

緒言

我們為大中華區一家歷史悠久且享負盛名的工商業用戶電子元器件及工程解決方案供應商，這可從我們從行業刊物及主要供應商處就我們作為電子元器件市場的經銷商所作貢獻而獲得的多次獎項可見一斑。截至二零一三年三月三十一日止財政年度，我們錄得收益約3,157.6百萬港元，其中的99.3%來自電子元器件貿易業務分部。在電子元器件貿易業務分部內，我們的業務活動主要包括(i)純經銷電子元器件，(ii)集成解決方案套件及(iii)提供工程解決方案服務；而提供工程解決方案進一步包括提供(a)一般參考設計及(b)度身定製的解決方案。

我們經銷多款用於工業、電訊、家電、汽車電子、影音、照明及其他產品應用行業的電子元器件。然而，與純經銷商不同，我們亦擔任解決方案套件及工程解決方案供應商，通過利用我們對所經銷產品的專有知識及特點，提供多類增值服務，從為客戶的解決方案套件集成各類電子元器件以至創設與客戶產品設計需求相輔相成的工程解決方案。作為解決方案套件集成商，我們提供客戶指定用於其解決方案套件的大部分(若非全部)電子元器件。我們的解決方案套件服務能讓客戶最大限度地提高成本效益、縮短周轉時間，確保電子元器件能與其終端產品相匹配。作為工程解決方案供應商，我們向客戶提供度身定製的工程解決方案及交鑰匙工程服務。憑藉專門的分部以及技術市場部和應用及開發部工程師的應用知識，我們開發及推出可滿足客戶需求的新設計及工程解決方案。儘管我們將該等增值服務攤銷至單位售價，且並無將該等增值服務作為獨立收益來源入賬，但該等增值服務對我們的成功至關重要，讓我們在電子元器件經銷行業的激烈競爭中仍能保持利潤率。董事相信，我們以解決方案為本的商業模式讓我們可通過提供符合客戶要求的度身定製的增值服務，創造對我們所經銷產品的需求。

經過30年的成長與發展，我們已經與20多家國際知名的電子元器件主要供應商建立了長期業務關係。我們亦建立了涉及多個行業數目逾3,000名的龐大及多元化的客戶基礎。我們的客戶主要包括著名的消費電子品牌、原設備製造商(OEM)、原設計製造商(ODM)、合約製造商(CM)及其他工商業客戶。

我們總部設於香港，為進入中國電子元器件市場主要先驅經銷商之一，進入中國電子元器件市場已逾20年。為進一步滲透中國不斷增長的電子元器件經銷市場，我們的銷售及代表辦事處網絡策略性地分佈於中國北京、成都、廣州、青島、上海、深圳、廈門及中山

業 務

這八個主要城市，並於上海及深圳設立業務營運的區域總部以提供支援。二零零五年，我們亦在台北成立海外辦事處，以把握越來越多台灣大型電子生產商來中國經商所帶來的商機。

截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度，我們在截至二零一一年三月三十一日止財政年度創下佳績，之後便將業務重心轉向保持毛利率及維持穩定的市場份額，以應對於二零一一年年底開始的歐洲主權債務危機以及二零一二年中國經濟開始放緩所帶來的負面影響。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年，儘管我們的收益由約3,797.1百萬港元分別減少至3,262.1百萬港元及3,157.6百萬港元，但我們的毛利率仍分別保持在約10.2%、9.3%及9.7%，我們的純利率分別約為2.3%、1.4%及1.5%。儘管收益由截至二零一二年七月三十一日止四個月的1,105.8百萬港元減少約2.6%至截至二零一三年七月三十一日止四個月的約1,076.6百萬港元，但我們截至二零一三年七月三十一日止四個月的毛利較二零一二年同期增加約9.0%至約118.3百萬港元，而與二零一二年同期相比，我們的毛利率及純利率分別增加約1.2%及維持穩定於約為1.4%。

董事相信，受技術變化、市場競爭及全球電子產品供需波動的影響，電子元器件的售價日後可能變化及／或波動。因此，我們的溢利能否保持將取決於我們維持市場競爭力及向客戶提供優質產品及增值服務的能力。我們無法向閣下保證我們將能夠於未來年度維持目前水平的利潤率。利潤率的任何降低或會對我們的表現產生不利影響。

下表載列於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月我們按業務分部劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止財政年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一二年		二零一三年	
	(千港元，百分比除外)									
	(未經審核)									
業務分部⁽¹⁾：										
電子元器件貿易	3,758,918	99.0%	3,237,877	99.3%	3,136,188	99.3%	1,095,871	99.1%	1,070,298	99.4%
集成電路貿易及設計：										
集成電路貿易及										
設計 (抵銷前)	75,775	2.0%	57,971	1.8%	53,953	1.7%	23,972	2.2%	20,039	1.9%
抵銷 ⁽²⁾	(37,573)	(1.0%)	(33,762)	(1.1%)	(32,544)	(1.0%)	(14,080)	(1.3%)	(13,771)	(1.3%)
集成電路貿易及										
設計 (抵銷後)	38,202	1.0%	24,209	0.7%	21,409	0.7%	9,892	0.9%	6,268	0.6%
總計	3,797,120	100.0%	3,262,086	100.0%	3,157,597	100.0%	1,105,763	100.0%	1,076,566	100.0%

業 務

附註：

- (1) 按業務分部(即(i)電子元器件貿易及(ii)集成電路貿易及設計)呈列收益，乃為根據國際財務報告準則第8號分部進行披露，呈列的基準為會計師報告附註44(分部資料)所述的「就分配資源及評估分部表現」。儘管ValenceTech集團自二零零六年起為本集團的成員公司，ValenceTech集團的運營一直獨立於本集團其他成員公司，其標準及訂製設計模擬、數字及混合信號集成電路以及LED驅動器集成電路的設計、開發及市場推廣業務亦有別於本集團其他成員公司的業務。因此，管理層認為，如會計師報告目前所呈列，根據國際財務報告準則第8號分部，ValenceTech集團的收益(即集成電路貿易及設計業務)應視為單獨可呈報分部。
- (2) 抵銷集團內公司間的集成電路貿易及設計交易。

來自電子元器件貿易的收益與分銷電子元器件(包括為刺激對我們所經銷產品的需求而提供的任何增值服務(例如解決方案套件集成及工程解決方案服務))產生的收益有關。該等增值服務並無另外向客戶開具發票，但已攤銷至我們的銷售單價，因此我們於編製財務報表時並無將有關服務入賬列作單獨收益來源。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們收益總額分別約99.0%、99.3%、99.3%及99.4%來自電子元器件貿易業務分部，而我們收益(經抵銷集團內公司間的交易)僅約1.0%、0.7%、0.7%及0.6%來自集成電路貿易及設計業務分部。在電子元器件貿易業務分部內，我們的業務活動主要包括(i)純經銷電子元器件，(ii)集成解決方案套件及(iii)提供工程解決方案服務；而提供工程解決方案進一步包括提供(a)一般參考設計及(b)度身定製的解決方案。我們亦將集成解決方案套件及提供工程解決方案視為我們的電子元器件貿易業務分部的增值服務。有關各業務活動的詳情，請參閱本節「—工作流程」分節。

集成電路貿易及設計收益來自ValenceTech集團成員公司(均為本公司附屬公司)設計及銷售集成電路產生的收益。如本上市文件「歷史、發展及公司架構—我們的公司歷史及發展—收購於ValenceTech Limited的60%間接權益」分節所披露，ValenceTech集團主要從事標準及訂製設計模擬、數字及混合信號集成電路以及LED驅動器集成電路的設計、開發及市場推廣，與本集團其他成員公司的業務有所不同且相互獨立。

業 務

下表載列截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一二年及二零一三年七月三十一日止四個月我們按產品應用行業劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止財政年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一二年		二零一三年	
	(千港元，百分比除外)									
產品應用行業：										
工業	750,936	19.8%	745,923	22.9%	735,829	23.3%	244,196	22.1%	273,951	25.4%
電訊	517,140	13.6%	478,318	14.6%	519,841	16.5%	172,170	15.6%	140,967	13.1%
分銷商	549,027	14.5%	439,722	13.5%	462,232	14.6%	145,904	13.2%	165,577	15.4%
家電	332,160	8.7%	371,663	11.4%	365,537	11.6%	148,681	13.4%	121,380	11.3%
EMS	473,168	12.5%	306,342	9.4%	242,050	7.7%	93,954	8.5%	78,988	7.3%
汽車電子	196,681	5.2%	187,632	5.7%	219,638	7.0%	74,754	6.7%	78,578	7.3%
影音	512,584	13.5%	359,144	11.0%	316,654	10.0%	111,481	10.1%	113,920	10.6%
照明	224,536	5.9%	181,481	5.6%	149,406	4.7%	62,827	5.7%	50,953	4.7%
其他	240,888	6.3%	191,861	5.9%	146,410	4.6%	51,796	4.7%	52,252	4.9%
總計	3,797,120	100.0%	3,262,086	100.0%	3,157,597	100.0%	1,105,763	100.0%	1,076,566	100.0%

下表載列於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一二年及二零一三年七月三十一日止四個月我們按電子元器件貿易業務分部的客戶地理位置劃分的進一步收益明細：

	截至三月三十一日止財政年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一二年		二零一三年	
	(千港元，百分比除外)									
地理分部：										
南中國地區 (包括香港)	2,526,349	66.5%	2,159,340	66.2%	1,951,577	61.8%	714,268	64.6%	669,446	62.2%
北中國地區	1,159,348	30.5%	994,488	30.5%	1,079,915	34.2%	353,411	32.0%	377,484	35.0%
台灣	73,221	2.0%	84,049	2.6%	104,696	3.3%	28,162	2.5%	23,348	2.2%
電子元器件貿易	3,758,918	99.0%	3,237,877	99.3%	3,136,188	99.3%	1,095,871	99.1%	1,070,298	99.4%
集成電路貿易及設計：										
集成電路貿易及 設計(抵銷前)	75,775	2.0%	57,971	1.8%	53,953	1.7%	23,972	2.2%	20,039	1.9%
抵銷 ⁽¹⁾	(37,573)	(1.0%)	(33,762)	(1.1%)	(32,544)	(1.0%)	(14,080)	(1.3%)	(13,771)	(1.3%)
集成電路貿易及 設計(抵銷後)	38,202	1.0%	24,209	0.7%	21,409	0.7%	9,892	0.9%	6,268	0.6%
總計	3,797,120	100.0%	3,262,086	100.0%	3,157,597	100.0%	1,105,763	100.0%	1,076,566	100.0%

附註：

(1) 抵銷集團內公司間的集成電路貿易及設計交易。

我們的競爭優勢

我們相信下列競爭優勢有助於我們取得成功：

與主要供應商的長期業務關係

我們與20多家國際知名電子元器件主要供應商建立了長期業務關係。我們與主要供應商中的多家進行業務往來逾25年，並屢獲主要供應商頒發獎項，嘉許我們作為其經銷商之一所作出的貢獻。有關獎項的詳細名單，請參閱本節「一獎項及嘉許」分節。我們相信，我們與這些主要供應商的業務關係對客戶視我們為首選業務夥伴而言十分重要，因為這可確保我們獲得所需全面產品的可靠供應，讓我們能向客戶提供具競爭力的價格。

龐大的客戶基礎

經歷了30年的成長與發展，我們建立了包括逾3,000家生產多個產品應用行業終端產品的公司的龐大客戶基礎，包括工業、電訊、家電、汽車電子、影音、照明及其他產品應用行業。這些公司包括跨國公司以至中國的中型公司。鑒於我們有龐大的客戶基礎，我們相信我們並無依賴任何單一產品應用行業、客戶或產品種類。客戶基礎多元化亦讓我們較不受市況變化及波動的影響，為我們的業務運營及財務表現帶來穩定性。

此外，我們於中國的龐大客戶基礎有助我們與多家主要供應商建立牢固的業務關係，我們對所經銷的產品提供可觀的附加值。例如，我們向可追蹤客戶作出的龐大銷量使我們可以在我們的主要供應商於規劃在中國提供的產品時為其提供寶貴的市場推廣數據，讓他們可將目標市場加以區分並提供最切合不同消費電子品牌、OEM、ODM及CM的需要及需求的產品。另一方面，我們追蹤向客戶所經銷產品的生產商的能力亦讓我們能協助客戶於需要召回若干產品時找出有問題的部件、元器件或供應商。同時，我們的龐大客戶基礎亦讓我們可加快產品上市時間，並為我們的主要供應商把握及抓緊新的產品應用行業。

具良好往績、豐富經驗且敬業樂業的管理團隊

我們的高級管理團隊對電子行業的業務及經營環境有深入的認識。我們的主席梁振華及兩名執行董事郭燦璋與洪育才自我們開展業務早年便一直任職本公司，他們在電子行業擁有平均逾30年經驗。憑藉他們的專長及經驗，我們一般得以取得穩健的財務業績及良好溢利往績。此外，我們亦擁有一支經驗豐富的高級行政人員團隊，每人於各自專業領域平均擁有20年經驗。

業 務

多年來，我們的管理團隊及行政人員與我們的關鍵主要供應商及客戶建立了密切的關係，積累了對我們所經銷產品的深厚認識，並緊貼行業發展及市場趨勢，尤其是中國市場，讓我們能了解每名客戶的個別要求並掌握新的市場趨勢及發展，為我們的客戶提供更優質服務並發掘開發新產品及服務中湧現的新商機。我們亦已建立一支成員來自中國各地，積極主動的僱員隊伍，他們具有廣泛的地方業務關係並對地方市場有深入了解，可實地提供技術服務。我們相信，我們富有經驗及具備專長的管理團隊足證是我們持續發展及成功的必要因素，並將對我們未來關鍵策略的執行發揮重要作用。

策略性規劃的銷售網絡

經過多年努力，我們已建立一個包括香港總部及大中華九個銷售及代表辦事處的銷售網絡。為把握中國經濟增長及日益增加的消費支出所帶來的機遇，我們的銷售及代表辦事處策略性地分佈於大中華九個主要城市，包括北京、成都、廣州、青島、上海、深圳、台北、廈門及中山。為有效進行銷售及市場推廣工作，我們亦於上海及深圳成立兩家附屬公司，作為我們業務運營的區域總部，分別為我們遍及南中國地區及北中國地區的銷售網絡提供即時的就地支援。我們的上海附屬公司獲上海外高橋保稅區授予AA類管理企業地位，這是該保稅區給予企業的最高特殊級別。作為AA類管理企業，我們可享受若干便利清關服務，包括但不限於加速便利通關、豁免一般海關檢查及由專職海關人員處理，加快了我們業務的所有進出口工作。我們作為AA類管理企業獲得的優惠待遇使我們能夠為主要供應商及客戶提供更好的服務，同時提高經營效率及降低經營成本。我們策略性規劃的銷售網絡令我們對潛在國際業務夥伴及主要供應商的吸引力大增，讓他們更易於與我們開展業務，並可讓他們利用我們於中國現有客戶網絡的優勢。我們相信，我們在香港、中國及台灣的穩固地位將使我們能繼續把握這些地區的增長機會。

提供應用及開發服務

我們不斷透過提供與產品銷售業務相輔相成的增值服務力求自我們的競爭對手中脫穎而出。除向客戶提供種類繁多的電子元器件外，我們亦提供工程服務，如提供技術建議、將產品與解決方案套件的要求配對及提供針對特定應用的工程解決方案。我們的產品市場推廣團隊熟知不同主要供應商的電子元器件的規格及特點，這讓我們可就客戶最終設計的特定應用建議合適的電子元器件。通過與技術市場推廣團隊協作，我們的應用及開發工程人員提供交鑰匙工程解決方案，以滿足我們客戶從初步概念及設計到最終產品的生產、安

裝及測試的獨特及具體需要。這有助我們的客戶推出創新的新設計、減少上市時間及提升整體競爭力。儘管我們並無就該等增值服務另外向客戶開具發票，而是將其攤銷至我們的單位售價，但該等增值服務對於我們的成功至關重要，讓我們儘管面對電子元器件經銷行業的激烈競爭仍能保持利潤率。我們相信，我們向客戶提供增值服務的實力及能力乃我們的核心競爭優勢，並將繼續在我們未來的業務中扮演重要角色。

一體化供應鏈管理系統

為提高營運效率及保持競爭力，我們將業務運營中從供應商到客戶及橫跨不同運營部門的關鍵流程整合。為便於資料共享及管理(包括建立中央數據庫)，我們採用先進的企業資源規劃(ERP)系統將日常經營數據流電腦化，並提供在線電子數據交換(EDI)平台。我們的全面一體化供應鏈管理系統整合及統一我們的採購、銷售、存貨及物流管理，並提高營運效率及效益以控制我們業務的各個方面，如存貨管理及客戶信用風險管理。此系統亦為我們提供有用的工具及數據以評估市場趨勢及客戶需要，讓我們能更有效制訂市場推廣策略，並向客戶及主要供應商提供度身定製的增值服務。有關我們一體化供應鏈管理系統的更詳細說明，請參閱本節「一體化供應鏈管理系統」分節。我們認為，我們的一體化供應鏈管理系統為一項重大優勢，使我們的管理團隊得以維持高效的業務管理及運營，並向主要供應商及客戶提供增值服務。

我們的業務策略

我們擬繼續加強競爭優勢以提高市場份額及盈利能力。為達到這一目標，我們計劃實施下列業務策略：

繼續在高速增長的中國市場發展業務

我們擬繼續提高在中國的市場滲透率及擴大地理覆蓋。中國在過去30年持續高速增長，已成為全球最大的經濟體之一。隨著中國經濟繼續發展及成熟，我們相信，市場對我們產品及服務的需求將不斷增加，尤其是近年來大學畢業生人數日益增加，他們將逐步加入中國不斷壯大，有更高可支配收入及對電子消費品有更大需求的中產行列。我們相信，我們在策略上及地理上均處優勢地位，可繼續利用中國經濟的持續增長及擴張及其所帶來的對電子元器件以及我們的工程解決方案能力的需求。

擴大銷售及技術支援的地方覆蓋面

我們已建立一個包括香港總部及大中華九個銷售及代表辦事處的銷售網絡。我們亦於深圳及上海成立兩家附屬公司，分別作為我們南中國地區及北中國地區業務運營的區域總部。此外，為進一步提高在現有覆蓋區域的市場份額，我們擬進一步擴大銷售及技術支援網絡至華中及東北地區，現時我們在這兩個地區的銷售網絡覆蓋度不夠。自生產基地逐漸由沿海地區遷入中國內陸地區，我們發現這些地區對電子元器件的需求增長迅速。我們相信，把銷售網絡擴展至這些地區將為我們提供潛在市場進入者所不具備的持續競爭優勢。

繼續專注於應用及開發業務以大幅增加向客戶提供的增值服務

我們相信，我們提供定製化的增值服務以滿足客戶要求的策略乃我們成功的關鍵之一，並將繼續為我們持續成功及增長的重要因素。我們擬維持並繼續建立設計及工程解決方案的知識基礎，以擴大增值服務的範圍及提升所交付產品及服務的質素。為達到這一目標，我們擬增加對工程團隊的投入並招募更多專家，以增強應用及開發能力，讓我們可向客戶提供最高效的增值服務。我們亦將強化部門間合作以令我們的產品種類及市場情報一直處於最前沿，讓應用及開發工程人員能開發及推出新的設計及工程解決方案，從而協助客戶掌握最新技術發展。

繼續吸引及留住業內頂尖人才

在我們不斷透過提供與產品銷售業務相輔相成的增值服務力求自我們的競爭對手中脫穎而出的過程中，擁有工程技術人才乃我們在業內取得成功的關鍵。我們持續尋求在中國吸引及招聘具有不同產品應用行業方面必要知識及經驗的僱員、工程人員及設計公司，以及聘用更多對國際供應商及客戶有深入認識的海外工程顧問。我們亦已建立一支成員來自中國各地、積極主動的僱員隊伍，他們具有廣泛的地方業務關係並對地方市場有深入了解。我們給予具競爭力的薪酬待遇及提供安全舒適的工作環境，激勵及培養現有僱員並尋求吸引高質素的應聘者。我們透過內部培訓計劃為僱員提供機會及事業發展，以持續提高其技術及管理技能以及行業知識。我們通過互動及充滿活力的工作環境鼓勵僱員發掘個人潛能，這樣整個團隊能力及客戶服務均可提高。

繼續擴大產品種類

隨著電子元器件經銷行業進一步發展，我們擬確保我們的產品種類不斷發展，以滿足甚至超越客戶的技術及設計要求。為向客戶提供更優質服務，我們將竭力透過與現有供應商以及新供應商合作提供更多產品及工程解決方案。我們擬以主要供應商所推出的新產品或改良產品不斷更新我們的產品組合。我們亦擬透過委聘更多對電子市場及未來趨勢有深入了解的顧問增加在日本及美國的海外採購渠道，讓他們協助我們物色更多符合我們提供更佳技術支援及與客戶保持更密切關係的策略的主要供應商。通過擴大產品種類，我們相信，在擴大市場份額的同時，我們將進一步加強與客戶的業務關係。

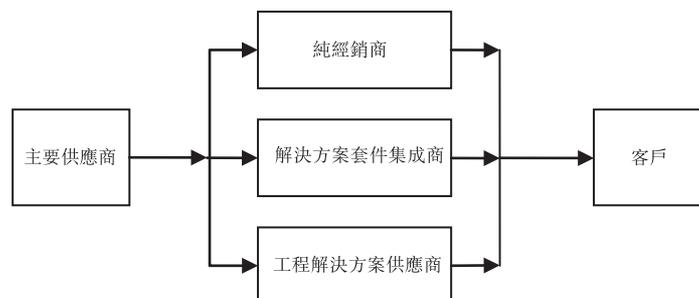
繼續透過合作及收購尋求增長

除內部增長外，我們擬透過會帶來營運方面協同效應、提升技術能力及專業知識或鞏固現有市場地位的合作或收購，發掘在相關領域與合適夥伴進行合作的機會。我們相信，市場上存在對專門經銷與我們業務相輔相成產品的公司的收購投資機會，或與我們的供應商或客戶進行垂直整合的機會。我們的目標是擴大產品範圍及收益基礎並增強我們的應用及開發能力。

我們過往曾成功物色及整合收購及合作目標，包括於二零零六年收購ValenceTech Limited (其主要從事集成電路的設計、開發及市場推廣) 的大多數股權，以及於二零一二年與弘憶國際 (一家於臺交所上市的公司，專門從事電子元器件的經銷) 成立弘威電子有限公司。

電子元器件供應鏈

電子元器件供應鏈由三類關鍵業者組成，即(i)一級 (主要) 電子元器件生產商，(ii)各類按其技術複雜程度劃分的經銷商，及(iii)我們的客戶終端產品生產商。下圖說明電子元器件行業主要業者的關係。



主要供應商

經銷商及解決方案供應商(如我們)一般稱生產各類電子元器件的一級電子元器件生產商為主要供應商。

純經銷商

經銷商於不同地點向主要供應商提供存貨及物流支援。委任經銷商對於主要供應商而言更具成本效益，因為供應商能將銷售、存貨及技術支援等非核心業務外包而專注於生產、研究及市場推廣等核心業務。經銷商一般為多家主要供應商服務，以擁有種類廣泛的產品供應客戶。主要供應商一般不會向單一經銷商授出獨家許可權，及不會向位於同一地區的所有經銷商授出經銷權，以促進經銷商之間的良性競爭及避免互相爭奪市場。

解決方案套件集成商

具有一定規模的經銷商可能成為解決方案套件的集成商。在製造終端產品過程中，客戶通常按終端產品的材料說明書準備解決方案套件，並需要以自集成商處採購的電子元器件來完成該解決方案。有能力採購多種電子元器件及對來自不同生產商的電子元器件的規格或特點有專門認識的集成商，具有優勢能就特定應用建議採用合適的電子元器件並提供解決方案套件的大部分(若非全部)電子元器件。

工程解決方案供應商

同時為工程解決方案供應商的經銷商，可按其對主要供應商產品的深入認識及其客戶終端產品的要求提供增值工程解決方案。工程解決方案供應商可向主要供應商訂購獨特設計的電子元器件以開發新型應用，而後該新型應用可供我們的客戶作為新參考設計考慮。當客戶選定一款參考設計，可能只須進行很輕微的改動即可製成與該客戶的產品設計需求相補充的應用。由於客戶的工程專長側重於獲得產品知識，他們指望工程解決方案供應商提供應用知識作為補充，以推出創新產品、減少上市時間及提升其整體競爭力。

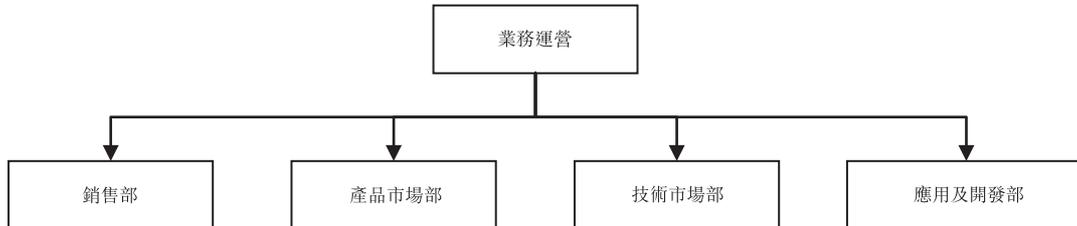
客戶

電子元器件供應鏈的客戶一般為知名消費電子品牌、OEM、ODM及合約製造商，他們使用我們所提供的產品及服務生產終端產品，如手機、家電、影音系統及汽車電子產品。

業 務

業務運營

我們的業務運營由以下四個運營部門承擔：銷售部、產品市場部、技術市場部及應用及開發部，各部門均配備掌握適當水平技術及不同專業的工程人員。



銷售部

我們的銷售部負責向客戶銷售及推廣我們的產品。我們的銷售團隊重視與客戶建立長期的關係，並定期接觸潛在客戶，以便我們能瞭解潛在客戶的需求及關心的問題並與相關高級職員及人員建立關係，讓他們對我們經銷的產品產生興趣。我們的銷售團隊按地理劃分為南中國地區、北中國地區及台灣，而各地區的銷售團隊根據產品應用行業組織，包括但不限於工業、電訊、家電、電子製造服務、汽車電子、影音、照明及其他產品應用行業。此架構讓我們的銷售人員可掌握其所負責的特定領域的專業知識。

產品市場部

我們的產品市場部負責提供我們採購的電子元器件的產品資料，並就各類元器件是否適合客戶的特定設計提供意見。我們的產品推廣團隊按主要供應商進行組織，主要針對具備不同產品組合及專長的20大主要供應商。該部門成員包括產品工程師及產品經理，他們都曾接受我們所經銷電子元器件的主要供應商的培訓，並會與主要供應商合作開展若干宣傳活動。對於新品種的元器件，我們的產品市場部亦可與主要供應商合作為我們的銷售部舉辦培訓課程。我們的產品市場部亦負責評估我們所經銷產品的整體銷售表現，並監察特定產品類別的採購及存貨水平。

技術市場部

我們技術市場部的主要職能是監察及提供電子行業內不同產品應用行業的發展趨勢信息及研究資料。憑藉專業的行業知識及研究，我們技術市場部的工程師能夠洞悉最新市場發展趨勢，並能發掘某一產品應用行業內新產品及技術開發所湧現的新機會。我們技術推廣工程師所收集的市場情報讓產品推廣團隊能將我們產品組合一直保持在市場最前沿，並讓我們的應用及開發團隊能開發及推出新設計及工程解決方案，從而協助客戶掌握最新技術發展。

我們的技術市場部亦包括負責特定產品應用行業的應用工程師。他們與主要供應商聯絡並向客戶提供現場技術支援服務。

應用及開發部

我們應用及開發部的主要目標是開發及推出新設計及工程解決方案，以滿足客戶需要並讓客戶掌握最新技術發展及保持競爭力。

我們視應用及開發是我們的一項優勢，且我們有意發展這方面實力，以向客戶提供更多增值服務。因此，我們目前在深圳設有應用及開發部，集中開發硬件產品(如電路設計)及軟件產品(如不同應用的芯片編程)，為客戶開發度身定製的應用解決方案及提供交鑰匙服務。

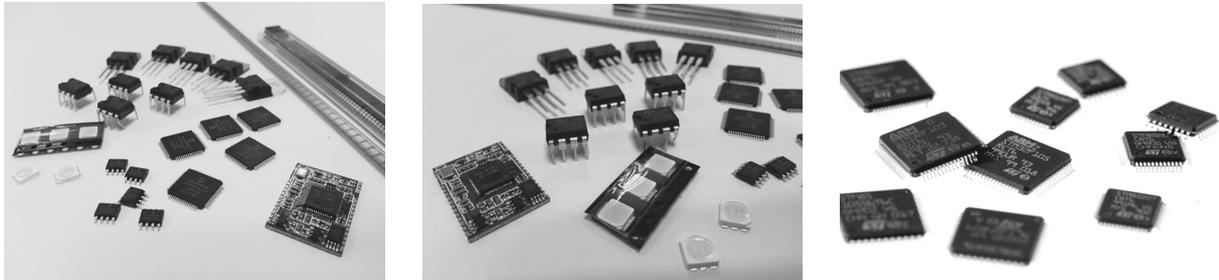
提供的產品及服務

產品組合

我們向客戶提供超過10,000款不同的電子元器件，大致可分為兩類：主動元件及被動及互連元件。

業 務

主動元件一般指取代上一代真空管裝置的半導體產品。該等主動半導體產品包含半導體材料(如硅)，當其由與電信號分開的電源供電時，便可增強電信號的功率。主動元件的常見例子包括集成電路(如存儲器及微處理器)及晶體管(如MOSFET)，見下圖：



被動元件一般指可干擾、阻止或以其他方式影響電流但無法對其進行控制的元器件。它們實際上用於增強或完善集成電路的性能。與主動元件不同的是，被動元件的運作並不需要獨立的電源。被動元件包括多種元器件，其電氣性能通常獨立於任何外加電壓。顧名思義，互連元件乃用於將各類主動元件及被動元件接入可控制某一系統的電子組件內的裝置。有關該等被動及互連元件的例子包括開關、連接器、電容器、電阻器、方向性導電膠膜及電感等裝置，見下圖：



設計及解決方案服務

在技術市場部及應用及開發部支援下，我們能夠在開展業務過程中以解決方案套件集成商及／或工程解決方案供應商的身份行事，而非純經銷商的角色。我們以基於解決方案的商業模式向我們的客戶提供增值服務，如提供技術建議、將產品與解決方案套件的要求配對及提供特定應用的工程解決方案。

業 務

作為解決方案套件集成商，我們提供客戶在其解決方案套件中指定的大部分（若非全部）電子元器件。我們的解決方案套件服務能讓客戶最大限度地提高成本效益、縮短周轉時間，確保電子元器件能與其終端產品相匹配。有關我們作為解決方案套件集成商角色的經營流程，請參閱本節下文「— 工作流程」一段。

作為工程解決方案供應商，我們向客戶提供度身定製的工程解決方案及交鑰匙工程服務。憑藉技術市場部以及應用及開發部的工程師的專業行業及應用知識，我們有能力開發及推出可滿足客戶需求的新設計及工程解決方案。

總體而言，我們的應用及開發工作可分為以下兩類：

提供參考設計

根據技術市場部提供的市場情報，我們的應用及開發工程師開發創新、定製的工程解決方案，這些方案可輕易用於我們專注的主要產品應用行業，包括工業、電訊、家電、電子製造服務、汽車電子、影音及照明。我們的產品推廣團隊及銷售團隊其後會接觸潛在客戶並利用由我們應用及開發工程師製作的參考演示板向他們講解。客戶可將我們的參考設計作進一步修改以符合他們的要求，這可減少他們的開發時間並掌握最新技術發展。

提供度身定製的解決方案

當客戶通知我們有意定製新產品或修改或改良現有產品時，我們的技術推廣團隊會在按客戶的獨特規格及預算提供合適的概念與設計前，進行詳細的可行性研究。我們的產品推廣工程師會挑選並推薦供我們應用及開發工程師將使用的最具成本效益的元器件。當客戶確認所選擇的設計及元器件後，我們的應用及開發工程師其後將會在該客戶試產及量產前開發定製設計或演示板供客戶確認。

有關我們作為工程解決方案供應商角色的經營流程，請參閱本節「— 工作流程」分節。

工作流程

我們的具體工作流程視乎我們在電子元器件及我們經銷產品的供應鏈中發揮的作用：

作為純經銷商

我們分銷業務的工作流程相對簡單直接。我們向主要供應商採購電子元器件並將之售予客戶。

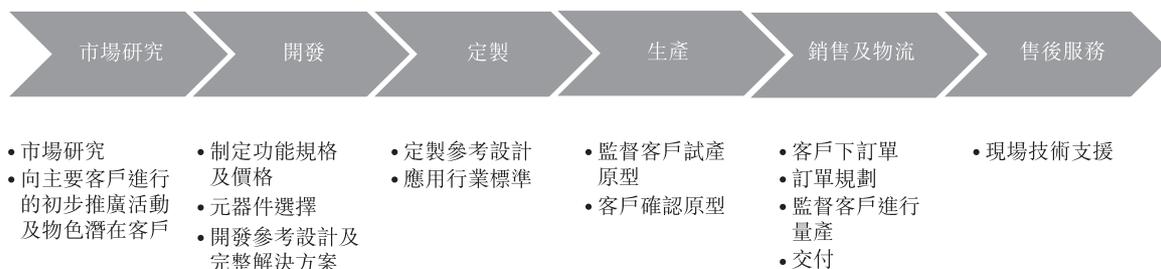
作為解決方案套件集成商

在收到客戶發出有關某款電子終端產品的材料說明書後，我們會將採購自不同主要供應商的所有合適電子元器件整合，並盡量備齊解決方案套件的大部分（若非全部）電子元器件並將之成套售予客戶。

倘解決方案套件的若干部件無法向我們的主要供應商採購，則我們的產品推廣工程師可憑藉其對不同主要供應商電子元器件的規格及特性的專業認識，盡力向客戶推薦其他或更具成本效益且毋須對客戶原設計作任何重大修改的部件或元器件。我們的應用工程師亦在此過程中提供協助，就可能須進行的任何電路改動向客戶提供建議，確保有關終端產品所包含的替代部件或元器件符合性能要求。

作為工程解決方案供應商

下圖說明我們作為工程解決方案供應商的工作流程，當中涉及各個部門間合作從而向客戶提供包括市場研究、開發、定製、生產、銷售、物流及售後服務的總體工程解決方案。我們的工作流程可能始於客戶要求我們協助實現其製造的終端產品的特定功能，或我們自發進行開發工作，以推出現有或潛在客戶可能有興趣並將用於其終端產品的新設計及工程解決方案，從而使彼等能夠與最新的技術發展保持同步。



市場研究

於收到客戶要求後或因應我們本身開發工作需要，我們的技術推廣工程師會對市場趨勢及最新技術發展進行研究，進而編製一份可行性研究報告並且開發出概念設計及解決方案。我們的銷售團隊然後會帶同有關概念設計及解決方案接觸現有或潛在客戶，以便瞭解他們的需要及關心的問題。

開發

根據技術推廣團隊所建議的概念設計及解決方案，我們的應用及開發工程師會為建議設計及解決方案制定功能規格及價格，同時我們的產品推廣團隊會與主要供應商進行協調，選擇最合適的電子元器件，以完成建議設計及解決方案。我們的應用及開發工程師其後將為客戶製作參考演示版供他們考慮，並根據客戶意見進一步調整功能規格及預算。

定製

在收到客戶對參考設計的確認後，我們的應用及開發工程師會進一步修改該參考設計以配合客戶產品，確保當中包含該客戶終端產品的特性並確保其符合所有性能要求及行業標準。

生產

於取得客戶對定製參考設計的最終批准後，我們根據經最終批准的定製參考設計協助客戶監督原型的試產，確保穩定增產直至量產。此階段將進行不同的測試及故障排除，以確保原型的質量。

銷售及物流

於客戶確認及接納根據定製參考設計生產的原型後，客戶將向我們發出訂單，購買用於根據該參考設計大量生產其終端產品所用電子元器件。一旦銷售團隊與客戶商定採購條款，銷售團隊將開始計劃向我們的主要供應商訂購電子元器件。我們的產品推廣團隊與主要供應商協調，確保彼等擁有充足的電子元器件以滿足量產所需。同時，我們亦參與客戶生產計劃的制定，以使物流部能夠相應作出交付計劃，確保按時交付電子元器件以符合生產進度。

業 務

售後服務

我們的應用工程師可就與我們用於客戶終端產品的設計及解決方案有關的任何技術問題為客戶提供現場技術支援服務。

主要供應商

主要供應商

我們經銷的大部分電子元器件採購自逾20家在國際上享負盛名的主要電子元器件(包括主動元件、被動及互連元件)製造商。在若干情況下，我們的中國附屬公司亦向該等跨國主要供應商的中國附屬公司採購電子元器件。

我們認識到利用享負盛名的主要供應商的重要性並不斷尋找新的主要供應商，以豐富我們現有產品系列及掌握新興市場的新裝置及技術，如智能電話、汽車電子、無線通訊、醫療護理、遠程診斷及可再生能源。

我們與重要的主要供應商已建立了9至32年的業務關係。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們向五大主要供應商採購所涉金額分別合共佔我們銷售成本約82.2%、75.9%、84.8%及85.2%，而同期我們向最大主要供應商採購所涉金額分別佔我們銷售成本約32.2%、32.0%、41.0%及38.2%。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，各自佔我們銷售成本5%或以上的主要供應商如下：

主要供應商名稱	國家 ⁽¹⁾	截至三月三十一日止財政年度			截至七月三十一日止四個月
		二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一三年
STMicroelectronics Asia Pacific (Pte) Ltd. ⁽²⁾	瑞士	32.2%	32.0%	41.0%	38.2%
Asahi Kasei Microdevices Corp. ⁽³⁾	日本	17.6%	13.5%	11.7%	12.3%
Murata集團 ⁽⁴⁾	日本	17.5%	16.2%	17.7%	20.8%
Toshiba集團 ⁽⁵⁾	日本	9.1%	8.8%	7.6%	3.0%
New Japan Radio集團 ⁽⁶⁾	日本	5.8%	5.1%	6.8%	7.4%
Vishay集團 ⁽⁷⁾	美國	5.1%	4.6%	3.9%	5.2%
供應商X集團 ⁽⁸⁾	日本	4.5%	5.3%	3.2%	0.7%
供應商Y集團 ⁽⁹⁾	日本	—	—	2.7% ⁽¹⁰⁾	6.5%

附註：

(1) 「國家」指主要供應商的母公司的註冊成立國。

業 務

- (2) STMicroelectronics Asia Pacific (Pte) Ltd. 製造存儲器、微控制器、放大器、音頻集成電路、電源管理集成電路及晶體管。
- (3) Asahi Kasei Microdevices Corp. 製造電子指南針、霍爾集成電路、電流傳感器、音頻數字信號處理器及音頻／視頻數據轉換器。
- (4) Murata集團(包括Murata Company Limited及其附屬公司) 製造電容器、電感、諧振振盪器、熱敏電阻器、射頻元器件以及WiFi、藍牙及Zigbee等模塊。
- (5) Toshiba集團(包括Toshiba Electronics Asia Ltd.及其附屬公司) 製造存儲器、微控制器、晶體管、電機控制集成電路及射頻設備。
- (6) New Japan Radio集團(包括New Japan Radio Co., Ltd.及其附屬公司) 製造運算放大器、電源集成電路、射頻設備及微波元器件。
- (7) Vishay集團(包括Vishay Intertechnology Asia Pte Ltd.及其聯屬公司) 製造分立半導體及被動元件。
- (8) 供應商X集團(包括供應商X及其附屬公司) 製造一次性鈕型電池及方向性導電膠膜。
- (9) 供應商Y集團(前身為供應商X集團的部分) 於二零一二年九月從供應商X集團分拆出來。
- (10) 該百分比指由二零一二年十月一日至二零一三年三月三十一日止期間我們來自供應商Y集團的銷售成本。

截至最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或主要股東於上述主要供應商中擁有任何直接或間接權益。

激勵計劃

我們部分主要供應商向我們提供的激勵計劃一般包括年度存貨回扣、現金回扣及來自特別促銷計劃的收入。根據存貨回扣計劃，我們有權按有關曆年的總記賬淨額的固定百分比收取年度存貨回扣。根據現金回扣計劃，倘我們於有關曆年的總記賬淨額超過一定的銷售目標，我們有權收取年度現金回扣。我們有權收取的年度現金回扣的實際金額隨我們於有關曆年所達到的銷售目標而變更。根據特別促銷計劃，倘於促銷期內我們特定產品的記賬淨額超過一定的銷售目標，我們有權收取若干折扣。來自特別促銷計劃的折扣金額通常按所售超出銷售目標的每件產品的固定折扣率計算。

年度存貨回扣及現金回扣按曆年基準於各曆年結束後的首個季度內以信用票據的形式提供予我們，而信用票據可用於抵銷任何其後訂單款項。主要供應商於有意鼓勵我們促銷特定產品時，會不時向我們提供特別促銷計劃。由於年度存貨回扣、現金回扣及來自特別促銷計劃的收入實際上降低了我們的材料成本，故於我們的財務報表中按銷售成本入賬。

主要供應商全權決定提供單獨的或結合其他種類的獎勵計劃給我們，而我們的主要供應商可隨時取消或修訂該等激勵計劃。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年，我們自重要的主要供應商提供的多項激勵計劃收取的款項分別約為21.0百萬港元、22.0百萬港元及2.8百萬港元。激勵計劃款項於截至二零一三年三月

三十一日止財政年度有所減少，主要因為我們其中一家主要供應商修訂激勵計劃。經該主要供應商修訂的計劃取代了其原年度現金回扣計劃，而根據原計劃我們將收取可用於下一曆年首個季度採購的信用票據（即二零一二曆年就所達到的目標而獲提供的信用票據可於二零一三曆年首個季度使用），而經修訂計劃賦予我們權利可退回若干百分比的陳舊存貨，該等存貨的金額乃於年末根據我們於該曆年的採購總額釐定（即我們交換存貨的權利僅於我們根據存貨輪換計劃實際退回陳舊存貨以換取新產品時方會貨幣化）。由於該主要供應商作出的修訂以及相關業務過渡，我們於二零一三曆年首個季度並無就二零一二曆年向該主要供應商作出的採購錄得該主要供應商提供的獎勵款項作為我們截至二零一三年三月三十一日止財政年度收益表的一部分，但已於截至二零一三年七月三十一日止四個月的某個時間在我們根據存貨輪換計劃實際退回陳舊存貨時將該獎勵款項計入銷售成本。

儘管推出了存貨輪換計劃，但我們向該主要供應商退回的任何缺陷產品均不計入我們根據存貨輪換計劃可予輪換的產品配額內。

供應協議

我們一般會與所有主要供應商訂立供應協議。並無主要供應商規定我們每年的產品最低採購量。我們毋須向任何主要供應商預付款項或支付按金。常見供應協議的主要條款如下：

- **合約期**：我們一般訂立一年、兩年、三年或五年固定期限的供應協議，該等協議通常可自動或經任何一方同意後續期。在若干情況下，我們亦可能訂立無固定期限的供應協議，直至任何一方終止為止。
- **權利及責任**：主要供應商將出售而我們將購買供應協議所訂明的產品。主要供應商亦須保證所提供的產品符合適用法律及法規的規定。
- **地域**：我們獲授權在指定地理區域銷售產品。我們不得在指定地理區域以外進行銷售。
- **定價**：如我們的絕大多數供應協議所訂明，我們須參考主要供應商提供的價格表向其採購產品以及銷售產品。一般而言，我們能夠與主要供應商進一步磋商產品的採購價，且我們可極為靈活釐定我們所經銷產品的售價。

業 務

- **信用期**：我們的主要供應商一般授予我們介乎30至60天的信用期。
- **質保及退貨**：幾乎所有供應協議均規定主要供應商就產品質量提供質保並同意在質保期內（通常為一至兩年）更換、維修任何有問題產品或退還其購買價。因維修、更換或退貨產生的任何成本可根據磋商條款由任何一方承擔。我們的大部分供應協議訂明該等成本由主要供應商承擔。
- **免除責任**：除產品質量保證外，絕大部分供應協議均規定我們的主要供應商毋須承擔銷售／轉售產品的任何間接或特別損失。
- **最低獎勵目標**：我們的部分主要供應商訂有最低獎勵目標，而我們須要達到有關目標，方有資格參與多項績效獎勵計劃及獲得績效獎勵及存貨回扣（通常以信用票據的形式），而信用票據可用於抵銷任何其後訂單款項。我們所收取的獎勵金額通常按主要供應商全權決定的公式計算，公式一般計入多項因素（包括採購額、退貨額及平均收款期等）。主要供應商可全權確定最低獎勵目標並可隨時取消或修訂績效獎勵計劃。
- **銷售預測**：我們須每月向部分主要供應商提供滾動預測。
- **終止**：供應協議可於相關供應協議所列違約事件發生後，由任何一方發出書面通知而終止。
- **物流及交付**：產品的交付及雙方對運輸成本及運輸過程中產品受損風險的承擔乃根據商定的運輸條款執行。在多數情況下，運輸成本乃由我們的主要供應商承擔。

本公司的優勢體現在儘管偶然出現某些電子元器件在業內普遍短缺的情況，但因批量採購及與主要供應商的長期關係，我們一般可獲優先供貨及有利的分配。倘供應仍不足以應付客戶的需求，我們具備專業知識的工程師將推薦替代的電子元器件，以最大限度降低任何短缺或延誤的影響。同樣，倘主要供應商供應不足，我們將透過自其他主要供應商取得優先供應及有利分配或建議採用替代電子元器件應對，以最大限度降低任何短缺或延誤的影響。若已由超過一名客戶訂購供應不足的同一款產品，我們經驗豐富的銷售團隊會在客戶中分配現有的存貨，通常會考慮的因素包括：(i)我們與客戶的關係以及未來的潛在業務機遇；(ii)客戶的具體要求以及是否有替代產品；(iii)客戶各自的訂單規模以及計劃交付

日期；及(iv)客戶所在相應的產品應用行業的利潤率等。於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們一般能夠透過供應替代產品及其他方式有效應對供應短缺的問題。董事確認，截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月及截至最後實際可行日期，相關訂約各方並無對任何供應協議或銷售協議作出對我們的業務、財務狀況或經營業績造成任何重大不利影響的違約事宜。

存貨管理

經考慮(i)我們對客戶需求的預測；(ii)我們的存貨水平；及(iii)主要供應商的存貨量後，我們一般不時向主要供應商採購產品。在某些情況下，於收到客戶的預測或確認訂單後，我們會根據該客戶的個別及獨特規格及要求儲備存貨。我們採用先進的企業資源規劃(ERP)系統記錄存貨水平及確保有足夠數量的產品。由於我們的產品均印有條形碼，所以我們能實時監察產品出庫情況。

我們的僱員具備廣泛地方業務關係並對地方市場有深入瞭解，他們亦致力於找出及透過訂立不可取消／不可退貨銷售協議降低與若干專業元器件有關的風險。

為促進我們的業務穩健增長，我們或會與主要供應商就陳舊存貨訂立正式協議或個別安排。這類安排可能包括(i)允許我們按陳舊存貨的原採購價退回或更換若干陳舊存貨的存貨輪換；及(ii)按陳舊存貨的原採購價報廢一定數量的陳舊存貨用以抵扣其他訂單。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，(i)分別約8.9百萬港元、20.7百萬港元、10.6百萬港元及10.6百萬港元的存貨被退回或更換；及(ii)分別約3.1百萬港元、3.0百萬港元、2.2百萬港元及1.0百萬港元的報廢存貨用以抵扣其他訂單。

我們一般維持60天的存貨供應，而截至二零一三年七月三十一日，我們持有的存貨價值約為431.8百萬港元。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們的存貨周轉天數分別為51天、51天、45天及50天。截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們的存貨撇減約佔總存貨的0.7%。

物流及倉儲

倉庫

我們主要將存貨存放於我們租用及獨立管理的倉儲設施。我們的自營倉庫包括兩個位於香港的倉庫(分別為32,623平方呎及8,250平方呎)(這兩個倉庫為大中華地區提供服務)，以及一個位於上海外高橋的倉庫(約12,313.9平方呎)及一個位於上海金橋的倉庫(1,963.6平方呎)(這兩個倉庫為北中國地區提供服務)。我們的倉庫由我們的一體化供應鏈管理系統管理，讓我們能監控倉庫的產品及存貨水平的變動及存儲情況，以便我們能按業務需求租用額外的臨時倉儲場地，以充份利用倉庫容量。

除我們的自有倉庫外，我們亦將存貨存放於由第三方物流公司經營且毗鄰客戶營業地點的倉庫。我們有時亦將寄售存貨存放於位於客戶營業地點的倉庫，而產品的所有權在客戶從倉庫中提取產品時轉移予客戶。截至二零一三年七月三十一日，概無董事或主要股東於我們所使用且由第三方經營的倉庫中擁有任何直接或間接權益。

物流

由於主要供應商的規模、類別及位置各不相同，我們的物流部門會與主要供應商合作協調有關運送電子元器件至我們倉庫的各項運送條款及損失風險安排。我們亦向客戶提供交付服務並根據雙方磋商對其間涉及的損失風險負責。為盡量降低資本開支，我們會按我們負責交付的產品所需的運輸服務與第三方訂立合約。我們已委聘第三方物流公司處理我們的物流，其中部分物流公司已與我們保持逾20年的關係。

我們位於外高橋保稅區的上海倉庫為我們北中國地區的物流中心。我們的上海附屬公司於二零一二年五月獲授AA類管理企業地位。作為AA類管理企業，我們在清關時可享有若干便利服務，包括但不限於便利的快速清關流程、豁免一般海關檢查及可加快我們業務所有進出口環節的海關專員處理待遇。我們作為AA類管理企業受到的優惠待遇讓我們能夠在提高經營效率及降低經營成本的同時向我們的主要供應商及客戶提供更佳的服務。

物流服務協議

我們與向我們提供物流服務的物流公司訂立服務協議。物流服務協議的部分主要條款如下：

- **合約期**：一年或多年。
- **所提供服務**：第三方物流服務供應商將在(i)進口清關及協調查驗我們的進口產品，(ii)外幣兌換，(iii)進口產品的存儲及倉儲管理及(iv)向客戶交付進口產品方面向我們提供協助。
- **費用**：就各批次進口產品，我們支付的費用一般介乎進口產品價值的0.4%至0.9%之間。

我們承擔第三方物流公司提供外幣兌換服務時涉及的任何匯率風險。截至最後實際可行日期，概無董事或主要股東於我們的第三方物流服務供應商中擁有任何直接或間接權益。

銷售及市場推廣

銷售網絡

多年來，我們已建成由十個辦事處組成的網絡，包括我們位於香港的總部、八個位於中國各地的銷售及代表辦事處以及一個位於台灣的銷售及代表辦事處。為有效管理銷售網絡，我們根據客戶所處位置按地理將銷售網絡劃分為南中國地區、北中國地區及台灣。南中國地區覆蓋五個城市，即廣州、香港、深圳、廈門及中山，而北中國地區覆蓋四個城市，即北京、上海、青島及成都。截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月，香港及中國市場一直是我們收益的主要來源。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們的銷售網絡(包括南中國地區(包括香港)及北中國地區)所產生的收益分別約為3,685.7百萬港元、3,153.8百萬港元、3,031.5百萬港元及1,047.0百萬港元，分別佔我們總收益的97.0%、96.7%、96.0%及97.2%。

業 務

下表載列我們於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一二年及二零一三年七月三十一日止四個月電子元器件貿易業務分部按客戶地理位置劃分的收益明細：

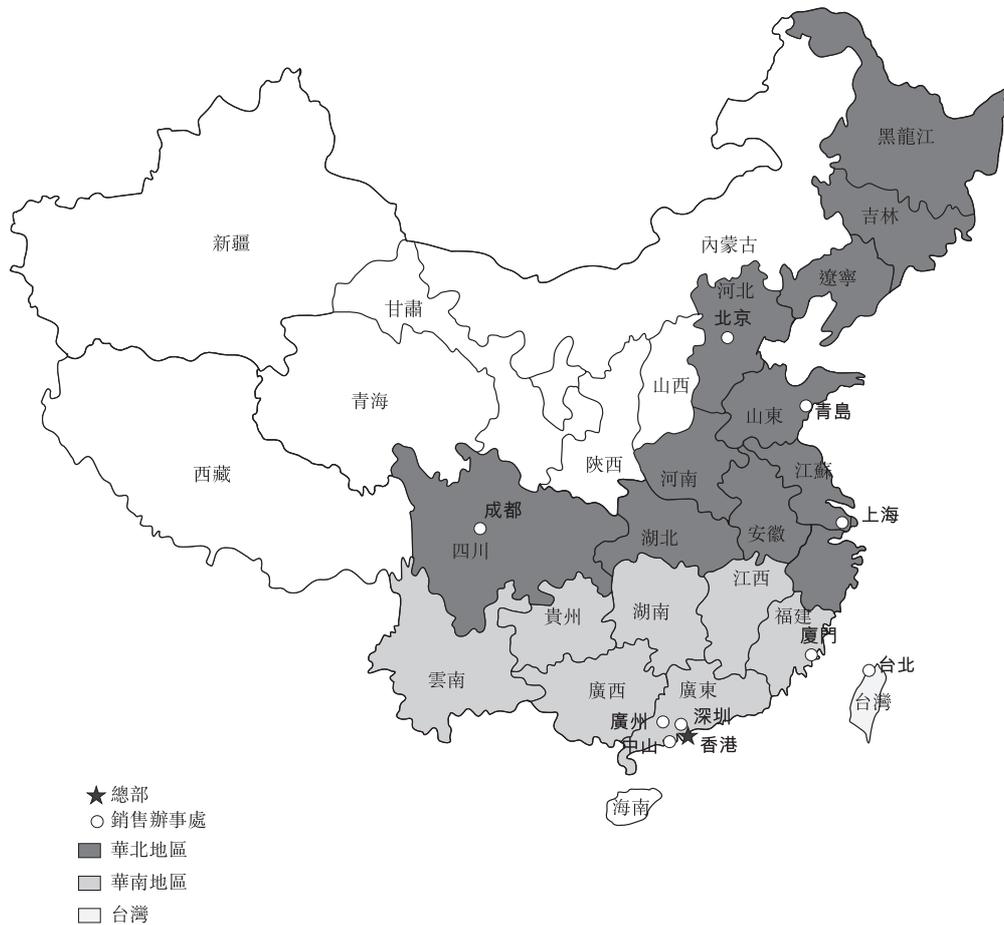
	截至三月三十一日止財政年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一二年		二零一三年	
	(千港元，百分比除外)									
地理分部：										
南中國地區 (包括香港)	2,526,349	66.5%	2,159,340	66.2%	1,951,577	61.8%	714,268	64.6%	669,446	62.2%
北中國地區	1,159,348	30.5%	994,488	30.5%	1,079,915	34.2%	353,411	32.0%	377,484	35.0%
台灣	73,221	2.0%	84,049	2.6%	104,696	3.3%	28,162	2.5%	23,348	2.2%
電子元器件貿易	<u>3,758,918</u>	<u>99.0%</u>	<u>3,237,877</u>	<u>99.3%</u>	<u>3,136,188</u>	<u>99.3%</u>	<u>1,095,871</u>	<u>99.1%</u>	<u>1,070,298</u>	<u>99.4%</u>
集成電路貿易及設計：										
集成電路貿易及 設計(抵銷前)	75,775	2.0%	57,971	1.8%	53,953	1.7%	23,972	2.2%	20,039	1.9%
抵銷 ⁽¹⁾	<u>(37,573)</u>	<u>(1.0%)</u>	<u>(33,762)</u>	<u>(1.1%)</u>	<u>(32,544)</u>	<u>(1.0%)</u>	<u>(14,080)</u>	<u>(1.3%)</u>	<u>(13,771)</u>	<u>1.3%</u>
集成電路貿易及 設計(抵銷後)	<u>38,202</u>	<u>1.0%</u>	<u>24,209</u>	<u>0.7%</u>	<u>21,409</u>	<u>0.7%</u>	<u>9,892</u>	<u>0.9%</u>	<u>6,268</u>	<u>0.6%</u>
總計	<u><u>3,797,120</u></u>	<u><u>100.0%</u></u>	<u><u>3,262,086</u></u>	<u><u>100.0%</u></u>	<u><u>3,157,597</u></u>	<u><u>100.0%</u></u>	<u><u>1,105,763</u></u>	<u><u>100.0%</u></u>	<u><u>1,076,566</u></u>	<u><u>100.0%</u></u>

附註：

(1) 抵銷集團內公司間的集成電路貿易及設計交易。

業 務

下圖列示截至最後實際可行日期我們銷售網絡所覆蓋的地區：



市場推廣

為與客戶維持良好關係，我們的銷售團隊會定期聯絡主要客戶，讓我們能夠得知客戶最新的業務發展情況以及他們的持續需求。銷售團隊聯同技術市場推廣團隊亦會舉辦研討會，讓客戶知悉我們最新的產品種類及應用開發活動。我們亦參與貿易展及在貿易雜誌上投放廣告，以進一步發展與潛在客戶的關係。

業 務

產品應用行業

以下為於所示期間按產品應用行業劃分的收益明細：

	截至三月三十一日止財政年度						截至七月三十一日止四個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一三年		二零一二年		二零一三年	
	(千港元，百分比除外)									
產品應用行業：										
工業	750,936	19.8%	745,923	22.9%	735,829	23.3%	244,196	22.1%	273,951	25.4%
電訊	517,140	13.6%	478,318	14.6%	519,841	16.5%	172,170	15.6%	140,967	13.1%
分銷商	549,027	14.5%	439,722	13.5%	462,232	14.6%	145,904	13.2%	165,577	15.4%
家電	332,160	8.7%	371,663	11.4%	365,537	11.6%	148,681	13.4%	121,380	11.3%
EMS	473,168	12.5%	306,342	9.4%	242,050	7.7%	93,954	8.5%	78,988	7.3%
汽車電子	196,681	5.2%	187,632	5.7%	219,638	7.0%	74,754	6.7%	78,578	7.3%
影音	512,584	13.5%	359,144	11.0%	316,654	10.0%	111,481	10.1%	113,920	10.6%
照明	224,536	5.9%	181,481	5.6%	149,406	4.7%	62,827	5.7%	50,953	4.7%
其他	240,888	6.3%	191,861	5.9%	146,410	4.6%	51,796	4.7%	52,252	4.9%
總計	3,797,120	100.0%	3,262,086	100.0%	3,157,597	100.0%	1,105,763	100.0%	1,076,566	100.0%

以下為我們各主要產品應用行業的詳情：

工業

我們的產品分銷予工業機器製造商。此行業的主要終端產品包括工業電源、工業控制單元、工業馬達、縫紉機、焊接機、智能電表、LCM、充電器及售點條碼機及收款機。

電訊

我們的產品分銷予電訊業電子消費品製造商。此行業的主要終端產品包括智能手機、平板電腦、媒體互聯網設備、便携式導航設備、嵌入式Wi-Fi及藍牙產品。

家電

我們的產品分銷予家電產品製造商。此行業的主要終端產品包括家電(如空調、冰箱及洗衣機)以及小家電(如廚房攪拌機、食物處理機、咖啡機、吸塵器及熨斗)。

業 務

分銷商

我們的產品分銷予(i)可能屬偏遠地區經銷商的專業分銷商，他們再將產品分銷予偏遠地區的終端客戶；(ii)某一客戶指定處理其在某一地區內採購的地區物流服務供應商；或(iii)尋求較低價格供應商的貿易商。截至最後實際可行日期，我們並無控制我們在此產品應用行業內的任何客戶或與他們訂立任何次級經銷或特許經營協議，亦無監察他們的存貨水平或銷量。他們並無持有我們名下的任何存貨。我們以對待其他產品應用行業客戶的相同方式對待我們的分銷商客戶。董事或主要股東概無於此產品應用行業的任何客戶中擁有任何直接或間接權益。我們於該產品應用行業的客戶數目因行業整合或新參與者而出現波動。於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們分別有1,147名、1,051名、939名及630名分銷商客戶。

下表載列我們於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一二年及二零一三年七月三十一日止四個月內專業分銷商、地區物流服務供應商及交易商分別貢獻的收益的明細：

	截至三月三十一日止財政年度			截至七月三十一日止四個月	
	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一二年	二零一三年
				(未經審核)	
			(千港元)		
經銷商類型：					
專業分銷商	82,915	58,880	60,127	18,251	11,216
地區物流服務供應商	5,113	3,244	1,815	414	979
交易商	460,999	377,598	400,290	127,239	153,382
總計	549,027	439,722	462,232	145,904	165,577

於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月內我們對交易商及專業分銷商的銷售的波動整體上與同期的總營業額一致。然而，由於我們持續擴張銷售網絡並開始與終端客戶(先前由地區物流服務供應商服務)直接交易，故於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度我們對地區物流服務供應商的銷售有所下降。儘管整體趨勢如此，但我們於截至二零一二年七月三十一日止四個月對地區物流服務供應商的銷售額低於截至二零一三年七月三十一日止四個月，主要由於截至二零一三年三月三十一日止財政年度下半年及截至二零一三年七月三十一日止四個月我們的其中一名客戶指定地區物流服務供應商處理其若干產品的採購所致，因此我們於截至二零一三年七月三十一日止四個月錄得的對地區物流服務供應商的銷售額高於截至二零一二年七月三十

業 務

一日止四個月。我們對專業分銷商的銷售額由截至二零一二年七月三十一日止四個月約18.3百萬港元下降約38.5%至截至二零一三年七月三十一日止四個月約11.2百萬港元，主要由於我們其中一名客戶不再作為專業分銷商進行業務經營所致。

電子製造服務

我們的產品分銷予電子製造服務(EMS)供應商用於製造流程。

汽車電子

我們的產品分銷予汽車電子產品製造商。此分部的主要終端產品包括車上信息娛樂系統及汽車模塊(如LED燈控制、儀錶板、雨刮器控制、車身控制模塊及發動機控制單元)。

影音

我們的產品分銷予影音產品製造商。此分部的主要終端產品包括音響系統、移動設備擴充底座、聲頻干擾條、無線揚聲器及藍牙耳機。

照明

我們的產品分銷予照明產品製造商。此分部的主要終端產品包括LED光源、LED驅動器、鎮流器及高強度放電HID燈。

其他

我們的產品分銷予其他雜類電子產品(如個人電腦、健康護理產品及玩具)製造商。

客戶

我們的客戶包括知名電子消費品牌、OEM、ODM、合約製造商及其他工業及商業客戶。

多年來，我們已建立了龐大的客戶群，包括逾3,000家為不同行業製造產品的公司，包括影音、工業、電訊、家電、汽車、照明及其他應用行業。這些公司由跨國公司至中國及香港的中型企業均有。鑒於我們客戶基礎龐大，我們相信我們不依賴任何單一行業、客戶或產品類型。

業 務

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月我們的五大客戶如下：

截至二零一三年七月三十一日止四個月

名稱	銷售額 (千港元) ⁽¹⁾	與本集團已建立 關係年數	背景資料
客戶A	43,699	10	一家香港小型家用電器OEM
客戶B	34,076	11	一家於一九九一年在聯交所上市的香港LCD面板及電子消費品製造商
客戶C	22,624	5	一家有全國分銷渠道及自有手機品牌的中國公司，主要從事設計、生產及零售手機
客戶D	22,429	6	一家於二零零五年在新加坡證券交易所上市的中國手機、無線技術產品及服務供應商
客戶E	21,587	5	一家上海製造商，專注於短距離無線網絡產品標準以及技術開發和推廣

截至二零一三年三月三十一日止財政年度

名稱	銷售額 (千港元) ⁽¹⁾	與本集團已建立 關係年數	背景資料
客戶A	94,611	10	一家香港小型家用電器OEM
客戶F	81,778	3	一家台灣公司，主要從事生產及銷售移動通訊產品，並於二零零四年於臺交所上市
客戶B	80,498	11	一家於一九九一年在聯交所上市的香港LCD面板及電子消費品製造商
客戶G	78,328	8	一家於一九九三年在上海證券交易所上市的中國領先家電製造商
客戶C	73,343	5	一家有全國分銷渠道及自有手機品牌的中國公司，主要從事設計、生產及零售手機

業 務

截至二零一二年三月三十一日止財政年度

名稱	銷售額 (千港元) ⁽¹⁾	與本集團已建立 關係年數	背景資料
客戶A.....	127,220	10	一家香港小型家用電器OEM
客戶H.....	107,524	6	一家於臺交所及倫敦證券交易所雙重上市，提供合約製造服務的公司
客戶B.....	68,082	11	一家於一九九一年在聯交所上市的香港LCD面板及電子消費品製造商
客戶C.....	62,484	5	一家有全國分銷渠道及自有手機品牌的中國公司，主要從事設計、生產及零售手機
客戶I.....	61,566	11	一家香港電子元器件貿易商及經銷商

截至二零一一年三月三十一日止財政年度

名稱	銷售額 (千港元) ⁽¹⁾	與本集團已建立 關係年數	背景資料
客戶H.....	271,965	6	一家於臺交所及倫敦證券交易所雙重上市，提供合約製造服務的公司
客戶D.....	118,260	6	一家於二零零五年在新加坡證券交易所上市的中國手機、無線技術產品及服務供應商
客戶J.....	100,256	7	一家於一九六一年在東京證券交易所上市的日本汽車電子產品製造商
客戶B.....	92,100	11	一家於一九九一年在聯交所上市的香港LCD面板及電子消費品製造商
客戶A.....	91,244	10	一家香港小型家用電器OEM

附註：

(1) 金額指本集團向相關客戶及其聯屬人士銷售所涉金額。

業 務

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，五大客戶分別合共佔我們收益總額約17.7%、13.1%、12.9%及13.4%，而最大客戶分別佔我們同期收益總額約7.2%、3.9%、3.0%及4.1%。我們力求與客戶保持長期關係。截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們與主要客戶維持了3至11年的業務關係。截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們亦一直能夠維持穩定的客戶基礎。儘管我們五大客戶於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月的組成有所變更，但截至最後實際可行日期，其各自仍屬我們的客戶。返單客戶佔我們截至二零一三年三月三十一日止財政年度營業額90.0%以上。

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等聯繫人或主要股東於任何五大客戶中擁有任何權益。

銷售協議

我們一般會與客戶訂立銷售協議，以確立一個商業買賣框架。隨後，客戶會向我們發出購買訂單以執行某項購買交易，而該等購買訂單一般訂明相關產品的價格、數量及交付日期。我們於向客戶授出許可更改或取消任何採購訂單（無論是否須作出賠償）前保留一切權利。除非銷售協議中訂明條件，否則我們不會向客戶保證其將一直能夠更改或取消其採購訂單，但我們可於計及我們處理及解決退回存貨的能力及解決的成本後，按個別情況考慮授出該等許可（無論是否須作出賠償）。一般而言，於產品運出我們的倉庫前，倘產品在性質上屬於易轉售予其他客戶的商品，我們或會允許客戶更改或取消任何採購訂單（毋須作出賠償）。對於某些特定產品或特別訂購產品，我們將與客戶訂立不可撤銷不可退款合約，據此，向我們所下訂單不可更改或撤銷，付款亦不可退回。根據銷售協議，我們一般承擔交付成本。標準銷售協議的主要條款如下：

- **合約期**：我們一般與客戶訂立一年、兩年或三年固定期限的銷售協議，該等協議通常可自動或經任何一方同意後續期。在若干情況下，我們亦可與長期客戶訂立無固定期限的銷售協議。
- **權利及責任**：我們將銷售而客戶將購買銷售協議訂明的產品。
- **信用期**：我們一般授予我們客戶30至90天的信用期。

業 務

- **定價及結算**：我們要求新客戶於交付時以支票支付首批貨的全部或絕大部分款項。其後，付款一般以支票或電匯方式作出，及應於獲授信用期內支付。
- **價格調整**：倘我們的主要供應商作出任何價格調整，我們有權要求對客戶作出相應的價格調整。然而，任何價格調整須經雙方同意後方會生效。
- **質保**：我們就產品質量提供若干質保，並同意在質保期內（通常為一至兩年）就維修、更換或退還缺陷產品與主要供應商保持聯絡。因維修、更換或退貨產生的任何成本可根據磋商條款由任何一方承擔，然而，在多數情況下乃由我們承擔，其後我們可根據供應協議的條款向主要供應商索回上述成本。
- **終止**：銷售協議可於相關銷售協議所列違約事件發生後，由任何一方發出書面通知而終止。銷售協議亦可於雙方相互協定後予以終止。
- **物流及交付**：產品的交付及雙方對運輸成本及運輸過程中產品受損風險的承擔乃根據商定的運輸條款進行。在多數情況下，運輸成本乃由我們承擔。

截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月，沒有客戶大量減少或取消訂單的情況發生，且在編製財務報表時並無就向客戶提供的質保作出撥備。

定價政策

於釐定向客戶銷售產品的價格時，我們一般會考慮材料成本及多項因素，包括(i)客戶的特定要求及我們須提供的增值服務範圍（我們並不就有關增值服務的價值向客戶另行開具發票，而是將其攤銷至我們的單位銷售價格；(ii)客戶所從事行業及競爭程度；及(iii)訂購量。倘若主要供應商進行任何價格調整，我們會設法將增幅轉嫁予客戶。

信用控制政策

我們已實施及貫徹信用控制政策。於接受任何新客戶前，我們使用信用評分制度評估潛在客戶的信用質素後，方會向該客戶授出信用限額。我們每年重新評估現有客戶兩次，並於必要時調整信用限額。截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們並無任何單一客戶佔貿易應收款項結餘總額10%以上。

業 務

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們營業額中約84.9%、83.5%、82.9%及82.2%是以賒銷形式進行，而約99.6%、99.7%、99.1%及99.1%的採購額是以賒購形式進行。

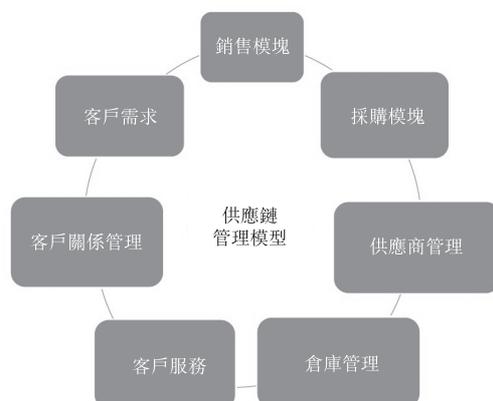
截至二零一一年、二零一二及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們的平均貿易應收款項周轉天數分別為54天、59天、55天及56天。既有客戶通常獲授交付後30至90日的信用期。我們對新客戶採用貨到付款政策。

我們於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年及截至二零一三年七月三十一日止四個月的貿易應付款項周轉天數分別為39天、39天、36天及37天(不計已提取貿易融資額度(如信託收據貸款及應付票據))的影響。所有債權人／主要供應商的平均信貸期介乎30至60日。一般而言，我們保留隨時可滿足約60日供應的最低存貨量。

我們透過外部短期借款為執行信貸控制政策及最低存貨量政策提供資金。

一體化供應鏈管理系統

為提高我們的營運效率及保持競爭力，我們將業務運作中由供應商至客戶及本集團內不同職能團隊的關鍵程序加以整合。為便於信息分享及管理(包括建立中央數據庫)，我們採用了一套先進的企業資源規劃(ERP)系統；該系統為我們內部定製，作為將我們日常營運數據流電腦化的工具並提供在線電子數據交換(EDI)平台。我們全面整合的供應鏈管理系統載於下表：



業 務

供應鏈管理系統現時包括以下主要模塊：

模塊名稱	主要特性
客戶關係管理	<ul style="list-style-type: none">• 存有詳細客戶資料的客戶數據庫• 監察銷售趨勢的子模塊
客戶需求	<ul style="list-style-type: none">• 根據銷售記錄確定可預測及不可預測產品• 可找出用作緩衝的存貨水平及確定用作緩衝的最佳存貨水平• 記錄銷售活動，如設計成形階段營銷、拜訪報告等以確保提供優質預售服務• 確銷售預測子模塊
銷售訂單及客戶發票	<ul style="list-style-type: none">• 具有電子聯繫功能的報價模塊• 連接報價模塊的銷售訂單模塊• 自動排程模塊，可根據手頭數量、將收到的時間表及優先次序自動確認交付日期• 開具銷售發票模塊接入會計系統• 應收賬款及逾期結餘監察• 找出逾期未付款客戶待會計主管審批
採購訂單及供應商發票	<ul style="list-style-type: none">• 根據事先確定的採購政策、緩衝水平及市場資料以實施控制的採購模塊• 連接主要供應商的電子數據交換(EDI)• 連接會計系統的供應商發票模塊
供應商管理	<ul style="list-style-type: none">• 協助進行主要供應商表現分析的採購記錄模塊
倉庫管理	<ul style="list-style-type: none">• 提供實時存貨量及所在位置資料• 提供包裝清單及客戶標籤• 可用條形碼• 與採購及銷售模塊全面整合

業 務

模塊名稱	主要特性
客戶服務	<ul style="list-style-type: none">• 基於過往付款模式及控制向客戶發貨的預先設定的信用限額的信用控制模塊• 以高效率向客戶開具發票及交貨的交付管理模塊

此一整合的供應鏈管理系統提供一個在線平台以實現營運效率、效益及對業務不同方面(如存貨管理及客戶信用風險管理)的控制。

除日常常規功能外，此系統亦為我們提供評估市場趨勢及客戶需要的有效工具及數據，讓我們能夠更有效地規劃市場推廣策略及向客戶與主要供應商提供定製增值服務。

我們的系統由內部技術工程師自行維護，這讓我們在我們須升級及定製系統以滿足業務需要時有更大的靈活性。

質量控制及退貨政策

對於損壞、包裝不完整、標籤不清、有缺漏或者與產品規格不符的產品，客戶一般可以向我們退貨並更換。

作為經銷商，我們不會直接監察主要供應商生產的產品的質量、設計或控制程序。然而，我們會就所售產品向客戶提供保證，而保證一般以供應協議給予我們的保證為基準。我們一般接受客戶退回有缺陷的產品。我們其後根據保證將有問題產品退回相關主要供應商進行維修或更換，而相關主要供應商通常根據供應協議承擔相關成本。倘若於我們將產品售予客戶後客戶根據保證提出索償，我們將嘗試向相關主要供應商收回所蒙受的任何損失。

截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度各年以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，客戶分別向我們退貨約5.5百萬港元、10.6百萬港元、10.8百萬港元及1.7百萬港元，及我們分別向主要供應商退貨約8.9百萬港元、20.7百萬港元、10.6百萬港元及10.6百萬港元。客戶向我們退貨的金額與我們向主要供應商退貨的金額按項目基準或按裝運基準並不完全對應。某些情況下，在我們分批向客戶裝運產品時，客戶可退還我們已向其運送的第一批有缺陷產品，而我們將向我們的主要供應商退回整批有缺陷產品(包括我們尚未向客戶交付的其他產品)。其他情況下，在我們已將產品運出後，我們的客戶可要求延遲交貨時間並向我們退回產品，就此我們會重新開具發票及於較後日期再度裝運產品。我們亦可不因任何缺陷或客戶退貨而向我們的主要供應商退回某些存貨(作為我們庫存周轉安排的一部分)。

業 務

獎項及嘉許

我們屢次獲得主要供應商及行業刊物頒發的獎項，嘉許我們作為電子元器件市場經銷商的貢獻。這些獎項是基於我們的客戶服務或我們對工程解決方案及應用的創新及發展的貢獻而授予我們。所獲部分獎項如下：

頒發機構	獎項名稱	年份
STMicroelectronics	最佳需求創造(APG)獎 (Best Demand Creation (APG) Award)	二零一二年
	最佳創意獎 (Best Innovation Award)	二零一一年
	新產品推銷計劃 (New Products Push Program)	二零零五年
	L6382數字鎮流器開發最佳創意獎 (Best Innovation in the Development of Digital Ballast Base on L6382)	二零一零年
	新TRICAS T-系列及Hi-Tj資格特別獎 (Special Award for the Qualification of New TRICAS T-Series and Hi-Tj)	二零一零年
Murata	傑出貢獻企業獎	一九八四年、一九八七年、 一九九零年、一九九三年、 一九九七年、二零零二年、 二零零三年及二零零六年
Sony	最佳經銷商	一九九六年、一九九七年及 二零零零年
Toshiba	客戶表現獎	二零零二年至二零零五年、 二零零六年至二零零八年
Vishay	黃金夥伴獎 (Golden Partner Award)	二零零九年
《國際電子商情》	讀者最滿意地區／海外授權分銷商	二零零六年至二零零八年、 二零一一年至二零一二年
NEC	最佳表現供應商 (Award for a Best Supplier)	二零零六年

知識產權

截至最後實際可行日期，我們已註冊17項商標、6項版權、2項專利及4個域名。本集團擁有的知識產權詳情載於本上市文件附錄六「一般資料－知識產權」。

我們明白保護及執行知識產權的重要性。截至最後實際可行日期，據我們所知並無任何嚴重侵犯我們知識產權的情況，而我們相信我們已採取一切合理措施防止對我們自身知識產權的侵權行為。

競爭

我們認為我們的業務環境充滿競爭並預期未來來自現有競爭對手及新的市場參與者的競爭將加劇。我們相信我們主要面臨來自其他地區及國家經銷商的競爭，彼等或擁有不同競爭優勢。

我們持續致力於透過提供與我們的產品銷售相輔相成的增值服務從競爭對手中脫穎而出。我們並非純經銷商，我們認為這是我們取得成功及能夠在競爭激烈的電子元器件分銷行業保持利潤率的關鍵。得益於技術市場部和應用及開發部的支援，我們得以在經營業務過程中同時擔任解決方案套件集成商與工程解決方案供應商，我們通過利用我們對所經銷產品的專有知識及特點，提供多類增值服務，從為客戶的解決方案套件集成各類電子元器件以至創設與客戶產品設計需求相輔相成的工程解決方案。董事相信我們以解決方案為主的業務模式使我們透過提供滿足客戶要求的定製化增值服務產生對我們分銷產品的需求。此外，我們是進入中國市場逾20年的經銷商先驅之一，已於中國主要城市建立龐大的銷售網絡及良好的物流基礎。我們相信我們對競爭對手擁有優勢，優勢背後的理由詳情載於本節「我們的競爭優勢」分節。

環保事宜

由於我們的主要業務僅涉及倉儲及分銷，故我們毋須根據經營業務的司法權區的適用國家或地方環保法律法規就我們的主要業務取得任何環保局的批文或許可證。

保險

我們投購的保險涵蓋財產(如固定資產及所有倉庫的存貨)損失及失竊以及損壞等風險。我們相信我們的投保範圍對我們的業務營運而言屬充足，而截至最後實際可行日期，我們並無作出或面臨任何重大保險索償。

僱員

截至二零一三年七月三十一日，我們有557名全職僱員，其中約40.9%受僱於香港，54.8%受僱於中國，其餘受僱於台灣。我們的僱員並無參與工會組織。管理層與員工之間一直且預期將於日後持續保持良好的關係與合作。我們從無任何影響我們業務營運的停工、勞資糾紛、訴訟、索償、行政訴訟或與勞資糾紛有關的仲裁。

業 務

我們透過以下方式積極推行招聘、培育及留任人才的策略：(i)向僱員定期提供培訓計劃，讓他們及時了解我們所分銷的產品、電子行業技術發展及市況的最新知識；(ii)將僱員的薪酬及獎勵與表現掛鉤；及(iii)為他們制定清晰的職業路向，提供承擔更大責任及晉升的機會。

截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度以及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們的平均員工流失率約為8.4%，而董事認為此水平與行業趨勢一致。

截至二零一三年七月三十一日我們全職僱員按地理及職能劃分的分佈如下：

職能	香港	中國	台灣	總計
管理	75	45	4	124
銷售及市場推廣	53	146	16	215
技術	1	33	—	34
研發	16	25	—	41
物流	41	17	2	60
資訊科技	6	3	—	9
支援	36	36	2	74
總計	228	305	24	557

我們在香港的僱員須參與一項界定供款退休金計劃，即強制性公積金計劃，據此，我們須按僱員工資成本的固定百分比向該退休金計劃供款。強制性公積金供款於相關服務獲提供期間確認為開支。

我們在台灣經營的附屬公司的僱員亦須向一項界定供款退休金計劃供款。台灣退休金計劃供款於相關服務獲提供期間確認為開支。

至於我們在中國經營的附屬公司的僱員，我們根據適用中國法律法規向多個由政府主導的僱員福利基金供款，包括社會保險金、住房公積金、基本養老保險金及失業、生育及工傷保險金。這些供款於相關服務獲提供期間確認為開支。

業 務

物業、廠房及設備

我們在香港及中國擁有四項自有物業，其詳情載於附錄三。

我們現時租用下列物業：

位置	總面積 (平方呎)	年期	用途	出租人	月租
香港新界葵涌 大連排道202至210號 偉倫中心第一期9樓	32,623.0	自二零一二年 一月二十一日 起3年	倉庫	貴地有限公司 (Famous Land Limited)	264,246港元
香港新界葵涌 葵定路42至50號 東方工業大廈5樓B工廠	8,250.0	自二零一二年 七月二十日 起3年	倉庫	永信染廠有限公司	48,000港元 (二零一二年 七月二十日至 二零一四年 七月十九日) 49,500港元 (二零一四年 七月二十日至 二零一五年 七月十九日)
香港新界葵涌大連排道200號 偉倫中心第二期2樓第21及 22號停車位	不適用	自二零一三年 四月一日 起1年	停車位	Tak Sing Alliance Ltd.	5,000港元
香港新界葵涌大連排道 192至200號偉倫中心 第二期2樓第72號停車位	不適用	自二零一三年 六月一日起1年	停車位	百樂人影片發行 有限公司	2,800港元
香港新界葵涌大連排道200號 偉倫中心第二期2樓 第74至75號停車位	不適用	自二零一三年 十一月一日 起1年	停車位	大東興記紡織 有限公司	4,800港元

業 務

位置	總面積 (平方呎)	年期	用途	出租人	月租
香港九龍新蒲崗七寶街7號 利中工業大廈3樓迷你倉 第300及第305號	不適用	二零一三年 三月一日 至二零一五年 三月十四日	文件儲存	青雲迷你倉 有限公司	12,500港元
中國廣東省廣州市 越秀區中山四路246號 信德商務大廈 3603至3605室	2,410.3	自二零一二年 七月十五日 起3年	辦公室	廣州信德房地產 有限公司	人民幣 19,034元 (二零一二年 七月十五日至 二零一四年 七月十四日) 人民幣 20,176元 (二零一四年 七月十五日至 二零一五年 七月十四日)
中國福建省廈門 市思明區湖濱南路90號 立信廣場1810室	2,306.2	自二零一二年 三月一日 起3年	辦公室	林奕佳	人民幣 18,211元
中國上海市普陀區 白玉路98弄11號503室	1,278.1	自二零一三年 二月二十一日 起1年	住宅	鮑羽楠	人民幣 7,200元
中國上海市外高橋保稅區 希雅路69號16棟5層B部位	12,313.9	自二零一一年 五月十五日 起3年	倉庫	上海市外高橋 保稅區 三聯發展有限公司	人民幣 31,460元
中國上海市浦東新區金穗路 1501號2棟302室 ⁽¹⁾	1,963.6	自二零一二年 十一月十六日 起2年	倉庫	上海碩普模具 有限公司	人民幣 6,381元
中國山東省青島市南區 香港中路12號B602室	1,859.3	二零一三年 八月十五日至 二零一六年 八月十四日	辦公室	牛喬雨	人民幣 16,902元

業 務

位置	總面積 (平方呎)	年期	用途	出租人	月租
中國四川省成都市青羊區 忠烈祠西街99號 綠洲大酒店2201B室 ⁽¹⁾	1,113.5	自二零一三年 四月一日起1年	辦公室	四川綠洲大酒店 有限公司	人民幣 7,759元
中國北京市海澱區中關村 南大街2號數碼大廈 A座1503室 ⁽¹⁾	1,735.5	自二零一一年 一月一日起3年	辦公室	林榮敏	人民幣 21,500元
中國北京市海澱區中關村 南大街2號數碼大廈 A座1505室	1,480.4	自二零一一年 一月一日起3年	辦公室	楊隆榮	人民幣 18,280元
中國湖北省武漢市 光谷中心花園 A座21層11室 ⁽¹⁾	637.0	自二零一一年 一月一日起3年	辦公室	高豐年	人民幣 2,800元
台灣台北市內湖區 洲子街77號2樓 及四個停車位	7,254.7	自二零一二年 二月一日起2年	辦公室	林雪鈴	新台幣 246,462元
香港觀塘開源道49號 創貿廣場19樓1901-10室	9,918.0	自二零一一年 十一月十六日 起3年	工業	Jugada Co., Ltd.	112,073港元
香港觀塘開源道49號 創貿廣場20樓2001-05室	4,737.0	自二零一一年 十一月十六日 起3年	工業及 配套 辦公室	Jugada Co., Ltd.	53,528港元

業 務

位置	總面積 (平方呎)	年期	用途	出租人	月租
中國四川省成都市高新區 天府大道中段801號 天府軟件園B8棟 106至107單元	1,921.7	自二零一一年 十一月三十日 起2年	辦公室	成都高新置業 有限公司	人民幣 7,141.2元
中國廣東省中山市東區 中山三路怡華大廈 東座801室	1,277.8	自二零一二年 八月一日起3年	辦公室	中山市永德房地產 開發有限公司	人民幣2,701元 (二零一二年 八月一日至 二零一三年 七月三十一日) 人民幣3,056元 (二零一三年 八月一日至 二零一五年 七月三十一日)
中國廣東省深圳市福田區 深南中路與廣深高速 交界東南側金運世紀大廈 14樓K及L室	3,427.1	二零一二年 八月十一日至 二零一七年 十二月三十一日	辦公室	威雅利電子(深圳) 有限公司	人民幣 38,206.8元
中國廣東省深圳市南山區 科技園北區松坪山新西路 11號活力寶倉庫1室 ⁽¹⁾	21.5， 實際租賃 面積於每月 首日計算	二零一三年 二月一日至 二零一五年 二月一日	倉庫	深圳市鼎豐盛業 供應鏈管理 有限公司	租金按每月 首日的實際 租賃面積計算
中國廣東省深圳市福田區 彩田南路中深花園 A座2903室	943.5	二零一三年 八月二十二日 至二零一五年 九月二十一日	辦公室	莊洲及莊廣活	人民幣7,275元 (二零一三年 九月二十二日 至二零一四年 九月二十一日) 人民幣7,638元 (二零一四年 九月二十二日 至二零一五年 九月二十一日)

業 務

位置	總面積 (平方呎)	年期	用途	出租人	月租
中國廣東省深圳市福田區 彩田南路中深花園 A座2905室	2,374.7	二零一三年 八月二十二日 至二零一五年 九月二十一日	辦公室	莊洲及莊廣活	人民幣 18,311.5元 (二零一三年 九月二十二日 至二零一四年 九月二十一日) 人民幣 19,227元 (二零一四年 九月二十二日 至二零一五年 九月二十一日)

附註：

- (1) 該等租賃物業的出租人並無向我們提供相關所有權證或證明彼等擁有必要業權或權利以向我們租賃物業的文件。該等物業佔我們自有及租賃物業樓面總面積約3.3%。我們認為，該等租賃物業個別或共同對我們的業務並不屬重大或關鍵，可(如必要)以其他同類替代物業替換，而不會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生任何重大不利影響。倘我們被迫遷出該等物業，搬遷預期將耗費時間約30天及成本約人民幣0.4百萬元，且預期不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。

其他證書、許可證及登記

根據我們法律顧問的意見及經董事確認並根據本節「一過往違規事宜」分節所載項目，於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年三月三十一日止三個財政年度及截至二零一三年七月三十一日止四個月，我們已(i)取得在所有相關司法權區開展業務所需的所有重要牌照、許可證或證書；(ii)在經營中於所有重大方面遵守相關司法權區的所有相關法律及法規以及我們獲授的相關批文或牌照所載條款及條件；及(iii)在所有重大方面遵守所有相關司法權區的勞動法律及環境法律。我們並未向中國營運附屬公司提供任何貸款，如今後向中國營運附屬公司授出任何貸款(如有)，我們將向國家外匯管理局登記。我們已向國家外匯管理局上海分局登記僱員購股權計劃II。我們將向國家外匯管理局登記僱員購股權計劃III，並預期將於僱員購股權計劃III於我們在聯交所主板上市後生效或本公司決定不進行上市後三個月內完成。

法律合規及法律程序

截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，且據我們的董事所知，亦無任何尚未了結或可能提出或針對我們的訴訟、仲裁或申索，以致我們的業務、財務狀況或經營業績受到重大不利影響。

過往違規事宜

下表載列於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及直至最後實際可行日期我們的違規事件概要。

違規事件	發生違規事件的原因	潛在最高懲罰	已採取的糾正措施及過往違規事件的狀況	違規事件的嚴重性
<p>並無登記租賃協議</p> <p>我們在中國租賃物業的八份租賃協議並無向相關中國政府機關登記。</p>	<p>由於我們過去對於中國的土地法律及法規缺乏全面認識，因此我們並無意識到出租人須向中國相關政府機關登記相關租賃協議的規定。</p>	<p>倘出租人與我們未有在相關機關規定時間內糾正有關違規，每份未登記的租賃協議最高可被罰款人民幣 10,000 元。</p> <p>八份未登記的租賃協議的罰款總額最高為人民幣 80,000 元。</p>	<p>我們已經並將繼續向相關租賃物業的出租人發出提醒通知，要求他們完成備案及登記手續。然而，由於我們對出租人並無控制權，我們無法估計出租人完成備案及登記手續所需的時間。</p>	<p>我們相信該等租賃物業個別或共同對我們的業務並不屬重大或關鍵，（如需要）能按相若租金以其他同類替代物業取代而不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。</p>
<p>因向控股股東的一名聯繫人發行購股權而違反僱員購股權計劃II的規則及規則853</p> <p>向本集團一名員工（為控股股東梁振華的聯繫人（定義見新加坡上市手冊））授予 966,000 份購股權，違反了僱員購股權計劃II的規定且並無遵守規則853規定的額外程序要求。</p>	<p>由於由董事組成的委員會（獲董事會授權並委任以管理僱員購股權計劃II）的疏忽，購股權被無意授予該名梁振華的聯繫人，而該聯繫人基於其工作經驗及學歷受僱於本公司，且自受僱於本公司以來一直被視為員工。</p>	<p>我們已於二零一三年五月二十一日在新交所公佈錯誤授予梁智恆（控股股東梁振華的聯繫人）購股權的詳情，以及已採取的糾正措施。</p> <p>截至最後實際可行日期，我們並無收到新交所就有關錯誤向梁智恆授予購股權的潛在法律後果或處罰作出的任何回覆。</p>	<p>我們已通過本公司與該名控股股東梁振華的聯繫人訂立的契據（該契據確認廢除兩者之間有關獲授購股權的協議）註銷該名控股股東梁振華的聯繫人由於錯誤授予而持有的所有尚未行使的購股權。</p> <p>我們已實施額外程序收緊對根據僱員購股權計劃授出購股權的內部控制，確保不會再出現同樣錯誤。</p>	<p>對我們的財務狀況及經營業績並無重大影響。</p>

業 務

違規事件	發生違規事件的原因	潛在最高懲罰	已採取的糾正措施及過往違規事件的狀況	違規事件的嚴重性
<p>違反公司條例</p> <p>我們所有在香港註冊成立的附屬公司過往未有在一九九二年至二零一二年期間的某年度內於公司條例規定的時限內在其各自的股東週年大會上提呈經審核賬目，因此未有全面遵守公司條例第122條的規定，而在該等附屬公司中，有三家過往亦未有在各自註冊成立後18個月內舉行各自的首次股東週年大會，因此未有全面遵守公司條例第111條的規定。</p>	<p>各違規附屬公司董事的無心之失，他們不熟悉公司條例的詳細法定規定且並無注意到須要按時編製賬目及／或舉行股東週年大會。</p>	<p>根據公司條例第111條就違規事件對我們及我們的高級職員作出的最高處罰為最多達50,000港元的罰款。</p> <p>根據公司條例第122條就違規事件對我們的董事作出的最高處罰為最多達300,000港元的罰款，倘法院認為我們的董事故意進行違規事件，則處以最多12個月的監禁。</p>	<p>各違規附屬公司已向法庭遞交申請，尋求豁免公司條例第122(1B)條及／或第111(2)條的規定並遵守相關法律，而法庭已於二零一三年十一月五日批准有關申請。</p> <p>違規事件已經糾正。</p>	<p>對我們的財務狀況及經營業績並無重大影響。</p>

以下載列我們於截至二零一三年三月三十一日止三個財政年度及直至最後實際可行日期具體違規事宜的詳情。詳情包括有關違規、法律後果、所作出撥備的金額(如不作撥備則說明理由)、潛在最高處罰及我們面對的其他潛在財務損失以及各項違規事宜中涉及的物業數目及類型的資料。

業 務

我們在中國租賃物業的租賃協議並無登記

違規物業的概述

截至最後實際可行日期，我們在中國的租賃物業中有八份總樓面面積為20,543.5平方呎的租賃協議尚未向中國相關政府機關登記，詳情載列如下。該等違規物業佔我們擁有及租賃物業的總樓面面積約12.3%。

地點	總面積 (平方呎)	租期	用途	出租人	月租
中國上海市普陀區 白玉路98弄11號503室	1,278.1	自二零一三年 二月二十一日 起1年	住宅	鮑羽楠	人民幣 7,200元
中國上海市外高橋 保稅區希雅路69號 16棟5層B室	12,313.9	自二零一一年 五月十五日 起3年	倉庫	上海外高橋保 稅區三聯發展 有限公司	人民幣 31,460元
中國上海市浦東新區 金穗路1501號 2棟302室	1,963.6	自二零一二年 十一月十六日 起2年	倉庫	上海碩普模具 有限公司	人民幣 6,381元
中國四川省成都市青羊區 忠烈祠西街99號 綠洲大酒店2201B室	1,113.5	自二零一三年 四月一日起1年	辦公室	四川綠洲大酒 店有限公司	人民幣 7,759元
中國北京市海澱區 中關村南大街2號 數碼大廈A座1503室	1,735.5	自二零一一年 一月一日起 3年	辦公室	林榮敏	人民幣 21,500元

業 務

地點	總面積 (平方呎)	租期	用途	出租人	月租
中國北京市海澱區中關村 南大街2號數碼大廈 A座1505室	1,480.4	自二零一一年 一月一日起3年	辦公室	楊隆榮	人民幣 18,280元
中國湖北省武漢市 光谷中心花園A座 21層11室	637.0	自二零一一年 一月一日起3年	辦公室	高豐年	人民幣 2,800元
中國廣東省深圳市 南山區科技园北區 松坪山新西路11號 活力寶倉庫1室	21.5， 實際面積 於每月 首日計算	二零一三年 二月一日至 二零一五年 二月一日	倉庫	深圳市鼎豐盛業 供應鏈管理 有限公司	租金於每月 首日按 實際租賃 面積計算

違規的原因

由於我們過往對中國土地法律法規缺乏全面認識，不知道出租人須向中國相關政府機關登記相關租賃協議的要求。自我們知道出租人須向中國相關政府機關登記相關租賃協議的要求以來，我們已嘗試向出租人跟進辦理租賃協議登記。然而，部分出租人仍未辦理必要的登記手續。

法律後果及最高處罰

根據《中華人民共和國城市房地產管理法》及《商品房屋租賃管理辦法》，倘訂立租賃協議的相關訂約方未有向相關地方機關作出正式登記而又未能在指定時間內糾正其未有登記情況，可被處以不超過人民幣10,000元的罰款。由於該等中國法律法規並無明確規定負責辦理登記的一方，訂立該等未登記租賃協議的附屬公司可能因有關違規情況被處罰。雖然我們為八份尚未登記租賃協議的承租人，但我們可能被處以的最高總罰款僅為人民幣80,000

元。中國法律顧問表示，儘管我們可能會面臨罰款，但未登記租賃協議並不會令租賃協議失效。鑒於我們一直根據相關租賃協議合法使用及佔用物業，我們的中國法律顧問向我們表示，我們作為承租人的權利將優先於之後經登記租賃協議的任何承租人。

已採取的糾正措施及狀況 (截至最後實際可行日期)

我們已經並將繼續向我們相關物業的出租人發出提醒通知，要求他們辦理相關備案及登記手續。然而，由於我們對出租人並無控制權，我們無法估計出租人完成備案及登記手續所需的時間。倘上述任何出租人於相關租賃協議屆滿後仍未辦理備案及登記，我們會考慮搬到其他地點並確保履行相關備案及登記手續。我們相信該等租賃物業個別或共同對我們的業務並不屬重大或關鍵，(如需要)能按相若租金以其他同類替代物業所取代而不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成任何重大不利影響。倘我們被迫遷出該等物業，搬遷預期將耗費時間約30天及成本約人民幣0.8百萬元，且預期不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。因此，董事認為該等罰款並不重大，而我們的申報會計師德勤•關黃陳方會計師行同意董事的看法，認為潛在罰款對我們財務報表的影響不大。因此，董事在編製財務報表時並無就罰款作出撥備。

主要股東作出的彌償保證

Global Success及梁振華已同意就因我們在中國租賃物業的租賃協議未有登記而被徵收的任何罰金及罰款向我們作出彌償保證。

向控股股東的一名聯繫人發行購股權

違規事項概述

二零零九年十月二日，我們根據僱員購股權計劃II向我們若干僱員(包括梁智恆)發行購股權，以肯定他們對本集團作出的貢獻。梁智恆(本公司主席兼控股股東梁振華的兒子)獲授可按每股0.067新加坡元的價格認購966,000股股份的購股權。梁智恆因與本公司主席的關係屬新加坡上市手冊界定的控股股東的聯繫人。向梁智恆授予購股權違反僱員購股權計劃II當中不允許本公司控股股東及該等人士的聯繫人參與該計劃的規定，且並無遵守規則853訂明的額外程序要求。根據僱員購股權計劃II授予梁智恆的購股權並無獲行使。

二零一三年三月，我們在新交所網站發出有關我們擬尋求在聯交所主板作雙重第一上市的公告。上市行動涉及修訂公司細則及採納中文名稱作為我們的副名。由於我們擬尋求在聯交所主板作雙重第一上市，因此，我們須於股東特別大會上尋求股東批准有關該建議的事宜並批准採納股份購回授權及僱員購股權計劃III。在編製有關上述法人行動的股東通函過程中，我們意識到向梁智恆授予購股權既未得到僱員購股權計劃II的規則授權，亦非根據新加坡上市手冊的相關規則授出。

違規的原因

二零零八年九月一日，梁智恆因其工作經驗及其學歷而獲聘為資訊科技及物流總經理，一直獨立於梁振華行事。因此，梁智恆自受聘於本集團以來一直被視作本集團的一名僱員，而管理該計劃的委員會(包括梁振華、郭燦璋及洪育才)及董事會疏忽了其為梁振華的聯繫人。梁智恆於俄亥俄州立大學取得工商管理學士學位及碩士學位。

法律後果及最高處罰

新加坡上市手冊並無特別訂明違反其規則853的任何後果或處罰。然而，新加坡上市手冊僅由新交所詮釋、管理及執行。根據新加坡上市手冊規則720(4)，倘新交所認為發行人的董事或主要行政人員蓄意違反或蓄意導致發行人違反新加坡上市手冊所載任何規則，則新交所可能會採取必要行動，包括(但不限於)(a)於新交所網站刊登該個別董事或主要行政人員的姓名以及有關該違反事項的相關資料及(b)拒絕其他發行人委任該個別董事或主要行政人員加入董事會。此外，根據新加坡上市手冊規則1303(4)及1305(1)，倘發行人違反新加坡上市手冊所載任何規則，新交所分別可隨時暫停發行人的已上市證券買賣並將該發行人自其官方名單除名(毋須發行人的同意)。根據新加坡上市手冊規則105(1)，新交所的決定及規定為最終及對發行人具約束力。新交所亦可隨時根據發行人提出的申請或自行全權酌情以任何方式更改其決定或撤回決定。有關的變更或撤回將自新交所指定的日期起生效。根據新加坡上市手冊有關對發行人的監管的應用註釋1.2第4.6段，發行人可就遺漏、過失或誤導披露，或不遵守新加坡上市手冊採取補救措施。

我們已於二零一三年五月二十一日在新交所公佈錯誤向梁智恆授予購股權的詳情以及我們已採取的糾正措施。截至最後實際可行日期，董事並不知悉在新加坡有任何針對我們錯誤授予梁智恆購股權而展開的調查。我們並未接獲新交所或新加坡任何其他監管機構或政府部門的任何處罰或調查通知，及我們並不知悉有或將有任何就此對我們展開的調查。我們的董事或高級管理層概無受到新交所譴責或處罰。

已採取的糾正措施及狀況 (截至最後實際可行日期)

尚未行使的購股權

我們已通過本公司與梁智恆於二零一三年五月二十一日訂立的契據註銷梁智恆持有的所有尚未行使購股權，確認廢除兩者之間就購股權訂立的協議，雙方均不會就此對對方享有任何權利。由於授予梁智恆的購股權並無獲行使，故我們董事在編製財務報表時並無就向梁智恆發行的購股權作出任何撥備。

具體內部控制措施

我們已於二零一三年九月制訂額外程序以收緊我們對根據僱員購股權計劃授出購股權的內部控制，確保不會再出現同樣錯誤。具體來說，我們已實施下列程序：

- (a) 基於本公司收到的權益披露通知設立我們主要股東的名冊；
- (b) 向對其作出要約的任何人士尋求確認，確認該人士並非我們任何控股股東的聯繫人；及
- (c) 倘擬向控股股東的聯繫人要約授予購股權，而該人士或相關控股股東為委員會的成員，該成員不能參與就向其本身或其聯繫人(視情況而定)要約或授予購股權作出任何決定。

除上述流程外，我們將不時徵詢法律顧問意見，以確保倘若在我們提供任何購股權時出現不確定性或衝突時遵守相關規則及法規。董事相信上述程序將讓我們能強化我們對根據僱員購股權計劃授予購股權的內部控制，以確保我們持續遵守相關規則及法規。

參與管理僱員購股權計劃II的委員會(「購股權委員會」)的董事確認，該違規事件並非故意、全屬無心之失及全因疏忽引起。在二零零九年十月向部分員工(包括梁智恆)授出購股權時，購股權委員會把重點放在評估有關獲授購股權僱員的表現及該等僱員對本集團業績的貢獻。授出購股權乃為(其中包括)表彰有關僱員、所作貢獻。聘用梁智恆乃由於其具備相關工作經驗及學歷，並且一直獨立於梁振華行事。因此，梁智恆自其受僱本集團以來一直被視為本集團的僱員，購股權委員會及董事會未留意到其為梁振華聯繫人的身份。

鑑於導致違規的起因並考慮到(i)董事確認，購股權委員會相關董事自本公司於二零零一年在新交所主板上市以來一直保持良好記錄(無違規／無違反新加坡上市手冊或僱員購股權計劃I或僱員購股權計劃II規則的記錄)；(ii)董事立即採取補救措施，知會新交所，並在新交所網站公佈錯誤授予購股權的詳情並註銷梁智恆持有的所有未行使購股權；及(iii)我們已於二零一三年九月實施具體內部控制程序，以加強對根據僱員購股權計劃授出購股權股事宜的內部控制，確保今後不會發生類似失誤，經與本公司內部控制顧問(已就授出僱員購股權提供推薦意見)討論後，董事及我們的獨家保薦人認為有關違規事件不會對購股權委員會董事的勝任能力產生重大影響，及對根據僱員購股權計劃授出購股權股事宜採取的額外內部控制措施屬相當充分及有效。

我們若干附屬公司未有全面遵守公司條例

違規事項概述

我們所有在香港註冊成立的附屬公司過往於一九九二年至二零一二年期間的某年度內均未於公司條例規定的時限內在其各自的股東週年大會上提呈經審核賬目，因此未有全面遵守公司條例第122條的規定。該等附屬公司中的其中三間過往亦未有於其各自註冊成立日期起計18個月內舉行其各自的首次股東週年大會，因此未有全面遵守公司條例第111條的規定。

違規的原因

上文所述有關我們在香港註冊成立的附屬公司的違規事件主要由於上述各附屬公司董事並不熟悉公司條例的詳細法定要求，亦無注意到須於股東週年大會上提呈經審核賬目及／或舉行股東週年大會。

已採取的糾正措施及狀況以及法律後果

根據公司條例第111條就違規事件對我們及我們的高級職員作出的最高處罰為最多達50,000港元的罰款。根據公司條例第122條就違規事件對我們的董事作出的最高處罰為最多達300,000港元的罰款，倘法院認為我們的董事故意進行違規事件，則可處以最多12個月的監禁。為糾正上文所述違規事件，於二零一三年六月十八日及二零一三年六月二十日，該等違規附屬公司各自已向法庭遞交申請，尋求豁免公司條例第122(1B)及／或第111(2)條(視情況而定)的規定及遵守相關法例。

法庭已批准申請並藉向各違規附屬公司發出日期為二零一三年十一月五日的法庭命令(「命令」)責令：(i)給予許可將公司條例第122(1)及(2)條有關於相關期間各附屬公司的股東週年大會上提呈相關經審核賬目的規定，取而代之以要求於各附屬公司的其後股東週年大會上提呈相關賬目；及(ii)給予許可延長有關違規附屬公司根據公司條例第111(2)及(3)條就有關年度召開股東週年大會的時間。

經法庭根據公司條例發出的命令以及該等附屬公司履行其各自命令的要求，違規事件已經糾正。該等附屬公司或其各自的董事並無因違規事件而遭受任何法律懲罰、罰款或處罰。

自一九九二年起，違規附屬公司已由我們的公司秘書服務供應商處理。於二零零六年梁漢成獲委任為我們的公司秘書後，有關本公司的公司秘書事已由梁漢成處理，而我們所有附屬公司的公司秘書事宜則由我們的公司秘書服務供應商處理。展望未來，作為預防措施，該等違規附屬公司各自的董事會將與其核數師及公司秘書緊密合作，以確保遵守公司條例的法定要求。我們將每月舉行管理會議檢討該等公司各自的事務(包括但不限於合規事宜)。

考慮到(i)我們已委聘熟悉我們香港附屬公司的公司秘書事務的專業及知名公司秘書服務供應商；(ii)梁漢成及各違規附屬公司的董事於違規事件的相關時間並無得到違反公司條例的提醒；及(iii)發現違規後，梁漢成已立即與公司秘書服務供應商跟進該等事件，以了解違規的原因，與本公司的香港法律顧問聯絡，以採取一切必要的糾正措施，並與我們的保薦人討論各種補救措施，以防止再次發生同類違規事件，董事及我們的保薦人認為，梁漢成符合資格及適合擔任我們的公司秘書。

考慮到我們與熟悉我們香港附屬公司的公司秘書事務的公司秘書服務供應商的長期關係及其在過往年度向我們所提供服務的整體質量，及其將向我們的香港附屬公司投入更多資源，以確保不會重複發生類似違規事件，我們已繼續委聘該公司秘書服務供應商處理我們香港附屬公司的公司秘書事宜。考慮到(i)提出索償須要投入大量資源；(ii)法律訴訟的結果存在不確定性；及(iii)我們因有關違規事件而招致的損害並不重大的事實，我們並無就上述違規事件向公司秘書服務供應商提出索償。

確保未來合規的措施

內部控制顧問羅申美諮詢顧問有限公司計及我們的過往違規事宜後，已於二零一三年三月對本集團的實體層面控制及過程層面控制進行內部控制審查。就控制環境而言，內部控制顧問的其中一項發現指出本公司尚未制定關於遵守上市規則及上市後的其他相關監管規定的合規手冊，亦無政策及程序以確保上市後遵守上市規則及其他相關監管規定。因此，內部控制顧問已建議本公司制定全面的合規手冊作為我們籌備上市的一部分。

我們的內部監控顧問已於二零一三年七月對我們的監控進行跟進檢討，且確認我們截至最後實際可行日期已採納內部監控顧問的意見／建議。截至最後實際可行日期，我們已制訂合規手冊，當中載有為於上市後遵守香港上市規則及其他相關法律規定而將予採納的主要過程、系統及措施以及若干政策及程序，包括但不限於上市後本公司及我們的董事的持續責任、中國租賃協議的登記程序以及有關遵守公司條例第111及122條的控制。

下文載列內部監控顧問就違規事件推薦並由本集團所採納的主要措施概要：

登記位於中國的租賃物業的租賃協議

- (a) 於訂立中國租賃協議前，我們的行政部門必須取得證明出租人身份的業權／所有權文件。簽署中國租賃協議後，行政部門須於合理期間（通常為一個月）內向相關中國政府機關登記該等租賃協議。

業 務

- (b) 我們的會計人員將設立一份每月更新的所有租賃協議清單，註明租賃日期及登記日期，高級會計經理及財務總監將審閱該清單。倘發生任何違規事件，我們的會計部門將與行政部門跟進，以糾正該違規事件。
- (c) 就我們尚未登記的現有中國租賃協議而言，我們已向相關物業的出租人發出並將繼續發出提醒通知，以要求彼等完成相關備案及登記程序。倘任何上述出租人於有關租賃協議到期後仍未完成該等程序，我們會考慮遷往其他地點，並確保履行相關備案及登記程序。

發行購股權

- (a) 請參閱本節上文所述「一過往違規事宜一向控股股東的一名聯繫人發行購股權」已採取的糾正措施及狀況(截至最後實際可行日期)一具體內部控制措施」分節。

遵守公司條例第111及122條

- (a) 就舉行股東週年大會並於股東週年大會上提交我們的香港附屬公司的經審核賬目而言，本公司將與本公司的公司秘書服務供應商密切合作，以確保遵守公司條例的有關條文。
- (b) 我們將編製並不時更新一份檢查清單，以記錄我們所有香港附屬公司的詳情，例如註冊成立日期、上屆股東週年大會日期及經審核賬目日期。檢查清單將由我們的財務總監審閱。我們的秘書及財務總監將持續監察下屆股東週年大會日期。於舉行下屆股東週年大會截止時間前至少兩個月，秘書必須聯絡公司秘書服務供應商並通知我們的會計經理聯絡相關核數師，以確保有足夠的時間編製經審核賬目以於股東週年大會上提交。

除上述措施外，為增強我們企業管治措施的成效及強化我們的監察及內部控制制度，我們已採取／將採取下列措施以確保本公司於聯交所主板上市後持續遵守所有適用法律法規：

- (a) 我們於二零一三年十一月十四日成立由三名獨立非執行董事(即姚寶燦先生、Jovenal R. Santiago先生及黃坤成先生，由姚寶燦先生擔任主席)組成的合規委員會，以監督所有與監管及賬目相關的合規事宜以及企業管治要求。我們合規委員

業 務

- 會的主要職能包括(其中包括)檢討我們有關遵守我們任何組織章程文件所載由董事會訂明或香港上市規則或其他適用法律、法規、規則或守則施加的任何要求、指引或規定的政策及慣例並就此向董事會作出推薦意見；及確保已建立適當監察制度以確保遵守相關內部監控制度、程序及政策；及監察我們計劃的推行以維持遵守我們本身風險管理標準的高要求。
- (b) 為進一步確保我們遵守相關法定規定，我們將委聘外部專業顧問(如授權人士、公司秘書公司、諮詢公司、核數師及外部法律顧問)就遵守適用於本集團的法定規定(包括公司條例、中國規則及法規、新加坡上市手冊及香港上市規則)不時提供專業意見，以防止再次發生任何類似的違反公司條例及新加坡上市手冊的事件。
 - (c) 我們已委任八方金融有限公司為我們上市後的合規顧問，以根據香港上市規則第3A.19條就合規事宜向本公司提供意見。
 - (d) 我們已委任獨立內部控制顧問羅申美諮詢顧問有限公司對我們內部監控程序的設計、執行及成效進行詳盡的評估並根據評估結果提供推薦意見以及對本集團的內部監控進行年度審核。
 - (e) 董事及公司秘書及其他高級管理人員已參加由我們的香港法律顧問安排的培訓課程，內容有關(其中包括)適用法律、規則及法規(包括但不限於香港上市規則及公司條例)針對股份在聯交所上市的公司董事的持續責任、一般企業管治要求、職責及責任。董事已就其對其根據香港上市規則及其他適用法律法規承擔的職責的理解提供書面確認。
 - (f) 我們將定期就不時適用於本集團業務經營的法律及監管規定向有關董事、高級管理層及僱員提供培訓、發展計劃及／或最新資料。
 - (g) 我們將不時委聘外部法律顧問及就有關本集團的法律事宜徵詢法律意見。

業 務

羅申美諮詢顧問有限公司認為，為應對上述違規事件而實行的內部控制措施已足夠，且我們已實行羅申美諮詢顧問有限公司信納的強化措施。

過往違規事件主要由於過去董事的無心疏忽或缺乏對相關香港、中國或新加坡法律及法規的全面理解所致。考慮到(i)董事確認，上文所披露的違規事件均非故意及全因無心之失；(ii)有關違規事件的法律後果及處罰並不重大；(iii)本公司已採取上段所披露的補救措施；及(iv)本公司已採納多項補救措施以確保未來遵守相關規則及法規，董事及我們的保薦人認為有關違規事件並不構成影響董事資格及本公司根據香港上市規則第3.08條及3.09條上市的合適性的一項重大不利因素。董事及保薦人認為，就上述所發現的重大不足之處而採取的措施屬充分有效，可加強本集團的內部監控。