

有意投資者應審慎考慮本招股章程所載的全部資料，尤其是考慮下列與投資於本集團有關的風險及特殊考慮因素，才作出與配售股份有關的任何投資決定。本集團迄今未得悉的其他風險及不明朗因素或本集團現時視作不屬重大的因素，亦可能對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成損害。

本招股章程載有若干涉及本集團的計劃、目標、預期及意向的前瞻性陳述(涉及風險及不明朗因素)。本集團的實際業績可能與本招股章程所討論者有重大差異。可能導致或造成這些差異的因素包括下文所討論者，以及本招股章程其他部分所討論者。

### 與本集團有關的風險

#### 依賴英特爾產品的供應

於業務記錄期間內，本集團從英特爾採購中央處理器、芯片集、主機板及其他IT產品分別約達345,200,000港元及533,300,000港元，分別相當於本集團的採購總額約87.5%及98.6%。本集團英特爾產品的銷售分別約達340,200,000港元及541,600,000港元，分別佔本集團營業額約87.2%及98.8%。本集團的業務型號目前非常依賴英特爾在電腦市場上的宣傳，以及市場對英特爾產品的接納程度。倘本集團無法從英特爾取得供應或英特爾未能維持在香港及中國電腦元件市場分類的地位，或英特爾產品的需求減弱，則本集團的盈利能力將受會到不利影響。

#### 與供應商訂立的分銷安排

本集團依賴其與供應商(特別是英特爾)的關係，以為其客戶採購產品。本集團分別自二零零四年一月及二零零四年四月起與英特爾及浪潮集團僅就向本集團供應IT產品簽訂書面協議，但並無與其他供應商訂立任何分銷協議。英特爾與本集團之間訂立的協議並非一項有關穩定向本集團提供的英特爾產品的價格及供應的擔保。此外，除浪潮集團外，本集團亦無獲委任為其供應商(包括英特爾)產品的獨家分銷商。然而，不能保證本集團將能否與英特爾及其他供應商維持持續業務關係，亦不能保證與供應商訂立的分銷安排可能隨時更改或終止。倘英特爾及其他供應商因任何理由而決定委任其他分銷商更換全部或部分本集團的分銷業務安排，或對與本集團訂立的分銷安排作出不利的修改，則本集團的業務及盈利能力或會受到不利影響。

### 英特爾提供的回扣存有不明確因素

本集團最大供應商英特爾現時就銷售英特爾產品為其分銷商設立多項與表現掛鈎的回扣計劃。於業務記錄期間內，英特爾給予本集團的回扣總額波動，於截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度各年分別約8,300,000港元及16,200,000港元，相當於本集團於扣除回扣前的銷售成本分別約2.1%及3.0%。此外，於業務記錄期間前，儘管本集團已向英特爾進行採購，然而本集團並無從英特爾取得英特爾酌情給予任何回扣。雖然董事相信，英特爾將會繼續推行回扣計劃，但不能保證現時適用於本集團的英特爾回扣政策將不會出現任何重大轉變。倘於業務記錄期間內並無從英特爾取得回扣，則本集團將於截至二零零二年十二月三十一日止年度產生虧損淨額約6,000,000港元，而本集團截至二零零三年十二月三十一日止年度的純利將已減少至約2,000,000港元（不計及任何相應的稅務問題）。倘英特爾終止授出這些回扣，本集團的財務表現及盈利能力將會受到不利影響。

### 依賴少數客戶

本集團的絕大部分收益一直及可能繼續來自數目有限的客戶（包括浪潮集團）。於業務記錄期間內，本集團的客戶總數分別為10及15名，本集團已與他們維持一至四年的業務關係。本集團向其最大客戶的銷售額分別佔本集團截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度的營業總額約54.5%及53.1%，而向其五大客戶的銷售額則分別佔本集團於同期的營業總額約96.2%及84.6%。除浪潮集團外（向浪潮集團的銷售分別佔本集團截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度的銷售總額約17.0%及16.8%），本集團並無與客戶訂立銷售協議，日後的收益或不能確定。倘本集團的現有客戶（包括浪潮集團）日後不再購買或大幅減少向本集團購買產品，則本集團的營業額及盈利能力將會受到不利影響。

### 經營歷史有限

本集團於一九九八年八月成立。因此，仍處於發展其業務模式相對屬於早期階段，對本集團的業務及前景進行分析時所依據的經營歷史有限。故此，本集團的業務策略及收益模式要經過一段長時間，方可確立，故此，不肯定能成功，或本集團不肯定將能成功競爭，並獲市場接納或以其他方式處理本招股章程所披露的風險因素。本集團的未來經營業績亦將會受多項不同因素而變動，包括競爭、成功實施其業務策略及產品多元化計劃。因此，本集團維持市場佔有率及實施其業務策略的能力未經驗證。

### 溢利往績有限

本集團為有意投資者提供用作評估其業務及前景的溢利往績有限。截至二零零一年十二月三十一日止年度，本集團錄得約4,150,000港元的虧損淨額，而截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度的純利分別約為2,530,000港元及18,370,000港元。董事認為，本集團純利增加主要是由於本集團的業務策略，以及對本集團所分銷的產品需求增加所致。然而，由於本集團仍處於發展階段，並在一個瞬息萬變的科技行業中經營，因此董事不確定，本集團將會達致其業務目標或將能夠達致足夠水平的業務增長。因此，本集團的經營往績不應用作其未來表現的指標。倘本集團日後未能達致其業務目標或繼續實施其業務策略，或倘日後本集團分銷的產品的需求下跌，則本集團的盈利能力可能會受到不利影響。

### 於業務記錄期間前的流動負債淨額及資本額相對銷售規模偏低

於二零零一年十二月三十一日，本集團錄得流動負債淨額，主要來自業務記錄期間前產生的虧損。於二零零二年十二月三十一日及二零零三年十二月三十一日，本集團分別錄得約1,800,000港元及19,000,000港元的流動資產淨值。此外，本集團以股本資金計的資本額水平，會影響其處理營運及盈利能力的波動，以及處理容易受市場環境及營運環境變動影響的能力。本集團是否能維持流動資產淨額及具備充裕的營運資金，將視乎(其中包括)其業務的盈利能力、存貨控制及信貸控制而定。與本集團的銷售規模比較，本集團的資本額水平於業務記錄期間內一直偏低(本集團於二零零三年的股本與營業額比率約為3.4%)，這種情況預期將於本公司上市時仍然持續。因此，本集團營運資金充裕的狀況容易受不利事件所影響，該等不利事件包括(其中包括)銷售下降、盈利能力轉壞、供應商給予的賒賬期縮短、收取銷售所得款項的情況轉壞，以及存貨周轉期放緩。儘管本集團已就維持其分銷業務的盈利能力及控制其存貨水平採取各項措施，然而，給予其客戶的信貸，亦能令本集團的營運於業務記錄期間內具備充裕的營運資金(其他詳情載於本招股章程「業務」一節)，概無法保證本集團將能否避免發生任何該等不利事件。倘於日後發生該等不利事件，則本集團的營運資金充裕狀況或會受到不利影響。

### 本集團分銷業務的邊際溢利微薄

本集團在一個科技急速轉變，且市場競爭熾熱的行業中經營。本集團分銷的產品的售價及邊際溢利，往往會因科技急速轉變、市場競爭激烈，以及這些產品的需求波動而不時改變。由於這些因素，特別是本節「競爭」一段所詳述的激烈市場競爭，本集團與其競爭對手主要在價格方面出現競爭，因此導致本集團的分銷業務的邊際溢利微薄。經計及本招股章程「業務」一節中「供應商」一段所披露，英特爾於業務記錄期間內給予本集團的回扣後，本集團於業務記錄期間前截至二零零一年十二月三十一日止年度錄得毛損，而本集團於業務記錄期間內於截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度獲得的毛利約4,400,000港元(佔邊際毛利約1.1%)及26,100,000港元(佔邊際毛利約4.8%)。董事相信，本集團分銷產品的售價日後可能會繼續波動，而此界別的競爭將會繼續熾熱，因此不能保證本集團日後有關其分銷業務的邊際溢利獲得將可獲得改善。

### 與客戶訂立供應安排

於業務記錄期間內，本集團並無與其客戶訂立任何正式供應協議，未來收益不能肯定。倘本集團的客戶於日後不再購買或大幅減少向本集團購買產品，則本集團的營業額及盈利能力將受到不利影響。此外，本集團的客戶亦可直接聯絡IT產品製造商，而非透過本集團作出訂單。倘本集團的客戶決定及可直接向IT產品製造商訂貨，則本集團的盈利能力將受到不利影響。

### 依賴浪潮集團

於業務記錄期間內，浪潮集團是本集團最大客戶之一。於業務記錄期間內，向浪潮集團的銷售額分別約達66,100,000港元及92,300,000港元，分別相當於本集團的銷售總額約17.0%及16.8%。於二零零四年四月一日，浪潮公司委任本集團作為其海外採購電腦元件的獨家代理，由二零零四年四月一日至二零零六年十二月三十一日，為期兩年零九個月。本集團亦於二零零四年四月一日與浪潮集團訂立分銷權協議，本集團因而由二零零四年四月一日起成為浪潮集團產品在香港及海外的獨家分銷商，為期三年。倘浪潮集團的業務營運情況轉壞，或倘浪潮集團終止上述安排，則本集團的銷售及盈利能力或會受到不利影響。

### 上市時管理層股東及本公司其他股東之間可能出現的利益衝突

待配售完成後，浪潮公司將透過LCHK間接擁有本公司已發行股本67.5%的權益。由於浪潮公司為本公司的最大股東，故此其將能夠影響本公司的主要決策，包括整體策略及投資決定：

- 控制董事的選擇，從而間接控制高級管理層的選擇；
- 決定派發股息的時間及數目；
- 批准年度預算；
- 決定發行新股份；
- 批准本公司合併、收購及出售資產或業務；及
- 修訂公司細則。

浪潮公司作為本公司大股東的權益可能會與本公司其他股東的權益有衝突。儘管浪潮公司已為本公司的利益訂立不競爭承諾的契據（詳情載於「與浪潮集團的關係」一節中「不競爭承諾」一段），浪潮公司可採取對其本身的權益有利的行動，惟這些行動或不符合本公司其他股東的最佳利益。

於配售及資本化發行完成後，上市時管理層股東將合共擁有本公司已發行股份約75%（不計及因行使發售量調整權、首次公開招股前購股權計劃及購股權計劃將予發行的股份）。因此，這些人士（倘一致行動）將可對需要股東批准的若干公司管治事宜，包括選舉董事及重大公司交易的批准等施加重大影響力，並對任何股東的行動或需要大多數票數的批准有否決權。此集中擁有權亦可能延遲、阻止或防止可能有利於本集團股東的本集團控制權的變動。

### 依賴少數供應商

本集團主要依賴少數供應商。就截至二零零二年及二零零三年十二月三十一日止兩個年度而言，本集團的供應商分別合共7名及13名，本集團已與他們維持一至六年不等的業務

關係，而本集團的五大供應商分別佔本集團於相關年度採購總額約99.98%及99.65%。同期內，本集團向最大單一供應商英特爾的採購，分別佔本集團採購總額約87.5%及98.6%。倘本集團任何供應商終止向本集團供應，亦並無及時覓得合適的替代供應商，則本集團的業務及盈利能力或會受到不利影響。

### 依賴主要管理層

本集團的成功在很大程度上歸功於若干高級管理層(特別是孫丕恕先生、張磊先生及王渺先生，全部均為執行董事)的專才及經驗。儘管本集團已與各名執行董事訂立自上市日期起計初步為期三年的服務協議，惟無法保證本集團將可挽留所有現有人員或吸引及聘請其他合資格的人才。本集團亦依賴其擴大、整合及挽留管理層隊伍的能力。倘本集團未能挽留、聘請及整合合資格及能幹的員工，則本集團的業務或會受到不利影響，使本集團或無法維持及擴展其業務。

### 本集團不一定能成功實施其業務計劃

本集團擬實施業務計劃及策略(其中包括)於未來擴展其於中國主要城市如濟南、北京、上海及深圳的銷售及市場推廣渠道，並引進IT顧問服務。這些策略可能涉及廣泛的市場推廣及廣告活動，而此等活動將須增加投資。這些計劃於日後將會否成功，則無法獲得保證。此外，本集團的業務計劃可能會對本集團的管理、經營及財務資源造成重大壓力。管理層將可否成功控制本集團的未來增長，則無法獲得保證。倘本集團的資源不足以支援其未來拓展，則本集團的業務及經營或會受到不利影響。

### 存貨風險及存貨過時

本集團的銷售訂單的估計是根據銷售預測及本集團過往經驗而作出。本集團的高級管理層一般會審閱上一季實際表現、預期市場需求及手頭訂單逐季作出銷售預測。實際上，本集團會參照銷售預測而維持若干水平的存貨。於二零零二年十二月三十一日及二零零三年十二月三十一日，存貨水平分別約為10,500,000港元及30,300,000港元，銷售成本分別約2.7%及5.8%，而存貨週轉期分別約為5.5日及13.6日。

基於IT行業的特色，本集團根據指定產品的銷售訂單估計維持若干存貨水平。由於電腦元件產品的需求不時波動，倘存貨水平得不到適當監察或管理，則本集團或會面對存貨風險。倘本集團管理存貨不當，可能會導致存貨過時及需就滯銷存貨作出撥備，或會對本集團的盈利能力造成不利影響。

## 股息政策

本公司宣派、支付未來股息及未來股息的金額將由董事酌情釐定，並將會視乎(其中包括)本集團的經營業績、現金流量及財務狀況、經營及資金需要，以及當時的其他相關因素。日後將會否宣派股息概無法獲得保證，有意投資者應注意，過往的股息不應作為釐定日後股息的參考或基準。

## 與行業有關的風險

### 合資格人員的流動性

IT服務行業是一門科技密集的行業。聘請經驗豐富的IT專業人士或存在激烈競爭，本集團未必能挽留現有員工或物色或招聘新員工。未能招聘或挽留合資格員工或會對本集團的經營造成重大及不利的影響。

### 中國IT產品的需求的不明朗因素

本集團業務及收益的增長頗依賴中國IT產品及服務的需求增長。這存在包括業務周期的變動、無意對IT基建作出重大投資等多種不明朗因素，因而可能對本集團業務的增長造成不利影響。

### 迅速轉變的科技

IT行業面對迅速的科技轉變及較短的產品周期。IT產品及服務的需求亦受制於業務周期，可能會隨着整體經濟增長及業務投資有所升跌。本集團日後於IT產品分銷業務上取得成功，依賴其快速回應及適應科技及產品周期的能力，使本集團得以提供能應付其客戶需求改變的產品及服務。本集團未能達到上述要求，可能大大削弱本集團未來的發展。

### 競爭

於最後實際可行日期，據董事所知，多間公司從事IT產品分銷業務。因此，本集團於這些競爭對手當中所面對的競爭激烈。儘管董事認為，由於新加入行業的人士在建立完善客戶及供應商網絡方面須花費不少時間，故此於加入行業時會面對若干障礙，投資者謹請注意，概不能保證其他競爭對手於日後將不會超越本集團的表現。倘競爭日趨激烈或本集團未能保持其競爭優勢或有效地實施其業務策略，則本集團的業務、經營業績及財務狀況或會受到重大及不利影響。

## 與中國有關的風險

### 中國的政治架構、社會及經濟環境

於一九七八年採納改革及門戶開放政策之前，中國主要為計劃經濟。此後，中國政府近年對經濟體系及政府架構進行多項改革。這些改革帶來大幅經濟增長及社會文明。董事不能確定，中國政治、經濟及社會狀況、法律、法規及政策的若干改變會否對本集團現行或日後的業務或盈利能力造成任何不利影響。

### 有關詮釋及執行中國法律及法規的不明朗因素

中國司法制度是以成文法為依歸。在此制度下，法院裁決案例可被引述作為具說服力的根據，但卻沒有案例約束力。自一九七九年起，中國政府一直發展全面的商業法制度，而處理經濟事宜的法律及法規的頒佈，例如企業組織及管治、外資、商業、稅務及貿易等，亦取得重大進展。由於這些法律、法規及司法規定相對較新，而鑑於已出版的案例及司法詮釋有限，且法院裁決案例沒有約束力，這些法律、法規及司法規定的詮釋及強制執行涉及一些不明朗因素。

### 送達法律程序文件的困難

若干董事及行政人員絕大部分居於中國，而董事相信，這些人士的絕大部分資產位於中國。因此，投資者必未能向這些居於中國的人士送達法律程序文件，或於中國向他們強制執行在非中國法院取得的任何裁決。中國並無任何條約或安排，承認及強制執行美國、英國或大部分西方國家或香港的法院的裁決，因此可能難以於中國確認及強制執行在這些司法管轄權取得的裁決。

### 中國加入世貿

隨着中國加入世貿，中國須削減進口關稅及逐步放寬或廢除對海外製造商的若干關稅限制。中國政府降低或撤銷進口關稅限制，很可能會增加IT市場中來自海外競爭對手的競爭。本集團的業務業績將會否因來自海外競爭對手的競爭日趨激烈而受到不利影響無法獲得保證。



## 與股份有關的風險

### 股份的流通性及可能出現的價格波動

股份未必可在市場上建立暢旺的交投，股份的價格可能大幅波動。於配售前，股份從未在任何公開市場發售。配售股份的配售價將由本集團與包銷商磋商後釐定。該價格未必可作為股份於配售完成後股價的指標。此外，亦不能保證股份買賣市場將會活躍；即使買賣活躍，亦不能保證股份於配售完成後活躍情況得以持續，或股份的市價將不會跌至低於配售價。

股份的成交價可因(其中包括)下列因素而大幅波動：

- 投資者對本集團及本集團業務計劃的認識；
- 本集團經營業績的變動；
- 發表新產品；
- 技術性革新；
- 本集團或本集團現行或潛在競爭對手作出的價格改變；
- 股份的市場深度及流通量及創業板作為股票市場的發展；及
- 普遍經濟及其他因素。