

風險因素

閣下應審慎考慮本文件所載的一切資料，包括下列有關我們的業務及行業之風險及不明朗因素。閣下謹請特別注意我們於開曼群島註冊成立，而部份業務在中國經營，所面對的法律和監管環境在若干方面或會有別於其他國家。任何該等風險可能對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響。

與我們業務有關的風險

如消費電子產品、電腦、工業或通訊產品市場並無顯著增長，甚至下跌，則我們的淨銷售額可能受損。

我們的業務主要為消費電子產品、電腦、工業及通訊產品製造商設計、開發及推銷高性能集成電路。由於不少該等產品主要供應商將包含我們的零件的產品或部份產品交由中介商生產，因此我們現時銷售產品所得的絕大部份收益來自該等中介商。我們亦鎖定目標，針對其他消費電子產品、電腦、工業或通訊產品(例如 LCD 屏幕及 LCD 電視、網上保安系統、手提電話、GPS 及手提媒體播放機(例如手提 DVD 機))設計產品。我們相信推動該等市場增長的重要因素為更薄的顯示器和手提電腦系統日趨普及，加上互聯網及無線通訊網絡的興起及持續發展。倘 LCD 顯示產品的需求下跌，或不及我們預期的增長幅度，則採用我們產品生產系統的客戶或會面對需求減少，進而影響我們的銷售。倘手提電腦系統普及程度停滯不前和手提電腦的需求減少，或增長幅度不及我們預期，則採用我們產品的手提電腦中介生產商或 OEM 等客戶可能面對需求減少，因而影響我們的淨銷售額。倘互聯網及無線通訊網絡應用的增長放緩，或增長未及我們預期，則採用我們產品的電子裝置的生產商客戶可能面對需求減少，從而影響我們的銷售。我們未能確定該等產品市場可按過往速度持續增長，亦不肯定該等市場發展不會大幅放緩。

此外，我們曾經且日後亦可能面對非我們所能控制的行業市場趨勢或天災(例如地震)等導致 LCD 及半導體短缺問題。該等短缺可能導致包含本公司產品的產品零件成本增加，結果成本上升，需求因而下跌。

最後，半導體市場一直以來有明顯的周期變化，曾經多次出現重大衰退和供求大幅波動，導致產品需求和產能出現重大變化，平均銷售價格急劇下滑。未來行業出現全面波動，可能對我們的產品定價造成壓力及使需求下跌。該等波動的出現將對我們的經營利潤及淨銷售額有重大不利影響。

採用我們產品的電子裝置需求改變等因素導致我們的季度經營業績波動，可能不利我們的美國預託證券及／或股份成交價。

我們相信本公司每季度財務業績的比較未必可作為我們未來經營業績的具體指標。倘我們的季度經營業績未能達到證券分析員的預期，則可能會對我們的美國預託證券及／或股份成交價有不利影響。我們的季度經營業績過往曾大幅波動，而未來亦可能大幅波動，取決於下述及此風險因素一節所述的多個因素，其中有不少因素非我們所能控制，包括：包含我們產品的裝置需求改變；半導體行業及整體經濟的市場情況；客戶訂單的時間要求及取消訂單；

個別季度已收訂單的付運數量；第三方可提供的半導體生產、裝配及測試能力；生產成品率的波動；延誤推出新產品；高毛利產品與低毛利產品銷售比例改變；包含本公司產品的裝置需求於年終假期的周期轉變；個別季度的法律及其他開支。此外，我們的股份及／或美國預託證券成交價可能受以下因素影響，例如：我們的美國預託證券及／或股份價格及成交量以及美國及其他國家的金融市場出現大幅波動，以及我們的美國預託證券及／或股份分別在納斯達克及聯交所的成交量偏低。此外，我們的美國預託證券及股份交易市場亦受證券或行業分析員所發表有關本公司或本公司業務的研究報告所影響，而我們不能控制該等報導。倘一名或多名分析員調低我們的美國預託證券及／或股份評級，我們的美國預託證券及／或股份價格可能會下跌。除此之外，倘一名或多名分析員不再發表有關我們公司的報導或不再定期發表關於我們的報告，我們可能損失在金融市場內的知名度，導致我們的美國預託證券及／或股份價格或成交量下跌。

如取消或押後我們的產品訂單，我們的淨銷售額、經營利潤及淨收入可能大幅減少。

我們的客戶可發出簡單通知，取消或押後本公司產品訂單而毋須作出重大賠償。我們在任何財政申報期的淨銷售額大部份基於有關期間已落實及已付運的訂單。如大量已落實訂單被取消或延期，本公司該期間的淨銷售額會大幅減少。由於我們並無大量不可取消的訂單，我們主要基於本身對客戶需求的預測規劃生產及存貨開支，惟需求難以預測並可大幅波動。具體而言，基於向供應商提取存貨及材料需時（曾經長達10個星期或以上），我們會在預期客戶提出需求前向供應商開出訂單。如預期的訂單未有落實，可能導致存貨過剩。我們預期員工及新產品開發的開支亦會增加。我們難以在短期內減少生產、存貨、員工及新產品發展開支以應付因取消或押後訂單導致淨銷售額下跌。因此，取消或押後任何訂單不單有損本公司的淨銷售額，亦可能對本公司經營利潤及淨收入造成超乎比例的不利影響。

我們大部份淨銷售額來自少數客戶。如任何該等客戶押後或減少訂單，我們的淨銷售額及利潤可能受損。

一直以來，在任何個別期間，我們大部份淨銷售額來自少數客戶。我們的主要客戶並無承諾長期向本公司大額採購。我們不能確保現有客戶會繼續向本公司訂貨、亦不保證現有客戶繼續訂購與以往相同數量的產品，或從新客戶取得新訂單。此外，本公司部份客戶為中介生產商，為最終市場購買者供應產品。任何該等最終市場購買者均可減少或取消訂購本公司客戶的產品，從而導致客戶減少訂購本公司的產品。

2005年，並無客戶佔本公司淨銷售額10%或以上，而五大客戶共佔本公司淨銷售額30.4%。2004年，其中一位客戶佔本公司淨銷售額的10%或以上（17.5%），而五大客戶共佔本公司淨銷售額46.5%。2003年，其中一位客戶佔本公司淨銷售額的10%或以上（13.5%），而五大客戶共佔本公司淨銷售額41.2%。對該等客戶的銷售額佔本公司淨銷售總額百分比會基於多個因素而轉變，而部份因素非本公司所能控制。我們預期本公司產品對少數客戶的銷售額將繼續佔本公司淨銷售額的重大比例。一位或多位本公司主要客戶減少、押後或取消訂單會對我們的經營業績有超乎比例的負面影響。

風險因素

倘我們未能與新的及現有競爭者有效競爭，我們的淨銷售額及毛利將會受損。

我們能否在集成電路產品及系統保安解決方案市場脫穎而出，基於多個我們能夠及不能控制的因素，包括：本公司成功設計及承包生產採用新科技及符合客戶需要的新產品；本公司產品在可靠性和成本效益方面的表現；本公司和競爭對手各自產品的定價；我們控制生產成本的能力；及我們的競爭對手產品的功能。

我們相信本公司主要競爭對手包括 Linear Technology、Maxim Integrated Products 及德州儀器。舉例說，在電腦最終市場上，我們的主要競爭對手包括(i)德州儀器的 CardBus 產品、手提電腦的電池充電產品、用於支援系統及微處理器的直流電／直流電整流器、(ii) Maxim Integrated Products 的手提電腦電池充電器產品，以及(iii) Linear Technology 用於支援系統及微處理器的直流電／直流電整流器。我們的其他競爭對手包括(i) Microsemi 用作 LCD顯示屏背光源的 CCFL 變壓器產品、(ii) Intersil 用於支援系統及微處理器的直流電／直流電整流器，以及(iii) Ricoh用於手提電腦的 CardBus 產品。我們部份現有及目標客戶(例如東芝及富士通)具備自行設計及生產集成電路的能力，亦是我們的競爭對手。除該等競爭者外，其他集成電路公司亦可能決定加入市場，推出類比或混合訊號集成電路產品與我們競爭或推出功能與本公司產品相若的產品。

我們的部份競爭對手(例如德州儀器)擁有較高知名度，本身具備生產能力，財政實力及技術資源更強，更擁有大型跨國公司所應有的銷售、市場推廣及分銷實力。該等競爭對手可能早與我們的客戶或目標客戶建立關係，更可能早於我們推出新科技、及早滿足客戶要求及投入更多資源推銷產品。而且，當生產能力短缺時，該等競爭對手可自行或交由第三方生產商製造產品，而我們並不具備有關的條件。

倘我們未能及時開發及推出新產品，我們的淨銷售額及毛利可能受損。

我們的成功基於我們能否開發及推出獲選用於消費電子、電腦、工業及通訊市場產品設計的新產品。倘我們未能及時開發新產品，我們的淨銷售額將受影響。此外，由於受到競爭壓力及自行定價的影響，我們的毛利會隨本公司產品周期下跌，如未能及時開發新產品會導致我們的毛利下跌。本公司新產品的開發非常複雜，而我們的新產品不時延期達8至12個星期甚至更長時間方可推出。新產品開發及推出能否成功基於多個因素，包括：新產品目標準確；及時完成新產品設計；生產效率達標；及時以符合經濟效益的方式生產新產品；為採用本公司產品的裝置供應關鍵零件的第三方及時推出新產品。我們經常支付重大新產品開發費用，但不能確保客戶設計產品時會採用。倘我們支付有關費用但新產品未被採用，我們的經營業績將會受損，亦可能導致時不同期間的業績出現重大波動。除此之外，即使客戶設計產品時選用本公司產品，亦不能確保該等產品在商業上可以成功或我們能從任何相關的銷售中得益。

難以評估我們的前景，而我們不能向閣下保證日後不會出現虧損。

我們的過往業績不能作為估計未來表現的依據。截至1999年12月31日止年度前，我們連年錄得淨虧損。及後截至2001年、2002年及2003年12月31日止年度各年，我們每個季度的銷售額大幅增長。然而，截至2004年3月31日止首季度、截至2004年9月30日止第三季度及截至2005年3月31日止首季度，我們的淨銷售額均較上一季度減少。我們的淨銷售額可能每季波動，我們以往曾經全面增長但未必可以繼續，日後亦未必可維持或增加獲利能力。我們估計於可見未來，由於我們繼續開發及致力保護本公司技術及增加產品類別，本公司的支出將大幅上升。有關工作的開支可能較我們現時預期為高，而我們未必可成功提高淨銷售額以抵銷所增加的支出。倘我們未能同步增加淨銷售額以抵償增加的支出，我們日後可能再次出現淨虧損，導致我們的美國預託證券及／或股份成交價下跌。

倘我們的產品未能配合日新月異的技術，我們的淨銷售額或會受損。

消費電子、電腦、工業及通訊產品市場，以及用於該等產品的零件市場技術日新月異，而我們的直接客戶及競爭對手頻頻推出新產品。例如，與我們的產品結合操作的微處理器、顯示器及充電池等技術日新月異。儘管我們大部份產品集類比及混合訊號電路於一身，因而產品周期遠較數碼集成電路產品長，惟我們仍必須經常更新產品或推出新產品。倘我們未能及時配合技術轉變及我們的直接客戶和競爭對手所推出的新產品，我們的產品銷售額將不能維持及增長。此外，更高效或更符合成本效益的微處理器、顯示器及充電池技術出現，可能會減少對於我們產品的能源管理功能需求，有損我們的淨銷售額。

我們依賴第三方生產、裝配及測試我們的產品，倘第三方未能繼續提供服務，會不利我們付運產品的能力及我們的業務和經營業績。

我們並無擁有或經營任何生產本身所設計產品的集成電路生產設備。2005年我們銷售的大多數集成電路產品由臺灣積體、UMC 及 X-FAB 三名生產商生產。該等生產商根據購買訂單為我們生產集成電路產品。我們未獲任何該等生產商保證生產能力，而任何一名或多名生產商可毋須知會本公司而提升價格。儘管我們經常向生產商提供本公司生產要求的預測，惟各生產商為我們提供晶圓片的能力受制於既有能力。我們的生產商可選擇優先為其他客戶（尤其是大客戶）生產，於短時間內通知我們而減少或取消交貨或提升收費。因此，我們不能確保該等生產商會分配足夠產能（如有）以滿足我們的需求，尤其當整個行業產能不足時。此外，倘任何一名該等生產商不能繼續以符合要求的質素、成品率及成本或未能及時生產指定數量的本公司產品，將嚴重不利我們的業務及經營業績。

我們依賴該等外界生產商亦承擔其他重大風險，包括為現有或新產品另覓生產商需時可長達6至12個月，以致無法付運產品；半導體裝置需求突然上升或任何現有半導體裝置生產商的生產能力的突然下跌或取消，導致外界生產商減少或不再向我們付貨；該等生產商未能或延遲掌握關鍵的加工技術；外界生產商會受到天災影響而中斷生產（例如台灣曾因地震導致生產中斷）。任何該等情況均會導致外界生產商減少或取消向我們付貨，影響我們向客戶付運產品的能力，因而對我們的業務及經營業績有不利影響。

風 險 因 素

我們絕大部份集成電路產品亦依賴獨立分包商進行裝配及測試。我們並無與該等分包商訂立長期協議，一般就個別訂單要求提供服務。我們依賴該等分包商須承擔風險，包括對付運時間、質素保證及成本控制能力均較低。該等風險可導致產品短缺或本公司產品的生產、裝配或測試成本上升。倘該等分包商不能或不願意繼續以符合要求的質素、成品率及成本或及時提供裝配及測試服務和付運產品，將嚴重影響我們的業務。我們亦可能須要另行物色及認證分包商，此舉可能費時而且成本高昂，更可能導致預料之外的營運困難。此外，由於我們的系統保安解決方案產品是由獨立組裝供應商製造，故此我們在聘用該等供應商方面也面臨同樣的風險。

倘我們未能配合不斷轉變的行業標準，我們的產品銷售可能會下跌。

我們的淨銷售額主要來自銷售集成電路產品，而包括該等半導體產品的電子裝置均按照工業標準及廣泛接受的規格生產。例如大部份手提電腦硬件的現行電壓規格為3.3或5.0伏特，而不少手提電腦的電源管理軟件均符合行業的 Advanced Configuration Power Interface 規格。我們的集成電路產品設計必須符合該等標準及規格，方會獲市場接納。技術標準及規格不斷演變，我們未必能夠及時設計及製造符合新標準及規格的新產品。此外，我們所開發符合新規格的新產品亦未必得到市場接受。

我們產品的缺陷可能須支付重大成本及削弱我們銷售產品的能力。

我們產品任何重大缺陷可能導致不獲市場接受或需一段時間方獲市場接受、不能或押後銷售、耗用開發資源、損害我們的聲譽及增加服務和保用成本。由於我們的產品相當複雜，當中的缺陷可能在產品周期任何時刻發現。而該等缺陷或會有損我們聲譽，導致須支付重大成本並且削弱我們銷售產品的能力。我們可能須支付重大成本以更正任何產品缺陷，對我們的經營業績可能有重大不利影響。雖然我們不斷測試本公司產品有否缺陷，並且透過客戶支援服務與客戶共同識別及更正問題，但日後仍可能在我們產品發現缺陷。測試缺陷並不簡單，原因在於難以模擬客戶可能應用本公司產品的高度複雜環境。過往，我們曾經因為發現本公司產品有缺陷而押後付運。發生延誤主要與新推出的產品有關。直至現時，我們的業務並未因任何該等延誤而受到嚴重影響。然而，未來產品缺陷或延誤的情況可能嚴重，或會影響我們銷售產品的能力。

我們的國際業務達到相當規模，因此我們須承擔業務所在國家的特定風險。

截至最後可行日期，本公司大部份業務及大部份僱員與生產、裝配及測試本公司產品的大多數第三方位於日本、韓國、中國大陸、新加坡及台灣。我們預期國際業務持續發展，而國際銷售仍會佔本公司淨銷售額相當比重。

我們須承受本公司國際業務的特定風險，包括：因爆發任何嚴重傳染病或其他廣泛流行的疾病導致供應中斷、生產中斷或其他業務中斷的風險；台灣與中國大陸之間的潛在衝突及局勢進一步不穩的風險；國際政治不穩定及近日全球經濟波動不居加上亞洲（例如日本及韓國）經濟環境欠佳；恐怖襲擊（例如2001年9月11日在美國發生的襲擊事件）及其他軍事或保安行動（尤其是涉及伊拉克的中東衝突）對美國以致世界各地的經濟狀況造成無法預測的後果；

有關稅務法規的突然轉變或不明朗因素（例如2001年台灣修改稅法，調高我們保留盈利的所得稅率）；關稅及其他貿易壁壘（包括目前及未來的進出口限制）；國際業務的人員調配與管理困難；外幣匯率出現對我們經營業績不利的轉變，尤其是美元、人民幣及新台幣之間的匯率；在外國執行協議或其他權利的能力受到限制；勞工環境轉變；欠款期及收帳難度增加；遵守不同外國法例的負擔及成本；沒收私人企業；及東道國改變鼓勵外國投資或外貿的現行政策（包括優惠的稅務及借貸政策）。此外，亞洲、美國、開曼群島及歐洲的地理距離亦形成物流及通訊多方面的難題。儘管我們的國際業務以往未受嚴重影響，惟我們不能確保日後不會出現該等問題。

除此之外，我們以美元為申報貨幣，但經營開支大部份以非美元的其他貨幣結算，主要為新台幣及人民幣。因此，其他貨幣兌美元的升值或貶值或會導致重大交易或換算損益，因而對我們的經營業績不利。我們目前並無安排貨幣對沖活動。

我們管理增長的能力可能會影響我們達到及維持獲利的能力。

我們維持獲利能力在一定程度上取決於我們能否實施及擴張業務、客戶支持及財務管制系統，以及培訓和管理員工的能力。我們未必能因應未來增長（如有）加強或改良現有系統及管制措施或實施新系統及管制措施。此外，我們亦須擴充設施以容納更多人員。未能管理業務增長或會導致管理層未能全力執行我們的業務計劃，亦不利我們順利擴展業務。本公司過往及日後的增長曾經及會繼續使我們的資源調配相當緊張。為求順利發展，尤其是我們的業務遍布各地，我們需要緊密協調行政、工程、會計、財務、市場推廣、銷售、營運及客戶支援部門。

倘我們未能保護我們的知識產權，競爭對手或會使用我們的技術或商標，削弱我們的競爭優勢，導致我們的成本增加而毛利及淨銷售額則減少。

我們的成功全賴我們的專有技術。我們主要依賴專利權、版權及商標法、商業秘密、保密程序及合約條文以保護我們的專有技術及防止競爭對手的產品使用我們的技術。該等法例及程序提供的保護有限。我們的專利權未必可提供充份廣泛保障，亦未必可有效針對聲稱的侵權行為。

我們銷售產品的能力及防止競爭對手盜用我們專有技術及商標的能力取決於本公司能否保護知識產權。即使我們採取預防措施，未獲授權的第三方亦可能抄襲本公司現有或未來產品或取得及使用我們視為專有的資料。此外，我們的競爭對手或會獨立開發相若或更優勝的技術。盜用軟件、電路設計或半導體設計難以監管，且部份國家法例未能提供與美國、香港及其他已發展國家法例相同程度的專利權保護。我們過往及現時均有就保護我們的知識產權提出訴訟。日後或須提出訴訟以行使本公司的知識產權、保護我們的商業秘密或釐定他人專利權的有效性及其範圍。訴訟或會導致重大成本及耗用資源，亦可能裁定我們的知識產權無效或不可執行，因而對我們的業務、未來經營業績及財務情況有不利影響。請參閱本文件「業務 — 知識產權」一節。

我們須要聘請及留任合資格人員以成功發展我們的業務。

我們未來的成功取決於能否吸引及留任富經驗的銷售、研究及開發、市場推廣、客戶支援及管理人員。倘我們未能吸引及留任該等人員，則我們發展業務、銷售產品、開拓新市場及增加現有市場佔有率的能力可能受損。我們不能確保可於不久將來成功聘請該等人員。我們的銷售策略要求為主要市場聘請更多直銷代表及獨立銷售代表。此外，我們的獨立銷售代表及直銷人員必須有效推廣本公司產品，並具備能力提供及時和符合成本效益的客戶支援及服務。倘該等人員力有不逮或未能擴充該等部門，會損害我們增加淨銷售額的能力，並且局限我們銷售產品或擴展市場佔有率的能力。對於數碼、類比及混合訊號集成電路設計人員可謂求才若渴。過往我們一直難以聘請合資格人員，尤其是技術及銷售人員。由於我們計劃擴展國際業務，我們須為各地的辦公室招聘富經驗的管理、研究及開發、市場推廣、銷售及客戶支援人員。我們預期聘請合資格人員的競爭仍然激烈，而我們未必可成功招聘或留任該等人員。另外，新僱員一般須接受本公司大量有關設計方法、設計流程及技術的培訓，需要大量資源及管理人員的努力。即使我們投入大量資源招聘、培訓及挽留合資格人員，但未必能取得成功。在此情況下，經營成本將會增加，惟淨銷售額未必能相應增加。

我們的成功在相當程度上有賴本公司行政人員(包括行政總裁兼董事長杜珣弭)及其他主要僱員(包括銷售、諮詢、技術、市場推廣及法律方面的主要人員)。我們相信杜先生擁有豐富的半導體行業經驗，對類比及混合訊號集成電路、系統結構、同業競爭者與趨勢均有深入認識。憑藉有關經驗，杜先生負責監察我們的整體營運，並指導我們制訂發展策略。我們相信將難以尋找具有相近經驗與領導才能的人士取代其位置。此外，我們的高級銷售人員在有關行業已建立良好網絡，對我們的整體銷售活動非常重要；而我們的高級技術人員，尤其是類比及混合訊號工程人員與軟件開發人員，均擁有相關產品與科技的專門技術，而有關技術並不普遍。由於知識產權法律行動需要有關人員擁有相當經驗與長期服務方可有效掌握有關個案，故此我們亦依賴我們的法律顧問監察我們多項知識產權的法律行動。倘我們損失一位或以上行政人員或僱員的服務，尤其當一位或多位我們的行政人員或關鍵僱員決定加入本公司競爭對手或其他與我們直接或間接競爭的公司，我們的業務及實行我們業務目標的能力或會受損。

我們的轉讓定價程序可能受質疑，或會對我們徵收較高稅項因而不利我們的盈利。

轉讓定價指一組聯屬公司其中一家成員公司向另一成員就貨品、服務或使用知識產權所收取的價格。倘兩家或以上的聯屬公司位於不同國家，各國的法規一般要求收取的轉讓價相等於與其他不相關公司公平交易時所收取的價格。倘我們的聯屬公司所在的一個或多個國家相信我們的聯屬公司操控轉讓價以改變該等公司的應課稅收入，則該等國家的法例可能要求我們重新釐定轉讓價，以重新分配聯屬公司的收入以清楚反映有關收入。位於低稅司法權區的聯屬公司將收入重新分配至位於高稅司法權區的聯屬公司，則我們的整體稅務負擔將會提高。此外，倘重新分配收入所涉及的國家不同意撥出收入，則兩個國家可能同時就相同的收入徵稅。

我們位於美國、中國大陸、台灣、日本及新加坡的附屬公司採用轉讓定價協議協調公司間的轉讓。轉讓定價協議為聯屬公司之間有關貨品、服務或知識產權轉讓的合約，而關聯雙

方的定價相信等於與其他非關聯公司公平交易所收取的價格。我們訂立此類協議，是由於我們在美國及外國附屬公司所開發的部份資產（例如知識產權）會轉讓予本公司其他聯屬公司。我們相信該等協議所釐定的轉讓價格相等於與其他非關聯公司公平交易所收取的價格。相對於其他有國際業務但不進行公司間轉讓的公司，我們須就上述安排承擔額外的風險。倘任何司法權區（包括台灣及美國）的稅務機關對該等協議的質疑成立，或要求我們改變轉讓定價措施，我們可能須支付更高稅項，使我們的盈利受損。我們相信已遵守一切業務所在國家有關轉讓定價的法例，惟我們不能確保本公司繼續被視作遵守轉讓定價法例，亦不能確保該等法例不會因修訂而要求我們改變轉讓定價措施或營運程序。任何重新分配收入的決定或轉讓定價法例的修訂，可能導致被視作來自涉及重新分配收入或修訂轉讓定價法例所在徵稅司法權區的部份收入須課稅。迄今，未有任何稅務局對我們進行的轉讓定價程序作出任何查詢或調查。

第三方曾聲稱及日後亦可能聲稱我們的產品侵犯其知識產權。該等申索或會影響我們銷售產品能力及使我們涉及訴訟。

我們不時收到第三方的訊息，聲稱我們的若干技術或產品涉及其專利權，並指稱我們侵犯其若干知識產權，而以上情況在半導體工業已屬司空見慣。我們日後或會收到同類訊息。倘若任何第三方向我們或我們的客戶提出的索償得直，我們或會被禁止銷售特定產品（例如變壓器或能源產品），或要求我們向第三方支付專利費。以往及日後第三方的侵權索償（無論有否理據）均相當費時，虛耗本公司大量資源及可能要承擔重大訴訟費用，包括本公司可能承擔的賠償、導致產品付運延誤或本公司須訂立特許權協議。該等特許權協議的條款未必可以接受甚至可能完全不能達成協議。任何該等情況均可能嚴重損害本公司業務及經營業績。隨著半導體行業的產品及競爭者日眾，我們預期半導體公司面對的侵權索償將會日益增多。請參閱本文件「業務 — 知識產權」一節。

在日常業務過程中，我們不時向與我們訂立合約關係的第三方（包括客戶及其他交易對手）就若干事項作出彌償保證。我們同意在若干情況下，補償該等第三方所承擔的指定損失，例如違反聲明或契約的損失、其他第三方指稱本公司產品應用於其預定用途時侵犯該等其他第三方知識產權的損失，或針對若干人士提出索償的損失。由於本公司過往的索償紀錄有限，且個別索償所涉及的事實及情況各有不同，因此不可能釐定彌償責任的最大潛在負擔金額。我們迄今並無就該等責任而付款。

直至所有未完成訴訟解決前，我們將繼續承擔大額的法律費用，該等費用視乎所涉及法律程序而不同，並非完全受我們控制，原因在於我們可能需要對法律行動作出回應。因此，我們可能難以預測個別時期的法律費用，因而難以預測該時期的經營業績。預期直至2006年第二季、2006年8月及2006年9月開始審訊及之前的期間，該等費用可能增加。

Monolithic Power Systems 聲稱我們若干產品侵犯其專利權及該專利權的衍生物。2004年5月，美國加州北區地方法院接受我們提出簡易裁決的要求，裁定 MPS 缺乏損失的證據。2005年7月，我們收到陪審團的判詞，指所有 MPS 提出的專利權索償無效，而我們並

風險因素

無侵權。2005年11月，法院裁定我們在 MPS 的專利權索償中得直。有關判詞須視乎法院日後會否要求再次聆訊推翻裁決及 MPS 會否再提出上訴方可作實。由於訴訟存在不明朗因素，我們不能確保在任何個別訴訟勝券在握，亦未能預計任何該等訴訟的結果。倘任何人士向我們索償得直，我們的若干專利權及經營業績或會受重大不利影響。我們侵犯他人知識產權的索償訴訟中對我們不利的裁決，可能包括禁止銷售我們產品的重要成分，導致相關存貨價值減少或消失，上述任何情況均對我們的淨銷售額、經營業績及財務狀況有重大不利影響。上述風險因素僅概略討論我們涉及的法律程序及相關事項。閣下謹請參閱本文件「業務—知識產權」一節所述有關我們的重大訴訟。

第三方或會提出針對我們的訴訟。

在日常業務過程中以及本公司的專利權受侵犯行為(包括反壟斷、不公平競爭及干預行為)引起的反索償行動中，本公司成為被告或原告。雖然現時我們相信該等訴訟的最終負擔金額(如有)對我們的財務狀況、經營業績的整體趨勢或流動現金不會有重大影響，但任何訴訟及索償最終結果並不肯定，而不利結果可能對我們有重大影響。我們相信該等事項的最終結果不會對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響。

我們的股價波動，且預期會基於多項因素而持續波動。

我們的股價波動，且預期會基於多項因素而持續波動。該等因素包括(但不限於)(i)我們的季度經營業績波動(見上文「與我們業務有關的風險—採用我們產品的電子裝置需求改變等因素導致我們的季度經營業績波動，可能不利我們的美國預託證券及／或股份成交價」一節)及(ii)我們針對他人提出的知識產權法律訴訟初步或最終裁決。雖然我們相信我們展開的法律行動對我們的股東最為有利，且屬保護我們知識產權資產十分重要的行動，我們的股份市價已反映且可能繼續反映該等法律訴訟初步或最終結果的狀況。此外，基於市場對該等法律訴訟的推測，該等法律訴訟的被告就有關訴訟狀況或預期結果的聲明已影響或且會繼續影響我們的股價。

我們以往及將來須就公司管治及遵守財務申報規定支付重大成本。

我們已更改財務申報、證券披露及公司管治的措施，以符合沙賓法及證券交易委員會其後就沙賓法所實施和納斯達克所採用的新規例。我們可能須就該等新訂或經修訂規例、規則、及上市要求承擔更多遵守法律及財務規例的成本，以及重新分配管理時間及資源以符合規定。該等規例或會使本公司更難以招聘及留任合資格行政人員及董事會成員，且本公司須為主管人員及董事提供更高的責任保險費用。

風險因素

沙賓法的具體規定包括：

- 我們的行政總裁及財務總監須以個人名義核證每年以20-F表格向證券交易委員會提交的年報，而有關核證包括聲明年報披露的資料以準確中肯的方式呈列、說明本公司披露資料的控制措施及程序的制定和實施情況，以及陳述有關內部會計管理的事宜；
- 實施沙賓法後，我們不得向主管人員及董事提供多種貸款，亦不得對實施沙賓法前已提供的貸款作出重大修改；
- 我們的審核委員會：
 - 事先審批外界核數師提供的所有核數及非核數服務，惟簡單服務除外；
 - 直接負責委任、酬報及監察我們外界核數師的工作；
 - 就我們所收到有關會計、控制和審計事宜的投訴，以及僱員就有問題的會計或審計事項提供的機密資料，制定接受和處理程序；
 - 由沙賓法及有關納斯達克規例界定的獨立董事組成；及
- 我們日後須根據沙賓法第404條向證券交易委員會提交若干報告，詳見下文討論的風險因素。

納斯達克亦在沙賓法獲通過後實施新規例，包括規定我們的董事會須由獨立董事（定義見納斯達克規例）佔多數。

倘我們未能維持有效的內部管制系統，則未必可準確申報本公司財務結果。因此，我們未必可履行申報責任，導致現有及潛在的美國預託證券及／股份持有人對我們的財務報告失去信心，不利我們的美國預託證券及／或股份成交價。

本公司提供可靠財務報告必須基於有效率之內部控制系統。倘我們未能提供可靠財務報告或防止欺詐，則我們申報的經營業績可能有誤，損害本公司聲譽及對本公司美國預託證券及／或股份成交價不利。在審核本公司截至2002、2003、2004年12月31日止年度的財務報表時，本公司獨立註冊會計師事務所於2005年5月向我們的審核委員會報告，本公司內部管制有一項「須報告情況」（定義見美國會計師協會制訂的標準）。一般而言，須報告情況屬公司內部管制的重大缺失，而核數師認為會影響管理層能否在財務報表中以一致的肯定程度記錄、處理及申報財務數據者。對於「須報告情況」，我們認為於2001年、2002年及2003年財務報表附註所載備考財務資料內為計算僱員股份報酬公平值所採用若干波動的假設並不恰當。為此，經諮詢我們的審核委員會與獨立會計師後，我們於呈交證券交易委員會截至2003年12月31日止財政年度的經修正20-F表格中重列有關備考數額。是次改動對我們於所示期間的綜合財務狀況、經營業績與現金流量均無影響。2005年，我們投入重大資源糾正及改良本公司內部管制，包括委任 Grant Thornton LLP 作為顧問，協助檢討我們現行的購股權計劃與僱員購股計劃。此外，為提升我們的會計人才質素與專業會計技術，我們委任台北的 PricewaterhouseCoopers 每季向我們的內部會計師提供有關美國公認會計原則、證券交易委員會申報要求與國際財務報告準則的培訓。我們亦積極招聘具有專門處理美國申報事宜經驗的人才。我們相信憑著上述的工作，將可解決導致「須報告情況」的問題。然而，我們不能確

風 險 因 素

保本公司日後對財務處理及報告的管制是否恰當。任何有關財務申報的內部管制失效可能導致我們不能履行本公司的申報責任，包括證券交易委員會及聯交所規定的責任。

此外，根據沙賓法第404條，自截至2006年12月31日止財政年度起，管理人員須在20-F表格的年報中，就本公司財務申報的內部管制提交報告，內容載有截至財政年度終結的財務報告的有關內部管制效率評估及其他事項，包括聲明本公司有關財務申報的內部管制是否有效。該評估必須披露管理層所發現本公司有關財務申報的內部管制重大缺點。該報告亦必須載有關於本公司核數師已就管理層對內部管制的評估發出驗證報告的聲明。為於上述指定限期內符合沙賓法第404條的規定，我們已開始就財務申報的內部監控進行文字紀錄與評估。為此，管理人員已安排內部資源且外聘顧問，並制訂詳盡的方案，以(i)評估並記錄財務申報內部監控是否足夠；(ii)於有需要時採取措施改善監控程序；(iii)測試監控程序以確定一如紀錄般運作；及(iv)繼續改良我們財務申報的內部監控。我們目前仍在處理該系統及相關文件並進行評估以符合第404條規定，除相當花費之外，工作亦不輕易。

在上述工作過程中，倘我們的管理人員發現本公司有關財務申報的內部管制措施有一個或多個重大缺點，我們便不能肯定內部管制有效。倘我們未能肯定本公司有關財務申報的內部管制有效(或我們的核數師未能驗證本公司的管理人員報告是否中肯或未能就本公司內部管制是否有效發表意見)，我們可能損失投資者對本公司財務報告真確性及完整性的信心，對我們的美國預託證券及／或股份價格有不利影響。

購股權計劃的會計準則改變可能影響我們的經營業績及我們以購股權聘請、留任及激勵僱員的能力。

國際會計標準委員會已刊發 Statement of Financial Accounting Standards No. 123 (「SFAS 123R」) 的修訂本，要求所有公眾公司將給予僱員的股權列為開支。本公司作為 SFAS 123R 所指的公眾公司，自2005年6月15日後開始的第一個年報期起，須將相等於每一個已授出購股權的價值列為薪酬開支。有關開支應在股權歸屬期內分期確認。將授出的股權列為開支的規定減低授出購股權的吸引力，原因在於授出股權所附有的額外開支可能不利我們的經營業績。因此，倘引用 SFAS 123R 規定對本公司的盈利有不利影響，迫使我們縮減僱員購股權計劃的規模，則我們未必能夠吸引及留任主要人員。此外，自2005年6月15日以後開始的財政年度起須採用 SFAS 123R 規定，將購股權列為開支，可能導致我們未來的盈利減少。

與半導體行業有關的風險

集成電路的需求依賴採用半導體的行業表現，而影響該行業表現的因素並非任何集成電路生產商或設計者所能控制。

集成電路需求一般有周期波動，而需求或受採用半導體的最終製品需求波動及其他因素所影響。集成電路應用於多種產品，例如 LCD 顯示屏及 LCD 電視、手提電腦、網絡安全裝置、手提電話、GPS 及手提媒體播放機。該等最終產品的市場情況變化不定。半導體工業曾多次經歷嚴重的經濟低潮，出現產能過剩、產品需求下跌及平均售價急劇下降。一直以

來，半導體行業的公司當需求增長時積極擴充。結果，該行業每每在需求上升期過後出現產能過剩，而我們預期該模式會一再出現。此外，採用集成電路的消費電子、電腦、工業及通訊產品市場日後可能出現嚴重衰退，因而嚴重損害我們的業務或延誤本公司推出新產品。我們不能向閣下保證可預測該等最終市場未來出現低潮，亦不保證任何衰退不會對我們的財務情況或經營業績有任何重大不利影響。更多關於能源管理集成電路市場的整體行業詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

技術改良會導致集成電路價格隨產品周期下跌，而我們未必可追隨日新月異的技術轉變。

半導體行業的特點為技術日新月異，產品不斷推陳出新。因此，各種集成電路產品價格通常隨產品周期下跌，原因在於產品過時、客戶轉用更先進產品導致需求減少及更多集成電路生產商能夠大量生產同類產品導致競爭加劇。當產品新一代的改良型號獲得市場接受後，且產品並無新用途時，價格一般會隨之下跌。因此，我們的成功視乎本公司能否不斷推出創新而市場接受的產品。倘未能及時推出該等新產品和盡量減少生產及付運中斷的時間，則我們的經營業績及財務情況會受到不利影響。倘我們未能持續生產市場接受的先進產品，本公司產品的平均銷售價將會下跌，而且本公司客戶可能從我們的競爭對手購買更多產品，導致本公司該等產品的淨銷售額可能下跌。

集成電路生產商的開發工作一般需時頗長且費用昂貴。

集成電路產品的銷售周期頗長，亦須為各個別目標客戶投入大量資源，但並無任何銷售保證。以我們的營運為例，我們需要6至24個月甚至更長時間設計、開發及付運產品予客戶。於開發周期或其後的任何時間，我們與客戶合作將本公司產品與客戶的產品結合。客戶的產品開發期可長達6至18個月甚至更長。當該等周期完成後，再需要額外3至9個月方會有品牌擁有人開始大量生產包含本公司製成品的最終產品。開發期偏長涉及風險，原因在於客戶可決定取消產品或更改產品規格。任何產品規格的變更可能導致生產時間及成本上升。

集成電路生產或受制於原材料的供應。

集成電路供應取決於承包生產商獲得磁盤、經提煉的化學物質、製模化合物原材料及用於晶圓片生產過程的氣體等不斷供應。該等原材料過往的供應一直波動不定。無論基於任何原因，承包生產商缺乏原材料可能導致集成電路供應下降或集成電路的單位價格上升，而任何以上一種情況均對我們的經營業績有不利影響。

我們不少集成電路承包生產商及客戶均易受自然或人為災害及其他我們不能控制的事件所影響。

大多數集成電路承包生產商及本公司客戶位於台灣。因此，不少集成電路生產商依賴在台灣支援公司的基礎建設及其防止地震、水災、缺電及同類事件而造成破壞的能力。台灣的一般基建是否充裕或足以防止或減輕該等破壞事件的影響並不肯定。

風險因素

台灣易受地震及颱風侵襲。近年，台灣受到嚴重地震及颱風侵襲，導致重大財產及生命損失。該等地震及颱風破壞生產設備，損害不少集成電路及集成電路相關公司的業務。並不能確保未來不會發生地震或颱風，亦不保證不會對我們的客戶或承包生產商的設施造成嚴重破壞。倘我們未能另覓其他承包生產商替補生產，或我們的客戶由於該等事件而減少訂單，對我們的經營業績可能有不利影響。

集成電路產品的最終應用產品需求或售價下跌，可能對我們產品的需求及價格不利並可能導致我們的淨銷售額及盈利下跌。

我們的淨銷售額大部份來自購買集成電路的消費電子、個人電腦及通訊設備客戶。任何該等最終應用產品需求大幅下跌，均可能導致我們的產品需求下降及對我們的經營業績有不利影響。此外，該等最終應用產品的價格下跌，會對零件(包括該等最終應用產品採用的本公司集成電路)價格有重大下調壓力。倘該等應用產品的平均售價下跌，本公司產品面對的定價壓力會減少我們的利潤。

有關在中國營運的風險

中國經濟增長放緩可能影響我們的發展及獲利能力。

我們的業務日益依賴中國經濟及營商環境。惟中國經濟增長於不同地區及經濟行業並不平均。數年前，中國經濟曾經歷通縮，日後亦可能再次出現。我們不能確保中國經濟會穩定或一致增長。此外，中國經濟增長放緩可能影響我們的增長及盈利能力。

中國的政治及經濟政策轉變可能影響我們的業務。

我們的國際業務大部份在中國進行。因此，我們的經營業績、財務狀況及前景在一定程度上或受中國的經濟、政治及法制狀況所影響。自1978年起，中國政府曾進行多次經濟制度改革，結果中國的經濟由計劃經濟過渡成傾向以市場為本的經濟。儘管我們相信中國採取的經濟改革及宏觀經濟措施對中國經濟發展有正面影響，惟我們不能向閣下保證未來的經濟改革不會對我們的業務、財務狀況或經營業績有不利影響。

此外，中國經濟與其他經濟合作及發展組織(或OECD)的大多數國家經濟不同。差異包括經濟結構、政府干預經濟程度、發展水平、資本再投資的水平、外匯管制、資源分配方法及收支平衡狀況。由於上述的差異，不可將中國經濟與該等OECD成員國的經濟等量齊觀，因此本公司業務的發展方式及幅度會有不同。

若干國家對出口技術進口至中國實施限制，可能嚴重損害我們的業務及經營業績。

我們的增長取決於我們能否從若干國家取得出口加工技術及其他技術並且引進中國。任何技術的進出口管制會不利我們的發展和嚴重損害我們的業務。具體而言，美國規定我們須取得從美國出口若干技術的牌照。倘未能及時取得該等出口牌照，我們的業務及經營業績將受不利影響。

風 險 因 素

1996年7月，33個國家正式確認控制常規武器與兩用物資和技術出口的華沙納協定（「華沙納協定」），制定控制常規武器與兩用物資和技術轉移的全球安排。根據華沙納協定的條款，包括美國在內的參與國針對中國實施商業用途以外可能用作軍事用途的技術、設備、材料及零件的出口限制。儘管美國不再對中國民用的通用半導體或微處理器實施出口限制，惟用於生產精密半導體的設備則受美國及其他華沙納協定的簽署國以國防理由嚴格管制。我們生產過程採用的技術、設備或零件倘受到華沙納協定的限制，可能削弱我們獲得該等產品及技術的能力，從而對我們的業務及經營業績有不利影響。我們購買設備、材料及零件的國家出口牌照規管制度亦可能改變，延誤我們取得業務所須設備、材料、零件及技術的出口牌照。我們不能確保未來該等技術轉移符合美國或其他國家的出口管制或牌照法例。

假如我們現時所享有的中國稅務優惠終止，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績會有重大不利影響。

我們的中國附屬公司現時享有中國政府或地方部門或機關提供的稅務優惠，例如較低稅率或免稅期。我們在上海的附屬公司按15%的優惠稅率繳納企業所得稅及可獲若干營業稅退稅（並非按標準33%稅率繳納企業所得稅率及5%稅率繳納營業稅），而我們在北京的附屬公司則按15%的優惠稅率繳納企業所得稅，截至2001年、2002年及2003年12月31日止財政年度更獲得豁免所得稅，截至2004年、2005年及2006年12月31日止財政年度則按7.5%優惠稅率繳納企業所得稅。根據有關的中國規則及規例，我們在武漢的附屬公司因屬於高科技企業，按18%的優惠稅率繳納企業所得稅。我們在成都的附屬公司須按33%的稅率繳納企業所得稅，但由第一個獲利年度起計兩年豁免所得稅，其後三年則按16.5%優惠稅率繳納所得稅。此外，我們在成都的附屬公司亦得到若干營業稅退稅優惠。

中國曾提出多個稅務改革計劃，倘日後政府減少或取消對本公司的任何獎勵，則我們的整體實際稅率可能大幅增加。我們不能向閣下保證我們日後可繼續享有該等稅務優惠，而終止該等稅務優惠會對我們的業務、財務狀況及經營業績有重大不利影響。

此外，根據現行中國法規，我們的中國附屬公司向我們派發股息或我們接收任何滙出的利潤（惟該等利潤須得到中國法規許可支付）毋須支付任何稅項。惟我們不能向閣下保證該等股息或滙出的利潤可繼續獲得豁免中國所得稅。

人民幣貶值或升值或限制兌換人民幣可能對我們的業務及經營業績有不利影響。

人民幣價值或受中國政府政策轉變所影響，且在頗大程度上受本地及國際經濟及政治發展、以及當地市場的供求所左右。自1994年起，人民幣兌換外幣（包括港元及美元）基於中國人民銀行設定的滙率，而中國銀行每日根據上一日銀行同業外滙市場滙率同時參考世界金融市場當時的滙率而定。自此以後，包括1997年及1998年的亞洲金融危機時期，人民幣兌美元的官方滙率採取聯繫滙率。由於中國出口強勁增長，中國政府近期受到貿易伙伴的壓力，要求容許人民幣兌美元升值。2005年7月21日，中國改變貨幣政策，人民幣與美元脫鉤，轉為

風險因素

參考一籃子貨幣及其比重，根據市場供求進行管理浮動，人民幣結果略為升值。由於人民幣匯率可在管理下變動，我們不能保證人民幣日後不會再升值或不會推行其他措施以應付中國貿易伙伴的關注。人民幣升值會增加以美元（我們的財務報告採用的貨幣）計算的本公司中國營運成本，亦可能不利我們由中國出口的產品定價，進而對我們在中國的業務有重大不利影響。另一方面，人民幣貶值可能導致其他亞洲貨幣及資本市場波幅上升。因此，我們不能保證人民幣與美元未來匯率波動不會對我們的財務情況及經營業績有重大不利影響。

中國法制存在不明朗因素，可能對我們的業務及經營業績有不利影響。

自1978年起，中國已公布多項新法例及法規。雖然有所發展，惟中國法制尚未完善。現有法例或合約的執行可能緩慢、不明朗或不一致，亦難以執行另一司法權區法庭的判決。中國法制在多方面欠缺實踐經驗，因此訴訟的結果倍添不明朗因素。此外，法令及法規的詮釋或因政府政策隨國內政治轉變而受到影響。

中國司法及監管架構正在轉變，因此我們未必取得業務所需的政府許可，因而對我們的業務及經營業績有不利影響。

我們的公司架構可能限制我們從中國附屬公司收取股息、轉移資金到中國附屬公司的能力，從而限制我們配合市場轉變而及時將資金從中國附屬公司調配至另一間中國附屬公司。

我們是一間開曼群島公司，而大部份業務透過在中國營運的附屬公司進行。該等附屬公司向我們派付股息及其他付款的能力或受多項因素影響，包括相關外匯及其他法規的轉變。具體說明，根據中國法例，該等營運附屬公司僅可將根據中國會計標準及規則計算的累積可分派利潤（如有）向我們派付股息。此外，我們的中國營運附屬公司作為在中國的外商全資企業，須將每年稅後利潤不少於10%撥作儲備，直至總額相等於其註冊資本一半為此。該現金儲備不可用作派發現金股息。根據我們中國法律顧問的意見，我們相信我們符合中國的相關法規。

我們的中國附屬公司向我們派付股息以外的款項或須政府認可及繳稅。無論以股東貸款或增加註冊資本方式，我們向中國附屬公司轉撥資金，均須向中國政府部門（包括外匯管理局及／或相關審批部門）註冊及獲得認可。此外，中國法例不容許我們的中國附屬公司之間直接借貸。因此，當本公司將相關資金滙交中國附屬公司後，會難以更改資本開支計劃。我們與中國附屬公司之間資金自由流動受到管制，限制我們配合市場轉變而及時將資金從中國附屬公司調配至另一間中國附屬公司。

有關股份及介紹上市的風險

股份及／或美國預託證券的市價可能波動。

介紹上市後，發售股份的預期市價未必可反映美國預託證券在納斯達克的成交價。香港、美國及其他國家的金融市場曾出現成交價及成交量大幅波動，而科技公司的市價一直並將會繼續極度反覆。我們的股份及／或美國預託證券價格可能因我們無法控制的因素而出現波動，並可能與我們的經營業績並無關係或不成比例。因此，投資者未必能按購入股份的價格或較高的價格出售股份及／或美國預託證券。

倘若我們或我們的股東日後出售股份或美國預託證券或根據我們的僱員購股權計劃發行股份，則股東的投資價值或會下降。

我們或現有股東於介紹上市後在公開市場出售大量股份或美國預託證券或根據我們的僱員購股權計劃發行股份，可能對當時的市價有不利影響。我們已向聯交所承諾，自股份開始在聯交所買賣當日起計六個月內任何時間，在未經聯交所同意下，我們不會配發或發行或同意配發或發行任何股份或其他證券(包括可換股證券)或進行同類交易，惟根據上市規則的規定而進行者除外。然而，我們的現有股東並不受上述限制所約束。當上述限制到期後，我們亦可能決定發行新股份。出售證券或預期可能出售證券可能導致股份及／或美國預託證券的市價下降，影響我們日後以股本融資的能力。

此外，根據我們的僱員購股權計劃發行股份會增加流動股份數目，以致攤薄有關期間的每股盈利和有形資產淨值。

我們從未就股份或其他證券宣派或派付股息，並預計短期內亦不會派付股息。

自本公司註冊成立以來，我們從未就股份或其他證券宣派或派付股息，並預計短期內亦不會宣派任何股息。日後的股息(如有)宣派將由董事會視乎我們日後的經營業績、資金需求、整體財務狀況、法例及合約限制及其他董事會認為有關的因素而酌情決定。

我們的組織章程大綱及細則的規定或會阻礙可能對我們提出的收購或對股東有利的管理人員更替，且不容許股東召開股東大會。

我們的組織章程大綱及細則的規定或會阻礙可能對我們提出的收購，亦可能延誤或阻止對股東有利的控制權轉換。該等規定可能減低他人收購我們股份的意慾。因此，該等規定可能阻礙我們的股份市場價格反映實際或謠傳的收購意圖，亦可能阻礙股東以其購買股份的價格或更高的價格轉售其股份。該等規定亦可能阻止對股東有利的本公司管理人員更替。我們的組織章程大綱及細則不容許股東以書面方式提出同意、不容許股東召集大會，並規定董事會由不同類別的成員組成，即在個別年度，股東僅可選舉有限數目的本公司董事。此外，我們的董事會有權一次或分多次發行不超過250,000,000股優先股。根據我們的細則，我們的董事會可決定該等優先股的價格、權利、優惠、特權及限制，而毋須股東另行投票或行動。發行優先股可能延誤或阻止控制權轉變而無須經由我們的股東採取其他行動，亦更難以辭退管理人員。然而，我們迄今並無發行任何優先股，現時亦無意發行優先股。日後任何優先股

風險因素

發行須符合上市規則的規定。此外，於我們的股份在聯交所上市期間，董事會同意在下一屆股東週年大會徵求股東給予發行優先權的特別授權。於我們的股份或優先股在聯交所上市期間，我們將遵守上市規則的規定，而任何已發行或將發行的優先股將附有與我們股份相同的投票權。

由於我們是一間開曼群島公司，投資者可能難以向我們或董事及主管遞交傳票或向我們或董事或主管追討損失，我們的股東亦可能難以保護其權利。

我們是一間開曼群島公司，而本公司不少主管及董事屬美國及香港以外多個司法權區之居民。本公司資產及本公司主管及董事的資產大部份於任何時間均是及可能位於香港及美國以外的司法權區。儘管我們已不可撤回地同意，可基於發售或出售本公司股份違反或涉及違反香港法例及美國聯邦證券法而在香港或美國加州 Santa Clara 向我們發出傳票，但投資者難以在香港或美國向定居於該等司法權區以外的董事及主管發出傳票，亦可能難以針對我們或本公司董事及主管執行香港或美國法庭基於香港法例或美國聯邦證券法民事責任規定作出的判決追討損失。

我們的公司事務受本公司章程文件(包括我們的組織章程大綱及細則)及開曼群島的公司法及普通法所監管。本公司股東的權利及董事的受託人責任則受開曼群島法例所監管，該法例並不及其他以法例及司法先例為基礎的司法權區(如美國)清楚。雖然開曼群島有相關事件的案例，但不及香港或美國等發展成熟。此外，開曼群島有關保護少數股東權益的法例，與美國及香港基於法令及司法先例訂立的法例有若干不同。該等差異可能使本公司少數股東得到的保障不及美國及香港法例所提供的保障。例如，開曼群島並無相等於公司條例第168A條的法令，該法令可規定就公司事務對股東不公平作出賠償。請參閱本文件附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」一節。由於開曼群島法例保障較低，因此相對於其他司法權區成立的公司股東所獲的保障，對於本公司管理人員及董事的行動，我們的股東可能難以保障其權益。