

風險因素

有意投資者在決定投資[●]前，應仔細考慮及評估以下風險因素及不確定因素，以及本文件所載一切其他資料。本集團的營運涉及若干風險，當中不少並非本集團所能控制。尤其應留意，本集團於中國經營業務，所處的法律及監管環境可能有別於其他國家及司法權區。倘若以下任何風險及不確定因素發展成為實際事件，則本集團的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。在該等情況下，股份的買賣價可能因任何該等風險因素及不確定因素而波動。本集團目前尚未知悉或下文未有表述或包含，或本集團目前認為並不重要的其他風險及不確定因素，亦可能對本集團的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

本集團的業務涉及若干風險及不確定因素，當中不少並非本集團所能控制。該等風險及不確定因素分別為：(i)與本集團業務有關的風險；(ii)與中國醫藥行業有關的風險；(iii)與在中國經營業務有關的風險；及(iv)[●]。本集團目前所不知悉，或下文未有表述或包含，或本集團認為不重要的其他風險及不確定因素亦可能損害其業務、財務狀況及經營業績。

與本集團業務有關的風險

與[●]蜜煉川貝枇杷膏有關的風險

於往績記錄期，本集團的絕大部分收益源於銷售[●]蜜煉川貝枇杷膏，該產品由[●]總廠製造及由偉沂直接供應。於往績記錄期，本集團銷售[●]蜜煉川貝枇杷膏所產生的營業額分別約為人民幣353.8百萬元、人民幣357.1百萬元、人民幣373.7百萬元及人民幣229.2百萬元，分別佔本集團總營業額約67.1%、66.6%、67.1%及73.0%。截至二零零九年十二月三十一日止三個財政年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，本集團向偉沂採購[●]蜜煉川貝枇杷膏的總採購額分別約為人民幣283.7百萬元、人民幣288.1百萬元、人民幣302.0百萬元及人民幣[●]元，分別佔本集團於該等有關期間的總採購額約66.3%、70.9%、73.1%及[●]%。因此，本集團的盈利能力、業績及財務業績須視乎(其中包括)[●]蜜煉川貝枇杷膏的銷售情況、偉沂持續且無間斷地供應[●]蜜煉川貝枇杷膏，以及本集團持續獲[●]總廠及偉沂授出地區分銷權，以及分銷商客戶及子分銷商客戶的表現。

根據日期為二零一零年四月二十二日的分銷協議，深圳金活獲委任為[●]蜜煉川貝枇杷膏在中國若干地區的地區分銷商，自分銷協議日期起為期三年。訂立分銷協議前，[●]總廠、偉沂及深圳金活並未簽訂書面協議。鑒於本集團的表現視乎[●]蜜煉川貝枇杷膏的分銷

本網上預覽資料集為草擬本，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

情況，故本集團未必擁有與[●]總廠及偉沂面對面議價，從而為本集團磋商有利條款的能力。[●]蜜煉川貝枇杷膏由本集團向分銷商客戶分銷，再由分銷商客戶分銷予子分銷商客戶，該產品的售價由[●]總廠及偉沂釐定，並須定期檢討。倘[●]總廠及偉沂提高給予本集團的售價，而本集團又未能通過增加銷售或提高給予分銷商客戶的售價或降低其他成本使金額足以抵銷該等較高採購成本，從而將該較高的採購成本轉嫁予分銷客戶及／或子分銷客戶，則本集團的盈利能力、表現及財務業績可能會受到重大不利影響。於往績記錄期，[●]蜜煉川貝枇杷膏的採購價上升，但深圳金活不能調高供應予分銷商客戶的[●]蜜煉川貝枇杷膏的價格，因偉沂禁止調高價格，而據董事所深知，其原因為(i)維持分銷商客戶的合理利潤率；(ii)防止分銷商客戶抑制從本集團採購[●]蜜煉川貝枇杷膏；(iii)向分銷商客戶提供獎勵使彼等繼續為本集團客戶，從而維持[●]蜜煉川貝枇杷膏於中國的市場份額；及(iv)避免零售商違反[●]蜜煉川貝枇杷膏的政府價格上限。此外，[●]蜜煉川貝枇杷膏的零售價由零售商制定，惟須遵守相關中國政府機關設定的價格上限指引，該價格上限自二零零三年頒佈以來未有變更。倘若(i)[●]蜜煉川貝枇杷膏的零售價已達到相關中國政府機關設定的價格上限；(ii)相關中國政府機關調低[●]蜜煉川貝枇杷膏的零售價的價格上限；及(iii)[●]總廠及偉沂亦相應調低分銷商客戶及／或子分銷商客戶售出的[●]蜜煉川貝枇杷膏的售價，但分銷商客戶及／或子分銷商客戶並未調低本集團的採購價或在一定程度上調低該等採購價，則本集團的利潤率將會降低。根據分銷協議，深圳金活亦須保證增幅不低於上一歷年[●]蜜煉川貝枇杷膏年度銷售量的5%。於訂立分銷協議前，深圳金活無需擔保亦未達到該增幅。因此，不能保證本集團可實現不低於上一歷年[●]蜜煉川貝枇杷膏年度銷售量5%的增長，而本集團或會被迫囤積[●]蜜煉川貝枇杷膏及／或導致偉沂及／或[●]總廠終止分銷協議。然而，此類囤積於分銷協議訂立日期前並未發生。

儘管本集團為[●]蜜煉川貝枇杷膏在中國的三名分銷商之一，惟本集團卻未獲[●]總廠及偉沂委任為若干協定地區的唯一獨家分銷商。換言之，[●]總廠及／或偉沂可委任其他分銷商在本集團經營的協定地區內與本集團競爭。更甚者是，[●]總廠及／或偉沂可直接在中國銷售[●]蜜煉川貝枇杷膏而毋須透過任何分銷商及子分銷商。分銷協議的詳細條款載於本文件「業務」一節內。

倘本集團未能於分銷協議屆滿或提早終止後繼續取得[●]蜜煉川貝枇杷膏的地區分銷權，其業務表現及盈利能力可能會受到重大不利影響。

再者，董事相信，[●]蜜煉川貝枇杷膏的品牌知名度及客戶忠誠度對本集團業務成功至關重要。任何對[●]蜜煉川貝枇杷膏的市場認受性及品牌形象構成不利影響的情況，均可能會對本集團的業務造成重大不利影響。

本網上預覽資料集為草擬本，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

依賴其他主要供應商及／或製造商

本集團從事醫藥及保健產品及一般食品的分銷及市場推廣，有賴供應商及／或製造商穩定供應產品。本集團的供應商及／或製造商可能改變其現時通過本集團分銷產品的銷售或市場推廣策略，包括(但不限於)不透過任何第三方分銷商(例如本集團)而直接在中國市場出售該等產品、改變其出口策略、減少其銷售或產量或調高其規定的售價，均會降低本集團的利潤率。根據分銷協議，本集團有關[●]蜜煉川貝枇杷膏的分銷權於二零一三年到期，[●]蜜煉川貝枇杷膏佔本集團截至二零零九年十二月三十一日止年度收益逾67%。倘本集團任何供應商及／或製造商改變其銷售或市場推廣策略或以其他方式撤銷授予深圳金活的分銷權或於本集團業務所在的市場委任其他分銷商分銷其產品，或會對本集團的業務、營運業績及財務表現構成重大不利影響。

雖然本集團於往績記錄期並無與任何供應商及／或製造商發生任何重大合約糾紛，倘與本集團供應商及／或製造商訂立的任何分銷協議終止，本集團的業務前景及財務表現或會受到重大不利影響。

合約供應商及製造商違反法律法規

本集團並無擁有或經營任何製造設施，而依賴不同司法權區的多個製造商及供應商供應醫藥產品、保健產品及一般食品。本集團的合約供應商或製造商未能遵守彼等各自司法權區的任何監管規定，包括根據中國法律防止侵犯第三方知識產權的有關規定，將導致彼等不能取得適用法律所規定進行製造或其他業務活動的必要證明、許可證及牌照，因而影響彼等可為本集團提供所需醫藥及保健產品及一般食品數量。概不保證本集團能及時物色合適的供應商及／或其他合約製造商替代，在此情況下，本集團的業務、財務表現及營運或會受到重大不利影響。

根據聯華於二零一零年二月一日在其公司網站上公佈的公開聲明，聯華宣佈其並未就於中國生產依馬打正紅花油及使用註冊商標「依馬打」而與任何中國製造商訂立書面協議。因此，聯華或會對深圳金活利生(依馬打正紅油製造商及本集團目前的供應商)採取法律行動，指稱深圳金活利生生產依馬打正紅花油侵犯聯華的依馬打正紅花油相關知識產權。據中國律師告知，深圳金活利生已取得廣東藥監局於二零零六年一月一日發出的藥品生產許可證。如該藥品生產許可證中所列明，「依馬打正紅花油」乃屬藥品通用名稱。據中國律師告知，根據相關中國法律，即使藥品通用名稱為註冊商標的一部分，註冊商標專用權人無

本網上預覽資料集為草擬本，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

權禁止任何其他人士正當使用本商品通用名稱。因此，聯華作為在中國的「依馬打正紅花油」註冊商標專用權人，並無權利禁止任何其他人士正當使用藥品通用名稱「依馬打正紅花油」。此外，據中國律師確認，深圳金活利生已於二零零六年一月一日取得廣東藥監局發出的藥品生產許可證並於二零零六年三月七日取得國家藥監局發出的藥品註冊批件，並符合在中國生產依馬打正紅花油的相關中國規則及法規。於取得有關許可證及批文後，深圳金活利生於二零一零年八月開始生產依馬打正紅花油。

倘聯華提出有關法律訴訟，可能導致深圳金活利生中斷生產依馬打正紅花油，這將對本集團的依馬打正紅花油供應造成不利影響，繼而令本集團分銷依馬打正紅花油的相關業務受影響。截至最後實際可行日期，深圳金活利生未曾收到侵犯聯華的有關依馬打正紅花油知識產權的指控。經諮詢中國律師後，董事認為深圳金活利生生產依馬打正紅花油以及本集團在中國分銷向深圳金活利生採購的依馬打正紅花油在中國法律上有效。儘管如此，董事及中國律師認為，本集團就向深圳金活利生採購依馬打正紅花油進行轉售方面仍可能面臨申索風險，這有可能影響本集團的財務業績。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止財政年度各年，向深圳金活利生購買及分銷的依馬打正紅花油的年度上限預計分別為人民幣11.5百萬元、人民幣25.0百萬元及人民幣32.6百萬元，分別佔本集團二零零九年收益的2.1%、4.5%及5.9%。無論何種狀況，根據深圳金活利生訂立以本集團為受益人的承諾及彌償契據，深圳金活利生已向本集團承諾，將對本集團產生的任何損失及開支(包括因有關申索產生的任何購買成本及訴訟費用)作出彌償。

本集團可能會因其分銷產品質量並非受其控制產生的產品責任申索而招致損失

由本集團進口至中國進行分銷的產品一般由相關中國政府機構於產品運抵中國後進行標準品質檢驗。作為分銷商，本集團並不負責所分銷產品的生產品質控制。產品可能引發本集團未知的副作用或危害。任何由意外或第三方的蓄意行為引致的污染將對本集團所分銷產品的聲譽、本集團的企業形象以及其銷量造成不利影響。任何原材料遭污染或產品相關生產過程中的瑕疵均可能導致對最終用戶的不良作用，並可能令產品銷量減少，亦可能導致對本集團提出索償或訴訟。根據現行中國法律，倘因產品存在缺陷造成人身傷害及財產損毀，受害人可以向產品的製造商或銷售者要求賠償；倘由於銷售者的過錯使產品存在缺陷及造成人身傷害及損害，銷售者應當承擔賠償責任。倘屬於產品製造商的責任，產品的銷售者有權在作出賠償後向產品製造商追討賠償及反之亦然。即使製造商負責，無法保

本網上預覽資料集為草擬本，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

證本集團將能夠追回有關款項，或根本不能追回有關款項。於往績記錄期，本集團並未因任何產品責任索償遭索償。於最後實際可行日期，本集團透過十二家附屬公司及代辦處定期拜訪分銷商客戶，以收集有關本集團所分銷產品的資料，本集團並未收到任何關於產品存在可能對最終用戶有害的副作用或遭污染的報告。本集團無法保證其分銷的產品日後不會遭污染或對最終用戶產生不良副作用。本集團將於收到供應商或製造商的产品後委聘獨立專業人士進行質量檢驗。

在將產品從本集團倉庫運送往客戶的過程中，產品品質亦可能受影響。倘本集團的供應商未能維持品質標準，可能令本集團所分銷產品的品牌名稱及聲譽受到重大不利影響，因而對本集團的業務前景及財務狀況造成不利影響。根據深圳金活與分銷商客戶訂立的分銷協議，分銷商客戶可在深圳金活決定後將破損、包裝不完整或與訂購單所載規格不符的產品退回。倘客戶對本集團分銷的產品失去信心，彼等可能不會購買該等產品，因此本集團的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

未能推出新產品及本集團的新產品不獲市場接受可能對其業務造成不利影響

本集團現時分銷27種醫藥產品、保健產品及一般食品，有關產品乃採購自14家供應商及／或製造商。本集團的未來增長取決於其改進現有產品線、增加本集團產品種類滿足不斷變化的市場需求的能力。本集團有意針對新消費群擴充其產品組合。影響本集團推出新產品能力的因素包括資金有限、政府法規、無法吸引及挽留優秀銷售及市場推廣人員以及未能預測消費者口味及購買偏好的變化等。

無法保證本集團將能夠物色具有重大市場價值的新產品。實際上，本集團透過其國際採購部採購新產品。由於中國醫藥及保健行業日新月異，故無法保證本集團可掌握消費者偏好或需求的趨勢並及時開發新產品以應對該趨勢，本集團亦可能根本無法開發新產品。

此外，本集團無法保證其能夠推出任何新產品或新產品將會取得商業成功。銷售初期前景被看好的新產品亦可能無法維持其表現。即使該等新產品可成功推出市場，亦未必可

本網上預覽資料集為草擬本，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

達致本集團所預期的市場認受性。未能及時或無法物色及推出新產品均可能嚴重損害本集團的業務及經營業績以及其競爭力。

推出新產品需要投入大量時間及成本，可能會影響本集團管理其現有業務及營運的能力。此外，推出新產品涉及眾多風險，例如在新產品管理及推廣營銷、合規及市場定位方面欠缺足夠經驗。此外，本集團可能無法就分銷該等新產品按合理商業條款與其分銷商客戶及／或子分銷商客戶訂立協議或根本無法訂立協議。

本集團為進軍新市場作出的努力未必取得成效

本集團有意在新市場(如香港及澳門)推出其部分現有及／或新產品。本集團可能欠缺足夠經驗在新市場經營，並可能在拓展至該等新市場時遇上重重挑戰，包括：

- 欠缺地方經驗及並不熟悉當地業務慣例；
- 缺乏同時具備所需語言技能及技術能力的人才；
- 遵守海外法律及法規(包括無法預計的規管規定變動)的負擔或成本；
- 貨幣匯率波動；
- 該等國家的政治、規管或經濟環境的變動；
- 任何該等國家的經濟放緩；
- 產品的實際市場需求；
- 外匯管制或其他規管限制可能阻礙匯出於該等國家賺取的收入；及
- 收取應收賬款時遇到更大困難。

上述任何風險均可能對本集團為拓展市場作出的努力造成負面影響，從而對其業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

無法保證本集團將可成功實行其業務計劃

本集團目標、策略及未來計劃的詳情載於本文件「業務一目標及策略」及「未來計劃及所得款項用途」等節。本集團能否成功實行業務計劃，須視乎(其中包括)中國藥品及保健產品

本網上預覽資料集為草擬本，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

市場及其他新市場的持續增長、資金供應、競爭及政府政策變動等多個因素而定。無法保證本集團將能夠如期實行其業務計劃或該等計劃會如管理層所預期般成功實行。倘無法實行或延遲達致本集團任何或全部業務計劃，則可能會對本集團的盈利能力及前景造成不利影響。

本集團可能無法成功地將日後收購的業務與現有經營業務進行整合

為促進本集團的業務增長，本集團可能會收購信譽昭著的分銷商的分銷業務，該等分銷商擁有穩定的現金流、具規模的零售店網絡，並獲金融機構給予滿意的信貸條款，並擁有客戶網。本集團透過收購實現擴充的能力依賴物色、洽談及完成收購以及獲得充裕的所需融資額的能力。即使本集團可成功地完成一項收購，本集團仍可能面臨以下挑戰：

- 推遲或未能自所收購業務得益；
- 分散本集團管理層對其他業務問題的時間及注意力；
- 整合成本高於本集團預期；或
- 挽留對管理所收購業務而言屬必要的主要人員時可能面臨困難。

倘若所收購分銷業務在中國境外營運或提供的產品有別於本集團所分銷的現有產品範圍，本集團可能因為在新收購業務方面缺乏經驗而面臨更高風險。本集團未能成功地將任何所收購的業務與現有營運進行整合，或會對本集團的經營及業績造成重大不利影響。

此外，由於被收購分銷業務的客戶於上述收購完成後將成為本集團的客戶，因此本集團需評估該等新客戶的信譽，倘發現該等新客戶不如本集團現有客戶的信譽可靠，本集團可能考慮給予該等客戶的信貸期遜於給予其現有客戶的信貸期。倘本集團面臨該等新客戶拖欠付款的風險大幅增加，則本集團的流動性及營運現金流可能受到重大不利影響。

對[●]蜜煉川貝枇杷膏及喇叭牌正露丸需求的季節性

[●]蜜煉川貝枇杷膏的銷售會有季節性波動。於往績記錄期，[●]蜜煉川貝枇杷膏冬季錄得的銷售收入一般高於四月至八月的銷售額。

本網上預覽資料集為草擬本，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

除[●]蜜煉川貝枇杷膏外，喇叭牌正露丸亦於往績記錄期受到季節性影響。然而，本集團開展促銷活動，於二零零九年淡季時促銷喇叭牌正露丸，以便減輕喇叭牌正露丸於該年度所受的季節影響。

由於該等季節性波動，比較單一財政年度不同時期或不同財政年度不同時期的銷售額及經營業績並無多大意義，亦不能作為本集團表現的指標。此外，倘本集團未能對消費者喜好及市場趨勢的季節性變動作出回應及調整其產品供應，本集團於有關季節或時期的銷售表現或會受到重大不利影響。

本集團可能就產品的屬性、預計功效的陳述而遭受(其中包括)產品責任索償並須支付賠償金

本集團的營銷推廣活動非常倚重產品的特別功效及為最終用戶提供針對性效用的賣點及用途。舉例來說，本集團在其宣傳資料中聲稱飛鷹活絡油能有效舒緩肌肉及關節疼痛以及放鬆神經。倘最終用戶質疑或宣稱產品未如本集團標榜般有效，本集團可能招致費用高昂且費時的法律及財務責任，並可能分散本集團用於業務營運的財務及其他資源。因此，本集團的聲譽、業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

本集團的市場推廣及促銷活動對其所分銷產品的成功至關重要

本集團每年發出載有其產品預期銷售目標的年度銷售及市場推廣指引，供銷售及市場推廣團隊參照及執行。除其本身的資源外，本集團的市場推廣及促銷活動的資源乃由其供應商及／或製造商提供。本集團主要透過多種促銷活動，如零售門店的產品展位，加上在報章及以其他公開方式登載廣告來推廣其醫藥產品及保健產品。此外，本集團的銷售及市場推廣人員定期到訪藥房及診所等不同零售店，就市場推廣目的蒐集銷售資料。於往績記錄期，本集團所分銷的若干產品的製造商及／或供應商已委聘名人作為彼等產品的形象大使，以推廣其產品。[●]總廠已委聘一名中國名人由二零零五年七月至二零一零年七月擔任●產品系列的形象大使並向其支付酬勞。

上述各項市場推廣及促銷活動對本集團所分銷產品的成功至關重要。然而，本集團無法保證製造商或供應商會繼續委聘名人，以及製造商及／或供應商在市場推廣及促銷活動方面提供足夠資源。任何可能嚴重損害本集團繼續進行市場推廣及促銷活動能力(例如可供

本網上預覽資料集為草擬本，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

舉辦該等市場推廣及促銷活動的資源)的因素，均可能對本集團所分銷產品的市場份額、品牌及聲譽造成不利影響，從而導致產品需求下降，對本集團的業務及經營業績造成不利影響。

本集團違反中國廣告法律

有關中國廣告法律及法規規定廣告內容須真實準確，不得有誤導成份，並須完全遵守適用法律。有關本集團分銷醫藥產品及保健產品的廣告內容須提交國家藥監局省級部門或其他主管機關備案，且須於發佈或廣播前取得國家藥監局省級部門或其他主管機關的許可與批准。違反該等法律或法規會遭處罰，包括罰款、勒令終止傳播廣告及勒令刊登更正誤導資訊的廣告，甚至追究刑事責任。在嚴重情況下，國家藥監局省級部門或會向公眾發出安全警告，並公開違規公司名稱。此外，本集團無法保證監管機構對有關法律及法規的詮釋與本集團一致，亦無法保證監管機構將視本集團的廣告內容屬公平準確。請參閱「監管 - 廣告」。倘本集團及／或其供應商被發現違規法律，則有關本集團所分銷產品的若干廣告活動可能遭禁止，而本集團亦可能無法及時播出新廣告，因此，本集團的營業額及聲譽可能會受到重大影響。此外，廣告內容如被指誤導或失實，或會引致針對本集團及／或其供應商的政府行動及民事訴訟。本集團可能須就此等訴訟作抗辯動用大量資源，而該等訴訟或會損害其聲譽，導致營業額下跌並對經營業績產生不利影響。於往績記錄期，本集團不曾違反中國有關廣告的任何法規，亦無接獲任何針對本集團而提出的法律訴訟或索償。經向供應商作出合理查詢，董事並無獲告知亦未得悉與本集團所分銷產品的廣告有關的訴訟或索償。

可能出現偽製品及／或水貨

本集團無法保證在中國市場上，本集團所分銷的產品不會出現任何偽製品或水貨。本集團可能被迫採取法律行動及／或尋求調查部門、執法部門及當局協助，以消除、防止及／或打擊偽製品及／或水貨。於往績記錄期，本集團尚未就本集團所分銷產品接獲任何偽製品或水貨報告。倘出現任何偽製品或水貨，本集團的財務表現以及盈利能力或會受到重大不利影響。

本集團對其分銷網絡的控制權有限

由於本集團並無經營任何零售店，故本集團依賴分銷商客戶及子分銷商客戶銷售本集團所分銷的產品。此外，由於本集團僅與分銷商客戶訂有合約關係，故本集團依賴分銷商

本網上預覽資料集為草擬本，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

客戶管理子分銷商客戶(深圳金活、分銷商客戶及子分銷商客戶為規範產品價格而就●產品系列及喇叭牌正露丸訂立三方分銷協議除外)。因此，本集團對分銷商客戶、子分銷商客戶及彼等所經營的零售店的銷售的控制權有限。倘該等客戶於銷售本集團所分銷產品時遇到困難，則彼等可能透過給予大幅折扣清空其過多的庫存，此舉可能損害本集團所分銷產品的形象及價值。此外，分銷商客戶、子分銷商客戶及彼等所經營的零售店所面臨的困難可能導致日後減少向本集團採購，將會對本集團的經營業績造成不利影響。

本集團可能無法精確監察其客戶的存貨水平

本集團對其客戶的銷售的控制權有限。本集團將透過每月拜訪及審閱有關彼等分銷流量及存貨水平的報告來監察分銷商客戶的表現。然而，該政策要求分銷商客戶的合作，以(i)管理子分銷商客戶及(ii)準確無誤且及時地向本集團報告及呈交相關數據，而本集團無法完全確保分銷商客戶所提供數據的準確性。基於上述原因，本集團無法準確地監察銷售本集團所分銷產品的客戶的存貨水平，亦無法識別或防止本集團所分銷產品的過多庫存。

客戶不會作出長期採購承諾

本集團客戶向來不會在客戶與深圳金活簽訂並每年續訂的分銷協議中作出長期採購承諾。根據該等協議，本集團會訂立年度銷售目標且客戶有權於其達致年度目標時享有回扣。由於採購承諾屬短期，本集團的客戶可停止發出訂單或減少訂單數目、取消或延後訂單。董事相信本集團已與其主要客戶建立了業務關係，然而無法保證本集團的任何主要客戶日後將繼續按現有需求水平向本集團發出訂單，亦無法保證該方面的收入在未來會增加或保持。來自任何主要客戶的訂單若突然停止或數目大幅削減，或會對本集團的業務及財務表現造成重大不利影響。

本集團或會延遲向客戶收取應收貿易賬款及票據

本集團向其客戶授予信貸期為30至90天的記賬交易。大部分客戶以電匯方式付款。本集團將已根據訂購單確認但尚未收訖的收益入賬列為應收貿易賬款及票據。於二零零九年十二月三十一日，本集團應收貿易賬款及票據總額約人民幣111,745,000元。應收貿易賬款及票據的減值虧損將計入撥備賬，除非本集團信納收回該款項的機會甚微，在這種情況

本網上預覽資料集為草擬本，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

下，減值虧損則直接與應收貿易賬款對銷。於二零零九年十二月三十一日，未扣減減值撥備的應收貿易賬款及票據總額中，人民幣19,092,000元自確認收益時起已逾期91至180天未償，人民幣16,048,000元自確認收益時起已逾期181天至一年未償，及人民幣3,851,000元自確認收益起逾期一年以上未償。

倘若應收貿易賬款週轉期或收款期進一步延長，或本集團客戶所拖欠款項大幅增加，則本集團的流動資金及經營現金流量或會受到重大不利影響。倘出現上述情況，則本集團或須自第三方融資等其他來源取得營運資金，以維持本集團的日常經營，惟本集團未必可基於取得該等外來融資，或須按不利於本集團的條款取得融資。

依賴獨立運輸代理

深圳倉庫乃由深圳金活經營及管理，用於存儲深圳金活的所有產品。珠海金明在廣東省分銷的●產品系列則存儲於珠海倉庫。於往績記錄期，深圳金活與多名獨立運輸代理訂立合約，據此，將本集團所分銷的產品由深圳倉庫/珠海倉庫運至本集團客戶於中國的多個指定地點。運輸代理如未能遵守合約條款或任何規管規定，則可能導致彼等無法進行業務活動，從而影響按時向本集團客戶運送產品。無法保證本集團能及時覓得其他合適的運輸代理替代，在此情況下，本集團的業務、財務表現及經營或會受到重大不利影響。

本集團擴充分銷網絡時遇上的困難

本集團業務策略的重要步驟之一為擴充分銷網絡。然而，擴充計劃能否成功受限於(其中包括)以下因素：

- 可供本集團擴充分銷網絡的合適區域及地點；
- 是否具備合適的分銷商及子分銷商；
- 與分銷商及子分銷商磋商訂立有利合作條款的能力；
- 是否具備充裕的管理及財務資源；
- 本集團招聘、培訓及挽留具有專業技能的銷售代表的能力；及

本網上預覽資料集為草擬本，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

- 本集團的物流及其他營運及管理系統能否適應擴充後的分銷網絡。

因此，本集團無法保證將能夠達到擴充目標或有效地將任何新分銷商及子分銷商整合至現有網絡。倘若本集團在擴充分銷網絡時遇上困難，則本集團的增長前景可能受到限制，從而對其業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

本集團取得外部融資及重大借貸面臨不確定因素

本集團一般以(其中包括)產品銷售的所得款項、控股股東注資及獨立財務機構的短期(須於一年內或按要求償還)及長期(須於兩年後至五年內償還)借款為本集團的營運提供資金。為向本集團的持續營運、現有及其他收購與投資計劃提供資金，本集團日後可能需要取得外部融資以補充其營運所需資金。本集團日後能否取得外部融資取決於多項不明確因素，包括(其中包括)：

- 在國內或國際市場籌集資金的監管批准；
- 本集團的財務狀況、經營業績、現金流量及信貸紀錄；
- 全球及國內的金融市場狀況；及
- 中國有關銀行利率及借貸慣例與條件的金融政策變動。

本集團依賴短期及長期借款為其部分資金需求提供資金，並預期將來會繼續採用該等方式。於往績記錄期，本集團所有銀行借款均來自中國的銀行。於二零零九年十二月三十一日，本集團的長期及短期計息銀行借款合共約為人民幣306.6百萬元，佔本集團同日資產總值約47.8%，流動資產淨值約為人民幣160.4百萬元。於往績記錄期，本集團在獲取及重續銀行貸款方面並無任何障礙。

倘利率或財務環境出現變動，或倘現金流量或資本資源不足以支付債務，本集團或會面對財務及經營風險。本集團可能會被迫出售其資產、自其他來源尋求額外資本、進行債務[●]或再融資，這些都未必一定成功。倘無法償還債務或須承受罰則、額外承諾或責任或其他後果，包括提高本集團的借款息率及債權人採取的法律行動，甚或破產，繼而對本集團的財務狀況造成重大不利影響。

本集團無法保證其日後將有能力以有利條款取得銀行貸款或更新現有信貸融資，甚至無法取得銀行貸款或更新現有信貸融資，本集團亦無法保證任何利率波動將不會影響債務

本網上預覽資料集為草擬本，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

付款金額。倘集團無法以有利條款取得充裕資金，或完全無法取得資金，本集團未必能為現時營運提供資金以及發展或擴充其業務，因此，本集團的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

本集團的資訊科技系統故障或損壞可能導致其業務中斷

本集團已於二零零五年購買及安裝一套ERP系統來監察及管理其存貨水平及其產品分銷的日常業務經營。本集團的資訊科技系統任何部分發生故障或損壞，皆可能令本集團的正常業務或營運中斷，導致營運及管理效率降低，並對本集團如期分銷的能力造成不利影響。於往績記錄期，尚未接獲資訊科技系統任何部分出現故障或損壞的報告。系統供應商終止服務合約可能對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

失去或撤銷牌照、許可證及本集團經營必需的所有其他批文

根據中國法律及法規，本集團在日常業務過程中須就醫藥產品、保健產品及一般食品的進口及分銷取得及持有不同的牌照及許可證。於往績記錄期，本集團能夠為其經營業務領取相關牌照及許可證。於最後實際可行日期，鳳寶牌健婦膠囊及明通治傷風顆粒的註冊證均已過期，而本集團預期將分別於二零一一年四月及二零一零年十二月取得明通治傷風顆粒及鳳寶牌健婦膠囊的新證。這兩種產品於截至二零零九年十二月三十一日止財政年度分別為本集團貢獻0.2%及0.2%的收入，而截至二零一零年六月三十日止六個月則分別貢獻3.2%及零。於取得重續新許可證前，本集團不會往中國進口任何該等產品，而且僅會銷售手頭剩餘存貨或可能申請一次性進口證。董事確認，於最後實際可行日期，本集團在經營業務過程方面已遵守所有相關法律及法規。儘管本集團的若干牌照、許可證及／或批准續期延誤，惟其非續期牌照、許可證及／或批准尚未遭拒絕。倘失去或未能續領或取得或持有有關牌照及許可證，可能導致本集團須暫時或永久停止分銷業務。倘本集團無法遵守發牌規定或其他監管要求，則其業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響。

本集團或不能將其主要產品的採購價增加幅轉嫁予分銷商客戶

於往績記錄期，各供應商分別調高[●]蜜煉川貝枇杷膏及喇叭牌正露丸的採購價。於往績記錄期，[●]蜜煉川貝枇杷膏的採購價上升乃因生產成本增加所致。如本文件「業務」一節「定價」分節載列表格所示，深圳金活可提高供應予分銷商客戶的喇叭牌正露丸的價格，以保持其利潤率，但按偉沂的要求其不可提高供應予分銷商客戶的[●]蜜煉川貝枇杷膏的價

本網上預覽資料集為草擬本，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

格，導致本集團二零零九年的毛利率較二零零八年有所下降。倘各供應商及／或製造商進一步提高售予本集團的產品的價格，而本集團未能提高對分銷商客戶的售價，則可能對本集團的盈利能力產生重大不利影響。

投保範圍可能不足以覆蓋與本集團營運有關的風險

儘管本集團於往績記錄期內不曾在經營業務過程中遭遇造成嚴重財產損失及／或人身傷害的重大意外事故，但是無法保證本集團日後將不會發生任何不可預見的意外。本集團已投購所需投保範圍的保險，包括(但不限於)社會保險、財產全險及本集團所分銷產品於中國的運輸保險。有關保單的其他詳情已載於本文件「業務」一節「保險」分節。儘管本集團於往績記錄期並無遭遇產品責任索償，但倘其任何產品遭指控曾導致財產損失、人身傷害或其他不利影響，本集團可能面臨有關產品責任索償風險。倘本集團並無為該損失或賠款投購足夠保額保險，因上述索償產生的損失或本集團可能須作出的賠償會對本集團的經營業績造成重大不利影響。

依賴主要行政人員及管理層人員的經驗

本集團的現今的成就歸功於本文件「董事、高級管理層及員工」一節所述董事及高級管理層的管理技巧及經驗，以及彼等與本集團客戶、供應商及製造商建立的良好關係。無法保證該等高級管理層將能夠繼續發揮過往的出色表現，亦無法保證本集團能夠於彼等合約屆滿時挽留有關人員。此外，亦無法保證(i)本集團可物色到合資格人員接替該等可能主要人員的流失及／或(ii)可物色到擁有相關經驗的人員管理本集團可能收購的具潛力分銷業務，而此或會對本集團的盈利能力及經營造成不利影響。

本集團的稅項待遇的任何變動可能會對其經營業績造成重大不利影響

於二零零七年三月十六日，中國政府頒佈中國企業所得稅法，據此大部分內資企業及外資企業均須按25%的統一所得稅率繳稅。中國企業所得稅法於二零零八年一月一日生效，中國的《中華人民共和國外商投資企業和外國企業所得稅法》及《企業所得稅暫行條例》自此失效。中國企業所得稅法為享有低稅率優惠的企業提供一個自二零零八年一月一日起為期五年的過渡期。根據中國企業所得稅法，該等於二零零七年三月十六日之前成立而根據舊

本網上預覽資料集為草擬本，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

有的稅法及規定合資格享有稅項豁免及減免待遇的企業可繼續享有任何現有優惠稅項待遇直至該等待遇屆滿，但是對未獲盈利的外商投資企業而言，該等優惠稅項待遇被視為自二零零八年一月一日起計算。深圳金活及珠海金明現時享有優惠稅項待遇，將於過渡期內按遞增稅率繳稅。有關該等規則的詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「稅項」分節。

於往績記錄期，深圳金活及珠海金明的實際稅率分別為17.8%、24.3%、20.5%及26.6%，而十二家附屬公司於往績記錄期的企業所得稅率為25%。本集團的所得稅開支於優惠稅項待遇屆滿後可能會大幅增加。無法保證深圳金活及珠海金明享有的上述優惠稅率政策日後將不會於屆滿前被中國相關機關撤回或予以修訂。倘相關優惠稅項政策被撤回或予以修訂，本集團的盈利能力或會受到重大不利影響。

本公司中國附屬公司的應付股息可能須根據中國稅法而繳納預扣稅

本公司於開曼群島註冊成立，而大部分收入源自向其附屬公司收取的股息。在中國企業所得稅法出台前，我們來自中國業務經營的股息收入根據中國法律獲豁免繳納所得稅。根據中國企業所得稅法，除非外國投資者註冊成立的司法權區與中國訂立稅務協定規定執行不同的預扣稅安排，否則，由外資企業支付予外國投資者的股息須繳納10%的預扣稅。根據一項適用於中港兩地的稅務協定，在香港註冊成立的公司(如香港金活，其擁有本公司所有中國註冊成立附屬公司的全部權益)須就其收取中國註冊成立公司(如其持有該支付股息的中國公司25%或以上權益，如深圳金活)的股息繳納5%的預扣稅。

本公司為控股公司，資金來自其附屬公司派付的股息

本公司為一間於開曼群島註冊成立的控股公司，透過香港及中國的附屬公司經營業務。因此，取得資金支付股息予股東及償還債項，乃視乎該等附屬公司向我們支付的股息而定。倘若附屬公司涉及任何債項或虧損，有關負債或虧損可能削弱其向本公司支付股息或作出其他分派的能力。因此，本公司支付股息或其他分派及償還債項的能力將受限制。

中國法律規定，股息僅可以從根據中國公認會計原則(與其他司法權區的普遍採納的會計原則(包括香港財務報告準則)存有差異)計算所得的純利中支付。中國法律亦規定，外商投資的中國企業(例如本集團的中國附屬公司)須將其部分純利撥入法定儲備。而此等法定儲備並不可用於現金股息的分派。

本網上預覽資料集為草擬本，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

本集團僱員及其他第三方的不當行為

於最後實際可行日期，本集團共有378名僱員。僱員於不同經營層面的不當行為，均可降低經營效率及業務表現，甚至導致本集團觸犯法律、招致第三方索賠及被採取監管行動，從而嚴重損害本集團的聲譽或財政。

無法保證本集團全體僱員會真誠地時刻履行職責並完全按照法律及本集團政策行事。此外，製造商、供應商或客戶等第三方及本集團聯繫人亦可能採用欺詐手段行事或對本集團作出不當行為，比如供應商蓄意向本集團提供次貨或客戶以假鈔付款。因此，無法保證本集團能夠預防或偵察到第三方的一切不當行為，這可能會對其業務經營、聲譽及財務表現造成不利影響。

與行業有關的風險

中國的價格管制政策變動可能限制本集團所分銷若干產品的定價自由

若干醫藥產品的價格須受中國相關國家及省級物價管理局管制。實際上，中國政府採取的價格管制政策包括(但不限於)對價格受管制產品設定零售價格上限。製造商、批發商／分銷商及零售商對價格受管制產品設定的實際價格，不得高於根據適用政府價格管制政策所訂的價格上限。

本集團所分銷的四種醫藥產品，即金活感冒清膠囊、[●]蜜煉川貝枇杷膏、喇叭牌正露丸及●，均受政府價格限制所限。於往績記錄期，來自價格受管制產品的收益分別佔本集團營業額的79.32%、81.24%、75.35%及80.26%。由於本集團的分銷商客戶及子分銷商客戶的數量，本集團在中國市場對定價及分銷策略未必有足夠的控制權，所以無法保證本集團分銷網絡內所有該等客戶會嚴格遵照本集團的定價政策及其他分銷政策。倘該等客戶不遵守本集團的定價及分銷政策，則其後可能會因此引起價格波動，並對產品銷售造成不利影響。本集團所分銷產品在中國受到價格管制的詳情，載列於本文件「監管概覽」一節「價格控制」分節。董事預期，除非相關中國部門另有指令，否則將於[●]後繼續對本集團所分銷的產品施行有關價格管制。

倘若有關中國政府機關認為任何本集團客戶涉及違反中國法規的活動，本集團將必須終止與該等客戶的業務關係。無法保證本集團在此等事件發生後能夠適時物色到替代客戶

本網上預覽資料集為草擬本，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

或可能完全不能物色到替代客戶。此外，在此情況下失去該等客戶或會對本集團的企業形象及業務前景、營運業績及財務狀況產生重大不利影響。

遵守中國政府實施監督產品質量及安全的新法規

與其他消費產品分銷商一樣，倘本集團分銷的產品被查出不宜消費，則本集團或會受到本集團分銷其產品所在的中國市場的相關中國政府部門的產品責任申索及處罰。由於國內及國際有關(其中包括)中國受污染牛奶及食品安全的新聞報導日增，中國政府或會對產品安全及質量實施更為嚴格的控制措施。

無法保證本集團能即時且對中國政府頒佈的產品標準變動作出回應或有充足時間確保其海外製造商在生產其產品過程中遵守該修訂標準。在任何情況下，持續監察產品標準變更及遵守新產品標準及控制措施(在中國政府實施該些措施後)所需額外努力顯然將令本集團承擔額外成本及開支。在此情況下，本集團的業務經營及財務表現可能受到重大不利影響。

中國實施醫保制度改革對中國醫藥行業的影響

中國共產黨於一九四九年執政後，中國醫保制度改革已經歷多個階段並已演進，現時仍面臨進一步改革。於二零零九年一月二十一日，中國政府宣佈，醫保制度改革於未來三年預期耗資約人民幣8,500億元，主要涉及五大方面，包括(1)擴大基本醫保計劃，包括於二零一一年實現90%城鎮工人、居民及農村居民參保，並為農村居民及城鎮失業人口增撥供款，由現時每人人民幣40元至人民幣80元增至約每人人民幣120元；(2)建立基本藥物目錄，尤其重要的是設立基本藥物目錄實施制度，此將保障人民(尤其是鄉鎮居民)可按合理價格獲取該等藥物的供應；(3)尤其是著重改善第三及四級醫院、鄉鎮醫療中心、偏遠地區農村診所及低收入城市醫療中心的基本醫療系統；(4)提倡公眾醫療服務並為全民設立全國「醫保記錄」標準；及(5)對公立醫院進行改革。

儘管該等改革舉措總體上對中國醫藥行業極為有利，然而仍有以下不利影響：(1)行政風險：預期支出或會緩慢，甚至耗時較多，並需要增撥多於所公佈金額的資金；(2)撥款充足度：款額約人民幣8,500億元中的75%須由地方政府撥付；(3)價格降幅：透過基本藥物目

本網上預覽資料集為草擬本，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

錄集中採購或會下調藥物價格，這可透過增加銷量減緩價格下調壓力；及(4)惠及大型公司：該改革或會惠及較小型醫藥公司擁有更多藥品及資源的大型醫藥公司。

中國醫藥分銷行業競爭十分激烈

本集團的業務面臨來自其他醫藥分銷商的競爭。國內外醫藥分銷商從事分銷本集團所分銷產品的替代藥物或同類藥品，或會擁有更多資源、更廣闊分銷網絡及具備更多分銷經驗。倘(i)因市場需求上升或價格上漲而增加替代藥物或同類藥品的分銷商數量；(ii)競爭商家因藥物產品供應過剩而大幅削減價格；或(iii)競爭商家分銷同等醫療應用或療效的新產品或替代產品，而該等產品可用作本集團所分銷產品的直接替代藥物，其價格等於或低於本集團所分銷產品的價格且療效更佳，則將會使競爭加劇。倘上述情況發生，本集團的業務、經營業績及財務狀況或會遭受不利影響。

成功推出本集團所分銷產品的競爭或替代產品可能會對本集團的盈利能力造成不利影響

儘管本集團現時分銷的醫藥產品及保健產品已在市場上享負盛名，惟仍有有效有具備類似功能的產品被開發並作為直接替代品推出市場。倘該等替代品成功推出市場，而該等替代品並非由本集團分銷，則本集團的盈利能力可能受到重大不利影響。

全球金融市場動盪及導致中國及世界各地政府所採取的行動，可能對本集團的經營業績、財務狀況及現金流量造成重大不利影響

近期的全球金融危機已對美國及中國等其他國家的經濟造成不利影響。由於金融危機影響廣泛且日益惡化，對中國整體經濟增長造成負面影響。持續的金融危機影響銀行系統及金融市場，亦導致信貸市場緊縮、多個金融市場流動資金不足及使信貸及股票市場波幅加劇。本集團還面對全球經濟環境變化、利率變動及證券市場動盪等因素引致的風險。主要市場干擾加上目前國內外市況及監管法規環境有不利變更，均可能對本集團業務及行業有不利影響，可能降低本集團根據信貸融資或任何日後財務安排借取款項的能力。此外，無法確定全球金融市場及全球經濟復甦的時間及程度，未能保證市場情況可在短期內改善，亦無法保證本集團業績不會受到不利影響。[●]後，本集團股價及成交量很可能受未必與其經營表現或前景有關的類似市場波動的影響。

本網上預覽資料集為草擬本，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

目前及正在發展的經濟及政府因素可能對本集團現有借款續期或取得新借款的能力產生重大不利影響，從而可能對本集團的經營業績、股價、財務狀況或現金流量造成重大不利影響，原因為本集團部分營運資金及資本開支依賴銀行借款應付。

醫藥行業瞬息萬變或會導致本集團所分銷的產品過時

醫藥行業的特色是科技發展一日千里，行業知識不斷深化及新產品不斷湧現。醫藥行業未來的技術改進及產品持續開發或會導致本集團現時分銷的產品過時，甚至削弱本集團生存能力及競爭力。因此，本公司日後的成就很大程度上取決於能否：

- 實現本集團分銷產品組合多樣化；及
- 開發有價格優勢的新藥品，滿足不斷轉變的市場需求。

倘本集團未能順應環境及時採購新產品，或本集團日後所分銷的藥品不獲市場充分認可，則本集團的業務及盈利能力或會受到重大不利影響。

與在中國經營業務有關的風險

於中國銷售及分銷藥品及保健產品的監管規定

鑒於中國對藥品及保健產品的消費安全日趨關注，無法保證中國政府不會強制實施更為嚴格的控制措施及規定，以規管藥品及保健產品的銷售及分銷及該等業務於不久將來的經營。

在中國強制實施勞動合同法或會對本集團的業務造成不利影響

全國人民代表大會於二零零七年六月二十九日頒佈勞動合同法，自二零零八年一月一日起生效。與勞動法相比，勞動合同法訂立更多限制及增加僱主終止僱用僱員的成本，包括有關固定任期勞動合同、臨時僱用、試用、諮詢工會及僱員大會、無合約僱用、解僱僱員、解僱補償及超時工作及集體談判的特定規定。根據勞動合同法，倘若僱主於連續兩份

本網上預覽資料集為草擬本，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

固定任期勞動合同後繼續僱用僱員，僱主須與僱員簽訂無限期勞動合同。倘若僱主終止無限期勞動合同，僱主亦須向僱員作出賠償。除非僱員拒絕延長已屆滿的勞動合同，否則僱主亦須於勞動合同屆滿時作出賠償，而僱主並無根據原有合同所載條款或更優惠的條款與該僱員延長勞動合同亦須作出賠償。此外，根據於二零零八年一月一日起生效的職工帶薪年休假條例，連續於同一僱主工作超過一年的僱員可享有5至15日不等的帶薪假期，視乎僱員工作年期而定。應僱主要求免除該等假期的僱員應就每個免除假期日子獲得正常日薪的三倍作為補償。新實施的保障勞工措施導致本集團的勞動成本或會增加。本集團無法保證未來不會發生任何糾紛、停工或罷工。

中國經濟、政治及規管環境的變化或會對本集團的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響

於過去二十年，中國政府實行經濟改革措施發展中國經濟。在自計劃經濟到市場經濟的轉變過程中，中國的業務環境仍須受中國政府的政策、指示及規管控制措施所限。

作為國家政策，中國政府不時及在其認為適當時採取有效的宏觀調控措施以確保國家經濟的持續穩定增長。鑒於本集團在中國成功拓展其業務經營的能力取決於中國的經濟狀況及業務環境，無法保證中國政府不時在其認為適當時強制實施的宏觀控制措施將不會直接或間接對本集團的業務經營造成不利影響。宏觀措施短期或長期或會對本集團的經營業績造成短暫的不利影響。此外，新法規或政策，或對先前已實施法規的重新調整或會限制本集團的經營能力，或要求本集團改變其業務計劃或增加成本。所有該等情況均可能會對本集團的業務及經營業績造成不利影響。

中國日後爆發傳染疾病或會對本集團的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響

日後爆發任何傳染疾病，包括禽流感、人類豬流感及嚴重急性呼吸道綜合症（「沙士」）或會對中國整體經濟從而對本集團的業務及經營造成重大不利影響。已有多項有關亞歐部分地區爆發由H5N1病毒及H1N1病毒導致感染的流行性感冒的報道。世界衛生組織與其他機構已發出可能爆發流感的警告，倘不斷爆發人與人互相傳染，亦會繼續發出有關警告。由於人與人互相傳染的流感的爆發可導致廣泛的衛生危機，會對許多國家（尤其是亞洲）的經濟及金融市場造成不利影響。此外，二零零三年爆發沙士（高度傳染的非典型肺炎）影響遍及香港、中國及亞洲若干其他地區，其再次爆發將會有同樣的不利影響。不能保證日後

本網上預覽資料集為草擬本，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

會否爆發禽流感、沙士、人類豬流感或其他傳染病，亦不能保證中國政府或其他國家應對日後爆發禽流感、沙士、人類豬流感或其他傳染病所採取的措施不會嚴重影響本集團的業務或本集團供應商或客戶的業務，繼而對本集團的經營業績造成重大不利影響。

政府對貨幣的管制及匯率的未來變動可能對本集團的匯付股息能力造成不利影響

自一九九四年以來，人民幣乃按中國人民銀行所定的匯率換算為外幣(包括港元)。中國人民銀行每日根據前一日的中國銀行同業外匯市場利率及各金融市場的當時匯率釐定匯率。

自此，人民幣兌換美元的官方匯率因與美元掛鉤而一直保持穩定。然而，於二零零五年七月二十一日，中國政府改變其現行貨幣政策，放棄將人民幣與美元掛鉤，改為根據市場供求並參考一籃子貨幣及其比重進行人民幣管理浮動。因此，人民幣於貨幣政策變更後略為升值。由於人民幣匯率可在管理下變動，故不能保證人民幣不會再升值或中國政府不會推行其他措施以回應中國貿易夥伴的關注，亦不能保證該等匯率未來可繼續保持穩定。鑒於以上情況，本集團已就限制以港元支付供應商款項產生的未來匯率變動風險與中國的銀行訂立安排。然而，該等安排並無法規避本集團可能面對的所有貨幣風險。因此，人民幣價值的任何波動均可能對就股份以港元應付的股息(如有)價值產生重大影響。

中國的法制發展尚未完善，固有的不明朗因素可能會限制本集團可獲得的法律保障

中國的法制以成文法為基礎，釋法權歸全國人民代表大會常務委員會所有。以往的法院判決可引用作參考，但其先例價值有限。儘管自一九七九年以來，中國政府一直發展全面的商業法制度，在引入法例及法規處理外資、企業架構及管治、商業、稅務和貿易等經濟事務方面取得相當進展。然而，由於該等法律及法規相對較新，加上公開案件的數量有限而且並無約束力，故該等中國法律及法規的詮釋及強制執行涉及不明朗因素且本集團的法權或會不能得到足夠保障。