

投資首選是香港

進駐香江 躋身世界 昭儀翠屋打造國際頂級翡翠珠寶品牌

昭儀翠屋香港分店位於中環，在琳瑯滿目的世界知名品牌中，它深棕色的外表顯得渾厚沉穩，而店內數件精緻華麗的頂級珠寶又閃爍着高貴典雅的光芒，單是從外觀上看，其莊嚴神聖之感已溢於言表。在這裡，昭儀新天地（香港）海外部運營總監吳以斌，這位曾經是歐洲頂級珠寶集團高管的專家接受了本報訪問。了解之後才發現，昭儀翠屋原來與它沉穩中透着光芒的外表一致，這個低調的頂級翡翠珠寶品牌有着一顆不低調的心。即是，躋身國際一流品牌，在世界奢侈品牌聚集地巴黎以及全球各主要城市開設分店，而香港是它邁向國際的首站。

在港收效超過預期

吳以斌表示，來港設店是公司國際化戰略的重要一步，標識着品牌發展戰略上向更高層次邁進。他解釋道：「公司自2003年創立以來，從產品設計到品牌管理，始終堅持國際化發展戰略。如今公司在國內的發展日益成熟，已是國內同行競相學習和模仿的對象，是時候走出去向世界龍頭品牌學習更多更高水平的國際經驗了。來港目的很明確，即是吸收海外的經驗，帶回國內。」與大部分內企相同，昭儀選擇香港的原因亦是因為相近的語言文化、消費者喜好以及香港友好的營商環境。來港後的發展超乎吳以斌的想像，他坦言：「通常開設一家在香港知名度不高的奢侈品牌新店，虧損幾年很正常。而我們第一年就盈利了，這確實超過我們預期。」



香港分店深棕主色調裝潢的渾厚沉穩與頂級珠寶的華麗高貴相互映襯，顯得莊嚴神聖。

兩地差異促多元化

能夠在世界頂級品牌分割下的香港本土市場中迅速爭得一席之地，昭儀翠屋必然有它的過人之處。原來，不同於傳統印象中的翡翠品牌，昭儀翠屋並不只是「中國老人專屬」的傳統飾品。同時擁有中國花絲鑲嵌技藝國家級非物質文化遺產項目代表性傳承人——白靜宜大師以及設計作品在蘇富比和佳士得等國際拍賣廣受好評的加拿大籍香港頂級翡翠珠寶設計師李寶賢，昭儀翠屋將東方元素及傳統工藝與西方設計理念完美融合。其設計不繼承和發揚傳統黃金玉石文化及其數千年的歷史，大膽應用西方設計理念亦成功將玉石的沉悶感打破，變得時尚可愛。



宮廷技藝的完美傳承——昭儀翠屋花絲鑲嵌工藝作品。

此外，兩地市場取向的差異化也刺激昭儀產品的多元化。吳以斌以兩地客戶的不同取向為例解釋道：「根據每個市場的不同，我們的產品也會有所變化。比如，內地買家多以收藏為主，而香港的客戶比較講究時尚度和可佩戴性，這就要求我們作出調整。換句話說，市場取向的差異化也刺激昭儀產品的多元化。」

民族品牌亮相巴塞爾

時尚的中國傳統珠寶這一新鮮概念很快就引起本土買家以及海外買家的濃厚興趣。吳以斌略顯興奮地說：「經常有西方的客人來到門店，儘管他們對於翡翠的了解還不多，不過他們很有興趣。也時常有國際知名大牌主動拋出橄欖枝，希望與昭儀合作。」事實上，早在成立不到5年之時，他便受邀參加了日本「平和堂百貨」第33屆東京秀覽展。而在香港分店開幕僅一年半後，就在巴塞爾再一次看到了昭儀翠屋的優雅身影。吳以斌解釋，是次展覽是受中國珠寶協會邀請代表中國珠寶界參展，昭儀翠屋是首個作為中國民族品牌在巴塞爾國際鐘錶珠寶展亮相。「原本是

昭儀翠屋，是中國頂級翡翠珠寶品牌，隸屬於昭儀新天地股份有限公司。2003年1月，正式註冊成立。2007年5月，昭儀翠屋首家旗艦店在北京昆侖匯開幕。2013年10月，昭儀翠屋首間香港分店在中環中環大廈隆重開幕，踏出了國際化的重要一步。短短一年多後的2015年3月，這個低調的中國頂級翡翠珠寶品牌在巴塞爾上比肩世界。



昭儀新天地（香港）有限公司海外部運營總監吳以斌表示，香港是一個試點，更大的目標是躋身國際。

抱着宣傳民族品牌的目的去的，沒想到反響十分熱烈，展位門庭若市，更獲得國際媒體爭相報道。」吳以斌欣喜地說道。

累積經驗 目標全球

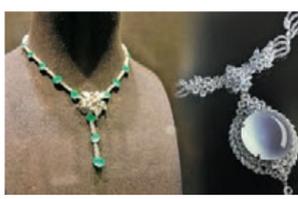
最後，吳以斌總結在香港不到兩年的發展，「在香港走出去的這一步對於品牌的國際化起到很重要的作用。透過這個橋頭堡，我們看到與國際品牌的差距，整體提高集團實力。這種經驗是在內地花錢都買不到的，一定要親身去體驗。」他特別提到，「我們香港分店的員工大部分曾就職於國際品牌，他們的工作經驗亦對昭儀的發展起到很大的幫助。」

關於未來，吳以斌表示，香港是一個試點，更大的目標在國際，現階段還要進一步累積經驗。「雖然從店面裝潢、產品設計等很多層面上已經達到國際水準，但畢竟我們僅有10多年歷史，與國外超過百年歷史的知名珠寶品牌相比，還有不斷提升、進步的空間。」他希望穩紮穩打，繼續累積經驗，再去別的地方發展。他透露，「下一步打算在新加坡開設分店，之後再到巴黎，最終目標在全球主要城市開設分店並弘揚中國文化。」

在採訪過程中，吳以斌亦特別提到並感謝香港投資推廣署的幫助，「投資推廣署與我們一直保持很好的聯繫，主動協助我們。平時也邀請我們參加一些中資企業的聯歡交流會以及政府舉辦的酒會等，對我們公司在香港的拓展幫助很大。」



作為首個登上巴塞爾國際鐘錶珠寶展的民族品牌，昭儀翠屋一經亮相便獲得了熱烈反響。



昭儀翠屋引入西方現代設計，成功引領翡翠的時尚化、年輕化潮流。

香港特別行政區政府
InvestHK 投資推廣署

香港投資推廣署專責協助海外和內地企業在香港開業和擴展業務，在客戶來港發展的各個階段，免費提供量身訂造的支援服務，過程一概保密。服務包括：策劃階段——提供有關香港營商環境資訊，當中包括個別行業的最新商機、成本模式參考、開業程序和最新法規和條例，並且安排實地考察和會見有關機構；成立階段——介紹商業服務供應商、安排聯絡相關政府部門、辦公室選址諮詢，以協助客

助企業把握先機 進駐香港發展業務

戶順利開業；開業階段——為企業在港開業或拓展時免費提供公關宣傳支援；擴展階段——在企業拓展在港業務的過程中提供持續支援，包括提供業界和商界的聯誼機會、協助企業進行商業配對，並且提供有關研究和發展津貼及政府政策和資助方面的諮詢。投資推廣署在內地設有五個辦事處，分別位於北京、上海、廣州、成都和武漢，為內地企業提供多元化的服務。

投資推廣署總部

地址：香港中環紅棉路8號東昌大廈25樓
電話：(852) 3107 1000
傳真：(852) 3107 9007
網站：www.investhk.gov.hk
電郵：enq@investhk.gov.hk

申訴署成功調解個案創新高

專員：道歉助減怨息爭 歡迎《道歉法》諮詢

香港文匯報訊（記者 陳敏婷）申訴專員公署昨日公佈，去年度已完成的投訴個案共有5,373宗，近半以「初步查訊」模式解決，以調解方式解決的個案數目是上一個年度的3.6倍，數字刷新歷年紀錄。至於願意向事主道歉的投訴個案當中，92%經由公署介入。申訴專員劉燕卿表示，道歉有助減低投訴人怨氣，化解紛爭，並歡迎政府就《道歉法》展開公眾諮詢。



劉燕卿報告公署於過去一年的工作。梁祖彝攝

申訴專員公署昨日發表最新一期年報，也是劉燕卿去年就任以來首份年報。報告指出，去年度公署共接到12,940宗查詢，是近5年以來的新高，另接獲5,339宗投訴，年度完成314宗全面調查及7宗主動調查，主動調查數目是近5年最多。

自願參與調解機構增逾倍

去年度，以調解方式解決的個案達138宗，大部分個案與行動延誤有關，其次是出錯，整體數字是上一個年度的3.6倍，數字刷新歷年紀錄。自願參與調解的被投訴機構亦由去年的11個增至今年的25個，顯示有更多

機構願意以調解方式處理投訴。劉燕卿認為，當投訴的主要事項只涉及輕微的行政失當，可以較便捷的調解方式處理，節省了的人手可投放到其他較嚴重的個案作全面調查及主動調查。

92%機構經公署介入後願致歉

在公署完成處理的投訴個案中，被投訴機構向投訴人致歉的有275宗，當中92%（253宗）的涉事機構在公署介入後道歉。劉燕卿指公署一直鼓勵政府部門及公營機構對道歉持更開放的態度，歡迎政府最近就《道歉法》展開公眾諮詢，並會監察制訂《道歉法》的進展，希望透過立法保障個人與機構道歉後無須擔心而負上額外法律責任，同時有助減低投訴人怨氣，化解紛爭。

公署近年處理投訴個案

年份	查詢	須處理個案	已完成個案	已完成主動調查
2010/2011	12,227	6,467	5,437	6
2011/2012	12,545	6,085	5,237	5
2012/2013	12,255	6,349	5,401	6
2013/2014	12,767	6,572	5,670	6
2014/2015	12,940	6,241	5,373	7

資料來源：申訴專員公署2015年報 製表：記者 陳敏婷

她又表示，去年度公署完成了54宗涉及《公開資料守則》的個案，並在22宗個案中發現所涉機構出錯，當中12宗個案是無理拒絕提供資料，或就提供資料附加不必要條件。

目前實施《守則》的公營機構只有廉政公署與金融管理局，另有逾20個公營機構以《守則》為藍本，各自制訂出不受政府監管的「守則」。劉燕卿指出，大多政府部門與公營機構職員都不清楚《守則》的內容，常以「內部文件」為由拒絕提供資料，促使相關機構提高透明度，公署會加強向政府部門及公營機構推廣《守則》的理念與實踐。

另外，公署未來希望提升在主動調查工作方面的透明度，盡量將審研過的課題結果，以主動調查報告形式公佈。



公務員合作社業主出席立法會公聽會。

記者梁祖彝攝

香港文匯報訊（記者 文森）發展局早前提出「重建公務員樓宇先導計劃」，有合作社業主昨日於立法會一個公聽會上批評收購價扣除補地價後，未能購買同區呎數相若的單位，促請當局調整補地價的計算方法。有業主稱大部分業主已年老，無法處理業權問題，認為當局要求全體業主同意收購的條件並不合理。政府稱訂立收購條件經過謹慎考慮，又指居於合作社的公務員不可享有其他房屋津貼與福利，當局亦不能強迫有關業主搬離合作社單位。

公務員建屋合作社樓齡普遍逾50年，但由於涉及補地價與業權複雜，一直難以展開收購及重建。政府早前研究於明年年初推出「重建公務員樓宇先導計劃」，以需求主導形式，當已解散的合作社業主獲所有業主同意，可向房協提出收購申請。房協會提出略高於市價的收購價，並代業主向政府支付三分之二的補地價金額，再重建或資助房屋出售，料可提供4,000個單位。

立法會發展事務委員會昨日舉行特別會議，聽取公務員合作社業主及不同團體等對有關計劃的意見。多個合作社業主不滿當局方案，稱收購價扣除補地價後，未能購買同區呎數相若的單位，要求當局「特事特辦」，酌情鬆綁，略微降低補地價。

發展局：收購門檻合理願聽建議

獅子山學會營運總監白仲祺認為，合作社業主早年以優惠價購買房屋，當時亦同意相關條款；若業主現時卻要求政府提供補地價優惠，會造成雙重優惠，並不合理。

出席會議的發展局副局長馬紹祥指出，計劃的收購條件是經過謹慎考慮而訂立，相信門檻合理。不過，當局會收集會上的建議，並與公務員事務局、地政署、房協等部門再作仔細研究，當建議具體化後會向公眾解釋。

他又相信，收購價即使扣除補地價後，足夠業主在二手市場購買面積較小但有較方便配套的單位。而現時居住合作社樓宇的人士，包括在職公務員，住在合作社樓宇單位是福利，不可享有其他房屋津貼和房屋福利。惟他們若不願意遷出，政府也不能強迫他們搬離合作社。

總承判商拖數2,000萬 工聯促代分判商繳欠薪

香港文匯報訊（實習記者 鄒詠詩）不少工程為降低成本，普遍會以外判甚至「判上判」的形式進行。工聯會香港資訊科技網絡工程人員協會發現，一間主力經營「判上判」並承接多間大型公共電訊公司工程的承判商，拖欠16間分判商工程費用近3年，涉及金額高達2,000萬元，逾百名工人受影響。該會昨聯同「網絡工程分判商聯席」及工聯會立法會議員鄧家彪，與勞工處人員會面，要求總承判商代其屬下的承判商，繳付欠薪期首兩個月的工資。

尋求解決雙方財政困難的方案。他續說，直至同年11月，承判商代表與各受影響分判商簽訂解決方案，承諾6天內繳付累積拖欠總費用的30%，惟各分判商至今並未收取一分一毫。王志華批評總承判商態度惡劣，而有關將服務外判的僱主作為本港數一數二的電訊商卻一直未有正視事件，更從未督促外判商解決事件。

鄧家彪勞處主任促關注事件

他形容，「拖數」事件有如「行業炸彈」，不但影響工人生活，更會令有意投身電訊業的年輕人卻步。協會昨日聯同各分判商及鄧家彪，與勞工處勞工事務主任李志聰會面，要求該處關注事件及參考建造業代價工資責任制度解決事件，由總承判商代其屬下的承判商繳付欠薪期首兩個月的工資。



電訊業分判商聯同鄧家彪到勞工處，要求總承判商繳付欠薪期頭2個月的工資。