

概覽

普華和順是一間專注於中國醫療器械行業中快速增長及高利潤率分部的醫療器械公司。在我們目前的骨科植入物及高端輸液器業務分部中，我們是一家領先的公司。我們擬進一步發展提升並鞏固我們在骨科植入物及高端輸液器市場中的市場地位，並可能拓展至中國醫療器械行業中其他具吸引力的分部。

於骨科植入物分部，截至最後實際可行日期，我們是唯一兩家提供完整產品組合（包括創傷、脊柱、髖關節及膝關節植入物）的主要國內公司之一。我們的創傷及脊柱產品乃以「Walkman」品牌銷售，而我們的關節產品則以「博恩」品牌銷售。截至最後實際可行日期，於快速增長的髖關節及膝關節植入物（關節植入物的主要領域）分部，我們擁有五項髖關節植入物的註冊證書以及一項膝關節植入物的註冊證書，註冊證書數量在主要的國內公司中排名第二。我們骨科植入物產品組合的寬度及深度令我們為醫院提供全面的解決方案的能力獲得提升，以滿足各種患者的需要。自二零一零年以來，我們已商業化推出25款骨科植入物產品，包括我們的橋接聯合固定系統，相對於市場上現有的眾多競爭產品，該系統具備卓越的固定穩定性且可應用於更為廣泛的骨折類型中。

中國是全球最大的輸液器市場。於輸液器分部，我們透過我們的附屬公司伏爾特技術以旗下「伏爾特」品牌供應兩種主要的高端輸液器：(i)精密過濾輸液器，通過阻止靜脈注射溶液中的不溶性微粒進入患者的血管提高靜脈輸液的安全性；及(ii)非PVC雙層管材輸液器（以TPU作為內層管材及PVC作為外層管材），能消除PVC添加物的有害副作用及降低輸液器的藥物吸收作用。伏爾特技術是開發高端輸液器的領先企業，並在一九九七年成為中國首家獲中國藥監局批准的生產商之一。截至最後實際可行日期，我們為中國唯一三家獲得中國藥監局批准生產非PVC輸液器的生產商之一。我們致力於通過使用前沿材料及技術，向中國消費者提供最優質的輸液器產品，以提升輸液安全。

我們主要透過分銷商出售我們的產品。我們龐大且快速增長的全國分銷網絡遍佈於中國30個省、直轄市及自治區。我們的骨科植入物分銷網絡的主要目標為二、三線城市的二級醫院。相比之下，我們的輸液器分銷網絡主要覆蓋中

業 務

國一、二線城市的三級醫院。下表載列截至所示日期我們的分銷網絡所覆蓋的分銷商及醫院數目。

	於十二月三十一日			於
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年 六月三十日
<i>骨科植入物(創傷及脊柱)</i>				
分銷商	182	207	214	244
醫院	1,257	1,300	1,397	1,444
<i>輸液器</i>				
分銷商	33	28	182	211
醫院	602	765	995	1,113

目前，我們合共擁有六間生產廠房，包括位於天津、安陽(河南省)及深圳(廣東省)的三間生產骨科植入物產品的廠房及位於豐台(北京)、石景山(北京)及徐州(江蘇省)的三間生產輸液器的廠房。於二零一三年六月三十日，我們的創傷植入物、脊柱植入物、關節植入物及輸液器的年產能分別為1,960,000件、230,000件、8,000套及55百萬套。截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的創傷植入物生產廠房、脊柱植入物生產廠房、關節植入物生產廠房及輸液器生產廠房的利用率分別為79.6%、74.0%、44.4%及81.5%。我們亦擁有三間新增在建廠房一位於山東省臨沂及北京平谷的兩間廠房將生產輸液器，而位於廣東省深圳的一間廠房則生產關節產品。

於往績記錄期間，由於我們骨科植入物業務及輸液器業務均錄得增長，我們的業務已錄得大幅擴張。於二零一零年、二零一一年及二零一二年，我們的收入分別合共人民幣60.8百萬元、人民幣175.3百萬元及人民幣331.5百萬元，三年的複合年增長率為133.5%。我們的收入由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣145.8百萬元上升50.1%至二零一三年同期的人民幣218.8百萬元。於二零一零年、二零一一年及二零一二年，我們的淨溢利分別合共人民幣14.3百萬元、人民幣49.3百萬元及人民幣100.2百萬元，三年的複合年增長率為164.4%。我們的淨溢利由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣44.6百萬元上升35.2%至二零一三年同期的人民幣60.2百萬元。

我們骨科植入物分部的收入由二零一零年的人民幣60.8百萬元增長至二零一二年的人民幣97.6百萬元，三年的複合年增長率為26.7%。該分部的收入由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣45.6百萬元上升57.3%至二零一三年同期的人民幣71.7百萬元。我們骨科植入物分部的經營溢利由二零一零年的人民幣

19.4百萬元增加至二零一二年的人民幣37.6百萬元，三年的複合年增長率為39.3%。該分部的經營溢利由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣17.5百萬元上升29.3%至二零一三年同期的人民幣22.6百萬元。

伏爾特技術的收入由二零一零年的人民幣88.8百萬元增加至二零一二年的人民幣234.0百萬元，三年的複合年增長率為62.3%。伏爾特技術的收入由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣100.2百萬元上升46.8%至二零一三年同期的人民幣147.1百萬元。伏爾特技術的經營溢利由二零一零年的人民幣27.3百萬元增加至二零一二年的人民幣90.9百萬元，三年的複合年增長率為82.5%。伏爾特技術的經營溢利由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣38.2百萬元上升48.0%至二零一三年同期的人民幣56.6百萬元。

競爭優勢

我們相信，本公司以下競爭優勢令我們在競爭對手中脫穎而出並有助於我們在行業內有效地競爭。

在中國醫療器械行業的兩個快速增長及高利潤率分部中的市場領導地位

我們是中國專注於骨科植入物及高端輸液器的領先開發商、生產商及經銷商。

骨科植入物

根據F&S報告，於二零零八年至二零一二年期間，中國骨科植入物市場按複合年增長率18.2%增長，而預期於二零一二年至二零一七年期間，將按複合年增長率18.1%增長。根據該同一來源，於二零一二年，骨科植入物主要國內生產商的平均毛利率估計為69%。

截至最後實際可行日期，我們是唯一兩家提供完整產品組合(包括創傷、脊柱、髖關節及膝關節植入物)的主要國內公司之一。根據F&S報告，按截至二零一三年六月三十日止十二個月的銷售收入計算，我們的市場份額為1.3%，佔國內公司(不包括康輝及創生控股⁽¹⁾)第三大市場份額。我們的市場領先地位拓展至我們的兩個主要產品類別，在創傷及脊柱產品領域，市場份額分別在國內公司(不包括康輝及創生控股)中位列第二及第四。

根據F&S報告，截至最後實際可行日期，於快速增長的髖關節及膝關節植入物(關節植入物的主要領域)分部，我們擁有五項髖關節植入物的註冊證書以及一項膝關節植入物的註冊證書，註冊證書數量在主要的國內公司中排名第二，讓我們能夠滿足關節植入物市場的絕大部分需求。

⁽¹⁾ 康輝及創生控股已分別於二零一二年及二零一三年被跨國企業所收購。

我們骨科植入物產品組合的寬度及深度令我們為醫院提供全面的解決方案的能力獲得提升，以滿足各種患者的需要，我們因而堅信，這將(i)提升我們產品在外科醫生及醫院中的知名度及接納度；(ii)令我們可在政府機構及醫院的招標程序中更有效地競爭；及(iii)令我們在滲透率相對不高的關節產品市場中佔據有利位置進行發展，並方便我們在其他產品類別之間的交叉銷售工作。

輸液器

根據F&S報告，於二零零八年至二零一二年期間，中國高端輸液器產品市場(主要由精密過濾輸液器市場組成)按複合年增長率23.2%增長，於二零一二年達451百萬套，而預期於二零一二年至二零一七年期間，將按複合年增長率24.5%增長。根據同一來源，二零一二年高端輸液器產品主要國內生產商的平均毛利率估計為64%。

根據F&S報告，我們是中國第二大高端輸液器生產商，按二零一二年的銷量及二零一二年的銷售額計算，市場份額分別達12.2%及10.3%。根據該同一來源，按銷量計算，我們在北京(為採納新醫療技術的領先城市及國內市場的風向標)的市場份額於二零一二年達49.5%。伏爾特技術(自二零一一年起成為本集團的成員公司)是唯一兩間獲中國藥監局選定協助制定精密過濾輸液器的國家標準的公司之一，這進一步證明了我們的市場領先地位及開發實力。

伏爾特技術是開發高端輸液器的先行者，並在一九九七年成為中國首家獲中國藥監局批准生產及經銷精密過濾輸液器的生產商之一。我們致力於在我們的產品上使用前沿的材料及技術。例如，我們的精密過濾輸液器使用核孔膜濾膜製成的過濾器，該濾膜比纖維濾膜更有效地阻隔不溶性微粒，乃市場中領先的替代過濾材料。

透過持續將我們的產品組合拓展至輸液安全領域的新疆界及提升現有產品的功能及應用(如避光及自動排氣等)，我們保持了我們的市場領先地位。截至最後實際可行日期，我們為中國唯一三家獲中國藥監局批准生產非PVC輸液器的生產商之一。非PVC輸液器預期將在中國逐漸取代PVC輸液器，根據F&S報告，於二零一二年的市場容量為79億套。就我們的非PVC輸液器而言，我們已開發一種專利的雙層管材設計，乃以TPU作為內層管材及PVC作為外層管材。我們的TPU內層管材已顯示出可有效地消除塑化劑(如DEHP/DOP)、穩定劑及PVC的其他添加物的有害副作用，並降低藥物吸收作用。

產品組合處理有利地位，以把握市場商機帶來的增長

我們相信，我們骨科植入物及輸液器在中國市場將繼續取得大幅增長，我們已做足準備從下列行業趨勢中受惠：

骨科植入物

- **取代進口。** 中國骨科植入物市場一直被跨國企業所操控，但中國的國內公司已透過有所上升的產品質量、較低的價格及更強勁的本地市場進入能力，成功從跨國企業中奪得市場份額。受惠於我們全面的產品組合，我們深信，我們已準備好取代進口產品的市場機會，尤其是在關節及脊柱產品類別。
- **二三線城市的增長率較高。** 根據F&S報告，由於與一線城市相比，二三線及縣級城市的人口較多及歷史滲透率較低，加上收入持續上升、保險覆蓋率不斷增加以及社會醫療保險計劃的限制(限制在本地醫院進行外科手術的報銷)，故該等城市的增長率(於二零零八年至二零一二年的複合年增長率為20.3%)遠高於一線城市的增長率。根據該同一資料來源，二三線及縣級城市的市場規模估計將由二零一二年的人民幣57.1億元增長至二零一七年的人民幣146.7億元。我們主要針對二三線城市，我們認為，由於我們的產品品質優良、價格具競爭力及廣泛的分銷網絡，我們處於把握該等地區增長機會有利位置。
- **脊柱及關節植入物市場的高增長。** 根據F&S報告，中國的脊柱植入物市場預期將由二零一二年的人民幣20.5億元增長至二零一七年的人民幣50.6億元，複合年增長率達19.8%，而中國的關節植入物市場預期將由二零一二年的人民幣29.9億元增長至二零一七年的人民幣81.1億元，複合年增長率達22.1%。受惠於我們全面的優質產品組合、具競爭力的價格及廣泛的分銷網絡，我們相信，我們處於把握關節及脊柱植入物市場高增長的有利地位。

高端輸液器

- **不斷增長的採納率及產品升級。** 隨著健康意識及對輸液安全的關注不斷增加，高端輸液器(主要包括精密過濾輸液器及非PVC輸液器)被越來越多地應用於降低或消除與傳統PVC輸液器有關的常見風險，包括不溶性微粒及PVC添加物的毒性。根據F&S報告，於二零一二年，精密過濾輸液器分別構成北京、廣東省及江蘇省所用輸液器的36.7%、10.2%及

9.8%。通過比較，該等輸液器僅佔該年度全國所用輸液器的5.1%。隨著中國的醫院及患者越來越多地認識到輸液中不溶性微粒所引致的潛在健康風險並專注於不斷改善靜脈輸液安全，我們認為精密過濾輸液器將會越來越多地在全國範圍內使用。作為該產品分部的領先企業，我們認為，我們正穩佔把握該產品日漸增長的採用趨勢帶來的增長機遇的有利位置。二零零零年，中國藥監局發佈一項規例，建議停止使用PVC生產輸液袋，自此以後，中國政府未曾批准任何PVC輸液袋的新生產線。我們認為這是一項重大的發展，可能是PVC輸液器產品逐步退出市場的先兆。作為中國於截至最後實際可行日期的唯一三家獲中國藥監局批准生產非PVC輸液器的生產商之一，我們已準備好把握中國市場從PVC升級到非PVC輸液器帶來的機遇。

強勁的研發實力帶來強勁的短期產品線

我們一直為開發創新型產品的先行者，可不斷開發並推出新產品。自二零一零年以來，我們已商業化地推出25種骨科植入物產品，包括我們的橋接聯合固定系統。根據若干中國醫學期刊公佈文章，相對於市場上現有的眾多競爭產品，橋接聯合固定器具備卓越的固定穩定性，更有利於骨癒合、更易植入及可被應用於更廣泛的骨折類型。我們擁有五款新型創傷產品及七款新型脊柱產品，該等產品預期均於二零一四年上半年之前商品化地推出市場。我們在輸液器方面，自二零一零年以來，已開發並推出非PVC輸液器並開發出額外的高級功能，包括自動排氣及藥劑滴定管。我們目前擁有一款已註冊並進入測試階段的新產品以及七款進入後臨床試驗階段的新產品，我們預期該等產品將於二零一四年推出市場。請參閱「一新產品及待推出產品」。

我們持續為市場帶來新產品的能力反映了一個設計以需求為驅動，並對內科醫生的回饋信息及醫療發展的最新趨勢高度響應的研發過程。我們的研發團隊與醫生（如中國醫師協會）、醫院（如中國人民解放軍總醫院）、大學研究中心（如深圳清華大學研究院）及研究機構（如中國科學院深圳先進技術研究院）等緊密合作。我們的骨科植入物研發團隊擁有一名於骨科植入物產品開發方面擁有多項專利（包括橋接聯合固定系統的專利）的知名骨科醫生。截至最後實際可行

業 務

日期，我們擁有28項專利，包括18項骨科植入物產品專利及10項輸液器產品專利，另外還在進行九項專利申請，包括四項骨科植入物產品專利申請及五項輸液器產品專利申請。為表彰我們的研發努力，我們從科學技術部發起的中國火炬計劃(中國最富盛名的國家研發計劃)中贏得了多項研究補助。請參閱「一研發」。

專業的銷售及營銷團隊管理覆蓋全國的分銷網絡

我們認為，我們過往的快速增長及領先的市場地位乃在很大程度上源自我們高度專業的銷售及營銷團隊。該團隊按照產品類別分為三個專門的團隊—即輸液器、創傷及脊柱，以及關節。於二零一三年六月三十日，我們的內部銷售團隊由43名成員組成，負責管理及培訓我們的分銷商。我們的每名大區銷售經理均擁有超過10年的醫療器械行業經驗。此外，於二零一三年六月三十日，我們的營銷團隊由80名成員組成，負責向醫生及護士提供技術支持及產品培訓。我們的銷售及營銷團隊約30.0%的成員均具有醫學或醫護學位，這有助於保證有效無縫地與醫生進行溝通。我們的銷售及營銷團隊定期出席及組織國內及國際的醫學會議及博覽會。

我們的銷售及營銷團隊負責管理一個廣泛覆蓋且快速增長的全國性分銷網絡，覆蓋中國30個省、市及自治區。我們各個產品分部之間的網絡覆蓋及銷售渠道之間存在較大差異。我們骨科植入物產品的分銷網絡主要覆蓋在二、三線城市的二級醫院。相反，我們的輸液器分銷網絡主要著眼於中國一、二線城市的三級醫院。下表載列截至所示日期我們分銷網絡覆蓋的分銷商及醫院的數目。

	於十二月三十一日			於
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年 六月三十日
<i>骨科植入物(創傷及脊柱)</i>				
分銷商	182	207	214	244
醫院	1,257	1,300	1,397	1,444
<i>輸液器</i>				
分銷商	33	28	182	211
醫院	602	765	995	1,113

我們相信，我們專業的銷售及營銷團隊以及我們分銷網絡的規模及範圍將令我們從國內眾多競爭對手中脫穎而出，並令我們可繼續在骨科植入物及輸液器市場中有效地競爭。

識別收購機會及實施增長策略的可靠實力

縱觀我們的歷史，我們已證明了識別並收購處於成長階段並在快速增長及高利潤行業中擁有佔據大量已知市場的產品的公司的往績記錄，以及透過快速擴建我們的分銷網絡與生產實力整合、管理及發展該等業務的能力。我們於二零零八年對威曼生物材料(我們生產骨科植入物產品的附屬公司)的收購、於二零一一年對伏爾特技術(我們生產輸液器的附屬公司)的收購以及該等公司於其後的增長均證明了這一點。源自骨科植入物產品的收入及伏爾特技術源自輸液器的收入分別由二零一零年的人民幣60.8百萬元及人民幣88.8百萬元增長至二零一二年的人民幣97.6百萬元及人民幣234.0百萬元，複合年增長率分別為26.7%及62.3%。我們骨科植入物產品的經營溢利及伏爾特技術的經營溢利分別由二零一零年的人民幣19.4百萬元及人民幣27.3百萬元增長至二零一二年的人民幣37.6百萬元及人民幣90.9百萬元，複合年增長率分別為39.3%及82.5%。我們近期透過於二零一三年一月收購博恩醫療進一步拓展我們的骨科產品組合，博恩醫療為我們提供一系列關節產品，而該產品類別預期會成為我們未來收入增長的主要動力。

經驗豐富且專注的管理團隊

我們由一支老練專注的管理團隊領導。這些年來，該團隊帶領我們的整合工作及使收購業務取得增長。姜黎威先生是我們的行政總裁，於醫療器械行業擁有20年經驗，其中包括曾於一間領先的美國醫療器械生產商Biomet, Inc.的附屬公司Biomet China Co., Ltd.擔任中國區主管一職五年，於一間當時領先的國內骨科產品公司創生醫療器械(中國)有限公司任總經理三年，以及曾於Zimmer (Shanghai) Medical International Trading Co., Ltd擔任多個管理職位九年。我們管理層的其他成員(包括我們的首席財務官、我們主要營運附屬公司的總經理及其他主要行政人員)亦於彼等各自的領域內擁有豐富經驗，且擁有豐富的專業及管理經驗。我們深信，我們的領導團隊將透過其強勁的管理才能，幫助我們維持有機增長及拓展新業務。

業務策略

我們的目標是進一步增長並鞏固我們在骨科植入物及高端輸液器市場的市場地位，並可能拓展至中國醫療器械行業的其他具吸引力的領域。為此，我們擬實施一項包括下列主要組成部分的業務策略。

拓寬及深化產品組合

我們計劃透過研發努力以及戰略收購，持續拓寬及深化我們的產品組合，以捕捉日後的增長機會。就我們骨科植入物分部的創傷產品類別而言，我們近期已經商業化推出橋接聯合固定系統，以及我們目前研發工作的重點為根據市場調研及外科醫生的反饋，完善該產品的特性。就脊柱產品類別而言，我們正在開發的產品包括PEEK(聚醚醚酮)融合器及椎骨成形術工具，而就髖關節及膝關節產品類別而言，我們正在進行研究，構思新設計及開發高級材料，從而滿足患者的不同需求。

就我們的輸液器分部而言，我們計劃繼續開發精密過濾輸液器的新特性，以提高輸液安全，包括精確的流量控制與自動排氣滴注器及更大範圍的過濾孔徑，以滿足患者的需求。我們亦計劃透過開發非PVC材料擴展我們的非PVC輸液器產品組合，以替代我們PVC輸液器產品組合的所有主要特性及應用，例如非PVC避光輸液器，該類產品預期於二零一四年商業化推出。

提升產品性能並持續改善生產效率

市場對我們產品的需求相對較大。我們預期，市場對我們產品的需求將繼續上升，因此，我們計劃實施下列提升產能的措施：

- **新建輸液器廠房。** 為滿足短期內提升產能的需求，我們近期收購了江蘇省徐州的一佳醫療。此外，我們計劃新建兩處廠房以進一步提升產能。我們位於山東省臨沂的新廠房已動工，預期將於二零一四年下半年完工並開始生產。我們計劃在二零一五年年底前將該等廠房的年產能增加至100百萬套精密過濾輸液器，並在二零一八年年底前進一步將精密過濾輸液器的設計年產能擴大至200百萬套。此外，我們位於北京平谷區的廠房已動工，目前預期該等廠房將於二零一六年第四季度投入生產，這些廠房的設計年產能為50百萬套。

- 擴大骨科植入物產品的生產廠房。我們正在擴大位於廣東省深圳市新購入的博恩醫療廠房關節產品的產能。這些廠房的產能相對較低，於二零一二年末，年產能為8,000套。自我們的收購以來，我們一直作出大量投資，我們目前的擴張計劃於二零一六年底完成後，我們深圳廠房的產能將達每年30,000套髖關節及膝關節產品。此外，我們計劃於二零一四年第三季度開始擴大我們的天津廠房，並預期於二零一五年第二季度完成擴張，這預期會令我們的創傷及脊柱產品的年產能從截至二零一三年六月三十日的合共2.2百萬件增加至5.5百萬件。

我們計劃將我們全球發售所得款項的絕大部分用於該等建設。請參閱「未來計劃及所得款項用途 — 所得款項用途」。

擴張分銷網絡

我們已為我們的產品建立三支專門的銷售及市場推廣團隊，其中兩支負責骨科植入物（即創傷／脊柱及關節），另外一支負責輸液器。為進一步加強我們的銷售及分銷渠道與能力，我們制定如下策略：

- 骨科植入物。鑒於我們最近收購了博恩醫療及其關節產品組合，我們目前將專注於發展該方面的銷售及市場推廣能力，以及交叉銷售至我們現有的創傷／脊柱分銷商及醫院網絡。我們將會繼續重點拓展二、三線城市二級醫院的業務。此外，我們正探索國際市場的銷售潛力。我們的一系列產品均獲得CE認證，包括無菌金屬骨板、金屬骨螺釘、金屬髓內釘系統、脊柱內固定器及關節置換手術器械，表明完全遵守歐盟Council Directive 93/42指令並令我們能夠在歐洲經濟區銷售認證產品。此外，我們於二零一三年八月收到美國藥監局就金屬帶鎖壓縮骨板及螺釘系統發出的510(k) clearance輸入許可，從而令我們可在美國銷售該產品。
- 輸液器。我們相信，我們的高端輸液器在中國國內市場有巨大的增長空間。因此，我們計劃持續拓展我們於中國的分銷商網絡及醫院覆蓋率，短期內重點關注經濟發達地區內較大型城市的三級醫院，並逐步滲透入較小的醫院及城市。我們的目標是在二零一四年年底前新增50名分銷商及500間醫院，以達到合共擁有約250名分銷商及1,500間醫院。我們亦會考慮向國際市場銷售我們的非PVC產品。

業 務

進行戰略收購以推動增長

我們的業務之所以取得今日的成就，有賴於在行業具吸引力的分部中成功執行選擇性收購的策略。在中國的醫療器械行業中，輸液及骨科分部仍然存在眾多收購機遇。於該等機遇中，我們著眼於可補充我們現有產品組合及推動業務增長的產品及技術。若我們現有業務範圍外的醫療器械產品及技術有足夠吸引的增長前景及盈利能力，我們亦會作出考慮。因此，我們計劃將約335.5百萬元（佔全球發售所得款項淨額的30%）分配於進行戰略收購及建立戰略聯盟。截至最後實際可行日期，我們並無識別任何特定收購目標。

產品組合

我們的業務包括兩條產品線：骨科植入物產品及高端輸液器。下表列示所示期間我們按業務分部劃分的收入組成。

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一二年		二零一三年	
	（人民幣千元，百分比除外）									
	（未經審核）									
骨科植入物	60,816	100.0%	75,379	43.0%	97,567	29.4%	45,568	31.3%	71,693	32.8%
輸液器 ⁽¹⁾	—	—	99,888	57.0	233,974	70.6	100,205	67.7	147,057	67.2
總計	<u>60,816</u>	<u>100.0%</u>	<u>175,267</u>	<u>100.0%</u>	<u>331,541</u>	<u>100.0%</u>	<u>145,773</u>	<u>100.0%</u>	<u>218,750</u>	<u>100.0%</u>

(1) 我們於二零一一年四月三十日收購了伏爾特技術（我們的輸液器業務）。

骨科植入物產品

根據F&S報告，我們是中國骨科植入物產品的第三大國內開發商、生產商兼營銷商（不包括康輝及創生控股），按截至二零一三年六月三十日止十二個月的銷售收入計算，市場份額為1.3%。由於我們最近收購博恩醫療，我們將關節產品加入我們的產品組合中，進一步提升我們在中國骨科植入物市場的競爭力。截至最後實際可行日期，我們是唯一兩家提供完整產品組合的主要國內公司之一，覆蓋了創傷、脊柱及關節等各領域的所有主要應用。我們的創傷及脊柱產品以「Walkman」為品牌進行銷售，而我們的關節產品以「博恩」為品牌進行銷售。除骨科植入物產品外，我們亦生產及銷售專門用於在骨科手術中植入我們植入物產品的十餘種規格的工具。

業 務

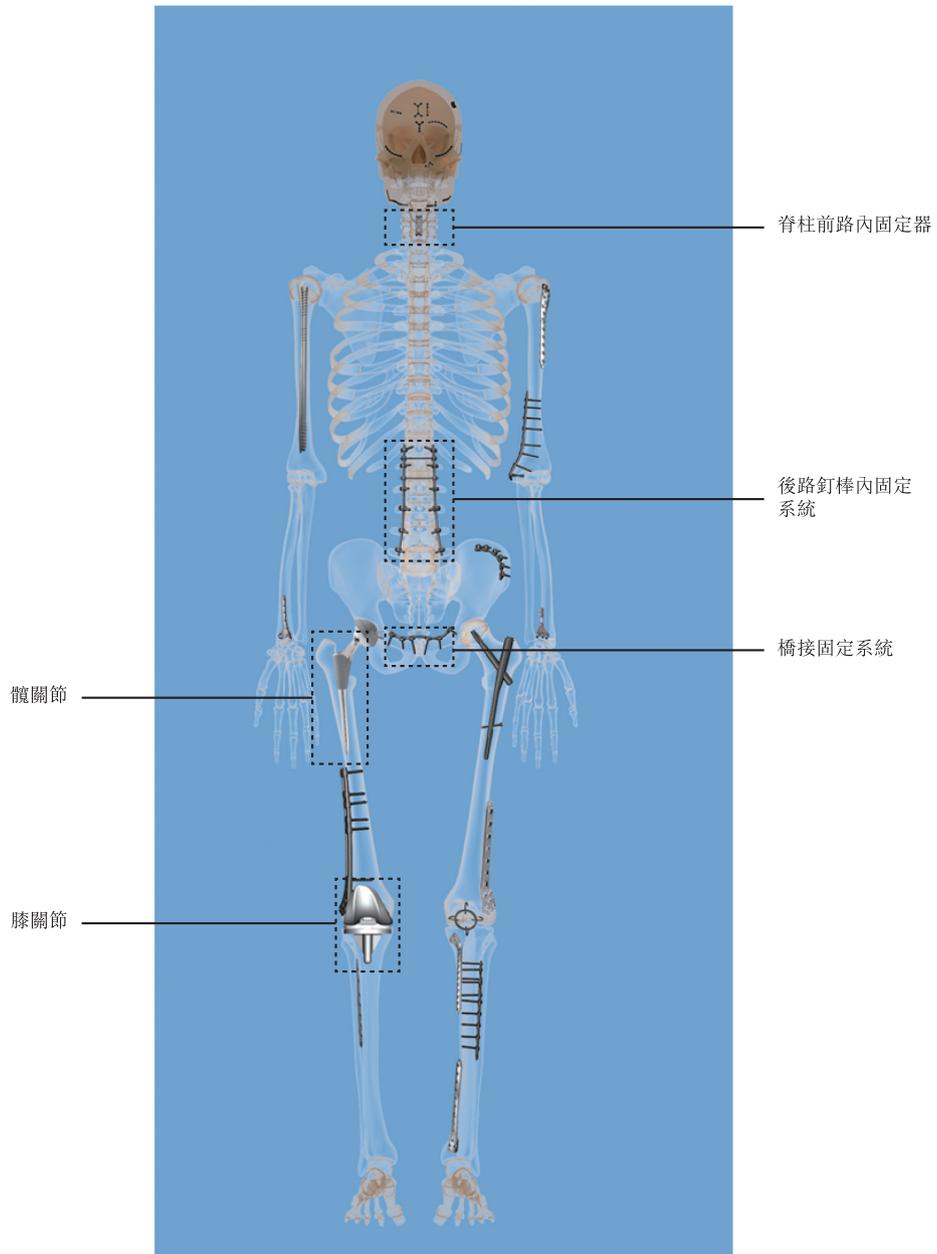
下表列示所示期間我們骨科植入物按產品種類劃分的收入組成。

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一二年		二零一三年	
	(人民幣千元，百分比除外)									
	(未經審核)									
創傷產品	44,487	73.2%	56,261	74.6%	70,178	71.9%	31,886	70.0%	51,027	71.2%
脊柱產品	13,229	21.8	15,374	20.4	20,867	21.4	11,100	24.4	11,475	16.0
關節產品	—	—	—	—	—	—	—	—	5,789	8.1
其他 ⁽¹⁾	3,100	5.0	3,744	5.0	6,522	6.7	2,582	5.6	3,402	4.7
總計	<u>60,816</u>	<u>100.0%</u>	<u>75,379</u>	<u>100.0%</u>	<u>97,567</u>	<u>100.0%</u>	<u>45,568</u>	<u>100.0%</u>	<u>71,693</u>	<u>100.0%</u>

(1) 包括(i)創傷及脊柱產品的相關器械以及(ii)於二零一二年由博恩醫療生產及由我們分銷的關節產品。

業 務

下圖解釋我們的骨科植入物產品於人體的應用。



創傷產品

我們的創傷產品涵蓋骨科植入物產品的所有主要應用且主要用於治療骨折及掌骨、指骨、上下肢、髖、腳踝及下頷重建。我們目前生產約200款創傷產品，包括(i)內固定設備，如標準鋼板及螺釘、鎖定鋼板及螺釘、髓內釘及空心釘，及(ii)顱骨頷面鋼板及螺釘。

內固定設備一般植入病患的體內以固定碎骨。我們主要的內固定產品包括標準鋼板及螺釘以及帶鎖加壓鋼板及螺釘(又稱LCP)。我們的顱骨頷面鋼板及螺釘系統用於口腔、下顎、面部及顱骨骨折，以及用於腫瘤切除後的骨重建。

下表載列我們的主要創傷產品的若干資料。

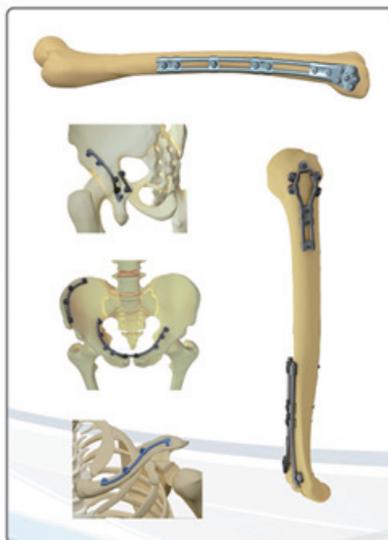
產品名稱	樣圖	應用
骨鋼板及螺釘：		
標準鋼板及螺釘		復位或重建骨碎片的固定設備
LCP		用於骨重建術
髓內釘		用於上下肢微創手術
空心釘		用於上下肢重建
顱骨頷面鋼板及螺釘		用於口腔、下顎、面部及顱骨骨折，以及用於腫瘤切除後的骨重建

業 務

除標準鋼板及螺釘以及LCP外，我們擁有於二零一三年年初正式推出的獨有的橋接聯合固定系統及其他三種獲專利的內固定產品。下表列示我們獲專利產品的若干資料。

產品名稱	樣圖	應用
髓骨環		用於治療髓骨骨折(骨頭碎成數片)
髓動力帶鎖鋼板		用於治療股骨粗隆間及股骨粗隆下骨折
旋入針		用於治療肱骨、股骨及脛骨單純性骨折
橋接聯合固定系統		用於治療四肢、肩鎖關節、骨盆及髖臼的骨折

我們獨一無二的橋接系統主要用於固定四肢、肩鎖關節、盆骨及髖臼的骨折。該系統最初由我們研發團隊的一名成員開發，該成員已授予我們於中國使用其專利設計的獨家許可。其前沿的設計採用了全面鎖定方式，通過棒、釘及塊的不同組合搭配結合成內部支持結構，從而形成一種減少植入物應力的卓越生物學力線。創新設計亦擁有多項固定特性，包括靈活固定及有效減少應力遮擋和植入物金屬勞損的三維固定。我們的橋接系統適用於範圍廣泛的手術應用，特別是複雜的骨折手術，並適用於微創手術。下圖列示我們橋接系統的部分應用。



脊柱產品

我們目前生產約10種脊柱產品，包括脊柱前路及後路內固定器及脊柱融合器。下表列示我們脊柱產品的若干資料。

產品名稱	樣圖	應用
脊柱前路內固定器 . . .		用於矯正及固定骨折、腫瘤及感染等情況下的頸椎前路脊柱
脊柱後路內固定器 . . .		用於脊柱不穩，包括重要脊柱滑脫、脊柱創傷及畸形、脊柱腫瘤、脊柱感染及椎板切除術後的不穩定等
脊柱融合器		用於穩定脆弱的脊柱及舒緩骨折及受損椎骨造成的痛苦

關節產品

根據F&S報告，到二零一七年，按銷售額計算，關節植入物產品在中國市場的銷量急速增長，並有望成為骨科植入物市場銷量最大的分部。於二零一三年一月，我們收購深圳一家主要從事開發、生產及營銷關節產品的公司博恩醫療的大多數權益。根據F&S報告，截至最後實際可行日期，博恩醫療擁有五項髖關節植入物的註冊證書以及一項膝關節植入物的註冊證書，數量在國內主要髖關節及膝關節植入物(關節植入物的主要領域)公司中位列第二。根據同一來源，髖關節及膝關節植入物銷量約佔二零一二年中國所有已出售關節植入物的95%。鑒於本類產品市場的准入門檻高，以及取得中國藥監局的產品註冊需要長時間的手續，我們認為我們已充分準備好把握關節植入物分部的增長機遇。

業 務

博恩醫療擁有一個廣泛的關節產品組合，其中六種產品已獲中國藥監局批准生產。下表載列博恩醫療獲中國藥監局批准的產品。

產品名稱	樣圖	應用
髖：		
鈷鉻鉬骨水泥型 髖關節系統		用於治療骨關節炎、風濕性關節炎、退化性關節炎、創傷引起的關節損傷、股骨頭缺血性壞死、股骨頸骨折及先天性髖關節發育異常
三錐型髖關節系統		用於治療骨關節炎、風濕性關節炎、退化性關節炎、創傷引起的關節損傷、股骨頭缺血性壞死、股骨頸骨折及先天性髖關節發育異常
高氮不鏽鋼髖關節 系統		用於治療骨關節炎、風濕性關節炎、退化性關節炎、創傷引起的關節損傷、股骨頭缺血性壞死、股骨頸骨折及先天性髖關節發育異常
三錐噴鈦髖關節系統		用於治療骨關節炎、風濕性關節炎、股骨頭軟骨或骨頭表面受損，尤其適用於年輕患者
三錐噴HA髖關節系統		用於治療骨關節炎、風濕性關節炎、股骨頭軟骨或骨頭表面受損，尤其適用於年輕患者
膝：		
低磨損高屈曲膝關節 系統		用於治療退化性或創傷性骨關節炎；風濕性關節炎；股骨髁骨缺血性壞死；中度的內翻或外翻膝關節畸形等

主要根據可從中國解剖學會發佈的《中國人解剖學數值》中獲得統計數據，我們相信，我們的關節產品相比現時在中國出售的跨國企業的產品更適合中國患者的生理特點。此外，我們在關節產品中採用先進的表面噴塗技術，這有利於促進骨再生長及固定。我們採用的表面噴塗技術包括羶磷灰石等離子噴塗及鈦等離子噴塗。

業 務

輸液器

我們透過我們的附屬公司伏爾特技術以旗下「伏尔特」品牌供應兩種輸液器：(i)精密過濾輸液器，阻止靜脈注射溶液中的不溶性微粒進入患者血管；及(ii)非PVC雙層管材輸液器，消除PVC添加物的有害副作用及降低輸液器的藥物吸收。憑藉該等基本技術構件，我們研發了具有一系列功能及應用(如避光及自動排氣等)的全面產品組合。此外，我們亦向其他輸液器生產商單獨出售精密過濾器，以供其生產輸液器及醫用棉籤等其他產品。

我們於二零一一年四月三十日收購伏爾特技術。下表載列於所示期間伏爾特技術按產品類別劃分的輸液器收入組成情況。

	收購前				收購後							
	截至二零一零年十二月三十一日止年度(二零一零年前身公司期間)		自二零一一年一月一日起至二零一一年四月三十日止期間(二零一一年前身公司期間)		自二零一一年五月一日起至二零一一年十二月三十一日止期間(二零一一年繼任公司期間)		截至二零一二年十二月三十一日止年度		截至六月三十日止六個月			
									二零一二年		二零一三年	
	(人民幣千元，百分比除外)				(人民幣千元，百分比除外) (未經審核)							
精密過濾輸液器	85,275	96.0%	34,801	95.4%	95,702	95.8%	221,059	94.5%	95,720	95.5%	137,528	93.5%
非PVC輸液器	—	—	—	—	—	—	2,915	1.2	583	0.6	4,070	2.8
其他 ⁽¹⁾	3,534	4.0	1,675	4.6	4,186	4.2	10,000	4.3	3,902	3.9	5,459	3.7
總計	88,809	100.0%	36,476	100.0%	99,888	100.0%	233,974	100.0%	100,205	100.0%	147,057	100.0%

(1) 主要包括獨立出售的精密過濾器。

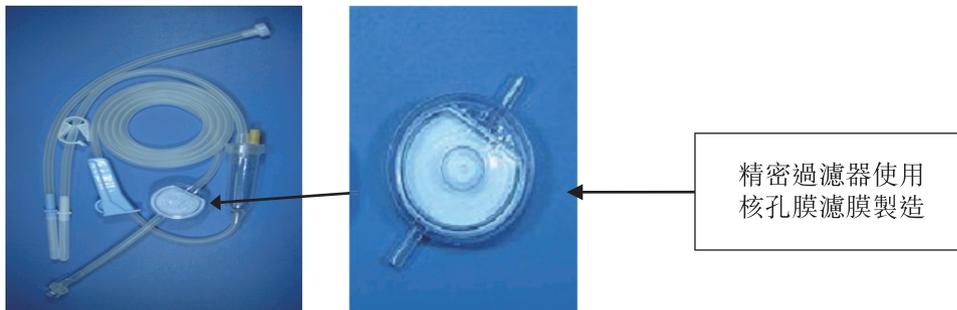
精密過濾輸液器

我們的精密過濾器包括為防止靜脈注射溶液中的不溶性微粒進入患者血管而設計的精密過濾器，從而提高了靜脈輸液治療的安全性。靜脈注射溶液含有來自不同來源的不溶性微粒，包括在靜脈注射溶液製造過程中未能消除的不溶性藥物微粒；來自靜脈注射溶液容器或輸液器的玻璃或塑料微粒；不同給藥之間的反應產生的不溶性微粒；以及在靜脈治療給藥過程中引入的外部污染微

粒。靜脈注射溶液中的所有該等不溶性微粒在實際操作中不可能消除。由於草藥萃取及生產流程中存在的限制，在中國廣泛使用的傳統中醫輸液一般含有更多、更大的不溶性微粒。

靜脈注射溶液的不溶性微粒會堵塞血管，可能引起疼痛、導致血管發炎及長期損害由遭堵塞血管供血的器官。精密過濾輸液器防止不溶性微粒進入血管，並提高靜脈治療的安全性。

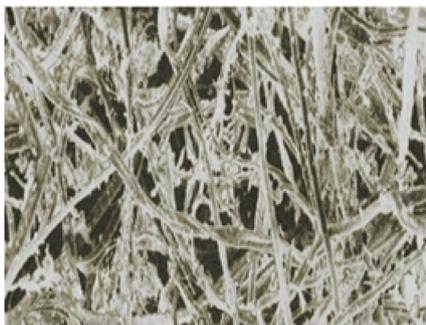
我們供應的精密過濾輸液器有多種不同規格，能過濾直徑二微米至五微米的不溶性微粒，滿足不同患者及不同輸液的要求。我們的精密過濾輸液器設計擁有以核孔膜濾膜製成的精密過濾器。下圖展示我們精密過濾輸液器樣品。



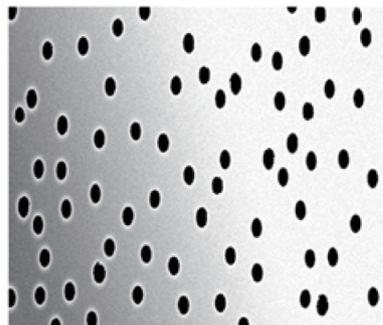
一般而言，用於生產精密過濾器的材料有三種，包括PES濾膜、核孔膜濾膜及纖維濾膜。纖維濾膜是最具成本效益的解決方案，但具有孔徑不規則、化學不相容性及高藥物吸收等缺點。PES材料通常靠進口獲得且價格昂貴，具備獲精確控制的孔徑及低藥物吸收。核孔膜濾膜與PES相比成本較低，且亦具備獲精確控制的孔徑及低藥物吸收。

下圖顯示纖維濾膜及核孔膜濾膜的經放大圖樣。

纖維濾膜



核孔膜濾膜

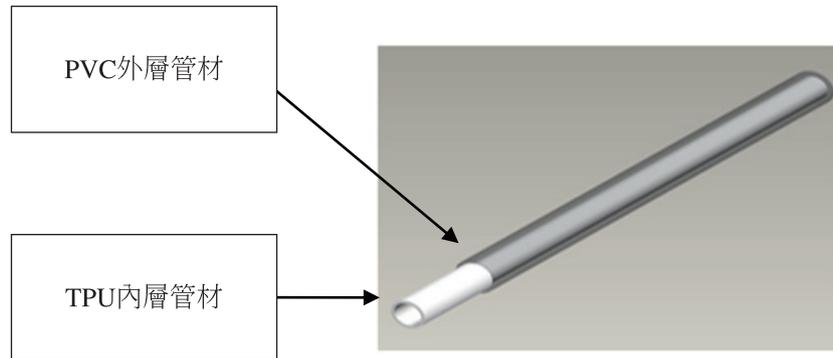


根據F&S報告，中國約有30家精密過濾輸液器生產商，其中包括我們在內的三家使用核孔膜濾膜生產精密過濾輸液器、四家使用PES濾膜及其餘各家使用纖維濾膜。我們的精密過濾輸液器使用以核孔膜濾膜製成的過濾器，該濾膜在阻隔不溶性微粒方面顯著地較市場其他領先的過濾材料更為有效。根據F&S報告，截至最後實際可行日期，在中國僅有三家生產商(包括我們)已獲中國藥監局批准生產核孔膜濾膜的精密過濾輸液器。由於取得中國藥監局的此類審批通常需要歷時一至兩年，加上另外需要時間獲得市場認可，我們認為我們在生產精密過濾輸液器方面較大部分國內生產商有明顯的先發優勢。

非PVC輸液器

我們的非PVC輸液器產品是我們的下一代高端輸液器產品，代表著PVC輸液器的重大升級。由於PVC輸液管材具有毒性及藥物吸收作用，因此非PVC輸液器被較發達的國家(如美國、德國、日本及韓國)廣泛採用。非PVC輸液器預期將在中國逐漸取代PVC輸液器，根據F&S報告，中國於二零一二年的市場規模為79億套，為全球之最。於二零一二年，我們出售了約0.4百萬套非PVC輸液器。

我們非PVC輸液器的雙層管材設計以TPU作為內層管材及PVC作為外層管材。



PVC外層管材保證了管材保持彈性並令產品能夠以更具成本效益的方式生產。截至最後實際可行日期，我們為僅有的三家獲中國藥監局批准生產非PVC輸液器的中國生產商之一，並為唯一使用屬六類TPE之一的TPU的生產商。另外兩家中國生產商的产品均使用其他種類的TPE單層管材。我們認為，我們的雙層管材設計在安全性能及成本方面均優越於另外兩家中國生產商使用的其他種類的TPE管材。TPU是唯一一種經測試符合美國藥監局規定，可用作輸液管材的TPE材料。此外，雖然TPU顆粒較其他類型的TPE顆粒貴20%至50%，但兩種材料的價格均遠高於PVC顆粒。因此，我們認為我們生產雙層管材輸液器的成本會大幅低於生產TPE單層管材輸液器的成本。

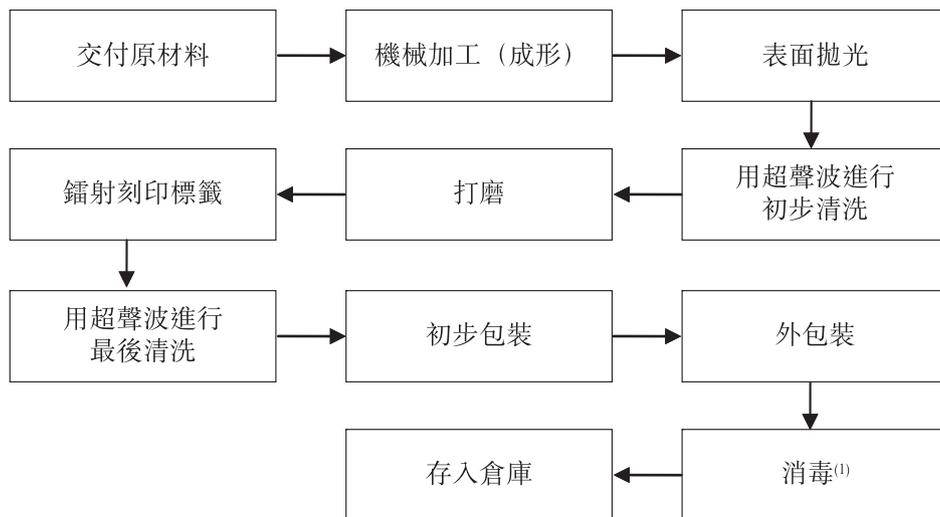
基於精密過濾器特性及非PVC雙層管材特性，我們研發了具一系列功能及應用(如避光及自動排氣等)的全面產品組合。我們在輸液器使用避光材料以阻擋光線及避免對光敏感的輸液藥物因接觸光線而變異。我們在輸液器使用我們的自動排氣精密過濾器來實現自動排氣，該裝置會自動將輸液中的空氣排出及避免空氣進入人體並引起氣泡栓塞。在輸液器中添加一個精確管理器實現精確管理，該裝置可精確控制輸液的流速，是輸液泵的一個較為經濟的替代品。該等額外功能及應用能夠融入我們的輸液器以滿足特別輸液要求。除了銷售輸液器外，我們還將精密過濾器作為獨立產品銷售予中國其他輸液器製造商，這些生產商將我們的精密過濾器加入彼等的輸液器。

生產程序

我們的生產包括採購原材料及部件(該等原材料及部件部分是從第三方採購)、內部生產程序、組裝、產品測試及成品倉儲。我們實施標準的生產規範及程序，並採用由我們經驗豐富的工程師所設計具備定造功能的自動化機器。該先進的自動化機器能大幅提升我們的生產效率。此外，我們亦在我們的生產廠房設有多個物理實驗室，以對我們的產品進行各項測試，從而進一步改善我們的產品質量。

骨科植入物產品

我們通常在我們自有的生產廠房內生產各種骨科植入物及相關器械。雖然不同植入物的生產程序可能會有所差異，但下圖列示我們骨科產品的一般生產程序。



(1) 消毒程序僅適用於關節產品的生產。

交付原材料。 原材料(主要包括鈦、鈦合金及不銹鋼)將按我們生產計劃所釐定的時間及數量交付予我們的生產廠房。交付後，我們會對原材料進行質量控制檢驗。

加工及表面處理。 我們使用高度自動化的機器將原材料加工成形。然後，將所製成的產品進行表面拋光，確保產品表面符合我們質量標準規定的平滑度。低於標準的在製品將被退回進行修正或處理。博恩醫療過往一直將若干關

業 務

節產品的表面處理及初步加工工作外包給第三方。由於該等程序要求專門的技術，故此我們預計於全球發售後將繼續相關外包安排。相關外包安排是為了達到更好的質量控制及獲得成本效益而採取的行業慣例。

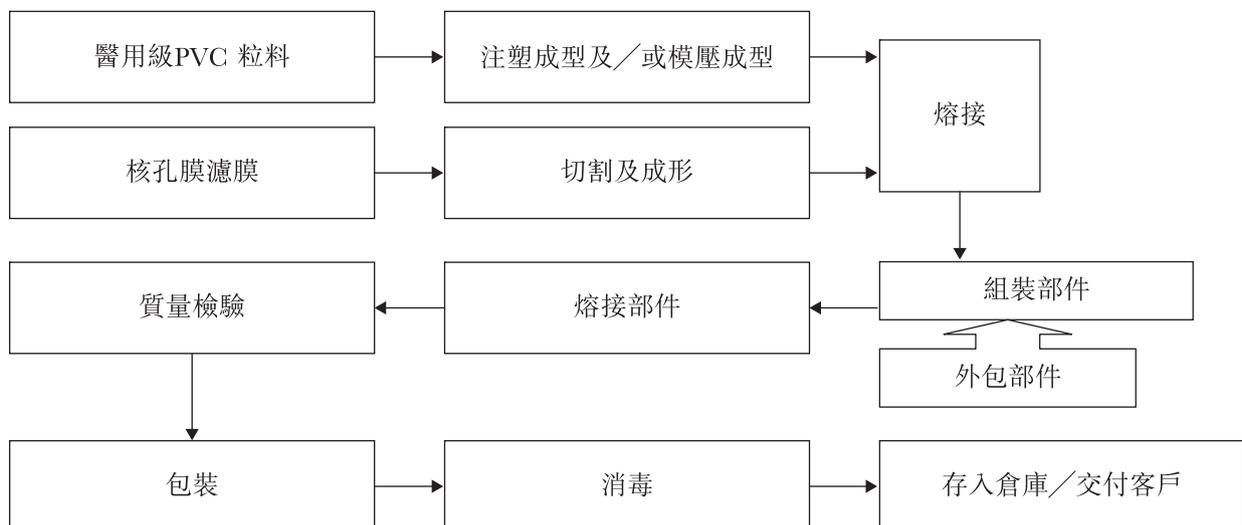
清洗、打磨及刻印標籤。我們會對經加工產品進行清洗、打磨及刻印標籤以準備包裝。我們的清洗程序要求進行兩個階段的清洗，第二階段的清洗在潔淨房內完成，以將細菌感染降至最低。除我們的若干關節產品外，中國的法律法規並未要求對此類產品進行消毒。醫院在將此等產品用於手術前，會進行消毒。刻印標籤後，我們會根據我們的內部質量控制程序對我們的產品進行最終的質量檢驗。

包裝及交付。我們的植入產品有內外兩層包裝。內包裝是在潔淨房內完成，以將細菌感染降至最低。包裝好的製成品會存放於倉庫，等待配發給分銷商。

生產過程中，我們採用了先進的高精度自動及半自動機器，該等機器均採購自Tornos(瑞士)、DMG Meccanica(義大利)、Biglia(義大利)及Hurco(美國)等世界一流生產商。尤其是我們採購自DMG Meccanica的五軸加工機床，該機器是骨科植入物生產中所使用的領先技術。此外，我們所有主要機組的購買年期均不超過四年，現正處於可持續運作的良好狀態。

輸液器

下列流程圖顯示我們輸液器的一般生產程序。



業 務

生產我們的輸液器時使用的原材料主要是PVC粒料，該材料將經過加熱，然後使用吹塑機將其吹成管材或者使用注塑機將其塑造成硬塑部件。此外，我們亦向第三方採購核孔膜濾膜及針頭等若干其他材料及部件。我們將該等材料及部件進一步加工、組裝及整合成最終產品。最終產品通過我們的質量檢驗後將會放入塑膠包裝並進行消毒，然後再交付給我們的客戶。

我們從廣泛的研發工作中已累積了生產輸液器方面的豐富專業知識，這讓我們生產過程的自動化水平和生產力得到提升。此外，我們的專業知識還包括有關核孔膜濾膜達到最佳過濾效果時孔膜的分佈、密度及孔徑大小，以及精密過濾器的設計及生產程序的技術數據。我們認為，我們在生產精密過濾器方面的專業知識將築起一道分隔我們與競爭對手的巨大技術壁壘。

生產廠房

我們目前共擁有六處生產廠房(包括三處骨科植入物產品的生產廠房及三處高端輸液器的生產廠房)，總佔地面積合共約為82,791平方米。

骨科植入物產品

我們目前分別在天津、安陽及深圳共擁有三處骨科植入物的生產廠房，總佔地面積約為45,440平方米。我們天津的生產廠房主要生產我們的創傷及脊柱植入物產品。我們安陽的生產廠房主要生產與我們的創傷及脊柱植入物產品有關的器械。由博恩醫療運營的深圳生產廠房主要生產我們的關節產品。下表載列於所示期間該等生產廠房的年產能、產量及使用率。

	截至十二月三十一日止年度									截至六月三十日止六個月		
	二零一零年			二零一一年			二零一二年			二零一三年		
	最大 年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率	最大 年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率	最大 年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率	最大 年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率
創傷產品(件)	1,020,000	714,000	70.0%	1,290,000	890,100	69.0%	1,550,000	1,209,000	78.0%	1,960,000	780,000	79.6%
脊柱產品(件)	130,000	84,500	65.0%	158,000	110,600	70.0%	210,000	157,500	75.0%	230,000	85,100	74.0%
關節產品(套) ⁽²⁾	8,000	184	2.3%	8,000	56	0.7%	8,000	3,864	48.3%	8,000	1,774	44.4%
針對創傷及脊柱的器械 (套)	—	—	—	—	—	—	2,000	1,500	75.0%	2,000	750	75.0%

(1) 產能乃根據每天16小時及每年336個工作日計算。

業 務

- (2) 我們於二零一三年一月收購博恩醫療(我們生產關節產品的附屬公司)，而於二零一零年、二零一一年及二零一二年的產能及利用率指博恩醫療在被我們收購前的數據。

於往績記錄期間，我們持續擴大我們創傷及脊柱植入物產品的產能，以滿足對我們產品不斷增加的需求。於二零一一年，我們創傷植入物產品產量的增速輕微低於我們的產能增速，從而導致我們創傷植入物生產廠房的利用率錄得輕微下降。相反，我們脊柱產品的產量於二零一一年按高於我們產能的增速上升。因此，我們脊柱產品的利用率由二零一零年的65.0%上升至二零一一年的70.0%。

鑒於我們的銷售增長預期，我們於二零一二年進一步擴大創傷及脊柱植入物產品的產能。然而，由於我們創傷及脊柱植入物產品的銷售強勁，我們創傷及脊柱植入物產品的產量增長超過我們的產能擴張。因此，我們創傷植入物生產廠房的利用率由二零一一年的69.0%上升至二零一二年的78.0%，而我們脊柱植入物生產廠房的利用率則由二零一一年的70.0%上升至二零一二年的75.0%。

我們的創傷植入物產品於截至二零一三年六月三十日止六個月錄得重大增長，因此我們創傷植入物生產廠房的利用率進一步上升至79.6%。相反，我們脊柱產品的銷售增幅較低。因此，脊柱植入物產品的產量於截至二零一三年六月三十日止六個月並無錄得大幅上升，而我們脊柱植入物生產廠房的利用率則下降至74.0%。

我們於二零一三年一月收購博恩醫療的關節植入物業務。博恩醫療於二零一零年及二零一一年的銷售及生產有限，因此其生產廠房的利用率十分低。由於博恩醫療持續開發其市場，其銷售於二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月錄得大幅增長，而其產量及利用率亦因此上升。

輸液器

我們擁有三間輸液器的生產廠房：一間位於北京豐台、一間位於北京石景山及一間位於江蘇省徐州，最後一間位於江蘇徐州的生產廠房為我們於二零一三年五月收購。我們的豐台生產廠房的總佔地面積約為18,142平方米，而我們的石景山生產廠房的總佔地面積約為1,905平方米。徐州生產廠房的總佔地面積約為17,304平方米。於二零一三年五月，我們以人民幣20百萬元從屬獨立第三方的三名人士收購一佳醫療(其持有徐州生產廠房)。

業 務

下表載列於所示期間伏爾特技術位於北京的兩處生產廠房的總年產能、產量及使用率。

	收購前					
	截至二零一零年十二月三十一日止年度			於二零一一年一月一日至 二零一一年四月三十日期間		
	最大年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率	最大年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率
輸液器(千件)	46,000	30,360	66.0%	46,000	10,700	69.8%

	收購後								
	於二零一一年五月一日至 二零一一年十二月三十一日期間			截至二零一二年十二月三十一日 止年度			截至二零一三年六月三十日 止六個月		
	最大 年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率	最大 年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率	最大 年產能 ⁽¹⁾	產量	使用率
輸液器(千件)	46,000	30,240	98.6%	55,000	45,815	83.3%	55,000	22,422	81.5%

(1) 產能乃按每天16小時、一年315個工作日計算。

於被我們收購前，伏爾特技術生產廠房的產量及利用率於二零一零年及二零一一年前身公司期間保持相對穩定。自我們的收購以來，我們已大幅擴大伏爾特技術的分銷網絡及大幅增加我們高端輸液器的銷量。由於伏爾特技術的產能不變，我們生產廠房的利用率由二零一一年前身公司期間的69.8%上升至二零一一年繼任公司期間的98.6%。為減輕產能限制及滿足市場對我們產品不斷上升的需求，我們於二零一二年採購並安裝了額外的自動設備，大幅提高我們的年產能。因此，儘管我們的產量大增，但我們的利用率卻於二零一二年降低至83.3%。我們的利用率於截至二零一三年六月三十日止六個月降低至81.5%，乃主要由於二零一三年二月中國農曆新年假期所致。

擴張計劃

我們認為，對我們產品的需求將會在不遠的將來持續上升。根據F&S報告，二零一三年至二零一七年期間，受一系列有利的行業趨勢(如人口老齡化、骨科植入物代替進口增加以及有關輸液安全的健康意識提高)支持，中國的骨科植入物及高端輸液器市場預期將分別按18.1%及24.5%的複合年增長率增長。因此，我們計劃大幅提高我們的產能，以相應地滿足該等有所增長的需求。

我們目前正在擴大位於廣東省深圳市新購入的博恩醫療廠房關節產品的產能。自該收購後，我們一直作出大量投資，我們目前的擴張計劃於二零一六年底完成後，我們深圳廠房的產能將達每年30,000套髖關節及膝關節產品。我們計劃於二零一四年第三季度開始擴大我們的天津廠房，並預期於二零一五年第二季度完成擴張，這將令我們的創傷及脊柱產品的年產能從截至二零一三年六月三十日的2.2百萬件增加至5.5百萬件。

我們亦計劃在未來五年大幅提升我們的輸液器產能。我們正建設位於山東省臨沂的生產廠房，該廠房的總佔地面積為22,586平方米，而我們預期於二零一四年下半年完成建設並開始生產。我們計劃在二零一五年年底前將該等廠房的年產能增加至100百萬套精密過濾輸液器，並在二零一八年年底前進一步將精密過濾輸液器的設計年產能擴大至200百萬套。我們在北京平谷擁有另一間在建生產廠房，其總佔地面積為53,224平方米，設計年產能為50百萬件精密過濾輸液器。我們的平谷廠房除了具備生產廠房的作用外，還將作為本集團的新公司總部及研發中心。我們預計該廠房將於二零一六年第四季度竣工並投產。

業 務

我們計劃僅利用全球發售所得款項淨額為與我們擴張計劃有關的資本開支提供資金。下表載列上文所述的我們擴張計劃的進一步詳情：

項目	設計年產能	動工日期／ 預計動工 日期	預計竣工 日期	預計資本 開支總額 ⁽¹⁾ (人民幣 百萬元)
關節植入物生產廠房	30,000套／年	二零一三年	二零一六年	63.5
創傷及脊柱生產廠房	5.5百萬元／年	二零一四年	二零一五年	54.0
山東省臨沂輸液器生產 廠房	200百萬元／年 ⁽²⁾	二零一三年	二零一四年	67.5
北京平谷區輸液器生產 廠房 ⁽³⁾	50百萬元／年	二零一四年	二零一六年	235.0

(1) 預期資本開支總額指我們預期於二零一四年繼續業務時產生的開支總額。

(2) 我們計劃在二零一五年年底前達至100百萬套的年產能，並計劃在二零一八年年底前將年產能進一步擴大至200百萬套。

(3) 平谷廠房亦包括就測試、研發以及公司辦公而設的設施。

我們在實施我們的擴張計劃時或會面臨來自熟練工人資源、取得銷售訂單及採購原材料，以及維持質量監控等一系列挑戰。我們擬透過為我們的僱員提供適當的培訓，且提供具有競爭力的福利及晉升機會以挽留及吸引熟練勞工，從而提高我們的勞工生產效率。此外，我們計劃進一步提高我們生產流程的自動化水平以減少我們對勞工的依賴。此外，我們計劃利用我們領先的市場地位以及不斷擴大的分銷網絡把握市場增長並擴大我們的市場份額。我們生產過程中所使用的原材料以鈦、鈦合金、不銹鋼以及PVC顆粒為主，而該等原材料在中國一般具有穩定的供應記錄。我們擬繼續改善我們的存貨管理以及採購流程，以確保原材料供應充足。我們亦繼續致力於加大投資及改進我們的質量監控程序及系統。

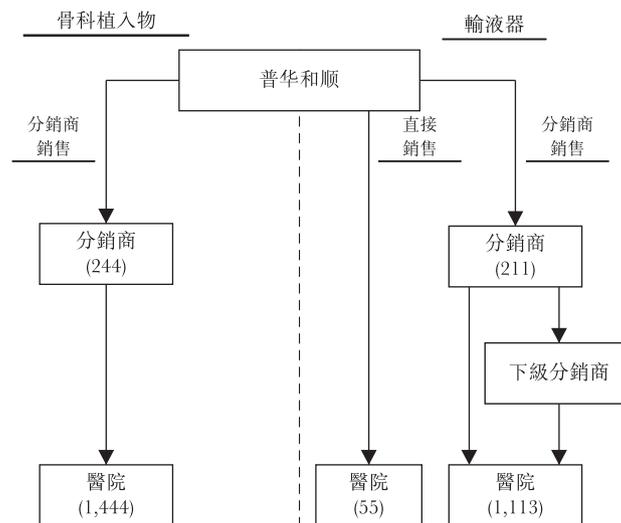
業 務

我們正在就我們的擴張申請必要及相關的批准、許可及牌照，該等批准、許可及牌照主要與施工、環境保護以及醫療器械的生產有關。我們預計於建設施工完成後就我們的輸液器擴張項目提交生產許可證申請。我們預期，在就我們各項擴展項目取得相關批准及許可證方面，將不會存在任何法律障礙。

銷售及分銷

銷售模式

下圖闡釋我們骨科植入物及輸液器於二零一三年六月三十日的銷售模式。



我們主要向國內的第三方分銷商銷售我們的產品，而該等分銷商再將我們的產品售予彼等特定地區的醫院，這符合中國的市場慣例。我們小部分輸液器分銷商將我們的產品轉售予其下級分銷商，主要旨在補充及拓展其自身於其銷售及營銷團隊並無覆蓋的地區的销售網絡。透過分銷商進行銷售令我們可快速擴展我們的業務。與分銷商的要求相比，醫院一般需要較長的信貸期，從而導致較大的貿易應收款項以及較慢的貿易應收款項周轉。因此，倘直接向醫院銷售將需要大量額外的資本資源。此外，我們的產品銷往中國各地的大量醫院。直接向該等醫院銷售要求我們聘用大量本地一線銷售及營銷人員，從而需要大量額外的管理資源及管理精力，以及會產生重大額外的管理及銷售與營銷費用。再者，相對利用已有的本地分銷商資源，在新地區建立本地銷售及營銷團隊並與醫院發展直接銷售耗時更長。

一般而言，醫院僅會購買已通過招標程序批准及採納的產品。我們會參加由醫院及政府機構進行的招標程序，主要旨在維持我們選擇分銷商的能力。只有參與醫院組織的招標程序並中標的實體才有權透過分銷商直接或間接向該醫院銷售其產品。倘分銷商替代我們參與醫院組織的招標程序並中標，則我們將不得不透過該名分銷商向醫院銷售我們的產品，從而喪失選擇另一名分銷商或直接向醫院銷售的能力。

於二零一零年、二零一一年、二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，向分銷商銷售的金額分別佔我們總收入的100.0%、100.0%、97.3%及86.1%。除我們的生產成本外，我們一般會根據一系列因素(包括市場趨勢、供求水平的變動以及競爭產品的價格)為產品定價。

我們的分銷商直接向醫院銷售產品，或將產品銷售予其下級分銷商，由下級分銷商向醫院轉售產品。我們認為，我們的分銷商聘用下級分銷商主要旨在於其自身的銷售及營銷團隊沒有覆蓋的地區補充及拓展其銷售網絡。就我們所知，我們分銷商聘用的該等下級分銷商概非本公司的關聯方。

於二零一二年，我們亦開始向若干醫院直接銷售伏爾特技術提供的部分輸液器產品。伏爾特技術在其總部所在地北京直接向超過50家醫院銷售，主要旨在降低其對伏爾特器材的依賴。於二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，對醫院的直接銷售分別佔我們輸液器業務分部收入的3.9%及20.7%。我們無意於日後積極擴展我們直接銷售的醫院數目。

最大客戶

於二零一零年、二零一一年、二零一二年各個年度及截至二零一二年及二零一三年六月三十日止六個月，我們的五大客戶由我們的分銷商組成。於該等期間，我們的單一最大客戶佔我們的總收入分別為4.8%、44.7%、42.7%、50.5%及14.6%，而我們的五大客戶佔我們的總收入分別為16.3%、54.5%、51.4%、61.1%及25.6%。於往績記錄期間，我們一般與我們的客戶維持穩定的業務關係，且我們並無終止與我們骨科植入物產品的分銷商的關係。於二零一零年、二零一一年及二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，與我們骨科植入物產品的五大客戶的業務關係的平均時長分別為四年、三年、三年及五年。同期，我們輸液器產品的五大客戶均自我們於二零一一年四月收購伏爾特技術起與我們進行業務往來。於二零一一年、二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，伏爾特器材是我們最大的客戶。有關伏爾特器材與本集團的關係，請參閱「歷史及公司發展 — 我們輸液器業務的歷史 — 出售伏爾特器材」。自我們收購伏爾特技術以來，我們一般按類似於我們提供予其他分銷商的

業 務

條款向伏爾特器材銷售我們的產品。截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的第五大客戶(為我們關節植入物產品的一名分銷商)由博恩醫療的總經理吳棟先生控制。吳先生的公司在我們收購博恩醫療之前已開始分銷關節植入物產品。自我們的收購以來，我們一般按公平的商業條款向吳先生的公司出售我們的產品。於二零一三年七月，吳先生出售其於該公司的全部實益權益，而該公司不再為本集團的關聯方。除上文披露者外，概無董事及彼等各自的聯繫人或據董事所知於往績記錄期間擁有我們股本5%以上的任何股東擁有我們任何五大客戶的任何權益。

分銷網絡

我們的骨科植入物產品業務及輸液器業務分別擁有龐大且不斷擴展的全國分銷網絡。

骨科植入物產品

截至二零一三年六月三十日，我們擁有約244家骨科植入物產品分銷商，覆蓋中國30個省、直轄市及自治區。下表載列於往績記錄期間我們骨科植入物產品分銷商數目的變動。

	截至十二月三十一日止年度			截至
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年 六月三十日 止六個月
期初的分銷商	140	182	207	214
新增的分銷商	42	25	7	30
終止分銷商	—	—	—	—
分銷商淨變動	42	25	7	30
期末的分銷商	182	207	214	244

業 務

就地域而言，我們的骨科植入物產品分銷網絡大致分為六個區域。下表載列截至所示日期我們分銷商的區域分佈。

	截至十二月三十一日			截至
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年 六月三十日
華北 ⁽¹⁾	51	53	64	71
東北 ⁽²⁾	22	27	23	27
西北 ⁽³⁾	26	37	40	41
華南 ⁽⁴⁾	40	39	41	49
華東 ⁽⁵⁾	25	26	25	33
西南 ⁽⁶⁾	18	25	21	23

- (1) 包括河北、北京、天津、山西、內蒙古及山東。
 (2) 包括吉林、遼寧及黑龍江。
 (3) 包括河南、陝西、甘肅、新疆、青海及寧夏。
 (4) 包括湖南、湖北、廣東、廣西、海南及江西。
 (5) 包括江蘇、浙江、上海、安徽及福建。
 (6) 包括四川、重慶、雲南及貴州。

下圖列示我們骨科植入物產品分銷網絡截至二零一三年六月三十日的分銷商數目。



業 務

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及二零一三年六月三十日，我們的骨科植入物產品分銷網絡分別覆蓋中國1,257家、1,300家、1,397家及1,444家醫院。高端骨科植入物市場目前由強生(Johnson & Johnson)及美敦力(Medtronic)等大型跨國企業主導。我們定位於中端市場(一般包括中國二三線城市的二級醫院及部分一級醫院及三級醫院)，將其作為我們產品的主要市場。

由於我們近期收購了博恩醫療及其關節產品組合，我們目前著力向我們的現有分銷商及醫院網絡交叉銷售新收購的關節產品。由於銷售關節產品需要若干有別於銷售創傷及脊柱產品所需的專業知識及業內人脈，故此我們計劃建立一個專注於分銷我們關節產品的網絡。

輸液器

截至二零一三年六月三十日，我們在中國30個省、直轄市及自治區合擁有約211名輸液器分銷商。下表載列於往績記錄期間伏爾特技術的輸液器分銷商數目的變動。

	截至十二月三十一日止年度			截至
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年 六月三十日 止六個月
期初的分銷商	1	33	28	182
新增分銷商	32	0	154	29
終止分銷商 ⁽¹⁾	0	5	0	0
分銷商淨變動	32	(5)	154	29
期末的分銷商	33	28	182	211

(1) 終止分銷權乃由於該等分銷商停止營運。

於往績記錄期間，伏爾特技術的銷售模式發生重大轉變。於往績記錄期間初期，伏爾特技術主要透過作為總分銷商的伏爾特器材銷售其產品，而伏爾特器材則向其下級分銷商及醫院轉售該等產品。隨著伏爾特技術拓展其地理覆蓋，其分銷商數量亦逐漸增加。自我們於二零一一年四月對其作出收購以來，伏爾特技術透過更快地增加分銷商來進一步拓展其分銷網絡。

業 務

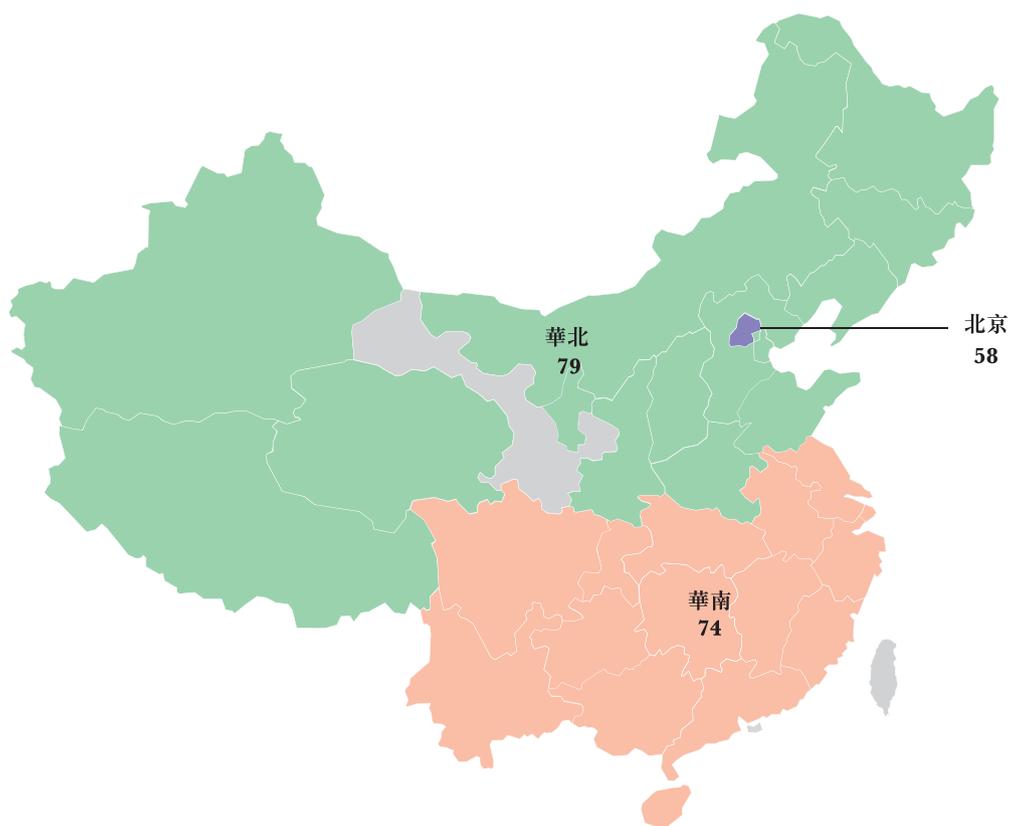
從地理分佈而言，伏爾特技術將其輸液器分銷網絡大致分為三個地區，下表載列截至所示日期伏爾特技術的分銷商的地理分佈。

	截至十二月三十一日			截至
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年 六月三十日
北京	5	5	55	58
華北 ⁽¹⁾	12	14	61	79
華南 ⁽²⁾	16	9	66	74

(1) 由主要位於中國長江以北的14個省、直轄市及自治區組成，包括河北、河南、黑龍江、吉林、遼寧、內蒙、寧夏、山東、山西、陝西、天津、西藏、新疆及青海。

(2) 由主要位於中國長江以南的15個省、直轄市及自治區組成，包括安徽、福建、廣東、廣西、貴州、海南、湖北、湖南、江蘇、江西、上海、四川、浙江、重慶及雲南。

下列地圖顯示我們輸液器分銷網絡截至二零一三年六月三十日的分銷商數目。



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及二零一三年六月三十日，伏爾特技術的輸液器分銷網絡分別覆蓋中國602家、765家、995家及1,113家醫院。

我們的輸液器分銷網絡主要尋求覆蓋中國一、二線城市的三級醫院。具體而言，我們過去一直專注於增加北京市場的銷售額，該市場是採用新醫療技術的領導者及全國市場的領頭羊。江蘇省是我們的另一個重要市場。根據F&S的報告，我們於二零一二年在北京及江蘇省的市場份額(按銷售收入計算)分別為49.5%及17.6%。我們相信，我們的輸液器在中國國內市場具有巨大的增長空間。因此，我們計劃繼續擴張我們在中國的分銷網絡及醫院覆蓋，至少在短期內將專注於經濟發達地區的大型城市。我們的目標是於二零一四年年底前增加50名分銷商及500家醫院，以達到合共約250名分銷商及1,500家醫院。

分銷商管理

我們挑選骨科植入物產品及輸液器分銷商乃基於一系列標準，其中最重要的一個標準是分銷商在營銷相關產品方面的經驗、分銷網絡的覆蓋範圍及在客戶管理方面的能力。其他標準包括分銷商的財務狀況及目標市場的資源配置、其信譽度、聲譽及業內人脈，以及其遵守監管機構規定的記錄。我們的分銷商必須具備分銷我們的產品所需的牌照及專業資格。我們一般與我們的分銷商訂立標準的分銷協議，其中包括了反賄賂及反貪污規定。

骨科植入物產品

以下載列管理我們的骨科植入物產品分銷商的主要方面。

- 年期。我們的骨科產品分銷協議通常為期一年。一般而言，我們的分銷商將根據其向醫院作出的銷售額及其本身的存貨下達採購產品的訂單。
- 指定分銷區域及／或醫院。分銷協議為我們的每名分銷商列明指定分銷區域及／或醫院。我們不允許我們的分銷商在其指定分銷區域及／或醫院之外推廣或銷售我們的產品。根據分銷協議，我們有權就違反該條款之情況施加罰款。

業 務

- 不競爭。我們不允許我們的分銷商在分銷協議期限內經營競爭性產品。例如，倘任何分銷商僅經營我們的創傷產品，則其不得經營我們的競爭對手提供的同類產品。然而，彼可經營我們的競爭對手提供的脊柱及關節產品。根據分銷協議，我們有權就嚴重違規情況終止分銷協議。
- 定價。我們一般按分銷協議訂明的價格供應骨科植入物。我們要求我們的分銷商遵守我們的市場定價系統，該系統設計為一個保護機制，旨在防止分銷商低於成本出售我們的產品，從而對我們的市場銷售造成混亂。我們並無發現存在分銷商沒有遵守我們的市場定價系統的情況，因此並無強制執行懲罰任何分銷商的權利。作為銷售及營銷活動的一部分，我們定期從我們的分銷商及醫院收集定價資料。
- 付款條款。我們可能根據植入物產品符合資格分銷商的付記錄款、業務表現及／或市場地位授予彼等信貸限額。我們認為此做法符合市場慣例。彼等無需就處於獲批准信貸限額內的訂單預付款項。一般而言，我們要求新分銷商下達訂單時預付款項。
- 銷售目標。我們一般會為我們的分銷商預設季度及月度銷售目標。基於分銷商的表現，我們或會調整其指定分銷區域及／或產品。此外，倘分銷商達到或超過分銷協議所規定的銷售目標，我們將提供相當於佔其向我們作出的採購總額的預定百分比的折扣獎勵。然而，根據分銷協議，倘分銷商未能於六個月內進入指定分銷區域或醫院或連續兩個月未能達到其月度銷售目標，我們有權撤銷其於該等分銷區域或醫院的分銷權。於往績記錄期間，我們分銷商無法達致其銷售目標的情況相當有限，而我們一般根據相關分銷協議處理該等情況，包括施加一段試用期及／或減少指定分銷區域。
- 交付。我們一般會負責安排將我們的產品從天津的倉庫交付至我們的區域分銷商指定的地點。我們產品的所有權於分銷商收到產品後轉移至分銷商，而我們一般會負責運輸途中的任何損耗、損毀或損壞。

- **存貨及售後管理。**我們一般要求我們的分銷商維持至少足夠兩個月供應的存貨，該等存貨一般包括預期需求最大的主要產品及規格。我們亦要求我們的分銷商存置準確的產品銷售記錄系統以供我們審閱，並及時通知我們任何客戶的投訴以立即糾正或改進。
- **退貨及換貨。**我們的分銷協議不允許在未經我們同意的情況下進行產品退貨或換貨。實際上，我們過往一直接受分銷商的退貨及換貨，並且一般可按現行價格向其他分銷商出售退回或更換的產品。於二零一零年、二零一一年及二零一二年，產品退貨及換貨的金額分別為人民幣16.4百萬元、人民幣19.1百萬元及人民幣24.6百萬元，分別佔我們骨科植入物產品於該等年度的銷售總額的15.0%、14.0%及14.9%。我們的收入乃於扣除估計退貨後入賬。由於需要滿足患者個別要求的各種規格的不同產品，因此醫院要求供應商能夠迅速提供該等產品。因此，中國骨科植入物行業的生廠商以及分銷商通常提供一系列規格齊全的產品並維持大量的產品存貨。因此，生產商通常允許產品退貨及換貨以維持與分銷商的關係，並協助分銷商管理存貨。同樣，倘產品滿足再次銷售的條件，我們通常允許我們骨科植入物產品的分銷商有限的退貨及換貨，且不存在任何時限。二零一四年初，我們計劃實施一項內部政策，將任何分銷商的每年退換貨數量降低至該分銷商於相同年度內的總採購額的10%。此外，我們計劃實行一年退貨期政策，不允許在原採購超過一年後退回或更換任何產品。我們乃經考慮銷售及營銷員工及我們分銷商的反饋信息後設定該10%退貨及換貨上限，我們相信該上限對我們的分銷商而言屬合理。因此，我們預期該新政策將不會對我們的收入及我們與分銷商的關係構成重大影響。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因產品缺陷遭到我們分銷商的重大退貨或換貨。
- **不合規。**根據分銷協議，我們有權就違反獨家經營或不競爭條款或未能達到銷售目標而施加賠償、縮減指定分銷區域的規模或終止分銷協議（視情況而定）等形式的處罰。於往績記錄期間，我們與骨科植入物分銷商並無任何重大糾紛。

輸液器

以下載列管理我們的輸液器分銷商的主要方面。

- 年期。我們的輸液器分銷協議一般為期一至四年。
- 指定分銷區域及／或醫院。分銷協議為我們的每名分銷商列明指定分銷區域及／或醫院。我們不允許我們的分銷商在該等指定分銷區域及／或醫院之外推廣或銷售我們的產品。根據分銷協議，我們有權就嚴重違反該條款之情況施加罰款或撤銷分銷權。
- 不競爭。我們不允許我們的分銷商在分銷協議期限內經營競爭性產品。根據分銷協議，我們有權對嚴重違規情況施加罰款或撤銷分銷權。
- 定價。我們一般按分銷協議訂明的價格出售我們的產品，且我們可因市況變動而作出調整，根據若干分銷協議，我們有權釐定指導價及監控我們的分銷商遵循協定價格範圍的情況。於若干情況下，分銷商可在獲得我們書面同意後將規定的價格上調或下調不超過10%。在上述任意一種情況下，我們均有權就嚴重違規情況施加罰款或撤銷分銷權。此安排同樣設計為一項保護機制，旨在防止分銷商低於成本出售我們的產品，從而對我們的市場銷售造成混亂。我們並無發現存在分銷商沒有遵守我們的市場定價系統的情況，因此並無強制執行我們懲罰任何分銷商的權利。作為銷售及營銷活動的一部分，我們定期從我們的分銷商及醫院收集定價資料。
- 付款條款。對於我們的大多數輸液器分銷商，我們要求對我們的產品預付款項。我們向若干符合資格分銷商授予一種信貸限額與一般介乎兩至六個月的信貸期限組合，並要求該等分銷商在其採購額超出信貸限額或信貸期限逾期時(以較早者為準)結清貿易結餘。我們可能會基於分銷商的付款歷史、業務表現及／或市場地位擴大信貸。

- **銷售目標。**我們一般會為我們的分銷商預設季度及月度銷售目標。基於分銷商的表現，我們或會調整其指定分銷區域及／或產品。倘分銷商未能於六個月進入指定分銷區域或醫院或連續兩個月未能達到其月度銷售目標，我們有權撤銷其於該等分銷區域或醫院的分銷權。於往績記錄期間，我們分銷商無法達致其銷售目標的情況相當有限，而我們一般根據相關分銷協議處理該等情況，包括施加一段試用期及／或減少指定分銷區域。
- **交付。**我們一般會負責安排將我們的產品從北京的倉庫交付至我們位於北京以外的區域分銷商指定的地點。
- **售後管理。**我們要求我們的分銷商存置準確的產品銷售記錄系統以供我們審閱，並及時通知我們任何客戶的投訴以立即糾正或改進。
- **退貨及換貨。**除缺陷產品外，我們不接受來自我們分銷商的产品退貨或換貨。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無因產品缺陷而遭到我們分銷商的重大退貨或換貨。
- **不合規。**根據分銷協議，我們有權就違反獨家經營或不競爭條款、不遵守協定轉售價範圍或未能達到銷售目標而施加賠償、縮減指定分銷區域的規模或終止分銷協議(視情況而定)等形式的處罰。於往績記錄期間，我們與輸液器分銷商並無任何重大糾紛。

直接向醫院銷售

我們於二零一二年開始直接向若干位於北京的醫院銷售小部分輸液器。於二零一三年六月三十日，我們擁有約55間直銷醫院。於二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，對醫院的直接銷售收入分別為人民幣9.1百萬元及人民幣29.4百萬元，分別約佔我們源自輸液器銷售的分部收入的3.9%及20.7%。就同一產品而言，我們向我們的直銷醫院收取的價格一般會高於分銷商的價格。因此，向醫院作出直接銷售的毛利率一般會高於向分銷商作出的銷售。我們的直銷醫院一般不會與我們訂立標準銷售合約，並以單獨採購訂單的形式進

業 務

行採購。我們通常授予直銷醫院介乎六至12個月的信貸期，並一般負責向醫院交付產品。除了不良產品外，我們不接受直銷醫院退換產品。

下表載列我們於二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月直接對醫院銷售與對分銷商銷售的平均信貸期限、信貸限額及毛利率的比較。

	截至二零一二年		截至二零一三年	
	十二月三十一日止年度		六月三十日止六個月	
	直銷醫院	分銷商	直銷醫院	分銷商
平均信貸期限(天)	180	71	195	78
平均信貸限額(人民幣千元)	—	1,407	—	1,324
毛利率	77%	61%	79%	63%

銷售支持及營銷

我們的分銷網絡由我們43名成員組成的內部銷售團隊管理及提供支持，並按產品類別分為三個專門的團隊—輸液、創傷／脊柱以及關節。我們的內部銷售團隊負責管理及培訓我們的分銷商。作為我們售後服務的一部分，我們為我們的分銷商提供技術支持，包括有關我們產品基礎技術的培訓及參加面向潛在醫院客戶的講座。透過與我們的分銷商合作，我們的銷售支持員工能夠向我們提供有關各分銷商營運的寶貴意見，這幫助我們確保各分銷商按我們的標準營運。

此外，我們擁有一支由80名成員組成的營銷團隊，負責與醫院及外科醫生接觸，包括培訓外科醫生及就如何安全高效地植入我們的產品回答技術性問題以及協助外科手術。我們銷售及營銷團隊約30.0%的成員均具有醫學或護理學位，這有助於保證有效無縫地與醫生進行溝通。我們的營銷重點為進一步擴張我們的分銷網絡及在外科醫生及醫院之間推廣我們的品牌。就我們的骨科植入物產品而言，截至二零一三年六月三十日，我們擁有一支由43名成員組成的市場推廣團隊，其中14名成員擁有專業醫學學位，致力於與醫師及外科醫生溝通配合。該等成員可出席骨科手術以提供技術支持。於二零一三年六月三十日，我們亦擁有一支由37名成員組成的輸液器市場推廣團隊，其中七名成員擁有專業醫學或護理學位，致力於與醫院溝通配合，以推廣我們的精密過濾輸液器。

我們專注於透過定期組織培訓活動、學術研討會及產品發佈會教育及培訓外科醫生及醫師。我們的銷售及市場推廣員工會定期參加及組織全國及跨國醫學會議及展覽會等活動，以了解最新的行業趨勢及推廣我們的產品並提升品牌知名度。

存貨管理

我們的存貨主要包括原材料、在製品及製成品。我們根據客戶的需求及骨科植入物及輸液器的估計生產時間的預測維持製成品存貨及採購原材料。該等需求預測乃主要基於我們的市場調查活動作出。我們每月就分銷商對醫院的銷售與分銷商通訊，以監察其存貨水平並評估需求的任何變動。我們亦就我們產品的銷售及醫院的未來需要定期與醫院聯絡。我們一般根據醫院的規模及所接收患者的人數合理估計醫院每年可能採購的產品數量。

我們採用資訊系統追蹤存貨水平以及確保原材料及製成品維持充足水平。我們每年透過檢討歷史表現及考慮有關數據預測及市場統計確立一個存貨管理目標。我們亦每月進行隨機的存貨清點，並透過進行定期的檢討監察我們產品的保存期，以評估我們的存貨控制措施及成本。我們實施監察程序，以確保對於每次存貨清點期間發現的任何存貨不符情況採取跟進措施。

作為我們分銷管理的一部分，我們會按月向我們的分銷商查詢其向醫院作出的銷售，以監察其存貨水平、銷售表現及信譽度。我們一般會基於規模及所接收患者的數量合理估計醫院每年可能採購的產品數量，因此我們能夠在我們相信相關分銷商的採購量不合理地超過該等分銷商指定區域的醫院的需要的情況下，探測我們分銷商異常的存貨堆積。此外，存貨的採購成本自然地成為抑制我們分銷商堆積不必要存貨的一項因素。根據我們所知，於往績記錄期間，我們的分銷商並無異常的存貨堆積。

存貨撥備

我們亦採取存貨撥備方法來評估我們的存貨，以合理估計撥備水平，以彌補我們存貨的潛在損失。我們在存貨過時或受損或在存貨的可變現淨值低於其賬面成本時撇銷存貨。可變現淨值乃按日常業務過程中估計的售價減去估計的完成成本及估計銷售所需費用計算。由於我們輸液器相較骨科產品而言周轉較快且單價較低，我們一般不會對輸液器作出任何撥備。由於我們預期能夠繼續

銷售我們現有的骨科植入物產品及輸液器，而根據我們的評估，該等產品的可變現淨值並不低於其持有成本，故概無因二零一三年及二零一四年推出或計劃推出升級產品而就該等現有產品計提撥備。

存貨撥備程序涉及多個內部部門的合作。我們主要的中國附屬公司的總經理、財務總監及其他相關部門主管檢討並評估由倉庫及財務人員提交的有關存貨資料，而彼等有關存貨折舊的估計及預期可用性構成我們存貨撥備計劃的基準。在所提呈的存貨撥備計劃付諸實施前，我們公司總部的首席財務官及其他相關部門主管會審閱並批准該計劃。此過程中的主要決策層包括我們主要中國附屬公司的總經理及財務總監以及若干部門主管。該等人士均於骨科植入物或輸液器行業中擁有豐富經驗。我們主要中國附屬公司的首席財務官及總經理的履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層—高級管理層」。

存貨周轉管理

於二零一零年、二零一一年、二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們骨科植入物業務的平均存貨週轉天數分別為304天、297天、441天及362天。除若干於包裝前預先滅菌及保存年限通常為五年的關節產品外，我們的骨科植入物產品通常無須在包裝前預先滅菌，且一般具有相當長的保存期。我們的存貨周轉天數相對較長乃因一系列原因所致。首先，由於人體有大量骨骼、解剖學特性存在巨大差異、個別患者的骨折及病痛程度以及治療該等骨折及病痛的迫切性，醫院作出其採購決定的其中一個關鍵因素是其供應商的產品線及產品規格的完整程度及其供應商迅速向醫院交付其產品的能力。我們目前擁有超過200款骨科植入物產品，產品規格約有8,500種。為了幫助我們的分銷商（及通過本集團的拓展）有效地進行競爭，我們一般要求我們的分銷商將預期需求最大的主要產品及規格維持充足的庫存，以滿足兩個月的預期供應。為補充我們分銷商的存貨及迅速滿足醫院及分銷商對其他產品及規格的需求，我們亦會維持各類規格不同產品的大量存貨。我們的未經滅菌骨科植入物產品的生產時間最長為33天，而進行滅菌另須19天。產品週期長進一步增加維持完整存貨的需要。為有效地進行競爭，我們必須開發新產品。為了令該等新產品創造一個成規模的市場，其產品線亦必須在規格方面達致完整，且必須維持充足的存貨水平。此外，新產品極少會在短時間內在市場中取代現有產品，而現有產品亦極少會在短時間內因新產品的開發而成為過時並被淘汰。因此，新產品的開發亦導致我們及我們分銷商的存貨規模增大。第三，骨科植入物產品的主要原材料為擁有無限保存期的鈦合金、鈦合金鑄件及不銹鋼。隨著該等原材料價格的普遍上漲，像我們這樣的許多骨科植入物行業參與者正持有大量該等原材料，作為降低成本長期上升的手段。我們二零一二年及截至二零一三年六月三

十日止六個月的平均存貨周轉天數較長亦由於(i)我們於二零一二年收購人立骨科；(ii)我們於二零一二年十二月因作為博恩醫療的總分銷商而向博恩醫療採購關節產品；(iii)我們囤積存貨以支持有所上升的生產及銷售；及(iv)我們於二零一三年一月收購博恩醫療所致。

於二零一零年前身公司期間、二零一一年前身公司期間、於二零一一年繼任公司期間、二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們輸液器業務的平均存貨週轉天數分別為150天、175天、165天、144天及118天。我們輸液器產品的保存年限為兩年，平均生產時間為11天。我們的輸液器主要以PVC或TPU顆粒、針頭及核孔膜濾膜製成，其保存期分別為兩年、五年及五年。我們一般維持足夠供二至三個月生產需要的主要原材料。此慣例乃基於一系列因素釐定，主要包括我們供應商要求的交貨期的歷史變動及波動。於往績記錄期間，我們一般維持大量的原材料結餘，乃主要由於我們需要透過維持支持其持續生產的大量原材料來應對該等原材料供應不確定的風險。

質量控制

鑒於我們的產品與人體直接接觸，而任何潛在的質量缺陷均可能給病人帶來疼痛及折磨，產品質量對我們的業務至關重要。截至二零一三年六月三十日，我們的質量控制部門擁有73名員工，包括骨科植入物產品的51名員工及輸液器的22名員工。在我們的73名質量控制員工中，有28名(或38%)持有學士學位或以上學歷，當中大部分員工在醫療設備行業擁有經驗。伏爾特科技、威曼生物材料及博恩醫療均設有質量控制團隊，專職對我們每個生產設施的產品製造貫徹實施及監察嚴格的標準。伏爾特科技及威曼生物材料的團隊均由我們的質量控制主管領導，彼等在醫療設備行業擁有超過八年經驗，而博恩醫療的團隊由其總經理領導，彼在醫療設備行業擁有超過十年經驗。

我們對我們製造流程的每個階段的質量控制流程投入大量的關注。我們的質量控制流程包括：

- **檢驗原材料。**我們僅向合資格供應商採購原材料，而該等供應商根據我們的內部供應管理政策選出。我們基於我們的內部標準從所採購的各批次原材料及零部件中抽出樣本，並聘請合資格機構進行化學及機械測試，以確保符合我們的質量標準。倘我們的任何供應商達不到我們的質量控制標準，我們有權進行退貨或更換所採購的材料。
- **過程質量控制。**我們對我們製造流程的每個階段進行監控，以確保遵守我們的質量控制規定。就我們生產流程的各階段而言，我們根據GB2828抽檢取樣程序按屬性對樣品進行檢測及測試。低於標準的在製品將會退回以進行校正或處理，藉此盡可能降低不良品率。就我們外包予第三方進行表面處理及初步加工的若干關節產品而言，我們按照適用於我們製成品的相同標準對每項外包產品進行檢查。
- **成品質量檢驗。**我們對製成品進行嚴格的測試，以確保我們的產品符合我們終端客戶的需求。我們在每項製成品進行包裝前對其進行檢驗。不符合我們的質量標準的產品將重新加工，並須重新經歷相同的檢驗及性能測試流程。

我們的營運遵守中國藥監局的規定，包括有關質量管理的規定。自我們開始營運以來，我們已通過生產廠房的《醫療器械生產品質管理規範》認證檢查。我們持續通過當地中國藥監局部門開展的醫療器材質量檢查。此外，我們已為我們的輸液器獲得ISO13485、ISO9001、CE及中國《醫療器械生產品質管理規範》認證及為我們的骨科植入物產品獲得ISO13485:2003、EN ISO:2013及歐盟93/42指令認證。此外，我們透過我們的企業管理系統為我們出售的每一件植入物產品分配一個識別代碼。因此，我們能夠追蹤需要更換或進一步檢查的產品。此外。我們的測試實驗室採用ISO標準及ASTM測試方法，以檢測我們的骨科植入物產品，此舉確保符合相關國際標準或目的地國家的標準。

作為普遍的行業慣例，我們一般不會就我們的產品提供任何保證，且於往績記錄期間並無計提任何保證撥備。在中國出售的金屬植入物產品一般不設有任何保質期。我們執行嚴格的質量控制系統，該系統遵從相關法律及法規、符合GMP認證及貫徹應用於我們產品的生產週期。製成品須接受旨在防止低於標準或缺陷產品流入市場的嚴格的質量檢測。於往績記錄期間，我們並無經歷任何因質量缺陷而導致的重大產品退貨或更換。

根據我們的內部投訴處理程序，我們的銷售及營銷團隊定期透過電話回訪、問卷調查及第三方市場調查收集我們分銷商及終端客戶醫院的反饋信息。我們的質量控制部門負責進行技術分析，以釐定是否涉及潛在的質量問題。根據我們質量控制部門的調查結果，我們對我們的產品缺陷造成的損失負責。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無收到任何重大投訴，且我們的產品並無遭遇任何有關產品責任的重大索償、訴訟或調查。此外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，概無發生與我們產品有關的產品召回或死亡事故。

新產品及待推出產品

骨科植入物產品

我們致力開發並提供較骨科植入物市場上其他競爭對手更優質、更創新的產品。自二零一零年以來，我們開發了25款新產品包括23款是創傷產品及兩款是脊柱產品，並將其推出市場。

於二零一三年，我們推出四款創傷及脊柱產品，並預計在年底前再推出六款產品。下表載列該等產品的若干資料。

產品類別	產品名稱	應用	推出日期／預計 推出日期
創傷	橋接聯合固定產品	固定四肢、盆骨及髌臼	二零一三年一月
	鎖定小斜T型重建鋼板	橈骨遠端掌側骨折重建	二零一三年六月
	鎖定脛骨遠端外側鋼板(I型)	脛骨遠端外側骨折重建	二零一三年八月
	鎖定股骨近端鋼板	股骨近端骨折重建	二零一三年十二月
脊柱	胸腰椎新型融合器及器械	椎間盤疾病與脊柱不穩	二零一三年六月

業 務

產品類別	產品名稱	應用	推出日期／預計 推出日期
	新U型脊柱後路內固定器及器械	療脊柱骨折、滑脫及退行性疾病	二零一三年十月
	新SCS型脊柱後路內固定器及器械	治療下胸椎、腰椎骨折、不穩及退行性疾病	二零一三年十二月
	頸椎融合器及器械	治療頸椎間盤疾病	二零一三年十二月
	腎型融合器及器械	椎間盤疾病與脊柱不穩	二零一三年十二月
	頸前路板釘系統	治療頸椎創傷及退行性疾病	二零一三年十二月

截至二零一四年上半年，我們計劃根據我們現有的中國藥監局產品認證開發已經完成臨床驗證的五款新創傷產品及七款新脊柱產品，並將其推出商業市場。下表載列該等產品的若干資料。

產品線	產品	應用
創傷	肱骨遠端背外側固定板組 (支撐接骨板)	肱骨遠端背外側骨折
	肱骨遠端背外側固定板組	肱骨遠端背外側骨折
	肱骨遠端內側固定板組	肱骨遠端內側骨折
	微型接骨板(改良版)	頷面部骨折、蹠骨及掌骨骨
	帶鎖髓內釘系統及儀器(新型)	骨幹骨折(適用於骨髓管固定)
脊柱	胸腰椎椎間融合器及儀器	腰椎間盤退化及腰椎不穩
	U型頸椎後路固定系統(新型)	脊柱固定、椎骨退化及椎骨脫離
	腎形狀融合器及儀器	椎間盤疾病及腰椎不穩
	胸腰椎融合器及儀器(新型)	椎間盤疾病退化及脊柱不穩
	微創脊柱固定系統及儀器	以微創方式治療脊柱骨折、椎骨脫離及椎骨退化
	SCS材質脊柱後路固定系統及儀器 (新型)	下胸椎、腰椎骨斷裂、腰椎不穩及椎骨退化
	頸椎前路固定系統	頸椎創傷及椎骨退化

輸液器

於二零一三年，我們推出若干具有額外功能的非PVC輸液器產品，而我們目前正開發一系列具有更先進性能與應用的輸液器。我們的輸液器產品線目前由已經完成臨床試驗的七款新產品組成，所有該等產品預期將於二零一四年上半年推出。下表載列該等產品的若干資料。

產品	主要功能
避光輸液注射泵管	與輸液注射泵一併使用
非PVC避光輸液器	非PVC避光輸液管能夠阻擋陽光及阻止光敏感藥物因接觸陽光而改變藥性
精密過濾輸液器	使用精密過濾器能夠阻隔直徑細至0.2微米的不溶性微粒
精密過濾器	使用極其微小的膜孔能夠阻隔直徑細至0.2微米的不溶性微粒
非PVC精密過濾輸液器	使用非PVC精密過濾輸液管能夠阻隔直徑細至0.2微米的不溶性微粒
多出入口精密過濾輸液器	使用多出入口輸液器允許「容納」其他注射設備
非PVC避光精密過濾輸液器	非PVC避光輸液器能夠阻擋陽光及阻止光敏感藥物因接觸陽光而改變藥性；使用精密過濾輸液管能夠阻隔直徑細至0.2微米的不溶性微粒

研發

一般資料

我們十分注重在研發方面的投入。這些投入令我們能夠持續開發新產品，並將其推出市場，而這些投入亦在我們的快速增長中發揮關鍵作用。我們的研發費用分別佔二零一零年、二零一一年、二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月總收入的1.9%、4.0%、2.9%及3.0%。我們擬將我們全球發售所得款項淨額的約8%或人民幣89.5百萬元（假設發售價為每股股份2.99港元，即指示性發售價範圍的中位數）用於為新產品的研發提供資金。作為我們持續投入以提升我們的研發實力的一部分，我們位於北京平谷的在建廠房還包括新的研發設施。

由於我們收購伏爾特技術及博恩醫療，我們已取得其各自包括專利及專業知識等技術，從而令我們可增強我們的研發實力。我們的研發團隊乃以該等公司的原有研發人員為基礎，自我們的收購以來，我們已挽留大部分該等人員。截至二零一三年六月三十日，我們的研發團隊由76名成員組成，其中包括44名負責骨科植入物產品的成員及32名負責輸液器的成員。

我們的方法及過程

我們尋求以有效而高效的方式進行研發，以取得最優成果。就我們的骨科產品而言，我們的研發方法專注於與研究機構的聯合研發關係，以利用其研發實力。此外，我們與外科醫生緊密合作，以基於其反饋及眼界升級現有產品及開發新產品。該等與研究機構及外科醫生的聯合努力有助我們以具成本效益的方式開發及推出更符合患者需求的產品。我們的輸液器分部方面，我們因我們於二零一一年收購伏爾特技術而取得輸液器方面的核心技術，如有關精密過濾輸液器及非PVC輸液器的技術專業知識。自我們的收購起，關於我們輸液器的研發努力已集中於開發具備額外功能(如自動排氣及避光管材等)的新產品，以解決患者的需要及提高輸液安全。通過利用我們的核心技術模塊，我們已經能夠快速及具成本效益地開發及推出該等新產品。因此，於往績記錄期間，我們的研發費用仍保持在相對較低的水平上。

我們已實施一套內部程序以管理及監督我們研發活動資金的使用。我們的管理層(包括我們各個內部部門(如銷售及營銷部以及財務部)的經理)審閱我們研發部門團隊提交的初步項目計劃書，而研發部門團隊則會在考慮我們管理層給予的建議及意見後就各項獲批准的項目制定最終計劃。最終計劃包括詳細說明項目的進度安排及預算。我們的財務部門監察預算超支的情況，而在相關項目可繼續前，原預算的任何增加必須經我們管理層的審批。

我們的成果

在我們研發團隊的努力下，我們已能夠持續地開發及推出新產品及技術，以滿足醫院及患者的需要。自二零一零年以來，我們商業化推出25款骨科植入物產品(其中包括我們的連接式固定系統)，以及非PVC注射設備，並將其推出市場。我們的骨科植入物業務方面，截至最後實際可行日期，我們是唯一兩家

業 務

提供完整產品組合(包括創傷、脊柱、髖關節及膝關節植入物)的主要國內公司之一。至於我們的輸液器業務，我們的附屬公司伏爾特技術是開發的領先企業，並在一九九七年成為中國首家獲中國藥監局批准生產及經銷精密過濾輸液器的生產商之一及於截至最後實際可行日期成為中國唯一三家獲得中國藥監局批准生產非PVC輸液器的生產商之一。截至最後實際可行日期，我們擁有28項專利，包括18項骨科植入物產品專利及10項輸液器產品專利，另外還在進行九項專利申請，包括四項骨科植入物產品專利申請及五項輸液器產品專利申請。為表彰我們的研發努力，我們從科學技術部發起的中國火炬計劃中獲授多項研究補助。

骨科植入物

我們目前正在研發12款新骨科植入物產品。除了一款處於臨床驗證階段的脊柱產品之外，該等產品均處於早期開發階段。我們預計投入約人民幣4.5百萬元發展新創傷產品，投入人民幣2.0百萬元發展新脊柱產品及投入人民幣10.1百萬元發展新關節產品。下表載列有關該等正在開發的新產品的若干資料。

產品線	產品	應用	目前階段
創傷	鈦導針	骨折牽引及固定	在臨床試驗前生產樣品
	鈦合金(TC20)板	下肢及上肢骨折	在臨床試驗前生產樣品
	可吸收螺釘	松質骨骨折	在臨床試驗前生產樣品
脊柱	椎骨成形術工具	椎體壓縮性骨折	臨床試驗
	PEEK材質融合器	椎間盤疾病及腰椎不穩	在臨床試驗前生產樣品
關節	MFS組合柄	治療股骨頭、股骨頸骨折，關節炎，股骨頭壞死，感染，先天性髖關節缺陷，髖關節翻修	臨床試驗前
	S2B00鏡光鈷骨水泥柄		
	S2A60鏡光高氮骨水泥柄		
	RS柄(翻修柄)		
	SS矩形柄		
	高氮股骨矩缺損骨水泥柄 人工股骨		

業 務

產品線	產品	應用	目前階段
-----	----	----	------

後十字韌帶 — 保留後交叉韌帶膝關節	治療各種嚴重的膝關節病變，包括類風濕關節炎、骨性關節炎或其他引起關節嚴重不穩、疼痛、畸形及功能受限的膝關節炎症	臨床試驗前
-----------------------	---	-------

我們與知名研究機構的當地分支訂立一系列聯合研發協議。我們是深圳清華大學研究院所牽頭的多方研究項目的參與機構之一。這一項目在二零零九年啟動，旨在根據中國南方人口的行為及運動特徵共同開發產品，並建立相應的臨床數據庫。此外，我們參與中國科學院深圳先進技術研究院領導的兩個其他研究項目，該等項目均已於二零一一年十一月啟動。其中一項致力於製備若干複合骨生物材料及評估其生物學功能。另一個項目則涉及建立聯合實驗室，而該項目現處於初級階段。

於上述項目內，深圳清華大學研究院及中國科學院深圳先進技術研究院為彼等各自主導的各個項目所產生的一切知識產權的所有人。

輸液器

我們目前擁有12款正在開發的新輸液器產品，我們預期將就該等產品投入約人民幣10.7百萬元，而該等產品預期於二零一五年推出市場，包括以下主要產品：

- **帶有自動排氣精密過濾輸液器** — 臨床試驗。該產品帶有精密過濾器以及「防呆滯」自動排氣滴注器，旨在確保從滴注器的輸液裝置排除空氣，因而減少人力及人為誤差。我們預期就該產品的開發投入人民幣1.5百萬元。
- **配備精確流量調節器的精密過濾器及輸液器** — 臨床試驗。該產品配備精密過濾器以及精確流量調節器，旨在能夠精確監控滴速，是輸液泵的經濟之選。我們預期就該產品的開發投入人民幣1.5百萬元。

- **非PVC避光防自由流動精密過濾輸液器 — 臨床試驗前。**該產品具有若干功能：非PVC避光管材阻擋陽光並防止光敏感輸液藥物因曝光而變質；精密過濾器過濾不溶性微粒；以及能夠在輸液耗盡時自動停止輸液，因此能夠防止空氣進入病人體內並防止病人血液回流。我們預期就該產品的開發投入人民幣1.8百萬元。

我們成為僅有兩家獲得中國藥監局挑選的旨在幫助制定精密過濾輸液器的國家標準的公司之一，充分證明了我們的市場領導地位及產品開發能力，從而為我們呈現一個進一步加強市場地位的機會。

供應商及採購

我們骨科植入物產品的主要原材料是鈦、鈦合金、不銹鋼及鈷鉻鉬合金。我們輸液器的主要原材料是PVG顆粒。我們亦採購核孔膜濾膜及各種規格的注射針用於輸液器。我們的原材料主要由數家中國供應商提供。我們一般就骨科植入物產品及相關工具採購的原材料及部件維持三個月之存貨水平。我們一般根據產品計劃將輸液器原材料及配件維持於三至六個月之存貨水平。我們已與我們的多數主要供應商建立穩定的關係，並通常就每種主要原材料維持至少兩名供應商。我們於往績記錄期間並無出現任何重大供應短缺，主要原材料價格維持相對穩定。

我們根據多項因素選擇原材料供應商，包括產品質量、價格、服務、財務狀況及按時交付產品的能力。於往績記錄期間，我們並無經歷任何因質量缺陷而導致的重大原材料退貨，且並無以合約承諾任何最小訂單量。

鈦、鈦合金及不銹鋼

我們一般與有關骨科產品之鈦、鈦合金及不銹鋼供應商訂立個別式採購協議。產品數量及價格均在各協議中作出規定。至於我們的創傷及脊柱產品，我們有時必須就我們的訂單支付30%的預付款，餘款於收到產品並作出質量檢查後支付，而在其他情況下，我們必須在收到產品及質量檢測後全額支付有關款項。就關節產品而言，我們一般須在收到產品並作出質量檢查後全額支付應付款項。

PVC顆粒及注射針

我們一般與PVC顆粒及注射針供應商訂立年度合同，及每月向該等供應商下達採購訂單以確認實際採購數量及已採購數量。實際採購價格一般須按當時市價予以調整。在多數情況下，我們必須在收到產品及質量檢測後30日內全額支付有關款項，並有權退換存在質量缺陷的產品。

核孔膜濾膜

我們目前主要從兩名供應商獲得核孔膜濾膜(我們精密過濾輸液器的主要成分)，我們已經與該等供應商訂立長期供應合約。我們與各供應商訂立的合約年期分別為十年及三年，屆滿後均可續訂。雙方合約規定了最低供應量，我們認為其足以滿足我們的生產需求。根據十年期合約，供應商或我們任何一方若需終止合約，須提前三個月通知對方。

原材料初加工及塗層服務

就若干關節產品而言，我們不時根據我們產品及產能的需求外包原材料初加工及最終產品的塗層服務。就原材料初加工而言，外包方須遵守有關我們所提供模具及彼等在服務過程中接觸到的任何其他技術資料的保密責任。我們須在下達訂單時預付30%的款項，餘款通常須於訂單完成時支付。就最終產品的塗層服務而言，我們通常會與專門從事表面處理的公司或研究中心就所下達的每筆訂單訂立協議。我們通常會在塗膜產品交付前作出全額付款。

最大供應商

於二零一零年、二零一一年、二零一二年及截至二零一二年及二零一三年六月三十日止六個月，我們向五大供應商的採購額分別佔我們總銷售成本的約36.8%、34.3%、14.7%、22.0%及17.7%。於二零一零年、二零一一年及二零一二年及截至二零一二年及二零一三年六月三十日止六個月，我們向單一最大供應商的採購額分別佔我們總銷售成本的約23.4%、15.4%、4.7%、10.6%及5.2%。伏爾特器材於二零一一年為我們的最大供應商，於二零一二年為我們的第二大供應商。我們於二零一一年及二零一二年向伏爾特器材採購的材料主要包括用於輸液器及核孔膜濾膜的PVC顆粒及注射針。除上文「歷史及公司發展—

我們輸液器業務的歷史「出售伏爾特器材」披露者外，我們的董事及彼等各自的聯繫人士，或就我們的董事所知於往績記錄期間擁有我們5%以上股本的任何股東，概無於我們的五大供應商中擁有任何權益。

競爭

醫療器械行業的特點是產品開發迅速、技術革新、競爭激烈且極其注重專有產品。我們主要在質量、可靠性、產品功能及設計、價格、品牌知名度、分銷網絡及客戶支持等方面展開競爭。

進入中國骨科植入物市場的供應商可分為跨國企業及中國國內公司兩類。大部分擁有比國內品牌公司更先進的技術的跨國企業一般會為其產品定出較高的價格且主要專注於一線城市的三級醫院，而國內公司則一般會為其產品定出較低的價格且大部分競爭於二、三線城市的二級及一級醫院。除價格外，我們還圍繞品質、可靠性、產品功能性及設計、品牌知名度、分銷網絡以及客戶支持進行競爭。我們骨科植入物產品的價格於往績記錄期間大致保持穩定。我們主要尋求滲透二三線城市的二級醫院，因此我們的競爭對手主要包括國內公司（如山東威高、天津正天及蘇州欣榮博爾特）以及近年由跨國企業收購的康輝及創生控股。中國國內公司已成功提高其產品質量且從其跨國企業中奪走市場份額。中國的社會醫療保險計劃一般報銷固定金額或要求患者自付固定比例的款額。由於中國的社會醫療保險系統的覆蓋範圍不斷擴大，擁有完整產品組合以及強勁的生產和產品開發能力的國內公司憑藉其價格競爭力，預期繼續搶佔跨國企業的市場份額。受惠於我們全面的產品組合，我們認為我們已充分準備好把握替代進口的商機。此外，較發達市場中若干骨科植入物產品生產商會基於個別患者的特定需要提供定制的產品。我們並不知悉中國的任何公司已採取這一做法，並認為這將不會對中國骨科植入物市場的競爭狀況構成重大影響。

在輸液器市場，我們的競爭對手主要為國內公司。截至最後實際可行日期，中國有超過300家輸液器生產商，當中絕大部分僅生產沒有精密過濾器或其他先進功能的傳統輸液器。鑒於我們專注於精密過濾輸液器及非PVC輸液器，我們的主要競爭對手為該等亦供應類似產品的其他生產商，主要包括山東威高、山東新華及天津哈娜好。中國的精密過濾輸液器及非PVC輸液器市場的滲透率低，而生產商主要針對品質、可靠性、產品功能性及設計而非定價展開競爭。根據F&S報告，於二零一二年，按銷量計算，精密過濾輸液器僅佔中國已

出售輸液器的5.1%。中國的非PVC輸液器市場仍處於初期階段，於二零一二年的滲透率低於5%，而美國的滲透率則超過80%。因此，我們認為中國可觀的增長及升級機會將為我們的精密過濾輸液器及非PVC輸液器帶來巨大需求。我們認為我們較大部分競爭對手具有先行優勢，並已做好充分準備把握相關機遇。

產品證書、許可證及批文

中國的醫療器械行業受到嚴格管制，醫療器械生產商須向相關政府部門取得必要的證書、許可證及批文。有關我們經營所需的證書、許可證及批文的詳情，請參閱「監管」。截至最後實際可行日期，我們已就我們的所有生產廠房取得所有必需的營業執照及生產證書，且所有該等執照及證書均處於各自的有效期內。於往績記錄期間，我們在我們生產設施的營業執照及生產證書重續方面並無經歷任何重大困難，且我們目前並無預見該等執照及證書於到期重續時存在任何重大困難。

我們一系列經審批的產品均獲得CE標誌，證明其完全符合歐盟理事會指令93/42，因此，我們能夠在歐洲經濟區銷售該等經審批的產品。具體而言，我們於二零零九年已就未經滅菌金屬接骨板及未經滅菌金屬接骨螺釘獲得德國MEDCERT公司的CE認證。我們於二零一一年委聘另一間專業認證公司SGS，並已就我們的未經滅菌金屬接骨板、金屬接骨螺釘、金屬髓內釘系統及脊柱內固定系統獲得CE認證。此外，我們已就我們的若干輸液器獲得DNV授予的CE認證，認證產品包括精密過濾輸液器(帶注射針)、避光輸液器(帶注射針)及精密過濾器。

我們已於二零一三年八月獲美國藥監局有關金屬帶鎖加壓接骨板及螺釘系統的510(k)許可，從而令我們可在美國銷售該產品。此外，於二零一三年七月，美國藥監局接受了我們有關金屬髓內釘系統的510(k)許可申請。我們預期，倘我們無需提交補充文件，我們將於60天內就該產品取得許可。我們目前正準備就脊柱骨折內固定作出510(k)許可申請。為遵守適用美國法律及法規施加的安全規定，我們將會將我們的產品送交合資格機構檢測，以測試產品材料、功能性、生物相容性及保存期。我們將同時根據美國制定的cGMP標準(現行良好生產規範)升級我們的質量管理系統。

保險

我們購買有限的產品責任保險。我們現有的產品責任保單每宗索賠的最高保障額為人民幣1百萬元，我們骨科植入物產品每個保單年度的最高保障額為人民幣4百萬元。中國法律並無要求且我們未就我們的輸液器產品購買產品責任保險。自伏爾特技術成立以來及於往績記錄期間，概無發生牽涉伏爾特技術及其輸液器的任何重大索償、投訴、訴訟、調查、產品召回或致命事故。我們將考慮於未來就我們的輸液器產品購買產品責任保險，這將取決於我們當時的業務規模及市場反饋。我們的董事相信，我們購買的保險的保障範圍符合中國類似業務及營運的市場慣例。由於我們過往的業務擴充重點一直投放於開發國內市場，我們並無就銷往海外的產品物色或投購任何產品責任保險。由於我們擬於日後擴充海外銷售，我們正有意投購額外產品責任保險以覆蓋在中國及海外銷售的產品。

於本招股章程刊發日期前12個月內，我們的業務並無遇到任何重大干擾而對我們的財務狀況構成重大影響。

知識產權

我們已建立龐大的知識產權組合以保護我們在中國的技術及產品。截至最後實際可行日期，我們擁有28項專利，包括18項骨科產品專利及10項輸液器產品專利，且目前正在進行九項專利申請，包括四項骨科產品專利及五項輸液器產品專利。此外，我們是16個域名(包括我們的公司網站www.pwmedtech.com)的登記所有人。截至最後實際可行日期，我們是10項商標的登記所有人，包括我們創傷及脊柱產品的「Walkman」商標，我們關節產品的「Bone」及「博恩」商標及我們輸液器產品的「Fert」及「伏尔特」商標。我們已就「普华和顺」及「PW Medtech」分別於二零一三年五月在中國及二零一三年八月在香港提交商標申請，有關申請目前尚待批准。

我們已與我們的高級管理人員及若干研發團隊成員以及其他接觸到我們業務的秘密或保密資料的僱員簽訂附帶不競爭條文的保密協議。我們通常亦與我們的每名僱員簽訂保密協議，據此，我們擁有有關僱員在工作中產生的所有發明、技術訣竅及商業秘密的所有權利。

物業

我們的中國主要行政辦事處位於中國北京。我們在北京、天津、深圳(廣東省)、臨沂(山東省)及徐州(江蘇省)擁有生產廠房。

自有物業

截至二零一三年六月三十日，我們擁有六幅總佔地面積為197,943.2平方米的土地以及55棟總建築面積為51,103.6平方米的樓宇及單位，作生產廠房、寫字樓及其他設施。截至二零一三年六月三十日，我們已經為一幅佔地面積為53,333.6平方米的土地申請土地使用權證及為12棟總建築面積為25,289.5平方米的樓宇申請房屋所有權證。

就位於天津的四棟總建築面積為12,620.3平方米的樓宇而言，截至最後實際可行日期，我們並無於該等物業的營運開始之前獲得有關竣工證書。於我們的收購前，我們於聖格生物工程(該等物業的擁有人)的前任人於進行施工時並無完全遵照當地土地規劃及建設機構批准的施工計劃，從而對竣工證書的申請造成延誤。我們目前申請修訂原施工計劃，待安排修訂後，我們將申請竣工證書。我們預期會就我們的申請招致人民幣100,000元的額外成本，並很可能在二零一四年前甚至最早在二零一三年年底取得相關證書。我們已獲中國法律顧問告知，(i)我們不能取得有關證書的可能性極低；及(ii)於獲得竣工證書之後，我們不須就未能於開始營運前獲得若干證書而繳付罰款或承受其他處罰。由於在該等物業上進行的生產極少，因此該等物業瑕疵對我們的經營並非至關重要。我們的董事認為，即便我們需要搬遷，我們的生產及經營亦不會受到重大不利影響。

就我們位於北京豐台30項總建築面積為11,718.0平方米的自有物業而言，截至二零一三年六月三十日，我們並未就該等物業取得有關規劃及建築許可證。該等物業大部分乃於我們收購伏爾特技術之前建成。於收購後，我們一直積極與當地土地規劃及建設機構溝通，以期解決有關瑕疵。然而，我們目前無法預測取得相關許可及業權證書的相關成本及時間。根據有關的中國法律及法規，並無獲得所需批准的建築物業將面臨拆除風險。根據我們的中國法律顧問及獨家保薦人的中國法律顧問競天公誠在二零一三年七月六日經諮詢北京市規劃委員會豐台分局及北京市豐台區住房和城鄉建設委員會的有關官員後得出的結果，我們知悉，有關物業擁有物業土地使用權證，以及總體符合地方土地使用規劃計劃。參與諮詢的官員表示，該等機構不會要求拆除該等物業或對伏爾特技術作出處罰。基於上文所述，我們的中國法律顧問向我們告知，政府拆除該

等樓宇的風險甚低。此外，該等物業大部分與配套設施、寫字樓及倉庫設施相關，且就我們的生產及經營而言並非至關重要。我們的董事認為，目前已有取代該等設施的替代物業，並估計搬遷費用總額將少於人民幣1.0百萬元。因此，我們的董事認為，即使在不大大可能出現之政府下令我們拆除該等物業的情況下，我們的生產及經營亦不會受到重大不利影響。

就我們一幅佔地面積為53,333.6平方米的自有土地及其位於江蘇省徐州總建築面積為10,869.2平方米的相關樓宇而言，截至二零一三年六月三十日，我們並無獲得業權證。我們於二零一三年五月收購的一家公司一佳醫療已經於我們收購之前在並無獲得土地使用權證及規劃及施工許可證的情況下，在這幅土地上開始建築工程。截至最後實際可行日期，我們未佔用該等物業或開始於其上經營。由於我們若無法首先取得涉及有關樓宇的土地使用權證，我們將無法申請相關許可證及業權證書，故我們目前正在準備文件，以從當地政府取得相關的土地。有關我們於二零一五年年底之前申請並取得相關許可證及業權證書的事宜，我們預計會產生人民幣8百萬元的額外成本。我們已經獲得新沂市住房和城鄉建設局的確認，其將在我們獲得土地使用權證後接受業權證書的申請，且不會在該期間對一佳醫療作出懲罰。根據該確認，儘管我們可能須就未能於施工前取得相關許可證而繳付罰款或承受其他處罰，但我們已經獲得我們的中國法律顧問通知，政府收回該土地及拆除該物業的風險甚低。我們的董事相信，彼等在取得一佳醫療的許可證及業權證書方面預計不會遭遇任何重大法律障礙。此外，儘管我們已經成為在一佳醫療擁有100%權益的登記股東，我們已在我們的股份轉讓協議中訂明分期支付代價（以在收取該等許可證及業權證書中的若干重要事項完成為條件）的安排。股權轉讓協議並無訂明須取得該等許可證及業權證書及須根據收取該等許可證及業權證書支付其餘代價的任何期限。倘沒有取得該等許可證及業權證書，則我們將無義務支付以收到有關許可證及業權證書為條件的其餘代價，而我們的應付代價將相應減少。該安排有助我們確保一佳

業 務

醫療的前任擁有人會協助我們獲得相關許可證及業權證書，而截至最後實際可行日期，我們僅根據股份轉讓協議支付合共人民幣7.6百萬元的首期款項。在我們取得所需的許可證及業權證書之前，我們目前無意佔用該等樓宇作為我們的生產廠房。

我們的中國法律顧問告知我們，某土地或某樓宇存在業權缺陷將有礙我們出售該土地或樓宇或將其抵押予銀行以作為按揭的抵押。

租賃物業

截至二零一三年六月三十日，我們已經租賃40項總建築面積及／或佔地面積為24,494.7平方米的物業。該等物業主要用作生產設施及寫字樓。

就我們的27項總建築面積及／或佔地面積為11,441.1平方米的租賃物業而言，我們的業主並無向我們提供有效及可執行的房屋所有權證明，相關業權文件或其可出租該等物業的有關權利證明。該等物業主要用作寫字樓及倉庫，且就我們的生產及經營而言並非至關重要。此外，我們的董事認為，目前已有取代該等設施的替代物業，並估計搬遷費用總額並不重大。截至最後實際可行日期，就我們所知，並未有任何第三方或政府部門就任何該八項租賃物業的業權提出任何質疑而可能影響我們現時的業務。如因該等物業業權的產權負擔或政府行動而產生糾紛，我們可能難以繼續租用該等物業並需搬遷。於此情況下，我們的董事認為，該等遷移將不會對業務運營造成不利影響，原因是該等物業於我們收入中所佔的比重甚小，因此我們可遷移至與該等物業相近的新址進行經營。

截至二零一三年六月三十日，我們並無就總佔地面積為22,324.28平方米的32項租賃物業登記任何相關租賃協議。誠如我們的中國法律顧問告知，不登記該等租賃協議將不會影響其合法性或有效性，而我們於該等租賃協議項下作為承租人的權利仍受中國法律認可及受其保護。

在建物業

截至二零一三年六月三十日，我們擁有三間在建生產場地，分別位於北京平谷、山東省臨沂及廣東省深圳。請參閱「一生產設施—擴張計劃」。

業 務

截至二零一三年六月三十日，我們物業的賬面值所佔我們綜合資產總額的比重均低於15%。有鑑於此，按照香港法例第32L章公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條的豁免規定，本集團毋須就其物業權益提供任何物業估值報告。

僱員

於二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日及二零一三年六月三十日，我們分別擁有389名、1,099名、1,431名及1,481名僱員。下表載列截至二零一三年六月三十日按職務劃分的僱員人數。

職務	員工數目	佔總數百分比 %
生產	896	60.5%
銷售及市場推廣	123	8.3
行政	79	5.3
研發	76	5.1
管理	32	2.2
其他	275	18.6
總計	1,481	100.0%

我們向我們的僱員提供的薪酬主要包括工資及花紅。整體而言，我們根據各員工的績效、資格、職位及資歷釐定員工的薪酬。我們須參與中國地方政府組織的社會保障供款計劃。根據有關國家及地方勞動與社會福利法律及法規，我們須代表我們的僱員支付每月社會保險金，其中包括退休保險金、醫療保險金、失業保險金及住房公積金。

我們相信，我們與我們的僱員維持良好關係。我們的僱員並無透過工會或集體交涉協議的方式與我們磋商僱用條款。我們概無經歷對我們的業務經營造成重大不利影響或可能造成重大不利影響的重大勞動糾紛。

反賄賂合規

於二零一零年、二零一一年及二零一二年及截至二零一三年六月三十日止六個月，對分銷商的銷售分別佔我們總收入的100.0%、100.0%、97.3%及86.1%。我們與醫院之間的互動主要旨在透過培訓及研討會教育醫生及骨科外科醫生，並收集有關我們產品的反饋信息。儘管我們與醫院及醫生的互動有限，但我們已採取一系列措施防範我們僱員或分銷商作出賄賂及回扣行為。該等措施包括組織由外聘專家進行的內部培訓課程，實施管治我們僱員的內部政策以

及將標準的反賄賂條文加入我們的員工手冊中。為了盡量降低我們對分銷商的不當行為所承擔的風險，我們會在與準分銷商訂立業務關係前對彼等進行背景調查。我們亦在我們與分銷商訂立的分銷協議中加入標準的反賄賂條文，規定分銷商不得參與任何不當行為或違反反腐敗法律。此外，我們最近採納了一項針對我們僱員的綜合反賄賂政策及行為規範，以進一步改善我們的反賄賂實踐。根據我們的內部政策，倘我們接到報告或以其他方式知悉，我們將開始對我們的員工或分銷商的任何不當或可疑的行為進行調查。

於往績記錄期間，據我們所知，我們及我們的董事、僱員或我們的分銷商（包括其下級分銷商）概無牽涉任何賄賂或回扣安排。

環保事宜

根據國家環保法，中華人民共和國環保部負責制訂中國環保標準，而地方環保部門可就地方環境保護實行更為嚴格的標準。相關中國法律及法規規定，任何營運產生污染物或其他公害的設施的單位須就其營運實施環境保護措施，並建立環境保護責任制度，而該制度必須採納有效措施以控制及妥善處理廢氣、污水、廢渣、塵埃或其他廢物。新興建、擴充或重建項目及其他直接或間接向環境排放污染物的設施須受該等項目的相關環境保護法規的規管。進行該等項目的單位必須呈交一份排污聲明，向主管審查部門詳述處理數量、類型、地點及方法。防治污染的設施須與建設項目的主體部分同時設計、興建及投入使用或營運。

我們的生產設施排放廢水及固體廢物等污染物。為了遵守環保標準及受當地環保局的定期檢查，我們排放的廢水沒有腐蝕性物質並引導至當地廢水處理廠。我們亦委任專業廢物管理公司來管理固體及有害廢物的處理。為了全面遵守適用的環境法律及法規，我們已經在若干生產設施嚴格實施廢物處理程序，尤其是處理有害廢物如化學品。由於我們的污染物排放類別及數量，我們無須取得污染物排放許可。

業 務

於二零一零年、二零一一年及二零一二年，我們為遵守環保責任而承擔的成本分別約為人民幣15,000元、人民幣2.7百萬元及人民幣1.0百萬元。我們預期於二零一三年就遵守環保法律及法規花費約人民幣0.4百萬元。

我們已獲中國法律顧問告知，截至最後實際可行日期，除我們仍在就位於天津的若干廠房申請相關環保評估報告外，我們並無因環保及安全事宜而遭提出申索、遭行政處分或遭提出其他類別的法律訴訟。我們須取得該等環保評估報告，方可就相關物業取得業權證書。有關該等物業的進一步資料，請參閱「一物業—自有物業」。

除本招股章程另有披露者外，根據有關環保機構發出的關於我們主要的中國營運實體採取的環保措施的合規確認書，截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已經遵守適用中國環保法律及法規並且就我們的生產廠房取得所有必須的環保許可及批文。

法律訴訟及合規

我們可能不時面臨就開展我們的業務所產生的法律訴訟、調查及索償。截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何未決或(就我們所知)可能向我們或我們的任何董事提出，從而可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的重大訴訟或仲裁程序。

不合規事件

於往績記錄期間，我們須遵守中國監管機構發佈的一系列監管規定及指引。我們不時牽涉監管不合規事件。我們的不合規事件及我們應對該等事件所採取的主要補救措施的詳情載列如下：

不合規事件	法律後果及潛在的最高罰金以及其他財務損失	最新狀態	為防止未來發生任何違反及確保持續合規而採取／將採取的措施
截至最後實際可行日期，我們的中國附屬公司天穹投資並未登記住房公積金。	根據適用的中國法律及法規，一間新成立的企業須在其成立之後的30天內向相關住房公積金管理中心作出登記。沒有在30天期間內作出有關登記的企業可能會被勒令在一段期限內改正，無法改正者將被施以最高人民幣50,000元的罰款。	我們從與住房公積金部門的通訊中了解到，在天穹投資須為其僱員作出住房公積金供款之前，登記可能不獲接納。截至最後實際可行日期，天穹投資為一間投資控股公司，且並無任何僱員。	我們已採取以下糾正措施：(i)對我們的管理層團隊加強法律合規培訓；及(ii)強化我們的內部控制。

業 務

不合規事件	法律後果及潛在的最高罰金以及其他財務損失	最新狀態	為防止未來發生任何違反及確保持續合規而採取／將採取的措施
截至最後實際可行日期，我們的中國附屬公司天穹投資並未登記社會保險。	根據適用的中國法律及法規，一間新成立的企業須在其成立之後的30天內向相關社保機構作出登記。沒有在30天期間內作出有關登記的企業可能會被勒令在一段期限內改正，無法改正的企業將可能被施以最高為逾期社會保險金額三倍的罰款及／或負責作出有關登記的人士可能會被施以最高人民幣3,000元的罰款。	我們從我們與當地社保機構的通訊中了解到，直至天穹投資須為其僱員作出社保供款之前，該登記可能不會被接受。截至最後實際可行日期，天穹投資為一間投資控股公司，且並無任何僱員。	我們已採取以下糾正措施：(i)對我們的管理層團隊加強法律合規培訓；及(ii)強化我們的內部控制。
我們於聖格生物工程的前任擁有人已在未取得竣工證書(包括環保評估報告)的情況下開始若干廠房的營運。有關詳情，請參閱上文「一物業—自有物業」。	根據適用的中國法律及法規，企業須於開始某間廠房的營運前就該廠房的施工取得竣工證書。在開始營運前沒有取得有關證書者可能會被勒令在一段期限內改正，並會被施以最高為合約施工費4%的罰款及／或被勒令停止營運。此外，無法取得環保評估報告或會招致最高人民幣100,000元的罰款及／或被勒令停止營運。	我們目前正申請竣工證書及其他相關的政府批文，並預計可能會在二零一四年及最早在二零一三年年底之前取得該等證書及批文。有關詳情，請參閱上文「一物業—自有物業」。	由於此項不合規事件乃主要由於前任公司產生，故我們並無採取任何補救措施以解決任何現有的內部控制問題。我們正積極尋求取得所需的許可證及業權證書。

業 務

不合規事件	法律後果及潛在的最高罰金以及其他財務損失	最新狀態	為防止未來發生任何違反及確保持續合規而採取／將採取的措施
<p>我們於伏爾特技術的前任擁有人已在未取得規劃及施工許可證的情況下開始若干廠房的施工，並在未取得竣工證書的情況下開始該等廠房的營運。有關詳情，請參閱上文「－物業－自有物業」。</p>	<p>根據適用的中國法律及法規，企業須就某間廠房的施工取得規劃及施工許可證並於開始該廠房的營運前取得竣工證書。</p> <p>(i) 沒有取得規劃許可證可能導致有關廠房遭拆除或（倘拆除不可行）被施以沒收有關物業或追繳非法所得以及最高為施工費10%的罰款等處罰。</p> <p>(ii) 沒有取得施工許可證可能導致被處以追繳非法所得及／或最高人民幣30,000元的罰款等處罰。</p> <p>(iii) 在開始營運前沒有取得竣工證書者可能會被勒令在一段期限內改正，並會被施以最高為合約施工費4%的罰款及／或被勒令停止營運。</p>	<p>我們已積極與當地土地規劃及建設部門通訊，並從向兩家相關土地規劃及建設局的諮詢中了解到，遭拆除或其他處罰的風險相當輕微。有關詳情，請參閱上文「物業－自有物業」。</p>	<p>由於此項不合規事件乃主要由於前任公司產生，故我們並無採取任何補救措施以解決任何現有的內部控制問題。我們正積極尋求取得所需的許可證及業權證書。</p>

業 務

不合規事件	法律後果及潛在的最高罰金以及其他財務損失	最新狀態	為防止未來發生任何違反及確保持續合規而採取／將採取的措施
<p>於我們收購一佳醫療前，我們於一佳醫療的前任擁有人已在未取得涉及若干廠房的土地使用權及規劃及施工許可證的情況下開始該等廠房的施工。有關詳情，請參閱上文「一物業一自有物業」。</p>	<p>根據適用的中國法律及法規，企業須於某間廠房的施工前取得規劃及施工許可證。</p> <p>(i) 沒有取得規劃許可證可能導致有關廠房遭拆除或（倘拆除不可行）被施以沒收有關物業或追繳非法所得以及最高為施工費10%的罰款等處罰。</p> <p>(ii) 沒有取得施工許可證可能導致被處以追繳非法所得及／或最高人民幣30,000元的罰款等處罰。</p>	<p>我們目前無意在我們取得所需的許可證及業權證書前佔用該等廠房作生產用途，並正準備文件從當地政府獲取土地使用權。我們預計會在二零一五年年底之前取得相關許可證及業權證書。根據當地土地規劃及建設部門的確認書，該等政府機構不會就無證施工對我們施以處罰。有關詳情，請參閱上文「一物業一自有物業」。</p>	<p>由於此項不合規事件乃主要由於前任公司產生，故我們並無採取任何補救措施以解決任何現有的內部控制問題。我們正積極尋求取得所需的許可證及業權證書。</p>

內部控制

我們的董事負責監察我們的內部控制系統並檢討其有效性。根據中國及香港的適用法律及法規，我們已實施內部程序，旨在設立並維持我們的內部控制系統，包括監察生產及經營流程、制定風險管理政策及程序以及遵守國內及國際市場（如適用）的當地法律及法規。尤其是，我們已實施下列內部控制程序，以強化我們的企業管治架構：

- **內部合規指引及合規主任。** 我們已實施若干新訂內部合規指引，包括一項全面的反賄賂政策（在第三方專業顧問的協助下編製），以強化我們的內部合規系統及監察正當的商業行為。我們亦已委任一名直接向我們的行政總裁姜黎威先生報告的合規主任，負責監督我們營運所需的登

業 務

記、牌照、許可證及批准的申請及維護。我們將在必要情況下繼續聘請第三方專業顧問並與我們的內部審核及法務團隊合作，以進行定期檢討，以確保所有的登記、牌照、許可證及批准均為有效並及時重續該等文件。

- 遵守香港證券法律及法規。我們已委任英高財務顧問有限公司為我們的合規顧問(該委任自上市日期起生效)，以就持續遵守上市規則及香港的其他適用證券法律及法規提供意見。

於往績記錄期間，我們的董事並無發現任何重大的內部控制漏洞及失效。