
業 務

概覽

我們為一家香港優質珠寶綜合供應商及原始設計製造商，營運歷史悠久。我們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，佔優質珠寶業出口總額市場份額約2.2%，而優質珠寶業的出口總額約佔香港珠寶出口總額的83.6%。

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，而我們一般將產品定位為面向優質珠寶市場分部按零售價劃分的三個級別中最低的大眾至中端分部。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們優質黃金飾品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1,137港元。

我們認為，優質珠寶供應商成功的關鍵在於其有能力向客戶提供綜合服務。除產品設計及生產外，我們與我們的主要客戶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，並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優質珠寶供應商翹楚之一。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，佔優質珠寶業出口總額市場份額約2.2%，而優質珠寶業的出口總額約佔香港珠寶出口總額的83.6%。

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。

我們作為香港優質珠寶出口商翹楚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2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，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3至12年的業務往來。

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2014年至2018年期間預期將繼續維持複合年增長率約為3.8%的增長勢頭。同時，香港優質珠寶出口製造收益於2014年至2018年期間預期將以約14.2%的複合年增長率增長。我們堅信，憑藉我們作為香港優質珠寶出口商翹楚之一的悠久營運歷史、我們在客戶中的良好聲譽、我們的產能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。我們持續努力研究珠寶、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66名員工組成，包括18名珠寶設計師及48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」(一項獨特的鑽石技術，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，以及我們的規模產能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優質及一致的珠寶產品的客戶產生吸引力。

提供服務以迎合客戶不同需求的珠寶供應商

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及套件的整體市場推廣方案(包括其承載的主題、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服務，以更好地協助客戶制定並實施此等日益重要的市場推廣及包裝策略，從而更易從市場中脫穎而出。

我們提供可迎合客戶不同需求的服務，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。我們與我們的主要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致力與彼等合力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25年經驗。彼等均已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23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，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

業 務

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。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以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。此外，鑒於中國市場的增長潛力，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中國推廣我們的產品及參加各種貿易展覽，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。

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、市場推廣及產品定位支援，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／或產能的新客戶，以擴充我們的客戶基礎。

業 務

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。

截至最後可行日期，就魚窩頭物業建設招致的總投資約為144.7百萬港元（不包括減值虧損約8.1百萬港元）。魚窩頭物業展覽中心的室內裝潢及裝修預期將於2015年末在魚窩頭物業建設完成及收到中國機關的有關批文及許可證後開始，而有關投資額預期將約為29.1百萬港元。

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。

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。

業 務

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趨勢，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久成功，該業務模式不僅限於產能、高品質的工藝及設計能力，且涵蓋我們視為與客戶合力提高其終端消費者銷售的服務。

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或以客戶提供的概念創作的原有設計訂購珠寶。

業 務

我們與我們的主要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，並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市卡締爾進行銷售。

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。我們參考原材料（如黃金及鑽石）的成本、加工費（視乎產品類型、設計及工藝複雜程度而定）及我們的預期溢利率等因素為產品定價。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們優質黃金飾品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1,137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10月31日止七個月			
	2012年		2013年		2014年		2013年		2014年	
	收益	佔收益 總額 百分比	收益	佔收益 總額 百分比	收益	佔收益 總額 百分比	收益	佔收益 總額 百分比	收益	佔收益 總額 百分比
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元 (未經審核)	(%)	千港元	(%)
優質黃金飾品										
戒指.....	444,403	39.9	604,648	42.2	553,774	41.1	368,647	41.1	324,291	43.2
耳環.....	407,125	36.5	525,034	36.6	477,292	35.5	329,600	36.8	242,959	32.3
吊墜.....	170,255	15.3	220,159	15.3	221,611	16.5	144,448	16.1	100,727	13.4
項鍊.....	40,850	3.6	45,246	3.2	40,642	3.0	20,584	2.3	24,970	3.3
手鐲／臂鐲.....	47,542	4.3	35,914	2.5	47,293	3.5	30,365	3.4	40,027	5.3
其他優質黃金飾品 ⁽¹⁾	4,539	0.4	3,363	0.2	5,210	0.4	2,775	0.3	857	0.2
優質黃金飾品總計...	<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>896,419</u>	<u>100.0</u>	<u>733,831</u>	<u>97.7</u>
其他										
白銀飾品／手錶 ⁽²⁾ ...	-	-	-	-	-	-	-	-	17,636	2.3
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>896,419</u>	<u>100.0</u>	<u>751,467</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飾品，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10月31日止七個月			
	2012年		2013年		2014年		2013年		2014年	
	數量	平均 批發價	數量	平均 批發價	數量	平均 批發價	數量	平均 批發價	數量	平均 批發價
	(件)	(港元)	(件)	(港元)	(件)	(港元)	(件)	(港元)	(件)	(港元)
優質黃金飾品										
戒指.....	321,557	1,382	474,928	1,273	465,807	1,189	286,995	1,285	305,185	1,063
耳環.....	273,076	1,491	357,747	1,468	333,882	1,430	222,503	1,481	193,909	1,253
吊墜.....	184,084	925	272,204	809	242,744	913	159,297	907	111,914	900
手鐲／臂鐲.....	14,761	3,221	13,437	2,673	15,960	2,963	10,564	2,874	13,333	3,002
項鍊.....	25,084	1,629	31,912	1,418	31,958	1,272	15,302	1,345	19,979	1,250
其他優質黃金飾品 ⁽¹⁾	1,782	2,547	2,192	1,534	2,779	1,875	1,812	1,531	963	891
優質黃金飾品總計...	<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>696,473</u>	<u>1,287</u>	<u>645,283</u>	<u>1,137</u>
其他										
白銀飾品／手錶 ⁽²⁾ ...	-	-	-	-	-	-	-	-	511,490	34
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>696,473</u>	<u>1,287</u>	<u>1,156,773</u>	<u>650</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作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的產品。於最後可行日期，我們的設計團隊由合共66名員工組成，包括18名設計師及48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比賽。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定，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
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

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	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（包括行業雜誌及互聯網）開展設計與市場研究，並參加設計比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。

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

業 務

於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，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11.4百萬港元，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。

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，以塑造光線反射，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



業 務

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，請參閱本文件「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。

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不斷增加的中國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，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10月31日止七個月			
	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	592,394	66.1	389,163	51.8
美洲.....	234,126	21.0	220,993	15.4	283,866	21.1	180,109	20.1	222,713	29.6
歐洲										
(俄羅斯除外)....	115,585	10.4	89,325	6.2	74,038	5.5	46,467	5.2	47,647	6.3
中國.....	43,851	3.9	64,766	4.5	84,315	6.3	44,481	5.0	62,270	8.3
中東.....	51,650	4.6	43,620	3.0	23,377	1.7	18,603	2.1	3,564	0.5
其他.....	34,564	3.1	26,486	1.9	42,170	3.1	14,365	1.5	26,110	3.5
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>896,419</u>	<u>100.0</u>	<u>751,467</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列所示期間按地理區域劃分的毛利及毛利率明細：

國家／地區	截至3月31日止年度						截至10月31日止七個月			
	2012年		2013年		2014年		2013年		2014年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)	千港元	(%)
俄羅斯.....	121,184	19.1	176,783	17.9	139,084	16.6	97,531	16.5	58,092	14.9
美洲.....	54,780	23.4	42,341	19.2	64,335	22.7	38,728	21.5	53,260	23.9
歐洲(俄羅斯除外).....	35,447	30.7	20,405	22.8	15,646	21.1	9,183	19.8	8,729	18.3
中國.....	9,215	21.0	12,477	19.3	12,143	14.4	6,278	14.1	10,514	16.9
中東.....	10,256	19.9	7,311	16.8	4,053	17.3	2,892	15.6	749	21.0
其他.....	8,315	24.1	4,567	17.2	8,855	21.0	2,466	17.2	6,188	23.7
總計.....	<u>239,197</u>	<u>21.5</u>	<u>263,884</u>	<u>18.4</u>	<u>244,116</u>	<u>18.1</u>	<u>157,078</u>	<u>17.5</u>	<u>137,532</u>	<u>18.3</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60名僱員組成，分為瞄準及服務各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。我們於往績記錄期間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日止年度及截至2014年10月31日止七個月，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555.4百萬港元，分別約佔我們銷售總額的64.0%、76.1%、79.0%及73.9%。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，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239.2百萬港元，分別約佔我們銷售總額的40.2%、50.5%、42.1%及31.8%。

我們於往績記錄期間的五大客戶包括以下：

- 一家於俄羅斯經營品牌珠寶連鎖店（於俄羅斯設有逾250個銷售點）的俄羅斯零售商及批發商
- 於整個往績記錄期間的五大客戶
- 一家於俄羅斯經營品牌珠寶連鎖店（於俄羅斯設有逾100個銷售點）的俄羅斯零售商及批發商
- 於整個往績記錄期間的五大客戶

業 務

- 一家基於公開可得資料於俄羅斯設有逾90個銷售點的俄羅斯零售商及批發商
- 於整個往績記錄期間的五大客戶
- 一家於1979年成立並於美國各百貨商店出售其產品（基於公開可得資料，合共設有逾2,700個銷售點）的美國珠寶銷售商
- 於整個往績記錄期間的五大客戶
- 一家香港上市集團旗下於中國及香港設有珠寶連鎖店的零售商
- 於截至2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月的五大客戶
- 一家於1987年成立的美國珠寶批發商
- 於截至2013年3月31日止年度的五大客戶
- 一家香港珠寶貿易公司
- 於截至2012年3月31日止年度的五大客戶

於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們向上文所述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388.0百萬港元，分別約佔我們銷售總額的54.2%、67.6%、61.6%及51.6%。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，並在相關融資存在時，按無追索權及／或具追索權基準就此等三名客戶餘下發票金額的60%至90%與銀行訂立保理安排。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－銷售及市場推廣－保理安排及出口信用保險」分節。

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%以上的股東於我們任何五大客戶中擁有任何權益。

向俄羅斯及中東客戶銷售所產生的制裁風險

於2014年的軍事干預之後，美國、歐盟及澳洲已實施烏克蘭相關制裁。根據制裁法律的法律顧問，烏克蘭相關制裁主要涉及(i)凍結被確定為「破壞或威脅烏克蘭領土完整、主權及獨立」的被點名個人及實體或向該等人士提供「實際支持」的被點名個人及實體的資產；及(ii)限制向指定金融機構、防務企業及能源

業 務

公司發放信貸及限制其股權交易。此外，根據制裁法律的法律顧問，截至最後可行日期，美國、歐盟、聯合國及澳洲並未對俄羅斯、烏克蘭以及阿拉伯聯合酋長國、以色列及科威特（即本集團珠寶產品於往績記錄期間所銷往的中東銷售市場）施加任何全國性制裁。根據制裁法律的法律顧問，截至最後可行日期，聯合國概無施加任何烏克蘭相關制裁。

據董事所知及所悉，概無我們的俄羅斯客戶及獲其指定為執行慣常職能的實體屬於被確定為烏克蘭相關制裁對象的被點名個人及實體，且概無我們的俄羅斯客戶及獲其指定為執行慣常職能的實體屬於金融機構、防務企業及能源公司範圍。

基於上文所述及鑒於我們業務的性質，制裁法律的法律顧問認為，美國及歐盟對本公司、我們的投資者及股東及可能直接或間接參與批准我們股份[編纂]的人士（包括聯交所及相關集團公司）施加烏克蘭相關制裁的風險甚微，原因如下：(i)本公司及其任何聯屬公司概非美國或歐盟人士；(ii)我們與可能被美國或若干其他實施制裁機構發現為代受制裁實體或個人行事的公司開展業務的可能性極低；及(iii)我們的業務並非因參與過往已被美國、歐盟或聯合國制裁的行為類型而須承擔任何風險的類型，例如向一家受制裁伊朗船運公司出售油輪、促成該等船隻的銷售、向洗錢者及恐怖組織提供財務服務、為大規模殺傷性武器的擴散提供支持及促成違反制裁法律或逃避法律制裁。此外，基於本集團(i)並非由就烏克蘭的指定人士或實體擁有或控制；或(ii)並無向就烏克蘭的指定人士或實體直接或間接或為其利益提供資產，制裁法律的法律顧問認為，涉及烏克蘭相關制裁的澳洲制裁法律不適用於本集團，因此，本公司、我們的投資者及股東及可能直接或間接參與批准我們股份[編纂]的人士（包括聯交所及相關集團公司）不會面臨涉及烏克蘭相關制裁的澳洲制裁風險。

有關向俄羅斯及中東客戶銷售可能產生的潛在制裁風險的詳情，請參閱「風險因素－與我們業務有關的風險」分節。

業 務

於往績記錄期間，我們大多數俄羅斯客戶（包括但不限於屬於往績記錄期間我們五大客戶的客戶）在與我們進行交易時（不論出於物流效率、稅項規劃或其他原因）利用實體（若干該等實體於香港設有實體辦公室，而據我們董事所知及所瞭解，該等實體乃與我們的俄羅斯客戶受共同控制或經我們的俄羅斯客戶指定）處理若干慣常職能，如處理訂單確認、付運前品質控制、付運物流、海關及申報以及結算。據董事所悉及所知，該等實體並非專為與本集團進行交易而設，其亦代表各自的俄羅斯客戶與香港、中國或其他地區的其他供應商進行交易，除上文所述者外，該等實體過往或現時概無與任何股東、董事、本集團高級管理層或彼等各自的聯繫人有任何關係，並為本集團的獨立第三方。據我們的董事根據我們俄羅斯法律顧問的意見所知，有關業務慣例（即涉及指定實體的營運安排）在俄羅斯乃常見及合法，且本身並無違法，儘管該慣例可能引起有關稅務及海關機關更多注意。

我們與俄羅斯客戶及彼等指定的實體（為及代表俄羅斯客戶行事）進行銷售交易。儘管銷售交易的條款由我們與俄羅斯客戶協定，我們或會應俄羅斯客戶的要求及規格，自彼等指定的實體獲取銷售訂單，向彼等指定的實體交付產品或收取款項，該等實體與我們的俄羅斯客戶受共同控制或經我們的俄羅斯客戶指定與我們進行交易。一方面我們有關產品交付及品質控制等的權利及義務及另一方面俄羅斯客戶及彼等指定的實體（代俄羅斯客戶承擔有關權利及義務）有關進口清關及發票結算等的權利及義務均受由我們與俄羅斯客戶協定的有關銷售交易條款的規限。除根據有關銷售交易的條款與俄羅斯客戶協定的義務外，我們並無對指定實體另行承擔的其他義務。

據我們的董事基於所履行的盡職審查工作所知及所悉，我們瞭解到，我們並不就我們的俄羅斯客戶與俄羅斯有關機關之間的任何潛在爭議承擔責任。基於俄羅斯法律顧問的意見，我們的董事確認且聯席保薦人贊同，僅我們的俄羅斯客戶（作為俄羅斯珠寶進口商）（惟並非本集團）須遵守適用海關規則，而我們因並無於俄羅斯開展任何業務，故並無責任確保我們的俄羅斯客戶遵守適用海關規則。因此，我們不會因我們的俄羅斯客戶可能違反適用海關規則而負上法律責任。

就該等在香港擁有指定實體的客戶而言，有關銷售訂單的條款一般規定我們向香港指定實體交付產品，屆時，產品的風險及回報即轉移至我們的客戶。就在香港並無辦公室的客戶而言，有關銷售訂單的條款一般規定FCA，產品的風險及回報在產品於香港國際機場交付後轉移至我們的客戶。

業 務

於往績記錄期間，截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月向三大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388.0百萬港元，分別約佔我們銷售總額的54.2%、67.6%、61.6%及51.6%。向三大俄羅斯客戶作出的銷售額亦分別約佔同期向俄羅斯作出的銷售總額的95.1%、98.1%、98.9%及99.7%。該等三大俄羅斯客戶全部通過受其共同控制或由其指定的實體結算相應的銷售發票。

於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們向俄羅斯作出的餘下銷售額分別約佔向俄羅斯作出的銷售總額的4.9%、1.9%、1.1%及0.3%，該等餘下銷售額乃來自同期的八名、五名、五名及一名俄羅斯客戶。除三大俄羅斯客戶外，於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們的第四大俄羅斯客戶分別約佔我們向俄羅斯作出的銷售總額的1.96%、0.85%、0.45%及0.31%。除三大俄羅斯客戶外，我們其他俄羅斯客戶於往績記錄期間應佔的大部分銷售額亦通過由彼等指定的實體結算。我們並未就任何該等銷售發票訂立任何保理安排。

於往績記錄期間，我們就三大俄羅斯客戶與銀行訂立具追索權及／或無追索權保理安排。我們於往績記錄期間開始前開始為我們最大的俄羅斯客戶訂立無追索權保理安排。於截至2013年3月31日止年度，經計及截至2013年3月31日止年度與我們第二大及第三大俄羅斯客戶的銷售額增長並出於現金流量及信貸風險管理目的，我們亦開始為上述客戶訂立無追索權保理安排。截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，自此等三名俄羅斯客戶發票保理（包括按無追索權基準及具追索權基準）所收取的總額分別約為150.7百萬港元、444.3百萬港元、455.8百萬港元及241.9百萬港元。

截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，無追索權保理金額結餘分別約為41.9百萬港元、86.0百萬港元、54.8百萬港元及111.9百萬港元。由於獲按無追索權基準保理的發票金額被視為由銀行購買，故於各結算日未入賬為本集團的貿易應收款項。截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，有關俄羅斯客戶的保理金額（按具追索權基準）結餘分別約為2.4百萬港元、60.1百萬港元、零及零，分別約佔我們於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月貿易應收款項的1.6%、24.0%、零及零。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務－銷售及市場推廣－保理安排及出口信用保險」分節。

業 務

有關與上述我們俄羅斯客戶的營運安排、我們銷售的地理集中程度、依賴我們最大客戶及我們俄羅斯客戶的若干慣例有關的風險的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。於認識到與俄羅斯市場（包括俄羅斯客戶的上述營運安排）有關的潛在風險後及為降低我們於俄羅斯市場的集中程度以及對俄羅斯市場的依賴，在其他市場（尤其是美國及中國市場）尋求更多增長機會已為並將繼續為我們的業務策略。

更為具體而言，我們擬通過提供更多專為美國市場量身打造的造型及設計以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。我們的市場推廣團隊一直與我們最大的美國客戶緊密合作，已在北美洲及加勒比海市場建立珠寶品牌，並在其品牌下推廣各款珠寶設計及系列，以在其他地區進一步探索市場機遇。憑藉我們最大的美國客戶的網絡，我們亦一直就合作或戰略聯盟事宜與經甄選原材料供應商進行磋商，以獲取更為豐富的寶石種類，進而以更為豐富的寶石種類促進我們優質黃金飾品產品的拓闊。我們的管理層亦加大與我們最大的美國客戶會面及進行討論的力度，包括每兩個月舉行一次實體會議及每兩周舉行一次視頻會議，旨在提高我們評估及預測不同季節銷售及客戶喜好變化及提供更為豐富的時尚及潮流設計及產品的能力，以幫助客戶刺激及促進終端消費者消費。

倘我們俄羅斯客戶的營運安排受到質疑導致我們須停止與彼等的業務往來或我們向彼等作出的銷售大幅減少，我們或會減少處理向俄羅斯作出銷售的員工的數量，並就我們於美國及中國的計劃市場擴展加快資源分配（如信貸額度及銷售人員）。與之有關，我們將為我們的美國客戶與銀行磋商重新安排及動用我們初步就俄羅斯客戶指定的保理融資限額。據我們董事所知及所悉，我們其中一名美國客戶（我們截至2014年3月31日止年度的第二大客戶、截至2013年3月31日止年度的第四大客戶及截至2012年3月31日止年度的第五大客戶並於美國各百貨商店出售其產品，基於公開可得資料，合共設有逾2,700個銷售點）為其業務向各供應商下達訂單，目前動用我們與銀行訂立的保理安排以利用更多經延長的信貸期。我們認為，通過為我們的美國客戶重新安排我們與銀行的保理安排，我們提供更好的信貸期以吸引更多來自我們美國客戶的業務的能力將會大幅提升，而不會造成任何沉重現金流量管理壓力或顯著改變我們的財務成本結構。

業 務

另一方面，我們計劃尋求中國批發業務的進一步增長。根據我們過往於中國上海的優質珠寶產品零售經驗（截至2012年及2013年3月31日止兩個年度及截至2013年6月30日止三個月，收益分別約為641,000港元、1,476,000港元及零，虧損分別約為6,385,000港元、9,755,000港元及46,000港元），中國優質珠寶零售市場的競爭異常激烈，成功高度依賴品牌塑造、廣告及市場推廣活動。因此，於2013年3月，我們停止零售業務，專注於批發業務，我們認為，憑藉我們在優質珠寶批發行業的良好業務關係及聲譽，專注於批發業務將更為有利可圖。就此而言，展望未來，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營運商。我們亦計劃投入更多銷售及市場推廣資源，如管理層將更加專注及努力，以於中國開拓新業務機遇及潛在客戶，從而在中國推廣我們的產品及參加各項貿易展覽並投放額外產品開發及設計資源以提供更多專為中國市場的品味及喜好量身打造的設計。此外，我們將調整生產資源及能力，以更好迎合中國客戶的需要及需求。我們亦計劃進一步與銀行磋商，以提高就我們現有及／或潛在中國客戶指定的保理融資限額，從而促進與彼等的業務交易。

除擴闊我們的市場至俄羅斯以外的地區外，倘俄羅斯客戶的營運安排受到質疑，我們擬即時與我們的俄羅斯客戶討論及磋商以尋求說服彼等設立俄羅斯總部或於香港設立分公司或附屬公司以處理付運前品質控制、付運物流、海關及申報以及與我們結算事宜的可能性。儘管我們知悉該建議高度依賴俄羅斯客戶本身的業務營運規劃，且該建議安排是否會獲有關俄羅斯客戶接納或彼等是否會因此大幅減少向我們採購珠寶產品仍然存在很大的不確定性，於香港或周邊大中華地區，我們努力繼續提升我們的產品設計及以具競爭力的價格提供更多造型的產品以保持我們與俄羅斯客戶的業務關係，以便減少上述情況出現對我們造成的任何不利影響。據我們董事所知及所悉，我們並不知悉過往對此等客戶的任何有關質疑。

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。儘管框架協議本質上具法律約束力，但訂立框架協議更為重要的目的是表示我們與客戶之間的合作及建立穩固業務關係的共同意願，而非充當有關承諾訂單的協議。上述框架協議及獎勵安排的主要條款概述如下。除下文所披露者外，於往績記錄期間我們概無與客戶訂立其他具法律約束力的框架協議。

業 務

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。
主要條文及指示性採購額：	於2014年4月1日至2015年3月31日期間，我們可向客戶提供而客戶可向我們採購估計採購額為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。具體條款包括按逐項訂單基準另行以書面協定的價格、付款、包裝及交付條款。有關詳情，請參閱下文「備註」。
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由我們專門為該名客戶設計的優質珠寶產品。獨家經營權條款與我們向客戶提供的具體產品設計有關，一般不會限制我們向俄羅斯或其他地區的其他客戶出售優質珠寶產品的權利。
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。

業 務

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。儘管協議本質上具法律約束力，惟上文所載涉及指示性採購額的相關條款受制於若干可變因素，包括議定具體產品及價格的各方及下達的正式採購訂單。指示性採購額不應被詮釋為相關客戶的無條件承諾，實際上其僅充當相關客戶於協議規定的指定期間可能向我們下達的指示性採購額。協議項下並無涉及指示性採購額的罰款、損害賠償或彌償條款，亦無任何有關未達致指示性採購額的正式補償機制。此外，我們無意僅因未達致指示性採購額而向相關客戶收取任何罰款或損害賠償。

截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們向上述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239.2百萬港元，分別約佔同期我們銷售總額的40.2%、50.5%、42.1%及31.8%。

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。

主要條文及指示性採購額： 於2014年4月1日至2015年3月31日期間，我們可向客戶提供而客戶可向我們採購估計金額為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。具體條款包括按逐項訂單基準另行以書面協定的價格、付款、包裝及交付條款。有關詳情，請參閱下文「備註」。

業 務

- 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由我們專門為該名客戶設計的優質珠寶產品。獨家經營權條款與我們向客戶提供的具體設計有關，一般不會限制我們向美國或其他地區的其他客戶出售優質珠寶產品的權利。
- 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。儘管協議本質上具法律約束力，惟上文所載涉及指示性採購額的相關條款受制於若干可變因素，包括議定具體產品及價格的各方及下達的正式採購訂單。指示性採購額不應被詮釋為相關客戶的無條件承諾，實際上其僅充當相關客戶於協議規定的指定期間可能向我們下達的指示性採購額。協議項下並無涉及指示性採購額的罰款、損害賠償或彌償條款，亦無任何有關未達致指示性採購額的正式補償機制。此外，我們無意僅因未達致指示性採購額而向相關客戶收取任何罰款或損害賠償。

業 務

截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們向上述客戶作出的銷售額分別約為54.1百萬港元、72.7百萬港元、160.9百萬港元及119.5百萬港元，分別約佔同期我們銷售總額的4.9%、5.1%、12.0%及15.9%。

與一名歐洲客戶訂立的框架協議

協議日期：	2014年6月23日（重續日期為2013年7月31日的框架協議，有效期為2013年1月1日至2013年12月31日，所載條款與下文所載條款大致相似）
期限：	2014年1月1日至2015年2月27日
主要條文：	我們於接獲採購訂單後以將由本公司與客戶按逐項訂單基準協定的價格（在黃金價格將在採購訂單日期起計一個營業日內釐定的條文的規限下）供應經甄選珠寶產品。
交付地點及條款：	產品以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，惟最多為銷售營業總額的2%。
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：	由我們的客戶出售及於發票日期起計兩年內因誤用而造成缺陷的產品可退還予我們，並按有關採購金額扣減50%獲開貸記單。
付款條款：	付款應以銀行轉賬的方式，於發票日期所在月份結束起計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（經扣除銷售退貨）提供批量折讓。

業 務

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。

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10月31日止七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0.2%、1.5%、3.1%及4.0%。

截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，有關歐洲客戶應佔銷售額分別約為2.3百萬港元、21.3百萬港元、41.5百萬港元及29.8百萬港元，分別約佔同期我們收益總額的0.2%、1.5%、3.1%及4.0%。該等銷售額中，受上述協議規限的銷售總額於同期分別約為零、6.0百萬港元、41.5百萬港元及29.8百萬港元。

根據上述協議，基於向此名客戶作出過往年度銷售額計算，截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，可能退還予我們的未售無缺陷產品的可能最高金額分別約為零、120,000港元、956,000港元及1,554,000港元。於往績記錄期間，概無未售無缺陷產品根據上述協議退還予我們。

於往績記錄期間，我們錄得上述協議項下已售缺陷產品的銷售退貨，截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，金額分別為約14,000港元、零、約178,000港元及零，分別佔同期有關客戶應佔銷售總額的約0.6%、零、0.4%及零，並分別佔往績記錄期間我們收益總額的約0.001%、零、約0.01%及零。當貨品根據上述協議退還予我們時，我們將向有關客戶發出貸記單，而貸記單的金額將入賬為銷售退貨，在我們的眼簿中與銷售額互相抵銷後計算淨額，並抵銷應收客戶的貿易應收款項。

基於上文所述，我們評估及認為，上述協議項下未售無缺陷產品或已售誤用產品的銷售退貨金額不會很重大，因此，我們於往績記錄期間並無就可能銷售退貨作出撥備。為供說明，經計及往績記錄期間上述協議項下我們與此名客戶就已售及缺陷產品的過往銷售退貨百分比低於向有關客戶作出銷售總額的1%，假設銷售退貨為1%，截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，基

業 務

於上述協議條款的銷售退貨（按原採購價扣減50%）將分別為零、約30,000港元、239,000港元及358,000港元。進一步假設倘（可能性不大）向有關客戶作出的所有銷售已售出並根據上述協議所允許的時限因誤用導致缺陷而退回予我們，截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，銷售退貨（按原採購價扣減50%）的估計可能最高總額分別為零、約3.0百萬港元、20.9百萬港元及14.9百萬港元。

有關上述協議所涉及風險的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節。

經考慮多年來與有關俄羅斯客戶的良好關係及該客戶將會於未訂立任何框架協議的情況下考慮與我們維持業務關係，我們無意於有關協議屆滿後與有關俄羅斯客戶重續該協議。我們將與有關美國客戶洽商重續框架協議，並已與有關歐洲客戶洽商重續框架協議。我們未必會與美國及歐洲客戶簽訂及重續有關框架協議。倘重續，有關條款未必與上文所載者相似。

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。

獎勵安排及銷售折讓政策

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。獎勵性返利一般提供予於特定期間超出指定金額的大額訂單並按客戶於特定期間（一般為一年）的發票總額（即銷售總額減銷售退貨、折讓及其他銷售相關扣減）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。譬如且僅供說明用途，倘於2013年4月1日至2014年3月31日期間發票總額達1百萬美元的客戶於有關特定期末（即2014年3月31日）獲給予1%獎勵性返利（假設並無銷售退貨、折讓及逾期貿易應收款項），則將向客戶支付獎勵性返利10,000美元（即1百萬美元的1%）。截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，向我們的客戶支付的獎勵性返利的

業 務

總額分別約為268,000港元、89,000港元、278,000港元及261,000港元。除獎勵性返利外，我們或會不時按每張發票基準就大量採購提供銷售折讓。我們亦偶爾提供銷售折讓，以清理滯銷或陳舊產品。於往績記錄期間，截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度以及截至2014年10月31日止七個月提供的銷售折讓總額分別約為3.2百萬港元、6.5百萬港元、0.2百萬港元及0.1百萬港元。

獎勵安排及銷售折讓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、其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。

我們參考原材料（如黃金及鑽石）的成本、加工費（視乎產品類型、設計及工藝複雜程度而定）及我們的預期溢利率等因素為產品定價。

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。

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，我們的銷售團隊及財務團隊每半年或於我們的銷售團隊或財務團隊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。

為管理我們俄羅斯客戶拖欠款項的潛在風險，我們的總經理通常每月拜訪俄羅斯客戶一次，以收集有關彼等最近期業務發展及財務狀況的更新資料。我們的財務團隊通常每隔一個營業日通過電郵向俄羅斯

業 務

客戶發送貿易應收款項及發貨狀況摘要，以提供更新資料／付款提示，及在出現任何分歧時尋求和解。我們的銷售及市場總監收取我們財務團隊有關貿易應收款項（包括俄羅斯客戶的結算情況及延遲付款（如有））的日常報告。倘付款延遲超過五個營業日，我們銷售及市場總監將向我們的聯席主席、行政總裁及高級管理層報告，以就將採取的進一步行動尋求指導。於往績記錄期間，我們已訂立保理安排並投保出口信用保單，以降低我們的信貸風險。有關詳情，請參閱下文「保理安排及出口信用保險」各段。為監控及管理俄羅斯客戶拖欠款項的潛在風險，我們每月（或如需要，以更高的頻率）自信貸報告機構獲取並將繼續獲取有關主要俄羅斯客戶信貸評級的更新或警示資料。我們亦已開始與保險公司磋商，以就我們的出口信用保單取得較高的保險總額及較低的免賠額（即保險公司賠付任何損失前，我們須自行承擔的開支），並已開始與銀行磋商，以增加無追索權保理安排的使用，以及與俄羅斯客戶（尤其是我們與其維持較短時間業務關係的客戶）磋商，以提高銷售訂單的按金比例。

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10月31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6.5百萬港元。於2012年3月31日及2013年3月31日的已減值貿易應收款項分別主要與三名歐洲客戶及一名美國客戶（並非我們的十大客戶）有關，而於2014年3月31日及2014年10月31日的已減值貿易應收款項則分別與三名歐洲客戶及一名美國客戶（並非我們的十大客戶）以及一名歐洲客戶（曾為我們於截至2012年3月31日止年度的十大客戶之一）有關，原因在於此等客戶存在預料之外的財務困難，預期僅一部分貿易應收款項可予收回。

保理安排及出口信用保險

出於風險管理及現金流量管理的目的，於往績記錄期間，我們與香港的銀行就部分主要客戶的銷售發票按「無追索權」基準或「具追索權」基準訂立保理安排。

「無追索權」保理

無追索權保理指銀行購買我們的貿易應收款項，而銀行不得將有關貿易應收款項轉回予我們及／或不得要求我們購回該等貿易應收款項。銀行一般僅購買一定百分比（而非全部）的經確認發票金額，而有關百分比一般經參考有關信用保單（通常為無追索權保理項下的貿易應收款項所需）的保障範圍而釐定。在該

業 務

等情況下，債務人不償付或延遲償付所保理貿易應收款項的風險由保險公司及／或銀行承擔，而我們的客戶應就貿易應收款項直接向銀行償付，因此，所保理的有關發票金額不會於我們的賬目中獲確認為貿易應收款項。並非由銀行保理（或購買）的發票金額會於我們的賬目中獲確認為貿易應收款項。

「具追索權」保理

具追索權保理指銀行購買我們的貿易應收款項，而銀行有權在任何時候按其全權酌情將有關貿易應收款項重新轉回予我們及／或要求我們購回該等貿易應收款項。通常，具追索權保理項下貿易應收款項的結算金額的最長期限由銀行設定，在此期間，預期貿易應收款項將由有關客戶直接向銀行支付。在具追索權保理安排項下，銀行可考慮將有關貿易應收款項重新轉讓予我們，在此情況下，倘有關客戶就償付違約，我們會被要求在訂明金額以內向銀行作出償還。於往績記錄期間，我們並無遭遇有關銀行將任何有關貿易應收款項重新轉讓予我們或要求我們向其購回任何貿易應收款項的任何具追索權保理。

具追索權保理項下的有關貿易應收款項一般並非由信用保單支持，除非銀行另有規定。在該等情況下，債務人不償付或延遲償付貿易應收款項的風險由我們承擔，而有關發票金額獲維持作為我們的貿易應收款項。我們就所保理的發票金額自銀行收取的現金被視為銀行保理貸款，由我們的貿易應收款項擔保。

保理安排須繳納貼現費用（或指利息費用）、服務費用及雜項行政費用以及一筆由銀行授出的具使用限額的資金。於往績記錄期間，我們保理安排的貼現費用介乎每年2.1%至4.2%。無追索權保理的服務費用一般高於具追索權保理。於往績記錄期間，我們保理安排的服務費用介乎發票金額的0.15%至0.35%。

被視為與保理安排相關的因素

我們的管理層一般於考慮若干因素（其中包括）向有關客戶作出的過往或預期銷售金額、我們當時的現金流量狀況、所授出保理額度可用性及相關成本後釐定是否就特定客戶的銷售發票訂立保理安排。由於銀行通常要求保理安排項下的貿易應收款項的償付須由有關客戶直接向銀行指定的特定銀行賬戶而並非我們的銀行賬戶作出，我們是否能與銀行訂立該等安排亦取決於客戶是否願意接受該結算安排。

業 務

於往績記錄期間，我們就我們七名主要客戶的銷售發票訂立保理安排。此等七名客戶均為我們的十大客戶，位於俄羅斯或美國或目標市場位於美國。上述七名客戶中的三名為俄羅斯客戶並為我們的五大客戶。有關三名主要俄羅斯客戶的背景，請參閱本文件「業務－銷售及市場推廣－客戶」分節。就剩餘四名已訂立保理安排的客戶而言，一名為於2006年成立及目標市場為美國的香港公司，一名為於紐約州註冊成立並於美國各百貨商店出售其產品且合共設有逾2,700個銷售點（基於公開可得資料），而其餘兩名為美國珠寶批發公司。

於考慮保理安排的選擇時，我們會進一步考慮特定客戶所在司法權區的經濟及政治環境以及我們所承擔的相關風險。

於往績記錄期間，我們與三家香港商業銀行訂立保理安排。由於我們重新安排銀行融資，我們於最後可行日期不再與其中一家過往時常授予我們保理限額18.0百萬港元的銀行維持保理安排，並僅與剩餘兩家銀行維持保理安排。

於最後可行日期，此等兩家銀行授予我們的保理限額合共為47.7百萬美元（相當於約369.7百萬港元），其中30.2百萬美元（相當於約234.1百萬港元）就無追索權保理授出，而17.5百萬美元（相當於約135.6百萬港元）就具追索權保理授出。此等保理限額按「客戶指定」基準授出，並為每名經預先批准的客戶構建子限額（即一名客戶不時未動用限額不得就其他客戶的發票而動用）。

經計及我們三大俄羅斯客戶的可觀銷售額，於往績記錄期間，我們於有關融資存在時，就三名俄羅斯客戶經扣除20%至30%發票金額的預付按金後的60%至90%餘下發票金額，與銀行訂立具追索權及／或無追索權保理安排。我們不時就保理安排向銀行提交銷售發票及其他支持文件，並於各月底對我們賬簿中的保理安排金額進行對賬。

我們於往績記錄期間開始前開始為我們最大的俄羅斯客戶訂立無追索權保理安排。於截至2013年3月31日止年度，經計及截至2013年3月31日止年度與我們的第二大及第三大俄羅斯客戶的銷售金額增長並出

業 務

於現金流量及信貸風險管理目的，我們亦開始為上述客戶訂立無追索權保理安排。我們於下文載列我們於往績記錄期間為此等三名俄羅斯客戶與銀行訂立的保理安排類型：

客戶 (截至2014年3月31日 止年度排名)	截至3月31日止年度						截至10月31日止七個月	
	2012年		2013年		2014年		2014年	
	無追索權	具追索權	無追索權	具追索權	無追索權	具追索權	無追索權	具追索權
最大俄羅斯客戶.....	√	√	√	√	√	√	√	√
第二大俄羅斯客戶.....	-	-	√	-	√	√	√	-
第三大俄羅斯客戶.....	-	-	√	-	√	-	√	-

就我們為其訂立具追索權及無追索權保理安排的客戶的銷售發票而言，融資結構為就無追索權保理設有使用資金限額，而剩餘融資結餘按具追索權基準提供。於該等情況下，無追索權使用資金限額將首先動用，倘該限額已悉數動用，則其將按具追索權基準保理。倘某個無追索權保理限額獲解除（通常於我們的客戶與銀行結清其未償付結餘後），按具追索權基準計算的相等金額將會由有關銀行按先進先出基準重新分類為無追索權保理。

截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，自此等三名俄羅斯客戶發票保理（包括按無追索權基準及具追索權基準）所收取的總額分別約為150.7百萬港元、444.4百萬港元、455.8百萬港元及241.9百萬港元。於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年10月31日，就此等三名俄羅斯客戶的無追索權保理金額結餘分別約為41.9百萬港元、86.0百萬港元、54.8百萬港元及111.9百萬港元。由於獲按無追索權基準保理的發票金額被視為由銀行購買（即收款權利已轉至銀行），相應發票金額於各期末並無計入貿易應收款項。於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年10月31日，就此等三名俄羅斯客戶的保理金額（按具追索權基準）結餘分別約為2.4百萬港元、60.1百萬港元、零及零，分別約佔我們於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年10月31日貿易應收款項的1.6%、24.0%、零及零。此等具追索權保理貸款以有關貿易應收款項擔保，最長付款期為120天。

於往績記錄期間，我們亦就與四名其他非俄羅斯主要客戶的全部發票（介乎剩餘發票金額（經計及客戶所支付的預付按金）的60%至85%）與銀行訂立具追索權保理安排。此等具追索權保理貸款（非俄羅斯客戶）由有關貿易應收款項擔保，最長付款期為120天，且於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年10月

業 務

31日，合共分別約為零、10.1百萬港元、12.0百萬港元及82.5百萬港元，分別佔我們貿易應收款項的零、約4.1%、7.2%及28.6%。

銷售總額及自發票金額保理所收取的款額

我們於所示期間的銷售總額及自發票金額保理所收取的款額載列如下：

	俄羅斯			俄羅斯除外			總計		
	向俄羅斯作出的銷售總額(A)	自發票金額保理所收取的款額(B)	(B)佔(A)的百分比	客戶作出的銷售總額(A)	自發票金額保理所收取的款額(B)	(B)佔(A)的百分比	本集團的銷售總額(A)	自發票金額保理所收取的款額(B)	(B)佔(A)的百分比
		(附註1)	(附註1)		(附註1)	(附註1)			
	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	千港元	%
截至2012年3月31日止年度 (附註2)									
第一季度	202,580	55,127	27.2	129,202	-	-	331,782	55,127	16.6
第二季度	148,304	16,175	10.9	120,516	-	-	268,820	16,175	6.0
第三季度	126,868	35,147	27.7	129,131	-	-	255,999	35,147	13.7
第四季度	157,186	44,272	28.2	100,927	-	-	258,113	44,272	17.2
總計	634,938	150,721	23.7	479,776	-	-	1,114,714	150,721	13.5
截至2013年3月31日止年度									
第一季度	104,556	34,831	33.3	126,178	-	-	230,734	34,831	15.1
第二季度	207,168	79,509	38.4	118,870	33,134	27.9	326,038	112,643	34.5
第三季度	309,145	159,439	51.6	119,120	21,599	18.1	428,265	181,038	42.3
第四季度	368,305	170,598	46.3	81,022	15,873	19.6	449,327	186,471	41.5
總計	989,174	444,377	44.9	445,190	70,606	15.9	1,434,364	514,983	35.9
截至2014年3月31日止年度									
第一季度	360,740	175,240	48.6	121,957	35,241	28.9	482,697	210,481	43.6
第二季度	178,304	101,350	56.8	120,471	44,249	36.7	298,775	145,599	48.7
第三季度	191,547	118,138	61.7	159,553	37,785	23.7	351,100	155,923	44.4
第四季度	107,465	61,116	56.9	105,785	30,766	29.1	213,250	91,882	43.1
總計	838,056	455,844	54.4	507,766	148,041	29.2	1,345,822	603,885	44.9
截至2014年10月31日止七個月									
第一季度	208,784	122,444	58.6	136,030	38,324	28.2	344,814	160,768	46.6
7月至10月	180,379	119,477	66.2	226,274	88,606	39.2	406,653	208,083	51.2
總計	389,163	241,921	62.2	362,304	126,930	35.0	751,467	368,851	49.1

附註：

- (1) 扣除預付按金後的發票金額受保理安排規限。
- (2) 於截至2012年3月31日止年度，除一名俄羅斯客戶外，概無就我們的客戶訂立保理安排，因此，自發票金額保理所收取的款額佔銷售總額的相關百分比相對較低。

業 務

保理相關成本

我們在下文載列所示期間保理相關成本明細：

	截至3月31日止年度						截至10月31日止七個月	
	2012年		2013年		2014年		2014年	
	無追索權	具追索權	無追索權	具追索權	無追索權	具追索權	無追索權	具追索權
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
貼現(利息)								
費用	1,129	338	2,058	1,006	2,692	1,947	1,866	710
服務及其他								
銀行費用	411	91	978	504	965	708	692	209
總計 :	<u>1,540</u>	<u>429</u>	<u>3,036</u>	<u>1,510</u>	<u>3,657</u>	<u>2,655</u>	<u>2,558</u>	<u>919</u>

出口信用保險

所有無追索權保理安排須由信用保險就所保理發票金額支持，而具追索權保理安排一般並非由信用保險就所保理發票金額支持，除非銀行規定。信用保險可(i)由銀行投保或(ii)由我們投保，惟安排按銀行選擇將保單利息轉讓予有關銀行。倘信用保險由銀行投保，則其一般會向我們收取較高服務費用。

為降低我們的信貸風險及作為保理安排的標準，我們就我們剩餘的所有發票金額（涉及無追索權保理安排）投保出口信用保單，且我們為我們其中一名於美國的五大客戶按具追索權基準就所保理的發票金額投保信用保險。

於最後可行日期，我們所投保的出口信用保單最高達69.4百萬美元，涵蓋就業務風險、政治風險、延遲償付及債務人清盤所產生損失的90%，除非保單另有規定。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止三個年度及截至2014年10月31日止七個月，所產生的出口信用保險開支總額分別約為5.2百萬港元、8.4百萬港元、8.6百萬港元及4.4百萬港元。

於往績記錄期間，我們並未就出口信用保單作出任何索償。

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。

業 務

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，我們僅與一名歐洲客戶訂立協議，以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，上述協議項下並無未售無缺陷產品或已售誤用產品退還予我們。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10月31日止七個月，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50,000港元，而我們分別就缺陷產品合共錄得銷售退貨約為3.8百萬港元、2.9百萬港元、4.5百萬港元及0.9百萬港元。上述缺陷產品的維修成本及缺陷產品的銷售退貨包括與根據本公司訂立的框架協議項下所出售產品相關的維修成本及銷售退貨，詳情載於本節上文「與銷售有關的協議」各段。

季節性

向客戶銷售珠寶產品的傳統旺季為九月至三月，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。

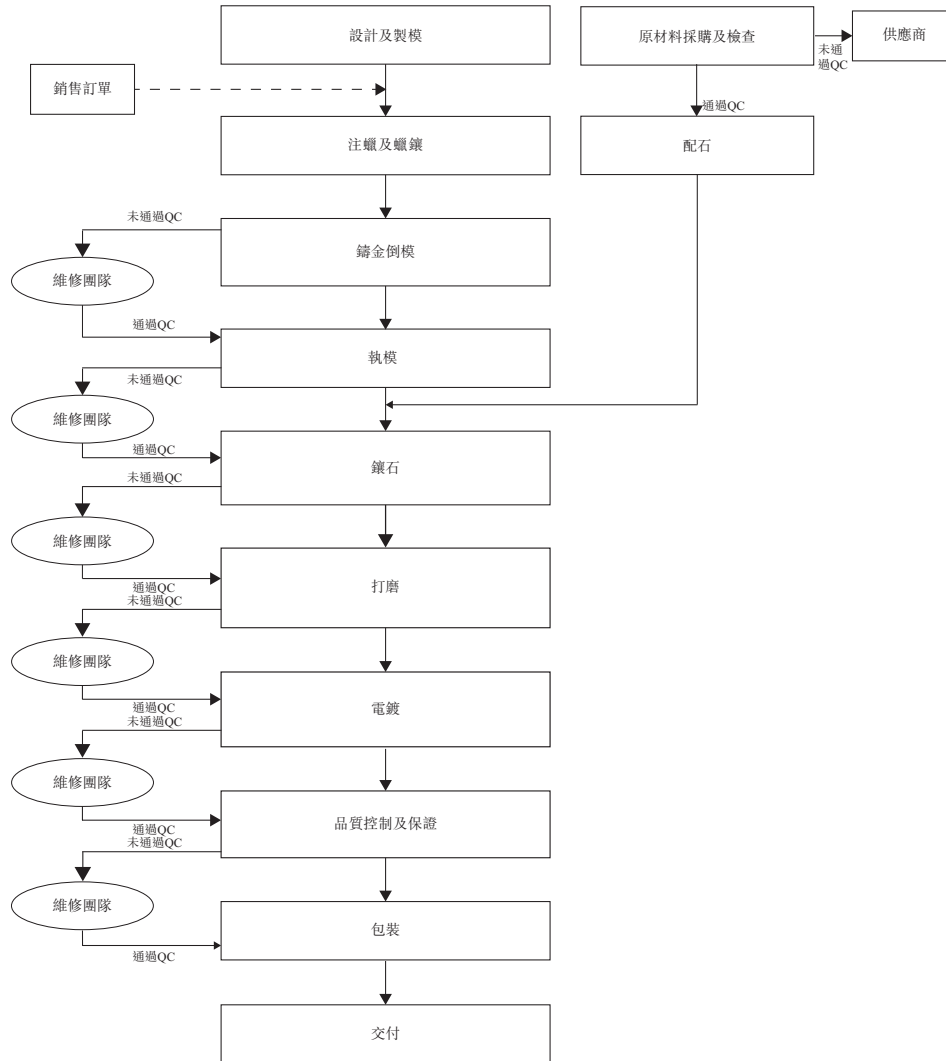
生產

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。

業 務

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鑲鑽、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。

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融化以形成橡膠母模，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。

業 務

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及原材料品質控制的詳情，請分別參閱本文件「業務－原材料及供應商」及「業務－品質控制」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。配石工序於鑄金倒模工序後再次進行，據此，金鑲已生產以確保寶石獲正確配對及分配。

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。

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。

業 務

電鍍

經打磨的鑽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。有關我們品質控制的詳情，請參閱本文件「業務－品質控制」分節。

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廠房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10月31日止七個月	535,867	584,341	91.7%

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個小時的基準開展生產營運（農曆新年正月例外，生產營運乃按17個工作日的基準開展）；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，我們有四名分包商，該等分包商已與本集團維持7至13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10月31日止七個月，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30.8百萬港元，分別約佔我們銷售成本總額的4.9%、5.8%、6.0%及5.0%。

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41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。

為確保我們所採購鑽石及寶石的來源合法，我們的管理團隊根據（其中包括）供應商的聲譽及彼等於優質珠寶業的營運歷史而評估及甄選鑽石及寶石供應商，並對經甄選供應商進行定期評估。我們僅向經我

業 務

們的銷售及市場總監（其擁有將近20年的銷售及市場推廣分部經驗）批准的鑽石供應商採購。我們的寶石採購經理（其擁有逾10年的優質珠寶業經驗）負責監管鑽石及寶石採購。

我們力爭向遵守金伯利進程項下規定的供應商採購鑽石，該進程要求證明毛坯鑽石是來自不存在衝突地區。於最後可行日期，基於公開可得資料，參與金伯利進程發證計劃的成員有54名，代表81個國家，其中歐盟以一名單一參與成員計算。參與成員包括所有大型毛坯鑽石出產、出口及進口國。金伯利進程發證是通過由鑽石批發商向鑽石買家作出的保證來監察的。在此制度下，所有毛坯鑽石及經打磨鑽石批發商均須於所有銷售發票上作出以下確認聲明：「本發票所列鑽石購自合法渠道，不涉及資助衝突，並符合聯合國決議案。基於個人所知及／或鑽石供應商所提供的書面保證，賣家謹此保證鑽石並非衝突鑽石。」我們的內部審核團隊定期審閱鑽石採購發票以監控遵守情況。

我們一般向屬國際認可寶石貿易協會或香港寶石廠商會會員的知名寶石供應商或保證其向我們供應的寶石來源合法及無衝突的寶石供應商採購寶石。我們的執行董事紀先生及李先生均擁有逾25年的珠寶業經驗，並已於香港及中國廣州市的優質珠寶業建立網絡。尤其是，紀先生於2013年至2015年獲推選為香港珠寶製造業廠商會常務理事會及執行委員會會員，李先生自2007年起擔任香港金銀首飾工商總會的副會長，且自2010年起，李先生亦擔任廣州市番禺區珠寶廠商會的永遠榮譽會長及常務理事。紀先生及李先生均定期參加相關珠寶製造廠商會的會議，及時掌握有關鑽石及寶石供應商的資料，包括但不限於彼等的聲譽及交易。據董事所知及所悉，關於我們鑽石及寶石供應商的鑽石及寶石來源的合法性，彼等並不知悉任何指控或憂慮。

為確保我們所採購黃金的合法性，我們向知名供應商採購所有黃金。我們於香港採購的所有黃金均源自一家香港上市公司（其已從事黃金及優質珠寶業務數十年並於二十世紀七十年代在香港上市）的附屬公司，該家公司向金銀業貿易場認可的一家精煉商採購黃金，該家精煉商亦已獲倫敦金銀市場協會（為其成員設定金銀條品質標準的國際組織）認證為無衝突黃金產品精煉商。我們於中國採購的所有黃金均源自一名中國供應商，該名供應商為一家銀行，亦為一家已於上海黃金交易所登記的黃金交易商，而上海黃金交易所為一家由中國人民銀行於中國上海成立並由國務院批准的黃金交易所，負責在中國人民銀行的監管下組織黃金交易。

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。尤其是，我們的品質控制團隊根據供應商就金條成分及品質提供的分析證明書核實我們所購買金條上刻有的序列號，並利用放大鏡手工檢查我們所購買的鑽石及寶石，以核實其尺寸／重量、顏色、切割、形狀等。

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，請參閱文件本節「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針對若干主要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，各存貨項目於可使用的期限可作追蹤及監控。我們按每日基準開展盤點。

我們的管理層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主要原材料的採購額：

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 10月31日止七個月	
	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	252,769	58.5
鑽石	204,056	29.9	314,369	26.3	245,714	31.2	155,487	36.0
寶石	21,819	3.2	49,926	4.2	30,113	3.8	15,487	3.6
珍珠	2,259	0.3	2,620	0.2	3,207	0.4	1,120	0.3
其他	12,020	1.8	24,310	2.1	15,728	2.0	7,125	1.6
總計	681,357	100.0	1,194,508	100.0	787,933	100.0	431,988	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於香港及中國從事貴金屬交易業務的知名公司採購黃金。我們於香港的黃金供應商為一家香港上市公司（其已從事優質珠寶業務數十年並於二十世紀七十年代在香港上市）的附屬公司，而我們於中國的黃金供應商為一家銀行（亦為一家已於上海黃金交易所登記的黃金交易商）。我們並無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10月31日止七個月，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1,298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2014年約每盎司1,266.2美元，複合年增長率約為5.4%。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）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10月31日止七個月，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2,115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374.0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及中國的黃金、鑽石及寶石批發商及交易商，其中包括一名香港的黃金供應商（為一家香港上市公司的附屬公司，該家上市公司已從事優質珠寶業務數十年並於二十世紀七十年代在香港上市）及一名中國的黃金供應商（為一家銀行，同時亦為一家已於上海黃金交易所登記的黃金交易商）。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10月31日止七個月，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301.6百萬港元，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69.8%。於截至2012


業 務

年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，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214.3百萬港元，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49.6%。

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19項商標以及於香港及中國註冊6項專利；並已於中國申請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文件「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，我們並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工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較多，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。截至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約佔香港優質珠寶業總額的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。我們致力於在產能、優質工藝及設計能力方面，以至在提供我們視為與客戶合力提高其終端消費者銷售的協同服務的能力上建立競爭優勢，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服務範圍。就此，我們致力於以更實惠的價格向俄羅斯客戶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專門的需求，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，並在產品定位、產品展示及產品發佈策略等方面提供服務，務求建立更緊密的業務關係及增加訂單。我們相信，憑藉我們知名的聲譽及出色的產能、一貫優質的工藝及設計能力，我們已準備就緒迎接競爭，並繼續提升成為香港優質珠寶供應商翹楚之一，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，請參閱本文件「法規－監管概覽」分節。

我們在生產過程中產生的主要廢棄物為廢水、廢氣、噪音及固體廢物，該等廢棄物已遵照適用中國環保法律法規處理。

為確保遵守相關中國環保法律法規，我們已採納多項政策並實施多項內部指引及安排，其中包括以下各項：

- 廢水：(i)排放廢水的附屬公司已根據相關中國法律裝配適當的排水設施及取得排水許可證；

業 務

(ii)生產過程中產生的污水須集中收集並交予合資格第三方處理公司回收處理；及(iii)其他廢水由番禺區環境監測站按季度檢查，並支付廢水加工費；

- 廢氣：(i)生產廠房已安裝廢氣處理設備；(ii)指定員工須每日檢查廢氣處理設備並記錄所開展的維護工作；及(iii)相關儲罐須每月清洗，相關填料須每年清理及每三年更換一次；
- 噪音：(i)空氣壓縮機等產生噪音的生產設備須裝配減震器及隔音；及(ii)噪音水平由地方噪音監管單位隨時檢測；及
- 固體廢物：我們在生產過程中產生的固體廢物須集中收集並交予合資格第三方加工公司加工。

我們從事產品製造的附屬公司已取得污染物排放許可證。污染物排放亦受相關地方機關監察，我們就污染物排放許可證的年審及續期定期向該等機關遞交監察報告。

於往績記錄期間，我們的董事確認，除「業務－訴訟及法律合規」分節所披露者外，我們已在所有重大方面遵守全部有關中國環保相關法律法規。

於截至2012年、2013年及2014年3月31日止年度及截至2014年10月31日止七個月，我們分別支付約136,000港元、123,000港元、226,000港元及110,000港元作為遵守適用環保規章及法規的成本。我們預期於截至2015年3月31日止年度遵守適用環保規章及法規的成本將保持在與截至2014年3月31日止年度大致相當的水平。

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	有效期截止時間
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997名僱員，其中約71名位於香港，而約926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	6	—	6
銷售及市場推廣	15	45	60
設計及工藝	3	63	66
採購及物流	14	50	64
生產規劃及材料控制	6	250	256
生產	2	300	302
品質控制	1	40	41
項目管理	1	3	4
財務	3	26	29
規劃及資本管理	4	6	10
人力資源及行政	12	124	136
資訊科技	4	17	21
內部審核及項目	0	2	2
總計	71	926	997

業 務

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，請參閱文件本節「訴訟及法律合規」分節。

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確度、繼而豐富經驗及強大技能。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熟練勞工進行，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

業 務

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。

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要牌照、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9月26日	2015年9月25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，請參閱本文件「法規」一節。

業 務

於往績記錄期間及截至最後可行日期，本集團被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10月31日，未付社保供款的應付結餘總額分別約為7.6百萬港元、11.1百萬港元、15.8百萬港元及16.0百萬港元，並已計入綜合財務狀況表。</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10月31日止七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

補救措施及風險

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。

於2014年6月25日，雅和（廣州）、廣州市卡締爾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。

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月起為其所有僱員作出住房公積金供款。

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有責任及風險。

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。

我們已於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年10月31日止七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。

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。

法律後果

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；倘僱主未能在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。

不合規事件概要及不合規理由

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月廣州締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。

於2012年、2013年及2014年3月31日及2014年10月31日，未付住房公積金供款的應付結餘總額分別約為6.3百萬港元、6.1百萬港元、8.2百萬港元及6.3百萬港元，並已計入綜合財務狀況表。

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），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>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>

業 務

不合規事件概要及不合規理由

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。

法律後果

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處以人民幣50,000元至人民幣100,000元的罰款。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。

根據城市排水許可證管理辦法，倘一家企業在未取得排水許可證的情況下向城市排水管網及其配套設施排放廢水，有關行政機關須給予該企業警告，責令其限期整改，並對其處以人民幣10,000元至人民幣30,000元的罰款。

補救措施及風險

由於本集團重組導致廣州市卡締爾主要從事貿易活動，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，並已向雅和（廣州）轉讓其全部生產設備及機器。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。

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。

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影響。

此外，雅和（廣州）已獲授並將繼續擁有污染物排放許可證及排水許可證。

就適用中國環保法律法規而言，我們已尋求中國法律顧問的法律意見。為防止類似不合規事件的再次發生，我們已指定我們的行政經理（其擁有逾10年的生產設施工作經驗）監管中國環保規章及法規的遵守情況，且我們將於適當時不時諮詢中國法律顧問。我們的行政經理制定多項標準及內部指引以控制及監察污染物的排放，監察有關指引的執行以及與有關地方機構維持定期聯繫以確保本集團遵守適用環保規章及法規。彼及我們其他有關員工不時參加針對有關規章及法規的培訓以確保知悉現時規章及法規。我們已採納多項政策並實施多項內部指引及安排控制及監控廢水、廢氣、噪音及固體廢物的排放，以確保我們能夠重續污染物排放許可證。有關詳情，請參閱本文件「業務－環保」分節。

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，我們其中一家香港註冊成立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有關香港註冊成立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港元的罰款及十二個月監禁。</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，我們九家香港註冊成立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有關香港註冊成立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監控程序。我們已委任具備上市規則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尋求意見。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，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，銷售經理應通過電郵對此進行審查及批准，而銷售部員工應取得客戶有關銷售訂單的正式確認或協議；(ii)管理層應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）應由管理層審查及批准；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，我們已於往績記錄期間委聘安永稅務及諮詢有限公司擔任我們的獨立稅務顧問，以對轉讓定價進行年度審閱。我們將於[編纂]後繼續委聘獨立稅務顧問進行有關年度審閱。我們亦已建立稅務申報工作流程，以確保遵守適用的稅務法律法規。更為具體而言，雅和（廣州）的高級財務經理（中國註冊會計師協會會員）及三和珠寶貿易的財務經理（香港會計師公會會員）（已分別在會計及財務領域從業約10年及7年）獲安排負責監管本集團的稅務申報，而我們的財務主管林柏勤先生（「林先生」）合資格會計師並於審核及財務管理方面擁有逾12年經驗則獲安排負責定期審閱本集團在轉讓定價規章及法規方面的合規情況。有關林先生資格及經驗的詳情，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。林先生自截至2008年3月31日止財政年度以來一直監督本集團的稅務合規事宜，並積極與獨立稅務顧問就本集團的稅務合規事宜進行稅務規劃及檢討。其工作範圍包括（但不限於）稅務規劃、轉讓定價合規審閱、稅務申報監控、已執行稅務計劃的有效性評估及與稅務機關溝通及討論。就轉讓定價合規審閱而言，林先生就以下事項與我們的稅務顧問展開合作：

- 收集有關本集團營運流程、組織架構、股權架構及財務資料的事實，以瞭解本集團的職能及風險狀況，並分析本集團所面臨的外部及內部行業及經濟狀況；
- 通過自全世界的上市公司資料庫甄選可資比較公司進行基準分析、對經甄選可資比較公司進行溢利率分析及制定若干溢利率以釐定本集團所採納的加工費；及
- 基於基準分析結果根據《特別納稅調整實施辦法（試行）》的規定按應課稅年度基準編製轉讓定

業 務

價文件報告。該等報告包括但不限於有關本集團架構、業務及營運的分析、有關涉及關聯交易的集團公司的職能及風險、基準分析及有關轉讓定價評估的結論。

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交易額逾人民幣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，我們的庫務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。

為控制與美國、歐盟、聯合國及澳洲制裁法律有關的風險，我們力爭持續監控及評估我們的業務，並採取措施保障本集團及股東的利益。尤其是，我們已採納以下政策：

- 我們將就美國、歐盟、聯合國及澳洲存置的公開可得制裁名單（統稱為「制裁名單」）維持更

業 務

新記錄，並定期向所有相關團隊（包括但不限於銷售及市場推廣團隊、採購團隊及內部審核團隊）派發更新制裁名單，以提升員工的整體意識及促進各業務及支援團隊有效監控制裁法律。

- 任何疑似面臨制裁風險的現有及／或潛在業務往來須被終止並立即向董事報告，董事接獲報告後應即時展開調查及諮詢在國際制裁法律事宜方面具備必要專業知識及經驗的法律顧問，並採取適當行動。
- 我們的內部審核經理（獲各內部核數師公會認可的執業內部核數師，擁有約七年的核數及內部審核工作經驗）將負責監督及協助我們的業務及營運團隊遵守制裁法律，並將就我們遵守制裁法律的情況每半年諮詢一次在國際制裁法律事宜方面具備必要專業知識及經驗的法律顧問。
- 我們將於決定是否把握新的業務機遇前評估制裁風險。我們的高級管理層將對相關客戶及供應商展開盡職審查，包括但不限於客戶及供應商的身份及背景以及彼等的主要業務活動，並核對制裁名單以識別可能面臨的任何制裁風險。倘發現任何潛在制裁風險，我們將尋求在國際制裁法律事宜方面具備必要專業知識及經驗的法律顧問的意見。我們亦將每季度比對制裁名單審閱一次活躍客戶及供應商名單，以確定我們的活躍客戶及供應商不屬於制裁名單的任何被點名實體或個人。
- 我們的高級管理層將每半年審閱一次有關制裁法律事宜的內部監控政策及程序。

我們亦採納若干程序控制存貨。有關詳情，請參閱本文件「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系統不合規。

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

業 務

述後同意我們董事的意見，即我們的董事擁有上市規則第3.08及3.09條所規定的董事個性、經驗及品格以及才幹，本公司及業務亦符合上市規則第8.04條的[編纂]規定。

物業

我們於中國及香港擁有三項物業，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年末完成。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
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

業 務

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年末完成。有關詳情，請參閱本文件附錄三的估值報告
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

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

業 務

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，有關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。

有關魚窩頭物業的計劃

魚窩頭物業總建築面積約為20,086平方米，為一幢五層建築，由本集團作長期發展目的而擁有。如下文所載，我們將根據現時的開發計劃，於中短期內在魚窩頭物業設立經擴建展覽中心，以展示我們的設計及產品並推動我們的市場推廣及客戶服務，同時設立經擴建員工培訓中心，以更好地向員工提供持續在職培訓。長遠來看，視乎我們現有番禺生產設施的使用情況及我們的增長步伐，我們亦或會適時在魚窩頭物業設立額外的生產設施及宿舍。

- 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；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。

在取得有關施工許可證後，我們於2009年末初步開始魚窩頭物業的打樁工程。然而，我們自2012年以來遭遇若干延誤並對魚窩頭物業的開發計劃作出部分策略性調整，主要原因是全球金融危機及歐洲債務危機導致整體經濟及業務環境出現不確定性及波動。

我們魚窩頭物業的初步目的之一為大幅擴展我們的產能（除擴展我們的市場推廣及客戶服務能力外）以促進我們長期的業務發展。然而，自魚窩頭物業的打樁工程初步開始以來，全球金融危機連同歐洲債務危機顯現的影響已加劇上升至廣泛的真實經濟層面。於有關時候，我們的管理層認為，鑒於全球主要發達及發展中地區整體經濟及業務環境的不明朗因素不斷增加，不進行重大資本投資以保持財務資源及生產方

業 務

法調整方面的靈活性乃符合本集團利益。因此，於2012年中或前後，我們的管理層已暫時中止我們魚窩頭物業的建設及發展（於有關時候，一幢主要樓宇的上層建築及一幢宿舍已矗立），有待進一步審閱，同時開始調整我們的生產安排以就我們的部分生產工序增加使用分包服務，此不會限制我們進行重大資本投資或大幅擴展我們的生產人力，反而令我們得以繼續滿足客戶對我們產品的增長需求。

由於全球經濟狀況開始企穩及恢復，於2013年中或前後，我們的管理層經計及（其中包括）我們當時的生產安排及生產設施使用並對其階段發展次序作出若干策略調整後決定重新開始發展我們的魚窩頭物業。更具體而言，鑒於我們現時將若干生產工序分包的生產安排已在成本效益及生產人力控制方面產生相對理想的效果，並經計及我們不斷加大力度提升客戶服務及關係，我們現時就魚窩頭物業的發展計劃為在中短期專注於成立展覽中心及員工培訓中心，及在日後視乎我們未來發展的步伐於認為合適時就長期而言納入生產設施及宿舍。

自重新開始我們魚窩頭物業的建設工程以來，主要樓宇的上層建築及宿舍的額外改良工程連同若干輔助建設工程（包括建設一幢電力供應控制樓宇及一項廢水處理設施）已在開展。

由於上文所述我們魚窩頭物業的建設中止，我們已就合約項下各項建設工程的中止與有關建設承包商進行討論及磋商，據此，我們支付予該等建設承包商的賠償約為7,776,000港元。我們的管理層認為，經計及於有關時候整體經濟及業務環境的特殊情況及重大不明朗因素，推遲及調整我們魚窩頭物業發展計劃的決定（儘管已產生補償成本）屬合理正當。

根據有關土地使用證，魚窩頭物業僅可用於工業用途。據我們的中國法律顧問告知，展覽中心將用於展示我們的產品及向客戶提供服務，將不會為賺取租金而出租，而員工培訓中心則用於輔助我們的生產，故上文所述計劃用途被視為工業用途。因此，我們毋須向有關機關申請變更土地用途。

估值報告

我們自有物業的估值報告載於本文件附錄三。

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。我們進一步為涉及保理安排的所有餘下發票金額投保出口信用保單。有關詳情，請參閱本文件「業務－銷售及市場推廣－保理安排及出口信用保險－出口信用保險」一段。

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。