

概覽

本集團主要於香港及中國從事分銷、採購及轉售IT產品。本集團將總部設於香港，分銷電腦元件，包括中央處理器、DRAM、芯片集及其他電腦元件，英特爾為本集團的主要供應商，於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各年，供應本集團的採購總額分別約87.5%及98.6%。董事相信，中國不斷成長的IT市場將會繼續為本集團分銷的IT產品產生龐大需求，協助本集團確立其作為IT產品主要地區分銷商的地位。為加強與客戶的業務關係及配合分銷業務，本集團已於二零零四年一月引進IT顧問及技術支援服務。董事相信，這將有助鼓勵客戶聘用本集團採購合適的電腦元件，以滿足客戶對IT的需要。

本集團與其主要供應商維持已建立的關係，而這些主要供應商全部為獨立第三者(浪潮集團除外)。本集團分別於二零零四年一月及二零零四年四月與英特爾及浪潮集團就向本集團供應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。董事相信，從與英特爾及浪潮集團於二零零四年就向本集團供應IT產品簽訂的協議，以及於業務記錄期間內持續向本集團供應產品可見，本集團與其供應商建立密切的關係。就英特爾的情況而言，本集團與英特爾的關係可追溯至本公司於一九九八年八月成立時。截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度各年，本集團購買英特爾中央處理器及其他產品分別佔本集團的採購總額約87.5%及98.6%。於業務記錄期間內，本集團的其他主要供應商現代半導體及南亞科技，分別為以南韓及台灣為基地的主要國際IT公司。

本集團的香港客戶主要包括本地及地區IT產品轉售商，董事相信，大部分產品將獲轉售予中國其他IT產品轉售商及製造商或其他海外市場。本集團的中國及其他海外市場(台灣及新加坡)的客戶包括IT產品的轉售商及製造商。

優勢

迅速的市場反應

由於IT產品的壽命周期有限及瞬息萬變的趨勢，本集團須就應付客戶不斷轉變的IT需要而不時作出迅速回應。董事相信，本集團的銷售及市場推廣隊伍擁有經驗及專才，可就IT行業的最新市場走勢及發展作出回應，本集團可物色及採購能迎合現行市場趨勢的IT產

品，並改變其採購模式，從而符合其客戶的需要。因此，本集團於業務記錄期間內達致穩健的存貨周轉期（於截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度的存貨周轉期分別約為5.5日及13.6日）。本集團努力緊貼市場趨勢及發展亦有助制定其市場推廣策略。

信貸及存貨控制

董事已洞悉信貸及存貨控制為使本集團IT產品分銷業務邁向成功的重要因素。本集團於業務記錄期間內並無任何呆壞賬撥備。本集團密切監察每月存貨水平及銷售，以減低過剩訂單的風險，亦密切複查存貨的年期、評估應收賬款的賬齡及客戶信貸狀況，並就此採取適當行動。

與浪潮集團的關係

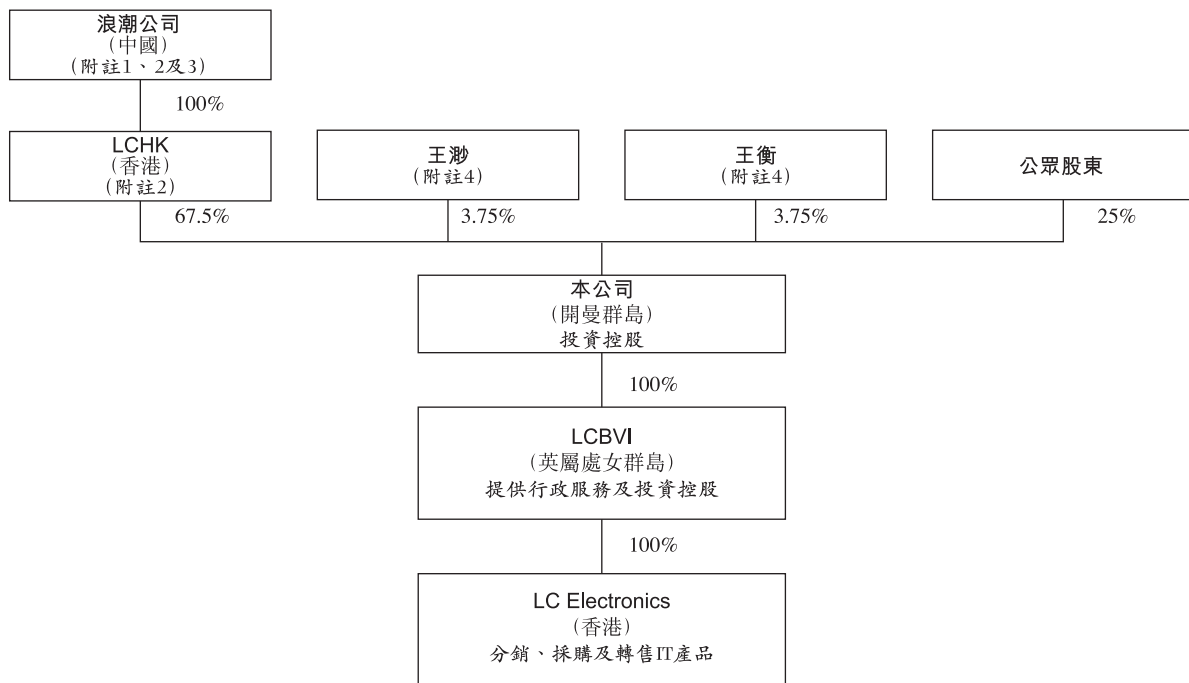
本集團的控股股東浪潮公司於八十年代成立。浪潮公司為中國IT行業人所共知的品牌，其營銷中心遍及中國26個省份及自治區。浪潮集團已向本集團授出一項非獨家特許權，免付專利費而可使用多個「浪潮」的商標，其詳情載於本招股章程「關連交易」一節中「獲豁免持續關連交易」一段。浪潮公司的其他兩間附屬公司浪潮電子信息產業股份有限公司（從事製造及銷售伺服器及PC）及山東浪潮齊魯軟件產業股份有限公司（從事開發及銷售軟件），它們分別在深圳證券交易所及上海證券交易所上市。董事相信，因浪潮集團為本集團的成員公司之一而於中國IT行業享負盛名，故本集團的一般市場推廣活動，將可借助浪潮集團聲譽的優勢。使用浪潮集團的品牌或與其相聯，亦將有助提升本集團的公司形象及一般品牌知名度，以吸引新客戶及物色新供應商。

經驗豐富的高級管理層隊伍

本集團擁有經驗豐富及竭誠服務的高級管理層隊伍，他們對香港及中國IT行業非常熟悉。負責本集團分銷業務的銷售隊伍已成功招徠經常作出大批訂單的客戶。本集團的IT顧問隊伍（大部分已取得電腦或IT相關範疇的大學學位）亦具備必要專才，可為客戶就他們的IT需求提供意見。

持股架構

下表載有緊隨配售及資本化發行完成後(並不計及因行使首次公開招股前購股權、購股權計劃及發售量調整權可能予以發行的股份)，本集團成員公司的持股架構及註冊成立地點：



附註：

1. 浪潮公司分別由一家於中國成立的國有企業中國東方資產管理公司、一家於中國成立的國有企業中國華融資產管理公司及山東省財政廳擁有其中約16.13%、19.99%及63.88%的股權。
2. 分別作為上市時管理層股東及本公司主要股東的浪潮公司及LCHK已向聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商承諾：
 - (a) 其於禁售期內將有關證券交予聯交所接納的託管代理人託管；
 - (b) 於禁售期內，除創業板上市規則第13.18條規定外，其將不會(i)出售(或訂立任何協議出售)或允許登記持有人出售(或訂立任何協議出售)其於有關證券中的任何直接或間接權益；或(ii)以其他方式增設(或訂立任何協議增設)或允許登記持有人增設(或訂立任何協議增設)有關任何該等權益的任何購股權、權利、權益或繁重負擔；

- (c) 於禁售期內，其將(i)於其抵押及押記於有關證券的任何權益時，即時以書面知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關這些抵押及押記，連同已抵押或已押記的證券數目及創業板上市規則第17.43(1)至(4)條所載的其他資料；及(ii)於知悉由其抵押或押記的有關證券已出售或擬出售時，須即時知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關受影響的有關證券數目。
3. 浪潮公司已向聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商進一步承諾，於禁售期內不會出售其於LCHK的任何權益。
4. 分別作為執行董事及非執行董事的王渺先生及王衡先生(二人為上市時管理層股東)已向聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商承諾：
- (a) 其於禁售期內將有關證券交予聯交所接納的託管代理人託管；
- (b) 於禁售期內，除創業板上市規則第13.18條規定外，其將不會(i)出售(或訂立任何協議出售)或允許登記持有人出售(或訂立任何協議出售)其於有關證券中的任何直接或間接權益；或(ii)以其他方式增設(或訂立任何協議增設)或允許登記持有人增設(或訂立任何協議增設)有關任何該等權益的任何選擇權、權利、權益或繁重負擔；
- (c) 於禁售期內，其將(i)於其抵押及押記於有關證券的任何權益時，即時以書面知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關這些抵押及押記，連同已抵押或已押記的證券數目及創業板上市規則第17.43(1)至(4)條所載的其他資料；及(ii)於知悉由其抵押或押記的有關證券已出售或擬出售時，須即時知會聯交所、本公司、聯席保薦人及包銷商有關受影響的有關證券數目。

歷史及發展

公司發展

為利用不斷擴大的地區IT市場所帶來的機會，浪潮集團於一九九八年八月七日在香港成立LCHK。於其註冊成立時，LCHK由浪潮公司及王衡先生分別擁有60%及40%的股權。浪潮集團其後於二零零零年八月獲當時的外經貿部(為商務部的前身之一)批准成立LCHK。本公司的中國法律顧問金杜律師事務所已發表意見，確認當時的外經貿部其後授出的批文，並不影響LCHK的註冊成立及存在的有效性及其合法性。

LCHK主要從事分銷IT產品。鑑於PC在大中華區的滲透率擴大，同時為了整合和進一步發展IT產品的分銷業務，浪潮公司已於一九九九年九月十六日以代價400,000港元收購王衡先生於LCHK的40%權益，而代價主要經參考王先生於LCHK成立時就其於當中的權益提供的出資額而釐定，LCHK成為浪潮公司的全資附屬公司。

業 務

下表顯示LCHK及本公司自他們各自成立以來的股權及董事會成員變動：

LCHK－股權變動

股東	自一九九八年 八月七日以來 開始營業日期 實益股權百分比	自一九九九年 九月十六日至 最後實際可行日期 實益股權百分比
浪潮公司	60	100
王衡	40	0
	<u>100</u>	<u>100</u>

LCHK－董事會成員變動

自一九九八年 八月十二日以來 開始營業日期	自一九九九年 九月十七日以來	自二零零零年 二月十四日 至最後實際可行日期
孫丕恕	孫丕恕	孫丕恕
王衡	王衡	王衡
	王春生	王春生
	辛衛華	辛衛華
	胡潔	王渺

本公司－股權變動

股東	自二零零三年 二月十九日以來 開始營業日期 實益股權百分比	自二零零三年 二月十九日以來 實益股權百分比	自二零零三年 三月二十一日至 最後實際可行日期 實益股權百分比
王渺	100	—	5
LCHK	—	100	90
王衡	—	—	5
	<u>100</u>	<u>100</u>	<u>100</u>

本公司－董事會成員的變動

自二零零三年 二月十九日 開始營業日期	自二零零三年 二月二十一日以來	自二零零三年 三月三十一日以來	自二零零三年 七月十八日至 最後實際可行日期
王渺	王渺 孫丕恕 辛衛華 王春生 王衡 張磊	王渺 孫丕恕 辛衛華 王春生 王衡 張磊 孟祥旭 劉平源 黃烈初	王渺 孫丕恕 辛衛華 王衡 張磊 孟祥旭 劉平源 黃烈初 梁智豪

為籌備股份在創業板上市，本集團已進行重組，據此，本公司成為本集團的最終控股公司。於二零零三年三月二十一日，已向分別作為執行董事及非執行董事的王渺先生及王衡先生，發行及配發500,000股入賬列作繳足的股份代價為50,000港元，這些股份佔本公司當時已發行股本約5%及本公司緊隨配售及資本化發行後已發行股本約3.75%。重組的詳情載於本招股章程附錄五「集團重組」一段。

擴充產品系列

本集團於一九九八年八月開始從事IT產品的分銷業務，當時LCHK建立從事分銷英特爾中央處理器（特別是奔騰及Celeron系列），以及英特爾生產的主機板。於一九九九年三月，本集團擴大分銷中央處理器的範圍至包括英特爾的奔騰II（400系列）及Celeron（系列C333）。奔騰及Celeron中央處理器主要是以PC用戶為對象。於二零零零年一月，本集團已售出英特爾一系列奔騰III中央處理器（600、650、667、700及733系列），於二零零零年一月，本集團亦成功採購升級的Celeron中央處理器（C466、C500、C533、C566、C600及C633系列）。其後，因客戶需求增加，本集團於二零零一年一月開始分銷英特爾的Xeon中央處理器系列。於二零零二年，本集團進一步擴充英特爾的奔騰、Celeron及Xeon中央處理器系列，並分銷這三個英特爾中央處理器系列共25種型號。除了64M的DRAM外，本集團亦擴充DRAM的產品系列至包括256M的DRAM。

業務發展

自本集團成立以來，本集團的客戶數目便由一九九八年合共兩名增至最後實際可行日期合共17名。本集團自成立以來，便主要向其客戶分銷英特爾IT產品，由於電腦科技獲得不斷開發，故此本集團將供應商數目增加至最後實際可行日期合共14名。為緊貼市場趨勢，本集團於業務記錄期間內，分銷了合共超過40種不同IT產品來滿足客戶需求。本集團亦將營業代表由一九九八年的一名，增加至最後實際可行日期的五名，為其香港及中國客戶提供更佳服務。

為配合本集團現有分銷業務的擴展，本集團已於二零零四年一月開始，透過利用IT行業及產品知識，以及本集團技術支援隊伍的專才，向其客戶提供增值IT顧問及技術支援服務。

於二零零四年四月一日，本公司與浪潮集團簽署一項獨家海外採購代理協議，據此，本公司獲委任為獨家代理，負責為浪潮集團從海外採購所有電腦元件。本集團亦已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起成為浪潮集團的品牌產品在香港及海外如日本及美國等地的獨家分銷商。

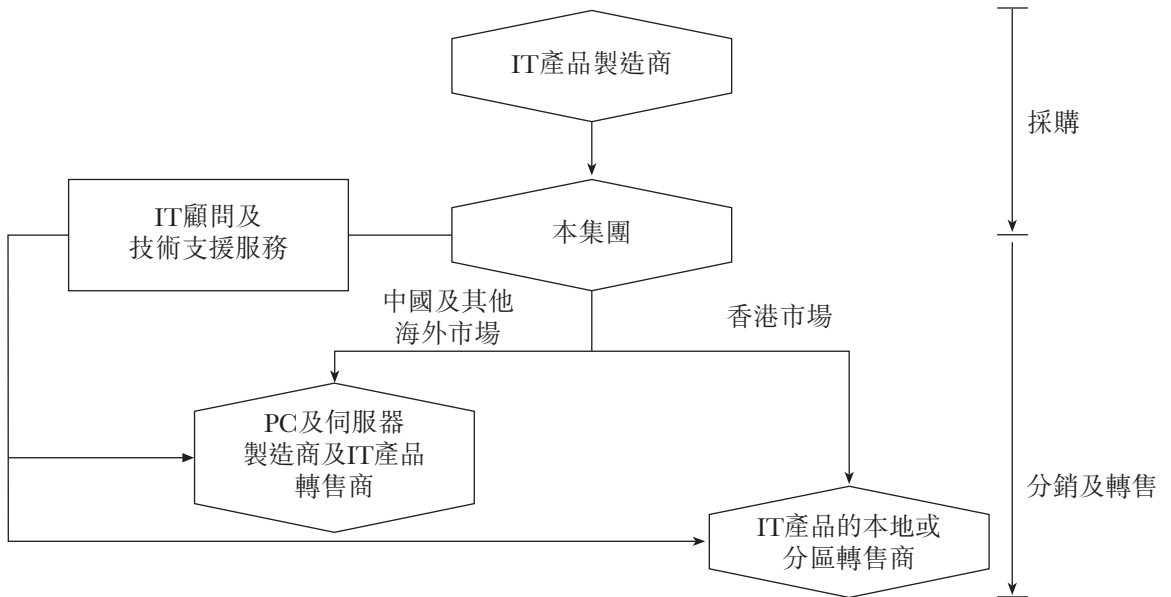
業務模式

於業務記錄期間內，本集團主要從事分銷英特爾及其他主要IT產品供應商產品的一項焦點業務，如中央處理器、DRAM、芯片集及其他電腦元件。本集團大多數的業務經營，包括接受客戶訂單、向客戶發票、向供應商訂貨，以及收貨及付運，均於香港以外地方進行，而本集團的銷售及市場推廣人員會不時於香港以外地區，進行與本集團的中國客戶及其他海外市場有關的若干市場推廣活動。於業務記錄期間內，本集團於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分別合共有7名及13名供應商，包括IT產品的製造商，如英特爾、南亞科技及現代半導體(全部為獨立第三者)。英特爾作為本集團的最大供應商，英特爾產品的採購分別佔本集團於業務記錄期間內的採購總額約87.5%及98.6%。

本集團的客戶是以香港、中國及其他海外市場為基地的IT產品轉售商及製造商，而本集團以直銷為基礎。鑑於本公司的市場地位及與其供應商的交易記錄，董事相信，本集團能夠提供可靠方便的IT產品來源，以滿足其客戶的IT需要。

下圖顯示本集團分銷業務的典型工作流程：

本集團分銷業務的典型工作流程



在產品採購方面，本集團首先評估現行市況及最新IT產品趨勢，並經常與其供應商及客戶溝通，以決定本集團的採購計劃。其後按照採購計劃向供應商作出訂單，以照顧預計的客戶需求。有關其他詳情，請參閱招股章程本節「供應商」一段。

在產品分銷及轉售方面，本集團的營業代表與其客戶保持密切聯繫，以了解他們的需要及爭取客戶訂單。於接獲客戶的訂單後，本集團將安排貨物送往客戶指定的地點或由客戶前往本集團的辦事處提取。有關其他詳情，請參閱招股章程本節「客戶」一段。

為配合本集團的現有分銷業務，本集團亦已於二零零四年一月開始向其客戶提供增值IT顧問及技術支援服務。有關其他詳情，請參閱招股章程「IT顧問及技術支援服務」一段。

產品

下表載列本集團於業務記錄期間內分銷的IT產品。

產品	主要供應商
中央處理器 (Celeron、奔騰及Xeon系列)	英特爾
DRAM	現代半導體／ 南亞科技
芯片集	英特爾
其他電腦元件 (主要包括主機板、硬盤、 散熱器及冗餘磁碟組控制咭)	英特爾

下表提供於截至二零零三年十二月三十一日止三個年度內，按各主要產品系列劃分的本集團營業額：

產品	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
中央處理器	105,561	79.3	310,490	79.6	459,625	83.9
DRAM	1,329	1.0	47,595	12.2	677	0.1
芯片集	—	—	13,383	3.4	52,451	9.6
其他電腦元件 (主要包括主機板、 硬盤、散熱器及 冗餘磁碟組控制咭)	26,186	19.7	18,764	4.8	35,334	6.4
合共	<u>133,076</u>	<u>100.0</u>	<u>390,232</u>	<u>100.0</u>	<u>548,087</u>	<u>100.0</u>

1. 中央處理器

中央處理器是電腦的最重要元件，被視為一部電腦的「控制中樞」。中央處理器有時純粹是指一部電腦的「處理器」或「中央處理器」。中央處理器是電腦執行最多計算工作的地方。就計算功能而言，中央處理器是電腦系統的最重要元件，執行運算及邏輯性工作，並從電腦存儲器中執行及抽取指令。於PC及小型工作站上，中央處理器是放在一個名為「微中央處理器」的單一芯片內。然而就可能擁有多個中央處理器的大型機器而言，則需要一個或以上印刷電路板。中央處理器是本集團的最重要產品系列。於業務記錄期間內，本集團絕大部分已售的中央處理器產品是由英特爾供應。

以下概要顯示本集團所出售的英特爾中央處理器主要種類和型號詳情：

種類	型號
奔騰III、IV	1.13GHz、1.4GHz、1.6GHz、1.7GHz、1.8GHz、2.0GHz、2.4GHz、2.66GHz、2.8GHz、3.06GHz
Celeron	C800MHz、C900MHz、C1.0GHz、C1.1GHz、C1.3GHz、C1.7GHz、C1.8GHz、C2.0GHz、C2.2GHz、C2.4GHz
Xeon	700MHz、900MHz、1.4GHz、1.5GHz、1.6GHz、1.8GHz、2.0GHz、2.2GHz、2.4GHz及2.8GHz、3.06GHz

2. DRAM

DRAM是個人電腦及工作站最普遍的隨機接達記憶體（「RAM」）。記憶體是電腦以0s及1s的方式快速儲存可存取數據的充電點網絡。隨機接達指PC中央處理器可直接存取任何部分的記憶體或數據儲存空間，而毋須順序由某些起始處開始存取。DRAM的動態性質，是基於其需要更新儲存單元或每數毫秒進行新電子充電。DRAM於儲存單元每儲存一位元，包括電容器及電晶體。

以下概要顯示本集團出售的DRAM產品的主要類別及型號的詳情：

供應商	種類	型號
現代半導體	SDR	128M
	SDR	256M
	DDR	64M
	DDR	128M
	DDR	256M
南亞科技	SDR	128M
	SDR	256M

3. 芯片集

芯片集是一組專為作為及售作發揮一項或以上相關功能的單元的微晶片。典型芯片集如供奔騰微中央處理器使用的英特爾430HX PCI集，提供周邊元件互連總線控制器／PCI匯流排控制器，並專為電腦而設，可將中央處理器、PCI及ISA交易優化，使之於視像會議、放映及捕捉應用方面能夠發揮更快速流暢的多媒體表現。

以下概要顯示本集團出售的英特爾芯片集的主要型號的詳情：

型號

82801AA/8281OE

82845GL/82801DB

4. 其他電腦元件

本集團所分銷及出售的其他電腦元件，主要包括主機板、硬盤、散熱器及冗餘磁碟組控制咭。

供應商

本集團主要向製造商，包括英特爾、現代半導體及南亞科技直接採購其IT產品。英特爾為本集團的主要供應商，於截至二零零三年十二月三十一日兩個年度各年，供應本集團的採購總額分別約87.5%及98.6%，英特爾、現代半導體及南亞科技均為獨立第三者。一般來說，本集團主要於市場內物色及接觸合適的IT產品製造商，以迎合IT市場趨勢及其客戶需求。於業務記錄期間內，本集團主要從合共15家IT產品供應商採購電腦元件，而該等產品供應商均為獨立第三者。自一九九八年成立以來，全球主要半導體製造商英特爾便成為本集團的主要供應商。本集團絕大部分中央處理器均採購自英特爾。此外，一間韓國半導體製造商現代半導體及一間台灣半導體製造商南亞科技。於業務記錄期間內已成為本集團DRAM產品的供應商。據董事從公開消息所知，現代半導體現正進行債務重組。然而，現代半導體並非向本集團提供DRAM產品的唯一供應商，而本集團自二零零四年以來並無向Hynix採購任何產品。此外，本集團銷售DRAM產品僅佔本集團於二零零三年的營業總額約0.1%。因此，董事認為，現代半導體的債務重組不會對本集團的業務(特別是有關產品供應方面)有任何重大影響。於業務記錄期間內，儘管本集團已就採購IT產品而與其供應商訂立任何正式協議，然而，本集團仍能與這些供應商維持理想的業務關係，使其得以採購足夠的IT產品，應付本集團的客戶。於二零零四年一月及二零零四年四月，本集團分別與英特爾及浪潮集團就向本集團供應IT產品簽訂協議。

於業務記錄期間內，英特爾便成為本集團的最大供應商。根據從公開資料來源(包括(其中包括)英特爾二零零三財務年度的年報)取得的資料及英特爾網站所披露的資料，據董事了解，英特爾為微處理器的全球最大供應商，近年來的全球市場佔有率超過80%，同時，亦為芯片集及其他電腦元件(作為電腦、伺服器、網絡及通訊產品的組件)的著名供應商。英特爾於二零零三年的收益總額約為300億美元，其中約120億美元來自向中國、台灣及其他亞太區客戶的銷售。目前，英特爾全球約有78,000名僱員。英特爾利用多名零售分銷商，

於全球分銷旗下產品。於二零零四年二月，英特爾於香港及中國分別有8名及6名授權分銷商，以及其他分銷商(包括本集團)，全部以非獨家方式於區內分銷英特爾產品。

本集團自其於一九九八年註冊成立以來，向英特爾採購中央處理器及其他電腦元件，至今在向英特爾採購產品方面並無遇上任何重大問題，亦並不知悉對英特爾的任何意向或可能會終止本集團與英特爾的業務關係的任何事件。為再次確認本集團與英特爾之間的買賣交易的條款於業務記錄期間內已獲貫徹採納，本集團已於二零零四年一月與英特爾訂立產品供應協議而該項協議並無載有關於協議有效期及終止的任何條文。產品供應協議的主要條款包括下列各項：

- 從英特爾採購並由CIP付運的產品的所有權及風險，須於進入海關前在目的港口轉移給本集團。
- 有關向英特爾購買產品的還款期是由發票日起計的30日。
- 待向英特爾發出書面通知時，本集團可重新制定產品採購時間表及於英特爾接獲本集團的通知後超過30日船運取消預期的產品採購。
- 英特爾將於購買產品起的一年內保證產品不會有出現任何瑕疵。倘產品未能履行該項保證，則英特爾將會維修、更換或向本集團退還相等於在保用期間內就該等有瑕疵的產品支付的價格的款項。

本集團於每年年初向英特爾提交年度預測，以顯示本集團於該年度的採購計劃，並不時落訂單以調整及／或於預計付運前30日再安排產品採購時間表，以應付當時的市場需要。英特爾會直接將貨品運往本集團在香港的辦事處。於本集團收取貨物時，向英特爾採購的產品的所有權將轉移至本集團。倘產品運往海外，本集團將負責由接收產品起計兩星期內，安排在香港清關。截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度各年，從海外交付的購貨分別佔本集團的採購額約99.6%及99.6%。英特爾與本集團之間的分銷關係並不是以獨家基礎進行。本集團毋須跟隨英特爾及其他供應商的定價政策及建議的價格範圍(如有)。

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，本集團向英特爾購入產品總值分別約為345,200,000港元及533,300,000港元，分別佔本集團採購總額約87.5%及98.6%，而本集團五大供應商的購貨總值分別為394,300,000港元及539,200,000港元，分別佔本集團採購總額約99.98%及99.65%。浪潮集團自一九八九年起已與英特爾建立業務關係，而英特爾是浪潮集團給本集團引薦的。然而，本集團自其成立以來，在採購英特爾產

品、進行各種業務及維持與英特爾的關係方面一直依靠其本身的人力資源，而獨立於浪潮集團，當中包括與英特爾會面及討論、定期向英特爾訂貨，以及與英特爾磋商價格、付款及付運的細節。除英特爾外，與本集團進行交易的供應商於業務記錄期間內概無與浪潮集團有任業務聯繫。緊隨配售及資本化發行後持有本公司已發行股本超過5%的董事、本公司行政總裁、管理層及主要股東或他們各自的任何聯繫人，於業務記錄期間內概無擁有本集團五大供應商的任何權益。本集團已透過經常與其供應商開會及溝通，竭力建立及維持與它們（特別是英特爾）的業務關係，致使本集團能有效地向其供應商表達其對近期產品的需求，同時，本集團了解供應商的最新宣傳計劃，致使本集團及供應商更能配合彼此的貿易需要。為鞏固與英特爾的合作關係，本集團已於二零零四年一月與英特爾訂立產品供應協議，再次確認彼此之間的貿易交易的條款。

於二零零四年四月，本集團已與浪潮集團訂立分銷權協議，據此，本集團由二零零四年四月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。根據該項分銷權協議，本集團將不會直接向浪潮集團購買產品，反而將會利用其分銷網絡，推廣浪潮集團的產品及促使浪潮集團產品的銷售。本集團則將會收取本集團促使的浪潮集團產品銷售總值5%的佣金。根據創業板上市規則，該項安排構成本集團的獲豁免持續關連交易，其詳情載於招股章程「關連交易」一節中「獲豁免持續關連交易」一段。

於業務記錄期間內，經參考本集團的業務需要及其客戶需求後，本集團已更改其供應商的組合，以應付不斷轉變的市場狀況。於二零零二年，本集團拓展分銷DRAM產品，本集團採取集中向兩名國際著名製造商（現代半導體及南亞科技）採購DRAM產品的策略，以確保產品質素。此外，由於本集團於業務記錄期間內已逐步擴大其中央處理器的銷售，其向英特爾的採購亦因其於中央處理器市場的領導地位而相應有所增加。此外，本集團偶爾從部分當地IT產品貿易商採購少量IT產品，以縮短付運時間，從而可應付若干迫切客戶訂單。本集團的供應商數目於業務記錄期間內有所增加，於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分別為7名及13名。

於業務記錄期間內，本集團所有的採購均以美元結算。付款以記賬方式進行，而供應商所給予的賒賬期最長達30日，這視乎與賣方的業務關係而定。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，本集團採購額分別約為394,300,000港元及541,100,000港元，佔本集團於各年度的營業額約101.0%及98.7%。

存貨管理

由於本集團所出售的大多數產品(即電腦元件)並不笨重，故此本集團將其存貨儲存於香港的辦事處，該辦事處設有一個房間作貨倉用途。本集團根據(其中包括)市況及現有存貨水平定期採購經常出現需求的普遍電腦元件產品，但亦可能偶爾為應付客戶的特殊訂單(一般為數量較少)而向供應商採購電腦元件產品。為應付客戶不時的訂單，本集團的政策是維持一定水平的存貨，令本集團可於較短的時間內安排付運。就向英特爾採購而言，本集團於年初向英特爾提供年度預測，以顯示本集團於該年度的採購計劃，並不時落訂單以調整及／或於預計付運前30日再安排產品採購時間表，以應付當時的市場需要。一般來說，本集團於收取英特爾的發票後的4日內從英特爾收取貨品。就向其他供應商採購而言，本集團一般於本集團落訂單後的兩個工作日內，從供應商收取貨品。

為了迅速應付客戶的需求，並將陳舊或滯銷存貨的風險減至最低，本集團透過採納下列策略，以維持一定的存貨水平：

- 透過經常與其供應商及客戶保持溝通，可掌握現行市場狀況及最新科技趨勢；
- 根據本集團本身對市場的了解，購買預期將會出現需求的產品；
- 密切監察其存貨水平，以確保根據某特定時限內的相應預期需求，各品牌／型號的存貨維持在一定的水平。倘某型號達致上述存貨水平，則不會再購買上述型號，直至有需要時為止；及
- 密切檢討不同產品近期的銷售趨勢及存貨的年期，並採取適當步驟。

於業務記錄期間內，本集團的存貨維持於足夠應付兩個星期銷售的水平，視乎對不同產品的需求而定。本集團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的存貨周轉期如下：

截至十二月三十一日止年度
二零零二年 二零零三年

存貨周轉期(日)	5.5	13.6
----------	-----	------

本集團的銷售及市場推廣隊伍，在迎合IT業的最新市場趨勢及發展方面擁有經驗及專才，而本集團能夠物色及採購迎合現今市場趨勢的IT產品，並修改其採購型號，以符合其客戶的需要。因此，本集團已於業務記錄期間內，達致穩健的存貨周轉期。本集團截至二零零三年十二月三十一日止年度的存貨周轉期較截至二零零二年十二月三十一日止年度的有所增加，原因是本集團已提高其存貨水平，以應付取得的銷售增幅。

目前，本集團並無享有因根據價格保障政策提出的削減英特爾產品購買價產生的潛在虧損保障，亦並無享有因根據英特爾實施的存貨周轉安排提出的滯銷英特爾產品存貨產生的潛在虧損保障。本集團的高級管理層密切監察存貨水平及留意電腦產品的市場需求。本集團會定期監察陳舊或滯銷存貨的風險，並會參考現時及預計的市況，及成本之間有任何不足款額則將會作出存貨撥備，估計存貨可變現淨值會按特定基礎釐定，而存貨可變現淨值乃按預計銷售所得款項減估計開支釐定。由於管理層評估市場的需求，本集團於業務記錄期間內並無任何陳舊、滯銷或損壞存貨。

回扣計劃

於電腦產品分銷行業內，供應商實施及提供獎勵計劃，透過向他們產品的買家給予回扣，以進行產品促銷，此乃業內慣常做法。供應商可視乎他們本身的銷售及市場推廣需要而實施不同的回扣計劃。據董事了解，電腦產品業的供應商授出的回扣(如有)一般取決於多項因素(可不時因應當時的現行市況而轉變)，但主要包括(i)供應商和買方之間的業務關係；(ii)買方的採購量；及(iii)供應商的市場推廣策略。

本集團的主要供應商英特爾已向其產品的買家實施多項回扣計劃，而本集團已根據其中一項回扣計劃授出回扣。英特爾實施的回扣計劃根據現行市況及英特爾的銷售及市場推廣策略不時有所不同。本集團一般透過與英特爾的銷售及市場推廣人員溝通，取得有關英特爾回扣計劃變動的資料。然而，是否給予這些回扣及這些回扣的金額則由英特爾單獨酌情決定。除英特爾外，本集團於業務記錄期間內並無向任何其他供應商取得任何回扣。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，英特爾給予本集團的回扣總額分別約達8,300,000港元及16,200,000港元，相當於回扣前本集團已售貨品成本總額約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。本集團據此而向英特爾收取回扣的回扣計劃乃按表現為基準釐定，並經參考本集團的採購額。英特爾定期給予的回扣及其條款亦按英特爾單獨酌情決定。按照本集團於業務記錄期間內的經驗，英特爾一般按月檢討給予本集團的回扣

及向其付款，而本集團的採購量及英特爾產品的現行市況是(其中包括)英特爾在釐定給予本集團的回扣金額(如有)時所考慮的兩個主要因素。於業務記錄期間內，本集團按月收取回扣(如有)，而該等回扣於收取現金時計入本集團之收益表。根據本集團過往的經驗，於某一個月份從英特爾收取的回扣不一定只與本集團於緊接上一個月的採購額有關。英特爾可單獨酌情釐定金額(如有)及決定支付回扣的時間，但無責任按計算基準給予回扣。按照慣例，本集團與英特爾進行日常業務交易的期間內，本集團通常透過與英特爾的銷售及市場推廣職員作口頭討論，以非正式的渠道了解銷售額，而有關銷售目標將很大機會可符合英特爾預期本集團可獲得的回扣，但並不承諾能達致有關銷售目標。董事亦相信，從英特爾收取的回扣金額，因英特爾為配合不同時間的市況而採取的市場推廣策略而出現波動。董事相信，本集團將可繼續享有英特爾於不久將來給予的回扣。於設定英特爾產品的銷售價時，本集團的政策，是經考慮多項因素後，盡量提高其可能達致的盈利能力，而這些因素包括採購成本、還款期、產品的可能回扣及產品當時的市場需要。本集團的政策，是以這些回扣抵銷本集團的銷售成本。

銷售及市場推廣

客戶

本集團與其客戶建立及維持一至四年不等的良好業務關係。一般來說，所有本集團位於香港的客戶均為中小型IT產品的本地或分區轉售商，並於中國或其他海外市場轉售他們的產品。本集團採取集中建立相對穩定的客戶基礎的銷售及市場推廣策略，而該等客戶均擁有龐大購買量及經常性訂單，以便取得經營效益、存貨及信貸控制。本集團的中國、新加坡及台灣客戶為IT產品的大型製造商(包括浪潮集團的成員公司)及IT產品的中小型轉售商。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，向浪潮集團銷售以應付其製造所需的電腦元件分別約達66,100,000港元及92,300,000港元，分別佔本集團銷售總額約17.0%及16.8%。於最後實際可行日期，本集團於中國並無任何代表辦事處或營銷中心。本集團為於中國建立市場地位，其擬於中國主要城市如濟南、北京、上海及深圳設立營銷中心。有關本集團擴展計劃的其他詳情，請參閱「業務目標陳述」一節。

董事相信，IT產品製造商一般對新客戶的直銷相當審慎，以避免任何潛在的信貸風險。此外，大部份IT產品的轉售商不能直接向製造商購買產品，此乃市場趨勢。本集團能夠對迅速的市場變動即時作出回應。因此，董事相信只要本集團保持競爭力，則其與客戶的關係將不會輕易終止或變得無需要。

業 務

下表列載截至二零零三年十二月三十一日止三個年度各年，按本集團的客戶地區劃分的營業額的明細表(根據本集團處理本集團與客戶之間的業務交易範圍的客戶辦事處的地點分類)：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零一年		二零零二年		二零零三年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%
按地區劃分的客戶						
香港	109,894	82.6	322,312	82.6	380,759	69.5
中國	23,182	17.4	67,920	17.4	148,047	27.0
其他海外市場 (台灣及新加坡)	—	—	—	—	19,281	3.5
總計	133,076	100.0	390,232	100.0	548,087	100.0

於業務記錄期間內，本集團於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，分別有合共10及15名客戶，與本集團維持一至四年不等的業務關係。於最後實際可行日期，本集團有17名客戶。於與本集團有進行交易的17名客戶當中，其中10名經常向本集團發出訂單。截至二零零二年十二月三十一日止年度，本集團的最大客戶(即一名獨立第三者)佔本集團的收益約54.5%，而本集團的五大客戶則佔本集團的營業額約96.2%。截至二零零三年十二月三十一日止年度，身為獨立第三者的最大客戶佔本集團營業總額約53.1%，而五大客戶則佔本集團營業總額約84.6%。本集團於業務記錄期間內的最大客戶(即一名獨立第三者)為一名位於香港的IT產品貿易商，該名貿易商從事買賣IT產品，其擁有的客戶基礎包括香港、中國、台灣、美國、歐洲及新加坡的貿易商及製造商。本集團與該名客戶維持的業務關係超過兩年，而本集團向該名客戶的銷售於業務記錄期間內一直按貨到付款的方式進行。於業務記錄期間內，除浪潮集團外，與本集團進行交易的客戶於業務記錄期間內概無與浪潮集團有任何業務聯繫。除浪潮集團外，董事或本公司股東於緊隨配售及資本化發行後概無持有本公司已發行股本5%以上的權益，而他們各自的聯繫人於業務記錄期間內亦概無於本集團的五大客戶中擁有任何權益。

(i) 向香港客戶銷售

香港的所有本集團客戶主要包括IT產品的本地或分區轉售商。本集團將電腦元件送往其客戶指定的地點，或在若干情況下，客戶安排領取及付運直接從本集團辦事處購

入的產品。通常於付運予客戶或客戶領取產品後，購入產品的所有權轉移予客戶，而銷售將被確認為本集團營業額的一部分。

(ii) 向中國及其他海外客戶銷售

中國及其他海外市場(台灣及新加坡)的所有本集團客戶為IT產品製造商及轉售商。就這些客戶而言，本集團將會將產品送往香港指定地點或安排客戶於本集團辦事處領取這些產品。本集團目前不會為這些客戶付運或安排付運購入產品往中國或香港以外的任何地方，而本集團亦不會辦理任何有關進口IT產品往中國及其他國家的手續。待付運往客戶指定的地點後或於客戶領取產品時，產品的所有權亦轉移予客戶，這些銷售將予以確認。

於二零零四年四月，浪潮公司委任本集團為浪潮集團有關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。在這些安排下，倘從海外採購，則浪潮集團將支付本集團就本集團代它們海外採購的所有電腦元件支付上述購買價不少於1.5%的溢價。由於浪潮集團擁有令人滿意的付款記錄，故本集團將就該等銷售給予浪潮集團一個月的賒賬期。由於浪潮公司根據創業板上市規則為本公司的關連人士，故此根據創業板上市規則，獨家代理安排構成本集團的關連交易。本公司已向聯交所申請毋須遵守創業板上市規則第20.47及20.48條有關關連交易的若干公佈及獨立股東批准規定的豁免，詳情載於本招股章程「關連交易」一節。

由於大多數本集團的客戶為本集團分銷的IT產品的轉售商，故此董事相信，於作出任何訂單前，其客戶通常將與其他供應商不時就(特別是)產品的價格及有否產品及付運日期提出的條款作出比較。因此，本集團的客戶一般在一段相對較短的時間內，向本集團發出訂單，而非與本集團訂立長期正式供應安排。為保存其客戶，本集團爭取向他們提供具競爭力的價格及其他有利條款，如更迅速付運。因此，除本招股章程所披露浪潮集團外，本集團並無與其客戶訂立任何協議。

市場推廣

本集團竭力建立及維持與其客戶的業務關係。於最後實際可行日期，本集團的銷售及市場推廣隊伍包括5名成員，負責開發香港、中國及其他海外市場。本集團的營業代表與其

客戶及供應商舉行會議以緊貼市場趨勢，致使可實際滿足客戶的需求。除與現有客戶建立關係外，本集團的銷售及市場推廣隊伍亦負責與潛在客戶尋求與物色新商機。本集團已採納下列策略發展及擴闊其客戶基礎：

- 參與香港及中國大型IT貿易展及展覽會，以提高其產品在客戶心目中的知名度，並物色及發掘新及潛在客戶；
- 利用產品及業內高級管理層、技術支援人員及營業代表的豐富經驗及知識，特別是與市場參與者及客戶已建立的良好關係；及
- 安排與供應商、客戶及其他市場參與者舉行會議，分享最新市場資訊及產品發展，以物色潛在客戶。

本集團於二零零四年一月推出的IT顧問服務，亦將在本集團爭取與擴展其客戶基礎方面的市場推廣努力中擔當重要角色，透過向客戶就挑選及採購硬件及軟件以符合其IT需要方面提供意見。董事相信，隨着引入IT顧問服務，本集團將透過(其中包括)提供有效率電腦產品採購解決方案，較其競爭對手擁有競爭優勢，以盡量減低其客戶的成本。

產品定價

本集團主要根據下列各項釐定其分銷的各種IT產品的售價(i)供應商設定的價格；(ii)某種產品的市場反應；(iii)其他競爭對手收取的價格；(iv)當時的市場需求；以及(v)某種產品可能獲得的回扣(如有)。董事認為，由於科技進步，對各種IT產品的需求將因價格波動而不時有所改變。舉例來說，部分先前用於製造某種產品的IT產品，可因科技轉變而適用於更多產品，從而使需求增加。另一方面，部分IT產品可因科技先進而落伍，從而使需求下降。這些需求變化已於業務記錄期間內的波動價格中明顯反映出來。

付款期及信貸政策

截至二零零三年十二月三十一日止兩個年度各年，所有本集團的銷售均以美元支付。本集團一般要求其客戶於收貨時支付購買價。在若干情況下，本集團可根據一客戶還款記錄、財務背景、交易額及與本集團高級管理層的業務關係，其可獲授的賒賬期最長達30日。就浪潮集團而言，本集團給予30日的付款賒賬期。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，本集團的銷售以貨到付款基準進行，分別約達312,200,000港元及391,000,000港元，相當於本集團於相關年度的銷售總額約80.0%及71.3%。本集團將

與債務人保持密切聯繫，以跟進逾期餘款。由於本集團大多數銷售一般是以貨到付款方式進行，亦會審慎地向付款記錄良好的少數客戶提供信貸，故此本集團於業務記錄期間內並無遇上任何不可收回的應收賬款。因此，於債務人已知悉償還債務有困難時，本集團將不會就銷售及呆賬特殊撥備產生的應收賬款作出一般撥備。於業務記錄期間內，本集團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的應收貿易賬款分別約6,800,000港元及3,400,000港元，佔各個年度的營業總額約1.8%及0.6%，其後已獲悉數償還。由於本集團並無遇到任何不可收回的應收賬款的情況，故此於業務記錄期間內，並無就應收貿易賬款作出任何撥備。

產品責任

本集團分銷的產品於付運予本集團前經他們有關的供應商或製造商進行品質測試及包裝。有關英特爾向本集團出售及供應的中央處理器及其他產品，這些產品已獲提供一年保證期，倘有任何產品瑕疵，可予退貨。本集團其他供應商供應的產品概無獲得保證。

董事相信，由於本集團並非售予或供應予其客戶的電腦元件及其他產品的原設計師或製造商，其應不會負上就其客戶使用產品所產生的任何潛在產品責任。本集團的銷售發票或有關訂單、其產品銷售、供應或付運的其他有關文件概無載有知會或接納，或將使本集團須負上使用其任何產品產生的任何缺陷、索償、損失或負債的任何責任或負債。然而，本集團竭力向其客戶就其產品提供與英特爾就英特爾產品提供的相同或類似保證。於業務記錄期間內，本集團並無接獲任何大批瑕疵產品退貨或其任何客戶的退貨。

IT顧問及技術支援服務

為配合本集團的現有分銷業務的擴展，本集團已於二零零四年一月開始，透過利用IT業及產品知識，以及本集團技術支援隊伍的專才，向其現有及準客戶提供增值IT顧問及技術支援服務。本集團提供的顧問服務的範圍包括：

- 本集團透過IT產品顧問，向其客戶提供顧問服務，為他們執行及／或安裝IT產品，以符合他們特別的IT環境及需要；
- 本集團透過提供產品及市場資訊，向其客戶提供有關如現行市價、功能性及特點及科技潮流等方面的IT產品資訊，以滿足他們在作出決策時對商業資料的需求；及

- 本集團透過技術支援及培訓，向其客戶提供有關如正確使用IT產品及將其達致優化等資訊及培訓，以協助其客戶有效地經營IT系統。

在提供顧問服務的過程中，倘本集團發現有任何潛在機會，則本集團亦可安排利用其現有的分銷網絡，採購執行照顧客戶需求的解決方案所需的有關IT產品。就此而言，董事相信，提供IT顧問及技術支援服務可輔助本集團的分銷業務。

本集團的技術支援部門以技術總監梁智豪先生為首，梁先生持有主修電機工程的學士學位，於IT業擁有超過20年經驗，而部門成員包括擁有電腦及IT相關範疇教育背景及IT界經驗的人員，他們負責向客戶提供IT顧問服務。

技術支援

董事認為，本集團成功的關鍵在於能即時對客戶需求作出回應及緊貼行業科技及市場推廣走勢。因此，本集團非常重視其技術支援部門，務求趕上最新科技轉變及產品開發的步伐，並緊貼市場需要，藉此提高本集團的競爭能力及加強其對市場的反應。技術支援部門亦將與市場推廣人員在向其客戶提供IT顧問及技術支援服務方面緊密合作。由於損毀產品直接退回供應商，故此本集團並無向其客戶就本集團已售的IT產品的保養提供任何售後服務。

知識產權

於最後實際可行日期，本集團持有可使用以浪潮集團名義在香港、台灣及中國註冊的多個「浪潮」商標的免付專利費非獨家特許權。有關該等商標的其他資料，載於本招股章程附錄五「有關本公司業務的其他資料」一節中「知識產權」一段。特許安排的詳情載於本招股章程「關連交易」一節。

競爭

本集團面對本集團銷售的電腦元件的其他分銷商的激烈競爭，但董事相信潛在競爭對手進軍IT產品分銷行業的障礙相對較少。本集團於電腦元件分銷方面的主要競爭對手，包括於香港及中國從事分銷IT產品的多間非上市及上市公司。此外，據董事所深知，英特爾於二零零四年二月在香港有八名特許分銷商及於中國有六名特許分銷商，以及區內分銷英特爾產品的其他分銷商，當中若干名分銷商屬較大規模，於行內的日子亦較本集團為長。

英特爾與該等特許分銷商之間的安排是非獨家性的。董事相信，本集團於分銷、轉售及採購IT產品方面擁有下列競爭優勢：(i)向認可供應商如英特爾採購電腦元件的能力；(ii)對市場即時作出回應，以及招攬及集中於經常性訂購大量產品及擁有良好信貸記錄的客戶的能力；及(iii)浪潮集團於中國IT行業建立的品牌以及與浪潮集團建立的策略聯盟。為提高本集團於電腦元件分銷的地位，本集團非常重視緊貼市場最新發展，以及行業內的產品潮流，以確保其產品組合可提供最新及先進的產品。此外，董事相信，透過擴大分銷網絡、與其客戶及供應商建立長久關係及隨着引進IT顧問服務，本集團於業內的地位將可獲進一步提升。