

## 與蒙牛集團的關係

### 與蒙牛集團的過往關係

我們的創辦人姚同山先生連同21名其他方於二零零九年十月成立我們的中國控股公司聖牧控股。姚先生於創立聖牧控股前在蒙牛集團(中國領先乳業公司)任職八年，離職前擔任蒙牛集團的財務總監。我們大部分創辦人與姚先生一樣，通過與蒙牛集團有關的任職、投資或業務交易彼此認識。

下表載列我們的最終控股股東、我們的董事及高級管理層成員(作為一方)與蒙牛集團(作為另一方)之間的重大關係性質。

姓名	與蒙牛集團的重大關係	開始年份
<b>最終控股股東</b>		
史建宏 .....	前商業夥伴	一九九九年
王福柱 .....	前任股東	一九九九年
姚同山 .....	前僱員	二零零一年
郭運鳳 .....	前僱員	一九九三年
武建鄴 .....	無	不適用
王振喜 .....	前任股東	一九九九年
高凌鳳 .....	前僱員	一九九九年
雲金東 .....	無	不適用
楊亞萍 .....	商業夥伴	二零零零年
蘆順義 .....	無	不適用
王鎮 .....	王繼山(前任股東)之子	一九九九年
楊亞利 .....	商業夥伴	二零零零年
張俊科 .....	無	不適用
崔瑞成 .....	前僱員	二零零三年
<b>董事及高級管理層</b>		
姚同山 .....	見上文	見上文
武建鄴 .....	見上文	見上文
高凌鳳 .....	見上文	見上文
崔瑞成 .....	見上文	見上文
吳景水 .....	僱員	一九九九年
范翔 .....	無	不適用
崔桂勇 .....	替任董事	二零零九年
孫謙 .....	無	不適用
黃灌球 .....	無	不適用
李長青 .....	無	不適用
葛曉萍 .....	無	不適用
袁清 .....	無	不適用
李運動 .....	前僱員	二零零零年

---

## 與蒙牛集團的關係

---

### 目前與蒙牛集團的關係

由於我們的創辦人與蒙牛集團的過往關係，本公司成立後，蒙牛集團成為主要業務合作夥伴、早期投資者、主要客戶及下游業務的競爭者。

### 業務合作夥伴

#### 框架合作協議

我們於二零一零年三月與蒙牛集團訂立一份有約束力的框架合作協議，在以下方面進行合作：

- **租賃牧場及設備。**蒙牛集團同意向我們位於呼和浩特及巴彥淖爾的牧場租賃奶牛養殖設施及設備，並將其於呼和浩特已建成的牧場租賃予我們。於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日以及截至最後實際可行日期，我們分別自蒙牛集團租賃七個、七個、四個及四個牧場。
- **擔保。**蒙牛集團同意以擔保形式支持我們動用授信額度購買奶牛，以協助我們奶牛養殖業務的早期發展。於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日以及截至最後實際可行日期，蒙牛集團分別為我們的銀行貸款提供擔保總計人民幣99.0百萬元、人民幣79.0百萬元、零及零。有關貸款於截至二零一三年十二月三十一日已獲悉數償還。
- **最低數量規定。**我們同意向蒙牛集團出售已租賃牧場生產的所有原料奶，惟須符合若干最低供應量規定。倘我們未能符合有關規定，我們須就違規期支付按年度基準計算的租金付款增加50%的款項。此外，倘我們未能遵守相關租賃協議內訂明的最低供應量規定，蒙牛集團有權向其他租戶出租物業。我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期已遵守該等最低數量規定，故毋須承擔相關租賃協議下的任何合約罰款。
- **供應採購。**蒙牛集團同意優先向已租賃牧場購買我們所有達到其質量標準的原料奶。就定價而言，蒙牛集團同意在參考通行市況後採納基於質量的定價機制。

於我們處於早期發展階段極需大量資金實現未來發展時，我們與蒙牛集團訂立此框架合作協議，這與蒙牛集團對優質原料奶的需求相符。蒙牛集團提供的擔保有助我們取得銀行融資，而蒙牛集團擔保的所有銀行貸款已於二零一三年十二月三十一日獲悉數償還。此外，我們與蒙牛集團訂立的合作協議的其他方面(如租賃牧場及供應採購)有助於我們以相

---

## 與蒙牛集團的關係

---

對較低的資本開支更迅速擴展我們的業務，並取得具有穩定需求及良好信用資質的主要客戶。作為回報，蒙牛集團亦取得一名具有穩定產能及良好資質的主要原料奶供應商。根據我們的中國法律顧問的意見，該框架合作協議根據中國法律具有法律約束力。

### 牧場租賃協議

根據我們與蒙牛集團訂立的框架合作協議，我們已訂立多項租賃協議，據此，我們同意於租期內向蒙牛集團獨家銷售由該等牧場生產的優質非有機原料奶。下文載列該等協議的若干主要方面：

- **期限。**有關租約自二零一零年或二零一一年開始生效，為期六年。我們擁有於租期屆滿後續訂協議的優先權。
- **租金。**牧場在一年的「建設期」內免收租金，建設期自奶牛首次進入牧場起計。租賃協議餘下期限的年租金根據相關牧場總投資金額計算。
- **最低數量規定。**蒙牛集團承諾購買而我們承諾供應原料奶的最低年度數量。於建設期後，我們須視乎牧場的相對規模維持最低年度產奶量。倘我們無法滿足最低產奶量規定，蒙牛集團有權單方面終止有關租賃協議及收取協定違約金。
- **質量及定價。**向蒙牛集團出售的原料奶須符合所有適用的國家質量要求。供應價將根據原料奶的質量及同類牛奶的市場價格釐定，不可低於根據若干精飼料的市場價格計算的若干最低價。此外，倘我們原料奶的蛋白質及脂肪含量符合若干預設標準，蒙牛集團須按高於奶站售價的價格購買我們的原料奶。定價詳情載於蒙牛集團採用的統一定價標準。
- **設施及設備。**蒙牛集團擁有全部設施及設備，包括牛舍、餵飼及擠奶裝置。倘蒙牛集團於租期屆滿後出售設施及設備，我們將享有優先購買權。
- **終止。**除租賃協議另行許可者外，訂約雙方均不可單方面終止租賃協議。倘我們無法滿足最低年產奶量規定或在未經蒙牛集團書面同意的情況下向第三方轉租牧場或牧場設施，蒙牛集團有權單方面終止有關租賃協議及收取協定違約金。倘我

---

## 與蒙牛集團的關係

---

們的運營使牧場出現虧損或我們連續三個月無法滿足蒙牛集團的牛奶質量及數量規定，蒙牛集團亦可單方面終止有關租賃協議。

蒙牛集團須於後一個月內就前個月所採購的所有原料奶付款。不允許退回原料奶，但蒙牛集團有權拒絕接受任何不合格或變質產品。

### 設備租賃協議

根據框架協議，二零一零年及二零一二年，我們與蒙牛集團訂立了兩份設備租賃協議。根據有關協議，我們向蒙牛集團租賃奶牛養殖設備及機器(包括擠奶裝置、拖拉機、發電機、攪拌器及裝載機等)用於我們的牧場。下文載列有關協議的若干主要方面。

- **期限。**租約自協議日期起開始生效，為期五年。蒙牛集團保留對租賃設備及裝置的所有權，訂約方同意於租期屆滿後磋商如何處置租賃設備及裝置。
- **租金及付款條款。**設備於首兩年免收租金。租賃協議餘下期限的年租金根據租賃設備及機器的購買成本計算，須按季支付。我們未能及時付款須繳納違約金。
- **保養。**我們負責租賃設備及機器的日常保養。蒙牛集團同意就保修期內的任何保養問題對我們及製造商展開協調。我們亦就因對租賃設備及機器的任何不當使用所產生的後果負責。
- **盤點。**蒙牛集團有權每年盤點租賃設備及機器，前提是此程序不會影響我們牧場的正常運營。我們須於指定牧場使用租賃設備及機器，有意變更租賃設備及機器的服務地點時須書面告知蒙牛集團。我們亦須為任何遺失設備及機器的殘值賠償蒙牛集團。然而，倘蒙牛集團於租期內將租賃設備及機器轉讓或租賃予任何第三方，我們有權收取違約金。

## 與蒙牛集團的關係

### 早期投資

二零一一年五月，蒙牛集團全資擁有的投資公司蒙牛投資以代價人民幣104.4百萬元認購聖牧控股的5.44%股權。其於我們發展初期對我們的股權投資有助於為我們快速發展的業務提供資金，並使我們迅速擴張至有機奶牛養殖業務。緊隨[編纂]完成後及假設根據[編纂]前購股權計劃已授出或根據購股權計劃可能授出的[編纂]及購股權概無獲行使，蒙牛集團將擁有本公司當時已發行股本的4.25%。有關更多資料，請參閱「歷史、重組及集團架構－歷史及發展－蒙牛集團進行投資」。

### 依賴減少

自我們成立起，蒙牛集團一直是我們的最大客戶，二零一一年、二零一二年及二零一三年的銷售收入分別為人民幣340.4百萬元、人民幣662.8百萬元及人民幣666.6百萬元，分別佔我們總銷售收入的87.4%、94.6%及58.3%。二零一一年，我們亦通過兩名個人向蒙牛集團銷售原料奶，銷售收入為人民幣46.8百萬元，佔二零一一年總銷售收入的12.0%。

來自最終向蒙牛集團進行銷售的銷售收入由二零一一年佔我們總銷售收入的99.4%持續下降至二零一三年的58.3%。儘管過往我們對向蒙牛集團進行銷售的依賴頗高，但我們相信基於以下因素我們已減少對其的依賴：

- (a) 客戶多樣化。隨著我們業務營運的擴展及聲譽的提升，伊利集團等其他領先乳業公司及旺旺等其他食品公司亦成為我們的客戶。我們相信，基於品牌知名度及對優質原料奶的需求日益提升，我們能夠吸引更多領先的行業客戶。
- (b) 業務多樣化。於二零一二年，我們通過推出液態奶業務擴大營運，從而使我們的客戶群及銷售收入來源進一步多元化。鑒於根據弗若斯特·沙利文報告有機液態奶產品市場將迅速發展，我們預期液態奶業務將快速增長。此外，我們亦力求通過增加新分銷商擴大分銷網絡並進一步探索直銷機會。我們分銷商的數目由截至二零一二年十二月三十一日的108名大幅增長至截至二零一三年十二月三十一日的316名，我們計劃於二零一四年底前將此數目進一步增至逾400名。
- (c) 行業集中性。根據弗若斯特·沙利文報告，中國的液態奶市場高度集中並由蒙牛集團及伊利集團等多家大型知名參與者主導。蒙牛集團是液態奶產品的領先生產商，按零售價值計算，其於二零一一年至二零一三年擁有最大的市場份額。進一步詳情請參閱「行業概覽－中國乳製品市場－整體市場規模及增長」。我們預期，鑒於蒙牛集團牢固的市場地位，其將繼續為我們原料奶的主要客戶之一。

## 與蒙牛集團的關係

- (d) *互為有利的依賴*。我們相信，我們與蒙牛集團的關係對彼此相互有利。根據弗若斯特·沙利文報告，預期有機原料奶的供需缺口將會擴大，於二零一八年將達到0.12百萬噸。由於進入有機奶市場的門檻較高，中國有機原料奶的供應高度集中，三大有機原料奶生產商(包括我們)佔二零一三年中國所生產有機原料奶總量的86.9%。我們相信，取得有機原料奶的穩定供應對蒙牛集團支持其有機乳製品業務具有戰略重要意義。通過與蒙牛集團的合作，我們相信，我們能夠快速擴展有機原料奶業務並進一步增加我們於此部門的市場份額。此外，蒙牛集團對我們致力生產優質原料奶的認可使我們亦能夠維持優質非有機奶業務的發展。
- (e) *良好的行業發展前景*。根據弗若斯特·沙利文報告，在中國消費者對乳製品需求不斷增加的帶動下，中國的原料奶短缺情況預期於二零一四年至二零一八年期間將會持續增加。進一步詳情請參閱「行業概覽－中國的原料奶生產」。有機原料奶於整體原料奶市場的市場份額預期將於可預見未來大幅增加。此外，根據弗若斯特·沙利文報告，有機液態奶產品的零售市場由二零零九年至二零一三年按93.2%的複合年增長率增長，預期將由二零一三年的人民幣19億元增至二零一八年的人民幣258億元，二零一三年至二零一八年的複合年增長率達68.5%。我們相信，我們已為把握有機及優質非有機乳品市場準備就緒。

## 競爭

我們的部分有機原料奶銷售予蒙牛集團等行業客戶，供其加工成液態奶產品，並按各自的品牌推廣及分銷。此外，我們以「Shengmu 聖牧」品牌銷售由我們的有機原料奶製成的有機液態奶產品。因此，我們有機原料奶行業客戶(如蒙牛集團)亦為我們在液態奶產品市場的競爭對手。隨著我們擴張有機液態奶業務，我們預計在有機液態奶產品及優質非有機液態奶產品方面與有機原料奶行業客戶的競爭將會加劇。請參閱「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們依賴一名主要客戶銷售原料奶，倘其終止與我們的關係或減少其採購，則或會對我們的經營業績產生不利影響」。