

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

與本公司有關的風險

本公司的業務及經營業績受到經濟週期(包括近日的全球金融及經濟危機)影響。

自2008年下半年以來，全球金融系統經歷重大困難及干擾，導致流動性減少、波動性增大、信貸息差擴大及令全球信貸及金融市場缺乏價格透明度。全球信貸及金融市場的困難亦導致全球經濟危機擴大。有跡象顯示目前的金融及經濟下滑可能會持續或惡化。美國、歐盟及若干亞洲國家的經濟體經歷的放緩情況對不同國家的網絡供應商的資本開支造成不利影響，且董事認為已對我們產品的需求造成影響。例如，我們的客戶Reliance於2008年及2009年大幅推遲或削減與我們的訂單，而另一客戶北電網絡於2009年1月14日根據美國破產守則第11章申請破產保護，這些都導致我們期內在海外的銷售下滑。全球金融及經濟危機造成移動通信基建設備的需求下跌及減慢，令天線系統和基站射頻子系統(我們的主要銷售收益來源)的價格承受著巨大下調壓力。概不能保證我們產品的市場何時會復甦，亦不能保證我們不會再次受到經濟進一步下滑的影響。

儘管多國政府已宣佈推出措施以增加金融市場的流動性，並推出刺激方案以減慢或扭轉經濟下滑情況，惟概不能保證這些措施將會成功。倘全球經濟持續以較預期慢的速度增長，或經歷衰退，移動通信基建產品的需求增長亦將繼續放緩或減少。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績將繼續受到不利影響。我們的業務模式對通信網絡供應商的消費週期非常感敏，倘消費者用量不恢復，我們產品的價格和需求的下調壓力將會持續。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

本公司依賴少數客戶產生絕大部分收入，倘失去其中任何一名客戶，或任何此等客戶的訂單大幅流失、減少或重訂時間，可能會對本公司業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。

本公司大部分產品乃售予少數客戶，而這些客戶與本公司之間並無任何長期合同，我們預計此模式將會繼續。下表列示銷售予本公司主要客戶的收入，按實際金額及佔所示期間本公司收入的百分比呈列：

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月			
	2006年		2007年		2008年		2008年		2009年	
	人民幣	%								
	(百萬元，百分比除外)									
中國國內										
中興通訊	166.8	46.2%	248.5	39.6%	237.3	35.4%	120.9	28.4%	231.9	36.7%
中國聯通	36.4	10.1%	18.3	2.9%	34.3	5.1%	6.3	1.5%	148.0	23.4%
中國移動	40.0	11.1%	40.1	6.4%	37.1	5.5%	19.6	4.6%	56.9	9.0%
中國電信	19.7	5.5%	9.9	1.6%	10.2	1.5%	0.6	0.1%	53.3	8.4%
諾基亞 ⁽¹⁾ (中國)	26.4	7.3%	46.8	7.5%	58.1	8.7%	47.8	11.2%	49.2	7.8%
Nortel Networks	—	—	1.3	0.2%	48.9	7.3%	46.0	10.8%	14.5	2.3%
NEC	0.3	0.1%	8.3	1.3%	18.8	2.8%	7.0	1.6%	13.8	2.2%
朗訊 ⁽²⁾ (中國)	0.7	0.2%	—	—	6.2	0.9%	2.6	0.6%	7.4	1.2%
中國網通	0.6	0.2%	1.5	0.2%	0.5	0.1%	—	—	—	—
UT斯達康	19.7	5.5%	6.5	1.0%	1.4	0.2%	1.0	0.2%	—	—
其他	8.7	2.2%	12.1	2.1%	13.5	2.0%	9.3	2.2%	6.1	0.9%
海外										
諾基亞 ⁽¹⁾ (海外)	25.5	7.1%	112.5	17.9%	102.7	15.3%	87.5	20.5%	41.2	6.5%
ITI(印度)	13.9	3.9%	3.7	0.6%	1.8	0.3%	0.4	0.1%	4.6	0.7%
Nortel Networks(海外)	—	—	3.3	0.5%	14.4	2.1%	11.0	2.6%	1.4	0.2%
朗訊 ⁽²⁾ (海外)	—	—	—	—	1.2	0.2%	0.8	0.2%	1.0	0.2%
Reliance(印度)	—	—	107.4	17.1%	77.5	11.5%	59.7	14.0%	—	—
其他	2.3	0.6%	6.6	1.1%	7.3	1.1%	5.9	1.4%	3.1	0.5%
合計	361.0	100.0%	626.8	100.0%	671.2	100.0%	426.4	100.0%	632.4	100.0%

附註：

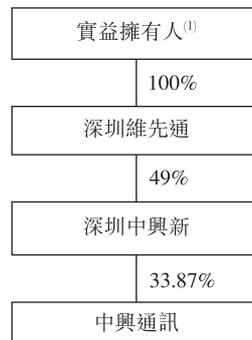
- (1) 此數字代表2007年初諾基亞與西門子合併後，本公司對諾基亞西門子網絡的銷售額。
- (2) 此數字代表2006年朗訊與阿爾卡特合併後，本公司對阿爾卡特朗訊的銷售額。

我們依賴少數客戶持續購買本公司的產品，而該等客戶或其他客戶的需求如有任何波動，可能會對本公司的經營業績構成負面影響。倘本公司無法擴大客戶基礎及加深與主要網絡方案供應商及主要網絡運營商的關係，本公司的業務或會持續受到未能預期的需求波動所影響。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

此外，若干本公司董事及實益擁有人亦間接擁有中興通訊的權益。下圖列示中興通訊截至最後可行日期關於若干本公司董事及實益擁有人的持股結構：



附註：

- (1) 各實益擁有人於方誼控股及深圳維先通持有相同的持股權益百分比。
- 本公司非執行董事屈德乾自2005年起出任中興通訊五名監事之一。屈德乾自2003年6月至2007年1月期間出任中興通訊一家集團公司深圳市康銓機電有限公司的董事，並自2002年3月起出任深圳市國鑫電子發展有限公司的監事，中興通訊及深圳市中興康訊電子有限公司分別擁有該公司90%及10%的權益。
 - 胡翔的配偶周蘇蘇自1999年至2008年出任中興通訊的高級副總裁，現任中興通訊全資子公司中興通訊(香港)有限公司的董事。
 - 截至最後可行日期，實益擁有人通過於深圳維先通的持股，間接擁有中興通訊約16.6%的股本權益。深圳維先通擁有深圳中興新49%的持股權益，截至最後可行日期，深圳中興新則擁有中興通訊約33.87%的持股權益。
 - 截至最後可行日期，本公司董事胡翔、邢其彬和屈德乾為實益擁有人的成員，合計持有深圳維先通約5.60%的持股權益。因此，胡翔、邢其彬和屈德乾通過其於深圳維先通的持股權益，間接擁有中興通訊的持股權益。
 - 實益擁有人於中興通訊的直接及間接股本權益微不足道且分散，就上市規則而言不會使中興通訊成為本集團的關連人士。有關本公司與中興通訊之間關係的其他詳情，見「本公司與若干客戶及供應商的關係—本公司與若干客戶的關係」。

未能預期的需求波動可對本公司收入及業務構成負面影響，並對本公司經營業績及財務狀況構成不利影響。此外，本公司對少數主要客戶的依賴亦令我們面對多項其他風險，包括：

- 任何一名客戶如減少或延遲無線網絡的部署，可能會大幅減少對本公司產品的需求；

風險因素

- 單一客戶的預測及需求如有減少，可能會導致存貨囤積；
- 客戶整合或會減少需求，而採購影響力增強，將增加本公司產品的定價壓力；
- 本公司各客戶對我們有強大的議價能力，可要求更改銷售條款，包括定價、付款條款及產品付運時間表；
- 倘客戶決定增加自行設計水平及無線通信網絡產品生產能力，可能會與本公司直接競爭；
- 失去單一客戶的業務可能導致收入重大損失；及
- 本公司的應收賬款非常集中，以致本公司面對重大的信貸風險，倘本公司其中一名主要客戶宣佈破產或延遲支付本公司應收賬款，則可能對本公司的流動資金及財務狀況構成重大不利影響。

本公司一般不會與客戶訂立長期合同。

依照本公司業務所屬市場的慣例，並基於價格波動、無線通信網絡基礎設施產業的供需及客戶需要本公司對數量、產品類別及價格條款具有彈性等因素，本公司一般不會與客戶訂立長期合同。由於本公司並無與客戶訂立長期合同，故不能保證本公司將維持對客戶銷售額的現有水平或有所增加。倘本公司現時對任何主要客戶的銷售額大幅度流失予競爭對手，則可能對本公司的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

中國無線電信行業如未能維持現有增長速度，可能會對本公司的盈利能力及未來前景構成重大不利影響。

本公司大部分收入來自於中國銷售天線系統及射頻器件。中國無線通信行業的持續增長，對本公司業務增長前景及未來成功重要攸關。倘中國無線通信行業發展放緩或本公司客戶減少天線系統及射頻器件開支，則市場對本公司天線及射頻器件的需求可能受到負面影響。同樣地，倘中國政府或其他有關監管機關未能允許建設新的無線通信網絡，或終止、延遲或擱置建設新的或擴建現有的無線通信網絡，則本公司的盈利能力及未來業務前景亦可能受到重大不利影響。

倘我們未能持續迅速開發、生產及推銷在功能及可靠度方面符合客戶要求的創新產品及服務，則我們可能失去市場份額，本公司的收入可能因而受損。

開發新無線通信網絡基礎設施產品及服務的過程複雜及難以確定，倘未能準確預測客戶不斷變化的要求及新興技術趨勢，並開發或取得合適的知識產權，則可能會嚴重損害本公司的經營業績。我們必須在確知投資最終能否生產出為市場接受的產品前，就要作出長遠投資並投入大量資源。開發產品後，我們必須能迅速並以低成本生產充足數量。為達此目標，我們必須準確預測銷售量、產品組合及符合客戶要求的規格，而就此方面，我們不一定成功。再者，無線通信行業的技術發展迅速，可能會令我們的產品或存貨變得陳舊，導致我們的存貨出現重大價值減損。例如，相對於3G標準開發的其他協議而言，PHS協議因頻寬和覆蓋範圍有限而開始落伍。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

截至2006年、2007年和2008年12月31日止年度與截至2009年8月31日止八個月，本公司的研發開支分別為人民幣1,520萬元、人民幣2,490萬元、人民幣3,460萬元和人民幣2,130萬元，分別佔期內本公司收入的4.2%、4.0%、5.1%和3.4%。

我們致力研究和開發本公司各種產品類別的新產品，例如已開發新產品以支持多個3G傳輸協議(包括中國的新3G協議TD-SCDMA)和其他新興的網絡技術(如WiMax)。本公司的研發工作亦以提高現有產品的製造效率為目標，務求減低轉嫁予客戶的成本和提升我們的盈利能力。我們研發人員的技術造詣和創意，讓本公司截至最後可行日期已獲中國國家知識產權局專利局授出122項註冊專利權並提出38項待審批的專利權申請。

導致現有產品難以過渡至新產品的原因包括產品開發或生產的延誤、產品成本不一及客戶對新產品的需求出現變化。倘我們的產品無法有效過渡，本公司的收入及毛利率可能受損；而本公司供應商及競爭對手推出產品或服務的時間，亦可對收入及毛利率造成負面影響。尤其是當產品壽命周期短或競爭對手剛好在我們推出自己的產品前推出新產品，情況更為艱難。再者，我們銷售的新產品可能取代我們部分現有產品，故即使新產品推出成功，其收益亦被抵銷。鑑於此行業競爭激烈，倘我們推出新產品時出現延誤，或未能準確估計新產品的市場效應，我們產品的未來需求及本公司收入均可能受到重大損害。

倘我們失去設計符合客戶要求的度身訂制產品及方案的能力，我們的聲譽及與客戶的關係可能受損，並可能產生重大的維修費用或其他責任，而任何此等情況均可對本公司的收入增長構成重大不利影響。

我們於產品及方案設計投入大量時間及專業知識，應用複雜技術，以充分達致行業及政府標準，並且滿足客戶的規格要求。倘我們未能繼續達到此等標準及規格，客戶可能認為我們不適合繼續為其提供產品及方案。倘我們未能維持本公司射頻產品及方案的質量及設計水平，我們的聲譽及與現有及潛在客戶的關係可能受損，因而可能對我們的收入增長、本公司產品及方案的價格及盈利能力，構成重大不利影響。

我們的射頻產品及方案的銷售額或會因我們未能開發商業上成功或可行的射頻產品及方案而下降。

無線通信網絡基礎設施設備市場的特色是射頻產品及方案經常推陳出新，這是由於技術變化急速、行業標準及傳輸協議不斷演變，以及激烈競爭所造成。為保持競爭力，我們必須不斷改良現有射頻產品及方案，並開發及推出功能、表現、質量及價格上具競爭力的嶄新或經改良產品，以充分迎合客戶要求。我們計劃繼續投資大量時間及資源，以提升及開發新的射頻技術，包括開發更先進的3G產品。然而，我們無法保證本公司過往開發射頻產品的成功，將帶來商業上可行的嶄新或經改良射頻產品開發成功。由於3G技術新穎及在不斷演進當中，我們無法保證我們的研究及開發工作將產生可隨時配置於3G網絡的射頻產

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風 險 因 素

品，或客戶將滿意我們的3G產品的表現。於此等情況下，我們將無法實現研究及開發工作的經濟利益，亦不一定能滿足客戶對3G的需要，而且客戶可能無意繼續採購我們的射頻產品及方案。

我們面對與產品瑕疵相關的風險，可能導致須回收產品，並可能產生高於預期的維修索償。倘我們須回收產品或維修索償的增加超出我們預測，則我們的銷售額及經營業績均可能受到不利影響。

我們在付運前通過多種方法測試本公司產品。本公司一般亦會提供一至兩年的保養，免費修理或更換任何瑕疵產品。若干客戶也會個別與我們商討較長的保養期。產品維修費用於產生期間的綜合收益報表內確認為開支。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，由於產品維修費用不大，故本公司並無於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月就產品保養作出任何撥備。我們不能保證我們的測試將發現產品的一切潛在瑕疵，而這些瑕疵可能於產品售出市場後才顯現。因此，儘管我們於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月沒有發生任何產品回收或因瑕疵產品引致的任何損害或持續損失而引致第三方索償，但產品可能出現瑕疵的風險仍然存在，因而可能需要回收產品。執行產品回收可能費用高昂，而倘於產品保養期內需要回收產品，則我們可能需要更換該瑕疵產品。此外，產品回收可能會損害我們的聲譽及與客戶的關係，並可能失去有關客戶的市場份額。

倘我們未能有效執行生產計劃，我們的經營業績可能受到重大不利影響。

我們主要按我們預測的客戶訂單制定生產計劃。然而，我們無法保證本公司內部對產品需求的預測均屬準確。倘我們對訂單的預測不準確，則可能導致射頻產品供應量超出實際需求而形成囤積。倘我們未能於任何特定期間有效執行生產計劃，我們於該期間的經營業績可能會受到重大不利影響。

倘我們未能購買原材料或適時以具成本效益的方式完成客戶訂單，可能會對我們的業務營運構成重大不利影響。

我們依賴第三方供應商提供我們所需的原材料。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度與截至2009年8月31日止八個月，向五大原材料供應商的採購額合共佔本公司原材料採購總額分別約37.2%、33.0%、31.3%和26.8%，而最大原材料供應商佔本公司原材料採購總額分別約22.0%、17.8%、10.4%和7.9%。倘任何一名主要供應商未能於生產所需時間內交付有關原材料，而我們無法及時以具成本效益的方式自其他供應商採購所需原材料，則我們向客戶提供無線通信網絡射頻設備及覆蓋延伸方案可能出現延誤。此外，倘有關原材料延遲交付，我們或須以較高價格於市場購買射頻零件或模組，以趕及生產期限。任何該等延誤或成本增加，均可能對我們與客戶的關係構成不利影響，因而可能對我們的業務營運構成重大不利影響。

風險因素

我們的供應商、合約製造商或客戶可能成為競爭對手。

本公司許多客戶有能力自行設計及／或生產他們自己的無線通信網絡產品。該等客戶亦持續評估是否自行生產其無線通信網絡射頻設備或將其內部設計交合約製造商生產。倘我們的客戶自行生產或設計自己的無線通信網絡射頻設備，該等客戶可能減少或取消採購本公司產品，因而導致本公司收入減少，並對本公司經營業績及流動資金構成不利影響。具內部生產能力的無線網絡方案供應商(包括本公司許多客戶)亦可能向其他生產商外銷無線通信網絡射頻設備，因而與本公司直接競爭。此外，我們的供應商或合約製造商或會決定直接為我們的客戶生產與我們相競爭的產品，並與我們展開有力的競爭。倘基於任何原因，我們的客戶自行生產其無線通信網絡射頻設備、增加其內部生產的比例、要求我們與他們進行合營生產、聘用我們的供應商或合約製造商生產競爭產品，或以其他方式直接與我們競爭，則我們的收入可能減少，因而對我們的經營業績構成不利影響。

我們絕大部分銷售乃於中國境外進行。於國際市場從事業務涉及匯率風險以及政治和經濟不穩等風險及不明確因素，以致國際銷售額及該等銷售的相關盈利可能減少。

我們絕大部分銷售乃於中國境外進行。本公司的海外銷售主要包括直接銷售給海外網絡運營商(如印度的Reliance)及全球網絡方案供應商(如總部設於芬蘭的諾基亞西門子網絡)的海外工廠或庫存中心。本公司亦銷售產品予越南和印尼的分銷商。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，本公司的海外銷售額分別約為人民幣4,170萬元、人民幣2.335億元、人民幣2.049億元及人民幣5,130萬元。我們預期，國際銷售將繼續佔我們總銷售額的絕大部分，而為了維持這方面的持續增長及盈利能力，我們將需要進一步拓展國際業務。可識別的匯率風險主要源自幣值波動、客戶銷售所得應收賬款及預期向第三方供應商採購產品。國際業務風險亦包括政治及經濟不穩、關稅及其他貿易壁壘、客戶付款周期延長、繁重稅務負擔、調撥盈利的限制、當地或共同所有權的徵收或規定、遵守當地法律及法規、恐怖襲擊、發展中的法律體系、某些國家對知識產權保護的減弱、文化及語言差異、管理及人事運作方面的困難，以及難於維持良好的勞資關係。我們相信，國際風險及不明確因素可導致國際銷售額及該等銷售的相關盈利減少，因而令本公司整體銷售額及溢利減少。

我們曾經並將繼續遇到各期間銷售額及經營業績的重大波動。

我們的業績基於多項因素而於各期間波動，包括：

- 網絡運營商開發網絡基礎建設的決定和時間；
- 我們的客戶並無義務按其需求預測採購我們的產品；
- 客戶訂單及付運的時間更改、取消或重訂時間；

風險因素

- 固定開支甚高，以致經營開支增加，特別是在銷售不足的期間；
- 產品故障及相關維修與其他額外成本；及
- 就大額採購給予若干客戶的折扣。

我們的主要客戶一般並無義務採購已預測的數量，並可作出短期通知而取消訂單、更改付運時間表或更改所訂購產品組合，且毋須支付罰金。因此，我們不一定能準確預測季度銷售額。鑑於我們按預期未來銷售額釐定部分開支水平，故此相對於收入來說，本公司的開支可能不合比例地高，且我們可能無法及時調整開支以補償任何超出預期的收入不足額。如果銷售額少於我們的每季預期或客戶訂單出現任何延誤，將會對本公司收入及經營業績構成不利影響。

本公司客戶延遲或取消訂單、平均售價下跌、售出產品組合的變動、延遲推出新產品以及本公司產品銷售周期較預期長等因素，過往曾對本公司經營業績構成不利影響。儘管有此等因素，我們與我們的合約製造商維持大量製成品、在製品及原材料存貨，以應付估計的訂單預測。倘本公司客戶的採購額少於他們的預測訂單，或取消或延遲現有採購訂單，則會令存貨增加，因而面對較大的存貨過時風險。倘本公司客戶要求採購超出預測數量的產品或要求不同的產品組合，則本公司可能沒有足夠存貨或生產能力以完成訂單。

鑑於上述及其他因素，我們於各期間經歷銷售額及經營業績的重大波動，這些波動並非季節性。我們過往的業績並非未來表現的可靠指標。未來的收入及經營業績不一定符合公開市場分析員或投資者的預期。於上述各情況下，本公司普通股的價格均可能受到重大不利影響。

與本公司產品銷售相關的首次賣方資質確認周期一般較長，往往為期六個月至一年，因而可能導致預測銷售延誤，並使本公司於錄得任何相關收入前產生龐大開支。

我們的客戶於作出採購承諾前，一般會對我們的產品進行重大技術評估及資質確認。我們相信，此資質確認程序需要客戶及本公司雙方投入大量時間及資源，以確保本公司產品設計完全符合運作的要求。資質確認及評估程序所需的時間可能超過初步預測，因而延誤就特定客戶的特定季度預測銷售的付運，以致我們於該季度的經營業績少於原先預期。銷售額不足可能會減低我們的盈利能力，並對本公司經營業績構成負面影響。

我們的主要管理及技術人員對本公司的業務成功與否十分重要，倘我們未能招攬或留聘該等員工，則可能削弱我們與客戶和供應商維持緊密的關係、開發新產品及有效進行研究及開發以及其他方面的能力。

我們的未來增長及成功頗大程度上依賴本公司董事與高級管理人員(特別是胡翔、王國英、邵志國和閻焱)及其他高級技術人員的努力及能力，原因是他們為本公司帶來了多年的行業經驗和技術知識。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，胡翔、王國英、邵志國和閻焱的組合，組成了本集團各成員公司的董事會或高級管理層。他們組

風 險 因 素

成核心管理團隊，負責本集團於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月的業績。本公司某些董事及實益擁有人亦與本公司若干客戶及供應商保持一定關係。見「本公司與若干客戶及供應商的關係」。我們還極為依賴對當地情況有透徹瞭解的合格技術、營銷及工程人員。我們亦依賴具備高等學位或高級工程師資格的研發工程師執行本公司的研究及開發職能及生產設施的運作。於最後可行日期，我們研發人員的技術造詣和創意，讓本公司於中國取得122項註冊專利權及提出38項待審批的專利權申請。我們與該等員工的僱傭協議初步為期一年，可於指定情況下終止，例如嚴重違反其合約義務。倘我們未能招攬或留聘合資格高級管理人員，則本公司的未來增長及成功可能會受影響。同樣地，高級技術人員的流失亦可能減低我們的無線網絡覆蓋方案的質量，削弱我們開發及生產自己產品的能力。倘我們的主要管理人員或任何其他高級技術人員或工程人員流失，則我們的業務將受到負面影響。

中國無線覆蓋行業曾經歷高水平的員工流動量。資深射頻技術專家的人才競爭激烈。於2006年、2007年及2008年與截至2009年8月31日止八個月，本公司的研究及開發工程人員的流失率分別約為9.2%、8.8%、6.4%及6.3%，乃按期內離職的研究及開發工程人員人數除以期內離職的研究及開發工程人員人數及期終時的研究及開發工程人員總數計算。市場上可聘用的高級研究及開發或技術人員不多，而聘用及留聘該等人員的成本亦相對高昂。我們亦相信，為持續經營成功，我們必須加強招攬及留聘高級、資深及合資格管理及技術人員的能力。我們無法向投資者保證該等人員受聘後將會繼續留任本公司。

本公司早前的產品售價曾隨時間推移而下跌，預計現有產品的售價或會隨時間推移而下跌。倘我們無法以售價較高或生產成本較低的新產品充實產品組合，我們的毛利率將下跌。

無線網絡運營商繼續對無線基建商（包括無線網絡方案供應商及覆蓋延伸方案供應商）的定價施加壓力，因而導致本公司現有產品的售價下跌，部分競爭對手更大肆調減價格，務求擴大市場份額。此外，阿爾卡特／朗訊及諾基亞／西門子等無線網絡方案供應商的整合，令其購買力集中於其續存實體，令本公司出售產品予該等客戶時承受更大定價壓力。我們可能被逼進一步調低對該等客戶的售價，因而對本公司業務及經營業績構成負面影響。我們相信，本公司現有產品的售價在可見未來將繼續下跌。由於無線基建商經常會遠在交付日期前提早磋商供應安排，我們往往在知道如何或者能否減省成本前，便須承諾調減本公司產品的價格。隨著本公司所屬行業的持續整合，本公司不少客戶的規模擴大，因而能對本公司施加更大壓力要求調減價格。此外，若干客戶在沒有確實大額採購訂單情況下商討價格折扣，影響了本公司的產品售價。為抵銷本公司現有產品售價下跌的影響，我們必須減低生產成本，而且最終需要開發成本較低或售價較高的新產品。倘我們未能減省成本或調高平均售價，本公司的毛利率將會下降。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

我們收取應收貿易賬款時可能出現客戶拖欠或不支付的情況，可能對我們的現金流量及營運資金、財務狀況及經營業績構成不利影響

於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，我們於各結算日錄得大額應收貿易賬款及應收票據。截至2006年、2007年、2008年12月31日及2009年8月31日，我們的應收貿易賬款及應收票據分別約為人民幣199,500,000元、人民幣264,400,000元、人民幣347,800,000元及人民幣500,400,000元，分別佔各結算日流動資產總額約66.0%、48.3%、52.8%及54.6%。有關應收貿易賬款的賬齡分析詳情，請參閱本網上預覽資料集附錄一所載的會計師報告。於2009年10月31日，2009年8月31日的未償還應收貿易賬款人民幣312,700,000元中的人民幣151,300,000元已償還。

倘有關應收貿易賬款及應收票據中任何重大部份成為壞賬且無法收回，可能對我們的營運及財務狀況造成不利影響。

不可轉讓本公司擁有的其中一項物業的產權可能會損害我們的所有者權益。

物業估值報告載列的第一項物業是我們於中國的主要營業地點，用作生產、辦公、研究和開發用途。該物業的總建築面積約為16,411.98平方米，截至2009年9月30日概無給予該物業任何商業價值。據本公司的中國法律顧問表示，該物業的土地使用權和房屋所有權不可轉讓或租賃，未經深圳市國土局事前批准，亦不能作為抵押品質押。倘深圳市國土局拒絕批准質押該物業，我們將該物業作為抵押品質押以取得融資的能力將受到限制，從而損害我們的所有者權益。

我們的經營可能因業主欠缺有關業權證書而中斷。

截至最後可行日期，我們於中國租用合共十一項物業，其中五項用作生產用途（即物業估值報告內第4、9、12、13及14項物業），六項用作宿舍用途（即物業估值報告內第5、6、7、8、10及11項物業）。本公司的中國法律顧問表示，(a)該等租賃物業中的七項各自的業主（即物業估值報告內第4、5、6、7、8、9及10項物業）尚未取得相關房屋所有權證或向本集團提供建設工程規劃許可證或其他所有權憑證，(b)同時欠缺房屋所有權證或其他所有權憑證的該七項租賃物業中的兩項被我們用作廠房（即物業估值報告內第4及9項物業），另外五項被我們用作宿舍（即物業估值報告內第5、6、7、8及10項物業），及(c)該七項租賃物業中，物業估值報告內第5、6、7、8及10項物業的五份租賃協議均未登記或向中國相關房屋當局存檔。故此，我們的中國法律顧問未能確定該等業主是否擁有合法權利向本公司出租有關物業。然而，同時欠缺有關房屋所有權證或其他所有權憑證，可能導致各份租賃協議失效及我們日後於任何第三方在獲得中國法院或有關政府機關的支持下行使其對物業的權利時，無法維護本公司的租賃權益。再者，本公司的中國法律顧問建議，倘判斷為本公司的過錯以致有關租賃協議未有登記，本公司可能須向有關中國房屋機關支付不多於人民幣294,004元的罰款，金額相等於租金總額的10%。

風險因素

上述七項並未從業主方面取得房屋所有權證或其他業權憑證的租賃物業當中，兩項物業(物業估值報告內第4及9項物業)用於生產用途。這兩項租賃物業的整體樓面總面積約為14,970平方米，相當於本公司生產用途的整體樓面總面積約16.2%。該兩項租賃物業將於2009年底遷移及合併為集中的新物業。詳情請參閱「房地產－最近重續租賃及遷移本公司製造設施」一節。

倘我們因業主欠缺有關業權證書而需要遷移任何租賃物業，本公司董事認為，我們將能夠遷移我們的宿舍及廠房至其他地點，而不會涉及重大成本及時間；有關遷移亦不會令我們的業務中斷。本公司董事亦認為，任何生產場所的遷移可於合理時間內完成，而不會對業務構成嚴重中斷或產生額外成本。倘遷移生產場所引致的延誤延誤超出合理時間，則我們的業務可能中斷及可能對盈利能力構成重大不利影響。

我們欠缺全面的知識產權，可能影響我們的競爭地位，而我們就保護知識產權或就第三方指控侵權而作出抗辯的訴訟可能牽涉高昂成本。

儘管本公司截至最後可行日期已獲國家知識產權局專利局授出122項註冊專利權並有38項待審批的專利權申請，然而我們在中國境外並無取得任何知識產權。我們繼續高度依賴商業秘密的保障以及僱員及第三方保密協議，以保護我們的知識產權。由於該等保障及協議只提供有限的保護，我們不一定能採取適當行動保護我們的知識產權。第三方可能侵犯或盜取我們的專有技術或其他知識產權，因而對我們的業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響。監察未經許可使用專有技術可能困難及費用高昂。倘任何管有本公司保密專有資料的管理人員或僱員離任本公司，則可能削弱我們保護本公司知識產權的能力。此外，為保護本公司商業秘密或確定其他人士的專有權利的合法性及範圍，我們或須進行訴訟。我們無法向閣下保證有關潛在訴訟的結果將對本公司有利。訴訟可能涉及高昂費用，且可能分散管理層的注意力及其他資源，以致無法專注業務。倘任何該等訴訟判定本公司敗訴，則會損害我們的知識產權及可能損害本公司業務、前景及聲譽。此外，倘我們未能自其他方收回有關訴訟費用，則我們將須承擔一切有關訴訟費用。倘發生上述任何事項，均可能對本公司業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響。

我們可能被第三方提出侵權或盜取的索償，而倘判決對本公司不利，則我們可能須支付鉅額賠償。

我們的成功亦高度取決於我們能否在不侵犯第三方知識產權的情況下使用及開發我們的技術及技術訣竅。有關射頻技術專利權的索償的合法性及範圍，涉及複雜的科學、法律及事實問題及分析，故可能極難以確定。我們亦可能牽涉遭指控侵犯第三方知識產權的訴訟，即使我們實際上並無侵犯有關第三方知識產權亦然。就知識產權訴訟、反對專利權的程序及相關法律及行政程序而提出的抗辯或檢控，可能涉及高昂成本及費時，亦可能嚴重分散本公司技術及管理人員的努力及資源。倘任何有關訴訟或法律程序裁定本公司敗訴，則我們可能須向第三方承擔重大責任。因此，我們或須向第三方取得特許權，來持續支付

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

專利費及重新設計我們的射頻產品。我們亦可能被頒佈禁制令，禁止生產及銷售我們的射頻產品或使用我們的技術。久拖未決的訴訟亦可能令本公司客戶或潛在客戶延遲或減少採購或使用我們的射頻產品，直至有關訴訟解決。

我們的標誌於香港註冊為商標仍未獲批。

我們已於2009年11月10日向香港知識產權署商標註冊處提出申請，將其於本網上預覽資料集封面所示的標誌註冊為商標。截至最後可行日期，有關商標註冊仍未獲批准。無法保證我們於本網上預覽資料集使用的標誌將不會侵犯任何第三方的知識產權或違反香港法律。日後向我們作出或威脅作出的有關我們使用該標誌的任何責任索償，均會導致高昂訴訟費用及對我們的行政及財務資源帶來壓力。

我們一般並無就我們的射頻產品及方案購買任何產品責任保險，故任何重大產品責任索償可能會對本公司財務狀況構成重大不利影響。

我們一般並無就我們的射頻產品及方案購買任何產品責任保險、任何業務中斷保險、任何人身傷害的第三方責任保險、任何環境廢物排放的環境損害保險，或於本公司物業上或與經營有關的意外保險。因此，任何有關我們的射頻產品及方案的產品責任索償，或本公司營運的任何重大中斷或第三方索償，均可能對本公司財務狀況構成重大不利影響。

與本公司所從事行業有關的風險

3G服務(尤其是TD-SCDMA技術)未能在中國或全球商業化，可能會對本公司的盈利能力及未來前景構成重大不利影響。

於中國完成3G網絡配置，需要中國的電信運營商投放相當的資本投資，包括投資於無線覆蓋方案。我們預期，與3G標準相關的產品的毛利率將高於與2G標準相關的產品。然而，我們無法向閣下保證消費者將一窩蜂地採用3G服務。特別是，TD-SCDMA技術目前僅得中國移動一家網絡運營商採用。倘3G服務(尤其是TD-SCDMA技術)未能在中國或全球商業化可能會對本公司的獲利能力及未來前景造成重大不利影響。

電信行業已經歷重大整合，預期此趨勢會持續。近期的整合例子包括諾基亞於2007年與西門子進行合併。本公司與任何主要客戶的直接業務關係如因市場整合而有任何中斷，將對本公司的銷售額及盈利能力構成不利影響。

電信行業的整合或會導致合併的公司延遲作出採購決定，或本公司作為向合併的公司供應產品的角色減弱。無線通信網絡基礎設施的開支如有押後或減少，可能會對本公司產品的需求構成重大不利影響。本公司大部分業務依賴數名大型無線網絡方案供應商及網絡運營商。近期的整合例子包括中國電信透過於2008年6月2日展開的連串交易收購中國聯通的CDMA網絡、中國網通於2008年10月6日與中國聯通合併及併入，及Nortel Network於2009年1月14日申請美國破產守則第11章的債權人保護。於上述各項事件後，我們須因應我們客戶改變其採購方法、對產品的喜好或規格而調整我們的銷售策略。本公司與主要客戶的關係如有任何中斷，將可能對本公司的銷售額、經營利潤、收入淨額及股價構成不利影響。

風險因素

電信基礎設施行業的投標程序競爭激烈，可能令本公司各期間的收入出現重大波動。

本公司與中國和許多海外地區網絡運營商的合同是通過競爭激烈的投標程序而取得。中國國內網絡運營商一般向提交最佳標書的供應商授予較大金額的合同。我們提交標書直接向中國國內網絡運營商銷售本公司的產品，從而參與他們正在鋪設的網絡。無線網絡方案供應商(例如本公司客戶中興通訊和諾基亞西門子網絡)在提交標書予網絡運營商時，亦將本公司的產品納入其無線覆蓋方案(例如其自有基站)。除通過投標程序外，本公司面對網絡運營商的議價能力有限，原因是篩選過程乃根據客觀條件作出，而本公司在中國有不少競爭對手。倘本公司或任何一名或多名主要客戶未能提交具競爭力的標書，則本公司的收入可能會受到負面影響，直到下一次投標階段，進而對本公司的經營業績和財務狀況構成不利影響。

本公司的成功關鍵在於無線通信服務市場的增長，而本公司未來收入增長則取決於此市場規模的預期增長。

本公司的收入來自銷售天線系統、射頻器件及覆蓋解決方案。本公司日後能否取得成功，取決於無線通信服務需求的增長。然而，無線通信服務的增長率未必足以為我們的產品帶來需求。儘管我們截至2009年8月31日止八個月受惠於殷切的需求，但我們相信，中國國內的網絡運營商預期3G網絡配置有可能於2006年、2007年及2008年大部分時間減少或延遲對網絡鋪設投入資本開支。我們無法向閣下保證，中國國內的網絡運營商將不會在未來再次減少或延遲投入資本開支。無線網絡開支的減少對本公司經營業績構成負面影響。倘無線通信網絡運營商延遲或減少資本開支，本公司的經營業績可能會受到負面影響。此外，如因經濟衰退以致網絡運營商及無線網絡方案供應商減少資本開支預算，亦可能導致本公司產品及服務的需求偏軟，進而可能導致本公司的收入及盈利下降。

中國無線通信行業競爭極為激烈，倘我們未能有效地競爭，則會對本公司現有業務及未來增長前景不利。

本公司所在的行業競爭極為激烈，行業特點是技術發展日新月異、解決方案在壽命週期內價格持續下調及營運資金需求甚高。本公司的競爭力主要在以下各項：

- 無線網絡基礎設施的設計能力；
- 射頻產品的質量；
- 執行能力；
- 售後服務；
- 定價及付款條款；及
- 與網絡運營商的關係。

然而，我們不能保證將可在此等範疇維持競爭力。倘我們未能開發新產品及服務、定期提升現有產品及服務或在其他方面無法成功競爭，則會令本公司銷售額下降及對本公司

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

未來前景構成不利影響。此外，中國於2001年加入世界貿易組織後，已逐步取消其進口限制，並降低進口關稅及放寬外商投資的限制。數家海外無線設備公司，如Andrew及Powerwave，已進軍中國市場。這些公司有不少是規模遠勝本公司，財務實力亦較為雄厚，並已於中國設立生產設施，務求減低生產成本。此舉令價格競爭進一步加劇，且日後可能影響本公司的利潤率。倘我們日後無法有效地競爭，則可能對本公司現有業務及未來增長前景構成重大不利影響。

我們的業務可能受限於多項法規限制，而任何新法規可能會限制我們從事業務的方式及使我們遭受嚴重處罰。

我們的天線系統、基站射頻子系統和覆蓋延伸方案產品均按照網絡運營商和方案供應商客戶訂定的設計、規格或要求而生產。我們的網絡運營商和方案供應商客戶則將其設計和規格建基於監管其建設的網絡的法律和法規上。儘管我們已確保生產和研發業務均符合由中國中央、省級和地方政府頒佈的環境保護與安全法律和法規，我們不能向閣下保證，我們的網絡運營商和方案供應商客戶在世界各地開始建設新型網絡時不會更改其設計和規格，或任何政府機關不會修改適用於其法域內使用的網絡設備設計和規格的有關法律或法規。例如，於2003年2月，歐盟頒佈有關限制使用有害物質(RoHS)的指令，以控制用於若干電子產品的有毒和有害物料。我們相信，我們的若干客戶已更改從本公司訂購的產品的設計和規格，以遵守RoHS指令。倘我們不能繼續設計和生產符合客戶訂定規格的產品，我們的銷售額和經營業績可能會受到不利影響。

此外，中國政府對中國電信行業的結構及整體發展行使相當程度的控制，亦於中國所有大型電信經營商擁有重大股權。信息產業部為負責監管中國無線通信行業的主要中央政府機關，並擁有廣泛酌情權及職權。信息產業部已經且於日後可能採納對中國無線通信行業施加嚴格標準的法規，本公司必須加以遵守。為遵守新法規或先前已實施的法規的修訂，我們或須更改業務計劃、增加成本或限制本公司銷售射頻產品及方案的能力。倘我們未能遵守有關法規，則可能被處以各種懲罰，包括罰款或暫停或中止經營。因此，中國政府採納新法律或法規或現有法律或法規的詮釋的任何變動或修訂，均可能對本公司業務前景構成負面影響。

基站及移動器件產生的電磁場引致的實際或推定健康風險可能導致監管部門施加更嚴格的電信設備標準或導致客戶減少使用移動器件，因而對我們的業務構成負面影響。

一直以來公眾揣測有關接觸基站產生的電磁場及使用移動電話手機對個人可能產生的健康風險。另外，截至最後可行日期，未有任何現任或前任僱員就任職期間接觸電磁場而向我們提出的任何健康相關索賠。政府機關、國際衛生組織及其他科學機構正不斷就此等事項進行研究，以對此等問題達致更為科學的理解及增加公眾對此的瞭解。惟我們無法向閣下保證日後就此及其他問題研究的結果(不論其科學根據)不會指出電磁場與不良健康影響存在關連，而這有可能對本公司收入及股價構成不利影響。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

儘管我們的射頻產品及無線覆蓋延伸方案的設計均符合中國一切有關安全標準，惟純粹有關移動通信器件對健康構成不良影響的推定風險，已足以令本公司更難取得場地興建基站，導致地方政府制定更嚴格的電信設備標準，以及客戶減少使用移動器件，以致對我們構成不利影響。我們的大部分收入直接或間接來自供應天線系統及射頻器件；如制定更嚴格的電信電磁場發放標準，我們可能需要調撥更多資金及人員以達到任何新標準。客戶減少使用移動器件亦可能導致我們的客戶減少啟用新無線覆蓋延伸方案的訂單，因而對我們的財務業績及股價構成負面影響。

與本公司的中國業務有關的風險

我們全部的生產業務均設於中國。因此，我們的經營業績及財務狀況在很大程度上受中國的經濟、政治及法制發展影響，其中包括以下風險：

中國的政治、經濟及社會狀況、法律、法規及政策的變動，均可能對本公司構成不利影響。

中國經濟在許多方面有別於大多數發達國家的經濟，包括：

- 結構；
- 政府涉足程度；
- 發展水平；
- 增長率；
- 外匯管制；及
- 資源分配。

中國經濟正由計劃經濟過渡至較為以市場主導的經濟。過去二十年來，中國政府實施多項經濟改革措施，強調利用市場力量推動中國經濟發展。此外，中國政府持續透過實施產業政策，在監管產業方面扮演重要角色。儘管推行該等改革，但我們不能預測中國的政治、經濟及社會狀況、法律、法規及政策的變動會否對我們現時或未來業務、經營業績或財務狀況構成任何不利影響。

中國法律體系包含不明確因素，可能對本公司業務及經營業績構成不利影響。

本公司的製造業務位於中國境內，幾乎所有僱員均為中國公民。因此，本公司的營運一般受中國法律體系以及中國法律法規影響，並受其監管。自1979年以來，中國曾頒佈許多涵蓋一般經濟事項的新的法律及法規。儘管有這建立法制的舉動，中國的法律體系尚未完善。在中國即使在某方面存在足夠法律，現行法律或以現行法律為依據的合同的執行可能不明確或欠規律，及可能難以取得迅速及公平的執法，或執行另一法域的法院的判決。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

中國的法律體系以成文法及其解釋為基礎，先前的法院判決可被引用作參考，但其作為判例的重要性有限。中國司法制度於許多方面尚欠經驗，令任何訴訟的結果增添不明朗因素。此外，法令及法規的解釋可能受到反映國內政治變動的政府政策影響。

一項新頒佈的中國稅法或會影響本公司及股東收取股息的稅務豁免，並增加本公司的企業所得稅率。

本公司根據開曼群島法例註冊成立。根據中國法律，本公司作為海外法人，來源於中國業務運營的股息現時毋須繳納所得稅。然而，我們不能向閣下保證，該等股息將根據中國法律繼續獲免徵所得稅。中國企業所得稅法這項新法及其實施條例分別於2007年3月16日及2007年12月6日頒佈，並於2008年1月1日生效。根據新法，倘本公司被視為非中國稅務居民企業且在中國境內未設立辦事處或場所，本公司須就收取的任何股息繳納10%預扣稅，除非本公司獲減徵或者免徵此等稅項，包括根據中國與開曼群島之間的稅務條約獲減免的稅項(如適用)。截至最後可行日期，開曼群島與中國並無訂立該等稅務條約。而且，此等稅務減免(如有)的其他施行方法及來源於2007年前而並無調回的股息是否須繳納10%預扣稅目前仍然不明確。

此外，新法規定在中國境外註冊成立但「實際管理機構」在中國境內的企業，可能被視為中國稅務居民企業，並須按其全球收入繳納25%的企業所得稅。截至中國企業所得稅法生效日期，本公司絕大部分的管理層人員均在中國境內。因此，本公司可能被視為中國稅務居民企業，須按其全球收入(包括從子公司收取的股息收入，但不計算直接從另一名中國稅務居民收取的股息)繳納25%的企業所得稅。鑑於上述變動，本公司的歷史經營業績未必反映本公司未來的經營業績，而本公司股份的價值可能受到不利影響。

本公司出售股份所得收益及本公司股份的股息可能須繳納中國所得稅

根據新企業所得稅法及其實施條例，本公司日後可能會被中國稅務機關認定為中國「居民企業」，而外國股東出售本公司股份所獲得的資本收益以及本公司支付給外國股東的股息，可能被視為來源自中國境內的收入，因而須按照10%的稅率(如果是外國企業)或者20%(如果是外國自然人股東)繳納預提所得稅，除非此等外國股東與中國有規定更優惠稅率的雙邊稅收安排協議的存在。如果本公司須按照新稅法就支付給閣下的股息預扣中國所得稅及／或在閣下轉讓本公司股份時預扣中國所得稅，則閣下投資於股份的價值可能受到重大不利影響。

人民幣匯率波動可能對閣下的投資有不利影響，以及對本公司的財務狀況及經營業績造成重大影響。

人民幣與港元、美元及其他外幣的匯率會受(其中包括)中國政治及經濟狀況轉變影響。於2005年，中國政府改變人民幣價值與美元掛鈎的政策。根據新政策，人民幣與中國人民銀行決定的一籃子貨幣掛鈎，故人民幣的價值每日可升跌多達0.5%。

風險因素

現時國際要求中國政府採取更靈活貨幣政策的壓力仍然沉重，而改變政策可能會使人民幣兌美元、港元或其他外幣進一步升值。由於本公司依賴營運子公司向本公司支付股息，人民幣價值有任何重大轉變均可能對以外幣支付的股息價值有重大不利影響，倘本公司要將全球發售及日後融資所得款項兌換為人民幣用於本公司營運，人民幣對有關外幣升值則可能對本公司兌換人民幣所得的數額有不利影響。

此外，全球發售完成後，本公司預期大部分本公司現金及現金等價物會以外幣計值。由於本公司功能貨幣為人民幣，該等以外幣計值的現金及現金等價物會受人民幣兌該等現金及現金等價物的計值貨幣價值波動所影響。人民幣兌該等外幣的任何大幅升值可能導致大額匯兌虧損。

再者，人民幣的任何升值會導致本公司的生產成本增加，而人民幣的任何貶值則可能會對本公司以外幣列值的資產淨額造成不利影響。由於本公司大部分增長均來自出口，人民幣的任何升值可能會對本公司的財務狀況及經營業績帶來不明朗因素。

可能難以向本公司或居於中國的本公司董事送達法律程序文件，或在中國對本公司或該等董事執行非中國法院的判決。

本公司於開曼群島註冊成立，大部分董事為中國居民。本公司為一家控股公司，我們經營的子公司絕大部分的資產及其董事均位於中國境內。因此，投資者可能無法向本公司或該等中國境內人士送達法律程序文件，或在中國對本公司或該等人士執行非中國法院的判決。

中國與日本、英國、美國或大部分其他西方國家並無訂立規定相互執行法院判決的條約。此外，香港並無與美國安排互相執行法院判決。因此，可能難以於中國承認及執行其他法域的法院作出的判決以及取得本公司在中國的資產，以對本公司執行於中國境外頒令的司法判決。因此，閣下可能難以在中國對本公司或本公司董事執行任何非中國法院頒令的判決。

嚴重急性呼吸道綜合症(SARS)、禽流感(H5N1)、甲型流感(H1N1)或任何其他類似流行病疫的爆發，可能會直接或間接對本公司經營業績及本公司股份價格構成不利影響。

近期，若干亞洲國家(包括中國)出現SARS、禽流感及甲型流感個案。倘本公司任何僱員被識別為傳播SARS、禽流感、甲型流感或任何其他類似流行病的可能源頭，本公司或須隔離有關懷疑受感染的員工，以及其他可能曾與該等僱員接觸的員工。我們亦可能需要在本公司的受影響場地進行消毒，因而可能令本公司生產能力暫時中斷，以致對本公司經營構成不利影響。即使我們並無直接受有關流行病疫的影響，倘中國境內或境外爆發SARS、禽流感、甲型流感或其他類似流行病疫，經濟活動則可能全面受到限制，因而可能對本公司經營業績及本公司股份價格構成不利影響。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

風險因素

本公司的企業架構可能限制我們自本公司的中國營運子公司收取股息及向其調撥資金的能力，因而可能限制本公司及時作出行動回應不斷變化的市況的能力。

本公司為一家開曼群島控股公司，絕大部分業務乃透過我們的中國營運子公司摩比深圳進行。摩比深圳向本公司派發股息或支付其他款項的能力可能受到多項因素限制，包括適用外匯及其他法律法規的變動。特別是根據中國法律，摩比深圳僅可於留撥其純利10%作為儲備金後派發股息，除非有關儲備金已達其註冊資本最少50%，則作別論。此外，可供摩比深圳分派的盈利乃按中國公認會計準則釐定。有關計算可能有別於按香港財務報告準則計算者。因此，我們不一定可自摩比深圳收取足夠分派，以便本公司能夠作出所需盈利分派或日後向本公司股東作出任何分派，而該等分派則按本公司根據香港財務報告準則編製的財務報表計算。

摩比深圳向本公司作出股息以外的分派，或須取得政府批准及繳稅。本公司向摩比深圳以股東貸款或增加註冊資本的方式調撥任何資金，須向中國政府部門登記或獲其批准，包括有關外匯管理及／或有關檢查及審批部門。此等對本公司與本公司中國子公司之間自由資金流轉的限制，可能限制本公司及時作出行動回應不斷變化的市況的能力。