

概 要

本概要旨在向閣下提供本[編纂]所載資料的概覽。由於僅為概要，該節內容並無載列所有對閣下而言可能屬重要的資料。閣下在決定投資[編纂]前應閱讀整份文件。於本[編纂]中，綜合醫療解決方案供應商指符合以下條件的公司：(1)向醫院或其他醫療機構提供涵蓋多種服務的綜合醫療解決方案及(2)來自醫療行業的年收入佔其總收入的30.0%以上。請參閱「行業概覽－綜合醫療解決方案」。

概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，以2014年的收入計，我們是中國最大型的綜合醫療服務供應商。我們向醫院客戶提供一系列綜合醫療解決方案，包括(1)設備融資解決方案；(2)醫療行業、設備及融資諮詢服務；及(3)科室升級解決方案。我們的科室升級解決方案結合了科室升級諮詢服務、醫療設備引入服務及經營租賃服務等，可協助我們的醫院客戶建立或升級選定的科室。我們為醫院提供綜合醫療解決方案的獨特業務模式，由我們本身實力雄厚的資源平台提供支持，我們的平台資源包括內部與外部行業專家、融資能力及引入醫療設備的實力。截至2014年12月31日，我們的銷售及營銷團隊為包含超過1,000家醫院的客戶群服務，於往績記錄期內，其中741家醫院為我們帶來收入。

我們策略性地以具有高增長潛力的醫院為目標客戶，其中以地縣級醫院作為我們的主要客戶群。根據弗若斯特沙利文的資料，由2014年至2018年，預期地縣級醫院的收入將按18.5%複合年增長率增長，而中國醫院總體同期收入的複合年增長率則為17.3%。於2012年、2013年及2014年，地縣級醫院分別佔我們醫院客戶群的83.1%、85.4%及86.6%

我們的強大設備融資解決方案主要以融資租賃服務方式提供，是我們綜合醫療解決方案業務模式的基石，佔我們2014年扣除營業稅及附加稅前總收入的66.6%。我們專注於為中國迅速增長的醫療行業提供融資租賃服務。於往績記錄期內，按平均月末應收租賃款淨額計算，我們超過73.3%的應收租賃款淨額來自醫療行業的客戶。根據弗若斯特沙利文資料，在中國的經商務部核准的十大融資租賃公司中，我們於醫療行業的業務集中度最高。我們亦將我們的融資租賃服務交叉銷售至教育和其它項目。

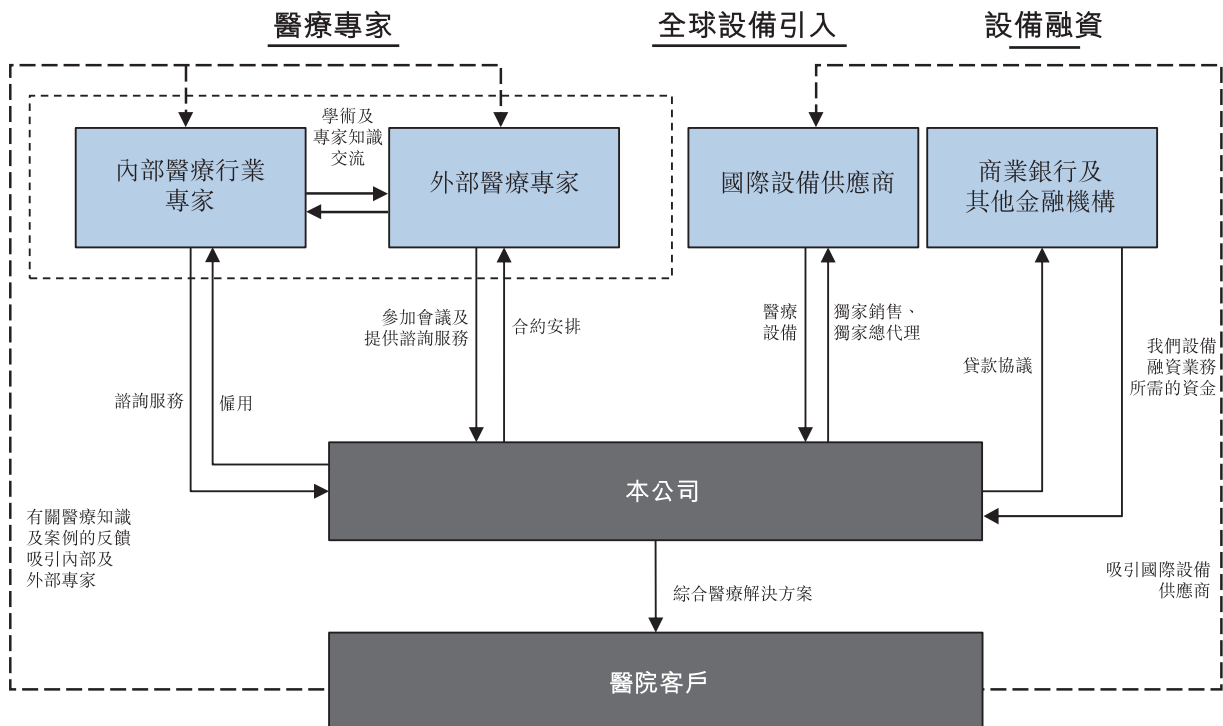
概 要

我們已開發若干科室升級解決方案，針對的是大部分地縣級醫院亟需升級其診療實力方能有效治療的重大高發疾病。特別地，我們於2011年推出了腦卒中項目解決方案，幫助改善地縣級醫院在腦卒中篩查、治療及預防方面的實力。我們選擇腦卒中做為專注領域是因為其所擁有的於2014年超過1,000萬的患病群體以及相應的400億人民幣的年醫療支出。截至最後實際可行日期，我們已與中國22個省份的50家醫院就提供腦卒中項目解決方案訂立協議。

於往績記錄期內，我們迅速地增長。於2012年、2013年及2014年，我們的收入分別為人民幣593.3百萬元、人民幣981.5百萬元及人民幣1,552.7百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為61.8%。同期，我們的毛利分別為人民幣388.5百萬元、人民幣632.8百萬元及人民幣933.1百萬元，2012年至2014年的複合年增長率為55.0%。

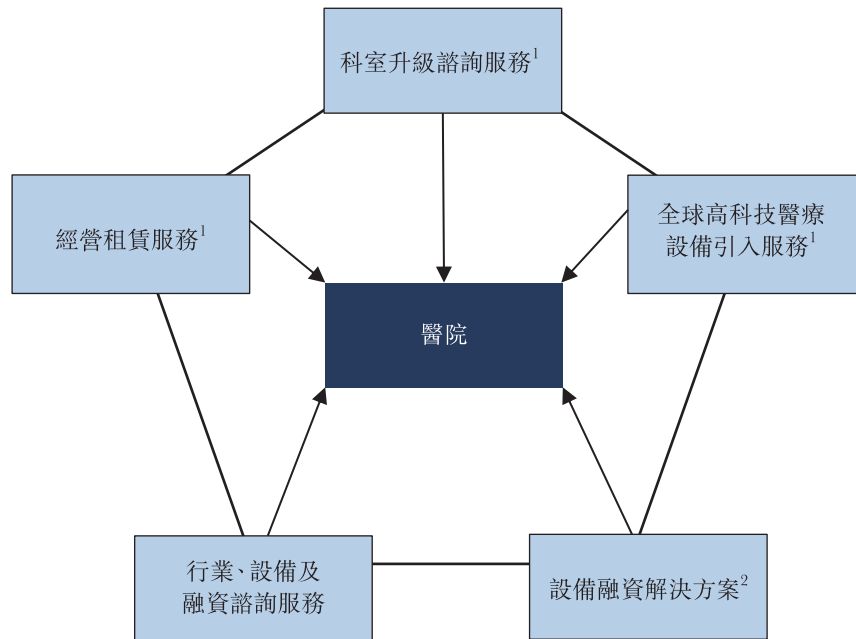
我們的綜合業務模式

憑藉行業知識及經驗，我們樹立了獨特的業務模式。我們向客戶提供由我們的資源平台支持的多種綜合解決方案。我們的資源平台如下圖所示：



概 要

我們的綜合醫療解決方案包括我們的部分或全部服務及產品，包括(1)設備融資解決方案，(2)醫療行業、設備及融資諮詢服務及(3)科室升級解決方案。我們的科室升級解決方案結合了科室升級諮詢服務、醫療設備引入服務及經營租賃服務。我們的業務模式如下圖所示：



1. 我們的科室升級解決方案整合科室升級諮詢服務、全球高科技醫療設備引入及經營租賃服務。
2. 我們以融資租賃服務的方式提供設備融資解決方案。

我們計劃利用現有資源平台及龐大的客戶群拓寬我們醫療解決方案的覆蓋範圍，主要包括新科室升級解決方案、醫院數字化解決方案及醫院託管服務。我們預計，該等新解決方案不僅會為我們增收，還能夠為我們現有的醫療解決方案創造大量交叉銷售的機會。詳情請參閱第112頁開始的「我們的策略」及第263頁開始的「未來計劃及所得款項用途」。

概 要

下表載列所示期間我們主要服務的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比
	(人民幣千元，百分比除外)					
融資租賃收入	333,278	54.5%	588,212	59.2%	1,043,888	66.6%
行業、設備及						
融資諮詢	239,631	39.2	350,985	35.3	444,859	28.4
科室升級解決方案						
諮詢收入	9,001	1.5	19,516	2.0	42,830	2.7
經營租賃收入	16,941	2.8	19,974	2.0	17,076	1.1
貨品銷售收入	12,338	2.0	14,705	1.5	18,425	1.2
其他	4	0.0	13	0.0	438	0.0
營業稅及附加稅前收入合計 ..	611,193	100%	993,405	100%	1,567,516	100%
營業稅及附加稅	(17,867)		(11,947)		(14,834)	
合計	593,326		981,458		1,552,682	

我們的服務及產品

行業專用及定制化的設備融資解決方案

為滿足客戶需求、深化客戶關係及緩解價格競爭，我們已開發出行業聚焦及定制化設備融資解決方案，使我們的服務從中國其他設備融資服務供應商中脫穎而出。

行業、設備及融資諮詢服務

我們行業、設備及融資諮詢服務既可作為一個獨立的業務單元提供，亦可作為我們綜合解決方案的一部分提供。我們策略性地專注於醫療行業的諮詢服務。我們的綜合諮詢服務乃根據來自不同行業客戶的具體需要及要求而定制，專注於行業、設備及融資方面。

概 要

科室升級解決方案

憑藉我們超過1,000家醫院的覆蓋範圍以及我們的行業專業技能及資源，我們已為醫院客戶開發出科室升級解決方案。尤其是，於2011年，我們已開發並持續提供為腦卒中項目及其他解決方案。於2012年、2013年及2014年，來自我們科室升級解決方案的收益分別合計人民幣38.3百萬元、人民幣54.2百萬元及人民幣78.3百萬元。透過我們與中美腦中風協作組(Sino American Stroke Group) (中國與美國在中國政府的支持下於2003年啟動的聯合項目，由多名腦卒中手術領域的權威專家組成) 的戰略合作關係，我們已開發出腦卒中項目創新解決方案，其整合了意識增強及營銷支持，以促進腦卒中診療實力的升級，為醫生及醫療專業人員提供醫療培訓及支持，腦卒中醫院標準程序及管理系統，及醫療設備及相關融資服務。截至最後實際可行日期，我們已與中國22個省50家醫院客戶就提供腦卒中項目解決方案訂立協議。

我們的客戶基礎

我們的客戶基礎主要包括醫院及其他醫療機構、地方政府以及教育及其他公共機構。我們的醫院客戶基礎主要包括收益超過人民幣100百萬元的地縣級醫院。於2012年、2013年及2014年，我們客戶基礎中的分別83.1%、85.4%及86.6%為地縣級醫院，且我們的客戶群中分別有50.9%、53.5%及56.7%的客戶盈利額超過人民幣100百萬元。2014年，我們醫療設備租賃客戶中有31.6%為回頭客，我們於往年曾向其提供服務。我們的教育行業融資租賃客戶主要為(1)與我們在教育項目上合作的當地政府；(2)中國的大學。

下表載列於所示期間按類型劃分的醫院客戶明細：

	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	數目	佔總數 百分比(%)	數目	佔總數 百分比(%)	數目	佔總數 百分比(%)
地縣級醫院	408	83.1%	532	85.4%	642	86.6%
其他	83	16.9	91	14.6	99	13.4
總計	<u>491</u>	<u>100.0</u>	<u>623</u>	<u>100.0</u>	<u>741</u>	<u>100.0</u>

概 要

我們的供應商

我們的供應商主要包括向我們提供貸款融資及其他形式融資的融資供應商及醫療設備供應商。我們的融資供應商包括銀行及其他金融機構以及我們的部分關聯方。我們從該等融資供應商獲得的借款主要用於為我們的融資租賃業務提供資金。我們是若干醫療設備供應商在中國的獨家銷售代理，我們將向其購得的醫療設備轉售予與我們的醫療設備引入解決方案有關的醫院客戶。

競爭優勢

我們相信，我們憑借以下競爭優勢取得成功並從競爭對手中脫穎而出：

- 我們是中國最大型的綜合醫療服務供應商，受惠於中國醫療行業快速增長；
- 我們的設備融資解決方案專注於醫療行業，並獲得迅速發展；
- 我們向中國地縣級醫院提供創新醫療解決方案，以滿足其尚未解決的龐大需求；
- 我們擁有強大且具高增長潛力的醫院客戶基礎；
- 我們擁有強大的全球醫療設備引入能力；及
- 我們擁有經驗豐富及穩定的管理團隊以及健全的企業管治。

我們的策略

我們致力成為世界級的綜合醫療服務供應商，在中國醫院診療實力現代化的進程中擔當關鍵角色。為達成此目標，我們擬利用我們現有的資源平台及龐大的醫院客戶基礎來擴大我們醫療解決方案的範圍。我們擬繼續開發專門為我們的主要客戶群地縣級醫院設計的解決方案。特別是，我們計劃實施以下策略：

- 專注於醫療行業，繼續採取穩健的方式來發展我們的醫療設備融資業務；

概 要

- 不斷發展科室升級解決方案；
- 利用現有客戶基礎及廣泛行業知識發展醫院信息化解決方案；及
- 探索開拓醫院託管業務的機遇。

近期發展

由於我們不斷努力營銷綜合醫療解決方案，在2015年3月我們招募了一支由 John Denning 帶領的核心信息技術團隊。詳情請見「業務——我們的策略——利用現有客戶基礎及廣泛行業知識發展醫院信息化解決方案」章節。

我們預期，截至2015年3月31日止3個月的收益將較2014年同期增加。在我們銷售我們的醫療設備融資解決方案的同時，我們通過交叉銷售的方式向我們其他行業的客戶推廣我們的融資租賃服務。我們預期，截至2015年3月31日止3個月來自醫療行業的收益佔總收益的百分比將較2014年同期增加。

在進行了我們董事認為合理的充分的盡職調查後，經過審慎考慮，我們的董事可以確認，自2014年12月31日至本[編纂]上的日期為止，沒有有關招股書財務和交易信息章節的重大不利變化。同時，自2014年12月31日起，沒有能使[編纂]附錄I——「會計師報告」裡的審閱後財務信息發生重大變化的事件。

概 要

節選過往財務資料

經營業績

閣下閱讀下文所載過往綜合財務報表概要時，應連同本[編纂]附錄一—「會計師報告」所載根據國際財務報告準則編製的綜合財務報表以及隨附的附註一併閱讀。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度的過往合併損益表概要乃摘錄自本[編纂]附錄一—「會計師報告」所載的合併財務報表(包括其附註)。

	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	數目	佔總數百分比	數目	佔總數百分比	數目	佔總數百分比
	(以人民幣百萬元計，百分比除外)					
收入	593,326	100.0%	981,458	100.0%	1,552,682	100.0%
銷售成本	(204,781)	(34.5)	(348,619)	(35.5)	(619,594)	(39.9)
毛利	388,545	65.5	632,839	64.5	933,088	60.1
其他收入及收益	6,393	1.1	54,887	5.6	15,419	1.0
銷售及分銷成本	(70,296)	(11.9)	(106,874)	(10.9)	(126,295)	(8.1)
行政開支	(77,037)	(13.0)	(154,395)	(15.7)	(190,614)	(12.3)
其他開支	(8,457)	(1.4)	(8,113)	(0.8)	(20,516)	(1.3)
除稅前溢利	239,148	40.3	418,344	42.7	611,082	39.4
所得稅開支	(61,496)	(10.4)	(105,606)	(10.8)	(154,444)	(10.0)
年內溢利	177,652	29.9%	312,738	31.9%	456,638	29.4%

資產負債數據概要

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
	(以人民幣千元計)		
非流動資產	3,916,027	7,282,224	11,625,405
包括：			
貸款及應收款項	3,724,072	6,980,698	11,471,343
流動資產	1,967,417	3,170,210	4,759,911
包括：			
貸款及應收款項	1,534,912	2,584,306	4,167,986
現金及現金等價物	307,980	318,998	453,569
流動負債	2,886,562	3,992,250	5,412,449
包括：			
計息銀行及其他融資	2,064,506	3,358,354	4,118,187
非流動負債	2,140,879	5,291,441	8,545,368
包括：			
計息銀行及其他融資	1,724,193	4,547,462	7,290,065
流動負債淨額	(919,145)	(822,040)	(652,538)
權益總額	856,003	1,168,743	2,427,499

本文件為草擬本，所載資料並不完整並可作出更改。本文件所載資料須與本文件首頁「警告」一節一併閱讀。

概 要

主要融資租賃數據

	截至12月31日止年度		
	2012年	2013年	2014年
	(以人民幣千元計，百分比除外)		
融資租賃收入	333,278	588,212	1,043,888
借款成本	192,364	325,449	596,954
淨利息收入	140,914	262,763	446,934
淨利息收益率	3.68%	3.78%	3.73%
淨利息差	2.64%	2.80%	2.93%
不良資產比率	1.00%	0.91%	0.83%
撥備覆蓋率 ¹	104.88%	151.01%	166.10%

附註：

1. 計算基於應收租賃款撥備提除以不良應收租賃款淨額。

融資租賃收入明細

	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比
	(人民幣千元，百分比除外)					
醫療	280,374	84.1%	496,504	84.4%	703,756	67.4%
教育	30,949	9.3	78,570	13.4	311,018	29.8
其他	21,955	6.6	13,138	2.2	29,114	2.8
總計	<u>333,278</u>	<u>100.0%</u>	<u>588,212</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,043,888</u>	<u>100.0%</u>

主要財務比率

下表載列我們於所示日期或期間的主要財務比率：

	截至12月31日及截至該日止年度		
	2012年	2013年	2014年
毛利率	65.5%	64.5%	60.1%
淨利率	29.9%	31.9%	29.4%
股本回報率 ⁽¹⁾	30.2%	30.9%	25.4%
總資產回報率 ⁽²⁾	3.8%	3.8%	3.4%
流動比率 ⁽³⁾	68.2%	79.4%	87.9%
資產負債率 ⁽⁴⁾	4.43	6.76	4.70

附註：

- (1) 股本回報率按特定期間的(i)淨利除以(ii)股東權益的期初與期末結余的平均數再乘以100%計算。

概 要

- (2) 資產回報率按特定期間的(i)淨利除以(ii)總資產的期初與期末結余的平均數再乘以100%計算。
- (3) 流動比率按期末的(i)流動資產除以(ii)流動負債再乘以100%計算。
- (4) 資產負債率按期末的(i)計息銀行及其他融資總額除以(ii)總資產。

詳情請參閱第[●]頁起的「財務資料－主要財務比率」。

風險管理

作為一個綜合醫療服務供應商，我們的風險管理策略的目標是根據我們的商業模式制定合宜的風險管理體系和具體措施，並致力根據我們不斷拓展的業務領域使其日臻完善。我們面臨的風險主要為戰略風險、信貸風險、利率及匯率風險、流動性風險和營運風險。隨著我們所面臨的風險不斷增加，我們建立了全面的風險管理框架。詳情請見「風險管理」章節。

我們的股權結構

本公司於2012年4月19日在香港註冊成立為有限公司，下屬兩間主要營運附屬公司，包括環球租賃及環球租賃天津。截至最後實際可行日期，我們的單一最大最終實益持有人為通用技術集團，其擁有本公司全部已發行股本的51%。

於2012年4月17日，通用技術集團、香港資本、環球租賃、中信資本與聚寶龍訂立認購協議，據此，中信資本及聚寶龍同意分別認購本公司經擴大已發行股本的41%及8%。於2014年12月，工銀國際、周大福及建銀國際與中信資本及聚寶龍訂立買賣協議，以購買我們當時已發行股本的23%。因此，本公司的已發行股本由以下股東擁有：

股東	所持股份數目	持股量 百分比(%)
香港資本	116,800,079	46.00
通用諮詢香港	12,695,661	5.00
中信資本	48,865,339	19.24
聚寶龍	9,534,702	3.76
工銀國際	24,248,712	9.55
周大福	19,297,404	7.60
建銀國際	14,853,923	5.85
國際技術	3,046,959	1.20
Evergreen	1,523,480	0.60
世界健康	3,046,957	1.20
總計	<u>253,913,216</u>	<u>100.00</u>

概 要

詳情請參閱第[●]頁的「歷史及發展」章節。

我們與通用技術集團及其下屬(均為我們的關連人士)在正常商業範疇內合作，且此類合作在[編纂]之後也將持續。詳情請見第[●]頁開始的「關連交易」章節。

銷售與營銷

我們主要透過內部銷售及營銷團隊營銷和銷售我們的服務及產品。我們亦與外部醫療專家展開合作，進行銷售及營銷活動。截至最後實際可行日期，我們擁有一支覆蓋中國29個省或直轄市，由超過200名專業行業銷售及營銷人員組成的專設內部團隊。我們按地區組織內部銷售團隊，重點為醫療行業。我們為各區域制定具體銷售及營銷策略及計劃，總體原則乃以業內行家的身份向客戶提供定制化體驗。我們的內部銷售及營銷人員中超過60%具備醫學背景或相關醫療行業經驗並獲我們認可為內部專家。我們的內部團隊進行市場及客戶研究、增進與客戶的夥伴及合作關係以及與有豐富行業經驗的人員進行銷售及營銷活動。

在我們銷售我們的設備融資租賃的同時，我們以交叉銷售的方式向我們其他行業的客戶推廣我們的融資租賃服務。詳情請參見129頁「業務－銷售與營銷」。

股息政策

我們於2012年、2013年及2014年分別宣派股息人民幣25.3百萬元、零及人民幣8.3百萬元。我們的董事會已決定不就截至2014年12月31日止年度宣派或派付任何股息。然而，日後是否派付股息的決定將按董事會指示作出，並將根據我們的利潤、現金流量、財務狀況、資本需求及董事會認為相關的其他條件釐定。我們向未償還其銀行貸款的商業銀行作出契諾，我們的派息比率(界定為股息除以淨利潤)不得超過50.0%。因此，除非我們悉數償還有關貸款，否則我們於任何年度均不會宣派或支付超過淨利潤50.0%的股息。股息派付或受其他法律限制及我們日後可能訂立的協議所限。

[編纂]開支

我們因[編纂]而產生專業及其他費用。根據有關會計準則，因發行新股份而直接有關的[編纂]相關開支列作預付開支，並將於[編纂]後自權益扣除。餘下[編纂]相關費用自損益及其他綜合收益表中扣除。我們預期，[編纂]相關開支總額(包括[編纂])將約為人民幣[編纂]

概 要

元。該等開支當中，預期人民幣[編纂]元自我們的綜合收益表中扣除。此筆為數人民幣[編纂]元的款項當中，人民幣[編纂]元已於往績記錄期內確認為其他開支，而餘額人民幣[編纂]元預期於2015年確認。

[編纂]統計數字

[編纂]

	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算	按[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元計算
於[編纂]完成後的本公司[編纂] ⁽²⁾	[編纂] 百萬港元	[編纂] 百萬港元
未經審核備考經調整每股有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 表格中的所有數據均假設[編纂]並無獲行使。
- (2) 市值乃根據預期緊隨[編纂]後將發行[編纂]股股份計算。
- (3) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃於作出本[編纂]附錄二—「未經審核備考財務資料」所述調整後計算。

所得款項用途

下表載列我們預期經扣除就[編纂]應付的[編纂]及估計開支後，來自[編纂]的估計所得款項淨額：

	假設[編纂] 並無獲行使	假設[編纂] 獲悉數行使
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本[編纂]所示[編纂]範圍的中位數)	約[編纂] 百萬港元	約[編纂] 百萬港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本[編纂]所示[編纂]範圍的上限)	約[編纂] 百萬港元	約[編纂] 百萬港元
假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即本[編纂]所示[編纂]範圍的下限)	約[編纂] 百萬港元	約[編纂] 百萬港元

概 要

我們有意使用[編纂]所得款項淨額作以下用途：

- 約[編纂]%將用作加強我們的資本資源，以支持我們融資租賃業務的持續發展，主要用於醫療行業。詳情請參閱「業務－我們的策略－繼續採取審慎的方式專注於醫療行業來發展我們的醫療設備融資業務」；
- 約[編纂]%將用作開發醫院信息化解決方案，以配合我們現有的綜合解決方案；我們擬為技術解決方案團隊增聘人手以擴充其陣容，以及開發一套自有的醫院信息管理系統；我們亦計劃獲得有關醫院信息化解決方案的服務，並於實施醫院信息化解決方案時將部分[編纂]為醫院客戶提供資金。詳情請參閱「業務－我們的策略－利用現有客戶基礎及廣泛行業知識發展醫院信息化解決方案」；
- 約[編纂]%將用作發展我們的醫院託管業務。我們計劃招募一支醫院管理專家團隊以提供醫院管理服務，為取得醫院的管理權，我們預計將於相關醫院作出大量初始投資。詳情請參閱「業務－我們的策略－探索開拓醫院託管業務的機遇」；
- 約[編纂]%將用作進一步發展腦卒中項目解決方案及其他高需求領域用的其他新科室升級解決方案；具體而言，我們擬增加我們的內部專家人數及擴大我們具有相關醫學背景的專業銷售及營銷團隊的規模，以令到地理覆蓋範圍更廣及為數目不斷增加的科室升級客戶提供支援；我們亦擬通過與醫療專家小組戰略合作取得醫療設備時分配部分[編纂]為醫院客戶提供資金，作為科室升級解決方案及眼科解決方案的一部分。詳情請參閱「業務－我們的策略－不斷發展科室升級解決方案」；及
- 約[編纂]%將作為一般企業用途所需資金。

倘釐定的[編纂]水平高於或低於估計[編纂]範圍的中位數，則以上所得款項的分配將按比例作出調整。倘[編纂]所得款項淨額未即時用作以上用途，以及在適用法律法規容許情況下，我們或會將部份或全部所得款項放置於[編纂]轉換為[編纂]。詳情請參閱第[●]頁起的「未來計劃及所得款項用途」。

概 要

風險因素

投資[編纂]存在若干風險及不確定因素。該等風險包括：(1)與我們的綜合醫療解決方案業務有關的風險，如(i)與我們的醫療行業重點有關的風險，(ii)與現有及新的醫療解決方案未來發展有關的風險及(iii)與監管環境變化有關的風險；及(2)與我們融資租賃資產組合有關的風險，包括與應收租賃款項質量、就減值虧損計提的撥備及與其他融資租賃公司競爭有關的風險。我們認為，我們業務中所涉及的最重大風險包括：

- 我們的客戶群集中在中國醫療行業。中國醫療行業增長出現任何放緩，均會對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響；
- 無法保證我們的科室升級解決方案及擴充至若干新業務範疇的計劃將會成功或可擴展；
- 我們依賴我們的內部及外部行業專家，而倘該等關係破裂可能重大及不利影響我們的業務、財務狀況及經營業績；
- 如我們無法有效維持融資租賃資產的質量，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響；
- 我們無法向閣下保證我們能夠或將繼續在資產及負債不斷增加的情況下配對相關到期情況。我們無法配對的情況將會影響我們償還借款及結清拖欠負債的能力，繼而對我們的財務狀況及流動資金造成重大不利影響；
- 我們的融資租賃業務需要大量資金，而我們可能無法按商業上可接受的條款取得足夠資金甚至根本無法取得資金以撥付營運或擴充計劃資金；
- 我們就應收租賃款項的減值虧損計提的撥備未必足以彌補未來的信貸損失，而我們或須就減值應收款項增加撥備以彌補該未來的信貸損失；及
- 我們未必能夠及時及具成本效益地執行我們對融資租賃相關設備的權利，或甚至根本無法執行。

詳情請參閱第[●]頁起的「風險因素」。