

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

與最大股東的關係

我們的最大股東賽富是一家根據開曼群島法律組織並續存的豁免有限合夥公司，主要在亞洲從事私募股本投資。

賽富、賽富天津（賽富的一名聯屬人士）與本公司、Front Venture、鄧惠芳女士、吳先生及夏雷先生於2006年8月1日訂立一份《股份購買和股份認購協議》，根據該協議，賽富及賽富天津於2006年8月14日分別認購505,051和50,505股A-1系列優先股，共佔我們當時總股本的約35.7%。賽富天津隨後於2007年10月25日將50,505股A-1系列優先股轉讓給賽富。根據本公司、惠州雷士、重慶雷士、NVC Inc.、Front Venture、Kingview、正日、ABLE、SCGC、吳先生、賽富與GS之間於2008年5月9日訂立的另一份股份購買和股份認購協議，賽富進一步認購97,125股A-2系列優先股及28,471股B系列優先股。上述投資完成後，賽富成為我們的單一最大股東，於本文件刊發日期實益擁有我們約30.73%的股份。有關賽富的更多信息及其在本公司的投資詳情，請參閱「我們的歷史和架構」一節。

於最後可行日期，及就我們所知，賽富並無持有任何經營與本集團存在或可能存在直接或間接競爭的照明業務的實體的任何股權。

與創始人的關係

我們的創始人

吳先生是我們的創始人，他於1998年創立本集團。吳先生在照明產品行業擁有逾15年的豐富經驗，且自集團成立以來一直積極參與集團業務的日常管理與運營。尤其是吳先生一直擔任本公司首席執行官，主要負責本集團的總體企業策略、規劃及管理。過去12年間，吳先生盡心竭力，讓我們從一家小型製造商一躍成為中國首屈一指的知名照明產品供應商。請參閱「董事及高級管理人員」一節。

為了保持我們業務的持續快速增長，吳先生通過一系列重組（詳情載於「我們的歷史和架構」一節）成為我們的第二大股東，於最後可行日期實益擁有我們29.3%的股份。

其他業務類型

於本文件刊發日期，除本集團業務外，吳先生還通過其岳母陳敏女士、岳父吳憲明先生和表親殷研女士在以下聯繫人中擁有股權，該等聯繫人經營以下業務（「其他業務」）。

業務類型	公司名稱	主要特點
家居照明業務	中山市聖地愛司照明有限責任公司（「聖地愛司」）	設計、開發、生產及銷售家居裝飾燈具
	山東雷士照明發展有限公司（「山東雷士」）	設計、開發、生產及銷售吸頂廚衛燈（「吸頂產品」）

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

業務類型	公司名稱	主要特點
照明組件業務	惠州恩林電器有限公司* (「惠州恩林」) 重慶恩林電器有限公司 (「重慶恩林」)	設計、開發、生產、營銷及銷售輔助產品及組件 (如照明開關)
五金及烤漆業務 . . .	惠州市惠城區長鑫五金加工廠 (「長鑫五金」)	生產和銷售五金及烤漆
訂約生產業務	重慶恩緯西實業發展有限公司 (「重慶恩緯西」)	生產和銷售 HID 路燈頭、LED 路燈頭及路燈杆

* 惠州恩林的大多數業務已歸屬於重慶恩林，其當前業務僅限於輔助產品及組件的物流、支持來源及研發。

我們的業務與其他業務的區分

儘管照明行業運營著一些其他業務，但我們董事相信，上表所述在某程度上與照明行業有關的各家其他業務與我們的業務存在明確區別，原因如下：

家居燈具業務： 我們不生產聖地愛司所生產的任何家居裝飾燈具或山東雷士所生產的任何吸頂產品。我們已與聖地愛司及山東雷士簽訂商標許可協議及銷售管理協議；聖地愛司及山東雷士將他們的產品供應給我們的經銷商。我們的燈具產品用作商業 (如零售店鋪、學校、酒店、餐館、展覽廳和購物中心)、辦公室及戶外 (如停車場、公共場所、高速公路、城市街道和體育場館) 用途，而聖地愛司及山東雷士生產的燈具產品則用作家居 (如起居室、臥室、廚房和衛生間) 用途。從終端用戶的角度而言，儘管聖地愛司或山東雷士生產的產品與我們的產品在同一家商店銷售，但其產品無法取代我們的任何產品。因此，聖地愛司和山東雷士的業務與我們有明確區別。由於(i)目前我們在本階段的重點是商業照明業務，及(ii)家居燈具業務尚未達到成熟階段，因而家居燈具業務未被納入本集團。

照明組件業務： 由於我們並無從事任何照明組件業務且不生產重慶恩林生產的任何產品，因此重慶恩林與我們之間無任何業務交疊。惠州恩林已將其大部分業務轉給重慶恩林，其當前業務僅限於輔助產品及組件的物流、支援及研發。因此，惠州恩林與我們之間亦無任何業務交疊。由於(i)目前我們在本階段的重點是商業照明業務及(ii)照明組件業務尚未達到成熟階段，因而照明組件業務未被納入本集團。

五金及烤漆業務： 由於我們並無從事五金及烤漆產品的生產，因此長鑫五金與我們之間無任何業務交疊。由於本集團並無任何計劃進行多樣化以從事非照明業務，因而未將五金及烤漆業務納入本集團。

訂約生產業務： 為增強本集團的運營效率，我們將 HID 路燈頭、LED 路燈頭及路燈杆 (屬於本集團產品) 的生產流程已經並可能持續外派予重慶恩緯西。據本公司所知，重慶恩緯西主要基於其外部客戶所提供的規格/設計生產照明產品，其本身並不參與照明產品的市場推廣、銷售和分銷活動，也

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

不擁有自己的照明產品品牌。因此，除業務聯繫外，二者在本集團的終端客戶和市場分部並無競爭關係。

不競爭承諾

我們的創始人兼第二大股東吳先生，同時是其他業務的控股股東（透過其聯繫人），為支持本公司已於2010年4月21日簽訂不競爭承諾，根據該協議吳先生向本公司承諾不會且將促使其聯繫人（本集團任何成員公司除外）不會於若干期間（直接或間接）無論獨自或與任何人士、商號或公司合作或代表他們經營、參與或擁有權益或從事或收購或持有（在各自情況下無論是以股東、合夥人、代理或其他身份）與本公司核心業務存在競爭或可能存在競爭關係的任何業務，核心業務包括設計、開發、生產（訂約生產業務除外）、市場推廣及銷售燈具（除家居裝飾燈具及吸頂廚衛燈）、光源及照明電器等各種照明產品（「**限制業務**」）。該不競爭協議不適用於以下各方：

- (a) 在本集團任何成員公司的股份中擁有任何權益者；或
- (b) 在股份已於認可證券交易所上市的一家公司的股份中擁有權益者，前提是：
 - (i) 如該公司最近期經審計賬目所示，該公司經營或從事的任何上述業務（及與之有關的資產）所佔份額少於該公司合併銷售額或合併資產的10%；及
 - (ii) 吳先生及／或其各自聯繫人持有的股份總數合共不超過有關公司該類別已發行股份的5%，且吳先生及／或其各自聯繫人無權任命該公司的大部分董事。

不競爭承諾中所規定的期間指（其中包括）吳先生及／或其聯繫人個別或共同有權於本公司股東大會上行使或控制行使不少於10%的投票權，或吳先生保持擔任本集團任何成員公司的董事的期間。

吳先生進一步承諾，於上述期間吳先生及／或其聯繫人（本集團成員公司除外）（「**提建議者**」）會將發現到或獲提供與限制業務有關的任何業務投資或其他商業機會（「**新機會**」），按以下方式首先知會本集團：

- (a) 吳先生必須且須促使其聯繫人（本集團成員公司除外）將新機會知會或促成知會我們，且須向我們發出包含所有合理必需信息的書面通知，以便我們考慮(i)該新機會會否對我們的核心業務構成競爭，及(ii)從事該新機會是否符合本集團利益，包括但不限於新機會的性質及投資或收購成本的詳情（「**建議通知**」）。
- (b) 提建議者僅於以下情況有權從事新機會(i)提建議者收到我們發出謝絕新機會的通知並確認該新機會不會對我們核心業務構成競爭，或(ii)提建議者在我們收到建議通知10個營業日內未收到我們的有關通知。如果提建議者所從事新機會的條款及條件有重大變動，則提建議者應將經修訂的新機會按上述方式知會我們。

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

收到建議通知後，我們將向全部由非獨立董事組成的董事會委員會尋求意見及決定，該等董事在以下情況中均不擁有重大權益，無論(i)該新機會是否將對我們的核心業務構成競爭，及(ii)本公司從事該新機會是否符合本公司和我們的股東整體的利益。

優先購買權

根據該不競爭承諾，如果於上述期間吳先生或其任何聯繫人(本集團任何成員公司除外)有意出售任何其他業務或根據任何新機會收購的任何業務或其中的權益，則出售方應首先向本公司提呈收購該業務或權益的權利，且在收到本公司對有關提呈的拒絕後，吳先生及其聯繫人(本集團任何成員公司除外)均不得向任何第三方作出該等處置，除非處置條款不優於向本公司提呈的條款。我們還將尋求全部由非獨立董事組成的董事會委員會的批准，該等董事無論在從事或拒絕有關提呈的情況下均無重大權益。

收購其他業務的選擇權

根據不競爭承諾，吳先生授予我們收購任何其他業務或根據任何新機會收購的任何業務或其中權益的選擇權，收購需要根據經由全部由非獨立董事組成的董事會委員會加註意見的商業條款進行，須考慮由合資格獨立第三方估價師(如適用)提供的估定價值及獨立專家的建議，其中包括以下方面的建議，遵守正常商業條款、在本公司正常業務期間、公平及合理及符合本公司整體的利益。

我們的董事會(包括我們的獨立非執行董事)將考慮各方面因素，以確定是否行使該選擇權。我們的董事會至少會考慮(i)相關行業中目標業務的競爭力；(ii)目標業務的競爭優勢和財務狀況；(iii)目標業務的發展前景；以及(iv)對價的吸引力。

於本文件刊發日期，我們的董事會尚未行使該選擇權，因為我們目前尚無任何計劃進行多樣化以從事任何其他業務。

吳先生代表自身及其聯繫人(本集團任何成員公司除外)還承認，我們還可能應相關法律、法規及我們可能上市所在的證券交易所的規則及監管機構的要求，不時披露新機會的信息，包括但不限於公告中的披露或遵守任何該要求所必須的披露。

吳建農先生於本集團外的權益

執行董事吳建農先生，仍在除外公司保留權益，該等公司與我們已經訂立及/或預期會訂立將繼續進行的交易，詳情載於「持續關連交易」一段。由於除外公司從事(i)製造我們生產流程中所需原材料(如玻璃燈管和熒光粉)或設備或(ii)非照明業務，故不會或不可能直接或間接與本公司業務競爭。由於(i)除外公司從事的業務並非我們的核心業務，及(ii)我們能夠按相似的條款及時向獨立第三方供應商採購上述原材料、設備或其他服務，因此除外公司未被納入本集團。除了由浙江同景(由吳建農先生擁有86%股權)持有的浙江雷士49%股權外，吳建農先生及/或其任何聯繫人(定義見《上市規則》)在涉及生產和銷售照明產品的任何業務中不具有權益。吳建農先生已於2010年4月29日簽訂有利本公司的不競爭承諾，根據該協議吳建農先生向本公司承諾不會且將促使其聯繫人(本集團任何成員公司

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

除外)不會直接或間接經營、參與或擁有權益或從事或收購或持有與本公司核心業務存在競爭或可能存在競爭關係的任何業務，核心業務包括設計、開發、生產、市場推廣及銷售燈具、光源及照明電器等各種照明產品；前提是（其中包括）吳建農先生仍為董事。

我們的董事認為董事會有能力管理本集團和除外公司之間的利益衝突（如有），並已採取一套健全的公司治理制度，以確保我們股東的權益受到保護。公司治理措施的詳情載於以下「公司治理」一段。

獨立於我們的最大股東及創始人

營運獨立

截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，本公司與創始人的若干聯繫人訂立了若干交易，這些交易涉及與我們創始人的聯繫人之間的商標授權、物業租賃、分銷管理、訂約生產及原材料購買。預期某些交易仍將續存。有關這些交易的詳情載於下文「持續關連交易」一段。我們的董事確認我們一直，且還將能夠獨立於我們的最大股東、我們的創始人及其各自的聯繫人而運營和開展我們的業務，理由如下：

商標許可協議

我們與我們的創始人的四名聯繫人（即聖地愛司、山東雷士、惠州恩林和重慶恩林）訂立了商標許可協議。根據這些協議，聖地愛司、山東雷士、惠州恩林和重慶恩林協定向我們支付其各自使用經許可商標的產品銷售額（包括增值稅）的3%作為商標許可費及諮詢費。我們與惠州恩林訂立的商標許可協議已根據於2009年2月20日簽訂的終止協議終止。由於(i)在往績期間在商標許可協議項下收取的收入僅構成我們總收入的一小部分，及(ii)商標許可並不是我們核心業務（各種照明產品的設計、開發、生產、市場推廣和銷售）的一部分，我們的董事認為我們並不倚賴商標許可，且商標許可安排的終止不會對我們的業務和運營業績產生重大影響。

物業租賃

於2010年1月6日，我們與惠州恩林訂立一份物業租賃協議，將我們位於惠州的總建築面積為4,231平方米的部分辦公樓出租給我們的創始人的聯繫人惠州恩林。月租金為每平方米人民幣5.5元，每月的物業管理費為每平方米人民幣1.5元。租賃期為2010年1月1日至2013年3月31日。鑒於我們並不倚賴該租金收入，且上述租賃是按照一般商業條款訂立，我們的董事認為我們並不因將辦公室出租給創始人的聯繫人而在任何方面倚賴創始人。

分銷管理

我們與我們的創始人的聯繫人聖地愛司和山東雷士於2010年4月20日訂立分銷管理框架協議。根據該協議，聖地愛司和山東雷士透過我們的分銷網絡出售其生產的家居照明產品。聖地愛司和山東雷士分別同意向我們支付其通過我們分銷網絡所獲銷售額的6%到8%，以作為其分銷佣金。鑒於根據分

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

銷管理協議獲得的收入僅構成我們在往績期間的總收入的一小部分，我們的董事認為，我們並不倚賴該等分銷管理安排，因此，分銷管理協議的終止不會對我們的業務和經營業績造成重大影響。

生產外派

作為我們整體業務策略的部分，我們將一小部分產品的生產流程外派給可靠且具價格競爭力的訂約生產商，包括我們的創始人的聯繫人重慶恩緯西（請參閱「我們的業務－供應鏈管理－訂約生產商」）。大部分第三方訂約生產商鄰近我們經營所在的地區，部分規模及產能與重慶恩緯西類似。因此，作為客戶，如果我們認為重慶恩緯西提供的產品質量不能令人滿意或生產成本不再具競爭力，我們可輕易用第三方生產商替換重慶恩緯西。此外，我們還透過現場檢查及對質量控制標準、生產能力、技術能力及我們供應鏈的管理技術的定期審核，嚴格監控訂約生產商的表現。因此，我們的董事認為我們保持對外派生產的整體控制，並不依賴重慶恩緯西的生產。

原材料採購

於2010年4月20日，我們與我們的創始人的聯繫人長鑫五金訂立了原材料採購框架協議。根據該協議，我們向長鑫五金採購依據我們的自有設計和技術標準而生產的五金和烤漆。我們的董事認為，我們從長鑫五金購得的五金和烤漆亦可向其他供應商購買，因此我們可獨立地與原材料供應商進行接洽，而無需倚賴長鑫五金以確保原材料的供應。

財務獨立

我們的創始人、賽富及其各自聯繫人應收及應付的所有貸款、抵押和擔保均已全部解除。因此，我們的董事相信我們在財務上獨立於賽富、我們的創始人及其各自的聯繫人。

管理獨立

我們的董事認為董事會有能力獨立於其他業務管理我們的業務，我們的董事會採取的公司治理制度將為我們的獨立管理提供強大的支持。有關我們的公司治理措施的進一步信息，請參見以下「公司治理」一段。

公司治理

我們已採取以下公司治理措施來管理本集團與其他業務和除外公司之間的利益衝突（如有）：

均衡的董事會

我們的董事會目前由十名董事組成，包括三名執行董事、四名非執行董事和三名獨立非執行董事。除三名獨立非執行董事外，除吳先生外我們有五名董事由股東提名，除自身外吳建農先生沒有提名任何股東。在董事會董事出現任何變動的情況下，並非由吳先生或吳建農先生提名的董事總數將始終組成我們董事會的多數。

我們已建立審計委員會和薪酬委員會。目前，獨立非執行董事組成審計委員會的所有成員和薪酬委員

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

會的多數成員。在審計委員會和薪酬委員會成員出現任何變動的情況下，審核委員會的所有成員和薪酬委員會多數以上的成員將由獨立非執行董事組成。

關聯交易的獨立評審要求

董事會認為關涉本集團與其他業務或除外公司之間的關連交易的事宜必須交由獨立非執行董事評審，以加強我們相對於其他業務和除外公司的管理獨立性。為獨立評審和選舉，必須向董事會披露董事會決策所必需的該等關連交易的信息。

關聯交易的投票

作為我們公司治理制度的部分，在本集團與其他業務或除外公司之間的關連交易提交董事會考慮時，有關關聯董事將不得算在法定人數內，並放棄該等事宜的投票權，相關關連交易要求多數非關聯董事投票決定。吳先生和吳建農先生確認並承諾，出現與自身、自己的家庭成員及其他聯繫人的利益相衝突的情況時，將放棄在相關董事會會議上投票。

持續關連交易

關連人士

展望

- 吳先生將持有我們 10% 以上的股本，因此依然是我們的主要股東。因此，本集團與吳先生（及／或任何其他業務）之間的交易對我們而言將構成關連交易；及
- 吳建農先生將控制本公司任何股東大會 10% 以上的投票權，因此仍為本公司的主要股東。因此，本集團與吳建農先生（及／或其任何聯繫人）之間的交易對我們而言將構成關連交易。

下列其他業務和吳建農先生的聯繫人已經，及／或預期將會與我們訂立交易。

I. 其他業務：

- (i) 聖地愛司：吳先生的岳母陳敏女士持有該公司 40.93% 的股權；
- (ii) 山東雷士：陳敏女士持有該公司 48% 的股權；
- (iii) 重慶恩緯西：吳先生的岳父吳憲明先生持有該公司 49.67% 的股權；
- (iv) 惠州恩林：陳敏女士持有該公司 36.2% 的股權；
- (v) 重慶恩林：惠州恩林持有該公司 99% 的股權；及
- (vi) 長鑫五金：吳先生的表親殷研女士擁有並經營的一家個體工商戶。

II. 吳建農先生的聯繫人：

- (i) 浙江同景：吳建農先生持有該公司 86% 的股權；
- (ii) 浙江雷士：我們持股 51% 的子公司，其另外 49% 的股權由浙江同景持有；

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

- (iii) 江山市友和機械有限公司（「**江山友和**」）：浙江同景持有該公司 80% 的股權；
- (iv) 衢州奧仕特照明有限公司（「**衢州奧仕特**」）：吳建農先生及浙江同景分別持有該公司 39% 和 51% 的股權；
- (v) 江山世明水晶玻璃有限公司（「**世明**」）：世紀集團和衢州奧仕特分別持有該公司 30% 和 70% 的股權；
- (vi) 江山市黎明貨運有限公司（「**江山黎明**」）：浙江同景持有該公司 50% 的股權；及
- (vii) 杭州同人軟件有限公司（「**杭州同人**」）：浙江同景持有該公司 51% 的股權。

I. 與吳先生的聯繫人之間的關連交易：

1. 物業租賃協議

我們與惠州恩林於 2010 年 1 月 6 日訂立了一份物業租賃協議，將我們總建築面積 4,231 平方米的部分工廠樓宇出租。這些物業用作倉庫和辦公室。根據該協議，月租金為每平方米人民幣 5.5 元，每月的物業管理費為每平方米人民幣 1.5 元。租期從 2010 年 1 月 1 日至 2013 年 3 月 31 日。

歷史數據

截至 2007 年、2008 年和 2009 年 12 月 31 日止年度，惠州恩林向我們所支付租金的歷史數據分別為 47,170 美元、144,155 美元和 76,107 美元。由於租賃物業的總面積減少，2010 年的租金將會降低。惠州恩林的大部分業務已歸屬於重慶恩林，因此惠州恩林對租賃物業的需求有所減少。

年度上限

截至 2010 年、2011 年和 2012 年 12 月 31 日止年度，惠州恩林應支付的最高年度總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至 12 月 31 日止年度		
	2010 年	2011 年	2012 年
應付租金總額	52,025	52,025	52,025

截至 2009 年 12 月 31 日止年度，上述上限佔本集團總收入／銷售成本的百分比分別為 0.02%、0.02% 和 0.02%。

釐定上述上限時，我們的董事已考慮租賃協議下的應付租金及物業管理費用。獨立物業估值公司第一太平戴維斯估值及專業顧問有限公司確認，租賃租金能反映附近相關物業的現行市場水平，且協議條款公平合理。

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

獲豁免遵守獨立股東批准規定的持續關連交易

本公司還訂立了若干其他協議或交易。這些交易包括：

I. 與吳先生的聯繫人之間的關連交易：

1. 商標許可框架協議

在日常業務過程中，為進一步推廣我們的品牌名稱並拓寬我們的產品範圍，我們於2010年4月20日與聖地愛司、重慶恩林和山東雷士訂立商標許可框架協議，該等公司是本公司的執行董事兼主要股東吳先生的聯繫人。根據該協議，我們向各獲許可方授予非排他及不可轉讓的權利，以在中國使用我們的註冊商標（包括「NVC」、「雷士」、「NVC雷士」和「光環境專家」）。各獲許可方向我們支付其使用經許可商標的產品銷售額（包括增值稅）的3%作為商標許可費及諮詢費。該框架協議為期三年，並且可能直至許可商標屆滿日期到期為止。於往績期間，本公司已與聖地愛司、山東雷士和重慶恩林分別訂立商標許可協議。於2008年3月27日，我們（許可方）與聖地愛司（獲許可方）訂立了一份商標許可協議，根據該協議，我們授予聖地愛司非排他及不可轉讓的權利，以在中國使用我們的註冊商標：包括「NVC」、「雷士」、「NVC雷士」和「光環境專家」。該商標許可協議期限為三年，或於許可商標屆滿日期到期為止（以時間較短者為準）。於2009年2月28日，我們分別與吳先生的其他兩名聯繫人（即重慶恩林和山東雷士）訂立商標許可協議，重慶恩林和山東雷士的商標許可協議的條款與我們和聖地愛司訂立的協議條款實質上相同。有關商標許可協議詳情，請參閱「我們的業務－商標許可協議」。

商標許可費經公平磋商後釐定，並由我們於其中並無權益的董事審核。有鑒於此，我們的董事認為，商標許可框架協議的條款符合本公司和獲許可方的利益，並因此符合一般商業條款。根據商標許可框架協議，我們亦有權查閱和委任外部審計師審計聖地愛司、山東雷士和重慶恩林的財務記錄。

歷史數據

截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，聖地愛司、山東雷士和重慶恩林向我們支付的商標許可費和諮詢服務費的歷史數據*分別為107萬美元、163萬美元和218萬美元。

* 歷史數據包括惠州恩林將其大部分資產歸予重慶恩林之前，因與惠州恩林之間的交易而獲得的金額。

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，聖地愛司、山東雷士和重慶恩林應向我們收取的商標許可費和諮詢服務費的最高年度總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
應收商標許可費和諮詢服務費總額.....	2.77	3.87	5.42

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為0.90%、1.27%和1.77%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為1.25%、1.75%和2.45%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮聖地愛司、山東雷士及重慶恩林已付商標許可費的歷史數據以及聖地愛司、山東雷士及重慶恩林使用經許可商標的產品銷售額（包括增值稅）於未來三年的預期增長，且已計及聖地愛司及山東雷士所生產家居照明產品及重慶恩林照明組件的預期市況和需求。

2. 分銷管理框架協議

在與商標許可框架協議有關聯的情況下，在日常業務過程中，我們於2010年4月20日與聖地愛司和山東雷士訂立分銷管理框架協議，該等公司是本公司的執行董事兼主要股東吳先生的聯繫人。根據該等協議，聖地愛司和山東雷士通過我們的分銷網絡銷售他們所生產的家居燈具產品，並向我們支付其通過我們的分銷網絡各自所獲銷售額的6%到8%，以作為其分銷佣金。分銷佣金經公平磋商後協定，並由我們於其中並無權益的董事審核。框架協議為期三年。

歷史數據

截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，聖地愛司和山東雷士向我們支付的銷售管理費的歷史數據分別為零、73萬美元和241萬美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，聖地愛司和山東雷士在銷售管理框架協議下應向我們支付的最高年度銷售管理費總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
應付銷售管理費總額.....	3.13	4.39	6.14

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為1.02%、1.43%和2.01%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為1.41%、1.98%和2.77%。

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮聖地愛司和山東雷士已付分銷佣金的歷史數據以及聖地愛司和山東雷士透過我們分銷網絡的銷售額於未來三年的預期增長，且已計及聖地愛司和山東雷士所生產家居照明產品的預期市況和需求。

3. 原材料採購框架協議

於2010年4月20日，我們在日常業務過程中與長鑫五金訂立原材料採購框架協議，該公司是本公司的執行董事兼主要股東吳先生的聯繫人。根據該協議，我們同意購買而長鑫五金同意銷售(按非排他性基準)長鑫五金所生產的五金和烤漆產品等原材料。根據原材料採購框架協議，長鑫五金所提供的原材料的質量、數量和技術標準必須符合我們的要求。該框架協議的訂立源於：(i)長鑫五金位於我們需求相關原材料的全資子公司惠州雷士附近，及(ii)我們的董事認為長鑫五金收取的價格具競爭力。根據原材料採購框架協議，長鑫五金收取的價格將由有關各方經公平磋商後參照市場現行收費協定。框架協議為期三年。

歷史數據

往績期間，我們的子公司與長鑫五金訂立年度原材料採購協議。截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，我們向長鑫五金支付的原材料採購總額分別為60萬美元、127萬美元和293萬美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，我們應支付予長鑫五金的原材料最高年度採購總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
採購總額	3.07	3.07	3.22

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為1.01%、1.01%和1.05%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為1.39%、1.39%和1.45%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮我們從長鑫五金購買原材料的歷史數據及市價，以及由於我們引進並與其他原材料供應商訂立交易的戰略計劃，未來三年從長鑫五金購買原材料的數量增長預期將較為有限。

II. 與吳建農先生的聯繫人之間的關連交易：

1. 物業租賃框架協議

在日常業務過程中，我們於2010年4月20日與浙江雷士和江山友和訂立了一份物業租賃框架協議，該等公司是本公司的執行董事兼主要股東吳建農先生的聯繫人。該框架協議的訂立源於：(i)三友無需將租賃物業用於其自身的生產活動且打算通過租賃利用相關物業，及(ii)我們的董事認為浙江雷士和江

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

山友和提供的租金具競爭力。根據物業租賃框架協議，我們支付的租金將由有關各方經公平磋商後參照市場現行收費協定。根據該框架協議，三友已分別於2007年9月27日及2007年6月1日同浙江雷士和江山友和訂立了獨立的物業租賃協議，根據該協議，三友已同意將總面積約16,855平方米的部分物業租賃予浙江雷士及江山友和。物業租賃框架協議為期20年。與浙江雷士訂立的物業租賃協議項下的租賃物業總面積為13,575平方米，一直並將繼續用作廠房、辦公室、倉庫和員工宿舍。浙江雷士就租賃物業向三友支付的租金隨着浙江雷士的產能逐漸增加，上限為每月每平方米人民幣8元。該物業租賃協議項下的租賃期限為20年，於2027年9月30日屆滿。

根據與江山友和訂立的租賃協議，三友租賃予江山友和的物業須用作生產設施和辦公室。年租金是人民幣236,160元，於2010年1月1日開始，租賃期為20年，於2027年5月31日屆滿。

我們的董事認為，長期的物業租賃協議將為本集團帶來穩定的租金收入，並最大程度降低任何市場租金波動造成的影響。另一方面，浙江雷士是我們節能燈產品的供應商，其營運穩定對本集團而言十分重要。該物業租賃協議可令浙江雷士以公允市價租得生產設施和辦公場所，避免短期租賃導致的搬遷所付出的不必要成本、精力、時間和業務中斷。

經獨立物業估值師第一太平戴維斯估值及專業顧問有限公司確認，物業租賃協議的條款及條件(i)對有關各方公平合理；(ii)符合相若期限的同類物業租賃協議的通常商業慣例；及(iii)反映了中國的當前市況。另外，物業租賃協議下的建議年租金，跟附近相關物業的類似場所的當前市場價格相若，屬公平合理。

有鑒於此，董事（包括獨立非執行董事）認為物業租賃協議的租期以20年為宜，該期限符合相若期限的同類物業租賃協議的通常商業慣例。

歷史數據

截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，浙江雷士和江山友和向三友所支付租金的歷史數據分別為47,832美元、143,159美元和224,023美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，浙江雷士和江山友和應支付予三友的最高年度租金總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
應付總租金	0.23	0.88	0.88

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為0.08%、0.29%和0.29%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為0.10%、0.40%和0.40%。

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

2010年的年度上限已根據當前有效租賃釐定。由於三友將於2011年開始搬遷，預計將租賃給浙江雷士的總面積為71,325.92平方米，每平方米的預計年租金約為11.8美元，年租金總計84萬美元。與江山友和的租賃預計於搬遷時終止。經獨立物業估值機構第一太平戴維斯估值及專業顧問有限公司確認，租賃項下的租金，反映了附近相關物業的當前市場價格，且協議的條款實屬公平合理。

2. 研發框架協議

於2010年4月20日，我們在日常業務過程中與江山友和訂立一項研發框架協議，該公司是本公司的執行董事兼主要股東吳建農先生的聯繫人。根據該協議，江山友和為我們開發並製作用於生產熒光燈管的新設備樣品。該框架協議的訂立源於：(i)我們需要該等研發服務且相信江山友和具備相關研發項目所需的專門技術，及(ii)我們的董事認為江山友和收取的費用具競爭力。根據研發框架協議，江山友和收取的價格將由有關各方經公平磋商後協定（不考慮對手方是否為關連人士或獨立第三方）並由我們於其中並無權益的董事審核。因此，我們的董事認為研發框架協議的條款在有關本公司及對手方的權益方面乃屬公平合理，符合通常商業慣例。此框架協議為期三年。

歷史數據

截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，我們根據研發協議向江山友和支付的研發費用總額分別為38萬美元、零和86萬美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，研發框架協議下的最高年度研發費用總額不得超過下列上限：

	建議年度上限		
	截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
應付研發費用總額.....	1.46	1.46	1.46

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為0.48%、0.48%和0.48%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為0.66%、0.66%和0.66%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮我們未來的研發需求。

3. 運輸服務框架協議

於2010年4月20日，我們與江山黎明訂立一項運輸服務框架協議，該公司是本公司的執行董事兼主要股東吳建農先生的聯繫人。根據該協議，江山黎明負責為三友和江山菲普斯運輸貨物，例如產品和可回收再用的包裝箱等。該框架協議的訂立源於：(i)我們需要該等運輸服務，及(ii)我們的董事認為江

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

山黎明收取的費用具競爭力。根據運輸服務框架協議，江山黎明收取的價格將由有關各方經公平磋商後協定（不考慮對手方是否為關連人士或獨立第三方）並由我們於其中並無權益的董事審核。因此，我們的董事認為運輸服務框架協議的條款在有關本公司及對手方的權益方面乃屬公平合理，符合通常商業慣例。該運輸服務框架協議為期三年，僅在三友的評估結果顯示江山黎明提供的服務符合三友和江山菲普斯的貨物運輸要求後方可續約。

歷史數據

截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，三友和江山菲普斯根據運輸服務協議向江山黎明支付的運輸服務費用總額分別為42萬美元、55萬美元和75萬美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，運輸服務框架協議下的最高年度運輸費用總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
應付運輸費用總額.....	1.04	1.15	1.26

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為0.34%、0.38%和0.41%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為0.47%、0.52%和0.57%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮已向江山黎明所支付運輸費用的歷史數據、三友和江山菲普斯的未來擴張及其產品的運輸需求，且已計及預期市況以及因勞工和燃氣成本上升引致的運輸服務價格漲價。

4. 設備採購框架協議

於2010年4月20日，我們在日常業務過程中與杭州同人和江山友和訂立設備採購框架協議，該等公司是本公司的執行董事兼主要股東吳建農先生的聯繫人。根據該協議，我們從這兩家供應商購買生產設備和軟件。杭州同人還就我們所購買的設備和軟件提供維修服務。該框架協議的訂立源於(i)我們對該等設備和軟件的需求，及(ii)我們的董事認為杭州同人及江山友和收取的費用具競爭力。根據設備採購框架協議，杭州同人和江山友和收取的價格將由有關各方經公平磋商後參照市場現行收費協定。此框架協議為期三年。

歷史數據

往績期間，我們的子公司與杭州同人和江山友和訂立設備採購協議。截至2007年、2008年和2009年

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

12月31日止年度，我們就採購及維修設備應支付予杭州同人和江山友和的總額分別約為185萬美元、157萬美元和189萬美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，設備採購框架協議項下我們應支付予杭州同人和江山友和的最高年度總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
應付費用總額	5.96	3.76	3.76

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為1.95%、1.23%和1.23%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為2.69%、1.70%和1.70%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮歷史數據、三友及江山菲普斯於2010年年底的預期搬遷和我們未來對設備的需求。

非豁免持續關連交易

董事(包括獨立非執行董事)認為，下述交易是在我們的日常一般業務過程中按一般商業條款訂立和執行，屬公平合理且符合我們的股東的整體利益，而下文所載相關非豁免持續關連交易的建議年度上限也屬公平合理。

I. 與吳先生的聯繫人的關連交易：

1. 訂約生產框架協議

我們於2010年4月20日與重慶恩緯西訂立了一份訂約生產框架協議，該公司是本公司的執行董事兼主要股東吳先生的聯繫人。根據該協議，重慶恩緯西將(作為訂約生產商)根據我們的設計及技術標準為我們生產並向我們提供戶外燈具，並貼上我們的品牌。該框架協議的訂立源於(i)本公司希望外包HID路燈頭、LED路燈頭及路燈杆的製造工藝，以增強其營運效率，及(ii)我們的董事認為重慶恩緯西收取的費用具競爭力。根據訂約生產框架協議，重慶恩緯西收取的價格將由有關各方經公平磋商後參照市場現行收費協定。本訂約生產框架協議為期三年。根據該協議，重慶恩緯西在合同期間不許與產品與我們相同或相似的其他訂約生產客戶合作。重慶恩緯西一直僅為本集團製造照明產品，但這不屬於其應承擔的義務。

歷史數據

於往績期間，我們與重慶恩緯西簽立訂約生產協議。截至2009年12月31日止年度，我們就購買訂約生產產品已付重慶恩緯西的總額為14萬美元。

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，我們就購買訂約生產產品而應支付予重慶恩緯西的最高年度總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
採購總額	4.39	6.59	9.88

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為1.44%、2.15%和3.23%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為1.98%、2.97%和4.46%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮當前向重慶恩緯西對訂約生產產品的購買量、未來三年接受第三方訂約生產商提供相似服務的價格的預期增長、(尤其是)由於勞動成本上升而導致的購買價格的上升，並考慮了我們未來擴張及預期市場狀況以及照明產品的需求情況。

II. 與吳建農先生的聯繫人的關連交易：

1. 原材料採購框架協議

我們於2010年4月20日與世明和衢州奧仕特訂立一項原材料採購框架協議，該等公司是本公司的執行董事兼主要股東吳建農先生的聯繫人。根據該協議，我們同意採購(按非排他性基準)原材料，如向世明採購玻璃燈管和向衢州奧仕特採購熒光粉。該框架協議的訂立源於(i)我們對該等原材料的需求，及(ii)我們的董事認為世明和衢州奧仕特收取的價格具競爭力。根據原材料採購框架協議，該等供應商交付的原材料質量、數量、技術標準必須符合我們每次採購的分包合同條文所訂明的標準，而該等供應商收取的價格將由有關各方經公平磋商後參照市場現行收費協定。此框架協議為期三年。

歷史數據

往績期間，我們的子公司個別與世明和衢州奧仕特訂立原材料採購協議。截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，我們向關連人士供應商支付的原材料採購總額分別約為971萬美元、1,011萬美元和1,003萬美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，我們應支付予世明和衢州奧仕特的原材料最高年度採購總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
採購總額	14.12	15.54	17.09

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為4.62%、5.08%和5.59%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為6.37%、7.01%和7.71%。

2009年，應付世明的玻璃管採購款額總計199.7萬美元。因世明加大產能並改進其產品質量，預計2010年我們向世明採購玻璃管的款額將增加112.58%至424萬美元，同時我們將相應減少向其他供應商採購玻璃管。2010年，我們向衢州奧仕特採購熒光粉的年度上限為987萬美元，乃參照我們2009年採購熒光粉的款額總計803萬美元而釐定。本公司預計，我們因採購熒光粉而應付衢州奧仕特的款額於2011年和2012年將分別增加10%。

2. 製成品購買框架協議

在正常的業務過程中，我們與浙江雷士於2010年4月20日簽立了一份製成品購買框架協議，該公司是我們擁有51%權益的子公司，為本公司執行董事兼主要股東吳建農先生的聯繫人。根據該協議，我們將向浙江雷士購買節能燈，並通過我們的分銷網絡售賣予終端客戶。該框架協議的訂立源於我們的董事認為浙江雷士收取的價格具競爭力。浙江雷士收取的價格將由有關各方經公平磋商後參照市場現行收費協定。此框架協議為期三年。

歷史數據

往績期間，我們的子公司與浙江雷士訂立獨立的製成品購買協議。截至2008年和2009年12月31日止年度，我們就購買製成品已付浙江雷士的總額分別約為562萬美元和1,356萬美元。

年度上限

根據製成品購買框架協議，截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，我們應付予浙江雷士的最高年度總額不得超過下列上限：

	建議年度上限		
	截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
採購總額	27.31	40.96	61.45

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為8.93%、13.40%和20.10%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為12.32%、18.47%和27.71%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮歷史數據以及我們從浙江雷士購買產品的銷售網絡的預期擴張。

3. 銷售及採購框架協議

於2010年4月20日，我們在日常業務過程中與浙江雷士訂立銷售及採購框架協議，該公司是我們擁有51%權益的子公司，為本公司執行董事兼主要股東吳建農先生的聯繫人。根據該協議，浙江雷士同意購買（按非排他性基準）江山菲普斯、漳浦菲普斯和三友所生產的半成品光源產品，作進一步加工

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。

與最大股東及創始人的關係和關連交易

之用。該框架協議的訂立源於(i)浙江雷士對該等半成品光源產品（即節能燈燈管）的需求，及(ii)我們的董事認為三友、漳浦菲普斯及江山菲普斯提供的價格具競爭力。根據銷售及採購框架協議，江山菲普斯、漳浦菲普斯和三友收取的價格將由有關各方經公平磋商後參照市場現行收費協定。框架協議為期三年。

歷史數據

往績期間，江山菲普斯、漳浦菲普斯和三友個別與浙江雷士訂立銷售及採購協議。截至2007年、2008年和2009年12月31日止年度，根據與浙江雷士訂立的銷售協議產生的收入總額分別為871,912美元、751萬美元和1,117萬美元。

年度上限

截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度，採購及銷售框架協議項下最高年度收入總額不得超過下列上限：

	建議年度上限 截至12月31日止年度		
	2010年	2011年	2012年
	(百萬美元)		
收入總額	20.49	30.74	46.11

截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總收入的百分比分別為6.70%、10.05%和15.08%。截至2009年12月31日止年度，上述上限佔本集團總銷售成本的百分比分別為9.24%、13.86%和20.79%。

釐定上述年度上限時，我們的董事已考慮歷史數據、我們生產量的擴張及燈具半成品的市場價格。

我們的董事確認

我們的董事（包括獨立非執行董事）認為，上述持續關連交易是在本公司一般日常業務過程中按一般商業條款訂立，屬公平合理且符合本公司股東的整體利益，而此等交易的建議年度上限也屬公平合理且符合本公司股東的整體利益。