業經營狀況及生產能力證明	廣州市番禺區經濟貿易促進局	2014年7月31日	2015年7月30日
<i>廣州市卡締爾</i>			
廣州市卡締爾的中華人民共和國海關進出口貨物收發貨人報關註冊登記證書	中國番禺海關	2009年8月25日	2015年8月25日
<i>三和珠寶貿易</i>			
輻射儀器牌照	香港輻射管理局	2014年2月28日	2015年4月14日

業 務

訴訟及法律合規

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並無被捲入對我們的經營或財務狀況造成重大不利影響的任何重大訴訟、仲裁或索償，且我們的董事並不知悉我們有提起或針對我們的對我們的經營或財務狀況造成重大不利影響的未決或構成威脅的訴訟、仲裁或索償。

我們的董事確認，除下文所披露者外，我們已在各重大方面遵守所有有關香港法律法規並已就開展我們的業務取得有關批文、許可證、同意、牌照及證書。

據我們的中國法律顧問告知，除下文所披露者外，我們已在各重大方面遵守所有有關中國法律法規。有關適用於我們於中國經營的法律法規的額外資料，請參閱本[編纂]「法規」一節。

業 務

於往績記錄期間及截至最後可行日期，本集團捲入若干不合規事件（我們的董事認為該等事件並不構成重大或系統不合規事件），載列如下：

不合規事件概要及不合規理由	法律後果	補救措施及風險
<p>1. 於往績記錄期間及直至2014年8月，雅和（廣州）及廣州市卡締爾並無根據適用中國法律法規作出全數社保供款，原因在於我們於有關期間的中國當地管理團隊不熟悉當地政府對有關法規的實施及詮釋。</p> <p>於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年6月30日，尚未繳付的社保供款總額分別約為7.6百萬港元、11.1百萬港元、15.8百萬港元及17.0百萬港元。</p>	<p>於實施《中華人民共和國社會保險法》（於2011年7月1日生效）前，社會保險經辦機構有權責令僱主於限期內或即時繳付未繳付的社會保險，而僱主未能糾正社保供款的違規行為，社會保險經辦機構有權就工傷保險向僱主徵收0.05%的滯納金及相當於未繳保險款項一至三倍的罰款，而其他四類社會保險的滯納金則按0.2%徵收。</p> <p>自2011年7月1日以來，就於2011年7月1日後發生的不合規事件，根據《中華人民共和國社會保險法》，社會保險經辦機構有權責令僱主支付未繳付的社會保險（包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險），並處以0.05%的滯納金及一筆相當於未繳付的社會保險金額一至三倍不等的罰款。</p>	<p>於2014年6月17日，雅和（廣州）及廣州市卡締爾分別取得廣州市番禺區人力資源和社會保障局（主管及負責管理廣州市番禺區社會保險金相關事宜的機構）的兩份書面確認函，確認雅和（廣州）或廣州市卡締爾並無因不遵守有關勞動及社會保險法律法規遭受任何處罰。</p> <p>於2014年7月25日，雅和（廣州）及廣州市卡締爾簽訂兩份承諾函，承諾其將於2014年8月根據適用法律為其所有僱員繳付社會保險。</p> <p>於2014年7月25日，紀先生及李先生（控股股東）簽訂一份承諾函，承諾彼等將(i)確保雅和（廣州）及廣州市卡締爾將於2014年8月根據適用法律為其所有僱員繳付社會保險及(ii)承擔倘雅和（廣州）或廣州市卡締爾遭受任何行政處罰的所有責任及風險。</p> <p>我們的董事確認，雅和（廣州）及廣州市卡締爾自2014年8月起一直遵守適用中國法律法規為其所有僱員作出全數社會保險供款，且我們並未就先前的不合規事件收到任何僱員投訴。</p> <p>我們已於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年6月30日止三個月的經審核財務報表中就尚未繳付的社保供款金額作出充裕撥備。</p> <p>我們的中國法律顧問告知，基於上文所述，不合規事件將不會對我們造成重大不利影響。</p>

業 務

不合規事件概要及不合規理由	法律後果	補救措施及風險
<p>2. 於往續記錄期間及直至2014年8月，雅和（廣州）及廣州市卡締爾並無為其若干僱員作出住房公積金供款而直至2014年5月廣州市卡締爾和未能根據適用中國法律法規於指定期限內登記住房公積金，原因在於我們若干僱員拒絕登記及參與住房公積金供款，且我們於有關期間的中國當地管理團隊不熟悉適用法律法規。</p> <p>於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年6月30日，尚未繳付的住房公積金供款總額分別約為6.3百萬港元、6.1百萬港元、8.2百萬港元及8.2百萬港元。</p>	<p>根據住房公積金管理條例，倘僱主未能根據有關規則繳付住房公積金，其或會被責令糾正不合規行為；倘僱主未能遵守有關機構規定的期限內遵守該等命令，則有關住房公積金經辦機構可申請法院頒令要求僱主作出有關付款。</p>	<p>於2014年5月21日，廣州締和完成住房公積金登記並已自2014年5月起為其所有僱員作出住房公積金供款。</p> <p>於2014年6月25日，雅和（廣州）、廣州市卡締和及廣州締和取得廣州住房公積金管理中心（主管及負責管理廣州市住房公積金相關事宜的機構）的書面確認函，確認自住房公積金賬戶開立以來，雅和（廣州）、廣州市卡締爾及廣州締和並無被分別處以任何行政處罰。</p> <p>於2014年7月25日，雅和（廣州）及廣州市卡締爾簽訂兩份承諾函，承諾彼等將自2014年8月起為其所有僱員繳付住房公積金供款。</p> <p>於2014年7月25日，紀先生及李先生（控股股東）簽訂一份承諾函，承諾彼等將(i)確保雅和（廣州）及廣州市卡締爾為其所有僱員作出住房公積金供款；及(ii)承擔倘雅和（廣州）、廣州市卡締爾及廣州締和遭受任何行政處罰的所負責任及風險。</p> <p>我們的董事確認，雅和（廣州）及廣州市卡締爾自2014年8月起一直遵守適用中國法律法規為其所有僱員登記住房公積金並作出全數供款，且我們並未就先前的不合規事件收到任何僱員投訴。</p> <p>我們已於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年6月30日止三個月的經審核財務報表中就尚未繳付的住房公積金供款金額作出充裕撥備。</p> <p>我們的中國法律顧問告知，基於上文所述，不合規事件將不會對我們造成重大不利影響。</p>

業 務

不合規事件概要及不合規理由	法律後果	補救措施及風險
<p>3. 於2013年4月至2014年5月期間，由於雅和（廣州）於2013年排放的廢水超標，其被處以七次罰款，總金額約為人民幣117,560元。</p>	<p>根據《中華人民共和國水污染防治法》（於2008年6月1日經修訂及生效），規定對排放超標水污染物的實體，縣級或以上人民政府環保部門須責令其限期整改，並處以其應繳交排污費金額兩倍以上五倍以下的罰款。</p>	<p>於2013年12月，雅和（廣州）完成升級其廢水處理系統，並經廣州市番禺區水務局檢查及批准。</p> <p>於2014年6月24日，雅和（廣州）取得廣州市番禺區環境保護局（主管及負責管理廣州市番禺區環保事宜的機構）的書面確認函，確認過往七次行政處罰及罰款並不構成重大違反環保法律。根據本公司及我們的中國法律顧問通過實地拜訪自廣州市番禺區環境保護局取得的確認函，確認於往績記錄期間雅和（廣州）並無遭受除過往七次處罰以外的任何其他行政處罰。</p>
<p>4. 由於疏忽及缺乏有關適用法律方面的專業意見，廣州市卡締爾未能根據有關中國法律取得污染物排放許可證及排水許可證。</p>	<p>根據廣東省排污許可證管理辦法，倘企業未經許可排放污染物，則縣級或以上環保部門有權責令有關企業停止排放污染物並可處以人民幣50,000元至人民幣100,000元不等的罰款。倘排放污染物導致嚴重污染或有關企業於限期內並無停止排放污染物，則縣級或以上人民政府有權責令有關企業暫停生產經營。</p>	<p>於2014年2月12日及2014年5月20日，廣州市番禺區環境監測站對雅和（廣州）排放的廢水水平進行檢測。其確認，所排放的廢水水平並未超標。</p> <p>我們的董事認為，於2013年12月完成升級的廢水處理系統足以儘量降低雅和（廣州）排放的廢水超標的可能性。</p> <p>我們的中國法律顧問告知，基於上文所述，不合規事件將不會對我們造成重大不利影響。</p> <p>廣州市卡締爾已自2014年6月1日起停止其所有生產活動及污染物排放。根據廣東省排污許可證管理辦法，由於廣州市卡締爾已停止其所有生產活動及污染物排放，其毋須就其日後適當的業務經營申請及取得污染物排放許可證。</p> <p>於2014年7月18日，廣州市卡締爾已取得廣州市番禺區環境保護局的書面確認函，確認廣州市卡締爾自其成立以來並無遭受任何行政處罰。</p> <p>我們的中國法律顧問告知，基於上文所述，不合規事件將不會對我們造成重大不利影響。</p>

業 務

不合規事件概要及不合規理由	法律後果	補救措施及風險
<p>5. 根據當時有效的公司條例第111條及122條，一家香港註冊成立公司的董事須於規定時間內召開股東週年大會，並於大會上呈交損益賬及資產負債表。</p> <p>於往績記錄期間，我們其中一家於香港註冊成立的附屬公司曾因當時負責的總經理的無心及無意疏忽而未遵守上述規定一次。</p>	<p>有關附屬公司及其高級職員以及於香港註冊成立的有關附屬公司未能採取合理步驟遵守該職責的各董事將因未遵守第111條而被分別處以最高50,000港元的罰款，因未遵守第122條而被分別處以最高300,000港元的罰款及12個月監禁。</p>	<p>我們已採取下文「內部監控／風險管理」分節所載內部監控措施，以防止不合規事件再次發生。</p> <p>經諮詢香港執業大律師後，我們的董事確認，有關高級職員及董事不大可能因不合規事件而被處以最高罰款，尤其是判處有關董事監禁。</p>
<p>6. 根據當時有效的公司條例第158條，一家香港註冊成立公司須於14天內提交董事／秘書變更通告（或董事／秘書詳情變更通告）。</p> <p>於往績記錄期間，我們九家於香港註冊成立的附屬公司曾因當時負責的總經理的無心及無意疏忽而未遵守上述規定共26次。</p>	<p>有關附屬公司及其各自的高級職員以及於香港註冊成立的有關附屬公司未能採取合理步驟遵守該職責的各董事將因持續違反第158條而被處以最高10,000港元的罰款及最高300港元的每日違反罰款。</p>	<p>截至最後可行日期，所有須呈交的變更通告均已呈交公司註冊處存檔。我們亦已採取下文「內部監控／風險管理」分節所載內部監控措施，以防止不合規事件再次發生。</p> <p>經諮詢香港執業大律師後，我們的董事確認，有關高級職員及董事不大可能因不合規事件而被處以最高罰款。</p>

業 務

內部監控／風險管理

我們已實施多項內部監控政策及措施以確保一直遵守適用法律法規，並控制本集團的業務及財務風險。

就我們過往未能遵守有關社保供款、住房公積金供款及環保的中國法律法規而言，我們已採取上文「業務－訴訟及法律合規」分節所載補救行動及措施。我們已進一步尋求我們中國法律顧問的法律意見並將不時諮詢中國法律顧問。為避免不合規事件的再次發生，我們的中國人力資源及行政團隊將於每次作出供款前按我們人力資源團隊記錄的僱員人數查核我們現正作出社保及住房公積金供款的僱員人數；而我們的執行董事兼營運總裁李先生將定期審查本集團有關社保供款及住房公積金供款的記錄。

針對過往就召開股東週年大會並於股東週年大會上提呈賬目以及在規定時限內向香港公司註冊處呈交法定存檔未能遵守當時有效的公司條例的情況，我們已徵詢香港法律顧問的意見，且我們的董事、高級管理層及公司秘書已出席由香港法律顧問提供有關公司條例項下法定存檔規定的培訓。為防止不合規事件再次發生，我們將於[編纂]後成立由獨立非執行董事組成的審核委員會，以監察本集團的財務申報及內部控制程序。我們已委任具備[編纂]所規定有關資質的公司秘書，以監督法定規定的遵守情況以及於[編纂]後作為主要溝通渠道不時就合規事宜向法律顧問徵求專業意見。我們亦已採納內部政策，當中載列旨在監督一切法律及監管合規事宜以及法定存檔而設的政策條文，而我們的財務部將會刊發內部文件，就合規事宜對我們的員工進行教育，並對來自其他部門就本集團法律事務提出的疑問作出答覆。

為監控及管理各項業務及財務風險，我們已：

- 採納項目投資政策，涵蓋潛在投資機會的風險評估程序、潛在投資的審查及批准程序以及投資的監察及後期評估；
- 制定有關風險管理的政策及程序，涵蓋識別及評估與本集團經營相關的重大風險以制訂降低經識別風險的補救措施等；

業 務

- 採納內部程序，規定(i)向客戶發送銷售訂單及報價之前，銷售經理須通過郵件對此進行審查及批准，而銷售部員工須取得客戶有關銷售訂單的正式確認或協議；(ii)管理層須與客戶簽訂銷售協議，銷售協議的條款及條件（包括任何銷售折讓及返利）應通過管理層的審查及批准；及(iii)就潛在及現有客戶的評估程序及結果應作妥善記錄並由管理層審查。

就遵守稅項相關法律、規章及法規（包括與轉讓定價相關者）而言，我們已委聘獨立稅務顧問並建立稅務申報流程，以確保遵守適用的稅務相關法律法規。雅和（廣州）及三和珠寶貿易的財務經理各自已於會計及財務領域從事工作約10年。

就反洗錢事宜，我們：

- 要求客戶通過銀行系統結算且不接受支付現金購買我們價值逾人民幣5,000元（就中國客戶）或50,000港元（就中國以外客戶）的產品；
- 制定程序以監控及分析現金流量以檢查不尋常現金流量，而該等程序包括我們的財務團隊將各銀行收據與銷售發票進行比對，我們的司庫經理及銷售經理監控貿易應收款項並向我們的董事及總經理匯報任何不匹配或未知收據；
- 對我們的客戶進行標準盡職審查，包括向調查代理取得新客戶的信用報告；
- 提供定期培訓及宣傳計劃以令員工瞭解及獲取可疑活動跡象的更新資料；及
- 制定程序以報告可疑交易。

為控制定價及管理原材料價格波動：

- 我們根據開支、原材料成本及目標溢利率對我們的產品進行定價；
- 鑽石及寶石成本乃參照鑽石及寶石的採購成本及市場價格計算；
- 黃金成本乃經參考TLGMFL（就於香港採購的黃金而言）及上海黃金交易所（就於中國採購的黃金而言）於訂單確認之日的當時市價後釐定；及
- 我們通常於收到客戶確認訂單後兩個營業日內採購訂單所需黃金。

業 務

我們亦採納若干程序控制存貨。有關詳情，請參閱本[編纂]「業務－存貨控制」分節。

我們董事及聯席保薦人的意見

我們的董事認為，不合規事件性質並不嚴重，且均屬獨立事件，主要由於我們的中國及香港本地管理層團隊缺乏法律知識及／或無意疏忽有關法律法規所致。因此，我們的董事並不認為此等不合規事件會構成重大或有系統地不合規。

基於上文所述，我們的董事認為，我們已採取合理步驟完善內部監控系統及程序，且我們採納的經加強內部監控措施足以有效地顯著降低日後不遵守有關法律及監管規定的風險。聯席保薦人經考慮上文所述後同意我們董事的意見，即我們的董事擁有[編纂]第3.08及3.09條所規定的董事個性、經驗及品格以及才干，本公司及業務亦符合[編纂]第8.04條的[編纂]規定。

物業

於最後可行日期，我們於中國及香港擁有3項物業，主要用作我們的生產基地、宿舍及辦公室。

我們擁有銀平綜合樓的工廠及在此處開展生產。魚窩頭物業現時處於建造中，現時預期建造將於2015年底完成。據我們的中國法律顧問告知，我們已取得銀平綜合樓的土地使用權及房屋所有權證。我們亦已取得魚窩頭物業的土地使用證，並將於建築工程竣工後申請魚窩頭物業的房屋所有權證。銀平綜合樓、魚窩頭物業及我們於香港的物業的簡要概覽載列如下：

銀平綜合樓

地址：	中國 廣州市 番禺區 沙頭街 銀平路1號
建築面積：	約11,973.83平方米
佔地面積：	約4,314.60平方米

業 務

目前用途：	生產基地、宿舍及辦公室
使用限制：	不得儲存違禁物品，例如槍支、彈藥、炸藥、煤油或其他爆炸物、易燃或危險物品或其他法律禁止物品
土地使用證期限：	直至2051年3月5日

魚窩頭物業

地址：	中國 廣州市 南沙區 東涌鎮 東深村 魚窩頭大道南側
狀態：	在建、建造預期將於2015年底完成。有關詳情，請參閱本[編纂]附錄三的估值報告。
建築面積：	約20,086.00平方米
佔地面積：	約33,333.00平方米
擬定用途：	展覽中心、員工培訓中心及宿舍
使用限制：	不得儲存違禁物品，例如槍支、彈藥、炸藥、煤油或其他爆炸物、易燃或危險物品或其他法律禁止物品
產權負擔：	土地使用權已用作抵押以於2014年3月20日向廣發銀行股份有限公司廣州番禺支行取得銀行融資。
土地使用證期限：	直至2053年8月10日

業 務

我們於香港的物業

地址：	香港九龍 鶴園東街1號 富恆工業大廈 12樓1205、1206及1207室
可銷售總面積：	約557.61平方米或6,217平方呎
目前用途：	辦公室

租用物業

我們向獨立第三方租用若干物業而雅和（廣州）及廣州市卡締爾向廣州締和租用部分銀平綜合樓用作辦公室、停車場、倉庫及宿舍。

據我們的中國法律顧問告知，就我們租用物業的租約已根據中國有關法律於房屋管理主管機構登記，而我們有合法權利使用該等租用物業。

有關魚窩頭物業之計劃

魚窩頭物業總建築面積約為20,086平方米，為一棟五層建築，由本集團作長期發展目的而擁有。基於我們現時的計劃，魚窩頭物業其中一部分在其投入營運時將包括：

- 展覽中心 — 展覽中心預期將由多間展覽室構成，可展示我們的設計理念及產品。我們的客戶可邀請其業務夥伴及批發客戶視察其產品，並就設計理念及銷售訂單事宜進行討論及磋商。我們認為，展覽中心將作為我們向客戶提供的增值服務的另一延伸；及
- 珠寶設計師及工匠的員工培訓中心 — 由於優質珠寶業競爭激烈且以技術為導向，相對其他行業的從業者而言，優質珠寶業的設計師及工匠的薪資及流動性均較高。為保持我們的競爭優勢及維持生產經營的穩定性，我們將繼續向現有及新進員工提供培訓。

估值報告

我們自有物業的估值報告載於本[編纂]附錄三。

業 務

保險

我們的董事認為，我們所投保的保單足以涵蓋我們存貨（包括在途存貨）的潛在損失及損害。我們亦投保保單涵蓋我們於中國的生產設施及工廠以及於香港的物業的潛在損失或損害。

我們的董事認為，我們所投保的保單保障範圍就我們目前經營而言屬足夠並符合行業標準。然而，對我們經營或我們任何物業的重大損害（不論是否因火災及／或其他原因所致）仍然可能對我們的經營業績或財務狀況造成重大不利影響。