

概覽

本集團專注於兩項主要業務，分別為MLCC業務及移動手機相關業務。

MLCC業務

MLCC為其中一種電容器，是一種廣泛用於信息科技、通信及消費電子產品的基本電子元件。於往績期間，本集團主要從事MLCC產品的製造、銷售及買賣。此外，於往績期間，某些本集團客戶要求的MLCC產品並非由本集團生產。因此，本集團不時會按照本集團客戶的要求採購相關的MLCC產品予該等客戶，而這些MLCC產品主要從日本及韓國製造商採購。因此，除包裝外，本集團不會對這些MLCC產品進行加工，而是將其直接售予相關客戶。

於往績期間，MLCC業務所得的收入約為人民幣115.5百萬元、人民幣151.7百萬元、人民幣182.4百萬元及人民幣164.3百萬元，於相應期間約佔本集團總收入17.5%、33.3%、26.8%及28.9%。於往績期間，本集團從MLCC業務所得的總收入中，分別約有人民幣17.2百萬元、人民幣15.8百萬元、人民幣10.3百萬元及人民幣4.8百萬元來自為本集團客戶採購及銷售MLCC產品所得，於相應期間約佔本集團MLCC業務所得的總收入14.9%、10.4%、5.6%及2.9%。

本集團為中國利用BME技術開發0402微型MLCC的先鋒。根據於2002年10月24日由深圳市科學技術局（現稱深圳市科技和信息局）發出的科學技術成果鑑定證書，深圳宇陽獲認可為中國首家使用BME技術開發0402微型MLCC的製造商。

根據國家高科技研究發展項目（通稱「863項目」），本集團開始的MLCC研發團隊與清華大學合作開發MLCC生產技術。

鑑於消費電子產品的功能精密性及可攜性增加的趨勢，本集團的戰略是專注於研發電容量大且具競爭價格的微型MLCC。

移動手機相關業務

鑑於移動手機的普及針對中國對移動手機的需求，本集團的業務目標為製造及分銷本身品牌的移動手機並把握業務增長的機會。

為累積移動手機及相關產品的開發、製造及銷售的經驗，並為移動手機相關業務奠定基礎，本集團移動手機相關業務的發展經過若干主要階段，包括(i)於2002年對主要從事移動手機軟件及硬件設計的公司作少數權益投資，以理解中國移動手機市場的概況；(ii)於2003年從事移動手機元件的製造、銷售及買賣，以累積製造經驗及理解移動手機元件的市場情況；(iii)於2004年在中國與移動手機製造商合作，透過營銷活動，如向分銷商提供推廣海報及單張，以生產、分銷及營銷該製造商品牌的移動手機；以及(iv)自2005年12月起，從發改委取得許可以直接從事本集團本身品牌移動手機的製造及分銷。

於2002年5月，本集團對經緯投資了約22.02%的股權，初次從事動手機的硬件及軟件設計的研發以了解移動手機市場的概況，尤其是中國移動手機硬件及軟件設計方案的市場趨勢。

自2003年起，本集團開始移動手機元件的製造、銷售及買賣以累積製造移動手機及相關元件的經驗。本集團製造及出售的移動手機元件為移動手機的PCBA，PCBA是一種安裝於移動手機內的印刷電路板產品，用於移動手機的相關電子元件如芯片及集成電路會按預先設計的電路組裝其上。採購及銷售的元件則包括芯片、麥克風、外殼、二極體、電容器及集成電路。

於2003年8月，本集團為累積製造全套移動手機產品的經驗，對維科投資了15%的股權，維科主要從事移動手機的製造及銷售。

於2004年3月，取得移動手機業經驗及理解後，本集團決定成立全資附屬公司深圳億通以從事移動手機的組裝、銷售及分銷。於2004年6月，本集團開始成立第一條移動手機生產線。

自深圳億通成立後，本集團便直接從事移動手機的製造。雖然本集團當時未從發改委取得許可以本集團本身品牌製造移動手機，本集團與一個移動手機製造商（已從發改委取得許可以本身品牌製造及銷售移動手機的獨立第三方）合作，由2004年4月至2005年12月生產、分銷及營銷該製造商品牌的移動手機（「移動手機生產安排」）。移動手機生產安排詳情載列於本節「2006年的移動手機生產安排」。

於2004年10月，本集團決定成立非全資擁有附屬公司凌鷹，並持有其60%的股權，以從事移動手機硬件軟件設計方案的提供。自深圳億通及凌鷹成立後，本集團直接從事移動手機業務。其後，本集團於2006年年中完成出售其於經緯及維科的股權。

於2005年12月，本集團成功從發改委取得許可，本集團可以本身品牌「EY」製造移動手機。其後，本集團停止了移動手機生產安排。於往績期間，本集團移動手機業務的營銷戰略針對購買力低而一般尋求價格低廉具備一般移動手機功能的移動手機的客戶，如來自農村的客戶。此外，本集團亦正引入備有更先進功能的移動手機以擴闊其移動手機產品組合，以更好地服務購買力相對較高的潛在客戶，如中國城市市場的客戶。因此，本集團開發其首部配備PDA功能的移動手機並於2007年5月推出市場。

本集團所生產的移動手機均售予移動手機分銷商，主要供於中國分銷。然而，除在中國分銷本集團的移動手機外，2006年及2007年分別有1名及2名中國本地移動手機分銷商擁有本身的海外客戶。這些移動手機分銷商不時向本集團下採購訂單並要求本集團將有關移動手機產品交付到香港供其分銷。截至2006年12月31日止3個年度及截至2007年9月30日止9個月，本集團根據上述協議向該等分銷商銷售的移動手機銷售額約為零、零、人民幣17.4百萬元及人民幣52.5百萬元，約佔本集團同期來自移動手機銷售收入約零、零、3.6%及13.1%。

為擴闊本集團移動手機業務的收入來源，於2007年5月，本集團與香港1名分銷商（1名獨立第三方）簽訂多項合作協議，據此，該名移動手機分銷商向本集團購買本集團所生產附有該名分銷商提供的標誌的移動手機。列者類似。截至2007年9月30日止9個月，本集團向該移動手機分銷商銷售的移動手機銷售額約為人民幣4百萬元，約佔本集團於同期的移動手機銷售所帶來的收入1.0%。鑑於上述移動手機產品銷售額與本集團的移動手機業務相比微不足道，且於往績期間大部份的移動手機銷售於中國進行，直接監察這些銷售活動並不符合經營效益，故本集團於最後實際可行日期已終止向該名移動手機分銷商銷售這些移動手機。

由於本集團的移動手機業務自2004年起從製造、銷售及買賣移動手機元件改為製造及銷售移動手機，於往績期間，本集團移動手機相關業務的重心亦同樣由前者轉為後者。

於最實後實可行日期，本集團已停止向外部客戶銷售移動手機元件。然而，本集團持續製造移動手機元件（即PCBA），並採購製造本集團移動手機的相關移動手機元件如芯片及集成電路。

業務戰略

擴展MLCC產能

鑑於本集團的MLCC生產於往績期間達到超過90%的最高產能，本集團計劃提升產能以應付MLCC產品持續增長的全球市場需求。因此，本集團擬購入新MLCC生產設施以提升MLCC產能。

持續投資於MLCC產品的研發能力

本集團持續投資於MLCC的研發上，以提高開發MCLL產品的能力。考慮到高電容量的微型MLCC需求殷切，因此本集團將專注於研發高電容量的微型MLCC產品以切合市場需要。

因此，本集團考慮從中國各家大學聘請更多擁有博士學位的人員加入本集團並為現時的研究人員提供海外培訓，向海外同業學習MLCC的生產技術。此外，本集團計劃將現時用作研發的機器升級。

開發成本相對較低而配備一般功能的移動手機

考慮到i)中國第二及第三級城市（附註）移動手機的普及率較低；ii)中國較低級城市的移動手機通信基建現時已相當發達；iii)中國第二及第三級城市居民的可支配收入日漸提高；及iv)過去多年移動手機通話費日漸下降，董事相信中國這些地區的移動手機市場最具開發本集團移動手機相關業務的潛力，而本集團的移動手機業將因而專注於這市場。鑑於這些地區的移動手機用戶特別注重成本及質量，故本集團將繼續開發相對低成本而配備一般功能的移動手機產品。

附註：第二級城市指中國的中城市，包括縣級市及經濟較發達、消費水平相對較高的城市。這些城市於2005年移動手機的月平均銷量介於20,000部與100,000部之間，中國共有543個；第三及第四級城市指中國經濟發展度較低及生活水平較低的縣級城市。於2005年，第三、四級城市的移動手機的月平均銷量低於20,000部，中國共有931個。

購入3G移動手機方案開發3G移動手機

除如上文所述開發成本相對較低而配備一般功能的移動手機外，本集團計劃擴闊移動手機的產品組合，引入配備更先進功能的移動手機，以更好地服務購買力相對較高的潛在客戶，如中國城市市場的客戶。於2007年5月，本集團推出首部備有PDA功能的移動

手機並計劃於未來生產3G移動手機，因為董事預期中國政府向移動及通信經營商授出3G牌照後，中國對3G移動手機的需求會很大。為迎接中國3G移動服務的開展，本集團的戰略為向第三方直接購入3G方案以縮短整個研發週期，亦減少這項發展的相關風險。

擴展移動手機產能

為了擴展移動手機市場佔份，並滿足中國對移動手機日增的需求，本集團擬增加生產線以提高產能，由2007年的3條增至2008年的11條。其中2條生產線專為生產3G移動手機而設，而其餘9條生產線為生產最新一代移動手機產品而設。

加強營銷、銷售及分銷「EY」品牌移動手機

為加強本集團「EY」品牌移動手機的品牌打造並增加本集團移動手機現有推廣的覆蓋範圍，本集團擬進行更多營銷及推廣活動，包括在電視、報章雜誌及大型廣告板的廣告。

提升電腦系統以進一步改善業務管理

本集團的現有電腦系統主要管理（其中包括）本集團人力資源、財務報告、原材料採購及生產。然而，這些功能並未整合為一個信息管理系統，有時仍需人手操作。鑑於本集團業務擴展及為支持本集團將來的發展，本集團擬提升電腦系統以將本集團的人力資源、財務報告、原材料採購及生產的管理整合為一個綜合信息管理系統。董事認為新電腦系統能夠為未來的業務決策提供更有效、更準確且更及時的管理報告。

競爭優勢

MLCC業務

- 本集團擁有製造電容量高的微型MLCC的先進科技

鑑於消費電子產品越趨數碼化、多功能和可攜性增加，對小型和高電容量的較先進MLCC產品的需求日增。MLCC行業亦趨向使用BME作為MLCC導電物料以減低生產成本。一直以來，本集團將大量資源用於研發MLCC產品。於2002年10月，本集團獲認可為中國首家成功使用BME（鎳和銅）而非NME（銀和鈦）製造0402 MLCC產品的MLCC製造商。

- **本集團以具競爭力的價格提供MLCC產品**

本集團的MLCC產品主要與海外主要製造商競爭。以生產成本計，本集團在中國設立製造基地可維持較低勞工及日常開支。鑑於本集團非常接近在中國設立製造基地的消費電子生產商，運輸成本可減至最低。所以，本集團可給予客戶具競爭力的價格。

- **本集團非常接近消費電子生產商的製造基地令本集團可提供適時和更佳的服務**

大多數消費電子生產商在中國珠三角地區設有製造基地。本集團位於廣東省，而且鄰近多家消費電子製造商。因此，本集團能更及時作出反應以滿足客戶需要並縮短向客戶交付訂單的時間。

- **本集團保持強大的研發能力以不斷開發先進的MLCC產品**

於最後實際可行日期，本集團的MLCC研發部門擁有90名人員，其中2名研究員持有工程學博士學位。研發團隊主要從事MLCC產品工程包括研究應用新物料、精加工及提高MLCC產品的功能。本集團與清華大學合作研發高電容量的MLCC產品。董事相信上述合作可擴大本集團的知識基礎及研發優勢，使本集團可從學術研究領域取得MLCC發展的最新信息。

移動手機相關業務

- **向移動手機分銷商銷售移動手機令本集團維持相對較低的分銷成本**

於往績期間，本集團向具有銷售經驗及分銷渠道以透過各自銷售網絡作轉售的分銷商銷售移動手機。於往績期間，本集團向30名、36名、24名及58名中國移動手機分銷商銷售移動手機。於最後實際可行日期，遍及超過中國20個省市的移動手機分銷商向本集團採購移動手機作轉售。因此，本集團無需分配大量資源及力度開發其分銷網絡而仍直達客戶及這些移動手機分銷商以增加本集團移動手機的覆蓋率。董事認為此戰略有助本集團維持低分銷成本，從而增加本集團產品於該市場分部的競爭力。

- 本集團維持高效率的產品開發週期令本集團可對瞬息萬變的移動手機市場作出反應

本集團維持相對較短的移動手機開發週期。自本集團於2005年12月取得許可生產其本身品牌的移動手機至2007年9月30日，本集團已開發35款其本身品牌的移動手機。董事相信，短的開發週期可增加本集團的靈活性，以更好地把握客戶不斷變化的品味和喜好和移動手機市場的技術發展。

歷史及發展

業務發展

*MLCC*業務

本集團的MLCC業務可追溯至深圳宇陽於2001年成立時，當時管理層認識到中國將成為全球電子產品的製造基地，從而對中國MLCC產品產生大量需求。自此，本公司控股股東、主席及執行董事陳先生主導MLCC業務的發展。於2001年9月擔任深圳宇陽總經理前，陳先生於1982年在國內主要消費電子製造商之一的康佳集團有限公司（「康佳」）開展其事業，並於該公司工作了約19年。陳先生於康佳的任職期間獲晉升為董事長。鑑於MLCC為許多消費電子產品的主要元件，陳先生憑藉其19年於康佳工作的經驗，除累積了製造、銷售及分銷消費電子產品的經驗外，還充分洞悉MLCC對消費電子產品如移動手機的重要性。

為了發展本集團的MLCC業務，深圳宇陽在陳先生的領導和管理下，聘請了數位MLCC的專家並開始研發MLCC產品，尤以應用BME技術製造的MLCC產品為主。結果，本集團成功於2002年利用BME技術開發0402 BME微型MLCC（「0402 BME MLCC」）並於2002年10月通過了科學技術成果鑑定。0402為普遍用於MLCC業的尺寸類別，屬微型MLCC產品。本集團生產的MLCC產品詳情載於下文「產品」分節。根據中華人民共和國科學技術部於當地的行政機關，即負責包括但不限於深圳市技術發展的主管機關深圳市科學技術局（現稱深圳市科技和信息局）發出日期為2002年10月24日的科學技術成果鑑定證書，深圳宇陽獲認可為中國首家使用BME技術開發BME 0402微型MLCC的製造商。

此外，本集團開發的MLCC產品於2003年獲深圳市發展和改革局向認可為深圳市高技術產業示範項目。

鑑於0402 BME微型MLCC為本集團2002年的新產品，而本集團客戶處於探索及理解新產品表現的階段，因此2003年及2004年0402 BME微型MLCC的產量比2005年的產量相對為低。經過兩年0402 BME微型MLCC的製造和銷售後，本集團0402 BME微型MLCC的產量顯著增長，由2004年約501百萬件增加至2005年約1,516百萬件，相當於約203%的產量增長。

此外，本集團的研發團隊與清華大學緊密合作以共同研發先進的MLCC技術，其中，更參與國家高技術研究及發展項目的計劃（通稱「863計劃」）的合作。根據（其中包括）中華人民共和國科學技術部和清華大學於2007年1月簽訂的課題任務合同書，深圳宇陽獲邀協助清華大學研發大容量超薄層陶瓷電容器材料與器件的關鍵工藝技術。有關詳情載於下文「研究及開發」分節。

移動手機相關業務

鑑於移動手機的普及針對移動手機需求的強大市場潛力，本集團一直以製造及分銷其本身品牌的移動手機為目標，把握業務增長的機會。

為累積移動手機及相關產品的製造及銷售的經驗，並為移動手機相關業務奠定基礎，本集團移動手機相關業務的發展經過若干主要階段，包括(i)於2002年對主要從事移動手機軟件及硬件設計的公司作少數權益投資，以理解中國移動手機市場的概況；(ii)於2003年從事移動手機元件的製造、銷售及買賣，以累積製造經驗及理解移動手機元件的市場情況；(iii)於2004年在中國與移動手機製造商合作，以生產、分銷及營銷該製造商品牌的移動手機；以及(iv)自2005年12月起從發改委取得許可以直接從事本集團本身品牌移動手機的製造及分銷。

於2002年5月，本集團透過深圳宇陽，連同經緯4位初任股東註冊成立經緯以初次從事研發移動手機硬件及軟件設計。經緯註冊成立時，本集團持有經緯註冊資本22.02%。有關（其中包括）經緯股東的背景及股權結構變動的更多資料載於本節「於往績期間組成本集團一部份的前實體」一段。

本集團透過對經緯的投資，理解到移動手機市場的概況，尤其是中國移動手機硬件及軟件設計方案的市場趨勢。自2003年起，本集團為累積製造移動手機及相關元件的經驗以及理解市場情況，於經緯成立後開始從事製造、銷售及買賣移動手機元件業務。本集團製造及出售的移動手機元件為移動手機的PCBA，PCBA是一種安裝於移動手機內的印

刷電路板產品，用於移動手機的相關電子元件如芯片及集成電路會按預先設計的電路組裝其上。本集團採購及銷售的元件則包括芯片、麥克風、外殼、二極體、電容器及集成電路。

除了製造硬件及軟件設計、銷售及買賣移動手機元件外，本集團還計劃進一步取得製造全套移動手機產品的工業經驗。因此，於2003年8月，本集團透過深圳宇陽，連同3位維科初任股東註冊成立了維科以從事移動手機的製造及銷售。維科註冊成立時，本集團持有維科15%的註冊資本。有關維科股東的背景及股權結構變動的更多資料載於本節「於往績期間組成本集團一部份的前實體」一段。

從對經緯及維科的投資及透過參與製造、銷售及買賣移動手機元件所汲取的有關移動手機業的經驗及對市場情況較佳的了解，本集團決定成立專注於製造及銷售移動手機業務的經營以充分掌握中國移動手機市場的增長潛力。因此，於2004年3月24日，本集團註冊成立其全資擁有的附屬公司深圳億通以直接進軍移動手機市場。於2004年6月，本集團成立第一條移動手機生產線。

自深圳億通成立後，本集團直接從事製造移動手機業務。儘管當時本集團未從發改委取得許可以本身品牌製造及銷售移動手機，但本集團與一個移動手機製造商（已從發改委取得許可以本身品牌製造及銷售移動手機的獨立第三方）合作，於中國生產、分銷及營銷該製造商品牌的移動手機。移動手機生產安排的進一步詳情載於本節「移動手機 — I. 2006年前的移動手機生產安排」及「法律及規管」兩段。

於2004年10月，本集團透過深圳億通，與兩位凌鷹初任股東成立當時非全資擁有的附屬公司凌鷹，以提供移動手機的硬件及軟件方案。凌鷹註冊成立時，本集團持有凌鷹60%的註冊資本。有關（其中包括）凌鷹股東的背景及股權結構變動的更多資料載於本節「於往績期間組成本集團一部份的前實體」一段。

自直接從事移動手機業務的深圳億通及凌鷹成立後，本集團決定於2006年年中出售其於經緯及維科的所有權益。上述出售的詳情，（其中包括）作價及其基準載於本節「於往績期間組成本集團一部份的前實體」一段。

於2005年初，為以本身品牌進軍移動手機市場，本集團決定向發改委申請許可，從事以本集團本身品牌「EY」移動手機的製造。本集團於2005年7月向發改委提交該申請。由於本集團決定集中及鞏固本集團資源以開發本身品牌的移動手機，尤其是移動手機的外

觀及結構性設計，以提高本集團品牌在客戶中的知名度，本集團於2005年12月15日出售其於凌鷹的所有60%股權予獨立第三方。上述出售的詳情，(其中包括)作價及其基準載於本節「於往績期間組成本集團一部份的前實體」一段。

於2005年12月16日，本集團成功從發改委取得許可，本集團獲准以本身品牌「EY」製造移動手機。其後，本集團停止移動手機生產安排並自此集中資源開發其本身品牌的移動手機。自此，於往績期間，本集團移動手機業務的戰略針對購買力低而一般尋求配備所有相關一般移動手機功能的低廉移動手機的客戶身上，如農村的客戶。

本集團所生產的移動手機均售予移動手機分銷商，主要供於中國分銷。然而，除在中國分銷本集團的移動手機外，2006年及2007年分別有1名及2名中國本地移動手機分銷商擁有本身的海外客戶。這些移動手機分銷商不時向本集團下採購訂單並要求本集團將有關移動手機產品交付到香港供其分銷。截至2006年12月31日止3個年度及截至2007年9月30日止9個月，本集團根據上述協議向該等分銷商銷售的移動手機銷售額約為零、零、人民幣17.4百萬元及人民幣52.5百萬元，約佔本集團同期來自移動手機銷售收入約零、零、3.6%及13.1%。

為擴闊本集團移動手機業務的收入來源，於2007年5月，本集團與香港1名分銷商(1名獨立第三方)簽訂多項合作協議，據此，該名移動手機分銷商向本集團購買本集團所生產附有該名分銷商提供的標誌的移動手機。截至2007年9月30日止9個月，本集團向該移動手機分銷商銷售的移動手機銷售額約為人民幣4百萬元，約佔本集團於同期的移動手機銷售所帶來的收入1.0%。鑑於上述移動手機產品銷售額與本集團的移動手機業務相比微不足道，且於往績期間大部份的移動手機銷售於中國進行，直接監察這些銷售活動並不符合經營效益，故本集團於最後實際可行日期已終止向該名移動手機分銷商銷售這些移動手機。

自2004年起，本集團的移動手機相關業務從製造、銷售及買賣移動手機元件改為製造及銷售移動手機。因此，本集團投放了更多資源製造及銷售移動手機。因此，截至2006年12月31日止3個年度，製造、銷售及買賣移動手機元件所得的收入分別約為人民幣491.2百萬元、人民幣67.8百萬元及人民幣14.8百萬元，由2004年約人民幣491.2百萬元減至2006年約人民幣14.8百萬元，減少約97.0%。製造及銷售移動手機所得的收入則分別約為人民幣51.9百萬元、人民幣235.8百萬元及人民幣484.4百萬元，由2004年約51.9百萬元增至2006年約人民幣484.4百萬元，增加約833.3%。

於最後實際可行日期，本集團已停止向外部客戶銷售移動手機元件。然而，本集團繼續製造移動手機元件（即PCBA），並採購製造本集團本身品牌移動手機的其他移動手機元件如芯片及集成電路。

本集團自於2005年12月從發改委取得許可製造及銷售其本身品牌移動手機後，便著重開發配備一般移動手機功能的移動手機，以低價策略針對購買力較低的客戶，例如中國農村市場的客戶。因此，本集團與英飛凌於中國的附屬公司合作並於2006年4月簽立協議以開發生產成本低的移動手機。於2007年2月，本集團再與英飛凌於中國的附屬公司簽立另一組協議以進一步開發成本低的移動手機（「超低成本合作計劃」）。透過使用根據超低成本合作計劃英飛凌所提供的芯片及相關基本硬件及軟件設計方案，可減少移動手機所需的電子元件，從而縮減整個移動手機的大小並將生產成本減至最低。

於往績期間，本集團已開發約35款本身品牌「EY」的移動手機，其建議零售價格相對較低，每部介乎約人民幣339元至人民幣1,980元之間。於往績期間，以本集團本身品牌銷售的移動手機的平均單價約為每部人民幣390元。根據超低成本合作計劃所開發的首部移動手機（生產編號為L378）於2006年9月推出市場。於往績期間，根據超低成本合作計劃，本集團35款移動手機當中，已開發了13款並已推出市場。超低成本合作計劃的詳情載於本節「與英飛凌的合作」一段。

隨著本集團經營增長，並為了提高本集團移動手機於市場的競爭力，本集團於2007年1月成功開發首款配備PDA功能的移動手機，其後於2007年5月以建議零售價人民幣899元推出。

本集團的長遠目標是成為中國主要的移動手機製造商。因此，本集團計劃擴展移動手機的產品組合以服務購買力相對較高的潛在客戶，如中國城市市場的客戶，如配備更先進的功能如3G的移動手機，及首部配備PDA功能並於2007年5月推出市場的移動手機。此外，本集團亦計劃提高移動手機產能及分配更多資源於營銷及品牌打造上，以助本集團移動手機相關業務的擴展。移動手機相關業務的未來計劃的詳情載於本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節「移動手機」一段。

公司發展

I. 組成本集團的現行經營附屬公司

I-1. 深圳宇陽

深圳宇陽於2001年2月22日在中國成立為一家有限公司。於其成立之時，深圳宇陽的註冊資本為人民幣10百萬元。

下表列出深圳宇陽於成立日的股權結構：

股東	出資	股權概約 百分比
上海浦東美靈塑膠料製品廠 （「上海美靈」）（附註1）	人民幣500,000元	5.00%
程吳生先生（附註1）	人民幣250,000元	2.50%
羅朝恩先生（附註1）	人民幣650,000元	6.50%
公司投資者（附註2）	人民幣6,750,000元	67.50%
個別投資者（附註3）	人民幣1,850,000元	18.50%
總計：	<u>人民幣10,000,000元</u>	<u>100%</u>

附註：

- (1) 這些於其後成為陳先生行動一致方成員的股東詳情，其背景載於下文「行動一致方」一段。
- (2) 這些公司投資者包括深圳市金潤實業發展有限公司、珠海市盈達信有限公司、東莞市鳳崗實業總公司（「東莞鳳崗」）、太原彩星電器有限公司、深圳市中商隆投資有限公司及深圳市勝旭實業發展有限公司（「深圳勝旭」），分別出資人民幣2,000,000元、人民幣1,250,000元、人民幣1,000,000元、人民幣1,000,000元、人民幣1,000,000元及人民幣500,000元，及分別佔深圳宇陽股權的20.0%、12.5%、10.0%、10.0%、10.0%及5.0%。
- (3) 這些個別投資者包括杜彬許先生、樓一民先生、邱建民先生及馬堅輝先生，分別出資人民幣1,000,000元、人民幣500,000元、人民幣250,000元及人民幣100,000元，及分別佔深圳宇陽股權的10.0%、5.0%、2.5%及1.0%。

於2001年6月28日，深圳宇陽在東莞成立一家分公司以管理及經營本集團的MLCC業務。

於2002年12月31日，深圳市金潤實業發展有限公司（「深圳金潤」）及深圳市瑞聯投資有限公司（「深圳瑞聯」）與陳先生訂立股權轉讓協議。根據上述股權轉讓協議，深圳金潤及深圳瑞聯轉讓各自於深圳宇陽持有的20%及1.5%股權予陳先生，作價分別為人民幣2百萬元及人民幣150,000元。這些股份轉讓的作價以公平基準按照它們以往各自對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額釐定而陳先生以其自有資金購入這些股權。深圳金潤及深圳瑞聯為滿足其資本需要而出售各自於深圳宇陽的權益。

於2002年12月31日，珠海市盈達信有限公司（「盈達信」）與深圳市創策投資發展有限公司（「創策投資」）訂立股權轉讓協議。根據上述的股權轉讓協議，盈達信以作價人民幣1.25百萬元轉讓其於深圳宇陽持有的12.5%股權予創策投資。股權作價相當於盈達信及創策投資所作出的投資金額，而創策投資以其自有資金購入這些股權籌資。周鵬鴻先生為盈達信及創策投資的主要股東，而上述轉讓因其重組股權而產生。

於2003年1月7日，邱建民先生與由邱建民先生擔任控股股東的公司深圳市得潤電子股份有限公司（「深圳得潤」）訂立股權轉讓協議。據此，邱建民先生以作價人民幣250,000元轉讓其於深圳宇陽持有的所有2.5%股權予深圳得潤。作價按照邱建民先生以往對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額釐定。上述的股權由深圳得潤以其自有資金購入並為重組邱建民先生的控股投資而進行。

業 務

上述由深圳市金潤實業發展有限公司、深圳市瑞聯投資有限公司、珠海市盈達信有限公司及邱建民先生作出的轉讓已於2003年1月13日由深圳市工商行政管理局登記。緊隨上述轉讓後，深圳宇陽的股權結構如下：

股東	出資 (人民幣元)	股權概約 百分比
<i>行動一致方及陳先生：</i>		
陳先生	2,150,000	21.50%
<i>行動一致方：</i>		
創策投資	1,250,000	12.50%
上海美靈	500,000	5.00%
程吳生先生	250,000	2.50%
羅朝恩先生	650,000	6.50%
<i>行動一致方小計：</i>	<i>2,650,000</i>	<i>26.50%</i>
<i>行動一致方及陳先生總計：</i>	<i>4,800,000</i>	<i>48.00%</i>
公司投資者 (附註1)	3,600,000	36.00%
個別投資者 (附註2)	1,600,000	16.00%
總計：	10,000,000	100%

附註：

- (1) 這些公司投資者包括深圳得潤、東莞鳳崗、太原彩星電器有限公司、深圳市瑞聯投資有限公司(前稱深圳市中商隆投資有限公司)及深圳勝旭,分別出資人民幣250,000元、人民幣1,000,000元、人民幣1,000,000元、人民幣850,000元及人民幣500,000元,及分別佔深圳宇陽股權的2.5%、10.0%、10.0%、8.5%及5.0%。
- (2) 這些個別投資者包括杜彬許先生、樓一民先生及馬堅輝先生,分別出資人民幣1,000,000元、人民幣500,000元及人民幣100,000元,及分別佔深圳宇陽股權的10.0%、5.0%及1.0%。

業 務

於2003年1月，深圳宇陽共籌集了人民幣92.82百萬元以將註冊資本由人民幣10百萬元增至人民幣102.82百萬元以擴展業務經營。若干新股東，包括深圳銀潤、廖杰先生、鄭錦順先生、周鵬鷹先生及陳集進先生加入了深圳宇陽。下表載列了於2003年4月10日完成上述集資後的股權架構：

股東	出資 (人民幣元)	股權概約 百分比
行動一致方及陳先生：		
陳先生	10,410,000	10.12%
深圳銀潤 (附註1)	10,000,000	9.73%
小計：	<u>20,410,000</u>	<u>19.85%</u>
行動一致方：		
創策投資	4,250,000	4.13%
上海美靈	10,000,000	9.73%
廖杰先生	3,100,000	3.02%
程吳生先生	7,000,000	6.81%
羅朝恩先生	5,500,000	5.35%
行動一致方小計 (不包括深圳銀潤)：	<u>29,850,000</u>	<u>29.03%</u>
行動一致方及陳先生總計：	<u>50,260,000</u>	<u>48.88%</u>
公司投資者 (附註2)	37,000,000	35.99%
個別投資者 (附註3)	15,560,000	15.13%
總計：	<u><u>102,820,000</u></u>	<u><u>100%</u></u>

附註：

- (1) 深圳銀潤由陳先生及羅展麗女士實際擁有80.36%及19.64%。深圳銀潤為行動一致方成員。深圳銀潤的詳情載於本節「行動一致方」及「深圳銀潤」兩段。
- (2) 這些公司投資者包括深圳得潤、東莞鳳崗、太原彩星電器有限公司、深圳市瑞聯投資有限公司(前稱深圳市中商隆投資有限公司)及深圳勝旭，分別出資人民幣6,000,000元、人民幣18,000,000元、人民幣9,600,000元、人民幣850,000元及人民幣2,550,000元，及分別佔深圳宇陽股權的5.83%、17.51%、9.34%、0.83%及2.48%。

業 務

- (3) 這些個別投資者包括鄭錦順先生、周鵬鷹先生、陳集進先生、杜彬許先生、樓一民先生及馬堅輝先生，分別出資人民幣5,000,000元、人民幣4,250,000元、人民幣1,500,000元、人民幣2,460,000元、人民幣1,500,000元及人民幣850,000元，及分別佔深圳宇陽股權的4.86%、4.13%、1.46%、2.39%、1.46%及0.83%。

於2003年11月，深圳宇陽進一步集資共人民幣13.71百萬元，增加其註冊資本以擴展業務經營及配合較高生產要求。新股東聯想投資有限公司（「聯想投資」）加入了深圳宇陽。引入聯想投資為深圳宇陽的公司投資者，是由於其於行業的聯繫或會有助深圳宇陽擴展其銷售網路。

下表列出了深圳宇陽於2003年12月4日完成上述集資後的股權結構：

股東	出資 (人民幣元)	股權概約 百分比
行動一致方及陳先生：		
陳先生	12,467,000	10.70%
深圳銀潤 (附註1)	10,000,000	8.58%
	<u>22,467,000</u>	<u>19.28%</u>
行動一致方：		
創策投資	4,250,000	3.65%
上海美靈	10,000,000	8.58%
廖杰先生	3,100,000	2.66%
程吳生先生	7,000,000	6.01%
羅朝恩先生	5,500,000	4.72%
	<u>29,850,000</u>	<u>25.62%</u>
行動一致方小計 (不包括深圳銀潤)：		
	<u>29,850,000</u>	<u>25.62%</u>
行動一致方及陳先生合計：		
	<u>52,317,000</u>	<u>44.90%</u>
公司投資者 (附註2)		
	48,653,000	41.75%
個別投資者 (附註3)		
	15,560,000	13.35%
	<u>116,530,000</u>	<u>100%</u>

附註：

- (1) 深圳銀潤由陳先生及羅展麗女士實際擁有80.36%及19.64%。深圳銀潤為行動一致方成員。深圳銀潤的詳情載於本節「行動一致方」及「深圳銀潤」兩段。

- (2) 這些公司投資者包括聯想投資、深圳得潤、東莞鳳崗、太原彩星電器有限公司、深圳市瑞聯投資有限公司（前稱深圳市中商隆投資有限公司）及深圳勝旭，分別出資人民幣11,653,000元、人民幣6,000,000元、人民幣18,000,000元、人民幣9,600,000元、人民幣850,000元及人民幣2,550,000元，及分別佔深圳宇陽股權的10%、5.15%、15.45%、8.24%、0.73%及2.19%。
- (3) 這些個別投資者包括鄭錦順先生、周鵬鷹先生、陳集進先生、杜彬許先生、樓一民先生及馬堅輝先生，分別出資人民幣5,000,000元、人民幣4,250,000元、人民幣1,500,000元、人民幣2,460,000元、人民幣1,500,000元及人民幣850,000元，及分別佔深圳宇陽股權的4.29%、3.65%、1.29%、2.11%、1.28%及0.73%。

太原彩星電器有限公司（「太原彩星」）於2003年12月16日與深圳銀潤訂立股權轉讓協議，據此，太原彩星轉讓其於深圳宇陽持有的8.24%股權予深圳銀潤，作價人民幣10.16百萬元。股權轉讓的作價以公平基準按照其對深圳宇陽註冊資本的投資金額釐定，而深圳銀潤以其自有資金為購入這些股權融資。太原彩星為滿足其資本需要而出售其於深圳宇陽的股權。

於2003年12月19日，深圳市瑞聯投資有限公司（「深圳瑞聯」）與深圳銀潤訂立股權轉讓協議。據此，深圳瑞聯以作價人民幣500,000元轉讓其於深圳宇陽持有的0.73%股權予深圳銀潤。股份轉讓的作價以公平基準按照其對深圳宇陽的註冊資本的投資金額釐定，而深圳銀潤以其自有資金為購入這些股權融資。深圳瑞聯因投資重心轉變而重新分配其投資資本，故出售其於深圳宇陽的股權。

業 務

緊隨上述轉讓後，深圳宇陽的股權結構如下：

股東	出資 (人民幣元)	股權概約 百分比
行動一致方及陳先生：		
陳先生	12,467,000	10.70%
深圳銀潤 (附註1)	20,450,000	17.55%
小計：	32,917,000	28.25%
行動一致方：		
創策投資	4,250,000	3.65%
上海美靈	10,000,000	8.58%
廖杰先生	3,100,000	2.66%
程吳生先生	7,000,000	6.00%
羅朝恩先生	5,500,000	4.72%
行動一致方小計 (不包括深圳銀潤)：	29,850,000	25.61%
行動一致方及陳先生：	62,767,000	53.86%
公司投資者 (附註2)	38,203,000	32.79%
個別投資者 (附註3)	15,560,000	13.35%
總計：	116,530,000	100%

附註：

- (1) 深圳銀潤由陳先生及羅展麗女士實際擁有80.36%及19.64%。深圳銀潤為行動一致方成員。深圳銀潤的詳情載於本節「深圳銀潤」「行動一致方」一段。
- (2) 這些公司投資者包括聯想投資、深圳得潤、東莞鳳崗及深圳勝旭，分別出資人民幣11,653,000元、人民幣6,000,000元、人民幣18,000,000元及人民幣2,550,000元，及分別佔深圳宇陽股權的10%、5.15%、15.45%、及2.19%。
- (3) 這些個別投資者包括鄭錦順先生、周鵬鷹先生、陳集進先生、杜彬許先生、樓一民先生及馬堅輝先生，分別出資人民幣5,000,000元、人民幣4,250,000元、人民幣1,500,000元、人民幣2,460,000元、人民幣1,500,000元及人民幣850,000元，及分別佔深圳宇陽股權的4.29%、3.65%、1.29%、2.11%、1.29%及0.73%。

緊隨上述轉讓後，陳先生及行動一致方成為深圳宇陽的主要擁有人並持有其股權約53.86%。

於2004年11月30日，創策投資與周鵬鴻先生訂立股權轉讓協議。據此，創策投資將其於深圳宇陽持有的所有3.65%股權轉讓予周鵬鴻先生，作價人民幣4,250,000元。作價按照創策投資以往對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額釐定。上述的股權由周鵬鴻先生以其自有資金購入。周鵬鴻先生為創策投資的主要股東，上述轉讓是由於他重組股權而產生。

於2005年1月12日及26日，杜彬許先生及樓一民先生分別與霜梅女士訂立股權轉讓協議，據此，他們分別轉讓其各自持有深圳宇陽的2.11%及1.29%股權予霜梅女士，作價分別為人民幣2.46百萬元及人民幣1.5百萬元。作價按照他們以往各自對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額釐定。上述的股本權益由霜梅女士以其自有資金購入。杜彬許先生及樓一民先生原本對深圳宇陽的投資是為支持其初步發展，並決定撤回對深圳宇陽的投資作其他業務投資。

於2005年5月16日，東莞鳳崗與李賀球先生訂立股轉讓協議。據此，東莞鳳崗轉讓其於深圳宇陽的全部15.45%股權予李賀球先生，作價人民幣28,000,000元。作價以公平基準按照東莞鳳崗以往對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額釐定。上述的股本權益由李賀球先生以其自有資金購入。

約於2005年6月16日，上海美靈與上海美靈股東張志林先生訂立股權轉讓協議。據此，上海美靈以作價人民幣10,000,000元轉讓其於深圳宇陽持有的所有8.58%股權予張先生。此對價按照上海美靈對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額釐定。上述的股權由張先生以自有資金購入。張志林先生為上海美靈的股東之一，上述轉讓因其重組股權而產生。

上述轉讓已於2005年6月16日由深圳市工商行政管理局登記。創策投資、杜彬許先生、樓一民先生東莞鳳崗及上海美靈所作出的股權轉讓亦同時送呈深圳市工商行政管理局登記，以減輕本公司的行政負擔。緊隨上述轉讓後，深圳宇陽的股權結構如下：

股東	出資 (人民幣元)	股權概約 百分比
行動一致方及陳先生：		
陳先生	12,467,000	10.70%
深圳銀潤 (附註1)	20,450,000	17.55%
小計：	<u>32,917,000</u>	<u>28.25%</u>
行動一致方：		
霜梅女士	3,960,000	3.40%
張志林先生	4,250,000	3.65%
周鵬鴻先生	10,000,000	8.58%
廖杰先生	3,100,000	2.66%
程吳生先生	7,000,000	6.01%
羅朝恩先生	5,500,000	4.72%
行動一致方小計 (不包括深圳銀潤)：	<u>33,810,000</u>	<u>29.01%</u>
行動一致方及陳先生總計：	<u>66,727,000</u>	<u>57.26%</u>
公司投資者 (附註2)	20,203,000	17.34%
個別投資者 (附註3)	29,600,000	25.40%
總計：	<u><u>116,530,000</u></u>	<u><u>100%</u></u>

附註：

- (1) 深圳銀潤由陳先生及羅展麗女士實際擁有80.36%及19.64%。深圳銀潤為行動一致方成員。深圳銀潤的詳情載於下文「行動一致方」及「深圳銀潤」兩段。
- (2) 這些公司投資者包括聯想投資、深圳得潤及深圳勝旭，分別出資人民幣11,653,000元、人民幣6,000,000元及人民幣2,550,000元，及分別佔深圳宇陽股權的10%、5.15%及2.19%。
- (3) 這些個別投資者包括李賀球先生、鄭錦順先生、周鵬鷹先生、陳集進先生及馬堅輝先生，分別出資人民幣18,000,000元、人民幣5,000,000元、人民幣4,250,000元、人民幣1,500,000元及人民幣850,000元，及分別佔深圳宇陽股權的15.45%、4.29%、3.65%、1.29%及0.73%。

業 務

於2005年8月，深圳宇陽共籌得人民幣54.9百萬元及人民幣28.58百萬元，將註冊資本由人民幣116.53百萬元增至人民幣200.01百萬元，以進一步擴展其業務經營。下表載列深圳宇陽完成上述集資後的股權結構：

股東	出資 (人民幣元)	股權概約 百分比
行動一致方及陳先生：		
陳先生	12,467,000	6.23%
深圳銀潤 (附註1)	103,930,000	51.96%
小計：	<u>116,397,000</u>	<u>58.19%</u>
行動一致方：		
霜梅女士	3,960,000	1.98%
張志林先生	10,000,000	5.00%
周鵬鴻先生	4,250,000	2.12%
廖杰先生	3,100,000	1.55%
程吳生先生	7,000,000	3.50%
羅朝恩先生	5,500,000	2.75%
行動一致方小計 (不包括深圳銀潤)：	<u>33,810,000</u>	<u>16.90%</u>
行動一致方及陳先生總計：	<u>150,207,000</u>	<u>75.09%</u>
公司投資者 (附註2)	20,203,000	10.10%
個別投資者 (附註3)	29,600,000	14.80%
總計：	<u><u>200,010,000</u></u>	<u><u>100.0%</u></u>

附註：

- (1) 深圳銀潤由陳先生及羅展麗女士實際擁有80.36%及19.64%。深圳銀潤為行動一致方成員。深圳銀潤的詳情載於本節「行動一致方」及「深圳銀潤」兩段。
- (2) 這些公司投資者包括聯想投資、深圳得潤及深圳勝旭，分別出資人民幣11,653,000元、人民幣6,000,000元及人民幣2,550,000元，及分別佔深圳宇陽股權的5.83%、3.00%及1.27%。
- (3) 這些個別投資者包括李賀球先生、鄭錦順先生、周鵬鷹先生、陳集進先生及馬堅輝先生，分別出資人民幣18,000,000元、人民幣5,000,000元、人民幣4,250,000元、人民幣1,500,000元及人民幣850,000元，及分別佔深圳宇陽股權的9.00%、2.50%、2.12%、0.75%及0.42%。

深圳得潤及李賀球先生於2006年7月20日分別與深圳銀潤訂立股權轉讓協議。據此，他們各自轉讓其於深圳宇陽持有的3.00%及2.07%股權予深圳銀潤，作價人民幣9.1百萬元及人民幣4.1百萬元。作價按照他們以往各自對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額作公平磋商後釐定。上述的股權由深圳銀潤以其自有資金購入。深圳得潤及李賀球先生撤回對深圳宇陽的投資以利用其投資資本作其他業務投資。

陳集進先生及馬堅輝先生於2006年7月20日分別與陳先生訂立股權轉讓協議。據此，陳集進先生及馬堅輝先生各自轉讓其於深圳宇陽持有的0.75%及0.42%股權予陳先生，分別作價人民幣1.5百萬元及人民幣850,000元。作價按照他們各自對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額作公平磋商後釐定。上述的股權由陳先生以其自有資金購入。陳集進先生及馬堅輝先生因有其資金需要而出售各自於深圳宇陽的股權。

於2006年7月20日，深圳銀潤分別與聯想投資、深圳勝旭、張志林先生、程吳生先生、周鵬鴻先生、周鵬鷹先生、陳先生、羅朝恩先生、鄭錦順先生、廖杰先生及霜梅女士（合稱「當時現有股東」）訂立股權轉讓協議。據此，深圳銀潤出售其於深圳宇陽持有的3.15%、0.69%、2.70%、1.89%、1.15%、1.15%、3.37%、1.49%、1.35%、0.84%及1.07%予每個上述的受讓人，分別作價約人民幣4.1百萬元、人民幣0.9百萬元、人民幣3.5百萬元、人民幣2.5百萬元、人民幣1.5百萬元、人民幣1.5百萬元、人民幣4.4百萬元、人民幣1.9百萬元、人民幣1.8百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣1.4百萬元。作價按照深圳銀潤以往對深圳宇陽的註冊資本所投資的金額作公平磋商後釐定。上述的股權各自由上述受讓人以其自有資金購入。上述每位受讓人為深圳宇陽的現有股東。深圳銀潤的當時欲出售其於深圳宇陽的部分股權供其他業務之用，而保留與同一群股東持有的深圳宇陽股權。因此，它向當時現有股東出售其於深圳宇陽持有的股權。

上述轉讓已於2006年7月31日由深圳市工商行政管理局登記。緊隨上述轉讓後，深圳宇陽的股權結構如下：

股東	出資 (人民幣元)	股權概約 百分比
行動一致方及陳先生：		
陳先生	21,553,116	10.78%
深圳銀潤 (附註1)	76,390,942	38.19%
	<u>97,944,058</u>	<u>48.97%</u>
行動一致方：		
霜梅女士	6,099,650	3.05%
張志林先生	15,403,157	7.70%
周鵬鴻先生	6,546,342	3.27%
廖杰先生	4,774,979	2.39%
程吳生先生	10,782,210	5.39%
羅朝恩先生	8,471,737	4.24%
	<u>52,078,075</u>	<u>26.04%</u>
行動一致方小計 (不包括深圳銀潤)：	<u>52,078,075</u>	<u>26.04%</u>
行動一致方及陳先生總計：	<u>150,022,133</u>	<u>75.01%</u>
公司投資者 (附註2)	21,877,104	10.94%
個別投資者 (附註3)	28,110,763	14.05%
	<u>200,010,000</u>	<u>100.0%</u>

附註：

- (1) 深圳銀潤由陳先生及羅展麗女士實際擁有80.36%及19.64%。深圳銀潤為行動一致方成員。深圳銀潤的詳情載於本節「行動一致方」及「深圳銀潤」兩段。
- (2) 這些公司投資者包括聯想投資及深圳勝旭，分別出資人民幣17,949,299元及人民幣3,927,805元，及分別佔深圳宇陽股權的8.97%及1.96%。
- (3) 這些個別投資者包括李賀球先生、鄭錦順先生及周鵬鷹先生，分別出資人民幣13,862,842元、人民幣7,701,579元及人民幣6,546,342元，及分別佔深圳宇陽股權的6.93%、3.85%及3.27%。

於2006年8月11日，作為重組的一部分，所有深圳宇陽的股東與Hong Kong Eyang 訂立股權轉讓協議，有關詳情載於本節下文「本集團現有公司架構」分節。

本集團中國法律顧問已確定所有上述深圳宇陽的股權轉讓為有效及可根據中國相關法律和法規執行。

行動一致方

於往績期間，行動一致方包括深圳銀潤、霜梅女士、張志林先生、周鵬鴻先生、廖杰先生、程吳生先生、羅朝恩先生、創策投資及上海美靈。陳先生曾於康佳（中國主要消費電子製造商之一）工作了19年並為康佳的前任董事長，具有管理、銷售、生產及分銷消費電子產品的廣博經驗。行動一致方因而對陳先生管理深圳宇陽及其附屬公司的能力及商業觸覺有信心，可為其對深圳宇陽的投資帶來最佳的商業利益。因此，各行動一致方成為深圳宇陽的股東並同意在股東大會及董事會會議就任何下文載列的重大業務事宜根據陳先生的指示投票後，與陳先生簽訂行動一致方協議。

行動一致方成員當中，程吳生先生、羅朝恩先生、創策投資及上海美靈各自與陳先生於2003年1月1日簽訂行動一致方協議；廖杰先生與陳先生於2003年4月1日簽訂行動一致方協議；深圳銀潤與陳先生於2003年4月10日簽訂行動一致方協議；霜梅女士、張志林先生及周鵬鴻先生則各自與陳先生於2005年6月16日簽訂行動一致方協議。行動一致方協議包含以下主要條款：

- 各行動一致方同意促使並保證任何代表其出席股東大會及董事會會議的代表均會根據陳先生的指示進行表決；
- 行動一致方收取股息及其他的股東權利不會受影響；
- 協議可經雙方同意而終止。

據本公司的中國法律顧問指出，陳先生與各行動一致方簽訂的行動一致方協議具法律約束力及可依法執行的。因此，行動一致方協議為陳先生與行動一致方之間的法定合約安排。

根據行動一致方協議，行動一致方同意根據陳先生的指示行使投票權，以達致對有關任何需要深圳宇陽股東及董事決議的重大事件按依一致原則行使該投票權包括以下事項：

- 對新項目的投資；
- 對本集團以外的實體的投資；及
- 申請有關本集團業務經營的新牌照。

陳先生會在涉及任何上文重大業務決定的決議投票前與行動一致方商議，而行動一致方及陳先生於往績期間在所有股東大會及董事會會議的投票均為一致。透過該些行動一致方協議及根據上文所述在所有股東大會及董事會會議一致同意的投票結果，陳先生及行動一致方共同具有控制本集團財務及經營政策的能力。

概無行動一致方協議於往績期間及於最後實際可行日期終止。根據這些行動一致方協議的條款，概無行動一致方協議可單方面未經陳先生同意下終止行動一致方協議。本集團中國法律顧問確認，所有行動一致方協議對行動一致方及陳先生具法律約束力。

陳先生從未就行動一致方協議給予行動一致方成員任何利益或費用。

於往績期間，除霜梅女士（附註2）、張志林先生（附註3）、廖杰先生（附註5）及程吳生先生（附註6）外，董事確認並無其他行動一致方成員曾擔任管理層人員或介入本集團的業務管理。

於最後實際可行日期，除以下附註1至9所載的資料外，董事確認並無行動一致方在過去或現在與本公司或其附屬公司董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士有關連。

於最後實際可行日期，董事確認，霜梅女士、張志林先生、周鵬鴻先生、廖杰先生、程吳生先生及羅朝恩先生均無從事會與本集團主要業務產生競爭的業務。鑑於深圳銀潤及創策投資為控股投資公司而不進行任何業務，而上海美靈製造如電視及冰箱等家庭電器的塑膠產品，並無行動一致方的主要業務會與本集團主要業務產生競爭。

於往績期間，深圳銀潤及程吳生先生兩名行動一致方曾與本集團有交易，詳情載列如下：

1. 於2005年，本集團墊支約人民幣70.2百萬元予深圳銀潤，墊支免息且無固定償還期。深圳銀潤於2006年7月悉數歸還本集團。
2. 截至2006年12月31日止3個年度各年，由於程吳生先生於期內成功介紹數個新MLCC客戶予本集團，本集團分別支付約人民幣0.4百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.6百萬元銷售佣金予程先生。

附註：

(1) 深圳銀潤

於最後實際可行日期，深圳銀潤與陳先生超過5年的關係如下：

- 自其於成立日2002年9月12日起至2002年12月31日由陳先生擁有51%及深圳宇陽擁有49%
- 自2003年1月23日起，陳先生擁有80.36%及羅展麗女士擁有19.64%

(2) 霜梅女士

於最後實際可行日期，霜梅女士與陳先生超過6年的關係如下：

- 本公司的執行董事
- 本公司的最終股東
- 自2001年起為陳先生的下屬
- 2001年2月4日至2004年9月11日為深圳宇陽董事會秘書
- 2003年3月31日至2005年3月29日為行動一致方成員深圳銀潤的董事和法定代表人。
- 2005年3月4日至2007年4月23日為Eyang HK股東
- 自2005年3月29日起為深圳銀潤監事
- 2001年2月16日至2004年2月6日為深圳宇陽綜合管理總監
- 2004年2月6日至2005年8月4日為深圳宇陽MLCC部總經理
- 自2005年8月5日起為深圳宇陽移動手機部總經理
- 自2004年11月22日起為深圳宇陽副總裁
- 自2005年8月10日起為深圳宇陽董事，由2005年8月10日至2005年8月21日期間為深圳宇陽董事會的董事長

- Eyang HK、Hong Kong Eyang及Eyang Management的董事

(3) 張志林先生

於最後實際可行日期，張志林先生與陳先生超過10年的關係如下：

- 本公司的非執行董事
- 本公司的最終股東
- 為陳先生超過10年的朋友
- 自1998年5月30日起為行動一致方成員上海美靈的股東
- 自2003年4月10日起為深圳宇陽股東

(4) 周鵬鴻先生

於最後實際可行日期，周鵬鴻先生與陳先生超過6年的關係如下：

- 本公司的最終股東
- 自2002年9月11日起為行動一致方成員創策投資的股東
- 於2003年4月前為深圳宇陽董事

(5) 廖杰先生

於最後實際可行日期，廖杰先生與陳先生超過13年的關係如下：

- 本公司的執行董事
- 本公司的最終股東
- 自1993年起為陳先生的下屬
- 2001年10月5日至2005年8月9日及自2003年8月10日起（2005年8月10日至2006年8月期間除外）為深圳宇陽銷售總監及MLCC副總經理、MLCC部總經理及董事

(6) 程吳生先生

於最後實際可行日期，程吳生先生與陳先生超過17年的關係如下：

- 本公司的非執行董事
- 本公司的最終股東
- 陳先生的朋友及1990年至1997年為陳先生的下屬

(7) 羅朝恩先生

於最後實際可行日期，羅朝恩先生與陳先生超過10年的關係如下：

- 為陳先生超過10年的朋友
- 本公司的最終股東
- 2001年3月21日至2003年4月9日為深圳宇陽的董事

(8) 創策投資

於最後實際可行日期，創策投資與陳先生超過5年的關係如下：

- 行動一致方成員周鵬鴻先生自2002年9月11日起為創策投資股東

(9) 上海美靈

於最後實際可行日期，上海美靈與陳先生超過9年的關係如下：

- 行動一致方成員張志林先生自1998年5月30日起為上海美靈的股東

公司投資者

於往績期間，深圳宇陽的公司投資者包括聯想投資、深圳勝旭、深圳得潤及東莞鳳崗。董事確認於往績期間並無公司投資者曾擔任管理層人員或介入本集團的業務管理。

董事確認，於最後實際可行日期，除以下附註1至3所載的資料外，並無公司投資者在過去或現在與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士有關連。

鑑於以下公司的主要業務：(i)聯想投資從事投資；(ii)深圳勝旭從事電視機、高頻頭及高壓組件買賣；(iii)深圳得潤從事電子元件製造；及(iv)東莞鳳崗從事生產諮詢服務，董事確認於最後實際可行日期，公司投資者的主要業務並無與本公司的主要業務產生競爭。

於往績期間，公司投資者之一深圳得潤為本公司的電子元件供應商之一。截至2006年12月31日止2個年度各年，從深圳得潤採購金額分別約為人民幣9,100元及人民幣36,400元。本集團於截至2007年12月31日止年度並無向深圳得潤採購。除以上所述外，於最後實際可行日期，公司投資者與本集團並無交易。

本公司確認並無將特別權利給予公司投資者，包括聯想投資。

附註：

1. 非執行董事陳浩先生分別於2006年8月22日前及2006年8月22日後於深圳宇陽董事會被聯想投資及Legend New-tech提名為深圳宇陽的董事。本公司現有股東Legend New-tech及聯想投資由同一間控股公司直接擁有。
2. 本公司現有股東深圳勝旭及Shengxue由相同股東全資擁有。
3. 東莞鳳崗為東莞宇陽前股東。

個別投資者

於往績期間，深圳宇陽的個別投資者包括李賀球先生、鄭錦順先生、周鵬鷹先生、陳集進先生、馬堅輝先生、杜彬許先生及樓一民先生。除李賀球先生（附註1）和馬堅輝先生（附註4）外，董事確認，於往績期間並無其他個別投資者擔任管理層人員或介入本集團的業務管理。

董事確認，於最後實際可行日期，除下文附註1至4所載的資料外，並無個別投資者在過去或現在與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士有關連。

董事確認，於最後實際可行日期，並無個別投資者從事會與本集團主要業務產生競爭的業務。於最後實際可行日期，並無本集團與個別投資者之間的交易未於本招股章程中披露。

附註：

1. 身兼本公司非執行董事及現有股東的李賀球先生為深圳宇陽的董事。
2. 鄭錦順先生為本公司現有股東。
3. 周鵬鷹先生為本公司現有股東。
4. 馬堅輝先生為Eyang HK前董事及股東、深圳銀潤前監事以及深圳宇陽前採購經理及審核委員會委員。

I-2. 東莞宇陽

東莞宇陽於2001年3月22日在中國成立為有限公司。於其成立時，東莞宇陽的註冊資本為人民幣5百萬元，由深圳宇陽擁有90%及一獨立第三方東莞市鳳崗實業總公司擁有10%。於2003年7月8日，東莞宇陽的註冊資本增加至人民幣20百萬元，而深圳

宇陽及東莞市鳳崗實業總公司同意按各自的股權比例增資。東莞宇陽上述的註冊資本增加已於2003年9月4日由東莞工商局按照中國法律要求登記及發出新的商業登記予東莞宇陽。深圳宇陽及東莞市鳳崗實業總公司於2003年7月9日及2003年7月1日分別繳足註冊資本。

於2006年10月28日，東莞鳳崗為變現其於東莞宇陽的投資，東莞鳳崗與深圳宇陽訂立股權轉讓協議，將其持有的東莞宇陽10%權益售予深圳宇陽，總作價為人民幣3百萬元。上述收購已於2007年2月7日由東莞工商局按照中國法律要求登記及發出新的商業登記予東莞宇陽。上述收購後，東莞宇陽成為深圳宇陽的全資附屬公司。

I-3. 深圳億通

深圳億通於2004年3月24日在中國成立為一家有限公司。於其成立之時，深圳億通的註冊資本為人民幣10百萬元，由深圳宇陽擁有90%及東莞宇陽擁有10%。深圳宇陽及東莞宇陽於2004年3月15日及2004年3月11日分別繳足註冊資本。

I-4. Eyang HK

於2001年10月12日，深圳宇陽、陳先生及馬堅輝先生於香港成立Eyang HK為有限公司。於公司註冊成立之時，深圳宇陽、陳先生及馬堅輝先生分別持有Eyang HK全部已發行股本的98%、1%及1%。Eyang HK最初成立的目的是為了發展深圳宇陽的貿易業務。

於2005年3月4日，深圳宇陽按面值轉讓其於Eyang HK的59%已發行股份予陳先生。於同一日，深圳宇陽及馬堅輝先生分別按面值轉讓其於Eyang HK 39%及1%已發行股份予霜梅女士。轉讓後，陳先生及霜梅女士分別持有Eyang HK 60%及40%。陳先生及霜梅女士於2005年3月4日各自簽署以深圳宇陽為受益人的信託聲明，據此，他們作為深圳宇陽的信託人分別持有其於Eyang HK的權益。該項信託安排是由於深圳宇陽基於商業原因有意將其對Eyang HK的所有權保密而作出。

於2006年8月4日，出於業務考慮，陳先生及霜梅女士分別以零作價轉讓他們持有的Eyang HK 60%及38%股權予深圳宇陽。轉讓後，深圳宇陽及霜梅女士（作為深圳宇陽的信託人）分別持有Eyang HK的98%及2%。於2007年4月23日，霜梅女士以零

作價轉讓以信託形式持有Eyang HK餘下的2%股權予深圳宇陽。股份轉讓原因是為終止現有的信託安排，因為深圳宇陽認為該安排不需保密。因深圳宇陽仍為實際持有人，故該轉讓的作價為零。

II. 之前於往績期間組成本集團一部份的實體

II-1. 深圳銀潤

深圳宇陽對深圳銀潤的投資

為進一步擴闊深圳宇陽的收入來源並善用陳先生就製造、銷售及分銷電子產品的經驗，深圳宇陽及陳先生於2002年9月12日在中國註冊成立深圳銀潤以從事消費電子產品的銷售。深圳銀潤的註冊資本為人民幣10百萬元，分別由深圳宇陽及陳先生出資49%及51%。

在陳先生的管理及領導下，深圳宇陽成功於2002年開發0402 BME MLCC。於2002年10月22日，深圳宇陽獲深圳市科學技術局認可為中國首家成功開發0402 BME MLCC的製造商。因此，於2002年末，為認可陳先生對深圳宇陽的整體貢獻，尤其是深圳宇陽MLCC業務的發展，並為了專注於深圳宇陽製造及銷售MLCC產品的主要業務，深圳宇陽決定以零作價轉讓其於深圳銀潤49%的所有股權（「獎勵股權」）予陳先生或陳先生指定的任何人士，作為對陳先生貢獻的獎勵。轉讓時，陳先生為深圳宇陽的董事及總經理以及Eyang HK的董事。

當時，作為陳先生的朋友、深圳宇陽一般員工及本公司現有股東之一的羅展麗女士，對陳先生的營商才能有信心，希望就未來的業務發展與陳先生合作。經過公平磋商後，陳先生及羅展麗女士就獎勵股權有以下安排：陳先生(i)與羅展麗女士於2002年12月18日訂立協議，據此，羅展麗女士受陳先生委託代其持有獎勵股權中的29.36%；以及(ii)同意以作價人民幣1.97百萬元轉讓獎勵股權中深圳銀潤的股本權益總額中的19.64%予羅展麗女士，作價是按照深圳銀潤當時的註冊資本的相關比例計算（(i)及(ii)合稱為「深圳銀潤投資安排」）。

陳先生及羅展麗女士訂立的深圳銀潤投資安排完成後，就陳先生有關獎勵股權接收的指示，深圳宇陽與羅展麗女士於2002年12月31日訂立轉讓協議。據此，深圳宇陽以零作價轉讓獎勵股權予羅展麗女士。轉讓協議完成後，深圳銀潤由陳先生及羅

展麗女士分別實益擁有80.36%及19.64%，且由於本集團自上述轉讓後並無持有深圳銀潤任何權益，故現時並非本集團一部份。

深圳銀潤劃分為可出售投資。根據本集團的會計政策，出售可出售投資產生的得益或虧損於損益表中確認。由於股權回報為零作價，深圳宇陽就轉讓獎勵股權予陳先生錄得人民幣4.9百萬元虧損。本集團出售其於深圳銀潤的股權後，深圳銀潤繼續進行控股投資業務，並無與本集團目前的主要業務產生競爭。

深圳銀潤對深圳宇陽的投資

於2003年1月，深圳宇陽決定就進一步擴展其MLCC產品產能而增加資本（「注資」）。作為當時為深圳宇陽的總經理及持有深圳宇陽權益總額21.5%的股東，陳先生對深圳宇陽MLCC的業務發展有信心且相信MLCC產品在中國具有市場潛力。因此，陳先生再出資予深圳宇陽。根據深圳眾環會計師事務所發出日期為2003年3月18日的核證報告指出，再有總額人民幣92.82百萬元投資予深圳宇陽，其中陳先生個人再投資了人民幣8.26百萬元予深圳宇陽，並透過由陳先生及羅展麗女士分別實益擁有80.36%及19.64%的深圳銀潤向深圳宇陽投資了人民幣10百萬元。注資後，陳先生及深圳銀潤分別擁有深圳宇陽10.124%及9.726%的股權。

II-2. 經緯

經緯於2002年5月31日於中國成立為一家有限公司。於其成立時，經緯擁有註冊資本人民幣4.2百萬元，由北京銀河偉業數字技術有限公司（「北京銀河」）擁有22.0238%、四川省創意技術發展有限責任公司（「四川創意」）擁有22.0238%、深圳宇陽擁有22.0238%、深圳市三比特技術有限公司擁有11.9048%及由李鳴先生擁有22.0238%（合稱「初任經緯股東」）。經緯的主要業務為硬件及軟件設計。

於2004年5月，為鼓勵經緯的管理層，所有初任經緯股東同意轉讓其於經緯的部份股權予深圳市經緯世紀科技有限公司（「經緯世紀」），該公司由經緯高級管理層（均為獨立第三方）所擁有。各股權轉讓象徵式作價人民幣1.00元。因此，本公司的全資附屬公司深圳宇陽同意以象徵式作價人民幣1.00元轉讓其於經緯約13.2138%的股權予經緯世紀。上述轉讓因以象徵式對價進行而錄得約人民幣92,499元虧損。為集中資源發展移動手機製造及銷售業務，本集團於2006年6月21日訂立協議，據此，深圳

宇陽以作價人民幣555,000元出售其於經緯餘下的8.8095%股權予深圳銀潤。作價按照經緯的業務表現及深圳宇陽對經緯以往的出資計算。本集團就上述出售錄得人民幣0.19百萬元得益。經緯現時並非本集團一部分因本集團自上述停止投資後並無持有經緯任何權益。

緊隨本集團於2006年6月停止對經緯的投資後，根據於2006年7月12日向國家工商行政管理局的登記，經緯的股權持有人（「經緯股東」）包括深圳銀潤、北京銀河、四川創意、李海林先生、北京唐人坊文化發展有限公司（「北京唐人坊」）及經緯世紀。

經緯劃分為可出售投資。根據本集團的會計政策，出售可出售投資產生的得益或虧損於損益表中確認。本集團出售其於經緯的股權後，經緯繼續其主要業務硬件及軟件設計，並無與本集團目前的主要業務產生競爭。

於往績期間，並無經緯股東擔任管理層人員或介入本集團的業務管理。於最後實際可行日期，除下文附註1至2所載的資料外，並無經緯股東於過去或現在與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士有關連。

董事確認，於最後實際可行日期，李海林先生並無從事會與本集團主要業務產生競爭的業務。鑑於以下公司的主要業務：(a)深圳銀潤從事控股投資；(b)北京銀河從事數碼錄影技術發展、數碼錄影機監控系統及內置數碼錄影機的製造；(c)四川創意從事大型電腦及綜合服務網絡的通訊系統的整合服務；(d)北京唐人坊從事中國工藝品及手工藝品的製造；以及(e)經緯世紀從事電子產品、電子原材料、電腦軟件及硬件、嵌入式軟件及通訊產品的技術發展及銷售，以及顧問服務，經緯股東的主要業務概不會與本集團主要業務產生競爭。

於往績期間，經緯股東之一深圳銀潤曾與本集團有交易，於2005年，本集團墊支約人民幣70.2百萬元予深圳銀潤，墊支免息且無固定償還期。深圳銀潤於2006年7月悉數歸還本集團。

於最後實際可行日期，並無本集團與經緯股東之間的交易未於本招股章程中披露。

附註：

1. 深圳銀潤為行動一致方。深圳銀潤與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士之關係載於本節「行動一致方」一段附註1內。
2. 陳先生為經緯世紀附屬公司經緯的前董事。

II-3. 維科

維科於2003年8月8日於中國成立為一家有限公司。於其成立時，維科的註冊資本為人民幣30百萬元，由廣州毅昌製模有限公司擁有60%、羅朝恩先生擁有10%、創策投資及深圳宇陽分別擁有15%。維科的主要業務為製造及銷售移動手機。

透過本集團對維科的投資，董事確認中國移動手機業務具有市場潛力。因此，為了充份掌握中國移動手機市場的增長潛力，本集團於2004年3月成立全資擁有的附屬公司深圳億通，以直接從事移動手機業務。鑑於本集團有意透過深圳億通集中資源發展移動手機業務，於2004年4月，本公司全資擁有的附屬公司深圳宇陽決定分別出售其於維科的5%股權予深圳市六友實業有限公司（「深圳六友」）及南京迪樂科技實業有限公司（「南京迪樂」），各作價人民幣1.5百萬元。深圳六友及南京迪樂均為獨立第三方。作價乃按照深圳宇陽對維科以往的出資計算。其後於2006年6月9日，深圳宇陽進一步出售其於維科餘下的5%股權予廣州高金技術產業集團有限公司（「廣州高金技術」，為獨立第三方），作價人民幣1.5百萬元。作價乃按照深圳宇陽對維科以往的出資計算。由於是按成本出售，故並無錄得得益或虧損。維科現時並非本集團的一部份，因本集團自上述停止投資後並無持有維科任何權益。

緊隨本集團於2006年6月停止對維科的投資後，根據於2006年6月26日向國家工商行政管理局的登記，維科的股權持有人（「維科股東」）包括廣州高金技術、羅朝恩先生、創策投資、深圳六友、南京迪樂、江西省乘風電訊實業有限公司（「江西乘

風))、杭州全方位通訊設備有限公司(「杭州通訊」)、沈愛國先生、Zhang Ronglei先生及李寧先生。

於往績期間，並無維科股東擔任管理層人員或介入本集團的業務管理。於最後實際可行日期，除下文附註1至3所載的資料外，並無維科股東於過去或現在與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士有關連。

維科劃分為可出售投資。根據本集團的會計政策，出售可出售投資產生的得益或虧損於損益表中確認。本集團出售其於維科的股權後，維科繼續其主要業務，即製造及銷售移動手機，這可能會與本集團移動手機業務產生競爭。

於最後實際可行日期，兩位維科股東羅朝恩先生及創策投資(均為行動一致方)已出售各自於維科的權益。於最後實際可行日期，控股股東陳先生及行動一致方並無在直接或間接與本集團的業務產生或可能產生競爭的業務持有權益。

於最後實際可行日期，維科股東之一廣州高金技術與本集團一樣獲相關中國機關發出牌照以從事本身品牌移動手機的製造。有鑑於此，董事認為廣州高金技術的主要業務可能會與本集團移動手機業務產生競爭。董事確認，除各自於維科的權益外，沈愛國先生、Zhang Ronglei先生及李寧先生概無從事會與本集團主要業務產生競爭的業務。鑑於以下公司的主要業務：(a)深圳六友從事消費電子產品及電腦的投資、開發及分銷；(b)南京迪樂、江西乘風、杭州通訊從事移動手機買賣，董事確認，除其各自於維科的權益外，並無維科股東的主要業務會與本集團的主要業務產生競爭。

於往績期間，其中一位維科股東江西乘風為本集團移動手機產品的客戶。於截至2006年12月31日止3個年度各年，本集團銷售予江西乘風的移動手機產品的金額分別約為人民幣3.56百萬元、人民幣18.08百萬元及人民幣27.53百萬元。除以上所述外，於最後實際可行日期，並無本集團與維科股東之間的交易未於本招股章程中披露。

附註：

1. 本公司現有股東羅朝恩先生為行動一致方。羅朝恩先生與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士之關係載於本節上文「行動一致方」一段的附註7內。

2. 創策投資為行動一致方。創策投資與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士之關係載於本節上文「行動一致方」一段附註8內。
3. 江西乘風於往績期間為本集團移動手機產品的客戶。

II-4. 凌鷹

凌鷹於2004年10月21日在中國成立為一家有限公司。於成立時，凌鷹的註冊資本為人民幣1.5百萬元，由深圳億通擁有60%、羅展麗女士擁有25%及李展鵬先生擁有15%。凌鷹的主要業務為提供移動手機硬件和軟件方案。

約在本集團獲發改委發出牌照從事以本身品牌「EY」製造移動手機時，於2005年12月16日，本集團決定集中並鞏固資源開發本身品牌的移動手機，尤其是移動手機的外觀及結構性設計，以提高本集團品牌在客戶中的知名度。相應地，於2005年12月15日，本公司全資附屬公司深圳億通出售其於凌鷹的60%所有股權予李春梅女士，作價人民幣900,000元，按照本集團於凌鷹以往的出資計算。同時，李展鵬先生亦出售其於凌鷹的15%股權予羅展麗女士。凌鷹現時並非本集團的一部份，因本集團自上述停止投資後並無持有任何凌鷹的權益。

緊隨本集團於2005年12月停止對凌鷹的權益投資後，根據於2005年12月22日向國家工商行政管理總局的登記，凌鷹的股權持有人（「凌鷹股東」）包括李春梅女士及羅展麗女士。

由於凌鷹由成立日至2005年12月15日期間為本集團當時的附屬公司，凌鷹的財務業績會綜合入本集團內，直至本集團控制停止的日期為止。

於往績期間，並無凌鷹股東擔任管理層人員或介入本集團的業務管理。

於最後實際可行日期，除下文附註1所載的資料外，並無凌鷹股東於過去及／或現在與本公司或其附屬公司的董事、高級管理層或股東，或其各自聯繫人士有關連。

董事確認，於最後實際可行日期，概無凌鷹股東從事會與本集團主要業務產生競爭的業務，且並無本集團與凌鷹股東之間的交易未於本招股章程中披露。

附註：

1. 身兼本公司現有股東及深圳宇陽一般員工的羅展麗女士為深圳銀潤的股東。深圳銀潤由陳先生及羅展麗女士實益擁有80.36%及19.64%。

III. 本集團現有公司架構

為籌備上市，本集團進行重組。重組後本公司成為本集團的控股公司。

於2006年8月10日，EY Ocean、Legend New-Tech、Shengxue及Ever-win於BVI成立Eyang Management，預期上市後成為本集團的中間控股公司。於2006年8月11日，Eyang Management於香港成立Hong Kong Eyang。

於2006年8月11日，Hong Kong Eyang向陳先生、張志林先生、周鵬鴻先生、程吳生先生、羅朝恩先生、霜梅女士、廖杰先生、深圳銀潤、相關個別投資者及相關公司投資者收購其於深圳宇陽的全部股權。因此，Hong Kong Eyang亦成為東莞宇陽、深圳億通及Eyang HK的控股公司。

於2007年3月6日，EY Ocean、Legend New-Tech、Shengxue及Ever-win於開曼群島成立本公司為一家獲豁免有限公司。

於2007年12月5日，EY Ocean、Legend New-Tech、Shengxue及Ever-win轉讓其於Eyang Management的全部股權予本公司。經過這些轉讓，本公司成為本集團的控股公司。

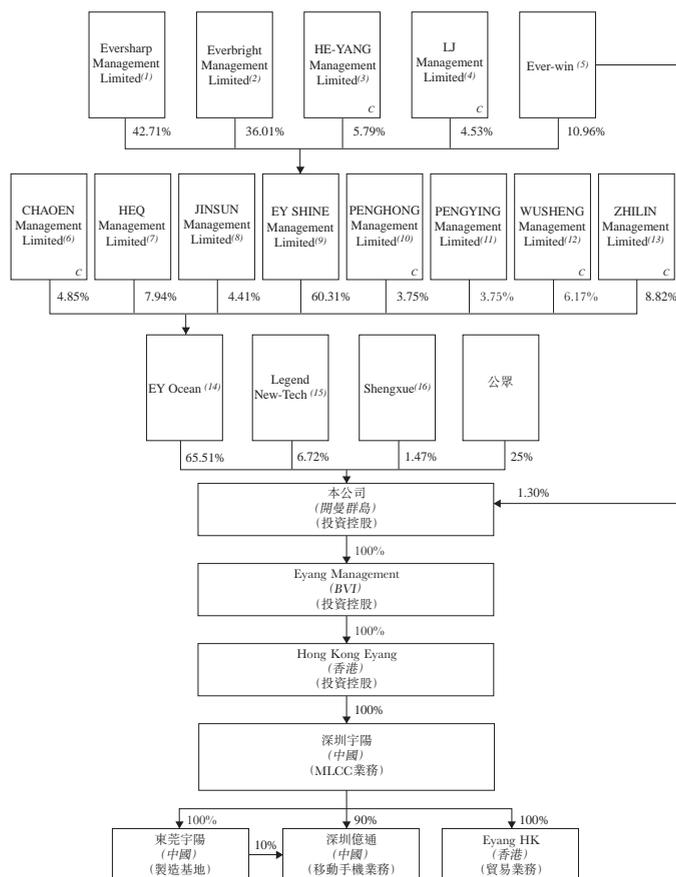
有關重組的詳情見本招股章程附錄六「公司重組」分節。

根據外匯管理局於2005年10月21日發出，並於2005年11月1日生效的《關於境內居民通過境外特殊目的公司融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》（「通知」），特殊目的公司指由境內法人或自然人直接設立或間接控制其於境內企業持有的資產或權益作境外股本融資（包括可換股債務融資）的境外企業。該通知特別容許境內居民（包括法人及自然人）以特殊目的公司的形式設立境外融資平台透過返程併購、可轉換債券及其他資本運作方式在國際資本市場作股本融資，並詳列境外特殊目的公司及返程投資公司的註冊及管理手續。就此而言，深圳宇陽的最終股東陳先生、霜梅女士、廖杰先生、羅展麗女士、羅朝恩先生、李賀球先生、鄭錦順先生、周鵬鴻先生、周鵬鷹先生、程吳生先生、張志林先生、翟慶章先生及翟茜女士完成國內居民進行境外投資的外匯登記。

根據商務部、國務院國有資產監督管理委員會、國家稅務總局、國家工商總局、中國證券監察管理委員會（「**中國證監會**」）及外匯管理局於2006年8月8日聯合公布及於2006年9月8日（「**生效日期**」）生效的《外國投資者併購境內企業規定》（「**規定**」），境外特殊目的公司倘成為成功境外上市而向中國境內企業股東收購其持有的境內公司股份或收購中國境內企業發行的新股份，而代價為境外特殊目的公司股份或境外特殊目的公司發行的新股份，則須向中國證監會申請批准境外上市。然而，規定並無規定特殊目的公司以現金收購中國境內企業是否須向中國證監會申請批准其境外上市，且並無說明規定是否應適用於在生效日期前已完成收購有關中國境內企業的特殊目的公司的境外上市（例如本公司於聯交所上市）。鑑於並無中國法律及法規（包括《國務院關於進一步加強在境外發行股票和上市管理的通知》）要求就本公司上市而須得到政府許可（包括中國證監會的許可），因此，本集團的中國法律顧問認為本集團毋須從中國證監會取得確認書。

業 務

下圖說明緊隨股份發售及資本化發行完成，但沒有計及任何按行使超額配股權或購股權計劃可能授予的選擇權而發行的任何股份後，本集團的公司及股權結構、註冊成立或成立的地方及主要成員的主要業務活動。



C： 公司由行動一致方成員全資擁有。

附註：

1. Eversharp Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由陳先生全資擁有。
2. Everbright Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由陳先生全資擁有。
3. HE-YANG Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由霜梅女士全資擁有。
4. LJ Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由廖杰先生全資擁有。

5. Ever-win為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由郭焯源先生代羅展麗女士以信託形式全資擁有。
6. CHAOEN Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由羅朝恩先生全資擁有。
7. HEQ Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由李賀球先生全資擁有。
8. JINSUN Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由鄭錦順先生全資擁有。
9. EY SHINE Management Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由Eversharp Management Limited擁有42.71%、Everbright Management Limited擁有36.01%、HE-YANG Management Limited擁有5.79%、LJ Management Limited擁有4.53%及Ever-win擁有10.96%。
10. PENGHONG Management Limited 為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由周鵬鴻先生全資擁有。
11. PENGYING Management Limited 為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由周鵬鷹先生全資擁有。
12. WUSHENG Management Limited 為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由程吳生先生全資擁有。
13. ZHILIN Management Limited 為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由張志林先生全資擁有。
14. EY Ocean為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由CHAOEN Management Limited擁有4.85%、HEQ Management Limited擁有7.94%、JINSUN Management Limited擁有4.41%、EY SHINE Management Limited擁有60.31%、EY Shine Management Limited擁有3.75%、PENGYING Management Limited擁有3.75%、WUSHENG Management Limited擁有6.17%、及ZHILIN Management Limited擁有8.82%。
15. Legend New-Tech Investment Limited為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由Right Lane Limited全資擁有。Right Lane Limited由聯想控股有限公司擁有50%，由柳傳志先生及張祖祥先生代聯想控股有限公司以信託形式各擁有25%。聯想控股有限公司為一家於中國成立的有限公司，其註冊股本由中國科學院國有資產經營有限公司擁有65%，聯想控股有限公司職工持股會擁有35%。Legend New-Tech由Legend Investment（重組前為深圳宇陽的股東）同一家控股公司直接擁有。
16. Shengxue為一家於BVI註冊成立的投資控股公司，其全部股本由翟慶章先生擁有90%及翟茜女士擁有10%。

業務模式

本集團專注於兩項主要業務，分別為MLCC業務及移動手機相關業務。

MLCC業務

本集團從事MLCC的製造、銷售及買賣，MLCC是一種電容器，也是一種廣泛用於信息科技、通信及消費電子產品的基本電子元件。

於往績期間，本集團的MLCC產品主要售予電子產品製造商。此外，本集團亦將MLCC產品售予分銷商作轉售。於往績期間，銷售予製造商所得的收入約為人民幣104.6百萬元、人民幣126.5百萬元、人民幣148.8百萬元及人民幣129.8百萬元，分別佔本集團MLCC業務所得的總收入約90.6%、83.4%、81.6%及79.0%。銷售予MLCC分銷商所得的收入約為人民幣10.9百萬元、人民幣25.2百萬元、人民幣33.6百萬元及人民幣34.5百萬元，分別佔本集團MLCC業務所得的總收入約9.4%、16.6%、18.4%及21.0%。

對分銷商銷售MLCC產品為買斷銷售而非作為代理，即分銷商從本集團採購MLCC產品作轉售並承擔其從本集團購買的任何未售MLCC產品的一切損失。

本集團只容許MLCC客戶（即製造商及MLCC分銷商）將確認為有瑕疵的產品退回。於往績期間，MLCC產品的銷售總退回約為人民幣124,000元、人民幣157,000元、人民幣162,000及人民幣59,000元，分別佔本集團MLCC業務總收入約0.1%、0.1%、0.1%及0.04%。

移動手機相關業務

於往績期間，本集團的移動手機相關業務可分為兩類：移動手機及移動手機元件。本集團一直以從事本身品牌移動手機的製造及分銷為業務目標，以把握中國移動手機的市場潛力。因此，於往績期間，本集團移動手機相關業務的業務重心由製造、銷售及買賣移動手機元件轉為製造及銷售移動手機。於最後實際可行日期，本集團專注於製造及銷售移動手機。

移動手機

本集團從事移動手機的製造及銷售。於最後實際可行日期，本集團只製造其本身品牌「EY」的移動手機。

於往績期間，本集團製造的移動手機全售予移動手機分銷商，通過其各自的分銷網絡作轉售。

對移動手機分銷商銷售移動手機為買斷銷售而非作為代理，即分銷商從本集團採購移動手機作轉售並承擔其從本集團購買的任何未售移動手機產品的一切損失。

所有移動手機產品的銷售均無分銷商追索權，且不容許銷售退回。如有確認為瑕疵品的移動手機，本集團會就這些移動手機瑕疵品提供更換、售後維修及保養服務。本集團就銷售予本集團客戶的移動手機提供的一年保用作出撥備。根據保用，於往績期間有瑕疵的產品已修理或更換。於往績期間，本集團錄得撥備總額分別約為人民幣1.4百萬元、人民幣8.2百萬元、人民幣19.2百萬元及人民幣19.7百萬元。在上述於往績期間作出的撥備總額當中，於相應期間作出的額外撥備約為人民幣1.4百萬元、人民幣6.8百萬元、人民幣16.7百萬元及人民幣10.6百萬元，分別約佔本集團移動手機分部於往績期間產生的總營業額約2.6%、2.9%、3.4%及2.6%。此外，於2004年、2005年、2006年12月31日及2007年9月30日，約動用了約人民幣零元、人民幣5.6百萬元、人民幣10.1百萬元、人民幣11.3百萬元元的撥備，主要指本集團為所生產的移動手機提供的更換、維修及保養服務所產生的開支。

本集團的移動手機生產一般包括以下階段：階段1 — 外觀及結構性設計，涉及移動手機外觀及移動手機元件結構性定位的設計；階段2 — 移動手機硬件及軟件設計，涉及移動手機內電路板的設計，以及移動手機操作平台的設計；階段3 — 採購各種移動手機元件，包括（但不限於）芯片、LCD及集成電路；階段4 — 通過SMT工序將電子及移動手機元件組裝至印刷電路板；階段5 — 將軟件下載至移動手機；階段6 — 將所有移動手機元件組裝至移動手機及選擇IMEI碼；及階段7 — 包裝及送貨。

在上述7個移動手機生產階段中，其中有兩個階段涉及外判安排，分別是階段2 — 移動手機硬件及軟件設計及階段4 — SMT工序，其餘5個移動手機生產工序則留待本集團進行。於往績期間，本集團就若干移動手機型號將生產階段2的移動手機硬件及軟件設計（涉及電路板及一般軟件操作平台的設計）外判予經緯及凌鷹，階段4的SMT工序則主要外判予溢旭。軟件和硬件設計及SMT工序的詳情載於本節「階段2」及「階段4」各段。

硬件及軟件設計（即電路設計及操作系統及相關應用軟件）為相對劃一的產品，移動手機業已有發展成熟的環節提供這些服務，董事認為將這部分的移動手機研發外判可提高經營效益，有助本集團分配更多資源及力度於移動手機的外觀設計及結構性設計上。此外，為減少本集團的資本開支而專注於其自身品牌的推廣，資本相對密集的SMT工序

會外判予若干獨立第三方。鑑於中國有大量供應商提供 SMT 服務，且 SMT 工序是電子產品生產的一般程序，董事認為將該生產程序外判予專門提供這些服務的供應商為慣例且商業上可行。

就上述外判安排而言，董事認為本集團能更有效率地營運其移動手機業務及能將資源及力度專注於其他重要方面，即直接反映市場定位、品牌知名度及本集團生產的移動手機的特點的移動手機外觀及結構設計，移動手機元件組裝成一部完整移動手機及品質控制。

移動手機元件

本集團從事移動手機元件的製造、銷售及買賣。本集團所製造及出售的移動手機元件為 PCBA，PCBA 是一種安裝於移動手機內的印刷電路板產品，用於移動手機的相關電子元件如芯片及集成電路會按預先設計的電路組裝其上。採購及銷售的元作則包括（但不限於）芯片。於往績期間，本集團的移動手機元件客戶主要為從事生產移動手機相關產品的製造商。

本集團一直以從事本身品牌移動手機的製造及分銷為業務目標，以把握中國移動手機的市場潛力。因此，於往績期間，移動手機相關業務的業務重心由製造、銷售及買賣移動手機元件轉為製造及銷售移動手機。董事認為此等業務重心轉移符合本集團開發移動手機相關業務的長遠業務目標。此外，董事亦認為製造及銷售移動手機的毛利率較製造、銷售及買賣移動手機元件為高，即與移動手機元件分部相比，移動手機分部將為本集團帶來相對較佳的利潤回報。

於最後實際可行日期，本集團已停止向外部客戶銷售移動手機元件。然而，本集團持續製造移動手機元件（即 PCBA），並採購製造本集團移動手機的相關移動手機元件如芯片及集成電路。

本集團不同業務分部的毛利率分析詳情載於本招股章程「財務資料」一節「管理層討論及分析本集團業務」一段。

業 務

下表列出於往績期間本集團收入的明細：

	截至12月31日止年度			截至 9月30日 止9個月	
	2004年	2005年	2006年	2006年	2007年
	人民幣千元 (經審核)	人民幣千元 (經審核)	人民幣千元 (經審核)	人民幣千元 (未經審核)	人民幣千元 (經審核)
MLCC業務 ^(附註1)	115,470	151,737	182,402	136,142	164,346
移動手機相關業務					
移動手機 ^(附註2)	51,924	235,844	484,428	358,579	401,256
移動手機元件 ^(附註3)	491,218	67,829	14,787	12,400	3,289
總計	<u>658,612</u>	<u>455,410</u>	<u>681,617</u>	<u>507,121</u>	<u>568,891</u>

附註：

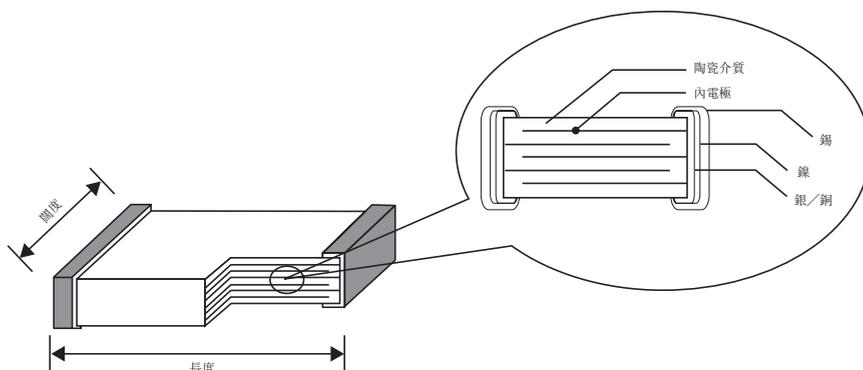
1. MLCC業務所得的收入即製造、銷售及買賣MLCC產品所得的收入。
2. 本集團移動手機相關業務的移動手機分部所得的收入即製造及銷售移動手機所得的收入。
3. 本集團移動手機相關業務的移動手機元件分部所得的收入即製造、銷售及買賣移動手機元件所得的收入。

產品

MLCC

本集團目前專注於本身品牌MLCC產品的研發及製造，以及將這些MLCC產品銷售予中國及海外電子儀器製造商。

MLCC為片式多層陶瓷電容器 (Multi-Layer Ceramic Chip Capacitor) 的縮寫，是一種廣泛用於信息科技、通信產品及消費電子產品的基本電子元件。不同特性的MLCC有多種規格，包括：電容量（每單位電壓下貯存電荷量）、精度及尺寸（1206、0805、0603、0402及0201等規格）及溫度穩定性（Y5V、X7R、X5R及NPO等特性組別）等等。以上特性組合可按照不同客戶的要求生產不同種類的MLCC產品而應用於不同產品。下圖說明MLCC樣品的結構：



一般來說，MLCC是按尺寸分類的。於往績期間，本集團主要生產3種MLCC，分別是0402、0603及0805。其中，0402型號是本集團生產的最小型MLCC。本集團生產的MLCC的尺寸的詳情載列如下：

產品種類	長度(L) 毫米	闊度(W) 毫米
0402	1.0 ± 0.05	0.5 ± 0.05
0603	1.6 ± 0.10	0.8 ± 0.10
0805	2.0 ± 0.10	1.25 ± 0.10

業 務

本集團的MLCC產品主要用於消費電子產品及通信設備，下表列出往績期間MLCC的銷售（按客戶行業）分析：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月			
	2004年		2005年		2006年		2006年		2007年	
	人民幣千元	% 人民幣千元	人民幣千元	% 人民幣千元	人民幣千元	% 人民幣千元	人民幣千元	% 人民幣千元	人民幣千元	%
消費電子產品	80,021	69.3	89,525	59.0	82,810	45.4	83,528	61.4%	104,253	63.4%
電腦及電腦周邊設備	4,272	3.7	8,801	5.8	18,970	10.4	8,798	6.5%	9,491	5.8%
通信設備	31,177	27.0	53,411	35.2	80,622	44.2	43,816	32.2%	50,602	30.8%
總計	115,470	100.0	151,737	100.0	182,402	100.0	136,142	100.0%	164,346	100.0%

鑑於電子產品的功能精密化增加及體積小型化，微型MLCC（即尺寸屬0402類別或更小的MLCC）將成為MLCC行業其中一個重要的增長帶動者。因此，本集團擬專注研發及生產諸如0402 MLCC的微型MLCC，因微型MLCC的原材料成本相對較低而價格較高，所帶來的利潤率較高。

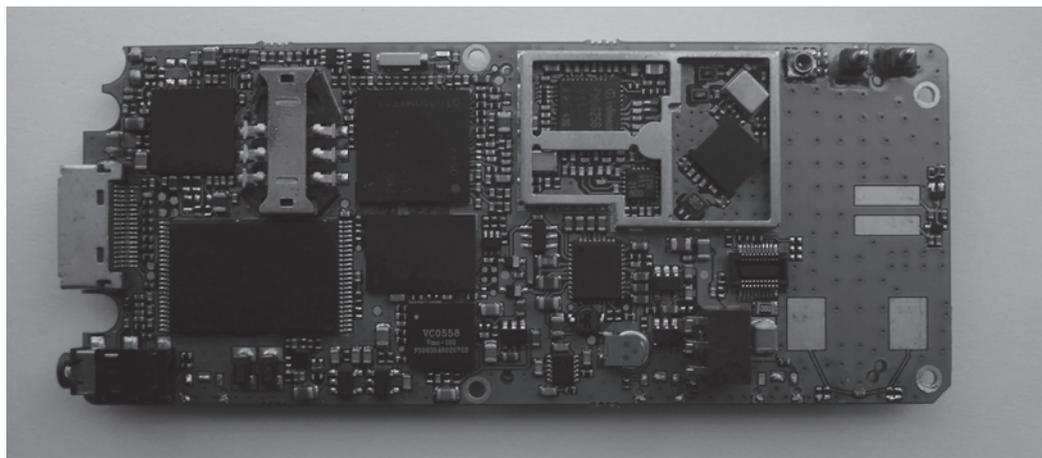
於往績期間，本集團MLCC業務的大部分收入來自銷售本集團生產的MLCC產品，餘下的小部分收入則來自銷售本集團採購的MLCC產品。本集團從MLCC業務所得的收入分析詳情載列如下：

本集團生產的MLCC產品	截至12月31日止年度												截至9月30日止9個月							
	2004年			2005年			2006年			2006年			2007年							
	銷量 (百萬件)	%	營業額 (人民幣千元)	銷量 (百萬件)	%	營業額 (人民幣千元)	銷量 (百萬件)	%	營業額 (人民幣千元)	銷量 (百萬件)	%	營業額 (人民幣千元)	銷量 (百萬件)	%	營業額 (人民幣千元)					
0402	314	4	3,991	3	1,566	14	15,320	10	4,669	32	38,647	21	3,080	31%	31,313	23%	7,194	49%	75,599	46%
0603	6,014	82	91,593	79	8,247	76	116,525	77	9,107	63	130,090	71	6,288	63%	93,938	69%	6,817	47%	77,398	47%
0805	58	1	2,706	2	102	1	4,074	3	72	-	3,383	2	69	1%	2,723	2%	137	1%	6,574	4%
小計	6,386	87	98,290	85	9,915	91	135,919	90	13,848	95	172,120	94	9,437	95%	127,974	94%	14,148	97%	159,571	97%
本集團出售的MLCC產品	979	13	17,179	15	960	9	15,818	10	676	5	10,282	6	499	5%	8,168	6%	508	3%	4,775	2.9%
總計	7,365	100	115,470	100	10,875	100	151,737	100	14,524	100	182,402	100	9,936		136,142		14,656		164,346	

移動手機及相關元件

移動手機元件

於往績期間，本集團從事PCBA的製造。PCBA是一種安裝於移動手機內的印刷電路板，相關電子元件如芯片及集成電路會按預先設計的電路組裝其上。PCBA樣品說明如下：



本集團生產移動手機元件的過程的詳情載於本節「生產」分節中。

除製造PCBA外，本集團亦向客戶銷售如芯片及印刷電路板等移動手機元件。於往績期間，從本集團移動手機相關業務的移動手機元件分部所得的收入分別約為人民幣491.2百萬元、人民幣67.8百萬元、人民幣14.8百萬元及人民幣3.3百萬元。其中，分別約人民幣336.6百萬元、人民幣24.7百萬元、人民幣8.5百萬元及人民幣零元源自製造及銷售移動手機元件；而約人民幣154.6百萬元、人民幣43.1百萬元、人民幣6.3百萬元及人民幣3.3百萬元則源自買賣移動手機元件。

製造、銷售及買賣移動手機元件所得的收入減少是由於在本公司專門從事移動手機業務的全資附屬公司深圳億通於2004年成立後，本集團的移動手機相關業務重點由製造、銷售及買賣移動手機元件轉為製造及銷售移動手機。

即使重心由製造、銷售及買賣移動手機元件轉為製造及銷售移動手機，本集團繼續維持其移動手機相關業務的移動手機元件分部，並供應大部分的移動手機元件以製造其本身品牌的移動手機。於往績期間，本集團供應分別約值人民幣124.3百萬元、人民幣241.7

百萬元、人民幣184.3百萬元及人民幣23.1百萬元的移動手機元件予本集團的移動手機生產，於相應期間分別佔本集團移動手機元件分部的收入總值約20.2%、78.1%、92.6%及87.7%。

移動手機

I. 2006年前的移動手機生產安排

本集團於2005年12月從發改委取得許可，以本身品牌生產移動手機（「移動手機許可」）。在此之前，本集團與一移動手機製造商（為一獨立第三方並已從發改委取得許可可以生產本身品牌的移動手機，「移動手機伙伴」）合作，於2004年4月至2005年12月期間為該製造商品牌製造及分銷其本身品牌之移動手機（「移動手機生產安排」）。根據移動手機生產安排，東莞宇陽主要負責製造移動手機，深圳億通則主要負責移動手機的分銷及營銷。移動手機生產安排的主要條款載列如下：

採購

移動手機伙伴會採購不同種類的移動手機元件，包括本集團製造的PCBA、LCD、外殼及電池，以及從深圳億通所指定的第三方供應商採購移動手機設計方案如移動手機硬件及軟件方案。該等第三方供應商包括深圳宇陽。就每張向該等第三方供應商發出的移動手機元件購買訂單，第三方供應商會知會深圳億通相關付款金額，深圳億通會向移動手機伙伴付款，以便移動手機伙伴可直接向相關第三方供應商償付金額。該等付款以轉接方式進行，並同時償付。相關付款參照根據移動手機生產安排將會生產的移動手機數目計算。

移動手機伙伴採購的移動手機元件會運往東莞宇陽或其他指定的第三方，並組裝至移動手機伙伴本身品牌的移動手機內。

由於移動手機生產安排於2004年4月開始，而本集團於2004年6月開始設立其首條移動手機生產線，移動手機伙伴及本集團共同聘請獨立第三方（「第三方承包商」）於2004年4月至2004年10月期間協助組裝移動手機產品。安排的主要條款包括下項：

1. 第三方承包商須按照本集團對設計、技術標準及質量要求的指示協助移動手機的組裝；以及
2. 第三方承包商知會本集團相關組裝費用，本集團會付款予移動手機伙伴，以便移動手機伙伴可直接向獨立第三方償付金額。這些款項以轉接方式作出，並同時償付。組裝費用參照第三方承包商將會組裝移動手機的數目（價

格範圍約介乎每部人民幣15元至人民幣50元之間)在公平磋商後釐定。本集團就上述安排支付了約人民幣2.1百萬元的組裝費用。由2004年4月至2004年10月期間,第三方承包商根據上述安排生產了2款移動手機。

在本集團於2004年10月完成設立首條移動手機生產線後,東莞宇陽全權接手移動手機生產。董事確認,本集團自上述安排於2004年10月停止後並無就移動手機生產聘請第三方承包商。本集團或移動手機伙伴均無就終止上述安排支付賠償予第三方承包商。

此外,根據移動手機生產安排,移動手機生產的SMT工序亦外判予獨立第三方,包括溢旭。外判安排的詳情載於本節「生產—移動手機相關業務—移動手機」一段中。

質量控制要求

移動手機生產安排項下所製造的移動手機須符合中國國家質量標準。倘根據移動手機生產安排所生產的移動手機的質量未符合相關中國國家質量規定,移動手機伙伴有權終止移動手機生產安排,而根據移動手機生產安排所生產的有關移動手機亦不可推出市場。

董事確認概無根據移動手機生產安排所生產的移動手機於合作期間(即2004年4月至2005年12月)被禁止推出市場。

移動手機的技術規格

根據移動手機生產安排作生產的移動手機技術規格由本集團提供並須符合中國國家質量標準。本集團將6款根據移動手機生產安排開發的移動手機的硬件及軟件設計外判,經緯及凌鷹各佔3款。另一方面,這些移動手機的外觀設計及結構性設計則由本集團進行。外判安排的詳情見本節「與經緯訂立的協議」及「與凌鷹訂立的協議」兩段。

保證金

深圳億通須根據移動手機生產安排支付產品品牌保證金予移動手機伙伴。本集團按移動手機生產安排所支付的產品品牌保證金總額為人民幣700,000元。倘(a)深圳億通通過移動手機生產安排以外的其他渠道採購相同型號的移動手機以作轉售;

(b)深圳億通在根據移動手機生產安排所生產的移動手機上使用假冒標籤；或(c)移動手機伙伴的品牌聲譽因深圳億通提供的售後服務而受到不利影響，則移動手機伙伴有權沒收產品品牌保證金。倘深圳億通沒有在沒收款項後3日內向移動手機伙伴支付相當於產品品牌保證金的金額，則移動手機伙伴亦有權終止移動手機生產協議。

一如董事所確定，概無上述產品品牌保證金被移動手機伙伴沒收之情況出現，移動手機伙伴亦已將深圳億通付的產品品牌保證金悉數退還。

銷售

深圳億通負責轉售移動手機予客戶，並為他們提供售後服務。售出的移動手機不可退款，深圳億通的一般做法是更換發現有瑕疵的移動手機。

利潤分享及成本分擔

深圳億通負擔全部生產費用，移動手機伙伴要求深圳億通就每部生產的移動手機支付協定利潤，每部介乎約人民幣17元至人民幣32元並視乎不同移動手機型號而定。該等協定利潤由本集團及移動手機伙伴經公平協商後參考（其中包括）根據移動手機生產安排的移動手機產量釐定。該等付款不帶信用期於送貨時以現金償付。截至2004年及2005年12月31日止年度，向移動手機伙伴支付的協定利潤總額分別約為人民幣2.1百萬元及人民幣6.6百萬元。自本集團於2005年12月取得移動手機許可後，與移動手機伙伴之間再沒有任何進一步的生產安排。

定價

轉售移動手機的零售價由深圳億通參照市場狀況不時釐定。深圳億通須於界定零售價後2個營業日內知會移動手機伙伴，並須於對該等零售價作出任何重大修訂前知會移動手機伙伴。

終止

倘（其中包括）移動手機發現有重大質量瑕疵、移動手機的質量無法符合中國國家質量標準或移動手機無法符合協定的外形及商標規定或移動手機伙伴因根據移動手機生產安排生產移動手機而對其品牌造成不利影響，則移動手機伙伴有權終止移動手機生產安排。

除以上所述外，所有須向相關機關就批准於中國銷售根據移動手機生產安排所生產的移動手機支付的相關費用應由本集團承擔。根據移動手機生產及分銷安排，本集團還須承擔本集團訂購及銷售的移動手機的運輸、保險、售後服務及相關開支。

上述移動手機生產安排的條款包括(a)深圳億通獨家負責根據移動手機生產安排生產的移動手機銷售的銷售安排；及(b)移動手機伙伴負責為移動手機生產安排採購有關元件，是本集團與移動手機伙伴經公平磋商後達致的，且董事考慮到以下（其中包括）對本集團及移動手機伙伴均有利：

1. 移動手機伙伴給予深圳億通獨家銷售權利，使深圳億通有更大誘因分配力度宣傳及銷售移動手機生產安排下的移動手機，而移動手機伙伴則可從這些移動手機銷量增加中賺取更多費用（深圳億通就每部移動手機向移動手機伙伴支付的固定費用）；及
2. 移動手機伙伴負責為移動手機生產安排採購相關元件，目的是為控制將組裝入其品牌的移動手機元件的質量。

根據移動手機生產安排，移動手機是售予本集團的客戶。本集團的這些客戶均為分銷商。本集團會將這些移動手機的銷售金額確認為本集團的收入，並負責其有關的應收貿易賬款（如有）。

根據移動手機生產安排，本集團開發並生產了6款移動手機。截至2004年12月31日止年度，銷售移動手機所得約人民幣51.9百萬元的收入全數源自根據移動手機生產安排的銷售。截至2005年12月31日止年度，銷售移動手機所得約人民幣235.8百萬元的收入當中，約人民幣199.8百萬元源自根據移動手機生產安排的銷售，餘下約人民幣36百萬元則源自本集團本身品牌移動手機的銷售。

由於本集團已取得移動手機許可，獲准以本身品牌生產移動手機，移動手機生產及分銷安排於2005年12月停止。概無就終止移動手機生產協議向移動手機伙伴賠償。移動手機生產安排停止後，移動手機伙伴繼續生產移動手機，但於最後實際可行日期並無向本集團採購任何移動手機元件。

移動手機生產安排的會計處理

本集團從移動手機生產安排項下的移動手機銷售確認的收入及銷售成本

移動手機生產安排項下深圳億通銷售移動手機所得的款項會確認為本集團的收入。

深圳億通根據移動手機生產安排就每部移動手機向移動手機合夥人應付的協定利潤包括在銷售成本中。

本集團在移動手機生產安排項下所得的收入及予以註銷所產生的相關成本

移動手機伙伴從深圳宇陽採購移動手機元件時，深圳宇陽會在相關移動手機元件售予移動手機伙伴時確認貿易收入。東莞宇陽會在其根據移動手機生產安排而負責組裝移動手機時確認分包費用。

不過，來自如深圳宇陽所錄得的向移動手機伙伴銷售移動手機元件的貿易收入與如深圳宇陽所錄得由東莞宇陽向移動手機伙伴的分包費用於本集團的合併財務報表中撤銷，因為在實質上，上述貿易收入及有關的移動手機元件成本和與移動手機生產安排相關的分包費用並非向本集團最終客戶的銷售及本公司向外部供應商的採購。

移動手機生產安排合法性的詳情載於本節「法律及規管」一段。

II. 從發改委取得許可後的移動手機生產

自於2005年12月從發改委取得許可製造本身品牌移動手機後，本集團專注於開發一般功能的移動手機，以低價策略針對購買力較低的客戶，例如中國農村的客戶。因此，本集團與英飛凌於中國的附屬公司合作，於2006年4月簽立協議以開發生產成本低的移動手機。於2007年2月，本集團再與英飛凌的附屬公司簽立另一組協議以進一步發展生產成本低的移動手機（「超低成本合作計劃」）。透過使用英飛凌提供的芯片，移動手機所需的電子元件約由150至200件減至約100件，移動手機的整體大小因而縮減，生產成本也可降至最低。

於往績期間，本集團已開發約35款本身品牌「EY」的移動手機，其建議零售價格相對較低，每部介乎約人民幣339元至人民幣1,980元之間。根據超低成本合作計劃所開發的首部移動手機（生產編號為L378）於2006年9月推出市場。於最後實際可行日期，根據超低成本合作計劃，在本集團品牌的35款移動手機當中已開發了13款。

本集團於往績期間開發的35款移動手機具有不同特點及規格，例如單屏幕或雙屏幕的移動手機，附設內置攝影機、有或沒有內置攝影機、錄音及錄影、傳輸功能及多媒體功能如MMS、遊戲、MP3、MPEG-4及USB介面的多媒體移動手機。本集團移動手機的螢幕尺寸介乎1.33吋至2.8吋。內置攝影機的解像度介乎30萬像素至130萬像素。移動手機的記憶體介乎128MB至2GB。35款移動手機的詳情載列如下：

移動手機型號		截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月			
		2005年			2006年			2007年			
		產量	銷量	銷售 (人民幣千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣千元)	
非按超低成本合作計劃開發的移動手機：											
	E518 (附註1)	MP3、內置攝影機、65,000彩色CSTN屏幕	79,751	77,392	36,021	28,588	30,110	14,559	261	1,053	89
	E338	ADCPM功能、SMS傳送名單及65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	162,561	160,536	52,439	93,999	93,541	25,238
	E328	ADCPM功能、SMS傳送名單及65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	49,794	44,482	13,071	1,347	6,658	1,913
	E558	MP3、SMS傳送名單及65,000彩色CSTN	—	—	—	83,576	83,575	44,773	183	183	61
	E628	MP3、SMS傳送名單，為本集團首部作推滑式設計	—	—	—	33,965	33,865	16,720	252	252	78
	A358	9.9毫米超薄、配備MP3、MP4、65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	45,158	48,156	18,915	966	898	102
	E768	MP3、內置攝影機、支援個人電腦數據傳送、雙LCD屏幕握疊式設計、65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	43,557	43,557	24,306	825	508	151
	E728	MP3、MP4、內置攝影機、錄像、260萬像素、迷你SD卡	—	—	—	38,668	38,460	22,841	93	93	55

業 務

移動手機型號		截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月			
		2005年			2006年			2007年			
		產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	
	特點										
	產品編號										
	E568	MP3、內置攝影機、支援個人電腦數據傳送、65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	128,384	127,673	60,219	346	346	115
	E598	MP3、MP4、內置攝影機、SMS傳送名單、65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	68,444	68,434	36,315	129	139	46
	E588	MP3、MP4、錄像、內置攝影機、NAND flash記憶	—	—	—	44,283	44,183	21,416	328	313	97
	E818	MP3、MP4、內置130萬像素攝影機、迷你SD卡、電視輸出功能(中國首部)	—	—	—	20,245	20,218	15,294	606	400	138
	A528	MP3、內置30萬像素攝影機、SMS傳送名單	—	—	—	28,541	28,493	12,556	495	488	149
	E668	MP3、內置30萬像素攝影機、推滑式設計、NAND flash記憶	—	—	—	19,285	19,165	10,232	439	439	122
	A658	推滑式設計、高科技輕觸鍵盤	—	—	—	23,832	22,824	10,861	1,079	1,972	647
	A838	電場發光技術鍵盤、MP3、MP4、3GP、T-Flash卡、內置130萬像素攝影機	—	—	—	3,544	2,816	1,801	15,569	15,686	8,232
	A578	MP3、MP4、T-Flash卡、TFT彩色屏幕	—	—	—	—	—	—	13,163	12,925	6,053
	M18	MP3、MP4、電子書、手寫辨認、TFT彩色屏幕	—	—	—	—	—	—	197,129	195,248	104,107

移動手機型號	截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月				
	2005年			2006年			2007年				
	產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)		
	M19	2.8"LCD、MP3、MP4、手寫、T卡擴展、電子書、來電影片、安全防盜、來去電地區顯示；	—	—	—	—	55,202	55,011	34,674		
	M17	2.4"LCD、320×240 TFT顯示屏、MP3、MP4、手寫、T卡擴展、電子書、來電影片、學習辭典、數碼復讀、來去電地區顯示	—	—	—	—	57,389	57,082	28,312		
	M25	2.0"LCD 176×220、MP3、影片播放、手寫、T卡擴展、電子書、學習辭典、數碼復讀、來去電地區顯示	—	—	—	—	32,357	29,357	11,748		
	M11	2.4"LCD、320×240 TFT顯示屏、MP3、影片播放、手寫、T卡擴展、電子書、省電開關	—	—	—	—	7,998	7,838	3,797		
按超低成本合作計劃開發的移動手機：											
	L318	超薄設計、MP3、65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	4,750	3,022	1,387	130,085	127,407	34,850
	L378	首部超低成本移動手機、流線設計、MP3，具競爭價格	—	—	—	328,560	318,695	86,416	83,166	90,637	25,163
	L238	支援USB充電、超薄鍵盤	—	—	—	44,871	40,584	15,013	84,898	88,314	31,549
	L138	MP3、65,000彩色CSIN屏幕、USB連接、80年代移動手機外型	—	—	—	—	—	—	8,033	7,459	2,471
	L168 (附註2)	MP3、65,000彩色CSTN屏幕	—	—	—	2,200	—	—	92,640	93,858	21,204

移動手機型號		截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月			
		2005年			2006年			2007年			
		產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	產量	銷量	銷售 (人民幣 千元)	
按超低成本合作計劃開發的移動手機：											
	L188 (附註3)	MP3、SMS傳送名單、 65,000彩色CSTN屏幕	特點	—	—	—	—	168,209	167,763	36,345	
	L618	MP3、MP4、內置30萬像素攝影機、錄像、 USB連接、TFT彩色屏幕	特點	—	9,329	5,295	18,672	18,557	7,601	—	
	L368	MP3、USB充電、65,000彩色 CSTN屏幕	特點	—	—	—	2,113	2,007	626	—	
	L388 (附註4)	MP3、MP4、3GP、內置30萬像素攝影機、 TFT彩色屏幕、迷你SD卡	特點	—	—	—	—	—	—	—	
	L858	MP3、MP4、TFT彩色屏幕、 本集團首部PDA電話	特點	—	—	—	9,487	9,395	5,005	—	
	U128 (附註3)	MP3播放、短消息群發、 信息加密、IP直撥、 65K色CSTN、128×128	特點	—	—	—	42,723	42,483	10,518	—	
	G988 (附註4)	GPS、OCR	特點	—	—	—	—	—	—	—	
	L5522 (附註4)	手寫按鍵雙輸入、MP3、MP4、 存儲卡擴展、永不掉電	特點	—	—	—	—	—	—	—	
總計				79,751	77,392	36,021	1,215,135	1,188,177	484,428	1,128,310	401,256

業 務

附註：

1. 由於本集團於2005年12月才取得移動手機許可，截至2005年12月31日止年度，本集團只製造及銷售了E518型號的本身品牌移動手機。
2. L168型號移動手機於2006年底開始生產並於2007年農曆新年銷售。
3. 本集團為一名移動手機分銷商生產這兩款移動手機，詳情載於下表附註2內。
4. L388、G988及L5522型號的移動手機在截至2007年9月30日止9個月期間開發並預期於2007年底推出市場。

於往績期間，銷售移動手機所得的收入的分析載列如下：

	2004年		截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月											
	銷售量	% 營業額 (人民幣千元)	銷售量	% 營業額 (人民幣千元)	銷售量	% 營業額 (人民幣千元)	銷售量	% 營業額 (人民幣千元)	銷售量	% 營業額 (人民幣千元)	銷售量	% 營業額 (人民幣千元)	銷售量	% 營業額 (人民幣千元)						
源自本集團移動手機的銷售	-	-	-	77,392 (附註1)	18	36,021	15	1,188,177	100	484,428	100	789,820	100	358,579	100	1,128,310 (附註2)	100	401,256 (附註2)	100	
源自根據移動手機生產安排的銷售	68,725	100	51,924	100	344,814	82	199,823	85	-	-	-	-	-	-	0	-	0	0	0	
總計	68,725	100	51,924	100	422,206	100	235,844	100	1,188,177	100	484,428	100	789,820	100	358,579	100	1,128,310	100	401,256	100

附註：

1. 許可製造本集團本身品牌移動手機的移動手機許可申請於2005年7月提交。於2005年第4季，本集團預期可約於2005年底取得移動手機許可。由於上述情況及為把握農曆新年移動手機銷售旺季來臨的商機，本集團因為本身品牌的移動手機作出提早生產安排。有了提早的移動手機生產安排，本集團便能於2005年12月取得移動手機許可後立即將本身品牌的移動手機推出市場，達到每月銷售約77,000部。
2. 於2007年5月，本集團與香港1名分銷商（1名獨立第三方）訂立多項協議，據此，該名移動手機分銷商向本集團購買本集團所生產附有該名分銷商提供的標誌的移動手機。本集團根據上述協議所生產及銷售的該批移動手機所佔的銷售量及營業額約為21,500部及人民幣4.0百萬元，分別佔截至2007年9月30日止9個月的移動手機總銷售量及營業額約1.9%及1.0%。

生產

MLCC業務

生產技術

MLCC的生產技術一般可分為兩種方法：NME技術及BME技術。NME技術為傳統的MLCC生產技術，利用貴金屬如銀及鈀作鑲嵌於MLCC內的電極導體。BME技術為另一種生產MLCC的方法，約於1970年代末開始發展，是一種可減低MLCC產品生產成本的方法，以賤金屬如鎳及銅取代傳統的NME技術所用貴金屬如銀及鈀，用作MLCC產品內的電極導體。經過一連串的技术性改進後，BME技術自1990年代末起便逐漸被廣泛應用於MLCC工業。

於2002年，本集團成功利用BME技術開發0402 MLCC並於2002年10月通過科學技術成果鑑定。根據深圳市科學技術局（現稱深圳市科技和信息局）發出日期為2002年10月24日的科學技術成果鑑定證書，深圳宇陽獲認可為中國首家成功使用BME技術開發0402 MLCC的製造商。

本集團持續投入研發以保持其於MLCC行業的地位。本集團與清華大學緊密合作及共同研發先進的MLCC技術，其中，更參與國家高技術研究發展項目的計劃（通稱「863計劃」）。詳情載於本節「研究及開發」一段。

生產過程

MLCC產品的生產過程於本集團位於東莞的廠房進行。於最後實際可行日期，MLCC生產部門共有764名員工，而質量控制部門共有72名員工，負責檢驗MLCC。董事相信依時向其MLCC客戶交付產品對保持本集團的成功而言是重要的。因此，本集團有一隊生產規劃團隊專責生產過程的整體規劃，確保每月的產量可依時滿足客戶的需求。

生產規劃團隊集合以下資料編製MLCC生產計劃：

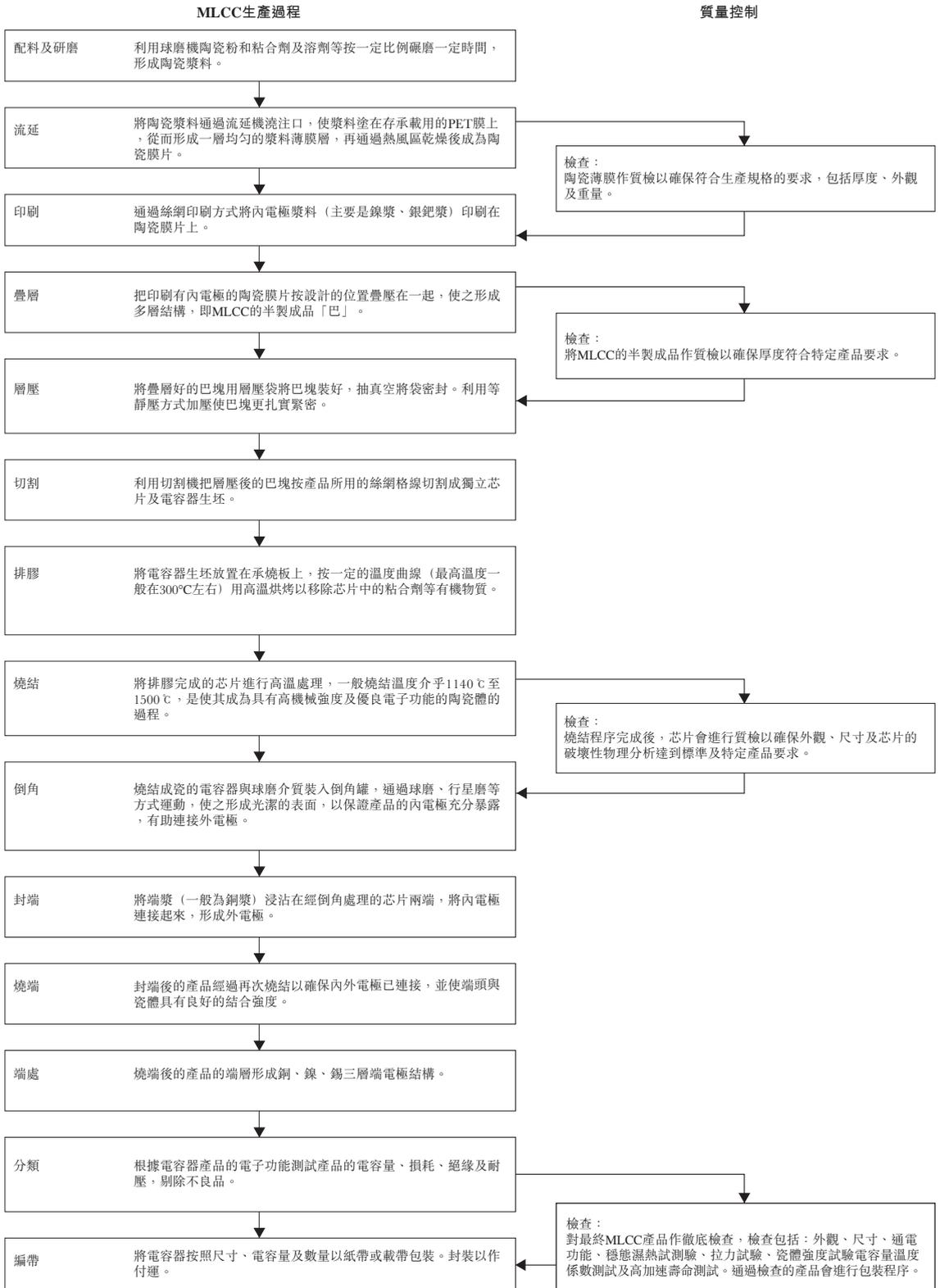
1. 過往3個月的銷售訂單；
2. 目前未完成的銷售訂單及存貨分析，包括原材料清單、半製成品及MLCC製成品；及
3. MLCC銷售委員會提供未來3個月的銷售預測。

取得上述銷售相關資料及生產規劃團隊定期到訪各生產過程站所搜集的其他資料後，生產規劃隊伍會編製一份生產可行性研究，再由本集團的電腦系統測試以確保計劃可行。

生產規劃團隊會每月舉行定期會議。會上，本集團的高級管理層及其他MLCC部門，如生產部門、技術部門、原材料採購部門及質量控制部門檢討初步生產計劃，並討論實際生產安排。待各部門確認後，下一個月份的最終生產計劃將會確定。

該最終生產計劃決定未來數月MLCC的總產量，並根據產量提供採購時間表及設施安排時間表。此計劃供各相關MLCC部門的管理層傳閱，他們負責監察生產計劃的施行以確保產量符合客戶的需求。

下表顯示本集團MLCC的製造過程。



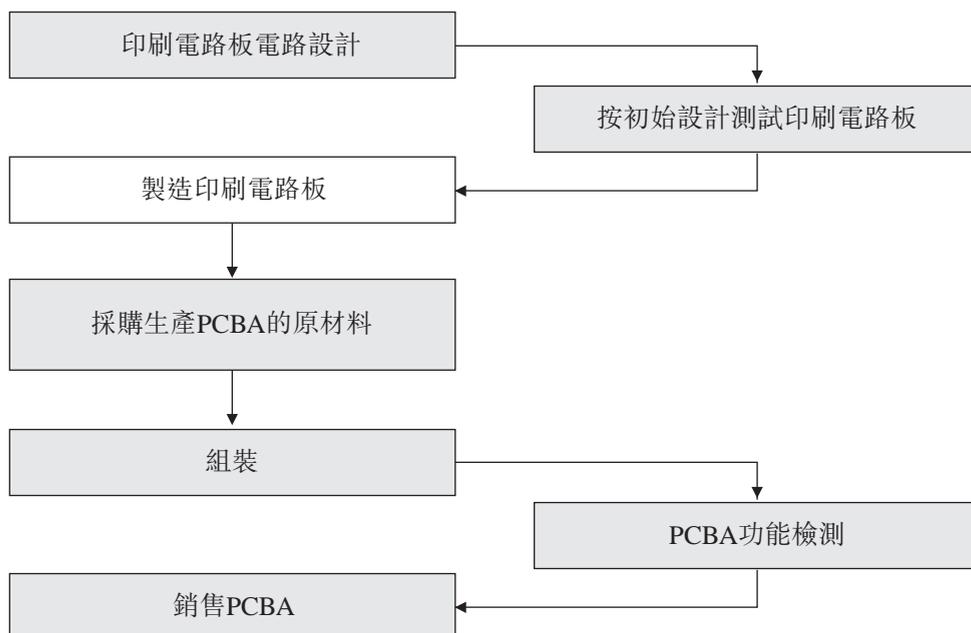
移動手機相關

移動手機元件

本集團移動手機元件的生產過程載列如下：

移動手機元件生產過程

質量控制



附註：

- 本集團進行的製造過程
- 第三方進行的製造過程

在移動手機技術平或的基礎上，本集團會設計印刷電路板的電路編排及移動手機元件的位置。經過一連串試產及功能檢測後，印刷電路板的最終設計會送到印刷電路板製造商，然後按照最終的編排設計生產印刷電路板。

採購不同種類的移動手機元件，例如電容器、集成電路及二極體後，本集團會將已採購的移動手機元件與印刷電路板組裝成為PCBA。分銷PCBA至市場前，本集團會對PCBA進行一連串的功能檢測。

本集團製造及採購的移動手機元件，也會提供予本集團的移動手機分部以製造移動手機。往績期間內，本集團內部的移動手機元件銷售分別約為人民幣124百萬元、人民幣242百萬元、人民幣184百萬元及人民幣23百萬元。

移動手機

本集團從事移動手機的製造及銷售。

於往績期間，本集團製造的移動手機全售予移動手機分銷商，通過其各自的分銷網絡作轉售。

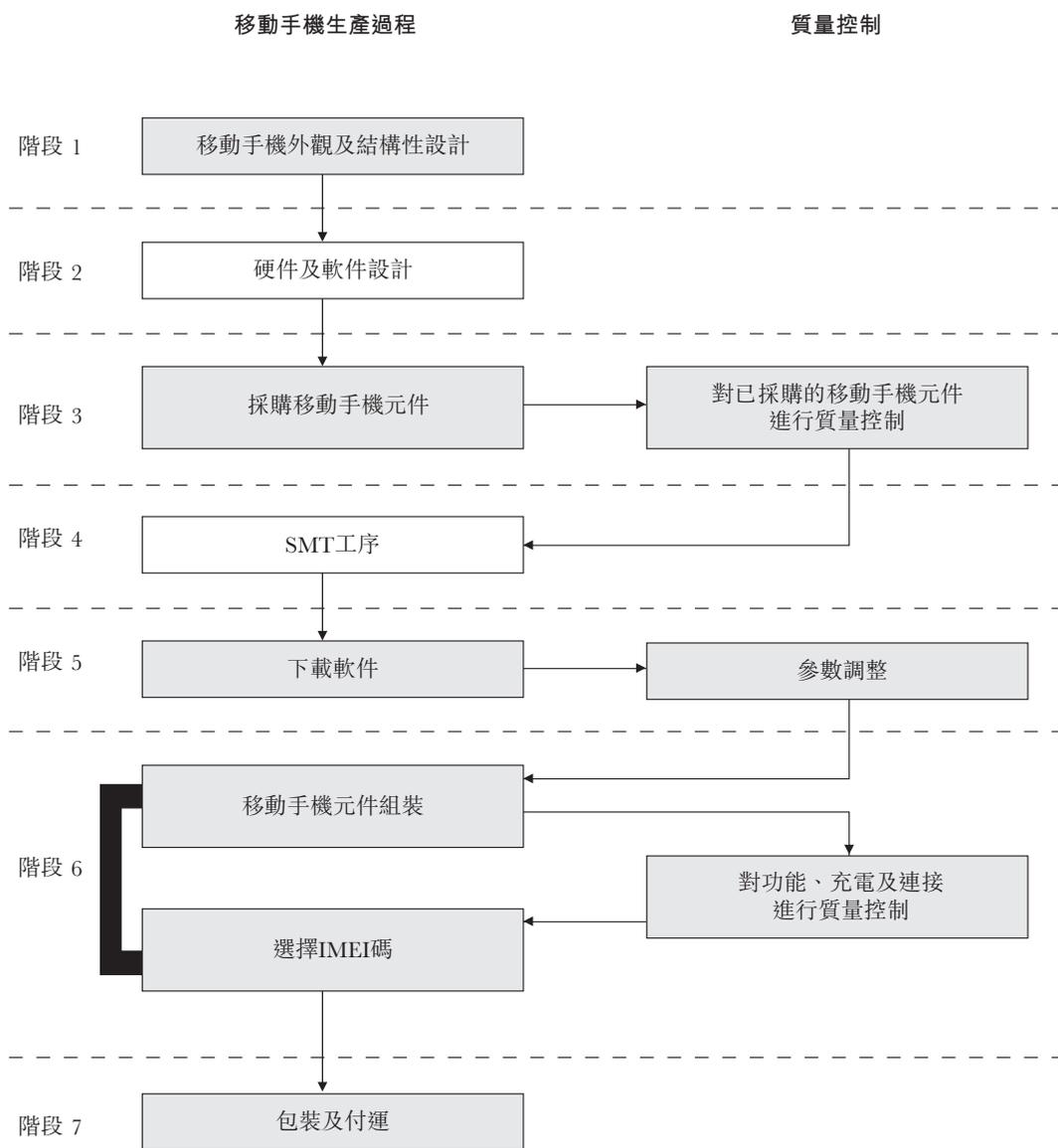
本集團的移動手機生產一般包括以下階段：階段1 — 移動手機外觀及結構性設計，涉及移動手機外觀及移動手機元件結構性定位的設計；階段2 — 移動手機硬件及軟件設計，涉及移動手機電路板的設計，以及移動手機操作平台的設計；階段3 — 採購各種移動手機元件，包括（但不限於）芯片、LCD及集成電路；階段4 — 透過SMT工序將相關電子及移動手機元件組裝至印刷電路板；階段5 — 將軟件下載至移動手機；階段6 — 將所有移動手機元件組裝至移動手機及選擇IMEI碼；階段7 — 包裝及送貨。

在上述7個階段中，其中有兩個階段涉及外判安排，分別是階段2 — 移動手機硬件及軟件設計及階段4 — SMT工序，其餘5個移動手機生產工序則留待本集團進行。於往績期間，本集團就若干移動手機型號將生產階段2的移動手機硬件及軟件設計（涉及電路板及一般操作平台的設計）外判予經緯及凌鷹，階段4的SMT工序則主要外判予溢旭。於往績期間，本集團支付外包費用的總金額分別約為人民幣3.6百萬元、人民幣9.7百萬元、人民幣23.6百萬元及人民幣23.0百萬元。

硬件及軟件設計（即電路設計及操作系統及相關應用軟件）為相對劃一的產品，移動手機業已有發展成熟的行業環節提供這些服務，董事認為將這部分的移動手機研發外判可提高經營效益，有助本集團分配更多資源及力度於移動手機的外觀設計及結構性設計上。此外，為減少本集團的資本開支而專注於其自身品牌的推廣，資本相對密集的SMT工序會外判予數名獨立第三方。鑑於中國有足夠的供應商提供SMT服務，且SMT工序是電子產品生產的一般程序，董事認為，將該生產程序外判予專門提供這些服務的供應商為慣例且商業上可行。

就上述外判安排，董事認為本集團能更有效率地營運其移動手機業務及能將資源及力度專注於其他重要方面，即直接反映市場定位、品牌知名度及本集團生產的移動手機的特點的移動手機外觀及結構設計並移動手機元件組裝成一部完整的移動手機及質量控制。

下表顯示本集團移動手機的生產過程：



附註：

本集團進行的生產過程

於往績期間，本集團將部分移動手機製造階段外判予第三方，分別將(a)階段2移動手機硬件及軟件設計外判予經緯及凌鷹；及(b)階段4的SMT工序主要外判予溢旭。此外，本集團向英飛凌採購芯片並就生產本集團的移動手機利用並改造其軟件及硬件設計。詳情於下文進一步詳釋。

階段1 — 外觀及結構性設計

於生產過程開始時，按照每款移動手機的市場定位及本集團設定的功能要求，研發團隊會首先進行移動手機外觀設計，設計移動手機的整體外型及大小、移動手機表面及鑲嵌於移動手機表面的元件的顏色、屏幕尺寸及用作移動手機外殼的物料。

移動手機外觀設計完成後，移動手機的雛形和大小基本上已確定。相應地，移動手機的結構性設計會進而設計移動手機元件如攝影機、移動手機外殼、屏幕、喇叭、鍵盤的不同位置，以配合外觀設計。此外，進行結構性設計時也會考慮使用不同移動手機元件以優化移動手機的大小及結構。

階段2 — 硬件及軟件設計

移動手機硬件設計會按照本集團的功能要求進行，涉及就印刷電路板所做的電路板設計，所有相關移動手機部件及元件如芯片、天綫、屏幕、麥克風、鍵盤均會鑲嵌於其上。

此外，軟件設計亦會進行，涉及移動手機一般操作系統及平台的設計。根據一般操作系統及平台設計硬件驅動器以啟動如屏幕、麥克風、鍵盤、充電器的相關移動手機部件。

於往績期間，本集團將移動手機硬件及軟件設計就數款移動手機外判予經緯及凌鷹，詳情載於本節「研究與發展 — 移動手機相關業務」。

此外，根據下文階段3所述與英飛凌的合作，本集團獲授予權利使用、改造及再造相關硬件及軟件設計，包括電路板設計、硬件驅動器設計原始碼如音效的驅動器軟件、英飛凌根據英飛凌關聯公司與本集團簽訂的相關協議而提供的移動手機充電器及鍵盤。因此，於往績期間，本集團的移動手機研發團隊以英飛凌提供的相關硬件及軟件設計為基礎，按照本集團就若干移動手機型號所設定的功能要求進一步改造及開發相關硬件及軟件設計方案。詳情載於本節「階段3 — 採購移動手機元件 — 與英飛凌的合作」及「研究及開發 — 移動手機相關業務」。

階段3 — 採購移動手機元件

完成移動機械外觀及結構性後，本集團便向海外及國內供應商採購各種適合本集團移動手機設計的元件。其中，本集團向英飛凌採購芯片及相關硬件及軟件設計，與英飛凌的合作詳情如下：

與英飛凌的合作

透過與國際芯片製造商英飛凌緊密合作，本集團提升了其移動手機系列的功能並有效降低了生產成本。於2006年4月4日，本公司全資擁有的附屬公司深圳億通分別與Infineon Technologies Asia Pacific Pte Limited（「Infineon Asia」）及Technologies Centre of Competence (Shanghai) Co., Ltd.（「Infineon Shanghai」）訂立特許協議（「特許協議」）及開發服務協議（「開發服務協議」，合稱「英飛凌協議」）。Infineon Asia為英飛凌全資擁有的附屬公司，Infineon Shanghai則為Infineon Asia的關聯公司。

根據特許協議，Infineon Asia將非獨家及不能轉讓的特許（並無分發特許的權利）授予深圳億通，(i)以使用、改造及再造其硬件，即為超低成本移動手機設計的芯片及軟件；以及(ii)以製造、銷售及分銷本集團相關的移動手機。深圳億通同意自特許協議日期起計兩年內，按照公平基準議定的特許協議所載，以單價加上專利權費用從Infineon Asia購買最低限量以上數量之芯片。深圳億通須於發票日期起計30日內償付所有購買金額及專利權費用。獲授的軟件附有一年有限保養，即根據協定的規格在各重大方面皆能操作。根據特許協議，Infineon Asia亦同意就任何第三方聲稱軟件侵犯任何知識產權而最高罰款為250,000美元作出賠償。特許協議以訂約日期起計為期18個月並會自動延長1年，除非其中一方於現有期限完結前發出3個月書面通知終止協議。

根據開發服務協議，深圳億通委託Infineon Shanghai按照於協議所載的本集團移動手機開發計劃的期間提供其中包括有關本集團移動手機產品發展的硬件和軟件設計。根據開發服務協議的條款，深圳億通須於簽訂開發服務協議7日內就Infineon Shanghai提供的服務支付開發服務協議列明的固定服務費，而Infineon Shanghai擁有所有在提供其服務予深圳億通的過程中所設計及創造的知識產權。開發服務協議可在達到協議所載的若干主要計劃里程碑後終止。

根據Infineon Asia於2006年2月27日發出的函件，Infineon Asia就已訂立的服務費向深圳億通提供購買回扣，條件其中包括倘深圳億通按照上述的特許協議的條款（「回扣

條件」)向InfineonAsia購買1百萬塊芯片並悉數支付。此條款按公平原則釐定。董事確認，於最後實際可行日期深圳億通並未滿足回扣條件。

於2007年2月26日，深圳億通分別再與Infineon Asia及Infineon Shanghai簽立特許協議(「第二代超低成本特許協議」)及開發服務協議(「第二代超低成本開發服務協議」)。據此，深圳億通可利用英飛凌的移動手機方案開發第二代超低成本移動手機。根據第二代超低成本特許協議，深圳億通獲授予非獨家及不能轉讓的特許(並無分發特許的權利)就發展第二代超低成本移動手機產品使用、改造、再造及分發Infineon Asia的硬件設計資料及軟件。深圳億通須就向Infineon Asia購入的每塊第二代超低成本芯片支付購買價格及專利權費用。購買價格及專利權費用按公平原則釐定。獲授的軟件附有一年有限保養，即根據協定的規格在各重大方面皆能操作。根據第二代超低成本特許協議，Infineon Asia亦同意就任何第三方聲稱軟件侵犯任何知識產權而最高罰款為250,000美元作出賠償。特許為期18個月並會自動延長一年，除非超低成本特許協議其中一方於現有期限完結前發出三個月書面通知終止協議。超低成本開發服務協定的重大條款與開發服務協議相類，據此，深圳億通委聘Infineon Shanghai按照深圳億通開發第二代超低成本移動手機計劃進行若干開發服務。第二代超低成本開發服務協議在達到協議所載的若干主要計劃里程碑後終止。

董事確認，英飛凌、Infineon Asia及Infineon Shanghai為獨立第三方。除英飛凌協議、第二代超低成本特許協議及第二代超低成本開發服務協議外，本集團與英飛凌、Infineon Asia及Infineon Shanghai概無其他關係。

階段4 — SMT工序

移動手機的下一個生產程序是應用SMT工序，是將電容器、電子電阻、芯片等透過SMT工序固定於PCB上。為減少本集團的資本支出並專注於資本密集性較低的組裝服務及其本身品牌移動手機的推廣，本集團將相對較資金密集的SMT工序外判予多名獨立第三方，主要為溢旭。與溢旭合作的詳情載列如下：

與溢旭的合作

本集團自2005年9月起與溢旭合作。為使合作正式化，深圳億通與溢旭於2006年12月30日訂立加工合同（「溢旭協議」）。溢旭協議的主要條款載列如下：

外判

深圳億通將SMT工序外判給溢旭，并向溢旭提供原材料，如印刷電路板等。溢旭須按照深圳億通的技術要求、產品規格及生產指示進行SMT工序。溢旭保證每月最少有一條生產線可應付深圳億通的生產需求。倘生產工序有任何改變，深圳億通須書面通知溢旭。倘深圳億通所提供的原材料有任何不妥當，溢旭可暫停生產。

質量控制要求

加工產品須符合具體的行業標準列明的標準規格。溢旭須糾正不符合要求規格的加工產品，並須負責由此產生的任何額外支出。

定價

定價是按溢旭提供的報價及深圳億通不時的購買訂單而決定。

付款及信用期

深圳億通須在收到溢旭的有關發票日期30日內償付如購買訂單訂明的交易價值。

協議期

溢旭協議訂立的年期為2年，並無載有明確提早終止條款。

根據上述與溢旭訂立的外判安排，深圳億通採購的電子元件連同溢旭根據溢旭協議加工的元件會送往東莞宇陽作進一步組裝。上述程序在東莞宇陽廠房的3條生產線進行。

董事確認溢旭并非獨家為本集團提供SMT工序，而本集團亦非溢旭的唯一客戶。溢旭為本集團其中一個SMT服務供應商。於往績期間，就SMT服務支付予溢旭的服務費分別約為人民幣零元、人民幣1.7百萬元、人民幣8.5百萬元及人民幣8.2百萬元，佔SMT服務所支付的服務費總額0%、41.3%、88.6%及96.5%。

於往績期間，本集團將部分移動手機製造程序外判予第三方，分別(a)就數款移動手機將移動手機硬件及軟件設計外判予經緯及凌鷹；及(b)將SMT工序主要外判予溢旭。此外，本集團向英飛凌採購芯片並就生產本集團的移動手機利用並改造其軟件及硬件設計。考慮到(i)經緯、凌鷹、溢旭及英飛凌為本集團部分供應商；及(ii)由上述供應商提供的產品及服務，即移動手機硬件及軟件設計、SMT工序及芯片為移動手機業的一般生產服務、移動手機元件及/或電子部件，因而在中國有足夠的供應商向本集團提供相類產品及服務，董事認為倘任何上述供應商停止與本集團的生意來往，本集團仍可找到合適者代替。鑑於中國有足夠的供應商提供SMT服務，且SMT工序是電子產品生產的一般程序，董事認為將該生產程序外判予專門提供這些服務的供應商為慣例且商業上可行。

階段5 — 軟件下載

本集團將軟件放入移動手機及進行各項參數調整，以將射頻參數調教至每部移動手機的標準範圍。

階段6 — 移動手機元件組裝及揀選IMEI碼

本集團將所有移動手機元件組裝成為一部完備的移動手機。於生產出整部移動手機樣板後，本集團便進行質量控制措施，包括(i)功能測試，以檢驗移動手機的整體功能，例如鈴聲功能及震動功能；(ii)充電測試，以檢查移動手機的電池是否能妥善充電；及(iii)移動通信測試，以驗查通信功能。滿意質量控制後，本集團便按照客戶購買訂單展開大量生產及為每部移動手機輸入IMEI碼，以作為可向中國客戶出售的正式移動手機的確認。

包裝前，本集團亦隨機選出數部移動手機進行質量控制測試。

階段7 — 包裝及送貨

本集團將所有移動手機裝入內有其他配件（如耳機、電池、說明書和保用卡等）的印刷箱中，交付予移動手機分銷商作轉售。

生產設施及產能

生產設施

東莞宇陽位於東莞鳳崗鎮，為本集團經營的製造基地，由一幅佔地約83,000平方米的土地組成，建有5幢樓宇及數個配套構築物，包括1幢3層高的廠房、3幢6層高的宿舍及1個食堂。

3層高的廠房總面積約15,656平方米。第一層廠房總建築面積約7,500平方米，目前租予深圳宇陽東莞分公司用作MLCC生產的研發及製造車間。第二層廠房用作本集團移動手機產品的生產線。

深圳宇陽及深圳億通於深圳福田區多麗工業區分別租用總建築面積約255平方米的兩個單位，分別用作MLCC產品的包裝及綑帶及移動手機產品的質量測試及軟件安裝。

深圳億通亦於深圳租用總建築面積約1,000平方米的辦事處。辦事處主要由深圳億通用作行政辦事處及本集團移動手機的研發中心，部分辦事處分租予深圳宇陽作其行政辦事處。

根據深圳市國土資源和房產管理局與深圳宇陽於2005年8月訂立的國有土地使用權出讓協議，深圳宇陽以約人民幣1,459,310元購買一幅位於深圳南山區深圳高科技工業園約3,584平方米的土地的土地使用權。1幢8層高連地庫、總建築面積約11,958平方米的工業大廈正在興建中，建成後將用作本集團的總部（「總部」）、研發中心以及本集團移動手機業務的車間。總部的建造或本約為人民幣12.98百萬元並靠銀行借貸及本集團內部資源融資。工程預期於2008年1月竣工。

使用本集團生產設施的合法性的詳情載於本節「法律及規管」分節「物業」一段中。

業 務

產能

於往績期間，本集團的MLCC產品的產能及實際產量如下：

類別	產品種類	MLCC數量(百萬件)				
		截至12月31日止年度			截至9月30日止9個月	
		2004年	2005年	2006年	2006年	2007年
NME	0402	392	625	838	755	487
	0603	1,448	1,978	905	859	304
	0805	10	18	10	6	11
	總計	1,850	2,621	1,753	1,620	802
BEM	0402	501	1,517	3,316	2,285	6,351
	0603	4,882	6,255	7,553	5,541	6,413
	0805	136	90	29	28	126
	總計	5,519	7,862	10,898	7,854	12,890
實際產量		7,369	10,483	12,651	9,474	13,692
產能 ¹		8,000	11,000	13,000	9,750	15,000
利用率 ²		92.1%	95.3%	97.3%	97.17%	91.28%

附註：

- 「產能」指本集團估計的可提供的年產能。本集團對產能的估計乃根據若干假設，包括每月30至31個營業日、24小時工作、相關年度計劃的產品組合及生產過程預期的阻礙。
- 「利用率」的計算是實際MLCC生產產量除以估計產能。

於往績期間，本集團的移動手機的產能及實際產量如下：

	移動手機數量				
	截至12月31日止年度			截至9月30日止9個月	
	2004年	2005年	2006年	2006年	2007年
實際產量 ^{1,2}	38,049	444,476	1,215,135	789,820	1,120,181
產能 ³	321,000	832,000	1,872,000	1,404,000	1,404,000
利用率 ⁴	11.85%	53.42%	64.91%	56.3%	79.8%

附註：

- 2004年的實際產量指本集團根據移動手機生產安排採購的移動手機數目。由於移動手機安排由2004年4月開始及本集團於2004年6月開始設立其移動手機生產線，由2004年4月至2004年10月由移動手機伙伴及本集團根據移動手機生產安排聯合委任的獨立第

三方生產的移動手機總共50,521部。由本集團於2005年生產的444,476部移動手機當中，79,751部以本集團本身品牌生產，而餘下的364,725部則根據移動手機生產協議生產。

2. 2006年的實際產量指本集團以其本身品牌製造的移動手機數目。
3. 「產能」指本集團估計的可提供的年產能，視乎移動手機的複雜性及功能而定。本集團對產能的估計乃根據生產線每月26個營業日每日生產2,000部移動手機計算。本集團於2004年6月開始設立首條生產線，並於2005年11月擴展額外兩條生產線。於最後實際可行日期，本集團有3條生產線。
4. 「利用率」的計算是移動手機實際產量除以估計產能。

供應商

往績期間內，本集團就MLCC生產採購的原材料包括（但不限於）陶瓷粉、電極糊及PET，而本集團就移動手機相關業務採購的原材料包括（但不限於）芯片、LCD及集成電路。

MLCC產品方面，本集團一般會提早1個月訂購原材料，而供應商通常會為本集團保存兩個月存貨。本集團亦保持約一個星期的原材料作為MLCC業務的緩衝存貨。移動手機業務方面，本集團一般會提早3至4個月向供應商提供購入估計。而不同的原材料會按不同的時間訂購。例如移動手機使用的進口芯片，通常會提早1個月訂購，而其他由本地供應商供應的原材料，本集團通常會提早1日訂購。芯片有2至3日的緩衝存貨，而其他原材料通常有1日的緩衝存貨。

於往績期間，本集團MLCC業務的採購總額分別為人民幣86.8百萬元、人民幣103.5百萬元、人民幣137.8百萬元及人民幣108.8百萬元，於相應期間約佔本集團採購總額15.7%、23.4%、24.6%及21.5%。本集團移動手機相關業務的採購總額分別為人民幣466百萬元、人民幣338.2百萬元、人民幣421.7百萬元及人民幣397.6百萬元，於相應期間約佔本集團採購總額84.3%、76.6%、75.4%及78.5%。

本集團以記賬方式採購MLCC原材料，信用期不超過90日。而移動手機原材料以記賬方式採購，信用期為60日。於往績期間，本集團乃主要以美元、港元及人民幣支付採購款項。

於最後實際可行日期，本集團已與超過140家供應商建立業務關係，業務關係介乎1年至6年。鑑於本集團向供應商採購原材料及服務時並無任何困難，亦無與供應商發生對

業 務

本集團經營影響重大的糾紛，董事認為，本集團與供應商維持了良好關係。董事確認，他們預見本集團向現有供應商採購原材料或日後需要尋求替代供應商時將無困難。

下表列出了本地及海外供應商於往績期間就原材料採購總額的相應分擔款項：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月			
	2004年		2005年		2006年		2006年		2007年	
	人民幣千元	%								
中國	74,380	13	205,848	47	328,584	59	223,817	56	307,036	61
海外	478,466	87	235,820	53	230,917	41	179,079	44	199,398	39
總計	<u>552,846</u>	<u>100</u>	<u>441,668</u>	<u>100</u>	<u>559,501</u>	<u>100</u>	<u>402,896</u>	<u>100</u>	<u>506,434</u>	<u>100</u>

於往績期間，本集團最大供應商分別約佔本集團同期採購總額59.0%、12.1%、12.0%及6.2%，而向本集團5大供應商的採購分別佔本集團同期採購總額70.3%、28.9%及29.8%及25.6%。

往績期間內，本集團向海外供應商的採購總額減少，向本地供應商的採購則增加。這是由於越來越多由本地供應商供應的原材料、部件及元件能以相對較低成本及相若的質量代替海外同類產品。因此，本集團於往績期間增加從中國採購的比例。

就本集團MLCC業務而言，陶瓷粉及PET主要從中國供應商採購，而電極糊則主要從海外供應商採購。就移動手機相關業務而言，LCD主要從中國供應商採購，而芯片及集成電路則主要從海外供應商採購。

截至2006年12月31日止3個年度各年及截至2007年9月30日止9個月，董事、他們各自的聯繫人士及持有本公司已發行股本逾5%的本公司股東概無持有本集團5大供應商的權益。

客戶

MLCC業務

於最後實際可行日期，本集團就MLCC業務與超過75位客戶建立業務關係。大部分客戶為電子、電腦及電腦周邊設備及電信產品製造商。除這些製造商外，本集團亦向分銷商銷售MLCC產品作轉售予最終客戶。於往績期間，銷售予這些製造商所得的收入分別為人民幣104.6百萬元、人民幣126.5百萬元、人民幣148.8百萬元及人民幣129.8百萬元，分別約佔本集團MLCC業務所得的總收入90.6%、83.4%、81.6%及79.0%。本集團銷售MLCC予分銷商所得的收入為人民幣10.9百萬元、人民幣25.2百萬元、人民幣33.6百萬元及人民幣34.5百萬元，分別約佔本集團MLCC業務所得的總收入9.4%、16.6%、18.4%及21.0%。

董事認為，向分銷商及製造商的銷售為MLCC業的慣常做法。本集團MLCC分銷商的詳細資料見本節「分銷及營銷」一段。

於往績期間，MLCC業務總收入分別約人民幣115.5百萬元、人民幣151.7百萬元、人民幣182.4百萬元及人民幣164.3百萬元當中，約有人民幣70.4百萬元、人民幣92.2百萬元、人民幣118.9百萬元及人民幣89.9百萬元為出口銷售，於相應期間分別佔本集團MLCC銷售總額約61%、61%、65%及55%。於相應期間的所有上述出口銷售來自向相關製造商銷售MLCC產品。於往績期間，出口銷售增加主要由於MLCC產品的質量及功能持續改進，為更多海外客戶所接受。這些出口銷售當中，約有人民幣53.9百萬元、人民幣84.0百萬元、人民幣108.6百萬元及人民幣86.6百萬元出口銷售是透過轉廠安排進行的，詳情如下：

根據《中華人民共和國海關法》、《中華人民共和國海關關於加工貿易保稅貨物跨關區深加工結轉的管理辦法》及中國海關相關法規，本集團可通過轉廠安排（「MLCC轉廠安排」）銷售其MLCC產品；即本集團銷售予海外客戶的MLCC產品可直接轉運往客戶位於中國的組裝工廠作進一步加工，而不是將MLCC產品從中國出口。然而，根據相關中國海關法律及法規，本集團進行的該等銷售必須先辦理中國清關手續以取得核准，而相關客戶的組裝工廠亦須辦理中國海關的清關手續。本集團將透過MLCC轉廠安排進行的銷售視為出口銷售，因為所有根據轉廠安排銷售的MLCC產品須就出口核准辦理清關手續。本地銷售則毋須辦理這些手續。

業 務

中國法律顧問確認此等轉廠安排作進一步加工符合行業慣例，並完全符合相關中國海關法規。本公司的中國法律顧問認為，根據現有適用的入口及出口規定及法規，本集團無須就MLCC轉廠安排支付任何出口關稅。

下表列出了本集團於往績期間從MLCC業務所得的總收入分析（按MLCC客戶的國家／地區）：

	截至12月31日止年度						截至9月30日止9個月			
	2004年		2005年		2006年		2006年		2007年	
	經審核		經審核		經審核		未經審核		經審核	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國銷售										
銷造商	34,210	30	34,290	22	29,785	16	24,506	18	39,932	24
分銷商	10,852	9	25,250	17	33,639	19	31,701	23	34,532	21
中國銷售小計	45,062	39	59,540	39	63,514	35	56,207	41	74,464	45
出口銷售 (附註1)										
香港 (附註2)										
直接出口	16,460	14	8,204	5	10,250	5	2,988	2	3,287	2
MLCC轉廠安排	48,549	42	65,091	43	89,103	49	60,955	46	72,139	44
	65,009	56	73,295	48	99,353	54	63,943	48	75,426	46
美國 (附註2)	2,616	2	6,787	5	6,727	4	5,596	4	4,872	3
台灣 (附註2)	2,770	3	12,102	8	10,960	6	9,844	7	6,008	4
日本 (附註2)	13	0	13	0	365	0	10	0	—	—
印度 (附註2)	—	—	—	—	1,483	1	542	0	3,576	2
出口銷售小計	70,408	61	92,197	61	118,888	65	79,935	59	89,882	55
總計	115,470	100	151,737	100	182,402	100	136,142	100	164,346	100

附註：

- (1) 往績期間的所有出口銷售均為對製造商的銷售。
- (2) 除香港外，本集團於往績期間對所有其他國家（包括美國、台灣、日本及印度）的出口銷售均通過MLCC轉廠安排進行。

本集團MLCC客戶向本集團付款主要以記賬方式進行，而信用期不超過90日。一般來說，本集團的銷售以電匯或銀行本票支付。實際的信用期及付款方法按個別客戶的信用而定。本集團的MLCC分銷商通常要在送貨前償付所有付款，並無信用期。然而，本集團認為信用較好的分銷商可按月償付款項。於往績期間，0名、3名、2名及3名及MLCC分銷商獲授予不多30日的信用期償付款項。

就MLCC業務而言，農曆新年前的1至2個月期間的銷售通常較其他月份高，主要由於年底假期期間對電子產品需求的影響。

移動手機相關業務

本集團的移動手機相關業務共有移動手機元件及移動手機兩個分部。

移動手機元件

於往績期間，本集團將移動手機元件售予不同客戶，多數為電子產品製造商。由於本集團的移動手機業務自2004年起從製造、銷售及買賣移動手機元件改為製造及銷售移動手機，本集團移動手機相關業務的重心亦同樣由前者轉為後者。因此，本集團投放了更多資源製造及銷售移動手機。截止2006年12月31日止3個年度，製造、銷售及買賣移動手機元件所得的收入約為人民幣491.2百萬元、人民幣67.8百萬元及人民幣14.8百萬元，從2004年人民幣491.2百萬元減至2006年人民幣14.8百萬元，減少約97.0%。製造及銷售移動手機所得的收入約為人民幣51.9百萬元、人民幣235.8百萬元及人民幣484.4百萬元，從2004年51.9百萬元增至2006年人民幣484.4百萬元，增加約833.3%。移動手機業務方面，新年、農曆新年、5月的勞動節及10月的中國國慶日假期前1至2個月左右通常錄得較高銷量。其他月份的銷量則較低。

於最後實際可行日期，向本集團外部客戶的移動手機元件的銷售已停止。本集團移動手機元件分部的經營專注於提供製造本集團移動手機的相關元件。

移動手機

於往績期間，本集團移動手機的客戶均為移動手機分銷商（獨立第三方）。這些移動手機分銷商會採購本集團生產的移動手機並透過其各自的銷售網絡進行銷售。本集團一般要求分銷商在送貨前償付購買訂單的金額。往績期間內，本集團並無擁有零售店銷售本集團生產的移動手機。董事認為對分銷商的銷售為移動手機業的慣常做法。

於往績期間，移動手機分部所得的收入分別約為人民幣51.9百萬元、人民幣235.8百萬元、人民幣484.4百萬元及人民幣401.3百萬元，於相關期間分別約佔本集團的總收入

7.9%、51.8%、71.1%及70.5%。移動手機業務方面，新年、農曆新年、5月的勞動節及10月的中國國慶日假期前1至2個月左右通常錄得較高銷量。其他月份的銷量則較低。

收入確認

源自銷售MLCC、移動手機及移動手機元件的收入會在產品確認送達客戶時確認為本集團的收入。當移動手機交付予分銷商及移動手機的所有權實際已轉移給移動手機分銷商而無追索權（如有，即分銷商承擔任何未售移動手機或MLCC的一切損失）時，來自MLCC及移動手機分銷商的收入會予以確認。

於往績期間，5大客戶應佔本集團銷售分別約為人民幣255百萬元、人民幣73百萬元、人民幣146百萬元及人民幣133百萬元，於相應期間分別約佔本集團總收入38.7%、15.9%及21.4%及23.4%。往績期間內，本集團最大客戶於相應期間應佔本集團銷售約佔本集團總收入12.9%、4.0%、5.2%及6.1%。截至2004年12月31日止年度，5大客戶中並無客戶是本集團MLCC業務或移動手機相關業務的分銷商；截至2005年12月31日止年度，所有5大客戶均為移動手機分銷商；而截至2006年12月31日止3年各年度及截至2007年9月30日止9個月，所有5大客戶均為移動手機分銷商。

概無董事或他們各自的聯繫人、或於最後實際可行日期持有本公司已發行股本5%以上的股東於往績期間持有任何本集團5大客戶的任何權益。

分銷及營銷

MLCC業務

分銷及分銷商

本集團銷售MLCC產品予製造商及分銷商作轉售。本集團並無與MLCC分銷商簽立正式的分銷協議，銷售通常按這些分銷商不時發出的購買訂單進行。以下向分銷商銷售MLCC產品的主要條款通常包括在每張購買訂單內：

- **購買金額** — 購買訂單列出分銷商每張訂單的實際採購金額，不設分銷商的最低採購金額。
- **付款及信用期** — 分銷商通常需要在交付時償付所有付款，並無信用期。本集團認為信用較好的分銷商可按月償付款項。

- 定價政策 — 轉售予客戶的MLCC產品價格不設限制。

與MLCC分銷商的情況相類，本身為製造商的客戶一般透過與MLCC分銷商所享有的相類條款的購買訂單向採購本集團的MLCC，惟製造商一般獲授予不多於90日的信用期償付採購金額，而MLCC分銷商則一般不獲授予信用期且需要在交付時償付所有款項。

所有MLCC分銷商受上述由本集團及MLCC分銷商雙方同意的條款及條件所約束。

於往績期間，分別約有9.4%、16.6%、18.3%及21.0%總收入源自本集團MLCC業務的分銷商。本集團MLCC分銷商均為獨立第三方且非受聘於本集團。大部份分銷商位於廣東省。於往績期間，本集團銷售MLCC產品予14、23、23及15個分銷商合作，均為與本集團有介乎1至5年業務關係的分銷商。本集團並無向分銷商訂立特定銷售目標。本集團的MLCC分銷商並非本集團產品的獨家分銷商。就董事所深知，本集團MLCC分銷商之間並無有任何連通性。

本集團挑選MLCC分銷商的標準包括（但不限於）信用度及在中國分銷電子元件的往績。由於本集團於往績期間並無與MLCC分銷商訂立正式協議，MLCC分銷商按照其銷售意向及MLCC產品的價格不時下購買訂單向本集團購買MLCC產品。於往績期間，MLCC分銷商停止購買本集團MLCC產品一般是由於他們不願以本集團不時提供的價格購買MLCC產品。不過，並無MLCC分銷商因財務理由停止向本集團購買MLCC產品。

分銷商無需向本集團支付任何一次性付款以保障與本集團的生意來往。MLCC產品的所有權在與MLCC分銷商的銷售安排中實際已轉讓予MLCC分銷商（即MLCC分銷商承擔其下訂單的任何未售MLCC產品的一切損失），收入會在MLCC產品交付予MLCC分銷商時在本集團的損益表中確認。本集團並無有關分銷商的激勵銷售政策。然而，如進行促銷，本集團或會（其中包括）授予分銷商信用期。

本集團只容許MLCC客戶（即製造商及MLCC分銷商）將確認為有瑕疵的產品退回。於往績期間，分銷商的銷售退回約為人民幣124,000元、人民幣157,000元、人民幣162,000及人民幣59,000元，分別佔本集團MLCC業務總收入約0.1%、0.1%、0.1%及0.04%。

營銷

MLCC業務的銷售及營銷團隊由47名員工組成，主要負責與本集團的新客戶建立業務關係並與現有客戶維持緊密關係。

本集團亦參與不同的業內展示會、展覽會及業內組織聚會向潛在客戶介紹本集團的產品及服務。

於2006年，本集團參加了2006年中國電子展，該展覽為其中一個最大規模的電子產品展覽。很多國際及國內電子產品製造商為了解最新產品而參觀展覽。透過展覽，本集團展出最先進的MLCC產品並推廣其MLCC產品予許多本地及國際客戶。

本集團亦會定期參與行業會議，例如中國MLCC聯合體年會。在行業會議上，本集團不單與同業分享對MLCC市場的觀點，亦會推廣其最新開發的MLCC產品。

此外，本集團亦透過公司網站、媒體如報紙、雜誌及行業通訊推廣其MLCC產品，以擴大其MLCC產品營銷的覆蓋範圍。

移動手機相關業務

分銷商

於往績期間，本集團的移動手機均透過分銷商分銷至中國大部份地區，包括（但不限於）重慶、江蘇、廣東、內蒙古、陝西及四川。由於分銷商所覆蓋的許多城市均為較低級城市，其潛在客戶的購買力有潛力上升，董事認為在分銷商所覆蓋的地區銷售本集團移動手機並未出現飽和。

於往績期間，本集團與30個、36個、24個及58個移動手機分銷商合作，均為獨立第三方，業務關係介乎1至3年。這些分銷商會透過包括（但不限於）其本身或其他人士的零售店直接向最終用戶分銷。在本集團所及的每個省份／自治區，每段時間最少有一名分銷商在該省／自治區獨家銷售本集團的移動手機，其受聘年期一般不超過2年。移動手機分

業 務

銷商並非本集團的獨家分銷商。下表按地區列出於往績期間本集團移動手機分銷商的數目：

省份／城市	附註	截至12月31日止年度			截至9月30日
		2004年	2005年	2006年	止9個月 2007年
北京	1	1	—	—	1
上海	2	1	—	—	—
天津	3	—	1	—	—
遼寧		1	1	1	1
吉林	4	1	2	1	1
黑龍江	5	2	1	1	1
內蒙古		1	1	1	1
甘肅	6	2	2	1	1
新疆	7	—	—	—	1
山東		1	1	1	1
河南	8	1	2	1	1
河北		2	2	1	1
陝西	9	1	2	1	1
山西	10	1	1	1	1
浙江		1	1	1	1
江蘇	11	1	2	1	24
安徽		1	1	1	1
江西		1	1	1	1
湖南	12	2	3	1	1
湖北		1	2	1	1
福建	13	1	2	1	1
廣西		1	1	1	1
四川		1	1	1	1
重慶		1	1	1	1
貴州		1	1	1	1
雲南	14	2	1	1	1
廣東	15	1	3	2	6
香港	16	—	—	—	1
小計		30	36	24	54
國內分銷商	17	—	—	—	4
總計		<u>30</u>	<u>36</u>	<u>24</u>	<u>58</u>

附註：

1. 本集團於2004年打入北京市場。由於北京市場的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團於2005年終止與該名分銷商的合作。於2005年及2006年，本集團並無在北京物色到適合的移動手機分銷商。於截至2007年9月30日止9個月，本集團向北京兩名移動手機分銷商銷售移動手機以供其轉售。其中一名分銷商只可在其北京零售店銷售移動手機，另一名則獲准於整個北京市場分銷移動手機。

2. 本集團於2004年打入上海市場。由於上海市場的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團於2005年終止與該名分銷商的合作。於2005年及2006年，本集團並無在上海物色到適合的移動手機分銷商。截至2007年9月30日止9個月，在上海擁有連鎖店的一名分銷商分銷本集團的移動手機。詳情載於下文附註17。
3. 本集團於2005年進軍天津市場。由於天津市場的移動手機分銷商未能達到本集團的採購目標，故本集團於2006年終止與該名分銷商的合作。於截至2007年9月30日止9個月，本集團並無在天津物色到適合的移動手機分銷商。
4. 截至2005年12月31日止年度，由於吉林的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於該年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
5. 截至2004年12月31日止年度，由於黑龍江的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於該年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
6. 截至2004年及2005年12月31日止年度，由於甘肅的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並分別於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團分別於截至2004年及2005年12月31日止年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
7. 本集團於截至2007年9月30日止9個月首次打入新疆市場。
8. 截至2005年12月31日止年度，由於河南的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於該年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
9. 截至2004年及2005年12月31日止年度，由於河北的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並分別於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團分別於截至2004年及2005年12月31日止年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
10. 截至2005年12月31日止年度，由於山西的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於該年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
11. 截至2005年12月31日止年度，由於江蘇的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於該年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。於2007年下半年，鑑於本集團於過去3年在江蘇開拓市場，故本集團開始直接向更多移動手機分銷商銷售本集團的移動手機，而不僅僅聘用一名負責於江蘇分銷本集團移動手機的分銷商。

12. 截至2004年12月31日止年度，由於湖南的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於截至2004年12月31日止年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。截至2005年12月31日止年度，由於湖南的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於該年度內曾聘用3名移動手機分銷商。
13. 截至2005年12月31日止年度，由於福建的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於該年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
14. 截至2004年12月31日止年度，由於雲南的移動手機分銷商當時未能達到本集團的採購目標，故本集團終止與其合作，並於同年聘用另一名分銷商。因此，本集團於截至2004年12月31日止年度內曾聘用兩名移動手機分銷商。
15. 本集團於2005年、2006年及截至2007年9月30日止9個月於廣東分別聘用了3名、2名及6名分銷商，覆蓋了廣東省的不同城市。
16. 於2007年5月，本集團與香港1名分銷商（1名獨立第三方）簽訂多項合作協議，據此，該名移動手機分銷商向本集團購買本集團所生產附有該各分銷商提供的標誌的移動手機，有關詳情在下文各段詳述。
17. 截至2007年9月30日止9個月，本集團聘用4名移動手機分銷商，其中3名透過其在各省份和地區（包括但不限於浙江省、江蘇省、山東省、湖南省、安徽省、山西省、上海市）的連鎖店在中國分銷本集團的移動手機。餘下1名移動手機分銷商透過其電視節目在中國分銷本集團的移動手機。

本集團所生產的移動手機均售予移動手機分銷商，主要供於中國分銷。然而，除在中國分銷本集團的移動手機外，2006年，2007年分別有1名以及2名中國本地移動手機分銷商擁有本身的海外客戶。這些移動手機分銷商不時向本集團下採購訂單並要求本集團將有關移動手機產品交付到香港供其分銷。截至2006年12月31日止3個年度及截至2007年9月30日止9個月，本集團根據上述協議向該等分銷商銷售的移動手機銷售額約為零、零、人民幣17.4百萬元及人民幣52.5百萬元，約佔本集團同期來自移動手機銷售收入約零、零、3.6%及13.1%。

為擴闊本集移動手機業務的收入來源，於2007年5月，本集團與香港1名分銷商（1名獨立第三方）簽訂多項合作協議，據此，該名移動手機分銷商向本集團購買本集團所生產附有該名分銷商提供的標誌的移動手機。截至2007年9月30日止9個月，本集團向該移動手機分銷商銷售的移動手機銷售額約為人民幣4百萬元，約佔本集團於同期的移動手機

銷售所帶來的收入1.0%。鑑於上述移動手機產品銷售額與本集團的移動手機業務相比微不足道，且於往績期間大部分的移動手機銷售於中國進行，直接監察這些銷售活動並不符合經營效益，故本集團於最後實際可行日期已終止向該名移動手機分銷商銷售這些移動手機。

本集團一般會在付款償付後才交付貨品予分銷商。分銷商無需向集團支付任何一次性付款以保障與本集團的生意來往。分銷商一旦獲聘用，其他人士（包括本集團）不得在獲聘用的分銷商負責的省份分銷本集團的移動手機。本集團有義務提供所有售後維修保養服務。本集團並無本身的零售店銷售移動手機予客戶且並無任何計劃就直接銷售移動手機而開設零售店。

本集團與移動手機分銷商簽立的分銷協議包括以下主要條款：

- **銷售網絡** — 分銷商或會在其指定的地區發展銷售網路並與該地區的批發商及零售商簽立協議。
- **付款及信用期** — 以現金或承兌匯票向本集團付款。分銷協議並無訂明任何信用期，但本集團一般要求分銷商在相關產品交付前以現金或承兌匯票償付購買金額。於往績期間，本集團就促銷及主要假期如農曆新年及國慶日前向移動手機分銷商授予多達60日的信用期。
- **定價政策** — 一般建議分銷商以本集團提供的參考價格（如有）5%內銷售本集團的移動手機。董事確認於往績期間，移動手機分銷商銷售的售價與本集團的參考價格（如有）對應。
- **銷售退回政策** — 所有銷售的產品均無分銷商追索權，且不容許銷售退回。如有確認為瑕疵品的移動手機，本集團會就這些移動手機瑕疵品提供更換、售後維修及保養服務。因此，於往績期間並無移動手機的銷售退回。
- **營銷活動** — 分銷商須按本集團的要求進行推廣活動並提供售後服務予其客戶。
- **呈報及檢查規定** — 分銷商須向本集團呈報銷售數字、存貨水平、市場情況變更及其他業務資料。本集團財務、銷售及營銷部門或會對分銷商進行檢查。

- **最低採購目標** — 本集團會向每名分銷商設定每月的採購目標。倘分銷商無法達標，則本集團可審閱與這些移動手機分銷商的合作。
- **終止** — 倘分銷商無法達到本集團設定的每月採購目標，則本集團有權單方面終止分銷協議。

所有移動手機分銷商受上述由本集團及移動手機分銷商雙方同意的條款及條件所約束。此外，本集團會定期與移動手機分銷商舉行會議以評估移動手機分銷商的表現。

於往績期間，本集團製造的移動手機皆售予分銷商，概無分銷商就財務原因與本集團終止關係。一般來說，本集團於往績期間與無法達到本集團設定的最低銷售目標的分銷商終止合作關係。

移動手機產品的所有權在本集團將移動手機售予移動手機分銷商後實際已轉讓予移動手機分銷商而無追索權，即移動手機分銷商承擔其下訂單的任何未售移動手機的一切損失，收入會在產品交付予移動手機分銷商時在本集團的損益表中確認。本集團並無有關分銷商的激勵銷售政策。然而，如進行促銷，本集團或會（其中包括）授予分銷商信用期。

於往績期間，概無移動手機分銷商同時為本集團的MLCC分銷商。

移動手機業務的銷售及營銷團隊由163名員工組成，負責向分銷商推廣本集團品牌的移動手機、與他們維持良好關係及執行已計劃的市場推廣戰略，例如在各省份尋找合適的分銷商以接觸目標客戶。本集團挑選MLCC分銷商的標準包括（但不限於）信用度及在中國分銷電子產品的往績。就董事所深知和所信，4名移動手機分銷商均為獨立第三方及為同一組公司位於中國不同地區的附屬公司以分銷本集團的移動手機。

「EY」品牌移動手機的營銷

本集團專注於銷售及營銷本身品牌「EY」的移動手機。為加強本集團「EY」品牌移動手機的品牌打造並增加本集團移動手機現有推廣的覆蓋範圍，本集團於往績期間進行推廣活動，包括在電視、報紙、雜誌、海報及大型廣告版的廣告。

銷售及營銷團隊會定期拜訪分銷商以便直接從分銷商第一手瞭解目標客戶的需要及喜好。

會議將定期舉行，屆時，銷售及營銷團隊會向高級管理層匯報他們從與分銷商溝通過程中取得的資料以評估本集團現有產品的定位並準備新產品迎合客戶不斷改變的需要及喜好。

定價政策

本集團就MLCC業務及移動手機相關業務的定價政策基於以下元素制訂：

- 目標客戶的期望；
- 本集團競爭者提供類似產品的價格；
- 實際訂單的條款；
- 客戶的信用記錄；
- 市場對產品的需求及整體市場趨勢；及
- 特定產品的生產成本。

就本集團生產的本身品牌移動手機而言，產品的價格及功能均在該產品系列的設計及開發過程開展之前作討論。本集團的高級管理層、銷售及營銷團隊連同設計及研發團隊會分析未來3個月的市場前景趨勢，以決定在目標市場會受歡迎的移動手機類型及各產品具競爭力的價格範圍。團隊會再按相應的目標價格決定產品系列的功能。設計及研發團隊在調查後一旦肯定產品系列的可行性後，該產品系列的生產便會展開。本集團移動手機的定價較市場平均價格為低。根據賽迪顧問所做的2006年至2007年中國手機市場年度報告，中國市場移動手機的平均市場價格自2005年起便維持在約人民幣1,500元。儘管如此，本公司專注開發備有基本功能以低價戰略銷售的移動手機，並以購買能力相對低的客戶如中國農村的客戶為目標客戶。於往績期間，本集團開發的本身品牌移動手機的一般建議零售價介乎約人民幣339元至人民幣1,980元。於往績期間，售予本集團客戶的本集團本身品牌移動手機的平均單價約為人民幣390元，比中國平均市場價格約人民幣1,500元為低。隨著本集團經營增長，並為了提高本集團移動手機的競爭力，本集團於2007年1月成功開發首款配備PDA功能的移動手機，其後於2007年5月以建議零售價人民幣899元推出市場。

存貨控制

電子元件及製成品的供求乃不斷改變。董事相信，有效的存貨控制系統，在需求甚殷時減低存貨短缺的風險或存貨過時的風險方面至為重要。

MLCC業務

一個由MLCC銷售部員工及本集團高級管理層組成的銷售委員會製備每週延展預測，以反映未來1星期、未來1個月及未來3個月期間的預期銷售。該預測將會轉交生產計劃團隊。該團隊將會分析銷售預測及客戶的購買訂單，其後相應安排MLCC的原材料採購生產及送遞計劃。

本集團存貨管理層政策的目的是保持MLCC存貨在所需的水平以避免滯銷。為達到此目標，所有原材料採購及產量釐定由按購買訂單製備的銷售預測帶動及引導。本集團亦配備電腦系統以配合採購、生產及銷售情況。同時倉庫負責監管存貨，以確保原材料可供3個月使用，及確保緩衝存貨的數額仍依照本集團的指示維持。

移動手機相關業務

鑑於移動手機及移動手機元件的產品週期較MLCC產品相對地短，及受市場趨勢和狀況的急速變化影響，銷售人員會每星期向本集團移動手機相關業務的管理層提供有關本集團移動手機產品最新銷售趨勢及一般移動手機市場狀況的更新。此外，亦將每日向採購團隊及銷售團隊提供有關主要原材料及製成品結餘的相關資料，並會由移動手機相關業務的管理層審閱。根據最近新的銷售趨勢、市場狀況及目前來自客戶的訂單，管理層將製訂生產計劃，根據最新市場趨於考慮調整相關生產計劃，以確保生產與相關移動手機的銷售基本一致，亦保持適當的存貨水平。倘相關移動手機產品型號已被視為較為過時，一般會以折扣價格將其出售以減低存貨過時的風險。

存貨撥備

本集團的存貨主要包括原材料、製成品及正在進行的MLCC業務及移動手機相關業務。董事將按市場情況評估存貨，考慮存貨的市場價值是否較存貨成本為低。本集團一般以年末／期末的概約市場價格評估存貨價值，以確定於相關審閱年度／期間過時是否需要作出存貨撥備。倘於年本／期末沒有相關存貨的銷售參考，本集團通常會(1)參考在審

閱年度相關存貨的最新交易（除非資料過時無法作為參考）；(2)參考接近年末的其他類似存貨銷售，或(3)使用可變現淨值估計。倘本集團管理層認為存貨為市值預期低於成本的過時存貨，則會作出撥備。

由於市值及可變現淨值乃根據現時市場情況及採購及銷售相類產品／原材料的過往經驗釐定，故其會跟隨經濟環境、市場情況及相關產品的新應用的變動而改變。

尤其如上文所述，鑑於移動手機／移動手機元件的產品週期相對地較MLCC產品短，及受市場趨勢和狀況的急速變化影響，本集團的存貨政策是有關主要原材料及製成品結餘的相關資料將每星期由管理層審閱。倘相關移動手機產品型號已被視為較為過時，一般會以折扣價格將其出售以減低存貨過時的風險。於各年末／期末，移動手機存貨結餘將被審閱，倘本集團管理層認為相關存貨為過時存貨（即由於該等存貨為相關審閱年度的較舊型號或相關原材料和元作並沒有用於移動手機業務的進一步生產及售後服務，預期該等存貨的市場價值較其成本為低），則會作出撥備。

於往績期間，本公司就滯銷存貨分別作出約人民幣3.9百萬元、人民幣2.3百萬元、人民幣3.2百萬元及人民幣2.8百萬元的撥備。於相關期間錄得的滯銷存貨撥備主要為就MLCC產品及移動手機作出的撥備，本集團管理層將其視為過時存貨，即預期該等存貨於相應回顧年度的市場價值較其成本為低。這些撥備是在回顧期間按照本集團的存貨撥備政策並考慮當時的市場情況後所作出的。此外，於往績期間，本集團分別撥回人民幣零元、人民幣零元、人民幣零元及人民幣3.8百萬元的撥備。

截至2006年12月31日止3個年度各年並無撥回撥備，是由於本集團於回顧年度無法為前一年已作撥備的存貨找到市場。

截至2007年9月30日止9個月，本集團撥回人民幣3.8百萬元的撥備，撥備在2007年前就MLCC製成品所作出，該批製成品其後於截至2007年9月30日止9個月內售出的。由於這些MLCC產品主要是去年為不同製造商生產的剩餘MLCC產品（即就每張購買訂單作緩衝而生產的備用MLCC產品），數量相對較小而有超過2,000種不同型號，故很難於市場分開銷售這些剩餘的MLCC產品。因此，這些MLCC產品於去年相應作出撥備。然而，

截至2007年9月30日止9個月，本集團成功覓得若干願意以成本約28%的平均折扣購買該批各類型 MLCC產品的MLCC分銷商，因而作出相關撥回。由於該等MLCC分銷商為本集團的最終客戶，完成向該等MLCC分銷商的銷售後，存貨的風險及回報將轉到分銷商，並不再由本集團保留。MLCC分銷商以現金償付該等銷售。

董事確認，本集團的存貨撥備政策已於往績期間貫徹實施及於截至2007年9月30日止9個月期間人民幣3.8百萬元的撥回撥備並不反映過往年度的超額撥備。本公司申報會計師及保薦人同意上述董事意見。

研究及開發

本集團非常著重研究及開發，董事相信這是本集團成功的重要因素。

於往績期間，本集團的研發開支分別約為人民幣2.7百萬元、人民幣12.4百萬元、人民幣9.7百萬元及人民幣7.3百萬元。

MLCC業務

於最後實際可行日期，本集團MLCC業務的研發團隊共有90名員工。本集團的MLCC研發團隊與清華大學緊密合作以共同研發先進的MLCC技術，其中，本集團更參與國家高技術研究及發展項目的計劃（通稱「863計劃」）。在863計劃下，根據（其中包括）中華人民共和國科學技術部和清華大學於2007年1月30日簽定的課題任務合同書，深圳宇陽（為免生疑，深圳宇陽並非課題任務合同書的其中一方）獲邀為其中一個協作單位以協助清華大學就以高電容量超薄層陶瓷電容器材料與器件的關鍵工藝技術的MLCC關鍵生產技術及原材料進行研究及開發。根據課題任務合同書的條款，此課題任務合同書會於2008年12月31日屆滿，深圳宇陽的主要任務為協助清華大學利用清華大學根據課題任務合同書開發的方法和物料生產相關的MLCC。根據中華人民共和國科學技術部就課題任務合同書而提供的預算估計，估計課題任務的總成本為人民幣950,000元並由中華人民共和國科學技術部全額資助。除上述的人民幣950,000元外，深圳宇陽可就根據課題任務合同書予清華大學的協助得到人民幣95,000元的資助。

根據課題任務合同書的條款，清華大學與深圳宇陽簽訂了協議，成為課題任務合同書一部分。有關（其中包括）共同分享衍生自課題任務合同書的利潤及知識產權權利（「共同協議」）。根據共同協議，清華大學和深圳宇陽可共同享有衍生自根據課題任務合同書

的研究成果轉讓或特許的利潤（「獲利」）；而共享利潤的細節應在獲利前議定。清華大學和深圳宇陽可共同享有根據課題任務合同書共同開發的產品或技術的任何專利權或其他知識產權權利的擁有權。

於2007年6月，本集團及清華大學完成大容量超薄層MLCC初步測試及總結該MLCC產品種類可達在課題任務合同書載列有關可靠要求。於最後實際可行日期，本集團及清華大學持續合作根據課題任務合同書要求進一步改進大容量超薄層MLCC。

移動手機相關業務

移動手機的研發範圍一般可分為4個範疇：

1. 外觀設計
 - 移動手機外觀設計涉及移動手機外觀的設計，包括（但不限於）移動手機的整體外型及大小、移動手機表面及鑲嵌於移動手機表面的元件的顏色、屏幕尺寸及用作移動手機外殼的物料。移動手機外觀設計應反映本集團的市場定位、特色及品牌形象。
2. 結構性設計
 - 按照移動手機的最終外觀設計，移動手機的結構性設計會進而設計移動手機元件如攝影機、移動手機外殼、屏幕、喇叭及鍵盤的不同位置，以配合外觀設計。此外，進行結構性設計時也會考慮使用不同移動手機元件以優化移動手機的大小及結構。
3. 硬件設計
 - 按照本集團的功能要求，電路板會因應印刷電路板而設計，所有相關移動手機部件及元件如芯片、天綫、屏幕、麥克風及鍵盤均會鑲嵌於其上。
4. 軟件設計
 - 軟件設計涉及移動手機一般操作系統及平台的設計。根據一般操作系統及平台設計硬件驅動器以啟動如屏幕、麥克風、鍵盤及充電器的相關移動手機部件，令其在一般操作系統及平台下正常運作。

本集團自2004年4月起來開展其移動手機生產。自此，外觀設計、結構性設計、硬件設計及軟件設計等4個移動手機研發主要範疇中，本集團的移動手機研發團隊進行了移動手機的外觀設計及結構性設計。本集團將移動手機的硬件設計及軟件設計最初外判予經緯，本集團與經緯簽訂的外判協議詳情載於下文「與經緯訂立的協議」一段；硬件設計及軟件設計則其後外判予當時非全資擁有的附屬公司凌鷹，凌鷹於2004年10月成立。根據本集團與經緯及凌鷹訂立的外判安排，經緯及凌鷹會按照本集團的要求提供硬件及軟件設計。

此外，根據與英飛凌的合作安排，本集團獲授予權利使用、改造及再造相關硬件及軟件設計，包括電路板設計、硬件驅動器設計原始碼如音效的驅動器軟件、英飛凌根據英飛凌關聯公司與本集團簽訂的相關協議而提供的移動手機充電器及鍵盤（「英飛凌平台」）。與英飛凌的合作詳情載於本節「生產」一段。因此，於往績期間，本集團的移動手機研發團隊以英飛凌平台為基礎，按照本集團就若干移動手機型號所設定的功能要求進一步改造及開發相關硬件及軟件方案。

於往績期間，本集團共開發了41款移動手機，當中有6款是根據移動手機生產安排為移動手機伙伴開發及生產的；餘下的35款移動手機是由本集團以其本身品牌「EY」開發的。

根據移動手機生產安排所開發的6款移動手機，其中3款的硬件及軟件設計方案由經緯所提供，其餘3款的硬件及軟件設計方案則由凌鷹所提供。

以本集團本身品牌所開發的35款移動手機當中，22款的硬件及軟件設計方案由凌鷹所提供，餘下的13款則由本集團根據英飛凌平台開發。

移動手機的研發政策

自2004年4月起從生產及銷售移動手機所得的經營經驗，本集團考慮到(i) 移動手機的外觀直接向客戶反映了市場定位、品牌知名度及本集團生產的移動手機的特點；以及(ii) 客戶會受移動手機吸引的外觀設計而購買移動手機，本集團認為移動手機的外觀設計及結構性設計對本集團品牌的發展而言為重要。因此，本集團必須保留該研發程序以確保移動手機的設計符合本集團移動手機的發展戰略。

另一方面，雖然移動手機的硬件設計及軟件設計也是移動手機的必要部分，這些硬件及軟件設計（即電路設計及操作系統及相關應用軟件）為相對劃一的產品，移動手機業已有發展成熟的行業環節提供這些服務，董事認為，將這部分的移動手機研發外判可提高經營效益，有助本集團分配更多資源及力度於移動手機的外觀設計及結構性設計上。

有鑑於此並在本集團快將於2005年12月獲發改委授予許可以從事其本身品牌「EY」移動手機的製造時，本集團決定集中及鞏固本集團的資源於其本身品牌移動手機業務的拓展，尤其著重於移動手機的外觀設計及結構性設計以提高在客戶間的品牌知名度。因此，本集團向獨立第三方李春梅女士以出售所有於凌鷹的60%股權，作價人民幣900,000元是參照本集團當時對凌鷹的出資而定。

緊隨本集團於2005年12月停止對凌鷹的投資後，由於 (i)凌鷹協議為期3年而於2008年屆滿；(ii)根據凌鷹協議採購的軟件方案為移動手機的基本部件；(iii)根據凌鷹協議由凌鷹提供的品質及服務符合本集團的要求；(iv)本集團與凌鷹維持已確立的關係及本集團與凌鷹自該關係開始後並無糾紛，本集團根據凌鷹協議與凌鷹維持外判安排。董事確認凌鷹協議的條款在本集團停止對凌鷹的投資後並無重大改變。

自本集團於2005年12月停止對凌鷹的投資，本集團新型號移動手機的研發政策為分配更多資源於(i)移動手機的外觀及結構性設計；及(ii)根據英飛凌平台進一步開發移動手機硬件及軟件。非根據英飛凌平台設計的移動手機的硬件設計及軟件設計會繼續外判予凌鷹。

為緊貼最新的移動手機潮流及將新意念及元素引入本集團的移動手機，本集團移動手機相關業務的研發團隊會定期從不同的商品目錄及雜誌更新對市場上移動手機的款式和功能的認識。研發團隊亦嘗試將新物料引入移動手機產品設計以改善本集團移動手機的耐用度及款式。

於最後實際可行日期，本集團移動手機相關業務的研發團隊共有89名員工。

本集團為防止侵犯第三方的外觀知識產權所採取的研發程序

由於本集團移動手機相關業務的研發團隊著重於外觀設計及結構性設計，本集團自2004年5月起亦就移動手機實施了研發控制程序（「控制程序」）。按照控制程序，由（其中包括）陳翊（本集團移動手機相關業務的產品監督）及趙磊（本集團移動手機相關業務的總技術）組成的研發團隊，及包括李勁松（本集團移動手機相關業務的營銷部門經理）

及張平然（本集團移動手機相關業務的銷售部門經理）的營銷及銷售部門代表組成的委員會（「審閱委員會」），由本集團執行董事陳先生或霜梅女士擔任主席，審閱及核准每個移動手機設計，包括（但不限於）外觀設計。外觀設計嚴禁與其他移動手機製造商已推出的移動手機型號的外觀相同，且必須經由營銷及銷售部門的主管核准。為防止本集團設計的新款移動手機可能侵犯其他第三方的外觀設計，銷售及營銷部門會審閱每月推出的新款移動手機。如有任何可能侵犯移動手機外觀的知識產權，則審閱委員會將否決新設計。

實施上述的控制程序後及考慮到：

- (i) 於往績期間，本集團開發了41款已動手機，其中6款是根據移動手機生產安排開發的，有35款則以本集團本身品牌開發，無任何移動手機因潛在侵犯第三方移動手機的外觀而被否決及本集團所有移動手機均經過審閱委員會的核准；
- (ii) 於往績期間及直至最後實際可行日期，本集團未就任何潛在侵犯第三方移動手機外觀設計被查問或索償；及
- (iii) 本公司的中國法律顧問確認，他們並未知悉任何有關侵犯移動手機外觀的知識產權或因產生的任何其他相類或潛在訴訟；

董事認為控制程序有效並會於將來繼續實施。因此，董事相信本集團並無就本集團於往績期間開發的移動手機型號的外觀設計而侵犯第三方的知識產權。

陳先生及於最後實際可行日期間接持有本公司股份的行動一致方，即霜梅女士、張志林先生、周鵬鴻先生、程吳生先生、廖杰先生及羅朝恩先生已向本集團提供彌償保證，補償就本集團於往績期間開發的移動手機的外觀設計而侵犯第三方知識產權的索償或訴訟所遭受或產生的任何虧損、損失或搬遷成本。此項彌償的詳情載於本招股章程附錄六「其他資料」一段。

與經緯訂立的協議

為加強本集團移動手機製造技術的研發能力，深圳億通與經緯於2004年訂立設計、軟件特許及服務協議（「經緯協議」）。經緯協議為期3年。

根據經緯協議，經緯將附加非獨家權利的特許授予本集團，以使用其移動手機應用技術軟件於其中一種移動手機產品。經緯對提供予本集團的軟件設計及應用的所有技術材料保留知識產權權利。根據經緯協議，本集團須按照相關移動手機產品不同的測試階段分期支付整筆設計及軟件應用費用予經緯。經董事確認，上述設計及軟件應用費已悉數支付予經緯。本集團亦須就每部安裝了經緯移動手機應用技術軟件的移動手機支付經緯協議所指定的定額專利權費用，此專利權費用須由本集團每月在少於25日的信用期內償付。

經緯協議可經由其中一方按照經緯協議的相關條款發出書面通知終止。無論因何原因終止經緯協議，本集團不可利用經緯提供的資料生產移動手機產品並須歸還所有機密資料予經緯。尤其當經緯協議是因深圳億通而導致終止時，所有深圳億通應付而未償付的費用及專利權費用須於發出書面通知日期後一星期內支付。

在本集團前非全資擁有附屬公司凌鷹（從事移動手機硬件及軟件方案的提供）於2004年10月21日成立後，本集團其後於2005年初停止根據經緯協議與經緯訂立的外判安排及委託凌鷹提供該服務。經董事確認，於最後實際可行日期，本集團並無應付予經緯的未償付的費用或專利權費用。

截至2005年12月31日止2個年度各年，本集團按照經緯協議分別支付了約人民幣1.5百萬元及人民幣0.5百萬元予經緯。由於與經緯的外判安排已終止，故本集團於2006年並無支付任何費用予經緯。

就經緯與本集團於往績期間的關係，請參閱本節以上「之前於往績期間組成本集團一部分的實體」一段。

與凌鷹訂立的協議

本集團於2005年初停止了根據經緯協議與經緯訂立的外判安排，並委託凌鷹提供移動手機應用技術方案予本集團。因此，本集團自2005年起與當時非全資擁有的附屬公司凌鷹訂立多份設計、軟件特許及服務協議。凌鷹協議一般為期3年。

根據凌鷹協議，凌鷹將非獨家權授予本集團，其中包括以使用其移動手機應用技術軟件於其移動手機產品。使用權利不可轉讓並且不可分發特許予任何第三方。凌鷹對提供予本集團的軟件設計及應用的技術材料保留知識產權。本集團須就每部安裝了凌鷹移動手機應用技術軟件的移動手機支付專利權費用，專利權費用根據每項凌鷹協議所列的凌鷹就本集團移動手機產品設計軟件的複雜性及功能而釐定。一般來說，如安裝了凌鷹移動手機應用技術軟件的移動手機產品數量超過特定數目，本集團可減少每部移動手機的專利權費用水平。然而，根據凌鷹協議，最大專利權費用金額並無上限。根據凌鷹協議，本集團須每月在少於25日的信用期內償付此專利權費用。

凌鷹協議可經由其中一方按照凌鷹協議的相關條款發出書面通知終止。無論因何原因終止凌鷹協議，本集團不可利用凌鷹提供的資料生產移動手機產品並須歸還所有資料予凌鷹。尤其當凌鷹協議是因深圳億通而導致終止時，所有深圳億通應付而未償付的費用及專利權費用須於發出書面通知日期後一星期內支付。

於截至2006年12月31日止2個年度各年及截至2007年9月30日止9個月，本集團按照凌鷹協議分別支付了約人民幣5.0百萬元、人民幣14.0百萬元及人民幣14.5百萬元予凌鷹。由於與凌鷹的外判協議於2005年生效，故本集團於2004年並無支付任何費用予凌鷹。

就凌鷹與本集團於往績期間的關係，請參閱本節「之前於往績期間組成本集團一部分的實體」一段。

質量控制

董事相信本集團的產品質量對維持客戶信賴及信心方面是必需的。本集團致力推行嚴格的整體質量及管理控制計劃，透過解決生產過程中出現的錯誤，監控著重持續質量維持及生產效率的整體管理過程。於最後實際可行日期，本集團合共有117名質量控制員工，他們於不同部門工作，確保質量控制計劃妥為執行及得以遵守。此外，每星期、每月及每年定期的會議將由質量控制隊伍或與高級管理層聯合舉行，目的是檢查及調查維持本集團產品質量所需的步驟，以配合本集團客戶的要求。生產前，MLCC客戶會在採購及產品開發階段參與品質控制，移動手機客戶則會於產品開發階段參與質量控制。

本集團於其MLCC業及移動手機相關業務各生產階段嚴格執行質量控制標準：

- **採購** — 所有原材料或半製成品向本集團收入質檢(ICQC)團隊認可的供應商採購。在原材料或半製成品儲存或在該些產品投入生產之前，原材料或半製成品將各自經過嚴格及詳細檢查以確保符合及維持質量標準及要求。MLCC客戶通常會要求本集團按照他們指定的供應商名單採購原材料，以維持本集團製造的MLCC的品質控制標準。所有不合標準的原材料或半製成品將會退回供應商；
- **產品開發** — 於設計及開發階段，本集團MLCC及移動手機研發團隊的工程人員會與本集團的質量控制團隊及元件採購團隊緊密合作，確保新產品符合本集團及客戶的質量保證標準。少量MLCC及移動手機產品會於產品開發階段按產品的規格生產，以便本集團進行一連串的技术測試；
- **生產** — 本集團的工序質檢(IPQC)團隊在生產過程的不同階段中進行有關安全及可靠程度的質量控制測試，以確保過程中並無生產錯誤出現。為了確保本集團製造的MLCC產品及移動手機的質量及一致性緊貼規格，質檢(QA)團隊會於生產過程中的每一個階段進行定期質量檢定；

就MLCC生產而言，16個程序的每一個都由不同的質量控制團隊進行檢驗。每支團隊將會透過參考「流通合格率」(僅為該特定過程的產品之用)持續檢查半製成品。每支團隊將會製備每週報告，以反映每個過程的執行情況。於「每週質量檢查會議」上，質量控制團隊將會進行調查及提出必需的行動以改善未達標的過程。

於「每月質量檢查會議」上，高級管理層將會探討過程未能達標的原因。

- **製成品** — 於最終組裝階段，所有製成品皆要經過由質量控制團隊進行的質量控制測試。每一個MLCC產品需通過可靠程度測試，而不同產品系列的移動手機將會進行抽樣測試。出品質檢(OQC)從每一批產品系列隨機選擇樣本檢驗其外觀、質量、功能及包裝。OQC會對樣本產品評估及評分，然後製備反映每一條生產線的整體表現的統計數據。會議會於每週及每月舉行，以討論及執行必需的行動，以改善未達標的產品系列。

作為嚴格執行質量控制的成果及對本集團的控制系統符合相關國際標準的認可，本集團於2002年及2005年獲得環通認證中心的ISO 9001:2000認證。移動手機業務則於2005年獲得北京泰瑞特品質認證中心的ISO 9001:2000認證。而本集團整體而言，於2004年獲得環通認證中心的14001:1996認證，更於2005年提升為ISO 14001:2004認證。

本集團從環通認證中心及北京泰瑞特品質認證中心取得的認證對本集團為重要是由於：

1. 取得認證顯示本集團有能力開發及提供具有國際認受性規格的產品；以及
2. 符合國際標準的產品及服務向客戶就本集團的產品的品質、安全及可靠性提供了確信度。

於最後實際可行日期，本集團概無接獲對本集團產品的質量或安全而提出的重大索償或投訴。

MLCC業務方面，本集團為客戶提供售後服務。客戶遇到任何有關本集團產品的問題時，技術支援隊會適時作出回應。除此之外，銷售及營銷團隊亦會收集客戶的反饋向MLCC部門的相應團隊分享以改善產品的整體質量。

本集團以下列方式為其移動手機客戶提供售後服務：

1. 中國條例規定產品有15日退換期，本集團則向客戶提供30日的產品退換期。此外，本集團嚴格遵守有關產品保用規定的中國法律，並向所有客戶承諾其移動手機有至少一年保用期。於該期間內，倘移動手機因所使用原材料、產品的設計及生產過程導致損壞，本集團會負責維修、退換產品及維修費用。
2. 除設立客戶服務熱線，本集團亦提供投訴熱線，回應客戶有關移動手機質量的投訴。
3. 維修及保養本集團的業務戰略是不斷改進移動手機的質量並維持低的移動手機維修及保養費用以符合客戶的期望。由採購程序開始，本集團為其品牌的移動手機挑選表現穩定而具競爭價格的原材料。此外，本集團的設計及開發團隊及質量控制團隊正緊密合作，提高移動手機的質量以減低維修率。

知識產權

本集團註冊商標用作進行其MLCC及移動手機業務，詳情載於本招股章程附錄六「本公司業務的其他資料」一節。於最後實際可行日期，除於本招股章程附錄六所披露的3個本集團3個註冊商標外，本集團並無就其生產技術，包括本集團應用BME技術於其產品及本集團MLCC產品的製造過程申請註冊專利權。其他公司或生產商可開發與本集團相同或類似技術並於中國或其他司法權區為該技術取得專利權。這將對本集團造成競爭，而本集團的盈利能力可能受到不利影響。此外，本集團可能需就知識產權權利訴諸訴訟索償或為任何所有權答辯，而訴訟費用可能昂貴。訴訟的結果可能不利本集團而導致本集團的經營及營利能力受到不利影響。

本集團於其製造過程或應用受保障技術於其產品可能違反第三方的知識產權權利。儘管本集團於往績期間並無收到因違反任何知識產權權利的任何索償，概不能保證不會發生來自第三方就這方面的侵權索償。倘發生來自第三方的侵權索償，本集團的業務或財務狀況或會因此而受到不利影響。此外，倘發生來自第三方的侵權索償，本集團或會動用龐大的法律開支就本身的權利及權益抗辯或須支付巨額的損害賠償，以及被迫研發不構成侵權的技術或取得該技術的特許。本集團未必能夠研發不構成侵權的技術或取得為本集團所接受的特許，本集團的業務或會因此而受到不利影響。

雖然有以上情況，但董事認為不將運用BME技術生產MLCC產品的方法（「生產方法」）註冊專利以保護其知識產權，在這方面以商業秘密去保護其知識產權屬適當。

雖然本集團知悉其明註冊專利在某程度上可保護其生產方法，但亦關注到根據中國的現有專利法（「專利法」）須公開披露專利的有關資料。如本公司的中國法律顧問指出，註冊實用新型專利便須向公眾披露該實用新型的相關資料，而註冊專利只維持由註冊專利起計20年和10年的有限期間。

另一方面，董事認為透過保護其商業秘密，本集團的生產方法將繼續保密，因而能在無時限而不向公眾披露的情況下保護生產方法。就此方面，本集團已採取多項措施保持生產方法的機密。生產方法的有關資料（如物料及這些物料組合詳情）以條碼系統保密。只有為數不多的核心技術人員才有權知道條碼，而各人均與本集團簽立保密協議。

此外，中國法律顧問進一步確認，根據中國法律及法規，如本集團繼續在其原有範圍內生產同類產品或使用相同工序（即生產方法），則本集團在第三方註冊有關生產方法專利的日期前如已使用相同工序生產同類產品，便不算侵犯第三方的專利權。

董事及本公司的中國法律顧問確認於最後實際可行日期，他們並不知悉任何由於或有關本集團侵犯第三方的知識產權權利，包括但不限於應用BME技術於本集團產品而產生的訴訟、調查或行政處分。此外，於最後實際可行日期，本集團並未收到任何於往績期間就其生產過程或知識產權權利的索償或因此而捲入涉及第三方權利的糾紛之中。

競爭

MLCC業務

MLCC製造商的大部分客戶為全球消費電子產品、電腦及電腦周邊用品，以及電信設備製造商。本集團面對的競爭不單局限於中國市場，亦包括全球的競爭者，其中部分甚至是擁有製造MLCC最先進的技術竅門、大部分產能及市場佔份的全球業內龍頭。

根據一家以中國為基地的獨立研究機構Pday Research，日本及台灣製造商於2006年各佔全球MLCC生產的約61%及14%。因此，董事認為本集團MLCC業務的主要競爭對手為日本生產商，以及其他位於台灣及中國的生產商。這些競爭對手生產的MLCC產品一般用於如消費電子、電腦及移動手機等產品中。

考慮到(i)於往績期間，本集團生產的MLCC產品主要銷售予於其後應用本集團MLCC產品至其他電子產品，包括消費電子產品、電腦、電腦配件及通信設備的本集團客戶，與本集團競爭對手所生產的MLCC產品的情況相類；以及(ii)根據深圳市科學技術局（現稱深圳市科技和信息局）發出日期為2002年10月24日的科學技術成果鑑定證書中「鑑定意見」一節所載的意見，董事認為(a) 0402 BME MLCC可以取代用於便於攜帶消費電子產品（包括移動手機、數碼無線電話及DVD）的相類進口MLCC產品；及(b)就生產技術及功能而言，0402BME MLCC可與國際MLCC生產商所製造的同級MLCC產品相比。

綜上所述，董事相信本集團可維持於中國市場的競爭力。

根據Pday Research，2006年的全球MLCC銷量約為12,000億件，及於2006年本集團MLCC銷售約為145億件，即約佔2006年全球MLCC總銷量1.2%。

移動手機相關業務

中國的移動手機市場，特別是如省府及大城市的城市，一直以來競爭激烈。亦請注意，根據國務院於2007年10月9日發出的《關於第四批取消和調整行政審批項目的決定》，就移動手機生產相關投資取得許可的有關要求已取消。該取消將降低加入中國移動手機市場的門檻並進一步增加市場競爭。由於新加入的本地參與者很難在這些市場級別競爭，本集團移動手機業務於往績期間的戰略為針對購買力相對較低的客戶身上，如鎮及縣等農村的客戶。這些客戶一般尋求配備所有相關一般移動手機功能的廉價移動手機。因此，董事相信本集團專注發展鎮及縣的市場可將與主要移動手機市場的直接競爭減至最低。由於移動手機在中國的鎮及縣的滲透率較中國的主要大城市為低，董事亦相信購買力低的城市的潛在市場非常龐大。本集團的長遠目標是成為中國主要的移動手機製造商。因此，除為購買力相對較低的客戶繼續開發成本相對較低的移動手機外，本集團亦擴闊移動手機的產品組合，引入配備更先進功能的移動手機，以更好地服務購買力相對較高的潛在客戶，如中國城市市場的客戶。因此，本集團於2007年5月推出首部備有PDA功能的移動手機。針對上述移動手機業務的戰略，董事認為本集團可在將來更好地掌握中國移動手機市場的商機。

根據賽迪顧問，於2006年中國移動手機銷量約為119百萬部，及於2006年本集團移動手機銷量約為1.2百萬部，即約佔2006年中國移動手機市場需求總額1%。

獎項、榮譽及資助

為表揚本集團對提供優質產品及產品開發的承擔，尤其是對MLCC產品研發的承擔，本集團獲政府機關及專業機構授予下列主要獎項：

認可資格	頒發機構	年度	重要性 (附註)
ISO 9001:2000	環通質量認證中心	2002年、 2005年	(1)
ISO 14001:1996	環通質量認證中心	2004年	(1)
ISO 9001:2000	北京泰瑞特質量認證中心	2005年	(1)
ISO 14001:2004	環通質量認證中心	2005年	(1)
獎項名稱	頒發機構	年度	重要性 (附註)
「雙高一優」項目	國家經貿委	2001年	(2)
重大建設項目	深圳市計劃局	2002年	(3)
重大建設項目	深圳市發展和改革局	2003年	(3)
深圳高新技術企業	深圳科學技術局	2003年	(3)
2005年中國 「高技·高成長50強」 第2名	德勤中國	2005年	(4)

業 務

獎項名稱	頒發機構	年度	重要性 (附註)
2005年亞太地區 「高科技成長500強」 第5位	德勤中國	2005年	(4)
第18屆中國電子 元件百強企業 第57名	信息產業部經濟體制改革 與經濟運行司，中國電子 元件行業協會	2005年	(4)
第19屆中國電子 元件百強企業 第51名	信息產業部經濟體制改革 與經濟運行司，中國電子 元件行業協會	2006年	(4)
第20屆中國電子 元件百強企業 第52名	信息產業部經濟體制改革 與經濟運行司，中國電子 元件行業協會	2007年	(4)

附註：

- (1) ISO認證表示本集團有能力開發及提供具有國際認受性規格的產品，為客戶就本集團的產品的品質、安全及可靠性提供了確信度。
- (2) 「雙高一優」專案表示本集團有能力開發及提供具有國際認受性規格的產品，為客戶就本集團的產品的品質、安全及可靠性提供了確信度。
- (3) 本集團MLCC業務獲重大建設專案認證及深圳高新技術企業，代表本集團MLCC業務就技術而言對當時的中國是重大的。
- (4) 會計公司德勤中國及不同中國政府給予的評級表示本集團是一傢俱增長性的企業，生產技術亦與行業基準可比。

業 務

本集團獲得政府機關就研發特定高科技產品的中國高科技業務而設的多個財務援助措施。中國政府機關授予的所有財務資助由深圳宇陽收取，且非經常性。財務資助由相關政府集團核准，並根據（其中包括）本集團作出的相關應用所載本集團建議的產品發展可行性。惟該財務援助必須用於制定的高科技項目。下表列出了本集團於往績期間就MLCC業務從不同政府機關取得的財務資助的特別目的：

資助名稱	取得財務資助的日期	項目名稱	政府機關	資助金額 人民幣百萬元	財務資助種類
國家電子信息產業發展基金	2004年2月	數碼電視接收機專用MLCC產品	信息產業部	1	財務補助
東莞市技術改造項目	2004年3月	MLCC技術改造	東莞市經濟貿易局	0.2	貼息貸款
東莞市科研發展專項資金	2004年	BME高介MLCC陶瓷介質材料	東莞市科學技術局	0.3	財務補助
企業技術進步和產業升級專項資金	2004年12月	高電容量MLCC	國家發展和改革委員會	8	財務補助
國家電子信息產業發展基金	2006年12月	電視手機的研發及產業化	信息產業部	1	財務補助

附註：

- (1) 所有財務資助是非經常性的。
- (2) 這些財務資助是不同政府機關專為中國高科技業務所做的研發活動而設的。因此，除本集團外，其他公司也可得到本集團取得的這些財務資助。
- (3) 政府補助的人民幣4百萬元在2004年前取得及存入遞延收入賬戶。相同金額分期每年發放予在截至2004年12月31日止年度使用的有關資產的預期可用年限內損益表。

保險

本集團的保險條款主要包括本集團MLCC生產設施的損壞，保障限額約為人民幣24.5百萬元，條款的規格及保障限額均與中國一般商業慣例一致。

由於中國並無法律規定投保產品責任保險，故本集團並無為其產品購買產品負債保險。直至最後實際可行期，本集團並無收到第三方有關使用其產品的任何重大索償。有關本集團投保產品責任保險是否足夠的相關風險，請參閱本招股章程「風險因素」一節「本集團並無購買某類保險（例如產品責任保險及業務中斷保險）」一段。

環境保護

本集團已於各生產設施建設廢物處理設施並實行廢物處理流程，處理MLCC生產過程中排放的廢物。由中國國家環境保護總局於2002年6月7日發出的建設項目竣工環境保護驗收申請表證明(i)本集團MLCC業務的生產工廠只有極微的噪音污染及空氣污染；及(ii)所有污水經過適當處理，致使水污染極微。整個MLCC生產過程每日約排放61噸廢水。此外，於澆鑄、印刷及堆疊過程中使用的膠黏劑及年苯會釋出廢氣。本集團所產生的全部廢物會遵照適用的環保準則處理後方予排放。以下為本集團自開始經營起所採取的環境保護措施：

- 建造反污染設施如污水處理站
- 聘用環境驗查機構以確保本集團已遵從中國規定及法規
- 造林以吸收本集團工廠排出的灰塵

於往績期間，本集團的污水處理設施最大產能分別為43,800噸、43,800噸、43,800噸及32,800噸。這些設施於往績期間的利用率分別約為37.18%、44.27%、48.56%及52.60%。本集團所設定的最大處理產能為每日120噸。本集團獲許可每日排放約80噸生產污水。本集團現時每日處理及排放約61噸生產污水，並無違反相關要求。

按照國家危險廢物名錄所載的要求，本集團所產生的金屬及塑膠廢物須循環再造處理。本集團聘用第三方機構每年驗查廢物處理設施以確保本集團遵從相關中國規定及法規，以及符合中國廣東省規定的標準。

本集團以不同方法處理廢物，視乎廢物是否有害。就一般廢物而言，本集團要求員工將廢物分為可循環再造及不可循環再造廢物。前者會送往循環再造公司，後者則會送往

省政府設立的环境衛生中心。就有害廢物而言，在本集團整個設施內設有很多已清楚標明的容器接收這些廢物。這些廢物會定期送往合資格的廢物處理公司按照相關規定及法規處理。

為遵從中國有關環境保護的法律及法規並減少對環境造成的破壞，本集團設立了廢物處理系統及設施處理污水、廢氣及相關的有毒污水沉澱物。本集團污水處理廠產生的化學物會定期遵照規定及法規收集及處理。本公司生產過程所產生的污水、廢氣及灰塵會在污水及廢氣處理設施作符合標準的處理後排放或排出。對環境造成的污染極微，且處理符合國家及當地政府的环境保護政策及相關要求。本公司自創立以來從未被任何政府機關處罰。

此外，本集團已採用限用有害物質指令。限用有害物質指令由歐洲議會頒布並於歐盟實施，於2006年7月1日生效。指令限制於製造不同種類的電器及電子設備使用6種主要有害物質，分別為鉛、水銀、鎘、六價鉻、多溴聯苯及多溴聯苯醚防火劑。為確保已遵從限用有害物質指令，本集團實施有害物質管理系統以控制製造過程的有害物質使用，包括（但不限於）原材料挑選、生產過程及產品開發。本集團亦定期將有害物質管理系統送往合資格第三方作檢驗。於最後實際可行日期，本集團所有產品已符合限用有害物質指令而不含有指令中所列的6種任何一種主要有害物質的要求。此外，本集團自2005年5月起採用無鉛生產過程並不時為生產員工就限用有害物質指令標準提供內部培訓。

於2005年6月，本集團為確保已遵從限用有害物質指令並滿足客戶的要求而設立有害物質管理系統。就此系統而言，除規定開發新產品及管理新原材料等事宜的9份程式檔外，主要管理人員制定有害材料管理守則。主要管理人員指定行政代表以監察有害物質管理系統。

下表列示了環境保護所產生的年度支出：

	截至12月31日止年度			截至2007年
	2004年	2005年	2006年	9月30日
	人民幣	人民幣	人民幣	人民幣
環保建議書的設計成本	—	10,000	—	—
廢氣及污水處理設施的 經營成本	114,000	126,000	138,000	94,500
環保設施建造成本	85,000	—	36,000	—
ISO I4001認證的審閱費用	18,900	9,000	9,000	20,500
環境驗查費用	7,500	6,000	8,800	11,400
限用有害物質指令驗查費用	10,000	8,000	8,000	36,000
總計	<u>235,400</u>	<u>159,000</u>	<u>199,800</u>	<u>162,400</u>

本集團設有環境質量控制辦事處（「辦事處」）收集有關中國環境保護法律及法規的資料，並確保本集團已遵從這些規定。辦事處分為若干部門，各部門辨識及評估環境的不同範疇以減少對環境的損害。辦事處亦至少每年重新評估本集團是否已遵從中國的規定及法規以確保本集團已作持續遵從。

本集團中國法律顧問確認本集團於往績期間內已遵守有關環境保護的中國法律及法規。往績期間內，董事確認本集團亦遵從廣東省《大氣污染物排放限值》及《水污染物防限值》的排放限制，以及東莞市環境保護局所設定的廢水及廢氣的相關水準。於最後實際可行日期，本集團於製造過程中並無發生有關環境保護的意外及傷亡。

本集團於2004年取得中國質量認證中心ISO14001環境管理體系認證。ISO14001是有關環保管理系統的國際標準。

法律及規管

2006年前的移動手機生產安排

本集團於2005年12月從發改委取得許可批准本集團以本身品牌生產移動手機（「移動手機許可」）。在此之前，本集團與一移動手機製造商（為一獨立第三方並已從發改委取得許可可以生產本身品牌的移動手機「移動手機伙伴」）合作，於2004年4月至2005年12月期間為該製造商製造及分銷其本身品牌之移動手機（「移動手機生產安排」）。根據移動手機生產安排，東莞宇陽主要負責製造移動手機，深圳億通則主要負責移動手機的分銷及營銷。移動手機生產及分銷安排的詳情如下：

採購

移動手機伙伴會採購不同種類的移動手機元件，包括（但不限於）本集團製造的PCBA、LCD、外殼及電池，以及從深圳億通所指定的第三方供應商採購移動手機設計方案如移動手機硬件及軟件設計方案。該等第三方供應商包括深圳宇陽。根據向該等第三方供應商發出的每張購買訂單所列的移動手機元件，第三方供應商會知會深圳億通相關付款金額，深圳億通會向移動手機伙伴付款，以便移動手機伙伴可直接向相關第三方供應商清償金額。該等付款以轉接方式作出，並同時償付。相關付款參照根據移動手機生產安排將會生產的移動手機數目計算。

移動手機伙伴採購的移動手機元件會運往東莞宇陽或其他指定的第三方，並組裝至移動手機伙伴本身品牌的移動手機內。

由於移動手機生產安排於2004年4月開始而本集團於2004年6月開始設立其首條移動手機生產線，移動手機伙伴及本集團共同聘請獨立第三方（「第三方承包商」）於2004年4月至2004年10月期間協助組裝移動手機產品。安排的主要條款包括下項：

1. 第三方承包商須按照本集團對設計、技術標準及質量要求的指示協助移動手機的組裝；以及
2. 與上文提及採購移動手機元件的償付相同，第三方承包商知會本集團相關組裝費用，本集團會付款予移動手機伙伴以便移動手機伙伴可直接向相關第三方供應商償付金額。這些款項按轉接方式作出，並同時償付。組裝費用參照第三方承包商將會組裝的移動手機數目（價格範圍約介乎每部人民幣

15元至人民幣50元之間)在公平磋商後釐定。本集團就上述安排支付了約人民幣2.1百萬元的組裝費用。由2004年4月至2004年10月期間，第三方承包商根據上述安排生產了2款移動手機。

在本集團於2004年完成設立首條移動手機生產線後，東莞宇陽於2004年10月全權接手相關的移動手機生產。董事確認本集團自上述安排於2004年10月停止後並無就移動手機生產聘請第三方承包商。本集團或移動手機伙伴均無就終止上述安排支付賠償予第三方承包商。

此外，根據移動手機生產安排，移動手機生產的SMT工序亦外判予獨立第三方，包括溢旭。外判安排的詳情載於本節「生產—移動手機相關業務—移動手機」一段中。

質量控制要求

移動手機生產安排項下所製造的移動手機須符合中國國家質量標準。根據移動手機生產安排所生產的移動手機須符合中國國家質量標準。倘根據移動手機生產安排所生產的移動手機的質量未符合相關中國國家質量規定，移動手機伙伴有權終止移動手機生產安排，而根據移動手機生產安排所生產的移動手機亦不可推出市場。

董事確認概無根據移動手機生產安排所生產的移動手機於合作期間(即2004年4月至2005年12月)被禁止推出市場。

移動手機的技術規格

根據移動手機生產安排作生產的移動手機技術規格由本集團提供並須符合中國國家質量標準。本集團將6款根據移動手機生產安排開發的移動手機的硬件及軟件設計外判，經緯及凌鷹各佔3款。另一方面，這些移動手機的外觀設計及結構性設計則由本集團進行。外判安排的詳情見本節「與經緯訂立的協議」及「與凌鷹訂立的協議」兩段。

保證金

深圳億通須根據移動手機生產安排支付產品品牌保證金予移動手機伙伴。本集團按移動手機生產安排所支付的產品品牌保證金總額為人民幣700,000元。倘(a)深圳億通通過移動手機生產安排以外的其他渠道採購相同型號的移動手機以作轉售；(b)深圳億通在根據移動手機生產安排所生產的移動手機上使用假冒標籤；或(c)移動

手機伙伴的品牌聲譽因深圳億通提供的售後服務而受到不利影響，則移動手機伙伴有權沒收產品品牌保證金。倘深圳億通沒有在沒收款項後3日內向移動手機伙伴支付相當於產品品牌保證金的金額，則移動手機伙伴亦有權終止移動手機生產協議。

如董事所確定，概無上述產品品牌保證金被移動手機伙伴沒收之情況出現，移動手機伙伴亦已將深圳億通支付的產品品牌保證金悉數退還。

銷售

深圳億通負責持續地向客戶銷售移動手機，並為他們提供售後服務。售出的移動手機不可退款，深圳億通的一般做法是更換發現有瑕疵的移動手機。

分享利潤及分擔成本

深圳億通負擔全部生產費用，移動手機伙伴要求深圳億通就每部生產的移動手機支付協定利潤，每部介乎約人民幣17元至人民幣32元並視乎不同移動手機型號而定。該等協定利潤由本集團及移動手機伙伴經公平協商後參考（其中包括）根據移動手機生產安排的移動手機產量釐定。該等付款不帶信用期於送貨時以現金償付。截至2004年及2005年12月31日止年度，向移動手機伙伴支付的協定利潤總額分別約為人民幣2.1百萬元及人民幣6.6百萬元。自本集團於2005年12月從發改委取得移動手機許可後，與移動手機伙伴之間再沒有任何進一步的生產安排。

定價

持續銷售移動手機的零售價由深圳億通參照市場狀況不時釐定。深圳億通須於釐定零售價後2個營業日內知會移動手機伙伴，並須於對該等零售價作出任何重大修訂前知會移動手機伙伴。

終止

倘（其中包括）移動手機發現有重大質量瑕疵、移動手機的質量無法符合中國國家質量標準或移動手機無法符合協定的外形及商標規定或移動手機伙伴因根據移動手機生產安排生產移動手機而對其品牌造成不利影響，則移動手機伙伴有權終止移動手機生產安排。

除上述以外，所有有關開支如支付予有關機關以批准在中國銷售在移動手機生產安排下生產的移動手機的費用應由本集團負擔。本集團亦負責交通、保險、售後服務及在移動手機生產安排下本集團訂購及銷售移動手機的相關開支。

由於本集團已取得移動手機批准，本集團自2005年12月起已停止移動手機生產安排。本集團並無就終止移動手機生產安排而向移動手機伙伴支付賠償。移動手機生產安排終止後，移動手機伙伴繼續生產其移動手機，於最後實際可行日期沒有向本集團採購任何移動手機元件。

中國法律及法規的遵守

本公司的中國法律顧問根據由發改委發出的移動通信系統及終端投資項目核准的若干規定（「舊規定」），認為移動通信系統及終端投資項目的投資須獲得發改委的許可。

然而，本公司的中國法律顧問根據國務院於2007年10月9日發出的《關於第四批取消和調整行政審批項目的決定》指出載於舊規定中對取得移動通信系統及終端投資項目的許可的要求已經取消。

根據移動手機生產安排，東莞宇陽主要負責制造移動手機。本公司中國法律顧問認為，儘管相關中國法律及法規（包括舊規定）並沒有限制製造商（即東莞宇陽）受合資格的移動手機製造商的委託，為該合資格移動手機製造商生產移動手機。然而根據移動手機生產安排，東莞宇陽仍可能違反了舊規定中的有關要求。

根據移動手機生產安排，深圳億通主要負責分銷及營銷移動手機。本公司中國法律顧問認為無須從相關政府機關取得許即可以從事移動手機的分銷及營銷。因此，分銷及營銷根據移動手機生產安排生產的移動手機符合中國法律及法規。

監管東莞宇陽根據移動手機生產安排進行移動手機生產的主管機關及其各自的職責

2004年4月至2005年12月期間，監管東莞宇陽根據移動手機生產安排進行移動手機生產的主要主管機關為發改委、信息產業部及東莞市工商行政管理局。上述機關隸屬不同的政府部門，具有不同職責，詳情載列如下：

- (i) 根據舊規定，發改委乃負責審閱相關移動手機生產投資項目並評估（其中包括）上述投資項目的可行性；並釐定是否授出許可實行該投資項目；
- (ii) 信息產業部乃監察移動手機產業的政府機關，負責監管行業內移動手機生產並核准將移動手機接連至公眾通信網絡；
- (iii) 按照相關中國法律及法規，信息產業部會以移動手機業監管機關的身份向發改委就相關投資項目提供意見。然而，發改委有權就是否向相關移動手機生產項目授出許可作最後決定；及
- (iv) 根據中華人民共和國公司法及無照經營查處取締辦法，工商行政管理局須負責監管及調查註冊公司的違法經營。按照中華人民共和國公司登記管理條例，其訂明「設區的市（地區）工商行政管理局、縣工商行政管理局，以及直轄市的工商行政管理分局、設區的市工商行政管理局的區分局，負責本轄區內（除法律規定由國家工商行政管理總局或省、自治區、直轄市工商行政管理局負責管理以外）公司的登記」。鑑於東莞市工商行政管理局為東莞宇陽的登記行政管理局，本公司中國法律顧問認為，東莞市工商行政管理局為監管東莞宇陽日常生產及經營有否觸犯任何相關工商法律的主管機關。

總括而言，上述3個機關負責移動手機生產項目的不同程序：根據舊規定，發改委負責評估移動手機生產投資項目並就實行項目授出許可；授出許可且移動手機生產開展後，信息產業部負責監管及管理移動手機的生產並核准將移動手機連接至公眾通信網絡；東莞市工商行政管理局負責監管東莞宇陽的日常生產及運作有否遵守相關中國法律及法規。

本公司中國法律顧問認為，按照相關中國法律及法規，發改委、信息產業部及東莞市工商行政管理局各不相屬，各有如上述的不同職能及職責。因此，東莞市工商行政管理局是就東莞宇陽有否觸犯任何相關工商法律及法規發出意見的主管機關。按照相關中國法律及法規，發改委及信息產業部無權推翻東莞市工商行政管理局所發出的合法有效的意見。

東莞宇陽根據移動手機生產安排進行移動手機生產的法律後果

雖然由2004年4月至2005年12月期間，東莞宇陽根據移動手機安排從事移動生產可能構成違反根據舊規定的相關要求，本公司中國法律顧問認為東莞宇陽不會就根據移動手機生產安排進行移動手機生產而受到懲處，基於以下原因：

- (i) 東莞宇陽的直接控股公司深圳宇陽自2005年12月起取得移動手機許可。亦請注意，深圳宇陽已於本集團的移動手機許可申請中披露，本集團於取得移動手機許可前已從事移動手機生產。根據相關中國法律及法規，發改委應向信息產業部就移動手機許可申請徵詢意見。發改委及信息產業部在審閱本集團提交的移動手機許可申請後並無就該方面作出懲處，並向深圳宇陽授出移動手機許可。東莞宇陽現能以本集團本身品牌生產移動手機；
- (ii) 相關中國法律及法規（包括舊規定）並無訂明任何罰款，即由相關機關就移動手機生產安排而施加的罰金、罰款或行政處分的上限。按照中國法律的一般性原則，倘法律及法規並無訂明任何處罰、罰款或行政處分，則相關機關無權對東莞宇陽施加任何處罰、罰款或行政處分；

有鑑於此，本公司中國法律顧問認為東莞宇陽不會就根據移動手機生產安排進行移動手機生產而受到發改委及信息產業部懲處；

- (iii) 根據由國務院於2007年10月9日發出的關於第四批取消和調整行政審批項目的決定，載於舊規定中對取得移動手機生產相關投資許可的有關要求已經取消。

有鑑於此並按照中國法律的一般性原則，本公司中國法律顧問認為東莞宇陽不會就根據移動手機生產安排進行移動手機生產而受到懲處；以及

- (iv) 根據根據東莞市工商行政管理局於2007年4月19日發出的確認書，東莞宇陽並無觸犯任何相關中國規定及法規；東莞宇陽從未因移動手機生產安排而被查問或懲處。此外，東莞市工商局作為直接監管東莞宇陽有否遵從相關工商法律及法規的機關，乃就東莞宇陽有否違反任何相關工商法律及法規發出上述確認書的主管機關，由東莞市工商局發出的上述確認書不會被發改委及信息產業部推翻。

概括而言，本公司中國法律顧問認為東莞宇陽不會就根據移動手機生產安排進行移動手機生產而受到東莞市工商行政管理局的懲處。

雖然有上述情況，但陳先生及於最後實際可行日期間接持有本公司股份的的行動一致方霜梅女士、張志林先生、周鵬鴻先生、廖杰先生及羅朝恩先生已為本集團提供彌償保證，就上述移動手機生產安排而導致本集團招致或產生的任何虧損、損失或搬遷成本作出賠償。有關彌償保證詳情載列於本招股章程附錄六「其他資料」一段。

此外，根據本公司中國法律顧問的意見，由於深圳宇陽的性質因重組而改變，即由境內公司轉為全外資企業（「股權變動」），從發改委取得相關許可以製造本集團本身品牌移動手機的本集團附屬公司深圳宇陽，應與發改委就股權變動辦理有關行政手續。於最後實際可行日期，有關行政手續已辦妥。

物業

本集團於中國持有及佔用的物業權益

本集團擁有一個位於中國東莞包含基地面積約83,000平方米的土地的物業，其生產基地已建有五座樓宇及數個配套構築物。本集團已取得該土地50年作工業用的有效土地使用權，並於2052年5月30日屆滿。已建成的5座樓宇包括3層高的工廠、3座宿舍及1座食

堂，而配套構築物主要包括臨時車間、臨時倉庫及一個籃球場、道路、一間污水處理廠。土地、樓宇及構築物的詳情載於物業估值「第一類— 貴集團於中國持有及佔用的物業權益」分節中，物業估值全文載於本招股章程附錄四。

於最後實際可行日期，5座樓宇及配套構築物已經竣工。此外，5座樓宇中，工廠、2幢宿舍及1幢食堂的樓宇已取得相關的物業權證明文件；其餘1幢宿舍（「不完善物業」）於最後實際可行日期並未取得相關物業權的證明文件。該不完善物業的詳情如下：

該樓宇（「不完善物業」）的施工建議已提呈予相關機關；然而，該不完善物業並無取得、進行或作出建築工程施工許可證、工程竣工驗收備案或該備案的登記。

根據本公司中國法律顧問針對上述情況及相關中國法律及法規的意見，本集團涉及(i)因未取得建築工程施工許可證而被徵收不完善物業建造價格總額2%的最高罰款；(ii)因未進行工程竣工驗收備案而被徵收不完善物業建造價格總額4%的最高罰款；以及(iii)因無登記通過工程竣工驗收備案的結果而被徵收人民幣500,000元的最高罰款。

鑑於不完善物業甲的建造價格總額約為人民幣2.3百萬元，本集團就不完善物業涉及最高罰款金額約人民幣0.6百萬元。

就以上意見，本公司中國法律顧問認為在獲得不完善物業的有關物業權證明文件前，本集團使用不完善物業有法律上的障礙。

針對以上所述及考慮以下因素後：

1. 不完善物業為用作宿舍的配套設施，對本集團業務及經營並不重要；
2. 不完善物業並非用作生產或銷售，因此於往績期間並無來自不完善物業的收入或利潤；
3. 往績期間內及直至最後實際可行日期，本集團並無從不完善物業中被驅逐，亦未因使用不完善物業而被相關中國政府機關查問、罰款或處分。
4. 倘相關機關斷定本集團建造及使用不完善物業並不符合相關法律及法規，本集團就不完善物業而被徵收的最高罰款總額約為人民幣1.8百萬元。董事認為該總額並不大；以及

- 倘相關機關要求本集團停止使用不完善物業，董事認為有關的宿舍及食堂可輕易重置。就重置宿舍而言，董事認為生產廠房附近有很多住處可供租賃。因此，董事預期重置宿舍需時少於一星期，估計每月的租金費用約為人民幣10,300元。

董事認為不完善物業未有取得相關的物業權證明文件並不會對本集團業務及經營造成重大影響。

儘管如此，為確保能使用不完善物業，本集團會竭力取得相關執照並為不完善物業完成相關登記，相關的申請手續正在進行當中。

此外，陳先生及於最後實際可行日期間接持有本公司股份的行動一致方（即霜梅女士、張志林先生、周鵬鴻先生、程吳生先生、廖杰先生及羅朝恩先生）已向本集團提供彌償保證，補償就上述擁有的物業遭受或產生的任何虧損、損失及搬遷成本。此項彌償的詳情載於本招股章程附錄六「其他資料」一段。

另一方面，本集團擁有另一項物業，為一幅約3,584平方米，在建中的住於中國深圳高科技工業園內的土地。其上有8層高及地庫的工業大廈，預期於2008年1月落成。本公司的中國法律顧問認為，本集團已為施工取得一切必需的證明書，包括國有土地使用權證、建設用地規劃許可證、建築工程施工許可證。本集團將會在竣工後盡快申請驗收。本公司的中國法律顧問確認，在竣工後通過施工驗收而取得房屋所有權證並無法律障礙。

本集團於中國租入及佔用的物業權益

於最後實際可行日期，本集團租賃兩個位於深圳的物業。

深圳億通向一名獨立第三方武漢煙草（集團）有限公司租用一項總面積約為1,000平方米的物業（「不完善租賃物業」），物業位於中國廣東省深圳福田區濱河大道9003號的湖北大廈27樓，用作一般行政辦事處。深圳億通其後將一項總面積約為150平方米的不完善租賃物業租予深圳宇陽作為其一般行政辦事處。詳情載於本招股章程附錄四物業估值報告第4項物業。已向相關中國機關登記相關租賃協議。然而，武漢煙草（集團）有限公司無法向本集團提供該物業業主的適當授權，以授權其將該物業租予本集團。

就以上事項，本公司的中國法律顧問無法確認出租人是否有法律權力訂立有關租賃，出租人是否有法律權力出租或分租有關物業，或根據該租賃，出租人是否可作為法定業主承擔責任及義務。因此中國法律無法確認本集團是否能合法使用不完善租賃物業。

考慮到以下各項：

1. 往績期間內及直到最後實際可行日期，本集團並無從不完善租賃物業被驅逐；
2. 不完善租賃物業用作本集團其中一個辦事處，向本集團提供一般行政服務（「總辦事處」）而不涉及本集團任何生產或銷售的經營；因此，往績期間內對本集團並無收入或利潤貢獻；以及
3. 由於附近有很多相類物業以可比租金可供租賃，總辦事處的經營可輕易於少於一星期內以約成本人民幣10,000元重置；

董事認為租賃物業出租人並無正式授權對本集團業務及經營並無重大影響。無論如何，總辦事處會遷移至深圳高科技工業園，工程預期於2008年1月竣工，而本集團將相應地終止不完善租賃物業的租賃協議。

本公司中國法律顧問認為本集團使用不完善租賃物業將不會被罰款。

雖然如此，總辦事處及所有位於深圳的其他辦事處及車間的經營會遷移到在建中的深圳高科技工業園總部，預期於2008年1月竣工。此外，陳先生及於最後實際可行日期間接持有本公司股份的行動一致方（即霜梅女士、張志林先生、周鵬鴻先生、程吳生先生、廖杰先生及羅朝恩先生）已向本集團提供彌償保證，補償就上述租賃物業遭受或產生的任何虧損、損失或搬遷成本。此項彌償的詳情載於本招股章程附錄六「其他資料」一段。

另一方面，深圳宇陽及深圳億通分別佔用位於中國廣東省深圳福田區梅華路多麗工業區第二座第三層的租賃物業（「梅華物業」）（如本招股章程附錄四物業估值報告第3項物業所述）。深圳宇陽及深圳億通於梅華物業分別租用總建築面積約105平方米及150平方米的單位，分別用作MLCC產品的包裝及綑帶及移動手機產品的軟件裝置。梅華物業由業主深圳市福中達投資有限公司租出，而深圳市福中達投資控股有限公司與深圳宇陽

及深圳億通的租賃協議已分別向中國機關註冊。根據本集團的中國法律顧問，梅華物業現時的註冊擁有人是深圳福田投資發展公司。根據由福田區國有資產管理委員會辦公室於2005年11月15日發出的關於劃撥福田投資發展公司資產的通知及由深圳市福中達投資控股有限公司與深圳市福田投資發展公司於2005年12月31日共同向承租人（包括深圳宇陽及深圳億通）發出的通知，梅華物業分配予深圳市福中達投資控股有限公司。董事確認梅華物業的法定所有權現時正由深圳福田投資發展公司轉讓予深圳市福中達投資有限公司。根據上述，本集團的中國法律顧問，深圳宇陽及深圳億通分別跟深圳市福中達投資有限公司簽立的租約是有效的、合法及具約束力，而且對各方均具法律約束力，因此，深圳宇陽使用梅華物業為合法。

本公司中國法律顧問確認，本集團不會就其租賃梅華物業而被懲處。

考慮到：

- (a) 梅華物業的總建築面積約為255平方米，約佔本集團截至2007年8月31日所佔用的總建築面積約34,000平方米之0.75%；
- (b) 於往績期間，在梅華物業內的生產工序，即MLCC產品及移動手機軟件裝配的網帶及包裝，截至本函件日期已遷往東莞的本集團生產基地。另一方面，根據梅華物業內使用的機器數目，截至最後實際可行日期，MLCC產品的網帶及包裝產能只佔本集團MLCC產品的全部網帶及包裝產能約8%，其餘約92%的MLCC產品網帶及包裝產能在本集團的東莞生產基地進行。因此，倘梅華物業內的相關生產工序由於某些原因而不能正常運作，則該生產工序可輕易由本集團東莞生產基地的相同運作負責；及
- (c) 如有需要，上述生產工序可輕易地在一星期內以估計約為人民幣10,000元的搬遷成本遷走，因為附近有不少類似而租金相近的物業可供租用；及

董事認為在梅華物業內的上述生產工序對本集團的整體生產運作並不重要。無論如何，控股股東，即陳先生及於最後實際可行日期間接持有本公司股份的行動一致方（即霜梅

女士、張志林先生、周鵬鴻先生、程吳生先生、廖杰先生及羅朝恩先生)已就梅華物可能引致或產生的任何損失、損害或搬遷成本向本集團作出彌償保證。有關該彌償保證詳情載於本招股章程附錄六「其他資料」一段。

其他事項

根據東莞市住房公積金管理中心於2007年4月18日發出的《證明》(「證明」),東莞宇陽及深圳宇陽(東莞分公司)已依照《住房公積金管理條例》的規定,為其職工辦理開戶繳存住房公積金。取得證明前,東莞宇陽及深圳宇陽(東莞分公司)並未完成上述住房公積金開戶及繳存手續。

本公司中國法律顧問認為:

- (i) 東莞宇陽及深圳宇陽(東莞分公司)已辦理辦理住房公積金開戶及繳存手續;以及
- (ii) 東莞市住房公積金管理中心已經知曉東莞宇陽及深圳宇陽(東莞分公司)過去未為職工繳納住房公積金,但沒有向東莞宇陽及深圳宇陽(東莞分公司)提出任何補繳或處罰的要求。

因此,東莞市住房公積金管理中心今後要求東莞宇陽及深圳宇陽(東莞分公司)補繳相應住房公積金甚至對其進行處罰的可能性較小。

根據《企業職工生育保險試行辦法》,本集團應按時全數為女性僱員支付及將生育保險基金存入生育保險主管機關設立的特別賬戶,並由上述的生育保險主管機關查驗。本集團為每名僱員負責的生育保險基金數額不會超過僱員總薪金的1%。

然而,本集團並無為其東莞的僱員支付生育保險基金。本公司的中國法律顧問認為,根據東莞市鳳崗社會保險基金管理中心於2007年1月18日發出的證明,生育保險不在東莞實施,因此,本集團不會因沒有在東莞支付生育保險而被罰款或行政處分。

一般事項

除「法律及規管」一段所披露者外，本公司中國法律顧問認為本集團已從相關政府機關取得經營所需的牌照、許可證或證明文件，且往績期間內已遵從中國所有適用的法律及法規，包括載於本招股章程「規管」一節的相關規定及法規。

於最後實際可行日期，本集團概無成員涉及任何重大訴訟、索賠或仲裁，而據董事所知，本集團成員亦無尚未了結或面臨重大訴訟、索賠或仲裁。

不競爭承諾

陳先生、霜梅女士、張志林先生、周鵬鴻先生、程吳生先生、廖杰先生及羅朝恩先生（每位下稱「契諾人」）已各自向本公司不能取消及無條件地保證（為本身及為附屬公司的利益）於股份在聯交所上市時及上市後不會或本公司不會及促使其聯繫人士（本集團成員公司除外）不會下列限制期內直接或間接，為本身或與他／她一同或代表任何人士、商行或公司（除其他外）進行、參與或擁有或從事收購或持有（在各情況下不論作為股東、伙伴、代理或其他）任何業務，而該等業務與或可能與本集團任何成員公司的業務（「受限制業務」）競爭。上述不競爭承諾在以下情況不適用：

- (a) 任何投資、參與、從事及／或經營受限制業務的機會首先向本公司提供或讓本公司先獲得，而本公司在經董事或股東根據有關法律及法規審閱及批准後，婉拒該等投資、參與、從事或經營受限制業務的機會，但契諾人（或其相關聯繫人士）其後投資、參與、從事或經營受限制業務的主要條款不會較向本公司披露的為優；或
- (b) 持有某公司股份的權益，而股份認可交易所上市，但：
 - (i) 上述公司（及其相關資產）進行或從事的受限制業務佔該公司綜合營業額或綜合資產（如該公司的最新經審核賬目所示）少於10%；或
 - (ii) 契諾人及／或其聯繫人士合共持有的股份數目不超過有關公司該類別的已發行股份5%，而契諾人及／或其聯繫人士無權委任該公司董事的大多數。

上文所載的「受限制期間」指(i)股份仍在聯交所上市；(ii)契諾人及／或其聯繫人士個別或共同有權行使或控制行使不少於本公司股東大會投票權的30%；及(iii)契諾人仍為本集團任何成員公司的董事。

控股股東獨立性

董事信納本公司可獨立於控股股東陳先生進行其業務。除於本招股章程所披露外，本集團與控股股東或其任何聯繫人士之間並無業務交易。於最後實際可行日期，控股股東對本集團業務以外而與本集團業務產生或可能產生競爭的業務概無興趣。