

閣下在投資我們的H股前，應仔細考慮本招股說明書的所有資料，包括以下所述的風險及不確定因素。我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到任何該等風險的重大不利影響。我們H股的成交價可能會因任何該等風險而下跌，閣下或會失去全部或部分投資。閣下應特別注意，我們是一家在中國註冊成立的公司，我們的大部分業務在中國經營，規管我們業務經營的法律及監管環境可能與其他司法權區的法律及監管環境有着巨大的差異。有關中國及下文所述的若干重大相關事項的更多資料，請參閱本招股說明書「監管概覽」及「附錄五－主要法律及法規概要」。

與我們的業務及所屬行業相關的風險

我們未必可有效管理快速增長的業務，因而會使我們的業務前景及經營業績受到重大不利影響。

我們的業務近年來快速增長及大幅擴張。我們的總營業額由2010年的人民幣66.9百萬元增加至2011年的人民幣103.2百萬元，並進一步增加至2012年的人民幣150.4百萬元，2010年至2012年的複合年增長率為49.9%。我們的零售網絡近年來亦快速發展，我們其中一項策略是進一步擴張我們的零售網絡。自2010年年初（我們當時擁有13家主要位於江蘇省及週邊地區的中生零售店而並無康培爾零售店）起，截至2013年6月30日，我們已在中國8個省份及直轄市中的25個城市擴張網絡，擁有35家中生零售店及14家康培爾零售店。我們擬在可預見未來繼續我們的擴張以尋求現有及潛在市場機會，並計劃於2014年年底前將我們的中生零售店和康培爾零售店總數分別增加至45家及72家。

我們的快速增長已經並將繼續對我們的管理及行政、經營及財務資源產生巨大需求。為管理我們業務營運的未來增長，我們將須改善營運及財務系統（包括集中客戶服務系統）以及程序與控制、提高實際年產能並擴大、培訓及管理日漸增加的僱員。此外，我們需要維持及擴大與客戶、供應商、研究院、第三方製造商及其他第三方的關係。尤其是，我們需僱用及培訓銷售人員以管理日益擴張的銷售網絡。而且，推出新產品或進入新市場時，我們或會面對並不熟悉的新市場、技術及經營風險與挑戰。

風險因素

我們的現行及計劃營運、人員、系統、內部程序及控制未必足以支持未來的增長及擴張。此外，我們的發展策略能否成功取決於多項外在因素，例如營養膳食補充劑市場增長及中國對進口營養膳食補充劑的需求、我們所面臨競爭的程度以及不斷演變中的消費者行為及喜好。倘我們未能有效管理業務增長，我們未必可以掌握市場機會、執行業務策略或應付競爭壓力。未能有效管理業務擴張或會對我們的業務前景及經營業績造成重大不利影響。

概無法保證我們將能夠維持或提升我們的過往盈利能力水平。

我們過往的盈利能力水平甚高。截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年6月30日止六個月，我們的毛利率（指毛利除以營業額）分別為79.7%、80.6%、86.5%及86.9%。截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年6月30日止六個月，我們的純利率（即純利除以營業額）分別為23.6%、33.7%、38.1%及34.5%。我們未來的盈利能力取決於多項因素，其中包括我們是否將繼續就我們的營養膳食補充劑收取溢價及我們的目標客戶是否將繼續對我們的品牌及產品具有正面觀感。尤其是，我們計劃投入約人民幣72.0百萬元興建一條用於製造軟膠囊劑、罐裝粉劑及迷你瓶裝飲料形式產品的新生產線，此舉可能導致此條新生產線竣工後我們的銷售成本大幅上漲。倘我們無法產生額外營業額抵銷銷售成本的漲幅，我們的整體毛利率及中生系列產品的毛利率或會下降。有關我們的銷售成本因興建新生產線而產生的估計漲幅，請參閱「概要－業務－生產」。此外，我們過往曾就現有生產設施錄得相對較低的利用率。倘若我們不能通過現有生產設施生成足夠營業額，我們或須就該等生產設施確認撤銷，而此舉可能對我們的盈利能力構成不利影響。投資者應知悉，概無法保證我們將能夠提升或維持我們的過往盈利能力。

對產能的任何限制將不利於我們的業務發展，且產能擴張計劃可能無法成功。

由於我們大部分的中生系列產品在位於江蘇省南京市的自有生產設施製造，我們供應產品的能力部分受到生產設施的產能及勞動力的限制。我們計劃通過在我們現時位於江蘇省南京市的生產基地增設一條生產線而進一步擴張我們的現有產能，以製造軟膠囊劑、罐裝粉劑及迷你瓶裝飲料形式的產品（我們目前缺失有關產能），設計年產能分別為800,000劑、650,000劑及2,000,000劑。我們亦計劃於江蘇省南京市的生產基地興建一個研發測試中心及一個資訊及物流控制中心。整個擴張計劃預期將於2015年年底完成。我們的擴張計劃預期將耗費至少人民幣100.0百萬元，將由全球發售所得款

風險因素

項及經營所得現金撥付。董事預期，假設新生產線的可使用年期為10年，而相關生產設施的可使用年期為20年，於2015年年底竣工後，添置新生產設施每年將導致折舊成本增加約人民幣4.7百萬元。儘管我們計劃竭力達致與過往水平相若的毛利率，我們無法向閣下保證在新生產設施於2015年年底竣工後，我們的毛利率將不會出現任何下降。

另外，我們無法向閣下保證我們將及時或以合理成本實行產能擴張計劃，或將聘用足夠的技術熟練僱員運營及維護我們新的生產設施。完成生產設施所需的時間可能受無法或延遲取得必要監管批文、技術困難、人力或其他資源限制或資金投資及資金限制所影響。我們也容易受自然災害或其他不可預見事件引發的生產中斷影響。倘我們未能有效及時增加產能或根本不能增加產能，則我們的經營業績及增長前景將會受到不利影響。

此外，我們需要大量資金興建、維護及運營我們新的生產設施。由於我們須於自新生產設施獲得任何額外銷售額前先支付大部分資本支出，故取得充裕資金對擴張計劃而言屬至關重要。概無法保證我們會獲取升級或擴張我們的生產設施所需的資金。此外，我們的產能擴張可能超出成本估計，我們可能不會如預期般全部利用該等設施，從而增加我們按比例計算的固定成本。倘我們無法及時取得資金，則我們的增長、競爭地位及未來盈利能力會受到重大不利影響。

我們個別產品所產生的營業額在不同期間有所不同，且我們主要產品的平均售價於往績記錄期間波動不定。

我們個別產品所產生的營業額在不同期間有所不同，視乎包括個別產品於指定期間的市場需求及我們就其所投放的銷售投入等多項因素而定。於往績記錄期間，我們若干主要產品所產生的營業額有所下降。例如，我們的輔酶Q₁₀片／膠囊所產生的營業額由截至2012年6月30日止六個月的人民幣16.5百萬元下降至2013年同期的人民幣15.0百萬元，及我們的亞麻酸軟膠囊所產生的營業額由截至2012年6月30日止六個月的人民幣12.6百萬元大幅下降至2013年同期的人民幣2.0百萬元。有關我們營業額的明細，請參閱「財務資料－綜合全面收益表主要項目闡述」。一款或多款主要產品所產生營業額的下降或會造成我們的總營業額下降，並對我們的毛利率產生不利影響。

風險因素

此外，我們主要產品的每劑平均售價於往績記錄期間波動不定，主要由於每劑分量不同的產品的銷量比例出現變動（倘相關產品的分量不同），及我們向客戶提供的價格折扣（主要受我們對個別產品投放的銷售投入、客戶反饋及市場需求影響）出現變動。我們無法向閣下保證將來我們能夠就某一特定產品維持穩定的平均售價。有關我們主要產品的平均售價波動的相關原因詳情，請參閱「財務資料－影響我們經營業績及財務狀況的因素－產品組合」。

我們的營業額一直及可能繼續相當依賴部分地區市場的銷售額。

於截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年6月30日止六個月，來自我們最大市場江蘇省的銷售額分別佔我們總營業額的74.8%、67.7%、61.3%及55.9%。同期，我們三大地區市場（即江蘇省、廣東省及浙江省）的銷售所產生的營業額分別佔我們總營業額的93.1%、90.8%、91.6%及88.6%。儘管近年我們一直進入其他市場，並計劃於未來進一步擴張零售網絡，我們總營業額的相當一部分可能仍會來自若干地區市場。我們有關該等地區市場的銷售額及盈利能力會受到多項因素的不利影響，包括整體經濟狀況及我們產品的需求、該等市場有關我們產品的不利消息、當地的競爭或當地的監管規定或決定限制我們產品在該等市場營銷或銷售。我們在該等地區市場的銷售額或盈利能力因上述因素或其他因素而大幅減少，均會對我們的經營業績造成重大不利影響。

我們業務能否成功在很大程度上取決於我們能否維持及提高品牌知名度及客戶忠誠度。

我們相信品牌形象是影響消費者決定購買我們產品的主要因素。我們的最暢銷品牌中生及康培爾是我們業務成功的關鍵。截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年6月30日止六個月，我們分別自銷售上述兩個品牌的產品產生70.1%、87.8%、94.5%及82.9%的營業額。能否維持及提高我們的品牌認知度及聲譽主要取決於對我們產品功效及質量以及客戶滿意度及忠誠度水平的認可。我們近年投入大量資源維持及提升客戶滿意度以贏取客戶忠誠度，並分別就我們的中生零售店及康培爾零售店的客戶推出兩項客戶忠誠度計劃。我們亦計劃於未來幾年動用全球發售所得款項中的較大部分推出更多媒體廣告並聘請明星代言人，以加強我們的品牌認知度及提升品牌形象。然而，我們的營銷及推廣工作未必能成功，亦未必會提升我們的整

體銷售額或純收入。此外，我們的品牌形象亦可能受到有關本公司或我們產品的負面消息損害，且不論有關消息是否真偽，而倘我們未能維持高水平的客戶滿意度，我們客戶的忠誠度（包括我們兩項客戶忠誠度計劃的會員的忠誠度）可能受到損害。倘我們未能成功營銷或推廣我們的品牌，或我們的品牌聲譽受損，則我們現有及未來的產品需求或會受到重大不利影響。

我們的產品、其所包含的成分及其他公司所經銷類似產品的負面消息或消費者不良觀感會導致我們的經營業績產生波動，從而對我們的聲譽、我們產品的需求及我們產生收入的能力造成重大不利影響。

我們相當依賴消費者對我們產品及其所包含成分以及其他公司所經銷類似產品的安全及質量的觀感。科學研究或發現、國家媒體關注及其他有關產品用途的消息可能嚴重影響消費者對產品及其所包含成分的觀感。產品可能獲正面接納，導致與該產品相關的銷售額上升，而隨着消費者喜好轉變，高銷售額未必能維持。未來科學研究或消息可能與早前的正面研究或消息有所衝突，或會不利於我們的行業或我們任何特定產品或其所包含的成分。我們的消費者對未來研究報告或消息的不良觀感上升或未來研究報告或消息質疑早前的研究或消息會對我們產生收入的能力造成重大不利影響。因此，我們業績的按期間比較不應作為我們未來業績衡量指標而加以依賴。以刊發科學研究或其他方式發佈的負面消息（不論是否準確，內容有關我們產品或其所包含成分或其他公司所經銷任何其他類似產品的消費產生疾病或其他不利效果、質疑我們產品或類似產品的益處或聲稱該等產品無效）會對我們的聲譽、產品需求及我們產生收入的能力造成重大不利影響。

倘我們無法適當應對不斷轉變的消費者喜好並推出新產品，或會嚴重損害我們的客戶關係及產品銷售。

我們業務的持續成功尤其受不斷轉變的消費者趨勢及喜好以及我們預料及應對該等轉變的能力影響。而倘我們未能及時或以商業上合適的方式應對該等轉變，我們的客戶關係及產品銷售或會受到嚴重損害。此外，營養膳食補充劑行業的特徵是對新產品的需求快速及頻繁轉變。倘我們未能通過推出新產品正確預計該等趨勢，或會使消費者對本公司產生負面看法。這會損害我們的客戶關係及導致我們失去市場份額。我們新產品種類的成功與否取決於多項因素，包括我們在下列各方面的能力：準確預測客戶需求、創新及發展新產品、成功及時令新產品商業化、對產品進行具競爭力定價、及時製造及交付足夠數量的產品、令我們的產品種類有別於我們競爭對手的產品種類。

風險因素

倘我們並無及時推出新產品或改進產品以滿足不斷轉變的客戶需求，我們的部分產品或會變得陳舊，從而會對我們的經營業績造成重大不利影響。

我們自第三方製造商採購絕大部分產品。

於最後實際可行日期，我們絕大部分康培爾系列產品均自澳大利亞進口，而一款乳製品乃自新西蘭進口。我們計劃繼續自澳大利亞及新西蘭的第三方製造商進口康培爾系列產品。因此，澳大利亞及新西蘭的環境、氣候、經濟、政治及社會狀況的不利變動可能對我們及時及／或以合理價格取得充足的營養膳食補充劑供應的能力產生不利影響，因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。據2013年8月的報道，若干其他公司自新西蘭向中國進口的若干乳製品被查出存在細菌污染，而這種細菌可能會引起肉毒桿菌中毒，從而可能負面地影響澳大利亞及新西蘭營養膳食補充劑整體的消費者認可度，並給我們的康培爾系列產品（尤其是我們所供應的乳製品）帶來負面形象及感觀。此外，如果中國政府採取措施打擊、限制或禁止進口我們所銷售的任何澳大利亞或新西蘭營養膳食補充劑，我們康培爾系列產品的銷售或會遭受不利影響。因此，我們或會在執行業務策略方面遭遇困境，及我們康培爾系列產品的銷售或會中斷，從而可能對我們的聲譽及盈利能力造成重大不利影響。

此外，我們現時亦依賴中國第三方製造商製造若干軟膠囊劑及迷你瓶裝飲料形式的其他產品。我們通常與中國的製造商訂有協議，年期介乎1年至3年，但並無與澳大利亞或新西蘭的製造商訂立年度協議。因此，概無法保證我們的第三方製造商將無權或將不會終止該等協議。倘任何該等製造商無法或不願以合理價格繼續為我們製造該等產品，或根本不為我們製造該等產品，則我們可能無法及時找到替代的第三方製造商或根本無法找到替代者，而我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

此外，儘管我們採取措施監控該等第三方製造商的生產流程及測試他們所製造的產品，概無法保證他們將繼續有效維持我們產品的質量，包括但不限於食品安全相關事宜。我們製造商所製造的產品出現任何問題或會（其中包括）導致我們承擔責任並對我們的品牌形象造成負面影響。

風險因素

倘我們無法如期開設新自營零售店及營利，我們的計劃未來增長將受阻，從而對我們銷售額及盈利能力造成不利影響。

我們的增長取決於現有零售店的銷售額增長及開設營利新零售店的能力增長。現有店舖銷售額增長取決於競爭及店舖經營等因素。我們及時開設新店舖及擴張至其他市場地區的能力部分依賴下列各項因素：是否有具吸引力的店舖位置；磋商可接受租賃或聯營條款的能力，識別不同地區客戶需求的能力，僱用、培訓及挽留勝任的銷售人員，有效管理存貨以及時滿足新設及現有店舖的需求，總體經濟狀況，及是否有足夠資金用於擴張。眾多該等因素乃超出我們的控制範圍。延誤或未能開設新店舖或新設店舖的銷售額低於預期會對我們的增長及盈利能力造成重大不利影響。此外，我們或不能預計我們營運擴張所帶來的所有挑戰，因此，我們或不能達成開設新店舖或擴大盈利能力的目標。例如，我們於2013年9月在江蘇省蘇州市關閉了一家百貨公司專櫃形式的中生零售店，主要原因是該家零售店未能達到我們的銷售目標。

此外，我們的部分新設店舖可能位於我們經驗較少或無實際經驗或品牌認知度較低的地區。與我們現有市場相比，該等市場可能具有不同的競爭條件、市場狀況、消費者喜好及可自由支配消費的模式，從而可能導致我們的新設店舖較我們現有市場的店舖更難成功。

我們或未能及時重續我們的營業執照及許可證，或甚至未能重續。

我們的業務營運涉及多項執照及許可證，包括營業執照、保健食品生產許可證、食品流通許可證、國家食品藥品監督管理總局對我們的保健食品發出的批文，以及國家食品藥品監督管理總局針對保健食品的廣告批文。大部分此等執照、許可證及批文設有期限，我們需要在到期前按各自的條款重續。能否成功重續視乎多項因素，例如我們向主管當局遞交重續申請的時間，以及國家和地方層面的監管規定及政府政策或會不時改變。倘我們未能及時重續或根本未能重續我們的執照、許可證或批文，我們或須暫停經營若干業務，或若干產品的銷售及營銷或會遭受影響，從而對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

我們經營所在行業的競爭激烈，准入門檻不高。我們無法有效競爭會對我們的市場份額、營業額及增長前景造成不利影響。

由於就小企業而言准入門檻不高，故中國的整體營養膳食補充劑市場競爭激烈且日新月異，我們預期該市場的競爭將持續並加劇。我們面對其他營養膳食補充劑製造商及經銷商的競爭，包括製造有類似營養益處而可取代我們產品的跨國公司、國內製造商及經銷商。

我們的競爭力取決於多項因素，包括市場對我們最暢銷品牌（即中生及康培爾）的認識、我們營銷活動的成效、我們產品及客戶服務的質量以及我們銷售網絡的廣度及深度。我們若干現有及潛在競爭對手可能較我們具有更多的財務、技術、製造及其他資源。該等競爭對手亦可能有更高的品牌知名度、更完善的經銷網絡或更了解我們的目標消費者及目標市場。因此，我們的競爭對手或會投入更多資源進行研究、開發、宣傳及銷售產品，或較我們能更迅速適應不斷轉變的行業標準、客戶喜好及市場狀況。

此外，營養膳食補充劑行業相對較低的准入門檻或會帶來一系列的影響，包括市場因眾多小企業的湧入而出現飽和及消費者因此等小企業所提供的類似產品的負面消息而對我們的產品產生不良觀感。競爭對手亦可能進行整合或聯盟，因此可能影響我們的市場份額。此外，為提高銷售額，部分競爭對手或會積極進行合法或非法活動沖擊我們的品牌或影響消費者對我們產品的信心。

倘我們未能維持競爭地位或有效應對競爭壓力，則我們產品的銷售額可能減少，我們可能失去市場份額，因而我們的經營業績或會受到不利影響。激烈的競爭亦可能導致我們產品價格受壓，因而對我們的營業額及盈利能力造成不利影響。

我們或不能以商業上合理的條款為我們的自營零售店取得場所。

我們訂立聯營及租賃協議取得零售場所以經營我們的自營零售店。截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年6月30日止六個月，與我們的零售業務相關的聯營費用（不包括管理費及其他雜費）及租金開支分別為人民幣1.1百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣3.9百萬元及人民幣3.0百萬元。

風險因素

我們無法向 閣下保證將能夠按我們可接受的聯營費用或租賃條款為我們的現有零售店保持合適及滿意的零售場所，我們亦可能根本無法取得零售場所。我們與購物中心訂立的部分聯營協議規定我們須達致若干業績目標。因此，倘我們無法達致若干業績目標，我們與購物中心重續聯營協議的能力可能受到不利影響。此外，我們就康培爾零售店與購物中心訂立的大部分聯營協議將於2014年12月31日或2015年12月31日前屆滿。我們就中生零售店訂立的絕大部分租賃協議將於2014年12月31日前屆滿。儘管於往績記錄期間中國的市場租金水平相對穩定，我們的聯營費用及租金開支於往績記錄期間增加主要是由於我們零售店數目增加，我們無法向 閣下保證將能夠在現有聯營或租賃協議屆滿後重續該等協議，或能夠按我們可接受的條款及條件重續該等協議。此外，康培爾零售店的部分聯營協議要求我們須達到若干每月最低營業額目標，倘我們無法滿足有關要求，或會導致須根據聯營協議重新協商提供予我們的場所，或終止聯營協議。倘我們的任何現有聯營或租賃協議不能重續或終止，我們將須尋找替代的場所，而該等場所可能不是位於具備類似業務環境的地區。此外，未能重續我們的零售場所亦將為競爭對手提供機會佔用我們過往佔用的零售場所。因此，倘不能以我們可接受的條款為我們的自營零售店取得零售場所，或會導致我們的營業額減少及經營成本增加。

中國保健食品行業受嚴格監管，倘未能遵守監管規定及監管規定出現變動或我們或我們的產品遭受監管處分會對我們的業務前景及經營業績造成不利影響。

中國保健食品行業受到多方面的政府監管。監管制度涉及中國營養膳食補充劑行業所有營運環節，包括國家食品藥品監督管理總局保健食品認證及註冊、產品加工、配製、製造、包裝、標籤、經銷及銷售、產品廣告及製造設施的維護。有關法規概要的詳情，請參閱本招股說明書「監管概覽」及「附錄五－主要法律及法規概要」。

未能遵守該等複雜的監管規定或會對我們的業務前景及經營業績造成不利影響。此外，有關中國營養膳食補充劑行業的監管制度正迅速變革。中國已經且可能會繼續不時推出有關營養膳食補充劑行業的更多或更嚴格規定。例如，國家食品藥品監督管理總局於2013年5月13日發出國家食品藥品監督管理總局關於印發打擊保健食品「四非」專項行動工作方案的通知，並開展全國性行動以消除中國保健食品的非法生產、

風險因素

非法經營、非法添加和非法廣告。遵守新標準或規定可能需時及成本高昂，亦可能延遲國家食品藥品監督管理總局對我們備選產品的審批，甚至可能使我們未能如期以合理成本推出新產品，或根本無法推出新產品。因此，我們可能無法收回預支的研發、製造、測試及其他成本，而我們的業務亦或不能如預期般迅速增長。

我們過往的部分產品廣告未完全遵守適用法規。

中國有關廣告的法律及法規要求廣告的內容中肯準確，不得誤導且要全面符合適用法律。有關我們保健食品的廣告內容必須呈交國家食品藥品監督管理總局的省級部門或其他主管機關，在刊登或播放之前須取得國家食品藥品監督管理總局的省級部門或其他主管機關的許可證及批准。違反該等法律或法規或會遭處罰，包括罰款及勒令停播廣告，情節嚴重的，或被勒令刊登更正誤導信息的廣告、撤銷相關產品的廣告批准甚至承擔刑事責任。據我們的中國法律顧問永衡昭輝律師事務所告知，執行該等處罰的主管機關是國家工商行政管理局及其地方機構。此外，國家食品藥品監督管理總局的省級部門亦可能會向公眾發出安全警告並公佈違反者的名稱。

2006年至2011年期間，江蘇省食品藥品監督管理局在其網站張貼公告，公佈我們部分產品的廣告未完全符合適用法規。公告中所述的違規事件包括(i)不當斷言、誇大或保證我們輔酶Q₁₀膠囊及科大牌蜂膠養生寶膠囊的功效而可能誤導消費者；(ii)未能披露我們輔酶Q₁₀膠囊的廣告批文；(iii)在未事先取得國家食品藥品監督管理總局廣告批文的情況下發佈我們輔酶Q₁₀片及科大牌蜂膠養生寶膠囊的廣告；(iv)在未事先取得國家食品藥品監督管理總局事先批准的情況下，修改科大牌蜂膠養生寶膠囊的經批准廣告；及(v)不當斷言、誇大或保證我們於2006年年初之前所出售的第三方產品中科牌靈芝孢子膠囊的功效，及在廣告中使用政府機構、研究機構、專家、醫生或病人的名稱或圖像。根據我們中國法律顧問永衡昭輝律師事務所的意見，我們或我們的任何董事不會因該等過往違規事件而遭受處罰。此外，董事認為我們並無就輔酶Q₁₀片及中科牌靈芝孢子膠囊發佈違規廣告。相關詳情請參閱「業務－法律及合規」。

我們的違規事件，主要是由於我們缺乏檢討、監督及管理我們附屬公司廣告活動的全面機制。為確保日後的廣告完全遵守適用法規，我們已採取一系列內部監控措施。儘管已實施該等措施，但我們無法向閣下保證我們未來不會違反任何適用廣告法律法規。倘我們日後被發現違反有關法律法規，則或會面臨類似或更嚴重的處罰，

風險因素

包括增加罰款金額、終止營銷及廣告活動以及停止在若干指定市場的銷售活動。因此，我們未必可及時播放新廣告，因而會嚴重損害我們的營業額及聲譽。此外，倘我們有誤導或不準確的廣告，或會遭政府採取行動及受到民事索償。我們或須耗用重大資源抗辯，且會使聲譽受損、營業額減少且對經營業績造成不利影響。

有關我們過往違規事件的詳情，請參閱本招股說明書「業務－法律及合規」。

倘我們的產品對消費者有非預期或不良的副作用或傷害，會導致成本高昂的產品召回或產品責任索償，進而嚴重損害聲譽、遭受金錢損失或法律訴訟。

我們製造及零售人類服用的產品，如有指稱使用我們的產品有副作用或受到傷害，則我們會面對產品責任索償或產品召回。我們的產品含有多種成分，其中部分成分本身或與其他成分結合可能引起我們並不知道的副作用或傷害。同樣，我們用於生產的部分原材料亦可能含有我們並不了解的有害化學品或物質，或會對消費者有不良的副作用或傷害。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並未遭遇我們零售店或我們經銷商所出售產品被召回。於2010年，我們的某批袋鼠精軟膠囊（我們推出的首批康培爾系列產品之一）因鉛含量超出中國的標準而未通過中國檢驗檢疫的質量測試，並在我們收取及銷售該批產品前退還予澳大利亞第三方製造商。有關該事件及我們所採取的整頓措施的詳情，請參閱「業務－生產、質量控制及供應－生產康培爾系列產品－產品安全及質量控制」。除2010年的這批產品外，我們於往績記錄期間及截至最後實際可行日期自海外進口的所有其他產品均已通過中國檢驗檢疫的質量測試。

然而，概無法保證未來我們的產品不會出現質量問題或不良的副作用。倘我們的產品引致嚴重的副作用或傷害，或倘我們的產品被認為引致有關副作用或傷害，則可能不得不從市場召回我們的產品。此外，截至最後實際可行日期，我們僅就我們的其中兩款最暢銷產品（即輔酶Q₁₀片及輔酶Q₁₀膠囊）投保產品責任保險，一年保險期限內的保險總額為人民幣1.0百萬元，或可能不足以覆蓋大額產品責任索償（如有）。我們並無就任何其他產品持續投保產品責任保險。因此，即使未被發現的產品召回或大額產品責任索償會產生高額及預料之外的支出，從而會降低我們的經營利潤及現金流量，或需要管理層分神兼顧。此外，產品召回或大額產品責任索償或會損害我們的品牌價值、聲譽及我們產品的需求，亦可能導致我們的業務營運受到監管機構的更嚴格審查。

風險因素

我們可能無法成功物色投資及收購目標或如預期般完成收購或整合所收購業務。

我們其中一項業務策略是物色投資及收購機會以進一步發展我們的業務。我們的潛在目標機會可能包括此等與擴張零售網路、提升研發能力及垂直整合供應鏈、製造流程及我們業務營運的其他方面相關的機會。收購一般涉及多項風險及不確定因素，包括但不限於：

- 收購目標的合適性或我們按可接受的條款完成收購的能力；
- 作出收購所需任何融資的可動用性、條款及成本；
- 延遲取得或無法取得必要的政府批文及第三方同意；
- 對我們流動性狀況的潛在不利影響；
- 分散現有業務資源及管理層注意力；
- 我們收購目標的潛在持續財務責任及無法預見或隱藏的負債；
- 整合所收購業務、管理已擴大的業務營運及在新市場、監管環境及地理區域經營業務的成本及困難；
- 未能實現預期的協同效應、達致計劃的目標或益處或產生足夠營業額以回收收購的成本及開支；及
- 因所收購業務盈利能力較低而導致我們的每股盈利被攤薄或利潤降低。

倘我們未能成功應對該等風險，則我們的業務、財務狀況、經營業績及增長前景可能會受到重大不利影響。

我們的業務會受我們信息系統故障所損害。

我們維持具有庫存補充以及存貨經銷及銷售綜合功能的計算機化信息系統，亦擁有集中客戶服務資料庫，包含有關我們現有及潛在客戶的信息。該等系統對我們的業務成功與否極為重要。尤其是，我們依賴我們的客戶服務資料庫管理我們的客戶基礎並向我們的客戶提供個性化客戶服務及保健解決方案。我們的信息系統由第三方軟件開發公司開發，容易因火災、水災、地震、停電、服務器故障、備份系統故障、電訊及互聯網服務故障、計算機病毒及阻絕服務攻擊、實物或電子破壞、人為錯誤及類似事件而受到損害或中斷。該等任何事件或會導致系統中斷、信息處理及訂單完成情況延誤以及我們、供應商或互聯網服務供應商的重要資料遺失，且或會妨礙我們處理客戶採購。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大系統故

風險因素

障。然而，倘我們網站或我們的客戶信息處理或通信系統的可用性或功能因任何原因出現任何重大中斷可能會嚴重損害我們的業務、財務狀況及經營業績。此外，由於我們依賴第三方服務供應商實施及維護我們系統及營運的若干方面以及由於部分系統中斷原因可能在我們控制範圍以外，我們可能無法及時補救該等中斷或根本無法補救該等中斷。

價格上漲及原材料及包裝材料供應短缺或會對我們的業務造成不利影響。

我們的產品由若干原材料（例如營養品、草藥提取物、維生素及礦物營養產品）以及包裝材料組成。我們容易受到該等原材料價格上漲的影響，而該等原材料及包裝材料價格主要由市場力量及我們與供應商的議價能力決定。澳大利亞及新西蘭原材料及包裝材料價格上漲亦可能導致我們向澳大利亞及新西蘭第三方製造商採購製成品時的採購價顯著上漲。倘該等原材料及包裝材料的價格顯著上漲，我們可能無法通過提高我們產品的價格而抵銷所有價格上漲。此外，倘我們產品價格顯著上漲，則我們可能失去競爭優勢。倘未來原材料及包裝材料價格上漲，而我們無法將該等價格上漲轉嫁予客戶，我們可能無法維持現時的毛利率，且我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們亦可能遭遇部分原材料或包裝材料供應短缺，從而對我們的生產及經營業績造成重大不利影響。我們並無與任何原材料或包裝材料供應商訂立經擔保或長期供應合同，我們的部分供應商可隨時終止與我們的關係，而毋須發出通知或被處以罰款。倘任何供應商不願或不能按可接受的價格向我們提供所需數量的優質原材料或包裝材料，我們可能無法找到替代來源或及時按理想條款以商業上可接受的價格找到替代來源或根本無法找到替代來源。此外，我們的部分原材料採購自若干中國貿易公司，而該等公司乃從海外進口該等原材料，故可能受中國各項政府許可規定、批覆程序及進口稅以及海外國家可能施加的出口控制及其他法律限制所規限。

我們的營業額受限於載有收入分享條款的購物中心聯營協議。

我們所有康培爾零售店均為購物中心專賣店，我們與購物中心訂立的大部分聯營協議載有收入分享條款，據此聯營費用一般按我們每月營業額百分比（介乎約18%至約25%）或每月基本費用（介乎約人民幣8,000元至約人民幣54,000元）與每月營業額百分比（介乎16%至27%）的較高者計算，取決於有關購物中心的議價能力。如購物中心重

風險因素

續聯營協議時我們無法獲得優厚的條款，我們康培爾零售店的銷售純利可能會減少，我們的經營業績或會受到不利影響。此外，當我們與目標購物中心磋商開設新的康培爾零售店時，我們或無法以可接受的條款取得收入分享安排或根本無法取得有關安排，而且，購物中心一般首先向我們的零售客戶收取款項，我們在預先協定期間（介乎15至60天）內與購物中心結算款項。倘購物中心並無及時向我們支付營業額或根本沒有向我們支付營業額，我們的經營業績及財務狀況或會受到重大不利影響。

我們過往曾遭遇季節性因素的影響，我們預期該影響將持續，從而導致經營業績出現波動。

我們的經營業績受營養膳食補充劑需求季節性波動的影響。我們在中國重大節日（例如五月的勞動節、九月及十月的中秋節及國慶節以及年底的聖誕節及春節）的銷售額較高。因此，我們一年中第四季度的銷售額通常較其他季度為高。故此，我們認為，任何中期期間的經營業績及純利的比較可能意義不大。

我們或需額外資金，而我們未能按有利於我們的條款籌集額外資金，甚至根本無法籌集資金，將限制我們發展業務的能力。

我們認為，我們現時的現金及現金等價物、經營產生的現金流量及全球發售所得款項應足以應付我們在可預見未來的預計資金需求。然而，倘我們的支出超出現時預期，則我們或需出售額外股本或債務證券或取得信貸融資。出售額外股本證券會攤薄我們股東權益。產生債務會導致債務償還責任增加，或會要求我們同意可能會限制我們經營的業務及融資契約。即使取得融資，我們可能無法按我們可接受的金額或條款取得該融資。我們未能按有利於我們的條款籌集額外資金或根本無法籌集資金，或會限制我們發展業務及開發及增加產品種類以應對市場需求或競爭挑戰的能力。

我們的成功及業務營運相當依賴部分主要人員，及我們能否吸納及挽留人才。

我們未來能否成功，相當依賴高級行政人員、技術人員及其他主要僱員繼續留任。我們尤其依賴董事長桂先生的專長、經驗及領導才能，桂先生對我們的營運舉足輕重。桂先生擁有逾14年消費品行業經驗，他在業務策略、產品開發、業務營運、銷售及營銷、監管合規以及與供應商及第三方製造商建立關係等方面的專長對我們相

風險因素

當重要。我們並無為我們的任何主要人員購買主要人員保險。倘一名或多名高級行政人員或其他主要僱員未能或不願繼續擔任現職，則我們未必可以及時甚至無法另聘接任人，可能會嚴重妨礙我們的業務，影響我們的經營業績及未來前景。此外，我們未必可吸納或挽留熟練的僱員或主要人員。中國對人才的競爭亦會提高我們的勞動力成本，因而增加經營成本並影響盈利能力。在該等情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

勞動力成本波動可能會對我們的業務及財務表現產生不利影響。

我們拓展零售網絡及提供新產品的能力須由成熟精幹的工作團隊提供支持。尤其是，作為全國零售網絡拓展的一部分，我們需僱用其他具備必要技能的銷售人員及客服代表，以向客戶提供持續服務。此外，隨着中國生活成本及工資水平的提高，我們可能亦需每年審核及調整僱員的酬金。因此，因勞動力成本近年來不斷增加，我們於日後亦可能會遭遇勞動力成本提高的情況。於2011年至2012年，我們的勞動力成本由人民幣1.0百萬元增加至人民幣1.5百萬元，而於截至2012年6月30日止六個月至2013年同期則由人民幣0.6百萬元增加至人民幣1.0百萬元。倘我們未能將任何或全部增加成本轉嫁予客戶，我們的盈利能力將會受到不利影響。更多資料，請參閱「財務資料－綜合全面收益表主要項目闡述－銷售成本」。

我們未能保障知識產權會損害自身的競爭地位，而保障知識產權的訴訟可能費用高昂且無效。

我們的「中生」品牌是「南京市知名商標」。我們認為，我們的商業機密、商標、商號、版權及其他知識產權對我們的業務相當重要。我們的知識產權可能遭第三方使用或侵害。防止知識產權遭侵害相當困難，費用高昂且曠日持久，在中國情況尤其明顯，而無關聯第三方長期擅用我們的知識產權會損害我們的聲譽及品牌。我們所採取保障商業機密、商標、商號、版權及其他知識產權的措施未必足以防止第三方擅用。倘我們未能充份保障自身的知識產權，我們可能會失去該等權利，而我們的品牌、競爭地位及業務亦可能會受損。

我們或會遭第三方提出知識產權索償，或會妨礙我們的業務及令我們產生高額法律費用或聲譽受損。

雖然我們並無發現自身產品有侵犯第三方的知識產權，但不能保證我們的產品不會侵犯第三方所持有的知識產權。我們或會遭第三方提出我們的產品侵犯知識產權的索償，或因而遭索取補償。此外，我們未必知悉有關我們的產品或業務營運的知識產

風險因素

權登記或申請而可能導致對我們提出潛在的侵權申索。我們獲授權使用或所依賴的技術或會涉及第三方提出的侵權或其他相關訴訟或索償。我們會因近期及未來進行的收購及聘用現任及新任僱員（尤其是曾受聘於競爭對手的僱員），而有關僱員或會擅用前僱主的知識產權而面臨額外風險。

提出侵權索償的一方或可取得禁制令，阻止我們將產品付運或使用涉及指稱侵權的技術或配方。知識產權訴訟相當昂貴且耗時，會使管理層在管理業務之外要額外兼顧。如對我們提出的侵權索償得直，則我們或須（其中包括）支付巨額賠償、開發非侵權技術、訂立條款難以接受的專利權或許可協議或甚至不能達成協議，或終止製造、銷售或使用侵犯第三方知識產權的產品等。不論知識產權索償或訴訟最終我們是勝是負，均可能損害我們的聲譽，亦會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大不利影響。

我們租賃若干物業的法定權利可能會受業主或其他第三方質疑。

於最後實際可行日期，我們在中國租賃44項物業及在澳大利亞租賃1項物業，總樓面面積約3,986.4平方米，作為我們的零售店、辦公室及倉庫。就此等租賃物業而言，截至最後實際可行日期，中國的44項租賃中的10名出租人仍未能提供房屋所有權證或其他文件以證明相關出租人擁有所需業權或權利可向我們租賃物業。於最後實際可行日期，該等物業的樓面面積約為859.6平方米，約佔本集團所租賃物業總樓面面積的21.6%。倘該等出租人並非租賃物業的最終業主、並未自最終業主取得同意或許可，或有任何第三方對該等物業擁有權利或權益，則租賃的有效性將會受不利影響。在此情況下，我們或會終止此等租賃，惟物色新租賃地點或會中斷我們的營運。對我們租賃物業法定權利的任何質疑如成立，可能會影響我們於該等物業的業務營運。我們亦會承受與業主或擁有該等物業權利或權益的第三方出現潛在爭議的風險。此外，我們在中國的44項租賃中的9項並未按中國法律所規定於有關地方政府機關登記。儘管我們的中國法律顧問永衡昭輝律師事務所已告知我們，按一般原則而言，未登記租賃協議不會影響該等租賃協議項下的權利的有效性，惟我們的出租人及本公司均可能遭受有關地方政府機關施加的罰款處罰。

我們的業務營運可能受到現時或未來環境法規或強制措施的嚴重不利影響，且我們的業務涉及可能會對環境造成污染或對他人造成傷害的潛在危險材料。

在我們的製造過程中，我們受有關廢水及固體廢料排放的中國法律、法規及規定的規管。此外，我們須取得政府部門有關處理及處置有關排放的審批及授權。我們無法向閣下保證我們將能夠始終全面遵守適用的環保法規。違反上述任何法規可能導致巨額罰款、刑事處罰、吊銷營運許可證、關閉設施及責令整改。此外，遵守現行及未來的環保法律、法規及規定的成本及排放污水及固體廢料可能產生的責任或會增加我們的成本，削減我們的利潤。

此外，中國政府可能逐步採取更嚴厲的環保法規。由於可能出現不可預計的監管及其他變動，未來環保支出的金額及時間計算可能與目前所預計的出現重大差異。倘環保法規出現任何變動，我們可能需要產生重大的資本支出以安裝、更換、升級或補充我們的污染控制設備，針對有害物質造成的潛在環境污染或人身傷害採取額外保障及其他措施或作出營運轉變，以限制對環境造成的任何不利影響或潛在不利影響。倘該等成本過於昂貴，我們可能被迫中止我們的部分製造業務營運。此外，環境責任保險在中國並未普及。因此，針對我們成功作出的任何重大環境責任索償可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的保險範圍未必完全覆蓋有關業務及營運的風險。

我們的業務令我們面臨潛在的產品責任風險，而該風險是營養膳食補充劑的製造及營銷中所固有的。我們現時僅就我們其中兩款最暢銷產品（輔酶Q₁₀片及輔酶Q₁₀膠囊）購買產品責任保險（一年保期保額合共為人民幣1.0百萬元）以及就我們擁有的商業車輛購買車輛保。我們的保險範圍或不足以覆蓋產品責任索償所產生的負債。一項成功的產品責任索償或系列索償或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，存在若干類型我們無法以合理成本獲得保險或根本無法獲得保險的損失，例如因戰爭、恐怖主義活動、地震、颶風、水災及其他自然災害所產生的損失。倘發生事故、自然災害或恐怖活動或倘發生未投保損失，我們會遭受財務損失以及聲譽受損或損失我們的全部或部分產能，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

中國經濟狀況的不確定因素會對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

中國等主要新興經濟體的經濟增長亦有所放緩。根據中國國家統計局發佈的統計數據，中國國內生產總值的增長在最近幾年有所放緩。全球及中國經濟的不確定因素會對（其中包括）消費者支出、消費者信心、客戶在購物中心內流量水平以及其他購物環境造成不利影響。消費者產品採購（包括採購我們的產品）可能於經濟衰退期間內下降。經濟長期低迷或前景不確定可能對我們的業務、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

中國的經濟、政治及社會狀況以及中國政府所採納政策的變化，可能對我們的業務產生重大不利影響。

我們絕大部分資產位於中國，且於往績記錄期間，我們絕大部分營業額均來源於中國的業務。因此，我們的財務狀況及經營業績在很大程度上受到中國經濟、政治和社會狀況及發展以及政府政策的影響。儘管中國經濟從計劃經濟向相對市場導向經濟轉型已有30多年，但中國政府通過資源分配、外匯管制、制定貨幣政策及向特定行業或企業提供優惠待遇，仍對中國的經濟發展行使重大控制。近年來，中國政府實施強調利用市場機制推動經濟發展的經濟改革措施。這些經濟改革措施會因應中國不同行業或不同地區而可能作不一致的調整、修訂或應用。因此，其中部分措施可能對中國的整體經濟有利，但部分可能對我們經營所在的行業或市場產生不利影響。近年來，中國按國內生產總值計算一直為世界經濟增長最快的經濟體之一。然而，無法保證中國經濟能保持目前的增長率，且近年來中國國內生產總值的增長率已有所放緩。2008年，主要由於全球金融危機及經濟衰退，中國經濟減緩。為促進中國經濟增長，中國政府採取了一系列貨幣政策及其他經濟措施，擴大基礎設施投資、增加信貸市場流動性及創造更多就業機會。然而，無法保證不會再次發生金融危機及經濟衰退。於往績記錄期間，我們絕大部分營業額來自在中國境內進行的銷售。因此，我們未來能否取得成功在絕大程度上取決於中國的經濟、政治及社會狀況。中國政治及社會狀況發生任何不利變化及中國經濟放緩或衰退，均可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景產生重大不利影響。

我們面臨匯率風險，而匯率波動可能對我們的業務及投資者的投資產生重大不利影響。

我們承受外匯風險，主要因為我們以澳元及新西蘭元向澳大利亞及新西蘭的第三方製造商作出採購。由於我們絕大部分銷售額以人民幣計值，因此人民幣兌澳元及新西蘭元升值或貶值或會對我們的盈利能力造成重大影響。例如，人民幣貶值可能會導致我們向澳大利亞及新西蘭採購產品的成本上漲，因為人民幣一旦貶值，我們須兌換更多人民幣以便取得付款所需的等值外幣。具體而言，經考慮我們擬於2014年至2016年開設更多康培爾零售店的零售網絡擴張計劃後（預期將就此增加向澳大利亞及新西蘭的第三方製造商作出的採購），我們的外匯風險未來或會繼續加大。我們並未使用任何衍生工具合同對沖外匯風險。

人民幣兌外幣（包括澳元及新西蘭元）的價值波動，乃受到（其中包括）中國和國際的政治及經濟狀況的變化以及中國政府的財政和貨幣政策的影響。自1994年起，人民幣兌外幣以中國人民銀行所定匯率為基準，該匯率乃根據上一營業日的銀行間外匯市場匯率及全球金融市場的現行匯率而確定。1994年至2005年7月10日，人民幣兌美元的官方匯率大體穩定。2005年7月21日，中國政府開始採納更富彈性、有管理的浮動匯率制度，允許人民幣價值根據市場供求狀況並參考一籃子貨幣在監管範圍內進行調節。中國政府自此以來已進一步調整匯率機制，未來亦可能如此。

中國政府仍面臨重大國際壓力，須採取更為靈活的貨幣政策，連同對國內政策的考慮，或會導致人民幣兌美元、港元或其他外幣進一步出現更大幅度的升值。因為我們需要將部分以港元計值的全球發售所得款項兌換為人民幣，故人民幣兌港元升值可能會減少我們於兌換此等所得款項為人民幣時可動用的人民幣金額。我們無法預測未來人民幣的走向。因此，人民幣兌其他貨幣的匯率波動可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

中國政府的外匯管制可能會限制我們的外匯交易，包括H股的股息派發。

人民幣目前仍未能與任何其他外幣自由兌換，而外幣的兌換及匯付亦須遵守中國的外匯法律及法規。該等法律及法規會對匯率及我們的外匯交易產生影響。無法保證

風險因素

在某一匯率下，我們將有足夠外匯滿足我們的外匯需求。根據中國的現行外匯監管制度，我們在經常賬戶下所進行的外匯交易，包括股息派發，均毋須取得國家外匯管理局的事先批准，但必須出示有關交易的相關憑證，並於中國境內持有經營外匯業務執照的指定外匯銀行進行交易。因此，全球發售完成後，透過遵守相關程序性規定，我們即可以外幣派發股息而無須事先取得國家外匯管理局批准。然而，我們在資本賬戶下進行的外匯交易則必須取得國家外匯管理局的事先批准。

我們無法保證經常賬戶及資本賬戶下外匯交易的相關政策未來始終維持不變。此外，這些外匯政策可能限制我們獲取足夠外匯的能力，因此可能影響我們進行外匯交易及取得其他所需外幣。如果以外幣向股東派發股息的有關政策或其他外匯政策發生變化，導致我們無法取得充足的外匯，我們的外幣股息派發或會受到影響。倘我們無法取得國家外匯管理局的批准，因而不能就外匯交易將人民幣兌換為任何外幣，則我們的資本支出計劃甚至業務、財務狀況及經營業績均可能受到不利影響。

股息的派發會受到中國法律的規管。

根據中國法律，股息僅可從可供分派的利潤派付。可供分派利潤指根據中國公認會計原則或香港財務報告準則釐定的純利（以較低者為準）扣除按規定須彌補的累計虧損及各項法定及其他儲備計提額後的金額。因此，我們未必有足夠的或沒有任何可供分派利潤向我們的股東派發股息，包括在我們盈利的時期。任何一個年度未分派的可供分派利潤乃保留及可在以後年度分派。

此外，中國公認會計原則與香港財務報告準則下可供分派利潤的計算方式在某些方面存在差異，因此即使根據香港財務報告準則我們的營運附屬公司在某一年度獲得利潤，但根據中國公認會計原則釐定則可能沒有利潤，反之亦然。因此，我們可能無法從我們的附屬公司獲得足夠的分派額。倘我們的營運附屬公司無法向我們支付股息，則可能對我們的現金流量及我們向股東派發股息的能力產生不利影響，在我們盈利的時期亦如此。

我們H股的外籍個人持有人須繳納中國所得稅，而與我們H股的外國企業持有人有關的中國稅務責任存在不確定因素。

根據中國的現行稅務法律、法規及規定，非中國居民的外籍個人及外國企業須就我們向其支付的股息或出售或以其他方式處置H股的所得收益而承擔不同的稅務責任。

風險因素

根據《中華人民共和國個人所得稅法》，非中國居民的外籍個人須按20%的稅率繳納中國個人所得稅。因此，我們須從股息款項中預扣該稅項，除非中國與外籍個人居住的司法權區之間訂有適用稅收協定寬減或豁免相關稅務責任。一般而言，在香港上市的公司向外籍個人所支付股息可適用10%的便捷稅率，而毋須根據協定進行申請。倘10%稅率不適用，扣繳公司應：(i)倘適用稅率低於10%，則根據相應程序退還多餘稅款；(ii)倘適用稅率介乎10%至20%之間，則按適用稅率扣繳該外籍個人的所得稅；及(iii)倘無適用的相關徵稅協定，則按20%的稅率扣繳該外籍個人的所得稅。

根據企業所得稅法及其實施條例，對於在中國並無辦事處或機構或在中國設有辦事處或機構但其收入與該等辦事處或機構無關的外國企業，我們派發的股息及該等外國企業因出售或以其他方式處置H股的所得收益，通常須按10%的稅率繳納中國企業所得稅，但該稅率或會根據中國與相關外國企業所在司法權區的特別安排或適用協定而另行調低。根據於2008年11月6日生效的《國家稅務總局關於中國居民企業向境外H股非居民企業股東派發股息代繳企業所得稅有關問題的通知》(國稅函[2008]897號)，須在中國居民企業派發予境外非居民企業H股持有人的股息中須按10%的稅率代扣代繳所得稅。該等H股持有人可根據適用稅收協定或安排(如有)申請退稅。此外，中國稅務法律、法規及規定亦會不時變動。倘修訂企業所得稅法及相關實施條例所定稅率，閣下於我們H股的投資的價值可能會受到重大不利影響。

此外，儘管實際上中國稅務機關尚未對非居民H股持有人通過出售或以其他方式轉讓H股的所得收益徵收中國個人所得稅及企業所得稅，但其未來是否及如何收取上述稅項尚未明朗。考慮到這些不確定因素，我們的非居民H股持有人應注意，其或須就股息及出售或轉讓H股的所得收益支付中國所得稅。其他資料請參閱本招股說明書「附錄四－稅項及外匯」。

中國的法律制度仍在演進且法律的詮釋及實施存在固有的不確定因素，可能限制我們及我們的股東可獲得的法律保障。

本公司及我們大部分附屬公司乃在中國註冊成立，而我們亦在中國經營我們的大部分業務，故此等實體及經營須遵守中國法律的規定。中國的法律制度以成文法及各行政法規及政策法令為基礎。過往的法院判決或裁定在法院及行政程序中可作為參考，但判例價值有限。自20世紀70年代以來，中國政府一直致力於發展並完善其法

風險因素

律制度，並且在規管經濟事務（如股東權利、外商投資、公司組織與管理、商務、稅務及貿易等）的法律及法規方面取得重大進展。但由於中國的法律及法規仍在演進，且已公開的案例數目有限及無約束力，故該等法律及法規的詮釋與實施存在不確定因素。視乎政府機關如何或如何向有關機關作出申請或呈列案例而定，競爭對手可能獲得較我們有利的法律及法規詮釋，或有關詮釋可能與我們自己的詮釋不同。這些不確定因素可能會影響我們執行與客戶、供應商及業務夥伴訂立的合同的能力。我們無法預測中國法律制度未來發展帶來的影響，包括頒佈新法律、現行法律的修訂、詮釋或執行、國家法律優先於地方法規或地方政府判決的推翻等。

這些不確定因素可能會限制我們能夠獲得的法律保障。此外，在中國進行訴訟可能耗時較長，以致耗費龐大訴訟費，分散資源及管理層的注意力，對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

可能難以向我們或我們居於中國的董事、監事或高級管理層成員送達法律程序文件或在中國對上述人士執行國外判決。

我們大多數現有董事、監事及高級管理層成員居於中國，而我們大部分資產及上述人士的資產均位於中國。因此，投資者在中國境外或會難以向我們或居於中國的有關人士送達法律程序文件。此外，在中國執行國外判決涉及不確定因素。如果境外司法權區與中國訂有協定或中國法院作出的類似判決已經於該外國判決之前獲得承認，則該司法權區作出的判決在中國可能獲得承認及執行。然而，如果某些境外法院判決所針對的事項沒有在具約束力的管轄權條款中規定，該等判決可能難以甚至無法在中國獲得承認及執行。

中國未來發生任何不可抗力事件、自然災害或爆發傳染病可能會對我們的業務經營、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

未來發生任何不可抗力事件、自然災害或爆發疫情，包括但不限於因禽流感或豬流感引致的疫情，可能會限制受影響地區的業務活動，對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。例如於2009年及2013年，有多宗關於全球部分地區出現兩種禽流感

的報導，其中包括我們業務經營所在地北京。此外，中國於過去數年經歷了地震、水災及早災等自然災害。中國未來發生任何嚴重自然災害可能對其經濟，進而對我們的業務造成重大不利影響。我們無法向閣下保證未來發生任何自然災害或爆發任何疫情，或中國政府或其他國家為應對該等災害及疫情而採取的措施，不會嚴重妨礙我們的經營，從而對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。

與全球發售有關的風險

H股過往並無公開市場。全球發售後H股的成交量及市價可能出現波動。

全球發售前，H股並無公開市場。H股供公眾認購的初步發售價範圍乃由我們與獨家全球協調人（代表包銷商）協商而定，而發售價可能與全球發售後H股的市價存在重大差異。我們已申請H股在香港聯交所上市及交易。然而，全球發售並不保證H股會形成活躍及流動的公開交易市場。此外，H股的價格及成交量可能出現波動。本公司的營業額、盈利及現金流量或任何其他發展動態等因素可能會影響H股的成交量及交易價格。

H股未來在公開市場大量出售或市場預期的大量出售（包括任何未來發售），均可能對H股的市價產生重大不利影響及使閣下難以收回全部投資價值。

H股或與H股相關的其他證券未來在公開市場的大量出售、或新H股或與H股相關的其他證券的發行，或市場預期的相關出售或發行，均可能導致H股市價下跌。H股的未來大量出售或市場預期的大量出售可能會對H股的市價以及我們未來籌集資金的能力產生重大不利影響。此外，我們在未來的發售中發行或出售額外證券，將令我們股東的股權被攤薄。

我們不能保證未來是否及何時派息。

我們派息的能力將取決於我們能否產生足夠的盈利。股息分派須由我們的董事會酌情制定並須經我們的股東批准。宣派或派付任何股息的決定及任何股息派發金額將取決於各項因素，包括但不限於我們的經營業績、現金流量及財務狀況、經營及資本支出需求、根據中國公認會計原則或香港財務報告準則（以較低者為準）釐定的可供分派利潤、我們的公司章程、《中國公司法》以及任何其他適用的中國法律及法規、市

風險因素

況、我們的戰略計劃和業務發展前景、合同限制及責任、營運附屬公司支付給我們的股息、稅務及監管限制，以及董事會不時認定與宣派股息或暫停股息派發有關的其他因素。因此，雖然我們在過去曾經派息，但不能保證未來是否派息及何時以何種方式派息。受限於上述各項因素，我們未必能根據我們的股息政策派發股息。有關我們的股息政策詳情，請參閱本招股說明書「財務資料－股息政策」一節。

倘我們發行額外股份，則閣下的權益將被即時攤薄並可能進一步被攤薄。

潛在投資者將就每股H股支付遠高於本公司有形資產（經扣除本公司的負債總額後）每股H股價值的價格，故將於購買全球發售所提呈發售的H股時面臨即時攤薄。因此，倘本公司擬於緊隨全球發售後向我們的股東分派有形資產淨值，潛在投資者收取的款項將少於他們就其H股所支付的金額。此外，倘我們按較於發行時的每股H股有形資產淨值為低的價格發行額外H股或股本掛鈎證券，則閣下及我們H股的其他買家的每股H股有形資產淨值將會被進一步攤薄。

本招股說明書所載的行業統計數據及前瞻性資料可能存在不準確、不可靠或不公允的情況。

本招股說明書中「行業概覽」一節所載有關中國及我們所經營行業的統計數據及其他資料，部分來自各類公開可得的中國政府發佈的官方刊物，以及我們委託獨立研究機構南方醫藥經濟研究所編製的行業報告。我們相信，該等資料的來源為適當，我們亦已合理審慎摘錄及轉載有關資料。我們並無理由相信該等資料屬虛假或含誤導成分，或遺漏任何事實致使該等資料屬虛假或含誤導成分。然而，我們無法保證該等來源資料的質量。此外，摘錄自多個資料來源的統計數據可能並無以可供比較的方式編撰。我們、獨家全球協調人、獨家保薦人、獨家賬簿管理人、獨家牽頭經辦人、包銷商或參與全球發售的任何其他人士並無獨立核實該等資料，亦無對其準確性發表任何聲明。在所有情況下，投資者均應考慮其自身應對該等政府發佈的官方事實、預測或統計數據賦予何等分量或重要程度。