

業 務

概覽

我們是一家中國本土領先的IC及其他電子元器件分銷商，我們擁有強大的工程技術支持能力，運營一個獨具特色的電商平台。通過與技術源頭的緊密合作，我們深度整合行業資源，並採用OAO業務模式，為廣大客戶提供優質核心芯片及增值服務。

我們供應各種集成電路及其他電子元器件，同時提供全面的增值服務(包括向客戶提供工程解決方案及現場應用工程支持)，幫助客戶縮短產品開發時間。我們的產品包括用於智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子和存儲器產品等應用的各種集成電路及其他電子元器件。我們的主要產品分部所使用的集成電路產品種類豐富，包括智能媒體顯示、智能廣播終端和存儲器。我們的供應商包括國際知名的集成電路公司。我們的主要供應商在中國的授權分銷商為數不多，而我們是其中之一。我們的電商平台作為線上客戶互動界面，包括銷售平台芯智雲城和營銷平台SuperIC社區及SuperIC導航。

自2005年開始營業以來，我們截至2015年12月31日已建立起一個由1,300多名客戶組成的龐大而多元化的客戶群，包括藍籌客戶(其中不乏領先的品牌生產商)以及中小企業客戶。根據易觀智庫報告，2015年中國地區成為最大的半導體市場，有約100,000家公司從事集成電路及其他電子元器件的分銷及貿易業務。根據易觀智庫報告，按2015年銷售收益計算，我們是第八大中國地區本土電子元器件分銷商，而在主要從事集成電路分銷業務的中國地區本土電子元器件分銷商中，我們位居第五。

根據易觀智庫的資料，(1)按銷量計算，中國地區智能電視市場的規模從2013年的820萬台增至2015年的3,340萬台，並預計於2017年將達到4,960萬台；(2)中國地區機頂盒的市場規模從2013年的28,520萬台增至2015年的42,160萬台，並預計於2017年將達到人民幣56,000萬台；及(3)中國地區存儲器產品的進口值從2013年的495億美元增至2015年的590億美元，並預計於2018年將達到890億美元。隨著本集團上述三大產品分部市場的擴大，我們的業務在往記錄期間呈現顯著增長。下文載列於所示期間我們按產品分部劃分的收益明細：

收益(千美元)	2013年		2014年		2015年	
		%		%		%
智能媒體顯示	161,350	57.1	225,743	56.7	281,015	57.9
智能廣播終端	30,700	10.9	55,886	14.0	57,581	11.9
移動終端	50,257	17.8	54,615	13.7	75,308	15.5
智能汽車電子產品	27,567	9.7	24,020	6.0	26,283	5.4
存儲器	8,747	3.1	10,788	2.7	12,383	2.6
其他	3,930	1.4	27,463	6.9	32,801	6.7
銷售總額	<u>282,552</u>	<u>100.0</u>	<u>398,516</u>	<u>100.0</u>	<u>485,371</u>	<u>100.0</u>

業 務

採用OAO業務模式有助我們更好地滿足客戶的不同需求。我們通過銷售和應用工程團隊向客戶提供涵蓋售前、售中和售後階段的各種集成電路相關的線下增值服務。我們為客戶開發和提供工程解決方案，同時以增值服務的形式向他們提供現場應用工程支持。通過線下服務，我們可與客戶進行更多的合作和商討，為我們的產品創造需求並與客戶保持密切的業務關係。

線上服務方面，我們於2015年2月創建線上銷售平台芯智雲城，客戶可通過互聯網輕鬆管理他們與我們的交易，從而更好的控制採購流程。同時，這一平台還有助我們接觸到中小企業客戶以及不在我們的六個銷售辦事處覆蓋範圍內的客戶。我們持續完善電商平台，使其成為線上客戶互動界面，我們還於2015年12月增設SuperIC社區及SuperIC導航等線上營銷平台，借此聚集和吸引業內專業人士，並將他們引導到芯智雲城。截至最後可行日期，我們的B2B銷售平台芯智雲城吸引了4,300多名註冊用戶。

我們致力於擴大市場份額並實現可持續增長。為此我們推出了芯球項目，目的是尋求與扶植智能應用業務及企業的孵化器公司的合作機會，從而物色中小企業和新創公司並使其成為我們的客戶。我們通過芯球項目與此類孵化器共同合作，向其所培育的實體提供我們的優質產品及增值服務。2016年2月，我們與一家名為「海峽兩岸無人機暨智能機器人孵化基地」的孵化器訂立合作協議，這家孵化器向從事無人機及機器人技術開發的企業提供創業服務。截至最後可行日期，我們已與兩家孵化器訂立合作安排，我們將繼續通過芯球項目尋求更多與其他孵化器合作的機會。

除通過芯球項目擴大客戶群外，我們將繼續豐富產品組合並擴大供應商群體。我們已發掘到多個我們認為將會快速增長的戰略產品分部，即物聯網(尤其是智能家居應用)、光學通信、安防監控、高效電源管理產品、虛擬現實、無人機和機器人。我們已經且將會繼續擴大產品組合，投資與這些戰略分部相關的增值工程支持服務。

憑藉於業內的豐富知識和經驗，我們致力於運用我們的綜合供應鏈服務和技術支持，協助客戶從強大的知名供應商網絡中高效地採購正宗優質的集成電路和電子元器件。

業 務

我們的優勢

我們是多家國際知名集成電路公司的授權分銷商

我們已與品牌供應商(均是業內知名的國際集成電路公司)建立起長期的業務關係。我們的主要供應商已指定我們為他們在中國地區甄選的授權分銷商或解決方案供應商之一。根據易觀智庫的報告，由於品牌集成電路公司在中國地區指定的授權分銷商數量有限，中國地區的品牌集成電路資源較為匱乏。我們通過直接從品牌集成電路公司採購集成電路，確保我們產品的正宗優質。

我們提供的產品種類豐富，採購自**100**多家供應商。我們的產品種類主要包括用於生產各類終端產品(包括電視、機頂盒、移動設備、汽車電子、物聯網等)的集成電路，特別是用於這些終端產品的核心系統芯片集成電路，使我們能夠交叉銷售其他週邊產品(如將存儲器及電力產品捆綁銷售給客戶)。

我們與主要供應商保持緊密業務往來，以確保其持續可靠地向我們供應產品。作為授權分銷商，我們也能得到供應商的優先供應。我們相信，由於熟知客戶的採購習慣和需求，我們可以通過電商平台及售前應用工程支持，以定制方式有效推廣供應商的新產品和新技術，從而為客戶增值並進一步鞏固我們與供應商的關係。

我們擁有忠誠而多元化的客戶群

自**2005**年開始營業以來，我們截至**2015**年**12**月**31**日已建立起一個由**1,300**多名客戶組成的龐大而多元化的客戶群，包括眾多藍籌客戶及中小企業客戶。我們的客戶還從事多個不同電子產品分部的業務。如電視、機頂盒、移動終端、汽車電子、光學通信和安防監控。我們的主要客戶包括中國領先的品牌製造商及原始設備製造商。我們相信，一方面，藍籌客戶有助於我們收集市場情報以更好地預測市場趨勢並緊跟科技發展步伐，從而使我們的產品組合及工程解決方案庫均面向最新的電子產品。另一方面，中小型客戶群代表著具有巨大增長潛力的市場，這一市場得不到集成電路公司的重視並因規模不足而難以從集成電路公司獲得真正的品牌產品；而我們已經做好準備，利用我們便捷的電商平台和強大的增值應用工程支持服務於這一市場。

2015年，我們約**90%**的收益來自重復購買客戶。重復購買客戶指在進行某一交易時，其在前兩年已經與我們進行過至少一次交易的客戶。我們的忠實客戶群(包括我們的藍籌客戶)有助於我們實現規模的增長，在電子行業建立品牌知名度，吸引新客戶，同時還有助於我們推廣和銷售供應商的新產品，從而加強我們與供應商的業務關係。

業 務

應用工程支持有助我們與供應商及客戶保持共生關係

我們認為，我們的應用工程支持可推動供應商產品的使用，同時精簡客戶的開發流程。我們的主要供應商及主要客戶都很重視我們在終端產品開發中提供應用工程支持的能力。由於電子產品行業的產品生命週期較短，產品趨勢瞬息萬變，科技日新月異，我們的客戶往往需要頻繁開發新產品及進行採購。我們具備通過應用工程支持縮短客戶產品開發週期的能力，有助於我們吸引重復購買客戶，並保持與供應商及客戶的共生關係。我們從潛在客戶的產品設計階段就開始與他們合作，向他們免費提供我們的工程解決方案及現場應用工程支持，使他們在設計中使用我們的產品。

自2005年我們成立起，我們積累了對中國電子製造供應鏈和其瞬息萬變的技術產品趨勢的深入了解，相信可為供應商及客戶帶來增值。我們投資研發集成電路相關的工程解決方案，並擁有一支由具有電子行業專業知識的工程師和技師組成的團隊(佔我們員工人數的30%)。作為品牌供應商的授權分銷商，我們也得到他們提供的產品應用培訓，從而使我們能夠為客戶提供更好的技術支持。

我們的主要產品分部具有龐大的市場需求及增長潛力

智能媒體顯示

本產品分部包括電視、互動投影機、其他商業及教育用顯示產品。根據易觀智庫報告，2015年，我們所分銷的用於平板電視的核心系統芯片約佔全球市場銷量的25%。平板電視指包括數碼電視、聯網電視和智能電視在內的電視。我們的智能媒體顯示產品的主要客戶包括[領先的]品牌智能電視製造商和原始設計製造商。根據易觀智庫報告，由於客戶更青睞內容更豐富、設計更優異的產品，智能電視產品市場上產品更新換代頻繁，產品週期短，從而推動智能電視應用領域集成電路及電子元器件的銷售。根據易觀智庫報告，2014年，逾2,600萬台智能電視在中國地區售出，預期2017年智能電視銷量將達4,900萬台。智能媒體顯示產品銷售收益從2013年的161.4百萬美元增至2014年的225.7百萬美元，增幅為39.9%；再進一步增至2015年的281.0百萬美元，增幅為24.5%。

業 務

智能廣播終端

用於智能廣播終端的集成電路和其他電子元器件是我們的第三大產品分部，於2013年、2014年及2015年，收益分別為30.7百萬美元、55.9百萬美元及57.6百萬美元，分別佔總收益的10.9%、14.0%及11.9%。智能廣播終端產品分部包括各類機頂盒，其中包括數碼電視信號解碼器(包括有線、衛星免費播放)、OTT(互聯網電視機頂盒)及配備網絡連接的網絡電視樞紐，可應客戶的要求接入超高清娛樂節目。根據易觀智庫報告，中國地區的機頂盒數量由2009年的9,000萬台增加到2015年的421.6百萬台。由於中國地區領先的內容供應商、電商平台運營商和電信網絡運營商均向市場推出各自的機頂盒，預計機頂盒市場將繼續增長。智能廣播終端也將得到進一步發展，成為智能家電的控制樞紐，能夠連接、管理和控制智能家電。易觀智庫還預計，科技的迅猛發展將會極大刺激對於這些應用於智能廣播終端產品的核心集成電路的需求。

存儲器

根據易觀智庫的資料，更大存儲容量已成為大多數消費類電子產品的共同趨勢，加之人們對更智能設備及更高顯示質量的需求，二者共同推動中國地區存儲器市場的發展。易觀智庫預計，中國地區存儲器的市場規模將從2010年的385億美元擴大到2015年的590億美元。我們的存儲器產品銷售額也從2013年的50.3百萬美元增至2014年的54.6百萬美元，增幅為8.7%，並於2015年進一步增至75.3百萬美元，增幅為37.9%。根據易觀智庫的資料，到2018年，存儲器市場的規模將增加到890億美元，董事認為我們的存儲器產品分部存在進一步增長的巨大空間。

我們的電商平台服務於增長潛力很高的中小企業市場

通過簡化採購流程，我們的電商平台使中小企業客戶很容易採購到正宗的優質集成電路及其他電子元器件。根據易觀智庫的資料，集成電路供應市場高度集中，且品牌集成電路公司在中國地區的授權分銷商數量有限。此外，品牌集成電路公司及向此類集成電路公司直接採購的大型分銷商主要目標是服務於藍籌客戶。中小企業通常由貿易公司和零售分銷商提供服務。這使中小企業客戶很難採購到正宗的品牌集成電路及電子元器件，同時他們在高效管理採購流程方面也面臨挑戰。我們推出了電商平台，旨在通過設立高效的渠道令他們採購到相關產品，同時向他們提供大量工程解決方案，為他們的產品開發流程提供支持，從而有效地幫助中小企業客戶突破困境。

業 務

除優質產品的可靠供應外，我們還通過電商平台向中小企業客戶提供多種可定製的工程解決方案，同時我們還擁有經驗豐富的應用工程團隊，為中小企業客戶提供線上技術支持。中小企業客戶可通過SuperIC社區與我們的應用工程師討論他們的項目需求，並獲得技術支持。SuperIC社區的目標是匯聚技術專業人士，相互交換意見、分享技術知識、討論創新技術發展和尋找技術支持。

根據易觀智庫的資料，中國地區參與線上集成電路採購的實體數量從2012年的約11,900名增加到2015年的300,000名。我們認為，這一趨勢代表著人們的採購習慣從線下轉到了線上。因此，我們於2015年2月推出我們的首個電商平台。目前我們的電商平台包括芯智雲城、SuperIC社區及SuperIC導航。截至最後可行日期，我們的B2B銷售平台芯智雲城共有4,300多名註冊用戶。

我們由具有行業的管理團隊所帶領

我們由具備大量相關業內經驗的管理團隊所帶領，該團隊將繼續致力我們的未來發展。在他們的領導和管理下，我們選擇的產品線組合使我們取得了成功並在經過僅十年的經營後就達到目前的規模。

我們致力於精簡中國的電子行業供應鏈。我們把自己定位為向客戶提供工程解決方案和技術支持的增值分銷商，從而使我們的客戶在產品開發過程中，不必再委聘獨立設計公司。2015年，我們接受挑戰，對中小企業採購流程進行精簡，通過推出我們的電商平台，使中小企業能夠直接獲得真正的品牌產品和我們的增值工程支持服務。

我們的每一位執行董事在本集團相應崗位上都擁有豐富的經驗。我們的創始人兼主席田先生在中國電子行業內擁有廣泛的經驗。田先生領導本集團超過10年，負責監督整體業務策略、項目開發、管理與營運。執行董事劉先生負責研發，擁有豐富的電子行業工作經驗。執行董事謝先生負責監督電商平台的運作，擁有超過20年的電子技術行業經驗。加入本集團前，執行董事黃先生擁有超過20年的業務管理經驗。

我們擁有一個由具備豐富業務營運經驗的職業經理人組成的高級管理團隊。我們的大部分執行董事及高級管理層均在本集團工作超過5年。我們相信，我們的管理團隊的綜合經驗和強大的執行能力使我們得以做好充分準備，積極應對瞬息萬變的電子行業帶來的挑戰，也有助於我們把握重大增長機會。

我們的策略

我們的目標是成為全球領先的線上集成電路及其他電子元器件採購和技術平台，並在全球電子製造業供應鏈中佔據關鍵地位。為達成這一目標，我們計劃實行如下增長策略。

業 務

通過進一步改善及發展我們的電商平台，提升客戶的採購體驗

我們的策略是進一步改善我們的電商平台，以提升客戶通過我們進行線上採購的體驗。為迎合中國地區電子行業採購習慣從線下向線上的轉變，我們在2015年2月推出首個電商平台。此舉代表我們線上方案的重大躍變，為更佳的用戶體驗奠定基礎，更方便客戶與我們進行互動和交易，同時得到線上技術支持。

我們計劃繼續投資技術和基礎設施，通過購買軟件和設備來強化我們的電商平台及ERP系統，同時擴大我們的電商平台運作團隊，為電商平台的不斷發展提供支持。我們計劃進一步完善基礎設施，以便我們的電商平台與ERP系統全面整合，可更好的控制物流和存貨以及銷售數據分析。我們相信，客戶的消費者行為和交易數據將為我們提供寶貴的見解，幫助我們和供應商改善產品供應種類和服務。

我們還考慮通過投資、收購從事電子商務業務的公司及／或與其建立戰略合作等可能的方式提升並發展我們的電子商務平台。在選擇目標時，我們會考慮目標所擁有的技術是否有助於改善我們的電子商務平台。截至最後可行日期，我們尚未物色到任何具體的投資或收購目標，但我們會繼續尋找機會投資於滿足上述選擇標準或管理層不時認為合適的其他標準的公司。

通過芯球項目為電子行業培育合作生態系統，實現持續增長

我們致力擴大市場份額並實現可持續增長。為達成這一目標，我們採用的一個策略是發展中小企業及新創公司客戶群並向其提供有助其成長和發展的產品和增值服務。根據易觀智庫報告，互聯網企業已進入硬件創新時代。2015年，1,800家孵化器協助創業者在中國地區創業，將概念付諸實踐。我們認為，通過與孵化器合作，從而與中小企業及新創公司接觸，比設立我們自己的孵化器效率更高。因此我們推出了芯球項目，目的是通過與扶植智能硬件業務的孵化器尋求合作機會，從而物色中小企業和新創公司，並把他們發展成為我們的客戶。

我們通過芯球項目與此類孵化器共同合作，向其所培育的實體提供我們的優質正品、增值供應鏈服務、工程解決方案及技術支持服務。2016年2月，我們與一家孵化器「海峽兩岸無人機暨智能機器人孵化基地」訂立合作協議，這家孵化器向從事無人機及機器人技術開發的實體提供創業服務。截至最後可行日期，我們已與兩家孵化器訂立合作安排，我們將繼續通過芯球項目尋求更多與其他孵化器合作的機會。

業 務

持續擴大具有強大市場潛力的產品分部

我們會繼續擴大我們的產品及供應商組合，並不斷優化向客戶供應的產品的結構。除供應獲授權分銷的產品外，我們一直在不斷擴大產品組合，將實施工程解決方案所需的集成電路及其他電子元器件納入其中。我們也繼續尋找與知名供應商(例如歐美及日本的供應商)的合作機會，成為他們的授權分銷商。我們相信，借助我們的客戶群、我們的中小企業電商平台、於中國電子行業供應鏈的經驗及優秀的應用工程支持，我們將能夠吸引中國及海外高質量的新供應商。

我們也將不斷物色我們認為具有重大增長潛力的產品分部，並引入這些分部的產品，豐富我們的產品供應，尤其是那些可能與我們現有核心產品分部產生協同效應的產品。我們認為，物聯網(尤其是智能家居應用)、光學通信、安防監控、高效電源管理產品、虛擬現實應用、無人機及機器人產品分部具有重大增長潛力。以下載列這些策略分部的終端產品應用及我們的現有產品供應：

產品分部	終端產品應用范例	現有產品供應
物聯網(尤其是智能家居應用)	智能家居電器、 智能可穿戴設備	微控制器、WiFi、BT、 Zigbee、傳感器
光學通信	光學通信系統	硅基激光器、光電二極管、光學 接收端及發射端集成電路
安防監控	IP相機、網絡視頻記錄儀	IP相機、網絡視頻記錄儀的系統 芯片集成電路、相機傳感器
高效電源管理	高效電源供應、無線充電器、 可再生能源電源逆變器	電源管理集成電路、高效功率管
虛擬現實產品	視頻遊戲及電視耳機 等虛擬現實設備	微控制器、傳感器、圖像處理及 顯示集成電路
無人機	無人機	微控制器、傳感器、數碼視頻記 錄儀系統芯片集成電路、相機 傳感器
機器人	機器人	微控制器、傳感器

業 務

我們計劃進一步擴充產品供應，並已推出獎勵計劃，同時對篩選新產品並將其引入我們的產品組合實施指引。我們也計劃開發更多工程解決方案，通過推出上文所述的芯球項目接觸相關領域的目標客戶公司，並協助這些領域客戶的產品開發流程。

加大線上線下銷售及營銷工作力度，拓展客戶群

我們的目標是通過加強線上及線下銷售及營銷力度鞏固我們的市場地位。我們打算增加營銷活動，包括在電子行業網站及雜誌刊登廣告推廣我們的產品和電商平台，藉以提升我們芯智雲城的註冊用戶數量；並進一步利用微信等社交媒體平台向工程師及技術專業人員等目標群體宣傳產品信息，提高我們在這一群體的品牌知名度。我們還可能會組織線上或線下的促銷活動以提高我們品牌的知名度。我們還計劃豐富SuperIC社區的內容，促進意見和市場信息的交流。除以上所述加強營銷外，我們還計劃通過聘用更多的銷售代表和銷售管理人員擴大我們的銷售團隊，繼續提供優質的客戶服務，與客戶(包括中小企業客戶)保持密切關係。我們計劃加大銷售力度，尋求與孵化器合作的機會，並分配資源，通過芯球項目服務於中小企業和新創公司。

我們還計劃擴大在中國的地區覆蓋範圍並在未來的兩到三年內開發海外市場。我們相信，擴大我們網絡的地區覆蓋範圍將為我們未來進軍潛在市場提供可持續競爭優勢。在挑選合適的擴展地點時，我們將會仔細評估其集成電路和其他電子元器件採購市場、未來前景和供應商資源的情況。在考慮設立辦事處之前，我們將採取謹慎的拓展態度，先在選定的位置聘請業務代表尋找商機。我們認為，我們可能會在印度、日本和美國進行擴展。

我們希望通過提升品牌知名度及向目標群體提供優質服務提高客戶忠誠度，提高口碑營銷效應，我們相信這將進一步擴大我們的客戶群，並吸引具有顯著增長潛力的新客戶群。

持續提升增值服務，加強客戶忠誠度

我們認為，提供滿足客戶需求的增值服務及工程解決方案這一策略是我們成功的關鍵之一，並將一直是我們持續成功和增長的重要因素。

業 務

我們計劃通過參與客戶的新產品設計活動並提供技術支持，使客戶能在產品開發路線圖上取得技術突破及進展，繼續加強並深化與他們的戰略合作關係，從而幫助我們創造需求並增加每名客戶的交易量。我們計劃通過加大研發活動的投入，保持我們的技術支持能力並繼續豐富我們的工程解決方案庫，此解決方案庫以我們戰略分部內的產品為核心。同時我們還將增聘專家以提高我們的應用工程支持能力，使我們可為客戶提供最有效的工程支持服務。

為了及時向客戶供應產品，我們還計劃通過對我們的庫存管理和物流系統以及倉儲設施進行升級，完善我們的庫存管理和物流服務。我們認為上述措施再加上通過完善電商平台提升用戶體驗的戰略，都將提高客戶忠誠度，並可以轉化為單位客戶的銷量上升、收益提高。

通過投資和收購拓展業務

我們可能會通過投資、收購擁有優質產品組合（能夠與我們的產品種類互補及／或有助我們滲透到新戰略產品分部的市場）的集成電路及其他電子元器件分銷商及／或與他們建立戰略合作關係等橫向拓展方式，進一步開發和提高我們的產品和服務種類。我們也根據目標的規模和客戶概況來選擇投資及／或收購目標。

我們還將考慮通過投資、收購我們認為具有巨大增長潛力的集成電路公司及／或與他們建立戰略合作關係進行縱向拓展。同樣，我們將會根據目標的資金要求、技術概況謹慎選擇投資目標，並優先考慮在技術上能夠補充我們的新戰略產品分部的產品種類或現場應用的公司。我們認為，受中國政府促進和支持中國集成電路設計及製造行業發展的利好政策支持，與其他地點相比，位於中國的集成電路設計和製造企業更適合作為目標。

截至最後可行日期，我們尚未物色到任何具體的投資或收購目標，但我們會繼續尋找機會投資於滿足上述選擇標準或管理層不時認為合適的其他標準的公司。

為實施我們的戰略而使用【編纂】所得款項

為進行上文所載未來計劃而預計的【編纂】所得款項使用情況，請參閱「未來計劃及所得款項用途」，且我們會動用內部資源實施其他戰略。

業 務

我們的業務模式

我們主要在中國地區採用買進賣出分銷模式從事集成電路及其他電子元器件的分銷。我們主要通過向品牌集成電路公司採購集成電路及其他電子元器件並主要銷售給中國地區的電子製造商獲得收益。我們的產品包括用於智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子產品和存儲器產品等應用的各種集成電路及其他電子元器件。我們向客戶提供覆蓋售前、售中及售後環節的綜合增值服務，包括推薦工程解決方案及提供現場應用工程支持。我們通常不會就增值服務向客戶收取任何費用，但這些服務有助我們吸引及留住客戶向我們採購集成電路及其他電子元器件。

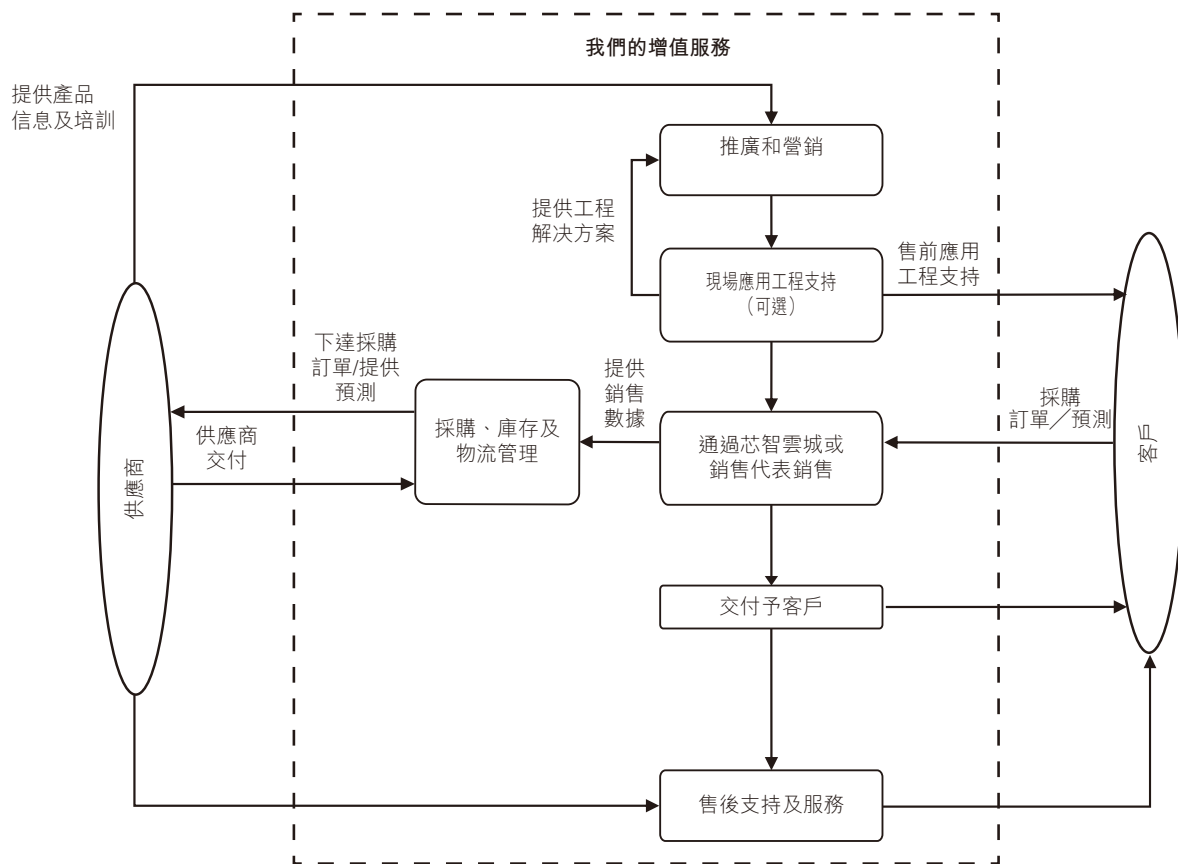
我們採用OAO業務模式，經營一個電商平台以及由六個設立於中國選定區域內的銷售辦事處所組成的實體銷售網絡，用於分銷集成電路與其他電子元器件。我們的電商平台是一個線上前端客戶互動界面，由芯智雲城、SuperIC導航和SuperIC社區組成。銷售辦事處、銷售代表及應用工程師為我們OAO業務模式的線下組成部分。

我們的客戶群包括藍籌客戶及中小企業客戶群體。截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度，對藍籌客戶的銷售收益分別佔我們總收益的45.6%、48.2%及56.2%，而對中小企客戶的銷售收益分別佔我們總收益的54.4%、51.8%及43.8%。我們對中小企業客戶所設定的銷售價通常具有相對較高的利潤率。

業 務

我們的業務流程

下圖說明我們作為集成電路及電子元器件增值服務分銷商的業務流程，涉及跨部門合作，向客戶交付我們的產品及工程解決方案。



我們通過芯智雲城、SuperIC社區、若干社會媒體平台及銷售代表團隊推廣和營銷產品。為提供售前應用工程支持，我們可能會為供應商的新產品開發工程解決方案以滿足新的市場需求。我們也可應要求通過增值服務的形式定制符合潛在客戶終端產品規格或擬定用途的工程解決方案。

我們的客戶可向我們提供採購預測或直接向我們下達採購訂單。基於這些銷售數據、我們的庫存水平及市場狀況，我們編製採購預測並向供應商下達相應的採購訂單。我們一般接受香港供應商交付的產品，通常會相應作出物流安排將產品交付予香港客戶。我們也向客戶及供應商提供售後技術支持和服務。

業 務

我們的電商平台

我們的電商平台包括推廣及營銷兩個分支，即SuperIC導航「hao.superic.com」、SuperIC社區「bbs.superic.com」以及我們的銷售平台芯智雲城「www.superic.com」。我們的銷售平台由基於云端的後台操作系統及ERP系統支持，所有用戶可瀏覽並搜尋我們的產品，且擁有註冊賬戶的用戶可在線索取樣品和報價、發出採購訂單、追蹤採購訂單及核查以往的採購訂單。

2015年2月，我們率先推出電商平台分銷我們的產品。我們相信，通過電商平台，我們可擴大市場，將產品推銷予偏好線上採購的客戶以及[我們的銷售辦事處網絡目前並未覆蓋的中國其他地區]的客戶。我們持續改善電商平台。於2015年12月，我們的電商平台由芯智雲城、SuperIC社區及SuperIC導航組成。此舉代表我們線上方案的重大躍變，為精簡採購程序奠定堅實的基礎，讓客戶可享受更佳的用戶體驗，並輕鬆與我們互動及進行交易。我們的芯智雲城現設有互動界面，操作簡易，專為方便客戶而設，以便他們在線高效搜尋及物色產品與工程解決方案、下達採購訂單並跟蹤產品交付情況。我們也展示產品名錄，包括最新產品、工程解決方案及開發工具。我們的註冊用戶登入芯智雲城後，可索取報價和產品樣品、下達採購訂單、瀏覽訂單記錄及追蹤訂單狀況。

芯智雲城的全體用戶均可瀏覽並搜索我們的產品，但若想要享有其他如索取報價和樣品及提交訂單等功能，則須註冊芯智雲城賬號。我們設有註冊流程，以核實用戶身份。新用戶如欲成為註冊客戶，須提供有關公司的基本資料，並且上載商業登記、營業執照和稅務登記證等證明文件。截至最後可行日期，我們的芯智雲城共有4,300多名註冊用戶。

芯智雲城的在線客戶^註的採購流程一般包括以下步驟：

1. 瀏覽及搜索
2. 索取報價
3. 下達採購訂單
4. 追蹤訂單狀態
5. 核查以往的採購訂單

註：我們將「在線客戶」定義為已於芯智雲城註冊賬戶並已使用芯智雲城完成採購程序中的一個或多個步驟（包括瀏覽及搜索、索取報價、下達採購訂單、追蹤訂單狀態和核查以往的採購訂單）的客戶。

業 務

瀏覽和搜索—在芯智雲城上，我們提供的產品以多種方式歸類，協助用戶迅速找到所需產品。我們根據集成電路或電子元器件的功能將所提供的產品分為**15**個組合，瀏覽用戶可迅速找到不同類別產品。產品組合載列如下：

- 系統芯片集成電路
- 微控制器／數碼信號處理器
- 存儲器
- 信號／連接
- 無線射頻(「射頻」)
- 模數轉換器(「模數轉換器」)、數模轉換器(「數碼模轉換器」)／濾波器
- 電源電子
- 分立半導體
- 保護器件
- 傳感器
- 光電器件
- 無源器件
- 開關／連接器
- 模塊
- 其他

除以上所述外，為使瀏覽用戶更加快捷地找到與其目標應用相關的產品，我們的產品和工程解決方案還分類為以下**10**個應用領域：

- 消費電子
- 顯示系統
- 智能終端
- 移動互聯
- 接入技術
- 安防監控
- 汽車電子
- 能源控制
- 健康醫療
- 工業控制

客戶可通過產品模糊搜索型號搜索特定產品。

詢價—在芯智雲城上，註冊用戶找到中意的產品後可詢價。註冊用戶可將中意的產品放入詢價籃，按要求輸入數量、配送方式和期望採購價等信息。銷售代表再向註冊用戶在線提供報價。如果註冊用戶對報價滿意，可對中意的產品下單。如果註冊用戶不滿意報價，可通過芯智雲城的「在線客服」功能或通過客服熱線直接與銷售代表協商。

業 務

下達採購訂單—註冊用戶確認中意的產品、數量、價格和其他交易詳情並提交採購訂單後，銷售代表在核查訂單後再確認訂單。我們還有一個「快速下單」功能，我們的銷售人員準備採購訂單供客戶通過芯智雲城進行確認。確認的訂單將提取至ERP系統以待進一步處理。

跟蹤訂單狀態—無論訂單是通過芯智雲城還是通過線下銷售代表發出，註冊用戶均可於芯智雲城跟蹤採購訂單的處理狀態。線下購買產品的客戶也獲提供芯智雲城賬戶，從而可以使用這一功能。訂單交貨後，註冊用戶可在線確認交貨。

核查以往採購訂單—客戶通常通過電匯付款或遠期支票。註冊用戶可於芯智雲城核查以往向我們下達的採購訂單。

我們的產品和增值服務

我們提供多種集成電路及其他電子元器件(包括高級的專用系統芯片集成電路、存儲器產品、電力產品及其他週邊集成電路及電子元器件)。為方便產品管理，我們將產品分為六個產品線，即智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子、存儲器與其他。

智能媒體顯示—該產品線由常用於智能電視、內置數碼電視、智能投影儀、智能白板及商用顯示器等應用的核心系統芯片集成電路、其他週邊集成電路及電子元器件組成。

智能廣播終端—該產品線由常用於機頂盒(包括全高清數碼機頂盒、播放互聯網媒體內容的OTT機頂盒與適合多種電視廣播標準的其他機頂盒)生產的核心系統芯片集成電路、其他週邊集成電路及電子元器件組成。

移動終端—該產品線涵蓋用於移動電話、平板電腦和智能可穿戴設備等移動手提設備觸摸屏面板的觸摸屏輸入感應的集成電路。

智能汽車電子—該產品線涵蓋用於製造汽車電子產品(如GPS導航設備、娛樂系統及行車記錄儀)的核心SoC集成電路及其他電子元器件。

存儲器—該產品線包括用於存儲電子產品的項目代碼及數據的集成電路、模塊及存儲元器件，例如DRAM存儲器及flash存儲器等。

其他—該產品線涵蓋上述產品線不包括的所有產品。該產品線涵蓋的產品包括用於光學通信、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人等應用的集成電路和電子元器件。

業 務

往績記錄期的產品銷售

使用我們的集成電路及元器件的消費電子產品通常產品生命週期短，而產品瞬息萬變，技術更新頻繁，因而我們的客戶一般需要頻繁採購。

往績記錄期內，我們的大部分收入來自分銷智能媒體顯示、智能廣播終端以及存儲器產品線的產品。下表載列按產品類別劃分的收益明細。

收益(千美元)	2013年		2014年		2015年	
		%		%		%
智能媒體顯示	161,350	57.1	225,743	56.7	281,015	57.9
智能廣播終端	30,700	10.9	55,886	14.0	57,581	11.9
移動終端	50,257	17.8	54,615	13.7	75,308	15.5
智能汽車電子	27,567	9.7	24,020	6.0	26,283	5.4
存儲器	8,747	3.1	10,788	2.7	12,383	2.6
其他	3,930	1.4	27,463	6.9	32,801	6.7
總銷售額	<u>282,552</u>	<u>100.0</u>	<u>398,516</u>	<u>100.0</u>	<u>485,371</u>	<u>100.0</u>

我們的工程解決方案及現場應用工程支持

我們的應用工程團隊根據客戶終端產品的規格、性能要求或擬定用途開發及定制工程解決方案，為我們的產品增值。我們一般不會就提供這些服務而對客戶另行收費，但我們認為這是我們的主要優勢之一，也是客戶向我們購買產品而我們的供應商選擇我們作為授權分銷商的一個原因。

工程解決方案

為配合供應商推出的新產品的使用或根據我們市場調研所發現的供應商產品潛在的新應用，我們開發工程解決方案。我們也可應客戶要求開發工程解決方案。我們相信，提供工程解決方案有助客戶減少開發時間及成本並緊貼最新技術發展。

我們研究並緊跟瞬息萬變的市場需求及相關技術的最新發展，發掘現有或潛在客戶可能感興趣的新工程解決方案。隨後再對擬進行的工程解決方案開展市場可行性及技術可行性研究，完善其功能規格。然後針對工程解決方案選擇集成電路及元器件，設計印刷電路板及開發配套的軟件。之後將工程解決方案在印刷電路板上實施，接著通過重複驗證及調試來調整工程解決方案直至其符合功能規格。我們在工程解決方案文檔中對開發流程進行總結，設計文檔通常包括設計手冊、印刷電路板設計及載有所使用的全部必要集成電路與電子元器件的材料清單及其相關軟件代碼。

業 務

對工程解決方案感興趣的客戶可向我們整套購買BOM所列的必要集成電路及電子元器件，同時我們將相應提供工程解決方案文件。如果我們並非這些集成電路或電子元器件的授權分銷商，我們也可向集成電路公司或其授權分銷商為客戶購買BOM所列的必要集成電路及電子元器件。客戶可進一步定制工程解決方案以切合其他特定要求。

現場應用工程支持

我們向客戶提供現場應用工程支持，按照他們終端產品的功能規格定制工程解決方案。我們於售前環節提供該現場應用工程支持服務。了解到客戶開發新產品或升級現有產品的計劃時，我們與客戶討論以獲取功能規格、開發時間表及預計產量等資料，評估相關項目的技術及財務可行性。一旦信息獲確認，我們與客戶合作開發定制工程解決方案，之後通常是產品驗證及調試過程、樣件試產、直至工程解決方案可用於量產。之後我們的客戶可根據BOM向我們購買必要集成電路及電子元器件進行量產。

截至2015年12月31日止，我們擁有一支由應用工程師和技術人員組成的團隊(佔我們員工的30%)，向客戶提供工程解決方案及現場技術支持，服務涵蓋從設計到終端產品量產各階段。

客戶

我們已建立龐大而多元化的客戶群，客戶超過1,300名。我們切合不同規模的電子製造商(包括藍籌客戶以及中小企業客戶)的需求。我們將業內知名或與我們之間業務量高的公司歸類為藍籌客戶。截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度，對藍籌客戶的銷售收益分別佔我們總收益的45.6%、48.2%及56.2%，而對中小企客戶的銷售收益分別佔我們總收益的54.4%、51.8%及43.8%。

由於我們在售前、售中和售後的各個環節都竭力為客戶提供有競爭力的價格以及全面的線上線下服務，所以我們擁有忠實的客戶群。此外，由於電子行業受生產週期較短、產品流行趨勢變化較快以及技術不斷升級的影響，電子製造商通常要進行頻繁的採購。因此2015年間，我們約90%的收入均來自重復購買客戶，重復購買客戶指進行特定交易時已於過去兩年內完成至少一宗過往交易的客戶。

業 務

我們的主要客戶

2013年、2014年及2015年，我們的五大客戶包括中國地區電子產品行業內領先的品牌電子產品製造公司以及原始設計製造商和原始設備製造商。2013年、2014年及2015年，我們向五大客戶的銷售額分別約為144.7百萬美元、217.0百萬美元及286.7百萬美元，佔我們總收入的51.3%、54.4%及59.2%。2013年、2014年及2015年，我們向最大客戶的銷售額分別為64.6百萬美元、101.2百萬美元及144.0百萬美元，分別佔我們總收入的22.9%、25.4%及29.7%。

下表載列往績記錄期五大客戶的資料：

客戶	晉升五大客戶的年份	客戶的主營業務	向我們採購的集成電路及電子元器件類型	與我們保持業務關係的年期
客戶A	2015年 2014年 2013年	原始設備製造商	智能媒體顯示、存儲器及其他	5年
客戶B	2015年 2014年 2013年	知名電子產品製造商	智能媒體顯示、存儲器及其他	10年
客戶C	2015年 2014年	知名電子產品製造商	智能媒體顯示	1年
客戶D	2015年	知名電子產品製造商	智能廣播終端	4年
客戶E	2015年	原始設備製造商	存儲器	1年
客戶F	2014年 2013年	電子產品模型製造商	存儲器及其他	4年
客戶G	2014年	電子產品模型製造商	智能媒體顯示、存儲器及其他	6年
客戶H	2013年	電子產品模型製造商	移動終端	3年
客戶I	2013年	電子產品模型製造商	智能媒體顯示、存儲器	3年

就董事所知，概無董事或他們各自的緊密聯繫人士或就董事所知擁有我們或我們的任何附屬公司已發行股本5%以上的任何人士在往績記錄期內擁有五大客戶的任何權益。

業 務

繼續擴大客戶群一直是保持我們可持續發展的關鍵戰略之一。我們的電商平台芯智雲城、SuperIC社區、SuperIC導航和芯球項目均是吸引中小企業客戶及新創技術公司的舉措。我們將繼續在線上和線下完善我們的電商平台並推廣我們的電商平台和我們的產品，並通過芯球項目尋求與更多孵化器合作的機會。有關繼續提升我們的電商平台的戰略詳情，請參閱本文件本節我們的戰略—進一步改善及發展我們的電商平台，提升客戶的採購體驗的段落。有關芯球項目的詳情，請參閱本文件本節我們的戰略—通過芯球項目為電子行業培育合作生態系統以實現持續增長和標題為銷售及營銷—營銷和推廣—芯球項目的段落。有關我們的銷售及營銷的詳情，請參閱本文件本節我們的戰略—加大線上線下銷售及營銷工作力度的段落。

銷售及營銷

芯智雲城

芯智雲城的採購流程通常包括：瀏覽及搜索、索取報價、下達採購訂單、追蹤訂單狀態、核查過往採購訂單。更多詳情請參閱本文件本節「我們的電商平台」的段落。

銷售辦事處和銷售人員

我們已建立起一個由位於深圳、上海、廈門、北京、成都和武漢的六個銷售辦事處組成的網絡。

除通過芯智雲城下達採購訂單外，客戶可通過銷售代表用電話或電郵等其他方式向我們下達採購訂單或提供購買預測。銷售代表將客戶選中的產品、數量、價格以及其他交易詳情輸入我們的信息系統，以待進一步處理，所以即使客戶線下下達訂單，也可在線追蹤採購訂單的處理狀態。我們還為通過芯智雲城或銷售代表提交詢價及採購訂單的客戶設立了結構化審批權。

儘管我們的電商平台可使我們接觸目標客戶群，但銷售辦事處、銷售代表及應用工程師作為我們OAO業務模式的線下銷售渠道，可助我們保持與客戶的緊密業務關係。我們具備產品專業知識及行業知識，提供關於產品選擇、價格、付款及採購管理的專業指導，確保採購過程高效而客戶充分知情。我們的銷售代表負責制定年度、季度及月度業務計劃，並與客戶保持經常聯絡，收集他們的採購需求及預測需求、新產品規劃及對我們產品及服務的反饋信息。

業 務

定價政策

我們的產品定價考慮多個因素，包括採購和運營成本、利潤率以及市場競爭和市況。我們已採納一套產品定價指引並設定了產品的目標利潤率範圍，我們的產品經理會不時審核並調整定價指引中的目標利潤率範圍。對於藍籌客戶，我們的銷量通常比較高，所設定的銷售價具有相對較低的利潤率，而向中小企業客戶銷售時所設定的銷售價通常具有相對較高的利潤率。

在芯智雲城上，我們也採用報價系統供註冊用戶就個別產品詢價及／或商議購買價格，而非列出標準單價。我們認為該定價系統給我們根據各交易詳情(如客戶要求的購買量及交貨方式)對產品定價提供了更大的靈活性，也便於我們更有效地實施信用政策。

信用及支付條款

向我們採購的客戶一般通過電匯以美元付款。本集團與客戶訂立的貿易條款[以信貸交易為主，但新客戶除外。於接納任何新客戶前，本集團會實行內部信貸評估政策以評估潛在客戶的信貸質素，並為客戶界定信貸限額。客戶的信貸期一般為0至60天。各客戶均設有最高信貸限額。我們僅在客戶請求的情況才向客戶提供信貸限額及信貸期，並對他們向我們提供的營業執照和財務資料進行審查。如認為有必要，我們可能要求客戶的法律代表及／或股東就客戶的付款義務向我們作出擔保。本集團致力嚴格控制未收回的應收款項，並設有信貸控制部門務求將信貸風險減至最低。高級管理層定期核查逾期結餘。在處理客戶的新訂單前，若該客戶已超出其信貸限額，我們通常會要求其付清過往訂單的款項或向我們申請增加其信貸限額。

營銷和推廣

為保持與客戶的密切業務關係，我們的銷售團隊與客戶保持經常聯繫，以便我們能隨時了解客戶業務以及其持續要求的最新動態。我們的銷售及應用工程團隊也不時與客戶溝通，讓他們了解我們提供的最新產品和可提供的工程解決方案。我們也與品牌供應商參加貿易展覽會，以進一步發展與潛在客戶之間的關係。

業 務

芯球項目

我們致力擴大市場份額並實現可持續增長。為達成這一目標，我們採用的一個策略是開發中小企業及新創公司客戶群並向其提供有助其成長和發展的產品和增值服務。我們相信，我們的電商平台（包括線上銷售平台芯智雲城、技術交流平台**SuperIC**社區及專注電子行業的搜索引擎**SuperIC**導航）連同我們的供應鏈及工程支持服務，是智能硬件創新者獲取我們產品的一個便利平台。

按易觀智庫報告所述，互聯網企業已進入硬件創新時代。2015年，約有1,800個孵化器協助創業者於中國地區創業，將概念付諸實踐。為把握此輪增長機會同時擴大我們的中小企業客戶群，我們推出芯球項目，積極探索並尋求與電子行業的孵化器的合作機會，並為其所培育的實體提供我們的產品、工程支持及供應鏈服務。我們的芯球項目目前以扶植智能硬件業務的孵化器為目標。我們已與一家孵化器「海峽兩岸無人機暨智能機器人孵化基地」訂立合作協議，這家孵化器致力於幫助中國和台灣的企業家和企業開發無人機及機器人技術。截至最後可行日期，我們已與兩家孵化器訂立合作安排，且計劃通過芯球項目尋求與更多孵化器合作的機會。

SuperIC社區及**SuperIC**導航

作為電商平台的線上營銷及推廣分支，我們也於2015年12月推出**SuperIC**導航「hao.superic.com」及**SuperIC**社區「bbs.superic.com」，旨在吸引那些所從事業務處於我們認為有巨大增長潛力的新戰略產品分部的中小企業客戶並發展成為一個社區，供其使用**SuperIC**社區及**SuperIC**導航作為搜索及收集行業和產品信息的基地。有關我們戰略產品分部的進一步詳情，請參閱「我們的策略－持續擴大具有強大市場潛力的產品分部」一節。

SuperIC社區是供電子行業專家交流觀點、分享技術專業知識、討論創新技術發展及尋求技術支持的論壇。我們提供最新發展情況並促進對上述產品分部的討論。我們可通過**SuperIC**社區的私人聊天室向客戶提供應用工程支持，客戶可於聊天室與我們的應用支持工程師討論潛在應用或在應用我們產品時所面臨的任何技術難題。我們也利用我們對智能媒體顯示、智能廣播終端及存儲器產品等專業領域的深入了解，通過刊登相關產品信息及討論話題吸引尋找有關信息的行業專家關注並參與到我們的**SuperIC**社區。

業 務

SuperIC導航的目標是成為一個以不同組合為電子行業專家呈現常用網站超鏈接的主頁。這些組合包括集成電路公司、行業專家論壇、各種技術領域及孵化器。

我們相信，SuperIC導航及SuperIC社區有助提高我們的品牌知名度，增加芯智雲城的瀏覽量。

客戶服務

我們相當注重向客戶提供始終如一的優質服務和支持，我們相信這是我們長期成功的關鍵。我們投入大量財務、管理和人力資源，為客戶提供涵蓋售前、售中和售後環節的定制技術服務。我們的銷售代表具備產品專業知識及行業知識，提供關於產品選擇、價格、付款及採購管理的專業指導，確保高效且知情的採購經驗。我們的應用工程師及技術人員向客戶提供廣泛的售前諮詢並就性能規格優化、產品開發及終端產品的量產提供現場技術支持。進一步詳情請參閱文件本節「我們的產品和增值服務—我們的工程解決方案及現場應用工程支持」一段。

季節性

往績記錄期內，我們的銷售額一般於每年下半年較高，我們認為這是由於我們從事消費電子產品生產的主要客戶增加產量所致。為了準備12月及1月節假日期間其終端產品銷量的上升，這些客戶通常會增加採購量。

市場與競爭

根據易觀智庫的資料，2015年中國地區是世界上最大的半導體市場，而2015年中國地區集成電路及其他電子元器件採購市場的規模達人民幣2.4萬億元。2015年電子產品製造市場的規模為人民幣15.6萬億元。有關我們主要分部及戰略分部市場趨勢的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節中題為「中國地區集成電路及其他電子元器件市場—中國地區個別電子產品製造分部市場」的段落。

根據易觀智庫的資料，中國地區的集成電路及其他電子元器件分銷渠道競爭激烈且高度分散。2015年，約有100,000名分銷商，其中前十大線下分銷商佔中國地區集成電路及其他電子元器件採購市場總額不足5%。有關我們的競爭格局的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節中題為「中國地區集成電路及其他電子元器件供應鏈」和「中國地區集成電路及其他電子元器件分銷市場的競爭格局」的段落。

業 務

供應及採購

我們向台灣、香港和中國大陸的**100**多個供應商採購產品。我們與主要供應商保持長達**10**年的長期穩定合作關係。

作為一名授權分銷商，我們主要向製造商採購商品。若相關的集成電路公司貨源不足，則向集成電路公司的其他授權分銷商或代理商進行採購。甄選產品的供應商時，我們會考慮這些授權分銷商或代理商的交貨日期、產品的價格和質量。我們認同採用知名大型供應商的重要性，並且不斷尋求新的大型供應商，配合我們的現有產品範圍並拓展至新興市場的新技術。有關我們拓展產品種類的戰略，請參閱本文件本節「我們的戰略－繼續通過合作和收購尋求增長」的段落。

我們的主要供應商

我們的主要供應商通常是知名的集成電路及其他電子元器件公司。

我們最大供應商的總部設在台灣，擁有多元化專用集成電路產品組合，其應用遍及電視、機頂盒及液晶監視器等多個產品市場。我們大中華區的前五大供應商也包括供應存儲器及硅調諧器集成電路以及其他電子元器件的集成電路公司。

我們通常不與主要供應商訂立正式分銷協議，且與這些供應商的供應安排受有關採購訂單及行業慣例規限。儘管過去並無簽署任何正式分銷協議，但我們已與多數供應商建立長期而穩定的關係，且預計我們與他們訂立的供應安排不會有重大改變。

2013年、2014年及2015年，我們向五大供應商的採購額分別為**255.9**百萬美元、**372.4**百萬美元及**469.6**百萬美元，佔我們總採購額的**94.4%**、**96.6%**和**96.4%**，而向最大單一供應商的採購額分別為**195.2**百萬美元、**291.9**百萬美元及**366.1**百萬美元，佔各年總採購額的**72.1%**、**75.7%**及**75.2%**。

業 務

下表載列往績記錄期內我們五大供應商的資料：

供應商	晉升五大供應商的年份	供應商的主營業務	向我們銷售的集成電路及電子元器件類型	與我們保持業務關係的年期
供應商A	2015年 2014年 2013年	集成電路公司	智能媒體顯示、 智能廣播終端、 移動終端、 智能汽車電子	10年
供應商B	2015年 2014年 2013年	集成電路及其他電子 元器件公司	存儲器及其他	4年
供應商C	2015年 2014年 2013年	集成電路公司	存儲器	4年
供應商D	2015年 2014年 2013年	集成電路公司	智能媒體顯示、 智能廣播終端	4年
供應商E	2015年	集成電路及其他電子 元器件公司	存儲器及其他	1年
志鼎香港 ^註	2014年	授權分銷商	其他	2年 ^註
供應商F	2013年	電子元器件公司	其他	3年

註：志鼎香港於2015年9月被出售之前，是芯智集團旗下公司。詳情請參閱本文件「歷史重組及集團結構－重組前的架構」[一節]。

除志鼎香港外，就董事所知，概無董事或他們各自的緊密聯繫人士或擁有我們或我們的任何附屬公司已發行股本5%以上的任何人士於往績記錄期內擁有五大供應商的任何權益。

業 務

與我們最大供應商的關係及擴大供應商群體

我們與最大供應商(即品牌集成電路公司)保持超過10年的穩定業務關係。2014年，我們的最大供應商被其現有控股公司收購，收購後，我們仍然是最大供應商在中國的授權分銷商，還獲其現有控股公司挑選為其某些產品線在中國地區的授權分銷商。根據易觀智庫的資料，品牌集成電路公司在中國的授權分銷商數量有限。尤其是，在最大供應商的全球所有分銷商中，我們是最大的分銷商。因此，我們認為我們與最大供應商保持共生關係。

我們的最大供應商為品牌集成電路公司，供應消費電子和顯示應用的各種集成電路。根據易觀智庫報告，最大供應商為包括電視、機頂盒及液晶監視器等產品分部的集成電路市場領導者；具體而言，它的平板電視應用核心系統芯片集成電路銷售額佔全球市場50%以上。由於智能媒體顯示(包括電視)及智能廣播終端(包括機頂盒)是我們的主要分部之二，往績記錄期內向最大供應商的採購額佔我們總採購額的大部分。然而，我們有存儲器及光學通信等並非由最大供應商供應的其他產品線。

董事確認，我們並不受任何最低採購承諾的限制，也不須滿足最大供應商設置的最低採購目標。除直接與最大供應商協商採購價的藍籌客戶之外，最大供應商對於我們出售給客戶的產品售價並無限制。

通過尋找與新供應商共同合作的機會並推出我們認為擁有巨大發展潛力的新產品分部，我們已經並將繼續擴展我們的供應商群。我們已實施新供應商及／或新產品供應的選用指引。更多詳情請參閱本節中的「我們的戰略－持續擴大具有強大市場潛力的產品分部」一段。根據易觀智庫的資料，我們的主要產品分部和我們劃分的新策略分部均擁有巨大的市場潛力，預計在今後幾年會有所增長。更多關於這些分部的詳情和市場趨勢，請參閱本文件「行業概覽」一節「中國地區集成電路及其他電子元器件市場－中國地區個別電子產品製造分部市場」一段。我們還計劃通過投資、收購集成電路公司和集成電路及其他電子元器件分銷商及／或與其建立戰略合作關係進行橫向和縱向擴展。我們認為該戰略可使我們擴展供應商群，增加產品供應。更多詳情請參閱本節「我們的戰略－繼續通過投資和收購擴展業務」一段。

業 務

鑑於我們已經與最大供應商建立起超過10年的穩定的戰略業務關係，而且，我們是其世界上最大的分銷商，我們認為，除非形勢出現重大及不可預見的變動，否則最大供應商將不會終止分銷安排或其與我們的業務關係。即便最大供應商的供應因任何原因受阻(極小概率事件)，我們認為憑借深厚的行業知識、強大的技術支持提供能力以及多元化且穩固的客戶群，我們可從市場上的其他供應商採購可比產品。如果我們與最大供應商的關係中斷或終止(極小概率事件)，我們的應急預案包括向替代供應商((其中包括)其產品可與我們的最大供應商媲美的集成電路公司、最大供應商的其他授權分銷商及其產品可與最大供應商媲美的其他集成電路公司的授權分銷商)取得供應，或與向我們供應產品的供應商建立戰略或合作關係。我們認為向替代供應商採購我們所需產品不難，但在從其他供應商處獲得我們所需的大批量產品供應之前，我們的營運及業務可能嚴重中斷，而且我們也需要時間與備選供應商磋商及／或最終確定相關採購條款。有鑑於此，我們將繼續收集其產品可與最大供應商媲美的替代集成電路公司的商業資料，包括他們的產品類型及價格，並保持與替代供應商的關係。我們與最大供應商訂立安排，如果其終止分銷權，將於終止前提前90天向我們提供書面通知，我們還會繼續密切關注市場趨勢，如果發現有任何跡象顯示我們與最大供應商的關係可能會遭中斷或終止，我們可與其他供應商商討供應安排。

關於與我們的最大供應商有關的供應商集中的風險，請參閱本文件「風險因素」一節「我們倚賴我們的主要供應商。如果我們與這些主要供應商之間的分銷權利被終止、中斷或作出不利修訂，則我們的業務、財務狀況及經營業績可受到不利影響」一段。

往績記錄期的供應概況

我們遭遇過幾次供應短缺及延遲的情況。然而，往績記錄期內，我們未曾經歷任何對我們業務經營或財務狀況而言屬重大的供應短缺或延遲。此外，作為主要供應商的授權分銷商，通過保持與主要供應商的密切關係，我們可獲得有關缺貨產品的一手資料，一旦缺貨產品恢復供應，我們可優先取得供貨。

往績記錄期內，我們未曾經歷供應商大幅提價，且我們認為，如果價格提升，我們有能力通過提高產品價格轉嫁部分價格升幅予客戶，這是因為在設定銷售價格時，我們通常會考慮我們的採購成本。

業 務

產品選擇及採購流程

我們的業務發展人員負責基於市場需求、客戶反饋及供應商所提供有關其新產品的資料物色合適的新產品，以引入我們的產品組合。我們計劃進一步擴充產品供應，並已推出獎勵計劃，同時對篩選新產品並將其引入我們的產品組合實施指引。

我們的銷售部門基於我們的銷售數據及預測市場需求編製銷售預測，並相應編製採購訂單及採購預測。從向供應商下達訂單至產品交付到我們的倉庫一般需時約4到8週。對於某些通常不使用的專用產品，我們一般會在下達採購訂單前先確定取得客戶訂單或存在實質需求。因此，我們一般可避免存貨過多和減低庫存風險。如果我們的庫存水平無法滿足客戶的需求激增，如果供應商有庫存，我們將增加向供應商的採購量，或向我們供應商的其他授權分銷商取得獲外供應。我們具備專業知識的工程師也可建議以其他電子元器件代替，盡量減少短缺或延誤的影響。

信用和付款條款

我們的主要供應商通常會授予我們一定的信用額度及信貸期，對於超過該信用額度的採購金額，我們必須以現金結算。2013年、2014年及2015年，我們的大部分採購以電匯結算，信貸期為最高60天。我們的採購通常以美元結算。

研究與開發

2013及2014年，我們有部分研發項目外包給第三方。自2015年起，我們強大的內部應用工程團隊負責了我們所有的研發活動。截至2015年12月31日，我們的應用工程團隊擁有80名成員，佔僱員總數30%。

我們的應用工程團隊主要負責為客戶提供工程服務及支持，例如開發工程解決方案、提供技術培訓、給予技術建議及協助元器件篩選。我們在產品類別(如智能媒體顯示、智能廣播終端及智能汽車電子領域)尤其具有深入的了解及豐富的工程解決方案庫。此外，我們的現場應用工程師提供定制工程解決方案，滿足客戶對各終端產品的功能要求，並促使客戶向我們購買必要集成電路及電子元器件。

業 務

我們也為客戶提供現場應用工程支持。我們的應用工程團隊旨在加強並且緊密參與客戶的產品開發流程，我們認為此舉對我們取得成功至關重要。我們有時會借調工程人員到客戶辦事處提供現場應用工程服務支持，並且跟進客戶的設計直至量產，以及在他們的整個產品開發流程中提供服務及技術支持。這能夠協助客戶引進革新性的新設計、縮短其推出市場所需的時間，從而鞏固我們與客戶之間的關係。

質量控制及退貨政策

作為一名授權分銷商，我們主要向集成電路公司採購商品。若製造商貨源不足，則向集成電路公司的其他授權分銷商或代理商進行採購。甄選產品的供應商時，我們會考慮這些授權分銷商或代理商的交貨日期、產品的價格和質量。

於收貨前，我們對供應商交付的產品進行目測，確保產品與訂單相符，且產品包裝完整，這是確保產品屬於正貨且沒有被侵改的重要方法。我們還對供應給我們的產品進行簡單的性能測試。

作為分銷商，我們一般不直接監控由我們的主要供應商生產的產品的質量、設計和控制程序。我們就出售的產品向客戶提供的保修條款一般是基於我們的供應商給予我們的保修條款。除屬質量問題(如產品損壞)、產品包裝破損、標識不清、缺失內容或產品不符規格外，我們一般不允許產品退貨或退款。我們之後根據與供應商協定的退回材料授權程序將處於保修範圍的瑕疵產品退回相關的供應商進行更換，而相關的供應商通常根據相關分銷協議承擔有關費用。如果我們向客戶售出產品後客戶在保修期內提出申索，我們會盡量從相關的供應商收回我們招致的任何損失。

往績記錄期內，有個別產品退貨情況，董事確認，所退回產品價值不重大，而且我們並未因重大質量或其他問題召回任何產品。

技術基礎設施的維護

我們的芯智雲城由一個以雲端為基礎的后端操作系統及我們的ERP系統支持，以處理我們客戶的採購訂單。我們已採用安全策略和措施，如設置ERP系統內的組織訪問權限控制、數據中心的訪問控制及建立防火牆，以保護我們的專有數據及客戶資料。同時我們定期以就地存儲、異地存儲及雲存儲的方式備份數據庫，並對備份的數據進行恢復測試。

庫存

我們的庫存主要包括供貿易用的製成品集成電路及其他電子元器件。我們的產品一般都裝在條形碼包和箱子，根據其品牌和類別進行分類，並儲存在我們位於深圳和香港的兩個倉庫，當中安裝先進保安系統，控制溫度和濕度及以先入先出的基準交付，盡量減少存貨陳舊的問題。

業 務

庫存控制

我們的政策也包括視乎有關的銷售預測而就每類產品維持最佳的庫存水平，確保備有充足庫存進行銷售而不會囤積存貨。我們一般維持的庫存水平足以進行平均約兩個星期的銷售。我們將持續監控產品在我們的倉庫的存貨週轉率。

我們通常基於(i)我們對客戶需要的預測、(ii)我們的庫存水平、(iii)主要供應商的存貨供應的情況及(iv)採購週期而作出採購決定。於某些情況下，在收到預測或客戶的確認訂單後，我們按照該客戶的個別和獨特的規格和要求進行採購。我們採用先進的ERP軟件來跟蹤庫存水平，以及確保產品處於充足水平。由於我們的產品均有條形碼識別，我們可以實時監控產品從我們倉庫的流入及流出。

我們的芯智雲城完全依託於我們能實時更新任何特定項目的銷售及庫存情況的ERP系統，保持於我們[管理層]認為的最佳庫存水平。有用的信息可以從系統中提取，如任何個別產品的銷售表現，這使我們能夠保持較低的庫存水平，盡量減少資本要求及陳舊庫存的風險。

我們一般每月在我們的倉庫進行實物盤點，以保證我們庫存記錄的準確性和監控我們的庫存週轉及賬齡。

物流及倉儲

倉庫

我們的庫存主要儲存於我們租賃和管理的倉儲設施。我們的倉庫包括位於香港的1個倉庫及位於深圳的1個倉庫。我們的倉庫由我們的ERP系統管理，這使我們能夠控制倉庫中的產品流動及儲存情況以及庫存水平，因而可基於我們的業務需求作出採購計劃，實現倉庫空間的最佳利用。

物流

我們的物流部門與我們的供應商合作以就運送集成電路及其他電子元器件至我們的倉庫調整不同的付運條件及貨物損失風險安排。我們也按協議的貨物損失風險安排向我們的客戶提供交貨服務。為了盡量減少資本支出，我們就我們須負責運送的產品的運輸服務與第三方按需訂立合約。對於我們的物流、配送及報關的要求，我們或自行處理，或委託中國及香港的第三方物流公司處理。

內部監控和風險管理

我們的董事負責制定和監控內部控制措施的實施和風險管理制度的有效性，這些是為實現有關營運、報告和合規的目標提供合理保證而設計。

業 務

為了管理我們的外在和內在風險，並確保我們業務的平穩運行，我們已於2015年12月委聘獨立的內部監控評審人（「**內部監控評審人**」）協助我們檢討我們的內部監控系統和就完善內部監控系統提供建議。內部控制評審人已對我們的內部監控系統中的收入、採購、固定資產管理、人力資源、財務報告和信息科技等多個方面進行若干協議的評審程序。

針對內部監控評審人的結論與建議，我們已採取措施，包括採納有關風險評估及管理機制的正式書面文檔、若干銷售管理過程的書面規則、有關採購流程的書面文檔、有關月結工作流程的書面清單及其他。2016年3月，內部監控評審人針對我們所採取的行動對我們的內部控制系統履行了跟進程序，並給出了進一步意見。根據內部監控評審人發佈的內部控制報告，[除那些僅在**【編纂】**後須上市公司採納的內部控制政策或程序外，]內部監控評審人沒有發現重大缺陷。隨著我們的業務不斷拓展，我們將按業務相關要求合理地改進我們的內部控制系統，以確保我們在中國大陸及香港的業務經營合規。

我們致力於建立和維護一個內部控制系統。在業務運作的諸多方面（如財務報告、利率和現金流管理、合規、知識產權管理以及人力資源管理），我們都已採取並實施持續性風險管理政策和企業管治措施。

企業管治

我們不斷努力加強董事會作為負責就我們的基本政策及高層管理事宜作出決策以及監督業務執行的實體所擔當的角色。董事會包括三名獨立非執行董事，確保管理透明度及業務決策及營運的公平性。獨立非執行董事憑借他們的豐富管理經驗及專門知識，通過提供意見及監督，為提升企業價值作出貢獻。

我們已加強審核制度，確保風險管理及業務監察系統發揮適當功能。我們已成立審核委員會，成員包括三名獨立非執行董事，以審閱及監察我們的財務監控、內部監控及風險管理制度的成效。

業 務

獎項和榮譽

我們多年來取得的成就獲眾多獎項印證，其中包括以下各項：

獎項	年份	頒獎機構
深圳市優秀軟件企業	2012年	深圳市軟件行業協會
深圳市優秀軟件產品	2012年	深圳市軟件行業協會
深圳優秀軟件企業	2014年	深圳軟件行業協會
深圳優秀軟件產品	2014年	深圳軟件行業協會
中國國家級高新技術企業	2008年至2017年	深圳市科技創新委員會 深圳市財政委員會 深圳市國家稅務局 深圳市地方稅務局
深圳市高新技術企業	2014年至2017年	深圳市科技創新委員會 深圳市財政委員會
軟件企業認定證書	2007年至2012年	深圳市科技和訊息局
軟件企業認定證書	2013年及2014年	深圳市經濟貿易和信息化委員會

僱員

截至2015年12月31日止，我們一共有268名員工。以下載列於2015年12月31日按職能分類的僱員數目明細：

僱員數目

財務及行政.....	42
銷售和營銷.....	88
業務發展及採購.....	10
電商平台.....	19
倉儲和物流.....	29
應用工程.....	80
總計.....	<u>268</u>

業 務

僱員培訓

我們相信，我們的員工是我們獲得成功的最寶貴資源。為了確保我們各級員工的質量，我們有一套集中規範的內部培訓計劃以培訓我們的新員工，主要集中在公司簡介和工作流程等技能。培訓計劃旨在培訓僱員及發掘人才，於本集團內部提供晉升機會，培養僱員忠誠度，並加入專門指導、輔導及培訓。

我們視乎員工的職責及經驗為其提供業務經營的多個方面的培訓和課程。我們認為，這種訓練可以幫助我們建立一支經驗豐富、忠誠和專注的員工隊伍。由於我們是知名供應商的授權分銷商，我們的員工也不時按需接受他們的技術培訓。

物業

目前我們於中國及香港用作辦公及倉庫的租賃物業如下：

地址	租期	用途
香港	2014年11月10日至2016年11月9日	辦公室及倉庫
中國深圳	2015年6月1日至2017年5月31日	辦公室、銷售辦事處及倉庫
中國成都	2015年11月8日至2016年11月7日	銷售辦事處
中國南京 ^(附註)	2015年4月27日至2016年4月26日	不適用 ^(附註)
中國廈門	2015年1月1日至2016年12月31日	銷售辦事處
中國武漢	2014年9月13日至2016年9月12日	銷售辦事處
中國北京	2015年6月17日至2016年6月16日	銷售辦事處
中國上海	2015年11月5日至2017年9月30日	銷售辦事處

附註： 本集團目前並無僱員駐紮於南京銷售辦事處，也無業務運營。本集團計劃撤銷南京辦事處，也不會於目前租約到期後租賃其他物業或延長該物業租期。

業 務

證書、許可證及註冊

芯智雲城、SuperIC導航及SuperIC社區由我們位於香港的附屬公司全資擁有及營運，其所有計算機服務器均位於香港。我們的中國法律顧問確認，根據有關安排，我們毋須就上述網站的營運取得任何互聯網內容供應商(ICP)許可證。

2013、2014及2015年間，我們已經(i)於所有相關的司法管轄區取得所有重要牌照、許可證或必要的證書來開展我們的業務；(ii)我們的業務在所有重大方面符合適用司法管轄區的所有相關法律和法規及授予的相關批准或許可證所載的條款及條件；及(iii)在所有重大方面遵守所有相關司法管轄區的勞動法和環境法。

知識產權

於最後可行日期，我們已於中國及香港註冊我們的主要母公司與主要商標。請參閱附錄四「法定及一般資料－有關我們業務的其他資料－本集團的知識產權」一節，了解我們的知識產權的詳情。

就董事所深知及確信，往績記錄期內，並無出現嚴重侵犯知識產權的情況，且本集團、客戶及其他第三方之間並無在知識產權方面出現爭議。

保險

我們的董事認為，我們所投購保險符合我們業務規模及種類的慣例，並與我們經營業務的司法管轄區的標準商業慣例相符。我們主要投購僱員於受僱期間的傷亡保險、實物資產和重大傷害保險以及公眾責任保險。

法律與合規事項

重大爭議及訴訟

本集團成員公司概無牽涉任何重大訴訟、仲裁或索賠，且據董事所知，本公司概無尚未了結或面臨任何重大訴訟、仲裁或索賠，從而可能對本公司經營業績與財務狀況有重大不利影響。

業 務

健康、安全及環境問題

我們並不進行產品生產，也沒有任何生產設施，但擁有存儲和倉儲設施用於放置存貨。因此，我們並無重大的健康、安全或環境風險。於往績記錄期內及截至最後可行日期，我們並未因不遵守健康、安全或環境法規而被處以罰款或受到任何其他處罰。

重大不合規

我們的管理層認為，在往績記錄期內，我們沒有任何違法違規行為可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。我們的中國大陸法律顧問認為，在往績記錄期及截至最後可行日期的後續期間內，我們在所有重大方面已遵守中國大陸的相關法律法規。