

概覽

本集團主要從事製造及銷售DRAM模組以及買賣DRAM晶片。

DRAM或DRAM晶片指動態隨機存取記憶體(動態RAM)，為桌上型電腦、筆記型電腦、工作站及伺服器常用的記憶體，可令電腦CPU快速讀取指令及數據。DRAM模組是一種記憶體模組，由嵌於印刷電路板的一系列DRAM晶片組成。DRAM晶片及DRAM模組是提高電腦性能的重要元部件之一。

根據iSuppli報告，於二零一一年及二零一二年，就本集團DRAM模組的銷售收入而言，本集團在全球第三方DRAM模組製造商^{附註}中排名分別為第二十一及第二十。

本集團於二零零五年創辦時為貿易公司，從事DRAM模組及DRAM晶片買賣業務。為擴大經營規模及享有規模經濟效益，本集團於二零零七年在中國深圳建立生產工廠，製造DRAM模組。於往績記錄期間，本集團主要收入來源包括自製產品銷售及貨品貿易。於若干情況下，本集團亦提供組裝服務。本集團的主要自製產品為DRAM模組。為豐富產品組合，本集團亦製造及銷售U盤及固態硬碟等其他電子儲存設備。就貿易業務而言，本集團主要銷售DRAM模組的最重要元件DRAM晶片。同時，本集團或會應要求協助客戶採購及／或向彼等銷售印有第三方品牌的DRAM模組及其他元件。於二零一二年十二月，受市場需求的驅動，本集團亦開始批量買賣NAND閃存，其為U盤的最重要元件，亦為廣泛應用於智能手機、平板電腦及超極本內的固態硬碟(SSD)的記憶體。

本集團的競爭優勢

本集團相信，本集團現時的成功及日後發展潛力有賴以下競爭優勢的共同作用：

透過品牌建立成為知名第三方DRAM模組製造商

根據iSuppli報告，就本集團DRAM模組的銷售收入而言，於二零一一年及二零一二年，本集團在全球第三方DRAM模組製造商中排名分別為第二十一及第二十。

附註：根據iSuppli報告，DRAM晶片製造商為數不多，而五大製造商生產二零一二年付運的所有DRAM晶片約97.1%。大多數DRAM模組製造商向DRAM晶片製造商採購DRAM晶片用於生產DRAM模組，而該等未生產DRAM晶片的DRAM模組製造商被稱為「第三方DRAM模組製造商」。第三方DRAM模組製造商僅佔整個DRAM模組市場的市場份額約33%。就於二零一二年全球第三方DRAM模組製造商的DRAM模組收入而言，本集團市場份額約佔第三方DRAM模組市場的0.5%，而就於二零一二年全球所有DRAM模組製造商(包括DRAM模組的第三方製造商及非第三方製造商)的DRAM模組收入而言，約佔整體DRAM模組市場的0.2%。

DRAM模組是提高桌上型電腦、筆記型電腦及工作站性能的重要元部件之一。根據iSuppli報告，中國的DRAM模組需求正穩步上升，主要由於中國個人電腦的需求不斷增加所致。

鑑於建立品牌對業務成功的重要性，於往績記錄期間，本集團已策略性地集中推廣及發展晶芯品牌下的自有品牌產品。通過發展本集團自有品牌產品及建立自有品牌名及企業形象，董事相信本集團自有品牌產品有助於本集團業務發展且將令本集團可維持現有顧客和吸引新顧客，進而增加銷售及提高盈利能力。

兼具SMT生產線及雄厚的產能

本集團所有SMT生產線稍作調試即可組裝及生產各種記憶體模組或其他產品。董事認為DRAM模組行業及快閃記憶體產品行業乃瞬息萬變的科技產業，故具備先進、靈活、節約成本及高效的SMT生產線是本集團成功的關鍵。

截至二零一一年三月三十一日止年度，本集團合共兩條運行中的SMT生產線的年產能為約150萬套DRAM模組及約40萬張U盤。於二零一一年上半年，本集團額外購置SMT生產線，年產能約達290萬套DRAM模組及約90萬張U盤。

截至二零一三年三月三十一日止年度，本集團DRAM模組及U盤的產量分別約為150萬套及60萬張。

與主要客戶建立長期關係

本集團主要客戶包括(1)使用本集團DRAM模組作為元件以OEM/ODM方式為他人製造電腦或以其自有品牌製造電腦的電腦製造商，(2)DRAM模組及其他產品的貿易公司(一般於「自主配置」電腦組裝市場銷售本集團產品予電腦及手機製造商、分銷商及／或第三方零售商)，及(3)直接向顧客銷售本集團產品的第三方零售商。於往績記錄期間，本集團向多家知名電腦製造商供應DRAM模組。本集團透過提供優質的產品及售後服務(包括產品保固、技術支援以及對設計的產品作出調整以達致客戶的需求)與主要客戶建立長期關係。截至二零一三年三月三十一日止年度，十大客戶中有八家為本集團長達三年或以上的客戶。

本集團相信，其對客戶需求的瞭解及提供價廉物美產品的能力乃本集團成功維繫與客戶長期關係的關鍵。

透過穩固的客戶關係，本集團可與彼等開誠佈公地交流及討論，使本集團可緊貼最新技術，掌握根據市場訴求升級產品設計所需的知識，以拓展業務。

優質原材料及元件的穩定來源

DRAM模組最重要的元件為DRAM晶片。本集團DRAM模組的質素及可靠性很大程度上取決於本集團所採購DRAM晶片的質素及可靠性。根據iSuppli報告，倘DRAM晶片市場面臨供應短缺，則第三方模組製造商將難以採購到其所需型號的DRAM晶片。優質DRAM晶片的穩定供應將為本集團業務成功的關鍵之一。本集團與供應商維持穩健關係，彼等乃知名的DRAM晶片製造商的分銷商或代理商。本集團五大供應商包括一間DRAM晶片製造商(歸一間美國上市公司所有，及為二零一二年全球五大DRAM供應商之一(就基於iSuppli Corporation的資料內的裝運量計算的市場份額而言))及DRAM晶片供應商(其股東包括一間台灣上市公司)。

截至二零一三年三月三十一日止年度，本集團五大供應商中有四家為本集團長達三年或以上的供應商。憑藉與主要供應商建立的長期關係，本集團可按合理價格及信貸期採購優質原材料及元件。

資深及敬業的管理團隊

本集團大多數執行董事於DRAM模組行業擁有廣泛經驗。陸建明先生及沈薇女士於管理DRAM模組業務方面均擁有逾十年經驗。劉詠詩女士乃本集團管理層成員，自本集團於二零零五年於香港成立總部起一直於本集團任職，並自此一直擔任晶芯香港的總經理。彼等的經驗對本集團為日後發展DRAM模組業務建立穩固基礎尤為重要。

本集團業務策略

本集團將策略性地提高於第三方DRAM模組市場的市場地位並增加於全球，尤其是在中國的市場份額。本集團將不斷開拓商機，力爭業務持續增長。本集團計劃實施以下策略，以發揮本集團的優勢，發展本集團的業務前景及提升盈利能力：

增加本集團於中國及全球第三方DRAM模組行業的市場份額

本集團計劃透過提升銷售實力、增加於現有市場的市場滲透力、擴大本集團客戶基礎、開拓新市場及提高晶芯品牌名在中國及全球的認知度，增加本集團於第三方DRAM模組行業

的市場份額。本集團認為，採納有效的市場推廣策略提高本集團晶芯品牌的市場知名度及認可度，從而增加市場份額及取得長期持續發展乃至關重要。

長遠而言，建立本集團的自有品牌可令本集團維持現有顧客和吸引新顧客，最終增加銷售及提高盈利能力。董事認為，成為香港上市企業後，本集團的企業形象將獲提升，且潛在客戶將對其產品及服務更具信心。本集團品牌戰略的終極目標為首先提升在第三方DRAM模組行業的地位，並提高自有品牌產品的公眾知名度，進而擴展至其他國家。

本集團計劃透過(其中包括)以下方法達致上述目標：

- 擴大銷售及營銷團隊以招攬新客戶，尤其是中國頂尖電腦製造商及專注於中國各地區「自主配置」電腦組裝市場的批發商；
- 繼續參加世界各地的電子及電腦產品展覽會，以維持市場佔有率及向潛在客戶推廣本集團產品及品牌；
- 完善本集團網站，加載介紹本集團、本集團品牌及產品的更多資料；及
- 透過電腦刊物及於不同國家DRAM產品批發商及供應商經常訪問的網站(如集邦存儲在線網站)投放廣告增加市場曝光率，目標為DRAM產品批發商及分銷商。

增強研發及設計實力

本集團認為，產品的成功取決於本集團預測科技發展趨勢並作出反應以及生產可靠、兼容及優質產品的能力。本集團亦致力提高產品設計及策劃實施更具成本效益的生產程序。

為增強研發及設計實力，本集團計劃於以下方面對研發與設計投放更多資源：

- 研究最新技術，重點開發及改善新產品及現有產品的生產；
- 購買用作研發之軟件及設備；及
- 僱用更多合資格軟硬件工程師及產品設計師。

持續加強質量控制及提高產能

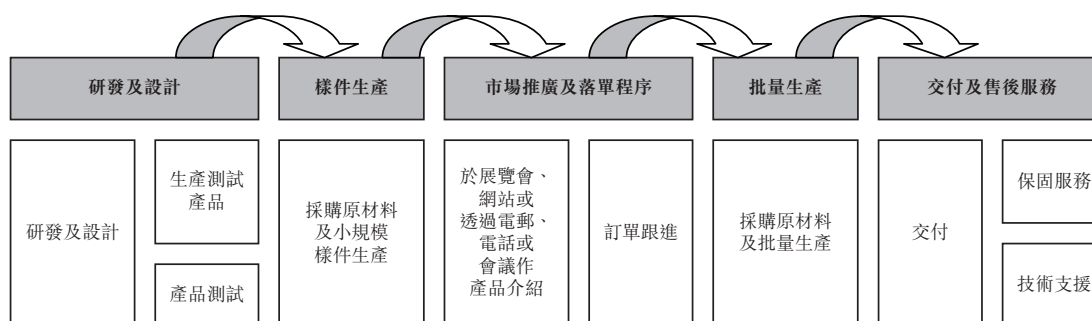
由於DRAM模組乃各類電腦產品的組成部件，故本集團產品的質量、穩定性及兼容性乃挽留客戶及吸引新客戶的關鍵因素。

鑑於本集團產品質量控制的重要性，本集團將投資購買全新檢測機器和設備以及相關軟硬件，以進一步加強質量控制及產能。本集團計劃將配售所得款項的一部分作此用途。詳情請參閱「未來計劃及所得款項用途－實施時間表」分節。

本集團業務模式

製造

下圖列示本集團製造及銷售DRAM模組及其他產品的現行業務模式：



研發及設計

本集團首先開發及設計產品。本集團的研發團隊進行產品的硬件、軟件及機械以及工程設計，隨後生產樣品並對樣品進行多項測試以確保產品的可靠性及兼容性。

樣件生產

就新近開發的產品而言，本集團通常於採購原材料後生產少量樣件。

本集團大部份DRAM模組印有本集團的晶芯品牌。於若干情況下，本集團亦生產及供應並無印有本集團商標的產品。就DRAM模組而言，客戶一般參考樣件或本集團已開發的可用模型，並加入或要求修改彼等所需規格。

就本集團生產印有客戶商標的U盤作為紀念品而言，本集團一般根據客戶的設計及規格生產產品，或根據客戶意見開發及設計產品，而有關成品不會貼有本集團商標。通常，對於備

有可用模型的U盤，毋須開發樣件。而對於有特定設計需求的U盤，本集團研發團隊於接收正式訂單前將從技術及設計角度根據客戶所提供的規格或樣件及可用原材料評估本集團能否生產該產品。倘於初步評估後本集團認為可根據客戶的規格生產U盤，本集團通常將生產樣件以供客戶批准，費用由客戶承擔。於此情況下，客戶僅於批准樣件後方會下達正式訂單，而在開始批量生產前，本集團先製作樣品供客戶審批。

市場推廣及落單程序

本集團隨後將於電子或電腦相關產品展覽會或在本集團網站上展示樣件，或於面對面會議上或通過電話向本集團現有及潛在客戶直接介紹樣件。本集團客戶一般透過電郵溝通、電話討論、於面對面會議或於展覽會表明將發出訂單及向本集團發出訂單。本集團接受有關(1)成品模型；及(2)須按照客戶特別需求作出調整的模型的訂單。

批量生產、交付及售後服務

本集團通過交付現有存貨來履行訂單，或倘存貨不足則批量生產以履行銷售訂單。本集團與客戶(尤其是電腦製造商客戶)保持緊密聯繫以瞭解彼等的特殊要求及未來訂單計劃，進而考慮本集團的產品是否須作出調整以達致客戶需求。大多數情況下，本集團負責採購所需材料及製造產品。有時，本集團客戶或會自行採購生產所需的各部份元件。本集團通常在接獲客戶發出的正式採購訂單前就若干原材料及元件，尤其是DRAM晶片向供應商下訂單。

於生產後，本集團會協調向客戶交付產品。

就於往績記錄期間本集團生產量最小的多媒體播放機及記憶卡等若干產品而言，本集團僅於接獲客戶訂單後方才開始生產。

本集團電腦製造商客戶將本集團DRAM模組產品安裝於其OEM或自有品牌產品中，而批發商客戶一般將本集團DRAM模組及其他產品銷售予分銷商及／或第三方零售商。本集團亦向零售商銷售其產品，而零售商則直接將本集團產品售予消費者。

本集團提供的售後服務包括向電腦製造商及／或所有本集團自有品牌產品的終端用戶提供保固及／或技術支援。本集團提供予訂購非品牌產品客戶的售後服務乃按個別基準磋商釐定。

貿易

本集團於二零零五年創辦時為貿易公司，從事DRAM模組及DRAM晶片買賣業務。為擴大經營規模及享有規模經濟效益，本集團於二零零七年在中國深圳建立生產工廠，製造DRAM模組。董事認為本集團從事製造業務促進貿易銷售，尤其是DRAM晶片的銷售。

本集團一般訂購DRAM晶片用於作製造用途。一方面，本集團與客戶保持日常聯繫，以估計預期訂單量，以計劃生產時間表。另一方面，本集團亦與供應商保持日常聯繫，以確定各種元件(尤其是DRAM晶片)的供應情況。從事DRAM模組製造可讓本集團獲得DRAM晶片供需情況的第一手市場資訊。

由於DRAM晶片市場價格不穩定，為形成批量採購製造所需DRAM晶片的規模經濟優勢，當本集團預期DRAM晶片價格將上漲及需求將增加時，本集團通常會額外採購DRAM晶片。

以下為銷售DRAM晶片的一般步驟：

- | | |
|---------------|---|
| 步驟一—口頭詢問 | <ul style="list-style-type: none">• 潛在客戶口頭詢問DRAM晶片的供應情況，包括規格、數量及預計交貨交付時間。 |
| 步驟二—盤點存貨 | <ul style="list-style-type: none">• 本集團貿易團隊將盤點存貨，確定本集團是否有所詢問存貨或存貨是否充足。盤點存貨時，本集團會考慮為生產訂單保留的存貨。 |
| 步驟三—正式報價及採購訂單 | <ul style="list-style-type: none">• 倘本集團存貨充足，本集團將口頭回覆客戶，而客戶訂單將隨之下達，或倘客戶並無發出採購訂單，則本集團將向客戶發出備考發票。• 倘本集團存貨不足，本集團將聯絡供應商以確定存貨供應情況、價格及預計交付日期。接獲供應商的正式或非正式答覆後，本集團將口頭回覆客戶。倘供應商存貨充足，根據由貿易團隊對DRAM晶片的市況作出的評估，本集團或會於接獲客戶訂單之前或之後訂購DRAM晶片。假設本集團供應商具備充足存貨，從接獲客戶訂單至向供應商發出訂單的交付週期一般約為三個營業日。 |

業 務

- 步驟四—交貨交付
- 貨物運送至客戶指定的地址，或存放於倉庫等待客戶提貨。
- 或等待提貨

視乎本集團是否擁有充足存貨以滿足客戶要求，及／或本集團供應商是否擁有充足存貨以滿足本集團要求，以上步驟一至步驟三的交付週期一般約為八至十個營業日。

於二零一二年十二月，受市場需求的驅動，本集團亦開始批量買賣NAND閃存，其為U盤的最重要元件，亦為廣泛應用於智能手機、平板電腦及超極本內的固態硬碟的記憶體。

根據iSuppli Corporation，受智能手機、平板電腦及超極本內的固態硬碟的NAND閃存消費的預期增長所驅動，全球NAND閃存收入預期將由二零一二年約20,200,000,000美元增加至二零一七年前約28,100,000,000美元。於二零一二年十二月，若干現有客戶開始向本集團批量採購NAND閃存。

與DRAM晶片相似，從事製造U盤可令本集團獲得有關NAND閃存的一手供求市場資料。由於DRAM晶片的大型生產商亦生產NAND閃存，本集團一直可從現有供應商採購NAND閃存。NAND閃存的預期未來增長需求及為擴大本集團收入基礎，本集團開始批量買賣NAND閃存。

同樣與DRAM晶片相似，鑑於NAND閃存市價存在波動及為憑藉批量採購作製造用途的NAND閃存產生的規模經濟優勢，本集團將於其預期NAND閃存價格及需求增長時採購額外NAND閃存。銷售NAND閃存的一般步驟與上文所載DRAM晶片的銷售步驟類似。

產品及品牌

產品種類

本集團的主要自製產品為DRAM模組。為豐富產品組合，本集團亦製造及銷售U盤等其他電子儲存設備。多媒體播放機等若干產品一般僅於接獲客戶訂單後方才開始生產。

就貿易業務而言，本集團主要銷售DRAM晶片，其為DRAM模組的最重要元件。同時，本集團或會應要求協助客戶採購及／或向彼等銷售印有第三方品牌的DRAM模組及其他元件。於二零一二年十二月，受市場需求驅動，本集團亦開始批量買賣NAND閃存，其為U盤的最重要元件，亦為廣泛應用於智能手機、平板電腦及超極本內固態硬碟(SSD)的記憶體。

以下為本集團主要的自製產品：—

1. DRAM模組

DRAM模組是一種記憶體模組，由嵌於印刷電路板的一系列DRAM晶片組成。DRAM模組可令電腦CPU快速讀取儲存於記憶體的指令及數據，是提高桌上型電腦、筆記型電腦及工作站性能的重要元部件之一。

本集團DRAM模組可根據三種規格(即第一代雙倍數據率(「**DDR1**」)、第二代雙倍數據率(「**DDR2**」)及第三代雙倍數據率(「**DDR3**」))進行大致分類。不同雙倍數據率的主要區別在於傳輸速率。本集團DRAM模組符合JEDEC制定的規格，JEDEC是獨立的半導體工程交易組織及標準化機構，負責制定雙倍數據率同步動態隨機存取記憶體(「**DDR SDRAM**」)的數據率標準。符合JEDEC標準乃DRAM模組行業內兼容DDR SDRAM的象徵。本集團提供的DDR1、DDR2及DDR3產品的傳輸頻率介乎266 mhz至1,600 mhz，容量介乎512MB至8GB。

本集團DRAM模組按其應用及功能亦可分為若干系列。以下為本集團提供的若干系列DRAM模組樣品(即桌上型記憶體系列及筆記型記憶體系列，均屬於DDR3)：

A. 桌上型記憶體系列



該系列亦被稱為桌上型電腦的無緩衝雙通道記憶體模組(「**UDIMM**」)。

B. 筆記型記憶體系列



該系列亦被稱為小型雙通道記憶體模組(「**SO DIMM**」)。此記憶體系列乃為各種便攜式電腦、手提電腦或筆記本電腦而設計。

2. U盤

U盤由快閃記憶體數據儲存裝置及USB（通用串行總線）接口組成。U盤的特點為可卸除及可覆寫。

本集團的U盤分為若干系列，乃根據產品的特徵命名及分類。

本集團品牌產品

本集團最初以GeeDom品牌及晶芯品牌推廣及銷售產品。由於本集團欲建立與本集團企業名稱相關的品牌，本集團逐年減少使用GeeDom品牌，以集中資源發展晶芯品牌。GoldenMars亦為本集團英文名稱，故晶芯品牌對本集團而言價值可貴。董事相信廣泛推廣晶芯品牌亦有助於提高本集團的整體聲譽。於往績記錄期間，本集團的品牌產品銷售額乃本集團收入的重要部份。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，本集團品牌產品的銷售分別約為170,200,000港元及74,900,000港元。

本集團非品牌產品

本集團亦以OEM/ODM方式製造及提供非品牌產品。本集團的非品牌產品會印有客戶的公司標識或商標，或並無印有任何商標或標識。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，本集團非品牌產品的銷售收入分別為約127,200,000港元及111,200,000港元。

本集團大部分非品牌產品根據客戶的設計及規格製造。本集團通常與客戶訂立非獨家、不可轉讓及免版權費的特許協議。客戶將授權本集團使用其專有設計、圖樣、規格及軟件，惟僅可用於生產其產品。有時，本集團亦根據自有規格為訂購非品牌產品的客戶設計及生產產品。

本集團仍將繼續從事非品牌製造業務，因為本集團相信此等經驗可為本集團擴充客戶基礎提供寶貴機會。此外，於非品牌業務的經驗亦使本集團緊貼最新技術發展及消費者需求，從而提高設計實力，增加本集團競爭優勢。

銷售及市場推廣

本集團銷售及市場推廣團隊約有七名僱員，負責銷售及市場推廣活動。本集團亦成立由三名僱員組成的貿易團隊，負責採購DRAM晶片及NAND閃存。

銷售

就製造業務而言，本集團在電子及電腦產品展覽會或在網站上展示本集團產品，或於面對面會議上或通過電話直接向本集團現有客戶介紹產品。本集團客戶一般透過電郵溝通、電話討論、於面對面會議於展覽會上向本集團發出訂單。本集團與客戶(尤其是電腦製造商客戶)保持緊密聯繫以瞭解彼等的特殊要求，進而考慮本集團的產品是否需要作出調整以達致客戶需求。

就貿易業務而言，董事認為從事製造業務促進貿易銷售，尤其是DRAM晶片的銷售。從事DRAM模組製造可讓本集團獲得DRAM晶片供需情況的第一手市場資訊。由於DRAM晶片市場價格不穩定波動以及為創造形成批量採購製造所需DRAM晶片的規模經濟優勢效益，本集團一般於預期DRAM晶片的價格及需求會上揚時採購額外DRAM晶片。於若干情況下，本集團可能備有額外存貨應付製造業務貿易。本集團亦可能應要求協助客戶採購及／或向彼等出售第三方品牌的DRAM模組及其他組件。於二零一二年十二月，受市場需求驅動，本集團亦開始批量買賣NAND閃存，其為U盤的最重要元件，亦為廣泛應用於智能手機、平板電腦及超極本內固態硬碟的記憶體。

業 務

下表載列往績記錄期間的本集團收入分析：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一二年		二零一三年	
	收入	佔總收入	收入	佔總收入
	(千港元)	百分比	(千港元)	百分比
		(%)		(%)
自製產品				
品牌產品				
DRAM模組	164,670	35.7	71,933	14.0
U盤及其他(附註1)	5,575	1.2	2,990	0.6
小計：	170,245	36.9	74,923	14.6
非品牌產品				
DRAM模組	99,142	21.4	89,420	17.5
U盤	28,059	6.1	21,750	4.2
小計：	127,201	27.5	111,170	21.7
小計：	297,446	64.4	186,093	36.3
貿易貨品				
DRAM晶片	156,598	33.9	223,288	43.6
DRAM模組	2,285	0.5	11,993	2.3
NAND閃存	-	-	87,744	17.1
其他(附註2)	1,159	0.3	815	0.3
小計：	160,042	34.7	323,840	63.3
組裝服務	4,227	0.9	1,866	0.4
總計：	<u>461,715</u>	<u>100.0</u>	<u>511,799</u>	<u>100.0</u>

附註：

- (1) 其他自製產品包括固態硬碟及多媒體播放機。
- (2) 其他貿易貨品包括本集團產品元件(DRAM晶片及NAND閃存除外)。

業 務

於往績記錄期間，本集團主要收入來源包括自製產品銷售及貨品貿易。於若干情況下，本集團亦提供組裝服務。於本集團製造業務中，本集團的業務可被細分為(1)品牌產品銷售及(2)非品牌產品銷售。本集團於二零零七年開始經營品牌產品業務。鑑於建立自有品牌對業務成功的重要性，於過往數年，本集團已集中推廣及發展印有本集團商標的產品。

於二零一一年九月前，為建立及擴展本集團的客戶基礎，管理層可接受收支平衡或有時承受輕微損失的生產訂單。自二零一一年九月以來，管理層試圖選擇獲利更多的訂單而避免接受非盈利的生產訂單，以提高本集團製造業務的利潤率，除非經主席及行政總裁批准，否則將不會接受虧損訂單。因此，本集團生產訂單有所減少。截至二零一一年八月三十一日止五個月，約19.1%的生產訂單錄得收入虧損，而截至二零一二年八月三十一日止五個月，約12.6%的生產訂單錄得收入虧損。

根據iSuppli Corporation，二零一二年，就裝運量而言，亞洲DRAM模組市場減少約5.5%至約367.9百萬套，而中國DRAM模組市場下滑3%至約165.5百萬套。這主要由於二零一二年經濟低迷及對iPad或其他安卓系統的平板電腦(主要採用焊接DRAM晶片而非DRAM模組)的需求增加致使亞洲及中國個人電腦市場的需求疲弱所致。

本集團製造業務應佔收入由截至二零一二年三月三十一日止年度約297,400,000港元(佔本集團總收入64.4%)減少至截至二零一三年三月三十一日止年度約186,100,000港元(佔本集團總收入約36.3%)。就董事所知及所悉，導致有關減少的眾多因素載於下文。

製造業務收入減少乃主要由於品牌產品應佔之收入由截至二零一二年三月三十一日止年度約170,200,000港元減少至截至二零一三年三月三十一日止年度約74,900,000港元。該減少乃主要由於截至二零一三年三月三十一日止年度兩名特別客戶(一名來自中國而另一名來自美國)之採購訂單減少所致。該等客戶通常訂購本集團的品牌產品。相關中國客戶應佔之銷售額由截至二零一二年三月三十一日止年度約54,900,000港元減少至截至二零一三年三月三十一日止年度約23,100,000港元。相關中國客戶乃中國知名電腦製造商，主要從事研發、銷售及製造電腦產品。就董事所知及所悉，該減少原因乃主要為相關中國客戶接收之銷售訂單減少。截至二零一三年六月三十日止三個月，向中國客戶之銷售額約為11,100,000港元，且預期彼等將繼續不時下達訂單。相關美國客戶應佔之銷售額由截至二零一二年三月三十一日止年度約52,700,000港元減少至截至二零一三年三月三十一日止年度約2,500,000港元。相關美國客戶為一間上市公司(其股份於紐約證券交易所上市)，並為一家大型電子元件及電腦產品分銷商。就董事所知

及所悉，該減少原因乃主要為二零一二年美國市場DRAM模組的需求疲軟導致銷售額減少，以及由於有關訂單未達致本集團之預期利潤率，故本集團已減少接受彼等之訂單。截至二零一三年六月三十日止三個月，美國客戶口頭詢問若干生產訂單，而由於有關訂單未達致本集團之預期利潤率，故並未就該等訂單進行銷售。倘美國客戶訂單之毛利率日後繼續不能達致本集團之預期利潤率，本集團不大可能接受彼等之訂單。

就董事所知及所悉，綜合上文所述因素，本集團截至二零一三年三月三十一日止年度之生產訂單減少，其中品牌產品特別減少乃由於習慣訂購本集團品牌產品的兩名特定客戶受市場影響所致。

儘管本集團製造業務應佔收入減少，本集團認識並考慮到維持其製造業務的重要性，並仍致力專注於製造及貿易業務，原因載述如下。

首先，製造業務已成為本集團一項有利可圖的業務，維持製造業務對本集團有利。截至二零一三年三月三十一日止年度，本集團製造業務應佔之毛利約為17,000,000港元，佔本集團整體毛利的34.1%。於往績記錄期間，本集團的毛利率相對穩定。由於製造業務及貿易業務能為我們帶來更多供應商訂單，我們的製造業務一方面幫助我們維持更廣闊的客戶基礎，另一方面可與我們的供應商維持良好關係。

其次，DRAM模組市場預期將於本集團所專注的亞洲及中國市場溫和增加。由於主要受筆記型個人電腦的需求增加所推動，iSuppli Corporation預期亞洲DRAM模組市場裝運量將於二零一三年增加至約383.5百萬套。預期二零一三年亞洲個人電腦市場將較二零一二年有所改善，原因為(i)日本等發達國家的經濟預期將有所改善；(ii)中國及印度等發展中國家的個人電腦市場預期亦將於二零一三年有所改善，此乃由於個人電腦OEM將積極降低配備Windows 7操作系統的傳統筆記本電腦的售價以刺激市場需求，尤其是亞洲；及(iii)新操作系統(即Windows 8)的滲透率增加預期將刺激二零一三年個人電腦市場需求及DRAM模組市場。亞洲DRAM模組市場裝運量預期將由二零一二年約367.9百萬套增加約4.2%至二零一三年約383.5百萬套。由於中國國內個人電腦市場需求預期會增加，中國DRAM模組市場預期於未來數年將勝過全球市場及亞洲市場。中國國內個人電腦市場於二零一二年約達74.1百萬台，預期將於二零一三年增至約75.7百萬台。中國DRAM模組市場將於二零一三年增加至約177.8百萬套，較二零一二年增加約7.4%。

業 務

本集團將致力將來自製造業務之收入及利潤保持在穩定水平。然而，本集團製造業務及貿易業務所產生的收入及利潤比例將最終受市場需求所推動，且主要分部可能不時於兩項業務之間轉換。

董事相信，基於下文所述，本集團可適應市場變化。由於於二零一一年上半年額外購置兩條SMT生產線，本集團年產能增至約2,900,000套DRAM模組及900,000套U盤。截至二零一三年三月三十一日止年度，合併使用率約為53.1%，倘生產訂單需求增長約100%，在數量上仍有充裕產能應對。本集團DRAM模組及U盤的實際產量分別約為3,000,000套及900,000套，足以證明本集團的產能。鑑於貿易業務毋須對生產廠房或研發進行巨額投資，董事認為增加銷售人員足以應付貿易產品的需求增長。本集團計劃額外招聘八名銷售人員，負責跟進未來兩年半的貿易及生產訂單。

地域分析

下表載列所示年度按客戶地域位置劃分的本集團收入分析：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一二年		二零一三年	
	收入	佔總收入	收入	佔總收入
	(千港元)	(%)	(千港元)	(%)
中國及香港	301,113	65.2	417,845	81.6
台灣	84,031	18.2	50,007	9.8
美洲	55,160	11.9	13,912	2.7
歐洲	12,990	2.8	14,927	2.9
其他國家(附註)	8,421	1.9	15,108	3.0
總計：	461,715	100.0	511,799	100.0

附註：其他國家包括非洲、澳洲、泰國及若干其他亞洲國家。

於往績記錄期間，本集團客戶遍佈中國、香港、台灣、歐洲及美洲，但本集團的大部分銷售乃於香港完成。於整個往績記錄期間，中國及香港乃本集團的主要市場，而截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，本集團總收入分別約65.2%及81.6%來自中國及香港的客戶。鑑於中國個人電腦需求持續增長，本集團將繼續主要專注於進一步開發中國市場。

本集團客戶

截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，本集團五大客戶合共分別佔本集團總收入約61.2%及59.7%。同期，本集團最大客戶分別佔本集團總收入約15.9%及19.9%。

本集團主要客戶包括(1)使用本集團產品作為元件以OEM/ODM方式為他人製造電腦或以其自有品牌製造電腦的電腦製造商，(2)DRAM模組貿易公司(一般銷售本集團產品及貨品予電腦製造商、分銷商及／或第三方零售商)，及(3)於「自主配置」電腦組裝市場直接向顧客銷售本集團產品的零售商。本集團向多家知名電腦製造商供應DRAM模組。本集團透過提供(i)優質的自製產品及售後服務(包括產品保固、技術支援以及對設計的產品作出調整以達致其需求)及(ii)多種規格的DRAM晶片，與主要客戶建立長期關係。截至二零一三年三月三十一日止年度，十大客戶中有八家為本集團長達三年或以上的客戶。

客戶及供應商的重疊

根據iSuppli Corporation之資料，全球僅有少數DRAM晶片製造商，而五大製造商生產二零一二年裝運的全部DRAM晶片的97.1%。大部分DRAM模組生產商通過多種渠道(其中包括透過DRAM晶片貿易公司)在市場上採購DRAM晶片，以供少數生產商生產DRAM晶片。此外，DRAM晶片價格波動。就董事所知及所悉，第三方DRAM模組行業的製造商不時存有不同規格的DRAM晶片及DRAM模組。製造商之間可能存有其他方所需的特定規格產品。

本集團通過多種渠道採購DRAM晶片，包括但不限於DRAM晶片製造商的代理人、分銷商及不時為DRAM晶片或DRAM模組的其他銷售商(彼等亦為本集團客戶)。另一方面，倘本集團存有若干供應商所需規格的產品，彼等亦可能向本集團購買該等貨品。截至二零一三年三月三十一日止年度，十大客戶中有七名客戶亦為本集團供應商，而截至二零一三年三月三十一日止年度，十大供應商中有六名供應商亦為本集團客戶。

來自十大客戶(亦為供應商)的銷售額佔截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年總收入分別約42.4%及61.0%。來自十大客戶(亦為供應商)的採購金額佔截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年總採購額分別約18.5%及14.4%。來自十大供應商(亦為客戶)的銷售額佔截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年總收入分別約37.7%及44.0%。來自十大供應商(亦為客戶)的採購金額佔截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年總採購額分別約18.5%及30.6%。向該等客戶出售的貨品其中包括DRAM模組、DRAM晶片及U盤，而有關價格主要按成本、類似產品的市價、產品的市場供需情況以及本公司管理團隊釐定的預期利潤率而釐定。採購自該等客戶的貨品主要包括DRAM晶片及少量DRAM模組，而有關價格主要按產品市價而釐定。所有交易均根據正常商業條款進行。

業 務

於若干情況下，向重疊客戶銷售及採購的產品可能屬同一種類型（在規格、容量及品牌方面），尤其是於特定年份頻繁訂購的該等具備相同規格的產品。本集團將導致出現該等情況的進一步背景詳情載列如下。

視乎記憶體相關產品技術的發展而定，不同時間段通常會有一種主流DRAM模組或其他記憶體產品外型。根據iSuppli Corporation的資料，DDR3為二零一零年至二零一二年主流規格及技術，分別佔二零一零年、二零一一年及二零一二年DRAM模組裝運量的65%、90.1%及92.0%以上。此外，不同時間段DRAM模組亦會有主流的密度或容量。1GB DRAM模組於二零零九年佔中國DRAM模組市場份額超過30%，但於二零一二年跌至約7.3%，預期於二零一三年將進一步跌至約3.9%；而2GB DRAM模組於二零零九年至二零一二年主導市場，佔市場份額超過50%。另一方面，4GB DRAM模組市場預期將自二零一二年不久上升，並將於二零一三年至二零一七年主導市場。此外，根據iSuppli Corporation的資料，由於僅有少量的DRAM晶片生產商，故DRAM晶片二級市場內的市場參與者買賣同一種類型（相同品牌、相同規格及相同容量）的DRAM晶片並非不常見。因此，本集團向客戶銷售特定規格的產品，而該等客戶具有本集團所需規格的存貨，隨後可向本集團供應相同規格的產品，反之亦然。此外，本集團可向供應商採購特定規格的產品，而本集團具有該供應商所需規格的存貨，該供應商隨後可向本集團訂購相同規格的產品，反之亦然。

本集團主要買賣容量為128Mbx8、256Mbx8及512Mbx8的DDR3 DRAM晶片，分別合共佔截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年本集團買賣DRAM晶片所得收入約90.5%及95.8%。

通過採納(i)向重疊客戶銷售特定規格、容量及品牌產品；及(ii)於往績記錄期間任何時間向重疊客戶採購該等產品（以較低者為準），有關交易總額於整個往績記錄期間為約70,500,000港元，佔於往績記錄期間本集團總銷量約7.2%。於往績記錄期間，向重疊客戶銷售及採購的相同類別的產品主要包括256Mbx8的DDR3 DRAM晶片、128Mbx8的DDR3 DRAM晶片、512Mbx8的DDR3 DRAM晶片、2GB DDR3 DRAM模組及4GB DDR3 DRAM模組，而向重疊客戶買賣同一類別產品的平均時限約為98.6日。就董事所知及所悉，於往績記錄期間並無向同一客戶買賣同一批產品。本集團日後或會繼續向重疊客戶買賣同一類型的產品，視乎本集團需要及市場需求而定。

除本招股章程「業務－銷售及市場推廣－本集團客戶－與特定客戶的關係」分節所披露，據董事所悉及所知，本集團客戶及供應商於過往或現時與本集團、股東、董事、高級管理人員、僱員或彼等各自聯繫人概無關連。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無本集團董事、彼等各自的聯繫人或持有5%以上本公司已發行股本的股東於本集團客戶及供應商中擁有任何權益。

介紹人協議

為擴展本集團各司法權區的市場，本集團訂立以下具法律約束力的介紹人協議。

介紹人協議

- 協議日期： 二零一二年二月二十日
- 對手方及其與本集團的關係(如有)： 代理商I(獨立第三方)
- 協議年期或持續年期： 未訂立明確年期
- 主要條文： 本集團就代理商I介紹的北美洲及南美洲客戶應佔的銷售額向代理商支付一定百分比佣金
- 如何釐定獎勵金或佣金： 佣金每週支付，乃根據本集團已收代理商I所引薦客戶的付款淨額計算。
- 銷售目標： 未設定銷售目標
- 終止條款： 介紹人協議可由任一方向對方發出書面通知或本集團不再進行業務時隨時終止。
- 備註：
1. 截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，代理商I轉介的客戶所佔銷售總額分別約為52,700,000港元及2,500,000港元，佔同期銷售總額約11.4%及0.5%。
 2. 介紹人協議下的獎勵金百分比為本集團已收代理商I所引薦客戶的付款淨額1%。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，介紹人協議下已付獎勵金總額分別約為99,000港元及25,000港元。
 3. 概無有關價格調整撥備、最低購買金額或退貨政策的條文。

業 務

儘管代理商I轉介的客戶所佔銷售額大幅減少，本集團仍可與本集團管理層認為適宜的潛在代理商訂立類似協議。本集團於挑選代理商時將考慮其在當地記憶體產品行業的地位及影響力、零售及品牌管理經驗、財務資源及潛在代理商的信用度等各項因素。

除上文所披露者及本招股章程本節「銷售及市場推廣－本集團客戶－透過第三方支付者之若干結算安排」分節所述協議外，本集團與客戶並無訂立任何長期協議。

與特定客戶的關係

公司F於二零零九年九月開始成為本集團客戶。該公司由個人L（「個人L」）全資擁有及管理。本集團與個人L保持良好的業務關係。個人L通過公司F（截至二零一一年七月止）及其後通過公司G（由個人L全資擁有的另一間公司）與本集團保持業務聯繫。公司F／公司G於往績記錄期間一直為本集團的三大客戶及供應商之一。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，向公司F／公司G的銷售分別佔本集團總銷售約12.9%及11.7%。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，向公司F／公司G的採購分別佔本集團總採購約4.7%及3.5%。於二零零九年十一月至二零一一年四月期間，個人L的胞弟獲聘任為晶芯香港顧問，就中國市場提供市場推廣建議，月薪為20,000港元（不附帶任何花紅福利）。

市場推廣

銷售一般透過市場推廣活動或由本集團供應商及客戶引薦而產生。就本集團貿易業務而言，本集團一般不會大力推銷DRAM晶片，並通常透過其他客戶引介取得訂單。

業 務

本集團不時參加世界展覽會。本集團曾經參加的若干展覽會如下：

二零零七年



台北電腦展
(台灣)

二零零八年



拉斯維加斯國際
消費電子產品展
(美國)

二零零八年



漢諾威CeBIT
(辦公室及資訊
科技中心)展覽會
(德國)

二零零九年



香港春季電子產品展
(香港)

二零一零年



台北電腦展
(台灣)

二零一二年

二零一一年



台北電腦展
(台灣)

二零一二年

二零一一年



柏林國際電子消費品展
(德國)

二零一三年



香港秋季電子產品展
(香港)



柏林國際電子消費品展
(德國)



香港春季電子產品展
(香港)

為提高產品的市場認知度及擴大向新客戶推廣我們的產品，本集團於DRAM模組、NAND閃存產品、電子及／或電腦產品相關網站及出版物投放廣告。此外，本集團亦已建立自有互聯網站，旨在向客戶及潛在客戶提供有關本集團業務及產品的信息，同時推廣產品及與客戶及潛在客戶進行交流。

定價

本集團根據多項因素釐定自製產品價格，主要包括成本、同類產品市價、產品的市場需求及供應以及管理團隊釐定的預期利潤率。定價計及的因素將涵蓋(其中包括)客戶的地理位置、與客戶的關係及客戶所從事的業務。例如，提供予零售商客戶的價格通常高於該等按OEM/ODM基準為他人生產電腦或以其自有品牌生產電腦的客戶。該等價格乃參考本集團的銷售團隊進行的市場調研而釐定。彼等與眾多零售商保持密切聯繫，不時確定類似產品的市價。

本集團每日監控集邦存儲在線網站上DRAM晶片及NAND閃存價格及收集以往價格圖表並進行分析，以及制定每週客戶價目表及於接獲客戶報價要求前向客戶寄發有關價目表供彼等參考。本集團亦每周編製成本價(或最低可接納價)價目表，以供內部參考。在計算前述的價目表時須計入預計利潤率。除推廣項目外，不得虧損定價及訂單價格不得低於成本價，惟主席及行政總裁均批准者除外。

倘每週價目表內並未涵蓋產品的規格，本集團於計及上述類似因素後，於接獲報價要求後定價。於客戶下達具約束力的訂單後，已協定的價格不得調整，原因為銷售訂單並無載列價格調整條款。

於二零一一年九月前，為建立及擴拓本集團的客戶基礎，管理層可接受收支平衡或有時承受輕微損失的生產訂單。自二零一一年九月以來，管理層試圖選擇獲利更多的訂單而避免接受非盈利的生產訂單，以提高本集團製造業務的利潤率，除非經主席及行政總裁批准，否則將不會接受虧損訂單。

就產品貿易而言，本集團主要參考產品的市價及預期利潤率釐定價格。除非經主席及行政總裁批准，否則概不接受虧損貿易訂單。

鑑於NAND閃存的預期未來增長需求及本集團採購產品的能力，本集團於二零一二年十二月開始批量買賣NAND閃存以擴大本集團收入基礎。於進行批量買賣NAND閃存的首幾個月，本集團廣泛接收訂單，包括非盈利的訂單，旨在為產品建立客戶基礎，並計劃自二零一三年三月起逐步提高利潤率，以本集團客戶可予接受及本集團管理層認為合適的程度為限。

本集團對技術已過時的產品可能會提供折扣。此外，倘DRAM晶片或NAND閃存價格預計於未來半年內呈下降趨勢，銷售人員須積極以提供折扣的方式促銷可能過時的該等存貨(倘適當)。

有關控制及管理DRAM晶片及DRAM模組的價格波動風險的進一步定價政策，請參閱本招股章程「業務－內部控制」分節。

信貸政策及現金管理

就本集團與其業務關係少於三個月的新客戶而言，本集團一般要求貨到付款，且並未提供任何信貸期。就現有客戶而言，獲內部批准後，本集團通常授出最多一個月的信貸期。本集團經考慮(其中包括)客戶的信貸歷史及過往銷售業績等多種因素後授出信貸期。本集團亦可根據個別情況於獲董事或總經理批准後延長信貸期。

本集團的政策規定須持續審查逾期結餘及本集團應收款項結餘，並由管理團隊進行適當評估以釐定是否須就貿易應收款項作出減值撥備。

於往績記錄期間，本集團客戶並無任何重大拖欠付款情況。於二零一二年及二零一三年三月三十一日，壞賬撥備總額分別約為346,000港元。

管理層每日均會監察香港及中國附屬公司的現金餘額。為更好地管理財務狀況及流動資金，本集團採納政策每月編製及審閱現金報告，當中載列所有銀行賬戶的銀行現金每日結餘、按賬齡劃分的應收賬款的金額、按賬齡劃分的應付賬款的金額、銀行借貸、可用信貸額上限、按性質劃分的尚未償還及可用的金額。本集團亦編製每月現金流量預測報告，以估計可用資金結餘。本集團參考現金結餘及每月報告管理採購原材料、授出信貸期、控制及管理應收賬款。

於二零一二年及二零一三年三月三十一日，本集團分別錄得流動資產淨值約30,800,000港元及約51,100,000港元，以及分別錄得現金及現金等價物約78,500,000港元及約103,400,000港元。本集團確保擁有充足未利用銀行信貸以補足營運資金的任何不足。於二零一三年三月三十一日，本集團未利用銀行信貸約為29,200,000港元。本集團董事相信，通過本集團未利用的銀行信貸、內部資源及／或經營現金流量，本集團將擁有充足財務資源，於資金短缺或需要時支付本集團負債。

透過第三方支付者之若干結算安排

若干客戶(債務人) (「**相關客戶**」) 透過第三方(「**第三方支付者**」) 通過銀行支付款項(「**第三方支付**」)。於往績記錄期間，有五名相關客戶向本集團支付其應付款項，其中四名為於中國成立的實體而其中一名為於香港註冊成立的公司(「**公司F／公司G**」，請參閱本招股章程本節「銷售及市場推廣－本集團客戶－與特定客戶的關係」分節)。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，相關客戶通過第三方支付者支付之總金額分別約為104,000,000港元及45,300,000港元，約佔：

- (a) 本集團同期總銷售收入21.6%及8.6%；及
- (b) 本集團同期自相關客戶賺取的總銷售收入65.7%及20.1%。

第三方支付已自二零一二年十一月十七日起全面終止。

於往績記錄期間，各相關客戶應佔相關銷售額載列如下：

客戶名稱	截至三月三十一日止年度			
	二零一二年		二零一三年	
	收入	佔本集團 總收入 的百分比	收入	佔本集團 總收入 的百分比
	(百萬港元， 概約)	(%)	(百萬港元， 概約)	(%)
公司F／公司G	59.6	12.9	59.8	11.7
實體H	73.3	15.9	102.0	19.9
實體J	21.7	4.7	52.9	10.3
實體B	2.5	0.5	0	0
實體D	0.5	0.1	0.2	0
總計：	<u>157.6</u>	<u>34.1</u>	<u>214.9</u>	<u>41.9</u>

業 務

於往績記錄期間，各相關客戶的相關採購額載列如下：

客戶名稱	截至三月三十一日止年度		截至三月三十一日止年度	
	二零一二年	佔本集團 總採購 的百分比	二零一三年	佔本集團 總採購 的百分比
	採購 (百萬港元， 概約)	(%)	採購 (百萬港元， 概約)	(%)
公司F／公司G	20.2	4.7	16.4	3.5
實體H	37.5	8.7	19.6	4.2
實體J	3.9	0.9	1.8	0.4
實體B	0	0	0	0
實體D	0	0	0	0
總計：	<u>61.6</u>	<u>14.3</u>	<u>37.8</u>	<u>8.1</u>

誠如本招股章程本節「本集團客戶－客戶及供應商的重疊」分節所述，若干客戶亦為本集團的供應商。於相關客戶中，其中三名為本集團客戶兼供應商，本集團應付／應收該等客戶的部分應收賬款及應付賬款將被抵銷。

於往績記錄期間，除透過抵銷結算銷售收入外，四名相關客戶（於中國成立的實體）各自透過第三方支付者支付其全部款項。餘下一名相關客戶（公司F／公司G）乃香港有限公司，除6.3%的銷售收入透過抵銷結算外，其直接結算29.0%款項，而餘下64.7%款項透過第三方支付者結算。

業 務

第三方支付者

於往績記錄期間，已確定合共有91名第三方支付者，佔透過第三方支付者支付款項應佔的總銷售收入（「**相關銷售收入**」）約99.8%及100.0%。佔相關銷售收入餘下較小比例的支付者的身份並未確定，此乃由於該等款項乃透過銀行現金存款支付而未能於銀行通知單中獲取支付者的資料所致。下表列示來自第三方支付者透過(i)銀行轉賬及銀行匯票及(ii)指定期間的現金存款結算的銷售收入：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一二年		二零一三年	
	銷售收入 (千港元)	相關 銷售收入 的百分比 (%)	銷售收入 (千港元)	相關 銷售收入 的百分比 (%)
銀行轉賬及銀行匯票	103,754	99.8	45,329	100
現金存款	200	0.2	—	—
總計：	<u>103,954</u>	<u>100</u>	<u>45,329</u>	<u>100</u>

就董事所知及所悉，大部分第三方支付者從事一般貿易業務或電子及電腦相關產品貿易且於香港、廣東省或深圳擁有註冊辦事處或營業地點。其已發行股本介乎1,000,000港元至2,000,000港元。除三名第三方支付者為公司F／公司G（包括公司F／公司G的實益擁有人L先生的妻子）的關連方（彼等於接獲L先生的指示後或會代表公司F／公司G及其他兩名相關客戶、L先生的胞弟及L先生擁有權益的公司付款）外，所有其他第三方支付者均與相關客戶擁有業務關係，且欠付該等相關客戶款項。此外，就本集團董事所知及所悉，除一名第三方支付者（個人L的胞弟，並於二零零九年十一月至二零一一年四月獲委聘為晶芯香港的顧問）（誠如本招股章程本節「銷售及市場推廣－本集團客戶－與特定客戶的關係」分節所披露）外，概無第三方支付者與本集團控股股東、董事及高級管理層或任何彼等各自聯繫人於過去或現時擁有關係。

支付程序

二零一一年七月之前，當本集團債務人通知本集團預期將為及代表債務人結算之若干金額後，本集團將就有關金額核實本集團銀行賬戶。本集團將定期與相關債務人核實及核對個別債務人賬戶，以確保適當記錄本集團賬目。

本集團並未要求所有支付應付款項的客戶向本集團提供入賬或銀行轉賬通知或支付指示的確認書副本(統稱為「付款通知」)。本集團知悉付款通知可作為客戶付款的證明，且相關銷售人員可向客戶要求提供付款通知，惟倘客戶由於(i)實際收取的資金乃極為重要且對完成該項交易而言足夠；(ii)所收取的付款金額與相關客戶作出之通知相符；(iii)就相關客戶支付的金額並無爭議；及(iv)任何第三方支付者並無要求償還本集團所收取的任何款項而未提供其付款通知，相關銷售人員將不會堅持索要付款通知。因此，倘本集團自銀行接獲的銀行文件並不載有支付者身份的資料，則有關資料或不會記入本集團二零一一年七月前的賬簿及記錄內。

為加強本集團的內部控制措施，自二零一一年七月以來，本集團已開始主動向客戶(包括該等透過第三方支付者所結算者)要求提供付款通知，以供本集團記錄。

第三方支付之理由

由於買賣DRAM晶片貿易的市場慣例為以美元付款，本集團採用美元作為買賣DRAM晶片及DRAM模組的主要功能貨幣，以節省貨幣兌換成本及結算時間，並降低外匯風險。由於本集團於二零零五年在香港創辦時為貿易公司，從事DRAM模組及DRAM晶片買賣業務，且香港公司所受外匯限制較低，本集團通過晶芯香港(於香港註冊成立的附屬公司)買賣DRAM晶片及本集團大部份產品，且一般要求本集團客戶以美元向晶芯香港付款。於往績記錄期間，相關客戶透過第三方支付者結算支付本集團之部分款項。就本集團董事所知及所悉，作出該等安排主要(a)為方便債務人節約支付結算時間及成本及／或(b)若干債務人於香港並無銀行賬戶。

就屬於中國成立的實體的相關客戶而言，彼等透過第三方支付者支付的原因為彼等在香港並無銀行賬戶，因此彼等要求與彼等有業務關係及欠付其資金的第三方向本集團結算付款。就公司F／公司G(為香港有限公司)而言，其採用第三方支付結算若干應付予本集團的款項乃主要由於便利及節約支付結算時間及成本。作為擬更好管理其現金狀況的貿易公司，公司F／公司G認為第三方支付方式符合其商業利益。倘不使用第三方支付，其將須持有較高的營運資金以向本集團結算其應付款項，而透過要求欠付其款項之客戶直接向本集團付款，公司F／公司G將可節省結算時間及程序以更好地管理其現金狀況。

就本集團董事根據與本集團有聯繫的其他業內參與者進行討論後所知及所悉，透過第三方支付進行結算於DRAM行業內並非不常見。經進行盡職審查工作後，獨家保薦人認同該觀點。

鑑於向第三方支付者接收付款並無對本集團造成任何不便，而本集團主要關注應收相關客戶貿易款項的結付情況，故本集團以往並無反對有關安排。

就董事所知及所悉，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，並無出現有關第三方支付者的糾紛，亦無出現本集團須向第三方支付者或有關第三方支付的其他方退還資金的情況。於往績記錄期間，本集團從未退還任何款項予客戶或第三方支付者，惟少數產品退回或當本集團與同一市場競爭對手合理進行業務交易時除外。

就本集團董事所知及所悉，由於本集團若干客戶與業內相同參與者進行業務買賣，不同客戶可使用同一第三方支付者，彼等亦可透過多個第三方支付者結算。

除本招股章程「業務－銷售及市場推廣－本集團客戶－與特定客戶的關係」分節所披露者外，就董事所知及所悉，客戶(指示第三方支付者結算本集團付款)於過往或現時與本集團的股東、董事、高級管理人員或彼等各自聯繫人概無任何關係。

有關第三方支付的潛在風險

據本集團中國法律顧問告知，晶芯香港為中國境外付款的接收方，故有關行為並不受中國法律、規則及法規所規限，及本集團並無違反或將被視作已違反或規避中國任何法律、規則及法規，其中包括外匯相關法律、規則及法規。據香港法律顧問告知，第三方支付並非不合法安排。然而，第三方支付可能面臨多種風險，例如(i)第三方支付者可能要求退還資金，原因為彼等並未與本集團訂立債務合約；(ii)來自第三方支付者清盤人的潛在申索；及(iii)洗錢風險。本集團認為該等風險甚微，如下文進一步闡述：

鑑於第三方支付者與本集團並無合約關係，第三方支付者可能要求本集團退還資金。本集團認為有關風險甚微，原因如下：(a)倘第三方支付者錯誤地向本集團匯款或存入資金並希望本集團退還資金，其將於作出匯款或存款後立即知會銀行或本集團。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無接獲任何有關要求；及(b)倘第三方支付者有意向本集團匯款或存入資金作為本集團的貸款或墊款，該第三方通常將提供計息貸款，並將要求本集團付款及／或簽立貸款票據，作為貸款及應收利息的憑證。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無接獲任何有關要求或向任何第三方支付者支付任何利息。

倘第三方支付者無力償債及提出清盤申請或破產申請，則第三方支付者清盤人亦有可能提出申索。倘於香港對公司進行強制清盤或個人破產，則清盤人將調查第三方支付者的支付情況。倘清盤人認為，第三方支付者的支付(於提出清盤申請或破產申請前六個月內，倘向第三方支付者的聯繫人支付時，則該期間延長至兩年內)可能構成香港法例第32章公司條例第266條至266B條或香港法例第6章破產條例第50條至51B條項下對第三方支付者的其他債權人屬不公平的優先權，則可能引起爭議。本集團並無任何成員公司為第三方支付者的聯繫人。

此外，若干相關客戶及控股股東已就第三方支付產生的虧損提供彌償保證，詳情請參閱本節下文「終止第三方支付」一段。

誠如香港法律顧問告知：(i)根據香港法例第455章有組織及嚴重罪行條例、香港法例第405章販毒(追討得益)條例及香港法例第575章聯合國(反恐怖主義措施)條例，倘本集團懷疑支付安排分別涉及或使用有關一項可控訴罪行或毒品走私或開展恐怖活動的資金，則本集團將面臨洗錢風險。倘發生該等可疑情況，本集團須向香港警方或香港海關成員披露該等可疑情況(視情況而定)；(ii)金融機構(例如銀行)有義務採取一切合理措施以確保有適當保障措施以降低洗錢風險以及實施有關客戶盡職審查及保存記錄規定，並授予相關部門權力以監督遵守該等規定或香港法例第615章打擊洗錢及恐怖分子資金籌集(金融機構)條例項下的其他規定，與此不同，本集團並不屬於相關條例界定的金融機構，故無須承擔類似義務。

由於來自第三方支付者之所有資金乃透過銀行匯出或存入，而有關銀行須遵守採取合理措施以確保有適當保障措施以降低洗錢風險以及實施有關客戶盡職審查及保存記錄的規定，董事認為，洗錢風險對本集團業務不會構成任何重大風險。就董事所知及所悉，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期並無發現可疑交易。

終止第三方支付

自二零一二年十一月底，所有第三方支付安排已終止，內部控制措施已落實以禁止客戶透過第三方結算其款項。五名相關客戶中三名（截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，透過第三方支付者結算之總銷售收入分別佔98.0%及99.6%）與本集團於二零一二年十二月十七日訂立協議，據此，彼等各自同意不透過任何第三方支付者支付其款項，並同意彌償本集團因第三方支付而產生的任何虧損。相關客戶（為一間香港有限公司）終止透過第三方向本集團支付彼等的款項，並自二零一二年八月中旬起直接向本集團支付彼等的全部款項。四名相關客戶中兩名客戶各自的擁有人（為中國實體）其後在香港成立一家新公司，開始向本集團提供結算支付業務。由於本集團數年來與相關客戶維持良好的業務關係，故彼等同意該等安排。據本集團董事所悉及所知，就公司F／公司G而言，儘管因彼等現金管理緣故，向本集團結付或不如以往般自由安排，彼等並無因直接向本集團結付款項而遭受任何損失。於往績記錄期間，本集團終止與餘下兩名相關客戶（在中國成立的實體）之業務，合共分別佔本集團收入約0.6%及0.1%。控股股東亦已同意彌償本集團因第三方支付而產生的任何虧損。有關監管第三方支付以及檢測及報告洗錢問題的內部控制措施之詳情，請參閱「業務－內部控制」分節。

鑑於上文所述，董事確認，終止第三方支付不會對本集團造成任何重大不利影響。

季節性

銷售DRAM模組的傳統旺季為每年第三及第四季度，可能由於電腦製造商為於學生在校期間前後或聖誕節及農曆新年等購買桌上型電腦及筆記型電腦的傳統旺季銷售電腦作準備而對DRAM模組的需求增加所致。

然而本集團於往績記錄期間的收入與該模式並不相符，可能由於個人電腦的普及和升級DRAM模組技術轉變的時機等多項因素所致。然而，本集團無法保證日後其銷售將不受傳統季節性波動影響。

售後服務

保固、維修服務及退貨

本集團透過提供售後服務力求讓客戶滿意本集團產品。本集團為客戶提供十分便利的售後服務，可以通過傳真、電郵或親身拜訪本集團辦事處等。本集團的售後服務包括向電腦製造商及／或所有品牌產品的終端用戶提供保固及／或技術支援。

品牌產品

倘客戶將本集團有瑕疵的品牌產品親身送至本集團辦事處，本集團通常歸還客戶維修後的產品，或倘產品無法按我們向客戶提供的條款及條件修復，則為客戶更換全新產品。倘客戶通過傳真或電郵聯繫本集團售後服務部，彼等僅需從本集團官方網站www.goldenmars.com下載商品退貨授權(「RMA」)表格，並反映產品問題。通過電郵或傳真提交填妥的表格後，本集團會向客戶提供RMA號碼，客戶可於收到RMA號碼日期起15天內向本集團郵寄產品。有關本集團售後客戶服務的更多詳情，可於本集團網站www.goldenmars.com查詢。

倘產品本身存在缺陷或在正常使用情況下出現故障，本集團品牌DRAM模組及USB產品通常享有終身產品保固。本集團其他品牌產品的保固期限介乎一年至兩年不等。就本集團非品牌產品而言，保固期限通常為一年。

非品牌產品

就非品牌產品而言，本集團根據具體情況就任何申報質量問題聯絡客戶。客戶可將瑕疵產品退回本公司，倘產品仍在產品保固期限內，則可進行維修或更換。非品牌產品的終端用戶可直接聯繫本集團訂購非品牌產品的客戶(另一聯絡點)。非品牌產品的保修條款及期限通常由本公司與本集團客戶磋商釐定，故該等保修條款及期限有別於本集團品牌產品的保修條款及期限。本集團非品牌產品的保修條款及期限亦根據客戶不同而有所區別。本公司通常為非品牌產品提供一年保修期。除非產品存在基本質量問題或被召回，否則本集團一般不接受訂購非品牌產品的客戶退貨。

於往績記錄期間，截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，本集團客戶或終端用戶退回予本集團的產品作維修所產生的原材料成本總額為約28,000港元及12,000港元，而鑒於該等金額對比本集團總收入微乎其微，本集團於往績記錄期間並未就保固開支作出任何特定撥備。

技術支援

客戶亦可透過電郵聯繫本集團以獲取技術支援幫助，電郵地址可於本集團官方網站www.goldenmars.com查詢。

研究、開發及設計

於最後實際可行日期，本集團擁有由逾四名員工，包括電子、機械、軟件、測試工程師以及技術人員組成的研發團隊(由本集團的一名高級管理人員梁智淵先生領導)，彼等於SMT生產線及SMD元件方面擁有豐富知識與經驗，可設計、開發及改進用於包括製造DRAM模組、U盤及固態硬碟的貼片機的程序或軟件。

DRAM模組可根據三種規格(即DDR1、DDR2及DDR3)進行大致分類，且本集團能生產DDR1、DDR2及DDR3等型號。這表明本集團適應技術轉變的能力。本集團根據多項因素成功實現歷史性轉變，其中包括，(i)本集團已安裝能夠組裝及生產多種記憶產品的SMT生產線；及(ii)本集團硬件及軟件工程師已能夠參考JEDEC制定的規格開發不同系列的DRAM模組或DRAM晶片供應商提供的該等產品。

根據iSuppli Corporation之資料，預計DDR3將於二零一四年保持市場主導地位，且進一步預計DDR4將於二零一五年成為主流規格。就董事所悉及所知，且根據本集團經驗，開發新DRAM晶片的供應商(彼等亦希望增加新開發的DRAM晶片的銷售量)向DRAM模組製造商提供支持，比如提供新DRAM晶片的樣品詳情以便製造商能夠生產兼容的DRAM模組。計及以上多種因素，本集團相信儘管現時仍沒有DDR4模組的標準，本集團將能夠生產DDR4規格的DRAM模組。

亦根據iSuppli Corporation的資料，由於模組製造商利潤不斷下降，故模組製造商向其他利潤更高或更穩定的市場擴充其產品。SSD仍處於業務週期的相對初期階段，概念上類似於生產DRAM模組，且擁有較高的利潤率。

固態硬碟，或「SSD」，為一種使用固態記憶體儲存永久性數據的數據儲存裝置，旨在提供與傳統硬碟的輸入或輸出相同的存取方式，眾多SSD使用NAND快閃記憶體。iSuppli Corporation預測，SSD產生之全球收入於二零一七年將增加至22,900,000,000美元，較二零一二年複合年增長率約27%，且SSD之全球裝運量於二零一七年將增加至232,900,000套，較二零一二年複合年增長率約46%。本集團已生產少量SSD，且可提供產品，為本集團在當SSD流行時接獲訂單而準備就緒。

本集團認為，本集團DRAM模組的成功取決於本集團預測DRAM模組科技發展趨勢並作出快速反應以及生產可靠、可兼容及優質產品的能力。本集團U盤及固態硬碟的成功亦取決於本集團為該等產品設計創新及美觀外殼的能力。於往績記錄期間，本集團於截至二零一三

業 務

年三月三十一日止兩個年度各年的研究、開發及設計費用分別為約500,000港元及700,000港元。該等費用包括員工成本及消耗品，並計入本集團於往績記錄期間的合併收益表下銷售成本內。

於往績記錄期間，研發並無耗用大量資金，原因為本集團於往績記錄期間前獲得生產產品(如DDR2、DDR3 DRAM模組及U盤等)之技術，且本集團一直利用有限資源令本集團可進行基本軟硬件產品設計及若干普通規格測試。就董事所知及所悉，業務關係穩固的客戶的標準更高，故規格更為精確(尤其在產品的兼容性及可靠性方面)。為(i)切合本集團憑藉上市地位招攬新客戶(尤其是中國頂尖電腦製造商)的計劃；及(ii)令本集團適應即將推出的DDR4及進一步升級SSD產品，我們認為首要任務為加強本集團產品開發及設計實力，以滿足更廣規格及更高標準，以及提高DRAM模組、U盤及SSD的設計技能、技術、機動性及效率。

就董事所知及所悉，添置若干產品設計測試機器的軟硬件可大幅提高各種規格DRAM模組、U盤及SSD的設計技能、技術、技術靈活性及效率，且倘日後出現需求時，該優勢尤其將有利於本集團供應新DDR4系列產品。本集團亦認為，聘用額外合資格軟硬件工程師進行研發工作亦相當重要。

儘管添置軟硬件費用高昂，憑藉本集團貿易分部業務無須資本密集型投資之優勢，董事認為將所得款項大部分用於製造分部屬適當，並能擴闊整體客戶基礎。本集團認為，於生產技術及研發的持續投資對本集團緊貼最新趨勢及技術而言實屬關鍵，而緊貼最新趨勢及技術乃本集團於此行業持續取得成功及業務發展的關鍵。本集團致力於改進現有產品及技術，以及使用現有技術開發新產品。因此，本集團計劃將所得款項的部分用作提高研發實力。詳情請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

生產

本集團生產及研發設施位於中國深圳的租賃工廠，生產設施的總建築面積約為2,842.04平方米。本集團生產設施均策略性佈署於中國，中國乃個人電腦製造及組裝工業的主要樞紐之一，本集團大部分客戶的生產設施均位於附近。

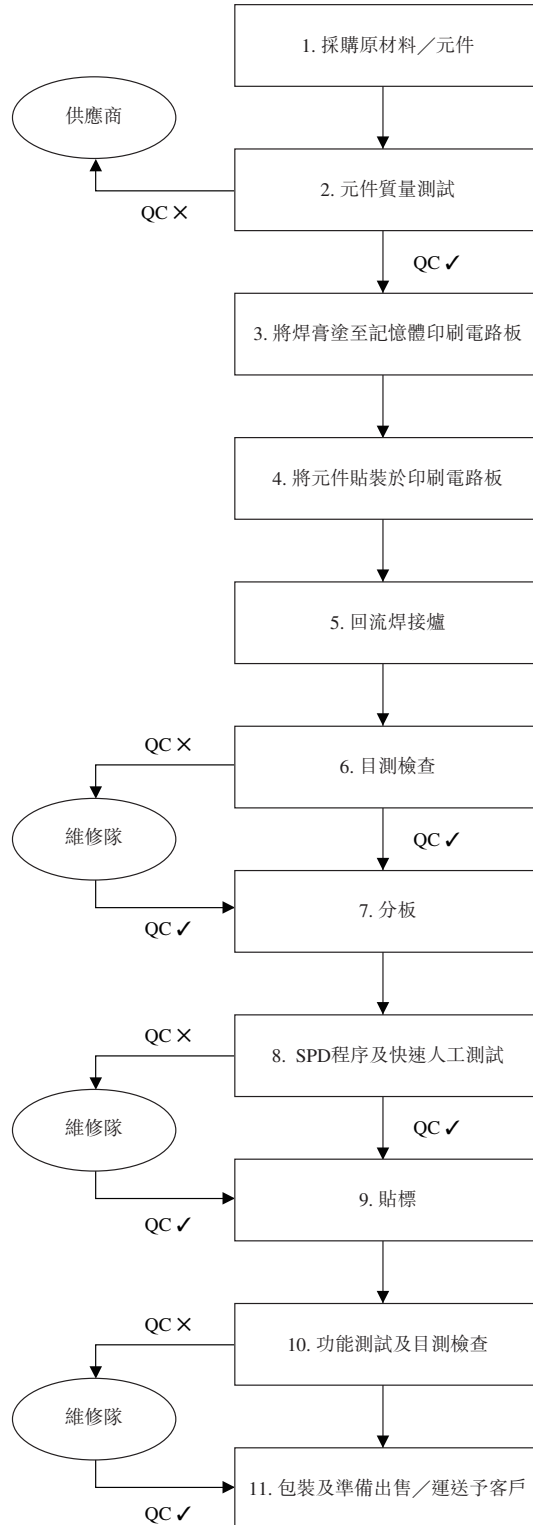
於最後實際可行日期，深圳工廠設有四條Yamaha表面貼裝技術生產線(SMT生產線)。SMT是一種將元件直接貼裝於印刷電路板表面而組構電子電路的方法。該技術已廣泛地取代了以金屬線把零件引進電路板安裝的插入式封裝技術。SMT的主要特徵包括高度自動化，因而降低勞工成本及大幅提高生產率。

生產流程

本集團不同種類產品的生產流程各不相同。然而，本集團生產流程主要涉及使用SMT開發及製造DRAM模組及U盤等其他產品。

下文簡要說明本集團主要產品的一般生產流程：

1. DRAM模組



步驟一 – 採購原材料／元件

本集團向供應商購買用於製造DRAM模組的主要元件。購買的元件為DRAM晶片、PCB、EEPROM、控制器、電阻及電容。

本集團向多名供應商採購元件，以維持良好的業務關係，同時降低對單一供應商的依賴。由於董事認為對單一供應商的依賴應降至最低，本集團並未與供應商訂立任何長期供應協議。因此，倘某供應商拒絕向本集團供應元件，本集團仍可向其他供應商採購。

步驟二 – 元件質量測試

本集團於購買元件後對其質量進行測試。倘發現任何瑕疵，則元件將會被退還予供應商。

步驟三 – 塗焊膏

該工序亦被稱為焊膏印刷。焊膏大致由金屬焊料粉與厚介質助焊劑攪拌而成。助焊劑作為暫時膠粘劑而添加。焊膏由自動印刷機塗至PCB。焊膏的黏稠度須經過測試進行監控。

步驟四 – 元件貼裝於PCB

元件通過貼片工序貼裝於PCB上。該工序分為兩個階段。首先，將電容及DRAM模組等小型元件安裝於一台機器上，隨後面板移至另一台裝有DRAM晶片的機器。其次，機械臂將記憶體晶片從晶片托盤取出，貼裝於傳送帶上的PCB。此乃自動化工序，電腦已按資料預先設定將元件貼裝於PCB指定位置。

步驟五 – 回流焊接爐

在第二階段，面板傳送至回流爐，焊膏在此熔化以維持元件位置。經熔化的焊膏隨後冷卻，使元件黏貼於PCB上。

步驟六 – 目測檢查

模組經組裝後，則檢查元件位置有無瑕疵，並確保焊料狀況符合所需標準。倘發現任何缺陷，則在製品將會被送往維修隊維修。已維修在製品將會被送回生產線作進一步加工。

步驟七－分板

模組經組裝後，將每一塊模組從面板卸下。

步驟八－串行存在偵測(「SPD」)程序及快速人工測試

運行模組SPD晶片程序，進行自動化快速測試。倘在製品並無通過快速測試，則其將會被送往維修隊維修。已維修在製品將會被送回生產線作進一步加工。

步驟九－貼標

已完成DRAM模組將會貼上標籤。

步驟十－功能測試及目測檢查

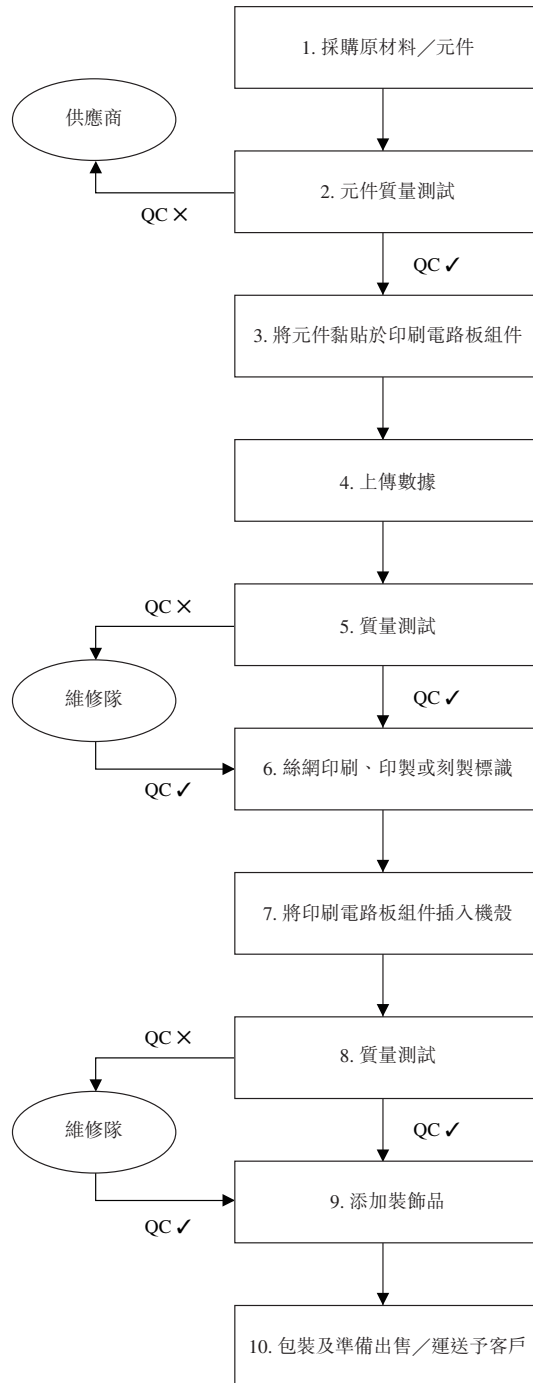
隨後模組將進行更深入的測試。DRAM模組安裝於 motherboard 進行測試。該測試程序須遵守本集團測試DRAM模組的內部指引。DRAM模組在進行測試後將會進行進一步目測檢查。倘已完成DRAM模組並無通過功能測試或發現任何缺陷，則其將會被送往維修隊維修。

步驟十一－包裝及準備出售／運送予客戶

製成品隨後貼上標籤、包裝並準備出售或付運予客戶。

就生產1,000套DRAM模組而言，以上生產流程步驟三至步驟八所需平均時間約為7.5小時。受DRAM模組訂單的數量及規格以及生產工廠的生產計劃所限，完成生產DRAM模組訂單所需時間一般為七個工作日或更少。

2. U盤



步驟——採購原材料/元件

本集團向供應商採購用於製造U盤的主要元件。購買的元件為快閃記憶體晶片(NAND閃存)及印刷電路板組件(「PCBA」,由晶片、電子及USB連接器以及外殼組成)。

步驟二－元件質量測試

本集團於購買元件後對其質量進行測試。倘發現任何瑕疵，則元件將會被退還予供應商。

步驟三－元件黏貼於PCBA

此步驟涉及將快閃記憶體晶片等元件黏貼於PCBA上。

步驟四－上傳數據

向USB品牌記憶棒上傳數據僅適用於若干非品牌產品(倘客戶要求及提供)。此步驟不適用於本集團自有品牌產品。

步驟五－質量測試

經組裝部件會進行質量測試。倘發現任何缺陷，則在製品將會被送往維修隊維修。已維修在製品將會被送回生產線作進一步加工。

步驟六－絲網印刷、印製或刻製標識

本集團隨後將絲網印刷、印製或刻製適用商標於U盤的外殼。就非品牌產品而言，本集團會於印製或刻製標識前提供樣品以供客戶審核。

步驟七－將印刷電路板組件插入機殼

經組裝部件隨後將插入機殼。

步驟八－質量測試

製成品隨後將再次進行質量及功能測試。倘已完成U盤並無通過功能測試或發現任何缺陷，則其將會被送往維修隊維修。

步驟九－添加裝飾品

在此階段，就USB產品而言，本集團可能根據客戶對產品的特別要求，於U盤製成品添加裝飾物，如鑰匙圈、鑰匙扣等。

業 務

步驟十一 包裝、準備出售／運送予客戶

製成品隨後貼上標籤、包裝並準備出售或運送予客戶。

就生產1,000套U盤而言，以上生產流程步驟三至步驟七所需平均時間約為15小時。受U盤訂單的數量及規格所限，完成生產U盤訂單所需時間一般為八個工作日或更少。

生產設施及產能

本集團於中國深圳租賃生產設施。以下載列於最後實際可行日期有關本集團中國生產設施的若干資料：

設施	地點	總建築 面積 (平方米)	組裝線數目	主要產品
深圳工廠	中國廣東省深圳市寶安區西鄉街道恒豐工業城新寶匯工業區B17棟四至五樓	2,842.04	四	DRAM模組及U盤

下表載列於所示期間本集團產能、產量及使用率的進一步資料：

	截至三月三十一日止年度					
	年產能 (概約套數 (以千計))	二零一二年 年產量 (概約套數 (以千計))	使用率 (%)	年產能 (概約套數 (以千計))	二零一三年 年產量 (概約套數 (以千計))	使用率 (%)
DRAM模組	2,896	3,003	103.7	2,896	1,464	50.5
U盤	885	739	83.5	885	560	63.3
合併使用率	-	-	99.6	-	-	53.1

截至二零一三年六月三十日止三個月，DRAM模組及U盤的產量分別約為233,000套及78,000套，使用率分別為32.7%及35.8%。截至二零一三年六月三十日止三個月的合併使用率約為33.4%。

附註：

(1) 在計算年產能時，本集團假設根據於往績記錄期間分配予DRAM模組及U盤各生產比例的估計時間計算，已動用80%的生產線生產DRAM模組，而動用20%的生產線生產U盤。DRAM模組的預期年產能為各SMT生產線的產能總和，並按下列公式計算：每小時有關生產線生產的DRAM模組單位數量x每日8.8小時x318個工作日x80%。每小時有關生產線生產的DRAM模組單位數量乃參考於往績記錄期間本集團生產不同的DRAM模組每小時的平均產能計量及計算。U盤的預期年產能為各SMT生產線的產能總和，並按下列公式計算：每小時有關生產線生產的U盤單位數量x每日8.8小時x 318個工作日x20%。

(2) 估計合併使用率乃按以下公式計算：

$$\frac{\text{有關期間DRAM模組的產量}}{\text{有關期間DRAM模組的總產能}} \times 80\% + \frac{\text{有關期間U盤的產量}}{\text{有關期間U盤的總產能}} \times 20\%$$

(3) 根據本集團於往績記錄期間所生產不同DRAM模組的實際產量及每小時平均產能，可推斷：

- (a)於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，用於生產DRAM模組的SMT生產線的百分比分別約為83.3%及76.2%，達至平均百分比約79.7%，而該比例隨後就上述計算上調至80.0%；及(b)於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，用於生產U盤的SMT生產線的百分比分別約為16.8%及23.8%，達至平均百分比約20.3%，而該比例隨後就產能計算下調至20.0%；
- 於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，每日平均工作時數分別約為8.8小時及4.7小時，及每日8.8工作時數用於計算產能。於二零一一年九月前，為建立及擴拓本集團的客戶基礎，管理層可接受收支平衡或有時承受輕微損失的生產訂單。自二零一一年九月以來，管理層試圖選擇獲利更多的訂單而避免接受沒有盈利的生產訂單，以提高本集團製造業務的利潤率。根據iSuppli Corporation，二零一二年，就裝運量而言，亞洲DRAM模組市場減少約5.5%至約367.9百萬套，而中國DRAM模組市場下滑3%至約165.5百萬套。這主要由於二零一二年經濟低迷及對iPad或其他安卓系統的平板(主要採用焊接DRAM晶片而非DRAM模組)的需求增加致使亞洲及中國個人電腦市場的需求減弱所致。綜合該等因素，本集團於截至二零一三年三月三十一日止年度的生產訂單有所減少，且每日平均工作時數減少至4.7小時。

截至二零一零年三月三十一日止年度，本集團合共兩條SMT生產線在運行。鑑於充分使用產能，本集團於二零一一年上半年額外購置兩條SMT生產線，使本集團年產能達致約2,900,000套DRAM模組及900,000張U盤。於二零一一年購入的兩條新增SMT生產線受本集團於二零一一年三月二十五日與銀行訂立的融資租約所規限，該融資租約總額為3,315,000港

元，須於36個月內償還。逾期還款將按每月3%的利率收取利息，而倘本集團提前結清融資租約，本集團須分別支付預付款項的3%、2%及1%的手續費(假設於第一年、第二年及第三年結清融資租約)。

本集團所有SMT生產線稍作調試即可組裝及生產各種記憶體產品。本集團研發團隊可於合理短期時間內(約半小時)按正常成本於內部完成該等調試。董事認為DRAM模組行業及快閃記憶體產品行業乃瞬息萬變的高科技產業，故具備節約成本及提高生產效率的先進及靈活的SMT生產線是本集團業務成功的關鍵。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團的SMT機器並未出現故障。

於最後實際可行日期，本集團租賃及佔用位於中國深圳寶安區的工廠。深圳工廠的總面積約為2,842.04平方米。生產設施包括車間、倉庫及辦公室。深圳工廠的租約將於二零一六年十二月三十一日屆滿。

鑑於截至二零一三年三月三十一日止年度生產設施之使用率偏低，本集團(i)暫時性地分別將產品部及質量監控部之員工人數削減約15%及45%；及(ii)將銷售及市場推廣部員工人數增加50%，以提高本集團的整體銷售實力。

除上文所述者外，本集團並無由於生產設施使用率偏低而對營運作出其他重大調整。倘本集團管理層經計及於上市後所接收的製造訂單及現行市況，以及新質量監控及將予購買之測試設備後認為適當，則將調整相關員工人數、增設任何生產線或對營運作出其他調整。

儘管本集團並未與客戶訂立任何長期協議，且並未接獲日後數年的具體訂單，本集團董事認為，根據iSuppli Corporation對中國DRAM模組市場增長的預測，連同本集團的上市公司身份將使本集團獲得更多訂單，預期本集團的生產線將得以進一步使用。

本集團將繼續專注於利用現有產能生產DRAM模組及U盤。由於技術過渡，本集團預期將於二零一三年底或二零一四年開始生產DDR4的DRAM模組，視乎JEDEC頒佈DDR4的DRAM模組標準及不時之市況而定。本集團僅將於SSD盛行時投放更多資源以推廣及生產SSD。屆時，本公司預計截至二零一五年三月三十一日用於生產DRAM模組及USB的產能比例將分別為80%及20%。由於本集團產能尚未悉數動用，當本集團取得SSD訂單時，管理層可在適當時候輕易地釋放生產工廠的產能用於生產。當SSD需求增長時，訂購SSD的預期客戶包括需要SSD用作桌上型電腦、筆記型電腦及超極本驅動的電腦製造商。隨著及於SSD更加盛行

時，本集團預計本集團現有的電腦製造商客戶將會下達訂單並將開發新電腦製造商客戶。就本集團董事深知及盡悉，可主要通過引介及參與電腦相關展銷開發新客戶。根據本集團管理層經驗及就本集團董事盡悉及確信，維持一間公司的上市狀況有助於與擬選擇良好供應商的電腦製造商建立關係。

質量控制

本集團相信，質量標準是成功的關鍵。因此，本集團致力確保本集團產品符合各外部機構制定的標準。本集團實施嚴謹的質量控制系統，該系統獲ISO9001:2008認證。本集團DRAM模組亦符合JEDEC制定的標準，JEDEC是獨立的半導體工程交易組織及標準化機構，負責制定雙倍數據率同步動態隨機存取記憶體(「DDR SDRAM」)的數據率標準。符合JEDEC標準乃DRAM模組行業內兼容DDR SDRAM的象徵。

為確保產品質量，本集團亦成立質量控制部門，對DRAM模組及其他產品進行質量測試。此外，本集團亦使用測試機器確保製成品符合客戶預期。本集團聘用三名僱員組成質量控制團隊。本集團質量控制團隊負責：

- (a) 接納使用原材料及元件前檢驗原材料及元件；
- (b) 在生產流程不同階段隨機抽樣檢驗，確保產品質量合乎理想；及
- (c) 生產流程完成後，檢驗製成品，確保其一致性及質量。

質量控制檢驗貫穿原材料及元件採購階段至產品付運階段的整個生產流程，以確保本集團產品達致本集團產品適用的質量及安全標準。

本集團能夠遵照各種國際安全標準提供產品(包括DRAM晶片及U盤)，包括符合EMC指令2004/108/EC合格認證(CE標誌)、危害性物質限制指令2002/95/EC(RoHS)及FCC資訊科技設備規則及規例聲明。

本集團產品加貼CE標誌表示其符合歐洲委員會指令就於歐洲市場銷售產品的安全、健康及環保制定的強制性規定。符合歐盟採用的RoHS表示生產不同型號的電子及電力設備所使用的六種特定危害性物質在RoHS對本集團產品所規定上限之內。於美國市場進口、銷售或租賃

的所有電器及電子產品必須符合規管電器電子產品發出的射頻污染有關信息技術設備的FCC規則及規例。

擬從本集團採購符合相關指示或規則產品之客戶將於下訂單前提出彼等之需求，而收到本集團客戶之要求後，本集團將製造符合相關歐盟指令、RoHS及／或FCC規則及規例之產品。為確保本集團產品應每個客戶所要求符合相關指令及規則，本集團將向獲認可測試中心遞交DRAM模組及U盤之相關系列或模型，以檢測彼等是否符合規定之國際安全標準。本集團提供之大量(但非全部)DRAM模組及U盤符合相關歐盟指令、RoHS及／或FCC規則及規例。

本集團產品的質量亦已經下列認證及稱號反復認證：

認證／稱號	頒發機構	認證範疇	頒發日期	有效日期
質量管理體系認證證書(ISO9001:2008)	深圳市環通認證中心有限公司	生產記憶體產品	二零零八年一月十一日(重發日期：二零一零年十一月十日)	二零一三年十一月九日

本集團經ISO認證的質量管理狀況確認本集團持續提供符合客戶要求及監管規定的產品的能力。

本集團的質量控制團隊於日常生產流程中就每份訂單採納以下主要質量控制程序：

(a) 原材料及元件檢查

在原材料及元件用於生產前，本集團會對從供應商採購的原材料及元件進行例行檢查及測試，確保該等材料及元件符合本集團規格及所需質量標準。

(b) 過程質量測試

本集團在生產流程的不同階段進行生產過程質量檢查。董事認為該過程質量檢查有助本集團發現瑕疵並及時糾正。

(c) 製成品測試

在製成品包裝及交付客戶前，本集團會對所有製成DRAM模組產品及DRAM模組以外若干產品抽樣檢查並進行全面功能測試，確保產品符合所需規格及質量標準。未通過全面功能測試的產品及未能達致特定要求的產品將退回本集團生產設施以作修正。於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，未能通過成品測試的DRAM模組比例分別約為0.36%及0.33%。於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，未能通過成品測試的U盤比例分別約為0.55%及0.54%。

有關質量控制程序的進一步詳情，請參閱本招股章程「業務－生產－生產流程」分段。

本集團相信審慎的質量控制程序有助降低整體產品維修率，而維修率乃參照客戶或終端用戶退回的產品的套數及相關維修產品的數量計算。於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，DRAM模組的維修率分別約為0.48%及0.42%，而於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，USB記憶碟的維修率分別約為0.50%及0.49%。

於往績記錄期間，除客戶或終端用戶於產品保修期內退回少量產品外，並無召回任何產品。本集團或時爾接獲少許投訴或檢討產品，且本集團能夠通過返工或維修該等產品而使本集團產品的客戶或終端用戶滿意。於往績記錄期間，概無有關產品質量的實際申索。

原材料及供應商

本集團主要原材料及元件包括DRAM晶片、PCB、EEPROM、控制器及NAND閃存。本集團向各類供應商(包括台灣及韓國知名DRAM晶片製造商的分銷商或代理商)採購原材料。本集團根據產品質量、可靠性、價格及兼容性選擇供應商。憑藉本集團自二零零五年成立以來建立的關係及應客戶要求，本集團亦按客戶所需品牌、規格及數量向其他DRAM模組製造商採購DRAM模組。

本集團與主要供應商維持穩定關係。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，本集團五大供應商佔本集團總採購分別約60.2%及66.8%，而各報告期間本集團最大供應商佔本集團總採購分別約22.2%及39.2%。本集團五大供應商包括一間DRAM晶片製造商(歸一間美國上市公司所有，及二零一二年為全球五大DRAM供應商之一(就iSuppli Corporation提供的裝運市場份額而言)、DRAM晶片供應商(其股東包括一間台灣上市公司)及採購各類品牌DRAM晶

片的貿易公司。倘本集團未能直接自若干DRAM晶片製造商採購DRAM晶片，本集團將向其他製造商或採購各類品牌的DRAM晶片的眾多貿易公司採購。因此，雖然DRAM晶片製造商數量有限，但本集團擁有足夠可供選擇的供應商。

本集團一般就購買DRAM晶片提供最多15天的信貸期，及就購買其他原材料提供最多60天的信貸期。

全球僅有少數主要DRAM晶片製造商。本集團透過多種渠道採購DRAM晶片，包括但不限於DRAM晶片製造商的代理商、分銷商及DRAM模組或DRAM晶片不時的其他銷售商(亦為本集團客戶)。另一方面，倘本集團備有若干本集團供應商所需規格的存貨，則彼等亦可向本集團採購貨品。截至二零一三年三月三十一日止年度十大供應商中有六個供應商亦為本集團客戶。

儘管互為供應及需求關係，本集團董事及保薦人認為於考慮以下各項因素後本集團並無進行任何收費業務，其中包括(i)本集團向供應商訂購DRAM晶片及供應商向本集團訂購DRAM模組並非互為條件，及有關交易互為獨立；(ii)向供應商(亦為本集團客戶)發出的銷售發票乃標準發票，與本集團其他主要客戶一致；(iii)相關供應商並無優先權以購買自該等供應商所供應DRAM晶片生產的DRAM模組；(iv)供應商無義務購買本集團生產的DRAM模組，及本集團可自由向其他客戶出售自該等供應商所供應DRAM晶片加工的DRAM模組；及(v)該等供應商所供應DRAM晶片的存貨風險由本集團(而非供應商)承擔。

於往績記錄期間，概無董事、主要行政人員或就董事所知及所悉擁有本集團或其任何附屬公司已發行股本5%以上權益的任何人士或彼等各自的聯繫人於本集團五大供應商中擁有任何權益。

存貨控制

本集團的存貨主要包括(1)原材料；(2)在製品；及(3)製成品。本集團有兩個不同的採購團隊負責採購原材料。駐香港的採購團隊亦為貿易團隊，負責採購DRAM晶片，而駐中國深圳的團隊則負責採購其他元件。

就品牌產品業務而言，本集團通常維持存貨量最多介乎10%至20%的年度預算銷量以應付品牌產品的需求變動，或有時於接獲客戶的採購訂單後方生產產品。就非品牌產品業務而言，本集團於接獲客戶的採購訂單後生產產品。本集團一般不採購原材料，且僅於接獲客戶的確認採購訂單後方開始生產。

DRAM晶片及DRAM模組之價格波動

本集團業務經營受DRAM模組的一個重要元件及本集團的主要貿易產品DRAM晶片的價格所規限。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，DRAM晶片總採購額分別為376,400,000港元及330,700,000港元。根據iSuppli報告，DRAM晶片的定價主要受供需之間的平衡驅動。同時根據iSuppli報告，過往五年定價亦一直大幅波動。有關詳情，請參閱「風險因素—本集團業務經營受DRAM模組的一個重要元件及本集團的主要貿易產品DRAM晶片的價格所規限」一節。

眾多大型DRAM晶片供應商要求本集團提供不時將會下達的訂單估算。該等措施包括(其中包括)二零一二年全球前五大DRAM供應商之一(就iSuppli Corporation提供的裝運市場份額而言)，及大型DRAM供應商(其股東包括一間台灣上市公司)。本集團根據多項因素(包括與本集團客戶的每日溝通中估計客戶的訂單、DRAM相關網站獲得的價格資料及廠房的存貨記錄)編撰訂單估算。倘本集團(i)估計訂單需求會增加，或(ii)接受客戶訂單，或(iii)接獲負責監測生產廠房存貨控制的員工發出的採購通知，則本集團通常會訂購原材料。

鑑於本集團可能於取得客戶的正式採購訂單前訂購生產所需原材料，而倘若若干客戶更改所需產品的規格的情況下，本集團會將上述原材料出售。鑑於DRAM晶片的市價波動，為形成批量採購DRAM晶片作製造用途的規模經濟效益，本集團一般於預期DRAM晶片的價格及需求會上揚時採購額外DRAM晶片。倘本集團預期，一方面本集團有關若干規格的DRAM模組訂單將會增加，而另一方面市場上DRAM晶片的需求及價格將增長，則本集團於大量採購時訂購額外DRAM晶片以於本集團其後按當時上升之市價向本集團客戶銷售本集團的DRAM模組或DRAM晶片時獲得任何潛在利潤。

此外，就本集團貿易業務而言，本集團通常應潛在客戶查詢是否有DRAM晶片時採取行動。本集團的貿易團隊將清點存貨，以確保是否有任何存貨或所需存貨是否充裕。本集團在進行清點時亦會計及為生產訂單而保留的存貨。倘本集團的存貨不足，本集團將與供應商聯繫，以確保每單交易的存貨是否足夠、價格及預期交付日期。根據本集團的貿易團隊對DRAM晶片市況作出的評估，本集團可於接獲客戶的採購訂單前後訂購DRAM晶片。

本集團每月進行實物存貨盤點以更好地控制及管理存貨，確保所記錄的入貨及出貨資料的準確性及完整性。此外，本集團採用「先進先出」的方法以確保庫齡較長的存貨不會不必要地積壓過長時間。一般而言，經計及存貨項目的貨齡、銷貨速度及用途或其剩餘價值後，本集團會被視為過時的存貨作出撥備。由於本集團存貨的市價跌至低於其相關成本，本集團於截至二零一一年三月三十一日止年度就存貨可變現淨值作出撥備約7,900,000港元，而其中

約3,200,000港元於截至二零一二年三月三十一日止年度轉撥(本集團於該年度售出超出相關貨物減記價值的部分存貨)。於截至二零一二年三月三十一日止年度，本集團就存貨可變現淨值及存貨過時分別作出撥備約300,000港元及約400,000港元。截至二零一三年三月三十一日止年度，本集團就存貨過時作出撥備約1,700,000港元。

知識產權

本集團認識到保護及執行本集團知識產權的重要性，尤其是「GoldenMars」商標。

本集團已於中國台灣並透過涵蓋以下27個歐盟成員國(包括奧地利、比利時、保加利亞、塞浦路斯、捷克共和國、丹麥、愛沙尼亞、芬蘭、法國、德國、希臘、匈牙利、愛爾蘭、意大利、拉脫維亞、立陶宛、盧森堡、馬耳他、荷蘭、波蘭、葡萄牙、羅馬尼亞、斯洛伐克、斯洛文尼亞、西班牙、瑞典及英國)歐共體商標註冊，取得或申請註冊商標「GoldenMars」。

更多有關本集團知識產權詳情，請參閱本招股章程附錄五「法定及一般資料—本集團業務的其他資料— 2.知識產權」分節。

於最後實際可行日期，就本集團所知，本集團的知識產權並無被嚴重侵權，或本集團或其任何附屬公司並無有關侵犯第三方知識產權的任何尚未了結或面臨的申索。

競爭

本集團所處行業競爭相當激烈，技術發展急速，行業標準不斷演變，而產品生命週期短暫。DRAM模組行業相當分散，按照公開資料、董事的行業知識及經驗以及參詳全球各家公司，董事得悉一眾從事同類DRAM模組供應業務的公司，其中包括金士頓科技公司、威剛科技股份有限公司、記憶科技、宇瞻科技股份有限公司及勁永國際股份有限公司。根據iSuppli報告，台灣DRAM模組公司金士頓主導中國市場。除金士頓外，若干領先第三方DRAM模組供應商亦來自台灣，如威剛科技股份有限公司、宇瞻科技股份有限公司及勝創科技股份有限公司等。中國的DRAM模組製造商數量有限。於中國的競爭對手主要包括記憶科技有限公司、鉅鑫(國際)科技有限公司的金泰克、深圳市樂能科技有限公司及Sinochip Electronics Co., Ltd。

業 務

本集團整體的競爭地位取決於多項因素，包括：(i)本集團的品牌名；(ii)本集團產品的數量、性能及可靠性；(iii)本集團的產能及能力；(iv)本集團與客戶的長期關係；(v)本集團售價；(vi)本集團生產流程的質量；(vii)本集團產品線的多樣性；及(viii)本集團參與開發新技術的能力。

本集團競爭對手的財力、工程及生產資源、品牌認受性及客戶關係可能遠超本集團。

為應對該等競爭及加強本集團的市場競爭地位，本集團致力於緊貼最新市場發展，洞悉各行各業的發展需要以及產品及技術進步。此外，董事相信，憑藉本集團與供應商、客戶及業務夥伴建立的良好關係，盡心盡力的管理人員及專業的銷售人員團隊與軟硬件工程師，本集團在中國企業DRAM模組市場中穩佔一席位並有利今後的業務發展。

環境保護

本集團須遵守包括中國環境保護法在內的中國環境法例及法規。該等法律及法規監管多項環境問題，包括空氣污染、噪音、廢水排放及廢料。本集團認為保護環境十分重要。

本集團已就DRAM模組的生產取得環境管理體系認證ISO14001:2004證書，有效期至二零一三年十一月九日。

本集團相信生產流程不會產生有害物質，亦不會對環境有重大不利影響，而本集團已實施足夠的環保措施，符合所有適用的現行中國地方及國家法規。截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，本集團有關適用的環境法律法規的合規費用分別約為13,764港元及13,916港元。預計截至二零一四年三月三十一日止年度有關適用環境法律法規的合規費用約為13,916港元。

於最後實際可行日期，本集團並無因違反任何環境法例或法規而遭受行政處分、罰款或懲罰。

訴訟及合規情況

本集團於一般業務過程中，可能不時會牽涉有關營運所引起申索的法律訴訟。

截至最後實際可行日期，本集團並無涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，而就董事所知，本集團亦無提出或面臨任何尚未了結或即將提出而可對本集團經營業績或財務狀況有重大不利影響的的訴訟、仲裁或申索。

中國法律顧問表示，除下文所論述者外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，本集團已取得經營業務所需相關批准、許可、特許權及證書，且本集團已遵守所有適用中國相關法律、規則及法規。本集團於往績記錄期間及截至最後實際可行日期亦在所有重大方面遵守所有適用香港相關法律、規則及規例。

博達通深圳初步注資的有效性

根據博達通深圳的組織章程細則及經補充組織章程細則，其註冊資本分批注入：首批人民幣3,000,000元將於博達通深圳營業執照發出後90日內以實物支付；第二批人民幣7,000,000元將於營業執照發出後兩年內以現金支付。

於二零零七年九月十三日，出具的驗資報告稱人民幣3,907,789.13元已以實物注入，並已經深圳出入境檢驗檢疫局出具的評值證書（「評值證書」）進一步核實。然而，根據二零零六年一月一日頒佈的《中華人民共和國公司法》及《關於外商投資的公司審批登記管理法律適用若干問題的執行意見》，本公司仍需編製一份評估實物注資價值的估值報告。僅憑評值證書並不足以核證注資的價值，因此人民幣3,907,789.13元的注資有缺陷。據本集團中國法律顧問告知，倘根據評值證書的有關注資被視為虛假注資而損害債權人的利益，則有關監管機構可對博達通深圳處以評值證書支持的估值與正式估值報告金額之間的差額的不低於5%但不超過15%的罰款。深圳市中企華評資產評估有限公司於二零一一年四月三十日出具可追溯估值報告，證實二零零七年八月三十一日的實物注資實際價值為人民幣3,935,510元，故此缺陷已予彌補，且不會對博達通深圳的持續營運構成任何不利影響。據本集團中國法律顧問告知，有關違規情況經已悉數修正及毋須向相關政府機關報告，而鑑於所需估值報告所述的估值略微高於評值證書所述的估值，根據評值證書作出的有關注資估值並不構成虛假注資，亦不會對本集團處以罰款。

根據中國公司法、公司註冊資本登記管理規定及博達通深圳的組織章程大綱及細則，第二批注資須於營業執照發出後兩年內（即二零零九年七月十一日或之前）作出。根據驗資報告，第二批於二零零九年十一月六日僅注入博達通深圳，不符合上述規定。據本集團中國法律顧問告知，就未能於中國有關法律及其組織章程大綱及細則規定的時間內注資的實體而言，有關監管機構可要求相關實體於規定時間內注資，而未能注資者可招致不低於5%但不超過15%的相

關資金作為罰款。根據本集團的中國法律顧問，深圳市工商行政管理局經已批准對博達通深圳實繳資本的修訂，並發出新營業執照，故此缺陷已予彌補及不會對本集團處以罰款，且其不會對博達通深圳的持續營運構成任何不利影響。

除上文所披露者外，本集團已遵守並將繼續遵守適用法律法規。

展望未來，本集團將就注資中國公司的適當方式向本集團法律顧問及相關專業人士徵求意見。

反傾銷及反補貼稅

本集團出口產品至各司法權區(其中包括)美國與歐洲。倘本集團所出口產品的部分國家政府認為該等出口產品的售價：(i)低於生產商在當地市場的售價；或(ii)低於生產成本，則可能對產品徵收反傾銷稅。本集團所出口產品的部分國家可能對其他國家的進口產品徵收反補貼稅，以抵銷因出口國家政府提供產品補貼而對當地生產商造成的負面影響。例如，美國與歐盟過去曾就韓國製造及／或進口的記憶體晶片及DRAM模組徵收反補貼稅。本集團不會向美國及歐盟出口由採購自韓國的記憶體晶片組成的DRAM模組，及倘日後再次對韓國製造及／或進口的DRAM晶片及DRAM模組徵收類似稅項，亦將採取有關舉措。

於截至二零一三年三月三十一日止兩個年度各年，來自本集團出口銷售(銷售予中國及香港以外的地方)的收益分別佔本集團總收入約34.8%及18.3%，而本集團來自美洲及歐洲客戶的銷售收入分別佔本集團總收入約14.7%及5.6%。據董事所悉及所知，本集團出口至海外的產品概無遭徵收任何反傾銷或反補貼稅(包括對採購自韓國的記憶體晶片組成的產品徵收反傾銷稅及反補貼稅)。於最後實際可行日期，本集團產品並無受限於任何反傾銷措施或反補貼稅(包括對採購自韓國的記憶體晶片的產品徵收反傾銷稅及反補貼稅)。倘日後再次對韓國製造及／或進口的DRAM晶片及DRAM模組徵收類似稅項，本集團將不會向徵收該等稅項的國家出口採購自韓國的記憶體晶片組成的DRAM模組。

內部控制

本集團採納多項內部控制政策及措施，以確保持續遵守適用法律、規則及法規以及控制所涵蓋的該等方面及措施有(其中包括)以下各項：

就遵守《創業板上市規則》及其他適用的法律、規則及規例而言：

- 成立審核委員會
- 成立薪酬委員會
- 成立提名委員會
- 成立企業管治委員會
- 建立內部審核機制，以建立及發展用作監控目的的內部控制程序；及本集團公司秘書及本公司首席財務官勞錦漢先生目前主要負責本集團的內部審核及公司管治職能。該職能將由審核委員會進一步定期檢閱。對於勞錦漢先生的相關經驗及資歷及其為審核委員會成員的進一步詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節項下「獨立非執行董事」及「高級管理層」各分節
- 建立上市後企業管制機制，以發展及審閱本集團企業管制操守。勞錦漢先生(最終向董事會負責)領導的企業管治委員會將執行企業管治職能。企業管治委員會的其他成員為本公司執行董事兼晶芯香港的總經理劉詠詩女士以及博達通深圳的財務經理兼董事會副主席陸芹珍女士。董事認為，該委員會將組成合適人員，以於不同層面監督本集團的企業管治職能。有關委員會成員的履歷及經驗詳情，請參閱本招股章程「董事、高級管理層及僱員」一節
- 保持香港法律顧問，以就香港上市公司的持續責任以及董事的責任及義務每年兩次向董事及高級管理層提供培訓或開展定期研討會及提供更新資料
- 保持中國法律顧問，以就適用中國法律、規則及法規每年兩次向董事及高級管理層提供培訓或開展定期研討會及提供更新資料
- 向員工提供適當的內部培訓，以使彼等能夠遵循內部監控及企業管治程序

就遵守稅項相關法律、規則及法規而言：

- 建立稅務申報流程，而晶芯香港及博達通深圳的財務經理(受本集團首席財務官的全權監督)分別負責香港及中國的稅務申報。晶芯香港的財務經理已於會計及財務領域從事約10年，而博達通深圳的財務經理已負責博達通深圳的稅務申報約五年。報稅流程概述如下：
 - 香港稅務申報：→收到納稅申報單→財務經理與稅務代表溝通→將簽署的經審計財務報表複本遞交至稅務代表以編製納稅申報單→財務經理審閱納稅申報單→首席財務官審閱納稅申報單→董事審閱及簽署納稅申報單→稅務代表於提交截止日期前遞交納稅申報單→財務經理將納稅申報單複本存檔
 - 中國稅務申報：→財務經理及財務總監監控各適用稅項的報稅最後期限；稅務代表亦會提醒本集團報稅最後期限→財務總監登錄相關官方網站以編製網上稅務提交草案→財務總監及財務經理稅務代表討論或向其諮詢(如有必要)→財務經理審閱網上稅務資料提交草案→財務總監提交網上申請→網上繳稅→檢查及審閱網上提交的申請並列印以作記錄用途→對於需要提交紙本備案而言，財務總監加蓋公司印章及送交附有相關稅務機關正式加蓋公章的備案複本，並保留副本作記錄(附註：於上市時，首席財務官將於提交前進一步審閱網上稅務提交草案)
- 中國財務經理一直並將繼續負責監控博達通深圳各關連方應佔交易的上限，編製有關轉讓定價相關報告，留意最後期限及向相關稅務機關申報；首席財務官將進一步監控及留意任何轉讓定價事宜，並於必要時諮詢相關稅務代表
- 繼續聘任中國獨立核數師事務所，以就稅務相關申報事宜向本集團提供建議以及提醒本集團相關稅務申報

就全面遵守各項法律及法規而言：

- 與有關香港法律的法律顧問及有關中國法律的法律顧問訂立年度薪酬，以向本集團提供全面法律意見
- 聘任專業的公司秘書公司，以就開曼群島法律、英屬處女群島法律及香港法律規定的企業備案提供服務
- 本集團的公司秘書將監控全面遵守各項法律及法規的情況及適當尋求法律意見

就監控第三方支付者收取付款而言：

- 拒絕本集團客戶通過第三方支付者進行結算付款
- 於其銷售發票內加入額外條款，以指示本集團客戶直接結算結欠本集團的款項，且任何第三方支付者的資金不會獲接納作為支付發票
- 倘未知方付款，會計部門將預留該款項、查詢該款項銀行匯款人的身份並將款項退回予有關方，同時繼續追蹤有關客戶的付款
- 本集團客戶須於支付後提供相關銀行轉賬回執，以供核實及追蹤有關資金
- 定期將銀行轉賬回執與本集團銀行報表進行對賬及匹配

本集團內部控制顧問（一名獨立第三方）已審核本集團的內部控制措施，並確認並無發現重大控制缺陷。

就保持適當財務記錄而言：

- 定期對應收賬目及應付賬目進行對賬，以確保收入／收益妥為記錄
- 建立結構性防詐騙監控機制，如直接向董事會報告的檢舉政策

就發現及報告洗錢事項而言：

- 要求客戶通過銀行系統結算且不接受支付現金購買本集團產品
- 制定程序以監控及分析現金流量以檢查不尋常現金流量，而該等程序包括會計部門將各銀行銷售收據及銷售發票進行比對，會計經理及銷售經理監控應收賬款並向董事及首席財務官匯報任何不匹配或未知收據
- 對本集團客戶進行標準盡職審查，包括向專業調查代理取得任何新客戶的信譽報告及對所有客戶進行年度公開資料核查及／或信譽核查
- 定期培訓及宣傳計劃以保持員工瞭解及獲取可疑活動跡象的最新資料
- 制定程序以報告可疑交易，包括由員工向本集團企業管治委員會主席勞錦漢先生報告，彼將領導企業管治委員會調查有關事宜，及於向警察報告洗錢或恐怖分子融資的任何可疑情況前由企業管治委員會主席向董事會報告

就控制及管理DRAM晶片及DRAM模組價格波動、訂單取消及微薄利潤率風險的採購、存貨及定價政策：

- 每月或每季度(視乎不同客戶而定)定期獲取及記錄銷售人員就預期客戶訂單(包括規格、數量及下達訂單的預期時間)作出的預測，以編製每月預測報告
- 每日監控集邦存儲在線網站上DRAM晶片價格及收集以往價格圖表並進行分析，以及制定每週客戶價目表及成本價(或最低可接納價)價目表，以供內部參考；在計算前述的價目表時須計入預計利潤率。除推廣項目外，不得虧損定價及訂單價格不得低於成本價，惟主席及行政總裁均批准者除外
- 就品牌產品業務，存貨量保持在年度預計銷售量的10%至20%，以應對本集團品牌產品的需求變動

業 務

- 一 參考以下各項因素將本集團製造及貿易客戶分類為A、B及C級(每半年進行審閱)，其中包括，(i)每名客戶作出的實際訂單與先前提供及作出的預期訂單預測的差額或差異，(ii)與客戶業務關係的時間，(iii)預期客戶年銷量及客戶信用記錄。除主席及行政總裁均批准者外，已考慮的主要因素及級別的應用情況如下(A級為最佳級別)：

	A級	B級	C級
客戶關係的時間	不少於兩年	少於兩年(可能包括新客戶)	新客戶
信用記錄	良好，並無重大延遲付款記錄	良好，並無重大延遲付款記錄	良好，並無重大延遲付款記錄
預期年銷量(經參考過往記錄(倘適用))	超過1,000,000美元	不低於200,000美元但不超過1,000,000美元	低於200,000美元
向供應商訂購DRAM晶片或主要元件的時限及是否須支付按金	於接獲正式訂單前下達採購訂單可予接納； 毋須支付任何按金	倘於下達採購訂單前接獲正式訂單，則毋須支付任何按金； 倘於下達採購訂單前仍未接獲正式訂單，則客戶須支付銷售額的至少20%作為按金	於接獲正式訂單後方可下達採購訂單。
付款期限	7至30日	7至30日	須於交貨前或當時收取全額付款
備註	倘所下達的任何非正式訂單隨後被取消及導致任何虧損，且並無與本集團訂立任何補償協議以使本集團的損失得到滿意補償，則相關客戶將被降級。亦將考慮客戶下達的實際訂單及先前提供或下達的預期訂單預測之間的差額。於往績記錄期間，概無客戶被降級。		不適用

於二零一三年三月三十一日，本集團擁有合共297名客戶，其中約5.1%、16.5%及78.5%的客戶分別分類為本集團的A級、B級及C級客戶。於二零一三年三月三十一日，A級、B級及C級客戶應佔銷售收入佔截至二零一三年三月三十一日止年度的總銷售額約68.8%、14.0%及16.8%。

業 務

- 就任何新客戶(第一次發出訂單的客戶)而言，本集團須取得專業調研機構的信用報告且該等新客戶將劃入B級或C級
- 就非品牌產品業務，本集團在接獲正式訂單後方採購原材料
- 密切監控生產工廠的原材料使用情況，編製並向總部遞交存貨年期以供審閱，及每月進行存貨盤點
- 倘DRAM晶片及NAND閃存價格預計於未來半年內呈下降趨勢，銷售人員須積極按折讓價促銷可能過時的該等存貨(倘適當)

本集團董事認為，根據《創業板上市規則》第6A.15(5)條，本集團具備充足及有效的內部控制措施。根據本集團內部控制顧問進行的盡職調查及所編製內部控制報告的審閱，並經考慮本集團的上述內部控制措施，保薦人認為，就本公司及董事的責任而言，本集團的內部控制措施充足有效，以及《創業板上市規則》及其他相關法律及監管規定足以令董事根據《創業板上市規則》第6A.15(5)條對本集團的財務狀況及前景作出適當評估。

無重大中斷

於往績記錄期間，本集團並無發生可能對財務狀況有重大影響的業務中斷。

物業

於香港擁有及佔用的物業

本集團於香港擁有物業作行政、倉儲及售後服務用途。於最後實際可行日期，該等物業包括位於香港九龍灣的七個單位，總建築面積約為875.14平方米。本集團亦擁有四個泊車位。

於中國租用的物業

本集團向獨立第三方租賃的深圳工廠將於二零一六年十二月三十一日屆滿。於最後實際可行日期，該等物業包括兩層工廠樓宇，總建築面積約為2,842.04平方米。本集團亦為其深圳僱員租賃13個宿舍單元，總建築面積約為505.76平方米。

就本集團所知，於最後實際可行日期，並無任何第三方質疑上述任何物業的業權而可能影響本集團現時佔用。有關本集團所佔用物業的更多詳情，請參閱本招股章程附錄三「物業估值」一節。

保險

本集團已為深圳工廠及香港辦事處購買一系列意外保險，包括(其中包括)本集團所有生產設施及倉庫的物業、廠房及設備以及存貨的損失、盜竊及損壞，及中國法律規定的社會保險。

本集團亦購買產品責任保險，涵蓋因產品缺陷造成對第三方身體意外受傷或第三方財產意外損失或損毀的任何潛在申索。

截至二零一三年三月三十一日止兩個年度，本集團已付保費總額分別約為200,000港元及400,000港元。於往績記錄期間及於最後實際可行日期，本集團未曾亦並無作出任何重大保險申索及／或產品責任申索，或概未遭受任何重大保險申索及／或產品責任申索。