

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

概覽

我們是一家中國領先的照明產品供應商。根據中國照明電器協會於2010年3月15日頒布（隨後於2010年4月12日更新）的中國照明產業二十年發展報告（「中國照明電器協會報告」），按2009年收入計，我們是最大的國內照明品牌供應商，並在中國所有照明品牌供應商中排名第二。我們通過以下產品類別設計、開發、生產、推廣和銷售各種各樣的照明產品，其中節能產品最受重視：

- **燈具產品。**⁽¹⁾ 燈具通常指一整套照明器材，包括照明夾具、光源（即燈泡或燈管等燈光來源）及照明電器（如鎮流器）。根據終端客戶的需求，我們出售的燈具產品為整燈或不含光源的照明器材；
- **光源產品。**⁽²⁾ 我們的光源產品主要包括各種緊湊型熒光燈（即節能燈）、HID光源、熒光光源、鹵鎢光源和LED光源的各種燈泡和燈管；及
- **照明電器產品。**⁽³⁾ 我們的照明電器產品主要包括電子變壓器、熒光及HID光源所需的電子與電感鎮流器和HID鎮流器盒。

下表載列所示期間我們按產品類別劃分的收入（分部間對銷後）和該等收入佔總收入的百分比：

	截至12月31日止年度					
	2007年		2008年		2009年	
	收入 (千美元)	佔總收入 百分比(%)	收入 (千美元)	佔總收入 百分比(%)	收入 (千美元)	佔總收入 百分比(%)
燈具產品	90,143	69.3%	152,965	59.7%	153,799	50.3%
光源產品	24,407	18.8%	79,947	31.1%	118,048	38.6%
照明電器產品	15,518	11.9%	23,503	9.2%	33,923	11.1%
總收入	130,068	100.0%	256,415	100.0%	305,770	100.0%

於2009年12月31日，我們的產品通過36名獨家區域經銷商的全國銷售網絡及覆蓋中國31個省、直轄市和自治區的2,461家雷士專賣店銷售。

附註：

- (1) 根據中國照明電器協會的定義，我們的燈具產品類別中，T4/T5支架和LED照明產品為節能產品，而射燈、筒燈、燈盤及投泛光燈為非節能產品。T4/T5支架由一個熒光燈源、一個支撐夾具及一個電子鎮流器組成，是一個完整的照明設備，本公司認為，根據中國照明電器協會的定義，其屬於節能設備。
- (2) 根據中國照明電器協會的定義（鹵鎢光源除外），我們光源產品分部下的所有產品，包括緊湊型熒光光源、HID光源、熒光光源及LED光源均為節能產品。
- (3) 根據中國照明電器協會的定義，我們的照明電器產品主要由電子鎮流器（作為節能產品）及三種其他類別的非節能產品（即電感鎮流器、HID電器鎮流器盒及鹵鎢電器電子變壓器）組成。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

根據中國照明電器協會的統計，以下的市場地位反映我們是一家中國領先的節能照明產品供應商⁽⁴⁾：

- 按 2008 年產量計，我們是中國最大的節能燈製造商；
- 按 2008 年產量計，我們是中國最大的 T4/T5 支架製造商；及
- 按 2008 年產量計，我們是中國最大的電子鎮流器製造商。

近年，我們在節能照明產品的銷售方面經歷了快速發展。2007年、2008年及2009年，我們的節能照明產品總銷售額分別為 4,880 萬美元、1.191 億美元及 1.838 億美元，分別佔該等期間總收入的 37.5%、46.4% 及 60.1%，年複合增長率為 94.1%。2010 年 3 月，我們在《資本企業家》雜誌主辦的「CAPITAL Entrepreneur Green Enterprise Awards 2010」頒獎典禮上榮獲「Merit Green Enterprise」獎。隨著中國及世界其他地區環境意識的增強，我們期望節能照明產品的需求大幅增加。

節能照明產品通常包括(i)較白熾燈能效更高的光源產品，及(ii)支持使用節能光源產品的照明產品。緊湊型熒光光源(CFL)是其中一種最常見的節能燈產品。基於壽命及能效等標準，不同國家及地區因應不同目的對節能照明產品採取不同標準。中國照明電器協會將中國的節能照明產品定義為通常包括緊湊型熒光光源、熒光光源及支撐夾具、LED燈、HID燈及電子鎮流器。就節能照明產品而言中國照明電器協會的標準是基於國家標準化管理委員會採用的標準，該委員會是中國國務院授權成立的組織，旨在為各種產品制定品質及／或安全標準。中國照明電器協會的標準與中國質量認證中心刊登的批准標籤的節能照明產品列表，及基於中國國家發展和改革委員會及中國財政部刊發的關於享受政府津貼的節能產品範圍認定辦法一致。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽－中國節能照明產業－中國的節能照明產品範圍」一節。

(4) 截至最後可行日期，中國照明電器協會尚未將 2008 年度不同產品類別市場地位的數據更新至 2009 年度數據中。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

下表載列節能產品及非節能產品的收入：

	截至 12 月 31 日止年度					
	2007 年		2008 年		2009 年	
	收入 (千美元)	總收入 %	收入 (千美元)	總收入 %	收入 (千美元)	總收入 %
節能產品	48,782	37.5%	119,073	46.4%	183,810	60.1%
CFL 燈管	—	—	25,993	10.1%	59,061	19.3%
T4/T5 支架 ⁽¹⁾	28,079	21.6%	46,059	18.0%	51,226	16.8%
緊湊型熒光光源(CFL)	14,062	10.8%	34,488	13.5%	43,876	14.4%
電子鎮流器	317	0.2%	1,059	0.4%	17,501	5.7%
HID 光源	3,672	2.8%	5,038	2.0%	4,195	1.4%
熒光光源	2,350	1.8%	3,559	1.4%	3,461	1.1%
LED 產品	296	0.2%	2,330	0.9%	2,510	0.8%
HID 路燈頭產品	7	—	545	0.2%	1,979	0.7%
非節能產品	81,285	62.5%	137,343	53.6%	121,960	39.99%
總收入	130,068		256,415		305,770	

附註：

- (1) T4/T5 支架由一個熒光燈源、一個支撐夾具及一個電子鎮流器組成，是一個完整的照明設備，本公司認為，根據中國照明電器協會的定義，其屬於節能設備。

有關本集團節能產品與非節能產品財務表現及利潤率的進一步詳情，請參閱「財務信息—經營業績的組成部分敘述節選」一節。

相比在中國和國際照明產品行業中的國內和國際競爭對手而言，我們相信我們在節能照明方面的生產效率和規模，連同我們的品牌和分銷網絡，將繼續穩固我們的市場地位。

我們於 1998 年成立，一直以來都專注於銷售我們用於零售連鎖店、百貨商店與辦公用途的雷士品牌產品。時至今日，我們的雷士品牌產品出售給廣泛的終端客戶，包括專業終端客戶（例如零售連鎖店、百貨商店、辦公室、酒店及公共基礎設施項目）和零售終端客戶（例如住宅家庭）。我們憑藉在照明產品方面的經驗和能力，提供各種照明解決方案服務，其中我們提供設計服務及定制產品，滿足專業終端客戶（尤其是大型項目）的特定需求。在往績期間，我們未從上述解決方案服務中獲得任何收入。2008 年，我們成為北京 2008 奧運會相關建築項目最大的國內照明產品供應商，還被選為廣州 2010 年亞洲運動會的合資格照明產品供應商和贊助商。2009 年，我們榮獲《21 世紀經濟報道》的「21 世紀中國最佳商業模式」獎。

我們相信成功的品牌是我們發展的關鍵所在，因為其可使我們在高度分散和競爭激烈的中國照明產品行業中，以及從競爭對手中脫穎而出。因此，自本集團成立以來，我們便專注於使用自有品牌「雷士」來推銷我們的照明產品。我們是中國最早通過品牌專賣店推銷和銷售產品的照明產品公司之一。這一方式有助於在相對較短的時間內提高我們的品牌和產品的知名度。2009 年，我們的雷士品牌被中國建築裝飾協會評為「2009 年最受中國設計師歡迎商業照明領袖品牌」之一，雷士商標被國家工商管理行政管理局評選為「中國馳名商標」。我們相信，我們致力打造雷士品牌，有助於我們保持定價能力，並贏得客戶的忠誠度，以及擴大我們的客戶群。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

我們的產品主要在中國銷售，同時我們還向全球 40 多個國家出口產品。在中國，我們絕大部分的雷士品牌產品都是以批發形式銷售予我們的獨家區域經銷商，這些經銷商在指定地理區域內擁有分銷雷士品牌產品的獨家權利。我們的經銷商通常通過雷士門店（門店是由這些經銷商自行經營或由第三方門店營運商經營的）將我們的產品出售給終端用戶，有時經銷商也以大訂單直接將我們的產品出售給終端用戶，例如公共基礎建設項目的終端用戶。我們 2007 年最大的出口市場是英國，2008 年和 2009 年則是美國。2007 年，英國的銷售額約佔我們總收入的 4.0%；2008 年和 2009 年，美國的銷售額分別約佔我們總收入的 5.3% 和 12.1%。除我們的雷士品牌產品外，我們還主要以 ODM 形式向領先的國際和國內品牌製造商銷售非雷士品牌產品。在 2007 年、2008 年及 2009 年，銷售非雷士品牌產品所得收入分別佔我們總收入的 8.2%、24.7% 及 37.4%。

我們與獨家區域經銷商關係緊密，我們也將他們稱為營運中心。我們通過訂立合約協議管理他們，協議條款涵蓋（其中包括）產品專營權、業績目標和雷士門店的管理。我們從多方面制定和執行經銷商政策和指引。為幫助他們遵守我們的政策和指引以及實現他們的業績目標，我們經常舉行會議，並在各類業務和管理決策（包括規劃其自身銷售政策）方面與他們密切合作。我們的若干管理層成員和其他僱員在所有經銷商中都擔任關鍵管理職位，並在經銷商辦事處全職進行現場工作，幫助管理其日常營運和銷售活動。經銷商的主要責任是管理雷士門店的經營、銷售和市場推廣，並確保遵守我們的政策和指引。我們還通過定期到雷士門店進行現場參觀，積極監控有關政策和指引的遵守情況。

我們在中國不同地區擁有五個製造基地，生產重點各有不同。我們的製造基地分別位於廣東省惠州市、重慶萬州區（這兩個生產中心主要專注於燈具產品）、浙江省江山市（專注於光源產品）和上海（專注於照明電器產品）。我們在生產照明產品方面有超過十年的經驗，令我們可繼續完善生產流程，使每個生產階段的效率均得到提升。我們的浙江生產中心將重新選址，同時新的生產設施將在新址建造。透過這些新的生產設施，預期我們的產量將進一步提升，計劃年產能將達到兩億個節能燈。

我們非常重視研發工作，主要包括開發新產品及利用最新技術更新我們的產品。研發工作的目標是加快新產品的開發和推廣，滿足終端客戶不斷變化的需求和喜好。我們的兩個研發中心，一個位於廣東省惠州市（專注於開發燈具產品的新產品設計），另一個位於上海（專注於節能光源和照明電器產品的技術研發）。自 2008 年成立以來，我們的上海研發中心已經研發了 16 種新節能照明產品。2008 年 12 月，我們為北京 2008 奧運會特別設計的「翔」系列燈具產品，榮獲中國工業設計協會、國務院發展研究中心和北京工業設計促進中心共同頒發的「中國創新設計紅星獎—至尊金獎」。我們還積極監控 LED 照明產品的技術和市場開發，並開始進行 LED 研究工作。

通過自身發展及戰略性收購的結合，我們取得了快速發展。在 2007 年、2008 年及 2009 年，我們的收入總額分別為 1.301 億美元、2.564 億美元及 3.058 億美元；及經營利潤總額分別為 1,480 萬美元、3,950 萬美元及 4,380 萬美元；我們在 2007 年、2008 年和 2009 年創造的淨利潤則分別為 1,290 萬美元、1,810 萬美元和 1,470 萬美元。2008 年及 2009 年，因向我們的首次公開發行前投資者發行優先股和認股權證分別產生開支（包括優先股的嵌入式衍生工具的公允價值變動、認股權證的公允價值變動

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

及優先股的利息開支) 達1,930萬美元及2,350萬美元，使這兩年的淨利潤受到顯著影響。請參閱「財務信息－影響我們經營業績可比性的因素」一節。2009年12月31日，賽富和GS簽署一份豁免書，藉此修改優先股條款，結果消除了優先股的轉換機制的負債成份，並將轉換機制確認為權益成份。因此，2010年優先股將不再有公允價值變動。

我們的競爭優勢

我們相信，本公司憑藉以下優勢可令我們有效地參與市場競爭：

- 節能和其他照明產品的市場領導者；
- 憑藉成本和規模優勢承諾產品質量；
- 領先的品牌認可度；
- 廣泛的分銷網絡和有效的分銷模式；
- 迅速響應和需求驅動的研發能力；
- 經證實收購和整合戰略目標的能力；及
- 經驗豐富的管理團隊，擁有卓越的往績記錄。

我們的業務戰略

我們的目標是成為中國照明產品行業的主要領導者，同時成為全球市場的主力。我們通過實施下列主要方面的業務戰略以實現此目標：

- 強化市場領先地位；
- 增強品牌滲透和打造「環保」形象；
- 鞏固和拓展國內分銷渠道；
- 繼續拓展國際市場；
- 提升研發能力，專注節能產品；及
- 甄選收購和投資機會。

本集團重大事件

自本集團成立以來，本公司的股權已經歷數次變動，詳情載列於「我們的歷史和架構」一節。此外，為進一步增強本公司資本結構及拓展業務，我們已與賽富及GS參加一系列首次公開發行前投資，及於往績期間策略收購若干公司及資產，其中包括收購在世通（及其附屬公司）及上海阿卡得的各自權益。有關首次公開發行前投資及我們的收購詳情，請參閱以下段落及「我們的業務－收購世通」、「我們的歷史和架構－首次公開發行前投資」及「我們的歷史和架構－我們的業務發展」各節。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

下表載列我們的歷史和發展中的主要事件。

事件	描述
本公司成立	<ul style="list-style-type: none">於 2006 年 3 月 2 日，吳先生透過鄧惠芳女士在英屬維爾京群島成立本公司。於 2006 年 6 月 27 日，吳先生實益擁有本公司股權的 70%，鄧惠芳女士實益擁有 30%。
本公司的股權變動	<ul style="list-style-type: none">2006 年 6 月 28 日至 2009 年 10 月 1 日期間，鄧惠芳女士出於個人融資目的，將其在本公司的部分權益轉讓予多個獨立第三方投資者。於本文件刊發日期，仍擔任本公司實益股東的受讓人有吳克忠先生、竺稼先生及 SCGC。2006 年 8 月 14 日，吳先生向正日（葉志如女士擁有的投資機構）轉讓本公司普通股 50,000 股，以清償一筆本金為 200 萬美元的貸款。轉讓後，葉志如女士成為我們的實益股東，且於本文件刊發日期仍然是我們的實益股東。2006 年 8 月 14 日向賽富（及其聯屬人士）發行 A-1 系列優先股，賽富成為我們的第二大股東，於本公司實益擁有 35.71% 權益。2008 年 8 月 27 日向賽富發行 A-2 系列優先股及 B 系列優先股後，賽富成為我們的最大股東，於本公司實益擁有 30.73% 權益。2008 年 8 月 27 日向 GS 發行 B 系列優先股後，GS 成為我們的股東，且於本文件刊發日期仍然是我們的股東。2008 年 8 月 27 日向世紀集團發行本公司普通股作為收購世通的部分對價，世紀集團（吳建農先生擁有 85%）因此已成為我們的實益股東，且於本文件刊發日期仍然是我們的實益股東。繼本公司股權出現上述變動後，於本文件刊發日期，吳先生、賽富、世紀集團（吳建農先生擁有 85%）、GS、鄧惠芳女士、吳克忠先生、葉志如女士、SCGC 及竺稼先生分別實際擁有本公司股本的 29.33%、30.73%、14.75%、9.39%、7.74%、4.80%、2.26%、0.54% 及 0.45%。
首次公開發行前投資	<ul style="list-style-type: none">2006 年 8 月 14 日，賽富（及其聯屬人士）以 2,200 萬美元的對價認購 555,556 股 A-1 系列優先股（其聯屬人士權益隨後轉讓於賽富）。2008 年 8 月，賽富行使股權證，以 500 萬美元的對價購買 97,125 股 A-2 系列優先股，並以 500 萬美元的對價認購 28,471 股 B 系列優先股。2008 年 8 月，GS 以 36,555,556 美元的對價認購 208,157 股 B 系列優先股。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

事件	描述
重大收購	<ul style="list-style-type: none">2008年8月29日，我們以現金對價49,314,000美元，加之向世紀集團發行及配發本公司普通股326,930股，從世紀集團收購了世通及其全資子公司（包括三友、江山菲普斯及漳浦菲普斯）。2009年2月，我們以約人民幣1,730萬元的總對價，從上海匯慧電子通訊有限公司及胡建立先生處收購了上海阿卡得，該公司位於中國上海，是一間電子鎮流器生產商。本次收購不涉及股份發行。

就我們的成立進行的重組

2006年底，惠州雷士以約人民幣1.301億元的對價（由雙方基於公平協商而釐定），收購雷士工業的絕大部分業務（不包括其家居燈具和照明組件業務）。過去由雷士工業經營的家居燈具和照明組件業務並無轉讓給惠州雷士，並自那時起由吳先生通過其聯繫人（定義見《上市規則》）經營，而其聯繫人士並非本集團的成員公司。請參閱「我們的歷史和架構－二次重組－(3)從雷士工業轉讓到惠州雷士的資產及惠州雷士的發展」一節，了解該重組的詳情。

首次公開發行前投資

為進一步增強我們的資本結構及拓展業務，我們於2006年8月14日以2,000萬美元的對價向賽富發行505,051股A-1系列優先股，並以200萬美元的對價向賽富天津發行50,505股A-1系列優先股，分別佔緊隨A系列投資完成後我們全部已發行及流通普通股的32.46%及3.246%（按轉換基準）。關於上述投資，我們亦同意向賽富發行一項以每股51.48美元額外購買97,125股A-2系列優先股的認股權證，總對價為500萬美元。本公司將A系列投資收到的資金用作營運資金。於2007年10月25日，賽富天津將其於本公司的所有權益轉讓予賽富。此外，賽富於2008年8月27日行使上述認股權證，以500萬美元的對價認購28,471股B系列優先股，GS則以36,555,556美元的對價認購208,157股B系列優先股。B系列投資收到的資金用於收購世通。有關首次公開發行前投資的其他詳情（包括主要條款概要），請參閱「我們的歷史和架構－首次公開發行前投資」一節。

重大收購

收購世通

2008年8月，為增強我們製造節能燈產品的能力，我們從世紀集團收購了世通（一家投資控股公司）及其全資子公司（包括三友、江山菲普斯及漳浦菲普斯）。世通的這些子公司從事製造節能燈燈管及相關產品。本次收購資金來自賽富及GS作為本公司向賽富發行A-2系列優先股及向賽富及GS發行B系列優先股的對價而收到的資金。請參閱「我們的歷史和架構－我們的業務發展－(6)收購世通業務」一節，了解該收購的詳情。收購前，世通的這些子公司（漳浦菲普斯除外）均為我們的節能燈燈管供應商。收購後，我們的節能燈毛利率由截至2008年12月31日止年度的14.4%增至截至2009年12月31日止年度的21.6%。截至2009年12月31日止年度，三友、江山菲普斯及漳浦菲普斯的收入佔本

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

集團總收入的19.3%。收購世通前，我們並無從事節能燈燈管的生產，我們從獨立第三方供應商處採購燈管。三友、江山菲普斯及漳浦菲普斯生產的燈管目前均供應給浙江雷士(我們擁有51%股權的子公司)進行進一步加工，同時還供應給我們的ODM客戶。

收購上海阿可得

2009年2月，我們從上海匯慧電子通訊有限公司和胡建立先生(獨立第三方)收購了上海阿可得(一家位於中國上海的電子鎮流器生產商)。請參閱「我們的歷史和架構—我們的業務發展—(7)收購上海阿可得」一節，了解該收購的詳情。收購後，我們的電子鎮流器毛利率由截至2008年12月31日止年度的5.1%增至截至2009年12月31日止年度的16.0%。截至2009年12月31日止年度，上海阿可得的收入佔我們的總收入的5.5%。與此同時，我們還在收購上海阿可得之前亦從事生產電子鎮流器，但產量非常小，我們從獨立第三方供應商處採購大部分電子鎮流器。收購上海阿可得後，我們僅從獨立第三方供應商處採購我們所需要的小部分電子鎮流器，同時將上海阿可得生產的電子鎮流器銷售給我們的ODM客戶。

此外，我們的董事認為，收購世通和上海阿可得已大幅增強我們的節能燈產品和電子鎮流器的生產能力，並降低我們對外部供應商的倚賴，因此使我們可提高生產的垂直整合，並更好的控制產品質量。

購股權計劃

為協助本公司吸引、挽留及激勵重要僱員及高級管理人員，我們於2006年10月15日採納購股權計劃(隨後於2009年12月23日及2010年3月24日加以修訂)，有關詳情於本文件附錄六「法定及一般信息—購股權計劃」中列明。

於最後可行日期，股份認購總數為240,429,000股的購股權已根據購股權計劃授予43名承授人。截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度，我們的購股權開支分別為320,000美元、148,000美元和74,000美元，基於初步的評估，預期截至2010年12月31日止年度，購股權開支將約為90萬美元。

風險因素

我們的經營涉及若干風險，此類風險可劃分為：(i)與我們的業務有關的風險；(ii)與照明產品行業有關的風險及(iii)與在中國經營業務有關的風險。有關風險因素的詳細討論載於「風險因素」一節。

與我們的業務有關的風險

- 目前，我們主要依賴一個品牌，即雷士品牌。如果我們未能建立和推廣我們產品的品牌形象，我們的業務、經營業績及增長前景將受到重大不利影響。
- 如果經銷商未能根據與我們訂立的分銷協議履行其義務，可能擾亂我們的分銷網絡，並破壞我們對整個地區的雷士門店的管理，從而損害我們的聲譽、市場認知和業務前景。
- 我們的絕大部分收入依賴於有限數目的經銷商。因此，如我們與任何該等經銷商的關係結束或惡化，則我們的收入會大幅下降，並將損害我們的經營業績。

概要

- 我們依賴我們的經銷商管理銷售我們產品的雷士門店。如果我們的經銷商未能遵守或未能促使第三方門店營運商遵守我們的政策和指引，我們的品牌形象及業務或會受到不利影響。
- 我們可能無法發展和實施我們的增長戰略或有效管理我們的增長，從而可能對我們的業務和經營業績造成重大不利影響。
- 我們依賴於銷售予有限數目的ODM客戶，該等客戶中有一些亦是我們的主要競爭對手。因此，如我們與任何該等客戶的關係結束或惡化，我們的收入會大幅下降，同時我們的經營業績亦將受到不利影響。
- 我們依賴於銷售予有限數目的ODM客戶，該等客戶中有一些亦是我們的主要競爭對手。因此，如我們與任何該等客戶的關係結束或惡化，我們的收入可能大幅下降，同時我們的經營業績亦將受到不利影響。
- 我們可能無法從研發工作中獲得理想的利益。
- 我們面臨知識產權被侵犯和產品被偽造或仿冒的風險，此種情況會對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景造成不利影響。
- 如我們無法有效地管理由我們的商標品牌特許持有人製造的產品的品質及維持與該等特許持有人的關係，這將對我們的品牌形象、聲譽和銷售造成重大不利影響。
- 我們可能無法成功保護我們的技術知識，從而喪失我們的競爭優勢。
- 如果第三方宣稱其知識產權被我們侵犯，可能會耗費大量時間、產生高昂成本及對我們的經營業績造成影響。
- 我們的成功依賴我們的高級管理團隊和其他主要人員的不斷努力以及我們成功吸引、培訓及挽留新聘主要人員的能力。
- 如果我們的生產設施遭到任何嚴重破壞，可能對我們的經營業績造成重大不利影響。
- 我們可能無法準確預測或及時回應客戶對照明產品不斷變化的品味和喜好。
- 環球金融市場動盪可能繼續嚴重影響本公司的經營業績、財務狀況和現金流量。
- 我們面臨在國際市場營銷和銷售我們的產品的相關風險。如我們不能有效地管理這些風險，我們在海外擴展業務的能力將受到限制。
- 我們依賴我們的訂約生產商，因而承受產品質量、交付安排及可用產能的相關風險。
- 我們依賴我們的供應商供應某些原材料。原材料價格和供應的不利波動可能對我們的銷售成本和利潤率造成重大不利影響。
- 我們面臨有關產品運輸和倉儲的若干風險。
- 我們可能進行收購、投資、合資經營或其他戰略聯盟，從而可能對我們管理業務的能力產生重大不利影響，且此類計劃未必成功。
- 我們依賴獨立第三方勞務派遣公司就生產活動提供合約員工。我們對該等合約員工的控制有限，故此我們可能因該勞務派遣公司違反適用的中國勞動法而承擔法律責任。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

- 我們可能面臨勞動力短缺、人工成本增加和勞動爭議的風險，從而對我們的業務和經營業績造成重大不利影響。
- 我們可能面臨產品責任、財產損壞或人身傷害索賠或其他損害賠償或索賠，而我們的保險未必足以涵蓋所有潛在的責任或損失。
- 我們產品的缺陷可能會產生保修費用、損害我們的聲譽並造成銷量下降。
- 我們依賴自身的ERP系統和其他信息技術系統。系統故障或損壞均可造成我們的業務和經營中斷。

與照明產品行業有關的風險

- 我們在競爭相當激烈的市場經營。如我們無法保持競爭力，我們的競爭對手和新晉同業將會奪取市場份額，且我們的財務業績會受到重大不利影響。
- 我們的產品受不同司法管轄區的法律、法規和行業標準規限。違反此類規則和標準或未能及時就該等規則和標準的變更作出調整，可能會對我們的業務和經營業績造成重大不利影響。
- 未能遵守環保法規可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

與在中國經營業務有關的風險

- 中國政府的政治和經濟政策改變，可能對我們的業務和經營業績造成不利影響，並導致我們無法保持自身發展和擴張計劃。
- 中國經濟狀況的不利變動，可能會影響我們的業務和未來發展。
- 政府的貨幣兌換管制和未來的外匯匯率走勢可能對我們的財務狀況和經營業績，以至我們匯出股息的能力產生重大不利影響。
- 有關離岸控股公司向中國實體投資及貸款的中國法規，可能會推延或阻止我們使用境外集資的所得款項向我們中國子公司提供額外資本注資或貸款。
- 我們在海外市場銷售自身產品。人民幣價值波動可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。
- 我們的全球收入、出售我們的股份所得收益或須繳納中國所得稅，而我們應付境外投資者的股息或須繳納中國企業所得稅。
- 目前，我們的若干中國子公司享有企業所得稅優惠待遇。我們在中國的任何稅務待遇的變化可能對我們的經營業績產生不利影響。
- 有關中國居民成立境外特殊目的公司的中國法規可能使我們的中國居民股東擔負個人責任，並限制我們收購中國公司或向中國子公司注資的能力、限制我們的中國子公司向我們分派利潤的能力，或以其他方式對我們造成重大不利影響。
- 中國的法律制度仍在演進，且存在既有的不確定性，可能影響對我們的業務和股東的保障。
- 我們的業務和經營業績可能直接或間接受自然災害、戰爭和流行病爆發的不利影響。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

- 向我們或居住在中國的我們的董事或高級管理人員成員送達法律程序文件，或對上述人士強制執行中國境外的判決可能存在困難。

過往財務信息概要

下表載列所示期間綜合財務信息中的所選財務數據。欲了解更多詳情，請參閱「附錄一—會計師報告」。我們的合併財務報表乃根據國際財務報告準則編製。

合併損益表數據概要

	截至 12 月 31 日止年度					
	2007 年		2008 年		2009 年	
	金額	佔總收入的百分比	金額	佔總收入的百分比	金額	佔總收入的百分比
	(千美元)		(千美元)		(千美元)	
收入	130,068	100.0%	256,415	100.0%	305,770	100.0%
銷售成本	(99,172)	76.2%	(193,507)	75.5%	(221,740)	72.5%
毛利	30,896	23.8%	62,908	24.5%	84,030	27.5%
其他收入及收益	2,444	1.9%	5,017	2.0%	7,659	2.5%
銷售及分銷費用	(11,810)	9.1%	(15,230)	5.9%	(20,654)	6.8%
行政費用	(6,616)	5.1%	(12,497)	4.9%	(26,588)	8.7%
其他費用	(164)	0.1%	(712)	0.3%	(633)	0.2%
經營利潤	14,750	11.3%	39,486	15.4%	43,814	14.3%
財務收入	827	0.6%	622	0.2%	755	0.2%
財務費用	(2,710)	2.1%	(5,030)	2.0%	(8,737)	2.9%
可轉換可贖回優先股及認股 權證公允價值淨損失	—	—	(14,946)	5.8%	(15,780)	5.2%
應佔聯營公司 利潤及虧損	(45)	0.0%	39	0.0%	58	0.0%
稅前利潤	12,822	9.9%	20,171	7.9%	20,110	6.6%
所得稅開支（支出）／抵免	54	0.0%	(2,103)	0.8%	(5,420)	1.8%
本年利潤	12,876	9.9%	18,068	7.0%	14,690	4.8%
其他全面收入						
換算海外業務的匯兌差額	3,980	3.1%	4,986	1.9%	128	0.0%
本年全面收入合計	16,856	13.0%	23,054	9.0%	14,818	4.8%
以下各方應佔本年利潤：						
本公司擁有人	12,850		17,949		12,843	
少數股東權益	26		119		1,847	
	12,876	9.9%	18,068	7.0%	14,690	4.8%
以下各方應佔全面收入合計：						
本公司擁有人	16,830		22,953		12,971	
少數股東權益	26		101		1,847	
	16,856	13.0%	23,054	9.0%	14,818	4.8%

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

合併資產負債表數據概要

	於 12 月 31 日		
	2007 年 (千美元)	2008 年 (千美元)	2009 年 (千美元)
流動資產合計	55,485	147,907	187,346
非流動資產合計	66,463	150,790	168,368
總資產	121,948	298,697	355,714
流動負債合計	36,649	108,100	105,934
非流動負債合計	32,703	85,264	82,062
總負債	69,352	193,364	187,996
淨流動資產	18,836	39,807	81,412
權益			
本公司擁有人應佔權益	51,018	103,654	164,192
少數股東權益	1,578	1,679	3,526
總權益	52,596	105,333	167,718

合併現金流量數據概要

	截至 12 月 31 日止年度		
	2007 年 (千美元)	2008 年 (千美元)	2009 年 (千美元)
經營活動產生的現金流入／（流出）淨額	(56)	14,057	42,073
投資活動產生的現金流出淨額	(2,738)	(36,766)	(25,048)
融資活動產生的現金流入淨額	6,318	32,459	4,849
現金及現金等價物增加／（減少）淨額	3,524	9,750	21,874
滙率變動影響淨額	(520)	732	75
年初現金及現金等價物	8,599	11,603	22,085
年末現金及現金等價物	11,603	22,085	44,034

截至 2010 年 6 月 30 日止六個月利潤預測

股東應佔合併淨利潤預測⁽¹⁾

不少於約 1,740 萬美元（約 1.351 億港元）

基準及假設

我們已根據截至 2010 年 2 月 28 日止兩個月的未經審計管理賬目以及截至 2010 年 6 月 30 日止餘下四個月的業績預測，編製我們截至 2010 年 6 月 30 日止六個月的本公司權益持有人應佔預測利潤。我們的利潤預測所根據的呈列基準，在所有重大方面與本文件附錄一會計師報告概述我們一般採納的會計政策一致。我們的利潤預測根據下列主要假設編製：

- 中國現有的政治、法律、財政、社會或經濟狀況，包括但不限於法律、法規或規則，不會出現可能對本集團的財務表現和財務狀況造成重大不利影響的重大變化；
- 中國政府的政策，包括但不限於涉及照明行業發展、本集團產品定價和銷售、及銷售所得稅務等方面的政策，不會出現重大變化；

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資訊並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上預覽資料集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

概要

- 中國的通脹率、利率或匯率，與截至本公司刊發本文件的日期的水平相比，不會出現重大變化；
- 中國的稅務及其他課稅（直接或間接）的稅基或稅率，不會出現重大變化；
- 本集團的經營及業務不會因任何不可抗力事件或不利事件，包括但不限於自然災害或災難、流行病或嚴重意外事故，而發生嚴重中斷。

附註：

(1) 上述利潤預測乃按某些基準和假設編製。

股息政策

截至 2007 年 12 月 31 日、2008 年 12 月 31 日及 2009 年 12 月 31 日止的各年中，我們未宣派或支付任何股息。根據相關法律及我們的組織章程，我們可通過股東大會宣派任何幣種的股息，但宣派的股息不得超過本公司董事會建議的金額。我們的組織章程規定，股息可從我們的利潤（已實現或未實現）中或從我們的董事確定不再需要的利潤所留出的任何儲備中宣派及撥付。經普通決議案批准，亦可從根據《開曼群島公司法》可授權用於此目的的股份溢價賬戶或任何其他資金或賬戶中宣派及撥付。

未來股息派付亦將取決於我們的中國子公司收到股息的可用性。中國法律規定，股息僅可從根據中國會計準則計算的淨利潤中撥付，而中國會計準則在許多方面都有別於其他司法管轄區的公認會計準則。中國法律亦規定外資企業須留出部分淨利潤作為法定儲備，而這部分款項不得用於現金股息分派。如果我們的中國子公司產生債務或虧損或遵守我們或我們的中國子公司日後可能訂立的銀行信貸融資、可轉換債券工具或其他協議的任何限制性契諾，則我們的中國子公司進行股息分派亦會受到限制。

最終宣派和分派給我們的股東的股息金額亦將視乎我們的盈利和財務表現、經營要求，當時的資本承諾和要求及我們的董事認為相關或適當的其他條件而定。