

概 要

本概要旨在向閣下提供載於本[編纂]之資料概覽。由於此乃概要，其並未載有全部對閣下而言可能屬重要之資料。閣下於決定投資[編纂]前應細閱整份[編纂]。任何投資均涉及風險。部分投資[編纂]之特定風險載列於本[編纂]「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前應審慎完整細閱該節。

業務概覽

我們主要於中國從事製藥及於中國廣東省中山營運連鎖藥店。我們開發、製造及出售(i)中成藥；及(ii)飲片(包括傳統飲片及新型飲片兩者)。我們的產品乃以我們的核心品牌「中智」、「六棉牌」及「草晶華」出售。根據益普索報告，按藥店數目及收益計，我們的「中智」連鎖藥店自二零一二年至二零一四年連續三年均為中山最大的自營連鎖藥店。於最後實際可行日期，我們擁有201間自營連鎖藥店，出售我們的自有品牌產品及超過5,000種採購自獨立供應商的其他醫藥產品、保健產品及醫療儀器。於往績記錄期間內，我們的所有收益均於中國產生。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們源自廣東省的收入分別佔我們的總收益約72.8%、71.9%及65.8%。

於往績記錄期間內，我們維持令人滿意的收益及毛利增長。我們的總收益及毛利分別按複合年增長率約20.5%及30.3%增長。另一方面，截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的毛利率亦分別由約46%增加至49.6%及53.8%。我們的董事相信，我們取得成功乃主要由於我們優質產品的自有品牌具有良好聲譽所致。

我們的業務分部

下表載列我們於往績紀錄期間內按業務分部劃分的收益及各業務分部佔總收益的百分比以及其各自之毛利率：

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一二年			二零一三年			二零一四年		
	收益	佔總收益%	毛利率	收益	佔總收益%	毛利率	收益	佔總收益%	毛利率
	人民幣千元		%	人民幣千元		%	人民幣千元		%
製藥	172,240	42.0	50.3	207,262	42.9	52.6	294,840	49.5	58.6
營運連鎖藥店	237,812	58.0	42.9	275,543	57.1	47.3	300,725	50.5	49.0
合計	410,052	100.0	46.0	482,805	100.0	49.6	595,565	100.0	53.8

附註：我們的自有品牌產品均於我們的兩個業務分部下出售。

我們的產品

於最後實際可行日期，我們於中國市場出售35種自有品牌中成藥(其中27種為非處方藥)及158種自有品牌飲片。我們的七項自有品牌中成藥乃由發明專利保障。截至二零一四年十二月三十一日止年度，來自我們自有品牌產品的銷售佔總收益約61.5%，而毛利率約達61.9%。我們的主要自有品牌中成藥包括克咳片、清涼喉片及銀黃顆粒。我們令人滿意的經營表現有賴我們致力於新產品研發。為加強傳統飲片的功能效用及方便服用，我們已開發專利技術生產新型飲片，其已於二零一一年於

概 要

中國市場上推出，並備受市場歡迎。我們的新型飲片乃超細精磨飲片之顆粒，其可即時用於口服。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，源自銷售我們的新型飲片的收益分別佔我們的總收益約5.5%、13.6%及26.3%。

下表載列我們於往績記錄期間內按產品類別劃分我們來自製藥的收益以及各產品類別佔此分部的收益之百分比：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一二年		二零一三年		二零一四年	
	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%	人民幣千元	佔收益%
中成藥	157,289	91.3	158,575	76.5	159,614	54.2
飲片						
— 傳統飲片	2,463	1.4	2,326	1.1	3,325	1.1
— 新型飲片	12,488	7.3	46,361	22.4	131,901	44.7
來自製藥的總收益	172,240	100.0	207,262	100.0	294,840	100.0

於二零一一年，廣東省食藥監管局給予中智中藥飲片有關中藥破壁飲片試點生產企業資格的同意。於試點期間內，中智中藥飲片須就臨床安全評估進行研究及就新型飲片進行生產質量監控，並提交相關研究報告。我們中藥破壁飲片的試點生產資格可予終止或受限於任何禁止、限制、局限或中止。請參閱本[編纂]「風險因素—我們的中藥破壁飲片試點生產企業資格可能會隨時遭中國相關機構撤回、終止、暫停或修改」一節。

我們的定價政策

我們一般按成本加成基準並參考當前市場狀況（如客戶需求、市場內可資比較產品之定價及供應）為我們的自有品牌產品及非自有品牌產品定價。於往績記錄期間內，我們逾800種非自有品牌產品及18種自有品牌產品獲納入國家醫保藥品目錄或省級醫保藥品目錄及／或國家基本藥物目錄，並受中國政府價格管制政策管制。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們自銷售該等產品錄得收益約人民幣152,800,000元、人民幣167,200,000元及人民幣171,500,000元，分別佔總收益約37.3%、34.6%及28.8%。於往績記錄期間內，中國政府的價格管制政策並無對本集團造成重大不利影響。根據藥品價格改革通知，除麻醉藥及部分類別精神科藥品外，全部醫藥產品之價格管制經已解除，自二零一五年六月一日起生效。因此，我們的所有自有品牌及非自有品牌產品均不會受制於政府價格管制。

概 要

我們的生產廠房及產能

我們在我們兩間位於中山之GMP認證生產廠房生產我們的全部自有品牌產品，其總建築面積約為46,700平方米。下表分別載列我們的生產設施於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的設計產能、實際產量及使用率之資料：

		截至十二月三十一日止年度								
		二零一二年			二零一三年			二零一四年		
單位		設計產能	產量	使用率	設計產能	產量	使用率	設計產能	產量	使用率
		(附註1)		(附註2)	(附註1)		(附註2)	(附註1)		(附註2)
		(概約單位)	(概約單位)		(概約單位)	(概約單位)		(概約單位)	(概約單位)	
中成藥										
顆粒 (附註3)	袋	270,000,000	234,184,000	87%	270,000,000	214,228,000	79%	270,000,000	191,824,000	71%
膠囊	膠囊	140,000,000	113,107,000	81%	140,000,000	134,928,000	96%	140,000,000	126,091,000	90%
藥片	藥片	1,280,000,000	1,046,442,000	82%	1,280,000,000	1,074,688,000	84%	1,280,000,000	993,597,000	78%
口服液 (附註4)	瓶	15,000,000	9,642,000	64%	15,000,000	10,965,000	73%	15,000,000	16,026,000	107%
茶包 (附註3)	袋	5,300,000	4,800,000	91%	5,300,000	3,382,000	64%	5,300,000	3,501,000	66%
飲片										
傳統飲片	噸	2,561	2,264	88%	2,561	2,353	92%	2,561	2,540	99%
新型飲片 (附註5)	噸	53	30	57%	159	75	47%	212	165	78%

附註：

- (1) 截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年的設計產能乃按每年252個實際生產天數及每天七小時一班的方法計算。
- (2) 使用率以產量除以設計產能計算。
- (3) 顆粒及茶包於截至二零一四年十二月三十一日止兩個年度的使用率均相對低於二零一二年。此反映受歡迎程度較低的中成藥（其形式為顆粒及茶包）的產量有所下跌。
- (4) 口服液於二零一四年的實際生產活動曾間歇性每天進行超過七小時，以應付相關產品的需求，導致口服液於二零一四年的使用率超過100%。
- (5) 有關生產新型飲片的使用率由截至二零一二年十二月三十一日止年度之57%降至截至二零一三年十二月三十一日止年度之47%，主要由於在二零一三年收購一部蒸汽噴射精磨機及一部造粒機導致設計產能增加所致。

研發

於最後實際可行日期，我們已於中國註冊29項發明專利、一項實用新型專利及15項外觀設計專利，且有12項在香港及澳門註冊的專利，以及分別有33項、六項及20項於中國、台灣及香港有待註冊之已提交專利申請。我們已開發及維持一組125種新醫藥產品，其已獲相關機構批准生產，但尚未推出市場。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的研發開支分別約為人民幣10,800,000元、人民幣14,000,000元及人民幣11,200,000元。我們的研發中產品主要為具備多種療效的新型中成藥及由不同種類中草藥製成的保健用新型飲片。於最後實際可行日期，有18種新型飲片正待廣東省食藥監管局批准，且有一種中成藥正進行IIa期臨床試驗。

為肯定我們強勁的研發能力，於二零一四年四月，我們獲中國國家中醫藥管理局批准設立一間國家級別實驗室，以發展新型飲片的技術及應用。我們於中山的生產廠房各自已分別自二零零三年及二零零八年起獲認可為高新技術企業。

概 要

我們的供應商

我們的供應商主要包括我們製藥所用的中草藥、包裝物料及配套材料的供應商，以及供於我們的連鎖藥店銷售的非自有品牌產品的供應商。除我們自加拿大進口的少量花旗參外，我們所有的供應品均源自中國。我們與部分供應商訂立主協議，以確保可靠供應符合我們質量標準的貨品。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，向五大供應商的採購額分別約達人民幣65,200,000元、人民幣89,300,000元及人民幣88,700,000元，分別佔總採購成本約30%、36.5%及40%。

我們的分銷渠道及客戶

我們通過位於中山的自營連鎖藥店以及由分銷商及獨立連鎖藥店組成的廣泛分銷網絡銷售及分銷自有品牌產品，而該網絡遍佈中國30個省份、自治區及直轄市。於二零一四年十二月三十一日，我們向381間獨立連鎖藥店進行銷售，並有合共1,111名分銷商，其可分類為(i)合約分銷商；及(ii)非合約分銷商。我們與合約分銷商訂立分銷協議，並與獨立連鎖藥店訂立主協議，以確保彼等遵循我們的銷售政策。該等協議的主要條款包括我們就分銷地域的限制及彼等按由我們所制定之最低價格轉售我們的產品。

下表載列我們於往績記錄期間內按不同分銷渠道劃分的總收益明細、其各自佔總收益的百分比及毛利率：

	截至十二月三十一日止年度								
	二零一二年			二零一三年			二零一四年		
	人民幣千元	佔收益%	毛利率(%)	人民幣千元	佔收益%	毛利率(%)	人民幣千元	佔收益%	毛利率(%)
我們的自營連鎖藥店 (附註1)	237,812	58.0	42.9	275,543	57.1	47.3	300,725	50.5	49.0
分銷商 (附註2)									
—合約 (附註3)	81,394	19.8	44.2	84,478	17.5	46.1	90,234	15.2	50.4
—非合約	61,038	14.9	56.5	69,478	14.4	55.6	57,156	9.6	54.7
獨立連鎖藥店 (附註2)	29,808	7.3	54.2	53,306	11.0	58.7	147,450	24.7	65.2
合計	<u>410,052</u>	<u>100.0</u>	46.0	<u>482,805</u>	<u>100.0</u>	49.6	<u>595,565</u>	<u>100.0</u>	53.8

附註：

1. 我們的自營連鎖藥店所產生的收益指我們的自有品牌產品及非自有品牌產品的銷售。
2. 分銷商及獨立連鎖藥店所產生的收益指我們的自有品牌產品的銷售。
3. 由於我們並無直接銷售予二級分銷商，合約分銷商所產生的收益指我們對一級分銷商的銷售。

就我們的合約分銷商而言，我們維持兩級分銷模式，其由一級及二級分銷商組成。由於我們乃直接向一級分銷商進行銷售，而彼等乃發展成熟且具聲譽的中國醫藥分銷商及批發商，故此舉使我們得以減低固有信貸風險及節省我們的交付資源。我們的一級分銷商繼而出售及交付我們的產品予二級分銷商，而二級分銷商經已與我們訂立分銷協議。我們的非合約分銷商負責分銷一系列我們的合約分銷商或獨立連鎖藥店並無分銷之自有品牌產品。儘管我們並無與非合約分銷商訂立任何分銷協議，我們的銷售及營銷團隊將緊密監督產品銷售及檢查市場售價，藉以減低彼等之間的潛在競爭風險及確保彼等不會按低於我們所屬意的零售價之價格出售我們的產品。我們規定我們的所有分銷商及獨立連鎖藥店須獲得GSP認證。

概 要

下表載列我們於往績記錄期間內的合約及非合約分銷商數目及彼等的相關變動：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一二年	二零一三年	二零一四年
合約分銷商			
一級			
於期初	62	59	70
期內加入	13	22	7
期內終止 (附註)	16	11	9
於期末	59	70	68
二級			
於期初	355	270	502
期內加入 (附註)	154	316	209
期內終止 (附註)	239	84	256
於期末	270	502	455
非合約分銷商			
於期初	220	690	633
期內加入	567	276	279
期內終止 (附註)	97	333	324
於期末	690	633	588
於期末合計	1,019	1,205	1,111

附註：於往績記錄期間內終止合約及非合約分銷商乃主要由於彼等的表現未能達到我們的銷售目標；彼等的GSP認證被暫時吊銷或終止；或分銷商進行合併及整合。

我們於往績記錄期間內的主要客戶包括主要醫藥公司，如廣東省東莞國藥集團有限公司、九州通醫藥集團股份有限公司以及主要獨立連鎖藥店，如雲南鴻翔一心堂藥業(集團)股份有限公司。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們向五大客戶的銷售分別約為人民幣35,300,000元、人民幣42,000,000元及人民幣81,100,000元，分別佔總收益約8.5%、8.7%及13.7%。

競爭優勢

我們相信以下為我們的主要競爭優勢，其有助我們取得成功，並使我們自競爭對手中脫穎而出：

- 「中智」為醫藥行業中知名的品牌
- 我們擁有強大營銷能力及龐大的分銷網絡
- 我們能自我們的自有品牌的新型飲片產生高利潤率
- 我們維持嚴謹質量監控系統
- 我們擁有強大的研發能力
- 我們擁有饒富經驗及熱誠的管理團隊

業務策略

我們的目標為成為中國領先醫藥公司。我們擬奉行下列主要策略，以達成目標：

- 在廣東省擴充我們的連鎖藥店
- 加深加闊我們的分銷網絡
- 擴充我們的產能
- 進一步提升我們的研發能力及產品種類
- 透過加強我們的營銷及推廣活動進一步提高我們的品牌認受性及知名度

概 要

我們的控股股東

我們的控股股東為賴先生、賴太太、顯智及智力。緊隨完成資本化發行及[編纂]後，我們的控股股東將擁有本公司已發行股本總數約65.67%（並無計入因行使[編纂]及根據購股權計劃可能授出的任何購股權而可予配發及發行的股份）。我們的營運獨立於我們的控股股東。有關詳情請參閱本[編纂]「與我們控股股東的關係」一節。

過往財務資料概要

下表載列我們於往績記錄期間之財務資料概要，其應連同我們載於會計師報告之財務資料（包括其附註）一併閱讀：

節選自合併損益表之資料

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一二年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元	二零一四年 人民幣千元
收益	410,052	482,805	595,565
銷售成本	(221,365)	(243,430)	(275,290)
毛利	188,687	239,375	320,275
其他收入及收益	7,370	5,383	6,528
銷售及分銷開支	(121,904)	(142,326)	(148,747)
行政開支	(35,258)	(38,881)	(50,196)
其他開支	(11,152)	(15,364)	(12,048)
融資成本	(4,294)	(1,384)	(1,002)
除稅前利潤	23,449	46,803	114,810
年度利潤	17,254	37,638	86,688

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們的總收益分別約為人民幣410,100,000元、人民幣482,800,000元及人民幣595,600,000元，而本公司股權持有人應佔利潤則分別約為人民幣17,300,000元、人民幣37,600,000元及人民幣86,700,000元。我們的總收益及本公司股權持有人應佔利潤的上升趨勢乃主要由醫藥產品需求增長所帶動。

我們的毛利率自截至二零一二年十二月三十一日止年度之46%增加至截至二零一三年十二月三十一日止年度之49.6%，並進一步增加至截至二零一四年十二月三十一日止年度之53.8%，乃由於我們自有品牌產品的銷售有所上升所致，而該等產品的毛利率高於非自有品牌產品。

截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，我們分別就有關我們的研發項目及我們的業務擴充的政府支持確認政府補貼約人民幣6,000,000元、人民幣3,000,000元及人民幣4,100,000元為其他收入。該等政府補貼佔我們於相關年度純利約34.7%、8%及4.7%。於二零一四年十二月三十一日，政府補貼約人民幣15,100,000元獲入賬為遞延收入，其中約人民幣6,000,000元將確認為截至二零一五年十二月三十一日止年度的其他收入，而其餘結餘則將會於二零一六年至二零一八年財政年度確認。

進一步詳情請參閱本[編纂]「財務資料—管理層討論及分析」一段。

概 要

節選自合併財務狀況表之資料

	於十二月三十一日		
	二零一二年	二零一三年	二零一四年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產	91,440	98,835	107,547
流動資產	148,181	200,039	190,377
流動負債	139,537	157,766	163,631
流動資產淨額	8,644	42,273	26,746
資產總額減流動負債	100,084	141,108	134,293
淨資產	92,571	130,210	120,897

主要財務比率

	於十二月三十一日或截至該日止年度		
	二零一二年	二零一三年	二零一四年
毛利率	46.0%	49.6%	53.8%
純利率	4.2%	7.8%	14.6%
流動比率	1.1	1.3	1.2
速動比率	0.5	0.6	0.6
槓桿比率	27.0%	12.3%	12.4%
債務權益比率 (附註)	—	—	—
利息覆蓋率	6.5倍	34.8倍	115.6倍
權益回報率	18.6%	28.9%	71.7%
存貨週轉天數	65.0	71.9	60.5
貿易應收款項及應收票據週轉天數	50.6	49.0	39.8
貿易應付款項週轉天數	43.0	39.2	32.8

附註：我們於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年均處於淨現金狀況。

有關上述比率及週轉天數之進一步討論，請參閱本[編纂]「財務資料—主要財務比率」及「財務資料—合併財務狀況表若干項目之描述」各段。

近期發展

根據我們的未經審核管理賬目，截至二零一五年四月三十日止四個月的未經審核收益及毛利均高於截至二零一四年四月三十日止四個月。

於本[編纂]日期，我們已就生產及分銷食品取得營業執照，並就製造三種食品（即羅漢果顆粒、玫瑰顆粒及山楂顆粒）取得相關食品生產執照。我們亦已完成在中山生產基地設立新生產線以製造食品。收購有關該等食品的機器的資本開支約為人民幣8,900,000元。我們已開始製造少量食品，並已於二零一五年六月於自營連鎖藥店上架，測試市場反應。我們將會按照市場反應制定銷售及市場推廣策略，並逐步推出食品。我們擬於中國的自營連鎖藥店及超級市場出售該等產品。

概 要

過往不合規情況

於往績記錄期間內，本集團就生產及銷售不符合標準之產品（即「靈芝」及「沉香」）遭中山市食品藥品監督管理局施加行政處罰。我們面臨罰款合共約人民幣4,300元，並遭沒收款項及產品合共約人民幣3,000元。於發生該等事故後，我們已加強我們的質量監控，以確認我們在遵守當前中國藥典所載的當前標準後方開始生產，並在覆檢產品後方將其推出市場。我們的董事確認，除以上事故外，中國相關食品藥品監督管理局於往績記錄期間內及直至最後實際可行日期概無對我們施加任何處罰。

我們的中國附屬公司（即中智藥業、中智連鎖、中智中藥飲片及恒生藥業）於往績記錄期間內並無就我們的僱員作出足額社會保險金及住房公積金供款。自二零一四年七月一日起，我們的中國附屬公司一直有為僱員繳付足額社會保險金及住房公積金供款。此外，我們已分別於截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年就未有繳足社會保險金供款及住房公積金供款計提撥備約人民幣1,900,000元、人民幣1,900,000元及人民幣500,000元。於最後實際可行日期，我們並無自相關政府機構接獲任何通知，規定我們須作出尚未繳納社會保險金及住房公積金供款。我們的中國法律顧問認為，(i)有關該等供款不足的不合規情況對本集團而言並不重大；及(ii)因有關過往不合規情況受處罰的風險實際上偏低。有關詳情，請參閱本[編纂]「業務—法律程序及不合規事宜」一段。

[編纂]開支

假設[編纂]未獲行使及根據指示性[編纂]範圍的中位數，有關[編纂]的估計[編纂]開支總額（包括包銷佣金）約為人民幣[編纂]元。截至二零一四年十二月三十一日止年度，本集團產生[編纂]開支約人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元乃自損益中扣除，而餘下的人民幣[編纂]元則確認為預付款項。截至二零一五年十二月三十一日止年度，我們估計將產生的[編纂]開支將為人民幣[編纂]元，其中人民幣[編纂]元將自該年度的損益中扣除，而餘下的人民幣[編纂]元將於成功[編纂]後根據相關會計準則於權益中扣除。

概無重大不利變動

本集團於二零一五年四月三十日（即就釐定本[編纂]中的債務金額而言的最後實際可行日期）的總債務約為人民幣15,000,000元。我們的董事確認，自二零一四年十二月三十一日起及直至本[編纂]日期，本集團的財務或貿易狀況或前景概無重大不利變動，且概無任何將對會計師報告所載的合併財務報表所示的資料造成重大影響的事件。

概 要

所得款項用途

我們估計，我們將自[編纂]收取所得款項淨額約[編纂]港元（假設[編纂]未獲行使及[編纂]為[編纂]港元，即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元之中位數，並經扣除包銷費用及佣金以及本公司就[編纂]應付之估計開支）。

我們擬就以下目的應用我們將自[編纂]收取之所得款項淨額：

所得款項概約百分比或金額	擬定用途
[編纂]或[編纂]港元	擴充我們在廣東省的連鎖藥店
[編纂]或[編纂]港元	擴充我們的分銷網絡
[編纂]或[編纂]港元	為我們的研發活動提供資金
[編纂]或[編纂]港元	擴充我們的產能
[編纂]或[編纂]港元	營運資金及一般企業用途

倘[編纂]獲悉數行使及[編纂]定於指示性[編纂]範圍的下限或上限，則[編纂]的所得款項淨額將下跌或上升約[編纂]港元。於該等情況下，我們將按上文載列之相同比例調整我們對所得款項淨額的分配。

進一步詳情請參閱本[編纂]「未來計劃及所得款項用途」一節。

股息政策

股息可以現金或透過我們認為適當的其他方式派付。截至二零一四年十二月三十一日止三個年度各年，本集團分別宣派股息零、零及人民幣96,000,000元。於截至二零一四年十二月三十一日止年度內宣派的股息經已於二零一四年九月底前全數派付。本集團進一步於二零一五年四月宣派及派付股息約人民幣30,000,000元。任何未來股息將由董事會按照我們的盈利、現金流量、財務狀況、資本需求、法定資金儲備規定及我們的董事認為相關的任何其他情況酌情決定派付。

[編纂]

概 要

風險因素

我們的業務受多項風險影響，包括但不限於有關我們的業務、行業、我們營運所在地區及[編纂]之風險。我們相信，我們所面對較為顯著之部分風險包括：

- 我們的佳績有賴於我們的核心品牌「中智」，而任何有關「中智」的負面報導將會對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。
- 我們的收益主要自中國廣東省產生。倘該地區的經濟、政治或社會狀況出現任何不利變動，則可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。
- 倘我們自有品牌產品於中國市場的銷售比例下降，則我們日後的毛利率可能會受到不利影響。
- 我們可能無法維持我們過往的增長率，而我們的經營業績可能出現顯著波動。
- 倘我們無法開發及引進新產品或令市場接受我們的新產品，我們的業務、財務狀況及經營業績均可能會受到不利影響。
- 我們的中藥破壁飲片試點生產企業資格可能會隨時遭中國相關機構撤回、終止、暫停或修改。
- 我們極為倚賴由分銷商及獨立連鎖藥店組成的分銷網絡銷售我們的自有品牌產品。
- 我們對分銷商的控制有限。
- 中國政府可能會釐定結構性合約不符合適用中國法律、規則、法規或政策。
- 發出以供諮詢之外國投資法草案及說明項下之詮釋之不確定性可能會導致我們的結構性合約成為無效及不合法。
- 本集團依賴結構性合約以於中國生產飲片，而該協議未必可如直接擁有權般有效地提供營運控制權。

結構性合約

中智中藥飲片為本集團在中國的一間主要營運附屬公司，其於中國從事傳統及新型飲片生產業務，而外國投資根據外商投資目錄遭禁止擁有當中所涉及的生產技術，如蒸、炒、艾灸及煨燒。因此，根據適用中國法律及法規，我們不得持有中智中藥飲片的任何股權。

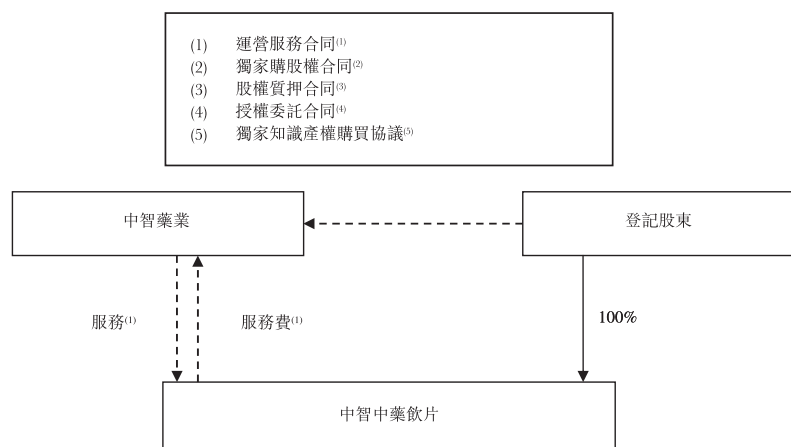
為達致我們的業務目的，結構性合約乃為使本集團可管理中智中藥飲片的業務而訂立，而自中智中藥飲片的業務、財務及經營活動所產生的全部經濟利益均以中智中藥飲片應付予中智藥業之服務費的方式轉移予中智藥業。我們的中國法律顧問認為，除本[編纂]「結構性合約」一節所披露結構性合約有關命令寬免的解決爭議條款外，結構性合約對結構性合約項下之協議訂約方而言均屬有效、合法及具約束力。

於二零一五年一月十九日，商務部頒佈外國投資法草案及說明以進行公眾諮詢。外國投資法草案引入企業的「控制權」及「實際控制權」概念。

概 要

倘在評估結構性合約是否將被視為境內投資時應用「實際控制權」概念，我們的中國法律顧問認為，根據本公司的股權架構（當中中國投資者賴先生於最後實際可行日期通過顯智間接持有約80.52%持股權益，並將於完成資本化發行及[編纂]後（未計因行使[編纂]及根據購股權計劃可能授出之任何購股權而可予配發及發行之股份）持有約60.39%持股權益），本公司大有可能被視作由中國投資者控制。因此，結構性合約大有可能被視作境內投資並獲准持續。有關外國投資法草案及其對本公司的潛在影響的詳情，請參閱本[編纂]「結構性合約—結構性合約的合法性—外國投資法草案及說明」。

下圖說明導致中智中藥飲片之全部經濟利益按結構性合約之規定流向本集團的結構性合約之運作情況：



有關詳情請參閱本[編纂]「結構性合約」一節。

附註：

- (1) 根據運營服務合同，中智藥業獲獨家委聘向中智中藥飲片提供（其中包括）管理及諮詢服務，其代價為中智中藥飲片應付予中智藥業之服務費。
- (2) 根據獨家購股權合同，登記股東已授予中智藥業一項不可撤銷獨家購股權，以供根據當中所載的條款購買彼等於中智中藥飲片的全部或任何部分全數股權。
- (3) 根據股權質押合同，登記股東已以中智藥業為受益人質押彼等於中智中藥飲片的全數股權（連同其所衍生之權利），作為中智中藥飲片及登記股東履行彼等於運營服務合同、獨家購股權合同、授權委託合同及獨家知識產權購買協議下所有合約責任的抵押。
- (4) 根據授權委託合同，登記股東共同及個別不可撤銷地委任中智藥業為授權人，以行使彼等於中智中藥飲片的股東權利。
- (5) 根據獨家知識產權購買協議，中智中藥飲片及登記股東共同及個別地向中智藥業授出一項不可撤銷及獨家購股權，以供根據當中所載的條款購買中智中藥飲片的所有或任何知識產權。
- (6) 「—」代表透過股權的直接合法及實益擁有權，而「- - -」則代表合約關係。