

投資我們的H股涉及重大風險。閣下在決定購買我們的H股前應細閱本招股章程內所有資料，包括下文所述風險及不明朗因素。倘確實出現以下任何風險，則我們的業務、前景、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響，而我們H股的成交價可能下跌，且閣下可能損失全部或部份投資。閣下務請留意，我們為一家中國公司，受規管的法律及監管環境可能與其他司法權區存在重大差異。有關中國及下文所述若干相關事項的更多資料，請參閱「監管概覽」、「附錄四 – 主要法律及監管規定概要」及「附錄五 – 本公司組織章程細則概要」。

與我們業務有關的風險

倘我們不能有效地管理業務增長及擴張，則我們的業務及增長前景或會受到不利影響。

我們一直經歷快速增長及擴張，這對我們的管理人員、系統及資源造成壓力。為應對業務的不斷增長，我們或需實施全新升級的營運及財務系統、程序及控制，而這將需要管理層及其他人員付出巨大努力。我們不僅需要擴大、培訓、管理及激勵我們的員工及管理與新老客戶的關係，亦需要有效控制及管理我們日益擴大的網絡的成本，尤其是與租賃、物流、人力資源及營銷有關的開支。此外，隨著我們推出新服務或進入新市場，我們可能會面臨其他市場、技術及營運方面的風險與挑戰。倘出現上述任何風險，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的策略包括改進O2O平台並發展移動互聯網服務平台、將零售及分銷網絡擴展至其他地域及擴大我們所提供的智能解決方案的範圍。請參閱「業務 – 我們的策略」。然而，該等舉措要求我們投入大量資金資源，而我們可能無法在新業務領域有效競爭。此外，我們的競爭對手可能擁有更多資源及更為豐富的經營經驗，且我們的計劃可能會面臨經濟、政治及法律風險（包括取得相關監管批准）。未能在新地域及新業務領域取得預期業績可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的業務依賴我們與移動運營商持續有效合作的能力。倘我們未能維持與移動運營商的戰略關係，則我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們零售業務的成功及我們的增長在頗大程度上依賴我們與中國三大移動運營商（即中國移動、中國聯通及中國電信）繼續合作的能力。我們已與彼等建立戰略夥伴關係，以發展客戶基礎、採購及銷售彼等的定製移動設備、與彼等合作設立零售門店

風險因素

及充當彼等的供應及分銷渠道。我們通過銷售移動運營商的合約話費套餐及預存話費SIM卡以及向由移動運營商設立並由我們經營的門店派駐員工而產生佣金收入。請參閱「業務－我們的業務－與中國移動運營商的合作」。於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度，我們來自移動運營商的服務收入毛利分別為人民幣214.4百萬元、人民幣275.5百萬元及人民幣420.1百萬元，分別佔我們各年毛利總額的17.6%、18.8%及24.2%。倘我們未能繼續與任何上述移動運營商協作，或倘協作條款或範圍對我們而言變得較為不利，則我們自彼等產生的收入將大幅減少。

我們無法向閣下保證我們定將能維系與各移動運營商的合作。例如，倘我們在磋商經營零售門店的合約條款時與移動運營商存在任何重大分歧，或倘我們未遵守與彼等所訂合約的條款，則我們與相關移動運營商的關係或會受到不利影響。我們可能不時對移動運營商將支付的佣金或其他費用產生意見分歧。此外，倘任何移動運營商終止與我們的業務關係，或決定不與我們合作設立及／或經營銷售專櫃或門店，則我們無法向閣下保證我們將能夠及時自其他運營商獲得替代安排，或根本無法獲得替代安排。倘任何移動運營商未能或無故拖延遵守任何協作條款，或彼因任何理由不願再與我們合作，則亦可能對我們的業務營運造成重大不利影響。

此外，我們與移動運營商協作分銷彼等指定的其他國內外品牌移動設備。倘我們與移動運營商存在任何重大分歧，則我們與相關移動運營商的合作關係可能受到不利影響。相關移動運營商可能不再委聘我們分銷手機產品或可能限制我們所分銷產品的範圍，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

移動運營商或其他供應商應付我們的佣金、補貼及返利喪失或減少可能導致我們的毛利減少。

我們的若干供應商（包括移動運營商、手機製造商及批發經銷商）透過各種佣金、補貼及返利向我們提供有利採購條款。例如，我們就銷售預存話費SIM卡及新話費套餐向國內移動運營商收取佣金，我們亦在若干情況下就租金、翻新及銷售人員的薪金向彼等收取補貼。請參閱「業務－我們的業務－與中國移動運營商的合作」。我們亦會在採購預定數量的手機時向手機製造商收取返利。該等佣金、補貼及返利有助於降低我們分銷或銷售移動通訊產品及提供服務的成本及增加我們的收入。倘我們的供應商不再提供、並無及時提供或減少相關佣金、補貼及返利，或倘我們日後無法與供應商磋商達成有利的佣金、補貼或返利條款，則我們的毛利可能減少，因而我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

風險因素

我們可能無法按可接受的商業條款為新零售門店覓得合適地點或根本無法覓得合適地點，或無法成功控制現有零售門店的租金。

我們的表現在頗大程度上取決於我們零售門店的位置。在為零售門店選址時，我們會考慮多項因素，其中包括相關地區的市場規模、家庭收入水平、顧客消費偏好及競爭狀況。我們主要通過訂立長期租約獲取店址。未來，我們將需獲取更多店址以開設新零售門店。我們能否以可接受的條款收購或租用合適物業對我們的擴展策略能否取得成功至關重要。無法向閣下保證我們定能按可接受的商業條款覓得及收購或租用合適物業。倘我們難以在我們計劃拓展業務的地區獲得合適店址，則我們的發展前景將受到不利影響。

由於我們幾乎所有的零售門店均於租賃物業經營，故我們面臨零售租賃市場風險。於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度，我們的租賃費用分別為約人民幣240.2百萬元、人民幣297.4百萬元及人民幣324.7百萬元，分別佔我們總收入的約3.7%、3.4%及2.5%。過去幾年，在中國獲得店址的成本整體大幅增長。倘現有零售門店的租金繼續上漲，而我們無法成功將增加的成本轉嫁予客戶，則我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。

我們可能無法將零售門店銷售額維持在同一水平，且新零售門店可能無法於預計時限內達到收支平衡。

我們零售業務的成功取決於多項因素，如我們能否推出能有效回應當地消費者喜好的产品、我們的營銷工作是否成功以及我們能否與其他移動通訊產品零售商及經銷商展開競爭等。此外，我們現有零售門店日後能否維持或持續提高我們的銷售額及盈利能力受多項超出我們控制範圍的因素影響，包括當地國內生產總值以及消費能力及消費喜好、我們零售門店所處地區的人流量及我們面臨的競爭環境。我們按零售門店及區域持續審閱我們的表現數據。

我們採取的一項策略為持續將我們的零售及分銷網絡拓展至中國的其他地區。我們的擴張戰略旨在長期推動我們的增長。然而，新零售門店需要時間達致收支平衡或在銷量及盈利能力方面實現與可比成熟零售門店相同的銷售水平。倘新零售門店達致收支平衡或實現預期盈利能力耗時長久，則我們的整體盈利能力或會受到影響。

風險因素

我們未必能夠有效管理我們的加盟商及彼等的業務，這可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

除獨立經營門店外，我們亦擁有遍佈全國的加盟店網絡，藉此第三方根據與我們訂立的特許加盟協議以我們的品牌經營門店。截至2014年4月30日，我們於20個省及三個直轄市擁有556間加盟店。我們一般於某一地區內物色當地移動設備及配件加盟商以迅速進入市場，並與彼等訂立特許加盟協議。請參閱「業務－我們的業務－移動通訊設備及配件銷售－我們的特許加盟業務」。於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度，對加盟商作出銷售所貢獻的收入分別為人民幣1,061.9百萬元、人民幣1,340.3百萬元及人民幣1,976.8百萬元，分別佔我們總收入的16.3%、15.2%及15.4%。特許加盟協議的條款對當地零售加盟商經營的多個方面作出規定，旨在於所有加盟零售門店提供一致的購物體驗及客戶服務。同時，我們的加盟商可在一定程度上自主利用彼等的本地認知及經驗發展業務。我們的加盟商不但向我們採購若干產品及須恪守我們特許加盟協議的各項條款，且最終須對終端客戶的購物體驗負責。

我們未必能選擇具有良好資質的加盟商或向彼等及彼等的員工提供充分指引以經營彼等的業務，從而可能導致發生可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響的情況，包括但不限於下列情況：

- 我們的加盟商疏忽或違規或不當使用我們的名稱及品牌可能損害我們的品牌形象；
- 我們的加盟商因銷售或提供並非來源於我們的產品或服務而令我們的聲譽受損；
- 我們的加盟商未能維持充分的財務實力或注入充足資本，以有效經營加盟店；
- 我們的若干加盟商未能遵守我們的信貸政策及按時付款；及
- 加盟商違反不競爭條文從事業務活動或向競爭企業洩露我們的商業機密。

我們無法向閣下保證我們的加盟商定不會作出或採取不符合我們最佳利益的決定或行動，從而使我們的業務受損及導致管理資源分散或面臨被第三方提起訴訟的風險。彼等可能於屆滿後選擇不續新特許加盟協議。我們未必能有效管控該等加盟商，因為彼等並非本集團的組成部份且彼等的員工並非我們的僱員。並非我們的所有加盟

風險因素

商均須採納我們的ERP系統，使用該系統出現任何故障或其他部份加盟商未能有效管理及報告存貨水平，將導致我們在管理存貨時陷入可能令我們的業務受損的困境。此外，倘我們依賴任何加盟商進入或拓展若干市場，而該等加盟商未能如預期般表現，則我們可能無法把握該等市場的增長機遇。

我們於往績記錄期間曾錄得負經營現金流量淨值，因而日後未必能自營運產生充足現金或取得足夠融資以撥付我們的營運及滿足資金需求。

於截至2012年及2013年12月31日止年度，我們分別錄得經營活動所得負現金流量淨值約人民幣79.3百萬元及人民幣15.3百萬元。我們錄得負經營現金流量淨值乃主要由於我們的存貨增加以及受銷售增長帶動移動通訊設備及配件購買以及我們的應收貿易款項及應收票據增加所致。請參閱「財務資料－流動資金及資本資源－現金流量」。於往績記錄期間，我們以經營業務產生的現金及銀行借貸為資本開支撥付資金。我們無法向閣下保證我們日後定不會繼續錄得負經營現金流量淨值。負經營現金流量淨值要求我們獲得足夠外部融資以滿足我們的財務需求及責任。倘無法達致上述目標，我們將會違反付款責任且可能無法產生足夠資金撥付我們的營運資金及滿足資本開支需求以及按計劃開展業務。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們的整體毛利率於往績記錄期間下降，而毛利率的任何進一步下降均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成負面影響。

我們的毛利由2011年的人民幣1,215.9百萬元增至2012年的人民幣1,463.0百萬元，並進一步增至2013年的人民幣1,738.0百萬元。然而，我們的整體毛利率由2011年的18.7%降至2012年的16.6%，並進一步降至2013年13.6%。於往績記錄期間，我們的整體毛利率下降乃主要由於來自銷售移動通訊設備及配件的毛利率下降所致，而毛利率下降則主要由於智能手機及3G手機的採購成本增幅超過售價增幅，同時該等手機所佔銷售比重於期內穩步上升所致。請參閱「財務資料－若干收益表項目－毛利及毛利率」。由於上述原因或任何其他原因，我們無法向閣下保證我們的毛利定不會繼續減少。我們的毛利率進一步下降可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們透過第三方互聯網平台進行銷售產生部份收入。倘我們未能與該等互聯網平台保持合作關係，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們透過天貓、亞馬遜中國及1號店等第三方互聯網平台進行銷售產生部份收入。我們與第三方互聯網平台訂立合作協議。請參閱「業務－我們的業務－我們的零售及分銷網絡－我們的零售網絡－網店及其他不斷發展的零售渠道」。倘我們與其中任何第三方互聯網平台的關係惡化，彼等可能終止與我們的合作或大幅縮減與我們的合作範圍，而這可能會使我們通過相關平台售出的銷量大幅減少，進而導致我們自該等平台產生的收入減少。此外，倘任何該等互聯網平台未能吸引到大量客戶，或因技術難題而無法運行，則我們於該等平台的銷售可能受到重大不利影響。

我們能否滿足對我們所銷售或分銷產品的需求取決於我們能否維持最佳存貨水平。

我們認為維持最佳存貨水平對我們的業務至關重要。我們一般就零售及批發業務維持約30至60日的存貨供應。我們可能無法保持最佳存貨水平以控制存貨持有成本及更有效地配置營運資金。我們亦可能無法保持可提供予客戶的產品質量及種類且我們可能無法及時採納新的存貨政策以滿足客戶需求。倘我們過度囤積存貨，則我們必須按折讓價出售過度囤積的產品，而維持營運所需資金將會增加，從而可能產生額外融資成本。倘我們儲備的存貨不足，可能無法產生在產品供應充足情況下本應產生的銷售額。

我們與少數幾家大型供應商合作開展業務，而該等供應商可單方面終止與我們的業務關係，這可能損害我們向客戶交付產品的能力，從而導致彼等取消訂單繼而導致我們收入損失及市場份額流失。

於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度，向我們五大供應商的採購額分別約佔我們產品採購總額的56.4%、59.8%及51.0%，而向我們單一最大供應商的採購額分別約佔我們產品採購總額的22.3%、21.2%及20.9%。我們根據不斷變動的顧客需求及市場份額調整我們自供應商採購的產品組合。然而，由於我們集中向該等大型供應商進行採購，故我們的零售及批發分銷業務依賴主要供應商以有利定價及其他條款及時提供充足手機產品存貨。

風險因素

我們與手機製造商、移動運營商及其他供應商訂立的若干採購協議為期一年，並可由任何一方續新。我們的供應商可能不會與我們續新合約，或彼等可能違反合約不按我們所訂購產品數量或型號提供有關產品。此外，該等供應商可能拒絕繼續按有利或合理的商業條款向我們提供產品。倘出現以下任何情況且我們未能及時自替代來源採購產品，我們可能無法及時或根本不能向客戶交付產品，從而導致訂單取消、收入損失及／或市場份額流失，進而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響：

- 我們的大型供應商的業務前景及／或財務業績下滑；
- 我們的任何大型供應商流失；
- 未能發展新供應商或未能獲得有利或合理的定價及其他條款；
- 我們的供應商未能滿足我們的存貨需求或未能提供對我們的客戶而言具吸引力的產品。

失去大型客戶的訂單或訂單減少或我們銷售或分銷產品的定價下調，均可能導致我們的收入減少及現金流量受損。

於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度，對我們的五大客戶作出的銷售額分別約佔我們總收入的13.9%、11.1%及14.2%，對我們的單一最大客戶作出的銷售分別佔我們總收入的6.0%、5.2%及3.7%。許多客戶曾經歷激烈的價格競爭，可能尋求按低於過往的價格向我們獲得產品或服務。我們的任何主要客戶流失、客戶訂單量減少或我們未能維系與該等客戶的現有條款，均可能導致我們減少收入及損失現金流量。我們已與若干數目的大型客戶訂立一年期合約。然而，概不保證該等合約必會於屆滿後續新及該等客戶定將繼續向我們採購產品或服務，或彼等的採購量必會保持與過往期間相同或更高水平。

日後收購、合營及聯盟可能使我們面臨新的風險或未能如預期般表現。

我們策略的其中一個重要組成部份即自行及透過有選擇地收購擴大零售及分銷網絡。我們可能透過有選擇性地進行收購、合營及其他戰略聯盟實現增長，對我們的零售業務而言尤其如此。任何未來收購、合營及戰略聯盟均可能令我們面臨營運、監管及市場風險以及與額外資本需求相關的風險。我們未來可能無法物色到合適的收購候

風險因素

選目標或聯盟夥伴或可能無法按可接受的商業條款完成收購或建立聯盟。倘我們未能物色到適當候選目標或完成預期收購，則我們可能無法有效實施我們的發展策略。

此外，我們能否自收購獲得預期利益可能取決於我們能否挽留僱員、高效整合業務、了解該等零售連鎖店取得成功的因素及持續適應當地市場動態。我們能否成功整合所收購公司及彼等的業務可能受到諸多因素的不利影響，包括分散管理層的精力及難以挽留所收購公司的客戶。此外，所收購公司可能因多種理由而未能如預期般表現，包括立法或監管變動或重要客戶或人員流失。我們在對目標進行盡職調查時亦可能無法識別潛在問題或風險或無法於收購前妥善解決該等問題或風險。倘該等風險於收購完成後出現，我們或會蒙受虧損或產生負債。倘我們無法自相關收購、合營或戰略聯盟中實現預期利益，則我們的整體盈利能力及發展計劃可能受阻。

我們的收入及盈利能力取決於我們所銷售或分銷產品的受歡迎程度以及顧客偏好及消費模式，而該等因素均超出我們的控制範圍且極難預測。

我們的收入及盈利能力部份取決於我們所經營產品的實力及聲譽。我們無法確保所有型號手機的銷售均取得成功，因為相關產品的銷售取決於其市場接受度及合意度，而該等因素極難預測。在我們的零售及批發分銷業務中，我們所銷售的多數產品由手機製造商設計及生產，而我們對該等手機製造商的控制有限或並無控制。我們的業務能否成功亦部份取決於製造商的營銷能力、我們自身能否自供應商處選擇獲客戶接受的新型產品以及我們能否提供充足且具吸引力及廣受歡迎的產品滿足顧客需求。尤其是，我們零售門店的表現對當地顧客的消費偏好較為敏感。中國不同地區顧客的購物模式及品味各不相同。倘我們或我們所售產品的製造商未能及時應對不斷變化的客戶需求，則對我們產品的需求可能減少，因而我們的銷售額可能受到重大不利影響。相反，倘我們或製造商未能預料顧客對我們若干型號產品的需求增加，我們或會遭遇存貨短缺，從而導致銷售減少並對我們的收入及盈利能力造成不利影響。

風險因素

我們收集、處理、存儲及使用終端用戶客戶的個人資料及數據須遵守政府規例及與隱私有關的其他法律責任，而我們實際上或被認為未能遵守該等責任可能會損害我們的業務及聲譽。

我們收集、處理及存儲終端用戶客戶的個人資料及數據（例如彼等的手機號碼、購買手機及配件的價格及彼等的地理位置）。我們主要利用該等資料及數據提升彼等的購物體驗或改進我們或我們業務夥伴的產品及服務。有關隱私及存儲、處理、使用及保護個人資料及數據的法律及法規適用於我們。請參閱「監管概覽」一節。我們實際上或被認為未能遵守隱私政策或法律責任或因未經授權披露或使用有關個人資料及數據導致危及安全，則可能導致我們面臨政府執法行動、訴訟或公眾強烈抗議，從而對我們的業務、聲譽及經營業績造成重大不利影響。此外，倘任何與我們合作的第三方濫用有關個人資料或數據或違反適用法律及法規，則可能會令我們終端客戶的個人資料或數據存在風險，進而會對我們的業務造成重大不利影響。

我們涉及違反中國適用的法律及法規的若干事件。

於往績記錄期間及上市後期間，我們涉及違反中國適用的法律及法規的若干事件，包括有關監管我們先前運作的手機軟件程序迪風市場的規則及設立我們若干附屬公司及獨立門店的若干違規事件。請參閱「業務－法律及行政程序及合規－合規」及「我們的歷史、重組及公司架構－重組」。

截至最後可行日期，本公司並無因該等違規事件而遭受任何監管機構的罰款或制裁。在內部控制顧問國衛的協助下，我們已採取了一系列內部控制措施，以防止未來違反適用法律及法規。請參閱「業務－法律及行政程序及合規－旨在防止未來違規及改進企業管治的措施」。然而，我們無法向閣下保證於上市後監管部門定不會就該等事件施加任何處罰及／或罰款，或遵守相關法律及法規不會成為更沉重的負擔而致使須採取進一步內部控制措施。任何該等處罰及／或罰款以及可能需要採取的額外內部控制措施可能對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

我們於租賃物業開展多數業務，故我們面臨若干與所租賃物業有關的風險。

我們幾乎所有獨立門店均租自第三方。我們亦就業務營運租賃辦公物業及倉庫。現有租約的年期一般介乎三至五年。隨著該等租約到期，我們將需協商續新條款及條件。截至2014年4月30日，於我們為獨立門店租賃的現有466處租賃物業中，租賃協議中的81、96及85項協議將分別於2014年、2015年及2016年到期，及167項租賃協議將於2017年或之後到期。而餘下的37項租賃協議則並無固定到期日。倘我們無法續新該等租約或以有利條款及條件續新租約，我們或須支付上漲的租金或搬遷，從而可能導致產生額外成本及業務中斷。

我們亦面臨與所租賃的若干物業有關的若干風險，乃由於出租人未向我們提供相關所有權證或分租物業所需有關擁有人授出的必要同意書。截至2014年4月30日，我們尚未就524處租賃物業中的110處物業（總樓面面積約22,198.6平方米，佔我們租賃物業總數約14.1%）獲得所有權證或分租所需的同意書。我們尚未獲得所有權證副本的租賃物業可能會面臨涉及租賃物業業權或任何按揭的質疑。倘業主在未獲得實際擁有人授權的情況下向我們租賃物業，則有關物業的租賃可能存在潛在失效的風險，而我們或須將我們的業務遷離有關物業或重新磋商對我們而言較為不利的租賃條款。

我們依賴科技及電腦系統及時而成功地管理我們的供應鏈及銷售、發展我們的批發分銷網絡以及為我們的零售分部提供支持，而技術及系統出現故障可能令我們的業務受損。

我們的業務所依賴的供應鏈管理、批發分銷網絡、銷售管理及零售功能的科技含量頗高。我們十分依賴我們獲取、開發及採用新技術的能力，以為我們的營運提供支持及使我們的產品及服務從競爭對手中脫穎而出。此外，新技術影響我們將產品交付予客戶的時間及方式，並影響我們維持及精簡銷售職能以及為零售分部的能力。

我們倚賴大量軟件應用程序及電腦來開發我們的零售及批發分銷網絡、管理銷售關係以及跟蹤及管理存貨。軟件、硬件或備份設備存在任何錯誤、缺陷或發生任何故障均會導致延遲產品交付及無法獲得主要存貨及銷售資料，而上述各項均可能損害我們的業務。

風險因素

倘我們無法獲得或繼續持有所有必要牌照、許可證及批文，則我們的業務或會受到重大不利影響。

我們進行業務營運須在中國獲得與外商投資、商業特許經營活動、網絡銷售、稅項、外匯、社保等有關的多項牌照、許可、備案、登記及批文。請參閱「業務－牌照、許可證及批文」。我們能否繼續經營現有業務及成功實施進軍新業務的擴張策略取決於我們能否按照中國法律獲得、持有及續新（倘必要）相關規管批文。倘無法獲得或續新該等批文，我們或會被禁止繼續從事我們的業務，且我們可能須耗費大量時間及費用來維持我們的業務。

倘我們的店中店門店未達到銷售目標，則我們可能須將該等店中店門店搬遷至超市或其他物業中客流較少的其他位置。

截至2014年4月30日，我們在包括連鎖超市、購物中心及百貨商場（例如家樂福、沃爾瑪及華潤萬家）等第三方物業經營518間店中店門店。物業供應商向我們收取部份相關店中店門店產生的銷售所得款項作為租金或收取固定租金。請參閱「業務－我們的業務－我們的零售及分銷網絡－我們的零售網絡－獨立經營門店－店中店門店」。我們通常同意達到若干收入相關銷售目標或銷量及／或利潤率目標。倘我們未能達致相關銷售目標，我們可能須向物業供應商支付若干差額款項、變更所展示的產品或甚至可能會將我們的店中店門店遷至超市或其他物業中客流較少的位置，此乃會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的經營業績受購買模式導致的季節性波動的影響。

我們的經營業績仍受我們經營所在市場的多項季節性因素影響。該等因素或會導致我們的收入及經營業績產生季度性波動。該等波動乃因若干因素所導致，包括但不限於下列各項：

- 公共節假日及影響消費者需求的其他活動的時間安排；
- 供應商及競爭對手推出新產品的時間安排；
- 產品供應及定價；
- 手機供應商進行推廣及提供補貼；及
- 不同地方市場客戶的消費模式。

風險因素

多個地區市場的消費電子產品及零售受季節因素影響，從而導致我們的銷量有所起伏。日後我們的經營業績可能會隨季度繼續出現波動。倘發生意料之外的事件（包括於銷售高峰期在及時獲得具競爭力產品的充足存貨方面出現延誤，或在該等期間需求大幅減少後存在存貨過剩的現象），我們的經營業績會受到損害。由於存在該等季節性因素，我們的中期業績可能無法成為年度業績的指標或無法與過往期間的業績可資比較。倘在一段或多段期間內我們的經營業績無法滿足市場預期，則我們的股價或會受到重大不利影響。

於解除控股股東對我們銀行借貸的擔保後，我們於銀行借貸的財務成本日後可能會增加。

於往績記錄期間，我們與商業銀行訂立多項短期信貸融資協議，以為我們的業務營運及擴張撥付資金，而銀行通常要求我們就我們的合約責任表現獲得控股股東提供的擔保。截至2011年、2012年及2013年12月31日，我們具有控股股東擔保的銀行借貸金額分別為人民幣626.0百萬元、人民幣1,100.3百萬元及人民幣1,427.8百萬元。截至2014年4月30日，我們的短期銀行借貸約為人民幣1,794.9百萬元，其中約76.7%由我們的控股股東擔保。截至招股章程日期，我們已就我們的所有未償還銀行借貸解除控股股東的擔保。有關控股股東提供擔保的更多資料，請參閱「與控股股東的關係－獨立於控股股東－財務獨立性」。於解除控股股東就銀行借貸提供的擔保後，我們的財務成本日後可能會增加，因為我們或需產生額外成本自第三方取得擔保。我們財務成本的任何增加均可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的業務可能受第三方製造商質量控制的影響。

作為一家零售商兼批發經銷商，我們並無直接監管供應商的質量、設計或監控程序。我們無法保證供應商所提供產品的質量。我們完全倚賴製造商的質量控制程序及標準來確保我們所售產品的質量。產品可能存在缺陷或在供應商將其運抵我們的運輸過程中發生損壞，而我們可拒絕、退還或更換該等缺陷或受損產品。我們日後可能會遭遇延遲提供缺陷產品技術支持的情況。倘我們銷售或分銷的任何產品存在缺陷、安全或性能問題，則我們的聲譽及向客戶銷售或分銷其他產品的能力或會受到損害，而我們或會因該等缺陷或上述問題而遭致產品責任索償。我們亦可能會終止與向我們提供缺陷產品的供應商之間的業務關係，從而可能會影響我們提供若干產品的能力或導致我們與有關供應商發生糾紛。所有該等情況均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們可能因所售產品遭致產品責任索償。

一般而言，根據與供應商訂立的協議條款，製造商或供應商有義務對缺陷產品進行維修、接受退貨或換貨。然而，根據現行中國法律，作為零售商及批發經銷商，我們或須對缺陷產品及製造商造成的損害承擔責任。倘發生索償，終端用戶或會選擇在起訴產品製造商的同時起訴我們。因此，我們可能需耗費大量時間、金錢及資源來進行抗辯或解決任何產品責任索償。中國法律並無規定中國零售商須投保產品責任險，故我們並未投購該險種。因此，倘我們被認定須對索償負責，我們將須就相關產品責任索償作出損害賠償，而不會就此獲得任何保險賠償。此外，即使我們能夠成功提出抗辯或解決有關索償，我們的聲譽可能會受到重大不利影響，且最終我們可能會失去市場份額。此外，我們可能須停止銷售導致產品責任索償的產品，從而可能對我們供應的手機產品範圍及我們的客戶基礎規模造成不利影響。

我們將絕大部份物流需求外包予第三方。倘該等第三方未能履行彼等的責任，則可能會妨礙我們履行對客戶的責任，並對我們能否維護或提升我們的品牌造成不利影響，且可能限制我們日後取得成功。

我們認為客戶對我們的聲譽及品牌的認可及熟悉程度對我們的業務而言十分重要，而我們的聲譽則取決於與我們的品牌有關的商譽。我們將絕大部份物流需求外包予第三方，彼等負責付運產品。該等第三方服務供應商可能因處置不當、運輸瓶頸或罷工而中斷向我們的倉庫或零售門店付運產品，從而會導致付運延遲或貨品丟失或產品受損。因此，我們可能無法及時或根本無法履行對客戶的責任，因而我們的品牌形象及聲譽或會受到影響。這可能會導致我們與潛在及現有客戶的關係受損，因而我們的業務、財務狀況、經營業績及發展前景或會受到重大不利影響。

我們向若干批發客戶授出信貸期，此舉可能使我們面臨信貸風險及導致難以收回應收款項。

就我們的批發分銷業務而言，我們向若干批發客戶授出介乎30至90日不等的信貸期，此舉可能令我們承受信貸風險，尤其是在應收款項為向有限數目的客戶作出的銷售額或集中於若干地區市場的情況下。能否收回應收賬款及我們能否加快應收賬款的收回週期可能受到若干因素的影響，包括：

- 我們的信貸政策；
- 我們向批發客戶授出信貸期所依據的合約條款；

風險因素

- 我們批發客戶的信用度；
- 行業及經濟狀況；
- 我們的批發客戶就我們所授予的信貸提供抵押、押記或擔保的能力；及
- 我們及批發客戶的經營業績、財務狀況及現金流量。

任何該等因素的不利方面或任何該等因素發生變動（其中許多超出我們的控制範圍）均可能導致收款延遲或無法收回應收賬款，從而可能使我們的現金流量及財務狀況受損，繼而對我們的經營業績造成不利影響。我們一般根據客戶的信用度及客戶訂單規模向批發客戶授出信貸期。然而，由於我們於競爭激烈的環境中經營業務，因而可能須向若干客戶提供更優惠條款，而這可能進一步令我們的現金流量受壓。

我們的批發客戶面臨市場、業務及其他風險。由於存在無法預期的經濟不利變動或對特定客戶、行業或市場造成不利影響的事項，我們無法確定我們的信貸虧損儲備必將足以彌補資產組合中的信貸虧損。倘我們批發客戶群的整體信貸質素因經濟狀況而大幅下降，或倘我們的信貸虧損儲備不足，則我們的業務、財務狀況及經營業績或會受損。

對現有零售門店進行大規模改建或翻新或會影響我們的業務、財務狀況及經營業績。

我們會不時翻新及改建零售店以改進該等門店的職能及提升客戶的購物體驗，或應手機供應商要求對門店進行翻新及改建。對現有零售門店的零售空間進行任何大規模改建或翻新，均可能會導致我們的業務中斷，並於改建或翻新期間錄得營業額虧損。此外，於門店改建或翻新後，我們可能須耗費大量時間重塑優化的產品組合及吸引相同水平的客流。倘我們無法及時完成有關改建或翻新或無法於有關改建或翻新後實現客流增加，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們在中國並無投購商業險。

中國的保險公司提供有限的商業險產品。因此，我們並未就我們的營運投購任何業務中斷險、企業責任險、要員險或涵蓋潛在環境破壞索賠的保險。任何業務中斷、訴訟或自然災害均可能會導致我們產生高額的費用或分散我們的資源。此外，我們不會就若干風險投購保險（包括產品責任險）。因此，任何產品責任或其他索償均可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

倘我們無法成功控制員工成本，則我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度，我們的員工成本（包括員工薪金及薪酬）總額分別約為人民幣312.2百萬元、人民幣379.0百萬元及人民幣466.0百萬元，分別約佔我們總收入的4.8%、4.3%及3.6%。過去幾年，中國的勞工成本整體大幅增加。我們預計，鑑於若干我們無法控制的因素（包括通脹率、最低工資及有關僱員工資及福利的法律），日後我們的員工成本（包括銷售及營銷員工及行政員工的成本）仍會增加。倘員工成本繼續增加而我們無法成功將該增加的成本轉嫁予客戶，則我們的業務、財務狀況及經營業績會受到重大不利影響。

除銷售通訊設備及配件外，我們提供增值服務的經營歷史較短，令我們難以評估該新業務的前景及財務業績。

我們提供增值服務，包括移動應用套餐、軟件及互聯網服務應用、雲平台及其他位置服務（根據客戶的地理位置向其提供娛樂及生活服務）。我們經營該業務的歷史相對較短，令我們難以評估該新業務的前景及財務業績。我們面臨與該新業務有關的若干風險，包括未能取得監管批准。倘我們無法應對開發及管理增值服務業務所帶來的挑戰，我們可能會面臨該業務的增長放緩、利潤率降低、產生額外經營成本及收入減少等風險。

倘我們的品牌或形象減值或倘我們未能保護我們的品牌及其他知識產權，我們的業務及經營業績會受到重大不利影響。

品牌是我們進行銷售及營銷不可或缺的部份。我們能否一直成功維持及提升我們的品牌及形象很大程度上取決於我們能否通過在營運中進一步發展及維持產品及服務的品質來滿足客戶需求以及我們能否應對競爭壓力。倘我們無法滿足客戶需求或我們的公眾形象或聲譽因與我們的產品或服務有關的負面報道而出現減值，則我們與客戶之間的交易可能會減少，進而會對我們的經營業績造成不利影響。

此外，未經任何授權使用我們的品牌、商標及其他知識產權會損害我們的競爭優勢及業務。於往績記錄期間，我們發現若干第三方手機零售店在未經我們授權的情況下使用我們的「迪信通」品牌。由於中國並未對使用互聯網域名進行嚴格管制，倘其他公司註冊的域名在拼寫或讀音上與我們的商標類似，可能會導致客戶將該等公司與我們混淆並可能導致我們的品牌價值遭攤薄，進而會對我們的業務造成不利影響。過

風險因素

去，由於中國保障知識產權力度較弱，故侵犯知識產權的現象持續為在中國發展業務帶來重大風險。監管及防止未經授權使用我們的知識產權困難重重。我們為保護知識產權所採取的措施可能並不充分。此外，國內外規管知識產權的法律的實施情況存在不確定性且不斷發生變化，可能令我們面臨重大風險。倘我們無法充分保護我們的品牌、商標及其他知識產權，我們可能喪失該等權利並令我們的業務受到重大影響。

我們要求僱員及顧問履行合約責任並已採取其他預防措施對我們的專有資料保密及限制使用我們的專有資料（為我們的利益使用者除外）。倘僱員及顧問並未履行彼等的合約責任及盜用我們的專有資料，我們的業務可能會因此受到影響。

我們銷售的手機及配件以及提供的服務可能會侵犯第三方知識產權。

倘我們銷售的手機或配件或提供的服務侵犯第三方知識產權，而作為零售商或批發商，我們可能會被認定須對侵權行為擔責並被迫停止繼續銷售違規產品或提供違規服務及／或支付損害賠償或被處以其他罰款。不同手機製造商之間就彼等的知識產權產生的法律糾紛亦會對我們的銷售產生負面影響。法院或會頒令禁止一家被指稱侵犯其他手機製造商知識產權的手機製造商銷售其產品。因此，我們可能無法繼續銷售有關產品，可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。我們可能無法就有關損失獲得相關手機製造商的賠償。

我們可能會繼續受全球金融危機及中國經濟放緩的不利影響。

近期的全球金融危機對美國及其他主要經濟體（包括中國）造成不利影響。由於金融危機擴大及惡化，中國經濟增長受到不利影響。長期經濟疲弱可能對中國移動通訊產品的零售分部及批發分銷市場造成不利影響。中國經濟持續放緩或再次爆發任何金融動蕩會對我們的業務及財務業績造成不利影響。

倘中國經濟因全球金融危機或任何其他因素而放緩，消費者的消費模式會受到不利影響。遭逢經濟衰退週期、通貨膨脹、通貨緊縮、物價上漲、失業水平及消費者負債水平攀高以及可能會影響中國消費者的消費或購買習慣的其他經濟因素，可能會對我們在門店銷售或分銷予零售客戶及區域批發經銷商的产品需求造成不利影響。我們

風險因素

的零售門店及批發客戶可能會遭逢客流減少或就銷售我們產品可收取的價格受到限制的情況，均會導致銷售及利潤率減少。此外，全球金融危機對我們的客戶及供應商能否就其大規模採購及營運獲得融資造成不利影響，進而導致我們所售或分銷的產品訂單減少或被取消或限制向我們供應的產品數量。此外，該等經濟狀況使我們及客戶及供應商難以準確預測及規劃日後的業務活動，可能會導致客戶減少對我們分銷及銷售產品的支出，從而可能會延長我們的銷售週期。倘中國移動通訊產品市場因該等全球經濟情況而有所惡化，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們的成功很大程度上取決於我們的管理層及若干主要僱員，倘彼等不再效力我們，則我們的業務或會嚴重中斷。

我們日後的成功極其倚賴管理層及其他主要人員的持續服務。尤其是，我們倚賴執行董事及高級管理團隊的專長及經驗。倘一位或多位管理或主要人員無法或不願繼續擔任其現有職務，我們可能無法輕易或根本無法物色到合適人員取代彼等。因此，我們的業務會嚴重受阻，我們的財務狀況及經營業績會受到重大不利影響，而我們會在招募、培訓及挽留有關人員取代前主要僱員時產生額外費用。我們並無投購任何主要人員險。倘我們的任何管理或主要人員加入競爭對手方或組建一家競爭公司，我們可能會失去客戶、供應商、技術嫻熟及主要專業人士及職員。

此外，由於我們預期會繼續擴大營運，我們將須繼續吸引及挽留經驗豐富的管理人員。對業內經驗豐富人員的競爭會導致我們向彼等支付較高薪酬及其他福利以吸引及挽留彼等，從而會導致我們的經營成本增加。我們可能無法吸引或挽留所需人員來實現我們的業務目標，此乃會阻礙我們的業務及增長。

我們、我們的董事、管理層及僱員可能會捲入法律或行政訴訟及不利結果可能會損害我們的業務或聲譽。

我們、我們的管理層或僱員可能會於日常業務過程中不時捲入法律或行政訴訟。有關法律及其他訴訟可能包括但不限於與商業合約、僱傭、不競爭及勞動法、知識產權、受信責任、個人傷害、財產損失或其他因我們或僱員的行為或疏忽而導致的傷害有關的訴訟或糾紛。我們無法肯定預測抗辯成本、起訴成本或我們、管理層或僱員提起或針對我們、管理層或僱員的訴訟及其他程序的最終結果（包括有關補救或損害）。有關該等訴訟及其他程序的任何不利結果可能會損害我們的業務或聲譽。

行政人員、董事及其他聯屬人士實行投票控制可能會限制我們對董事選舉及需要股東批准的其他事宜的影響力。

於最後可行日期，我們的行政人員、董事及其他聯屬人士擁有我們的逾60%附投票權股份。該等股東主要控制要求股東批准的所有事宜（包括董事選舉及批准其他業務交易）。此所有權集中會延誤或妨礙我們的控制權易手，或阻礙有意收購者獲得控制權，此乃會妨礙股東變現其H股的市價溢價。

與行業有關的風險

我們面臨諸多營運及行業風險。我們營運所處市場變化迅速，而我們未能就該等變化有效作出調整可能對我們的營運及財務狀況造成重大不利影響。

我們面臨諸多營運及行業風險，而移動通訊產品市場變化極快。行業的近期發展包括下列：

- 手機技術發展迅速，而產品使用週期或短於預期。作為該領域的零售商及批發經銷商，我們須緊密監控該等變化。
- 中國的移動通訊產品市場歷來比較分散，故製造商很難在沒有全國批發經銷商的情況下向客戶出售產品。該等批發經銷商（包括我們）須發展高效的分銷物流及廣泛的零售網絡。無法維持該等效率及網絡將會對我們保持或擴大客戶基礎的能力造成不利影響，從而會使我們的市場份額遭到侵蝕。
- 中國的移動運營商通過與包括我們在內的零售商合作持續提供捆綁定製手機產品及無線服務。無法提供載有移動運營商定製的綜合服務的手機或未能與移動運營商合作推廣手機，可能會削弱我們與移動運營商之間的關係並導致失去潛在的巨額收入來源。

有關行業近期發展的更多資料，請參閱「行業概覽－中國手機市場的驅動因素及趨勢」。倘我們無法有效適應該等變化以保持競爭力，該等行業發展以及與移動通訊產品零售商及批發經銷商有關的其他變化可能會對我們的營運及財務狀況造成不利影響。無法有效適應相關變動可能會導致我們的市場份額遭到侵蝕，從而令我們的客戶數量減少或導致產品降價或營銷、服務推廣及產品批發分銷的開支增加，上述任何一項均會對我們的盈利能力造成不利影響。

風險因素

由於行業變動，市場對我們所售產品的需求可能不會持續增長，故此我們的收入可能會減少。

我們的業務主要取決於市場對我們所售產品的需求。由於中國移動通信行業業已成熟，我們的手機供應商可能會日漸專注於將其產品與其競爭對手方的產品區分開來，包括增加更多智能手機及更新現有機型而減少生產普通產品。由於手機及無線技術迅速進步，產品使用週期可能較預期縮短。因此，客戶可能會不斷改變其產品偏好。作為此分部的零售商兼批發經銷商，我們必須密切監控該等變化。倘我們無法成功適應客戶在迅速發展的市場中不斷變化的需求，客戶可能會轉向供應我們無法提供的移動通訊產品的其他銷售商，從而使對我們所售產品的需求減少。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績會受到損害。

舊款移動通訊產品的售價通常會迅速下跌，而產品可能會過時或適銷性降低。我們可能無法迅速調整產品結構並優化定價以減少過時產品存貨。

與多數電子產品相似，移動通訊產品一般在推介時定價最高，但售價會隨著該產品被廣泛售賣及遭新一代產品取代而趨向降低。作為零售商兼批發經銷商，我們持續面臨移動通訊產品定價下滑的壓力。我們零售及批發分銷業務的供應商未必會就下行的定價趨勢向我們提供適當的定價調整方案或其他形式的價格保護方案。請參閱「業務－銷售及營銷－定價」。尤其是，在零售行業，按照行規，我們按照若干製造商或移動運營商制定的參考價制定我們所售的產品價格。請參閱「業務－銷售及營銷－定價」。

我們可能無法預測我們所售或分銷的產品售價下跌的時間或幅度。此外，我們必須預測未來技術變化並持續物色、獲得及推廣新產品以降低產品過時或適銷性降低帶來的風險。倘我們無法調整產品結構及優化定價，我們可能會累計過時產品存貨，而我們的業務、財務狀況及經營業績會受到重大不利影響。倘因製造商定價失誤或其他因素導致若干產品銷售緩慢，我們可能無法及時或根本無法通過降價或促銷活動處置過剩存貨。因此，我們的營運資金需求會增加，我們的銷售及溢利會減少，而我們的經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們的業務所處市場競爭激烈可能會導致利潤率下降。

中國移動通訊設備及配件零售市場競爭激烈且無重大入行障礙。在我們目前的經營市場內，我們面臨來自其他實體或在線銷售渠道的零售商及批發經銷商的競爭，預計在我們計劃進軍的市場將面臨類似的競爭。若干競爭對手可能較我們擁有更多財務及人力資源、更易獲得有利的零售店位置、更具競爭力的定價政策或與製造商或移動運營商之間的關係更緊密。競爭可能導致（其中包括）與製造商或移動運營商訂立的協議條款更嚴格、零售空間的成本上漲而銷售下降，所有該等因素均會對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響並會導致我們的利潤率下降。

倘我們未能維持高效的分銷網絡以保持在碎片化市場的競爭力，可能對我們的業務及財務狀況造成重大不利影響。

中國的移動通訊產品市場歷來比較分散，故製造商很難在沒有全國經銷商的情況下向客戶出售產品。為吸引客戶，該等經銷商（包括我們）須發展高效的分銷物流及廣泛的零售網絡。我們的若干競爭對手或會在全國擁有廣泛的分銷網絡並就零售店位置及人力資源與我們展開持續競爭。無法維持高效的分銷網絡將對我們保持或擴大客戶基礎造成不利影響，進而可能會侵蝕我們的市場份額並導致收入減少。

與中國有關的風險

中國政府在經濟及政治政策上的變動可能對中國整體經濟增長造成重大不利影響，因而可能對我們的業務造成重大不利影響。

我們主要在中國進行業務營運。因此，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景在很大程度上受中國經濟、政治及法律情況影響。中國的經濟與發達國家的經濟在許多方面都有所不同，包括政府對外匯的管控、發展水平、增長率及資源分配等。過去，我們受惠於中國經濟的快速增長，其刺激對移動通訊產品的需求增長。該增長可能不會或根本不會以相同速率持續。

儘管中國經濟於過去30年取得顯著增長，但在不同地區及經濟領域的增長一直不平衡。中國政府已實施多項措施鼓勵經濟增長及指導資源分配。儘管若干該等措施使中國整體經濟受益，但可能對我們造成不利影響。例如，政府對資本投資的控制或適用於我們的稅務法規變更可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

中國經濟過去屬計劃經濟，因而中國大部份生產型資產仍由中國政府擁有。政府通過分配資源、制訂貨幣政策及向特定行業或公司提供優惠待遇，對中國經濟增長行使重大控制權。儘管政府已實施經濟改革措施，以引入市場力量及在商業企業中建立完善的企業管治制度，但該等經濟改革措施或會因行業不同或國內地區不同而須予調整、修訂或無法貫徹應用。因此，我們或無法自若干該等措施受益。

中國政府有權推行影響中國經濟的宏觀經濟措施。政府已採取各種措施，以加快或控制增長速度及調整若干產業的架構。例如，於2003年後期，中國政府調高銀行存款準備金率，並對商業銀行提供貸款及提高利率的能力施加額外限制，以減緩政府認為中國經濟中過熱的特定行業的增速。然而，為應對全球金融危機，自2008年9月初，中國政府開始推行一系列宏觀經濟措施，適度放鬆貨幣政策，包括宣佈一攬子經濟刺激政策及降低基準利率。為抑制通貨膨脹，中國政府於2009年下半年至2011年10月推行若干宏觀經濟措施，並自2011年起實施適度貨幣政策。該等措施連同中國政府的未來行動及政策均可能對我們的流動資金及融資渠道以及我們經營業務的能力造成嚴重影響。

中國法律制度涉及的不確定因素可能對我們造成不利影響。

我們主要在中國從事業務。我們於中國的營運受中國法律及法規管治。中國法律制度主要以成文法為基礎。過往的法院判決可引用作為參考，但通常其先例價值有限。

自1979年起，中國立法及法規對中國境內的外商投資及內資公司的保護大幅提升。然而，中國尚未形成一套完善的法律體系，且最近頒佈的法例及規例未能充分涵蓋中國經濟活動的各個領域。尤其是，由於該等法律及法規相對較新，加上所公佈的決策數量有限且並無法定約束力，因此該等法律及法規的詮釋及執行存在一定不確定因素。此外，中國的法律體系在某種程度上乃基於具有追溯效力的政府政策及內部規則（其中部份並未及時予以公佈或完全不予以公佈）制定。因此，直至違反政策或規則發生過後我們或許才意識到我們違反了該等政策及規則。此外，中國的任何訴訟或會拖延，引致龐大費用及分散資源與管理層精力。

中國政府對外幣兌換的管制可能限制我們的外匯交易，包括我們對H股持有人的股息支付。

目前，人民幣仍然不能自由兌換成任何外幣，外幣的兌換及匯款需要遵守中國的外匯規定。我們無法向閣下保證，在某一匯率水平下，我們會有足夠的外匯來滿足我們的外匯需求。在中國目前的外匯管制制度下，我們在經常賬戶下開展的外匯交易（包括股息派付）不需要國家外管局的事先批准，但是我們必須提交該等交易的書面證據並在中國境內擁有進行外匯交易所需牌照的指定外匯銀行開展該等交易。然而，我們在資本賬戶下開展的外匯交易必須經國家外管局事先批准。

根據現有的外匯條例，在全球發售完成後，我們將能夠以外幣派付股息，毋須國家外管局的事先批准，但須遵守某些程序要求。然而，我們概不保證關於以外幣派付股息的該等外匯政策將來會繼續存在。

此外，外匯不足可能限制我們獲得向股東派付股息的足額外匯或滿足任何其他外匯要求的能力。若出於上述任何原因我們未獲得國家外管局簽發的將人民幣兌換成任何外匯的批准，則我們的資本開支計劃，甚至是我們的業務、經營業績及財務狀況都可能受到重大不利影響。

股息的派付須受中國法律限制所規限。

根據中國法律，股息只能從可分派溢利中支付。我們的可分派溢利是根據中國公認會計準則或國際財務報告準則釐定的溢利（以較低者為準），經扣除任何收回的累計虧損及要求我們提取法定及其他準備金的金額計算得出。因此，我們可能沒有足夠溢利或根本沒有可分派溢利向我們的股東分派股息，產生溢利的期間亦如此。任何某一年度並未分派的_{可分派溢利}，可保留到以後年度分派。

此外，由於根據中國公認會計準則與根據國際財務報告準則計算的可分派溢利在某些方面存在差異，因而即使根據國際財務報告準則我們的經營附屬公司在某年錄得溢利，但根據中國公認會計準則可能沒有可分派溢利，反之亦然。因此，我們可能無法從我們的附屬公司獲得足夠的分派額。如我們經營的附屬公司無法向我們派付股息，則可能對我們的現金流量及我們向股東分派股息的能力造成不利影響，在產生溢利的期間亦如此。

我們的H股的外籍個人持有人須繳納中國所得稅，而持有H股的外資企業的中國稅項責任並不確定。

根據中國現行稅務法律、法規及規定，非中國居民個人及非中國居民企業須就我們派付的股息或因出售或以其他方式處置H股所得的收入履行不同納稅義務。根據《中華人民共和國個人所得稅法》，非中國居民個人須按20%稅率繳納中國個人所得稅。因此，除非適用於中國與該外籍個人居住的司法權區間的稅務條約就相關稅務責任提供減免或豁免，我們須自股息付款中扣除該稅項。一般而言，根據該等條約，香港上市公司向外籍個人派付股息，須按10%的適用稅率繳稅。如10%的稅率不適用，扣稅公司應：(1)在適用稅率低於10%時，按正當程序歸還超出稅額；(2)在適用稅率介於10%至20%之間時，按適用稅率扣除該外籍個人所得稅；及(3)在雙重徵稅條約不適用時，按20%的稅率扣除該外籍個人所得稅。

根據企業所得稅法，對於未在中國設立機構或經營場所，或者雖設有機構或經營場所但其收入與所設機構或經營場所無關的非中國居民企業，我們派付的股息及上述外國企業出售或以其他方式處置H股後獲得的收益，一般須按20%的稅率繳納中國企業所得稅。根據國家稅務總局頒佈的《關於中國居民企業向境外H股非居民企業股東派發股息代扣代繳企業所得稅有關問題的通知》，該稅率已降低至10%，而依據中國與相關非中國居民企業所在司法權區之間的特別安排或適用條約，該稅率還可進一步降低。

儘管存在上述安排，但由於若干因素的影響，中國現行稅法及規則在解釋及適用方面仍存在重大不確定性，包括相關稅收優惠待遇未來是否會廢除，從而導致所有非中國居民個人股東須按照20%統一稅率繳納中國個人所得稅等。此外，中國稅務當局對現行中國稅法及規則的解釋及適用尚存有重大不確定性，包括非中國居民企業須繳納的資本利得稅、對我們的H股的非中國居民個人股東所派付的股息及出售或以其他方式處置H股後獲得的收益而徵收的個人所得稅。中國的稅法、規定及法規亦可能會變更。如現行的稅法及規則及其解釋或應用方式出現任何變更，則閣下對我們H股投資的價值可能會受到重大影響。

風險因素

H股持有人可能難以向我們、我們的董事、監事或高級管理人員發出傳票及執行判決或在違反上市規則的情況下對其採取法律行動。

我們乃一家根據中國法律註冊成立的公司，絕大多數資產及附屬公司均位於中國境內。我們的大部份董事、監事及高級管理人員均在中國居住。該等董事、監事及高級管理人員的資產亦可能位於中國境內。因此，可能無法在中國境外對我們的大部份董事、監事及高級管理人員發出傳票。除此之外，中國並未與美國、英國、日本或大多數其他國家訂立相互承認與執行法院判決的條例。此外，香港並無與美國達成相互強制執行判決的安排。因此，在中國或香港境內，承認及強制執行上述司法權區的法院判決可能比較困難或不可能。於2006年7月14日，內地最高人民法院與香港特別行政區政府簽訂《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》。根據此安排，如任何指定的中國內地人民法院或香港法院在民商事案件中已作出須支付款項的具有執行力的終審判決，則其任何一方當事人可向相關中國內地人民法院或香港法院申請認可該判決及強制執行判決。儘管此安排已於2008年8月1日生效，但據此安排作出的任何行動的結果及效力尚不確定。

儘管我們的H股在聯交所上市後，我們將遵守上市規則及香港公司收購、合併及股份購回守則，但出現違反上市規則的情況時，H股持有人不能就此提出訴訟，而必須倚賴聯交所執行其規則。上市規則及香港公司收購、合併及股份購回守則在香港不具有法律效力。

中國有關勞動及僱員福利的法律法規變動可能對我們的業務及經營業績造成不利影響並可能使我們的勞動成本大幅增加。

由於我們主要透過在中國的附屬公司經營業務，我們須遵守中國有關勞動及僱員福利的法律法規。近年來，中國政府已實施政策加強對僱員的保護並強制僱主為其僱員提供更多福利。於2008年生效的中國勞動合同法及勞動合同實施條例規定，僱主須向僱員提供更多福利，包括提高工資或於終止勞動合同時作出補償。此外，勞動合同法及勞動合同實施條例包括多項較過往中國勞動法律法規對僱員更為有利的條

風險因素

文。例如，倘僱員決定不續期現有勞動合同，僱主須承擔賠償僱員的責任，除非僱員拒絕僱主以相同或更優惠條款續期到期勞動合同。此外，僱員連續簽定兩個固定期限勞動合同後，僱主必須與該僱員簽訂無固定期限合同，於無固定期限勞動合同有效期內，倘僱主無理由終止僱傭關係，僱主須向僱員支付損害賠償，直至僱員達到領取退休金的年齡為止。勞動合同法及勞動合同法實施條例的實施可能使我們更加難以與表現欠佳僱員終止勞動合同，且為遵從新法律法規，我們可能會產生較高勞動成本，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

中國日後發生任何不可抗力事件、自然災害或爆發傳染病均可能對我們的業務營運、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

H1N1型、H7N9型或其他類型禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合癥（或SARS）或其他疫癘的爆發會對我們的業務造成重大不利影響。2006年及2007年，中國多地被曝爆發禽流感（包括若干確認人感染及死亡案例）。2009年4月，墨西哥爆發確認為甲型流感(H1N1)病毒的新流感，造成多人死亡。由於病毒持續在全球範圍（包括中國）擴散，世界衛生組織（「世界衛生組織」）於2009年6月11日宣佈全球爆發H1N1病毒。於2013年3月，中國通報首例人感染H7N9病毒。世界衛生組織發現H7N9病毒對人類異常危險。H1N1及H7N9的傳播或禽流感、SARS長期往復發生或中國爆發其他惡性公共健康事件會導致我們的辦事處或零售店暫時停業，阻礙員工前往客戶辦事處銷售產品或提供實地服務。該停業會嚴重妨礙我們的業務營運並對我們的經營業績造成不利影響。

我們的業務亦易受雪災、地震、火災、水災、環境事故、斷電、通訊故障及類似事件等自然及其他類型災害所干擾與損害。2008年1月至2月，華南及華中大部份地區爆發一系列雪災，導致大範圍受災及交通中斷。2008年5月及2013年4月，四川省爆發里氏約8.0級及7.0級地震，導致多人死亡及嚴重的財產損失。倘日後發生任何災難，我們經營業務的能力會嚴重受損。

與全球發售有關的風險

我們的H股過往並無公開市場，其流動性及市價或會發生波動。

於全球發售完成前，我們的H股並無公開市場。股份的發售價將由我們與聯席全球協調人協商釐定，未必可用作全球發售完成後買賣我們H股的價格指標。此外，我們無法保證H股將形成活躍交易市場，若市場的確形成，亦不保證市場會在全球發售後持續或我們H股的市價不會跌至低於發售價。

我們H股的市價或會高度不穩亦或受以下因素影響出現劇烈波動：

- 我們的季度經營業績及預期業績變動或修訂的實際或預期波動；
- 證券研究分析師的財務估計變動；
- 移動通訊產品的市場狀況；
- 從事移動通訊產品零售及批發分銷公司的經濟表現或市場估值變動；我們或競爭對手發出有關新產品、收購、戰略關係、合資或資本承諾的公告；及
- 我們的高級管理層及主要人員加入或離職。

我們的H股價格波動或由我們無法控制的因素導致，該波動與我們的經營業績可能無關或並無直接關係，可能使閣下蒙受巨大損失。

由於發售價高於每股有形資產淨值，因此閣下將遭受即時攤薄。

發售股份的發售價高於發行予現有股份持有人的每股有形資產淨值。因此，全球發售中的發售股份的所有投資者及購買者將即時攤薄備考有形資產賬面淨值，而現有股份持有人的每股有形資產賬面淨值將會增加。若我們將來發行額外股份或股票掛鈎證券，則股份投資者及購買者可能遭遇彼等所有權比例的進一步攤薄。

風險因素

日後在公開市場大量出售（或市場認為大量出售）我們的H股或其他與我們的H股有關的證券，可能會對我們的H股的現行市價造成重大不利影響。

全球發售後，我們的股東未來在公開市場大量出售我們的H股或其他與我們的H股有關的證券，或預期該等出售會出現，可能會不時對我們H股的當前市價造成不利影響。此外，上市後內資股可根據有關法律、法規及批准轉換為H股。請參閱「有關本招股章程及全球發售的資料－對發售及銷售發售股份的限制」。該等限制失效後，我們的H股的市場價格可能因我們的H股或其他與我們的H股有關的證券未來在公開市場大量出售、發行新H股或其他與我們的H股有關的證券、大量內資股轉換為H股或預期會出現該等出售、轉換或發行而下跌。這亦會對我們在認為適當的時候按適當的價格籌資的能力造成重大不利影響。

若證券或行業分析師並無發佈有關我們業務的研究或報告，或若彼等對關於我們H股的建議作出不利更改，則我們H股的市價及成交量可能下跌。

行業或證券分析師發佈的有關我們或我們業務的研究或報告將影響我們H股的交易市場。若報導我們的一名或多名分析師將我們的H股降級或發佈有關我們的負面意見，無論資料是否準確，我們H股的市價將可能下跌。若其中一名或多名分析師不再報導我們或未能定期發佈有關我們的報告，則我們可能在金融市場中失去可見度，進而可能使我們H股的市場價格或成交量下跌。