

## 業 務

於本[編纂]，綜合醫療服務供應商是指(1)向醫院或其他醫療機構提供包括多種服務在內的綜合醫療服務且(2)自醫療行業所得年收入佔其總收入30.0%以上的公司。請參閱「行業概覽－綜合醫療服務」。

### 概覽

根據弗若斯特沙利文的資料，以2014年的收入計，我們是中國最大型的綜合醫療服務供應商。我們向醫院客戶提供一系列綜合醫療解決方案，包括(1)設備融資解決方案；(2)醫療行業、設備及融資諮詢服務及(3)科室升級解決方案。我們的科室升級解決方案結合了科室升級諮詢服務、醫療設備引入服務及經營租賃服務等，可協助我們的醫院客戶建立或升級特定的科室。於2014年12月31日，我們為包含超過1,000家醫院的客戶群服務，於往績記錄期內，其中741家醫院為我們帶來收入。

我們為醫院提供綜合醫療服務的獨特業務模式由我們實力雄厚的資源平台為支持；我們的平台資源包括內部與外部行業專家、融資能力及引入醫療設備的實力。於最後實際可行日期，我們擁有包括124名內部專家的團隊及由197名外部醫療專家組成的網絡，密切合作共同開發新的解決方案、參與我們的銷售及營銷計劃並提供多種諮詢服務。依託於我們優良的資產質量，我們已經從51家境內外金融機構獲得了融資支持，這使得我們可以為我們的醫院客戶提供雄厚的資金支持。於最後實際可行日期，我們擁有由25名僱員組成的專業團隊，專注於為國際醫療設備供應商提供設備引入服務，且我們在中國是19個醫療設備產品種類的獨家總代理，涵蓋產自德國、意大利及奧地利等多個國家的合共194個醫療設備產品型號，這顯示我們為醫院提供全球設備引入服務的能力。

我們策略性地以具有高增長潛力的醫院為目標客戶，因此選擇地縣級醫院作為我們的主要客戶群。根據弗若斯特沙利文的資料，由2014年至2018年，預期地縣級醫院的收入將按18.5%的複合年增長率增長，而中國醫院同期總收入的複合年增長率則為17.3%。於2012年、2013年及2014年，地縣級醫院分別佔我們醫院客戶群的83.1%、85.4%及86.6%。此外，我們的現有及持續拓展的一系列綜合解決方案以及資源平台使得我們的客戶忠誠度較高。於2014年，31.6%的醫院客戶為我們於過往年度曾向其提供服務的回頭客戶。

我們強大的設備融資解決方案以融資租賃方式提供，是我們綜合醫療解決方案業務模式的基石，產生了佔我們2014年扣除營業稅及附加稅前總收入的66.6%。我們專注於為中國迅速增長的醫療行業提供融資租賃服務。於往績記錄期，以平均月末應收租賃款淨額計

---

## 業 務

---

算，我們73.3%的應收租賃款淨額來自醫療行業客戶。根據弗若斯特沙利文資料，在中國的十大經商務部核准的融資租賃公司中，我們於醫療行業的業務集中度最高，我們亦將我們的融資租賃服務交叉銷售至教育和其它項目。

我們已開發若干科室升級解決方案，專門針對患病率高且大部分地縣級醫院亟需升級其診療實力以提供有效治療的重大疾病。基於我們深入的行業知識及利好的中國政府政策，我們發現中國的地縣級醫院對科室升級解決方案的需求龐大而迫切。特別地，我們於2011年向地縣級醫院推出了腦卒中項目解決方案，幫助改善其腦卒中篩查、治療及預防實力。我們選擇腦卒中作為重點科室是因為於2014年在中國這種病的病人超過10百萬人並產生年度開支人民幣400億元。截至最後實際可行日期，我們已與中國22個省份的50家醫院就提供腦卒中項目解決方案訂立協議。

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

### 競爭優勢

我們相信我們憑借以下競爭優勢取得成功並從競爭對手中脫穎而出

**我們是中國最大型的綜合醫療服務供應商，受惠於中國醫療行業快速增長。**

根據弗若斯特沙利文的資料，以2014年的收入計，我們是中國最大型的綜合醫療服務供應商。於2014年，我們的收入為人民幣1,552.7百萬元，在中國的醫療服務供應商中佔有20.9%的市場份額。由2012年至2014年，我們的收入複合年增長率為61.8%。我們為超過1,000家醫院的客戶群服務，其中741家醫院於往績記錄期內為我們帶來收入。

我們向醫院客戶提供一系列綜合醫療解決方案，包括(1)設備融資解決方案；(2)醫療行業、設備及融資諮詢服務；(3)科室升級解決方案。我們的科室升級解決方案綜合了科室升級諮詢、醫療設備引入及經營租賃服務。我們為醫院提供綜合醫療解決方案的獨特業務模式由我們實力雄厚的資源平台為支持，當中包括內部與外部行業專家、融資能力及引入醫療設備的實力。我們相信，我們的資源平台使我們得以在眾多競爭對手中脫穎而出，令我們能夠吸引並鞏固我們廣泛的客戶基礎。我們擁有的龐大客戶基礎讓我們能夠吸引內部及外部專家、增強我們的融資能力及吸引醫療設備供應商，以及進一步增強我們的資源平台。

---

## 業 務

---

我們在以下方面受益於我們是中國最大型綜合醫療服務供應商的地位，有利我們把握中國醫療行業快速增長的勢頭：

- *深受認可的品牌及在行業內擁有廣泛的客戶基礎*：作為中國最大型的綜合醫療服務供應商，我們的品牌，在中國醫療行業深受醫院及醫療專業人員認可。這項認可有助於我們建立客戶信任並促進我們向新客戶進行銷售及營銷。通過為中國超過1,000家醫院服務，我們積累了更為深入廣博的醫療行業知識，有助於我們開發創新的解決方案以滿足行業需求並為客戶提供更優質的服務。
- *得到行業專家網絡的支持，具備創新能力*：憑藉我們廣泛的醫院客戶基礎，我們對於外部醫療專家而言是合作開發創新醫療解決方案及一同為醫院客戶提供服務的理想合作夥伴。我們廣泛的客戶基礎亦吸引醫療行業專家加入公司，成為我們的僱員，而這使公司內部的知識發展及創新能力得以壯大。截至最後實際可行日期，我們擁有成員包括124名內部專家的團隊及由197名外部醫療專家組成的網絡。憑藉我們內部和外部專家的專業知識，我們相信，我們正躋身中國醫療解決方案創新前沿，我們將能夠不斷開發創新醫療解決方案以滿足中國醫院的需求及提升其診療實力。例如，我們推出創新腦卒中項目解決方案，是為了幫助醫院改善其腦卒中篩查、治療及預防實力。
- *國際醫療設備引入*：鑒於我們廣泛的客戶基礎及我們引入醫療設備的能力，我們被多家國際醫療設備供應商選為中國的獨家銷售代理。我們目前在中國是19個醫療設備產品種類的獨家總代理，涵蓋產自德國、意大利及奧地利等多個國家的合共194個醫療設備產品型號。
- *客戶忠誠度及交叉銷售機會*：通過向醫院提供綜合解決方案，我們擁有能夠得到客戶信任及忠誠的優勢，這使我們能充分利用龐大的醫院客戶基礎交叉銷售不同服務及解決方案。於2014年，我們31.6%的醫院客戶為我們於過往年度曾向其提供服務的回頭客戶。此外，科室升級解決方案創造了大量的交叉銷售機會。於往績記錄期內，我們90%以上的腦卒中項目解決方案客戶亦是使用我們其他解決方案的回頭客戶。

---

## 業 務

---

### 我們提供醫療行業專用及設備融資解決方案

我們強大的設備融資解決方案以融資租賃方式提供，是我們綜合解決方案商業模式的基石，產生了佔我們2014年扣除營業稅及附加稅前總收入66.6%的融資租賃收入。我們的設備融資解決方案專注於迅速增長的醫療行業，其中尤以地縣級醫院為主。我們目前通過融資租賃來提供我們的設備融資解決方案。於往績記錄期內，以平均月末應收租賃款淨額計算，我們73.3%的應收租賃款淨額來自醫療行業客戶。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國十大經商務部核准的融資租賃公司中，我們於醫療行業的業務集中度最高。由2009年至2013年，中國的醫療服務開支(不包括醫院採購藥品和消耗品的開支)按複合年增長率18.7%增長，預測由2014年至2018年則會按複合年增長率17.3%增長。由2012年至2014年，我們來自醫療行業的設備融資業務收入按複合年增長率58.4%增長。

我們利用內部專家的專業知識及我們的融資專業知識提供定制化的設備融資服務。作為解決方案的部分，我們幫助醫院客戶評估其資金需求、未來的營運現金流量及償債能力，旨在設計定制化融資解決方案，使客戶能夠借入其業務經營所需的適當金額資金、僅須於需要時分批提取貸款及按基於客戶現金流量預測的預定還款時間安排來償還貸款。藉著將閒置現金及不必要借款數額降至最低來降低客戶的整體融資成本。

憑藉我們對行業的專注及提供定制化解決方案的能力，我們預期會繼續受惠於中國醫療行業的迅速發展。

### 我們向中國地縣級醫院提供科室升級解決方案，以滿足其尚未解決的龐大需求

基於我們深入的行業知識及中國政府政策的利好，我們發現在國內對科室升級解決方案有著龐大而迫切的需求。儘管中國進行醫療改革，地縣級醫院與國家級及省級醫院在醫療資源及科室實力方面仍然存在重大差距，而地縣級醫院佔我們2014年客戶總數的86.6%。為縮窄差距，中國政府近期已採取政策，以鼓勵地縣級醫院進一步提升其臨床專業知識並升級其醫療設備，務求實施分級診療，目標為90%的病人不必出縣接受治療。在認識到這些未獲滿足的龐大需求後，我們已開發若干科室升級解決方案，專門針對患病率高且大部分地縣級醫院亟需升級其診療實力以實現有效治療的重大疾病。

---

## 業 務

---

特別是，我們發現腦卒中領域是國內一個極具增長潛力的領域，因為僅以2014年計，全國的腦卒中病患便超過10百萬人，腦卒中的醫療開支全年達到人民幣400億元。然而，大多數地縣級醫院在篩查和治療腦卒中病人的診療實力方面仍有巨大的升級空間。有鑒於此，我們於2011年推出腦卒中項目解決方案，協助改善地縣級醫院的腦卒中篩查、治療及預防能力。我們的腦卒中項目解決方案讓醫院能夠(1)識別可能的腦卒中病人及產生對腦卒中篩查、預防及治療服務的需求；(2)開發腦卒中篩查及預防能力及(3)建立為腦卒中病人提供診療的專業知識系統。為使醫院客戶實現這些目標，我們會向醫院客戶提供以下綜合服務：(1)品牌知名度推廣和營銷支持；(2)為醫療專業人員(包括醫生及其他醫療人員)提供培訓及支援；(3)標準的腦卒中醫院流程和健康記錄管理系統；及(4)醫療設備及相關融資解決方案。截至最後實際可行日期，我們已就有關腦卒中項目解決方案與中國22個省50家醫院客戶訂立協議。

我們在提高採用我們腦卒中項目解決方案的醫院的診療能力和財務表現方面有著驕人的往績記錄。例如，中國東北地區領先的地級股份制醫院齊齊哈爾建華醫院在與我們合作三年後，醫院在腦卒中相關服務方面的收入上升了一倍。我們相信，腦卒中相關服務的提升是齊齊哈爾建華醫院的整體品牌認受性得到改善及促使其同期收入上升至近三倍的重要因素。在合作期內，我們就與齊齊哈爾建華醫院的合作獲得人民幣21.1百萬元的收入。在我們為粵西一家大型地級三甲醫院茂名市人民醫院(有2,000個床位)提供腦卒中項目解決方案後，其於2013年至2014年的超聲波診斷數量增加了21%，而神經科住院類營業額則增加了19%。

我們相信，我們的創新解決方案將成為我們未來發展的重要驅動力，並將顯著提高客戶的忠誠度，因為提供這些解決方案，我們可以在相當長一段時間內與醫院客戶緊密合作，使我們得以加深對其需求的了解，從而向客戶交叉銷售我們的諮詢、融資租賃及設備引入服務。

### 我們擁有廣泛且具高增長潛力的醫院客戶基礎

於往績記錄期，我們的客戶基礎有超過1,000家醫院，其中741家為我們帶來收益。我們專注於具有高增長潛力的醫院，因而選定地縣級醫院作為我們的主要目標客戶群。2014年，中國有超過11,000家地縣級醫院。於2012年、2013年及2014年，地縣級醫院分別佔我們醫院客戶群的83.1%、85.4%及86.6%。由2012年至2014年，我們的醫院客戶總數按複合年增長率22.8%增長，而地縣級醫院客戶數目則按複合年增長率25.4%增長。此外，我們通常只與二級或以上的醫院合作，並主要基於醫院的現金流、醫院所在地的人口特徵及其在

---

## 業 務

---

相關地區以整體規模或特定診療領域計算的排名來甄選醫院客戶。我們的客戶基礎佔中國二級醫院總數的11%以上。於2012年、2013年及2014年，我們分別有47.5%、50.9%及54.7%的地縣級醫院客戶的收入超過人民幣100百萬元，其中收入超過人民幣300百萬元的客戶佔我們地縣級醫院客戶總數的10.5%、10.3%及10.6%。

我們相信，我們因由地縣級醫院組成的主要目標客戶基礎而受惠，原因是該等醫院在當地具有一定規模但仍然具有強勁的增長潛力。此增長潛力來自病人需求不斷增長及利好的政府政策(目標是90%的病人不必出縣接受治療)。根據弗若斯特沙利文的資料，2014年至2018年，預期地縣級醫院的收入將按複合年增長率為18.5%增加。因此，這些醫院對改善其醫療實力(包括科室升級、滿足其融資需求、解決其設備升級要求及加強其管理能力)的綜合解決方案有巨大的需求。眾多的醫院客戶日後將為我們的各類解決方案創造大量的交叉銷售商機。

### 我們擁有強大的全球醫療設備引入能力

憑藉我們豐富的行業經驗及廣泛的客戶基礎，我們自2009年起培育了強大的全球醫療設備引入實力。於最後實際可行日期，我們擁有由25名內部專家組成的、專注於設備引入服務的專業團隊，其中超過六成團隊成員擁有醫學碩士或博士學位。此外，我們的內部專家定期出席國際性醫療設備會展，以跟進醫療設備技術的最新發展。得益於他們的醫學背景、豐富的行業專業知識及經驗，我們的內部專家對國際醫療技術的最新發展和中國醫院的需求和融資能力有著深刻的見解，因此可物色到最適合我們醫院客戶的醫療設備。

一旦物色到合適的設備，我們會努力尋求成為該設備的中國獨家銷售代理商。我們通過自身廣泛的客戶基礎和設備引入能力吸引國際設備供應商。尤其是，在未向國家食藥監總局辦理註冊手續前，國際醫療設備供應商不得在中國出售該醫療設備。由於我們的設備引入專家擁有醫學背景、行業知識以及與中國監管機構溝通的廣泛經驗，因此國際設備供應商傾向於使用我們的設備引入服務以簡化和加快向國家食藥監總局註冊。借助這些優勢，截至最後實際可行日期，我們成為了19個醫療設備產品類別在中國的獨家總代理，涵蓋產自德國、意大利及奧地利等多個國家的合共194個醫療設備產品型號，這些設備的引入服務大多由我們提供。例如，我們是若干高頻噴射呼吸機、子宮腔鏡和腹腔鏡設備在中國的獨家總代理。

---

## 業 務

---

### 我們擁有經驗豐富及穩定的管理團隊以及健全的企業管治

我們擁有經驗豐富及穩定的管理團隊，其雄厚的企業經營實力對我們業務的成功發展作出了貢獻。我們的執行董事於中國金融服務業平均擁有逾25年的經驗，並平均擁有九年在本公司任職的經驗。我們的首席執行官郭先生擁有逾30年金融服務及管理經驗，包括15年的醫療金融服務領域經驗，而我們的首席財務官彭女士則有20年以上的金融及財務計管理經驗，包括九年的醫療金融服務經驗。我們的管理團隊重視忠誠度、團隊意識、創新性、持續學習及卓越表現的重要性。我們亦已設立以股權為基礎的激勵計劃，使管理團隊與我們的股東利益一致。

我們為通用技術集團的成員公司，而我們的最終控股股東通用技術集團為《財富》世界500強企業並且是由中國中央政府直接管理的國有重要骨幹企業之一。我們與通用技術集團下屬的若干主要從事國際貿易業務的海外公司網絡（包括Genertec America, Inc.（通用技術美洲公司）、Euromapex Import & Export GmbH（歐洲機械進出口有限責任公司）及Genertec Italia S.r.l.（通用技術集團意大利有限公司）訂有戰略合作安排，以協助我們在全球設備引入方面的工作。此外，我們的戰略投資者包括中信資本、工銀國際、周大福、建銀國際及聚寶龍。此等戰略投資者的代表成為我們的股東並向董事會委派了董事人選，進一步改善了我們的企業管治。

### 我們的策略

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

#### 繼續採取穩健的方式專注於醫療行業來發展我們的醫療設備融資業務

我們擬繼續採取穩健方式來發展我們以融資租賃方式提供的醫療設備融資業務。具體而言，我們計劃擴大我們的營銷網絡，開發現有及潛在客戶，並同時提高我們的風險管理能力，以管理隨融資業務擴大而面臨的信貸風險。

---

## 業 務

---

我們計劃擴大我們覆蓋全國29個省及直轄市的營銷網絡，以進一步向中國的地縣級醫院滲透。特別地，我們計劃於2015年底前在若干省份設立辦事處，包括河南、山東、湖南、陝西和四川，以進一步推廣我們的融資租賃業務並向當地醫院提供綜合醫療服務。我們基於當地人口、地縣級醫院數目以及現有客戶基礎來甄選特定省份，目前我們計劃招募約50名具醫療背景的營銷人員以就職於此等辦事處。

我們也致力於增加其他醫療解決方案與我們的融資租賃解決方案的交叉銷售。我們擬加強我們融資租賃營銷人員與其他提供諮詢及其他服務的內外部專家之間的溝通與合作。特別地，在我們擬設立辦事處的省份，我們的營銷團隊人員將與其他內外部專家在同一辦公室工作，以鼓勵市場與行業知識資源無縫共享，並促進共同參與市場營銷工作開展。

隨着我們融資租賃業務的不斷發展，我們擬進一步增強我們的風險管理能力。我們計劃於二零一五年底前另外招募約25名風險管理人員，並繼續專注於優化客戶選擇及信貸審批程序。

### 不斷發展科室升級解決方案

我們計劃繼續優化腦卒中項目解決方案並於需求較高且不斷增長的科室領域開發其他科室升級解決方案。

通過與中美腦中風協作組(Sino American Stroke Group)之間的戰略合作及我們向中國的醫院提供腦卒中項目解決方案的經驗，我們可佔據篩查及治療腦卒中相關疾病的尖端技術的領先地位，使我們能夠持續提升在該等方面的能力。通過基於我們客戶基礎的篩選，我們已選定具有增長前景的醫院作為推廣腦卒中項目解決方案的目標客戶。

此外，我們計劃在其他診療領域如我們的麻醉解決方案及眼科解決方案沿用我們成功的腦卒中項目解決方案模式。此等領域在我們的主要客戶基礎地縣級醫院方面均有強烈需求。再者，該等診療領域的運作依賴於醫療設備，我們預期這些解決方案也將為我們的設



---

## 業 務

---

備採購解決方案與融資租賃業務提供顯著交叉銷售機會。特別地，針對麻醉解決方案，我們已選定核心設備並成為其中一個設備系列在中國地區的獨家代理。

此外，我們計劃於該等診療領域進一步加強我們的內外部專家網絡，以開發解決方案並加強我們的設備引入能力，我們也計劃擴大營銷覆蓋範圍，並依靠現有客戶基礎推廣新的解決方案。憑借這些努力，我們預計該等解決方案將顯著促進未來增長。此外，我們計劃進一步強化我們在這些診療領域的內外部專家網絡，以開發解決方案並增強我們在這些領域的設備引入能力。我們也計劃擴大銷售覆蓋範圍及利用現有的客戶基礎來推廣這些新解決方案。通過這些努力，我們預期這些新解決方案將對我們的未來增長作出貢獻。

### 利用現有客戶基礎及廣泛行業知識發展醫院信息化解決方案

憑藉我們龐大的醫院客戶基礎及廣泛的行業知識，我們計劃開發醫院信息化解決方案，以配合我們現有的綜合解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，中國醫療行業正經歷着快速的數字化，並因應中國政府及醫院的龐大投資而於近年錄得雙位數字增長。在發現對信息化服務的需求後，我們成立一支集技術與醫療專業為一身的解決方案團隊。

我們業已招募了一支信息技術系統架構師組成的核心團隊，該團隊以John Denning先生為核心，Denning先生於國際領先的國際醫療健康服務供應商，如Kaiser Permanente的健康技術方面擁有豐富經驗。我們的信息技術團隊計劃開發一套自有的醫院信息管理系統，其(1)信息化、升級改造及更新病人現有及日後的醫療記錄，(2)提供一個能夠處理、整合、儲存及分析來自不同科室的信息平台，將來自不同科室系統和管理系統的醫療記錄數據庫互相連接，並在病人同意的情況下，其醫療記錄與我們平台內的其他醫院連接共享，實現電子病歷系統功能，及(3)在中國法律、法規及監管政策允許的範圍內，支持在我們平台內實現跨醫院之間的數據統計分析以作醫學研究用途，旨在作未來臨床分析應用、人口健康管理支持決策支持及預測分析應用用途。通過我們的信息化解決方案，我們預計醫院將節省大量成本，提高病患護理質素、優化資源及提高效率。

### 探索開拓醫院托管業務的機遇

基於我們在協助醫院客戶設立、升級及營運科室方面的經驗及專業技能，我們計劃開展醫院托管業務。特別地，我們擬訂立管理協議以托管醫院或醫院的特定科室，而我們將根據受托管醫院或科室基於我們的管理而實現的效率提升及業務增長的幅度與醫院共享經濟成果。

我們計劃依靠現有客戶基礎，並針對地縣級醫院客戶，推廣我們的醫院托管業務，因為他們對聘用第三方服務供應商來改善自身運營效率或診療實力有勁烈需求。請參閱「行業

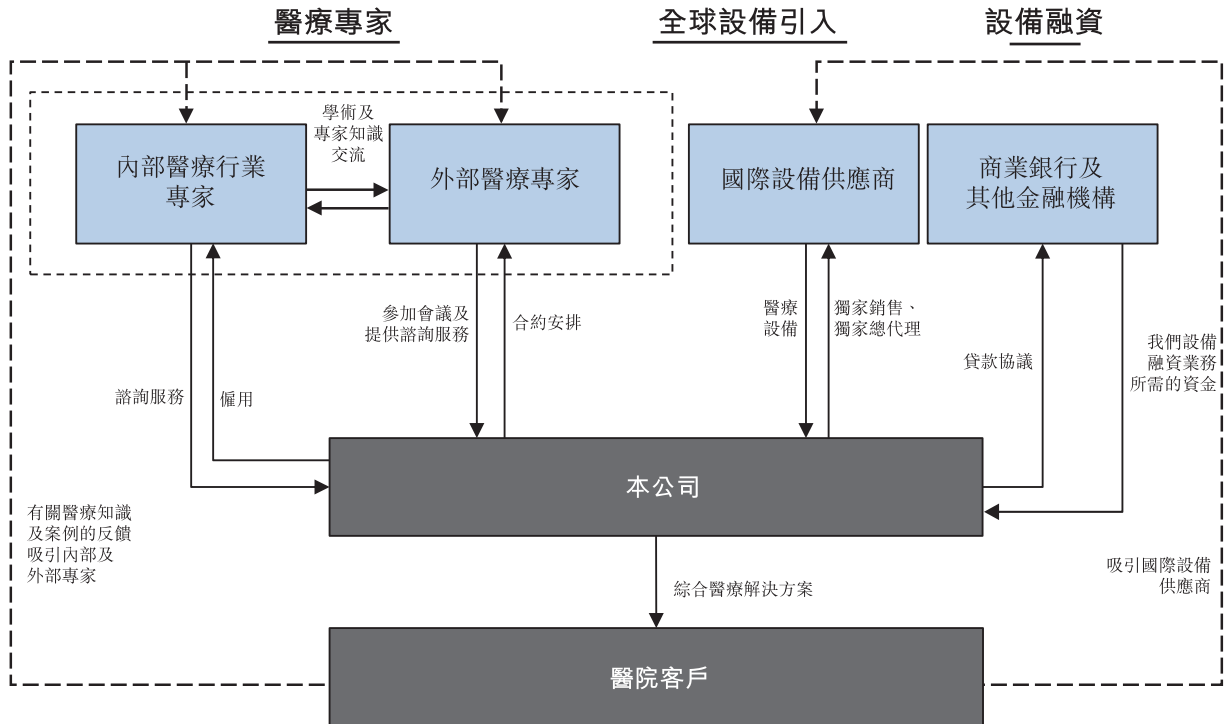
## 業 務

概覽－醫療解決方案」。對於科室管理服務，我們基於以下考量：(1)診治重大疾病及(2)我們已通過提供診療升級解決方案積累豐富經驗與專門知識來選定具體科室。

為進一步發展我們在醫院托管方面的專業知識，我們計劃成立醫院管理專家團隊，並與聲名卓著的國際醫院管理公司開展戰略合作共同服務醫院客戶並開發解決方案。我們預期，我們的醫院托管業務不僅將帶來額外收益，也將為我們其他解決方案創造交叉銷售機會，包括融資租賃服務、設備引入服務及科室升級解決方案。

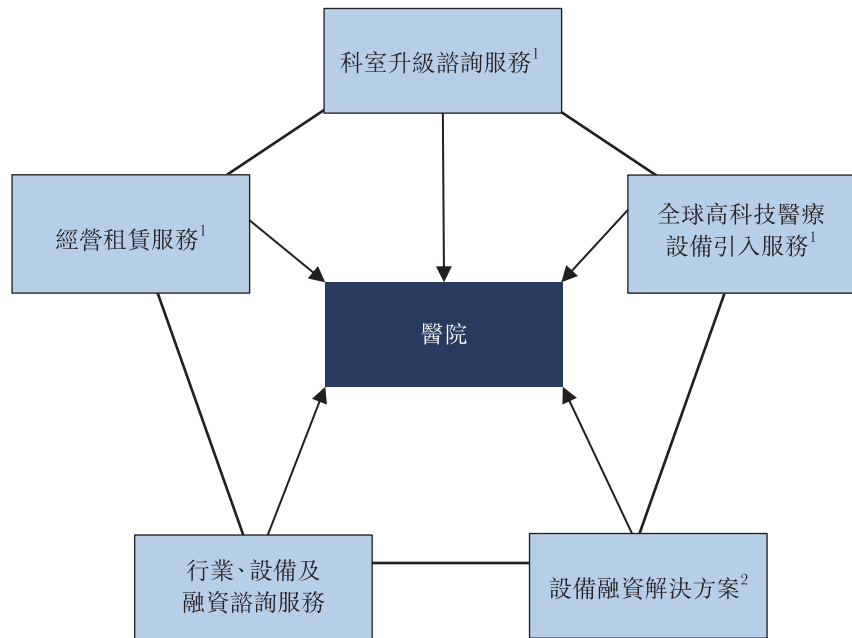
### 我們的綜合商業模式

憑藉行業知識及經驗，我們樹立了獨特的商業模式。我們向客戶提供由我們的資源平台支持的多種綜合醫療服務。我們的資源平台如下圖所示：



## 業 務

我們的綜合醫療服務包括(1)設備融資解決方案，(2)醫療行業、設備及融資諮詢服務及(3)科室升級解決方案。我們的科室升級解決方案結合了科室升級諮詢服務、醫療設備引入服務及經營租賃服務等功能。我們的業務模式如下圖所示：



1. 我們的科室升級解決方案整合了科室升級諮詢服務、全球高科技醫療設備引入服務以及經營租賃服務。
  2. 我們的設備融資解決方案以融資租賃服務的方式提供。
- 行業專用及定制化的設備融資解決方案：我們已開發出行業聚焦及定制化的設備融資服務，使我們的服務從中國其他設備融資服務供應商中脫穎而出。詳情請參閱「我們的服務及產品－行業專用及定制化的設備融資解決方案」。
  - 行業、設備及融資諮詢服務：我們聚焦醫療行業，提供獨立的行業及設備及融資諮詢服務，也將其作為我們綜合解決方案的一部分。這些服務的詳情請參閱「我們的服務及產品－行業、設備及融資諮詢服務」。
  - 科室升級諮詢服務：通過我們的科室升級諮詢服務，我們提供有關科室升級的分析及建議，並與醫院客戶合作制定及執行分階段計劃，以實現其預設目標。這些服務的詳情請參閱「我們的服務及產品－科室升級服務」。

## 業 務

- **經營租賃**：為協助缺少運營及管理相關科室或醫療設備的醫院客戶購買或升級醫療設備，我們提供經營租賃解決方案協助其經營及管理，並通過按醫療設備所產生溢利的預設百分比收費作為租金付款。這些服務的詳情請參閱「我們的服務及產品－科室升級解決方案－經營租賃」。
- **全球高科技醫療設備引入服務**：我們協助醫院客戶物色和引入最適合及最合乎成本效益的醫療設備。為協助及支持我們的全球高科技醫療設備採購，我們亦為醫療設備供應商提供設備引入及註冊服務。這些服務的詳情請參閱「我們的服務及產品－科室升級解決方案－全球高科技醫療設備引入與註冊」。

有關構成我們綜合醫療服務組成部分的各項服務及各類產品，請參閱「我們的服務及產品」。我們亦正在開發且預期日後會提供醫院數字化服務及醫院託管業務，以豐富及補充我們現有的綜合醫療服務組合。請參閱「我們的策略」。下表載列所示期間我們主要服務的收入明細：

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

## 業 務

### 我們的服務及產品

#### 行業專用及定制化的設備融資解決方案

為滿足客戶需求、深化客戶關係及緩解價格競爭，我們已開發出行業聚焦及定制化設備融資服務，使我們的服務從中國其他設備融資服務供應商中脫穎而出。尤其是，憑藉我們對行業的深入了解，我們已開發出針對醫院客戶的融資需求及現金流量預測而定制的融資服務。

我們的大部分收入來自以融資租賃服務形式提供設備融資服務所產生的融資租賃收入。於2012年、2013年及2014年，我們的融資租賃收入分別為人民幣333.3百萬元、人民幣588.2百萬元及人民幣1,043.9百萬元，分別佔我們扣除營業稅及附加稅前總收入的54.5%、59.2%及66.6%。順應我們的業務策略，我們專注於醫療行業的融資租賃服務。我們亦將我們的融資租賃服務交叉銷售至教育和其它項目。參見「一市場與營銷」下表載列所示期間按行業劃分的融資租賃收入明細：

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

我們的融資租賃通常為期三至五年，一般按浮動利率(基於基準利率加固定息差)定價。基準利率一般指中國人民銀行基準利率，而固定息差則根據特定客戶的風險情況單獨與其商定。有關我們釐定客戶的風險情況時所考慮的因素，請參閱「風險管理」。我們的融資租賃合約一般設有月度、季度或半年度付款期，而一小部份融資租賃合約則設有半年度付款期。浮動利率一般會於各付款日根據當時的中國人民銀行基準利率重新設定。根據中國有關法律及法規，現時並無有關我們可向客戶收取的最高或最低利率的監管限制。

我們利用專業行業、知識及融資專長，提供定制化的設備融資解決方案。作為解決方案的部分功能，我們幫助醫院客戶評估其資金需求、未來的營運現金流量及償債能力，旨在為客戶設計定制化融資解決方案，使客戶能夠(1)借入其業務經營所需的適當金額資金，

## 業 務

(2)僅須於需要時分批提取款項，且(3)按基於每名客戶現金流量預測的預定還款時間安排來償還租賃款項。藉著將閒置現金及不必要借款數額降至最低，令客戶的整體資金成本下降。透過向客戶提供定制化融資服務，我們從其他融資租賃公司中脫穎而出，且能夠緩解與該等公司之間的價格競爭。

我們利用銀行借款及其他借款等多種渠道為融資租賃業務提供資金。請參閱「財務資料－銷售成本－利息開支」。

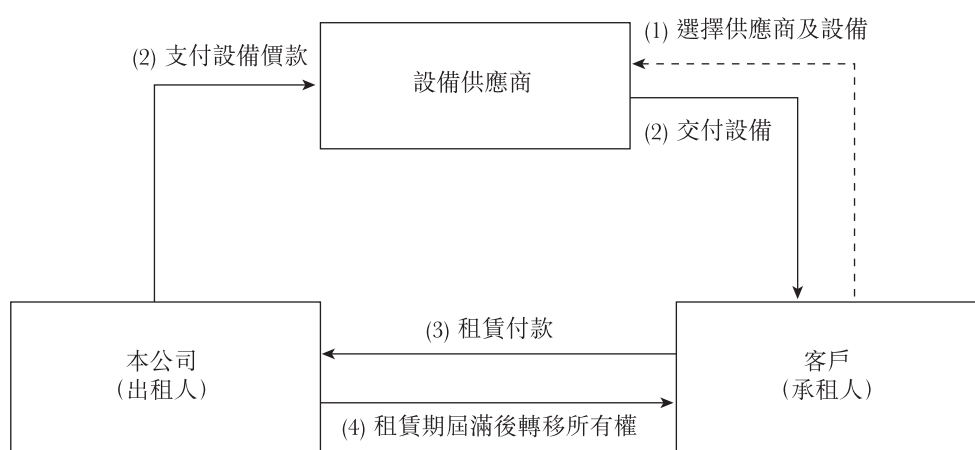
於租賃期內，未經我們同意，我們的融資租賃一般不可被撤銷。於租賃期屆滿後，我們通常按名義價值將相關租賃資產轉讓予客戶。在融資租賃交易中，我們於租賃期內保持對相關租賃資產的合法所有權。然而，租賃合約規定所有權的絕大部分風險及回報已被轉移至我們的客戶（作為承租人）。因此，相關租賃資產並未於我們的資產負債表入賬。有關詳情請參閱「財務資料－重大會計政策及估計」。

### 融資租賃類別

我們提供兩類融資租賃服務：(1)直接融資租賃及(2)售後租回。

### 直接融資租賃

在直接融資租賃中，我們從設備供應商處購買特定資產。其後我們將該資產租賃予客戶使用，以換取定期租賃付款。一宗典型的直接融資租賃交易為涉及出租人、承租人及設備供應商的三方安排。下圖闡述三方之間的關係：

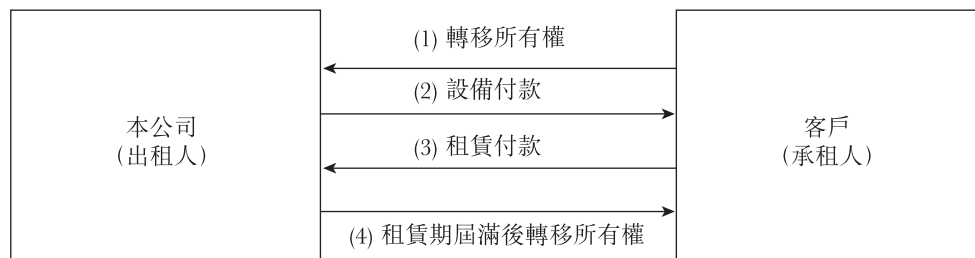


## 業 務

截至2014年12月31日，我們擁有287項未償還直接融資租賃，包括282個醫療項目和其他項目。

### 售後租回

在售後租回交易中，我們的客戶按經協商購買價向我們出售相關資產，然後我們將資產租回予客戶以取得定期租賃款，使客戶能夠除滿足其資金需求外還能夠繼續作為一名承租人使用相關資產。一宗典型的售後租回交易涉及出租人及承租人。下圖闡述雙方之間的關係：



截至2014年12月31日，我們擁有713項未償還售後租回，包括醫療行業612項及教育行業88項。

### 操作流程

我們一般就融資租賃項目實施六步操作流程。根據該流程，多種風險管理措施及程序被貫徹於各融資租賃項目中，並有不同部門的積極參與及合作，從而有效地管理風險。更多詳情請參閱「風險管理－信貸風險管理」。

我們的融資租賃項目始於審慎的初步客戶背景評估與項目規劃。我們融資租賃業務的客戶透過五個主要來源獲得，即(1)通過我們遍佈全國29個省份的營銷網絡主動挖掘的客戶，(2)回頭客戶、(3)因品牌知名度或口碑相傳而主動與我們接洽的客戶及(4)我們有融資需求的全方位解決方案客戶(5)國內外設備供應商及其代理／經銷商推薦的客戶資源。對潛在新客戶而言，我們主要將目標鎖定為地理區域內處於領先地位的地縣級醫院，該等醫院客戶大多擁有基本可預測現金流量及強勁的增長潛力。各項目均由我們租賃及諮詢事業部門的相關項目經理對接。有關我們的客戶基礎的說明，請參閱「一客戶」。

---

## 業 務

---

倘潛在客戶通過我們的初步整體背景評估，則其需提交一份全面的租賃項目申請供我們審閱。有關申請載有該名客戶希望得到的融資租賃服務以及使用該等服務的計劃及目的。收到該申請後，我們的租賃諮詢事業部將與意向客戶進行進一步會談磋商，並由商務運作部及風險管理部門進行獨立深入的盡職審查以評估該客戶的風險情況。

完成有關盡職審查後，商務運作部及風險管理部將分別獨立編製一份詳盡的書面評估報告，當中載列建議融資租賃項目的信貸評估結論、擬授予的信貸限額、整體項目規劃及將採取的其他風險管理措施。由我們的風險管理部、法務部、商務運作部、內控與資產管理部、財務管理部和租賃和管理事業部組成的風險評審委員會將審閱該評估報告並就項目提出審批。

在我們的風險評估委員會批准該項目後，我們的項目經理將主要負責根據我們內部批准的條款及條件與客戶磋商及最終敲定融資租賃結構及合約條款。租賃合同將依次進一步經我們商務運作部、財務管理部、風險管理部及法務部審核批准。前述部門對租賃合同的所有修改和審核意見將完整地記錄在我們ERP系統中並予以長期留檔。最後經審批通過的合同將在ERP系統中生成，並由我們根據內部合同簽署流程進行簽署。我們法務部的人員將陪同我們的項目經理完成融資租賃合約的簽訂程序。其後，我們的租賃及諮詢事業部、商務運作部、財務管理部、風險管理部、業務運作部和法務部將對資信評估和簽約審批階段公司要求的所有交易條件的滿足和風險管理措施的落實情況進行核對。在前述程序完成後我們的融資租賃項目方可啟動，而我們的租賃及諮詢事業部、商務運作部和財務管理部將按照合同約定，執行款項支付、貨物交付、與租賃物件有關的產權登記程序和保單等後續工作。

在我們融資租賃項目的整個生命週期內，我們的內部控制及資產管理部門將採取廣泛的風險管理措施，以監控及管理我們的項目資產以及降低潛在損失。當融資項目終止時，倘我們的客戶決定保留及購買租賃財產，則我們的財務管理部將負責有關租賃資產的最終結算以及我們的商務運作部將負責有關所有權轉讓的流程。



---

## 業 務

---

### 行業、設備及融資諮詢服務

作為一獨立的業務單元和我們綜合醫療服務的一部分，我們提供行業、設備及融資諮詢服務。我們策略性地專注於醫療行業的諮詢服務。我們的綜合諮詢服務乃根據客戶的具體需要及要求而定制，專注於行業、設備及融資規劃方面。

#### 行業諮詢

我們通過分析客戶經營所在地區的競爭格局來決定可為客戶實現最大經濟利益的解決方案。我們在綜合客戶的(1)客戶基礎、(2)在同一區域內競爭對手及(3)於該區流行的各種疾病的背景下，分析其所提供服務的現有實力及不足。在分析客戶基礎方面，我們將重點放在我們客戶經營所處的地區，尋找我們客戶可以利用的現有需求缺口及未來增長趨勢。在分析競爭對手方面，我們考察同區域內競爭對手的現有能力和設備組合，為我們的客戶尋求最具盈利能力及最有效的發展策略。在分析流行疾病方面，我們將細查統計數據以找出該等地區醫治能力不足且流行程度較高的疾病。

#### 設備諮詢

基於我們對客戶所處行業及其財務狀況的分析，倘我們確定購買新設備乃符合一名客戶的利益，我們將協助該客戶尋找最合適及最具成本效益的設備型號。在決定是否適合及是否符合成本效益時，我們會藉著預測日後病人數量及診費收入，與採購及運營成本進行對比，進行收支平衡及盈利能力分析。我們亦提供有關設備操作的實用建議，以期增加相關設備的效用。

#### 融資諮詢

我們的融資諮詢包括就融資選擇、現金管理及相關購置或租賃資產營運提供建議。我們擁有先進的融資分析及風險管理能力，令我們能夠向客戶呈列多種融資方法的成本及益處的準確明細及相關風險情況，以及提供可取得最大經濟收益的設備融資及經營設備的最佳方法。

我們的行業專業知識、設備專長、出眾的財務分析能力以及對客戶需求的了解均令我們能夠為客戶提供定制化的諮詢服務，為我們的收入帶來顯著貢獻。有關我們就行業、設備及融資諮詢服務收費的詳情，請參閱「定價」。

---

## 業 務

---

於2012年、2013年及2014年，我們的行業、設備及融資諮詢服務的服務費收入分別為人民幣239.6百萬元、人民幣351.0百萬元及人民幣444.9百萬元，分別佔我們扣除營業稅及附加稅前總收入的39.2%、35.3%及28.4%。

### 科室升級解決方案

利用我們的逾1,000家醫院的服務客戶覆蓋以及我們的行業專業技能及資源，我們已為醫院客戶開發出科室升級服務。我們已開發並現提供腦卒中項目解決方案及經營租賃解決方案。於2012年、2013年及2014年，來自我們科室升級服務的收益分別合計人民幣38.3百萬元、人民幣54.2百萬元及人民幣78.3百萬元。

### 腦卒中項目解決方案

透過我們與中美腦中風協作組(Sino American Stroke Group)(中國與美國在中國政府的支持下於2003年啟動的聯合項目，由多名腦卒中手術領域的權威專家組成)的戰略合作關係，我們已開發出創新性腦卒中項目解決方案，其整合了(1)增強相關意識及進行營銷支持，以促進腦卒中診療實力的升級，(2)為醫療專業人員(包括醫生及醫務人員)提供醫療培訓及支持，(3)腦卒中醫院標準運營程序及管理系統，及(4)醫療設備及相關融資服務。截至最後實際可行日期，我們已與22個省的50家醫院客戶就提供腦卒中項目解決方案而訂立協議。

作為第一步，我們協助醫院客戶成立腦卒中項目團隊，該團隊由來自醫院內部或(如需)外部聘請的具備不同專業分科(一般包括心內科、神經內科、神經外科、影像科、內分泌科、生化檢驗科、重症監護室、麻醉科以及介入診療科)的醫療專業人員組成，該等醫療專業人員負責與其他醫療專業人員進行協作並與我們共同執行腦卒中項目解決方案。

#### 增強相關意識及營銷支持

我們的內部及外部專家與客戶的腦卒中項目團隊舉辦旨在增強腦卒中防治意識的活動，目標受眾為(1)醫院內各科室及醫務人員，(2)周邊醫院及基層醫療機構，及(3)地區內的居民。活動目的是讓目標受眾了解腦卒中相關疾病的風險、篩查及治療的重要性及我們醫院客戶篩查、預防及治療腦卒中相關疾病的醫療能力，從而促進潛在的腦卒中患者到我們的醫院客戶在需要時進行腦卒中的篩查和治療。

---

## 業 務

---

### 院內教育及腦卒中標準程序

我們的內部及外部專家與腦卒中項目團隊合作為醫院內的醫療專業人員舉辦一系列講座及培訓課程，旨在提高對腦卒中相關疾病風險以及相關診療技術的認知。腦卒中項目團隊亦為醫院內所有醫務人員制訂一套腦卒中醫院標準程序，以確保所有相關臨床科室劃一及標準化地向腦卒中相關科室進行交叉轉診，以進行檢查及治療。詳情請參閱下文「一醫院標準程序及健康記錄管理系統」。

### 周邊醫院及基層醫療機構

對於周邊的醫院及醫療機構，我們實行下列推廣策略：

- **現場專家會議**：我們邀請外部專家去醫院客戶所在地區為區內其他基層醫療機構的醫務人員舉辦多場討論會，使其了解我們醫院客戶的實力並不時將病患轉診給我們的醫院客戶。
- **醫院及基層醫療機構**：我們通常和腦卒中項目團隊一起幫助醫院客戶制訂拜訪周邊醫院及基層醫療機構的計劃，旨在向他們進行宣傳，以使他們成為醫院客戶的腦卒中相關篩查及治療轉診渠道。

### 周邊地區的居民

對於醫院客戶所服務地區的居民，我們採取下列推廣策略：

- **公眾意識研討會**：我們的內部及外部專家連同腦卒中項目團隊將在醫院客戶所服務的地區舉行若干具有針對性的研討會，以提高對腦卒中相關疾病的防治意識，同時推廣醫院客戶的服務。
- **傳媒及社交媒體宣傳**：我們幫助及支持醫院客戶設計媒體活動。我們為醫院客戶提供適用於當地電視、廣播、手冊推廣及社交媒體推廣的計劃、材料及模板。我們還將舉辦全國性及國際性會議，以推廣醫院客戶的品牌及實力。

---

## 業 務

---

### 向醫生及醫務人員提供醫療培訓及支持

我們向我們醫院客戶的醫院腦卒中項目團隊提供分階段進行的系統性培訓計劃（涉及學術及臨床培訓），旨在幫助我們的醫院客戶建立和提高腦卒中相關醫技：

- **學術培訓**：來自中美腦中風協作組的業內領軍專家提供相關培訓，其基於相關領域的最新國際標準及發展情況，涵蓋腦卒中篩查、診斷及治療方法各層面。
- **在試點醫院進行臨床實訓**：培訓結束後，我們醫院客戶的腦卒中項目團隊成員被送往我們已成功實行腦卒中項目解決方案的試點醫院，進一步接受為期最長可達六個月的臨床培訓。
- **外部專家現場指導**：腦卒中項目團隊取得適當程度的臨床培訓後，將返回所屬醫院，在我們的外部專家的指導下診治患者。有關專家會走訪醫院客戶以提供進一步培訓和支持。在我們的專家對腦卒中項目團隊的知識及診斷能力滿意時，正式培訓方告完成。
- **跟進培訓**：我們為腦卒中項目解決方案客戶舉行年度及臨時會議，以便於交流知識及經驗。國內外專家會介紹腦卒中相關領域的前沿發展並講授他們的診療經驗，包括過往案例。醫院分享成功實施我們的腦卒中項目解決方案的經驗。同時，我們的內外部專家在有需要的情況下不時提供跟進培訓及指導。

### 標準化醫院程序及健康記錄管理系統

我們幫助客戶設計及實施篩查及治療腦卒中疾病的標準化的腦卒中醫院程序，使醫院不同科室間實現一體化。腦卒中醫院標準程序從多科室角度列出需要關注的患者腦卒中風險因素及症狀，並進一步列出一個科室在接收高風險患者或者顯示若干腦卒中疾病症狀的患者時向不同科室交叉轉診進行各項篩查流程的標準程序及規程。

---

## 業 務

---

我們幫助醫院客戶為高風險患者建立腦卒中相關治療記錄數據庫及管理系統，從而跟蹤每位患者的病情進展，並自動提醒高風險人士進行後續篩查及治療，進而從創造來自腦卒中患者的持續收益。

### 醫療設備及相關融資服務

根據我們為醫院客戶所制訂的腦卒中醫院標準程序，我們評價醫院客戶的現有設備存量及融資能力，並提交一份實施腦卒中項目的分階段升級方案。該升級方案包括採購若干核心設備，而我們為其中部分設備的獨家銷售代理。我們建議醫院客戶在第一階段引入篩查設備，其後引入治療設備。我們將安排並協調設備交付、安裝及安裝後檢查以及技術培訓環節，確保我們的醫院客戶獲得設備的最大效用。

根據我們醫院客戶的融資需求，我們亦交叉銷售我們的設備融資解決方案。

我們的腦卒中解決方案涉及先進的醫療技術，並建立在廣泛的行業知識及豐富的行業資源上，從而使我們在競爭對手中脫穎而出並提升了我們品牌的知名度。由於我們的腦卒中項目解決方案需要更為豐富的行業知識，綜合行業資源，以及與外部行業專家合作，我們相信有關解決方案的市場准入門檻較高，並將提升客戶的忠誠度。

### 經營租賃

為服務有意採購或升級醫療設備但極需管理相關臨床科室或運作醫療設備的專業知識的醫院客戶，我們提供經營租賃服務，以協助彼等運作及管理，進而收取醫療設備所產生淨收入的預定的百分比作為租賃付款。於往績記錄期，我們已訂立三項經營租賃合同，且經營租賃服務的總收益為人民幣54.0百萬元。

由於我們分享經營租賃中醫療器械產生的利潤作為租賃收入，故我們的利益與醫院的利益高度一致。因此，在該等項目中，我們一般與醫院客戶合作共同選擇設備的類型及型號，招聘和培訓相關的醫護人員，制定標準作業程序，採取成本控制措施，優化醫護人員的激勵計劃，以提高醫療設備的工作效率。

---

## 業 務

---

在選擇設備的過程中，我們考慮地域、經營及盈利驅動力等多種因素，並對未來產生的收益、經營效率及醫療設備維護保養成本進行額外財務分析。

購買、交付及安裝醫療設備後，我們積極參與醫療設備的運作及管理。我們協調與幫助核心醫療專業人員提升臨床技能，從而使醫院獲得更多病患。我們安排外部專家提供現場培訓及舉辦現場會議，以向醫院內的其他科室和周邊醫院、基層醫療機構及公眾推廣有關醫療設備的應用。

我們積極參與制定專業醫務人員的獎勵計劃及醫療設備的成本控制。我們協助醫院客戶進行保險、保修及其他運營事宜，旨在增強醫療設備的盈利能力。

我們的經營租賃為期8至10年且經營租賃於租賃期間不可中止。我們每月向客戶收取醫療設備所產生淨收入的預定百分比作為租金。醫療設備的淨收入按其產生的總收入減去運營及維護有關設備所產生的成本計算。醫療設備的總收入包括我們的醫院客戶就醫療設備所產生的所有收入，包括向患者收取的各項診治服務費及使用醫療設備收取的運營費用。

就我們的經營租賃而言，我們向指定的保險公司投購保險，為租賃設備可能遭受的損壞及所有責任提供保障。我們在該等保單中被列為受益人並將該等保費列入運營及維護成本。

### **全球高科技醫療設備引入及註冊**

為幫助醫院客戶識別及引入最適合及最具成本效益的設備，我們設立了全球高科技醫療設備引入服務，以在全球範圍內引入醫療設備。截至最後實際可行日期，我們的設備採購團隊擁有一支由25名具備醫療相關背景的專業人士組成的專門團隊。

## 業 務

2012年、2013年及2014年，醫療設備引入的銷售收入分別為人民幣12.3百萬元、人民幣14.7百萬元及人民幣18.4百萬元，分別佔我們扣除營業稅及附加稅前總收入的2.0%、1.5%及1.2%。下表載列我們截至最後實際可行日期的主要醫療設備的描述：

產品	描述
SIAS Synchro Dual System C形臂 X射線機	適用於X光檢查，特別是對創傷、兒科、介入放射學、起搏器植入、手術室、重症監護室、呼吸系統和骨骼的X光透視、放射線成像以及診斷
Most-Care血壓監測設備	通過壓力傳感器觀測動態血壓信號，不間斷地實時測量收縮壓、舒張壓、重脈壓、心率，進而計算出心排血量、每搏輸出量、平均動脈壓、全身血管阻力、dp/dt最大值、心博量變化、收縮壓變化、重脈壓變化、脈壓變化、心動週期效率的血液動力學參數

我們的設備引入合同是在與客戶個別磋商的基礎上簽訂的，該等客戶須在交付醫療設備之前全額支付購買價款。購買的醫療設備通常享有一年的質保期，質保期通常由製造商提供。

於二零零九年，為配合及支持我們的全球高科技醫療設備引入服務，我們為醫療設備供應商客戶推出了設備引入服務。為在中國實現全球引入能力，我們的設備引入團隊的成員定期參加重大國際行業博覽會，為中國醫院物色合適的醫療設備，獲得協助國際設備供應商向國家食藥監總局註冊設備的能力。此外，通過我們與Genertec America, Inc (通用技術美洲公司)、Euromapex Import & Export GmbH (歐洲機械進出口有限責任公司) 及 Genertec Italia S.R.L. (通用技術集團意大利有限公司) 的合作，我們了解了先進的醫療設備技術並被引薦予領先的國際醫療設備製造商。提供設備註冊增值服務為我們帶來一項競爭優勢，可吸引醫療設備供應商委聘我們作為其在中國的獨家銷售代理。

我們透過由超過1,000名醫院客戶組成的龐大客戶基礎及醫療設備註冊服務吸引醫療設備供應商與我們合作。截至最後實際可行日期，我們為六家醫療設備供應商，19個醫療設備產品類別，總計194個醫療設備產品型號的獨家代理。

---

## 業 務

---

### 銷售及營銷

#### 銷售及營銷人員

我們主要透過內部銷售及營銷團隊營銷和銷售我們的服務及產品。我們亦與外部醫療專家展開合作，進行銷售及營銷活動。

截至最後實際可行日期，我們擁有一支覆蓋中國29個省或直轄市，由超過200名行業專業銷售及營銷人員組成的內部專設團隊。我們按地區組織內部銷售團隊，重點為醫療行業。我們為各區域制定具體銷售及營銷策略及計劃，總體原則乃以業內行家的身份向客戶提供定制化體驗。我們的內部銷售及營銷人員中超過60%具備醫學背景或相關醫療行業經驗並被認為是內部專家。我們的內部團隊進行市場及客戶研究、增進與客戶的夥伴及合作關係以及與有豐富行業經驗的人員一同進行銷售及營銷活動。

截至最後實際可行日期，我們擁有一個由逾197名外部主要意見領袖及行業專家組成的網絡，我們在銷售及營銷活動、全球設備引入及開發創新解決方案方面與其合作。截至最後實際可行日期，我們有各種專業領域的外部專家，該專家網絡包括37名國家級委員。該等外部專家為我們所吸引，得益於我們1,000多家醫院客戶及我們可通過客戶基礎向其提供用於自身研究及事業發展的資源。憑藉與我們的合作，外部專家可取得以其他方式無法獲得的若干醫療研究資源並進行醫學研究。我們的內部與外部專家緊密合作，通過經驗來交流來學習和增強彼此的實力。

截至最後實際可行日期，我們已與外部專家簽訂了197份合作諒解備忘錄。根據該等合作諒解備忘錄，外部專家同意就開發或開展我們的項目與我們合作，包括提供開發、諮詢和培訓支持。合作的實際條款及報酬按個案基準而確定。



---

## 業 務

---

在有需要的情況下，外部專家協助我們的內部銷售及營銷人員前往各家醫院進行推廣活動，尤其是推廣我們的科室升級解決方案。外部專家也將根據其專業領域與診療經驗為我們的醫院客戶提供培訓，並提供臨床診療建議，以收錄入我們的諮詢報告。我們通常邀請外部專家在各種年度及專題會議上研討。這些合作補充了我們向客戶提供的專業及綜合醫療服務，並提升了我們的行業專業技能。

我們亦將我們的融資租賃服務交叉銷售至教育和其它項目。作為我們交叉銷售投入以儘量提高單一客戶收入的一部分，當我們就在當地政府擬向公立醫院銷售我們的醫療解決方案而與其進行討論時，我們一般亦將探究在其指導下其他公立機構對我們金融租賃服務的潛在需求。通過該等努力，我們不時從該等交叉銷售工作中獲得商機，並訂立金融租賃以為教育及其他項目提供資金。然而，由於我們策略性地專注於醫療行業，故我們並不擬為該等其他行業建立指定銷售及營銷團隊。

### 銷售及營銷活動

針對我們不同的服務、產品及解決方案，我們採取不同方式進行推廣。我們通過多種方式(如到訪現場、口碑營銷、媒體、學術會議及其他旨在推介我們滿足潛在客戶現有需求的服務及解決方案的傳統營銷方法)直接或間接地向新客戶與現有客戶交叉銷售我們的服務及產品。

我們設備融資解決方案和行業、設備及融資諮詢服務的銷售及營銷網絡覆蓋範圍廣泛，遍及中國各地。我們能利用這一龐大的網絡開展交叉銷售，並對我們的其他服務開展有針對性的營銷。例如，有關我們的設備融資或諮詢服務業務的機會出現時，我們會通知內部專家分析是否存在對我們的醫療設備引入服務或科室升級解決方案進行交叉銷售的潛在機會。如發現交叉銷售潛在機會，內部專家會走訪潛在客戶，營銷及銷售有關服務。

就科室升級服務而言，我們已制定一套全國性銷售及營銷計劃，以識別、創造及滿足對有關解決方案的需求。我們積極搜尋可能需要我們的臨床科室升級服務或可能對此感興趣的潛在醫院客戶，並專門向其進行推廣。例如，我們根據以下情況採取系統化方法預先篩選我們的當前客戶及其他醫院：(1)醫院腦卒中相關科室的現有醫務人員、設備及技術，及(2)腦卒中治療的潛在需求，包括醫院的地理覆蓋情況及人口結構。在我們尋找到腦卒中項目解決方案的目標客戶後，除通過上述傳統營銷渠道外，我們亦會邀請醫院管理層參加

## 業 務

我們的腦卒中項目解決方案會議並派遣專家前往醫院向醫院管理層講解採用我們腦卒中項目解決方案的重要性及潛在好處。我們亦邀請醫院管理層訪問我們已實施腦卒中項目解決方案的試點醫院。

### 客戶

我們的客戶基礎主要包括醫院及其他醫療機構、地方政府、教育及其他公共機構。我們的客戶亦包括我們為其擔任獨家銷售代理及向其提供設備引入服務的醫療設備供應商。截至2014年12月31日，我們的銷售及營銷團隊為包含超過1,000家醫院的客戶群服務，於往績記錄期內，其中741家醫院為我們帶來收入。

於2012年、2013年及2014年，我們五大客戶分別佔我們除營業稅及附加稅前總收入的11.0%、8.2%及7.7%，而我們的最大客戶分別佔我們除營業稅及附加稅前總收入的2.6%、1.9%及1.9%。於往績記錄期，概無董事、其緊密聯繫人或任何股東（據擁有5.0%以上股份的股東所知範圍）於我們五大客戶中擁有任何利益關係。於2012年、2013年及2014年，我們五大客戶中的三名、兩名及兩名均為醫院客戶，而其他均為我們與其就教育項目有合作關係的當地政府。

我們的醫院客戶基礎主要包括收益逾人民幣100百萬元的地縣級醫院。於2012年、2013年及2014年，我們客戶基礎中的83.1%、85.4%及86.6%為地縣級醫院，而我們客戶基礎中的50.9%、53.5%及56.7%的收益超過人民幣100百萬元。於2014年我們醫院客戶中的31.6%為回頭客，我們於往年曾向其提供服務。

下表載列截至所示期間按類型劃分的我們醫院客戶的明細：

	截至12月31日止年度					
	2012年		2013年		2014年	
	數目	佔總數 百分比(%)	數目	佔總數 百分比(%)	數目	佔總數 百分比(%)
			(人民幣千元，百分比除外)			
地縣級醫院 .....	408	83.1%	532	85.4%	642	86.6%
其他 .....	83	16.9	91	14.6	99	13.4
總計 .....	<u>491</u>	<u>100.0%</u>	<u>623</u>	<u>100.0%</u>	<u>741</u>	<u>100.0%</u>

此外，截至最後實際可行日期，我們向其提供設備註冊引入服務的客戶有五家國際醫療設備供應商。

我們教育和其它項目客戶主要為(1)在教育項目上與我們有合作關係的當地政府以及(2)大學。

---

## 業 務

---

### 供應商

我們的供應商主要包括向我們提供貸款融資及其他形式融資的金融機構及醫療設備供應商。

### 我們的融資供應商

我們的外部融資供應商包括中國的三家「四大」商業銀行、全國性股份制商業銀行及城市與其他商業銀行以及外資銀行，我們已自這些銀行取得雙邊貸款、銀團貸款及其他類別的融資。於往績記錄期，我們亦自關聯方取得融資。有關我們融資來源及能力的詳情，請參閱「一 融資能力」一節。

### 我們的設備供應商

我們是若干醫療設備供應商在中國的獨家銷售代理。我們就醫療設備引入解決方案向該等醫療設備供應商採購醫療設備，並轉售予醫院客戶。我們通常與醫療設備供應商簽訂獨家代理協議。根據該等代理協議，設備供應商向我們支付一筆費用，委託我們就若干醫療設備進行註冊以及取得國家食藥監總局的批文，並聘任我們擔任其醫療設備在中國的獨家銷售代理。獨家代理協議通常為期五年，協議約定了雙方的續約義務（受限於是否滿足自向國家食藥監總局註冊完成起計的最低購買數量）。

於2012年、2013年及2014年，我們的五大供應商分別佔我們銷售成本總額的59.8%、40.3%及31.2%，而我們的最大供應商則分別佔我們銷售成本總額的33.9%、18.9%及10.7%。我們的五大供應商均為我們向其貸款以提供融資租賃業務的融資供應商。於2012年、2013年及2014年各年，最大供應商為香港資本（受通過技術集團共同控制的關連人士）。於2012年，通用技術集團財務有限責任公司（受通過技術集團共同控制的另一名關連人士）亦為五大供應商之一。有關詳情請參閱「財務資料－負債－計息銀行及其他融資」。於往績記錄期，除該等關連人士外，有關我們董事、其緊密聯繫人、或任何股東（據董事會所知擁有5%以上股份者）並無擁有上述五大供應商任何權益。

### 醫療解決方案開發

我們自2011年起一直在開發及營銷臨床科室升級解決方案。我們計劃繼續開發新臨床科室升級解決方案、醫院數字化及醫院管理解決方案，以配合我們目前的綜合醫療解決方案服務。請參閱「我們的策略」。我們設有一研究及發展部門，以對市場及行業進行深入

---

## 業 務

---

分析，並對開發新業務及相關業務擴充建議進行可行性研究。基於其發現，我們的研發部門向董事會及高級管理層提供有關戰略方向的推薦建議。

為推行新解決方案的開發，我們一般(1)安排我們的內部專家與外部行業專家合作共同開發解決方案；(2)與第三方協會合作，如與中美腦中風協作組合作開發我們的腦卒中項目解決方案；或(3)建立指定專家團隊，如我們致力招聘醫療信息技術專家開發醫院數字化解決方案。

我們與德爾邦盛(中美腦中風協作組的合作夥伴之一)就腦卒中項目解決方案簽訂了合作協議。根據腦卒中項目合作協議的條款，德爾邦盛就指定醫院的腦卒中科室建設向我們提供諮詢服務，包括可行性分析、所需醫療設備和人員的分配。

德爾邦盛亦向醫院工作人員提供腦卒中相關疾病篩查、診斷以及治療(包括腦卒中手術)方面的培訓服務、協助醫院開展腦卒中疾病和能力改進方面的推廣活動，以及在我們的要求下以固定收費由其指定的專業人員進行腦卒中手術。合作協議規定所有培訓人員和專業人員應為中美腦中風協作組的成員。

### 融資能力

我們已形成強大而多元化的融資能力，並通過將杠杆比率維持在我們認為合理的水平，審慎管理資產負債表。在審慎管理與相對較高資本負債率有關的風險的同時實現相對較高的股本回報率，我們戰略性地將我們融資租賃業務的重心放在增長快速且具反週期性的醫療行業，尤其地區及縣級醫院客戶(通常會受到中國優惠政策的支持)。請參閱「行業概覽」。此外，我們亦已建立審慎的風險管理系統，以管理我們的信貸風險、利率風險及流動性風險。請參閱「風險管理」。我們可取得足夠的股權及債務融資以匹配業務擴展需求。

由於我們的籌資策略，維持了多元化的籌資渠道，並已確立均衡的籌資來源組合(包括銀行貸款、銀團貸款、有抵押債券及來自關聯方的借款)，以多元化我們的籌資來源，並維持資本充足及具成本效率的籌資基礎。

於往績記錄期，我們訂立利率掉期以管理我們所面臨的利率風險。詳情請參閱「財務資料－衍生金融工具」。

---

## 業 務

---

### 銀行借款

我們與中國的主要內資及外資金融機構保持良好關係並建立戰略合作。自2006年以來，我們與51家內資及外資金融機構建立穩固關係，並已向其取得貸款融資(包括銀團貸款)，典型銀行融資的期限介於一年至五年之間。有關我們貸款融資的詳細說明請參閱「財務資料－負債－計息銀行及其他融資到期情況」。截至2014年12月31日，該等金融機構包括三家四大商業銀行、全國性股份制商業銀行及城市商業銀行以及外資銀行等。於往績記錄期，我們的銀行借款分別約佔我們截至2012年、2013年及2014年12月31日銀行及其他融資總額的46.5%、72.8%及65.6%。

我們的境內銀行貸款利率通常參照中國人民銀行同期貸款基準利率而浮動。我們的美元債務利率通常參照LIBOR利率浮動，我們離岸人民幣債務通常為固定利率或參照CNH HIBOR利率。我們的銀行借款為無抵押或由我們的應收租賃賬款作抵押，若干借款由我們的股東Genertec Group提供擔保。

於2012年、2013年及2014年，我們分別產生人民幣71.9百萬元、人民幣173.3百萬元及人民幣347.8百萬元的銀行借款利息開支。

### 有抵押債券

於2014年1月，我們發行了年利率為5.7%、金額為人民幣1,000,000,000元的有抵押債券，其後又同等利率水平增發了人民幣600,000,000元的債券，息票利率相同。有抵押債券所得款項用作我們的營運資金及在中國進行業務擴張所需的資金。我們通過質押我們的租賃應收賬款及我們於一家附屬公司Universe No. 1的股本權益對債券項下的支付責任提供擔保。此外，Genertec Group就有關發行發出了以債券持有人為受益人的維持良好契約。有抵押債券於聯交所上市及買賣。於2014年，我們就該等已提呈人民幣債券產生人民幣62.5百萬元的利息開支。

### 關聯方借款

於往績記錄期內，我們向關聯方取得借款，關聯方主要為受通用技術集團(我們的控股股東)共同控制的公司。我們於2008年5月，2010年5月和2011年5月分別三次與Genertec Capital簽立借款合同，借款金額均為50,000,000美元，2014年11月，我們亦從通用技術集團財務責任有限公司取得循環貸款額度人民幣500,000,000元。我們計劃於[編纂]前償還全部關聯方借款。

---

## 業 務

---

通過秉持我們的融資策略，我們已增加非即期銀行貸款及其他借款的比例，以更充分地匹配資產的到期結構。詳情請參閱「財務資料—流動資金及資本資源—流動資金及流動負債淨額」。截至最後實際可行日期，貸款方並無於往績記錄期根據任何融資協議條款向我們提出違約申索或威脅索償，且我們於往績記錄期內亦無違反任何可能導致任何違約事件的協議。

### 競爭

我們須面對分散的綜合醫療解決方案行業的競爭。我們主要在品牌知名度、產品及服務質量、產品及服務的客制化、全面供應的便利程度以及個性化銷售及營銷能力方面競爭。詳情請參見「行業概覽」。

醫療服務行業較為分散，且該等快速發展中的行業中擁有諸多小型或行業專注度較低的市場參與者。我們的競爭對手主要為五大綜合解決方案供應商以及市場內或正在進入市場的其他市場參與者。我們相信我們綜合服務供應、專業的行業知識以及覆蓋超過1,000家醫院的現有客戶基礎帶給我們相較競爭對手的重大競爭優勢。根據弗若斯特沙利文的資料，以2014年的收入計，我們是中國最大型的綜合醫療服務供應商。[我們相信，我們是中國提供科室升級解決方案的領先服務供應商之一，以據我們所知我們的腦卒中項目解決方案在中國此類解決方案中是獨一無二的。詳情，請參閱「行業概覽—綜合醫療解決方案」。

我們以融資租賃服務的形式所提供的設備融資解決方案，主要與商務部批准從事中國醫療設備融資租賃行業的其他主要融資租賃公司進行競爭。特別是，我們與其他大型的獲商務部批准的融資租賃公司直接競爭，包括全國最大租賃公司遠東國際租賃有限公司在內的其他大型租賃公司進行競爭。遠東國際租賃有限公司擁有比本公司更大的業務規模。然而，鑒於我們具備獨特的綜合業務模式且我們的業務重心明顯是在前十天獲商務部核准的融資租賃公司較偏重於醫療行業，我們相信我們能夠通過差異化路線在其它獲得商務部核准的融資租賃公司所提供服務的競爭當中脫穎而出。因此，於2012年、2013年及2014年，我們的融資租賃收入的複合年增長率達77.0%，而我們的淨利差分別為2.64%、2.80%及2.93%。我們認為，我們比競爭對手擁有一些競爭優勢。詳情請參閱「—競爭優勢」。

### 定價

我們基於市場需求、定價能力及客戶可通過我們獲得的增值為各項服務及產品定價。我們在定價時亦會考慮產品或服務是否作為綜合醫療服務的一部分銷售。

---

## 業 務

---

我們租賃資產的回報率乃根據我們的融資成本以及通過評估所涉及信貸風險得出的風險溢價予以釐定。我們亦考慮多項因素，包括客戶所處行業及其聲譽、現有債務狀況、經營現金流量及租賃設備將產生的預測現金流量。我們亦基於向相同客戶所提供的服務範圍考慮整體回報率。於2012年、2013年及2014年，我們應收租賃款項的平均回報率分別為8.70%、8.45%及8.70%，反映出我們不斷增強的定價能力以及實施增值稅的影響。請參閱「財務資料－綜合損益表－收益－融資租賃收入」。

我們的行業、設備及融資諮詢費主要基於以下各項釐定：(1)服務的性質及預計期限；(2)我們與客戶的業務關係及(3)客戶對我們長期策略的重要性。因此，我們並無就諮詢服務向客戶收費的固定費率。

我們基於整體回報並經考慮以下方面對我們的科室升級解決方案進行定價：(1)我們所提供解決方案的複雜度及增值服務的稀缺性、(2)我們的服務為我們的醫院客戶創造的價值、(3)我們其他服務的交叉銷售機會和(4)我們提供服務的成本。因此，我們並無就我們的科室升級解決方案設定標準收費，按個例就解決方案定價。

### 信息技術

我們的信息技術系統對我們的業務經營、交易處理、質量控制、風險管理、客戶服務及財務管理而言至關重要。我們採用ERP系統、客戶關係管理系統、融資租賃業務管理系統及全面數字化財務管理系統等多種先進信息技術系統，以提高我們服務的效率及有效性，並進一步增強我們的風險管理及財務管理能力。我們會不時升級該等系統。

截至最後實際可行日期，我們的信息技術團隊由八名接受過專業培訓且在信息技術領域擁有豐富知識及經驗的專業人士組成，彼等管理我們的信息技術系統及監督信息技術方面的規則及措施的貫徹落實。我們亦制訂及實施了一系列內部規則，以規管信息系統管理措施、程序及工具、內部環境的檢查及設備維護以及信息安全策略、反病毒保護及內部控制。

### 保險

截至2014年12月31日，我們為相關的租賃固定資產投購了一系列保險。就我們的融資租賃業務而言，我們為相關租賃資產投購資產保險，以保障該等資產於租賃期間的任何損失或損壞。按照融資租賃合同的條款約定，保險費成本將由我們或客戶支付，但我們通常

## 業 務

是保險受益人。於2012年、2013年及2014年，我們就該等保單產生的開支分別為人民幣1.0百萬元、人民幣1.7百萬元及人民幣2.9百萬元。按照行業慣例，我們並無就應收租賃款投購信用保險。

董事認為，我們的現有保單足以保障我們因業務經營過程中可能遭受的任何損失或損壞而可能面對的風險，並符合中國的行業慣例。雖然無法保證有關保險將就所有或然事項為我們提供充分的保障，但鑒於我們的業務性質及範圍，我們相信我們的保險保障屬合理。於往績記錄期，我們並無提出任何重大保險索賠，且我們亦無遇到任何對我們的業務或財務狀況造成重大不利影響的業務中斷情況。

### 僱員

我們相信，我們的成功大部分有賴於我們的員工。因此，我們致力於建立及維持一支強大的僱員團隊。我們的招募政策強調透過具競爭力的薪金獎勵、在職培訓及發展機會相結合的方式吸引有能力僱員的重要性。我們不時直接或透過勞務派遣代理機構招募臨時僱員擔任短期職位。截至最後實際可行日期，我們合共擁有368名僱員，包括347名全職僱員、14名派遣員工及7名項目工人。我們的大部分僱員均位於北京。下表載列截至最後實際可行日期我們按職能劃分的全職僱員明細：

	數目	佔總數 的百分比
業務運營及發展 .....	233	63.3%
戰略與解決方案研發 .....	12	3.3%
運營控制與風險管理 .....	53	14.4%
財務與融資管理 .....	34	9.2%
高級管理層及行政管理 .....	36	9.8%
總計 .....	368	100.0%

於2012年、2013年及2014年，我們產生的僱員福利開支分別為人民幣67.1百萬元、人民幣111.0百萬元及人民幣151.4百萬元。分別佔我們於各期間收入的11.3%、11.3%及9.8%。

我們認為，我們的職工素質高，具備行業專業技能，截至2014年12月31日，我們的超過80%僱員擁有學士及以上學位，超過45%擁有碩士及以上學位。我們所有僱員中超過30%具有醫學背景或醫療行業經驗。



---

## 業 務

---

於往績記錄期，我們並無遭遇任何對我們的營運造成重大影響的罷工或勞工糾紛，且我們認為我們與僱員的關係良好。截至最後實際可行日期，我們並無成立任何工會。

### 培訓及發展

我們非常重視員工培訓及發展。由於我們的僱員需向客戶提供綜合醫療服務，故我們極為重視在多個領域培訓我們新招募的僱員，包括金融、法律、內部控制及風險管理。我們亦向我們的醫療行業員工提供醫療相關培訓。

我們持續為我們現有的僱員投資教育及培訓計劃，目的在於經常持續地提高其技能及知識。我們根據僱員的經驗及工作需求為僱員定制僱員培訓計劃。於相關培訓完成後，我們的僱員須進行並通過由我們組織的考試，以證明其對培訓內容的掌握程度。



我們為僱員提供由我們的管理層及部門主管帶領的內部培訓以及由培訓專家提供的外部培訓。我們的目標是確保僱員具備多於在其各自受僱領域所需的充足技能及知識，以保持我們的競爭優勢。

### 僱員福利

我們已建立有效的僱員激勵計劃，以將僱員的薪酬與其整體表現及對本集團的貢獻掛鉤，並已建立以業績為基礎的薪酬獎勵體系。

根據適用的中國法律，我們已為我們的僱員向社會保障保險基金(包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險)及住房公積金供款。我們亦向員工提供額外保險計劃，包括額外個人與集體醫療保險及僱員工傷保險。截至最後實際可行日期，我們在所有重大方面已遵守在中國法律下適用於我們的所有法定社會保險及住房公積金義務。

### 知識產權

截至最後實際可行日期，我們在中國及香港已經申請註冊13個商標，包括及。據我們董事所知，我們在開展業務的過程中並無受到任何第三方對我們使用有關商標的質疑。截至最後實際可行日期，我們亦為12個域名，包括我們的公司網站(www.universalmsm.com)的註冊擁有人。

---

## 業 務

---

### 物業

#### 自有物業

截至2014年12月31日，我們並無擁有任何物業。因此，我們獲豁免遵守[編纂]關於載入物業估值報告的規定。根據[編纂]，如不屬於[編纂]物業業務的物業權益賬面價值低於15%，[編纂]將獲豁免遵守載入物業估值報告的規定。就[編纂]的規定而言，亦獲得根據[編纂]提供的相同豁免。

#### 租賃物業

截至2014年12月31日，我們租賃15項物業。截至最後實際可行日期，我們的業主並無取得或向我們出示兩項物業的妥善房屋所有權證。這些租賃物業用作員工宿舍。根據我們的中國法律顧問的意見，業主未能取得或向我們出示妥善房屋所有權證，或會影響租賃協議的有效性，然而，截至最後實際可行日期，我們並無收到任何第三方有關我們租賃物業業權且可能影響我們目前佔用情況的任何通知。

截至2014年12月31日，我們並無就15項的物業辦理租賃協議登記。這些租賃物業用作辦公室及員工宿舍。根據我們的中國法律顧問的意見，並無就相關物業登記租賃協議不會影響租賃協議的有效性，但我們或會因有關不登記行為而被中國主管機關處罰。我們亦或會被中國主管機關責令限期改正任何不登記行為，如逾期不改正，則可能須就每項不登記行為繳納金額介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。此外，未能登記該等租賃協議或會導致第三方質疑我們於各租賃物業的權益。截至最後實際可行日期，我們並無因未能完成租賃登記手續而被中國相關房屋管理部門處以任何行政罰款，且我們並不知悉第三方對我們於租賃協議下的權益提出了任何可能影響我們目前佔用情況的質疑。

我們的董事認為，租賃協議的有瑕疵業權及未登記對我們的業務並非至關重要，將不會對我們的整體營運造成重大影響，因為(1)有關物業用作辦公室及員工宿舍，而我們的業務主要依賴我們的熟練勞動力，而非我們辦公室及員工宿舍的地點；及(2)倘我們須搬遷，附近存在眾多可資比較的可供租賃物業。我們相信我們根據相關租賃協議所支付的租金與市價一致，不論有無出現業權瑕疵。我們的董事估計，搬遷將導致額外成本不超過人民幣150,000元及完成搬遷可能需耗時不超過2個月。

---

## 業 務

---

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們的租賃物業，不論有無出現業權瑕疵，全部處於良好的和安全的工作狀態。

### 環境合規

作為綜合醫療服務供應商，我們從事的任何業務分部均毋須遵守任何重大環境法規。因此於往績記錄期，我們並未產生任何有關環境合規事項的成本且我們預期未來每年有關環境合規的費用將為零或微不足道。

### 批文、執照及許可證

根據我們的中國法律顧問的意見，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們已為我們在中國的業務營運自相關監管機關取得所有必要執照、許可證及批文，而截至最後實際可行日期，該等執照、許可證及批文全部有效。有關必要批文、執照及許可證的進一步詳情，請參閱「法規」。

### 法律訴訟及合規

#### 法律訴訟

我們不時涉及日常營運過程中產生的法律訴訟。大部分該等法律訴訟屬於我們提出的申索以向我們的客戶收回應收租賃款項或執行我們根據與客戶訂立的融資租賃協議的權利。截至最後實際可行日期，我們僅涉及一宗處理當中的法律訴訟，涉及船舶行業的一位融資租賃客戶，牽涉糾紛的款項約人民幣1.3百萬元。該客戶於往績記錄期前提起法律訴訟，指控我們因其未能支付租賃款項不正當收回融資租賃的相關船隻。

除上文所披露者外，於最後實際可行日期，我們並不知悉任何針對我們或董事的其他重大訴訟、仲裁或申索，且董事概不知悉有任何待決或對我們或董事構成威協的的重大訴訟、仲裁或申索，而將會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

#### 不合規事項

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無任何觸犯中國及香港法律、規則及規定且董事認為對我們的業務、財務狀況或經營業績可能會造成重大不利影響的不合規情況。