

歷史與發展

本集團之成立

本公司自二零零七年十一月二十一日以來一直在新交所主板上市。本集團於二零零二年成立，而Elastic Glory及State Tech同時註冊成立，其中Elastic Glory於二零零二年九月註冊成立並由王濤女士擁有45%權益及獨立第三方擁有55%權益。State Tech為Elastic Glory的全資附屬公司，成立目的為從事電子零件及手機採購及買賣業務。

於二零零五年，王先生透過於二零零五年六月八日向Elastic Glory當時股東(獨立第三方)收購Elastic Glory的55%股權而加入本集團並成為其控股股東之一。王先生參與本集團的管理及發展後，本集團開始開發更多手機解決方案及應用程式業務，並於截至二零零六年三月三十一日止財政年度錄得提供手機解決方案及應用程式的收益增加。

與振華科技合作

於二零零六年，本集團管理層意識到手機分銷商在手機業的地位日趨重要，而當時此等分銷商與本集團並非持牌手機製造商。因此，本集團與中國持牌手機製造商振華科技結成策略聯盟，並作出合作安排。根據有關策略聯盟，本集團負責促使其分銷商客戶與振華科技間的合作。向振華科技(其將決定是否同意參加特定項目)呈報其分銷商客戶所創建的产品定義前，本集團對其進行研究及修訂，或進一步修訂手機參數以使所研製的手機配合其產品開發及推廣計劃。倘振華科技與本集團的分銷商客戶協定達成合作，本集團將進行產品開發及就生產手機向振華科技提供技術支援。本集團將於產品開發過程中實行質量監控措施，及提供硬件採購服務(倘需要)，以保證本集團的解決方案一方面符合中國相關機構及振華科技所定的質量標準，另一方面遵照振華科技與本集團的分銷商客戶所協定的產品定義。成品手機將透過本集團的分銷商客戶及振華科技的銷售網絡出售予客戶。本集團負責設計手機，而振華科技則負責製造手機。然後，分銷商客戶透過其分銷網絡以振華科技的註冊手機品牌「OBEE」銷售產品。整個過程中，本集團僅在提供手機設計服務時以解決方案方式提供服務。故此，產生自與振華科技合作的本集團收益主要有關解決方案分部。

業 務

本集團成立統慶後，可憑藉自有生產能力組裝手機。本集團的發展令本集團對上述與振華科技的合作協議的依賴性減少，惟振華集團於往績期間內仍為本集團的手機及手機零件主要供應商之一。

於二零零六年三月，本集團連同振華科技及Full Wealth (Hong Kong) Limited合資成立振華歐比。振華歐比由振華科技、投資控股公司Elite Link (Elastic Glory的全資附屬公司)及Full Wealth (Hong Kong) Limited分別擁有約43%權益、42%權益及15%權益。振華歐比將兩條SMT生產線租予獨立第三方深圳振華通訊設備有限公司並由其經營，負責製造本集團設計的PCB。深圳振華通訊設備有限公司於振華歐比成立時為振華科技的附屬公司之一。

振華科技已發行股份於深圳證券交易所上市，其主要從事設計及生產終端通訊產品。振華科技的相關公司乃本集團的客戶及供應商。本集團向振華集團出售手機零件及手機應用程式，本集團亦向振華集團購買PCBA及手機。振華集團乃本集團的主要可靠策略聯盟之一。因此，本集團及振華集團均依賴彼此優勢以滿足客戶需求及需要。因此，於往績期間，本集團與振華集團之間存在雙向交易。

Full Wealth (Hong Kong) Limited為振華集團產品的其中一名供應商及海外分銷商，主要從事採購、買賣及分銷電子零件及產品。誠如本公司有關於新交所上市日期為二零零七年十一月九日的招股章程所披露，於成立合營公司時，Full Wealth (Hong Kong) Limited的原有股東為Zhenhua Shenzhen Electronic Co., Ltd的僱員。Zhenhua Shenzhen Electronic Co., Ltd由振華科技擁有49%權益及Zhenhua Electronic Co. Ltd擁有51%權益，而Zhenhua Electronic Co. Ltd則持有振華科技36%的權益。根據上市規則，本公司、其董事及彼等各自的聯繫人與振華科技及Full Wealth (Hong Kong) Limited概無關連。

杰特及風凌

於二零零六年五月，為滿足PCB手機解決方案設計的殷切需求並把握手機行業的增長潛力，本集團訂立買賣協議收購杰特(擁有風凌的45%股權)全部股權。杰特於二零零四年八月由兩名股東陳英女士(於收購時為獨立第三方)及Wang Xu先生(為王濤女士的胞兄弟)按相等股權比例註冊成立。於二零零五年十月，陳英女士向獨立第三方馬金龍先生轉讓其於杰特的全部股權，並留任杰特的行政經理。隨後，陳英女士憑其於手機解決方案業務方面的豐富經驗加盟本集團，並於二零零六年五月本集團收購杰特全部股權時成為本集團的現任營運總監。杰特主要從事產品定義過程、提供工業設計及機械設計、PCB設計、打模及採購業務，其於收購時的聯營公司風凌，由杰特擁有約45%股權，乃從事研發PCB設計，以為中國預期推行上市的3G

網絡作好準備。風凌餘下55%股權由Chen Wing女士(獨立第三方)及振華科技分別擁有約6%及49%。根據收購杰特全部股權的買賣協議，本集團同意收購而Wang Xu先生連同杰特的另一名獨立股東馬金龍先生同意出售其於杰特的全部股權，代價為人民幣20,000,000元(相當於約19,800,000港元)。該代價乃按公平原則磋商並參照杰特兩名股東各自注入的註冊資本總額而釐定。上述買賣協議於二零零六年五月二十九日完成後，杰特成為本集團於中國的主要研發中心。

於二零零六年六月九日，風凌的註冊資本由約873,537美元(相當於人民幣7,000,000元)增加至約1,247,910美元(相當於人民幣10,000,000元)，全部由杰特出資。透過是次注資，杰特持有的風凌股權由45%增至61.5%且風凌於此後成為杰特的附屬公司。

於二零零六年八月一日及二零零七年二月六日，杰特經按公平原則磋商後進一步收購風凌的4.2%及15.3%資本，現金代價分別為約52,413美元(相當於人民幣420,000元)及約194,711美元(相當於人民幣1,530,000元)。是次收購之後，杰特於風凌的權益增至81%。

透過於二零零六年八月成立久宜通信，並憑藉專研PCB設計、工業設計及機械設計的工程師，本集團於二零零六年八月進一步提升其產品開發能力。久宜通信及杰特均致力利用各式IC平台提供手機解決方案。是次安排令風凌得以致力開發3G手機解決方案的開發，而久宜通信及杰特得以專注於手機解決方案，從而令本集團充分利用其資源。

統慶

考慮到進一步提高一站式服務中心的實力，本集團於二零零七年三月在深圳成立外商獨資企業統慶。統慶為當時的投資控股公司兼Elite Link的全資附屬公司Max Sunny的全資附屬公司。統慶的初始投資總額及註冊資本分別為120,000,000港元及60,000,000港元。於二零零九年七月二十八日，統慶的投資總額及註冊資本分別增至180,000,000港元及90,000,000港元。統慶提供手機硬件(主要為PCBA)外包製造服務，並組裝由本集團或其客戶開發的手機半成品。

Finet Technology

本集團計劃於二零零六年成立澳門公司，以享有澳門海外公司政策若干稅務寬免。因此，本集團於二零零六年五月成立澳門公司Finet Technology。然而，相關計劃因董事注意到維持該澳門公司的行政費用及其他開支可能超逾稅務寬免額而擱置。於考慮到相關成本因素後，董事最終認為，倘本集團繼續維持該澳門公司之營運乃不明智之舉。因而本集團於二零零七年六月二十三日解散該澳門公司以減少本集團產生的費用。Finet Technology於截至二零零七年三月三十一日止財政年度內及解散前一直停業。

貸款協議

於二零零七年一月二十五日，七名獨立投資者(統稱「第一批投資者」、Elastic Glory(作為借方)及王先生以及王濤女士(作為擔保人)訂立臨時貸款協議(「臨時貸款協議」)，據此，第一批投資者借予Elastic Glory為數6,000,000新加坡元以滿足其支持其營運資金需求。於二零零七年三月二十九日，第一批投資者與本公司訂立第一批可換股貸款協議(「第一批可換股貸款協議」)，據此，臨時貸款協議被終止，及借予Elastic Glory為數6,000,000新加坡元的臨時貸款獲轉讓予本公司並成為可換股貸款，該可換股貸款待本公司在新交所上市的資格函件發放後於可行情況下盡快自動兌換為股份。第一批投資者原本有意為本公司提供資金。然而，於臨時貸款協議簽訂之時，本公司尚未註冊成立。於緊隨本公司成立之後，第一批投資者訂立第一批可換股貸款協議，以將臨時貸款轉讓予本公司，而由此終止臨時貸款協議。

於二零零七年四月十九日，本公司、第一批投資者及其他七名個人投資者(統稱「第二批投資者」)訂立第二批可換股貸款協議(「第二批可換股貸款協議」)，據此，第一批可換股貸款協議已被終止及第二批投資者同意墊付可換股貸款合共10,000,000新加坡元(包括第一批可換股貸款協議的金額)，該可換股貸款待本公司在新交所上市的資格函件發放後於可行情況下盡快自動兌換為股份。

於二零零七年六月四日，第一批投資者、第二批投資者、本公司及OCBC Capital Investment Private Limited(統稱「第三批投資者」)訂立第一、二及第三批可換股貸款協議(「第三批可換股貸款協議」)，據此，第二批可換股貸款協議已被終止。OCBC Capital Investment Private Limited於新加坡註冊成立，為華僑銀行的間接全資附屬公司，而華僑銀行乃本公司在新交所第一上市時的經辦人、包銷商及配售代理。除為第三批投資者及擔任新交所上市事宜的經辦人、包銷商及配售代理外，本公司與OCBC Capital Investment Private Limited以及OCBC

Capital Investment Private Limited之控股公司Orient Holdings Private Limited之間概無其他關係。根據第三批可換股貸款協議，第三批投資者同意墊付可換股貸款合共13,000,000新加坡元，將待本公司於新交所上市的資格函件發放後盡快於可行情況下自動兌換為股份。可換股貸款於二零零七年九月二十四日全數兌換為56,722,689股股份。根據第三批可換股貸款協議的條款，本公司毋須就全數兌換支付利息。

企業重組

於二零零七年一月，本集團進行以下企業重組，以籌備於新交所上市：

- (a) 本公司於二零零七年一月三十日在百慕達註冊成立，作為本集團的最終控股公司；
- (b) 於完成企業重組前，本集團的業務及資產由於二零零二年九月十六日在英屬處女群島註冊成立的公司Elastic Glory及其附屬公司持有。Elastic Glory股本中的已發行股份分別由王先生及王濤女士持有，其持股比例各佔55%（即1,413,882股每股面值1.00美元的普通股（「WSZ EG股份」））及45%（即1,156,812股每股面值1.00美元的普通股（「WT EG股份」））；
- (c) 於二零零七年三月二十八日，本公司、王先生及王濤女士訂立重組協議（「重組協議」）。根據重組協議，按以下方式進行換股：
 - (i) 鑒於下文(ii)段載述的本公司股份發行，王先生及王濤女士分別向本公司轉讓WSZ EG股份及WT EG股份；及
 - (ii) 鑒於上文(i)段載述的轉讓，本公司向王濤女士及王先生發行1,156,812股繳足舊股份及1,413,881股繳足舊股份，並於二零零七年二月一日按零代價向王先生發行的一股舊股份入賬列作繳足；
- (d) 於二零零七年六月四日，王先生及王濤女士各按代價每股舊股份9.80美元分別向呂尚民先生轉讓23,320股及19,080股舊股份。於二零零七年五月，呂尚民先生為本集團於中國業務的財務總監，並於二零零九年三月擢任執行董事。舊股份乃按較中和邦盟評估有限公司於二零零七年三月三十一日對舊股份估值每股舊股份10.28美元（「股份估值」）折讓約4.7%轉讓予彼名下。是次股份調遷是為激勵其繼續服務本集團；

- (e) 於二零零七年六月四日，本公司向於英屬處女群島註冊成立的投資控股公司Denix Limited發行117,660股舊股份，其代價相當於股份估值每股舊股份10.28美元。經作出一切合理查詢後，據董事所知、所悉及所信，Denix Limited不再為本集團任何成員公司的股東，而屬獨立第三方；
- (f) 根據第一批可換股貸款協議、第二批可換股貸款協議及第三批可換股貸款協議，第三批投資者(統稱「首次公開發售前投資者」)已墊付合共13,000,000新加坡元的可換股貸款(「可換股貸款」)。可換股貸款乃由王先生及王濤女士以個人擔保(「個人擔保」)作出抵押並以王先生及王濤女士所持已發行股份最多50%作質押(「質押」)。於二零零七年九月二十四日，可換股貸款已悉數兌換為56,722,689股股份。緊隨兌換後，質押及個人擔保均已解除。王先生及王濤女士各自向首次公開發售前投資者承諾，倘本公司未於二零零八年五月三十一日前上市，且未能於指定時間框架內按指定價格向首次公開發售前投資者收購已兌換股份，則王先生及王濤女士須承擔本公司之責任並向首次公開發售前投資者支付指定價格。本公司於新交所上市後，首次公開發售前投資者被視為公眾股東；及
- (g) 於二零零七年九月二十四日，本公司向獨立第三方Eight Treasures Investment Limited及其唯一股東發行16,806,723股股份，用作支付就本公司股份於新交所上市而提供有關聯絡及調度支援的諮詢服務費用。本公司於新交所上市後，Eight Treasures Investment Limited(一間投資控股公司)被視為公眾股東及獨立第三方。董事確認，發行予首次公開發售前投資者及Eight Treasures Investment Limited的股份並無附帶任何特殊權利。

於二零零七年十一月二十一日，股份順利於新交所上市。

推出「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)

本集團於二零零八年十二月以其全新手機品牌「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)成功首次推出本集團於中國的專賣手機E818。

繼成功推出後，本集團遂於最後可行日期向市場推出其他新款「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)品牌手機進入市場。於二零零九年六月及二零零九年八月，「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)品牌手機亦已分別於香港及中國的電子產品及電器零售連鎖店內推廣。

Max Pixel

考慮到進一步擴張本集團業務，本集團計劃在中國成立新外商獨資企業。因此，本集團於二零零八年二月在香港註冊成立一家公司Max Pixel，以作為計劃成立的外商獨資企業的中介控股公司。然而，相關計劃因全球金融危機而擱置，故本集團於二零零九年二月十日出售Max Pixel。Max Pixel於出售前並無營業。

收購風凌餘下股權

於二零零九年二月，本集團與風凌的少數股東訂立買賣協議，以自願買方與自願賣方的基準按現金代價305,014美元(相當於人民幣2,100,000元)向振華科技收購風凌餘下19%股權。本集團遂成為風凌及風凌在手機開發方面取得的技術及任何相關知識產權的唯一實益擁有人。是次收購經已完成。

出售State Tech集團

於二零零九年三月三十一日，本集團與獨立第三方Manchester International Group Limited (「Manchester International」)訂立買賣協議，以代價457,721美元出售其於State Tech及久宜通信(統稱為「State Tech集團」)的全部股權。該筆代價乃本集團與買方按公平原則磋商並考慮State Tech集團於二零零八年十二月三十一日的未經審核資產淨值後釐定，並將於完成時以現金支付。出售前，於截至二零零九年三月三十一日止財政年度，State Tech集團的手機解決方案業務、手機研發以及分銷及推廣業務乃由杰特及Max Sunny接管，因此State Tech集團僅保留餘下的GPS業務。由於Manchester International擬收購GPS業務及中國外商獨資企業久宜通信(為State Tech的全資附屬公司)，Manchester International遂訂立買賣協議收購State Tech集團。由於State Tech集團的手機解決方案業務、手機研發及分銷以及推廣業務在本集團內部重組時已由本公司其他附屬公司接管並合併入賬，因此，出售State Tech集團主要為出售State Tech及久宜通信經營的GPS業務。由於截至二零零九年三月三十一日止財政年度源自GPS業務的收益約為863,000美元，董事認為，出售State Tech集團及其GPS業務對本集團收益、資產及股本貢獻而言微不足道。因此，出售State Tech集團並未影響本集團未來業務發展，亦不會對本集團於研發、製造及銷售手機解決方案及其專賣手機任何重大方面的核心業務及營運造成任何重大影響。董事認為，是次出售將令本公司精簡營運及節省經常性行政費用，亦減少因本集團尚未利用的相關資產有可能撤銷而產生的進一步虧損，因而令本公司受惠。根據上市手冊，出售State Tech集團毋須獲股東批准。是次出售於二零零九年六月三十日完成。

出售振華歐比

於二零零九年五月二十二日，本集團與Full Wealth (Hong Kong) Limited及振華科技(「買方」)訂立買賣協議，按代價人民幣10,113,600元出售振華歐比的42%股權。相關代價乃本集團及買方按公平原則磋商並考慮本集團於二零零八年十二月三十一日在振華歐比的投資賬面值後議定。由於本集團於二零零七年三月成立其自有生產公司統慶，並自二零零八年十二月起利用其自有生產技術及生產能力以新旗艦品牌「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)推出手機，進一步投資振華歐比未必能充分利用本集團的資源。因此，董事認為(i)出售振華歐比的投資實屬適宜；及(ii)是次出售不會對本集團的研發、製造及銷售手機解決方案及其專賣手機等任何重大方面的核心業務及營運造成任何重大影響。代價將用作本集團的一般營運資金。

就出售振華歐比42%股權的買賣協議而言，買方須於買賣協議日期後360日內償付代價。於最後可行日期，買方尚未支付上述代價而是項交易尚未完成。預期是項交易將於二零一零年五月或之前完成。因此，於最後可行日期並無錄得出售收益或虧損。根據出售條款估計出售收益約為287,000美元，乃出售代價約1,469,000美元連同截至二零零七年十二月三十一日止年度的末期股息約885,000美元及振華歐比有關的相關儲備約938,000美元與振華歐比42%股權的賬面值約3,005,000美元之間的差額。董事認為該360日付款期限乃經計及本集團的充裕營運資金及與振華集團的長期業務關係而釐定。

振華歐比在中國乃「OBEE」的註冊擁有人，而本集團於出售後將無任何權利使用並不會將「OBEE」用作其產品品牌，且本集團於往績期間在中國銷售「OBEE」品牌產品概無錄得收益。但並不影響本集團的註冊權利及於中國境外申請註冊若干「OBEE」商標。由於振華歐比於中國僅使用「OBEE」商標進行其銷售活動，振華歐比並未要求於中國以外的國家註冊「**OBEE**」及「OBEE」商標，故於中國以外的國家註冊的該等商標並未列作出售交易的一部分。因此，於中國以外的國家註冊的「**OBEE**」及「OBEE」商標現時由本公司的間接全資附屬公司Finet Enterprises擁有。

由於本集團擬於未來繼續利用其自有品牌名「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)推出其自有產品品牌，因此本集團並無計劃就在中國使用「OBEE」而與振華歐比訂立協議。

根據上市手冊，出售振華歐比的42%股權毋須獲股東批准。

股份配售

於二零零九年九月二十四日，本公司分別與八名現有股東(為獨立第三方)訂立八份認購協議，內容有關本公司以認購價每股0.13新加坡元(相當於約0.72港元)向該等認購人發行及配發認購股份。認購價乃經參考股份於簽立認購協議前的交易市價釐定並經本公司與認購人按公平原則磋商後協定。認購價每股0.13新加坡元較本公司股份於二零零九年九月二十四日交易日全天(即緊接簽立認購協議前的交易日全天)於新交所進行買賣的成交量加權平均價0.15新加坡元折讓約13.33%。

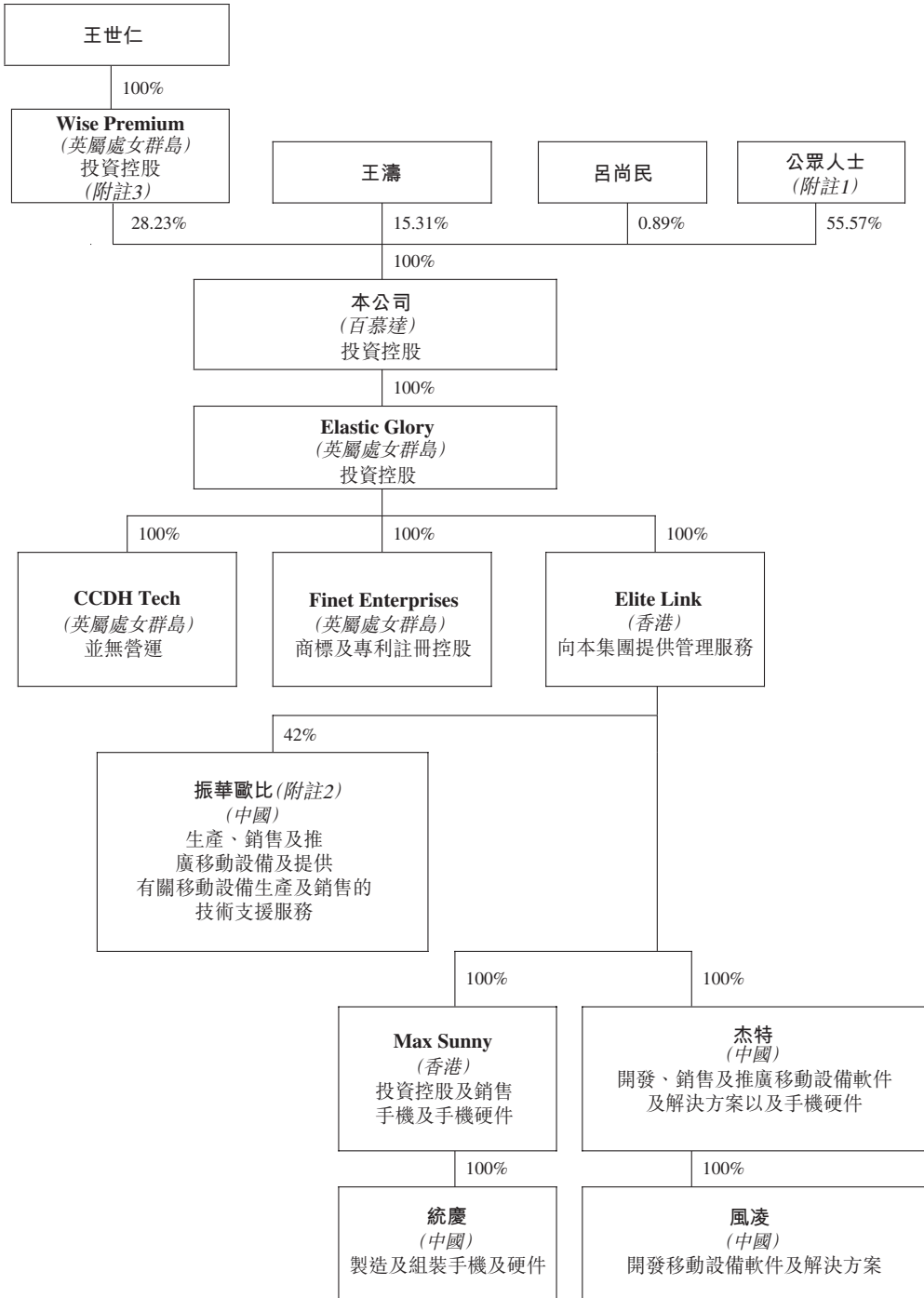
股東於二零零九年七月三十日舉行的股東週年大會授權董事隨時按每股股份發行價配發及發行股份，惟發行價不得較每股股份於新交所進行買賣的加權平均價折讓逾20%。該等認購股份相當於二零零九年九月二十四日本公司的已發行股本約4.02%，另相當於經配發及發行認購股份擴大後本公司的股本約3.86%。配發及發行認購股份已於二零零九年十月八日完成。

於完成配發及發行認購股份後，本公司隨後於二零零九年十月八日的已發行繳足股本增至4,140,589美元，包括517,573,662股股份。

業 務

股權及集團架構

下圖顯示本集團緊隨完成股份發售後的簡明企業及股權架構：



附註：

1. 包括本公司於二零零七年十一月二十一日在新交所上市時首次公開發售前投資者及Eight Treasures Investment Limited；八名現有股東所持認購股份已根據日期為二零零九年九月二十四日的認購協議於二零零九年十月八日予以發行。
2. 本集團於二零零九年五月二十二日訂立買賣協議，出售其於振華歐比的42%股權。預期是項出售將於二零一零年五月或之前完成。振華歐比餘下的58%股權由Full Wealth (Hong Kong) Limited及振華科技分別持有15%及43%。
3. Wise Premium 為於英屬處女群島註冊成立的公司，由王先生全資實益擁有。

概覽

本集團乃中國手機應用程式及解決方案供應商以及手機製造商。本集團提供手機設計及生產解決方案的綜合服務，涵蓋整個手機設計工序，包括工業設計、機械設計、應用設計、PCB設計、硬件採購、樣機測試、試產以及應用SMT生產手機與PCB。本集團業務可分為以下四大部分：

1. 提供手機應用程式設計；
2. 提供手機設計及生產解決方案服務；
3. 組裝手機及表面貼裝PCB；及
4. 分銷及推廣手機及手機零件。

提供手機應用程式設計

本集團從事設計及開發三類手機應用程式，即i)安全應用程式，如個人手機的生物特徵識別系統；ii)功能升級程序，如使用手機通話時減弱周邊環境噪音的減噪系統；及iii)娛樂應用程式，如「愛情密碼」及「小畫板」。該等應用程式作為本集團解決方案設計服務之一，安裝於本集團所生產的手機或作為軟件應用程式組合提供給客戶。

提供手機設計及生產解決方案服務

本集團配備內部手機設計團隊，令本集團能提供綜合產品及／或服務解決方案，滿足各類客戶的需求。本集團所提供的解決方案包括產品定義、工業設計、機械設計、軟件設計、PCB設計、採購硬件、樣機測試、試產及生產支持。本集團能提供由手機設計到手機生產的綜合解決方案服務，或提供個別解決方案服務，如工業設計、機械設計、組裝手機及表面貼裝PCB的OEM服務。

組裝手機及表面貼裝PCB

本集團亦從事為其OEM客戶生產手機。本集團擁有自設生產設施，即統慶製造廠。該廠提供SMT生產線以供組裝PCB及生產手機。生產服務包括提供PCBA服務、手機終端產品的貼面及加工、測試及組裝手機通訊產品。本集團為其自有品牌及第三方品牌提供組裝手機服務（包括表面貼裝PCB）。然而，本集團的自有品牌並無獨立的PCB表面貼裝技術。

本集團生產廠房及研發營運現時設立於深圳及上海，其大部分客戶亦於中國境內。

按OEM方式製造本集團生產的手機及手機零件計入組裝業務分部收益。

除於中國按OEM方式製造本集團生產的手機及手機零件外，於二零零八年十二月，本集團亦於中國以自主品牌「VIM」（或中文名稱「偉恩」）推出專賣手機。「VIM」（或中文名稱「偉恩」）品牌定位為中間價位手機，以時尚多功能手機迎合業務行政人員以及年輕的手機用戶。於二零零八年十二月至二零零九年六月期間，「VIM」（或中文名稱「偉恩」）品牌手機產品樣品及促銷銷售的極少金額已計入分銷及推廣分部。



本集團所設計及推出的VIM手機系列E818型號

於二零零八年十二月首次推出其自有專賣手機後，本集團推行全新VIM手機系列E818型號的特別限量版，展現獨特外觀設計。新穎時尚的E818以光滑的鏡面外殼設計及配合專利技術標準為賣點，盡顯時尚、優雅及現代的生活理念。

由於距首次推出「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)品牌手機時日尚淺，故往績期間銷售「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)手機貢獻的收益不甚豐厚。截至二零零九年九月三十日，自二零零八年十二月首次推出「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)品牌以來，本集團銷售出約15,000部「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)品牌手機，總收益約為971,000美元。

本集團分別自二零零九年六月及二零零九年八月開始透過香港及中國的分銷渠道銷售「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)品牌手機。於二零零九年三月三十一日，本集團於香港及中國概無就「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)產品訂立任何代銷安排。於二零零九年九月三十日，透過零售分銷網絡，香港有十家零售店銷售「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)產品。於最後可行日期，根據分銷協議及代銷協議，香港及中國將分別設有十家及八家零售店銷售「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)手機。

於成功建立手機品牌「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)的銷售網絡後，本集團認為，鑑於產品的原始性質及更妥善呈列，將相關收益計入組裝分部而非分銷及推廣分部更為妥當。

分銷及推廣手機及手機零件

本集團的分銷及推廣分部主要包括銷售第三方生產的手機及手機零件。

本集團主要以兩大客戶群體為主，即手機製造商及手機分銷商：－

(a) 手機製造商

本集團向採購硬件零件、組裝手機及按其各自品牌銷售手機的客戶提供解決方案，主要為工業設計及機械設計、軟件及硬件設計及PCBA。於往績期間，本集團與各客戶間的一般合約年期約為兩至三個月。

(b) 手機及手機零件分銷商

本集團向分銷商提供手機設計，亦於彼等提出要求時提供相關採購及生產支援服務。

手機製造商及手機及手機零件分銷商於往績期間的收益分析載述於下文「主要客戶」一節。

業 務

於往績期間，按業務活動劃分的收益分析如下：

	截至三月三十一日止財政年度						截至九月三十日止六個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零八年		二零零九年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
解決方案分部	9,235,556	19.96	12,109,181	10.13	7,289,224	7.03	4,041,752	5.55	1,886,536	3.44
組裝分部	-	-	9,603,391	8.03	20,437,043	19.72	12,933,464	17.75	15,520,980	28.33
分銷及推廣 分部	37,025,775	80.04	97,881,544	81.84	75,897,585	73.25	55,873,714	76.70	37,372,727	68.23
總計	<u>46,261,331</u>	<u>100</u>	<u>119,594,116</u>	<u>100</u>	<u>103,623,852</u>	<u>100</u>	<u>72,848,930</u>	<u>100</u>	<u>54,780,243</u>	<u>100</u>

於往績期間，本集團按業務活動劃分的毛利及毛利率分析呈列如下：

	截至三月三十一日止財政年度						截至九月三十日止六個月			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零八年		二零零九年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
解決方案分部	7,898,750	85.53	10,587,393	87.43	5,321,618	73.01	3,228,501	79.88	1,513,555	80.23
組裝分部	-	-	1,097,032	11.42	1,660,178	8.12	886,458	6.85	2,006,871	12.93
分銷及推廣 分部	2,526,555	6.82	4,490,099	4.59	1,525,608	2.01	2,007,939	3.59	1,386,257	3.71
總計	<u>10,425,305</u>	<u>22.54</u>	<u>16,174,524</u>	<u>13.52</u>	<u>8,507,404</u>	<u>8.21</u>	<u>6,122,898</u>	<u>8.40</u>	<u>4,906,683</u>	<u>8.96</u>

業 務

於往績期間，按地理位置劃分的收益分析如下：

	截至三月三十一日止財政年度						截至九月三十日止六個月				
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零八年		二零零九年		
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	
中國											
(不包括香港)	43,874,807	94.84	106,763,743	89.27	88,399,329	85.31	61,720,455	84.72	43,791,302	79.94	
香港	2,386,524	5.16	12,830,373	10.73	15,224,523	14.69	11,128,475	15.28	10,988,941	20.06	
總計	46,261,331	100	119,594,116	100	103,623,852	100	72,848,930	100	54,780,243	100	

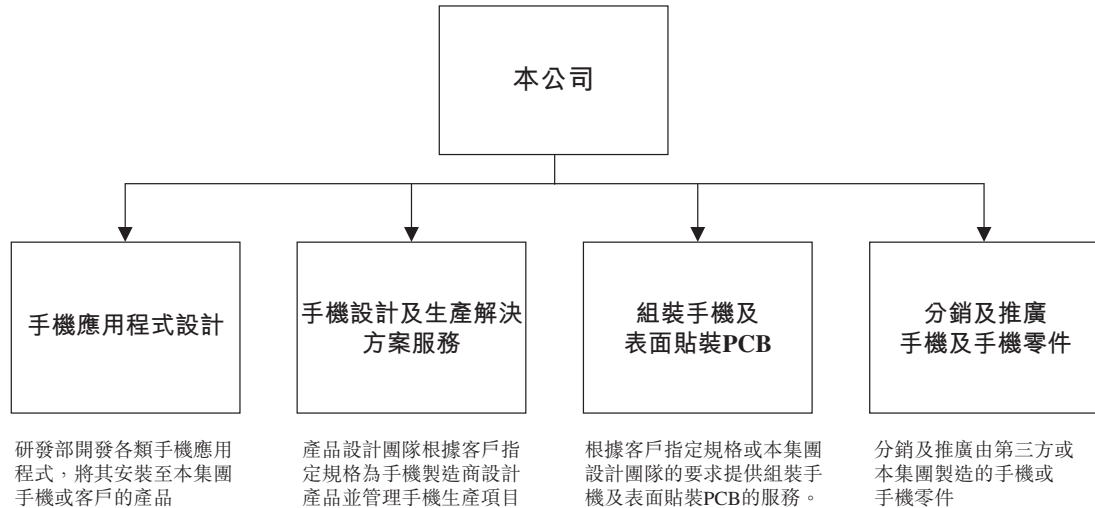
本集團的業務活動乃根據本集團的業績貢獻及本集團應用於各項業務活動的資源而呈列。解決方案分部被視為本集團的核心業務活動，因為：

- (i) 本集團已成立完備的研發部門，其60名員工佔本集團30%以上的全職僱員，乃本集團最大的部門；
- (ii) 截至二零零九年三月三十一日止三個年度各年，研發部門產生的薪資總成本分別佔本集團員工總成本約49.71%、33.26%及25.71%；
- (iii) 毛利率作為解決方案分部對本集團盈利能力所作溢利貢獻的指標，已於上文本集團的毛利及毛利率分析中說明；
- (iv) 本集團的業務目標之一為成為領先的手機解決方案供應商；及
- (v) 組裝分部與分銷及推廣分部乃解決方案分部一站式服務的支持分部。

儘管分銷及推廣分部的收益佔本集團收益的比例最大，但因此分部普遍利潤率最低且提供較少資源的業務性質，故對本集團貢獻的毛利比例最小。

業務模式

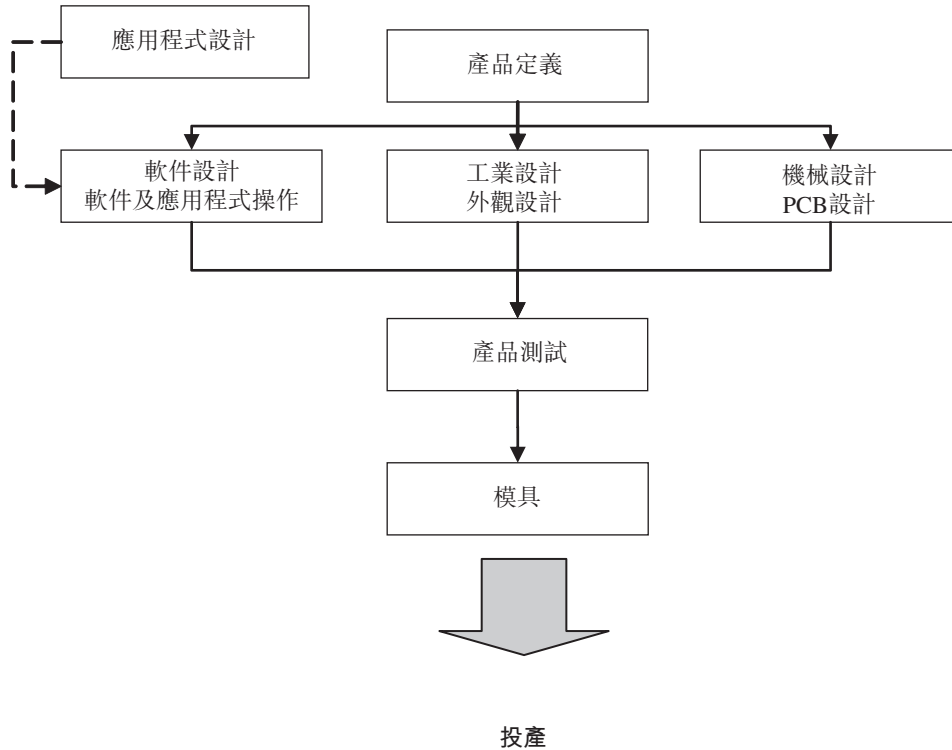
本集團為手機應用程式及解決方案供應商，並具備手機生產能力。本集團於開發及生產手機的不同階段提供服務，包括手機應用程式設計、產品設計以至手機生產以及分銷及推廣手機及手機零件。



本集團提供綜合手機生產解決方案，包括產品設計到生產支援以及組裝手機。本集團將因應不同客戶需求提供本集團單一分部服務或完整手機解決方案。例如，手機製造商客戶可能要求本集團為其提供服務，包括工業設計到無需經本集團提供生產服務的可生產產品。然而，不具生產能力的手機及手機零件分銷商則可能需要本集團提供綜合解決方案服務，包括產品定義至手機生產。

解決方案設計服務的作業流程

本集團從事的解決方案設計服務作業流程圖載列如下：



i) 產品定義

產品定義階段指瞭解客戶對手機的產品規格、功能及特性的要求。本集團亦會根據其對市場偏好及需求的瞭解，經考慮業內技術發展後，向其客戶就建議設計解決方案提供諮詢及顧問服務。

ii) 應用程式設計

研發部會根據市場對手機的新應用程式技術及特殊功能的需求，不斷開發新應用程式。新開發的應用程式會先通過電腦程式測試，再於手機上試運行，確保應用程式與手機操作系統相兼容。設計成功的應用程式與軟體設計合併後將推介予本集團的客戶。此後，根據產品定義的特性要求將新開發的應用程式安裝於新型號手機上。

iii) 軟件設計

根據產品定義，本集團的軟件工程師將為手機操作設計軟件界面，並測試將於手機安裝的應用程式的兼容性。

iv) 工業設計及機械設計

根據客戶需求並考慮現時市場偏好，本集團設計手機外觀以及PCB的機械設計。本集團的軟件工程師亦會設計適用軟件或專用應用程式，以確保手機用戶功能的兼容性，並會進一步採取措施保證硬件及軟件的兼容性，以及機械零件符合手機的預期外觀。經確認客戶需要的功能及特性後，本集團將設計PCB以滿足客戶需求。

v) 產品測試

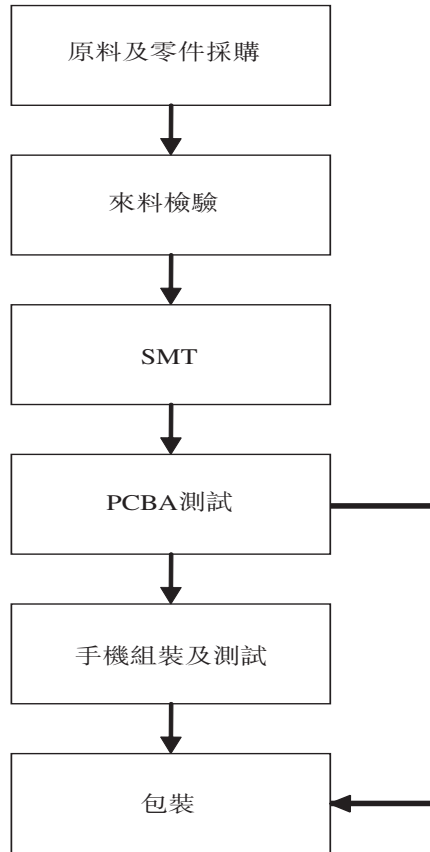
本集團研發部隨後會測試產品樣機的特定應用程式、PCB及性能。

vi) 模具

本集團並無設立壓模部，故本集團將為外部壓模製造商提供工業設計及機械設計，以便設計模具供大批生產手機。

組裝手機及表面貼裝PCB的作業流程

本集團組裝手機的作業流程圖載列如下：



i) 原料及零件採購及來料檢驗

本集團向外部供應商採購原料及零件，而本集團的質量保證部門將於檢驗原料及零件來料後方送交倉庫。

ii) SMT

零件將於本集團的生產廠房統慶根據硬件設計安裝及組裝至PCB上。本集團的工程師將向分包商提供現場技術支援，協助生產由本集團設計的PCBA。

iii) PCBA測試

經SMT處理後，PCBA將接駁至顯示模組及手機鍵盤，以測試PCBA板的性能。

iv) 手機組裝及測試

PCBA與顯示模組、鍵盤、機殼及零件組裝成手機。本集團的質量保證部門將確保上述流程妥善執行。每個測試點均會進行檢視及性能檢測。亦會應要求進行功能測試。

v) 包裝

手機或PCBA生產完成後，將轉送至另一密封區，儘量避免包裝時出現灰塵。最終產品將根據客戶的包裝規格包裝。

除按OEM方式製造本集團生產的手機及手機零件外，本集團亦直接向客戶或透過香港及中國的零售分銷商銷售其「VIM」(或中文名稱「偉恩」)品牌手機。

「VIM」(或中文名稱「偉恩」)產品已透過本集團分銷商供應予香港一間零售分銷公司的十家零售店舖，而本集團亦經營一間中國零售分銷公司在中國的八間零售店舖銷售「VIM」(或中文名稱「偉恩」)產品。零售分銷商將定期下訂單訂購所需數量的本集團手機。本集團銷售及推廣部接獲該等訂單後，將安排從本集團倉庫中提貨交付手機或安排生產手機滿足訂單需求。

根據本集團與香港及中國各分銷公司訂立的代銷協議，本集團銷售「VIM」(或中文名稱「偉恩」)手機一般包括下列步驟：

- (a) 分銷商／代銷商於接獲所交付的貨品後確認收悉；
- (b) 分銷商／代銷商將向本集團遞交每月銷量報告，以便對賬而本集團將就收回銷售所得款項向分銷商／代銷商簽發銷售發票；
- (c) 分銷商／代銷商向本集團遞交每月存貨報告，以便與其記錄對賬；及
- (d) 本集團將與分銷商／代銷商進行每月實際存貨盤點，以確保現貨充足。

業 務

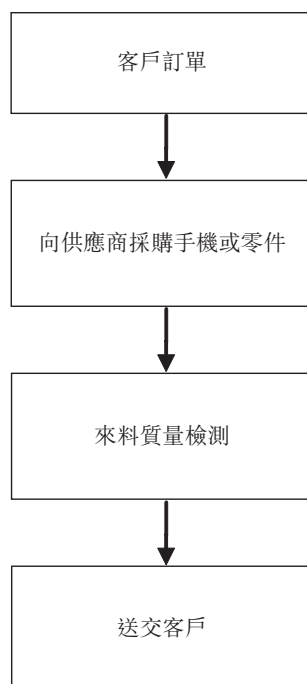
組裝手機及表面貼裝PCB的收益分析

於往績期間，組裝手機及表面貼裝PCB的收益分析如下：

	二零零七年		截至三月三十一日 止財政年度 二零零八年				二零零九年		截至九月三十日 止六個月 二零零九年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%		
	手機－OEM	-	-	7,068,713	73.61	16,237,196	79.45	7,000,305	45.10	
手機－「VIM」 或中文名稱「偉恩」	-	-	-	-	-	-	971,100	6.26		
手機零件	-	-	2,534,678	26.39	4,199,847	20.55	7,549,575	48.64		
總計	-	-	9,603,391	100	20,437,043	100	15,520,980	100		

手機及手機零件的分銷及推廣業務流程

手機及手機零件的分銷及推廣業務流程圖載列如下：



業 務

本集團將協助客戶物色及採購用於手機生產的原料及零件，如電容器、天線及LCD。該等客戶可能為從本集團採購PCBA但需要相關協助的客戶，或僅需要採購零部件服務的客戶。提供採購服務的收入將分類為分銷及推廣手機及手機零件的收入。客戶與本集團訂下採購訂單時，本集團採購及供應部將向本集團的供應商採購相關原料或零件。質量保證部門將於檢測原料及零件來料後方送交客戶。然而，本集團或會直接向其供應商下訂單，而產品則直接送交客戶。源自採購及交付第三方生產產品的收益於產品所有權的重大風險及回報轉移時（一般指產品交付及法定所有權已妥為合法轉移予客戶時）確認入賬。

分銷及推廣手機及手機零件的收益分析

分銷及推廣手機及手機零件的收益源自本集團以下業務活動：

- (1) 銷售第三方生產的手機；及
- (2) 銷售第三方生產的手機零件。

於往績期間，分銷及推廣手機及手機零件的收益分析如下：

	截至三月三十一日				截至九月三十日			
	二零零七年		二零零八年		二零零九年		二零零九年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
第三方生產的手機								
分銷及推廣	-	-	298,700	0.31	6,789,710	8.95	11,955,898	31.99
第三方生產的 手機零件								
分銷及推廣	37,025,775	100.00	97,582,844	99.69	69,107,875	91.05	25,416,829	68.01
總計	<u>37,025,775</u>	<u>100</u>	<u>97,881,544</u>	<u>100</u>	<u>75,897,585</u>	<u>100</u>	<u>37,372,727</u>	<u>100</u>

競爭優勢

本集團下述的競爭優勢是推動收益及純利增長並使本集團於手機業內脫穎而出的因素：

- **具備開發及設計應用程式的能力**

本集團的研發團隊負責開發新型手機應用程式。於往績期間，本集團開發45項發明及各類實用新型的應用程式，包括安全、改善效能及娛樂各方面。應用程式開發及設計實力在本集團推出具先進特性及功能的優質產品時發揮著關鍵作用。卓越的工業設計、機械設計、軟件設計、硬件設計及用戶界面設計能力，使得本集團可應對客戶需求，並把握手機市場最新動態。其他詳情，敬請參閱本招股章程附錄五「本集團的知識產權」一節。

- **可靈活提供定制服務的一站式服務中心**

本集團可為客戶提供全方位的服務，從產品設計到手機生產支援無所不包。董事認為，本集團的一站式服務可節省成本，並縮短手機生產及面市時間。鑒於手機市場上產品週期很短，節省成本及縮短面市時間對各面市產品的競爭力尤為重要。

客戶在手機設計的某階段亦會選用本集團的服務，此乃自身具備硬件採購及手機生產能力的手機製造商通常最青睞的機會。根據客戶需求提供各類服務的能力提高了本集團的競爭力，拓闊了本集團客戶群，並使資源物盡其用。

- **滿懷創新及新潮產品理念的技術專才**

於最後可行日期，本集團經驗豐富、極具創新能力的產品開發團隊有60名員工，其中48名持有大學文憑，主要由具備平均六年相關工作經驗的工程師組成。本集團的研發團隊在開發倍受歡迎兼盈利豐厚的手機模型方面戰績輝煌。身處消費者偏好瞬息萬變、技術發展日新月異的行業，超強的產品開發能力令本集團在中國手機設計解決方案前沿陣地擁有一席之地。董事認為，本集團是將雙GSM卡、純平觸屏手機帶入中國手機市場的設計解決方案公司之一。

- **成熟的產品市場定位**

由年輕人至高收入商人的不同消費群體為手機市場帶來巨大商機。於往績期間，本集團專注開發中端零售價位手機的解決方案，內含通訊及多媒體功能，如64和弦、相機、MP3及MP4音樂播放器及娛樂程式。董事認為，本集團所致力之產品市場定位將於可預見將來締造巨大商機，因董事相信該等市場分部較其他手機市場分部更具增長空間。

- **服務及產品質量受客戶認可**

誠如本招股章程「業務－銷售及推廣」一節所述，於往績期間，本集團主要致力於與一批高質素客戶建立緊密業務關係，而並無採取任何強勢的銷售及推廣計劃。董事認為，此舉確保本集團充分利用資源向客戶提供超高品質產品及服務，並以良好口碑逐步建立其聲譽。董事認為，此策略有效提升本集團於潛在客戶中的知名度。本集團亦將關注市場發展動態及可動用資源，以調整及奉行適當銷售及推廣策略，及不斷發展與改善其產品及服務質量。

- **專業敬業的管理層**

本集團由一批年輕的專業行政人員管理，彼等具有獲認可的學歷及相關行業經驗。本集團的行政總裁王先生於通訊產品開發方面積累豐富經驗。彼負責在銷售及推廣方面領導本集團高級管理層，並負責開發手機新產品及解決方案。本集團的管理層廉潔自持、專業敬業、盡善盡美，必將持續提升本集團的服務及產品質量及營運績效。

業務策略

本集團致力成為領先的手機解決方案供應商，並於中國及海外建立其自有品牌「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)，提供產品定義解決方案設計至手機組裝服務。為實現此使命，本集團計劃採取下列業務策略：—

推出新旗艦品牌「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)

於二零零八年十二月，本集團推出新的旗艦品牌「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)手機，此乃本集團推出及標榜本集團手機時尚設計的戰略舉措，旨在令本集團維持其手機設計的競爭優勢，並塑造本集團的時尚形象。董事認為，本集團新旗艦品牌手機的推出為其搭建嶄新平台，透過展示其手機應用程式開發能力，於中國手機市場殷切需求下創收盈利。

提升本集團產品開發能力

本集團深信，引入最新技術發展及時尚元素以提供產品設計的能力，對本集團維持其作為解決方案供應商的競爭優勢至關重要。因此，本集團將不斷提升其於工業設計、機械設計、軟件設計及PCB設計方面的產品開發能力。例如，本集團會致力將手機技術最新時尚元素融入其設計，並不斷完善及維持其軟件應用程式庫及硬件，令本集團開發出具有多層次分銷市場及靈活性的產品。

本集團計劃擴大其研發團隊規模，將由現有60名工程師增至截至二零一零年底的96名工程師。本集團的研發團隊由王先生領導。本集團認為，配備更多技術嫺熟的人員後，將可更好地滿足其業務量的預期增長。本集團亦計劃繼續完善為其工程師制定的培訓計劃，以確保彼等持續提高自身技能。

擴大產品組合

本集團計劃於兩方面擴大其產品組合：(a)開發多功能手機；及(b)進軍新消費者市場。

(a) 開發多功能手機

董事認為，多功能手機的需求將持續增長。本集團已開發多功能手機迎合市場預期，並計劃進一步研發多媒體手機，強調娛樂方面功能。除娛樂功能方面以外，本集團

於進一步提升其他手機功能方面亦不斷探索及尋求開發解決方案，如開發具有電視信號接發功能及導遊功能(如自動檢索用戶當前所在地的地圖)的手機。

(b) 進軍新消費者市場

擴大及豐富產品組合有助本集團擴大客戶基礎並進軍新市場。特別是董事已留意到於中國大量購買手機自用的青年人的年齡趨向年輕化。本集團相信，與外國手機設計商或生產商相比，本集團能以較低成本設計及生產具高新科技的時尚手機，有助本集團進軍快速發展的年輕消費者市場。除了進軍年輕消費者市場外，本集團亦致力於增加中國農村地區的市場份額，且董事認為手機的定價乃中國農村地區消費者的主要購買標準之一。本集團已開發兩套手機解決方案，旨在瞄準農村地區市場的中低端消費者及客戶。本集團將適時盡力探求該領域的任何商機。

探索進軍海外市場的可能性

本集團計劃進軍與中國人口及經濟狀況類似的海外市場，如東南亞及南美國家以及印度。

本集團已於多個海外市場註冊或申請註冊其商標「**VIM**」(或中文名稱「**偉恩**」)作為各海外市場的新旗艦品牌，為開拓該等海外市場奠定基礎。有關本集團商標的更多詳情，敬請參閱本招股章程附錄五「有關本集團業務的其他資料」一節「本集團的知識產權」分節「商標」一段。

研發

本集團的研發能力涵蓋手機設計的各個方面，包括應用程式開發、產品定義、PCB設計、工業設計／機械設計、軟件開發及樣機建模。本集團可根據客戶的要求提供設計樣機，形式包括藍圖、PCBA或手機成品。

本集團的研發工程師與銷售及推廣團隊通力合作，收集手機市場資訊，策劃新型產品定義。本集團的銷售及推廣團隊隨即向客戶展示該等新穎產品理念，且在客戶決定是否開發及銷售該產品前通常會進行評估及修正。

作為以手機製造商及手機分銷商為服務對象的解決方案公司，本集團在訂定自身的業務策略前，必須明瞭並考慮客戶的業務策略及市場定位。於往績期間，本集團已採納下列研發策略：

- 針對中低端客戶市場的解決方案；
- 持續完善多媒體內容處理技術；
- 受年輕消費者青睞的外觀新潮且特性獨特的手機；及
- 符合中國文化又受消費者喜愛的外觀設計。

本集團已在開發具獨特特性的PDA電話，目標對象為高端行政人員消費群。為準備3G手機在中國面市，本集團已建立軟件庫，收錄3G應用程式所需軟件。本集團正就採納3G標準進行市場調研，以更好地規劃有關3G發展的未來業務計劃。於最後可行日期，杰特的兩套新3G軟件已通過中國軟件評測中心的軟件產品註冊測試。經批准的軟件將確保本集團日後成功生產3G手機。

於採納3G標準之前，於二零零九年九月，本集團就研發3G(EVDO)手機與振華集團訂立合作協議。根據合作協議，本集團負責按照振華集團的要求為3G(EVDO)手機設計及提供相關解決方案及應用程式，而振華集團將就本集團提供的解決方案及應用程式支付相關費用。本集團將於產品開發過程中實施質量控制措施。本集團保留由其自身研發的解決方案及應用程式的所有權利。一旦本集團確定將採納的3G標準，將有助本集團完善其技術及縮短開發週期。第一部EVDO手機擬於二零一零年上市。本集團計劃斥資約1,600,000美元，採購研發3G手機及3G模塊所必備硬體及軟件。本集團於往績期間推出數項解決方案，且解決方案具有開創特性，均彰顯本集團的研發實力。例如，據董事所深知，本集團是將雙GSM卡手機帶入中國手機市場並引入純平觸屏手機的解決方案公司之一。

於最後可行日期，本集團僱有60名研發工程師，在王先生的領導下，專責各類解決方案開發事宜。本集團研發工程師平均擁有六年以上的相關經驗，其中約48名具大學學歷。

業 務

於截至二零零七年三月三十一日、二零零八年三月三十一日及二零零九年三月三十一日止年度，本集團所產生的研發開支分別約為零、660,000美元及990,000美元。除該等研發開支以外，於截至二零零七年三月三十一日止年度，本集團亦於收購杰特後產生有關研發工程師的薪酬開支。於截至二零零七年三月三十一日、二零零八年三月三十一日及二零零九年三月三十一日止年度，研發所產生的薪酬成本總額分別約為910,000美元、850,000美元及850,000美元。

生產設施

統慶

統慶乃本集團於二零零七年三月二十日在中國成立的外商獨資企業。其生產廠房位於深圳，持有手機製造執照，從事手機成品製造及PCB組裝業務。統慶自二零零七年八月起開始組裝業務的試產，並於二零零八年初開始批量生產。於最後可行日期，統慶已裝配五條SMT生產線，其中四條用於批量生產，餘下一條主要用於制作樣品及試組裝，總年產能約為5,000,000件PCBA(按每月26天、每天20小時計算)及5,000,000部手機(按每月26天、每天20小時計算)。

下表列示不同生產線於所示期間的每季組裝產能平均利用率：

	平均利用率	
	SMT	組裝
二零零八年		
四月至六月	48.4%	48.0%
七月至九月	81.4%	73.5%
十月至十二月	54.1%	54.1%
二零零九年		
一月至三月	39.3%	39.3%
四月至六月	77.2%	58.4%
七月至九月	72.2%	61.1%
十月至十二月	80.5%	73.0%

組裝產能的季度平均利用率介乎約39%至約80%以上，視乎現有銷售訂單而定。本集團手機組裝淡季一般為每年一月至三月，而手機組裝旺季則一般為每年七月至十二月，乃因中國手機市場需求的季節性波動性質使然。

業 務

統慶廠房及辦公場所位於中國深圳市寶安區的租賃物業，總建築面積約7,872平方米。租期約為五年，由二零零七年四月十六日起計，至二零一二年三月一日終止。根據租約的條款，在其他準租戶所出條款相同的情況下，本集團有優先權經發出一個月事先通知後續訂租約。

儘管統慶所佔有物業僅為本集團的生產廠房，董事認為租賃到期將不會嚴重不利影響本集團的營運，其理由如下：

- i) 統慶關鍵生產設施包括五條可拆裝並可於需要時重新裝置於其他場所的SMT線；
- ii) 管理技工將輪流安裝每條生產線，毋須因拆除生產設施而暫停整個生產流程；
- iii) 中國深圳類似及舒適的物業可令本集團於必要時遷移至其他生產廠房；
- iv) SMT及組裝服務可外包予其他方；及
- v) 解決方案分部主要為本集團貢獻毛利，而於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年三月三十一日止三個年度，組裝分部所貢獻毛利分別約為零、6.78%及19.51%而截至二零零九年九月三十日止六個月則為約40.90%。

因此，董事認為，倘本公司未能就統慶所佔物業續簽租賃協議，本集團的營運將不會蒙受重大不利影響。鑒於物業租賃直至二零一二年三月方才到期，董事認為，考慮任何生產設施遷移計劃並非當務之急。由於遷移毋須大量資本投資，加之大部分現有生產機械可以拆裝，董事認為，遷移成本將不會嚴重影響本集團現金流，而影響本集團營運的遷移時耗亦是微乎其微。

就董事在作出一切合理查詢後所深知、得悉及確信，於最後可行日期，董事概不知悉有關任何該等租賃物業的法定業權的任何糾紛。

銷售及推廣

於最後可行日期，銷售及推廣團隊包括21名僱員，由王先生帶領。本集團的銷售及推廣策略為透過提供優質產品及服務，透過客戶在中國其他業內人士中打響集團知名度，從而建立並加強與國內若干選定客戶間的業務關係。

業 務

因此，本集團在篩選客戶時相當挑剔，客戶須具備很高管理層誠信、豐富的手機開發與銷售等相關經驗、理想的發展前景、穩健的財務狀況、強大的生產支援及廣泛的銷售網絡。此舉可確保產品及時送達各行各業的終端用戶，從而增加本集團收益、建立業內聲譽及維持與客戶間的穩固業務關係。董事認為上述策略實為適當且卓有成效。

除制定並貫徹銷售及推廣策略外，銷售及推廣團隊亦擔負著下列職能：—

- 尋求客戶訂單；
- 收集客戶對產品的反饋意見，並與研發部探討改良措施；
- 定期造訪客戶辦事處以管理客戶關係；
- 瞭解潛在客戶背景；及
- 收集行業信息以供制定業務策略及產品定義。

展望未來，本集團計劃按下列方式進一步拓展銷售及推廣策略：

- 加大力度積極尋求新客戶，包括手機製造商及手機分銷商；
- 物色海外商機；及
- 維持客戶質素。

本集團將密切監控業內變動，並不時調整銷售及推廣策略。

定價政策及收益確認政策

為各類業務分部制訂定價政策時，本集團考慮若干因素。就手機應用程式及解決方案服務的定價政策而言，本集團將考慮研發相關應用程式及解決方案所耗成本，並於應用程式軟件本身採購自其他供應商時考慮其採購成本。就OEM客戶品牌下手機及手機零件而言，製造成本及材料費用增加時，將於定價過程加以評估。就本集團的分銷及推廣分部而言，於往績期間，定價政策乃參考介乎約2%至約7%的平均毛利率釐定。

業 務

鑒於本集團自主品牌「VIM」(或中文名稱「偉恩」)手機市場定位，於制訂「VIM」(或中文名稱「偉恩」)手機價格時，製造成本及於中國與香港上市的不同層次手機市價包括在內的因素將予以考慮。

本集團的收益確認視乎各銷售協議訂明的條款而定。收益確認政策詳情載述於本招股章程附錄一所述的附註4(w)會計政策內。

主要客戶

自開業以來，本集團與香港及中國的客戶建立良好的業務關係。於往績期間，本集團客戶主要包括手機製造商以及手機及手機零件分銷商。

於往績期間，本集團按客戶類別劃分的收益分析闡述如下：

	截至三月三十一日止財政年度						截至九月三十日 止六個月	
	二零零七年 美元	%	二零零八年 美元	%	二零零九年 美元	%	二零零九年 美元	%
手機製造商	5,117,370	11.06	31,202,718	26.09	26,659,003	25.73	4,298,395	7.85
手機及手機零件 分銷商	41,143,961	88.94	88,391,398	73.91	76,964,140	74.27	50,479,361	92.15
個人及股東	-	-	-	-	709	0.00	2,487	0.00
總計	<u>46,261,331</u>	<u>100</u>	<u>119,594,116</u>	<u>100</u>	<u>103,623,852</u>	<u>100</u>	<u>54,780,243</u>	<u>100</u>

業 務

對本集團於往績期間各年度／期間收益作出10%以上貢獻的主要客戶的背景資料分析如下：

截至二零零七年三月三十一日止年度為本集團作出逾10%收益貢獻的主要客戶

客戶	佔收益的百分比	客戶的業務性質	本集團提供的業務分部		
			解決方案分部	組裝分部	分銷及推廣分部
A	25.73%	主要從事手機、LCD模塊及DVD的研發、生產及銷售	△		△
B	15.89%	主要從事電腦通訊設備及相關軟硬件的研發及銷售	△		△
C	10.42%	主要從事電子通訊產品的開發及銷售	△		△

截至二零零八年三月三十一日止年度為本集團作出逾10%收益貢獻的主要客戶

客戶	佔收益的百分比	客戶的業務性質	本集團提供的業務分部		
			解決方案分部	組裝分部	分銷及推廣分部
A	18.88%	主要從事手機、LCD模塊及DVD的研發、生產及銷售	△	△	△
B	18.82%	主要從事電腦通訊設備及相關軟硬件的研發及銷售	△		△
D	14.01%	主要從事電池原材料的買賣及分銷	△		△
E	10.99%	主要從事POS板及部件的製造及銷售，以及手機部件的研發、製造及銷售	△		△

業 務

截至二零零九年三月三十一日止年度為本集團作出逾10%收益貢獻的主要客戶

客戶	佔收益的百分比	客戶的業務性質	本集團提供的業務分部		
			解決方案分部	組裝分部	分銷及推廣分部
E	15.31%	主要從事POS板及零件的製造及銷售，以及手機零件的研究、製造及銷售	△		△
F	12.86%	主要從事通訊產品的銷售，以及項目管理		△	△

截至二零零九年九月三十日止六個月為本集團作出逾10%收益貢獻的主要客戶

客戶	佔收益的百分比	客戶的業務性質	本集團提供的業務分部		
			解決方案分部	組裝分部	分銷及推廣分部
F	13.81%	主要從事通訊產品的銷售，以及項目管理		△	△
G	13.07%	主要從事銷售輕工業產品			△
D	12.37%	主要從事電池原材料的買賣及分銷		△	△

附註： 「佔收益的百分比」指於相關財政年度／期間內來自各個客戶的收益佔本集團收益的百分比。

就本集團自主品牌「VIM」（或中文名稱「偉恩」）的手機銷售而言，本集團與一家中國消費電子零售公司（獨立第三方）訂立代銷協議（「中國代銷協議」），藉以其中國零售連鎖店銷售「VIM」（或中文名稱「偉恩」）手機。中國代銷協議持續有效至二零零九年十二月三十一日。根據該代銷協議，雙方協定訂約方將於屆滿日期（即二零零九年十二月三十一日）前一個月開始磋商

商重續該協議。倘於二零零九年十二月三十一日或之前未重續中國代銷協議，則中國代銷協議將自動延期至重續協議簽訂日期，惟最多只能自動延期三個月（即截至二零一零年三月三十一日）。倘於二零一零年三月三十一日或之前未訂立重續協議，則原中國代銷協議將終止。於最後可行日期，本集團尚未開始與中國消費電子零售公司就重續該代銷協議進行磋商。就該零售公司通報的任何受損貨品，本集團須於10日內回收或召回。根據中國代銷協議所訂條款，本集團亦為其「**VIM**」（或中文名稱「**偉恩**」）手機提供保證。

本集團亦與一家分銷公司（獨立第三方）訂立分銷協議（「香港分銷協議」），透過香港消費電子零售公司的零售連鎖店進行銷售。根據香港分銷協議，本集團將向分銷公司交付其在香港一間消費電子零售公司的零售連鎖店內銷售所需數量的「**VIM**」（或中文名稱「**偉恩**」）手機。本集團將就交付手機支付一切運費。然而，於收到手機時，該分銷公司須對「**VIM**」（或中文名稱「**偉恩**」）手機的任何損失或損壞負責，原因為手機在其控制範圍內。分銷公司須盡力銷售及分銷已交付的手機，但本集團有權酌情調整手機售價。分銷公司不得按低於本集團設定的價格出售已交付的手機。分銷公司對「**VIM**」（或中文名稱「**偉恩**」）手機的分銷事務具唯一控制權。儘管分銷公司對分銷事務具唯一控制權，但已交付的手機在於正常業務過程中售出之前仍屬本集團財產。本集團與分銷公司按月就分銷的手機進行結算。

於往績期間，本集團尚未回收為其客戶品牌生產的任何產品及零件。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年三月三十一日止三個財政年度以及截至二零零九年九月三十日止六個月，本集團分別約66%、72%、53%及56%的收益乃源自本集團五大客戶，而本集團的最大客戶為本集團所貢獻的收益分別為約26%、19%、15%及14%。本集團的五大客戶主要為手機、手機零件及PCBA製造商，且均為獨立第三方。

五大客戶中，振華集團的一間附屬公司於截至二零零九年三月三十一日止年度為本集團貢獻收益約9.83%。董事確認，振華集團的附屬公司及振華集團均非本集團的關連方（定義見上市規則）。董事亦確認，於往績期間，董事、彼等各自的聯繫人或據董事所知擁有本公司已發行股本5%以上的任何人士，概無於本集團五大客戶中擁有任何權益。

主要供應商

於往績期間，本集團採購手機成品及手機零件以供買賣。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年三月三十一日止三個財政年度以及截至二零零九年九月三十日止六個月，本集團分別約93%、77%、47%及66%的總採購量乃向本集團五大供應商作出，而本集團的最大供應商為本集團所貢獻的採購量分別約為55%、43%、24%及23%。本集團的五大供應商均為獨立第三方。

五大供應商中，振華集團一間附屬公司及Full Wealth (Hong Kong) Limited於截至二零零七年三月三十一日止年度分別佔本集團採購量約54.80%及30.80%；於截至二零零八年三月三十一日止年度分別約42.90%及23.98%；於截至二零零九年三月三十一日止年度分別約24.03%及8.26%。五大供應商中，振華集團一間附屬公司於截至二零零九年九月三十日止六個月為本集團採購量貢獻約23.44%。董事確認，振華集團附屬公司、振華集團或Full Wealth (Hong Kong) Limited均非本集團的關連方(定義見上市規則)。董事亦確認，據彼等所知，於往績期間，概無董事、彼等各自的聯繫人或擁有本公司已發行股本5%以上的任何人士於本集團五大供應商中擁有任何權益。

質量控制

董事認為產品質量對本集團而言至關重要，遂採取若干嚴格質量控制程序，並編備若干質量保證指引。於最後可行日期，本集團共有15名質檢人員，在本集團各部門工作，確保質量控制程序得到貫徹執行。

- 採購—本集團已成立零件供應商批准委員會，成員包括研發部、質量控制部、營運規劃部及採購部的代表，由高層管理人員領導。該委員會負責根據產品質量、成本及服務等因素編撰核准零件供應商名單。該委員會定期檢討核准零件供應商名單。本集團採取的政策為僅向經核准的信譽良好及可靠的供應商採購零件；
- 應用程式開發及解決方案設計—本集團的工程師與本集團質量控制團隊及零件採購及供應團隊緊密合作，確保新產品符合本集團及其客戶的質量保證標準；
- 組裝及生產—本集團的質量控制團隊在生產流程的各階段都會對安全性及可靠性進行質量檢測；及

業 務

- 成品一經最後組裝及生產階段後，所有成品均須經過質量檢測，包括外觀檢察、手機功能或PCBA測試及各種環境下的測試。

存貨管理

本集團的存貨主要包括(a)原材料，如用於生產手機及組裝PCB的手機硬件；及(b)成品，如PCBA、手機以及LCD及數碼相機等手機硬件。就原料而言，本集團盡可能留存最低額度的原材料，以避免原材料積壓風險。

下表列明本集團於各財務狀況報表日期的存貨類別：

	於三月三十一日		於二零零九年	
	二零零七年 美元	二零零八年 美元	二零零九年 美元	九月三十日 美元
成品	2,073,209	6,011,276	2,735,741	1,106,080
原料	—	459,451	859,205	5,764,276
總額	<u>2,073,209</u>	<u>6,470,727</u>	<u>3,594,946</u>	<u>6,870,356</u>

如上表所示，本集團的存貨量由二零零七年三月三十一日約2,070,000美元增至二零零八年三月三十一日約6,470,000美元，主要原因為本集團的手機及手機零件的分銷及推廣業務量大幅增長，從而增加存貨量以滿足市場對本集團產品、手機硬件及零件日益殷切的需求量。同時，統慶自二零零七年八月起開始投產，增加了本集團於本期間的庫存量。自此，本集團保持能適當維持生產效能的原料存量。

二零零八年末爆發金融危機，經濟出現衰退，市場對本集團產品的需求減少，本集團隨即採取更為審慎的存貨管理政策，以減少存貨量。於二零零九年三月三十一日，本集團存貨量約為3,590,000美元，較二零零八年三月三十一日減少約44.44%。

業 務

於往績期間，存貨的週轉期如下：

存貨週轉期(附註1)	截至三月三十一日 止財政年度			截至九月三十日 止六個月	
	二零零七年	二零零八年	二零零九年	二零零八年	二零零九年
	21	23	14	7	25

附註：

(1) 存貨的週轉期按期末存貨量除此期間銷售貨物成本再乘以此期間的天數。

於往績期間，存貨週轉期由約7天遞增至約25天。截至二零零八年九月三十日止六個月及截至二零零九年三月三十一日止財政年度錄得異常偏低的存貨週轉期，乃因受二零零八年全球金融危機影響的謹慎存貨管理所致。

本集團建立起自動化存貨管理系統，用以記錄及更新存貨出入及結餘。為降低存貨風險，銷售及推廣、研發、採購、供應及生產各部門會定期舉行會議，審閱及釐定每週及每月銷售及生產計劃。採購及供應團隊亦與供應商協調，確保按時交付材料及零件。本集團亦定期盤點存貨。

知識產權

本集團以「VIM」(或中文名稱「偉恩」)為品牌名出售其手機。

由於「VIM」商標被視為無獨特性及無描述性，故香港商標註冊處拒絕「VIM」文字標識的註冊申請。上述申請被拒絕亦由於「VIM」文字標識與先前若干已註冊的商標相類似，當中一個標識被亦擬以「VIM」作文字標識的商品系列所註冊，而申請以「VIM」作為文字標識的商品及服務亦與該等已註冊標識所用者相類似。

由於本集團的「VIM」品牌手機乃以「VIM Logo」銷售，而「VIM Logo」的顯示形式與「VIM」文字標識有明顯區別，董事認為，香港商標註冊處拒絕「VIM」文字標識的註冊申請的影響甚微及將不會對本集團業務造成重大影響。香港商標註冊處拒絕「VIM」文字標識的註冊申請乃因另一間公司先前所註冊的一個相似商標「VIM」所致，該商標覆蓋第九類電腦硬件及電腦軟件、聲訊應用程式的電腦硬件及軟件(不包括與賣方獨立通訊有關的產品)。該「VIM」文字標識所涉及的产品不同於本集團所售產品，因此本公司有關知識產權法的法律顧問認為，第三方就本集團以「VIM Logo」品牌出售手機而針對本集團提出侵犯知識產權的申索將不可能成功。

於最後可行日期，本集團在香港、中國、歐盟、新加坡及澳大利亞成功註冊合共13個商標，並於中國、新加坡、美國、菲律賓、印度、印尼、越南、馬來西亞、南非及歐盟申請註冊合共38個商標(不包括任何拒絕或撤銷的申請)。本公司中國法律顧問認為，據董事所知，中國國家工商行政管理總局商標局在刊登申請後未收到公眾反對，通常於三個月左右批准該商標申請。

於最後可行日期，本集團已獲得六項實用新型，另向國家知識產權局提交35份發明申請及四份實用新型申請。本集團亦自中國國家版權局獲得15項軟件產品註冊及4項電腦軟件版權註冊。

有關本集團知識產權的詳情，載於本招股章程附錄五內「有關本公司及其附屬公司的其他資料」一節「本集團的知識產權」一段。

保險及產品責任

本集團概無擁有任何辦公室或生產物業。業主負責為本集團租用作開展業務及生產經營之用的物業投保。本集團已對汽車及統慶廠房的機器及倉庫所承受的損害投保(包括火災損失)。

然而，本集團並未對其產品的產品責任投保，亦未對第三方責任索賠及業務營運中斷投保。為降低產品責任索賠的風險，本集團將嚴格的質量控制措施貫徹於產品開發至生產各個環節，以保證設計及成品符合有關政府部門制定的相關標準。

遵照中國相關法律法規，本集團為其中國僱員參加規定的社保系統。至於香港僱員，本集團已根據香港規管規定投包括工傷在內的僱員賠償保險，以及補貼個人醫療保險。

於二零零七年十一月在新交所上市後，本集團另根據企業管治規定為其董事及高級職員制定保險計劃。

於往績期間及截至最後可行日期，本集團概無出現產品責任索賠、第三方責任索賠或業務營運中斷。

業 務

本集團將持續密切監控其承受的各種風險，並採取相應措施舒解有關風險，如投下適當的保險。倘出現重大索賠或資產遭損害或損失，而本集團又未投保，本集團的財務業績及財務狀況將受到不利影響。其他詳情，敬請參閱本招股章程「風險因素」一節。

物業

於最後可行日期，本集團概無擁有任何物業。然而，本集團已租用四處辦公室及一處生產物業連同附屬辦公室及其他設備，詳情如下：

地點	用途	建築面積	租約到期日	出租人
香港九龍觀塘開源道 64號源成中心6樓5室	銷售及行政	1,740平方呎	二零一零年五月十五日	宇基國際有限公司
中國深圳市南山區科技園 中二路軟件園西區 14棟401室	研發中心及辦事處	1,132.46平方米	二零一三年四月二十一日	深圳高新開發 建設公司
中國深圳市福田區上步南路 佳兆業中心A1206	辦事處	39.8平方米	二零一零年七月三十一日	韋素芬
中國上海市浦東新區商城路 800號911及912室	研發中心及辦事處	247平方米	二零一零年二月十七日	上海軒潤日用禮品 有限公司
中國深圳市寶安區西鄉街道 九圍社區路金崗山工業區 A棟的2及3樓、B棟及C棟	員工宿舍	12,293平方米	二零一二年三月一日	永光實業(深圳) 有限公司

業 務

地點	用途	建築面積	租約到期日	出租人
中國深圳市寶安區西鄉街道 九圍社區路金崗山工業區 A棟1樓	員工食堂	3,117.6平方米	二零一二年三月一日	永光實業(深圳) 有限公司
中國深圳市寶安區西鄉街道 九圍社區路金崗山工業區 4棟1樓	生產廠房	3,200平方米	二零一二年三月一日	永光實業(深圳) 有限公司
中國深圳市寶安區西鄉街道 九圍社區路金崗山工業區 1、2及3棟1樓	生產廠房及辦事處	7,872平方米	二零一二年三月一日	永光實業(深圳) 有限公司

本集團物業權益的進一步詳情載於由中和邦盟評估有限公司編撰的物業估值內之估值證書，其全文載於本招股章程附錄三。

獎項及嘉許

截至最後可行日期，本集團品牌名或產品獲授的若干重大獎項及嘉許如下：

獎項／嘉許	頒獎組織	日期
高新技術企業證書	深圳市科學技術局	二零零六年 六月二十九日
深圳市重點軟件企業	深圳市科學技術局	二零零八年 十二月二十九日
中國國家強制性產品認證證書	中國質量認證中心	二零零九年 四月二十四日

環保

本集團須遵守相關中國國家及地方環保法律及法規，包括但不限於以下各項：

- 中國環境保護法(自一九八九年十二月二十六日起生效)；
- 中國水污染防治法(自二零零八年六月一日起生效)；及
- 中國大氣污染防治法(自二零零零年九月一日起生效)。

競爭

本集團為其客戶提供產品設計至手機生產一站式服務。本集團在生產流程的各個環節提供解決方案設計及服務時均面對競爭。

(a) 解決方案設計

手機設計、生產及銷售行業發展極為迅速，技術更新快且客戶對功能及外觀的喜好轉變也快。上述因素造成名牌手機製造商與提供手機設計的解決方案公司間競爭激烈。解決方案公司主要在設計品質、成本節省、面市時間及服務質量方面競爭。為維持競爭優勢，解決方案公司須在所有方面勝人一籌。

本集團面對國內外解決方案公司的競爭。該等競爭對手經營歷史悠久，在業內佔有一席之地，技術及開發知識豐富，財力雄厚，人才濟濟，業務規模龐大，可向硬件供應商及名牌手機代理商爭取優惠條款以便招徠新客戶，從而佔有一定優勢。

然而，與國外解決方案公司相比，國內解決方案公司成本低且熟悉國內市場，從而更具優勢，故本集團面對國內公司的競爭更為激烈。於中國約六十名活躍的手機解決方案供應商中，倘(i)該供應商的現有客戶主要乃於中國市場經營中檔手機的當地手機賣家及(ii)其於北京、上海及深圳等主要中國城市擁有一站式服務解決方案場所，則本集團將其視為直接競爭對手，根據上述標準，本集團的主要國內競爭對手包括：

- 龍旗控股有限公司，業務為手機硬件及軟件開發、系統測試及外觀設計，於截至二零零九年六月三十日止年度的總收益及總資產分別為人民幣2,850,000,000元及人民幣1,070,000,000元。其WCDMA出口業務居中國前

三甲，於二零零九年該公司的總付運量為11,800,000件。該公司在上海、北京、西安、深圳及新加坡設有研發設施，並擁有1,500名員工及55家公司客戶基礎。

- 中國德信無線通訊技術有限公司，業務為手機設計及生產，於截至二零零八年十二月三十一日止年度的總收益及總資產分別為208,850,000美元及220,060,000美元。該公司擁有1,300名員工，其中1,170名為工程師。於二零零九年二月，該公司專為中國聯通及中國電信等中國3G網絡運營商推出九款新型手機。
- 晨訊科技集團有限公司，業務為手機、無線通訊及LCD模塊開發，於截至二零零八年十二月三十一日止年度的總收入及總資產分別為1,930,000,000港元及2,990,000,000港元。於二零零八年，該公司擁有2,194名員工，並推出200種型號及37款手機平台，總付運量為25,240,000件。

(b) 供應鏈管理

本集團亦與國內外專門為手機業提供供應鏈管理及整合服務的公司構成競爭。該等競爭對手經營歷史悠久，在業內佔有一席之地，財力雄厚，人才濟濟，從而佔有一定優勢。倘有更多為手機業提供供應鏈管理服務的公司開始在中國提供設計解決方案，本集團作為一站式服務中心的獨特地位將被削弱。

凡(i)屬可提供手機零件以及模具製造及組裝服務的綜合供應商，且主要製造設施設在中國及(ii)手機及零件年產量不少於10,000,000件，均會被本集團視為在中國手機產品製造及組裝行業的競爭者。根據上述標準，本集團認為，若干競爭者的製造、財政、研發或推廣資源更雄厚，或覆蓋地域更廣闊，帶來的競爭相當激烈。然而，本集團不懈增強產品開發能力，提供優質製造服務，保持高品質，價格具競爭力，交貨可靠，以確保競爭優勢。

據董事經作出一切合理查詢後所知及所信，於最後可行日期，除本集團業務外，概無控股股東或董事於任何直接或間接對本集團業務構成或可能構成競爭的業務中擁有權益。

訴訟

於最後可行日期，本集團成員公司概無涉及或已涉及任何重大法律或仲裁程序，且據董事所知，本集團任何成員公司概無尚未了結或面臨或遭提出的重大訴訟或索償。

採納內部監控政策

為加強遵守相關規例的合規機制以及增強本集團公司管治的優勢和效率，本集團已採取並將採納以下內部監控政策，確保遵守各項適用規則及規例：

- (a) 本公司法律顧問編製的章程大綱詳情(當中載列上市後所需的持續規管要求及董事責任)分發予各董事，並由董事對該等詳情進行審閱；
- (b) 本集團董事及高級管理層參加由本公司法律顧問舉辦有關股份於聯交所上市的公司董事應持續履行的責任及職責的培訓課程；
- (c) 委任三名分別在財務、會計及法律行業具經驗的獨立非執行董事。本公司將可利用彼等的經驗遵循適用法律、法規及財務報告要求；
- (d) 本公司秘書團隊將可與本集團不時委聘或將委聘的外聘專業人員(如適用)聯絡，包括合規顧問、外聘法律顧問、核數師及其他顧問(如必要)，並直接向董事會匯報；
- (e) 成立由獨立非執行董事組成的審核委員會，彼等將(其中包括)審閱內部監控制度及程序，以符合相關會計、財務及上市規則的規定。審核委員會已接納載列其職責及責任詳情的職權範圍，確保符合監管規定；及
- (f) 委任永豐金為本公司合規顧問，以根據上市規則第3A.19條就本公司的合規事宜提出建議。

保薦人認為，以上企業管治措施將令本集團能夠強化其內部控制。保薦人認為，除其他新上市公司採取的標準措施以外，此等措施將為本集團提供更堅實的基礎以便有效地甄別及處理合規相關事宜，並有助於本集團董事監控本集團遵守法律法規的規定的整體狀況。

在盡職調查過程中，保薦人並未發現任何重大事項引起其對董事的能力、誠信、品格或作為董事的恰當性的關注。

持續關連交易

據董事經作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，於最後可行日期，本集團與任何關連人士之間概無持續關連交易。

上市後，本集團將遵循下列常規以管治及監察其與關連人士進行的未來交易：

- i. 獨立非執行董事須審閱本集團與關連人士訂立或擬訂立交易的條款；
- ii. 就本集團與關連人士訂立的任何交易而言，倘獨立非執行董事認為其並非公平合理或不符合本公司及股東的整體利益，彼等將建議修訂或終止交易；
- iii. 本公司將提供所有必需資料以協助獨立非執行董事作出意見及推薦建議；
- iv. 本公司核數師及合規顧問每年須審閱關連交易，並向本集團作出必要建議；
- v. 所有關連交易須遵守上市規則第14A章的規定；及
- vi. 本公司中期及年度報告將載列相關財政年度施行的上述措施概要以及適當披露同期該等措施的運作方式。