

## 與控股股東的關係

### 概覽

於[編纂]後，榮女士、倪先生、Winmate及榮氏個人信託代理人根據上市規則將屬控股股東。下表載列於緊接資本化發行及[編纂]完成後股份擁有權的資料(不包括[編纂]獲行使而可予發行及配發的股份)：

	所擁有的 股份數目	投票權的 概約百分比
Winmate <sup>(1)</sup>	[編纂]	[編纂]
Favor Gain <sup>(2)</sup>	[編纂]	[編纂]
受限制股份單位計劃代理人 <sup>(2)</sup>	[編纂]	[編纂]
榮氏個人信託代理人 <sup>(3)</sup>	[編纂]	[編纂]
公眾股東	[編纂]	[編纂]
	<u>[編纂]</u>	<u>100%</u>

附註：

- (1) Winmate分別由榮女士及倪先生擁有90%及10%的權益。
- (2) Favor Gain及受限制股份單位計劃代理人各自均為獨立第三方。
- (3) 榮氏個人信託代理人由匯聚信託(以榮氏個人信託之受託人身份)全資擁有，榮女士為該信託的財產授予人。匯聚信託(以其作為一項酌情信託(而榮女士為該信託的財產授予人)的受託人身份)、榮先生及倪先生根據證券及期貨條例均被視為於榮氏個人信託代理人所持有的股份擁有權益。榮女士因屬榮氏個人信託的創立人而被視為擁有有關權益，而榮先生因為是榮女士的配偶而被視為擁有有關權益。

有關詳情請參閱本[編纂]「主要股東」一節。

### 控股股東

榮女士為本公司的主席兼執行董事。倪先生為榮女士的丈夫。榮女士及倪先生通過彼等於Winmate的100%權益，於資本化發行及[編纂]完成後將控制約[編纂]%的全部已發行股本(不包括[編纂]獲行使而可予發行及配發的股份)。

榮女士已於2015年●月●日設立一項可撤回酌情信託—榮氏個人信託。匯聚信託(作為榮氏個人信託的受託人)持有榮氏個人信託代理人的全部已發行股本，而榮氏個人信託代理人則持有榮氏個人信託代理人的全部已發行股本，而榮氏個人信託代理人則持有[編纂]股股份，佔資本化發行及[編纂](不計及[編纂]獲行使而可能發行或配發的股份)後本公司全部已發行股本的[編纂]%

## 與控股股東的關係

匯聚信託(以其作為榮氏個人信託受託人的身份)於榮氏個人信託的管理及投資具有若干酌情權，榮女士為榮氏個人信託的財產授予人及保護人、榮氏個人信託代理人的投資顧問，並有權撤換有關受託人。榮氏個人信託的受益人為榮女士本身、榮氏家族成員及其他指定人士。為免疑問，根據上市規則，匯聚信託並非控股股東，惟屬關連人士。

控股股東合共擁有568,480,000股股份的權益，佔本公司於最後可行日期的全部已發行股本約66.88%。

除本集團外，創辦人(榮女士及倪先生)及Winmate(通過除外集團)及除外集團目前擁有手機業務的權益。儘管除外集團及本集團於相同行業經營，惟我們認為從事境外業務的本集團與從事中國業務的除外集團有適當的業務劃分，詳情請參閱下文「業務劃分」一段。

此外，創辦人、Winmate、天宇及百納威爾科技經已訂立不競爭契據及承諾，以確保將不會有潛在的競爭。有關不競爭契據及承諾的詳情，請參閱下文「不競爭契據及承諾」一段。

自2010年起，百納威爾科技已將境外業務的營運獨立於中國業務(除若干重疊之交易外)，亦反映了業務劃分此事實，而境外業務其後於分立完成後於2014年8月轉讓予本集團，以及Vital HK向Vital Profit收購百納威爾無線通信100%的權益，進一步詳情請參閱本[編纂]「歷史、發展及重組—重組」一節。

### 除外業務

除外集團包括天宇集團及百納威爾科技集團。

天宇集團過往從事手機的研究及開發和製造。於Favor Gain作出投資後及根據日期為2008年6月18日的普通股認購協議，天宇轉讓其所有業務予百納威爾科技。Vital Profit、Winmate及創辦人經已與Favor Gain立約承諾，其中包括天宇不會從事與百納威爾科技競爭或有關的業務或交易或活動。此外，彼等亦與Favor Gain立約承諾，於2008年12月31日或之前(其中包括)：(i) Vital Profit、百納威爾科技及天宇的業務(包括(但不限於)開發、設計、經銷及銷售移動電信設備及消費電子產品、有關該等設備及消費電子產品的軟件開發)，將由百納威爾科技進行；(ii)天宇的所有僱員、購買單、合約、應收款項、應付款項、庫存、技術及資產應轉讓予百納威爾科技；及(iii)天宇及其附屬公司的所有專有資產(包括商標)應獨家特許予百納威爾科技。

於Favor Gain完成投資後，天宇的所有移動通信設備業務轉移至百納威爾科技，而百納威爾科技已獲特許無償使用「天語」及「K-Touch」商標。於最後可行日期，天宇集團並無從事任何可能與百納威爾科技或本集團競爭的業務。因此，並無就[編纂]而包括入本集團。

於分立前，百納威爾科技從事中國業務(主要從事開發、設計、生產管理及銷售移動電信設備，以及以自有品牌銷售移動電信相關部件及配件，以中國市場為目標)及境

## 與控股股東的關係

外業務(主要從事以原始設計製造方式開發、設計、生產管理及銷售移動電信設備，以及銷售移動電信相關部件及配件，以全球市場(不包括中國)為目標)。自2010年起，我們的管理層認為，中國業務及境外業務於(其中包括)業務模式、目標客戶、定價及結算方面均有異，並開始劃分及分隔其業務營運及管理。業務劃分方式的進一步詳情，請參閱下文「業務劃分」分節。

百納威爾科技於截至2012年及2013年12月31日止年度分別產生虧損人民幣652.7百萬元及人民幣521.3百萬元，主要為以不同於本集團的業務模式營運的中國業務的財務表現所致，並就截至2014年12月31日止年度錄得溢利人民幣205.7百萬元(不包括分立後百納威爾無線通信的財務業績)。以下為百納威爾科技於截至2014年12月31日止三個年度的若干財務資料：

經營業績	收益		
	截至12月31日止年度		
	2012年 人民幣千元	2013年 人民幣千元	2014年 人民幣千元
百納威爾科技的收益	4,340,941 <sup>(i)</sup>	6,186,245 <sup>(i)</sup>	5,256,542 <sup>(iv)</sup>
本集團的收益	663,579 <sup>(ii)</sup>	1,368,897 <sup>(ii)</sup>	1,916,183 <sup>(ii)</sup>
中國業務的收益	3,677,362 <sup>(iii)</sup>	4,817,348 <sup>(iii)</sup>	3,340,359 <sup>(v)</sup>

  

	毛利		
	截至12月31日止年度		
	2012年 人民幣千元	2013年 人民幣千元	2014年 人民幣千元
百納威爾科技的毛利(毛損)	(12,144) <sup>(i)</sup>	87,474 <sup>(i)</sup>	242,810 <sup>(iv)</sup>
本集團的毛利	79,499 <sup>(ii)</sup>	148,221 <sup>(ii)</sup>	156,225 <sup>(ii)</sup>
中國業務的毛利(毛損)	(91,643) <sup>(iii)</sup>	(60,747) <sup>(iii)</sup>	86,585 <sup>(v)</sup>

附註：

- (i) 基於按中國公認會計準則編製的經審核報告。
- (ii) 基於附錄一所載本集團的會計師報告。
- (iii) 基於上文附註(i)及附註(ii)的淨款額。
- (iv) 根據百納威爾科技截至2014年12月31日止年度的管理層賬目，於分立完成後，該賬目不會包括於百納威爾無線通信的財務資料內。
- (v) 基於上文附註(iv)及(ii)的淨款額。

鑒於中國業務及境外業務在(其中包括)業務模式、目標客戶、定價及結算方面的差異，於2014年7月，百納威爾科技分立為兩個合法實體，原已存在的百納威爾科技負責中國業務，而根據分立新成立的實體(即百納威爾無線通信)則負責境外業務，並為本集團就[編纂]而言的主要附屬公司。因此，百納威爾科技集團(於分立後)就[編纂]而言不包括在本集團之內。

## 與控股股東的關係

### 業務劃分

除外集團專注於以除外集團的自有品牌開發、設計及銷售移動電信設備及消費電子產品的業務，以中國市場為目標。本集團專注於按原始設計製造方式開發、設計及銷售移動電信設備，以全球市場(不包括中國)為目標。有關除外集團的歷史及發展及本集團自除外集團分離並成立，請參閱本[編纂]「歷史、發展及重組」一節。

### 不同業務焦點、目標市場及目標客戶

據董事所深知及所信，由於市場動力各有不同，故境外業務及中國業務以不同業務模式服務不同的客戶群。

除外集團主要於中國直接或間接向中國三大國有電信商銷售自有品牌手機，當中涉及中國的營銷及經銷渠道及售後服務。

有別於中國業務，本集團聚焦於不包括中國的手機市場，其客戶群較為多元化，包括品牌手機供應商、地區移動網絡營運商及貿易公司。董事相信，我們擁有多元化的客戶群，使我們在硬件及軟件的產品設計方面有較大的彈性，令我們在競爭對手中獨樹一幟，而我們的業務在終端使用者需求所推動的市場中蓬勃發展。我們深信，我們亦可於新市場再創佳績。

此外，由於本集團以原始設計製造方式供應手機，故本集團毋需承擔營銷、經銷及零售店舖的經常費用。我們的客戶向終端使用者提供售後服務，而我們只就有關服務向彼等提供技術意見及支援。

### 中國業務與境外業務提供的產品的比較

#### 產品及技術

於2009年1月，中國政府授予中國其中一家主要電信營運商TD-SCDMA 3G牌照，該制式為中國開發的3G電信制式，目的是避免過度倚賴西方科技。鑒於百納威爾科技預期中國市場對未來採用獨特電信制式的手機的需求，並考慮到中國業務於2009年按總銷售量計的大部份銷售乃向相關電信營運商作出，故其投放龐大的研發資源於中國市場，並指派獨立的研發人員團隊為海外市場開發產品，以回應產品制式及規格的重大差別，此實務方式自當時起一直持續。海外市場與中國市場在主要電信制式上的差別(即TD-SCDMA相比於GSM及WCDMA)導致境外業務與中國業務各自的研發團隊，以及各自的市場及規格(例如語言、手機的屬意外觀款式)及詳細功能均有明確區隔。此外，由於在中國並無內置適用於中國業務的標準應用程式的操作系統，例如內置標準Google Play應用程式的安卓及內置Windows手機標準應用程式的視窗，故相比於境外業務經已有即時可用內置標準應用程式的操作系統，中國業務須投放更龐大的資源進行應用程式的軟件開發。有關的進一步資料亦請參閱「與控股股東的關係—境外業務與中國業務主要差別概要表」分節。

## 與控股股東的關係

### 部件

鑒於中國業務及境外業務均提供智能手機，兩項業務所需要的部件(例如移動芯片、顯示屏模件及攝像頭模件等)均類似。然而，由於境外業務及中國業務的產品規格有各類差別，其中包括不時的電信制式及頻率，故境外業務及中國業務於特定時間的主要部件的規格亦會有異。舉例而言，電信制式TD-SCDMA及TD-LTD的芯片組並不適用於境外業務。

電阻器及電容器等配套及低成本部件則普遍適用於兩項業務的手機。

### 設計

手機的設計一般包括硬件設計、軟件及機械設計。硬件及軟件設計為境外業務及中國業務各自的研發團隊所創設的核心設計。鑒於境外業務及中國業務的產品由電信制式(影響移動芯片的使用)以至軟件平台以及不同客戶指定的特定功能及規格均有別，其研發團隊就兩項業務創設的硬件及軟件設計亦有別。

設計亦包括手機的外觀設計等工業設計。此等設計由境外業務及中國業務以至客戶均有異。於分立前，兩項業務之間可分享基本外觀設計，原因為有關分享於分立前並不禁止。

### 銷售前景

據董事所深知及所悉，中國業務所提供的手機的銷售前景受政府政策所推動。境外業務所提供的手機的銷售前景受市場動力所推動。

### 不同的業務模式、定價政策及付款安排

於2010年，管理層決定劃分及分隔彼等的營運及管理，原因是中國業務與境外業務的業務模式已變得極為不同，但不僅體現在其目標客戶及地區市場。有關的進一步資料亦請參閱「與控股股東的關係—境外業務與中國業務主要差別概要表」分節。

### 研發

境外業務自2010年起已指派其本身專責海外產品開發的研發團隊，由開始時的逾30名員工逐步增加至分立前期間的65名員工，主要包括硬件及軟件開發、機械設計及軟件測試的人員。自2009年起至分立前，百納威爾科技的研發團隊由四隊主要團隊組成，三隊負責中國業務及一隊負責境外業務，並由研發支援團隊作出支援，職能包括軟件應用設計、機械設計測試、軟件及硬件測試，以及產品品牌設計。

儘管大部份中國智能手機近年採用安卓平台，但中國市場仍需要龐大的內部軟件開發，原因是Google Play Market為安卓的用戶提供即時可用的必需軟件及應用程式，惟

## 與控股股東的關係

自谷歌於2010年撤出中國後已被禁止於中國市場使用，故中國業務須投放龐大的開發資源，以創設此等必需的軟件，以及由中國電信營運商生產所需軟件。就境外業務而言，我們只需自Google Play Market下載該等軟件安裝，毋需對軟件開發及測試投放龐大研發資源。就2G產品而言，儘管電信制式相同，中國業務及境外業務所使用的軟件及主機板設計以及部件均有異。

中國業務及境外業務各自的主要團隊具備相若水平的知識及專業能力，可獨立工作，服務各目的客戶及市場。

研發支援團隊同時服務中國業務及境外業務。然而，由於逾85%的支援人員負責僅提供予中國業務的軟件應用程式設計、測試及其他功能，故該支援團隊主要專責於中國業務，原因是軟件應用程式設計及測試功能對境外業務而言並不重要。就境外業務而言，客戶一般僅要求安裝通用操作系統(例如安卓或視窗)，以及客戶提供即時可用的軟件應用程式，故所需的軟件開發及兼容性測試工作不多。境外業務主要委聘第三方測試實驗室進行產品測試及認證(由其客戶安排)，原因為這是其出口的大部份國家所要求。

研發支援團隊需就中國業務經常進行軟件兼容性測試，大量樣版機需送往多個實驗室及政府測試中心核證及備案，以通過國家標準、3G標準、不同電信營運商制定的標準，以及彼等於中國各省制定的分標準，亦需就達致該等標準而進行多項內部預先測試。相應而言，中國業務所需資源不僅遠高於境外業務所需者，研發程序(尤其是支援團隊的重要性)亦有差別。

儘管境外業務及中國業務的研發團隊經已分離，但境外業務及中國業務間的僱員之間於日常談話分享有關外觀設計及科技及情報信息的潛在人際溝通並不受限制。儘管有關信息為無形信息，且大部份可即時於公開來源(例如互聯網)獲取，管理層認為，倘若干信息已在若干僱員之間口頭分享，並可能令到境外業務的研發過程受惠，則更為審慎的做法是與主要專責中國業務的若干研發支援團隊分擔成本。因此，就同時提供服務予境外業務及中國業務的支援團隊單位(例如測試團隊)而言，倘有關單位提交的研發成果可用作情報分享，則成本根據境外業務及中國業務的預算收益按比例分配。

### 管理採購的不同人員

管理層認為，編製採購日程為營運的重要部份，以確保生產過程的最短交貨時間。鑒於境外業務及中國業務的客戶的每張訂單的訂貨數量非常不同，即就相同產品而言，境外業務的訂單購貨量較小，而中國業務的訂單購貨量較大，境外業務及中國業務的整個供應鏈管理均有別。管理層已自2009年起就境外業務及中國業務指派各自的採購人員，以按照客戶訂單及供應商報價編製採購日程。鑒於下購買單僅為行政部門的職

## 與控股股東的關係

能，境外業務及中國業務的購買單一直由百納威爾科技的相同人員下單。然而，境外業務一直於財務系統保存其原材料購貨及購買價的獨立記錄。本集團已於分立完成後與其供應商訂立獨立的購買協議。

### **委聘相若的電子製造服務供應商但指派不同的外包管理人員**

鑒於境外業務及中國業務均外包其加工及裝配工序，而中國的優秀頂級電子製造服務供應商寥寥可數，並同時獲不同的國內或全球領先移動電信設備供應商使用，故中國業務及境外業務委聘相同或相若的電子製造服務供應商，以確保產品質量符合行業主要標準。儘管上文所述，於分立前期間，中國業務及境外業務各自指派獨立人員編製生產日程、直接及獨立與相關電子製造服務供應商聯繫，以應對各自客戶的需要，並現場派駐不同人員進行生產管理，包括提供技術支援、質量檢查及監察工序。

我們提供詳盡的產品規格，使電子製造服務供應商清楚理解海外市場或中國市場產品的差異。中國業務及境外業務的庫存由百納威爾科技及電子製造服務供應商各自的監控系統實時監察。百納威爾科技於其財務系統保存每個產品單位分包成本的獨立記錄。因此，該兩項業務的分包成本因產品差異而獨立及分開記錄。所有電子製造服務供應商均為獨立第三方，而於分立完成後中國業務及境外業務與電子製造服務供應商獨立訂立個別的合約。

### **獨立的人力資源、行政職能及內部監控**

就人力資源而言，百納威爾科技的人力資源系統清晰區分供職於境外業務及供職於中國業務的僱員。中國業務及境外業務的管理層分別負責招聘、評核供職於中國業務及境外業務的僱員及該等僱員的離職。供職於中國業務及境外業務的僱員所需的資格亦有別。供職於境外業務的僱員應具備過往於海外工作的經驗或於海外就學，並應嫻熟英語，以便與海外客戶溝通；而供職於中國業務的僱員則預期不會有該等要求。

部門的行政職能需要分別由境外業務及中國業務各自的研發、分包、採購及銷售團隊職員負責，而一般辦公室行政職能則由兩項業務共用。

就內部監控而言，中國業務及境外業務各自的高級管理人員，分別負責通過由上而下的方式自中國業務及境外業務的預算制定至各僱員表現，監察與其本身業務有關的風險，涵蓋業務過程、財務系統、法律及遵規，以及僱員的行為及評核等範疇。

鑒於百納威爾科技所從事的境外業務及中國業務的業務模式有所差異，管理層必須亦一直有能力就決策目的分別控制及監察境外業務及中國業務的表現，並呈報財務表現資料予Favor Gain。百納威爾科技已開始保存中國業務及境外業務的獨立財務記錄，

## 與控股股東的關係

並採納嚴格的實務方式以計算各員工個別的成本及表現，並以詳細的標示獨立記錄中國業務及境外業務的收益及開支。百納威爾科技所採納的嚴格管理系統，於分立前期間已對法律遵規作出貢獻，這亦有助管理層保存境外業務的可靠財務表現記錄，並有助申報會計師對本集團進行審核時獲取必要的憑證文件。

### 銀行融資

就分立前的境外業務而言，一方面，客戶下單時一般會被要求支付訂金，並於產品交付前提供信用狀；而另一方面，我們採購原材料則獲授予信貸期。就中國業務而言，百納威爾科技需授予客戶信貸期，且一般不會要求支付訂金。此外，境外業務的客戶傾向小量下單，而中國業務的客戶則傾向大量下單。百納威爾科技於2012年、2013年及2014年12月31日分別錄得銀行借貸人民幣100百萬元、人民幣125百萬元及人民幣264.5百萬元，該等銀行借貸僅就中國業務獲取及動用。

### 不同的核心管理團隊

自2010年起及於分立前期間，境外業務及中國業務一直由實質上不同的董事及管理層管理。中國業務及境外業務的營運只有一名共同的執行董事，即主席榮女士，彼僅負責監察策略性方向，而不是日常營運。因此，除該一名執行董事外，全體其他執行董事及高級管理人員均屬獨立及劃分自中國業務。於往績記錄期，境外業務的高級管理層其他成員與中國業務並不相同。

榮勝利先生自分立前期間起迄今一直負責境外業務的一般管理及業務發展。我們的業務發展總監申貴平先生自分立前期間起迄今一直負責海外業務發展的銷售及營銷。我們的研發總監裴洪安先生自分立前期間起迄今一直負責監察境外業務的研發工作。榮勝利先生、申貴平先生及裴洪安先生過往及目前均參與境外業務的日常營運，於分立前期間直至最後可行日期止均無參與中國業務。

## 與控股股東的關係

### 境外業務與中國業務主要差別概要表

下表列載於分立前由除外集團先前獨立經營及於分立後由本集團及除外集團各自獨立經營的境外業務及中國業務的主要不同之處的簡明概要。

	除外集團	本集團
業務重心	— 通過兩個中國電信營運商銷售渠道、批發商及 K-Touch Life House Store 營銷自有品牌移動設備產品	— 以原始設計製造方式提供客戶本身或授權品牌名稱的移動設備予全球市場(不包括中國)的客戶
目標市場	— 中國	— 不包括中國的地區(自中國出口)
目標客戶	— 主要客戶主要為三家電信營運商 — 價格及需求由政府政策推動	— 主要客戶為多個國家各自的 <sup>1</sup> 品牌手機供應商、地區電信營運商及貿易公司，進一步詳情請參閱本[編纂]「業務」一節。 — 客戶群較多元化 — 價格及需求由市場動能推動
訂立合約	— 三家營運商都有完整嚴格的定製標準(包含硬件、軟件及內部部件)。供應商須經過嚴格的篩選。	— 本集團攜同產品技術發展藍圖接觸目標客戶。另外，客戶可藉轉介與我們接觸。 — 雙方探討及確定產品規格及外形設計，並確定供貨日期及價格後，客戶下單購貨。

## 與控股股東的關係

	除外集團	本集團
產品及技術	操作系統及應用程式套件	操作系統及應用程式套件
	<ul style="list-style-type: none"><li>— 安卓連同為各中國電信營運商定製設計的應用程式套件</li><li>— 視窗連同為各中國電信營運商定製設計的應用程式套件</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>— 安卓連標準Google Play應用程式</li><li>— 視窗連標準應用程式</li></ul>
	電信制式	電信制式
	<ul style="list-style-type: none"><li>— GSM (2G)</li><li>— TD-SCDMA (中國市場獨有) (3G)</li><li>— W-CDMA (3G)</li><li>— CDMA 2000(3G)</li><li>— TD-LTE (4G)</li><li>— FDD-LTE (4G)</li><li>— 就截至2013年及2014年12月31日止年度而言，中國市場獨有的TD-SCDMA及TD-LTE佔中國業務總銷售量約80%及90%。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>— GSM (2G)</li><li>— W-CDMA (3G)</li><li>— CDMA 2000(3G)</li><li>— FDD-LTE (4G)</li></ul>
定製	<ul style="list-style-type: none"><li>— 客戶的定製要求非常嚴格，建議其他設計及解決方案的彈性較低</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>— 我們可向客戶提供不同的專有並具競爭力的設計及解決方案，以供彼等考慮。</li></ul>

## 與控股股東的關係

	除外集團	本集團
定價及結清付款	<ul style="list-style-type: none"><li>除外集團向三家營運商提供的平均信貸期一般為30天。由於彼等的市場主導地位，除外集團或需接收延遲付款或於生產後重新磋商價格。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>客戶按領先議定的價格支付，而在我們接受訂單後重新議價的情況非常罕見。就截至2013年12月31日止年度而言，本集團一般不會向客戶授予信貸期，惟一般會於產品付運前要求全數付款或提供60天的信用證。本集團於截至2014年12月31日止年度開始授予客戶60天的信貸期，並購買保險以投保信貸風險，以就市場滲透提高我們的競爭力。請參閱本[編纂]「業務」內「信貸監控政策」一節。</li></ul>
按金收取	<ul style="list-style-type: none"><li>一般不向電信營運商收取按金</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>一般向客戶收取5%至20%。</li></ul>
營銷	<ul style="list-style-type: none"><li>營銷「天語」、「K-Touch」、「Nibiru」的品牌或共同品牌，以間接向該三名營運商推廣銷售</li><li>營銷主要藉出席該該三名營運商舉辦的不同會議進行，並於www.k-touch.cn網站提供產品資訊</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>參加國際展銷會及經常探訪客戶</li></ul>

## 與控股股東的關係

	除外集團	本集團
產品研發	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 中國產品研發團隊分為三隊專責小團隊以開發產品，以分別迎合三名營運商及吸引中國客戶</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 境外產品研發團隊可為不同大陸或地區(不包括中國)的全球客戶開發各類定製產品，以迎合境外客戶的功能及美學偏好</li> </ul>
售後服務	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 負責通過逾700個認可維護點向終端使用者提供售後維護服務</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 客戶負責向本地終端使用者提供維護服務</li> <li>— 本集團只向客戶提供售後技術意見及支援</li> </ul>
核心管理層(以星號表示)及人員策略管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 榮勝利*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 榮勝利*</li> </ul>
一般管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 倪剛*</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 榮勝利*</li> </ul>
業務發展、銷售及營銷	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Liu Shanzhong*</li> <li>— 3個團隊，分別由Cai Baohua、Wang Pang及Li Lu領導，為各中國主要電信營運商提供服務</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 榮勝利*</li> <li>— 申貴平*服務全球客戶(不包括中國)</li> </ul>
研發	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Tang Yanyu*(於2014年初離職)</li> <li>— 團隊主管：Pei Yuanqing、Xue Chenyu、Tang Song、Wang Guojiang、Zhang Fengyi、Huang Tao、Wang Yuwen、Du Hongjie</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— 裴洪安*</li> </ul>
採購及外包	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Li Qing</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>— Shan Dan</li> </ul>

## 與控股股東的關係

	除外集團	本集團
財務 客戶分類賬	— 客戶的賬目列入中國客戶的分賬冊	— 客戶的賬目列入海外客戶的分賬冊
銷售	— 入賬列為「中國收益」	— 入賬列為「境外收益」
與銷售至各市場 (即中國或境外) 直接有關的成本	— 入賬列為各類「中國收益相關成本」	— 入賬列為各類「境外收益相關成本」
與各市場(即中國 或境外)間接有 關的成本	— 入賬為各類「分配至中國業務的成本」，例如公用服務費用、折舊、租賃開支	— 入賬為各類「分配至境外業務的成本」，例如公用服務費用、折舊、租賃開支

### 無意注入中國業務

於最後可行日期，創辦人及Winmate無意將中國業務注入本集團。倘創辦人及Winmate日後決定出售中國業務或其任何部分，彼等將向本集團提供優先取捨權。有關詳情請參閱下文「不競爭契據及承諾」分節。

### 不競爭契據及承諾

創辦人、Winmate、百納威爾科技及天宇(統稱「契諾承諾人」)經已與本公司(為其本身及代表不時的附屬公司)訂立不競爭契據及承諾(「不競爭契據及承諾」)，規定自[編纂]起，彼等各自將不會，並促使彼等各自的聯繫人及附屬公司(就屬於公司的契諾承諾人而言)(本集團任何成員公司除外)不會：

- (i) 不論作為委託人或代理及不論直接或間接為其本身或連同或代表或通過任何人士、商號、法人團體、合夥商行、合營企業或其他合約安排及不論是否以盈利為目的或以其他方式，直接或間接從事、參與、收購或持有(不論作為股東、合夥人、代理或其他)於全球任何地方與境外業務競爭或可能競爭的任何業務的任何權利或權益或以其他方式於該等業務擁有權益或從事或參與該等業務或與該等業務有關，包括但不限於從事按原始設計製造方式製造移動電信設備；
- (ii) 向中國以外任何地區銷售或經銷或導致或容許銷售或經銷除外集團的自有品牌移動電信設備，及與此有關，契諾承諾人應促使於除外集團任何成員公司與其經銷商之間訂立的所有經銷協議載入限制於中國以外任何地區銷售或經銷該等自有品牌移動電信設備的條款；及

## 與控股股東的關係

(iii) 單獨或共同或代表任何人士：

- (a) 慫恿或意圖慫恿本集團任何任何董事、僱員或顧問終止彼於本集團之僱傭或顧問關係(如適用)，而不論該人士的該行為是否會構成該人士違反與本集團所訂立的僱傭或顧問合同(如適用)；
- (b) 遊說或招徠或意圖遊說或招徠任何與境外業務競爭或可能競爭的任何業務訂單；及
- (c) 遊說與本集團交易或正就境外業務與本集團進行商談的任何人士終止與本集團進行交易、或降低該人士通常與本集團進行的業務量或尋求改進彼等與本集團任何成員公司訂立的貿易條款。

契諾承諾人各自進一步同意、承諾並與本公司(為其本身及代表不時的附屬公司)立約，自[編纂]起，倘彼及/或其任何聯繫人或附屬公司(倘適用)(本集團任何成員公司除外)獲提供或知悉於全球任何地區直接或間接與境外業務有關的任何投資或商機(包括(但不限於)於中國以原始設計製造方式供應移動電信設備(「新業務機會」))，彼應即時以書面通知本公司，並將新業務機會轉介予本公司考慮及提供彼知悉有關該機會的所有資料，目的是協助本公司對新業務機會作出知情的評估。

有關以原始設計製造方式供應移動電信設備予中國電信營運商以於中國銷售的新業務機會(「中國營運商原始設計製造商機」)

各契諾承諾人不得，並應促使其聯繫人(統稱「受控制人士」)或其直接或間接控制的任何公司(「受控制公司」)不得投資或參與該中國營運商原始設計製造商機，惟該中國營運商原始設計製造商機已獲本公司拒絕，以及契諾承諾人或其受控制人士或受控制公司投資或參與該中國營運商原始設計製造商機的主要條款，並不優於向本公司提出的主要條款則除外。

此外，契諾承諾人僅可(a)在契諾承諾人接獲本公司發出的書面通知，確認該中國營運商原始設計製造商機不獲接納及/或並不構成境外業務(「不接納通知」)，或(b)契諾承諾人在本公司接獲該中國營運商原始設計製造商機的建議後10天內並未接獲不接納通知，方可從事該中國營運商原始設計製造商機。

獨立非執行董事將負責評估中國營運商原始設計製造商機，並決定是否參與任何特定的中國營運商原始設計製造商機。獨立非執行董事應考慮進行獲提供的中國營運商原始設計製造商機的財務影響、該中國營運商原始設計製造商機的性質是否與本集團的策略及發展計劃一致、境外業務的整體市況。倘合適，獨立非執行董事可委任獨立財務及法律顧問，以協助對該中國營運商原始設計製造商機作出決策。

## 與控股股東的關係

就中國營運商原始設計製造商機以外的任何新業務商機而言，各契諾承諾人不得，並應促使受控制人士及受控制公司不得投資或參與該新業務商機，而不論該新業務商機是否應由本公司參與。

不競爭契據亦規定，創辦人及Winmate各自(i)應缺席及(倘適用)促使其聯繫人缺席討論彼或其聯繫人有任何重大利益的事宜(包括下文所述的優先取捨權)的任何會議或會議當中的任何環節，且不得於該等會議上投票及計入法定人數，惟獨立非執行董事明示要求出席則除外；(ii)創辦人及Winmate及彼等各自的聯繫人個別或整體仍為控股股東時，應及(倘適用)應促使其聯繫人在出現任何實際或潛在利益衝突時不會於本公司股東大會上投票；及(iii)應遵守所有必須的披露規定。

根據不競爭契據，倘創辦人及Winmate擬出售彼等於除外集團或中國業務的全部或任何部份權益，創辦人及Winmate會授予本公司優先取捨權。

不競爭契據亦規定(其中包括)：

- (i) 獨立非執行董事最少應每年一次檢討契諾承諾人遵守不競爭契據的情況；
- (ii) 創辦人及Winmate應就獨立非執行董事的年度檢討及不競爭契據的執行情況提供所有必需的資料；
- (iii) 本公司應於本公司的年報或以向公眾人士作出公佈的方式，披露對獨立非執行董事就契諾承諾人遵守及執行承諾所檢討事宜的決定；及
- (iv) 除事先獲得股東(創辦人及Winmate及彼等各自身為股東的聯繫人除外)於本公司的股東大會上以普通決議案作出批准外，不競爭契據的條款不可修訂或變更。

不競爭契據及其權利及責任應於[編纂]生效。倘出現任何以下事宜或情況(以較早者為準)，不競爭契據對任何契諾承諾人的效力將會終止：

- (i) 儘管上市委員會已批准[編纂]，但本公司決定不再繼續進行[編纂]；
- (ii) 股份終止於聯交所[編纂]當日；
- (iii) 控股股東及彼等各自的聯繫人(個別或被視為整體)不再持有或擁有本公司當時已發行股本30%或以上的權益(直接或間接)或不再視為控股股東，且並無權力控制董事會，以及最少有一名其他股東持有的股份多於控股股東及彼等的聯繫人當時整體所持股份的當日；或
- (iv) 控股股東實益擁有或持有或被視作持有本公司全部已發行股本當日。

榮氏個人信託代理人(為控股股東之一)因並無參與中國業務，故並非不競爭契據的契諾人。

## 與控股股東的關係

### 獨立於控股股東

董事信納本集團可獨立於控股股東運作、營運及從事業務，理由如下：

### 獨立於管理層及董事

下表列示於[編纂]後本集團董事及高級管理層的詳情及彼等於除外集團的職位：

	於本集團的職位	於除外集團的職位
榮女士	主席兼執行董事	百納威爾科技、Vital Profit及天宇的董事 (附註1)
榮勝利先生	首席執行官兼執行董事	無
鄧順林先生	非執行董事	百納威爾科技、Vital Profit及天宇的董事 (附註2)
韓國平先生	獨立非執行董事	無
林耀堅先生	獨立非執行董事	無
曾溢江先生	獨立非執行董事	無
勾黎杉女士	首席財務官	無
申貴平先生	境外業務發展總監	無
裴洪安先生	研發總監	無

除上文所披露者外，概無任何董事或高級管理層成員於除外集團或控股股東或控股股東的任何聯繫人出任任何職位或有任何職責或責任。

附註：

- (1) 僅履行其職責，監察除外集團的策略性方向，並不會對除外集團的營運提供日常管理。
- (2) 鄧順林先生為Favor Gain的董事會成員代表，以監察其投資，於[編纂]前並無參與中國業務或境外業務的日常管理。於[編纂]後，彼將擔任非執行董事，為全體股東(而非任何股東)監察其權益。

## 與控股股東的關係

我們的董事會由兩名執行董事、一名非執行董事及三名獨立非執行董事組成。我們的高級管理層包括三名成員。基於以下理由，董事相信，董事及高級管理層成員可獨立於除外集團及控股股東所控制的其他公司管理我們的業務：

- (i) 董事會大部份成員及高級管理層獨立於除外集團，並將獨立於其控股股東服務本集團。尤其是，榮勝利先生、申貴平先生及裴洪安先生於分立前期間在百納威爾科技內一直以獨立營運的方式負責管理境外業務，彼等將投放所有時間及努力於監督我們業務的營運及管理上。
- (ii) 儘管本集團主席兼執行董事榮女士將繼續於除外集團擁有控制性權益，惟彼於除外集團並無持續日常的行政職責，且將僅會監察除外集團的策略性方向。因此，榮女士可以本公司主席兼執行董事的身份投放合適的時間及注意力以管理本公司。
- (iii) 在合共六名成員的董事會中，三名成員為獨立非執行董事，故董事會將有充分堅定及獨立的聲音，以平衡任何利益衝突的情況及保障獨立股東的利益。
- (iv) 所有高級管理層成員均為本集團的全職僱員，對本集團所從事的行業擁有堅實、充分及相關的經驗及理解。
- (v) 實際及潛在利益衝突的例子經已識別(請參閱本[編纂]「關連交易」一節)及減輕(藉不競爭契據)。
- (vi) 除榮女士(彼於除外集團擁有控制性權益)及鄧順林先生(為天宇、Vital Profit及百納威爾科技的董事，由Favor Gain委任以監察WP的投資)外，概無董事或高級管理層成員於[編纂]後將於除外集團擁有權益或出任任何職位。榮女士及鄧順林先生均需遵守向本集團作出的保密及不競爭承諾。
- (vii) 各董事均知悉彼等身為本公司董事的受信責任，要求(其中包括)彼等為本公司的裨益及最佳利益行事，且不容許其身為董事的職責與其個人利益有任何衝突。
- (viii) 本公司與除外集團的關連交易需遵守組織章程細則及上市規則的規則及規例，包括公告、申報、審閱及獨立股東批准規定。
- (ix) 經已設立多項保障措施，以適當處理本公司、榮女士、倪先生及Winmate之間的任何潛在利益衝突，並保障獨立股東的權益，請參閱本節「不競爭契據及承諾」分節。

## 與控股股東的關係

### 營運獨立性

本公司獨立作出商業決定。本公司持有從事我們的業務所必需的所有相關執照，以及充足的資金、設備及僱員，以獨立營運業務。

董事認為，本公司將繼續獨立於除外集團營運，理由為：

- (i) **知識產權—商標及專利**。本公司並無倚賴控股股東、除外集團或彼等各自的聯繫人所擁有營運境外業務必需的知識產權。由於本集團從事以原始設計製造方式開發、設計及銷售移動電信設備，本集團並不倚賴除外集團所擁有的任何商標。手機市場的特點是技術急速變化、行業標準持續演變及客戶需求不斷改變，故手機的設計及庫存會於短時間內變得陳舊，且由於中國業務的產品要求及制式與境外業務的差異極大，本集團並不倚賴除外集團先前持有的任何設計及庫存。此外，本集團設有本身的研發團隊，將於分立起負責獨家為本集團提供研發服務。
- (ii) **行政管理職能**。本公司擁有本身的行政及企業管治基本架構(包括本身的會計、法律及人力資源部)，而我們有能力在毋需除外集團支援下進行所有必要的行政管理職能，包括財務及會計、人力資源、資訊科技、法律及合規及一般行政管理。
- (iii) **外包**。於最後可行日期，本公司經已與我們的電子製造服務供應商訂立獨立的服務協議，並已建立獨立的關係，而有關協議期限、質量保證、價格釐定(按雙方相互確認的產品實際交付數量，扣減過量及撤銷原材料所導致的費用(如有)等每月釐定)、信貸期等的條款與百納威爾科技所訂立者大致相若。有關條款的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務—外包及生產管理」分節。儘管中國業務及境外業務於分立前期間委聘相同的電子製造服務供應商，而中國業務與本集團於分立後可能會委聘共同的電子製造服務供應商，惟經董事確認，該等電子製造服務供應商獲移動電信設備供應商普遍使用，以於中國提供電子製造服務，而彼等將按公平基準獨立與彼等各客戶交易。於分立後，百納威爾無線通信通常可以相若或不遜於百納威爾科技外包的條款，外包分包工序予電子製造服務供應商。我們亦就境外業務特別指派外包及質量控制人員，管理我們的外包工作或派駐於電子製造服務供應商，以確保產品質量符合我們的標準。
- (iv) **營銷**。於分立前，境外業務設有本身的銷售及營銷團隊，成員有31人，由申貴平領導，負責服務海外客戶及境外業務的營銷。於分立後，所有該等員工已轉調至百納威爾無線通信，並只會服務全球市場(不包括中國)的客戶。
- (v) **物業及設備**。除「關連交易—設備租賃協議」一節所載的租賃及設備租賃協議外，

## 與控股股東的關係

用作為我們的主要營業地點及辦公室的所有物業以及研發所使用的設備及設施，均由本公司或我們的營運附屬公司擁有或向獨立第三方租賃。此外，董事合理相信，本公司於[編纂]後一年內可購買設備以置換設備租賃協議下的設備。

- (vi) **內部控制**。本集團已制定一套內部控制程序，以促進我們的業務獨立於中國業務有效營運。
- (vii) **採購原材料**。於最後可行日期，本公司經已與主要供應商訂立獨立的採購協議，而有關協議期限、付款及信貸期、擔保及保證、質量保證等的條款與百納威爾科技所訂立者大致相若。與分立前的安排相同，分立後的原材料價格按個別訂單釐定。有關條款的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務－原材料及供應商」分節。儘管境外業務及中國業務於分立前委聘相同的供應商，而除外集團與本集團於分立後可能會分別就中國業務及境外業務委聘共同的供應商，惟經董事確認，該等供應商就有關供應獲移動電信設備製造商及供應商共同委聘，而彼等將按公平基準獨立與彼等各客戶交易。此外，於分立前，儘管境外業務及中國業務設有獨立的團隊，以規劃及要求採購原材料，並一般按個別訂單磋商部件的價格，惟在行政上購買單乃由百納威爾科技(作為單一實體)集中作出。鑒於境外業務及中國業務的產品規格有不同的差異(其中包括不時的電信制式及頻率)，境外業務及中國業務於特定期間的主要部件(例如移動芯片、OGS觸控屏及攝像頭模件)的規格亦有別。該等原材料的價格由境外業務及中國業務各自的指定採購人員按個別訂單磋商。就境外業務及中國業務普遍使用的若干附屬部件(例如電阻器及電容器)而言，鑒於該等部件均為低成本部件，百納威爾科技於分立前及百納威爾無線通信於分立後享有的規模經濟均相若，而百納威爾無線通信一般可以相若或不遜於百納威爾科技購買該等部件的條款購買該等部件。本集團已成立其本身的採購團隊，以於分立後獨立於中國業務及百納威爾科技處理採購及購買事宜。
- (viii) **客戶**。如上文「業務劃分」分節所載，我們的目標客戶與中國業務及除外集團的目標客戶完全不同。我們的客戶主要是全球市場(不包括中國)的領先地方品牌移動設備供應商及電信營運商，我們可與彼等獨立接洽。
- (ix) **研發**。中國業務與境外業務的業務模式頗為不同。中國業務主要於中國以「K-Touch」品牌或以「Nibiru」或客戶的共同品牌進行本身的品牌業務。境外業務以原始設計製造方式進行業務，據此，我們主要從事開發、設計、生產管理及銷售手機予全球市場(不包括中國)，我們的產品以客戶本身的品牌或授權品牌銷售。於分立前，百納威爾科技的研發團隊過去分為四個主要團隊，當中三個團隊服務中國業務，一個團隊服務境外業務，並由研發支援團隊予以支援，擔任軟件應用程式設計、機械設計測試、軟件及硬件測試及產品品牌設計的職能。

## 與控股股東的關係

研發支援團隊由中國業務及境外業務共用，惟大部份資源均應用於中國業務，主要原因是中國業務對研發支援團隊的需要較境外業務為大。舉例如言，境外業務的客戶一般僅要求產品安裝通用操作系統(例如安卓及Windows)或預先安裝客戶提供的軟件，而中國業務則動用較多資源於為電信營運商開發軟件應用程式(例如遊戲中心)，以及特別用於本身品牌手機的軟件應用程式，當中需要就軟件與系統的兼容性作出頻密的測試。相應地，中國業務所需的軟件測試資源較境外業務為多。

於分立後，境外業務研發團隊的26名成員全數調派至百納威爾無線通信，彼等具備進行研發工作研發的能力，服務海外客戶的需要。為進一步提高及保證百納威爾無線通信研發工作的人力需求，研發支援團隊額外合共32名成員亦調派至百納威爾無線通信，彼等包括軟件應用程式設計、機械設計測試、軟件及硬件測試及外觀設計的工程師。因此，董事認為，我們於分立後就業務營運將擁有獨立及足夠的研發能力。

本集團與除外集團之間的若干持續關連交易載於本[編纂]「關連交易」一節。儘管如此，本集團與除外集團之間的該等交易就本集團而言其價值並不重大。

### 財務獨立性

董事認為，本集團於[編纂]後在財務上將繼續獨立於控股股東及其各自的聯繫人，理由如下：

#### (i) 穩固的財務狀況

於往績記錄期，我們就境外業務於截至2014年12月31日止3個年度各年錄得收益約人民幣663.6百萬元、人民幣1,368.9百萬元及人民幣1,916.2百萬元及同期純利約人民幣35.8百萬元、人民幣82.9百萬元及人民幣156.2百萬元。董事相信，境外業務的前景亮麗，而本集團日後將有能力維持穩固的財務狀況。

#### (ii) 具備獨立籌資的能力

本集團相信，我們有能力在毋需控股股東、除外集團或彼等各自的聯繫人的任何信貸支持或擔保下取得銀行及其他財務機構的貸款。就本集團的基本因素而言，本公司深信，於[編纂]後，我們將有能力獨立取得財務機構的信貸融通。為確保我們有充足的現金流及更好地管理我們的現金流狀況，我們已獲取一家銀行的銀行融資，金額為3百萬美元。因此，本集團信納，我們有能力在財務上獨立於控股股東及除外集團經營業務。

於最後可行日期，控股股東、除外集團或彼等各自的聯繫人概無就本集團的利益提供財務援助、抵押及／或擔保，反之亦然。