

業 務

概覽

我們是一家中國領先的投資集團。我們致力於培養行業領軍企業及動態管理投資組合，以此提升公司的長期價值。在我們的創始人兼董事長柳傳志先生及總裁朱立南先生的領導下，在過往30年中，我們通過把握中國經濟發展的重要主題、靈活的投資手法及豐富的管理經驗，打造了一批有影響力的卓越企業。我們在若干行業主動布局，儲備了豐富的企業資源，逐步釋放我們投資組合的價值。我們對被投企業積極地提供增值服務，調整資源配置及優化資產組合，實現價值的持續增長。

我們在過去30年中成功地培養了一大批行業領先企業：

- 我們於1984年開始投資IT行業並建立了聯想集團。聯想集團為全球最大的PC製造商、第二大PC和平板電腦製造商及第三大智能手機製造商（均按2014年出貨量計）。
- 於21世紀之初，我們判斷出中國經濟發展若干趨勢，包括：(i)城鎮化和工業化進程帶來的對住房需求的增加；(ii)對銀行以外的融資渠道的需求，如風險投資和私募股權投資；及(iii)國有和私營領域的管理和戰略亟待提升，出於對這些機會的預期，自2000年起我們創立了融科智地（房地產公司）、君聯資本（風險投資基金）及弘毅投資（私募股權基金）。
- 自2010年起，順應中國消費者個人財富和消費需求的增長，我們於受益於該等變化的行業進行戰略投資，並創建了一批行業領先公司，其中包括中國最大的租車公司神州租車（以車隊規模計）、中國口腔醫療服務連鎖行業排名第一的拜博口腔（以網點數量計）、中國佔據主導地位的教育保險經紀聯保（以保費計）以及高端水果行業的龍頭企業佳沃。

於往績記錄期，我們的收益從2012年的人民幣226,315.9百萬元增至2014年的人民幣289,475.8百萬元，年複合增長率為13.1%；本公司的權益持有人應佔利潤從2012年的人民幣2,287.9百萬元增至2014年的人民幣4,160.4百萬元，年複合增長率為34.8%；我們的總資產從截至2012年12月31日的人民幣197,911.0百萬元增至截至2014年12月31日的人民幣289,001.5百萬元，年複合增長率為20.8%；而本公司權益持有人應佔的總權益由截至2012年12月31日的人民幣22,689.6百萬元增至截至2014年12月31日的人民幣31,985.9百萬元，年複合增長率為18.7%。

業 務

我們的業務模式

我們擁有戰略投資和財務投資兩大業務，其在管理參與深度、資本來源、投資回報及持有期限方面各有側重，並覆蓋企業發展的各個階段。

通過戰略投資業務，我們投資於六大板塊：IT、金融服務、現代服務、農業與食品、房地產以及化工與能源材料。對於我們戰略投資業務的被投企業，我們持有董事會席位，並對其施加重大影響。我們的戰略投資通常沒有任何具體的退出期限。藉助我們的行業洞見和打造成功企業的經驗，我們為被投企業提供資金支持、品牌背書、管理提升和其他增值服務。我們持續跟蹤、評估並優化我們的投資組合，實現長期的價值增長。我們也通過資本市場釋放被投企業的價值，獲取投資收益。

我們的財務投資業務主要包括天使投資、風險投資及私募股權投資，它們覆蓋企業成長的所有階段。同時，我們還有對上市及未上市公司的直接投資，也開展母基金投資業務。我們部分擁有我們所投資的多數風險投資基金和私募股權投資基金的普通合伙人權益。這些投資基金通常由我們的自有資本結合從第三方投資者籌集的資本組成。

我們的優勢

柳傳志先生和聯想品牌使我們成為企業家和企業的「最佳合作伙伴」

柳傳志先生和聯想品牌在中國商界當中獲得廣泛認可。我們認為這將幫助我們吸引潛在業務及投資伙伴，帶來大量潛在投資機會，並使我們在中國競爭激烈的投資業中脫穎而出。

我們擁有獨到的眼光和提早布局的能力，可以不斷捕捉中國經濟發展中蘊含的機會

過去30年里，我們積累了豐富的投資及企業運營的經驗，並對中國有着深刻見解，使得我們有能力發現中國的主要發展主題。我們的業務從IT領域起步，並逐步擴展到房地產、風險投資和私募股權投資領域。自2010年起，基於我們廣泛的研究、經濟分析及投資經驗，我們將範圍擴展至若干核心的消費相關板塊，如金融服務、現代服務及農業與食品。

我們設計了嚴格的投資標準，幫助我們判斷企業的成長潛力、管理團隊和投資回報以評估潛在機會。我們尋求具有遠見的企業家領導的行業領軍企業，並在決定投資之前進行充分的盡職調查和分析。

業 務

以董事長柳傳志先生為核心的一流的投資和管理團隊

我們相信，我們的成就一直依賴於我們管理層團隊長遠的戰略眼光、豐富的行業經驗及高效的執行能力。

我們的董事長柳傳志先生是受到廣為認可的中國最具影響力的商業領袖之一。總裁朱立南先生自1989年就開始負責企業的管理工作，曾擔任聯想集團高級管理層成員逾八年。他作為君聯資本的創始者，將君聯資本打造成了業內領先的風險投資基金。朱立南先生擁有豐富的企業管理及策略規劃經驗。在他們的帶領下，我們打造了一支年富力強的管理團隊。常務副總裁趙令歡先生作為弘毅投資的創始者，將弘毅投資打造成了業內領先的私募股權公司。他在跨境併購和國企改制領域有深刻洞見。高級副總裁陳紹鵬先生曾負責聯想集團亞太區、俄羅斯及新興市場的運營，在跨國管理方面經驗豐富，並在現代農業和食品投資領域有獨到見解。高級副總裁唐旭東先生在天使投資行業、高級副總裁寧旻先生在財務管理和資產管理業務上都有著令業界矚目的成績。

這些核心管理團隊成員在投資、融資、企業運營及管理方面能力互補，一起密切合作逾10年，能夠高效地制定和執行戰略，推動了我們的成長。

創造及提高我們被投企業價值的良好業績記錄

戰略及管理提升。我們在我們被投企業的董事會擁有董事席位，並在必要時指派我們的專業人員擔任關鍵的管理職務。得益於多年的投資和管理經驗，我們能夠為我們的被投企業提供從戰略規劃到運營提升等方面建議和指導。例如，在2009年聯想集團產生大額虧損情況下，柳傳志先生重返聯想集團擔任主席，帶動聯想集團戰略轉型，幫助聯想集團扭虧為盈。於2010年之後，聯想集團迅速恢復，並於2013年首次成為全球最大PC公司（按出貨量計）。

品牌背書。通過利用聯想的品牌，我們幫助被投企業加快市場拓展速度。例如，我們通過聯合公開活動和廣告背書，使佳沃迅速在水果市場得到了認可，成為重視食品安全和質量的消費者群體所信賴的品牌。

資金支持及降低融資成本。除股權投資外，我們協助被投企業獲得多種形式的低成本融資。例如，我們為神州租車和拜博口腔提供銀行擔保，使他們實現迅速擴張並成為行業領導者。

被投企業間的協同效應。被投企業間信息和資源的共享可以促進業務合作及業務拓展。

業 務

互補而具備協同效應的投資平台促進了我們的價值增長

我們的投資平台之間分享研究成果和市場信息。這些信息交流有助我們爭取商機並支持決策。我們可通過多元化的投資平台對企業不同發展階段進行投資，並提供在該階段所需要的增值服務。例如，透過聯想之星的早期投資幫助iDreamsky Games理順其業務模式並實現初步增長後，聯想集團及君聯資本隨之對iDreamsky Games作出投資以提供進一步資本支持。iDreamsky Games於2014年在納斯達克上市，截至最後可行日期，市值約為387百萬美元。

我們的成就

我們自1984年開展IT業務，並於2014年成為了中國最大的投資集團之一。2014年，我們的總收入為人民幣2,895億元，截至2014年12月31日總資產為人民幣2,890億元。我們為下列多個不同行業卓越企業創造的輝煌成績記錄列示如下：

- **IT**：聯想集團是中國最早的PC公司之一。通過內生增長和收購，根據IDC統計，以出貨量計算，我們於2014年是世界最大的PC公司、第二大的PC及平板電腦公司，以及第三大的智能手機公司。
- **金融服務**：我們已成功投資了漢口銀行及聯保等傳統金融機構。根據歐睿統計，於2013年，按保費收入計，聯保在中國校方責任險市場的份額達90%以上。此外，我們相信金融領域的創新將成為中國經濟的重要發展動力。我們已投資了正奇及拉卡拉等新興金融公司，並幫助他們成為業界的領先者。根據歐睿統計，拉卡拉在2013年在中國線下的終端支付市場佔據74.7%的絕對領先的市場份額。
- **現代服務**：我們預期中國對消費服務需求會持續增長。同時，我們已孕育出一批領先企業。在我們領先的現代服務被投企業中，神州租車為中國最大的租車公司（以車隊規模計）。截至2014年12月31日，神州租車的總車隊達到了63,522輛，直營網點總數達到了723家，遍及全中國的70個主要城市。根據歐睿統計，截至2014年6月30日，拜博口腔為中國第一大口腔醫療服務連鎖，醫療網點數目是第二大競爭對手的1.7倍。
- **農業與食品**：我們相信，中國消費者可支配收入增加將推動生活方式及消費者偏好的提升。我們的高端水果品牌佳沃，提供獼猴桃、藍莓及其他優質產品；根據歐睿統計，按2013年零售銷量計算，佳沃在中國擁有最大的藍莓和獼猴桃鮮果市場份額。

業 務

- **房地產：**憑借我們對於中國經濟趨勢的深入研究，我們於2001年進入房地產行業，成立融科，使得我們受益於中國房地產行業的高速發展。
- **化工與能源材料：**基於建築材料、紡織材料、日用化工材料及清潔能源產品領域對化工與能源材料的需求，我們在該領域作出戰略投資。
- **財務投資：**2000年以來我們成立了君聯資本、弘毅投資及聯想之星，以把握中國另類投資行業的快速增長。截至2014年12月31日，君聯資本美元基金及人民幣基金的認繳出資總額分別為1,630百萬美元及人民幣7,190百萬元，弘毅投資美元基金及人民幣基金的認繳出資總額分別為4,462百萬美元及人民幣16,031百萬元。根據清科排名，君聯資本於2014年在中國本土風險投資基金中排名第一。該排名綜合考慮一系列指標，包括投資回報、融資規模及投資金額。

我們的戰略

我們致力於成為一家值得信賴並受人尊重、在多個行業擁有領先企業、在世界範圍內具有影響力的公司。為實現該目標，我們計劃：

在具有高增長潛力的行業繼續進行戰略投資，重點關注消費與服務相關的投資主題

我們將把握中國經濟發展模式轉變與市場化改革所帶來的機遇，在有增長潛力的行業進行投資與布局，重點關注消費與服務的投資主題，同時關注創新及互聯網不斷滲透對傳統行業的改造所帶來的機會。

優化資產組合結構，提升資產組合流動性

我們將持續跟蹤、評估並優化我們的投資組合，實現長期的價值增長。我們將借助資本市場提升投資組合資產流動性並實現其價值。

提升各個被投企業價值

利用我們的經驗及資源，我們將協助被投企業的業務擴張並提高被投企業的運營效率。

堅持我們戰略投資加財務投資的業務模式

在打造具有長期增長潛力的戰略投資組合外，我們還將繼續開展財務投資，實現戰略投資和財務投資的良性互動和協調發展。

業 務

繼續通過多樣化的投資平台覆蓋企業發展的各個階段，增強平台間的協同效應

我們將促進各投資平台間的信息交流和機會共享，進一步提高被投企業間的協同效應。特別是，我們將進一步利用我們多樣化的投資平台捕捉企業的全生命週期各種機會。

我們的業務組合

我們於具有可觀增長潛力的行業建立了業務基礎。下表所列為截至最後可行日期我們的業務分部、各業務分部的主要被投企業及其各自的業務以及我們的所有權。

業務分部	主要被投企業	業務	我們於截至 最後可行日期 的股權
戰略投資			
IT	聯想集團	世界最大的PC、第二大PC和平板電腦及第三大智能手機公司	30.55%
金融服務	正奇	領先的區域性多樣化金融服務提供商	92.00%
	漢口銀行*	區域性商業銀行	15.33%
	聯保*	一家佔主導地位的教育保險經紀商	48.00%
	拉卡拉*	於中國線下終端支付市場佔據領先地位的支付及其他金融服務提供商	36.44%
	蘇州信託*	信託服務提供商	10.00%
現代服務	拜博口腔	中國第一大口腔連鎖機構	54.90%
	增益	物流服務提供商	94.00%
	安信頤和	養老服務提供商	100.00%
	神州租車*	中國最大的租車公司	23.87%的 實益權益

業 務

業務分部	主要被投企業	業務	我們於截至 最後可行日期 的股權
農業與 食品	佳沃	中國領先的農產品及食品企業	92.20%
	豐聯	白酒企業	93.30%
房地產	融科	房地產開發商、擁有人及運營商	100.00% (融科物業投資)；
			100.00% (融科智地控股)；
			93.09% (融科智地)
化工與 能源材料	聯泓	化工產品製造商	90.00%
	星恒電源	鋰電池製造商	50.77%
財務投資			
	聯想之星	天使投資及創業孵化器	100.00% (北京聯想之星) 100.00% (天津聯想之星)
	君聯資本**	風險投資	於多期基金的 若干LP及 GP權益
	弘毅投資**	私募股權投資	於多期基金的 若干LP及 GP權益

* 聯營公司

** 本集團作為每支有限合夥基金的LP並於其架構為有限合夥的該等基金各GP中持有權益。

業 務

戰略投資

IT業務

概覽

我們通過附屬公司聯想集團開展我們的IT業務。聯想集團是一家開發、生產及銷售高端便携式電子產品的全球財富500強公司，並向消費者及企業提供各類相關服務。根據IDC統計，以出貨量計算，聯想集團於2014年成為世界最大的PC公司以及世界第二大的PC和平板電腦公司，於2014年第四季度成為了世界第三大的智能手機製造商。聯想集團於1994年在香港聯交所上市（股份代號：992）。2005年，聯想集團完成對IBM個人電腦事業部的收購，通過該次收購，成功將其業務及經營擴展至全球範圍。其於2014年10月完成對摩托羅拉移動及IBM的x86服務器業務的收購。截至最後可行日期，我們持有聯想集團30.55%的股權。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的IT業務分別產生收入人民幣211,635.8百萬元、人民幣230,505.3百萬元及人民幣272,343.9百萬元，而我們的IT業務於該等年度分別產生溢利人民幣3,702.2百萬元、人民幣4,822.9百萬元及人民幣5,410.9百萬元。

業務發展戰略

在我們的IT業務方面，我們採用「防守和進攻」的發展戰略。在這樣的戰略之下，我們一方面爭取鞏固並進一步發展在核心業務市場上的優勢，另一方面積極主動開拓我們以往較少關注的業務與市場。具體而言：

- 在PC業務方面，我們將繼續保持領先地位，在鞏固中國市場龍頭地位的同時增加在其他區域市場的市場佔有率和盈利能力，積極通過交叉出售與我們PC產品有密切關係的週邊外圍服務（如保修升級、安裝及數據備份）提升利潤。
- 在移動設備方面，我們將利用個人電腦業務的優勢，開發智能設備的創新技術，確保順利整合摩托羅拉移動業務，實現利潤增長，同時積極拓展新興市場。
- 企業業務方面，我們努力實現x86服務器業務可持續增長及利潤增長。
- 生態系統及雲服務方面，我們計劃進一步完善用戶體驗，通過我們在分銷、產品設計和創新的經驗增強線上競爭能力。

業 務

產品及服務

我們的IT業務所提供的產品及服務主要包括：(i)PC（包括筆記本電腦及台式機）、(ii)移動設備（包括智能手機及平板電腦）、(iii)企業業務（包括服務器、存儲及相關服務），及(iv)生態系統及雲服務。

自2014年4月1日，聯想集團重組其業務架構，由Think業務群及聯想集團業務群兩個業務群改為四個業務群，即PC業務群、手機業務群、企業業務群及其他（包括生態系統及雲服務）。下表概述聯想集團於2012年按產品及服務分類以及於2013年及2014年按業務群分類的出貨量及收入。

	截至12月31日止年度		
	2012年		
	出貨量	收入	佔總收入 百分比
	(千台)	(人民幣 百萬元)	(%)
銷售個人科技產品及服務			
— 台式電腦	21,772	66,684	31.5
— 筆記本電腦	30,618	113,594	53.7
— 移動互聯網和數字家庭	29,798	17,199	8.1
— 其他	225	6,318	3.0
銷售其他產品及服務	不適用	7,826	3.7
總計	82,413	211,621	100.0

	截至12月31日止年度					
	2013年			2014年		
	出貨量	收入	佔總收入 百分比	出貨量	收入	佔總收入 百分比
	(千台)	(人民幣 百萬元)	(%)	(千台)	(人民幣 百萬元)	(%)
PC業務群	53,984	189,805	82.4	60,294	208,781	76.7
移動業務群	53,013	30,564	13.3	61,243	45,737	16.8
企業業務群	319	2,957	1.3	527	10,362	3.8
其他	不適用	7,106	3.0	不適用	7,434	2.7
總計	107,316	230,432	100.0	122,064	272,314	100.0

業 務

PC業務

聯想集團擁有很高的品牌認知度，根據IDC統計，以2014年出貨量計，聯想集團在全球PC市場排名首位。聯想集團密切關注個人電子產品消費趨勢，憑藉優異的技術能力和創新設計開發出不同的PC產品線以滿足客戶需求。我們的PC產品為筆記本及台式電腦，分兩個主要產品線進行生產和銷售，即Think產品及Idea產品，分別面向商用客戶（主要專注於高端產品）及大眾客戶（主要專注於主流及入門級消費品）。

商用PC產品

我們的Think產品主要面向商用客戶，主要為高端產品。這條產品線包括多種具備先進技術、以客戶為先的創新科技及強勁功能的商用台式電腦和筆記本電腦。其中，*ThinkPad*產品線為獲廣泛認可的高端商務筆記本電腦，*ThinkCentre*產品線為中高端商務台式電腦。我們於該產品線的產品包括：

- *ThinkPad® Yoga*系列 – 可360度旋轉顯示的多功能超級本，配備觸摸屏並可提供不同使用模式。
- *ThinkPad® T*系列 – 具有卓越設計、防潑濺鍵盤、獨特安全性能及強勁功能的高端筆記本電腦。
- *ThinkCentre M*系列一體機 – 可提供簡潔、高效解決方案的商用一體台式電腦，具有佔用空間小、專業造型及卓越性能特點，集處理器及顯示器於一身。

根據IDC統計，聯想集團於2014年在全球商用PC市場中出貨量排名第二。

消費PC產品

我們的Idea產品為主流及入門級消費產品。其中，*IdeaPad*為針對消費客戶而設計的筆記本產品，*IdeaCentre*為集多功能於一身的一體台式電腦產品。我們於Idea產品的產品包括：

- *Y*系列 – 針對多媒體及遊戲用途的具有高速處理器、3D圖形技術、高分辨率顯示及影院級音響的高性能筆記本。

業 務

- *Flex*系列 — 可翻轉屏幕300度成為直立模式，並使用觸屏應用的雙模式筆記本。
- *A*系列一體機 — 具多點觸屏的時尚及超級輕薄台式電腦。

根據IDC統計，以出貨量計，聯想集團於2014年在全球消費PC市場排名首位。

移動業務

我們的移動設備業務旨在捕捉智能手機和平板電腦等消費設備的機遇。我們的智能手機和平板電腦在保持高性價比的同時也傳承了聯想集團品牌一貫具備的高安全性、高性能的特點。

智能手機

我們通過推出高端智能手機產品，不斷擴展智能手機產品組合。我們智能手機產品包括：

- *S*系列 — 輕薄的安卓智能手機，提供完整的視頻、音樂及遊戲體驗，以待機時間長及高分辨率為特色。
- *A*系列 — 經濟型安卓智能手機，具有高性能處理器及卓越顯示屏幕。

於2014年10月，我們完成了從Google手中收購摩托羅拉移動的交易，包括取得摩托羅拉品牌。根據IDC統計，該收購使我們於2014年第四季度成為世界第三大智能手機製造商（以出貨量計算）。摩托羅拉移動開發、生產、分銷及銷售移動無線設備，特別是基於安卓操作系統的智能手機，例如*Moto X*、*Moto G*及*DROID™*系列。

平板電腦

根據IDC統計，聯想集團於2014年成為世界第二大PC及平板電腦公司（以出貨量計算）。引領我們成為PC領導者的卓越的創新能力使我們在平板電腦市場也取得快速增長。我們的平板電腦產品包括：

- *ThinkPad® Helix* — 支持筆記本、平板電腦、直立模式及超級本模式的創新產品，通過頂級的硬件和軟件技術，提供領先的靈活性、效率和連接性。
- *Yoga*平板 — 電池壽命長的多功能模式的平板電腦。

業 務

企業業務

我們的企業業務主要包括服務器及存儲器業務。於該業務部份，我們基於多樣化的操作環境提供企業技術基礎設施解決方案。

服務器是在網絡環境中支撐軟件應用的硬件。我們的服務器業務包括優質的 *ThinkServer* 產品，主要運行 Windows、Linux 及軟件供應商例如 VMware, Inc 提供的虛擬平台。我們的服務器業務產品線包括立式、機架式及刀鋒式服務器。我們的存儲器業務提供包括企業級及中小型企業存儲平台。該等產品使客戶可優化其現有存儲系統、建立新虛擬解決方案及轉移至雲計算。

於2014年10月，我們完成對IBM x86服務器業務的收購，包括該業務的產品、銷售人員、生產設施及研發人員及設施。x86服務器業務包括System X、BladeCenter和Flex System刀鋒式服務器以及交換機、基於x86的Flex集成系統、NeXtScale和iDataPlex服務器以及相關軟件、刀鋒網絡和運維。

其他

生態系統及雲服務

我們的生態系統服務業務包括開發及推出智能移動設備的應用，為用戶創造嶄新及獨特的體驗。我們於2012年3月推出了我們自己的應用商店及開發了多款較流行的應用，如茄子快傳(*SHAREit*)和樂安全(*SECUREit*)。我們的雲服務可使用戶安全地通過登錄單一ID在任何設備上訪問其雲端文件及應用，並實現數據備份、不同終端間的同步等功能。

其他科技產品及服務

聯想集團亦提供電腦配件及其他科技產品及服務。2014年7月，聯想集團推出新業務擴展部，其為一個旨在幫助中國新型創業企業的網絡業務平台。新業務擴展部平台可以與我們合作的創業夥伴共享聯想集團的資源（例如軟件、硬件、分銷渠道及服務），以協助創業公司開發新產品。截至2014年12月31日，新業務擴展部平台已推出三款供銷售的創業公司的創新產品。

運營地區

聯想集團的全球公司總部位於中國北京及美國北卡羅來納州莫里斯維爾市。聯想集團的全球市場分為四個地區，即中國區、亞太區（不包括中國）、美洲區及歐洲／中東／非洲區。

業 務

下表載列於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度聯想集團四個地區中各地區的出貨量、收入及經營溢利。

	截至12月31日止年度								
	2012年			2013年			2014年		
	出貨量 (千台)	收入 (人民幣百萬元)	經營溢利	出貨量 (千台)	收入 (人民幣百萬元)	經營溢利	出貨量 (千台)	收入 (人民幣百萬元)	經營溢利
中國區	54,042	90,302	3,947	65,613	91,429	4,740	62,748	90,513	5,107
亞太區	8,842	36,244	131	11,505	35,290	497	15,821	40,517	1,672
歐洲／中東／ 非洲區	8,803	46,889	761	14,087	54,881	915	14,488	76,261	2,493
美洲區	10,726	38,186	990	16,111	48,832	421	29,007	65,023	183
總計	82,413	211,621	5,829	107,316	230,432	6,573	122,064	272,314	9,455

中國區

於往績記錄期，按收入貢獻計算，中國區一直為聯想集團四個地區中最大一個。就我們的移動產品而言，我們保持了增長與盈利之間的平衡，並投資於4G智能手機產品，引領市場潮流及保持競爭力。根據IDC統計，按出貨量計算，聯想集團於2014年在中國市場處於PC出貨量第一及智能手機出貨量第二的市場地位。

亞太區

由於PC、平板電腦及智能手機銷量的增長，聯想集團於往績記錄期在亞太區呈現強勁增長，尤其是在日本、東南亞、澳大利亞及新西蘭，聯想集團在該地區的盈利能力得以改善。根據IDC統計，以出貨量計算，聯想集團於2014年位居日本PC市場首位。

歐洲／中東／非洲區

由於歐洲／中東／非洲區智能手機及平板電腦業務發達，聯想集團於往績記錄期在該地區呈現強勁增長。根據IDC統計，按出貨量計算，聯想集團於2014年在整個歐洲／中東／非洲區PC市場位居第二，於包括德國在內的12個歐洲／中東／非洲區國家居市場首位。

業 務

美洲區

受商用及消費業務的雙重增長所驅動，聯想集團於往績記錄期在美洲區保持強勁增長。2014年的增長被不景氣市場環境導致的在巴西市場的銷量下跌所部份抵銷。根據IDC統計，按出貨量計算，聯想集團於2014年排名美國PC市場第4位。

研發

聯想集團致力成為一家創新型公司，並創造能夠提升客戶體驗及有別於其競爭對手的差異化新型產品及技術。聯想集團的研發團隊鑒定新產品及技術，並關注可以在約24個月內轉變成產品或服務投入市場的創新意念。聯想集團的研發團隊已創造眾多行業首創，例如Yoga平板電腦。除致力於自身產品開發創新外，聯想集團在與合作夥伴的共事中開發創新方案。新業務擴展部平台表明聯想集團利用自身優勢將新技術推向市場的努力。

截至2014年12月31日，聯想集團在全球擁有約3,500個研發中心。其在中國、日本、巴西及美國均設有主要研發中心。截至2014年12月31日，聯想集團超過60%的研發團隊成員擁有碩士或更高學歷，且擁有平均八年的IT行業經驗。為保持其市場領先地位，聯想集團不斷對研發活動作出投資。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，聯想集團分別報告研發開支人民幣3,713.0百萬元、人民幣4,465.9百萬元及人民幣6,031.9百萬元

生產及質量控制

聯想集團專注於生產製造的縱向整合及採取獨特的生產模式，利用內部生產能力及外部製造商。該模式不僅幫助實現了成本的有效節約，亦能改善對產品開發過程的可見程度及控制。與大多數競爭者相比，聯想集團利用其自有廠房及設施生產其產品的佔比相對較高。我們相信該生產模式可使我們能夠建立緊密的戰略合作關係，有效控制存貨水平，並實現上市時機及即時量產的目標。聯想集團在中國、日本、墨西哥、印度、巴西及美國擁有生產中心。截至2014年3月31日，聯想集團已有14個生產基地獲ISO14001認證。聯想集團亦就其部份經營業務使用其他原設計製造商（「原設計製造商」）。聯想集團按季度對其原設計製造商進行業務審閱及評估彼等表現，以確定未來訂單量。聯想集團已分配逾20名工程師在其原設計製造商處實地管理質量控制、識別問題並提供技術及其他支援。

業 務

聯想集團視質量為提供予其客戶的重要核心價值。在行業中，聯想集團因提供質量卓越且安全的產品贏得了卓著聲譽。在產品開發階段，聯想集團檢測其產品以確保其滿足客戶需求。在生產過程中，聯想集團嚴格控制源自供應商的原材料及部件的質量。其產品在出售前經過各種質量控制及客戶模擬測試。聯想集團內部預警小組參與所有的新產品發佈。其收集客戶反饋、總結重要問題並協調質量控制、採購、研發及其他相關團隊以分析及解決已發現的問題。聯想集團繼續根據其於呼叫中心及通過其數據採集系統收到的反饋完善現有產品。聯想集團全球質量管理系統已獲得國際標準化組織ISO9001的認證，致力於實現在滿足客戶要求的同時，讓客戶感到滿意，並提供卓越的產品、解決方案和服務。

截至2014年12月31日，聯想集團擁有專門負責質量控制的團隊約1,000人（包括384名實地考察人員），該等人員平均擁有逾七年的行業經驗。

產品退貨及保修

當產品於購買之時已發生故障，逾30天未能解決保修索償或根據其政策合資格退貨的其他情況，聯想集團的客戶有權退回產品，且聯想集團經過內部審查後批准退貨。聯想集團的保修條款及條件一般包括技術支援、修理零件以及與保修期維修和服務活動有關的人工，但視乎產品及產品銷往國家不同而各異。保修期限一般介乎一至三年。有關聯想集團的保養維修服務費撥備其他資料，請參閱「財務信息－主要會計政策、估計及判斷－撥備－(a)保養維修服務費撥備」。

銷售及營銷

聯想集團通過若干批發分銷渠道（例如零售商、第三方經銷商以及通訊服務供應商）及直接面向企業客戶及消費者銷售其產品及服務。

- **通過批發分銷渠道銷售。**根據地區及國家，聯想集團的批發網絡包括經銷商、分銷商、大型零售商及通訊服務供應商，該網絡使其能夠向較小城市及農村地區滲透，同時保持在較大城市的領先地位。聯想集團通常與其批發客戶訂立長期框架協議。該等協議載有適用於合約期內全部訂單的條款及條件。合約期通常為一年，並可自動續期，惟其中一方提前發出書面通知除外。

業 務

- *向大型客戶銷售。* 聯想集團在全球設有地區銷售人員。聯想集團的專責服務團隊與大型企業客戶形成長期合作關係，向該等客戶提供專門協助、開發定製解決方案，及擔當反饋渠道。聯想集團亦針對政府實體及教育機構設有具體銷售及營銷計劃。其通常與其合作模式下的該等客戶商討採購合約及該等採購合約的履行一般通過其業務合作夥伴完成。
- *向消費者銷售。* 聯想集團通過互聯網向零售客戶提供直接銷售。

自2011年開始，聯想集團開展一項「For Those Who Do」市場推廣活動。該活動的目的在於展示聯想集團作為一家公司的精髓，吸引廣泛客戶的關注，並突出聯想集團如何以與眾不同的創新和科技幫助和啟發全球的「Doers」— 最優秀的創造者、革新者和思考者。該活動已提升聯想集團品牌在全球主要市場的認知度及有助於聯想集團成功推廣產品。除該活動外，聯想集團亦已加強其媒體關係並增加其於主要行業及業務活動的參與度及互動，例如「《華爾街日報》CEO峰會」。其打算繼續保持於產品創新方面的領導地位，尤其是移動互聯網領域，以助其提高作為出色的、受尊崇的全球性PC+科技品牌的地位。

供應商

聯想集團從全球各地包括來自美國、中國、韓國及台灣等地的大量供應商處採購原材料、產品部件及其他產品。其如其他市場從業者般維持若干單一或有限貨源的供應商。例如，聯想集團依賴微軟及英特爾分別供應用於其PC產品的操作系統及半導體芯片。其亦向主要磁盤驅動器、存儲器芯片和其他部件供應商購買各類部件。聯想集團通常訂立為期五至十年的長期框架協議。各協議載列適用於合約期內相關供應商全部訂單的條款及條件（包括產品規格及標準、品質要求及保修政策）。只要在協議所載交付週期內下達訂單，供應商不得拒絕其訂單。聯想集團有權於價格變動日期前30日內就其所獲交付產品享有多項價格保障安排，且未下達的訂單將依循新價格。供應商負責產品交付前產生的所有費用及開支。聯想集團有權通過事先書面通知隨時終止訂單，並向供應商產生的合理費用作出賠償。

鑒於行業的競爭性質，聯想集團維持低成本的供貨架構及管理，以降低其存貨週轉日。其對貨齡超過180日的存貨作出全額撥備。

業 務

聯想集團要求其供應商建立符合為公認業界標準的ISO 9001 / 14001要求的環境管理體系。聯想集團對其大型供應商及對其服務存在潛在重大環境風險的供應商進行實地環境審核。作為電子行業公民聯盟(EICC)的一員，聯想集團要求各主要供應商遵守EICC的操守準則，包括使用EICC認可的第三方審計機構進行合規審計，確保在勞動、環境、道德、健康與安全和管理系統等方面全面遵守EICC準則。

競爭

聯想集團處於硬件、軟件及提供服務方面有飛速技術發展的行業；因此，其面臨來自其業務各領域持續的產品及價格競爭。其競爭能力基於其以具競爭力的價格為客戶提供最流行和最受歡迎的產品及服務的能力。

對沖

聯想集團的對沖政策管理日常運營產生的貨幣波動風險。聯想集團於交易開始時評估對沖工具與對沖項目之間的關係，以及風險管理目標及進行各種對沖交易的策略。聯想集團亦監督其於對沖開始時及進行期間的評估，評估用於對沖交易的衍生工具是否有效。

聯想集團利用遠期外匯合約對沖一部份極有可能進行的期貨交易，及用於已辨別資產及負債的公允價值對沖。聯想集團使用「浮動變固定」利率掉期來管理其利率風險，其具有將借貸由浮動利率向固定利率轉變的經濟影響。根據該等利率掉期合約，聯想集團與有關對手方同意每隔一段時間（主要為一個季度）交換按協定名義金額將根據固定合約利率與浮動利率計算的差額。

風險管理

為了達成締造可持續價值的承諾，聯想集團擁有企業風險管理框架，並積極主動的進行風險管理。該框架由聯想集團的董事會及管理團隊執行，並應用於聯想集團的所有主要職能部門的戰略制定。

在企業風險管理框架內，對聯想集團職能部門的主要風險，特別是在快速變化的商業環境中的主要風險，進行識別、評價，並落實合適的風險緩減計劃的。該等計劃及相關風險策略的成效由各個職能部門和聯想集團層面進行監察及檢討。其保險管理團隊已併入企業風險管理團隊。所有重要的風險以及相應風險管理策略將會向聯想集團審計委員會每年至少匯報一次。

業 務

金融服務業務

概述

中國金融行業的成長帶來了眾多機遇，包括：(i)中小企業及個人大量未被滿足的融資需求，(ii)中國人口老齡化以及人均可支配收入提升帶來對保險及理財產品的需求，(iii)對社區金融服務的需求，以及(iv)受大數據驅動結合線上線下平台創造新型業務的機會。

基於對金融服務行業趨勢的理解，我們於2009年開始申請並逐步取得各項金融牌照及許可，以在中國金融板塊進行廣泛的佈局。通過為該行業的被投企業提供資金及運營方面的支持，我們搭建了具有行業競爭力的金融服務平台，並在短期內迅速實現良好的財務表現。

我們多元化的金融服務平台包括：

- 我們的附屬公司正奇，其主要提供直接貸款、信用擔保、典當服務、融資租賃、委託貸款及其他新型金融服務；
- 我們的聯營公司漢口銀行，其主要從事商業銀行服務；
- 我們的聯營公司聯保，其主要提供保險經紀及相關服務；
- 我們的聯營公司拉卡拉，其主要提供支付及其他金融服務；及
- 我們的聯營公司蘇州信託，其主要從事信託業務。

我們所提供的多元化產品及服務使我們能夠迅速捕捉傳統及新興金融服務的機遇。

我們為我們在金融行業的被投企業的長期發展提供堅實的助力。通過股權投資及銀行貸款擔保等方式，我們為這些公司提供資金支持。同時，我們協助各被投企業有效改善企業管治、加強風險管理、整合業務並有意協助這些公司進行大數據分析。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的金融服務業務所獲收入分別為人民幣50.7百萬元、人民幣997.1百萬元及人民幣1,318.4百萬元。

業 務

下表載列於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度我們金融服務分部主要附屬公司及聯營公司的若干主要財務指標。

	於12月31日止年度或截至12月31日											
	2012年				2013年				2014年			
	歸屬 該等公司		歸屬 該等公司		歸屬 該等公司		歸屬 該等公司		歸屬 該等公司		歸屬 該等公司	
	權益 持有人 應佔	淨利潤/ (虧損)	總資產 淨值	權益 持有人 應佔	淨利潤/ (虧損)	總資產 淨值	權益 持有人 應佔	淨利潤/ (虧損)	總資產 淨值	權益 持有人 應佔	淨利潤/ (虧損)	總資產 淨值
	收入	(虧損)	總資產 淨值	收入	淨利潤	總資產 淨值	收入	(虧損)	總資產 淨值	收入	(虧損)	總資產 淨值
	(人民幣千元)											
正奇 ⁽¹⁾	26,264	8,721	1,910,702	1,508,721	495,440	282,153	3,867,806	1,790,874	726,371	379,729	6,791,791	2,689,497
聯保 ⁽¹⁾⁽²⁾	24,443	(28,947)	615,463	392,893	501,660	41,014	868,631	647,932	592,071	(54,499)	1,142,857	589,558

附註：

- 正奇與聯保2012年的財務表現與較後年度相比存在較大差異，主要由於我們是在2012年11月及2012年12月分別完成對正奇和聯保的主要業務的收購，因此該等已收購業務的財務業績僅於2012年末的相關收購日期之後合併。
- 於2014年12月，我們於聯保的股權由51%降至48%，且聯保變為我們的一家聯營公司，而非我們附屬公司。

	於12月31日止年度或截至12月31日								
	2012年			2013年			2014年		
	歸屬 該等公司		歸屬 我們的 持股比例	歸屬 該等公司		歸屬 我們的 持股比例	歸屬 該等公司		歸屬 我們的 持股比例
	權益 持有人 應佔	淨利潤/ (虧損)	淨利潤/ (虧損)	權益 持有人 應佔	淨利潤/ (虧損)	淨利潤/ (虧損)	權益 持有人 應佔	淨利潤/ (虧損)	淨利潤/ (虧損)
	(人民幣百萬元)	(%)	(人民幣百萬元)	(%)	(人民幣百萬元)	(%)	(人民幣百萬元)	(%)	(%)
漢口銀行	1,858.5	11,902.5	15.33	2,066.6	13,379.8	15.33	1,472.4	14,569.2	15.33
拉卡拉 ⁽¹⁾	(151.9)	(86.1)	56.13	(134.4)	(217.7)	56.13	(164.6)	(82.3)	36.44
蘇州信託	279.2	1,989.6	10.00	360.2	2,288.4	10.00	495.5	3,302.9	10.00

附註：

- 於2012年及2013年12月31日，我們於拉卡拉的持股比例為56.13%。然而，由於有關拉卡拉的經營及融資決定的董事會決議案需要超過2/3投票權批准，故我們對拉卡拉並無控制權；因此，拉卡拉於往績記錄期內被入賬列為我們的聯營公司。

業 務

業務發展戰略

我們通過實施以下策略努力為未獲足夠金融服務的中國中小企業及個人客戶提供全面、定製化的金融產品及服務：

- 擴展我們的業務範圍，通過新建或併購其他業務，以提高我們的品牌實力；
- 推動被投企業將其業務開拓至具有較高增長潛力的其他區域市場。
- 充分把握國內P2P行業增長契機，充分利用我們各項業務所累積的大數據，積極推進互聯網金融業務的發展；以及
- 挖掘及實現金融服務業務的協同效應。例如，我們能夠利用線上線下平台在我們的被投企業之間交叉銷售產品。此外，我們計劃加快我們的直接貸款與互聯網金融服務之間的合作。

正奇所提供的金融服務

正奇及其附屬公司專注於服務中小企業，主要在安徽省及深圳市向該等企業提供直接貸款、信用擔保、典當貸款、融資租賃及委託貸款等全面的金融服務。正奇於2012年成立，並從合肥政府的投資平台收購其現在主要業務。正奇專注於向中小企業客戶提供量身定製的金融解決方案，填補中國傳統金融機構無法滿足的市場空白。根據歐睿統計，正奇已在安徽省短期融資市場居領先地位。截至最後可行日期，我們持有正奇92%的股權。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，正奇分別錄得淨利息收入人民幣14.4百萬元、人民幣346.4百萬元及人民幣520.3百萬元以及手續費及佣金收入人民幣11.9百萬元、人民幣149.1百萬元及人民幣206.1百萬元。截至2014年12月31日，正奇總資產已達人民幣67.92億元，其淨資產為人民幣27.86億元。

直接貸款

我們提供小微貸款，一般本金額不超過人民幣1,500萬元，期限為二至六個月。我們的直接貸款借款人主要為多個行業的中小企業。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們分別向130、146及183名客戶提供了直接貸款服務。截至2012年、2013年及2014年12月31日，我們的直接貸款總餘額分別約為人民幣4.72億元、人民幣10.89億元及人民幣21.72億元。

業 務

我們提供直接貸款的主要類型包括：

- **擔保貸款。** 第三方擔保人及借款人共同及連帶承擔貸款的償還責任。第三方擔保人，無論為個人或是法人，必須有良好的信譽。我們不會要求借款人就擔保貸款提供抵押。截至2014年12月31日，我們擔保直接貸款的總餘額為人民幣1,379.0百萬元，佔我們直接貸款組合總額的約63.5%。
- **抵(質)押貸款。** 借款人提供土地使用權、房屋所有權或有形資產例如設備作為貸款抵押物。對於以土地使用權作抵(質)押的貸款，我們授出貸款的本金額一般不超過土地使用權價值的50%至70%。對於以房屋所有權作抵押的貸款，我們授出貸款的本金額可能達到房屋價值的100%。對於以有形資產作為抵押的貸款，我們授出貸款的本金額通常在所抵押資產價值的70%以內。我們亦要求企業借款人的業務所有人承擔償還貸款的連帶責任。此外，我們可能要求以第三方擔保或其他資產作為抵(質)押物。截至2014年12月31日，我們抵押直接貸款的總餘額為人民幣793.0百萬元，佔我們直接貸款組合總額的約36.5%。

我們的貸款審批及我們的利息設定取決於多個因素，包括借款人的信譽、貸款有無抵(質)押或擔保、抵(質)押或擔保的質量以及貸款的期限。我們直接貸款的利息通常由借款人按月支付。在往績記錄期內，我們直接貸款的利率介乎每月1.68%至2.00%之間。我們根據利息環境及有關規定進行利率調整。

我們直接貸款業務的資金來源主要包括進行該業務的附屬公司的淨資產、銀行借款、資產證券化及該等業務產生的現金流。於2014年12月31日，我們進行直接貸款業務的附屬公司擁有淨資產人民幣1,278百萬元。

信用擔保

我們的信用擔保業務包括融資性擔保和非融資性擔保。

融資性擔保

我們向第三方借款人提供融資性擔保，以協助他們獲得貸款。借款人主要為我們一般認為其信用良好，但缺乏從商業銀行融資時所需的過往信貸記錄或抵押物的製造業中小企業。我們與中國多家國有商業銀行及股份制商業銀行，包括中國工商銀行、交通銀行和招商銀行等，在客戶貸款業務上建立了合作關係。截至2012年、2013年及

業 務

2014年12月31日止年度，我們分別簽訂了708、722和909份融資性擔保合約，該等合約的擔保金額分別為人民幣2,908百萬元、人民幣4,161百萬元及人民幣4,046百萬元。

作為擔保人，我們對借款人的擔保貸款本金及利息的償還承擔連帶責任。我們往績記錄期內就所提供的融資性擔保收取的費率一般每年按我們擔保金額的1.50%至2.40%收取。我們要求借款人向我們提供若干反擔保安排及擔保物，通常包括(i)固定資產抵押物（如房地產、汽車和機械），對該等抵押物，我們通常將抵（質）押率維持在50%至70%之間（即擔保合同下擔保金額除以抵（質）押資產價值），(ii)對動產和無形資產質押，如權益、應收賬款，及(iii)來自借款人聯屬公司、或其擁有人、借款人配偶或其他第三方的擔保。

我們與商業銀行訂有合作協議。該等協議通常為期一年、到期可續且列明對我們可提供的擔保總金額的若干限制。此外，銀行一般要求我們在有關銀行的獨立賬戶中存入若干金額的現金（通常相當於擔保額的10%）作為保證金。該等保證金存款通常會於擔保解除時退予我們。倘若借款人違約，銀行將用我們的存款來賠償部份違約金額。

非融資性擔保

我們提供非融資性擔保，比如有關抵押協議項下付款義務履約情況的履約擔保，以及針對客戶於訴訟期間申請法院凍結對方財產的訴訟擔保。我們於往績記錄期收取的非融資性擔保的費用通常每年按我們所提供擔保金額的2%收取。

我們信用擔保業務的資金來源主要包括進行該業務的附屬公司的淨資產及該業務產生的現金流。截至2014年12月31日，我們開展信用擔保業務的附屬公司擁有淨資產人民幣705百萬元。

典當貸款

我們提供的典當貸款金額通常介於人民幣200萬元至人民幣2,000萬元之間，期限最高為六個月。典當貸款出當人主要為房地產開發行業中的中小企業及其企業主，該等典當貸款主要由房地產作抵押。截至2012年、2013年和2014年12月31日，我們典當貸款的總餘額分別約為人民幣2.06億元、人民幣4.82億元和人民幣5.88億元。我們典當貸款的利息通常由出當人按月支付，於往績記錄期，我們通常按月支付典當貸款的利

業 務

息，利率每月介於1.68%至2.10%之間。我們對典當貸款申請的審批及我們就貸款所收取的利息及費用主要取決於當物的價值。我們典當貸款業務的主要資金來源為我們的從事典當貸款業務的附屬公司的淨資產及其業務產生的現金流。於2014年12月31日，我們進行典當貸款業務的附屬公司擁有淨資產人民幣319百萬元。

融資租賃

我們於2013年進入售後回租業務及於2014年進入直接融資租賃業務。我們融資租賃業務的主要客戶來自多個行業，包括製造業和醫療健康業。就我們的售後租回業務而言，我們通常從客戶處購買設備並租回給客戶。就我們的直接融資租賃業務而言，我們根據客戶的要求從第三方購買設備，而後再將該設備租借給客戶。我們的租賃合約通常採用浮動利率定價，從而使得我們能夠把利率波動的影響轉移給客戶。我們於該等交易所採用的利率乃基於中國人民銀行的有關基準利率，加上逐一磋商確定的息差，主要反映客戶所在行業、客戶的信用狀況及有關資產。我們融資租賃合約的租期通常為三年，按季度支付租金。

為確保支付租金，我們通常要求承租人預付相當於租賃付款總額10%至15%的現金保證金。該等保證金於租賃期屆滿或屆滿之前承租人完全支付所需租金後返還給承租人，或從承租人應付我們的最後幾批分期付款中扣除。此外，我們可能還要求承租人提供額外的抵押或其他擔保，比如土地使用權、其他公司的股權、第三方擔保或其他擔保。截至2013年和2014年12月31日，我們的應收融資租賃淨額分別約為人民幣215百萬元及人民幣817百萬元。

於租賃期屆滿後，我們通常向承租人提供一項預設的名義價值購買其租賃相關資產的選擇權，以吸引他們購買相關資產。於往績記錄期，我們的大多數客戶均選擇於租賃期屆滿時購買相關資產。

我們融資租賃業務的資金來源主要包括進行該業務的附屬公司的淨資產、銀行借款及該業務產生的現金流。於2014年12月31日，我們進行融資租賃業務的附屬公司擁有淨資產人民幣428百萬元。

委託貸款

我們主要向房地產開發、製造業和商業服務行業中的中小企業及其各自的企業主提供委託貸款。委託貸款為三方安排，其中我們向中介商業銀行存入款項，而銀行則用該等委託資金向我們指定的借款人提供貸款。我們的委託貸款本金額通常介於人民

業 務

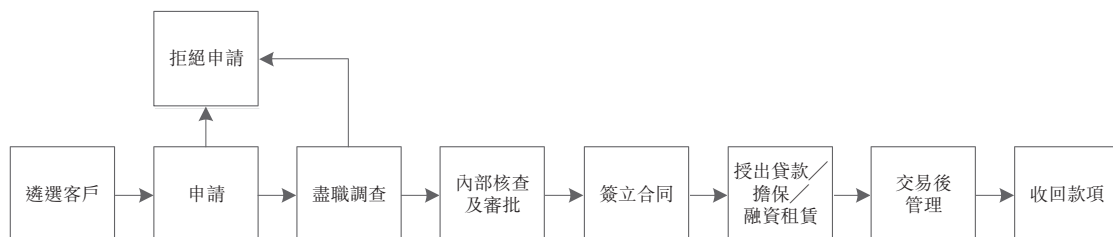
幣1,000萬元至人民幣3,000萬元之間，為期6到12個月。截至2012年、2013年和2014年12月31日，我們委託貸款的總餘額分別約為人民幣2.34億元、人民幣9.59億元和人民幣14.13億元。我們收取的委託貸款利息通常按季支付，於往績記錄期每月介於1.68%至2.00%之間。我們會根據市況及有關規定對利息進行調整。於往績記錄期，為該等貸款充當中介的商業銀行按貸款本金額的0.1%至0.2%向我們收取一次性手續費。

風險管理

我們的金融服務業務面對多種風險，包括信用風險、運營風險、流動性風險以及法律及合規風險，當中以信用風險為該業務的主要風險。我們已專門建立一套風險管理系統，以全面、有效、嚴謹的管理正奇各業務條線的風險。我們通過全面的客戶盡職調查，獨立的信息審查和多重審批流程管理風險。我們還監測該風險管理系統的運作和表現，並不斷優化系統，以適應市場情況、監管環境以及正奇所提供產品的變化。

信用風險管理

如客戶未能或不願意作出適時付款便會產生信用風險。我們的信用風險管理程序主要包括客戶盡職調查、多重評估、審批過程和交易後管理。下圖概述了正奇及其附屬公司用來評估及管理信用風險管理主要步驟。



我們通過銷售及營銷工作及客戶介紹或與銀行及其他機構合作的方式挖掘潛在客戶。正奇各附屬公司的業務部門負責與客戶溝通，幫助他們準備申請資料，篩選申請文件並進行盡職調查和實地考察。我們通常為每項交易分配兩名業務項目經理。根據他們的評估，如果申請符合我們的內部指引，他們則按照下文的概述開展審批程序。

業 務

項目類型	劃分標準 ¹	審批程序
A類	單個項目金額低於有關限額 ² (具體劃分標準視業務類型的不同而有所區分)	<ul style="list-style-type: none">• 步驟一。附屬公司的風險管理部審查業務運營部經理準備的申請，並提交申請至附屬公司的總經理批准• 步驟二。經總經理批准後，附屬公司董事長審批或由其授權人審批• 步驟三。如果董事長認為申請有必要由項目評審委員會³審批，則適用B類或C類項目流程的步驟三及步驟四 <p>如果項目為相關附屬公司之前並未從事的業務，則適用B類或C類項目流程的步驟三及步驟四</p>
B類	單個項目金額超過有關限額 ² (具體劃分標準視業務類型的不同而有所區分)	<ul style="list-style-type: none">• 步驟一。附屬公司的風險管理部審查業務運營部經理準備的申請，並提交申請至附屬公司的總經理批准• 步驟二。經總經理批准後，董事長審批並遞交申請至正奇的風險管理部作進一步審核
C類	與正奇內部多家附屬公司同時存在業務合作的客戶 (含關聯方) 及單個項目金額超過人民幣7,500萬元	<ul style="list-style-type: none">• 步驟三。正奇的風險管理部審核並向正奇的項目評審委員會提交申請• 步驟四。正奇項目評審委員會評審後轉由附屬公司董事長出具一致意見

業 務

附註：

1. 在釐定劃分項目類型的項目金額時，我們考慮客戶以及其關聯方的過往交易記錄。
2. 就我們的直接貸款、典當貸款、融資租賃及委託貸款業務而言，限額為人民幣2,500萬元；就我們的信用擔保業務而言，限額為人民幣4,000萬元。
3. 項目評審委員會成員包括正奇的總裁及副總裁及其多個附屬公司的若干高級管理人員。

一旦客戶提取貸款或，就融資租賃交易而言，一旦我們將獲得該租賃資產的所有權，我們便啟動交易後管理程序。為管理風險，我們的項目經理通常通過公開信息、實地調查及與客戶不時的討論監測客戶的財務狀況。我們一般最遲在貸款到期日前一個星期就還款義務提醒客戶。如果客戶悉數還款，抵押和擔保便會解除，（在融資租賃交易情況下）租賃產品的所有權轉讓予客戶。客戶亦可以根據協議及依照我們的內部程序對其貸款、擔保或租約進行續約或展期。如果客戶拖欠或未能支付所需本金、利息或費用，我們通常會啟動法律程序收回任何未償還款項。

我們使用分類方式作為我們信用風險管理的一部份。我們按信用風險級數將正奇的交易分類為「正常」、「關注」、「次級」、「可疑」或「損失」。各類別的定義概述如下。

類別	定義
正常	客戶能夠履行他們的合同，且並無理由懷疑客戶不具備足額償還本金及利息的能力。
關注	客戶目前有能力履行其償還本金及利息的義務，但存在一些可能對其償還產生不利影響的因素。
次級	客戶的還款能力出現明顯問題，僅依靠其收入無法足額償還其本金和利息。即使沒收所有抵押物或執行所有擔保措施，也可能造成一定損失。
可疑	客戶無法足額償還本金及利息，即使沒收所有抵押物或執行所有擔保措施，也很可能將要確認較大損失。
損失	在採取所有可能的措施，包括一切可以進行的法律程序之後，本金及利息仍然無法收回，或只能收回極少部份。

業 務

我們每月定期審閱我們交易，並將屬於次級、可疑及損失類的交易列為「不良資產」。當我們發現客戶正經歷暫時性流動資金問題或存在其他可能影響客戶履約能力（導致項目分類為次級）的因素時，我們會審查客戶的資產、評估其還款能力和意願。我們對每一宗個案主動採取並實施補救措施以盡力將我們的損失降至最低。當還款過期時，我們實行徵收措施，與客戶協商及採取法律行動收回款項。對採取所有可能採取的措施後仍然無法收回的不良貸款，我們會對其進行核銷。

撥備政策

我們通常根據先前經驗及以往違約率就我們的貸款及擔保作出撥備。我們採用組合或個別方式（如適用）來評估減值損失。我們定期評估貸款的減值情況、確定減值損失撥備的水平及確認任何有關撥備。我們定期評估擔保餘額以就賠償可能的虧損所必須的撥備水平作出合理估計。倘我們認定(i)貸款人將根據擔保協議向我們提出索償，要求我們履行擔保責任已成為可能；或(ii)通過可靠估計，索償的金額預期將超出擔保責任目前所記錄為負債的金額，則我們將於收益表內確認擔保虧損撥備。我們透過對截至有關報告期末我們的擔保餘額作出個別及共同評估來釐定該等撥備的時間及金額。請參閱「財務信息－主要會計政策、估計及判斷－撥備」及本文件附錄一會計師報告附註2.29。

運營風險管理

正奇已建立並正不斷優化其業務運營和內控制度，並通過IT系統對各運營程序表現進行監測與評估。正奇制定並嚴格遵循各項措施以(i)防止和查處員工欺詐行為，包括保持業務團隊與信貸審核團隊的獨立性，(ii)實施分級逐層審批及(iii)展開實地盡職調查。

流動性風險

正奇的資金來源包括其淨資產及其附屬公司的淨資產，在金融機構的信貸以及其經營活動產生的現金流量。正奇的財務及會計部主要負責管理流動性風險，以及監控資產和負債的到期情況。通過流動性風險管理以保持正奇的資產負債比率維持在一個合理的水平。

法律及合規風險管理

正奇在風險管理部下成立了法律及合規分部，並在其附屬公司層面設立了相應的合規部門，負責業務的合規審查、營業程序的審查、監管政策的執行、法務人員的業務指導和培訓、資產收回工作的法律事務、合同和其他法律文件的擬訂及審查。

業 務

銀行業務

我們的聯營公司漢口銀行經營商業銀行業務。我們於2010年投資了漢口銀行，截至最後可行日期，我們持有漢口銀行15.33%股權並是其單一最大股東。漢口銀行吸收公眾存款作為資金來源為企業和個人客戶提供短期、中期和長期貸款。其亦辦理國內結算、票據貼現和金融債券發行等其他各種商業銀行業務。其收入主要來自淨利息收入和手續費及佣金收入。

漢口銀行的主營業務包括：公司銀行業務、零售銀行業務及資金業務。

公司銀行業務

公司銀行業務為漢口銀行的主要業務。漢口銀行為公司銀行客戶提供多樣化的金融產品及服務，包括公司貸款、票據貼現、公司存款以及手續費及佣金類的產品和服務（如支付結算、現金管理、託管服務和公用事業費代收服務）。其公司銀行業務客戶主要包括政府機構、公共服務機構、國有企業、民營企業、外商投資企業及金融機構。

漢口銀行為中小企業提供多種金融產品。通過為其有效的審批程序以及靈活的擔保及抵押條款及安排，漢口銀行得以獲得眾多中小企業客戶資源。漢口銀行亦為處於不同發展階段（特別是發展初期）的高科技企業提供定製的金融服務支持。漢口銀行毗鄰中國領先高科技開發區之一的武漢東湖高新技術開發區，擁有大量優質的客戶基礎，並已建成綜合性的服務平台，集貸款、政府項目融資、風險投資、信用擔保、保險、證券及其他資源於一體。於2014年12月31日，漢口銀行的高科技企業客戶的數目超過1,300家。

於2012年、2013年及2014年12月31日，漢口銀行的公司客戶數目分別為8,409家、8,987家及8,663家。

零售銀行業務

漢口銀行為零售客戶提供多種產品及服務，包括零售貸款、零售存款以及手續費及佣金服務。另外，漢口銀行正在多個社區建立社區服務網點，向當地居民提供便捷的銀行服務及社區服務。

電子銀行業務

順應互聯網金融的趨勢，漢口銀行積極發展電子銀行業務。漢口銀行為其客戶提供網上銀行、網上支付、手機銀行、手機支付、電話銀行、微信銀行服務，及多種

業 務

其他電子銀行及網上銀行服務。漢口銀行與包括武漢有線在內的網絡／有線供應商合作，推出包括網上銀行、手機銀行、電視家居銀行、電話銀行等服務的多元化電子銀行平台。其也通過該平台提供線上金融產品「資金寶」。於2014年12月31日，漢口銀行擁有897,245名網上銀行客戶及690,998名手機銀行客戶。

銀行卡業務

漢口銀行為其零售客戶提供全面的銀行卡服務。截至2012年、2013年及2014年12月31日，漢口銀行借記卡累計發卡量分別約為3.6百萬張、4.0百萬張及5.9百萬張；及信用卡累計發卡量分別約為12.2萬張、17.2萬張及20.2萬張。漢口銀行重點關注銀行卡在公共領域的業務發展，已集成武漢交通卡及社保卡의公共服務功能。

資金業務

漢口銀行的資金業務主要包括(i)債券業務；(ii)票據業務；(iii)同業業務；及(iv)理財業務。在開展其資金業務的過程中，漢口銀行注重於努力實現投資組合的風險和回報間的平衡。

業務網絡

截至2014年12月31日，漢口銀行在中國已擁有112家分行及支行，包括其總行、11家分行、16家一級支行、1家直屬支行以及83家二級支行。漢口銀行的網點佈局基本已覆蓋湖北省全境，並在重慶亦設有分行。

保險相關業務

聯保提供保險經紀及相關服務，根據歐睿的統計，聯保是中國領先的專業保險經紀公司。聯保在中國教育行業相關的保險經紀業務中保持領先地位。我們於2012年末收購了聯保51%的股權。我們於2014年12月以人民幣52百萬元的對價轉讓聯保3%股權予第三方。截至最後可行日期，我們持有聯保的48%股權，其為我們的聯營公司之一。

聯保提供保險經紀、風險諮詢及其他增值服務。聯保的收入來源主要為保險公司就聯保提供的經紀服務支付的佣金及手續費。聯保收取的佣金率取決於不同客戶的保單類型、客戶選擇不同的保險公司、聯保的職責和與客戶的協商結果。除幫助其客戶實現保險需求外，聯保亦為其合作的保險公司創造價值，包括向他們提供自身難以

業 務

獲取的客戶銷售渠道，通過風險管理服務幫助降低他們的賠付率。截至2014年12月31日，聯保代理逾30家保險公司（包括平安保險、中國人壽及中國人保等）的保險產品。於往績記錄期，聯保的佣金率一般在年保費的20%至30%的區間內。聯保亦從提供理賠管理及其他服務收取手續費。

於2013年及2014年，聯保從事保險經紀業務的附屬公司（即北京聯合保險經紀有限公司及江西聯合保險經紀有限公司）的收入分別約為人民幣480百萬元及人民幣510百萬元。

保險經紀

聯保不承擔承保風險。聯保通過以下幾種方式擔任客戶與保險公司之間的中介渠道：

- 識別風險並提供定製的風險管理防範方案；
- 於客戶諮詢、協商及購買保單時向其提供意見；
- 當賠付事件或事故發生時為客戶提供投保後的支持服務，如損失評估及索賠服務；
- 設計及制定合適的保險產品，並作為該等產品的主要分銷渠道。

聯保銷售多類保險產品，主要包括：

- **校方責任險**：乃提供予學校以保護學校本身及其教職工於提供教育服務中的管理及職業責任。通常地方教育局為學校購買該等產品。於2003年聯保在北京推出這些產品，截至2014年12月31日，聯保於該領域已與全國32個省市的約297,000家學校開展業務合作。根據歐睿統計，於2013年，按保費計，聯保在中國校方責任險市場的份額達90%以上。
- **學生意外險**：乃提供予學生的保險產品。投保範圍為學生直至畢業前在教育機構裏發生的一切意外事故，而學生須定期支付固定保費。根據歐睿統計，於2013年，按保費計，聯保的學生意外險在國內所有保險經紀公司中位居首位。
- **其他保險產品**：包括教職工責任險、實習生責任險及學生額外醫療保險計劃。

業 務

聯保正通過引進新產品及擴展其業務範圍至教育行業以外的領域，如航運、環保及醫療保險產品的方式擴大其產品範圍。例如其已為貨運公司及造船廠引進環境污染責任險產品以避免因其船舶造成的環境污染而產生的成本。另外，聯保與武漢大學合作研究社區風險管理及其相關保險產品。聯保還成立精算事務所以開發創新保險產品。此外，聯保致力於從有效保障學生和學校的角度出發，增加產品的保障範圍和保障額度。

風險諮詢服務

聯保評估其客戶風險管理需求並相應為其設計保險方案。聯保的主要客戶來自於教育行業；及其也正積極擴展業務範圍至市政、醫療及環保領域。聯保向學校以及地方及省級教育機構提供風險諮詢服務及向學生提供保險產品服務。利用這些服務，學校可通過排查校園中的潛在風險等積極的風險管理獲得合適的保險保障，並同時降低其承擔的責任風險。

其他服務及支持

聯保為客戶及保險公司提供其他增值服務，包括對各類風險進行預警及採取預防措施進以降低賠付率。發生事故時，其協助客戶解決與保險公司間的理賠。

在線分銷

為了進一步促進其保險產品的分銷，聯保於中國擁有數個在線業務平台，包括「900社區風險管理」(www.900.cn)及在線分銷平台「立刻保」(www.like18.com)。這些平台令客戶便捷地了解各類保險產品。

支付與其他金融服務

我們的聯營公司拉卡拉為個人客戶及中小企業提供全面的金融服務，包括支付服務、社區O2O服務及其他業務。於2014年6月，拉卡拉收到注資人民幣300百萬元，且我們亦以人民幣300百萬元向第三方轉讓拉卡拉10%的股權；該等交易導致我們於拉卡拉的股權稀釋至36.4%。截至最後可行日期，我們的持股量百分比維持未變，且我們為拉卡拉單一最大股東。拉卡拉以第三方支付為業務基礎，通過線上線下的平台，聚焦社區金融服務，為社區廣大的中小企業及個人用戶提供廣泛的便民金融服務。

業 務

支付服務

拉卡拉的支付服務包括：

- **便民金融服務。**拉卡拉首先通過銷售點（「POS」）終端機開展便民金融服務業務。該等服務仍為拉卡拉重要的業務組成部份，並奠定了拉卡拉計劃推進的社區O2O業務的基礎。拉卡拉通過其設立於各大社區、辦公室樓宇及便利店內的POS終端機提供便民金融服務。利用拉卡拉終端機，客戶可便捷地使用自助銀行服務，如支付信用卡賬單、銀行轉賬、支付服務（如支付燃氣及水電賬單）及其他服務（如購買火車票及機票、電影及演出票以及預付費手機充值卡）。截至2014年12月31日，拉卡拉已於中國31個省市擁有800,000多台具備便民金融服務功能的POS終端機，月平均活躍用戶量逾450萬。
- **銀行卡收單服務。**銀行卡收單業務是拉卡拉於往績記錄期收入最高的業務。通過拉卡拉的POS終端機，拉卡拉為國內的小型企業客戶提供包括掃描信用卡、授權收費及接受電子簽名處理付款等便利的收單服務。相較於傳統的銀行授權型POS終端機，拉卡拉的終端更加便利，包括更加輕便、經濟、便攜且易於使用並可通過藍牙與手機連接的創新型手機收款寶。截至2014年12月31日，拉卡拉已授權約700,000台POS終端機提供銀行卡收單服務。
- **手機支付服務。**拉卡拉提供便攜式刷卡終端，通過安裝在手機或其他智能移動設備插入卡片終端，實現借記卡或信用卡的支付。拉卡拉亦開發有手機應用程序，可令其個人用戶透過平板電腦及智能手機享受基於無線端的無卡移動支付服務和其他服務內容。

社區O2O服務

拉卡拉目前正於各大社區的便利店和營業網點拓展社區O2O服務。除了已在便利店和營業網點提供現有的支付服務外，拉卡拉還計劃依靠其指定在線平台提供更多電子商務服務及金融產品銷售，進一步擴大其社區O2O業務。

其他業務

拉卡拉已獲得中國人民銀行頒發的全國範圍企業微信業務牌照及跨境結算業務許可證，並正在籌備推出這些業務。

業 務

信託

蘇州信託是我們的聯營公司，從事信託業務。我們於2008年投資蘇州信託，截至最後可行日期，我們持有蘇州信託的10%股權。蘇州信託擔任受託人並管理信託資產，提供財務顧問及其他諮詢服務。其亦已在國內最富裕的省份之一的江蘇省設立財富管理平台，以滿足該地區大量企業及高淨值客戶的投融資需求。

產品

蘇州信託的信託產品按照客戶的類型可劃分為單一信託和集合信託。在單一信託中，委託人為單一主體，受託人獨立地管理和處置客戶的信託資產。在集合信託中，受託人整體管理和處置多名客戶的信託資產。截至2014年12月31日，蘇州信託已推出約129支單一信託產品和80支集合信託產品。

蘇州信託的產品按照投資方式可劃分為融資類、投資類和非全權委託類。蘇州信託通過融資類信託產品發放委託貸款滿足借款人的融資需求。投資類信託產品由蘇州信託擔任投資管理人，提供私募股權投資信託產品與證券投資信託產品。蘇州信託也提供非全權委託信託產品，按信託協議約定條款履行職責。

蘇州信託的客戶主要位於江蘇省，截至2014年12月31日，其擁有約10,717名客戶。

競爭

我們旗下從事金融服務業務的附屬公司和聯營公司在產品及服務的種類及質量、價格、網絡、財務實力和品牌認可度等多個方面，與同樣從事其各項業務的競爭對手競爭。我們的競爭對手包括各種類型的金融服務公司，包括信用擔保公司、短期貸款公司、典當公司、融資租賃公司、商業銀行、保險經紀公司、支付和互聯網金融服務提供商、信託公司以及線上金融服務平台。為應對競爭環境，我們已通過整合多樣化的金融服務而建立了一個綜合業務平台，能創造協同效益及為不同的業務條線提供交叉銷售機會。背靠聯想的品牌知名度及股東的強大支持，我們的被投企業將繼續改進產品及服務、提升風險管理、定價能力及運營系統，從而鞏固他們的市場地位。

業 務

現代服務業務

概覽

中國經濟正在由製造主導型向服務主導型轉變。為把握轉型中的商機，我們已進入中國的口腔醫療、物流、養老以及租車板塊。在這些行業中，品牌是客戶及服務提供商所重視的重要資產。我們不斷提升相關被投企業的知名度，而其一些品牌已在中國消費者群體中獲得認可，比如知品牌神州租車及拜博口腔。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們現代服務業務的收入分別為人民幣58.0百萬元、人民幣274.5百萬元和人民幣853.4百萬元。

業務發展戰略

我們旨在做大現代服務業務。我們將在與驅動眾多業務轉型的互聯網及移動應用有關的快速發展和創新中尋求投資機會。我們密切留意產業創新及變革，尋找投資機會和具有突破性的商業模式。

口腔醫療業務

概覽

根據歐睿統計，由於客戶基礎巨大、口腔健康狀況相對較差、發病率高及就診率低等原因，中國的口腔服務需求增長潛力巨大。在中國，有關服務一直主要由公立醫院提供，但公立醫院因服務能力和服務質量有限而無法滿足需求，我們預期口腔醫療連鎖機構將面臨服務需求上升。

我們的附屬公司拜博口腔提供口腔醫療服務。我們於2014年7月投資拜博口腔，截至最後可行日期，我們擁有拜博口腔54.9%的股權。根據歐睿統計，拜博口腔是中國最具知名度的口腔醫療連鎖機構之一，截至2014年6月30日，也是中國網點數最多的私立連鎖口腔醫療機構。

截至2014年12月31日，拜博口腔擁有9家醫院和66家診所，覆蓋14個直轄市和省份，拜博口腔的牙椅數已從2012年12月31日的296張增加至2014年12月31日的724張。截至2014年12月31日，我們向拜博口腔作出的總投資為人民幣646.5百萬元，包括通過股權投資及股東貸款方式分別投資人民幣616.5百萬元及人民幣30百萬元。在我們對拜博口腔進行投資後，我們於2014年自口腔醫療服務業務產生的收入為人民幣358.4百萬元。截至2014年12月31日，我們口腔醫療業務的淨債務（按總借款（包括銀行貸款及其他貸款）及股東貸款減我們口腔醫療業務的現金及現金等價物計算）為人民幣72.6百萬元。

業 務

下表載列於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度拜博口腔的口腔業務的主要業務數據：

	2012年	2013年	2014年
門店數量	34	41	75
門店面積 (平方米)	19,333	24,788	52,200
牙椅數量	296	359	724
醫生數量	183	297	451

拜博口腔已積累起管理經驗並在中國多個區域建立強大的品牌認知度。拜博口腔計劃利用自己的先發優勢及強大的品牌認可度通過自身增長及收購擴大其在中國的覆蓋率。

服務

我們提供廣泛的一般口腔服務，包括口腔疾病治療、種植、正畸、美白、修復以及兒童口腔等服務項目。

- 我們通過統一的呼叫中心接受客戶預約。我們廣大的網點使患者可以選擇方便的網點和診治時間。預約後，患者會及時收到就診提醒。
- 我們提供整潔、舒適的就診環境並提供先進的醫療設備。我們優化診治過程和縮短患者等候時間，以提升其治療體驗。
- 我們聯繫患者收集回饋意見，討論治療後事宜並提醒他們安排隨後的牙齒清潔和其他治療事宜。

技術

我們採用先進的口腔醫療設備及技術為患者提供多項優質服務，包括：

- 「All-on-4」種植技術，通過四顆種植體完成全口牙修復；
- 穿顴骨種植（解決無牙上頷修復問題）；
- 舒適牙科，使用一氧化二氮降低或消除口腔治療過程中的疼痛感；

業 務

- 水激光，通過激光刺激水分子而進行的微創口腔手術；及
- 隱形矯正，使用隱形材料矯正牙齒。

專業人員

截至2014年12月31日，拜博口腔擁有1,046名技術嫺熟的醫護人員。2012年至2014年，其口腔醫生的數量由183名增加至451名。拜博口腔通過為提供具競爭力的薪酬及良好的工作條件來保持高水平的員工穩定率。我們的醫院及診所共享專業人員及專家資源。拜博口腔的文化注重口腔服務的質量及對先進技術的利用。截至2014年12月31日，我們的所有牙醫均符合中華人民共和國國家衛生和計劃生育委員會的標準。

我們向所有新加入的合資格牙醫提供標準化培訓。這些牙醫在通過拜博口腔的內部考核之後，才可於我們的營業場所內獨立行醫。加入我們後，我們的專業人員也要不斷接受內部和外部培訓。此外，我們已在北京建立兩個培訓中心為他們提供實踐培訓。

我們致力於推動先進的口腔醫療技術，包括與北京口腔醫學會一起為中國的牙醫舉辦專業課程。這些課程也使得我們能夠在參訓人員中發掘優秀的牙醫，從而擴大我們的人才儲備。

我們已建立由來自美國、英國、德國、韓國、中國和香港的知名專家組成的國際學術小組，為我們的牙醫提供專業支持。

品控

我們已制定並執行統一的臨床操作流程和標準。我們在每一家醫院和診所均指派有醫療專業人員負責我們所提供服務的品控。通過實時檢查病歷記錄、影像記錄、診斷結果以及治療方案，我們努力確保每一位患者都得到優質的治療。

銷售與營銷

我們在傳統媒體和新媒體投放廣告以及利用其他營銷手段，來增加患者對我們的了解並吸引患者求診。我們的宣傳工作旨在強調我們的口腔醫生提供的優質、及時且個性化的服務。我們還參與了與中華人民共和國國家衛生和計劃生育委員會、中華口腔醫學會聯合舉辦的「全國種植牙免費救助公益行」、「愛牙在行動」及「口腔健康社區行」等宣傳項目和公益性的公共服務活動。我們相信這些活動有效地提高了我們品牌的認可度。同時我們因現有患者將我們推薦給新患者而受益。

業 務

競爭

中國的口腔醫療行業高度分散。拜博口腔的競爭對手包括公立以及私立口腔服務提供商。根據歐睿統計，由於肩負科研任務及提供基礎醫療服務等其他競爭性需求，公立綜合醫院及公立口腔專科醫院的服務資源有限，增長潛力也有限。私立綜合醫院口腔科和私立口腔專科醫院的數量及服務能力均有限，潛在拓展能力也不強。而個體的私立口腔門診由於設備投入、技術力量及服務半徑有限，處於分散運營的狀態。擁有更方便的服務網點、更佳的品牌認知度和更強的擴充能力的私立口腔醫療連鎖機構，預計可享有更強的發展和增長潛力。

物流業務

我們通過附屬公司增益從事我們的物流業務。截至最後可行日期，我們擁有增益94%的股權。截至2014年12月31日，我們於該業務中已通過股權投資及股東貸款方式分別投資約人民幣188百萬元及人民幣1,226百萬元。我們的主要物流業務包括：

- 冷鏈物流業務：一種綜合業務模式，提供冷凍儲存和分銷兼備的溫度控制供應鏈。我們通過在湖北省的冷凍儲存設施和營銷中心從事冷凍儲存業務。我們有意藉著收購及開發一個在天津的冷凍儲存設施及營銷中心以及在河南省鄭州市的冷凍儲存中心來擴大布局，以建立一個冷鏈網絡；
- 中國與日本、中國大陸與香港之間的跨境遞送和物流服務；
- 跨境電子商務遞送服務，通過與第三方合作，為海外線上購物提供通關和最後一公里配送；及
- 國內快遞業務，包括快件遞送和物流服務。截至2014年12月31日，我們的國內快遞業務覆蓋全國，在31個省市擁有2,706個營業點。

於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的物流業務的收入分別為人民幣58.0百萬元、人民幣186.7百萬元及人民幣362.3百萬元。

業 務

養老服務業務

我們已成立附屬公司安信頤和，通過為老人開發住房進軍養老服務業務。截至2014年12月31日，我們已向該業務作出股權投資人民幣200百萬元，並正在建設345間房間，其中包括819張床位，總建築面積約49,386平方米。

我們計劃提供廣泛的老年人護理服務選擇，包括自理服務、介助服務、失智服務、疾病預防、健康管理和醫療服務、專護服務、康復服務和臨終關懷服務。我們的養老服務業務預計將於2015年末開始運營。

租車業務

我們的聯營公司神州租車在中國從事租車業務。神州租車提供包括短租、長租及租賃在內的全面的汽車租賃服務。截至2014年12月31日，我們通過Grand Union Investment Fund L.P.於神州租車享有的實益權益為23.87%。

截至2014年12月31日，神州租車共有63,522輛車（不包括其特許經營人所有的車輛）。截至2014年12月31日，神州租車在中國所有省份的70個主要城市設有723個直接經營服務網點。截至2013年12月31日，其直接經營服務網點數量是其第二大競爭對手的約四倍。截至2014年12月31日，神州租車的網絡經過其特許經營人在176個較小城市所經營的219個服務網點進一步得到擴張。

中國的幾個大城市（包括北京、上海、廣州、天津、杭州、貴陽及深圳）已對頒發新車輛牌照、不同車主之間過戶舊牌照、外地牌照車輛進入市區等方面實施了限制。作為先行者，神州租車已通過購買大量車輛並獲得充足的牌照，來滿足其未來幾年在實施牌照限制以及其相信可能會實施類似限制的中國城市中的發展。

業 務

農業與食品業務

概覽

我們已對中國的消費者行為進行了多年研究，並相信我們對中國消費者的特殊喜好及行為擁有深刻的理解。隨著中國人均可支配收入的增加和消費習慣的隨之轉變，我們認為中國消費者正在尋求生活方式上的改善。我們認識到農業與食品領域巨大的增長潛力並一直積極地在相關行業內尋找機會。我們在農業與食品領域佈局於我們認為能夠從行業發展中受益最大的細分市場。截至最後可行日期，我們已涉足農業業務和白酒業務。

在農業與食品領域，品牌是連接消費者和企業產品之間直接橋樑。通過「聯想」品牌，我們在農業與食品業務發展的不同時期給予大力支持，並在過程中有效促進了我們的業務及建立了我們的品牌。基於我們在公司管理方面所取得的成功，我們相信我們在協助被投企業進行戰略規劃及管理提升方面享有優勢。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，來自農業與食品業務的收入分別為人民幣973.8百萬元、人民幣1,684.7百萬元和人民幣1,531.3百萬元。

業務發展戰略

我們計劃在農業與食品相關業務領域提升我們的產品質量、開拓新市場、打造優質品牌和改善渠道管理，並尋求互聯網模式以改造我們的傳統業務。同時，繼續在快速增長的農業與食品領域行業尋找投資機會，尤其是把握中國消費者對食品安全日益加強的重視所帶來的發展契機。

業 務

農業業務

概覽

中國的水果行業於2011年至2013年期間增長平穩。例如，根據歐睿統計，藍莓鮮果零售銷售量增長迅速，錄得年複合增長率13.9%。

我們的農業業務定位重視安全優質產品的客戶。我們的農業業務由我們的子公司佳沃提供，其主要專注提供優質水果和農業產品，如獼猴桃、藍莓、茶葉及進口紅酒。根據歐睿統計，按零售銷售量計算，佳沃於2013年在中國佔有藍莓及獼猴桃鮮果的最大市場份額。截至2014年12月31日，我們於佳沃的總投資為人民幣973百萬元，包括股權投資人民幣200百萬元及股東貸款人民幣773百萬元。此外，截至2014年12月31日，我們農業業務的淨債務（按我們農業業務的總借款（包括銀行貸款，其他貸款及公司債券）及股東貸款減現金及現金等價物計算）為人民幣1,651.9百萬元。

由於預計到藍莓和獼猴桃的增長潛力，我們在中國和智利收購了相關水果培育基地、自行種植並搭建了渠道用以全年供應水果。我們建立了藍莓和獼猴桃業務的全產業鏈運營。考慮到水果生產的季節性，我們於中國的淡季進口櫻桃和提子等新鮮和高檔水果以充分利用我們現有的分銷渠道。我們已進一步拓展到高端龍井茶和進口紅酒業務，以便向我們的客戶進行交叉銷售。

食品安全及產品質量為佳沃的核心價值，為實現這些價值佳沃建立起了涵蓋種苗繁育、種植管理、採摘分選、冷鏈物流及營銷網絡的全產業鏈集成平台。佳沃的「六個統一」合作模式整合了技術標準、品種授權、農資服務、金融服務、全程品控及品牌營銷。該模式已成功幫助佳沃建立及保持與農戶及其他利益相關者的合作關係。憑藉一貫的優良品質，我們的品牌獲得了廣泛的認可，使我們得以取得品牌溢價。

我們已初步形成一個可以向客戶提供種類繁多的優質產品的平台。我們將繼續整合傳統批發渠道與不斷完善的網上營銷渠道，包括我們在Tmall.com、Benlai.com和SF-best.com的旗艦店及社交網絡社區的渠道。

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們農業業務的所得收益分別為人民幣63.3百萬元、人民幣386.8百萬元及人民幣410.2百萬元。

主要產品

佳沃的主要產品包括高端水果、茶葉及進口葡萄酒。

業 務

高端水果

藍莓

我們於2012年年末開始藍莓運營，包括種苗繁育、種植、水果加工、銷售以及進出口。截至2014年12月31日，我們在中國山東省、遼寧省、吉林省、四川省和湖北省擁有700多公頃的種植場（包括繁育種苗及苗木的土地），以及在智利擁有逾64公頃的種植場。藍莓果樹通常3年開始結果，5-6年進入豐產。目前我們大部份藍莓果樹仍未達到豐產期。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們國內新鮮藍莓產品的年產量分別約為594噸¹、998噸和789噸。於2014年，我們移植了部分藍莓苗木以改善藍莓果園的土壤質量，從而對我們國內的藍莓產量產生一定影響。

下表載列於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度藍莓鮮果的銷量情況：

	截至12月31日		
	2012年*	2013年	2014年
	銷量	銷量	銷量
	(噸)	(噸)	(噸)
藍莓鮮果	64	927	1,237

* 包括自2012年10月我們收購該業務以來直至2012年年底的數據。

根據歐睿統計，就2013年的零售銷量而言，我們為中國最大藍莓鮮果銷售商。我們亦銷售藍莓種子及苗木以及藍莓深加工產品。

獼猴桃

我們於2013年開始在四川省浦江縣、陝西省週至縣和河南省西峽縣種植高端獼猴桃。截至2014年12月31日，我們在中國擁有面積約800公頃的獼猴桃種植場，並於智利擁有種植場。獼猴桃一般通過嫁接栽培，需4-5年才能結果，7-8年後進入豐產期。於2013年及2014年，我們獼猴桃的國內年產量分別約為2,946噸和3,330噸。

¹ 2012年的產量包括全年的數據，儘管我們收購該業務的時間為2012年10月。

業 務

根據歐睿統計，就2013年的零售銷量而言，我們是中國第一大獼猴桃鮮果銷售企業。我們自持有植物品種權（植物知識產權的一種形式）的第三方處獲得（黃肉）「金艷」和（紅肉）「東紅」等多類獼猴桃的全球獨家品種種植權和銷售權。我們亦從持有植物品種權的第三方處獲得（黃肉）「金桃」的培育權。

下表載列我們於2013年及2014年期間獼猴桃鮮果的銷量情況：

	截至12月31日	
	2013年 ⁽¹⁾	2014年
	銷量	銷量
	(噸)	(噸)
獼猴桃鮮果	2,472	2,939

(1) 包括自2013年2月我們收購該業務以來直至2013年年底的數據。

其他鮮果

除藍莓、獼猴桃外，佳沃通過其分佈在智利的優質水果基地和全球不同地區的供應商銷售其他高端水果，如車厘子、提子等。關於佳沃全球業務的進一步信息，參見「— 農業與食品業務 — 農業業務 — 生產」。

茶葉

我們於2013年收購我們的茶葉業務。我們與中國農業科學院茶葉研究所合作推廣「龍冠」系列龍井茶。「龍冠」龍井茶產自浙江省杭州市和千島湖地區種植場。龍冠龍井茶因其獨特風味被奉為茶中尚品。於2013年及2014年，「龍冠」龍井茶的年產量分別為9噸和11噸。我們還銷售從其他種植場購入的茶葉。

進口葡萄酒

佳沃於2013年開始進口及銷售來自法國、澳大利亞、智利及其他國家的優質生產商的高端葡萄酒。

業 務

生產

截至2014年12月31日，我們在中國和海外經營24個藍莓種植基場和11個獼猴桃果園以及在中國經營9個茶葉種植基場。我們果園的土地租賃期限一般介於10年至20年，到期後經雙方同意可以續租。該等土地的租金一般按每畝固定價格收取，定期每5年調整一次，一般為在原來價格的基礎上上浮5%至10%。

截至2014年12月31日，我們在中國和海外擁有約1.7百萬株藍莓樹和42.5萬株獼猴桃樹。藍莓及獼猴桃果樹均需若干年才能開始結果並需額外若干年才能成熟並達到豐產期。下表載列截至2014年12月31日藍莓果樹和獼猴桃果樹的樹齡和生命週期信息。

藍莓果樹

總數 (千株)	1,677.1
達至豐產期所需年數	5
生命週期內的株數	
3年以內 (千株)	789.3
4-5年 (千株)	458.8
5年以上 (千株)	429.0
平均樹齡 (年)	3.5
典型最大生命週期 (年)	20

獼猴桃果樹

總數 (千株)	425.2
達至豐產期所需年數	8
生命週期內的株數	
4年以內 (千株)	82.6
5-8年 (千株)	313.8
8年以上 (千株)	28.8
平均樹齡 (年)	5.6
典型最大生命週期 (年)	30

我們的農業業務成本主要包括勞動力成本、農資、租金、設備及相關折舊、運輸成本及包裝成本。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們農業業務的銷售成本分別為人民幣35.6百萬元、人民幣272.9百萬元及人民幣280.4百萬元。

業 務

2013年，我們在智利購入五家農業公司的權益，其中四家成為我們的附屬公司，一家成為我們的聯營公司。下表載列這五家公司各自的主要產品和2014年的產量：

公司	產品	2014年產量 (噸)
ARÁNDANOS DEL SUR S.A.*	藍莓	613
FRUTÍCOLA PORVENIR S.A.*	獼猴桃、釀酒葡萄	2,626
AGRÍCOLA TRES VÍAS S.A.**	鮮食提子、克萊門氏小柑橘	1,539
AGRÍCOLA EL RETORNO S.A.*	鮮食提子	2,277
NUTS DEL SUR S.A.*	核桃	26

附註：

* 附屬公司

** 聯營公司

我們利用北半球和南半球生長季節互補以向中國消費者全年供應優質水果。我們已與領先的智利水果企業建立戰略夥伴關係，主要在藍莓種植、種植技術及進出口貿易方面展開合作。同時我們已與澳洲最大的果蔬生產商之一Perfection Fresh結成戰略夥伴關係，為中國消費者提供提子、車厘子、柑橘和芒果等優質水果。

「六個統一」合作模式

我們在農業業務方面與農民及其他利益相關者進行合作。佳沃為此發展了一種我們稱之為「六個統一」的合作模式。我們的「六個統一」模式指「技術標準、品種授權、農資服務、金融服務、全程品控及品牌營銷」的六個統一。我們亦與我們的利益相關者合作，推廣我們的「六個統一」模式。該模式鼓勵家庭農場及合作社，在我們的統一標準指引下生產。利用該「六個統一」合作模式我們可以優惠的價格購買合作夥伴的合格產品，共同打造一個多方共贏的平台。我們相信，該模式將支持我們的業務擴張及增加面向消費者的優質產品供應量。

研發

我們的研發團隊旨在拓展我們的產品範圍、提升產品品質及改進生產流程的效率。截至2014年12月31日，我們的研發團隊包括40多名技術和工程專家。他們平均擁有五年以上相關工作經驗。我們在中國擁有兩個研發中心。

業 務

我們的研發團隊既自主研發，也與中國的其他第三方研究機構合作進行研發。合作項目包括與不同的研究合作夥伴進行有關藍莓、獼猴桃和茶葉的項目。

我們開發了一套貫穿我們整個生產過程的追溯系統，該系統已成為我們的核心技術之一。該系統為我們的生產過程提供不同程度的管控，包括質量管理、農資管理及種植管理並提升我們農業業務的標準化和可控性。

品控和食品安全

我們實行嚴格的品控措施以實現食品安全。所有來自我們自有果園的獼猴桃和藍莓產品均可追溯。這些產品都帶有唯一的識別號碼，客戶可藉此來獲取該產品的相關信息，包括生產該產品的果園名稱、包裝日期和品控檢測情況。

我們嚴格管理農資的使用，使用經核准產品目錄和供應商名單。我們亦配有標準種植手冊，並有專門的內部人員負責監控種植流程。所有生產流程中使用材料均須根據我們的質量標準通過內部品控檢測程序。佳沃已通過ISO9001質量管理和ISO14001環境管理認證、全球良好農業操作認證以及ISO22000食品安全管理體系認證。

截至2014年12月31日，我們擁有一個專門的品控團隊，其中六名專家負責領導藍莓種植產品控制，平均擁有15年經驗；五名專家負責領導獼猴桃種植產品控制，平均擁有十年經驗；四名專家負責領導茶葉種植產品控制，平均擁有15年經驗。

銷售與營銷

我們的定價策略因產品而不同。鑒於我們的藍莓和獼猴桃產品為針對高端市場的品牌產品，因此，我們在市場上享有一定的品牌溢價。

零售客戶通過大型連鎖店（如領先的中國和國際連鎖超市）購買我們的產品。我們委聘分銷商進行銷售。截至2014年12月31日，佳沃共擁有約20名分銷商，所有分銷商均為獨立第三方。每名分銷商均簽訂通常為期一年的分銷協議。當分銷商產品銷量達到我們雙方簽訂的協議內規定的目標數額時，他們可向我們收取花紅。

業 務

我們的銷售與營銷團隊在農業業務擴展、開拓潛在市場和推廣產品方面發揮重要作用。我們為產品進行各種營銷措施，比如增加產品在主流媒體的曝光度、保持自己的網上銷售渠道以與客戶互動及組織智利水果節等豐富的營銷活動以促銷及推廣我們在中國銷售的智利產品。截至2014年12月31日，我們僱用了超過100名人員的銷售團隊。

競爭

我們在多個方面開展競爭，包括產品外觀、口感、大小、保存期限以及給予客戶的價格、分銷條款、交貨是否及時和貨源是否充足等。我們的主要競爭對手包括跨國和國內水果公司。中國生鮮產品業務競爭激烈且分散，由於產品易變質腐爛，因此更加劇了競爭。我們的銷售亦受季節性和替代性農產品供應情況的影響。我們認為我們的優質產品、全年供應、分銷網絡及運營效率可使我們保持我們的市場份額，及進一步擴大我們的市場佔有率。

白酒業務

概覽

我們通過附屬公司豐聯生產及銷售白酒。白酒業過往具有區域化的特點，不同區域釀造並偏好獨特風味的白酒。我們的白酒品牌專注於消費市場，且我們的品牌及產品在靠近其各自產地的區域具有穩固地位。我們的板城品牌被國家質量監督檢驗檢疫總局認定為「國家地理標誌產品」，在河北省的區域市場獲廣泛接受。文王品牌以其獨特的釀造工藝及過硬的質量廣受安徽省消費者的喜愛，而生產文王酒的安徽文王釀酒股份有限公司於2014年被評為安徽省質量獎企業。我們自2011年至2013年收購4個白酒品牌，並隨後協助這些品牌調整戰略方向，以保持他們於各自市場的競爭力。我們重視產品質量及客戶體驗，並為豐聯旗下全部品牌設立了統一的質量控制系統。更重要的是，我們已成功將我們對中國快消品行業的理解應用於豐聯，大幅度提高其供應鏈管理的效率和營銷的有效性。截至2014年12月31日，我們向豐聯共投資人民幣1,594百萬元，其中透過股權投資及股東貸款的方式分別投資人民幣187百萬元及人民幣1,407百萬元。

我們有意擴大在中國區域白酒市場的市佔率，通過進一步優化運營效率和產品結構來提高經營表現。我們認為，白酒行業將受年輕一代客戶偏好的變化所驅動。因此，我們正探索新的營銷及品牌戰略以及設計新產品以吸引他們。

業 務

截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們白酒業務的收入分別為人民幣910.5百萬元、人民幣1,297.9百萬元和人民幣1,121.1百萬元。

產品

我們主要通過收購、重組和創新來拓展白酒業務。目前我們通過附屬公司擁有四個主要白酒品牌：「板城」、「孔府家」、「文王」和「武陵」。

附屬公司	主要品牌	香型	主要市場
承德乾隆醉酒業有限責任公司 (「板城酒業」)	板城	濃香	河北省
曲阜孔府家酒業有限公司 (「孔府家酒業」)	孔府家	濃香	山東省
安徽文王釀酒股份有限公司 (「文王釀酒」)	文王	濃香	安徽省
湖南武陵酒有限公司 (「武陵酒」)	武陵	醬香	湖南省

我們的四家附屬公司的主要產品載列如下：

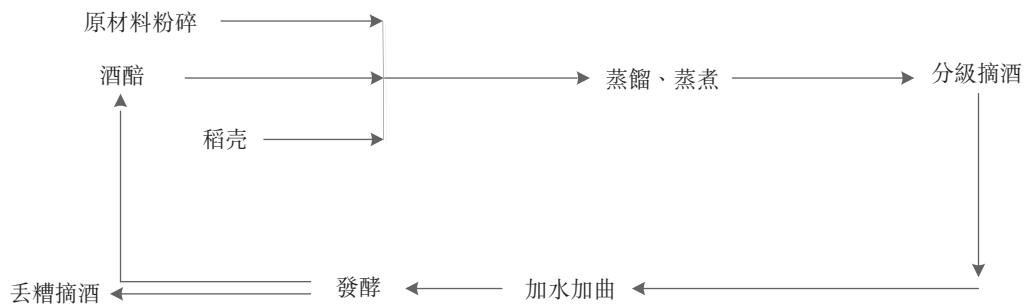
- 板城酒業的產品在傳承傳統白酒釀造工藝的基礎上，融合現代微生物技術，形成了獨特的味道。2006年，板城獲商務部評選為「中華老字號」。板城酒業擁有20條生產線，截至2014年12月31日的設計年產能為20,000噸。
- 孔府家酒業已經形成大陶、府藏、得意、儒雅香四大系列及其他不同風格的產品，面向不同的消費者群體。曲阜孔府家酒業擁有13條生產線，截至2014年12月31日的設計年產能為13,000噸。
- 文王釀酒將傳統工藝與現代技術相結合，憑藉其獨特的釀造方法蒸餾出濃香型白酒。其主要白酒產品以「文王」品牌出售。文王釀酒目前推出的新品「小米功夫」，口感偏甜，包裝創新，以年輕客戶為目標群體。文王釀酒擁有15條生產線，截至2014年12月31日的設計年產能為6,000噸。

業 務

- 武陵酒生產銷售醬香型產品，以優質高粱和小麥為原料。武陵酒擁有兩條生產線，截至2014年12月31日的設計年產能為1,750噸。

生產

我們的濃香型白酒產品通常從以高品質穀物產品聞名的中國東北三省採購優質高粱、小麥、稻穀、糯米和玉米作為主要原料。我們的釀酒工藝融合傳統工藝及現代技術。下面的流程圖顯示了我們濃香型產品的主要生產流程：



我們的主要醬香型產品武陵酒以優質糯紅高粱和小麥為原料，採用蒸餾方式生產。下面的流程圖顯示了醬香型產品的主要生產流程：



品控和產品安全

我們的品質管控措施包括對原材料、生產流程和成品的內部控制；我們的外部控制措施包括對供應商管理和客戶反饋的控制。我們採用涵蓋合格供應商選擇、內部質量管理、客戶反饋、供應商管理和內部品控的全面管理制度，以提高產品質量。

孔府家酒是山東省首批獲得ISO9001:2008質量管理認證和ISO14001環境管理認證的白酒企業之一。武陵酒及板城酒業也已獲得這兩項ISO認證。文王獲得ISO9001:2008質量管理認證。

業 務

銷售與營銷

下表載列截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們四個主要品牌的白酒銷售額：

	截至12月31日		
	2012年	2013年	2014年
	銷售額	銷售額	銷售額
	(人民幣百萬元)		
板城	638	543	511
孔府家	86	261	196
文王	66	361	296
武陵	111	122	103
總計	901	1,287	1,106

為了更好地適應白酒市場的發展變化，於2013年和2014年，我們對產品結構、營銷策略和銷售渠道進行了調整。這些調整在2014年基本完成。

我們目前聚焦於我們擁有堅實客戶基礎的四個品牌產地區域市場以支持我們的營銷策略。

我們委聘分銷商通過酒類專賣店、酒店、商場和超市銷售我們的產品。我們計劃通過採用團體銷售策略來服務企業客戶，並擴大我們的業務規模。我們也計劃在中國的城鎮、村莊和其他農村地區組織更多營銷活動來促進銷售。

截至2014年12月31日，豐聯與約473家分銷商保持業務關係，這些分銷商一般從事白酒分銷和銷售業務，且全部為獨立第三方。

採購與供應商

豐聯利用集中採購系統獲得原材料。我們通常從以高品質穀物產品而聞名的中國東北三省採購高粱，以確保產品的質量。於往績記錄期，由於豐聯實現更高的經營效率，在豐聯收入中佔比的原料及輔助材料成本有所下降。

業 務

競爭

白酒行業競爭激烈及分散。我們主要與地方白酒品牌進行競爭。白酒生產商一直在調整自身的戰略及產品組合以應對市場變化。我們將繼續加強品牌認知度、聚焦大眾消費市場、鞏固區域市場地位及向新市場擴張。我們亦嘗試在國際市場拓展已在海外市場（如台灣和韓國）頗具知名度的孔府家品牌產品。

房地產業務

概覽

憑藉我們對中國經濟和行業發展的深刻理解以及我們數十年的業務發展經驗，我們於2001年創建了融科，進軍中國房地產市場並參與中國房地產開發市場自21世紀初開始的迅猛增長。自成立起，我們的房地產業務實現了強勁增長。

截至2015年2月28日，我們的房地產組合包括位於中國15個城市的50個項目，分別處於三個不同發展階段：(i)已竣工；(ii)在建；及(iii)持作未來開發。這些項目總佔地面積約為6.5百萬平方米，計容總建築面積*為14.13百萬平方米。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的房地產業務分別錄得收入人民幣7,535.0百萬元、人民幣9,142.1百萬元及人民幣11,498.5百萬元。截至2014年12月31日，我們房地產業務的淨負債（按借款總額（包括銀行貸款及其他貸款）及股東貸款減去我們房地產業務的現金及現金等價物計算）為人民幣17,006.4百萬元。

我們相信，我們發展房地產業務具有獨特的優勢。依靠我們的品牌影響力及網絡，我們能夠吸引地方合作夥伴，並獲得優質地段的土地進行共同開發。此外，我們能夠利用融科及當地附屬公司的專業管理特長，滿足不同地區客戶的不同需求並實現增長。

中國的房地產行業地域分化明顯，要求物業開發商必須對相關區域有深刻理解，並擁有當地市場經驗。融科採納「總部負責投資決策＋具有充分決策權力的區域公司經營物業發展項目」的高度分權管理體制。融科及其附屬公司的總經理平均在職超過10年，流失率低，已對各自的區域市場形成深刻的認識。

附註：本分節所載的標有「*」的總建築面積數據並未計入在計算容積率或建築面積時不被納入計算的車位及地庫等。

業 務

業務發展戰略

我們的房地產業務將繼續利用深入的地域覆蓋、集中資源的分權管理模式以專注於目前已佈局的市場、客戶定位及產品定位分析。我們計劃加強區域戰略管理，在目前已佈局、市場前景較好及擁有成熟團隊的區域加大資源投放。

我們將繼續開發住宅物業，以把握中國房地產市場的增長機會。我們將繼續與第三方合作，以互補方式共享資源。我們的合作模式使得我們能夠以相對較低的成本獲取優質土地，在具較高性價比的情況下擴大業務規模。我們將繼續推廣我們的開發模式並提升經濟效益。

我們將進一步實現產品優化並鼓勵創新。除了住宅房地產開發，我們也將專注於寫字樓及產業園發展中的機會並計劃提供其他房地產相關的服務及增值產品。

我們的業務

我們的房地產業務包括(i)開發及銷售住宅地產；(ii)開發、銷售、租賃及管理寫字樓和產業園並能為企業客戶開發量身定製的物業；及(iii)我們的合資企業第一太平融科物業管理有限公司（「第一太平融科」）提供的物業管理服務。

就住宅物業開發而言，我們主要開發具有舒適居住環境及便捷公共交通的項目。這些項目集中在直轄市、省會城市及具有市場潛力的其他城市。我們主要開發下列類型的住宅地產：

- 高層住宅和小高層住宅，一般為高於九層的樓宇；
- 花園洋房，一般為五至八層高的低層樓宇；及
- 聯排住宅，包括聯排式住宅、合院式住宅及疊拼式住宅；

就寫字樓業務而言，我們開發(i)為投資目的而持有、租賃並管理的寫字樓，包括融科資訊中心A座和C座；(ii)我們銷售的寫字樓，如融科望京產業中心和融科中心；及(iii)為客戶量身定制的寫字樓，如位於北京的搜狐新媒體大廈，以供銷售或租賃予特定企業客戶。我們開發的寫字樓主要位於一線及二線城市的優越地段，附近有完善的設施及便捷的交通條件。

業 務

我們有選擇性地持有寫字樓為投資物業以謀求長期回報。截至2014年12月31日，我們投資物業組合的總建築面積約為104,718平方米。我們持作投資的物業包括位於北京中關村地區的高檔寫字樓融科資訊中心A座和C座，截至2014年12月31日，其平均出租率超過95%。我們通過我們的全資附屬公司融科物業投資持有融科資訊中心A座和C座，融科物業投資於2014年12月31日淨債務為人民幣4,049.2百萬元（按總借款（包括銀行貸款及其他貸款）及其他股東貸款減現金及現金等價物計算）。雖然我們預期會繼續銷售（而非持有）我們所開發的大部份物業，我們仍會仔細評估投資機會，並謹慎地增加我們的投資組合。

我們的合資企業第一太平融科為我們已開發及出售的住宅物業提供物業管理服務。我們亦委聘第一太平融科為留作投資目的並進行管理的寫字樓提供配套服務。我們高度重視物業管理服務，因為我們相信這些服務可為我們的客戶提升物業價值及增強我們的品牌知名度。我們的物業管理團隊一般會參與房地產開發的初期階段，例如設計及規劃，以最大限度降低日後維護成本。

我們根據項目的開發階段將我們的物業分為三類：

- *已竣工物業*。在我們就物業取得當地有關政府部門的竣工證明時，我們即將該物業視為「已竣工」。
- *開發中物業*。當一項物業處於已從當地有關政府部門取得該物業的建設工程施工許可，但尚未取得竣工證明這一階段時，我們即將該物業視為「開發中物業」；及
- *持作未來開發物業*。當我們收購與一項待開發物業有關的土地權益時，在取得建設工程施工許可之前，該物業將被視為「持作未來開發物業」，而無論我們是否已取得相關土地使用權證。我們的持作未來開發物業通常包括我們已取得土地使用權證的土地，但有時亦包括我們已經簽訂土地使用權出讓合同，但尚未取得土地使用權證的土地。

業 務

我們的房地產開發項目組合

按城市劃分

下表載列截至2015年2月28日我們按城市劃分的房地產開發項目概述：

城市	計容總建築面積*			總計
	已竣工 (平方米)	在建 (平方米)	未來開發 (平方米)	
北京	1,021,206	111,225	37,476	1,169,907
天津	672,525	147,855	373,377	1,193,757
杭州	127,004	151,954	277,690	556,648
武漢	462,994	191,821	164,950	819,765
重慶	949,837	349,187	908,475	2,207,499
長沙	940,142	153,476	164,556	1,258,174
合肥	513,678	383,672	1,107,089	2,004,439
無錫	319,689	183,396	264,308	767,393
昆明	107,361	266,572	1,086,951	1,460,884
大連	–	196,280	–	196,280
三亞	–	78,398	177,136	255,534
大慶	274,449	14,335	1,339,544	1,628,328
江陰	35,043	66,364	–	101,407
唐山	201,116	–	–	201,116
景德鎮	48,108	–	263,058	311,166
合計	5,673,152	2,294,535	6,164,610	14,132,297

按房地產項目類型劃分

下表載列截至2015年2月28日按物業類型劃分的我們的房地產開發項目概述：

物業類型	計容總建築面積*			總計
	已竣工 (平方米)	在建 (平方米)	未來開發 (平方米)	
住宅地產	5,395,944	2,222,067	3,940,427	11,558,438
商業地產	277,208	72,468	2,224,183	2,573,859
寫字樓	277,208	58,133	–	335,341
產業園	–	14,335	2,224,183	2,238,518
總計	5,673,152	2,294,535	6,164,610	14,132,297

我們的項目進程

下表載列若干與我們截至2015年2月28日已竣工物業、開發中物業及持作未來開發物業相關的資料。各項目的計容總建築面積*數據指各項目的整體數據，並未反映按我們於該項目所佔權益少於100%的計容總建築面積*數額。

業 務

項目	所在地	地盤面積 (平方米)	已竣工				在建				持作未來開發			物業估值 報告編號 (物業 編號)	
			已竣工 總建築面積* ⁽¹⁾ (平方米)	已出售 及已交付 總建築面積* ⁽²⁾ (平方米)	已出售 及未交付 總建築面積* ⁽³⁾ (平方米)	尚未出售的 可出售 總建築面積* ⁽⁴⁾ (平方米)	持作投資的 可出租 總建築面積* ⁽⁵⁾ (平方米)	實際完工 日期 ⁽⁶⁾	在 建 總建築面積* ⁽⁷⁾ (平方米)	可出售 ⁽⁸⁾ / 可出租 總建築面積* ⁽⁹⁾ (平方米)	預售 總建築面積* ⁽⁵⁾ (平方米)	預期完工 日期	已規劃 總建築面積* (平方米)		尚未獲得 土地 使用權證 總建築面積* ⁽¹⁰⁾ (平方米)
千草嘉園	北京	117,672	85,980	48,571	25,917	-	53,092	53,080	-	2015年12月	37,476	-	-	80	1
橄欖城	北京	132,451	398,221	382,047	9,275	-	-	-	-	2014年8月	-	-	-	100	不適用
融科創意中心	北京	19,750	78,445	65,996	12,450	-	-	-	-	2013年1月	-	-	-	66.9	不適用
融科資訊中心A&C座	北京	27,128	102,264	-	-	102,264	-	-	-	2004年9月	-	-	-	100	2
融科資訊中心B座	北京	15,388	-	-	-	-	58,133	57,670	-	-	-	-	-	100	2
搜狐新媒體大廈	北京	6,443	28,517	28,517	-	-	-	-	-	2013年3月	-	-	-	100	不適用
鈞廷	北京	47,824	122,831	117,411	5,239	-	-	-	-	2014年9月	-	-	-	100	不適用
香雪蘭溪	北京	81,979	204,948	204,948	-	-	-	-	-	2011年10月	-	-	-	100	不適用
豐合園	天津	67,392	24,455	19,895	2,264	-	78,851	34,265	44,587	2015年8月	-	-	-	30.6	不適用
橡樹灣	天津	584,786	75,509	31,326	40,445	-	-	-	-	2014年11月	320,520	-	-	95	不適用
泰怡園	天津	18,214	27,321	25,963	941	-	-	-	-	2014年9月	-	-	-	30.6	不適用
瀚棠園	天津	64,320	-	-	-	-	69,004	68,843	-	-	52,857	-	-	29.8	不適用
心怡灣&蘭錦台	天津	195,331	545,241	545,241	-	-	-	-	-	2012年10月	-	-	-	54	不適用
瓊驪山	杭州	70,464	127,004	27,500	82,277	-	-	-	-	2014年7月	-	-	-	100	不適用
瓊怡灣	杭州	60,801	-	-	-	-	151,954	150,623	-	-	-	-	-	100	不適用

業 務

項目	所在地	地盤面積 (平方米)	已竣工				在建				持作未來開發			物業估值 報告編號 (物業 編號)	
			已竣工 總建築面積* ⁽¹⁾ (平方米)	已出售 及已交付 總建築面積* ⁽²⁾ (平方米)	已出售 尚未出售的 可出售 總建築面積* ⁽³⁾ (平方米)	持作投資的 可出租 總建築面積* ⁽⁴⁾ (平方米)	實際完工 日期 ⁽⁶⁾	在 建 總建築面積* ⁽⁵⁾ (平方米)	可出售 ⁽⁵⁾ / 可出租 總建築面積* ⁽⁴⁾ (平方米)	預售 總建築面積* ⁽⁶⁾ (平方米)	預期完工 日期	已規劃 總建築面積* (平方米)	尚未獲得 土地 使用權證 總建築面積* ⁽⁷⁾ (平方米)		融科 應佔權益 ⁽⁸⁾ (%)
蕭山地塊	杭州	107,876	-	-	-	-	-	-	-	-	-	277,690	-	100	不適用
天城	武漢	87,366	400,700	375,787	12,613	2,454	-	-	-	-	-	-	-	100	不適用
珞瑜路中心	武漢	15,890	62,294	58,639	2,475	-	-	-	-	-	-	-	-	100	不適用
花滿庭	武漢	112,860	-	-	-	-	191,821	101,905	87,198	2015年12月	-	-	-	100	不適用
融科天域	武漢	47,129	-	-	-	-	-	-	-	-	-	164,950	-	35.7 ⁽⁸⁾	不適用
滕王閣	重慶	250,007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	823,831	-	100	不適用
金色時代	重慶	112,876	-	-	-	-	197,243	181,916	8,643	2017年10月	-	84,644	-	100	不適用
重慶融科城	重慶	634,625	949,837	857,248	37,795	-	151,944	106,306	41,922	2016年6月	-	-	-	100	不適用
東南海	長沙	215,778	490,300	467,539	18,138	-	153,476	106,509	38,436	2016年12月	-	3,161	-	75	不適用
檀香山	長沙	111,674	282,778	278,985	93	-	-	-	-	-	-	-	-	100	不適用
新江明珠	長沙	46,380	-	-	-	-	-	-	-	-	-	161,395	-	95	不適用
三萬英尺	長沙	34,852	167,064	167,064	-	-	-	-	-	-	-	-	-	100	不適用
梧桐裏	合肥	69,779	-	-	-	-	127,031	56,304	70,582	2015年12月	-	125,490	-	60	不適用
融科九重錦	合肥	74,916	232,927	221,565	7,539	-	-	-	-	-	-	-	-	100	不適用
合肥融科城項目	合肥	401,595	280,752	40,553	32,912	-	256,641	134,343	121,671	2015年10月	-	-	981,599	61.42 ⁽⁸⁾	3
玖龍尚城	無錫	122,496	83,912	67,610	13,500	-	-	-	-	-	-	225,672	-	95	不適用
玖政城	無錫	92,258	101,524	94,886	6,059	-	116,233	98,039	8,996	2016年8月	-	-	-	100	不適用
金湖灣世家	無錫	133,298	82,163	56,363	20,619	-	67,164	60,132	4,571	2015年6月	-	38,636	-	100	不適用

業 務

項目	所在地	地盤面積 (平方米)	已竣工				在建			持作未來開發			物業估值 報告編號 (物業 編號)
			已竣工 總建築面積* ⁽¹⁾ (平方米)	已出售 及已交付 總建築面積* ⁽²⁾ (平方米)	已出售 及未交付 總建築面積* ⁽³⁾ (平方米)	尚未出售的 可出售 總建築面積* ⁽⁴⁾ (平方米)	持作投資的 可出租 總建築面積* ⁽⁵⁾ (平方米)	實際完工 日期 ⁽⁶⁾	在 建 總建築面積* ⁽⁷⁾ (平方米)	可出售 ⁽⁸⁾ / 可出租 總建築面積* ⁽⁹⁾ (平方米)	已規劃 總建築面積* (平方米)	尚未獲得 土地 使用權證 總建築面積* ⁽¹⁰⁾ (平方米)	
宜興項目	無錫	32,556	52,089	52,089	52,089	-	-	-	-	-	-	60	不適用
昆明聯想科技城	昆明	93,174	107,361	88,442	10,309	171,027	89,689	77,125	2015年12月	-	-	51	不適用
昆明聯想科技城	昆明	326,392	-	-	-	95,545	91,912	-	2016年12月	1,086,951	-	51	不適用
雁栖渡	大連	140,289	-	-	-	196,280	186,609	5,891	2015年9月	-	-	50	不適用
藍立方	三亞	22,328	-	-	-	78,398	62,124	16,084	2016年12月	-	-	60	不適用
海棠灣項目	三亞	587,382	-	-	-	-	-	-	-	177,136	-	65	不適用
大慶聯想科技城	大慶	118,578	274,449	140,693	86,703	-	-	-	2013年6月	97,854	-	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	168,329	-	-	-	-	-	-	-	-	437,656	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	199,973	-	-	-	-	-	-	-	-	201,972	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	75,929	-	-	-	-	-	-	-	-	174,637	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	42,276	-	-	-	-	-	-	-	101,461	-	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	103,424	-	-	-	-	-	-	-	-	104,458	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	24,560	-	-	-	-	-	-	-	-	120,345	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	22,279	-	-	-	-	-	-	-	-	82,434	100	不適用
大慶聯想科技城	大慶	27,551	-	-	-	14,335	14,335	-	2015年12月	-	-	100	不適用

業 務

項目	所在地	已竣工			在建			持作未來開發			物業估值 報告編號				
		地盤面積 (平方米)	已竣工 總建築面積* ⁽¹⁾ (平方米)	已出售 及已交付 總建築面積* ⁽²⁾ (平方米)	尚未出售的 可出售 總建築面積* ⁽³⁾ (平方米)	持作投資的 可出租 總建築面積* ⁽⁴⁾ (平方米)	實際完工 日期 ⁽⁶⁾	可出售 ⁽⁵⁾ / 可出租 總建築面積* ⁽⁴⁾ (平方米)	在 建 總建築面積* ⁽³⁾ (平方米)	預售 總建築面積* ⁽⁵⁾ (平方米)		預期完工 日期	已規劃 總建築面積* (平方米)	尚未獲得 土地 使用權證 總建築面積* ⁽⁷⁾ (平方米)	融料 應佔權益 ⁽⁷⁾ (%)
朝宗原築	江陰	83,824	35,043	26,451	272	8,265	66,364	2012年6月	55,040	9,525	2015年4月	-	-	100	不適用
融科上城	唐山	131,205	201,116	162,176	18,781	19,291	-	2013年5月	-	-	-	-	-	42	不適用
九域一品	景德鎮	152,157	48,108	10,374	4,262	21,162	-	2013年11月	-	-	-	263,058	-	100	不適用
合計		6,533,804	5,673,152	4,663,879	338,131	476,281	2,294,535		1,709,644	535,231		3,783,819	2,380,791		

附註：

- (1) 根據竣工驗收合格證明及建設工程規劃許可證所列數據或我們的內部記錄及估計計算。「已竣工總建築面積」未必等於「已出售總建築面積」、「尚未出售的可出售總建築面積」及「持作投資的可出租總建築面積」之和，因為部份區域（如若干配套設施所佔區域）不可出售或出租。
- (2) 根據我們內部記錄及估計計算。就「尚未獲得土地使用權證總建築面積」而言，我們已簽訂相關土地使用權出讓合同，相關土地使用權證正在辦理中。
- (3) 根據建設工程規劃許可證或建設工程施工許可證（如適用）所列數據或我們的內部記錄及估計計算。「在建總建築面積」未必等於「可出售／可租賃總建築面積」及「預售總建築面積」，因為「在建總建築面積」包括不屬可出售／可租賃的總建築面積。
- (4) 根據商品房預售許可證或建設工程規劃許可證（如果未取得預售許可證）所列數據計算。
- (5) 根據商品房預售許可證或我們的內部記錄及估計（如果未取得預售許可證）所列數據計算。
- (6) 分階段完工的項目指最近完工時間。
- (7) 指融料應佔權益。
- (8) 指除此以外，聯想集團應佔49%的權益。
- (9) 指除此以外，聯想集團應佔29.4%的權益。

業 務

房地產開發的階段

下文論述房地產開發的不同階段。

土地收購

我們採用多種辦法來收購土地權益，包括：

- 根據土地轉讓協議從現有非政府土地權益持有人手中收購；
- 與已經收購或有能力收購土地權益的公司成立合營公司；
- 通過公開招標、拍賣及掛牌出售等渠道從政府部門手中收購；及
- 有選擇性的向當地政府尋求初期土地開發機會。

項目規劃及設計

我們為項目聘用知名的國內及國際建築及室內設計公司。該等公司將按照我們的要求進行相關房地產開發項目的建築、景觀及內部設計工作。我們是最早引進全球知名的美國建築事務所SOM建築設計事務所的中國開發商之一，我們聘請SOM作為我們位於北京的融科資訊中心（A座及C座）和位於安徽合肥的融科城的主要設計者。

建設

建設施工開始前，我們必須取得所需的規劃許可及建設施工許可，這些許可要求我們能夠滿足政府的特定要求。我們將建築施工外包予具有良好聲譽及優良記錄的大型建築施工公司。

在選擇承包商時，我們會考慮其聲譽、經驗及價格。我們通常通過公開招標來選擇施工承包商。相關合同通常會具體規定施工質量及進度，並規定假如承包商未能滿足上述要求，須向我們支付罰金。於往績記錄期，我們與施工承包商之間未出現任何重大爭議。

我們十分重視質量控制。我們在房地產開發業務開展過程中以及在各個項目公司和施工監理公司中嚴格執行質量控制程序。我們通過施工監理公司來確保我們施工承包商的產品及服務符合相關法律、法規以及市場標準。該等施工監理公司制訂了一套遵循ISO 9001:2008認證要求的質量管理體系。

業 務

銷售及營銷

我們主要通過我們自己的營銷團隊及銷售代理進行銷售及營銷活動。我們向銷售及營銷人員提供培訓課程以維持有序及高效的銷售體系。我們的主要促銷手段為互聯網廣告、印刷材料、室內展示、戶外廣告及主動接洽目標客戶。

我們的客戶可以選擇一次性支付購買價或以按揭方式購買房地產。根據市場慣例，我們與多家銀行合作，向客戶提供按揭貸款，我們為客戶提供按揭貸款的擔保。該等擔保將在下列任何一種情況最早發生時解除：(i)向買方發出物業所有權證及在受押人銀行完成抵押登記手續時；及(ii)買方悉數還清按揭貸款時。截至2014年12月31日，我們為客戶作出擔保的尚未償還按揭貸款總餘額為人民幣3,308.7百萬元。

競爭

中國的房地產市場競爭激烈。我們面臨來自國內及國外房地產開發商的競爭，其目標鎖定在中國一、二、三線城市首次置業或尋求住房改善的住宅買家及寫字樓客戶。中國二、三線城市房地產市場的競爭於過往數年也更趨激烈。

我們計劃整合我們的資源於具有高潛力的區域開發房地產。我們將精挑細選適合的地塊以確保我們物業的一貫品質。因此，我們擬推行此項策略以在現有市場保有競爭力、取得穩定盈利增長、維持合理負債水平及實現可持續增長。

化工與能源材料業務

化工業務

概覽

中國的化工行業正由商品化產品主導轉變為專業性化學品，專業性化學品在總產量中佔比日益增加。根據歐睿統計，由於定製及高附加值化工產品的需求不斷上升，中國的化工行業正在快速增長，其增速高於中國整體經濟增長的速度。

除以上變化外，在政府主導對中國工業生產基礎進行結構轉型的背景下，國內化工行業正處於整合階段。我們預期行業的增長亦將受中國政府對可持續經濟發展的重視，以及中國政府針對環保產品出台的有利政策，包括通過深度催化裂化（「DCC」）工藝生產烯烴產品等因素的推動。

業 務

在化學品生產領域，中國的技術水平仍落後於發達國家，特別是高端化工產品仍然在很大程度上依賴進口。目前，中國烯烴化學品生產企業的大多數產品為較低附加值的烯烴產品，而向更先進下游產品拓展的機會眾多。國內企業現正通過DCC工藝發展產業鏈以支持高端烯烴深加工產品生產。

通過DCC工藝生產的高端烯烴深加工產品的市場應用十分廣泛。例如，乙烯-醋酸乙烯酯共聚物（「EVA」）樹脂可用於生產發泡材料、光伏薄膜、熱熔膠、電線和電纜材料、塗料、農用薄膜及包裝薄膜等。

我們通過附屬公司聯泓從事化學品生產業務。聯泓專注於中國化工產業轉型過程中具有增長潛力的創新產品。我們致力於打造在高端產品生產方面具有競爭力的大規模的綜合性化工產業集群。我們相信，依託本公司強大的股東支持，尤其是在融資及人力資源等方面的支持，聯泓將繼續推動化學品業務的發展。我們的聲譽及獨特的企業文化有助於聯泓吸引及保留優秀人才。此外，通過我們與中科院的關係，聯泓可以獲得化工領域的先進技術。我們亦會與聯泓分享我們的資源及與地方政府的良好關係。

我們於2012年6月開始建設神達化工及昊達化學的生產設施，以進入前景廣闊的烯烴相關產品領域。截至2014年12月31日，我們已完成大部份生產設施的建設並已開始試運營。我們的EVA（一種在更先進材料中具有廣泛用途的烯烴共聚物）生產設施目前仍在建設中，預計將於2015年第三季度完工。於2014年12月31日，我們已向我們的化工業務作出總投資額約人民幣3,637.2百萬元，包括股權投資人民幣360百萬元及股東貸款人民幣3,277.2百萬元。

產品與生產

神達化工

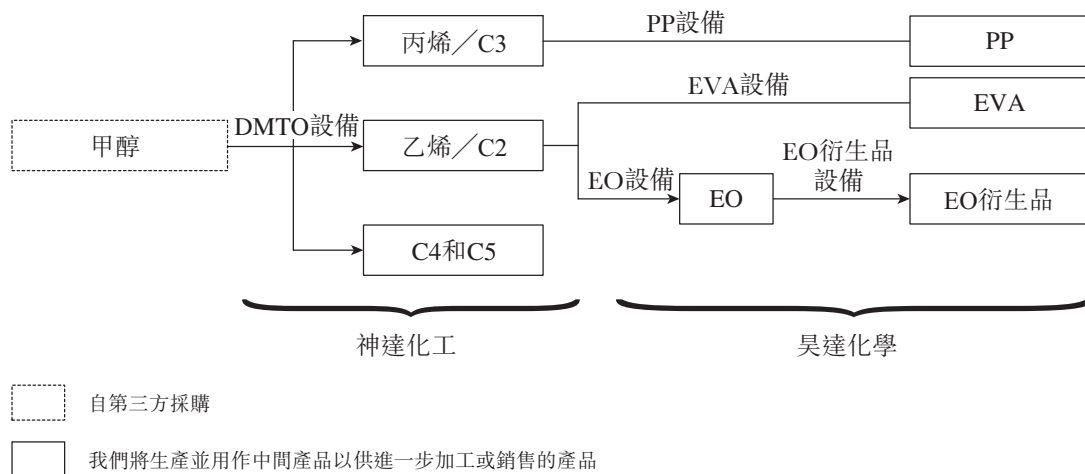
聯泓的附屬公司山東神達化工有限公司（「神達化工」）擁有一個使用甲醇生產烯烴系列產品的生產設施。神達化工的生產設施按照設計將使用較成熟的乙醚／甲醇制烯烴或DMTO加工技術來生產聚丙烯、乙烯、混合C4和C5。我們預計其主要產品將包括PP（設計年產能為200,000噸）、乙烯（設計年產能為170,000噸）及C4和C5（複合設計年產能為60,000噸）。截至最後可行日期，神達化工的生產設施正處於調試和試運營階段。

業 務

昊達化學

聯泓的附屬公司山東昊達化學有限公司（「昊達化學」）擁有乙烯的DCC加工設備，預期將主要以神達化工生產的乙烯作為原料生產EVA、環氧乙烷(EO)以及EO衍生物。昊達化學的設計年產能為100,000噸EVA（建設中）、120,000噸EO及120,000噸EO衍生物（主要為聚醚和非離子表面活性劑產品）。憑藉領先的技術及DCC加工和乙烯生產的設備，昊達化學的定位不同於中國許多其他同類企業，因其將更加專注於生產下游衍生物並替代進口的高端化工產品，而非其他企業所生產的商品化程度更高的化工產品。截至最後可行日期，昊達化學的EVA生產設施仍在建設中，而其他設施正處在試運營階段。

下面的流程圖顯示了神達化工及昊達化學主要產品的生產流程：



我們的DMTO、PP、EVA、EO及EO衍生品設施均採用世界領先的生產技術。

聯泓的附屬公司濟寧中銀電化有限公司（「中銀電化」）從事氯鹼產品的生產，其主要產品包括燒鹼、環己酮、糊樹脂以及氯化石蠟。其設計年產能分別為300,000噸燒鹼、60,000噸環己酮、40,000噸糊樹脂及40,000噸氯化石蠟。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，中銀電化的收入分別為人民幣733.6百萬元、人民幣623.4百萬元及人民幣1,264.3百萬元。

業 務

研發

聯泓於2011年在江蘇省常州市建立研發中心，專注於與聯泓業務相關的化學品領域。依託優秀的研發團隊、先進的試驗設備及本公司和中科院的密切關係，我們相信聯泓的研發中心有實力成為國內一流的烷氧基化材料的合成與應用實驗室，以及丙烯／乙烯下游材料的研發室。截至2014年12月31日，聯泓的研發團隊包括28名專業從事新產品開發的技術及工程人員；他們已經在中國申請了四項專利。截至同日，聯泓的研發團隊約75%的人員擁有碩士學位，其中六人取得博士學位。團隊成員在相關領域擁有平均超過5年的工作經驗。

聯泓的研發活動專注於分子設計、合成以及應用性能評估，尤其是非離子表面活性劑、聚醚以及封端產品。根據和下游製造商及其產品的其他消費者溝通的結果，聯泓有針對性的設計其研發項目。截至2014年12月31日，聯泓在常州的研發中心已開發出逾100種產品，其中46種可進行工業化生產。所有46種產品均符合相關環保及節能要求，並已經應用於建築、化工、紡織、金屬加工、光伏產品、紙漿和造紙、乳液合成、農藥、聚氨酯及塗料等行業。隨著聯泓產品產業化應用的進一步推進，我們亦向不同行業的客戶提供其他差異化及專業化的產品及服務。我們基於對市場動態的理解，並運用我們的深入研發及技術專長提供該等產品及服務。

質量控制

聯泓主要通過以下步驟實施質量控制程序：

- (1) 向員工提供質量意識綜合培訓。我們致力於通過自我檢測、相互檢測及專業檢測來提升員工對質量控制重要性的認識。
- (2) 嚴格執行工藝規程。聯泓致力於不斷提高工人的操作技能，抓好生產過程中的關鍵環節，將影響產品質量的因素統籌管理以及繼續提升工序能力及生產效率。聯泓正在申請ISO 9000認證。
- (3) 建立適當的質量控制點。我們在生產相關步驟中使用質量控制點，包括材料檢查、中途檢測及最終產品檢測。

業 務

- (4) 進行不良品的有效集中控制。聯泓應用其於質量控制過程中發現的結果以避免類似的問題再次出現。

銷售及營銷

聯泓的銷售網絡主要包括向客戶直銷及通過分銷商銷售。分銷商主要負責與中小企業客戶的業務往來，而對於重點大客戶，聯泓均採用直銷方式。聯泓不斷努力提高其直銷比例。

採購及供應商

我們主要從生產設施所在地山東省滕州市當地及週邊地區的供應商，採購我們最重要的外部採購原料甲醇。我們的生產基地所在地甲醇供應商眾多，我們認為這將會令我們較中國眾多其他生產商更具成本優勢。

競爭

中國化學品行業高度分散。聯泓在化學品市場的競爭模式對手包括海外生產商及中國本地製造商。

我們認為目前中國化學品製造商之間的競爭正從價格競爭轉向以產品質量以及滿足客戶需求的能力為基礎的競爭。這種轉變是由於中國的終端客戶在選擇其化學品供應商時對產品質量標準及創新能力的要求日漸增加所致。我們相信，聯泓憑藉其優質品質、豐富的產品結構及強大的研發能力，足以在其經營所在的市場保持競爭優勢。

能源材料業務

我們通過附屬公司星恒電源從事鋰電池業務。我們在此項業務中的產品主要為用於電動自行車（「電動自行車」）和電動汽車的電池。我們是中國三大電動自行車生產商愛瑪、雅迪和新日的主要鋰電池供應商。我們鋰電池生產設備的設計年產能為370兆瓦時。截至2014年12月31日，我們已向鋰電池業務作出股權投資人民幣171百萬元。

我們在開展鋰電池業務時嚴格執行環保政策和健康安全規則。我們認為，我們的措施已足以符合適用的環境和安全標準，且於往績記錄期，我們並無發生任何重大事故或由於任何嚴重違反環境或安全標準的行為而遭受處罰。

業 務

財務投資

概覽

我們的財務投資業務包括基金投資和其他財務投資。本集團作為有限合夥人和普通合夥人在君聯資本和弘毅投資管理的每支有限合夥基金中持有股權，該兩家基金集團分別從事風險投資及私募股權投資業務。此外，我們持有北京聯想之星及天津聯想之星的全部股權，通過該兩家公司我們進行天使投資。除了為我們提供財務回報外，財務投資活動也為我們的戰略投資提供現金流支持、市場信息和市場情報及其他資源。本集團也是其他基金的有限合夥人投資者，並擁有其他少數股權投資。

我們是中國另類投資行業的先行者。我們尋求在企業發展不同階段的投資機會。我們通過各個財務投資平台的各個方面實現增長，包括天使投資、風險投資、私募股權投資及其他投資。我們在財務投資過程中也尋求與我們戰略投資的協同及資源共享。每個投資平台在投資方面側重點不同，使我們可以尋找更廣泛的投資目標。我們為被投企業提供廣泛的增值服務和其他資源，在企業發展的不同階段提供有針對性的支持。通過聯想之星、君聯資本和弘毅投資，我們加深了對財務投資行業的認知，獲得了眾多投資機會。

業務發展戰略

我們將繼續積極投資各種另類投資基金，並在資本市場尋求拓展新的金融服務和金融產品的投資機遇，持續挖掘新投資機會，並根據市場狀況的變化調整資產配置；並繼續增強與戰略投資的協同，提升投資效益。

業 務

基金投資

我們的基金投資業務包括投資於君聯資本、弘毅投資、中信產業基金、正和島合夥企業、鼎曦明風險投資企業、China Development Bank Investment、SBI BB Mobile Investment LPS、博納秋實和寬客之星管理的基金。上述基金的目標資產類別包括天使投資、風險投資、私募股權和其他投資資產類別。我們於多數基金的有限合夥人投資乃錄為按公允價值計量且變動計入損益的聯營公司投資或按公允價值計量且變動計入損益的金融資產。我們認為我們在領先的基金內對各種資產類別進行投資將促進我們在投資領域擴張網絡、拓寬信息來源、捕捉更多投資機會及分散投資風險。截至2014年12月31日，我們共投資九家基金集團。下表載列截至2014年12月31日有關我們所投資基金的信息。

基金集團	目標資產類別	我們的角色	基金數目	截至2014年12月31日	
				我們的 認繳出資總額 (百萬美元/ 人民幣百萬元)	我們的 實繳資本總額 (百萬美元/ 人民幣百萬元)
君聯資本	風險投資基金	普通合夥人 ⁽¹⁾ / 有限合夥人	9	484百萬美元 人民幣2,483百萬元	391百萬美元 人民幣1,554百萬元
弘毅投資	私募股權投資/ 夾層投資	普通合夥人 ⁽¹⁾ / 有限合夥人	8	708百萬美元 人民幣3,610百萬元	690百萬美元 人民幣3,473百萬元
中信產業基金	私募股權投資	有限合夥人	2	人民幣200百萬元	人民幣170.3百萬元
正和島合夥企業	風險投資基金	有限合夥人	1	人民幣30百萬元	人民幣12百萬元
鼎曦明風險投資企業	風險投資基金	有限合夥人	1	1百萬美元	0.15百萬美元
SBI BB Mobile Investment LPS	私募股權投資	有限合夥人	1	10百萬美元	10百萬美元
China Development Bank Investment	私募股權投資	有限合夥人	1	10百萬美元	3.2百萬美元
博納秋實	紅酒基金	有限合夥人	1	人民幣4百萬元	人民幣4百萬元
寬客之星	量化基金	普通合夥人 ⁽²⁾ / 有限合夥人	1	人民幣12百萬元	-
總計				1,213百萬美元 人民幣6,339百萬元	1,094百萬美元 人民幣5,213百萬元

附註：

- (1) 我們在該等架構為有限合夥的基金的普通合伙人中持有20%的股權。
- (2) 我們在該等基金的普通合伙人中持有10%的股權。

君聯資本

我們於21世紀初開展風險投資業務，並隨後成立聯想投資(Legend Capital)作為我們的風險投資平台。於2012年，聯想投資改名為君聯資本。君聯資本專注於科技、媒體、通訊、健康、消費品及現代服務行業的投資。根據清科排名，君聯資本於2014年在中國本土風險投資基金中排名第一，該排名綜合考慮一系列指標，包括投資回報、融資規模及投資金額。君聯資本於2014年獲《上海證券報》授予「卓越投資公司」稱號。

業 務

截至2014年12月31日，君聯資本管理六期美元基金和三期人民幣基金。君聯資本美元基金的主要投資者包括北美、歐洲和中東的母基金、銀行和家族基金。君聯資本人民幣基金的主要投資者包括大型國內金融機構。本集團是君聯資本每期基金（惟作為有限責任公司而非有限合夥人存在的LC Fund I及LC Fund II除外）的有限合夥人投資者並在其普通合夥人中持有20%的股權。

下表載列截至2014年12月31日有關君聯資本基金的信息。

基金	截至2014年12月31日			
	基金年期		金額	
	生效日期 ⁽¹⁾	終止日期 ⁽¹⁾	認繳出資總額 ⁽²⁾	實繳資本總額 ⁽³⁾
美元基金（百萬美元）				
-LC Fund I ⁽⁴⁾	不適用	不適用	35	41
-LC Fund II ⁽⁵⁾	不適用	不適用	60	60
-LC Fund III, L.P.	4/27/2006	4/26/2015	170	170
-LC Fund IV, L.P.	4/15/2008	4/14/2018	350	369
-LC Fund V, L.P.	5/31/2011	5/30/2021	515	413
-LC Fund VI, L.P.	1/30/2014	4/17/2024	500	182
美元基金總額			1,630	1,235
人民幣基金（人民幣百萬元）				
-北京君聯睿智創業投資中心（有限合夥）	9/18/2009	9/17/2017	1,000	961
-天津君睿祺股權投資合夥企業（有限合夥）	3/31/2011	3/30/2019	3,632	3,294
-北京君聯茂林股權投資合夥企業（有限合夥）	9/9/2014	9/8/2022	2,558	552
人民幣基金總額			7,190	4,807

(1) 生效日期是指基金成立日期，終止日期是指基金年期的屆滿日，但可根據相關有限合夥協議延期。

(2) 認繳出資總額是指有限合夥的合夥人或作為有限責任公司存在的基金的投資者（如適用）截至最後截止日期的資本承擔總額。

(3) 實繳資本總額包括管理費，且未扣除退出成本。

(4) LC Fund I包括兩家有限責任公司，即：專注於中國從事投資的聯想投資有限公司及專注於海外從事投資的Legend New-Tech Investment Limited。兩家公司均為我們的附屬公司及於我們的合併財務報表內合併入賬。

(5) LC Fund II為一家有限公司，其為我們的附屬公司並於我們的合併財務報表內合併入賬。

業 務

自成立以來，君聯資本已投資200餘家企業。截至2014年12月31日，君聯資本已完全退出其於39家公司的投資，這些投資的內部收益率的中位數在20%以上。

弘毅投資

預見到本世紀初的市場改革將推動中國經濟的發展，弘毅投資於21世紀初創立，以通過私募股權平台把握投資機遇。經過超逾11年的發展，弘毅投資已成為最成功且最具聲譽的中國私募股權投資機構之一，特別是在中國的國企改制重組領域。2013年，弘毅投資獲《第一財經日報》評選的「年度PE/VC」，並於2014年被《融資中國》評為「中國十佳私募股權投資機構」。弘毅投資重點投資國內外投資規模相對較大的消費者產品及服務行業、高端製造業、醫療健康、零售業和其他服務業的成熟企業。

弘毅投資美元基金的主要投資者包括北美、歐洲和亞太的養老基金、保險公司、捐贈基金和家族基金。其人民幣基金的主要投資者是中國大型國有機構。本集團是弘毅投資每期基金（惟作為有限公司存在的Hony International Limited除外）的有限合夥人投資者，並在其普通合夥人中持有20%的股權。

下表載列截至2014年12月31日有關弘毅投資基金的信息。

基金	截至2014年12月31日			
	基金年期		金額	
	生效日期 ⁽¹⁾	終止日期 ⁽¹⁾	認繳出資 總額 ⁽²⁾	實繳資本 總額 ⁽³⁾
美元基金（百萬美元）				
– Hony International Limited ⁽⁴⁾	不適用	不適用	29	29
– Hony Capital II, L.P.	7/26/2004	8/31/2014	87	87
– Hony Capital Fund III, L.P.	9/19/2006	11/10/2016	580	613
– Hony Capital Fund 2008, L.P.	5/27/2008	6/26/2018	1,398	1,583
– Hony Capital Fund V, L.P.	8/10/2011	12/15/2021	2,368	1,850
美元基金總額			4,462	4,162
人民幣基金（人民幣百萬元）				
– 弘毅投資產業一期基金 （天津）（有限合夥）	4/24/2008	4/23/2018	5,026	4,995
– 北京弘毅貳零壹零股權 投資中心（有限合夥）	10/13/2010	10/12/2018	9,965	9,315
– 弘毅一期（深圳）夾層 投資中心（有限合夥）	5/17/2013	9/2/2016	1,040	1,034
人民幣基金總額			16,031	15,344

業 務

- (1) 生效日期是指基金成立日期，終止日期是指基金年期的屆滿日，但可根據相關有限合夥協議延期。
- (2) 認繳出資總額是指有限責任合夥的合夥人或作為有限責任公司存在的基金的投資者（如適用）截至最後截止日期的承諾出資總額。
- (3) 就Hony Capital Fund III, L.P.、Hony Capital Fund, 2008 L.P.及Hony Capital Fund V, L.P.而言，包括適用的可循環認繳資本。
- (4) Hony International Limited為一家有限公司，而本集團於截至2014年12月31日持有其40%股權。

自成立以來，弘毅投資已完成逾80宗交易。截至2014年12月31日，弘毅投資已完全退出其於23家公司的投資，這些投資的內部收益率的中位數在20%以上。

聯想之星

聯想之星創立於2008年，作為一個天使投資人及創業孵化器公司，旨在捕捉初創企業的投資機遇。聯想之星通過在融資、人才招聘、培訓及其他資源方面提供幫助，協助創業公司推動其概念及技術的商業化。根據清科排名，北京聯想之星於2014年為位列中國排名前三的天使投資者人之一。該排名綜合考慮一系列指標，包括投資回報、融資規模及投資金額。我們通過聯想之星提供以下主要服務：

- **創業培訓。** 依託過去30多年來積累的管理之道和經驗，我們為創業者們設計及開設課程和大講堂。柳傳志先生領導下的聯想控股高管團隊親自授課，就初創企業在成長階段可能面臨的問題對創業者給予指導，幫助他們悟出自己的企業管理之道。截至2014年12月31日，我們已在北京、上海、天津、廣州及美國的硅谷為大約10,000名創業者舉辦為期一年的CEO培訓課程及其他創業大課程。
- **天使投資。** 我們利用自有資金通過天使投資為初創企業（其中部份初創企業創立人為培訓課程學員）提供資金支持。截至2014年12月31日，我們已在中國63個項目中投資人民幣343.2百萬元，於境外16個項目中投資61.7百萬元。
- **平台支持。** 聯想之星一直加強與地方政府機構、其他天使投資者和專業服務提供商的合作，創建整合各種資源的平台，為創業者提供廣泛支持。聯想之星分別與蘇州工業園區管委會、天津泰達科技發展集團和上海大學生科技創業基金會合作，在蘇州、天津和上海運營創業孵化基地。我們致力於搭建促進科技創新及初創企業成長的創業平台。

業 務

其他財務投資

我們也進行其他直接投資，包括對國內外上市及未上市公司的股權投資。截至2014年12月31日，我們已錄得該等投資的賬面值分別為人民幣2,210.1百萬元及75.2百萬美元以及該等成本分別為人民幣1,523.2百萬元和28.0百萬美元。我們計劃將投資進一步擴展至固定收益產品。

競爭

我們與國內外投資機構為爭取投資者和投資機遇而相互競爭。投資者競爭主要基於(i)往績記錄，包括過往投資表現和管理經驗；(ii)平台實力，包括業務聲譽、行業專長及母公司實力；及(iii)投資者關係，包括長期深厚的客戶關係、增值服務及定價。

我們的最大客戶及供應商

我們的客戶主要包括我們IT業務的客戶。截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的五大客戶分別貢獻我們收入的13%、23%及20%，而我們的單一最大客戶分別貢獻我們收入的3%、7%及8%。

我們的供應商主要包括為我們的IT業務提供中央處理器、軟件及液晶屏的供應商。於截至2012年、2013年及2014年12月31日止年度，我們的五大供應商分別佔我們銷售成本的41%、37%及35%，而我們的單一最大供應商分別佔我們銷售成本的24%、20%及18%。

截至2014年12月31日，概無董事、其緊密聯繫人或本公司的任何股東（據董事所知，擁有本公司已發行股本的5%以上）於任何五大客戶或供應商擁有任何權益。

信息技術

我們了解信息技術至關重要，並相信信息技術是支持我們業務增長及內部控制的關鍵因素。

信息技術管治及規劃

我們已在總部成立信息技術項目組，負責(i)根據我們的發展策略及管控方式編製整體信息計劃；(ii)就信息技術開發設立標準化規範；(iii)建立及運營信息管理系統及信息技術基礎設施；(iv)開發及運用數據及信息資源；(v)建立信息安全及信息技術維運

業 務

管理系統；及(vi)評估我們在信息技術開發方面投入努力的成果。我們的附屬公司均已成立信息技術部門或配備專業人員負責建立及運行維護業務、管理及客戶服務信息系統。

我們了解，信息技術開發必須有良好規劃。以發展前景及目標為中心，及考慮業務發展及控制模式的需要，我們已編製能滿足上市公司需要的方案，並提供我們信息技術系統開發的指引。

信息技術基礎設施及信息系統

我們進一步按分工將信息技術項目組劃分為項目管理組、業務組、開發組和系統支持組，並制定信息系統運維管理規定、機房管理規定和信息系統應急預案。我們已開發覆蓋中國及海外附屬公司的企業網，提供全面及有效的信息網絡支持服務。我們配有專門人員負責企業網的網絡管理及安全管理，致力於安全管理，及有效緩解內部及外部安全風險。通過虛擬化技術，我們已建立支持各種管理應用和提供數據存儲及信息服務的信息技術系統，並讓信息資源得以集成及共享。

研發

我們已聘有專業人員於運行維護信息系統時作出總規劃、要求分析、結構設計、軟件質量控制、系統調配及備用系統。我們已就運行及維護信息系統制定責任劃分、工作流程、應急計劃，及外包服務模式，以便能確保各信息系統正常運行。

僱員

截至2014年12月31日，我們擁有約60,379名僱員，其中177名位於本公司，約60,202名位於附屬公司。截至2014年12月31日，我們擁有約16,716名僱員位於海外（主要為聯想集團僱員），佔我們僱員總數的27.7%。

業 務

下表載列截至2014年12月31日按業務分部劃分的我們僱員的詳情：

	於2014年12月31日	
	僱員人數	佔總人數 百分比
		(%)
本公司	177	0.3
IT	45,696	75.6
金融服務	170	0.3
現代服務	3,796	6.3
農業與食品	4,320	7.2
房地產	1,120	1.9
化工與能源材料	5,100	8.4
	60,379	100.0
合計		

我們認為我們僱員的技能及忠誠度對我們的持續發展至關重要。我們已採納以市場為導向的表現評估及激勵制度，據此，僱員的薪酬與其表現相關。表現評估制度為人力資源相關決策提供依據，如薪酬調整、花紅派發、晉升、人才發展及僱員激勵。根據中國及其他海外司法管轄區（倘適用）的相關法律及法規，我們為我們的僱員提供各種福利，包括養老保險、基本醫療保險、工傷險、失業保險、生育保險及住房公積金。聯想集團為其若干海外附屬公司提供特別養老計劃。有關更多資料，請參閱「附錄一—會計師報告—附註40.退休福利責任」。

我們亦為我們的僱員提供多種培訓，包括新員工入職培訓、專業技能培訓、資格培訓及專業技術管理培訓，以提高僱員的專業技能，並為其提供各種職業發展道路以更好地吸引及挽留人才。我們已採用各種培訓形式，包括視頻會議培訓、實地培訓及國內及海外學習。我們將各種內容及培訓形式相結合以實現專有化及有效的培訓。

我們設有工會保障僱員的權利、協助我們達到本集團的經濟目標、鼓勵僱員參與管理決策及幫助調解我們與工會分支之間的糾紛。於往績記錄期及截至最後可行日期，我們的運營從未受任何罷工或重大勞動糾紛所影響。我們相信，我們將繼續與工會及我們的僱員保持良好的關係。

業 務

保險

於最後可行日期，我們所購買的保險主要覆蓋我們的寫字樓、設施、車輛、施工機械、設備及材料、以及火災、洪水及其他自然災害以及指定使用易燃、易爆或有毒材料時發生的事故而引致的損失。我們亦為主要牙醫及醫務人員辦理執業過失責任保險，並為我們的口腔業務辦理醫療機構執業責任保險。經考慮我們經營業務的性質後，我們認為，我們的投保範圍乃屬充分且符合我們經營所在行業的商業慣例。

物業

總部

我們的總部位於中國北京海淀區科學南路2號融科資訊中心A座10樓。

物業估值

獨立物業估值師仲量聯行企業評估及諮詢有限公司已評估融科於2015年2月28日所擁有的選定物業權益。請參閱本文件附錄三所載的物業估值報告全文。與「非物業活動」有關的物業權益賬面總值低於總資產的15%，故選定的物業權益為與「物業活動」有關的物業權益，賬面值高於總資產的1%。未經估值的賬面總值不超過總資產的10%。

自有物業

截至最後可行日期，本公司及我們認為重要的附屬公司於中國擁有或使用84項物業，總建築面積合共約為951,940平方米。該等物業主要用作附屬公司辦公室及營業場所以及其他用途。其中：

- 本公司及我們認為重要的附屬公司已獲得總建築面積合共約743,459平方米的77項物業的有關房屋所有權證，佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有的物業總建築面積的78.1%。我們亦已獲得有關物業所在土地的土地使用權證書。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，我們擁有有關物業所佔區域的土地使用權，並有權佔有、使用、轉讓、出租、抵押或以其他方式出售有關物業。

業 務

- 本公司及我們認為重要的附屬公司尚未獲得總建築面積合共約208,481平方米的7項物業的房屋所有權證，佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有的物業總建築面積的21.9%。其中：
 - (i) 總建築面積合共約為202,375平方米，約佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有的物業總建築面積21.3%的一項物業為自建房產，我們已獲得其所在土地的土地使用權證書及其他建設相關的許可。截至最後可行日期，我們正在辦理竣工驗收手續，其後我們將申請房屋所有權證。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，待完成上述程序後，我們取得有關物業的房屋所有權證並無實質性法律障礙。
 - (ii) 總建築面積合共約為4,466平方米，約佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有的物業總建築面積0.5%的兩項物業為我們自第三方處購得。截至最後可行日期，我們正在辦理有關物業的過戶程序。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，我們取得有關物業的房屋所有權證並無實質性法律障礙。
 - (iii) 總建築面積合共約為1,640平方米，約佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有的物業總建築面積的0.2%，四項我們建設的物業尚未取得有關房屋所有權證，因為該等物業竣工時，我們稍有偏離規劃許可證所載原計劃。截至最後可行日期，我們正在糾正該偏離並將在糾正後申請房屋所有權證。

截至最後可行日期，我們並無因上文(iii)所列物業之四項瑕疵業權而被主管機構認定違反任何適用法律法規，及我們亦無因該等瑕疵而遭受任何行政處罰。

該等瑕疵物業合計僅佔由本公司及我們認為重要的附屬公司擁有的物業總建築面積的0.2%，故我們並不認為該等瑕疵物業對我們的業務運營屬至關重要。我們的董事認為該等物業狀況安全及該等物業的業權瑕疵不會個別或共同對我們的運營造成重大影響。我們的中國法律顧問嘉源律師事務所認為，由於該等房屋建於我們已經獲得相關土地使用權證的土地之上，且我們已就其建造取得所有批文，因此我們在糾正後取得該等物業的房屋所有權證並無實質性法律障礙。

業 務

土地使用權

截至最後可行日期，除上文所述物業外，本公司及我們認為重要的附屬公司於中國擁有總地盤面積約2,942,958平方米的52宗地塊，各地塊的地盤面積介乎約18平方米至約429,360平方米之間。其中：

- 本公司及我們認為重要的附屬公司已獲得總地盤面積合共約2,057,162平方米的47宗地塊的土地使用權，佔本公司及我們認為重要的附屬公司所擁有地塊總地盤面積的69.9%。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，我們擁有該等地塊的土地使用權，並有權轉讓、出租、抵押或以其他方式出售有關土地使用權。
- 總地盤面積合共約885,796平方米的五宗地塊的土地使用權，佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有地塊的總地盤面積的30.1%，為此本公司及我們認為重要的附屬公司尚未獲得有關土地使用權證書，其中：
 - (i) 總地盤面積合共約395,938平方米，約佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有地塊的總地盤面積13.5%的兩宗地塊，我們已遵守中國法律與當地政府訂立土地轉讓協議並繳納出讓金。截至最後可行日期，我們正在申請土地使用權證書。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，鑒於我們已遵守中國法律與當地政府訂立土地轉讓協議並繳納出讓金，我們取得有關土地使用權證書不存在實質性法律障礙。
 - (ii) 總地盤面積合共約489,859平方米，約佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有地塊的總地盤面積16.6%的三宗地塊，我們已通過司法變賣獲得相關土地使用權。截至最後可行日期，我們正在申請土地使用權證書。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，我們取得有關土地使用權證書不存在實質性法律障礙。

業 務

農用地

截至最後可行日期，本公司及我們認為重要的附屬公司已取得約13,537畝（合9,024,712平方米）農用地用於從事農業種植業務。其中：

- (i) 就總地盤面積約13,045畝（合8,696,710平方米）的農用地（佔本公司及我們認為重要的附屬公司的農用地總地盤面積的96.4%）而言，我們已完成取得土地使用權的所有相關程序。
- (ii) 就總地盤面積約492畝（合328,002平方米）的農用地（佔本公司及我們認為重要的附屬公司擁有的農用地總地盤面積的3.6%）而言，其尚未完成所有強制性程序，我們已就此與相關方訂立農用地使用或轉讓合同。該等合同面臨被視為無效的風險。截至最後可行日期，我們正在申請土地使用權證書。

有關農用地用於我們的農業業務以種植水果及茶業。我們的董事認為，上文第(ii)條所述的農用地（「瑕疵農用地」）對我們的業務、財務狀況及經營業績而言不屬至關重要且不會對其產生重大影響，此乃主要由於(i)我們已完成約佔本公司及我們認為重要的附屬公司所使用農用地總地盤面積96.4%的農用地的全部規定程序；(ii)相關政府機構已發函確認我們使用瑕疵農用地乃符合其規劃目的，且我們尚未受到任何行政處罰；及(iii)截至最後可行日期，概無發生妨礙我們使用瑕疵農用地的糾紛。我們認為，由於瑕疵物業僅佔本公司及我們認為重要的附屬公司所使用的農用地總地盤面積的約3.6%，因此缺少相關業權證書不會個別或共同對我們的運營造成重大不利影響。

租賃物業

截至最後可行日期，本公司及我們認為重要的附屬公司從獨立第三方租賃於中國的61項物業，總建築面積合共約131,902平方米，各物業總建築面積介乎約51平方米至21,203平方米之間。其中，總建築面積合共約125,277平方米的53項物業乃租賃用於辦公及營業用途，及總建築面積合共約6,625平方米的三項物業乃租賃用於非辦公或非營業用途。其中：

- (i) 就總建築面積合共約122,492平方米的53項物業，佔本公司及我們認為重要的附屬公司租賃物業總建築面積的92.9%，出租方已取得房屋所有權證。我們已獲我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，租賃乃合法及有效。

業 務

- (ii) 就總建築面積合共約9,410平方米的八項物業，約佔本公司及我們認為重要的附屬公司租賃物業總建築面積的7.1%，出租方尚未向我們提供有關樓宇的所有權證書或獲得擁有人同意授權出租方出租或轉租有關物業。如果任何第三方對物業的擁有權或出租的權利提出反對，則可能影響我們繼續租賃有關物業的能力。

我們的董事認為，上文第(ii)項所述的物業（「瑕疵租賃物業」）對我們的業務、財務狀況及經營業績而言不屬至關重要且不會對其產生重大不利影響，主要原因在於：(i)佔本公司及我們認為重要的附屬公司租賃物業總建築面積92.9%的租賃物業的出租方均已取得有關業權證書；(ii)截至最後可行日期，第三方並無阻礙我們使用瑕疵租賃物業；(iii)瑕疵租賃物業的八份租賃協議內有四份載有出租方提供的他們有權出租瑕疵租賃物業及我們可就由此產生的任何損失向出租方尋求賠償的承諾；及(iv)如果我們不能再使用任何瑕疵租賃物業，我們可以輕易租賃其他具有有效業權證書的物業，且搬遷的估計時間及成本並不重大。

於上述中國的61項租賃物業中，我們尚未向中國政府主管機構辦理登記手續。根據商品房屋租賃管理辦法，物業租賃協議的訂約方必須在簽訂租賃協議後的30日內向有關房屋管理機構登記租賃協議。如若違反此項規定，將會令訂約方遭受每項未登記租約人民幣1,000元至人民幣10,000元之罰金。我們據我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，未登記租賃協議不會影響相關租賃協議的合法性。

海外物業

我們的海外業務主要由聯想集團進行。截至2014年12月31日，聯想集團在其經營所在的海外司法管轄區擁有七處物業及租賃多處物業。聯想集團的海外物業主要用作倉庫、辦公室及生產廠房。

業 務

知識產權

我們十分注重建立、申請、管理及保護知識產權。通過於正常營業過程中的研究、開發及申請，我們已獲得為我們的業務提供巨大價值的各類知識產權。有關我們主要知識產權的詳情載於「附錄七－法定及一般資料－B.有關我們業務的其他資料－2.我們的知識產權」。

我們並無知悉於往績記錄期及直至最後可行日期其他方對我們提出的任何重大知識產權侵權索償或訴訟事件，反之亦然。

環境保護、健康及安全

我們須遵守各種國家和地方環境、勞動及安全法律、規則及規例。我們相信環境保護、健康及安全事宜對IT、白酒、房地產以及化工與能源材料業務尤為重要：

- *IT*。聯想集團承諾在環境保護方面承擔責任及領導角色。這一承諾已載入聯想集團的公司環保事業政策，適用於其所有業務分部，並已成為聯想集團環境管理體系(「EMS」)的基礎。聯想集團的EMS構建了一個聯想集團管理其環保事務方方面面的框架。聯想集團的EMS已通過ISO 14001認證，覆蓋了公司全球範圍內的個人電腦、平板電腦、智能手機及相關產品、服務及數字及外圍產品的製造、研究、產品設計及開發活動。聯想集團的EMS確保了聯想集團的產品以及聯想集團在全球範圍內運營的整體業務都保持環境保護的最高水準。聯想集團對其全部僱員的健康及安全的保護承諾已融入公司的企業文化。聯想集團相信工作場所的意外傷害和疾病是可以預防的，故其事故率一直低於行業平均水平。聯想集團的職業健康及安全組織負責確保有效的健康及安全管理體系的實施，該體系包括旨在滿足或超越監管規定的各項計劃。截至最後可行日期，聯想集團全球範圍內的全部製造設施均已通過Bureau Veritas的OHSAS 18001認證。此外，其全部製造場所均會進行嚴格的內部審核程序，以確保最高水準的監管及OHS合規。最後，聯想集團於中國的全部製造設施均已通過認證，符合中國的工作安全標準化法律及法規的相關要求。

業 務

- **白酒業務。**我們已安裝環保設施處理白酒業務運營中產生的廢水。我們已制定程序根據國家及地方環境法律法規處理及處置我們的所有廢料。我們亦不斷努力通過各種方式改善我們的環保措施，例如：(a)向獨立第三方出售我們發酵過程中產生的副產品作為牲畜飼料及肥料，(b)循環利用我們的包裝材料，及(c)通過在我們的生產設施內安裝水處理設施來減少廢水。
- **房地產業務。**中國的房地產開發須遵守中國國家及地方環保法規，尤其受與大氣、噪音及水污染以及廢物排放有關的法規的影響。根據中國環保法律及法規，房地產開發公司在開始新的建設項目前須進行環境影響評估，以確保施工過程符合有關環保標準。為確保我們遵守適用的中國環保法律及法規，我們所採取的具體措施包括噪音水平測試、電磁輻射水平測試及混凝土填充測試、現場檢查施工材料及撤走不符合環保法律及法規的材料、定期進行現場抽樣及額外抽樣，並要求承包商立即糾正任何不規範行為。施工期間，承包商負責遵守適用的環保法律及法規。根據書面協議，我們通常委託獨立建築公司建設施工，並要求其遵守有關安全標準。根據有關協議的規定，我們的承包商須採取適當的安全措施、遵守所有的安全規範，並在施工開始前參加安全培訓。承包商須接受我們的監管，並須按月向我們及有關政府部門匯報施工安全方面的情況。我們為我們的僱員購買健康及意外保險。我們相信我們所採取的措施足以滿足適用的安全標準，截至最後可行日期，我們未遇到任何嚴重的施工相關事故，或者因違反中國法律當中的有關安全標準而被起訴。
- **化工與能源材料業務。**由於我們的業務涉及生產和儲存一些有害化學品，因此我們的政策是嚴格遵守國家、行業和當地環保標準，倘無當地或行業標準，我們會遵從適用的國內或國際標準。我們力求遵循的標準包括有關空氣排放物、噪音、表面污染、水污染、污染物排放、廢氣處理、固體廢料和廢水排放的標準。我們目前於中國持有污染物排放許可證，並根據相關中國法律法規積極管理廢水和廢氣排放。我們已為環境保護設施安裝污染控制設備並已啟用以控制廢氣、廢水和廢料排放。我們在生產前完成工廠環保設施的建設。我們的全部生產設施和僱員均須嚴格遵守我們的健康

業 務

安全部列示的安全規程準則。此外，我們已實施基礎設施和安全政策，以確保設備安全、防止或盡量減少社區接觸有害物質及避免加劇自然災害，如滑坡或洪水。

我們認為，於往績記錄期由於我們遵守適用的環境法律、法規及政策而產生的年度成本並不重大，且預期可預見將來的有關合規成本亦不重大。據我們的中國法律顧問嘉源律師事務所告知，我們的業務已於所有重大方面遵守所有適用的中國環境法律和法規。於往績記錄期內及直至最後可行日期，我們的生產設施並無出現任何與環保及安全生產有關的重大傷亡。

法律訴訟

我們可能會不時在日常業務過程中卷入法律訴訟。截至最後可行日期，本公司、我們的任何附屬公司或我們的任何董事概無涉及任何對我們的財務狀況或經營業績有重大不利影響的訴訟、仲裁或索償，本公司或我們的任何附屬公司亦無面臨這些嚴重訴訟、仲裁或行政訴訟的威脅。

執照、監管批准及合規記錄

基於我們的中國法律顧問嘉源律師事務所的意見，我們的董事確認，於往績記錄期及截至最後可行日期，我們已自有關中國政府機關取得及持有或並無重大法律障礙防礙我們取得在中國的業務運營所需的全部重要執照、批准及許可，並於所有重大方面均已遵守適用的中國法律法規。

風險管理

風險管理政策

我們認為有效的風險管理對保持健康的業務發展至關重要。根據我們的發展策略，我們已建立覆蓋所有業務分部的全面的風險管理系統，以監控、評估及管理業務活動產生的財務、經營、合規及法律風險。我們的若干附屬公司及聯營公司已公開上市或屬於嚴格監管的行業並已實施相對穩固及完整的風險管理機制。該等機制適應市場條件以取得有效的風險管理，確保有效的風險管理為業務創造價值。

業 務

我們風險管理政策的整體目標是平衡風險及利益以滿足策略發展的需要，優化風險承擔以實現有效的資源分配，遵守法律及法規以確保健康及有序的發展及提供準確及可靠的信息以滿足規管要求。

我們的風險管理系統旨在通過有效識別及控制我們業務的風險確保各業務分部順利及穩定運營。

風險管理架構

我們的董事會最終負責我們的風險管理及內部控制及合規。我們的高級管理層負責領導全面風險管理的日常工作及為該等工作的有效性向董事會報告。

我們亦有分工明確的風險管理體系，各主責部門承擔各自的風險管控職能，以執行全面風險管理。我們的風險管理體系包括研究及制定與建立有效風險管理及內部控制系統有關的計劃、採納風險管理政策及系統、就我們的重要決策提供風險評估建議、收集及分析整體風險相關信息以編製綜合風險管理報告、制定針對我們重大風險的風險管理解決方案、指引及監督附屬公司以確保他們實施全面風險管理及採取其他措施以加強內部控制。

風險管理措施

我們面臨各種重大風險，主要包括策略風險、政策相關風險、財務風險、信用風險、市場風險、運營風險、法律及合規風險以及聲譽風險。針對該等風險，我們已採取以下措施：

策略控制及模式優化

我們已積累豐富的經驗以對我們的業務運營計劃進行有效的管理，及擁有相應的全面規劃及審計管理系統，該系統已有效限制我們附屬公司的業務運營並使其標準化。我們的附屬公司經計及其各自的發展策略及市場條件變化後，根據可用及已分配資源制定其自身的年度運營計劃。有關計劃將提交予我們批准。我們的管理對規範我們附屬公司的業務運營起到積極的作用。

為促進持續、健康及穩定的發展及實現業務目標，我們已積極進行策略控制及模式優化，並根據我們於附屬公司使用的全面規劃及審計管理系統，發展以資本管理及價值管理為導向的資產運營問責系統及附屬公司表現評估系統。該等系統有助於我們

業 務

提高我們附屬公司創造價值及派付股息的能力，制定一系列政策以使附屬公司管理標準化並提高我們的資產整合能力。我們將繼續開發策略、優化內部控制及業務模式，以使我們能從策略管理、資源分配、風險管理及集團層面的協調中獲益。

推進綜合風險管理系統

我們的風險管理系統包括專門人員推進審計制度改革、加強資產盈利性、流動性和安全性管理，及提高監督管理效能。該等人員的其他職能還包括促進我們各級經營單位建立健全風險管理組織機構和崗位、落實風險管理責任、加強管理制度和業務流程建設，以及完善我們的內部行為標準。此外，做好重大項目和業務分部的風險評估，利用關鍵風險指標及風險預警體系識別及化解重大風險、加強交易對手風險管理和行業風險管理、規範內部交易行為及風險傳遞，及加強對附屬公司風險管理機構履職情況的檢查。

流動性管理和財務管理

由於我們高度重視資金流動性管理，因此我們積極拓展可以獲得的融資渠道，並嚴格控制新增投資和信貸投放，以確保在建項目的資金需求。優化債務結構，降低財務成本。我們計劃加強我們的流動性評估程序及加強對附屬公司財務風險的管理、防範及控制。我們亦計劃根據境內外金融市場變化及時調整資產和負債組合的比重、利率及期限結構，以降低市場和匯率風險。

我們擁有可以實現合理資本管理及投融資計劃的財務政策及規則。我們審慎管理流動性風險，確保流動負債的及時償付，並且在需要時能夠以合理的價格從市場上籌措資金，保持充足的流動性，以滿足我們的日常運營需求。

我們實施統一和分級財務控制管理體系。我們對附屬公司財務管理的主要方面進行指導、管理和監督。同時，我們還使用綜合財務風險控制體系來識別、評估、監測和控制經營過程中可能出現的財務風險。

控制法律、合規及聲譽風險

我們計劃繼續做好對被投企業和重大項目的法律支持和其他服務，加強對重大合同的法律審核把關。我們將不斷加強我們法律機構和法律隊伍的建設和管理，以改進工作，提高全員法律意識及需將合規管理放在首位的意識。我們將建立覆蓋全集團的

業 務

信息披露體系，以符合我們作為一家上市公司而需遵守的規定。隨着中國對行業安全和環境保護的要求日趨嚴格，我們將加強對附屬公司的安全與合規風險的管理。我們將強化對聲譽風險的監督與管理、完善有關應對機制、嚴格遵守我們主要商標的授權使用，及維護我們的聲譽和權益。

人力資源管理

我們採用戰略性人力資源管理體制，以市場競爭和我們的戰略為導向，制定和實施人力資源戰略規劃。我們通過對附屬公司高級管理人員及其他核心人才的選聘、考核、激勵，實現對附屬公司的管控，通過市場化的績效考核機制考察附屬公司的市場競爭力及持久經營能力。同時我們亦推動組織變革，為我們的可持續發展提供人才保障。