

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。

風險因素

除本文件內的其他資料外，閣下應仔細考慮以下的風險因素。若發生以下描述的任何潛在事件，我們的業務、財務狀況或經營業績均可能受到重大不利影響。

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。

我們主要以單一品牌（即NVC或雷士）營銷及銷售我們的大部分產品。2007年、2008年及2009年，我們銷售雷士品牌產品獲得的收入分別佔我們總收入的91.7%、75.3%和62.6%。市場對品牌的認知及接受程度是顧客購買照明產品時的決定性因素，故我們的品牌形象對我們的成功至關重要。我們成功構建及推廣我們產品的品牌形象取決於下列因素，包括：

- 我們的廣告及其他營銷活動的成功；
- 我們保護自己的品牌的能力，使其免受假冒我們品牌銷售偽造產品的侵害；
- 我們管理我們獨家區域經銷商的能力，及其管理銷售和營銷我們產品的銷售網絡的能力；
- 我們管理由我們的訂約生產商製造的產品的品質的能力；及
- 我們管理由我們的商標特許持有人製造的產品的品質以及我們與該等特許持有人關係的能力。

如因任何原因，我們致力構建及推廣我們產品的品牌形象無效，產品的市場認知度或會降低，而我們的銷量、收入、盈利水平及增長前景或會因此受到不利影響。

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。

在中國，我們主要透過批發方式向我們的獨家區域經銷商銷售我們的全部雷士品牌產品，這些經銷商自身或透過第三方門店營運商運營雷士門店。2007年、2008年及2009年，我們的經銷商分別運營100、91和100家雷士門店，而同期內，第三方門店營運商則運營1,753、2,123和2,361家雷士門店。我們依賴我們的經銷商管理第三方門店營運商。因此，我們的成功取決於我們有效管理我們的經銷商的能力。我們透過涉及（其中包括）地理區域及產品獨家性、業績目標、定價、遵循政策、評估銷售業績、付款及信用條款，以及知識產權等方面的合約安排管理我們的經銷商。請參見「業務－經銷商管理」。

如果我們的經銷商未能遵守我們的分銷協議條款，或未能有效監督雷士門店遵守該等條款，我們的產品分銷網絡可能會受到干擾。由此我們的聲譽及市場對我們產品的認知度或會降低，進而會對我們的銷量、收入、盈利水平及增長前景造成不利影響。

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。

我們依賴獨家區域經銷商在中國分銷大部分雷士品牌照明產品。於2009年12月31日，我們在中國共有36家獨家區域經銷商。2007年、2008年及2009年，我們的經銷商的銷售額分別約佔我們總收入

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。

風險因素

的86.5%、70.8%和58.7%。我們的分銷協議一般為期一年。由於我們與經銷商之間並未訂立長期協議，因此他們與我們訂立的協議可能不會以商業上可接受的條款續約，甚至不續約。如果我們的任何經銷商終止或不再與我們續簽分銷協議，我們可能無法及時或按商業上可接受的條款物色替代該等經銷商的有效新經銷商，甚至根本無法物色新經銷商。而且，新的經銷商未必能如原經銷商般有效地管理同一銷售網絡。因此，損失任何重大經銷商可能對我們在相關地理區域的收入造成重大不利影響，從而可能對我們的整體收入、盈利水平及增長前景造成不利影響。

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。

於2009年12月31日，我們的產品已在中國2,461家雷士門店出售，該等門店由獨家區域經銷商或第三方門店營運商經營。我們與第三方門店營運商並無直接業務關係，而是依賴我們的經銷商管理該等門店營運商，確保他們按我們的指引和政策經營門店。由於我們對第三方門店營運商並無直接控制權，因此確保其遵守我們的政策（如經營規定、獨家性、客戶服務、門店形象及定價）的能力有限。如門店營運商未遵守我們的政策，可能導致我們產品的品牌形象受損，從而對我們的銷量、收入、盈利水平及增長前景構成重大不利影響。

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。

近年來，我們的銷售與分銷網絡規模均迅速發展。我們的快速擴張使我們的管理層承擔重大額外責任，包括需要物色、招聘、培訓和融合新增僱員，以及監察生產設施和我們的雷士品牌產品的分銷網絡的擴充。此外，快速和大幅的增長可能加重我們的行政和運營基礎設施的負荷，尤其是我們的內部會計和財務申報過程和系統。由於業務擴展，我們預期需要額外資源，以管理與新增獨家區域經銷商的關係，並管理不斷增加的雷士門店和其他第三方（包括商標特許持有人、訂約生產商、原材料供應商、顧問和其他人士）。我們管理運營和增長的能力需要我們在運營、財務和管理監控、申報制度和程序方面不斷改善。如果我們無法成功發展和實施增長戰略，就可能無法有效管理我們的增長（包括分銷網絡的急速擴展），而我們的長遠業務前景可能因此受到不利影響。我們還可能因未能取得充足的資金或聘請合適的人員等眾多我們無法控制的因素，而無法推行增長戰略。

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，則我們的收入可能會大幅下降，並將對我們的經營業績造成不利影響。

我們主要向中國及國際領先照明品牌銷售我們的ODM產品。2007年、2008年及2009年，我們的非雷士品牌產品（主要包括ODM產品）的銷售獲得的收入總計分別約為1,080萬美元、6,340萬美元和1.145億美元，約佔同期內總收入的8.2%、24.7%和37.4%。2007年、2008年及2009年，我們的五個最大的ODM客戶的銷售額分別共同約佔我們總收入的5.6%、9.4%及19.3%，由於我們並未與該等ODM客戶訂立長期協議，因此他們可能不會與我們按照可接受的商業條款續訂協議，甚至不續約。此外，就照明產品行業而言，我們的五個最大的ODM客戶中的兩個亦是我們的主要競爭對手。

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。

風險因素

如果我們的五個最大的ODM客戶中的任何一個與我們終止或不續訂採購協議，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

我們可能無法從研發工作中獲得理想的利益。

我們的競爭力依賴我們開發新產品和更為有效的生產能力。我們十分注重研發能力，特別在提高產品質量和擴大新產品的供應方面，並認為這是未來增長和前景的關鍵。我們不能向閣下保證未來研發項目會成功或可以在預計時間或預算內完成，亦不保證我們開發的新產品會取得商業成功。即使成功商品化，亦概不保證該等產品會被市場接受。

此外，我們不能向閣下保證我們現有或潛在的競爭對手不會開發類似或勝於我們的產品。通常難以預計開發新產品所需的時間和市場對該等產品的需求期限，我們可能面臨即使已就相關產品投資大量研發資源，仍然需要拋棄某種不再具有商業價值的潛在產品的重大風險。

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。

我們認為，我們的知識產權對業務成功至關重要。我們的主要知識產權包括我們的雷士品牌商標和若干技術專利。我們正著手在中國、美國、英國、香港、日本、馬來西亞、印尼和韓國等國家和地區註冊知識產權。由於照明產品行業競爭激烈，我們的知識產權已經而且將繼續遭受不同形式的侵犯。

我們已在市面上發現我們產品的偽造品和仿製品，過去及日後我們均可能有必要提起法律或行政訴訟以保護我們的知識產權。中國以及我們已經進行商標和專利註冊的其他司法管轄區的知識產權法律對此提供的保護，以及這些保護的執行未必有效。因此，我們實施或捍衛知識產權的能力可能不足夠，可能需要我們管理層密切注意，而且可能成本不菲。此外，我們就保護知識產權而採取的任何法律行動的結果難以確定。因此，如果我們未能充分保護或保障知識產權，則可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景造成重大不利影響。有關我們的知識產權的其他信息，請參閱「業務－知識產權」。

如我們無法有效地管理由我們的商標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。

我們許可第三方使用「NVC」、「雷士」、「雷士 LEISHI」和「光環境專家」等註冊商標來製造特定類型的照明產品，包括家居燈具及照明開關。請參見「業務－商標許可協議」。如果商標特許持有人未能根據規定的標準管理許可品牌，或如果商標特許持有人出現經營或財務困難，或如果商標特許持有人與客戶之間發生爭議，我們的品牌形象、聲譽和銷售額仍然可能受到不利影響。

我們可能無法成功保護我們的技術知識，從而喪失競爭優勢。

我們已發展一系列關於我們的產品設計及生產流程的技術知識。這種知識基礎已提升我們管理生產成本及改善產品品質的能力，從而能更有效地參與照明產品行業的競爭。我們的技術知識是通過主要員

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。

風險因素

工和管理團隊的過往經驗，以及我們努力研發的成果積累所得。與商標和專利不同，該等技術知識不能通過在主管機關註冊而受到中國法律體系的保護，因此，我們僅可依賴僱員的保密承諾（一種不太有效的保護方法）。我們無法向閣下保證，作為我們業務成功重要因素的技術知識不會被第三方盜用或向第三方披露，亦無法保證我們的競爭對手不會獨立開發另一種與我們相當或勝於我們的替代技術知識，從而導致我們失去競爭優勢。

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。

我們日後可能會遭到不同業界參與者指控侵犯專利、商標及／或其他知識產權而提起的索賠。該等指控引致的任何訴訟或行政程序，均可能會令我們須就損害承擔重大責任並令我們現有的知識產權無效。不論是否成功，該等訴訟相當耗時和耗資，並會分散管理人員的時間和精力。任何潛在的知識產權訴訟或行政程序，均可能要求我們：

- 停止銷售使用被指含侵犯知識產權的技術或製造流程的產品；
- 賠償聲稱被侵權的一方；
- 嘗試取得相關知識產權的許可證，惟根據合理的商業條款可能無法取得或根本無從取得該等許可證；和
- 嘗試以非侵權知識產權，重新設計被指侵犯知識產權的產品，惟此舉未必有可能實現。

爭議的結果可能導致我們須開發非侵權的技術，或訂立特許或許可協議。任何知識產權爭議均可能會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響。

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。

我們未來能否成功，在很大程度上依賴我們主要管理團隊成員和其他技術人員的持續服務，特別是我們的董事長兼總裁吳長江先生，他一直是本公司發展和進步的中心。吳先生是本公司的創始人，於照明產品行業已有逾15年的經驗。如果吳先生或我們管理團隊或主要人員中的任何成員無法或不願繼續留任目前的職位，我們可能無法找到合適的候選人替代人員，我們的業務可能中斷，而我們的財務狀況及經營業績亦可能受到重大不利影響。此外，如我們的任何高級管理團隊成員或任何其他主要人員加盟競爭對手或成立競爭公司，我們的客戶、經銷商、技術知識、主要專業人員和僱員可能會流失。我們未有為任何管理團隊成員購買人壽保險。我們的經營開支可能因此上升，而其他高級行政人員須分神物色該等主要人員的替代人選。本行業的特點是對人才需求量大，競爭激烈，而合資格人選有限。我們無法向閣下保證我們能夠挽留現有或吸引及挽留新聘的合資格人員（包括我們為達到戰略目標須聘用的高級管理人員）。此外，我們培訓及將新僱員融入我們的業務的能力可能無法應付業務的增長需求。假如失去任何主要人員或無法吸引或挽留合資格人員（包括工程師及其他人員），可能延誤我們對新產品的開發和引進，並對我們的業務和增長前景造成不利影響。

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。

風險因素

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。

我們的生產中心分別位於廣東省、浙江省、重慶和上海。我們的生產中心出現任何重大破壞(包括設備損壞、故障或性能欠佳、設備安裝或操作不當，以及建築物、設備和其他設施因火災或颶風、嚴重冬季暴風雪或地震等自然災害而遭到破壞)可能會在受影響期間減低我們的銷售額。如果發生任何上述事件，我們可能需要在一段期間內終止、延遲或限制我們的生產，從而我們無法向客戶及時交付產品並造成延誤，對我們的業務、聲譽和經營業績造成重大不利影響。此外，我們的生產程序需要穩定電源的大量電力供應，假如未有足夠的電力供應或出現電力供應短缺，即使時間非常短暫，我們也可能須要限制或延遲我們的生產或依賴我們本身的發電機，從而對我們的產量及產能使用率造成負面影響。

受城市規劃設計更改的影響，我們在江山市的生產中心被要求遷往地方政府指定的江山市其他地點。2009年9月，我們與地方政府訂立了搬遷補償協議，據此，地方政府同意向我們作出搬遷補償，總額為人民幣1.23億元。這些補償金是按照獨立的土地和物業估值報告以及江山市的當地政策計算。該等搬遷可能引起業務中斷以及在新地點建設新的生產設施、倉庫、辦公室和員工宿舍。如果我們未能如計劃完成建設或建設出現延遲，將會增加我們的搬遷費用和業務中斷造成的損失。此外，如果搬遷後的生產設施不能達到與搬遷前相同的生產水平，將對我們的產能和財務業績造成不利影響。

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。

我們照明產品的成功和受歡迎程度，部分取決於我們識別客戶的喜好，以及設計吸引大眾市場的產品的能力。然而，客戶的喜好不斷變化，我們不能保證能及時預測和回應消費者品味和喜好的改變。如果未能迅速預測、識別或回應客戶喜好的轉變，可能導致銷售量降低，需大幅降價處理過剩存貨，從而致使經營利潤減少。反之，如果我們未能預測客戶對我們產品的需求增長，可能面臨存貨短缺，從而導致銷售額下降，並對我們的業務、財務狀況、經營業績和增長前景造成負面影響。

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。

始於2008年的環球金融危機重創美國、歐洲及世界上的其他經濟體，中國亦未能倖免。儘管中國政府採取更加靈活的宏觀經濟政策，包括宣佈實施財政刺激計劃，以期抵禦金融危機造成的經濟下滑，但中國的整體經濟增長依然受到衝擊。環球金融危機亦導致信貸市場收緊，許多金融市場流動性降低，信貸和股票市場波動加劇。全球金融機構紛紛收緊信貸，削減放貸。如果這些狀況持續、惡化或重演，可能會嚴重影響未來的信貸供應、信貸條款和信貸成本，包括為完成並購或資本開支而提供予我們的融資。我們對已有借款進行續期或獲取新貸款的能力一旦受損，可能嚴重影響我們的業務、財務狀況、經營業績和現金流量，因為我們是依靠銀行貸款來滿足部分營運資金和資本開支所需。

環球金融市場和世界經濟的復甦時間與性質尚不明朗，無法保證市況將會很快好轉，縱使有所改

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。

風險因素

善，亦難保證不再惡化。另外，我們亦無法保證近期中國政府為應對中國經濟下滑而推行的刺激措施能從整體上穩定國內債務市場，或者是增加流動性和改善本公司的貸款供給。

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。

截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度，我們的國際銷售額分別佔我們總收入的8.5%、17.5%和20.7%。我們打算進一步加強我們在國際市場中的業務活動，尤其是在歐洲及北美，我們認為在不久的將來此地的照明市場可能迅猛發展。在國際市場營銷和銷售我們的產品使我們面臨多項風險，包括：

- 外匯匯率波動；
- 用於保持對國際市場的了解和跟進市場趨勢的相關成本增加；
- 在各國發展和保持有效的營銷和分銷機構方面的困難；
- 在這些市場提供客戶服務和支持的成本增加；
- 海外業務人員的編製和管理方面的困難；
- 未能制定適合海外業務的適當風險管理和內部控制架構；
- 有關遵守海外的不同商業和法律規定的困難和成本；
- 未能在這些市場就我們的產品取得有關證書或保持證書有效；
- 無法取得、保持或執行我們的知識產權；及
- 現行經濟環境和監管規定出現意外變化；及出口規定、關稅、稅項以及其他限制和費用等貿易壁壘。

要在外國市場經營業務，我們須及時、有效地對相關國家的市場情況的迅速變化作出反應。我們能否發展成在各方面成功的全球企業，在一定程度上依賴我們在不同的法律、監管、經濟、社會和政治條件方面取得成功的能力。我們未必能在我們開展業務的每個地方制定和實行之有效的政策和戰略。上述一項或多項因素的變化均可能對我們的業務、前景、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

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。

目前，我們將某些生產外包予若干訂約生產商。我們因依賴該等生產商而承受多種風險，任何風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，包括：

- 我們的訂約生產商可能無法如期生產、未能維持我們要求的質量標準、未能符合我們的產品規格或未經授權銷售我們的產品。
- 我們的訂約生產商可能無法以商業上合理的價格購買原材料或可能調高生產成本，從而可能令我們的銷售成本上升。
- 我們的訂約生產商向我們交付產品時，可能受到運輸延誤和中斷。

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。

風險因素

- 我們通常與我們的訂約生產商訂立一年的外包合同，並根據我們全年的生產需要按這些合同向其下訂單。如果我們與任何核心訂約生產商的生產安排中斷或終止，我們可能無法及時或以商業上可接受的條款取得替代生產來源。與和我們沒有穩定關係的訂約生產商合作，可能令我們承受定價不利、質量不合格或產能分配不足等潛在風險。
- 如果我們的訂約生產商發生任何不可預見的情況，我們可能有必要物色替代生產商，因而面臨成本增加、供應中斷和銷售額下跌的風險。
- 我們的部分訂約生產商同時為我們的競爭對手生產產品。因此，我們與該等同業在訂約生產商的產能方面出現競爭。概不保證我們的訂約生產商將分配足夠的產能，以滿足我們的生產需要。

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。

我們的照明產品生產所用的一些主要原材料（如鋁和銅）均受外部市場和環境條件導致的價格變動所影響。我們從中國國內的供應商獲得絕大部分這些材料。原材料成本在我們的總生產成本中佔主要部分。原材料的價格可能變動，而且有關價格變動的幅度可能很大。在2007年、2008年及2009年，我們的原材料成本分別約佔我們收入的38.7%、43.9%和44.4%，我們一般每年邀請有關供應商參加一次投標程序，並且通常每年與其訂立定價供應協議。如果我們的供應商不再以商業可接受的價格向我們供應我們生產所需的原材料，或根本不向我們供應，則我們的聲譽、業務、經營業績、財務狀況和前景可能嚴重受損。如果我們的主要原材料成本出現波動，而我們無法通過提高我們產品的建議零售價或提高對獨家區域經銷商的銷售價來將原材料成本的任何增長轉嫁給客戶，則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。

第三方運輸公司負責將成品由我們的生產設施運送至位於我們分銷中心的倉庫，其後再運送至我們的獨家區域經銷商。若在運送過程中發生超出我們控制範圍的任何不可預見事件，如搬運不當及成品損壞、交通堵塞、自然災害或罷工等，上述運送服務可能中斷，從而阻礙我們向獨家區域經銷商供應成品（尤其是在我們的銷售旺季）。如果我們的成品未能及時送到我們的分銷中心，我們的市場聲譽和盈利能力可能會受到重大不利影響。我們亦可能面臨因未能履行分銷協議而引致的訴訟。

此外，在使用和其後運送原材料和成品之前，我們通常將原材料和成品存放在我們的倉庫。如果發生火災或其他意外引致存放在任何倉庫的原材料和產品受損，我們可能無法按時向分銷渠道供應成品，我們的市場聲譽和盈利能力可能會因此而受到重大不利影響。

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。

我們的戰略包括計劃在照明產品行業價值鏈中通過自身及進行收購、參與合資經營或與在中國和海外

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。

風險因素

的公司結成其他戰略聯盟，謀求發展。合資經營和戰略聯盟可能使我們面臨新的經營、監管、市場和地域風險，以及與額外資本要求有關的風險。

收購公司或業務和參與合資經營或其他戰略聯盟涉及的風險頗多，包括：

- 我們無法整合新的業務、人員、產品、服務和技術；
- 無法預見或隱蔽的責任，包括面臨與新收購的公司相關的訴訟；
- 從我們現有的業務轉移資源；
- 與合資經營或戰略聯盟合作夥伴意見不合；
- 違反跨境投資的相關法規；
- 未能遵守我們所拓展的海外市場的法律法規及行業或技術標準；
- 我們無法產生足夠的收入以抵銷收購、戰略投資、設立合資經營或其他戰略聯盟的費用和開支；及
- 僱員或客戶關係面臨潛在損失或損害。

上述任何事件均可能破壞我們管理業務的能力，從而對我們的財務狀況和經營業績造成重大不利影響。此類風險還可能致使我們無法從收購、戰略聯盟中獲取預期利益，並可能無法收回在有關計劃的投資。

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，故此我們可能因一家勞務派遣公司違反適用的中國勞動法而承擔法律責任。

就我們的上海生產中心而言，我們通過兩家獨立第三方勞務派遣公司委聘約120名生產工人。我們已與該兩家勞務派遣公司簽訂協議，以滿足我們現時的所有需求。其他詳情見「業務－僱員」一節。由於該等合約員工並非由我們直接聘用，故我們對該等合約員工的控制有限。如合約員工未能依照我們的業務守則工作，我們的市場聲譽、品牌形象和經營業績可能受到重大不利影響。

由於我們依賴該等勞務派遣公司，以滿足我們的勞務需求，我們依賴其履行與我們所訂立的協議下以及根據中國所有適用法律其負有的各自義務。另外，根據於2008年1月1日生效的《中國勞動合同法》，如勞務派遣公司未能遵守有關向我們提供合約員工的所有適用勞工法律，我們可能須承擔損害賠償的共同責任。因此，如任何勞務派遣公司違反適用的中國勞工法律下任何相關規定或其他規定及對相關僱員造成損害，我們可能招致賠償責任，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

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。

中國的勞動成本已增加且將來可能會繼續增加。由於我們處於競爭激烈、勞動密集的行業環境中，且我們大部分產品於生產中心生產，我們的生產取決於勞動力資源，因此，勞動成本在我們生產成本中佔有較高比例。2007年、2008年及2009年，我們的勞動成本分別佔收入的3.6%、4.3%和8.5%。我們概不保證將不會面臨勞動力短缺、勞動成本增加或勞動爭議的風險。任何該等負面事件可能會致使我們產生額外成本且導致生產延誤以及運營中斷。

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。

風險因素

我們可能面臨產品責任、財產損壞或人身傷害索賠或其他類型的損害賠償或索賠，而我們的保險未必足以涵蓋所有潛在的責任或損失。

我們面臨各種與我們業務有關的風險，而且可能缺乏充足的保險責任範圍。於2009年12月31日，我們已投保不同類型的保單，包括產品責任保險、交通事故保險、車輛保險、房地產保險及財產災害保險。然而，我們未就財產損失、人身傷害或環境責任索賠投保第三方責任保險。我們還可能就我們房地產保險未涵蓋的物業遭受重大金錢損失，且我們面臨因任何損害或索賠所提訴訟或和解而涉及的巨額費用。我們當前保單未能覆蓋的任何損失或責任可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景造成重大不利影響。此外，不管是否成功，任何訴訟相當耗時且耗資，並會分散管理人員的時間和精力。

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。

對於我們在美國出售的產品，我們必須就質量缺陷提供五年的有限保修。在中國，我們就不同產品有不同的保修政策，一般保修期為12個月至24個月。保修期內，客戶有權就重大質量缺陷退換產品。因此，在出售產品並確認收入的一段較長時間之後，我們仍會承擔大量的保修索賠風險。於往績期間，我們尚未因保證招致任何重大索賠或產生任何重大成本且並未就任何潛在的保修責任作出撥備。然而，由於我們的產品擁有較長的保修期今後我們可能會因該等索賠產生巨大的維修和替換成本。另外，廣泛的產品問題會損害我們的聲譽和客戶的關係，並可能造成我們的銷量下降，從而對我們的財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

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。

我們依賴自身的信息技術基礎設施進行生產活動、管理風險、執行內部控制系統及管理和監控業務經營。我們於2004年9月執行企業資源規劃系統（或ERP系統）。ERP系統使我們能夠監控並交換信息，包括各部門間供應鏈及分銷鏈的信息。請參閱「業務—管理信息系統」。我們依賴第三方信息技術服務供應商對我們的系統進行維護和升級，且我們已與業內公認信譽良好的信息技術公司簽訂合同，以建設和改進我們的信息技術基礎設施。如我們信息技術系統的某一特定部分出現長時間故障，可能使我們整個網絡癱瘓。另外，與我們的信息技術服務供應商之間的嚴重爭議或終止與該供應商的服務合同，均可能對我們及時且經濟高效地升級信息技術基礎設施的能力造成不利影響。此外，我們可能會在日後升級進程中遇到經營中斷的問題，且我們日後與其他現有網絡系統整合時可能存在固有風險。如發生任何此類事件，可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

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。

照明產品行業在中國和全世界競爭相當激烈。中國的照明產品行業高度分散。此外，我們的雷士品牌產品面臨與多個國際品牌的激烈競爭。與中國照明產品行業有關的其他信息，請參閱「行業概覽」。

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。

風險因素

我們眾多現有和潛在競爭者的財務、技術、製造和其他資源大大優於我們。由於眾多規模較大的競爭者具有規模經濟效益，且其可獲取總額折扣和以較低價格購買原材料，故具有成本優勢。我們眾多的競爭者還具有較高的品牌知名度、更完善的分銷網絡、較大的客戶基礎或對目標市場具有更深了解。因此，與我們相比，他們可投入更多產品研發、推廣和銷售資源，並能更快地應對不斷改進的行業標準和市場環境的變化。我們無法成功與現有或未來競爭者抗衡可能會對我們的業務、經營業績和前景造成重大不利影響。

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。

我們的產品（包括節能產品）受我們營銷和分銷產品所在司法管轄區的廣泛法律、法規和行業標準規限。例如，我們的部分產品在中國的製造和分銷須遵守中國強制認證，而我們大部分的出口產品在美國和歐洲的分銷還需分別遵守美國國家標準學會或國際電工委員會所設立的標準。為了確保遵守任何施加在我們產品的新的或經修訂法律、規則、法規或標準，可能涉及高昂的額外成本並引致其他生產和質量控制程序，因而可能對我們的財務狀況和經營業績造成影響。

於2009年12月31日，我們直接或間接地（通過我們的ODM客戶）向至少40個國家出口產品，其中美國市場佔我們2009年出口銷售額的主要份額。如果該等國家中的部分國家的政府認為其他國家出口產品的價格(i)低於其本國市場的生產商銷售價，或(ii)低於生產成本，就可能對這些外國出口的產品徵收反傾銷關稅。例如，如此類產品進入美國的數量或條件對美國國內市場類似產品的美國廠商造成市場衝擊或構成威脅，美國政府可能會對來自中國的進口產品徵收關稅或施加進口限制。自2010年3月起，印度中央政府已就從中國進口的某些照明產品（例如CFL）徵收反傾銷關稅。2007年、2008年及2009年，出口印度的收入分別佔本集團總收入的約0.3%、1.6%及0.1%，其中出口CFL至印度（目前仍須繳納反傾銷關稅）的收入於2008年及2009年分別佔本集團總收入約0.6%及不到0.1%。在總出口收入中，出口至印度的收入於2007年、2008年及2009年分別佔3.2%、9.3%及0.5%，其中出口CFL至印度（目前仍須繳納反傾銷關稅）的收入於2008年及2009年分別為3.4%及0.1%。2007年，本集團並無出口CFL至印度的任何收入記錄。鑒於出口CFL至印度的銷售額僅佔往績期間本集團總收入及總出口銷售額的極小比例，董事們認為該反傾銷措施不會對本集團的業務及經營業績造成重大負面影響。我們不能向閣下保證，將來我們產品直接或間接的進口國將不會針對中國製造的產品發起反傾銷稅、稅收、貿易法、關稅和監管規定形式的貿易保護主義措施。如果海外國家對我們的出口產品採取任何反傾銷措施或其他貿易制裁，我們出口至該等國家產品的價格可能會大幅上升，從而導致我們喪失競爭優勢。因此，我們的出口銷售額和盈利能力可能會受到不利影響。

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。

風險因素

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。

為支持我們的雷士品牌產品的推廣並與我們ODM客戶保持長期關係，我們必須遵守中國政府和我們客戶所在及產品分銷地的海外司法管轄區政府所頒佈的廣泛的環保法律法規。該等法律法規要求我們必須採納有效的措施，控制並妥善處理廢水和其他環境廢料。如果未能遵守該等法律法規，我們可能會面臨處罰、罰款、停業或其他形式的行動。中國或其他司法管轄區的環保法律法規可能會不時作出修訂以及在這些法律法規上變更，可能令我們為遵守更嚴格的規則而招致額外費用。無法保證我們的研發能力能支持環保法律法規變更所需的技術要求的變化，亦無法保證我們的產品將始終符合適用的環保法規。倘若我們的產品無法按照新的法律法規作出修改而變得不合規，則我們可能會損失某些客戶的業務，這將減少我們的市場份額並對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

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。

我們銷售額的相當部分是來自中國。截至2007年、2008年及2009年12月31日止年度，我們國內的銷售額分別佔我們總收入的91.5%、82.5%和79.3%。我們的業務和盈利能力相當依賴中國市場。

中國經濟在許多方面有別於大多數發達國家，包括但不限於政府介入程度、資本投資控制和總體發展水平。在1978年採取改革開放政策之前，中國主要是計劃經濟國家。此後，中國政府一直在改革中國經濟體制和政府架構。該等改革帶來顯著的經濟增長和社會進步。然而，經濟改革措施或會調整、修改或者在不同行業或國內不同地區出現不一致的情況。因此，我們未必能持續受惠於所有或任何該等措施。

我們預計，我們的產品在中國的銷售額於短期內將繼續佔我們大部分總銷售額。中國政治、經濟和社會狀況、法律、法規和政策的改變可能對消費者的購買力產生不利影響和減少購買我們的產品，繼而對我們的業務和財務狀況造成重大不利影響。

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。

我們大部分的收入來自在中國的產品銷售。中國宏觀經濟條件對我們產品的需求有顯著影響。尤其是，照明產品的需求受到中國商業及住宅房地產業發展的影響，而該行業的擴展卻受到多種因素的影響，如商業和住宅物業市場的發展力度、可支配收入水平、消費者信心、失業率、利率、信貸供應及股票市場的波動性。

自1998年本公司成立以來，中國經濟迅速發展，包括房地產開發行業。然而，像世界其他主要經濟一樣，中國經濟也受到了近期金融危機的不利影響。金融危機對房地產開發等週期性極強行業的影響尤其強烈。我們的經營業績也受到金融危機的影響。我們預期，我們產品的需求及經營業績將繼續受中國房地產開發行業及宏觀經濟增長的影響。如果中國政府減少房地產及其基建投資，政府投資項目

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。

風險因素

對我們產品的需求，以及我們由此而產生的收入可能減少。因此，中國經濟狀況的任何不利變動均可能對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響，並妨礙我們的未來發展。

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。

我們為一家控股公司，在財政方面依賴子公司的股息分派，如果不能及時獲得分派或沒有任何分派，則我們的收入會遭受不利影響。我們大部分收入和支出以人民幣計值，目前，人民幣未能與任何其他外幣自由兌換，而外幣的兌換和匯款也受中國《外匯管理條例》的規限。

根據中國的現行外匯管理體制，經常賬下的外匯交易（包括支付股息）無須經國家外匯管理局或其地方分部的事先批准，但我們須提交能證明有關交易的相關文件，並在中國境內指定持牌經營外匯業務的外匯銀行進行有關交易。然而，以資本賬進行的外匯交易必須事先獲國家外匯管理局或其地方分部批准。如果未能將人民幣兌換成外幣，可能會限制我們的子公司取得足夠外匯向我們支付股息或應付任何其他外匯需求的能力。如果我們未能獲得國家外匯管理局或其地方分部批准就任何投資目的（包括境外集資的所得款項用途）而將任何外幣兌換為人民幣，我們的資本支出計劃，甚至業務、財務狀況和經營業績可能受到重大不利影響。

中國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本次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。

作為一家離岸實體，本公司向中國子公司作出的任何資本注資或貸款（包括境外集資的所得款項），均須受中國法規所限。例如，向我們中國子公司的任何離岸貸款，總額不得超過本公司的中國子公司的註冊資本與投資總額間的差額，而該等貸款必須向國家外匯管理局或其授權機構備案。此外，本公司向中國子公司的資本注資必須由商務部主管部門批准。我們不能向閣下保證我們將可及時取得該等批准，或能夠取得有關批准。如果我們未能取得該等批准，則我們向中國子公司作出股本注資或貸款或者資助其營運的能力可能受到不利影響，而這可能對我們中國子公司的流動資金及其獲得營運資金和擴建項目所需資金以及履行其義務與承諾的能力造成不利影響。

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。

我們目前在逾40個國家銷售產品。我們計劃日後進軍其他海外市場，包括南美。我們可能使用當地貨幣在有關市場進行業務交易。

人民幣兌美元及其他貨幣的價值可能波動及受（其中包括）中國的政治及經濟狀況變動所影響。人民幣按照中國人民銀行匯率兌換為外幣，包括美元。2005年7月21日，中國政府改變其人民幣與美元掛鈎的政策。根據新政策，人民幣兌一籃子若干外幣准予於窄幅及受管制幅度之內波動。2005年9月23日，中國政府把人民幣兌非美元貨幣的每日交易價格浮動區間由1.5%擴大至3.0%，以增加新外匯制度的彈性。於2005年7月21日至2009年12月31日期間，人民幣兌美元升值約18.2%。我們絕大

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。

風險因素

部分收入及開支均以人民幣計值，但我們的財務報告貨幣為美元，因此匯率波動可能對我們的淨資產價值、盈利或任何宣派的股息價值造成不利影響。此外，任何不利的匯率變動可能導致我們的成本增加或銷售下降，從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。

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。

2007年12月6日，國務院通過《中華人民共和國企業所得稅法實施條例》（《企業所得稅法實施條例》），於2008年1月1日生效，其中界定「實際管理機構」為「對企業的生產經營、人員、賬務、財產等實施實質性全面管理和控制的機構」。根據《企業所得稅法實施條例》，凡位於中國境外而其「實際管理機構」位於中國境內的企業，均屬「居民企業」，其全球收入須按25%的統一稅率繳納企業所得稅。2009年4月，國家稅務總局進一步明確受中國企業控制的外國企業的「實際管理機構」的若干認定標準。凡受中國企業控制的相關外國企業，滿足所有認定標準的，將被視作有「實際管理機構」位於中國境內，因而視作中國居民企業。這些標準包括：(i) 企業的日常經營管理運作主要在中國境內實施；(ii) 企業的財務決策和人事決策由位於中國境內的機構或人員決定，或需要得到位於中國境內的機構或人員批准；(iii) 企業的主要資產、會計賬簿及記錄、公司印章、董事會和股東會議紀要檔案等位於或存放於中國境內；及(iv) 企業1/2（含1/2）以上有投票權的董事或高層管理人員經常居住於中國境內。

然而，如何認定非受中國企業控制的外資企業（例如本公司）的「實際管理機構」，現時尚無正式的實施細則，因此無法確定稅務機關將會如何對待由另一海外企業投資或控制、且被中國個人居民所最終控制的海外企業（例如本公司）。本公司目前未被相關稅務機關視作中國居民企業。由於本公司的管理層基本都在中國境內，預料未來亦會留在國內，所以我們無法保證公司不被視作新《企業所得稅法實施條例》下的「居民企業」，亦無法保證我們的全球收入無須繳納25%的企業所得稅。另外，儘管《企業所得稅法實施條例》規定「符合條件的居民企業之間的股息收益」可予免稅，但目前尚不確定該法所指的「合格居民企業」如何認定。

另外，根據於2008年1月1日生效的《中華人民共和國企業所得稅法》（或《企業所得稅法》），境外股東從出售我們的股份和我們應付境外股東的股息中實現的資本收益可能被視為「源自中國境內」的收入，因而須繳納10%（如某些稅務條約適用，則為較低稅率）的預扣所得稅。如根據《企業所得稅法》，我們應付境外股東的股息須預扣中國所得稅，或如我們的境外投資者須就轉讓我們股份而繳納中國所得稅，則我們的境外股東投資於我們股份的價值可能受到重大不利影響。

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。

根據中國稅收規定，我們的若干中國子公司享有稅務優惠待遇。《企業所得稅法》取消了外資企業享有的最優惠稅務待遇，並對大部分內資和外資企業採用統一的25%所得稅稅率。然而，部分外資企業現有的稅務優惠待遇自《企業所得稅法》生效之日起將有長達五年的寬限期。因此，當我們的中國子公司現時享有的稅務優惠待遇期限屆滿時，我們將需要支付較高的企業所得稅率，這可能會對我們的經營業績造成重大不利影響。

請參閱「財務信息—所得稅開支」一節，進一步了解有關我們的稅務狀況及中國子公司現時享有的稅務優惠待遇的詳情。

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。

風險因素

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。

國家外匯管理局通知規定，中國居民（包括法人和自然人）在設立或控制任何以收購中國公司任何資產或股權和籌集海外融資為目的的中國境外公司（統稱為「境外特殊目的公司」）前，須於相關的地方外匯管理局分局登記。此外，身為境外特殊目的公司股東的任何中國居民，均須就任何增資、減資、股份轉讓、合併、分拆、股本投資或對位於中國的任何資產增設任何抵押權益向地方外匯管理局分局變更有關該境外特殊目的公司的登記。如境外特殊目的公司的任何中國股東未按規定進行國家外匯管理局登記和變更，則該境外特殊目的公司的中國子公司可能被禁止向該境外特殊目的公司分派利潤和任何減資、股份轉讓或清算的所得款項。此外，根據中國法律，不遵守上述國家外匯管理局登記和變更規定可能導致須就逃避適用外匯管制承擔責任。我們目前為中國居民的實益擁有人已按照國家外匯管理局通知在當地外匯管理局分局登記。如該等實益擁有人未能及時根據國家外匯管理局通知更改國家外匯管理局登記或如身為中國居民的本公司未來實益擁有人未能遵守國家外匯管理局通知所載的登記手續，可能導致該等實益擁有人被處以罰款和受到法律制裁，也可能導致我們在中國的子公司向我們分配利潤的能力受到限制或以其他方式對我們的業務產生重大不利影響。

中國的法律制度尚仍在演進，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。

我們的中國業務和經營受中國的法律體制管轄。中國的法律體制為成文法。法院過往的裁決可作為參考，但作為先例的價值有限。自1970年代末以來，中國政府頒佈了有關外商投資、公司組建與管治、商業、稅務和貿易等經濟事宜的法律法規。但是，由於這些法律法規相對較新，並且不斷改進，因此該等法律法規的詮釋和實施存在重大不確定性和若干程度的不一致性。部分法律法規仍處於發展階段，因此受政策變動影響。由於中國中央或地方政府機構近期才採納眾多的法律、法規、政策和法律規定，其實施、詮釋和執法可能因缺乏可供參考的既定常規而存在不確定性。我們無法預測中國未來法制發展，包括頒佈新法律、修訂現行法律或詮釋或執行該等法律的變更，或國家法律對地方法規的優先權的影響。因此，我們和投資於我們股份的投資者可享有的法律保障存有重大不確定性。此外，鑒於已頒佈案例的數量有限和法院過往的裁決並無約束力，解決爭議的結果或許不及其他發展較完善的司法管轄區般貫徹如一或可以預測，令我們的法律保障有限。此外，在中國的任何訴訟可能曠日持久，導致須支付大量費用並使資源和管理層注意力分散。

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。

我們的業務受中國整體經濟和社會環境影響。自然災害、戰爭、流行病和我們無法控制的其他因素均可能對中國經濟、基礎設施和民生造成不利影響。例如，2008年5月襲擊四川省的嚴重地震和接連不斷的餘震，造成該地區重大人員傷亡和財產損毀。2009年4月，豬流感在墨西哥爆發並蔓延至全球地區，出現死亡病例且造成廣泛恐慌。中國部分地區（包括我們經營所在城市）受洪水、地震、沙塵暴、暴風雪、火災、乾旱或嚴重急性呼吸系統綜合癥(SARS)、H5N1禽流感或H1N1（豬流感）等流行病威脅。由於我們大部分銷售額目前來自中國，因此，中國經濟增長如有任何萎縮或放緩，將對

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。

風險因素

我們的財務狀況、經營業績和未來發展存在不利影響。另外，我們中國子公司經營的生產中心為勞動密集型。如我們任何僱員在任何重癩流行病爆發時感染或受影響，則可能對我們的生產造成不利影響或中斷，且由於我們可能須關閉工廠或設施以防止疾病蔓延，故對我們的業務經營造成不利影響。此外，任何重癩流行病於中國蔓延均會對我們客戶和供應商的經營造成不利影響，可能致使交付中斷，從而對我們的經營業績造成不利影響。

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。

我們於開曼群島註冊成立。我們大部分資產和我們的子公司及其資產均位於中國。此外，我們的大部分董事和將近全部高級管理人員均於中國居住，且我們的董事及高級管理人員的大部分資產均位於中國。因此，對投資者而言，可能難以向我們大部分董事及高級管理人員送達中國境外的法律程序文件（包括在適用證券法律下引起的事宜）。此外，其他司法管轄區法院的判決僅在該司法管轄區已與中國簽訂條約或中國法院的判決之前曾獲該司法管轄區認可的條件下（須滿足其他要求），方可獲得相互認可或強制執行。然而，中國並無與開曼群島、日本、英國、美國和大部分其他西方國家簽訂有關規定相互強制執行法院判決的條約。另外，香港並無就相互強制執行判決與美國訂立任何安排。因此，中國認可和於中國強制執行上述司法管轄區法院的判決存在不確定因素。