

---

## 風險因素

---

### 有關我們業務的風險

#### 我們可能無法按過往增長速度繼續增長

我們的收益在過去數年大幅增長。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們的收益分別約為人民幣500.5百萬元、人民幣988.2百萬元及人民幣1,247.8百萬元，即增長率分別約為97.4%及26.3%。我們過往的收益增加乃主要由於我們自營店及特許經營店的增長數目、來自我們自營店的收益增加、來自我們批量分銷業務的收益增加、於二零零八年收購常州可意、我們取得授權分銷權的產品類別的增加及於二零零九年推行新的政府獎勵計劃的影響所致。鑒於持續業務增長乃我們業務策略的一部分，我們擬繼續在三級及四級市場增設自營店及特許經營店的數目，並尋找合適的收購目標以繼續增加我們的收益及擴大我們店舖的地理覆蓋範圍。

儘管我們計劃繼續拓展業務，我們概不能向閣下保證我們可持續取得增長或將帶來盈利或收益於日後將按過往年度的增長速度繼續增長。我們業務及增長策略取得成功乃主要取決於我們能鞏固與現時供應商的關係以及與新供應商建立關係的能力。我們過往曾實施向若干供應商作大額預付款項的策略，以(其中包括)取得授權分銷權及取得優越的供應商返利條件。倘我們因任何理由未能繼續作出該等預付款項，我們的供應商可能不會繼續給予我們優越條件或我們可能不能維持就若干產品的授權分銷商身份，因而可能對我們業務營運造成不利影響。此外，倘最近頒佈的政府獎勵計劃定出屆滿期，而旨在鼓勵消費(尤其對家用電器及消費電子產品的消費)的新獎勵計劃並未有制定，則我們或不能保持過往的增長速度。

此外，我們業務持續增長的能力將視乎多項其他因素而定，包括：

- 我們所售產品的持續客戶要求；
- 我們增設自營店及吸引新特許經營商成為我們特許經營店的能力；
- 我們能與來自國際及國內家電及電子消費品零售商進行競爭的能力；
- 我們維持現有及取得新批量分銷權及售後服務地位的能力；

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

- 存在政府獎勵計劃（如中國政府頒佈的「家電下鄉計劃」及「以舊換新計劃」）；
- 我們識別及取得收購目標以取得增長的能力；
- 聘用、培訓及挽留自營店及特許經營店的技術人才；
- 存在及獲得自營店及特許經營店的合適地點；及
- 存在及獲得充足的管理、營運及財務資源以支持我們的增長。

若干有利於我們的政府政策終結或改變，可能對我們的營運業績有重大不利影響或阻礙我們就目標市場所作的擴充計劃

我們的商業策略將焦點投放於三級及四級市場零售業務，以我們因中國政府最近頒佈的「家電下鄉計劃」及「以舊換新計劃」而受惠良多。我們是首四家獲指定為江蘇省「家電下鄉計劃」的授權分銷商的家電及電子零售連鎖網絡經營商之一。自家電下鄉計劃於二零零九年二月在江蘇省推出以來，我們亦協助我們的特許經營店該等盡量符合相關規定以成為「家電下鄉計劃」項下我們的備案銷售網點之一。於最後實際可行日期，220間特許經營店中有67間合乎資格出售「家電下鄉計劃」項下的商品。我們的中國法律顧問建議，根據《家電下鄉操作細則》，我們應負責我們的備案銷售網點的經營，包括成為我們備案銷售網點的特許經營商。我們須透過以下途徑加強對我們的備案銷售網點的監管：(i)派駐員工負責監管相關備案銷售網點營運及(ii)制訂銷售「家電下鄉計劃」項下家電的標準程序，以防止出現錯誤推銷等的不良行為。儘管我們已實施實地考查及電話訪問等若干措施，以監管我們的備案銷售網點出現的不良行為，由於我們特許經營店由我們的特許經營商獨立營運，故我們控制其營運的能力有限。概無保證我們可有效監管我們的特許經營商遵從「家電下鄉計劃」下相關規定。倘成為我們備案銷售網點的特許經營商違反「家電下鄉計劃」下的相關規定，我們可能喪失「家電下鄉計劃」下作為授權分銷商的地位。

此外，我們為於二零零九年八月獲指定為江蘇省「以舊換新計劃」的授權銷售企業及授權家電回收企業的家電及電子零售連鎖網絡經營商之一。我們相信，我們作為「家電下鄉計

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

劃」下的授權分銷商及「以舊換新計劃」下的授權銷售企業及回收企業的身份使我們處於獲得有關該等計劃大量潛在客戶基礎的優勢地位。我們的特許經營店因「以舊換新計劃」的實施規則不明確而尚未取得該計劃的授權銷售企業的地位。

自「家電下鄉計劃」及「以舊換新計劃」獲推行以來，我們截至二零零九年十二月三十一日止年度的收益約6.0%乃來自於銷售「家電下鄉計劃」項下的商品，而我們截至二零零九年十二月三十一日止年度的收益約8.4%乃來自於銷售「以舊換新計劃」項下的商品。

倘我們未能維持作為「家電下鄉計劃」下的授權分銷商身份或「以舊換新計劃」下授權銷售企業的身份，或我們未能協助特許經營店取得「家電下鄉計劃」下備案銷售點的地位，我們或會損失若干數目的特許經營商，彼等可能選擇與為授權分銷商的其他實體合作，因而可能對我們根據有關計劃下的業務或授權銷售企業（視乎情況而定）造成不利影響。

此外，「家電下鄉計劃」為短期的政府獎勵政策，預期於二零一三年首季屆滿。「以舊換新計劃」亦為短期獎勵政策，由中國政府自二零零九年六月起以試驗性質基準實施達一年。我們概無保證中國政府將會於試驗期屆滿後延長實施該計劃或實施擁有類似擬定優惠的其他計劃。我們可能無法於「家電下鄉計劃」及「以舊換新計劃」屆滿後於目標市場保持相同增長率。因此，我們的業務及財務表現擴展計劃可能受到重大不利影響。

### 向我們供應商作出的預付款項涉及信貸風險

於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，我們向供應商支付的預付款項分別達約人民幣110.6百萬元、人民幣207.0百萬元及人民幣328.3百萬元。於二零一零年一月三十一日（就於本文件的財務資料的最後實際可行日期），我們向供應商作出的預付款項為約人民幣379.6百萬元。於往績記錄期內大部分預付款項為向美的及格力空調供應商作出的預付款項。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，向供應商作出預付款項總額的分別約81.0%、67.1%及83.9%為向美的及格力空調供應商作出。作為我們與美的及格力空調供應商過往及現時慣例及安排的一部分，美的及格力空調採購的付款一般全數以預付款項支付。我們的董事理解我們的美的及格力空調供應商與美的或格力（兩間公司均於深圳證券交易所上市）有聯繫。儘管我們定期審閱美的及格力的財務報表，並相信兩者財政穩健，而於往績記錄期內我們向其作出預付款項的美的及格

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

力空調供應商亦並無任何未能履約的行為，我們須承受供應商在我們作出預付款項後未能履行責任的信貸風險，概不能保證供應商會繼續按協定運送商品予我們。倘任何供應商遇到財困情況或未能履行對我們的責任，我們或會不能將向其作出的所有或部分預付款項變現。我們的業務、財政狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

### 我們很大部分的收益來自銷售空調

我們很大部分的收益來自透過零售業務或批量分銷(包括銷售予特許經營商)的空調銷售。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們來自空調銷售的收益，分別佔我們的來自商品銷售的總收益約57.7%、71.8%及67.7%。因此，我們的財務表現十分依賴空調銷售。我們無法向閣下保證我們空調產品的需求會繼續增長或維持在現時水平，且我們日後的空調銷售將可持續。此外，我們或未能與空調供應商重續現有的授權分銷權以及以可比較產品的額外授權分銷權來替代該等權利。我們的空調銷售倘有任何下跌，則我們的業務及財務表現可能會受到重大不利影響。

### 我們現時很大部分的業務於江蘇省經營，而我們很大部分的收入亦來自江蘇

於往績記錄期內，我們很大部分的收益來自江蘇省。董事相信，我們為中國東部三級及四級市場中具領導地位的家用電器企業之一。於我們30間自營店、220間特許經營店及126個服務網點中(包括我們的自營服務網點及授權服務網點)，分別有24間、216間及120個位於江蘇省。於截至二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們逾90%的收入總額來自我們的江蘇省業務。

我們一直專注於我們在江蘇省及其鄰近省份安徽省三級及四級市場的業務運營。根據中國國家統計局的資料，以農村居民人均淨收入計，江蘇省於二零零七年是中國31個省份、自治區及直轄市中排名第五。我們來自於江蘇業務的收益將極為倚賴我們於江蘇省的目標市場是否能繼續保持相同經濟增長率、競爭環境是否越趨激烈及我們於江蘇省的目標

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 風險因素

市場是否會飽和。我們的經營及財務表現亦易受到江蘇省經濟環境出現不利變動(如地方政府政策變動、發生任何天災、地震、疫症、火災、水災或實施新法律限制，可能導致對家庭電器及消費電子產品的需求減少或增加我們的經營成本)的影響，並可能會受到不利影響。

### 交通及運輸基建故障可能會阻礙我們的業務營運

我們一直將業務營運集中在江蘇省及安徽省的三級及四級市場內。我們30間自營店中的20間及多間特許經營店均位於三級及四級市場。根據我們的董事所理解，中國的三級及四級市場包括縣市、鎮區及農村地區，而該等地區仍在進行社會及經濟的發展。三級及四級市場的交通運輸及通訊基建仍處於初步發展階段。倘三級及四級市場中的交通運輸及通訊基建出現故障，我們或會不能依時將我們的商品運送至位於該等地區內的自營店或特許經營店，而我們聲譽可能因而受到不利影響，且我們亦可能不能與位於該等地區的自營店或特許經營店進行有效溝通，因此可能會阻礙我們的業務營運，並對我們的業務營運造成不利影響。

### 我們依靠我們的特許經營店及授權服務網點將零售網絡及售後服務擴展至三級及四級市場

我們日後的成功取決於我們的零售網絡及售後服務的增長。我們的零售經營及售後服務乃按我們龐大數目的特許經營店及授權服務據點(彼等全部獨立於我們)為特徵及補足。我們採取策略，首先於目標市級市場設立自營店，繼而在人口較多的周邊農村地區開設特許經營店，以擴大零售連鎖網絡的覆蓋範圍及覆蓋面。將服務網點設置在我們的店舖及目標客戶附近亦為我們的策略。我們透過與第三方服務供應商訂立特許經營或服務授權安排達至該等策略。我們相信，特許經營模式及服務授權安排讓我們以較短的成立期和較低的資本支出在農村地區達到市場滲透的目的。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們來自向特許經營商銷售的收益分別約為人民幣155.0百萬元、人民幣285.3百萬元及人民幣373.3百萬元，而我們來自向特許經營商銷售的毛利則分別約為人民幣20.7百萬元、人民幣30.6百萬元及人民幣52.8百萬元。詳情請參閱本文件「財務資料」一節。

為使我們更靈活採取特許經營及授權模式，我們每年與特許經營商或服務供應商訂立特許經營或授權協議。倘我們任何特許經營商或服務供應商於現有安排屆滿後決定不再與我們續訂該等安排，我們可能無法於短期內找到適當的替代者。由於無法保證我們可吸引第三方零售商及服務供應商成為特許經營商或服務供應商加入我們的連鎖網絡或我們或許

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

能在適當市場及地點尋找合適的零售商加入我們的連鎖網絡，我們無法將我們零售業務的地域覆蓋範圍擴展至周邊農村地區。我們透過維持現有特許經營店及授權服務網點營運商以擴展我們的零售網絡及售後服務的能力對我們的增長及擴展策略尤其重要。倘我們未能擴展我們的零售網絡及售後服務，我們的業務、財務狀況及營運業績可能會受到重大不利影響。

### 我們不會控制我們的特許經營店及授權服務網點營運商

我們所有的特許經營店及授權服務網點均由獨立第三方成立、出資及經營。我們實際上所有現時的特許經營商均為我們以前的客戶或前任僱員。由於該等特許經營商及授權服務供應商為獨立經營者，彼等經營業務時具有極大的靈活性及酌情權。彼等的僱員並非我們的僱員。儘管特許經營及授權協議訂有條文規定我們的特許經營商及授權服務供應商遵守我們不時訂明的標準、規定及程序，並授權我們探視有關店舖以監察其運作，確保其持續遵守規定，我們無法控制特許經營商及授權服務供應商所作獨立業務決策及其他因素。因此，我們無法保證該等特許經營商及授權服務供應商能成功經營特許經營店及授權服務網點，並遵守我們的標準及規定。此外，倘我們的特許經營商或授權服務供應商未能取得就經營業務所需的一切批文、許可證、牌照、證書及檢測(包括但不限於消防檢測)，則彼等的業務經營或會遭中斷，因而影響我們的業務營運。雖然我們最終可拒絕與不符合我們標準的特許經營商或授權服務供應商重續相關安排，我們可能無法及時發現問題及採取行動，因此，我們的形象及聲譽可能受損。倘任何特許經營商及授權服務網點營運商未能遵守我們的標準及規定，我們的品牌聲譽及顧客對我們零售鏈的印象可能會受到負面影響，因而可能對我們的業務、財務狀況及營運業績造成重大不利影響。

### 我們於打入新市場及實施擴充計劃時可能遇到困難

我們採取策略，首先於市級市場商業活動較頻繁的位置設立樓面面積較大的自營店，以提高「匯銀」品牌的知名度。然後在人口較多的周邊農村地區開設特許經營店，從而擴大連鎖網絡的覆蓋範圍和覆蓋面。我們在可見未來擬在打入新市場時繼續採用該擴展策略。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 風險因素

倘我們未能於目標市場充份推廣「匯銀」品牌，我們可能無法吸引潛在特許經營商及／或授權服務網點營運商加入我們的零售網絡及／或售後服務工作隊伍。因此，我們的擴充計劃可能無法成功。

成功實施該等計劃亦可能受到多項其他因素影響，包括獲得足夠的資金及人力等資源、確定適當位置及就該等位置磋商可接受條款或租約、物流及其他營運及管理系統與擴展網絡的適應性、商品供應商是否能夠及願意按時以具競爭力價格供應及於新市場向我們提供多種形式的支持。該等主要因素乃我們無法控制。

我們可能無法達至計劃擴充或有效將新店與我們現有連鎖網絡融合。特別是，我們新開設或所收購店舖可能無法達至預期銷售額及利潤水平，且於新地域市場開設其他店舖可能須面對不同於我們目前或過往於現有地區市場所面對的挑戰。當進入新市場時，我們可能無法準確評估有關市場的消費者品味、消費模式、偏好及需求並作出相應調整，且我們可能就開設新店產生較高租賃、行政、分銷、物流及廣告成本，從而可能對運用於我們現有市場的業務營運資金造成不利影響。此外，我們的擴充將繼續使我們的管理、人力、經營、財務及其他資源緊張。

我們進軍新市場的擴充計劃亦可能受限於不斷轉變及／或新訂的國家及地方政府條例、政策及發展計劃。倘該等地區的經濟未根據我們的預期發展，我們可能由於在地方經濟能承受前開設新店而招致虧損，因而我們的經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。

### 缺乏三級及四級市場的官方統計數據或會影響我們的擴充計劃

我們正積極地在選定的華東地區擴充我們零售網絡的地理覆蓋範圍。在分析任何具潛力作網絡擴充的地區時，管理層會尤其透過參考家電市場的估計規模、競爭水平、供應商提供的支援及資源的充足性來分析地區的發展潛力。此外，我們亦計劃於我們現擁有業務的地區內開設新自營店或促使開設新特許經營店。在開設該等新店舖前，我們會研究相關

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風 險 因 素

---

業務地區的當地市況。然而，鑒於中國的三級及四級市場仍在發展中，我們並不知悉有任何正式、可靠及官方統計數據或資料載有該等市場的詳細分析。我們在評估該等地區的可行性及發展潛力時僅依仗我們在部分地區的非正式市場研究以及我們管理層的行業和業務經驗。倘我們自有的非正式市場研究未能確認及評估目標市場的潛在問題或其研究結果發現為不正確，新開設的店舖或不能達到要求的銷量及盈利能力水平。再者，倘我們未能準確評估地方市場的情況（尤其地區居民的消費力），則新開設的店舖或會吞併現有店舖的銷售，因而我們的財務表現可能受到不利影響。我們不能保證，我們能就我們評估為目標市場的任何個別市場或地區取得足夠資料。倘我們未能充份估計及評估某市場在家用電器及電子消費品方面的潛力，我們的業務、財務狀況及營運業績可能會受到重大不利影響。

### 我們的批量分銷業務及售後服務依仗供應商逐年授予的批量分銷權利及售後服務供應商地位

目前於我們店舖的鄰近地區內，我們是超過20個國際或本地知名品牌（包括格力、美的、夏普、索尼、海爾、大金及西門子）指定類別的家電及消費性電子產品（主要為空調、洗衣機、電冰箱及電視機）的批量分銷商之一。我們亦為服務網點所在的〔大部分〕地區某些名牌電子供應商的認可售後服務供應商。我們逐年與該等供應商進行分銷及售後服務安排。

於往績記錄期內，我們批量分銷業務的商品銷售收益由截至二零零七年十二月三十一日止年度約人民幣252.4百萬元增加約157.2%至截至二零零八年十二月三十一日止年度約人民幣649.1百萬元，主要由於我們透過收購常州可意及鞏固與若干供應商的關係而取得格力及美的特定類別產品的額外授權分銷權利。批量分銷業務的商品銷售收益由截至二零零八年十二月三十一日止年度的人民幣649.1百萬元增加約23.0%至截至二零零九年十二月三十一日止年度的人民幣798.4百萬元，此乃主要由於我們擴大分銷網絡及「家電下鄉計劃」導致需求增加致使銷量增加所致。於往績記錄期內，為鞏固與供應商的關係及為增加取得額外授權分銷權利的可能性，我們自願就若干存貨的採購作出預繳。

倘我們的供應商因任何理由決定不再重續我們現時的授權分銷權及售後服務供應商身份，或我們就新市場的類似產品或現有市場的新產品而言未能取得額外授權分銷權或售後服務供應商身份，我們或未能維持或增加收益，因而對我們的業務、財務狀況及營運業績可能造成重大不利影響。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

### 我們很大程度上依賴與供應商的關係

我們業務及發展策略取得成功很大程度上依賴我們與商品供應商的關係。我們與五大供應商維持穩定業務關係已超過四年。我們尤其能與大部分五大供應商維持業務關係超過七年。截至二零零九年十二月三十一日止三個年度各年，我們的五大供應商合共分別佔我們總採購額約69.1%、74.7%及76.7%，而我們的單一最大直接供應商則分別佔我們總採購額約39.3%、36.3%及33.4%。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們向供應商作出的預付款項總額中，分別約81.0%、67.1%及83.9%乃向我們的五大供應商中的美的及格力空調供應商作出的預付款項。我們相信，作出該等預付款項有助於鞏固我們與該五大供應商的關係，從而取得授權分銷權及為供應安排取得優越條件。除我們與索尼訂立兩年的供應商協議外，我們一般每年與五大供應商訂立供應協議。倘我們未能與現有商品供應商繼續保持良好關係或就適合我們客戶的新產品發展及與新商品供應商保持關係，我們可能無法確保獲得所需產品或具競爭力的條款。倘我們未能取得具競爭力的定價及條款的產品，我們的銷售成本將會增加。我們無法保證我們的供應商不會合併其業務，從而使彼等與我們進行供應合約磋商時處於更強的議價立場。此外，我們日後或未能繼續為商品作出大額預付款項。倘我們無法保持我們現有供應安排使我們按商業可接受條款採購商品，我們的銷售成本將會增加，而我們的利潤可能受到不利影響。

此外，我們於現有市場設立其他店舖及滲入新市場的能力取決於我們的供應商是否願意及能夠以優惠條款向新店舖供應現有及新產品以滿足消費者需求。於我們繼續打入新市場時，我們的供應商不願及不能以可接受價格向我們供應其若干或全部產品可能導致我們的收益及盈利減少。

此外，我們的市場形象在若干程度上依賴主要品牌供應商。我們通常與主要品牌供應商訂立為期一年的合約。家庭電器及消費性電子產品零售門店對大眾品牌及產品的競爭激烈。倘任何主要品牌供應商因任何理由終止彼等的合約或與我們的關係且我們未能找到其他適當供應商替代，或對我們的供應並非按對我們商業上優惠的條款進行，我們的市場形象及營業業績可能受到重大不利影響。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 風險因素

我們截至二零零八年及二零零九年十二月三十一日止兩個年度錄得龐大現金流出淨額。如我們未能為營運活動維持足夠的現金流量及如我們未能於適當時間取得足夠的銀行融資，則當債務到期之時，我們未必能夠應付債務及其他付款責任，而我們的財務狀況及營運業績亦會受到相當的負面影響

我們於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度錄得營運活動現金流出分別約為人民幣130.9百萬元、人民幣45.7百萬元及人民幣101.5百萬元。引致該等期間營運活動現金流出淨額的主要原因是由於我們迅速擴充業務、為取得指定類別產品的授權分銷權、為鞏固與供應商的關係及為提高取得額外授權分銷權的可能性而對供應商(尤其美的及格力空調供應商)作出的大額預付款項，導致預付款項、按金及其他應收賬款增加所致。此外，我們於截至二零零七年十二月三十一日止年度及截至二零零九年十二月三十一日止年度錄得投資活動現金流出，主要原因是我們就業務擴展購買物業、廠房及設備而作出付款所致。我們概不能保證我們日後可錄得正數營運現金流或我們能經常籌得所需資金為短期借款到期時再提供資金或為資本承擔及開支提供資金。倘我們的未來營運現金流繼續為負數，我們的流動資金及財務狀況將受到重大不利影響。倘我們依靠其他資金來源產生額外現金，我們可能會產生額外融資成本，而我們概不能保證能夠按我們接納的條款取得融資或能夠取得融資。在該等情況下，我們的業務、流動資金、財務狀況及前景可能會受到造成重大不利影響。

### 我們的毛利率可能繼續下降而進一步影響盈利能力

我們的毛利率由二零零七年約16.9%下降至二零零八年的12.2%，主要由於(i)我們批量分銷業務的銷量(該業務的產品一般以較低價格出售，且毛利率較低)的百分比增幅與我們零售業務(該業務的產品一般以較高價格出售，且毛利率較高)的相比較高及(ii)市況惡化所致。

我們的毛利率由二零零八年約12.2%增加至二零零九年約16.5%，而我們零售及批量分銷業務的毛利率由二零零八年分別約17.9%及9.1%增加至二零零九年分別約22.8%及12.8%，此乃主要由於「家電下鄉計劃」(該計劃下的產品一般以較高毛利率售出)所涵蓋的商品的銷售增加以及整體需求從二零零八年中國家電市場情況較差之下有所增加。然而，概

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

無保證二零零九年出現的正面因素的影響能繼續超越上述其他負面因素對毛利率的影響。因此，我們的財務狀況及營運業績可能會受到毛利率的任何進一步下跌的不利影響。

### 我們主要產品空調的銷售受季節性影響

我們主要產品空調的銷售受季節性影響。銷售空調產生的收益分別約佔我們截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度來自商品銷售的總收益約57.7%、71.8%及67.7%。於往績記錄期，我們於每年夏季前後或之前錄得較高的銷量。於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們於各年的五月至七月期間產生的銷售額佔年度總銷售額分別約37.3%、36.2%及31.7%。由於有關波動，將單一財政年度內不同期間或不同財政年度內不同期間的銷售額及經營業績進行比較未必有意義，不能作為我們表現的指標而加以倚賴。此外，倘我們的業務因傳染病爆發或其他不可預測的事件在夏季前後或之前出現而受阻或受影響，則我們的收益及盈利能力可能會遭受重大不利影響。

### 我們可能無法維持與供應商的返利安排

根據我們大部分供應協議，倘我們達致若干指標(包括但不限於達到採購目標)時，供應商須向我們提供返利。該等返利並通常根據與相關供應商的協定價格按每月、每季、半年或每年的基準支付。此外，供應商亦會就供應商對其商品零售價作任何調整時，向我們提供返利作為補償，有關數額將在支付過程中與供應商確認。供應商返利價格會由我們與供應商按個別情況而進行磋商。

供應商返利均累計為已賺取並獲可靠估計及入賬為存貨減少，且在相關商品售出後減低銷售成本。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們的供應商返利分別約為人民幣97.0百萬元、人民幣161.1百萬元及人民幣269.0百萬元。我們董事確認，收取供應商返利乃屬我們行業的常規。在可見將來，我們董事預期我們將繼續從供應商收取供應商返利。倘就與供應商的返利安排出現任何不利變動，我們的銷售成本及因而我們的毛利率及營運業績將受到重大不利影響。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風 險 因 素

---

### 向特許經營店的銷售未必反映彼等向其終端客戶的銷售的實際增長

我們以供應商身份將貨品分銷予特許經營店。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，向特許經營店銷售所產生的收益分別約為31.0%、28.9%及29.9%。由於我們的特許經營商乃獨立經營，我們一般不會要求特許經營商向我們提供任何有關彼等銷售及存貨量的資料。我們對特許經營店並無絕對控制權。我們概不能向閣下保證，特許經營商向我們採購的產品均最終售予彼等的客戶。儘管董事相信我們的特許經營店不能累積存貨，概不保證彼等採購的商品數量會配合彼等銷售業務的實際所需。我們向特許經營店的銷售增長未必反映彼等向其終端客戶的銷售的實際增長。

### 維持及擴充我們的業務營運需要大量支出，我們未必有足夠或可供動用的財務資源

為維持及擴展我們的連鎖網絡，我們需要不時產生龐大的資本支出，包括建設或擴展分銷及物流中心的支出。於截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們的資本支出分別約為人民幣12.0百萬元、人民幣10.8百萬元及人民幣61.4百萬元。我們的資本支出於二零零八年至二零零九年間大幅增加，主要有關於我們的新設的分銷及物流中心。我們的擴充計劃（不論透過新成立或收購店舖）亦將要求我們進行大量資本支出。我們亦需要不時動用額外財務資源，以維持我們新成立或新收購店舖的日常營運。我們的競爭對手（特別是全國性家庭電器及消費性電子產品零售商）可能較我們具有更強大財務資源，以致彼等在爭取便利或策略性位置或收購目標時具有優勢。此外，倘新成立或收購的店舖未能按我們預期般有利可圖，我們可能需要於其開始營業後繼續向該等店舖注入額外資金。我們可能需要透過銀行借款或發行債務或股本證券籌集額外資金為該等資本支出融資。然而，我們未來獲得額外融資的能力受眾多不確定因素所限，包括(i)我們未來財務狀況、經營業績、現金流及借款水平；(ii)零售及類似公司籌集資金活動的一般市場條件；及(iii)中國及其他地方的經濟、政治及其他條件。

我們可能無法及時或按可接受的條款取得額外融資或無法取得融資。此外，透過發行股本證券方式籌集任何額外資金的條款及金額可能導致重大股東攤薄。其他融資活動或將所得款項匯入中國可能亦需要中國法規批准。而批准可能無法及時授予或無法授予。倘未能獲得充足資金，我們發展及擴充業務的能力可能受到重大不利影響。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

### 我們未必能夠以有利的租賃條款為自營店保持或續用現有地點

我們的業務極為依賴我們獲得商業活動較多且便於到達我們自營店的策略性位置的能力。該等策略性位置的需求很高且罕有。概不保證我們可續訂該等位置或取得更多具策略優勢的位置。目前，我們大部分自營店於我們向獨立第三方租賃的物業內經營，使我們承擔極大的租賃市場風險。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度，我們的自營店的經營租賃成本分別約為人民幣5.7百萬元、人民幣9.0百萬元及人民幣11.8百萬元。我們租賃店舖的大部分租約乃一般按三至十二年的中至長期基準磋商。於該等租約中，除三份將於二零一零年屆滿外，其中11份將於未來三年屆滿，其中3份將於未來五年屆滿。對我們店舖的內外裝飾及裝修進行投資。於就我們的自營店佔用現有各處租賃物業訂立的租賃協議屆滿前，我們須就該租賃協議可能續訂的條款及條件重新進行磋商。倘我們未能按優惠條款及條件續訂該等租賃協議（特別是租金費用），我們可能須搬遷至替代位置（該等替代位置可能並非屬理想地點），且我們將就此產生額外及潛在重大成本。考慮到該等位置稀少且租金費用相對較高，無法保證我們將可按適當位置找到或獲得，或按優惠條款租賃替代位置。有關我們租約支付條款的其他資料，請參閱本文件附錄三「物業估值」一節。

此外，鑒於中國三級及四級市場經濟增長導致物業市場需求強勁，就往績記錄期而言，江蘇省零售店的市場租金一直按每年約3.2%上升，據我們董事預期，我們現有租賃店舖的租金成本將於未來繼續增長。未能按優惠條款於該等策略性位置成功建立或維持我們的店舖可能導致於該等位置進行業務銷售額減少及／或經營成本增加，從而可能對我們的整體財務狀況及未來發展潛力造成重大不利影響。

我們亦計劃進一步將零售業務擴展至我們的目標市場。我們的董事相信，於該等地區良好零售位置的供應將較稀少，因而獲得優質物業的競爭將會激烈。倘我們無法獲得預期物業，我們可能無法按計劃達致擴充計劃，且我們的收益及增長前景可能受到重大不利影響。

### 我們極依賴少數主要管理人員，未必能挽留及吸引人才

我們維持經驗豐富及穩定的管理團隊，其中大部分自成立起即與我們合作，並於中國家庭電器及消費性電子產品零售市場擁有豐富的工作經驗。鑒於三級及四級市場的特性，我們的成功過往並將繼續倚重我們主要管理團隊（包括曹先生、茅善新先生及莫持河先生）

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風 險 因 素

---

的策略及眼光。其中大部分於我們的日常業務處於關鍵位置並負責制訂策略處理瞬息萬變的市場環境。我們各執行董事已與本公司訂立服務協議，自〔●〕起初步固定期限為三年。倘一名或多名主要管理人員或高級管理層的其他成員未能或不願繼續擔任其現任職務，我們或會未能及時或不能尋找及聘任合適的替代人選。此外，倘我們的高級管理層的其他成員加盟我們的競爭對手或成立與我們競爭的公司，我們可能會失去部分管理知識及業務關係。

招募及挽留有能力的行政人員及富經驗的人員對我們的業務及擴展計劃尤其重要。儘管我們嘗試向我們的主要管理人員提供優厚的薪酬待遇，概不保證我們將能透過挽留我們的現有行政人員及其他經驗豐富人士及／或透過招聘其他適當僱員管理我們的擴充，乃由於對該等人員的競爭目前及可能繼續激烈。倘我們未能吸引及挽留合資格僱員、主要管理層人員及高級管理層成員，則我們的業務、營運業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

### 我們未能及時取得若干所需證書、牌照及准許證

根據於一九九八年頒佈的中華人民共和國消防法（「舊消防法」，並其後於二零零九年進行修訂（「新消防法」），於公眾聚集地方（如購物中心）成立的所有業務，須向相關地方機構申請進行消防檢查測試，且僅可於通過規定測試後方可開始營業。於最後實際可行日期，我們其中17家自營店（不包括我們四家在百貨公司內經營的店中店）並無進行及完成消防檢測。根據中國法律顧問的意見，鑒於該等自營店中有12間已於新消防法實施前開始營業，故將引用舊消防法。舊消防法並無明確指出不遵守法例的確實懲罰。然而，江蘇省消防條例規定，根據舊消防法第40條，業務倘並無進行消防檢測須被罰款介乎人民幣10,000元至人民幣100,000元。此外，安徽省實施《中華人民共和國消防法》規定，根據舊消防法第40條，業務須被判令支付罰款介乎人民幣4,000元至人民幣100,000元。該等自營店中有五間於新消防法實施後開始營業，因此須遵守新消防法。根據中國法律顧問的意見，新消防法訂明，

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

業務須被判令停止業務營運，並支付罰款金額介乎人民幣30,000元至人民幣300,000元。倘業務並不符合相關消防檢查標準，則其將須在規定期間內作出所需調整以遵守相關標準。倘未能於規定期間內作出該等調整，則會導致被判以處罰，包括遭判令停止使用物業及停止經營並且須繳交罰款。我們可能被判的最高罰款預期為人民幣2.7百萬元。

儘管我們正就未遵守條例的自營店申請進行消防檢測，我們概不能向閣下保證我們能取得有關中國機關的相關消防檢測批文。倘我們未能取得相關批文，則倘我們被發現不符合相關消防檢查要求時我們或須搬遷部分自營店，而我們或會因不遵守相關中國法律而遭處罰。倘我們被迫將任何自營店搬遷至替代物業，我們可能無法找到適合我們經營或具有商業可接受條款的物業，而這可能對我們的銷售額造成不利影響並導致我們產生額外成本。

倘我們的自營店因我們並未進行所需消防檢測而發生火災，我們可能會被判以如上文段落所披露的類似罰款。此外，倘因我們並未進行消防檢測而導致第三方承受任何損失或損傷，則我們根據中國法律可能須承擔民事法律責任。

於往績記錄期，除本文件所披露者外，我們已取得我們經營所需的所有相關證書、牌照及許可證。有關我們不符合規定的其他詳情，請參閱本文件「風險因素」一節中「有關我們業務的風險」分節下的「我們的業務出現不合規情況」一段及「業務－訴訟及法律合規」一節。

### 我們未必能預見及提供吸引人的貨品，以滿足顧客品味及要求

我們目標市場的客戶(特別是鄰近我們店舖農村地區的客戶)一般對價格更為敏感且更關注產品的基本特徵及持續維護成本。我們已成功供應適用於我們目標市場地方消費模式的適當價值範圍的產品。我們的董事相信，我們成功維持業務發展，部分依賴我們保持選擇適當合理價格家庭電器及消費電子產品並同時預測和及時回應客戶需求及偏好，以及準確預見不斷變化消費者需求並相應提供相關服務的能力。作為目標旨在發展三級及四級市場的首批電子零售連鎖網絡之一，我們了解我們目標客戶對不同類型家庭電器及消費電子產品的品味及需求以及彼等的消費模式。然而，由於我們目標客戶的經濟條件持續提升及家庭生活方式持續現代化以及生活標準不斷提高，我們可能無法預測我們目標客戶的品味及需求，從而未能據此調整我們的產品組合。我們經營成功部分依賴我們持續挑選來自供

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

應商產品或符合客戶品味及需求的優惠商品的能力，以及我們可提供充足數量具吸引力及受歡迎商品以及時滿足消費者需求。倘我們未能準確預見消費者需求及偏好的一般趨勢並迅速進行調整，已經提供新型具吸引力貨品，我們的業務及財務表現將受到重大不利影響。

### 倘若缺乏有效的存貨控制系統，我們的業務將會受到重大不利影響

與中國大部分家用電器及電子消費品零售商不同，除向我們的若干供應商作預繳外，由於我們亦直接向供應商採購貨品，故我們採納主要按貨到付現或超短期信貸基準向供應商進行採購的業務策略。於二零零九年十二月三十一日，我們的存貨約為人民幣163.1百萬元。於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，我們就過時貨品作出的撥備分別約為人民幣0.3百萬元、人民幣0.8百萬元及人民幣0.5百萬元。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止三個年度各年的存貨周轉日數分別為52天、49天及56天。於二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日，我們的存貨分別佔資產總值約10.6%、21.0%及17.2%。倘我們的存貨不足，我們滿足客戶需求的能力及經營業績將受到不利影響。倘我們的存貨過剩或我們錯誤估計客戶需求，我們的營運及財務表現將受到重大不利影響。存貨涉及倉儲成本。此外，倘該等存貨過時廢棄，我們將對該等存貨進行撇減，此舉或會增加銷售成本。另外，倘我們的存貨出現損毀（例如因火災），將會對我們業務構成干擾，並對其盈利能力構成不利影響。倘我們無法自保險公司取得全數賠償，我們的業務及盈利能力將受到更為重大不利的影響。

### 我們的保險未必足以彌補所有虧損

雖然我們已就業務運營投購就董事認為屬中國零售行業慣常的保險，保險範圍涵蓋因火災、盜竊或發生若干天災所導致的損失的風險，但我們並無就若干風險投購保險，如產品責任索償。倘我們產生重大損失或負債，而該等損失或負債並非完全受保或獲保險賠償或根本完全不受保或賠償，我們的業務、財務狀況及營運業績可能會受到重大不利影響。

### 我們的業務營運可能受到任何資訊科技系統故障的重大不利影響

我們運用一套計算機信息系統整合了銷售規劃、補充庫存、採購和分銷、銷售及財務管理等職能。我們所有自營店均配備一套標準管理信息系統，讓總部可以分析記錄銷售情況，並及時跟蹤存貨水平。任何系統故障或不足導致資料輸入、檢索及傳輸中斷或網絡回

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

應延時，均可能干擾我們的日常營運並因此降低客戶滿意度。倘網絡運行及／或相聯資訊科技系統出現故障，我們的計算機信息系統或會遭中斷或暫停，因而對我們的業務營運造成不利影響。儘管我們的董事認為我們採用的故障修復方案足以處理資訊科技系統故障，然而不能保證我們可妥善執行故障修復方案，亦不保證我們可在短時間內恢復其營運，以避免其業務受到不利影響。

此外，今後系統使用新軟件亦存在固有風險，包括我們成功將其與現有網絡系統整合的能力。倘我們現時或今後的資訊科技系統無法正常運轉以滿足我們作為零售商的特定需求，則我們的表現及盈利能力將受到不利影響。

### 我們可能因出租人的土地業權或房屋所有權出現租賃問題或產權負擔而須搬遷若干現有店舖

截至二零零九年十二月三十一日，我們在中國租賃43項物業，總建築面積約55,901.74平方米，用作零售店舖、辦公樓、貨倉或宿舍。

截至二零零九年十二月三十一日，我們租賃的10項物業的相關出租人並無向我們提供相關業權證書或文件以證明其擁有必需的業權或權利向我們出租該等物業。該10項物業的總建築面積約為9,259.94平方米，其中四項租賃物業佔用作為辦公室或零售店舖用途，另外四項佔用作貨倉用途，其餘兩項用作辦公室及宿舍。我們正盡力向該等物業的出租人取得相關業權擁有權證書或證明物業擁有人授權向我們出租該等物業的文件。根據中國法律顧問的意見，倘出租人無法正式取得其向我們出租物業的業權，可能會令我們的租賃協議失效。我們不能向閣下保證日後不會有第三方試圖與該等出租人爭奪所有權權利。倘因該等租賃物業業權的產權負擔產生糾紛，我們在繼續租賃該等物業方面可能會遇上困難。在此情況下，我們將需要搬遷並可能因搬遷而產生額外成本，並且令業務中斷。此外，我們未必能找到合適的替代物業，倘我們搬遷的地點未如理想，我們的業務可能會受到不利影響。

有關我們租賃的物業詳情，請參閱本文件「業務－物業」一節「租賃物業」一段以及本文件附錄三所載由美國評值有限公司編製的物業估值報告。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

### 與中國零售業有關的風險

#### 我們依賴知識產權

我們認為我們的商標是有價值的資產。我們全部店舖及服務網點均以知名品牌「匯銀」經營(除我們大部分的專用品牌零售店及我們四家在百貨公司內經營的店中店)。我們的商標「匯銀」在中國已註冊於(其中包括)安裝及維護電子設備種類下。「匯銀」亦已註冊為揚州匯銀及其若干附屬公司的公司名稱。為保護我們零售業務的商譽，我們亦將「匯銀」品牌註冊於廣告類別之下。「匯銀」商標於二零零三年至二零零六年年度獲揚州工商行政管理局授予「揚州市知名商標」，並於二零零八年至二零一一年年度獲授「江蘇省著名商標」。

根據競爭法，若使用競爭者公司名稱時可能誤導客戶相信彼等正在向其競爭者購買產品或服務，公司不得於業務經營中使用其競爭者的公司名稱。然而，由於有關中國商標法並未訂明零售業務等類型註冊，我們可能無法註冊商標從而保護我們零售業務的商譽。無法保證第三方不會抄襲或以其他方式未經授權取得及使用我們的知識產權或適當地使用我們的知識產權。倘我們未能或無法確定或保護我們對知識產權的權利，可能會對我們的業務及市場推廣計劃造成重大不利影響。於第三方侵犯我們的知識產權時，我們可能就提出任何知識產權侵犯申索產生額外成本及花費許多管理時間，可能對我們的商業聲譽及利潤產生重大不利影響。

此外，儘管我們的特許經營及授權服務協議載有限制我們的特許經營商及授權服務供應商透過轉讓或以其他方式支持未經授權第三方使用我們的商標及商號的條文，我們可能無法及時發現問題及採取行動，因此，我們的形象及聲譽可能受損。

#### 我們可能會面對侵犯第三方知識產權的法律責任

儘管我們已採取措施盡量降低對第三方知識產權的潛在侵犯且並無第三方就侵犯知識產權對我們進行申索，我們可能於進行業務過程中無意間侵犯其他人士的知識產權及面對就該等侵權須承擔的責任或第三方可能會就聲稱我們侵犯第三方知識產權向我們展開訴訟。很難預測該等糾紛將會如何解決。知識產權的辯護及控訴均耗費成本及將管理層從日

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

常業務工作中調走。倘未來第三方就侵犯知識產權對我們提出訴訟，我們的聲譽及財務狀況可能受到不利影響。我們可能無法勝訴。倘向我們提出的任何訴訟中有任何不利裁決的結果為裁定我們有侵犯權利行為（不論是否有意），則可能導致我們被判以金錢方面的罰款或我們須停止或修正被指稱的侵犯行為。

此外，我們允許我們的特許經營商向第三方採購及銷售若干我們不提供的電子產品。倘我們的特許經營商銷售侵犯第三方知識產權的產品，乃處於我們控制以外，我們可能面對就我們特許經營商侵權須承擔的責任，且我們的形象及聲譽可能受損。

### 倘我們未能有效地推廣及宣傳我們的店舖，我們的銷售或會下降

我們自開辦零售業務以來，一直有開展及籌備宣傳活動。我們的董事相信，我們的宣傳及推廣活動，不但增加收入，且推廣並提升其店舖的品牌及市場形象。我們不一定能持續設計、發展及籌備受歡迎及吸引目標顧客的推廣活動。此外，我們的競爭對手可能籌備類似活動或發展更具吸引力的活動，藉以模仿我們。因此，我們日後在傳銷及推廣方面的努力不一定有效。尤其當一些主要的市場推廣活動並未造成有利效果而產生重大成本時，可能對我們的收入及經營業績造成不利影響。因任何前述情況，我們的開支可能增加及／或毛利率會下降，從而對我們的財務表現造成重大不利影響。

### 我們可能面對產品責任的申索

作為零售商，我們須承受產品責任申索的風險。根據現行中國法律法規，生產或銷售有問題產品的製造商及賣方可能須就該等產品造成的損失或傷害承擔產品責任。根據於一九八七年生效的《中華人民共和國民法通則》（「中國民法」），有問題產品導致任何人士遭受財產損壞或身體傷害可能導致該產品的製造商或賣方承擔民事責任。消費者保護法於一九九四年生效，該法就購買或使用商品及服務進一步保護消費者的法律權利及利益。此外，在頒佈及實施產品質量法後，因產品缺陷而受傷或蒙受財產損失的消費者或其他受害人可向製造商及賣方要求賠償。倘責任在於製造商，賣方於清算賠償後有權向製造商追討有關賠償，相反情況亦然。目前，所有商業實體於提供商品及／或服務供銷售時須注意及遵守消費者保護法及產品質量法。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

我們向第三方商品供應商採購產品。儘管於採購產品時進行質量控制，倘我們的客戶因於我們店舖購買的產品而遭受任何損失，該等客戶可能對我們進行產品責任申索。

我們的特許經營店由獨立第三方透過特許經營安排以我們已註冊的「匯銀」品牌經營。我們的全部特許經營店須向我們或我們批准的渠道(如透過我們指定特許經營店)獨家購入其商品(本公司未能提供的小型電子產品及電子配件除外)。儘管特許經營協議載有允許我們監察我們的特許經營店經營的條文，我們可能無法及時行使我們對其銷售產品或提供服務的控制權。根據中國法律顧問的意見，我們須對獨立於我們的特許經營商的任何操守負上責任。然而，一旦我們遇上特許經營商的客戶提出產品申索，我們可能需要償付索賠，然後向供應商收回，以保持我們的聲譽。因此，我們可能由於我們特許經營商的錯誤而面對來自客戶的產品責任申索的風險。

由於並無強制性中國法律規定我們投購產品責任險，我們並無投購任何有關產品責任保險。倘客戶對我們提出產品責任申索，無論其價值大小，我們的聲譽可能受到不利影響。目前，我們並無任何合約權利可獲部分供應商或製造商的補償。我們的財務狀況可能因我們須結清及支付該等申索而受到重大不利影響。此外，儘管於責任在部分供應商或製造商的情況下，我們有權向其提出索賠，惟無法保證我們可成功向該等供應商或製造商申索任何賠償或彼等有充足的財務資源支付賠償，或該收回金額足夠彌補我們所面對的相關產品責任申索。

### 我們在中國零售業面對激烈競爭

中國零售業競爭異常激烈，尤其隨中國於二零零一年十二月加入世界貿易組織後開放了中國零售市場。

我們面對國內外家電經營商及消費電子產品零售商的激烈競爭。尤其是境外家電及消費電子產品零售商特別擁有強大的品牌知名度、雄厚的資金來源、豐富的營運經驗、國際採購及銷售網絡、高科技物流管理體系及優質服務概念。

除湧入中國市場的外商之外，我們亦與中國其他家電及消費電子產品零售商競爭。其中一些零售商或會進行跨區業務拓展及供應鏈整合以應對境外對手的競爭。此外，在中國開設專門店(特別是國際知名品牌以連鎖專門店及經營形式開設商店)普遍會增加競爭，亦

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

會為我們的專櫃商(部分為國際知名品牌)提供新的零售途徑。我們的業務均策略性地集中在三級及四級市場，以避免來自於家用電器及電子消費品零售的國內及國際大型營運商的激烈競爭。然而，三級及四級市場在近年的競爭越趨激烈，原因是部分大型家電零售商開始打入三級及四級市場。我們部分的現有及潛在競爭對手可能比我們更具財政實力及擁有更多其他資源。該等競爭對手亦可能擁有更大品牌知名度、更具規模的分銷網絡或更大客戶基礎，上述全部可為彼等就取得授權分銷權及／或採購商品的優惠條款與供應商磋商或就開設新店鋪爭取合適位置方面提供競爭優勢。概不保證我們的策略將維持競爭力或該等策略於日後將會成功。倘我們在競爭上未能勝過現有或新競爭對手，則我們的業務、財務狀況及營運業績可能會受到重大不利影響。我們的銷售及盈利能力可能因而受到不利影響。

### 當前全球金融危機及經濟低迷已經及可能繼續對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響

家電及消費電子產品零售業受整體經濟趨勢影響較大，原因為消費者的零售購買力(特別是耐用品需求)於經濟衰退期呈下降趨勢。於往績記錄期，我們的絕大部分年度收益均來自中國的銷售及於中國售後服務賺取的收入。儘管近年來，中國東部城郊經濟發展迅速，國民生產總值及人均可支配收入增加，增強了消費者的消費能力並提高了家電及消費電子產品需求，但該等增長受到於二零零八年九月左右開始爆發的全球金融危機的不利影響。

近期，全球資本及信貸市場經歷了極度動盪及中斷。對通貨膨脹或通貨緊縮、能源成本、地緣政治問題、信貸的可得性及信貸成本、美國按揭市場的擔憂以及美國及其他地方住宅房地產市場的下滑，導致市場波動加劇及對未來經濟、資本及消費者市場的期望降低。該等因素(連同石油價格波動、業務活動減少、消費者信心下降及失業率攀升)導致經濟增長放緩及全球經濟衰退延長。這些事件導致中國經濟放緩，而相當一部分經濟學家認為放緩幅度可能會加大或持續。儘管中國經濟的增長持續較大部分經濟發達國家的增長迅速，其實際國內生產總值增長率由二零零七年約13.0%下降至二零零八年約9.0%。此下降乃由於多項因素所致，包括人民幣升值對中國出口造成不利影響，及中國政府的緊縮宏觀經

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

濟措施及貨幣政策旨在防止中國經濟過熱及控制中國的高通脹。此下降亦因金融服務及信貸市場面對嚴峻的全球經濟狀況(近年亦導致全球信貸及資本市場異常波動)而進一步惡化。中國經濟放緩可導致消費者的購買力減弱，因而對我們的業務、財務狀況及營運業績造成重大不利影響。

此外，於新興市場營運的實體(如本集團)可獲取的信貸受投資者對該等市場的整體信心的重大影響，故此影響市場信心的任何因素(例如信貸評級下降或國家或中央銀行介入該市場)可能影響任何該等市場的實體(包括本集團)獲取融資的成本或能否獲取融資。自二零零八年下半年起，全球信貸市場(尤其是美國及歐洲)出現困難。此等充滿挑戰的市況導致流動資金減少、波幅擴大、擴闊信貸息差、信貸市場價格欠缺透明度及可動用的融資減少。我們難以預測此等情況將會持續的時間以及我們可能受到的影響。於最後實際可行日期，我們並無收到來自任何客戶或供應商有關撤回或提早償還銀行融資、取消訂單、破產或欠繳的通知。全球信貸市場長期受到干擾可能限制我們日後於有需要時借入資金的能力，並對我們的流動資金、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。

我們認識到，物業市場與家電及消費電子產品零售業息息相關。故此，我們採取與物業開發商聯盟的策略，推廣及宣傳我們銷售的家電及消費性電子產品。全球金融危機及中國政府近期出台的物業發展政策對物業市場造成不利影響，進而對家電及消費性電子產品零售業造成不利影響。

倘全球金融危機對中國經濟造成重大且長期的影響，則其可能會對中國物業市場及家用電器和電子消費品行業造成重大不利影響。因此，我們銷售的產品的消費者需求或會大幅下降，因而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

### 我們或未能成功應付消費者喜好及／或購買力的轉變

我們的零售業務表現，主要取決於顧客對家電及消費產品喜好、可支配收入水平、對經濟的信心及我們控制以外的眾多其他因素。概不保證我們的顧客將來仍會到我們的店舖購物。倘今後顧客的購物習慣改變而我們未能及時或完全作出應對，我們的業務及財政業

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

續或會受到不利影響。此外，儘管中國經濟近年來發展迅速，但不保證日後經濟增長能夠維持現時的增幅。倘中國(或更明確而言，江蘇省及安徽省)經濟發展長時間放緩或衰退，可能削弱該等地區的顧客消費，從而可能對我們的整體財務業績產生重大不利影響。

若我們不能領取或持有一切所需執照、許可證及批文，或我們須採取行動領取該等執照、許可證及批文而費時或耗費不菲，則我們的業務營運可能受到重大不利影響

從事我們這一類零售業務須取得多項執照、許可證及批文，如有關消防及公共衛生者。我們繼續經營現有及新設店舖及成功實現新業務及位置的拓展策略的能力乃取決於我們能否根據中國法律領取、持有及續領(如有必要)有關監管批文。一旦我們不能成功領取及續領有關批文，我們可能不得繼續經營業務，並可能需要消耗相當的時間及費用方可維持我們的業務。此外，倘由於我們未能領取或持有該等批文而不得繼續經營業務，我們的經營業績可能受到不利影響且無法按原定計劃擴展業務。

### 與中國有關的風險

#### 中國經濟、政治及社會狀況以及中國政府政策的變動或會影響我們的業務

我們所有收益乃源自於中國境內的業務。因此，我們的業務、財務狀況或營運業績在很大程度上受到中國的經濟、政治及法律發展所影響。中國經濟在很多方面有別於大多數發達國家，且已由計劃經濟過渡至市場經濟。然而，中國政府在很大程度上控制中國經濟的增長。中國政府已實施若干經濟改革措施，著重利用市場動力發展中國經濟。該等改革或會對中國宏觀及長遠發展有正面影響，但並不保證中國經濟、政治及社會狀況、法律、法規及政策的改變不會對我們現有或日後業務及財務狀況不利。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

### 外匯法規的變動或會對我們的營運造成不利影響

人民幣與外幣的兌換受中國政府規管。過往多年來，政府已大幅放寬對經常賬項日常外匯交易的管制，包括與貿易及服務相關的外匯交易、支付股息及境外債務服務。然而，資本項目的外匯交易繼續受到嚴格的外匯監控，並須由國家外匯管理局審批或向其登記。預期中國附屬公司在遵守若干規定手續的情況下，將以外幣向本公司（位於中國境外）支付股息。外幣短缺或會限制中國附屬公司的匯款能力，因而未能匯付充足外幣向我們支付股息或其他付款，或未能支付其以外幣計值的債項。

此外，根據目前中國的外匯法規，只要在國家外匯管理局進行相關登記，並遵從若干程序上的要求，我們就能夠以外幣支付股息，而無須獲得國家外匯管理局的事前批准。然而，我們無法保證中國當前有關以外幣償還債務和支付股息的外匯政策今後仍將持續不變。中國外匯政策的變動，可能會對我們以外幣向股東分派股息的能力造成負面影響。

### 人民幣價值波動或會對閣下的投資造成重大不利影響

人民幣兌其他貨幣的價值或會受中國的經濟、財政及政治狀況、人民幣在本地市場供求變化等多項因素影響。根據現行的統一浮動匯率系統，人民幣乃根據中國人民銀行所設定的匯率兌換為外幣（包括港元及美元），而有關匯率乃每日按前一日在全球金融市場上銀行同業外匯市場匯率及現行匯率決定。自一九九四年起，人民幣兌換港元及美元的官方匯率一直大致保持平穩。然而，由二零零五年七月二十一日起，中國政府改革匯率機制，轉為參照一籃子貨幣的市場供求的有管理浮動匯率機制。因此，人民幣兌港元及美元同日升值約2%。於二零零六年九月二十三日，中國政府將人民幣兌非美元貨幣的每日匯率波幅由1.5%擴大至3.0%，以提高新外匯機制的靈活性。現不能確定港元及美元兌人民幣的匯率會否更加波動。倘若港元及美元兌人民幣的匯率大幅波動，致使我們決定為作出股息付款而將人民幣兌換為港元，則以外幣派付的任何股息的港元價值可能會受到不利影響。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

### 中國法律及法規的詮釋不明確

我們的業務及營運在中國進行，並受中國法律及法規規管。中國法律體系乃以成文法為基礎的民法體系，法院過往的裁決僅可被援引作參考但其作為先例的價值有限。

中國政府已頒佈有關外國投資、企業組織與管治及稅務等經濟事宜的法律及法規，旨在發展出全面的商業法律體系。然而，由於部分中國法律及法規僅於近期頒佈且相對較新，故此有關詮釋及執行在若干程度上並不明確，而已公開的法庭裁定有限且無約束力。此外，在中國提出訴訟或會有所延誤及需要大額成本及消耗管理層的人力物力。

### 我們的經營成本或會因中國政府規定的員工福利而增加

自成立起，我們根據中國地方政府制定的僱員保險計劃向中國僱員提供若干基本保險（即退休金、醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險）。退休金、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險及住房公積金的所需供款比例分別佔該等僱員薪酬介乎36.0%至45.0%。倘地方政府進一步擴大僱員保險計劃範圍，則我們的經營成本將會增加，因而影響其競爭力及盈利能力。

### 可能難以向我們居於中國境內的董事或行政人員發出由非中國法院頒佈的傳票或執行裁決

我們的所有經營業務均位於中國。截至最後實際可行日期，所有執行董事及高級管理人員居於中國境內，且我們的大部分資產及該等人士的資產亦位於中國境內。因此，投資者未必可向本公司或居於中國境內的該等人士發出由非中國法院頒佈的傳票或執行的裁決。中國並無訂立任何承認並執行英國、美國及其他大多數西方國家法院民事裁決的任何條約或安排，因此未必可在中國承認並執行該等司法權區作出的裁決。於二零零六年七月十四日，中國與香港簽立《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》。然而，投資者應注意僅香港法院授出的金錢賠償方可獲得中國法院的認同。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

中國乃外國仲裁判決的承認及強制執行的聯合國協定（「紐約協定」）締約國，以往容許在中國交互強制執行其他紐約協定締約國仲裁組織的判決。於一九九九年六月十八日，香港與中國就仲裁裁決作出相互強制安排，是項新安排已獲中國最高人民法院及香港立法會批准，並於二零零零年二月一日生效。

**新頒佈的中國稅法可能影響本公司及股東所收股息獲稅務豁免的現狀，亦可能增加我們的企業所得稅稅率**

本公司根據開曼群島法律註冊成立，並透過一家香港公司持有我們的中國附屬公司的權益。一項新法例，即中國企業所得稅法及其實施條例，已分別於二零零七年三月十六日及二零零七年十二月六日頒佈，並於二零零八年一月一日同時生效。倘本公司被視為非中國居民企業，於中國並無設有辦事處或物業，除非本公司取得稅項減免（包括稅務條約所給予的減免），否則本公司所收股息須按10%稅率繳納預扣稅。根據中國與香港之間訂定的稅務條約，在中國的外資企業向其香港股東所繳付的股息，如香港公司在中國企業直接持有25%或以上的股權，須繳付不超過5%的預扣稅款。

另外，新法例規定，於中國境外註冊成立的企業，若其「實際管理機構」位於中國境內，則該企業可能被確認為中國居民企業，其全球收入須繳納25%的企業所得稅。我們絕大部分的管理層均居於中國，故我們可能被視為中國居民企業，而我們的全球收入須因此繳納25%的企業所得稅，但不包括直接從另一家中國居民企業所收的股息。基於上述變動，我們以往的營運業績並不能反映未來的營運業績，股份的價值將受不利影響。此外，應付予位於中國境外的公司股東的股息須繳納10%的預扣稅。

**我們的附屬公司在中國稅法下享有的若干優惠待遇屆滿或改變，可對我們的經營業績產生重大不利影響**

[鑒於揚州匯銀被視為一家新辦勞動就業服務企業（一家新成立而其僱員超過60%為失業人員的企業），揚州匯銀取得批准，於二零零四年、二零零五年及二零零六年獲免繳中國國家企業所得稅，並於二零零七年減半繳納中國國家企業所得稅。由於揚州匯厚的年度應課稅收入少於人民幣100,000元但超過人民幣30,000元，故此揚州匯厚於截至二零零七年十二

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 風險因素

月三十一日止年度獲享按優惠稅率27%繳稅。此外，經中國法律顧問告知，鑒於南京滙澤於截至二零零七年十二月三十一日止年度應付的稅項金額低於人民幣30,000元，故南京滙澤僅須按18%的稅率繳稅。於二零零八年一月一日起生效的中國企業所得稅法為所有中國國內及境外企業提供統一企業所得稅率25%。由於揚州匯銀的所得稅優惠期自二零零八年屆滿，我們可能適用的實際所得稅率或會較於往績記錄期適用的稅率為高。因此，我們的盈利能力及財務狀況將會受到不利影響。

### 中國法律對我們於中國的經營附屬公司派息的限制

根據中國法律，股息僅可自可分派除稅後盈利減任何累計虧損撥回及所需法定基金撥款中派付。於某一年度未予分派的任何可分派盈利將予以保留，並可於往後年度作出分派。根據中國會計準則計算的可分派盈利與根據香港財務報告準則計算者於若干方面均有不同。因此，即使我們的經營附屬公司於某一年度根據香港財務報告準則釐定擁有盈利，惟未必擁有根據中國會計準則釐定的可分派盈利。由於我們的全部盈利乃源自此等於中國的經營附屬公司，故未必有足夠可分派盈利以供向其股東派息之用。

再者，中國政府對人民幣兌外幣施加限制，將局限人民幣兌換外幣交易，對本公司向中國附屬公司調撥資金及自該等附屬公司收取股息的能力產生不利影響。由於我們所產生的收入全部以人民幣為單位，故我們的中國附屬公司需將其部分收入兌換為外幣，以支付進口商品及設備，以及向本公司派付股息。根據中國現行外匯機制，就派付股息而將人民幣兌換成外幣，須遵守國家外匯管理局的程序規定。就有關設備或商品的資本開支而進行外匯交易，一概需先行取得國家外匯管理局的批准。倘我們未能取得該等批准，則我們的資本開支計劃，繼而業務增長能力，可遭受不利影響。此外，中國外匯法規的變動，亦可對我們向其中國附屬公司調撥資金及自該等附屬公司收取股息的能力產生不利影響。

**天災、戰爭、傳染病或流行疾病等非我們所能控制的因素或會令我們的業務受到損害、損失或干擾**

我們的業務會受到中國整體經濟及社會狀況所影響。自然災害、疫症或流行疾病及我們控制範圍以外的其他天災，均可對中國的經濟、基建及人民生活造成不利影響。中國部分城市受到水災、地震、沙塵暴、雪災、火災或旱災的威脅。例如，於二零零八年一月及二月，中國南方鄰近長三角地區受雪災侵襲，導致中國南方運輸系統中斷，農產品受損嚴重。二零零八年五月及六月，四川省發生嚴重地震及連續多次餘震，導致該區死傷慘重及財產損毀。於二零零九年四月，H1N1型豬流感於墨西哥爆發並在全球擴散，導致出現人命

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 風險因素

傷亡及恐慌蔓延。倘若發生上述天災，則或會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。中國若干地區(包括江蘇省及安徽省)可能爆發疫症，例如沙士或豬流感或禽流感。江蘇省及安徽省或中國其他地區再出現沙士、爆發豬流感或禽流感或任何疫症，均可能嚴重干擾我們的經營或使中國的經濟發展放緩，繼而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。戰爭及恐怖襲擊或會對我們僱員造成傷亡，導致我們的設施、分銷渠道及市場損毀、受到干擾或破壞。不論是上述任何情況均會嚴重影響我們的銷售、成本、整體財務狀況及經營業績。發生戰爭或恐怖襲擊的可能性亦會引致不明朗因素，使我們業務蒙受無法預計的損失，可能因而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 我們以往派付的股息不應被視為支付未來股息或未來股息政策的指標

本公司於二零一零年三月宣佈派付一次過非經常股息約〔●〕港元予現有股東(即中華瑞科、Pope、Dalton、ARC Huiyin及China Fund)，〔●〕及本公司計劃在取得外匯管理局及其他政府機構的所需批文後支付股息，並運用我們的內部資源分派該等股息。根據我們可動用的現金、可分派儲備、現金流及營運資金需求，董事會的目標為就截至二零一零年十二月三十一日止年度及其後財政年度以股息宣派及建議派發可合共不少於本公司純利15%的股息。一次過非經常股息及上述意向並非本公司日後必定或將會以該等形式宣派及支付任何股息，或宣派及支付任何股息的任何保證、聲明或表示。本集團於〔●〕後將採納的股息政策的詳情，載於本文件內「財務資料」一節的「股息政策、營運資金及可分派儲備」分節。概不保證且不預期本公司日後宣派的股息(如有)的數額，將等同本公司緊接〔●〕前宣派及支付的股息的水平。

### 本文件所載的前瞻性資料不一定準確

本文件內所載若干有關本集團的前瞻性陳述及資料，乃以我們管理層的信念與假設，及管理層目前可用的資料為基礎。於本文件內就本集團或其管理層使用「預計」、「相信」、「認為」、「可以」、「估計」、「預期」、「今後」、「有意」、「可能」、「應該」、「計劃」、「尋求」、「將會」、「或會」及類似字眼時，是有意識別前瞻性陳述。該等陳述反映我們的管理

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

層目前對未來事項的觀點，存在若干風險、不明朗因素及假設，包括於本文件內所述的其他風險因素。可能影響前瞻性陳述的準確性的風險及不明朗因素，包括但不限於下列各項：

- 我們的業務前景；
- 我們未來的負債水平及資本需求；
- 我們的戰略、計劃、目的及目標；
- 整體經濟狀況；
- 我們運營所在的市場的監管及運營條件的改變；
- 我們降低成本的能力；
- 資本市場的發展；
- 我們的競爭對手的行動及發展；
- 本文件內「財務資料」一節內關於價格趨勢、總量、運營、整體市場趨勢、風險管理與匯率的若干陳述；及
- 其他於本文件內卻並非歷史事實的陳述。

投資者應注意其中一項或多項風險或不明朗因素可能實現，或其中一項或多項相關假設可能證實為不正確。

### 無法保證本文件所載有關經濟及行業的事實及其他統計數據的準確性

本文件內載有若干有關中國、江蘇省、安徽省及有關經濟及行業的事實及其他統計數據，乃摘錄自不同的官方政府刊物及非官方刊物，包括環亞行有限公司及國際貨幣基金組織出版的報告。董事及〔●〕於轉載該等事實及統計數據時已盡量謹慎，然而，不能保證該等資料來源的素質或可靠性，且並非經由我們、〔●〕、〔●〕、或彼等各自的任何董事、聯屬公司或顧問編製或獨立核實。因此，我們對該等可能與中國境內外所編製的其他資料不

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 風險因素

---

盡一致的事實及統計數據的準確性不發表任何聲明。鑒於搜集資料的方法可能有缺陷或欠缺效率，或已出版資料與市場常規的差異及其他問題，本文件所引述或所載的官方統計數據及非官方統計數據可能不準確，或不可能與為其他刊物或目的編製的統計數據進行比較，故不應加以依賴。此外，概不保證該等數據乃按相同基準陳述或編製或與其他來源比較具有相同的準確程度。在所有情況下，投資者應考慮該等事實資料或統計數據所應佔或應獲賦予的比重或重要性。