

業 務

概覽

我們是一家中國地區本土領先的集成電路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。通過與集成電路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。我們的供應商包括晨星等業內知名的國際集成電路公司。我們的主要供應商在中國的授權分銷商或解決方案供應商為數不多，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2016年3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年中國地區本土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年銷售收入計算，我們是中國地區本土第八大電子元器件分銷商，2015年的市場份額約為0.13%，我們亦是中國地區本土第五大主要分銷集成電路的電子元器件分銷商，2015年的市場份額約為0.13%。

根據易觀智庫的資料，(1)按銷量計算，中國地區本土智能電視市場的規模從2013年的8.2百萬台增至2015年的33.4百萬台，並預計於2017年將達到49.6百萬台；(2)中國地區本土機頂盒的保有量從2013年的285.2百萬台增至2015年的421.6百萬台，並預計於2017年將達到560百萬

業 務

台；及(3)中國地區本土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，我們的業務在往績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入明細：

	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	收入		收入		收入		收入		收入	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
	(未經審計)									
產品類型										
智能媒體顯示	161,350	57.1	225,743	56.7	281,015	57.9	48,940	60.7	69,876	48.1
智能廣播終端	30,700	10.9	55,886	14.0	57,581	11.9	6,487	8.0	31,666	21.8
移動終端	27,567	9.7	24,020	6.0	26,283	5.4	6,096	7.6	5,702	3.9
智能汽車電子	8,747	3.1	10,788	2.7	12,383	2.6	2,356	2.9	2,395	1.6
存儲器	50,257	17.8	54,615	13.7	75,308	15.5	12,457	15.5	17,776	12.2
其他(附註)	3,931	1.4	27,464	6.9	32,801	6.7	4,258	5.3	17,894	12.4
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>	<u>80,594</u>	<u>100.0</u>	<u>145,309</u>	<u>100.0</u>

附註：此分部包含智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子及存儲器生產線所並未包含的所有產品。此生產線所涵蓋的產品包含應用於如：光學通訊、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人的產品。

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中國深圳、成都、廈門、武漢、北京、上海及南京的七個銷售辦事處覆蓋範圍內的客戶。我們持續完善作為我們與線上客戶互動界面的電商平台，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5,100多名註冊用戶及約270名活躍用戶。

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計劃，目的是尋求與扶植智能硬件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。我們通過芯球計劃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

業 務

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，我們已與三家孵化器訂立合作安排，我們將繼續通過芯球計劃尋求更多與其他孵化器合作的機會。

除通過芯球計劃擴大客戶群外，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。

我們的優勢

我們是業內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本土甄選的授權分銷商或解決方案供應商之一。根據易觀智庫的資料，由於品牌集成電路公司在中國地區本土指定的授權分銷商數量有限，中國地區本土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150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2016年3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

業 務

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%的收入來自重復購買客戶。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。

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，有助於我們吸引回頭客，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術人員組成的團隊(約佔我們員工人數的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

業 務

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26百萬台智能電視在中國地區本土售出，預期2017年智能電視銷量將達49百萬台。智能媒體顯示產品銷售收入從2013財政年度的161.4百萬美元增至2014財政年度的225.7百萬美元，增幅為39.9%；再進一步增至2015財政年度的281.0百萬美元，增幅為24.5%。我們於2016年第一季度錄得智能媒體顯示產品銷售收入69.9百萬美元，較2015年同期增長42.8%。

智能廣播終端

往績記錄期內，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二或第三大產品分部，於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，收入分別為30.7百萬美元、55.9百萬美元、57.6百萬美元及31.7百萬美元，分別佔總收入的10.9%、14.0%、11.9%及21.8%。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，中國地區本土的機頂盒數量由2009年的90百萬台增加到2015年的421.6百萬台。由於中國地區本土領先的內容供應商、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本土存儲器市場的發展。易觀智庫預計，中國地區本土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財政年度的50.3百萬美元增至2014財政年度的54.6百萬美元，增幅為8.7%，並於2015財政年度進一步增至75.3百萬美元，增幅為37.9%。我們於2016年第一季度錄得存儲器產品銷售收入17.8百萬美元，較2015年同期增長42.7%。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。

業 務

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本土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。

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，中國地區本土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5,100多名註冊用戶及近270名活躍用戶。

我們由具有豐富行業經驗的管理團隊所帶領

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10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。我們的創始人兼董事長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

業 務

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。執行董事黃先生監督我們的財務運作，於加入本集團前擁有超過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

我們的目標是在中國加強我們作為集成電路及其他電子元器件分銷商的領先地位，同時將業務擴展至海外市場。為達成這一目標，我們計劃實行如下增長策略。

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。為迎合中國地區本土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軟件及／或技術是否有助於改善我們的電子商務平台。董事將中國的電子商務公司視為潛在目標的原因是他們相信，與海外公司相比，該等公司更熟悉中國用戶的喜好。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。

業 務

通過芯球計劃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本土創業，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計劃，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。

我們通過芯球計劃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，我們已與三家孵化器訂立合作安排，我們將繼續通過芯球計劃尋求更多與其他孵化器合作的機會。

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，優化我們的產品結構。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

業 務

產品分部	終端產品應用范例	現有產品供應
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

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計劃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，通過芯球計劃服務於中小企業和新創公司。

業 務

我們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。根據易觀智庫報告，2015年中國地區本土成為全球最大的半導體市場。我們的董事認為達成目標的關鍵策略之一是在中國地區本土集成電路及其他電子分銷行業鞏固我們的市場地位及增加我們的市場份額。我們也相信，將我們的地區覆蓋範圍擴大至海外將為我們提供可持續增長機會。儘管我們的多數客戶目前在中國地區本土，但眾多電子產品製造商已逐漸拓展至海外，且我們認為對我們的產品及服務的需求將不斷增長。在挑選合適的擴展地點時(可能包括預期將存在巨大市場潛力的印度及已然存在高科技電子產品市場的日本)，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。

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、收入提高。

業 務

通過投資和收購拓展業務

我們計劃可能會通過投資、收購(1)集成電路及其他電子元器件分銷商(本集團選擇目標時，將優先考慮(i)在產品上有助於本集團擴展產品組合的公司；(ii)有助於本集團打入新產品分部市場的公司；及／或(iii)有助於本集團打入及開拓海外集成電路及其他電子元器件分銷產業的公司。我們的董事認為，位於中國和海外的公司均可作為潛在目標。就海外市場而言，董事將印度、日本及美國視為本集團可能拓展的潛在地區)；及(2)擁有優質技術組合(能夠與我們的產品種類、工程解決方案庫互補)的獨立設計公司及／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。本集團也將選擇目標的獨立設計公司，以期可以收購或開發新的工程解決方案或提高新產品分部的專業技術。同時，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。董事還將選擇有助於本集團獲得集成電路產品穩定供應的集成電路公司，逐步擴大我們的供應商群，從而降低對最大供應商的依賴。在產品上能補充本集團現有產品組合或在本集團新戰略產品分部擁有產品的集成電路公司被視為適當目標。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。董事將主要根據是否擁有高質量的產品或技術選擇集成電路公司。因此潛在目標位於中國或海外均可。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。

本集團於往績記錄期內並未進行投資的原因是我們的董事認為我們應該集中於我們的核心業務，以為未來業務發展奠定堅實基礎。我們的董事也認為，當本集團仍處於初期發展階段時，財務資源應優先用來培養一批業務量較大的忠誠客戶，以發展我們的核心業務。儘管本集團於往績記錄期內並未進行投資活動，本集團管理層已於行業內累積起經驗及業務關係，董事相信這些經驗及業務關係將有助他們識別及評估潛在投資或收購目標。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

我們是一家在中國地區本土採用買進賣出分銷模式的集成電路及其他電子元器件分銷商。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本土的電子製造商獲得收入。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。

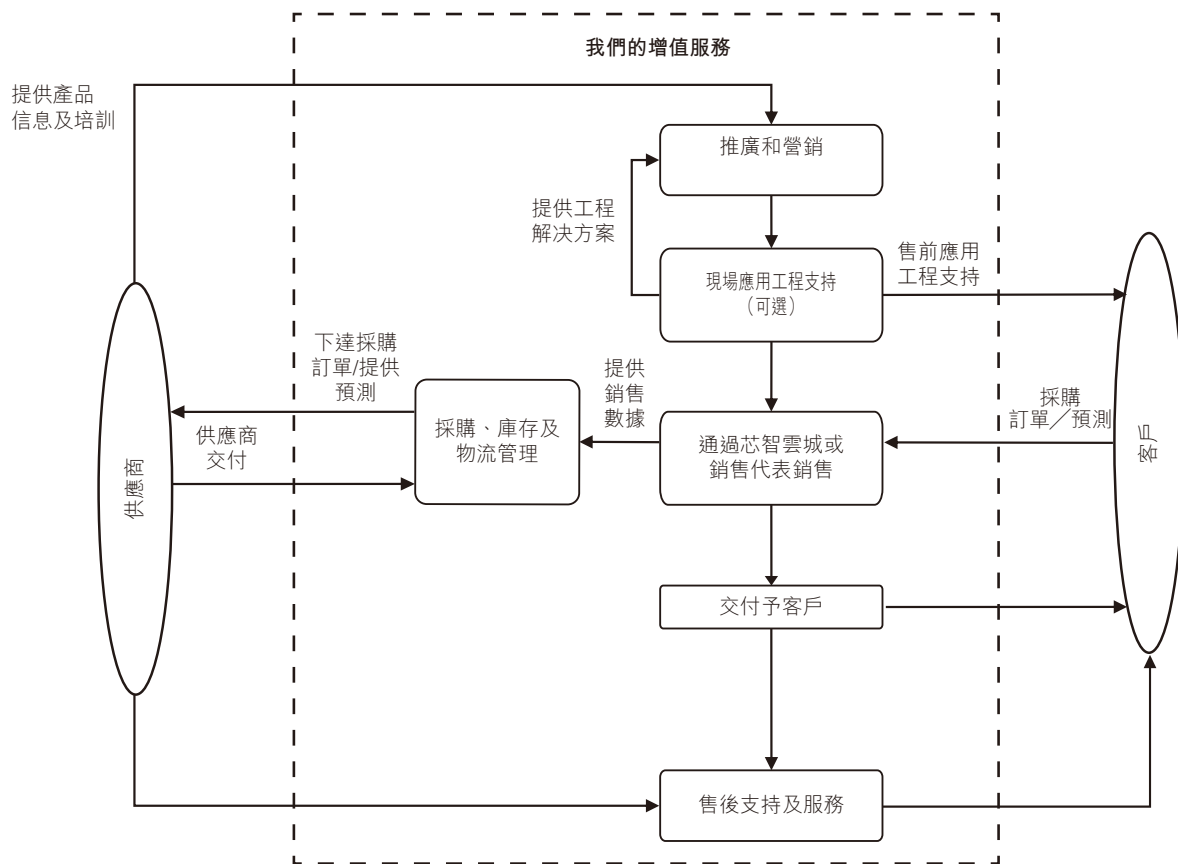
我們採用OAO業務模式，經營一個電商平台以及由七個設立於中國選定區域內的銷售辦事處所組成的實體銷售網絡，用於分銷集成電路與其他電子元器件。我們的電商平台是一個線上前端客戶互動界面，由芯智雲城、SuperIC導航和SuperIC社區組成。銷售辦事處、銷售代表及應用工程師為我們OAO業務模式的線下組成部分。在這種OAO業務模式下，線上和線下的業務對我們持續經營而言都是至關重要，未來我們打算同時兼顧業務經營的線上線下業務。一方面，我們經營我們的電商平台是為了方便喜歡在線管理其採購流程的客戶，並將其作為一種額外的銷售和營銷渠道來提高我們的市場佔有率，進行自我推廣並挖掘主要使用互聯網這種工具搜尋供應商的潛在客戶。另一方面，我們大部分增值服務本質上是線下業務，而我們認為增值服務是我們相對其他分銷商的競爭優勢之一。這些增值服務中有一項是向客戶提供現場應用工程支持，這要求我們遣派應用工程師和技術人員到客戶的工廠提供現場技術支持。因此，我們認為，我們的線上和線下的業務經營是相輔相成的。如本節「我們的策略」的段落中所論述，我們計劃繼續開發我們的電商平台，並擴充我們的銷售團隊以擴大我們的實體銷售網絡，並且我們認為，在可預見的未來，我們的線上和線下經營都將繼續為推動我們的業務發展發揮重要作用。

我們的客戶群包括藍籌客戶及中小企業客戶群體。於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，對藍籌客戶的銷售收入分別佔我們總收入的45.6%、48.2%、56.2%及56.8%，而對中小企客戶的銷售收入分別佔我們總收入的54.4%、51.8%、43.8%及43.2%。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

我們的產品和增值服務

我們的產品

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)的核心系統芯片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、模塊及存儲器器件，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。

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，技術日新月異，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入明細。

產品類型	截至12月31日止年度						截至3月31日止三個月			
	2013年		2014年		2015年		2015年		2016年	
	收入		收入		收入		收入		收入	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
	(未經審計)									
智能媒體顯示	161,350	57.1	225,743	56.7	281,015	57.9	48,940	60.7	69,876	48.1
智能廣播終端	30,700	10.9	55,886	14.0	57,581	11.9	6,487	8.0	31,666	21.8
移動終端	27,567	9.7	24,020	6.0	26,283	5.4	6,096	7.6	5,702	3.9
智能汽車電子	8,747	3.1	10,788	2.7	12,383	2.6	2,356	2.9	2,395	1.6
存儲器	50,257	17.8	54,615	13.7	75,308	15.5	12,457	15.5	17,776	12.2
其他(附註)	3,931	1.4	27,464	6.9	32,801	6.7	4,258	5.3	17,894	12.4
銷售總額	282,552	100.0	398,516	100.0	485,371	100.0	80,594	100.0	145,309	100.0

業 務

附註：此分部包含智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子及存儲器生產線所並未包含的所有產品。此生產線所涵蓋的產品包含應用於如：光學通訊、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人的產品。

我們的工程解決方案及現場應用工程支持

工程解決方案

為開發一項電子產品，開發商通常採取以下步驟：**(1)**界定產品功能規格；**(2)**設計一個滿足目標功能規格的系統(包括軟硬件)；**(3)**從各供應商處尋找應用集成電路及其他電子元器件，設計電路板以運行該系統；**(4)**製造樣件，試驗並調整樣件直至其滿足目標功能規格要求；及**(5)**進行電子產品試產。根據易觀智庫報告，智能電視及機頂盒等電子產品的開發時間約為三至六個月。聘請獨立設計公司開發一項產品的費用差別很大，但通常介於**0.3**百萬美元至**0.8**百萬美元之間。

我們的應用工程團隊通過開發及定製符合我們客戶終端產品常用性能規格的工程解決方案，為我們的客戶增值。通過在製造終端產品過程中採用我們的工程解決方案，我們的客戶將有效縮短產品開發時間及降低產品開發成本(與從零開始開發他們的終端產品相比)。我們的工程解決方案為我們的客戶提供可用於生產他們終端產品的工程解決方案，從而可使得他們無需聘用獨立設計公司開發他們的終端產品。如果我們的客戶在使用我們提供的集成電路或工程解決方案製造他們的終端產品時遇到困難，我們亦會提供現場應用工程支持。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。

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。我們的工程解決方案並非對供應商的產品的進行定制，而是關注如何基於我們供應商的集成電路及其他電子元器件構建終端產品。例如，如果供應商告知我們，其有意為支持超高清顯示的智能電視引進核心系統芯片集成電路，我們可能會積極採用供應商的新型核心系統芯片集成電路，為擁有超高清顯示功能的智能電視主板設計工程解決方案。該工程解決方案包括**(1)**系統硬件設計，及為完成該設計所需的集成電路及其他電子元器件材料清單，包括我們供應商的新型核心系統芯片集成電路、存儲芯片、功率管及其他元器件；**(2)**集成電路及其他電子元器件裝配及互聯的電路設計及主板佈局；及**(3)**一套用於控制系統運行的軟件代碼。當供應商的新型核心系統芯片集成電路面世後，我們的客戶可以向我們購買用於工程解決方案

業 務

(如存儲芯片及功率管)的新型核心系統芯片集成電路及其他集成電路與電子元器件，而且將獲得支持超高清顯示的智能電視主板的工程解決方案。我們也可應客戶要求開發工程解決方案。我們相信，通過提供工程解決方案向客戶提供增值服務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。我們在工程解決方案文檔中對工程解決方案的開發流程進行總結，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。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材料清單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。我們通常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。例如，如果我們的客戶計劃引進超高清顯示智能電視，我們可依據該客戶提供的產品規格定制已有的工程解決方案。客戶可能要求使其智能電視擁有更大的內存空間以使用戶保存更多的視頻遊戲，這要求我們置入更多含更大存儲空間的存儲元件。客戶可能亦會要求智能電視具有更大的顯示屏或更加纖薄的產品設計，而為滿足這類設計需求，我們可能需要選擇更加先進的顯示驅動集成電路及更薄的電子元器件。倘若我們的客戶在使用我們的工程解決方案時遇到困難，我們還會提供現場技術支持，在其產品上運用我們的工程解決方案。之後我們的客戶可根據材料清單向我們購買必要集成電路及電子元器件進行終端產品量產。

截至2016年3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(約佔我們員工的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。截至最後可行日期，我們的工程解決方案有逾160種，針對多種終端產品，如智能電視、模

業 務

擬及數碼電視、機頂盒、智能投影儀、車載娛樂系統、行車記錄儀、GPS導航設備、VR頭戴裝置、嬰兒監護器、安防監控、無線充電器、數據中心光學通信、無人機及電動車充電站。

銷售及營銷渠道

我們的電子商務平台

我們的電商平台因包含兩個組成部分而獨具特色，即我們的線上銷售平台芯智雲城「www.superic.com」及我們的營銷及技術交流平台SuperIC社區「bbs.superic.com」及SuperIC導航「hao.superic.com」，而並非僅是分銷集成電路及其他電子元器件的線上銷售平台。我們的電商平台旨在為本集團提供一個吸引新客戶的在線營銷渠道，同時亦為現有客戶及新客戶與我們交易提供便捷的線上銷售渠道。電商平台的營銷功能包括SuperIC社區及SuperIC導航。SuperIC社區是一個旨在促進行業參與者間技術專長及電子行業最新發展趨勢的交流論壇。它也使得我們的應用工程師與技術人員可以向客戶提供在線技術支持。SuperIC導航的目標是成為一個為電子行業專家有系統性地以不同分類呈現常用網站超鏈接的主頁。SuperIC社區及SuperIC導航專的設計初衷在於吸引有意查找電子元器件或電子產品信息的行業專家關注我們，並將其引導至我們的線上銷售平台芯智雲城。電商平台的銷售功能是芯智雲城。作為線上銷售平台，芯智雲城使客戶可以找到有關我們的產品及工程解決方案的信息，進行詢價及下單，是客戶與我們進行交易並管理與我們的業務關係的便捷工具。

芯智雲城

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，使得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。我們正在持續改善及開發我們由芯智雲城、SuperIC社區及SuperIC導航組成的電商平台、精簡我們客戶的採購程序，讓客戶可享受更佳的交易體驗，並可更加便捷地向我們獲取技術支持。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，以便他們在線便捷搜尋及物色產品與工程解決方案、下達採購訂單並跟蹤訂單交付情況。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。

業 務

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**5,100**多名註冊用戶及約**270**名活躍用戶。

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

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，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

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

- 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，註冊用戶找到所需的產品後可詢價。註冊用戶可將所需的產品放入詢價籃，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，可對所需的產品下單。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。

下達採購訂單 — 註冊用戶確認所需的產品、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，我們的銷售人員與註冊用戶溝通後直接準備報價單供註冊用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 — 客戶通常通過電匯或遠期支票付款。註冊用戶可於芯智雲城核查以往採購訂單。

2016年，我們在電商平台推廣方面加大了銷售和市場營銷力度，派遣我們的銷售代表向客戶介紹和展示我們電商平台的多種功能，以吸引更多線上客戶。

2016年第一季度，來自我們線上客戶的銷售收入為103.8百萬美元，佔該期間整體收入的71.4%。我們的電商平台於2015年2月推出，但在2015年12月升級至當前版本後才開始予以推廣。我們未採取相關措施明確區分2015年度線上客戶的銷售收入。因此，無法獲得2015年向線上客戶銷售所得收入的資料。

業 務

鑒於我們經過更新的電商平台版本運營時間相對較短，截至2016年3月31日錄得的新線上客戶不多，僅為19名(按照2015年12月推出經過更新電商平台版本後與本集團進行了第一次交易的線上客戶數量界定)。截至2016年3月31日止三個月，這些新線上客戶產生的銷售額約為1.0百萬美元。董事認為，線上新客戶數量及來自這些新客戶的收入相對較少的原因在於電子產品的產品開發時間。潛在客戶向我們取得產品信息後，在其向我們進行採購前，還需要經過本節「我們的工程解決方案及現場應用工程支持」項下第一段所載的產品開發步驟。因此，董事認為，電商平台的新註冊用戶可能需花費一些時間才能完成與我們的首次交易。雖然自我們的電商平台投入營運以來，其主要為現有客戶提供與我們交易的便捷途徑，但本集團認為電商平台的用途不僅限於此，還是我們用來吸引新客戶的銷售及營銷平台。誠如「我們的策略」一段所披露，本集團擬加大我們電商平台的推廣力度。我們的董事認為，隨著推廣力度加大，包括通過推廣我們的芯球計劃(旨在吸引新創企業及中小企業客戶)以及採購習慣從線下到線上的轉變，將促使我們的電商平台成為未來OAO業務模式下本集團較為重要的銷售渠道及重要的線上營銷工具。

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」，旨在吸引吸引中小企業客戶並發展成為一個社區，尤其是從事技術領域(包括我們現有的主要產品類別以及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，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首頁。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」一段。

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。我們將常見問題處理方法發佈於SuperIC社區。我們亦可通過SuperIC社區的私人聊天室功能，讓客戶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為電子行業專家有系統性地以不同分類呈現常用網站超鏈接的主頁。這些分類包括集成電路公司、行業專家論壇、各種技術領域及孵化器等。

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。

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、南京和武漢的七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。對於客戶通過芯智雲城或銷售代表提交的詢價及採購訂單，我們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，確保採購過程高效而客戶充分知情。我們負責制定年度、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採購預測、新產品規劃及對我們產品及服務的反饋信息。

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。為了便於進行銷售管理，我們將客戶劃分為藍籌客戶及中小企業客戶。董事認為對我們的業務具有重要戰略意義的公司，通常為(i)董事認為於業內知名；(ii)收入超過人民幣300百萬元；及／或年銷售額超過5百萬美元的公司。因此一般會投入更多的資源為他們提供更好的客戶服務並保持與他們的業務關係。於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，對藍籌客戶的銷售收入分別佔我們總收入的45.6%、48.2%、56.2%及56.8%，而對中小企客戶的銷售收入分別佔我們總收入的54.4%、51.8%、43.8%及43.2%。

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

業 務

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。

我們的主要客戶

往績記錄期內，我們的五大客戶包括中國地區本土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。於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，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、286.7百萬美元及86.0百萬美元，佔我們總收入的51.3%、54.4%、59.2%及59.1%。於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，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、144.0百萬美元及38.4百萬美元，分別佔我們總收入的22.9%、25.4%、29.7%及26.4%。

下表載列往績記錄期五大客戶的資料：

客戶	銷售額 (百萬美元)	佔總收入 的比例	背景及主營業務	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
<i>於2013財政年度</i>					
廣州視源電子有限公司	64.6	22.9%	一間總部位於中國的公司，主要從事設計及開發液晶電視主板、電視電源產品、商業展示設備、智能音頻設備、機頂盒及加密設備、車用資訊娛樂系統及智能家居產品	智能媒體顯示、存儲器及其他 ^(附註)	5
深圳創維 — RGB電子有限公司	53.9	19.1%	一間香港上市公司的主要附屬公司，位於中國深圳，主要生產電視及其相關產品並通過分店及分銷商進行銷售	智能媒體顯示、存儲器及其他 ^(附註)	10

業 務

客戶	銷售額 (百萬美元)	佔總收入 的比例	背景及主營業務	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
Realcom Industry Limited	9.8	3.5%	一間於香港註冊成立的私營公司，主要從事移動主板及移動電話的生產及銷售	存儲器及其他 ^(附註)	4
Shenzhen Each Electronics CoLtd	8.2	2.9%	一間主要從事觸控屏幕顯示產品生產、研發及銷售的中國公司	移動終端	3
客戶I	8.1	2.9%	一家主要從事液晶電視銷售的香港公司	智能媒體顯示、存儲器	3
於2014財政年度					
廣州視源電子有限公司	101.2	25.4%	一間總部位於中國的公司，主要從事設計及開發液晶電視主板、電視電源產品、商業展示設備、智能音頻設備、機頂盒及加密設備、車用資訊娛樂系統及智能家居產品	智能媒體顯示、存儲器及其他 ^(附註)	5
深圳創維 — RGB電子有限公司	68.5	17.2%	一間香港上市公司的主要附屬公司，位於中國深圳，主要生產電視及其相關產品並通過分店及分銷商進行銷售	智能媒體顯示、存儲器及其他 ^(附註)	10

業 務

客戶	銷售額 (百萬美元)	佔總收入 的比例	背景及主營業務	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
樂視致新電子科技(天津)有限公司	21.5	5.4%	一間於深圳證券交易所及中國A股市場上市的中國最大在線視頻公司的附屬公司，主要生產電視、硬盤播放器及機頂盒、電子產品及機械設備並從事信息技術、廣告及進出口業務。	智能媒體顯示	1
Realcom Industry Limited	16.5	4.1%	一間於香港註冊成立的私營公司，主要從事移動主板及移動電話的生產及銷售	存儲器及其他(附註)	4
深圳市視緯通科技有限公司(Shenzhen Siviton Technology Co Ltd)	9.3	2.3%	一間專注於液晶電視及驅動裝置面板的設計及銷售的中國公司，月最大產能可達四千萬件，用於液晶電視、移動電話、網絡電視盒及數字視盤(DVD)播放器	智能媒體顯示、存儲器及其他(附註)	6
於2015財政年度					
廣州視源電子有限公司	144.0	29.7%	一間總部位於中國的公司，主要從事設計及開發液晶電視主板、電視電源產品、商業展示設備、智能音頻設備、機頂盒及加密設備、車用資訊娛樂系統及智能家居產品	智能媒體顯示、存儲器及其他(附註)	5

業 務

客戶	銷售額 (百萬美元)	佔總收入 的比例	背景及主營業務	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
深圳創維 — RGB電子 有限公司	64.5	13.4%	一間香港上市公司的主要附屬公司，位於中國深圳，主要生產電視及其相關產品並通過分店及分銷商進行銷售	智能媒體顯示、存儲器及其他 ^(附註)	10
樂視致新電子科技(天津) 有限公司	43.8	9.0%	一間於深圳證券交易所及中國A股市場上市的中國最大在線視頻公司的附屬公司，主要生產電視、硬盤播放器及機頂盒、電子產品及機械設備並從事信息技術、廣告及進出口業務。	智能媒體顯示	1
深圳市雙翼科技 有限公司	17.4	3.6%	一間位於中國深圳、專注於生產及設計電訊產品的公司	存儲器	1

業 務

客戶	銷售額 (百萬美元)	佔總收入 的比例	背景及主營業務	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
深圳創維數字技術股份有限公司	17.0	3.5%	一間深圳證券交易所上市公司的附屬公司，專注於提供數字電視產品及服務。該公司研究、設計、開發、生產及銷售數字電視機頂盒、數字電視、智能網絡設備、網絡存取設備、車用電子產品、車用網絡設備及其他產品	智能廣播終端	4
於2016年第一季度					
廣州視源電子有限公司	38.4	26.4%	一間總部位於中國的公司，主要從事設計及開發液晶電視主板、電視電源產品、商業展示設備、智能音頻設備、機頂盒及加密設備、車用資訊娛樂系統及智能家居產品	智能媒體顯示、存儲器及其他 ^(附註)	5
Realmobile Electronics (Hong Kong) Ltd	13.5	9.3%	一家在香港註冊成立的私營公司，主要從事手機解決方案的生產和銷售	存儲器，其他 ^(附註)	1

業 務

客戶	銷售額 (百萬美元)	佔總收入 的比例	背景及主營業務	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
樂視致新電子科技(天津)有限公司	12.0	8.2%	一間於深圳證券交易所及中國A股市場上市的中國最大在線視頻公司的附屬公司，主要生產電視、硬盤播放器及機頂盒、電子產品及機械設備並從事信息技術、廣告及進出口業務。	智能媒體顯示	1
深圳創維 — RGB電子有限公司	11.6	8.0%	一間香港上市公司的主要附屬公司，位於中國深圳，主要生產電視及其相關產品並通過分店及分銷商進行銷售	智能媒體顯示、存儲器及其他 ^(附註)	10
深圳市中興康訊電子有限公司	10.5	7.2%	一家在香港聯交所和深圳證券交易所上市的公司的附屬公司，主要從事通訊及相關設備製造	智能廣播終端	1

附註： 此分部包含智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子及存儲器生產線所並未包含的所有產品。此生產線所涵蓋的產品包含應用於如：光學通訊、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人的產品。

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。

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。我們的電商平台和芯球計劃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，並通過芯球計劃尋求與更多孵化器合作的機會。有關繼續提

業 務

升我們的電商平台的戰略詳情，請參閱本文件本節「我們的策略 — 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」的段落。有關芯球計劃的詳情，請參閱本文件本節「我們的策略 — 通過芯球計劃為電子行業培育合作生態系統，實現持續增長」和標題為「銷售及營銷 — 營銷和推廣 — 芯球計劃」的段落。有關我們的銷售及營銷策略的詳情，請參閱本文件本節「我們的策略 — 加大線上線下銷售及營銷工作力度，拓展客戶群」的段落。

銷售及營銷

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。對於向藍籌客戶的銷售，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。於接納任何新客戶的信貸付款前，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及信貸期。本集團對所有客戶並對一切要求實施信貸期的客戶(無論所要求的信貸期長短)一致採納信貸評估政策。客戶的信貸期一般為0至90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期。在考慮是否應客戶要求向其提供信貸期時，我們考慮的因素包括(其中包括)(i)與客戶的交易量；(ii)客戶的信貸質素；及(iii)我們的資金流動性和尚未動用的銀行信貸水平。在評估客戶的信貸質素時，我們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定代表及／或股東就客戶的付款義務向我們作出擔保。我們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。

業 務

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

我們研發的SuperIC導航及SuperIC社區是我們電子商務平台的線上營銷及推廣分支。詳情請參閱本節「SuperIC社區及SuperIC導航」段落。除線上營銷及推廣外，為保持與客戶的密切關係，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。

芯球計劃

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。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本土創業，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，我們於2015年11月推出芯球計劃，積極探索並尋求與電子行業內孵化器的合作機會，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。

根據芯球計劃，我們與孵化器合作，向受孵實體推廣本集團，並為其提供以下服務：

- (1) 工程解決方案及應用工程支持，協助產品開發。新創公司可採用及依靠我們的工程解決方案庫創造自身的終端產品。我們亦在芯智雲城提供產品樣品及開發板，董事認為，這有助於新創公司的產品開發。我們的應用工程團隊亦透過SuperIC社區為新創公司提供我們產品應用方面的技術支持及提供現場支持；
- (2) 透過划算且便捷的途徑獲得正宗的品牌集成電路及電子元器件。根據易觀智庫的報告，由於品牌集成電路公司及大型分銷商主要服務藍籌製造商，中小企業及新創公司主要向小型貿易公司及零售分銷商進行採購。我們與孵化器合作，向受孵實體推廣本集團及我們的電商平台，協助其註冊並使用我們的電商平台向我們採購集成

業 務

電路及電子元器件。作為授權分銷商，我們可直接獲得集成電路及電子元器件。因此，董事認為，我們的價格較貿易公司及零售分銷商更具競爭力，對新創公司更具吸引力。

- (3) **BOM採購。**產品開發後，我們協助受孵實體採購BOM上所需的集成電路及電子元器件。受孵實體可為我們提供BOM以便我們安排採購必要集成電路及電子元器件。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。

我們的芯球計劃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，我們已與三家孵化器訂立合作安排，且計劃通過芯球計劃尋求與更多孵化器合作的機會。根據合作協議，孵化器負責(其中包括)(i)招募及評估適合孵化的企業；(ii)就企業家培訓、供應鏈及知識產權等話題組織研討會，本集團可受邀參加供應鏈相關話題的研討會；(iii)通過在孵化器中為本集團建立聯繫點和派駐專門人員，協助本集團提供供應鏈服務；及(iv)向需要供應鏈服務的受孵企業推薦我們的服務。反過來，本集團負責(其中包括)(i)協助孵化器提供供應鏈服務及促進受孵企業的發展；(ii)支持孵化器挑選及評估受孵企業，以及根據我們與受孵企業可能訂立的實際協議，以優於市場價的價格向受孵企業提供服務；(iii)向受孵企業提供支持，例如提供產品樣品、開發展板及技術支持，並邀請專家及媒體或與孵化器共同組織活動；及(iv)為受孵企業安排有關專家定期提供培訓並及時處理受孵企業的要求。各合作協議在以下情形下可終止：(i)合作協議雙方均同意終止；(ii)某些不可抗力事件的發生；(iii)一方違反其在合作協議下的義務，從而導致合作協議目標無法完成；及(iv)發生其他導致合作協議難以執行的事宜。

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

業 務

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」的段落。

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年中國地區本土是世界上最大的半導體市場，而2015年中國地區本土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「中國集成電路及其他電子元器件市場 — 中國地區本土部分電子產品製造細分市場」的段落。

根據易觀智庫的資料，中國地區本土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本土市場總額不足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「中國地區本土的集成電路及其他電子元器件供應鏈」和「中國地區本土集成電路及其他電子元器件分銷市場的競爭格局」的段落。

供應及採購

我們主要向台灣和中國的150多名供應商採購產品，於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，我們的供應商數量分別約為60名、93名、121名及158名。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，我們主要向集成電路公司採購商品。若集成電路公司貨源不足，則向相關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以補充我們的現有產品範圍並拓展至面向新興市場的新技術。有關我們拓展產品種類的戰略，請參閱本文件本節「我們的策略 — 持續擴大具有強大市場潛力的產品分部」段落與「我們的策略 — 通過投資和收購拓展業務」的段落。

業 務

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、機頂盒及液晶顯示屏等多個產品市場。我們大中華區的前五大供應商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。

於2013財政年度、2014財政年度及2015財政年度以及於2016年第一季度，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、469.6百萬美元及136.0百萬美元，佔我們總採購額的94.4%、96.6%、96.4%及97.5%，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、366.1百萬美元及97.6百萬美元，佔各年總採購額的72.1%、75.7%、75.2%及70.0%。

下表載列往績記錄期內我們五大供應商的資料：

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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
<i>於2013財政年度</i>					
晨星	195.2	72.1%	一間總部位於台灣的集成電路公司，其為消費者及圖像處理產品市場提供的專用系統集成電路(ASIC)全球領先，該公司還從事液晶顯示屏、模擬及數字電視及機頂盒集成電路產品的銷售及研發	智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子	10

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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B	23.7	8.7%	一間日本跨國綜合企業的附屬公司，主要在香港及中國銷售及推廣其自有品牌電子產品(包括但不限於電視、音頻設備、電腦、電信電子原件、LCD顯示器及磁控管)	存儲器及其他 ⁽¹⁾	4
供應商C	23.4	8.6%	一間總部設於台灣的公司，主要從事存儲器產品的研發、生產及分銷。該公司供應各種DRAM芯片，包括雙倍數據速率DRAM芯片、DDR2 DRAM芯片、DDR3 DRAM芯片及低功率雙倍數據速率和低功率雙倍數據速率2存儲器產品。該公司還提供半導體原始設備製造服務。該公司產品銷往包括中國、香港、歐洲、日本及北美在內的國內及海外市場	存儲器	4

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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D	10.3	3.8%	一間總部位於台灣的公司，主要從事用於數字信號接收、衛星前端接收、多頻道信號接收及光學通信的射頻集成電路及芯片集成產品的研發、生產及分銷	智能媒體顯示、智能廣播終端	4
供應商F	3.3	1.2%	一間深圳證券交易所上市公司，主營LED光源產品銷售	其他 ⁽¹⁾	3
於2014財政年度					
晨星	291.9	75.7%	一間總部位於台灣的集成電路公司，其為客戶及圖像處理產品市場提供的專用系統集成電路(ASIC)全球領先，該公司還從事液晶顯示屏、模擬及數字電視及機頂盒集成電路產品的銷售及研發	智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子	10

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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B	38.6	10.0%	一間日本跨國綜合企業的附屬公司，主要在香港及中國銷售及推廣其自有品牌電子產品(包括但不限於電視、音頻設備、電腦、電信電子原件、LCD顯示器及磁控管)	存儲器及其他 ⁽¹⁾	4
供應商C	28.4	7.4%	一間總部設於台灣的公司，主要從事存儲器產品的研發、生產及分銷。該公司供應各種DRAM芯片，包括雙倍數據速率DRAM芯片、DDR2 DRAM芯片、DDR3 DRAM芯片及低功率雙倍數據速率和低功率雙倍數據速率2存儲器產品。該公司還提供半導體原始設備製造服務。該公司產品銷往包括中國、香港、歐洲、日本及北美在內的國內及海外市場	存儲器	4

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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D	11.2	2.9%	一間總部位於台灣的公司，主要從事用於數字信號接收、衛星前端接收、多頻道信號接收及光學通信的射頻集成電路及芯片集成產品的研發、生產及分銷	智能媒體顯示、智能廣播終端	4
志鼎香港 ⁽²⁾	2.3	0.6%	一間於香港註冊成立的公司，主要從事集成電路產品分銷	其他 ⁽¹⁾	2 ⁽²⁾
於2015財政年度					
晨星	366.1	75.2%	一間總部位於台灣的集成電路公司，其為消費者及圖像處理產品市場提供的專用系統集成電路(ASIC)全球領先，該公司還從事液晶顯示屏、模擬及數字電視及機頂盒集成電路產品的銷售及研發	智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子	10

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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B	46.8	9.6%	一間日本跨國綜合企業的附屬公司，主要在香港及中國銷售及推廣其自有品牌電子產品(包括但不限於電視、音頻設備、電腦、電信電子原件、LCD顯示器及磁控管)	存儲器及其他 ⁽¹⁾	4
供應商C	38.1	7.8%	一間總部設於台灣的公司，主要從事存儲器產品的研發、生產及分銷。該公司供應各種DRAM芯片，包括雙倍數據速率DRAM芯片、DDR2 DRAM芯片、DDR3 DRAM芯片及低功率雙倍數據速率和低功率雙倍數據速率2存儲器產品。該公司還提供半導體原始設備製造服務。該公司產品銷往包括中國、香港、歐洲、日本及北美在內的國內及海外市場	存儲器	4

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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D	13.0	2.7%	一間總部位於台灣的公司，主要從事用於數字信號接收、衛星前端接收、多頻道信號接收及光學通信的射頻集成電路及芯片集成產品的研發、生產及分銷	智能媒體顯示、智能廣播終端	4
供應商E	5.6	1.1%	一間日本跨國綜合企業的附屬公司，主要在中國從事其自有品牌半導體存儲器產品的銷售及推廣	存儲器及其他 ⁽¹⁾	1
於2016年第一季度					
晨星	97.6	70.0%	一間總部位於台灣的集成電路公司，其為消費者及圖像處理產品市場提供的專用系統集成電路(ASIC)全球領先，該公司還從事液晶顯示屏、模擬及數字電視及機頂盒集成電路產品的銷售及研發	智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子	10

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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B	20.4	14.6%	一間日本跨國綜合企業的附屬公司，主要在香港及中國銷售及推廣其自有品牌電子產品(包括但不限於電視、音頻設備、電腦、電信電子原件、LCD顯示器及磁控管)	存儲器及其他 ⁽¹⁾	4
供應商C	13.2	9.4%	一間總部設於台灣的公司，主要從事存儲器產品的研發、生產及分銷。該公司供應各種DRAM芯片，包括雙倍數據速率DRAM芯片、DDR2 DRAM芯片、DDR3 DRAM芯片及低功率雙倍數據速率和低功率雙倍數據速率2存儲器產品。該公司還提供半導體原始設備製造服務。該公司產品銷往包括中國、香港、歐洲、日本及北美在內的國內及海外市場	存儲器	4

業 務

供應商	採購額 (百萬美元)	佔總採購額 的比例	背景及主營業務	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D	4.2	3.0%	一間總部位於台灣的公司，主要從事用於數字信號接收、衛星前端接收、多頻道信號接收及光學通信的射頻集成電路及芯片集成產品的研發、生產及分銷	智能媒體顯示、智能廣播終端	4
供應商G	0.7	0.5%	一家於美國註冊成立的私營公司，主要從事射頻集成電路及用於無線市場的集成電路、動力電子設備的功率元件以及用於光學通信市場的光電探測器及激光器	其他 ⁽¹⁾	1

附註：

- 此分部包含智能媒體顯示、智能廣播終端、移動終端、智能汽車電子及存儲器生產線所並未包含的所有產品。此生產線所涵蓋的產品包含應用於如：光學通訊、安防監控、電力產品、物聯網、智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人的產品。
- 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、重組及集團架構—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

與我們最大供應商晨星的關係

晨星的背景資料

晨星主要供應用於消費電子產品和圖像處理產品(包括聯網電視、智能電視、模擬和數字電視、機頂盒和液晶顯示屏)的多元化的系統芯片集成電路產品組合。它成立於2002年，總部設在台灣，其控股公司的股份在台灣證券交易所上市，直至它被目前的母公司收購並隨後於2014年除牌退市。根據晨星於2013年5月31日刊發的2012年年度報告(晨星於2014年除牌前公開發佈的最新年度報告)，其於截至2012年12月31日止年度錄得收入約378億新台幣。根據易觀智庫報告，於2015年，晨星在電視和機頂盒應用集成電路市場佔據領導地位，在全球機頂盒系統芯片市場的市場佔有率約為14%而於全球電視系統芯片市場的市場佔有率約為40%。自2009年以來，晨星在全球電視系統芯片市場一直佔有最大份額。根據易觀智庫的資料，品牌集成電路公司在中國地區本土的授權分銷商數量有限，晨星在中國地區本土擁有兩家分銷其所有產品線的主要授權分銷商並有數家分銷某些獨立產品線的補充授權分銷商。

與晨星的業務關係

自2005年以來，我們一直是晨星在中國地區本土的授權分銷商。我們在中國地區本土分銷晨星的所有產品且我們是晨星在中國地區本土分銷其所有產品線的兩家授權分銷商之一。於2015年，我們在晨星的全球分銷商中銷售額最高。往績記錄期內，晨星產品在中國地區本土的銷售額佔其全球銷售額的一半以上。2013年及2014年期間，我們對晨星產品的銷售額約佔其於中國地區本土總銷售額的三分之一。2015年，我們對晨星產品的銷售額幾乎佔其於中國地區本土總銷售額的一半。

因晨星尋求通過具有相關經驗及專業知識的分銷商拓展至中國市場，而我們的創始人田先生具有該等相關經驗及專業知識，因此其開始了與我們的業務關係。儘管我們在2016年之前還沒有與晨星簽署任何正式的分銷協議，我們已從晨星取得作為授權分銷商的授權信。在10多年的戰略合作中我們與晨星建立了牢固的業務關係，而我們與晨星之間的交易量在10年的合作中呈現整體上升的趨勢。我們與晨星的合作並沒有因它在2014年被其目前的控股公司所收購而發生重大變化。在晨星被收購後，我們仍然是它在中國地區本土的授權分銷商，並且被它目前的母公司選為其某些產品線在中國地區本土的授權分銷商足以證明這一點。

我們與晨星的採購安排涉及兩個步驟：向晨星提供我們的採購預測並通過向晨星就每一批採購提交採購訂單來確認我們的採購。我們定期向客戶索取他們的採購預測並分析他們的採購需求、市場狀況和我們自己的庫存水平，以此向晨星提供我們自己的採購預測，預測時間跨度一般

業 務

為一個月到三個月。就我們向晨星的每一批採購，我們通過遞交列明數量、價格、付款和交付等條款的採購訂單確定採購的條款。我們的董事確認，我們一直及目前並無受到晨星任何最低購買承諾的約束或必須達到規定的最低採購額。除客戶參與與晨星協商採購價的交易以外，晨星沒有對我們向客戶銷售產品的銷售價施加限制。我們的董事確認這些價格磋商安排只適用於訂單相對大的客戶而且本集團也參與這些交易的議價過程。客戶的最終銷售價須為本集團與晨星均同意之價格，並由我們向相關客戶報價。為保護我們的毛利率，我們還分別與晨星協商我們用於該次交易中銷售予該等客戶的產品的採購價。如果本集團考慮我們向晨星的採購價後，認為無法接受客戶要求的售價，我們便不會與客戶訂立交易，除非通過協商能夠達成我們可以接受的售價。於此等交易中，我們與晨星協商採購價及與客戶協商銷售價時，我們考慮與其他交易基本相同的因素去保障我們的毛利率，例如有關客戶要求的技術支持程度、物流服務及信貸條款，以及相關客戶偏離採購預測的可能性。本集團在這些交易中的角色與職責也與其他交易基本相同。本集團仍然負責向相關客戶提供我們的增值服務，例如庫存計劃、物流安排、工程解決方案、技術支持以及（於客戶要求及本集團認為合適時）信貸條款。基於上文所述，我們的董事認為我們的客戶與晨星協商其採購價對我們的財務業績並無重大影響。

根據易觀智庫的報告，就集成電路及其他電子元器件分銷行業而言，大型終端客戶就大額訂單與集成電路公司協商採購價實屬行業慣例。如此安排是因為集成電路公司(i)了解終端客戶對分銷商所收取價格的看法；(ii)獲得有關終端客戶的信貸期要求及目標採購價的資料；及(iii)評估分銷商向終端客戶提供的技術支持、物流服務及信貸支持。

互惠互補關係

我們不是晨星在中國地區本土的獨家分銷商。然而，於2015年，我們在晨星的全球分銷商中銷售額最高。於往績記錄期間，晨星產品在中國地區本土的銷售額佔其全球銷售額的一半以上。於2013年及2014年期間，我們銷售晨星產品的銷售額約佔晨星在中國地區本土總銷售額的三分之一，而於2015年，我們銷售晨星產品的銷售額幾乎佔其於中國地區本土總銷售額的一半。目前，我們在中國地區本土分銷所有的晨星產品，而且是晨星在中國地區本土兩家分銷其所有產品線的授權分銷商之一。根據易觀智庫報告，我們分銷的用於平板電視的核心系統芯片集成電路佔2015年全球市場總銷量的約25%。

業 務

我們與晨星既有的採購安排和緊密的業務關係，讓我們能夠較為穩定和可靠地向客戶供應優質集成電路產品。反過來，我們基於對中國地區本土集成電路採購市場的理解來分析和整合市場信息的能力以及我們客戶的採購需求，有利於晨星擴大在中國地區本土的銷售和市場、與集成電路製造公司制定其生產計劃並更好地管理供應鏈和庫存。我們的銷售網絡、電商平台和我們的客戶群(由眾多在中國地區本土的大型品牌電子生產商、原始設備製造商和原始設計製造商所組成)讓晨星能夠通過我們高效地在中國地區本土銷售他們的產品，而根據易觀智庫的資料，中國是世界上最大的半導體市場。

我們還有強大的研發能力，能開發工程解決方案並為客戶提供工程支持服務。憑藉我們對中國地區本土電子行業的了解，我們發掘晨星的現有及新產品的潛在應用，而電子產品製造商可能會對此感興趣。我們開發和定制在設計中採用晨星的產品的工程解決方案，以協助和鼓勵潛在客戶在他們的終端產品中使用其產品。因此，我們的研發能力有助於創造對晨星產品的需求，而我們認為這能為其創造很大的價值。反過來，晨星為我們提供其產品應用的技術培訓，讓我們能夠及時了解最新技術，提高研發能力，並有助於我們開發工程解決方案。反過來，幫助其在競爭激烈的電子行業保持競爭優勢，會有助於我們吸引和留住客戶。根據易觀智庫的資料，電子行業的特點是產品週期短和技術不斷進步。

基於上述理由，我們的董事認為，我們與晨星的關係是互惠互利、相輔相成的，儘管我們依賴於晨星，我們日後依然能夠維持收入。

業 務

與晨星的分銷協議

於2016年1月1日，為了使我們與晨星長期業務合作的某些主要條款正式化，我們與晨星簽署了具有法律約束力的分銷協議（「分銷協議」），據此，按照分銷協議的條款，晨星同意供應，而我們同意分銷其產品。分銷協議還規定了若干附隨事項，包括提供技術支持以及宣傳資料和樣品。分銷協議是一個框架協議，並不包含晨星和我們之間的交易的所有條款。分銷安排的某些條款，例如信貸限額和我們每一批採購的採購價，將另行協商和約定，或者由我們每一批採購的採購訂單所決定。下文載列了分銷協議的一些主要條款：

期限	自2016年1月1日至2018年12月31日止為期三年
分銷區域	中國、香港、澳門、台灣及雙方之後可能磋商及書面約定的其他國家和地區
最低採購承諾／目標	分銷協議中並無說明有任何此類承諾或目標
銷售價格限制	分銷協議中並無說明有任何此類限制
付款及信貸條款	就信貸限額內的採購金額，此金額應由晨星與我們在每月的最後一天逐月確認及同意，並應在確認日之後30天內由我們結清。
交付	晨星承擔向我們交貨前的產品風險，但約定產品交付和風險遵從國際貿易術語解釋通則的產品除外，在該情況下，國際貿易術語解釋通則適用。
終止／續約	<p>除非任何一方告知另一方其無意續訂分銷協議，分銷協議應於三年期限屆滿後自動續約一年。</p> <p>分銷協議可由晨星及／或我們提前90天以書面通知終止。</p> <p>以下事項出現時，也可終止分銷協議：</p> <p>(a) 任何一方的解散、清算或破產；</p>

業 務

- (b) 一方違約或不履行(「違約方」)其分銷協議中重大義務且違約方並無在合理期間糾正該違約或履行重大義務，造成非違約方喪失分銷協議預期利益或導致沒有必要繼續履行分銷協議，而且非違約方選擇據此終止分銷協議；或
- (c) 未獲另外一方書面同意的情況下，分銷協議的一方轉讓了分銷協議的權利、利益及／或義務，而另外一方選擇據此終止分銷協議。

如環境發生重大改變令分銷協議的履行不符合實際，雙方可共同終止分銷協議。

基於(i)我們與我們最大的供應商在過去10多年里建立了強大的業務關係，過去數年內整體呈增長趨勢；(ii)於2015年，我們在晨星的所有分銷商中銷售額最高，佔晨星2015年於中國地區本土總銷售額的一半以上；(iii)誠如上文所載，我們與晨星的關係互利互補；(iv)我們已與晨星訂立分銷協議；及(v)晨星確認除業務計劃發生重大變化外，及其授權分銷商持續合規的情況下，晨星目前並無計劃在可預見的將來就其現有產品線在中國地區本土委任額外的分銷商或更換分銷商；及除業務計劃發生重大變化外，晨星目前擬繼續使用授權分銷系統在中國地區本土進行銷售，且並無計劃進行直接銷售。我們的董事認為，不考慮任何重大及不可預見的環境變化下，晨星不太可能終止與我們的分銷安排或業務關係。

替代供應商的可得性

基於上述理由，我們認為，不考慮任何重大及不可預見的環境變化下，晨星不太可能終止與我們的分銷安排或業務關係。按上文「晨星的背景資料」及「與晨星的業務關係」各節所載，通過與晨星十年的合作，本集團與晨星(該公司向消費電子產品提供系統芯片集成電路多元產品組合，並在電視和機頂盒應用集成電路市場佔據領導地位)已建立牢固的戰略業務關係。本集團與晨星的合作使本集團的業務在產品應用的穩定供應和技術培訓方面受益，且本集團有意繼續與晨星合作，並保持與其在業務方面的共生關係，而非向替代供應商採購價格與質量與晨星相若的同類產品。儘管如此，本集團將持續關注市場以物色替代供應商，以便在與晨星的業務關係中斷(不太可能發生的事件)時與之合作。

業 務

如果晨星的供應因為任何原因中斷(不太可能發生的事件)，我們的應急計劃是從我們的替代供應商採購供應，其中包括，(i)總部設在美國的一家全球半導體領導者，其供應廣泛的集成電路，如機頂盒及媒體處理器的系統芯片集成電路，並在其與另一家集成電路公司合併之前在納斯達克上市，根據其在同一財政年度的年度報告，其於2014年財政年度的收入為84億美元；(ii)一家台灣的集成電路公司，為通信網路、電腦週邊和多媒體應用設計和開發的各種集成電路產品，其中包括電視應用的解碼器和控制器，且其在台灣證券交易所上市，根據2015年的財務報告，其收入為新台幣317億元；(iii)一家台灣的集成電路設計公司，為平板顯示器、機頂盒和音訊／視頻應用程式供應顯示器驅動集成電路與系統芯片集成電路，且其在台灣證券交易所上市，根據2015年的財務報告，其收入為新台幣509億元；及(iv)一家基於中國的私營集成電路公司，其前身是中國名牌電子產品製造商的ASIC(專用系統集成電路)設計中心，並為通信網路和數字媒體提供ASIC，包括網路監控、網絡電視盒、智能電視和機頂盒系統芯片；(v)晨星的其他授權分銷商；及(vi)以上(i)至(iv)替代供應商的授權分銷商。

雖然不太可能發生，但如若本集團與晨星的業務關係終止，本集團將即時與集成電路公司(如上述(i)至(iv)所述替代供應商)磋商授權分銷權，從而使我們的採購價格及條款將與提供給其他授權分銷商的採購價格與條款類似，以保持我們的競爭力。通常集成電路公司的授權分銷商在其分銷權期限內會避免與集成電路公司的競爭對手合作或分銷類似產品。因此，除晨星的授權分銷商外，本集團與上述替代供應商之前並無業務往來。本集團也並沒有從該等替代供應商處取得任何獨立報價或樣品。我們認為，上述替代供應商提供的產品與晨星提供的產品品質可比，因為(i)至(iv)所述替代供應商也是在市場中供應相關產品的知名集成電路公司，或者是上市公司，或者一直向知名品牌製造商供應產品。根據我們董事的行業經驗，並考慮到當我們與晨星關係終止時大量產品由替代供應商提供，我們的董事認為替代供應商的定價和供應條款將與晨星類同，即按照批量採購的折扣價格進行。

由於存在許多如上所述的其他集成電路供應商及分銷商可作為替代供應源，我們尋找替代供應商並無較大困難，且根據董事的經驗，尋找行業內其他供應商及分銷商以及要求其他集成電路製造商提高產量以滿足額外需求屬慣例。此外，由於(i)我們採購集成電路及其他電子元件的數量較大；(ii)供應商通常尋求在B2B關係中與我們這類分銷商建立長期合作關係；(iii)市場上存在許多集成電路供應商及分銷商；及(iv)集成電路的價格受市場調整影響，我們預計用於尋找新品牌或從其他供應商處增加現有產品採購量的成本較晨星並無大幅增加。如上文「與晨星的分銷協議」一節所載，晨星須在分銷權終止前90天向我們出具中斷分銷權的書面通知。本集團也會

業 務

輪流(一般為期一至三個月)獲取客戶的採購預測。基於上文所述，我們的董事認為，本集團有合理的時間磋商分銷權及安排集成電路公司以批量採購的折扣價格供應產品，以滿足我們的客戶需求，而且通過上述安排，本集團為滿足客戶即時需求而安排集成電路授權分銷商以市場價臨時供應的可能性大幅變小。鑒於以市場價採購的數量少，我們的董事認為，為滿足客戶即時需求而須安排集成電路授權分銷商以市場價臨時供應產品將不會對本集團的財務與業務營運產生重大影響。

我們將繼續收集產品與晨星可比的替代集成電路公司的業務信息，包括他們的產品種類和價格，並保持與其他授權分銷商的關係。我們相信，憑藉我們多元化而忠實的客戶群(從業內知名品牌公司到中小企業客戶)、開發工程解決方案並向客戶提供技術支持的強大實力、以及在中國地區本土電子分銷行業的豐富經驗，即使與晨星的業務關係中斷(不太可能發生的事件)，本集團仍能夠與市場中的替代供應商(包括知名品牌集成電路公司)進行磋商並成為其授權分銷商。根據分銷協議，如果晨星提前90天發出通知以終結關係，則為幫助盡量減少當時使用晨星產品之用戶的潛在銷售損失，本集團將修改工程解決方案，採用替代供應商的產品，並向我們的客戶提供必要的技術支持，幫助他們在終端產品設計及生產時改用替代供應商的產品。

依據上文，我們相信，我們能夠相對輕鬆地從替代供應商處採購我們要求的產品，但是在我們能確保從替代供應商處獲得大量我們需要的產品供應前，可能會對我們的運營及業務產生重大影響，我們與替代供應商的採購條款的談判及／或完成可能需要一段時間。在這方面，根據分銷協議，我們最大的供應商需要不得少於90天前向我們提供書面通知，方可終止我們的分銷權。我們也將繼續密切監察市場的走勢，如果我們發現我們與晨星的關係可能會中斷或終止的一些指示因素，我們可以與替代供應商討論供應安排並結成戰略合作關係，或及時獲得與這些供應商的授權分銷權。

對於涉及到我們的供應商集中的風險，請參閱本文件為「風險因素」中：「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被終止、中斷或遭對我們不利的任何方式的修訂，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。」的段落。

業 務

降低對晨星的依賴程度

根據易觀智庫的報告，晨星是包括電視、機頂盒及液晶顯示屏產品分部的集成電路市場領導者。由於智能媒體顯示(包括電視)及智能廣播終端(包括機頂盒)是我們的關鍵分部，已在往績記錄期內大幅增長，我們在往績記錄期內向晨星採購了大量該類產品。根據易觀智庫報告，電視系統芯片集成電路供應商市場是寡頭競爭的市場，且由於供應商市場的高度集中，電視產品銷售量大的分銷商往往依賴其供應商。此外，分銷商從單一供應商獲取盡可能多的產品(從產品種類和數量角度)，以最大化議價能力是行業慣例。根據行業慣例，集成電路公司的授權分銷商在其分銷權期限內也會避免與集成電路公司的競爭對手合作或分銷相似產品。此種做法屬自願而非合約性質，因此隨著本集團業務的持續拓展，其不會限制本集團擴大供應商群體的能力。根據易觀智庫報告，為傳播市場信息而使用電子商務後，隨著分銷商的規模擴大，其可能逐漸增加供應商數量。儘管我們從晨星處獲得重大比例的產品，我們有一系列產品，例如存儲器、射頻、傳感器、光學通信、連接及電源產品由我們的其他供應商供應。

供應商群體的擴大

我們計劃通過自身業務的增長、向晨星並不供應的各類產品分部拓展，以及投資、收購和與集成電路公司和分銷商進行戰略合作的方式逐步擴大我們的供應商群體。通過與新供應商探索合作機會和引入我們認為有增長潛力的新產品分部，我們已經並且將繼續擴大我們的供應商群體。我們為選擇及引入新供應商及／或新產品實施綱領。更多信息請參閱本文件本節「我們的策略 — 持續擴大具有強大市場潛力的產品分部」的段落。向晨星以外的供應商採購的金額從2013財政年度的75.6百萬美元增加至2014財政年度的93.7百萬美元，及於2015財政年度進一步增至121.1百萬美元，2013財政年度至2015財政年度期間的累計年增長率為26.6%。儘管向晨星以外的供應商採購的金額有所增長，該增長所佔本集團於往績記錄期的採購總額的比例增幅不大，因為本集團智能媒體顯示分部及智能媒體廣播分部(該等產品為晨星向本集團供應的主要產品)於往績記錄期內亦錄得大幅增長。該增長得益於消費市場對電視及機頂盒等終端產品的需求不斷增加。截至2016年3月31日止三個月，向晨星的採購額佔本集團採購總額的70.0%，較2015財政年度75.2%的集中佔比大幅下降。

業 務

於2013財政年度至2015財政年度期間，新產品分部產品銷售收入記錄於「其他」類別項下，從2013財政年度的3.9百萬美元增至2014財政年度的27.5百萬美元，進一步增至2015財政年度的32.8百萬美元。本集團的新戰略產品分部(如智能家居應用、虛擬現實、無人機及機器人)近期才被引入消費電子產品市場。根據易觀智庫，我們多元化的新戰略分部市場潛力巨大，預期未來幾年將持續增長。因此，根據實際預期對該類終端產品需求的增長將推動相關集成電路及電子元器件的需求增長，從而促使本集團增加我們對相關類別集成電路及電子元器件的採購量，其中多數並非由晨星供應。有關分部的進一步詳情及市場趨勢，請參閱本文件「行業概覽」一節中題為「中國集成電路及其他電子元器件市場 — 中國地區本土部分電子產品製造細分市場」的段落。

於往績記錄期，我們亦尋求與新供應商合作的機會，並於2013財政年度至2015財政年度在我們的供應商群體基礎上增加了超過60個新供應商。於2013財政年度至2015財政年度，除晨星外的供應商所供應產品的銷售收入也在增加。

我們計劃可能通過投資、收購集成電路公司以及集成電路和其他電子元器件分銷商及／或與他們建立戰略合作關係而進行縱向和橫向擴張。我們認為，此戰略也能讓我們擴大供應商群體和產品供應。更多詳情請參考本文件本節題為「我們的策略 — 通過投資和收購拓展業務」的段落。

基於上述，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，實際上預計我們依賴晨星的程度在未來幾年間會逐漸降低。

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，但未對我們的業務經營造成任何重大影響，且根據易觀智庫報告，這在業內較為普遍。根據同一份報告，該等偶然性短缺及延遲乃由於電子產品的產品週期較短及智能設備市場的快速發展。此外，由於集成電路及電子產品為相對非標準化產品，該等產品的供應商在制訂生產進度計劃時一般會考慮到其終端客戶的採購預測。然而，電子產品製造商作為終端客戶傾向於保守估計新產品的市場需求，從而導致供應商生產不足及存貨不足，進而有時造成集成電路及電子元器件供應短缺。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。對於某些規格十分特別的不常用產品，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額外供應。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。

回扣

儘管在我們的採購超過供應商規定的數量時可就採購價格獲得供應商作出的一定折扣，我們通常並無就我們的採購收取供應商作出的任何回扣，亦無就客戶購買我們的產品向其提供任何回扣。然而，倘終端客戶的購買量達到規定的水平，本集團若干供應商會通過我們向終端客戶提供回扣。作為授權分銷商，我們亦有責任處理該等回扣。倘於各財政年度/期間最後一日，有應向我們的客戶提供但尚未提供或應由我們的供應商提供但尚未提供的任何回扣，則相關回扣金額入賬列為其他應付款項或其他應收款項(如適用)。

收到主要客戶就大量採購索取回扣的要求後，本集團(作為授權分銷商)為了提高本集團向終端客戶的銷售額，將促成供應商與客戶之間的磋商，以取得雙方認可的回扣安排。待有關安排最終確定後，本集團的銷售代表將編製一份回扣登記表，記錄回扣安排的詳情(包括目標銷售量及回扣金額(以清單的形式))，並將相關安排通知財務部門。根據回扣登記表，於相關客戶的採購量達到可提供回扣的規定水平時，本集團以其他應收款項或其他應付款項將相關回扣入賬。在終端客戶與供應商就回扣金額的磋商過程中，本集團僅被動地充當有關磋商的溝通渠道，因此，本集團通常並不會收到供應商給予的任何回扣。

回扣安排並非供應商採用的一般性政策，而是供應商、本集團及客戶依據具體情況磋商後達成的結果，回扣安排亦未列入本集團與供應商或本集團與客戶間訂立的任何合同。因本集團向主要客戶的銷售已採取了相對較低的定價標準，為保證毛利率，本集團不會向客戶提供任何批量

業 務

回扣或更大的折扣。然而，作為授權分銷商，為提高本集團向終端客戶的銷售額，本集團在這種情況下願意擔當促成人角色，為客戶提供溝通渠道以就回扣要求與供應商進行磋商，因為本集團了解，供應商給予回扣並非一般性政策。

於往績記錄期間，本集團有十名客戶從供應商處取得回扣。

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。於往績記錄期，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部分外部第三方。2015年，我們強大的內部應用工程團隊負責了幾乎我們所有的研發活動。截至2016年3月31日，我們的應用工程團隊擁有80多名成員，約佔僱員總數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。我們在主要產品類別(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。

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。若集成電路公司貨源供應不足，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。

業 務

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、設計或控制程序。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後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。

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。

業 務

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。

儘管我們可以在香港以外向供應商收貨並向中國境內客戶發貨，我們通常會根據我們的供應商或客戶的偏好，在香港向供應商處收貨，然後在香港安排物流向客戶發貨。根據易觀智庫報告，這也是行業慣用的做法。我們的董事認為，將香港作為我們的物流中心對我們有利，因為香港採取最寬鬆的外匯管制及自由貿易政策，從而不會對我們的貨物徵收進出口關稅。由於我們向供應商的付款通常以美元結算，我們也通常接受客戶以美元付款，進而降低外匯損失相關風險。根據易觀智庫報告，中國進行大宗採購的電子製造商對外匯波動也很敏感，因此更青睞於在香港進行交易並以美元進行結算。報告還指出，香港的低稅政策亦使其成為中國地區本土集成電路及其他電子元器件的常用交易地。

芯智科技深圳向收貨地位於中國的客戶的銷售方面，芯智科技深圳向芯智國際香港下達採購訂單，並委託中國境內的第三方物流公司處理運輸及海關相關事宜。芯智科技深圳持有中華人

業 務

民共和國海關報關單位的有效海關登記證，並已獲得中華人民共和國深圳海關企業管理處簽發的合規證書。我們的中國法律顧問表示，上述物流安排符合中國海關相關法律法規規定。

我們的中國法律顧問表示，就上述交易的定價而言，根據《中華人民共和國企業所得稅法》、《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》及《特別納稅調整實施辦法(試行)》，企業進行關聯交易時應按公平原則採用合理的轉讓定價方法，而稅務機關須審查及評估關聯交易。稅務機關有權釐定須接受調查的企業，並根據《中華人民共和國稅收徵收管理法》及《中華人民共和國稅收徵收管理法實施細則》的稅項審查規定，進行轉讓定價調查及作出調整。對於芯智國際香港出售商品予芯智科技深圳的交易方面，根據基於香港／中國相關轉讓定價指引／規則編製的轉讓定價研究，芯智國際香港獲得的酬金確定在合理範圍之內。進一步詳情請參閱「財務資料」中「轉讓定價」一節。根據本集團的確認及芯智科技深圳所獲由相關稅務機關頒發的合規證書，芯智科技深圳並未因上述與芯智國際香港的交易受到相關稅務機關的調查或處罰。基於上文所述，我們的中國法律顧問確認，上述交易安排符合中國稅務法律法規。

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。

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。內部監控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

業 務

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，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。

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	深圳市軟件行業協會
深圳優秀軟件產品	2014年	深圳市軟件行業協會
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

業 務

獎項	年份	頒獎機構
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2016年3月31日止，我們一共有281名員工。以下載列於2016年3月31日按職能分類的僱員數目明細：

僱員數目

財務及行政.....	46
銷售和營銷.....	86
業務發展及採購.....	11
電商平台.....	19
倉儲和物流.....	32
應用工程.....	87
總計.....	<u>281</u>

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。

業 務

物業

截至最後可行日期，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2017年11月9日	辦公室及倉庫
香港	2016年5月9日至2018年5月31日	辦公室及倉庫
中國深圳	2016年4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 ^(附註)	2015年11月8日至2016年11月7日	銷售辦事處
中國廈門 ^(附註)	2015年1月1日至2016年12月31日	銷售辦事處
中國武漢	2016年3月13日至2018年9月12日	銷售辦事處
中國北京	2016年5月23日至2017年5月22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
中國南京	2016年4月27日至2017年4月26日	銷售辦事處

附註： 我們計劃對全部該等租賃物業續簽租賃協議，且已經或將適時與相關業主進行磋商。

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營運，且域名「superic.com」為我們於香港的一間附屬公司所有。芯智雲城、SuperIC導航及SuperIC社區的計算機服務器均位於香港。我們的中國法律顧問告知：

- (1) 根據「外商投資電信企業管理規定」(「**電信規定**」)，外商投資電信企業為由外國投資者與中國投資者通過中外合資公司在中國境內設立的從事電信服務的企業。由於我們的電子商務平台由香港附屬公司運營和所有，因此「外商投資電信企業管理規定」不適用於我們；及
- (2) 根據「中國電信條例」及「中國互聯網信息服務管理辦法」，在中國境內提供互聯網信息服務的任何人士應遵守上述條例及辦法，且盈利性質的互聯網信息服務供應商應從省級、自治區及中央政府直轄市的電信管理機關或國家信息產業部獲得增值電信

業 務

服務許可證「ICP許可證」。由於(i)芯智雲城、SuperIC導航及SuperIC社區由我們位於香港的附屬公司營運，(ii)域名「superic.com」為我們於香港的一間附屬公司所有，及(iii)芯智雲城、SuperIC導航及SuperIC社區的計算機服務器均位於香港，我們的電子商務平台在香港而非中國境內運營，因此以上兩項規定不適用於我們。

我們的中國法律顧問確認及我們的董事及獨家保薦人同意，基於以上所述，電信規定不適用於我們，且我們無須就開發和運營我們的電子商務平台獲得任何批文、許可證或批准(包括ICP許可證)。

於往績記錄期，我們已經(i)於所有相關的司法管轄區取得所有重要許可證、批文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專利與主要商標。請參閱附錄四「法定及一般資料 — B. 有關我們業務的其他資料 — 2. 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，本集團、客戶及其他第三方之間並無出現嚴重侵犯知識產權的情況，且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

於往績記錄期內及截至最後可行日期，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或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。

法定財務報表中若干項目計提撥備過多的稅務影響及相關罰款

於2015財政年度，我們的董事發現芯智國際香港於截至2012年12月31日止年度及過往期間以及2014財政年度（「有關期間」）的法定財務報表中存在若干錯誤，主要由於存貨和員工花紅計提撥備過多造成，隨後我們對該等法定財務報表進行了重述並重新刊發。截至2012年及2014年12月31日止年度，存貨超額撥備分別約為4.7百萬美元及4.2百萬美元，而截至2014年12月31日止年度，員工花紅超額撥備約為1.9百萬美元。截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度，對這些疏忽性錯誤已進行調整並重新計回當年利潤，在扣除稅項影響後，分別約為零、5.0百萬美元及零。

於編製有關期間的法定財務報表時，我們將於有關財政年度最後一日存貨放置超過一年的存貨視為陳舊存貨並相應地為該等陳舊存貨計提撥備。由於我們對會計人員疏於監管，部分陳舊存貨隨後售出時未將部分撥備款予以撥回。董事確認，其已經知曉該等存貨隨後已被售出。然而，在編製有關期間的財務報表及對其進行審閱過程中，對於存貨撥備應用恰當的會計處理（尤其是，根據適用的會計原則及政策，對於之前作出的撥備是否應該撥回）及對其提供建議時，董事依賴於我們的會計人員及核數師的意見。關於員工花紅，於編製有關期間的法定財務報表時我們的政策是按銷售總額的1%計提撥備。由於隨後實際分配的員工花紅遠低於撥備，因此2014財政年度的撥備被視為超額撥備。董事確認，本集團自開始營運以來對存貨及員工花紅撥備一直使用該等處理方法。

相關附屬公司新聘用的核數師德勤·關黃陳方會計師行於2015財政年度進行法定審核期間發現了以上超額撥備，並因此進行了審核調整，對該等超額撥備進行糾正，及重述和重新刊發芯智國際香港2013財政年度和2014財政年度的法定財務報表。我們隨後根據基於這些重新刊發的法定財務報表計算的經修訂應課稅盈利向香港稅務局（「香港稅務局」）提交2012/2013及2014/2015課稅年度相關附屬公司的經修訂稅項計算表。截至2012年12月31日止年度及以前期間以及2014財政年度的額外稅項撥備分別為0.8百萬美元及0.8百萬美元。

業 務

除就上文所述的有關期間計提額外稅項撥備外，我們的董事亦考慮到香港稅務局可能就2012/2013及2014/2015課稅年度相關附屬公司漏報或低報應課稅盈利事項而對我們處以的最高罰款。根據《稅務條例》(香港法例第112章)(「**稅務條例**」)第80(2)(a)條及《刑事訴訟程序條例》(香港法例第221章)(「**刑事訴訟程序條例**」)附表8，在並無合理辯解的情況下，任何人士如漏報或少報稅務條例規定其本人或代任何其他人士作出申報的資料，以致其提交的申報不正確，構成違法，並判定處以(i)10,000港元罰款；及(ii)另加相等於因申報不正確、不正確的陳述或資料或倘申報、陳述或資料接納為正確將一直少收而少徵收稅款的三倍的罰款；此外，根據《稅務條例》第82(1)(b)條及82(1A)條及《刑事訴訟程序條例》附表8，任何人士蓄意逃稅或協助他人逃稅，在根據《稅務條例》提交的報稅表作出虛假的陳述或記項，即屬違法，並判定處以(i)最高50,000港元的罰款；(ii)另加相等於因該罪行而少徵收的稅款(或假若該罪行沒有被發現則會少徵收的稅款)三倍的罰款；及(iii)監禁3年。

我們的董事確認，於有關課稅年度向香港稅務局提交不正確的報稅表或報表並非蓄意逃稅。經我們的稅務顧問提供意見，我們的董事認為，每次違法的合理可行罰款(如有)可能為少徵收稅款金額的30%及10,000港元(相當於1,290美元)，即截至2012年12月31日止年度及2014財政年度分別為0.2百萬美元及0.3百萬美元。已經就此作出相關撥備並計入相關年度損益的行政開支內。然而，香港稅務局判罰的實際罰款金額可能不同於撥備金額，差額將計入香港稅務局作出此項決定期間的損益中。

我們的稅務顧問對撥備充足性的意見

本集團已根據相關附屬公司有關期間的重新刊發法定財務報表內的經修訂應課稅盈利確認額外稅項撥備。

根據香港稅務局披露於其網站的罰款政策，若個案中的納稅人沒有作出合理的謹慎措施，以致漏報盈利／收入，並且自願向香港稅務局披露漏報事實，則香港稅務局一般會判處相當於少徵收稅款5%至30%的罰款。基於以下事實：(i)有關附屬公司已根據基於重新刊發的法定財務報表計算出的經修訂應課稅盈利向香港稅務局提交經修訂稅款計算表；(ii)完成其重新刊發的法定財務報表後，本集團主動自願地向香港稅務局披露有關附屬公司漏報收入的情況；及(iii)本集團並非有意逃稅，我們的稅務顧問為香港的一間國際專業會計師事務所，其認為，合理估計香港稅務局可能對本公司處以高達少徵收稅款30%的罰款。由於本公司已就有關年度因財務資料不合規而可能導致被處於少徵收稅款30%的罰款計提撥備，故稅務顧問認為，該項罰款撥備屬合理。

業 務

董事及獨家保薦人意見

我們的董事確認，存貨和員工花紅計提撥備過多是因疏於監管所致，並非蓄意逃稅。現任財務總監於2015年3月加入本集團之前，芯智國際香港於有關期間的賬目由我們的中國會計人員編製。該等人員對香港會計準則的認知不足導致撥備計提過多。本集團當時將如此編製的芯智國際香港的該等賬目提交核數師，且核數師就該等賬目發表了無保留意見。新聘用的核數師發現該等超額撥備後，我們對該等法定財務報表安排了重述及重新刊發，並盡快通知了香港稅務局。

為防止今後再次發生類似事件，我們的內部監控評審人已審閱(其中包括)存貨及員工花紅撥備計提政策及程序並針對該等內部政策及程序的提出適當調整建議，且我們已採納該等建議。根據經修訂的存貨撥備計提政策及程序，除存貨賬齡外，我們將亦考慮存貨市價以及是否引入新的終端產品從而使得存貨不再適用於新產品的生產等因素。根據經修訂的員工花紅撥備計提政策及程序，該撥備應參照實際撥付的員工花紅金額以及上個財政年度的員工總成本釐定。此外，負責監管本集團賬目編製的現任財務總監自1998年9月起即為特許公認會計師公會會員，在加入本集團前已在該行業擁有豐富經驗。為加深我們董事對相關會計政策的理解，我們的董事亦已參加會計事務培訓。

基於(i)由於本集團存貨及員工花紅計提撥備過多，因此我們於相關課稅年度向香港稅務局提交了不正確的報稅表或報表，該事件是因疏於監管所致，並非蓄意逃稅；(ii)發現該等錯誤後，我們盡快將相關附屬公司的經修訂稅款計算表遞交香港稅務局；(iii)本集團已採納由內部監控評審人提出的有關存貨及員工花紅撥備計提及撥回的適當內部控制措施；(iv)已聘用經驗豐富的財務總監對我們財務報表的編製進行監督；及(v)我們的董事已參加相關事務培訓，我們的董事認為，且獨家保薦人同意，上述事件對【編纂】第3.08及3.09條項下我們董事的合適性不存在影響。

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的相關法律法規。