

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本[編纂]所載資料的概覽。由於僅為概要，故此並無載有可能對閣下重要的所有資料。閣下在決定投資[編纂]前應細閱整份[編纂]。任何投資均涉及風險。部分有關投資[編纂]的特定風險載於本[編纂]「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前應細閱該節內容。本節所採用的多個詞彙的定義載於本[編纂]「釋義」一節。

### 概覽

我們是中國領先的電商公司，專注服務電子製造業。根據易觀國際的資料，按2013年的總商品交易額計算，我們經營中國最大的IC及其他電子元器件交易型電商平台。我們通過電商平台，包括自營平台、第三方平台以及專責的技術顧問和專業銷售代表團隊，在售前、售中以至售後階段為客戶提供周全的線上及線下服務。2013年，我們所完成的訂單的總商品交易額約達人民幣39億元。我們服務的電子製造商以中小企業為主。我們相信，中小企業對我們的服務需求殷切，為IC及其他電子元器件市場中利潤豐厚而增長迅速的一個板塊。我們向大約500家供應商(包括主要產品類別的部分頂級品牌供應商)進行採購，以具競爭力的價格提供豐富的產品選擇。

### 我們的業務模式

隨著我們首間經營附屬公司科通國際(香港)於2000年註冊成立，我們開始銷售IC及其他電子元器件。於2011年6月前，我們的業務主要包括線下IC及其他電子元器件分銷。自2011年中起，我們的前身實體開始根據合作安排透過Total Dynamic Limited擁有的網站經營我們的自營平台。2013年2月，我們收購Total Dynamic Limited，該公司向我們的業務注入cogobuy.com網站及其他網站。2013年7月，我們開始透過我們的電商平台，在自營平台以外經營第三方平台業務。

我們透過銷售平台或第三方平台銷售IC及其他電子元器件產生收入。我們主要透過自營平台出售產品，佔本集團成立以來絕大部分的集團收入。我們亦向透過第三方平台出售產品及服務的第三方商戶收取佣金而產生收入。我們於2013年7月開始經營第三方平台，第三方平台收益佔2013年總收入的約1%。線上採購於中國IC及其他電子器件整體採購市場的滲透率維持於低水平。舉例而言，按2013年的總商品交易額計算，交易型線上採購市場為人民幣71億元。儘管在2013年人民幣2.0萬億元的市場規模中，線上採購僅佔一小部分，但根據易觀國際的資料，預期未來數年中國製造商的線上採購滲透率將會持續增長，為我們的持續增長帶來龐大的機會。

---

## 概 要

---

我們開發了電商模式，藉以簡化和補足中國電子製造業繁複的線下採購系統。我們的業務模式為中國電子製造供應鏈的主要參與者(包括中小企業、藍籌客戶及供應商)提供獨特的價值：

- **中小型客戶群**。中國電子製造供應鏈高度分散，中小型電子製造商往往因規模不足而難以及時獲得品牌供應商供應原廠電子元器件，亦缺乏議價能力磋商具競爭力的購貨條款和有效管理採購流程。我們的電商平台為中小型電子製造商提供獲取可靠、優質的品牌產品的有效途徑。我們的規模經濟效益使我們能夠向中小型客戶提供具競爭力的價格，同時維持吸引的溢利率。
- **藍籌客戶群**。我們向大型藍籌電子製造商收取的價格與品牌供應商直接提供的價格相若，但我們同時亦提供品牌供應商一般不會提供的線上及線下額外增值服務，而不另外收費。我們提供的服務包括整合新產品供應鏈管理信息及售後支持。我們成功吸引大批藍籌客戶，帶動往績記錄期內的業務規模大幅增加。我們的規模有助提高我們與供應商議價的能力，使我們能夠以較低的價格、較優惠的條款向頂級供應商採購產品，進而降低我們的採購成本，令我們的產品定價更具競爭力。
- **供應商群**。除向供應商採購大量產品外，我們亦透過綜合平台為供應商締造其他裨益。我們透過售前服務及社交媒體營銷，推廣供應商的新產品和新科技。我們對客戶的需求和採購習慣瞭如指掌，因此促銷力度更見成效，並能以度身設計的方式發掘更多潛在買家。我們提供的全方位服務亦與供應商的售後服務互相補足，減低了彼等的售後成本。另外，中小型供應商能夠藉著我們的第三方平台，受惠於我們的科技基礎建設，面向我們不斷增長的中小型客戶群和發展成熟的藍籌客戶群。

### 我們的電商平台

我們的電商平台把前台用戶介面與後台雲端計算系統整合起來。前台用戶介面由自營平台及最近推出的第三方平台組成。自營平台是由我們直接向客戶提供IC及其他電子元器件；第三方平台則由第三方商戶向客戶銷售產品，再向我們支付佣金。我們的科技平台後台以先進的雲端計算系統作為後盾，雲端計算系統支持和整合我們不同的業務營運範疇，以便我們提供各項企業啟動服務。

---

## 概 要

---

客戶可以透過我們的網站cogobuy.com或移動應用軟件「芯雲」，登錄我們的自營平台和第三方平台。我們的網站和移動應用軟件使用簡便，方便客戶搜索及採購產品，並為客戶提供追蹤訂單、查閱賬單和發票及管理存貨的工具。深圳可購百持有cogobuy.com域名以從事第三方平台業務。儘管我們亦使用網站cogobuy.com作為我們的直接銷售業務的線上營銷平台，但深圳可購百並未參與本集團直接銷售業務的任何方面。深圳可購百並無(i)持有存貨；(ii)為直接銷售業務提供任何售前、售中或售後服務；(iii)就直接銷售業務與客戶訂立任何合約；或(iv)自直接銷售產生任何收入。深圳可購百所有收入來自第三方商戶就使用我們的第三方平台所支付的服務費。此外，我們直接銷售業務的所有客戶信息及交易數據均由本集團旗下公司(深圳可購百除外)持有及維護。我們的電商平台配合線下物流及履約基礎建設，為客戶提供便捷的解決方案，能夠滿足彼等採購IC及其他電子元器件的需要。

此外，我們舉辦內部培訓課程，培訓出大約120名訓練有素的銷售代表，為現有及潛在客戶(尤其是藍籌客戶)提供廣泛的售前諮詢。銷售代表亦會定期訪問客戶，以協助客戶在我們的電商平台上註冊及使用我們網站上的各項線上工具和移動應用軟件，並會處理客戶的訂單。

### 我們的客戶

我們的客戶主要是以中國為基地的電子製造商。我們迎合不同規模的電子製造商的需要，包括中小型客戶及藍籌客戶。於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年3月31日止三個月，按合併基準計算，藍籌客戶佔我們自營收入的38.7%、40.0%、55.9%及52.8%，而中小型客戶則佔我們自營收入的61.3%、60.0%、44.1%及47.2%。我們的客戶基礎為一群從事不同板塊的多元化電子製造商，因此，僅影響一、兩個板塊的事件一般不會對我們的銷售造成嚴重影響。截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年3月31日止三個月，若將前身實體與本集團的收入合併計算，我們向五大客戶進行的銷售佔我們的總收入分別28.9%、22.6%、27.0%及37.8%，而向最大客戶進行的銷售則佔我們的總收入分別10.4%、6.5%、6.8%及12.5%。

由於電子行業的產品壽命週期較短，產品趨勢變化急速，科技日新月異，我們的客戶往往需要經常進行採購。因此，我們進行多次售前諮詢及定向營銷，旨在使大部分客戶成為回頭客戶。再者，根據易觀國際的資料，由於我們的客戶一般採購大量高價IC及其他電子元器件，因此我們的平均交易價值遠高於傳統的B2C電商公司。2013年，我們每宗自營訂單的平均交易價值約為人民幣147,000元。故此，我們能夠將每份訂單的物流成本維持於低水平。

---

## 概 要

---

### 我們的供應商

於2013年12月31日，我們強大的供應商網絡約有500名供應商，其中包括主要產品類別的頂級供應商，諸如提供汽車元器件的飛思卡爾、提供智慧移動手持裝置元器件的博通及閃迪，以及提供現場可編程門陣列的賽靈思。每名供應商在中國一般只有幾個分銷夥伴，而且彼等通常是對相關板塊製造商而言屬不可或缺的若干高端電子元器件的獨家供應商。我們與供應商維持緊密業務往來，以確保獲得可靠的高端IC及其他電子元器件供應，尤其是大部分元器件都可能不時出現缺貨情況。

我們的業務規模賦予我們強大的議價能力，使我們能夠以具競爭力的價格和有利的條款向供應商採購品類豐富的品牌IC及其他電子元器件。舉例，我們向主要供應商取得的應付賬款期一般為30天，較我們授予大部分中小型客戶的信貸期為長。我們又與主要供應商訂立容許我們按原來購買價將未售出產品換成其他產品或當做信用額度。憑藉這些條款，我們能夠把存貨風險和營運資金需求減至最低。

### 我們的歷史及重組

本公司於2012年2月1日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。我們的創始人康先生對中國電子元器件行業具有豐富經驗。我們的核心業務為買賣IC及其他電子元器件，而前身實體自創立以來亦一直從事此項業務。前身實體過去由一間於納斯達克股票市場上市的公司優創擁有，而我們的控股股東康先生為擁有優創38.7%權益的股東。我們於2012年11月15日向優創收購前身實體。有關優創的資料，請參閱本[編纂]第86頁。

於2013年，本公司收購若干配套企業。於2013年2月1日，我們收購Total Dynamic實體，而於2013年11月20日，我們則收購Envision Global實體連同彼等各自的業務。有關各項收購的更多資料，請參閱本[編纂]第89至93頁。

### 我們的優勢

我們深信，我們能夠取得超卓成績，從芸芸競爭對手中脫穎而出，乃歸功於下列主要競爭優勢：

- 中國最大的IC及其他電子元器件交易型電商平台；
- 中小型客戶基礎增長迅速，平均交易價值高企；
- 線上營銷力度瞄準業內資深人士，造就專業社群；
- 深厚的行業知識及強大的供應商網絡，形成高准入壁壘；及
- 高瞻遠矚的創始人、饒富經驗的管理團隊及深厚的企業文化。

有關我們優勢的詳情，請參閱本[編纂]第101至103頁。

---

## 概 要

---

### 我們的策略

我們矢志成為服務中國電子製造業的主要電商平台，並計劃透過下列增長策略實現我們的目標：

- 擴大中小型客戶基礎；
- 提升第三方平台，與現有自營平台優勢互補；
- 進一步提升客戶忠誠度及增加每名客戶採購量；
- 促進發展專門服務電子製造價值鏈的生態系統；及
- 推進策略夥伴關係及收購機遇。

有關我們策略的詳情，請參閱本[編纂]第104至105頁。

### 我們的控股股東

緊隨[編纂]完成後(假設並無行使[編纂]，惟計及根據受限制股份單位計劃將予發行的股份)，我們的控股股東將為：

股東	股權百分比
康先生.....	[編纂]%
Envision Global <sup>(1)</sup> .....	[編纂]%

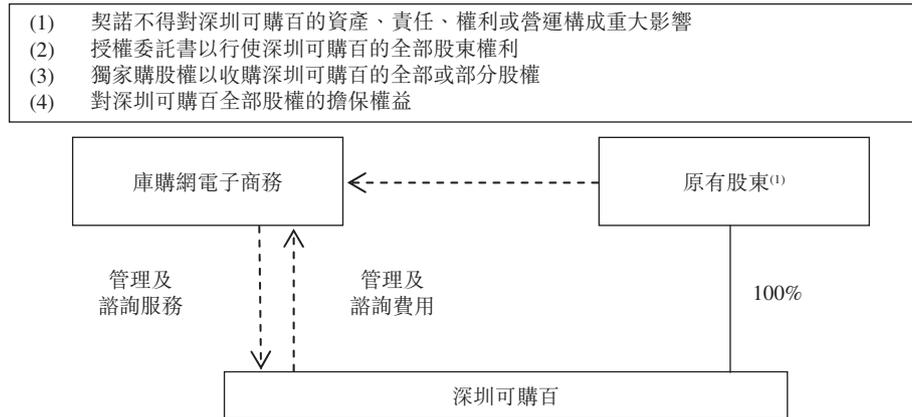
(1) Envision Global由康先生全資擁有。

### 合約安排

我們的電商平台包括自營平台及於2013年7月開始的第三方平台。在我們的第三方平台上，第三方商戶向客戶銷售IC及其他電子元器件，並向我們支付佣金。根據中國適用法律法規，第三方平台電商屬於增值電信服務類別，為限制外國投資者以直接持有股權方式經營的一類業務。有關中國適用法律法規對從事增值電信服務的中國公司的外資擁有權限制的進一步詳情，請參閱本[編纂]第139至159頁「合約安排」一節。基於上述限制，開發及營運我們的電商平台所需的中國許可、執照和批文以及若干相關知識產權，均由深圳可購百持有。合約安排容許深圳可購百的財務資料及經營業績合併至我們的財務資料，猶如其為本集團的全資附屬公司。我們於2011年及2012年並無任何收入源自深圳可購百，而2013年源自深圳可購百的收入佔我們的總收入不足1%。

## 概 要

以下簡圖說明在合約安排規定下由深圳可購百至本集團的經濟利益流：



(1) 原有股東為姚女士。

(2) 「——」代表股權的直接法定及實益擁有權，「----->」代表合約關係。

有關合約安排的詳情，請參閱本[編纂]第145至156頁。

## 過往財務資料概要

### 會計師報告的呈列

本[編纂]載有兩份會計師報告。其中：

- 附錄一甲載列本集團於2012年2月1日(本公司註冊成立日期)至2012年12月31日期間、截至2013年12月31日止年度及截至2014年3月31日止三個月的綜合財務報表連同隨附附註，其包括(i)我們的前身實體(自其於2012年11月15日被本公司收購起)；(ii)Total Dynamic實體(自其於2013年2月1日被本公司收購起)；及(iii)Envision Global實體(自其於2013年11月20日被本公司控制起)的財務業績。此外，本集團會計師報告第C及D節載有(i) Total Dynamic實體自2011年1月4日(Total Dynamic實體成立日期)直至收購日期；及(ii) Envision Global實體自2011年1月1日直至收購日期的收購前財務資料；及
- 附錄一乙載列我們的前身實體於截至2011年12月31日止年度、2012年1月1日至2012年11月15日期間以及截至2012年及2013年12月31日止年度的合併財務報表連同隨附附註。

## 概 要

### 全面收益表概要

#### 本集團

下表載列本集團於2012年2月1日(註冊成立日期)至2012年12月31日期間、截至2013年12月31日止年度以及截至2013年3月31日、2013年12月31日及2014年3月31日止三個月的綜合全面收益表概要。本集團於2012年與2013年的經營業績比較對投資者而言未必有幫助，原因是本集團於2012年11月15日前並無重大業務。本集團於2012年至2013年的經營業績變動，乃主要由於(i)在2012年11月15日收購前身實體；(ii)在2013年2月1日收購Total Dynamic實體；及(iii)在2013年11月20日收購Envision Global實體所致。

下表載列截至2013年3月31日及2013年12月31日止三個月的財務資料乃摘錄自本集團截至2013年3月31日及2013年12月31日止三個月的未經審核簡明綜合中期財務報表，而有關財務報表已由申報會計師根據香港審閱委聘準則第2410號「由實體的獨立核數師進行中期財務資料的審閱」進行審閱。

	2012年		截至以下日期止三個月		
	2月1日至 2012年 12月31日 期間	截至 2013年 12月31日 止年度	2013年 3月31日	2013年 12月31日	2014年 3月31日
			(未經審核)	(未經審核)	
			(人民幣千元)		
收入.....	199,306	2,417,277	387,572	1,011,920	1,354,018
銷售成本.....	(145,688)	(2,215,191)	(363,047)	(920,742)	(1,251,578)
毛利.....	53,618	202,086	24,525	91,178	102,440
經營溢利.....	40,773	122,640	13,143	55,044	42,481
除稅前溢利.....	38,199	102,448	9,025	47,557	33,240
所得稅.....	(8,580)	(15,883)	(2,107)	(6,610)	(4,251)
期/年內溢利.....	29,619	86,565	6,918	40,947	28,989

#### 我們的前身實體

我們已提供前身實體於截至2011年12月31日止年度、2012年1月1日至2012年11月15日期間以及截至2012年及2013年12月31日止年度的合併財務報表連同隨附附註，以向投資者提供有關前身實體於往績記錄期內表現的資料。我們認為，由於前身實體於往績記錄期內經營我們的主要相關業務及佔本集團經營業務的最主要部分，其財務業績可有意義地顯示本集團的相關業務。此外，前身實體的架構一直大致保持穩定(包括於本集團收購後)，因此我們能夠按獨立基準呈列其業績。

## 概 要

	2012年			
	截至 2011年12月31日 止年度	2012年 1月1日至 2012年11月15日 期間	截至 2012年12月31日 止年度	截至 2013年12月31日 止年度
	(人民幣千元)			
收入 .....	1,169,948	1,369,066	1,568,372	1,788,044
銷售成本 .....	(1,097,451)	(1,325,408)	(1,471,096)	(1,679,949)
毛利 .....	72,497	43,658	97,276	108,095
經營溢利 .....	39,195	10,052	51,490	72,333
除稅前溢利 .....	35,189	6,136	45,000	56,002
所得稅 .....	(8,365)	(2,602)	(11,187)	(12,903)
年／期內溢利 .....	<u>26,824</u>	<u>3,534</u>	<u>33,813</u>	<u>43,099</u>

### 前身實體及本集團的合併經營業績

為使投資者可有效分析我們於整個往績記錄期的業績表現，我們按合併基準提供本集團及前身實體的收入、銷售成本及毛利(統稱「合併業績」)。我們分別將本集團於2012年2月1日(註冊成立日期)至2012年12月31日期間的綜合收入、銷售成本及毛利以及前身實體於2012年1月1日至2012年11月15日期間的合併收入、銷售成本及毛利相加，以得出截至2012年12月31日止年度的合併業績。請參閱「財務資料 — 經營業績 — 前身實體及本集團的合併經營業績」。

	截至 2011年12月31日 止年度 <sup>(1)</sup>	截至 2012年12月31日 止年度 <sup>(2)</sup>	截至 2013年12月31日 止年度 <sup>(3)</sup>
		(人民幣千元)	
收入 .....	1,169,948	1,568,372	2,417,277
銷售成本 .....	(1,097,451)	(1,471,096)	(2,215,191)
毛利 .....	72,497	97,276	202,086

(1) 僅指我們前身實體的業績。

(2) 指本集團及我們前身實體的合併業績。

(3) 指本集團的綜合業績。

於2012年11月15日收購我們的前身實體前，本集團並無進行任何業務活動。於2012年2月1日至2012年11月15日期間，本集團與我們的前身實體並無任何公司間交易，因此並無作出公司間對銷調整。有意投資者應注意，合併業績並不反映我們的實際業績。該等業績並未經我們的申報會計師獨立審核，且並不旨在表示我們可能已經取得的任何假設性業績。

## 概 要

### 綜合財務狀況表概要

下表載列本集團於所示日期的綜合財務狀況表概要：

	<u>2012年12月31日</u>	<u>2013年12月31日</u>	<u>2014年3月31日</u>
		(人民幣千元)	
總流動資產.....	599,697	1,520,730	1,582,535
總流動負債.....	562,683	1,373,606	1,393,066
<b>流動資產淨額 .....</b>	<b><u>37,014</u></b>	<b><u>147,124</u></b>	<b><u>189,469</u></b>
總非流動資產 .....	11,921	187,306	185,604
總非流動負債 .....	386	5,164	4,851
<b>總權益.....</b>	<b><u>48,549</u></b>	<b><u>329,266</u></b>	<b><u>370,222</u></b>

### 綜合現金流量表概要

下表載列本集團於所示期間／年度的節選現金流量數據：

	<u>2012年</u>	<u>截至</u>	<u>截至3月31日止三個月</u>	
	2月1日至	2013年	2013年	2014年
	12月31日	12月31日	2013年	2014年
	期間	止年度	(未經審核)	
			(人民幣千元)	
經營活動所得／(所用)現金淨額 ..	37,840	(26,269)	28,979	85,174
投資活動所得／(所用)現金淨額 ..	(124,310)	(184,196)	1,464	(8,288)
融資活動所得／(所用)現金淨額 ..	141,096	441,485	(26,409)	(51,853)
現金及現金等價物增加淨額 .....	54,626	231,020	4,034	25,033
期初／年初現金及現金等價物 .....	—	52,400	52,400	281,542
匯率變動的影響 .....	(2,226)	(1,878)	(81)	7,438
期末／年末現金及現金等價物 .....	<b><u>52,400</u></b>	<b><u>281,542</u></b>	<b><u>56,353</u></b>	<b><u>314,013</u></b>

## 概 要

### 主要財務比率

下表載列本集團於所示期間／年度的主要財務比率：

	2012年2月1日至 2012年12月31日 期間	截至 2013年12月31日 止年度	截至 2014年3月31日 止三個月
毛利率(%) <sup>(1)</sup> .....	26.9	8.4	7.6
除息稅前溢利率(%) <sup>(2)</sup> .....	19.9	4.8	3.0
純利率(%) <sup>(3)</sup> .....	14.9	3.6	2.1
資產負債比率 <sup>(4)</sup> .....	10.0	2.8	2.5
淨債務對與權益比率 <sup>(5)</sup> .....	9.0	2.0	1.6
利息覆蓋比率 <sup>(6)</sup> .....	22.1	8.2	5.3
總資產回報率(%) <sup>(7)</sup> .....	5.3	4.8	5.7
權益回報率(%) <sup>(8)</sup> .....	66.7	25.3	27.8
流動比率 <sup>(9)</sup> .....	1.1	1.1	1.1

- (1) 毛利率相等於期／年內毛利除以收入。
- (2) 除息稅前溢利率相等於期／年內除利息收入、利息開支及稅項前溢利除以收入。
- (3) 純利率相等於期／年內溢利除以期／年內收入。
- (4) 資產負債比率相等於期／年末總債務除以總權益，包括來自關聯方的非貿易墊款。
- (5) 淨債務對權益比率相等於期／年末淨債務除以總權益。淨債務包括所有扣除現金及現金等價物的銀行貸款及來自關聯方的非貿易墊款。
- (6) 利息覆蓋比率相等於一個期間／年度的除利息收入、利息開支及稅項前溢利除以相同期間／年度的利息開支。
- (7) 資產回報率相等於本公司權益股東應佔期／年內溢利除以期／年末總資產。截至2012年12月31日止期間及截至2014年3月31日止三個月的資產回報率採用本公司於2012年2月1日至2012年12月31日期間及截至2014年3月31日止三個月按年調整的溢利計算。
- (8) 權益回報率相等於本公司權益股東應佔期／年內溢利除以期／年末本公司權益股東應佔總權益。截至2012年12月31日止期間及截至2014年3月31日止三個月的權益回報率採用本公司於2012年2月1日至2012年12月31日期間及截至2014年3月31日止三個月按年調整的溢利計算。
- (9) 流動比率相等於期／年末流動資產除以流動負債。

### 發售統計數字

[編纂]

## 概 要

### 近期發展

自2014年3月31日起，我們經營所在的行業、業務、業務模式、成本及收入架構或財務狀況並無重大變動，致使對納入本[編纂]附錄一甲所載的會計師報告的財務報表所列示的資料有任何重大影響。

### 未來計劃及[編纂]

派付任何未來股息及其金額將由董事會全權酌情決定，亦視乎經營業績、現金流量、資本要求、一般財務狀況、合約限制、未來前景等因素及董事會可能視為相關的其它因素而定。

我們估計，假設[編纂]訂於每股股份[編纂]港元，即建議[編纂]範圍每股股份[編纂]港元至[編纂]港元的中位數，自[編纂]所得款項淨額(扣除[編纂]及佣金以及估計我們就此已付及應付總開支後)將約為[編纂]港元。於[編纂]後三至四年期間，我們擬將有關所得款項淨額用於下列用途：

金額	佔總估計 所得款項淨額的 百分比	擬定用途
(百萬港元)	(%)	
[編纂]	35	擴充營銷及宣傳活動，包括在中小型客戶及第三方供應商之間推廣我們的電商平台、聘請額外銷售及營銷人員、以及連續主辦及推廣硬蛋—i未來硬件大賽
[編纂]	30	擴充及提升電商平台、投資技術基建，以及進行包括改良移動應用軟件在內的其他研發活動及將我們大量客戶及供應商數據產生收入，而我們預期將令我們的直接銷售業務及第三方平台業務受惠；
[編纂]	25	撥支技術及配套線上業務、合夥業務及特許業務機會的潛在收購或投資(我們可能投資或收購的業務類別將為於電商業界內具盈利及增長潛力的公司)
[編纂]	10	撥支營運資金及作其他一般企業用途

倘[編纂]定為指示性[編纂]範圍的最高或最低價格，則[編纂]所得款項淨額(假設並無行使[編纂])將分別增至約[編纂]港元或減至約[編纂]港元。在此情況下，我們將按比例增加或減少對上述所得款項淨額擬定用途的分配。倘[編纂]獲悉數行使，[編纂]所得款項淨額將增加至約[編纂]港元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即建議[編纂]範圍

---

## 概 要

---

的中位數)。倘[編纂]釐定為建議[編纂]範圍的最高或最低價格，[編纂]所得款項淨額(包括行使[編纂]所得款項)將分別增加約[編纂]港元或減少約[編纂]港元。在該情況下，我們將按比例增加或減少對上述所得款項淨額擬定用途的分配。

### 風險因素

我們相信我們的業務涉及若干風險及不確定因素，當中部分在我們控制範圍以外。我們所面對的主要風險(其中包括)下列各項：

- 我們絕大部分的收入依賴中國電子製造商的採購，而對中國電子製造商或中國電子製造業有不利影響的因素可能會對業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響；
- 倘我們未能吸引及挽留大量買家及我們電商平台的採購額，我們的收入及溢利可能大幅減少；
- 倘我們未能管理與供應商的關係，我們的業務及前景或會受到影響；
- 我們的業務面對激烈競爭；
- 倘中國政府認為我們就業務營運所採用的架構並不符合中國法律及法規，或倘該等法律或法規或其詮釋在日後有所變動，則我們可能面臨嚴重處罰，包括關閉網站或被逼放棄業務的權益；及
- 我們依賴與中國營運實體深圳可購百的合約安排提供若干對我們業務而言屬關鍵的服務，而我們的合約安排在提供營運控制方面未必如權益擁有權般有效。

有關我們的風險因素的詳情，請參閱本[編纂]第26至56頁，我們謹請閣下於投資我們的股份前細閱全文。

已產生及將會產生的[編纂]相關開支

[編纂]