

---

## 業 務

---

### 概覽

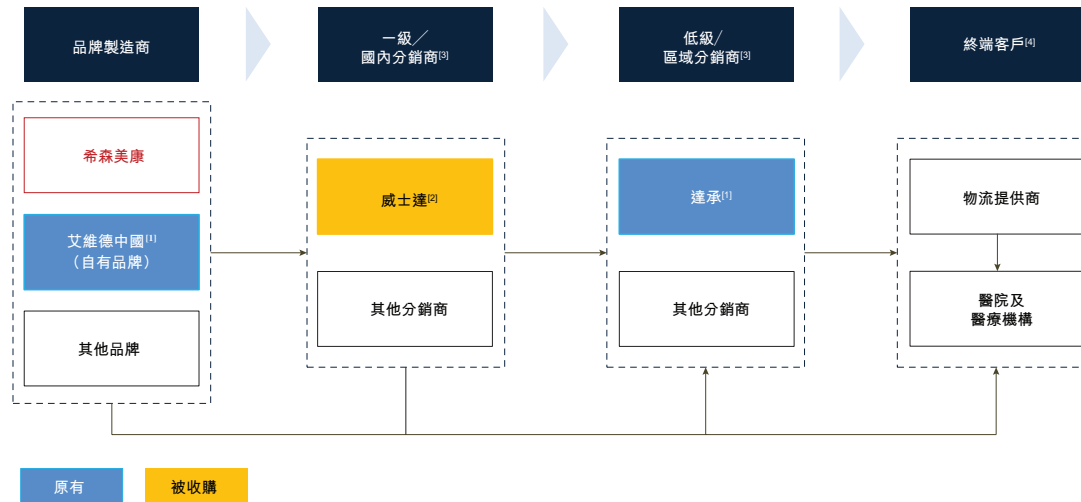
我們為中國IVD產品分銷商，於二零一八年，原集團為上海IVD市場第三大分銷商，而威士達為中國IVD市場第四大一級分銷商。我們亦從事研究、開發、生產及銷售我們「iV」品牌下的自有品牌IVD產品。憑藉我們具競爭力及多元化的產品組合、龐大的分銷網絡及廣泛的醫院覆蓋範圍，我們能夠於高度分散的行業中穩定提高市場份額及溢利。

根據弗若斯特沙利文報告，原集團為二零一八年上海IVD市場的第三大分銷商，市場份額約為9.9%（以收益計）。具體來說，原集團的希森美康凝血產品佔二零一八年上海凝血產品市場的最大市場份額，約為54.4%（以收益計）。我們於二零一九年一月收購的附屬公司威士達為二零一八年中國IVD產品的領先一級分銷商之一。根據弗若斯特沙利文報告，在於二零一八年中國IVD市場的所有一級分銷商中，威士達為市場份額約為2.4%的第四大一級分銷商（以收益計）。此外，自一九九七年以來威士達已成為中國希森美康凝血產品全國獨家分銷商，擁有獨家分銷權。其希森美康凝血產品二零一八年於中國的市場份額約為37.9%（以收益計），在中國凝血產品市場上所有一級分銷商中佔最大市場份額。

於往績記錄期間，原集團主要透過其全資附屬公司達承於上海分銷IVD產品，包括分析儀、試劑及其他耗材。自二零一二年起，達承為威士達的區域分銷商，在上海地區分銷希森美康凝血產品。威士達自一九九七年以來為希森美康凝血產品在中國具有獨家分銷權的全國獨家分銷商。希森美康成立於一九六八年，為一間於東京證券交易所上市的日本公司。

## 業 務

於收購事項前，威士達為原集團的聯營公司，亦在很大程度上由梁先生及何先生組成的同一核心管理團隊管理。為整合分銷價值鏈以及減輕國家實施「兩票制」的潛在影響，我們於二零一九年一月收購威士達餘下60%的股權。於收購事項後，威士達成為我們的全資附屬公司。下圖列示原集團及新收購的威士達的不同業務重點：



附註：

- (1) 達承及艾維德中國均為原集團的附屬公司。
- (2) 威士達曾為原集團擁有40%股權的聯營公司，而餘下60%股權於二零一九年一月被收購。
- (3) 一級分銷商與終端客戶之間存在多層低級或區域分銷商。一名分銷商可能同時為一種IVD產品的一級分銷商及另一種IVD產品的低級分銷商。
- (4) 根據弗若斯特沙利文報告，通過物流提供商向醫院及醫療機構的銷售被視為向終端客戶的銷售。

我們的業務大致可分為以下三個分部：

- **分銷業務－通過原集團進行：**主要通過達承分銷IVD產品為原集團業務的基石。達承主要從事向上海的醫院及醫療機構、物流提供商及分銷商等客戶分銷IVD分析儀、試劑及其他耗材。此外，原集團透過其全資附屬公司達承向醫院的臨床實驗室提供解決方案服務，這使原集團與執業醫師建立及維持直接關係，令我們始終緊跟醫療實踐最前沿及了解IVD產品市場需求。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，我們的分銷業務產生的收益分別佔原集團總收益的約97.5%、94.4%及98.7%。

## 業 務

- **分銷業務－通過威士達進行：**威士達自一九九七年起為希森美康凝血產品具有獨家分銷權的全國獨家分銷商，向中國區域分銷商分銷凝血分析儀、試劑及其他耗材。威士達亦為其終端客戶提供維修服務。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，分銷IVD產品所產生的收益分別佔威士達總收益的100%、約95.8%及93.4%，而提供維修服務所產生的收益分別佔威士達同期總收益的零、約4.2%及6.6%。
- **自有品牌產品業務－以我們的品牌「iV」進行：**我們亦參與在我們自有品牌下研究、開發、生產及銷售IVD分析儀及試劑。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，我們的自有品牌產品業務貢獻的收益佔原集團總收益的約2.5%、5.6%及1.3%。

透過多年營運，我們已建立龐大的分銷網絡，覆蓋中國28個省份、直轄市及自治區，醫院覆蓋範圍廣泛。根據弗若斯特沙利文報告，截至二零一八年十二月三十一日，在上海，原集團的醫院網絡涵蓋40家三級醫院，約佔上海三級醫院覆蓋範圍的85.1%。另一方面，截至二零一八年十二月三十一日，威士達主要透過其較低級別的分銷網絡擁有具競爭力的覆蓋1,080家三級醫院的醫院覆蓋範圍，約佔中國三級醫院覆蓋範圍的42.4%。根據弗若斯特沙利文報告，三級醫院的患者就診人次最多，佔中國醫院總就診人次的49.9%，而中國有2,340家三級醫院，佔二零一七年中國醫院總數的7.5%。我們的董事相信我們的分銷網絡顯著鞏固我們在中國IVD產品市場的領先地位，我們將繼續將業務滲透至我們的分銷網絡目前未覆蓋的新醫院。

我們亦非常重視針對本土化IVD市場自有品牌IVD產品的開發、生產及銷售，以充分利用我們積累的行業經驗。為把握本土化IVD產品需求增加帶來的機遇，我們於二零一一年開始設計IVD分析儀。此外，我們於二零一六年九月收購國內IVD產品製造商蘇州德沃51%的股權，並開始開發及生產我們的自有品牌IVD試劑。我們認為，憑藉專業的研發團隊，我們已擁有持續開發自有品牌產品所需的技術及基礎設施。

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團錄得總收益分別約人民幣290.4百萬元、人民幣338.3百萬元及人民幣413.6百萬元，而同期分別錄得純利約人民幣57.2百萬元、人民幣112.6百萬元及人民幣99.5百萬元。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達分別錄得總收益約人民幣1,380.9百萬元、人民幣1,595.6百萬元及人民幣1,852.5百萬元，而同期分別錄得純利約人民幣138.8百萬元、人民幣174.1百萬元及人民幣192.2百萬元。由於收購事

## 業 務

項於二零一八年十二月三十一日後方完成，因此威士達於往績記錄期間的財務表現尚未併入原集團。有關備考財務資料，請參閱本文件附錄三B「經擴大集團之未經審核備考綜合財務資料」一節，猶如收購事項已於二零一八年一月一日完成。

### 我們的競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢對我們的成功作出貢獻，令我們自競爭對手中脫穎而出，且將繼續成為我們的主要發展動力：

#### 上海IVD市場上領先的區域分銷商及快速增長的中國IVD市場上的一級分銷商

於往績記錄期間，原集團從事於主要透過其全資附屬公司達承分銷IVD產品。達承成為威士達於上海分銷希森美康凝血產品的區域分銷商已有六年之久。其自二零一六年四月起亦為上海希森美康尿液分析產品的區域分銷商。根據弗若斯特沙利文報告，原集團於二零一八年為上海IVD市場的第三大分銷商，市場份額約為9.9%（以收益計）。具體而言，其希森美康凝血產品佔二零一八年上海凝血產品市場上的最大份額，約為54.4%（以收益計）。此外，於二零一八年，原集團擁有希森美康尿液分析產品於上海尿液分析市場的最大市場份額（以收益計約為44.8%）。

於二零一七年，威士達為中國IVD市場領先的一級分銷商。自一九九七年以來，其一直為希森美康凝血產品於中國具有獨家分銷權的全國獨家分銷商。通過多年營運，截至二零一八年十二月三十一日，威士達主要透過其於中國的較低級別分銷網絡成功建立覆蓋1,080家三級醫院的具競爭力的醫院覆蓋網絡，約佔分銷範圍的42.4%。根據弗若斯特沙利文報告，其於二零一八年在中國IVD市場上為第四大一級分銷商，市場份額約為2.4%（以收益計）。特別是，威士達的希森美康凝血產品於二零一八年在中國的市場份額約為37.9%（以收益計），在中國凝血產品市場上所有一級分銷商價格水平中佔最大市場份額。

根據弗若斯特沙利文報告，中國IVD行業不斷發展且增長迅速，中國IVD市場規模由二零一四年的人民幣293億元增至二零一八年的人民幣713億元，複合年增長率為24.9%，且預計於二零二三年將達到人民幣1,730億元，複合年增長率為19.4%。隨着人口老齡化趨勢加劇、人均醫療支出增長及技術不斷進步，預期中國IVD市場於日後將持續增長。收購事項已鞏固我們（作為分銷商）在中國IVD市場的領先地位。利用收購事項帶來的協同效應以及分銷網絡及市場份額的整合，我們將能夠繼續抓住市場機會並自中國IVD市場的發展中受益。

---

## 業 務

---

### 龐大的分銷網絡，醫院覆蓋範圍廣泛

進行收購事項之前，原集團的業務重心位於上海IVD市場，且已透過與上海的醫院及醫療機構維持關係建立廣泛的醫院覆蓋範圍。透過多年的業務運營，原集團已於上海建立龐大的醫院覆蓋網絡，涵蓋40家三級醫院，於截至二零一八年十二月三十一日約佔上海三級醫院覆蓋範圍的85.1%。根據弗若斯特沙利文報告，三級醫院的患者就診人次最多，佔中國醫院總就診人次的49.9%，而中國有2,340家三級醫院，佔二零一七年中國醫院總數的7.5%。此外，原集團已建立龐大的分銷網絡。於二零一八年十二月三十一日，原集團於其在中國24個省市已建立的分銷網絡中擁有88名直接客戶（包括醫院及醫療機構）以及202個分銷商。

威士達一直為中國領先的一級分銷商且其已在中國建立區域覆蓋範圍廣的具競爭力的全國分銷網絡。在逾400家分銷商（包括達承）的支持下，於截至二零一八年十二月三十一日，威士達的分銷網絡涵蓋約1,080家三級醫院，佔中國三級醫院覆蓋範圍的42.4%。根據弗若斯特沙利文報告，威士達於二零一八年的醫院覆蓋範圍在中國IVD市場一級分銷商中排名第三。於二零一八年十二月三十一日，威士達主要於中國28個省市及自治區有764家分銷商。

我們龐大的分銷網絡及廣泛的醫院覆蓋網絡使得我們在自IVD製造商或上級分銷商獲得及／或協商各種分銷權時擁有競爭優勢，且有助於我們的終端客戶與執業醫師建立及維持直接關係，令我們始終緊跟IVD市場最前沿，以便於我們能夠使我們的產品組合多樣化及有效應對客戶需求變動。

### IVD分析儀現有的裝機容量可確保IVD試劑銷售的經常性收入來源

通常的IVD檢測要求IVD分析儀運用特定IVD試劑及耗材，以生成檢測結果。由於各IVD分析儀模式乃專門用於診斷，故為進行相關IVD檢測，需要運用特定試劑及耗材。鑒於IVD分析儀與必要的IVD試劑之間的這種相互關係，我們認為，由於在向客戶的醫院及醫療機構安裝IVD分析儀後我們將繼續向其銷售IVD試劑，這將會產生對試劑的持續需求，從而為我們提供穩定的經常性收入來源。於往績記錄期間，原集團分銷業務收益的約95.8%、92.1%及89.8%來自試劑及其他耗材銷售。於往績記錄期間，威士達分銷業務收益的約72.2%、77.4%及79.2%來自試劑及其他耗材銷售。因此，我們的董事認為，我們所安裝的分析儀數量的任何增加將導致在我們財務表現中IVD試劑銷售額的增加。

## 業 務

於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，據吾等所深知，我們原集團在醫院及醫療機構（主要在上海）分別累計安裝約178台、210台及236台希森美康凝血IVD分析儀及43台、88台及145台希森美康尿液分析儀。於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，據吾等所深知，在中國的醫院及醫療機構分別累計安裝約4,650台、5,462台及6,359台希森美康凝血IVD分析儀。於往績記錄期間，由於已在醫院及醫療機構安裝的IVD分析儀的數量不斷增加，原集團及威士達的試劑銷售收益複合年增長率分別約為16.5%及17.2%。

### 與國際知名IVD供應商保持穩定良好的業務關係，以建立多樣化產品組合

我們相信，與國際知名IVD供應商保持穩定良好關係乃在中國IVD產品分銷商中取得成功的因素之一。我們已投入大量努力，確保可按具競爭力的價格穩定供應符合客戶的質量要求的IVD產品。其中一名知名IVD供應商為希森美康，我們擁有其凝血產品的全國獨家分銷權。

希森美康成立於一九六八年，其業務集中於IVD領域。根據弗若斯特沙利文報告，就二零一八年的收益而言，希森美康為中國凝血市場的市場領導者，市場份額約為43.9%。此外，就二零一八年的收益而言，希森美康在中國尿液分析市場排名第二，市場份額約為29.7%。達承擔任希森美康凝血產品在上海的區域分銷商已有六年之久，並自二零一六年四月起為希森美康尿液分析產品在上海的區域分銷商。威士達自一九九七年以來一直為中國IVD市場領先的分銷商，為希森美康凝血產品於中國具有獨家分銷權的全國獨家分銷商。憑藉我們與希森美康穩固而長期的關係，就收益而言，達承的希森美康凝血產品於二零一八年在上海凝血市場擁有最大的市場份額，約為54.4%，而威士達的希森美康凝血產品於二零一八年在中國凝血市場擁有最大的市場份額，約為37.9%。

此外，我們努力與其他供應商建立並保持穩固的關係。為實現這一目標，我們為終端客戶提供增值服務，例如培訓服務。我們的銷售人員將組織推廣活動，向終端客戶介紹及宣傳IVD產品。於產品出售後，我們的營銷人員亦將與實驗室人員交換意見及獲得有關產品質量的反饋。通過向我們供應商的終端客戶提供相關服務，我們能夠幫助逾40個國際品牌（包括希森美康及西門子）迎合中高端IVD市場，從而獲得更多品牌的分銷權。於最後實際可行日期，我們的產品組合主要涵蓋六個主要IVD檢測類別中的四個，包括血液學及體液、臨床化學、免疫及即時檢驗。

---

## 業 務

---

我們認為，我們與供應商的穩固關係及我們多樣化的產品組合構成具競爭力的優勢，令我們自競爭對手中脫穎而出，幫助我們實現規模經濟並從中獲益。

### 能夠生產自有品牌IVD產品，以縱向整合IVD產品供應鏈

我們是在中國擁有IVD產品開發及生產能力的IVD分銷商之一。根據弗若斯特沙利文報告，國內IVD製造商憑藉定價優勢，在低端醫院及主要醫療機構等低端市場獲得的份額不斷增加。隨著加大對研發的投資以及出台有利國內替代品的政策，國內IVD製造商將於未來在中國IVD市場發揮更重要的作用。為利用我們在IVD市場積累的多年經驗並抓住中低端IVD市場的發展趨勢，我們於二零零九年開始開展自有品牌產品業務。為進一步擴大自有品牌產品業務，原集團於二零一六年九月收購一家國內IVD製造商蘇州德沃的51%股權，並開始開發及生產我們自有品牌的IVD試劑。自二零一一年起，我們已開發多種自有品牌IVD產品，並在中國獲得10項專利。於最後實際可行日期，多項專利已應用於商業生產過程。有關專利的詳情，請參閱本文件附錄五「法定及一般資料－本集團的知識產權」一節。

於往績記錄期間，自有品牌產品業務產生的毛利率高於透過原集團的分銷業務產生的毛利率。有關詳情，請參閱本文件「原集團的財務資料－年度經營業績比較」一節。我們認為，由於我們不斷提高我們的自有品牌業務比例，這將繼續對我們的財務表現產生積極的影響。

### 經驗豐富、兢兢業業且往績卓著的專業管理及銷售團隊

我們的聯合創始人及執行董事何先生及梁先生於中國IVD行業擁有豐富的經驗。彼等於中國從事IVD產品銷售及分銷約25年。透過何先生、梁先生及林先生的努力並透過多年經營，我們已建立於經營、一般管理及財務管理方面擁有豐富經驗的專業人士組成的強大團隊。管理團隊的主要成員擁有平均20年的IVD行業經驗。憑藉於IVD市場的多年經驗形成敏銳的業務洞察力，彼等能夠發現並把握現有及潛在商機。我們的執行董事何先生亦獲授二零一七年安永中國企業家獎。請參閱本文件「董事及高級管理層」一節，了解我們董事及高級管理層的更多詳情及履歷。

---

## 業 務

---

我們擁有經驗豐富的銷售及營銷團隊。彼等已具備相當的當地市場技能及專長，包括了解當地客戶的偏好及與當地分銷渠道保持穩固的關係。我們認為，我們經驗豐富的高級管理層團隊在領導營運及發展戰略方面發揮重要作用，並為我們提供行業及營運知識，該等知識已經並將繼續成為我們未來營運成功及盈利能力的關鍵。

### 我們的業務策略

我們旨在透過下列戰略舉措繼續壯大及擴大我們於中國的業務營運：

#### 擴展我們的產品組合以及擴展我們的分銷網絡及醫院覆蓋範圍

過去幾年，中國IVD市場迅速增長，根據弗若斯特沙利文報告，中國的IVD市場規模已由二零一四年的人民幣293億元增至二零一八年的人民幣713億元，複合年增長率為24.9%。截至二零二三年，中國的IVD市場規模預計將達到人民幣1,730億元。於未來，由於人口老齡化日益加劇、人均醫療費用增長及技術持續發展，IVD市場規模預期將逐漸增加。

為把握IVD市場的高增長潛力，我們旨在透過多樣化的產品類別以及增加品牌覆蓋範圍以不斷豐富我們的產品組合，並進一步擴展我們的分銷網絡及醫院覆蓋範圍。為實現該等目的，我們擬(i)通過吸納足夠的目標IVD產品以獲得更多的分銷權，以建立及／或維持與知名IVD製造商或供應商的關係，藉此豐富我們的產品組合，從而應對不斷變化的市場；(ii)加強與市區醫院、省市級社區診所及農村地區其他客戶的關係；(iii)設立新部門並聘請更多銷售人員協助我們管理分銷覆蓋範圍的擴展；及(iv)與其他知名製造商或供應商建立關係以獲取分銷權。進一步詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

#### 通過增強提供解決方案服務的能力以繼續發展我們的分銷業務

向醫院提供解決方案服務為中國市場的一種流行且獨特的業務模式。根據弗若斯特沙利文報告，隨著IVD檢測類別的不斷增加，醫院採購IVD產品的管理成本正持續增加。面對強大的成本削減壓力，為提高成本效益，越來越多的醫院願意將IVD產品的存貨、物流及採購管理移交至有能力提供解決方案服務的分銷商。



## 業 務

我們自二零一三年起開始在中國為醫院提供解決方案服務。透過擔任臨床檢驗科的總供應商，我們參與實驗室場地的設計、提供IVD產品集中採購服務、開展實時存貨監控及向臨床實驗室提供其他售後服務。透過多年營運，我們已積累豐富的運營經驗及多樣化產品組合，因此我們有能力將其推廣到其他醫院及醫療機構。為抓住前述趨勢及機會，我們每年擬多向一至兩家新醫院提供解決方案服務。我們計劃僱用更多的銷售人員來協助我們管理我們的解決方案服務的推廣及營銷，並吸納足夠而多樣化的IVD產品，以加強我們在集中採購方面的優勢。此外，我們將繼續參加國家及地方IVD研討會，並參加學術會議，以提高我們的品牌知名度。

為實施該項戰略，我們計劃與六間醫院及醫療機構建立關係以於二零二一年年底前提供解決方案服務，其中包括(i)購買設備，涵蓋微生物、免疫、臨床化學及即時檢驗等檢測類別，例如自動化免疫檢測線、自動化尿液分析檢測線、全自動血液培養系統、全自動微生物分析系統及相關零部件；(ii)安裝LIS信息系統，以記錄、處理、存儲及整合與實驗室檢測及設備相關的信息；(iii)提供冷鏈服務，包括在醫院或醫療機構建造冷鏈儲存設施，以及購買駐守於該等設施的冷鏈車輛；(iv)為各醫院或醫療機構客戶招聘員工，包括項目經理、常駐代表、質量控制員、採購員及技術人員；及(v)翻修臨床實驗室及採購充足的用品。有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

### 進一步提高我們的研發能力，加快擴大自有品牌產品客戶群

我們認為，強大的研發能力對我們日後發展及可持續增長至關重要。我們擬通過購買設備、儀器及聘用相關領域的專家等，投入更多資源，進一步提升研發能力，且將開展研究項目以進一步開發具市場潛力的自有品牌IVD產品。我們亦致力於進一步加強產品質量管理，優化自主開發產品的性能及適用性，以提升市場競爭力。我們擁有高性價比的自有品牌／國內產品，能夠進入中低端市場，並建立更廣闊的客戶群（包括二三線城市或基層醫療機構）。

為實施該項戰略，我們計劃研發CRP分析儀（透過我們的內部研發）及免疫發光分析儀（透過於海外製造商訂立的技術轉讓協議），以及(i)於二零二零年前完成結構設

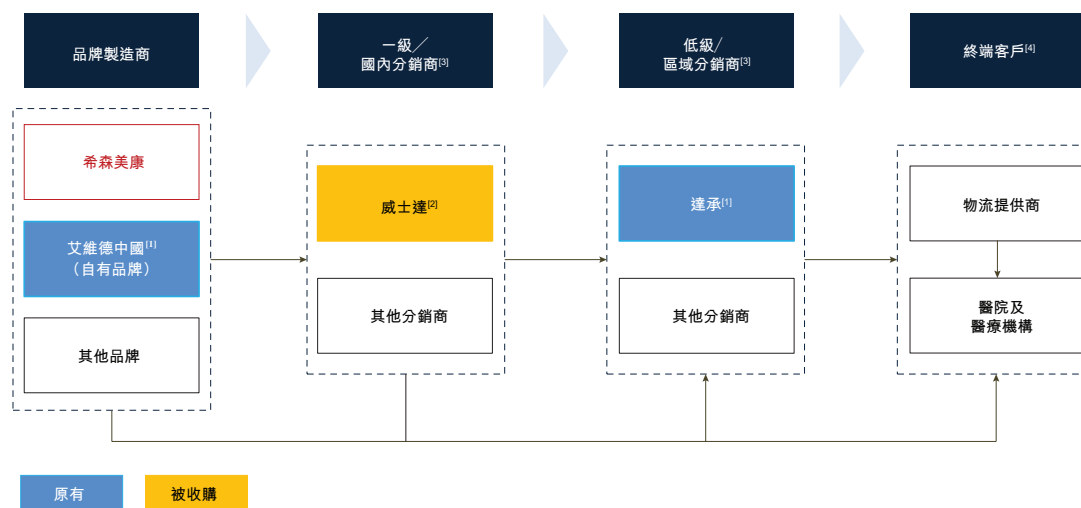
## 業 務

計及計劃並完成軟件設計校準；(ii)於二零二一年前製造用於測試及排除故障的原型；及(iii)於二零二二年前通過所有安全及功能測試，並取得所有認證。我們亦計劃研發即時檢驗分析儀及試劑（透過與中國及海外專業分子分析製造商建立戰略合作關係），以用於快速診斷呼吸道感染及血液感染。在試劑方面，我們計劃研發30種CRP試劑（兩種用於診斷炎症的試劑、八種用於診斷腎功能的試劑、三種用於診斷類風濕性關節炎的試劑、十種用於診斷自身免疫疾病的試劑、六種用於診斷心血管疾病的試劑及一種用於診斷糖尿病的試劑）及17種發光試劑（兩種用於診斷炎症的試劑、兩種用於診斷心肌衰竭及心髒病的試劑、四種用於診斷癌症的試劑、四種用於診斷高血壓的試劑及五種用於診斷肝纖維化的試劑）。我們亦計劃為我們的自有品牌即時檢驗產品開發雲數據系統。有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

### 我們的業務分部

我們是中國IVD產品分銷商。我們亦從事我們自有品牌IVD產品的研究、開發、生產及銷售。

於往績記錄期間，原集團主要於上海從事分銷IVD產品。威士達作為中國市場的領先一級分銷商，主要從事在中國分銷希森美康品牌項下的IVD產品。為整合分銷價值鏈，我們於二零一九年一月收購威士達餘下60%的股權。於收購事項完成後，威士達成為我們的全資附屬公司。下圖列示於往績記錄期間，原集團及新收購的威士達不同的業務重點：



## 業 務

附註：

- (1) 達承及艾維德中國均為原集團的附屬公司。
- (2) 威士達曾為原集團擁有40%股權的聯營公司，而餘下60%股權於二零一九年一月被收購。
- (3) 一級分銷商與終端客戶之間存在多層低級或區域分銷商。一名分銷商可能同時為一種IVD產品的一級分銷商及另一種IVD產品的低級分銷商。
- (4) 通過物流提供商向醫院及醫療機構的銷售被視為向終端客戶的銷售。

我們的業務大致可分為以下三個分部：

- **分銷業務－通過原集團進行**：於往績記錄期間，原集團業務主要以通過達承分銷IVD產品為基石。達承主要從事向上海的醫院及醫療機構、物流提供商及分銷商等客戶分銷IVD分析儀、試劑及其他耗材。此外，達承於中國向醫院的臨床實驗室提供集中採購解決方案服務。艾維德（上海）亦以與達承類似的方式為我們原集團的分銷業務做出貢獻，但規模較小。
- **分銷業務－通過威士達進行**：威士達為希森美康凝血產品在中國的全國獨家分銷商，擁有獨家分銷權。此外，威士達亦就其希森美康產品為其終端客戶提供維修服務。
- **自有品牌產品業務－以我們的品牌「iV」進行**：我們亦參與我們自有品牌IVD分析儀及試劑的研究、開發、生產及銷售。

下表載列原集團於所示期間按業務分部劃分的收益：

業務分部	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
分銷業務.....	283,096	97.5	319,382	94.4	408,440	98.7
自有品牌產品業務.....	7,345	2.5	18,886	5.6	5,195	1.3
原集團總收益：.....	<b>290,441</b>	<b>100.0</b>	<b>338,268</b>	<b>100.0</b>	<b>413,635</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

下表載列威士達於所示期間按業務分部劃分的收益：

業務分部	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
分銷業務.....	1,380,870	100.0	1,528,018	95.8	1,729,396	93.4
維修服務.....	-	-	67,608	4.2	123,118	6.6
<b>威士達總收益.....</b>	<b><u>1,380,870</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,595,626</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,852,514</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

於往績記錄期間，原集團錄得應佔聯營公司（主要包括威士達）的溢利分別為約人民幣34.4百萬元、人民幣69.9百萬元及人民幣76.5百萬元。由於收購事項已於二零一九年一月二十五日（即於往績記錄期間結束日期後）完成，因此，威士達於往績記錄期間的財務表現並未併入原集團。有關備考財務資料，請參閱本文件附錄三B「經擴大集團之未經審核備考綜合財務資料」一節，猶如收購事項已於二零一八年一月一日完成。

### 分銷業務 – 通過原集團進行

於往績記錄期間，原集團主要透過達承開展其IVD產品的分銷業務。達承主要從一級分銷商或直接自IVD產品製造商處採購其IVD產品，並向上海的醫院及醫療機構、物流提供商及分銷商等客戶分銷IVD產品。我們原集團亦透過艾維德（上海）開展IVD產品的分銷業務，而艾維德（上海）自一級分銷商或直接自IVD產品製造商採購其IVD產品，並將IVD產品分銷予分銷商。

### 產品

原集團提供多種IVD產品，包括IVD分析儀、試劑及其他耗材，該等產品主要涵蓋六個主要IVD檢測類別中的四個類別，即血液學及體液、免疫、臨床化學及即時檢驗。

## 業 務

下表載列原集團於所示期間按分銷業務分部下的檢測類別劃分的收益：

產品功能	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
血液學及體液 .....	145,442	51.4	195,446	61.2	236,009	57.8
免疫 .....	93,554	33.0	77,468	24.2	91,621	22.4
臨床化學 .....	31,123	11.0	32,805	10.3	41,301	10.1
即時檢驗 .....	7,985	2.8	6,965	2.2	29,474	7.2
其他 <sup>(1)</sup> .....	4,992	1.8	6,698	2.1	10,035	2.5
<b>原集團分銷業務</b>						
<b>分部總收益： .....</b>	<b>283,096</b>	<b>100.0</b>	<b>319,382</b>	<b>100.0</b>	<b>408,440</b>	<b>100.0</b>

附註：

1. 其他主要包括(i)微生物學檢測類別項下的少量IVD分析儀及試劑；及(ii)IVD分析儀零部件及可用於全部檢測類別的其他耗材（如量杯等）。

通常的IVD檢測要求IVD分析儀運用特定IVD試劑及耗材，以生成檢測結果。鑒於各IVD分析儀模式乃專門用於診斷，故為進行相關IVD檢測，需要運用特定試劑及耗材。這會在向醫院及醫療機構出售及安裝IVD分析儀後產生對IVD試劑的持續需求，並為原集團提供經常性收入來源。於往績記錄期間，原集團分銷業務的大部分收益來自試劑銷售。下表載列原集團於所示期間按分銷業務分部下的產品類型劃分的收益：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	估收益的 人民幣千元	百分比	估收益的 人民幣千元	百分比	估收益的 人民幣千元	百分比
IVD試劑及其他耗材 .....	271,336	95.8	294,093	92.1	366,983	89.8
IVD分析儀 .....	11,760	4.2	25,289	7.9	41,457	10.2
<b>原集團分銷業務總收益 .....</b>	<b>283,096</b>	<b>100.0</b>	<b>319,382</b>	<b>100.0</b>	<b>408,440</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

除銷售IVD分析儀外，達承亦向醫院及醫療機構出租IVD分析儀，租期為兩年至五年。根據弗若斯特沙利文報告，近年來，IVD市場的市場參與者的普遍營銷策略是向醫院及醫療機構出租IVD分析儀，藉此吸引新客戶及透過後續試劑銷售提高銷量。達承自二零一七年起開始向醫院及醫療機構提供IVD分析儀租賃服務。於往績記錄期間，達承IVD分析儀租賃服務產生的收入為零、人民幣444,000元及人民幣294,623元。更多詳情，請參閱本文件「原集團的財務資料－其他收入」一節。

下表載列原集團於所示期間在中國分銷部門項下分銷的IVD產品的銷量及售價範圍（按產品類型劃分）：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	在中國／ 其他地區的 銷量	售價範圍 (人民幣 元／台)	在中國／ 其他地區的 銷量	售價範圍 (人民幣 元／台)	在中國／ 其他地區的 銷量	售價範圍 (人民幣 元／台)
IVD分析儀 . . . . .	83	6,000- 996,000	120	2,800- 2,690,000	152	6,000- 1,790,000
	在中國／ 其他地區的 銷量	售價範圍 (人民幣 元／套)	在中國／ 其他地區的 銷量	售價範圍 (人民幣 元／套)	在中國／ 其他地區的 銷量	售價範圍 (人民幣 元／套)
IVD試劑及耗材 . . . . .	87,039	0.15-260.68	119,260	0.16-286.32	140,794	0.06- 783.22

附註：

1. 所售的各IVD檢測材料使用特定數量的IVD試劑及耗材，且根據擬定診斷目的而變化。

有關所示期間銷量變動的討論，請參閱本文件「原集團的財務資料」一節。

## 業 務

我們的原集團主要從國際製造商或其分銷商採購IVD產品，並隨後銷售予原集團的客戶。下表載列原集團於所示期間按分銷業務分部下品牌劃分的收益明細：

品牌	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
希森美康 .....	135,756	48.0	188,262	58.9	236,229	57.8
國際品牌A .....	47,953	16.9	27,387	8.6	26,258	6.4
國際品牌B .....	15,103	5.3	11,671	3.7	18,250	4.5
其他品牌 .....	84,284	29.8	92,062	28.8	127,703	31.3
<b>原集團分銷業務分部 的總收益 .....</b>	<b>283,096</b>	<b>100.0</b>	<b>319,382</b>	<b>100.0</b>	<b>408,440</b>	<b>100.0</b>

### 原集團與希森美康之間的關係

希森美康成立於一九六八年，為一間於東京證券交易所上市的日本公司。希森美康的業務一直集中於IVD產品領域，涉及提供儀器、試劑及軟件。根據弗若斯特沙利文報告，希森美康為血液學、凝血及尿液分析領域的全球IVD市場領導者。希森美康為本集團的主要供應商，其凝血及尿液分析產品為我們銷量最高的兩種產品類型。根據弗若斯特沙利文報告，按二零一八年的銷售收益計，希森美康為中國凝血分析IVD市場的領導者，市場份額為43.9%。按二零一八年的銷售收益計，希森美康在中國尿液分析IVD產品市場排名第二，市場份額為29.7%。過去六年來，達承為希森美康凝血產品於上海的區域分銷商。作為達承聲譽及財務表現的證明及對其的肯定，達承於二零一六年四月進一步獲委任為希森美康尿液分析產品在上海的區域分銷商。於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，據吾等所深知，原集團分別於醫院及醫療機構累計安裝約251台、346台及440台希森美康IVD分析儀。

---

## 業 務

---

於往績記錄期間，達承每年與希森美康及其一級分銷商訂立分銷協議。下表載列分銷協議的主要條款之概要：

期限	：	通常為期一年。
排他性	：	達承為希森美康尿液分析產品的上海區域分銷商。
最低採購量	：	就分析儀及試劑而言，達承須達到協議所規定的最低季度及年度採購目標。倘達承未能達到最低季度及／或年度採購目標，希森美康有權終止分銷權。
銷售及定價	：	協議並無規定分銷價格限制。
付款及信貸期	：	付款須於交付產品前作出。
權利及責任	：	達承須維持一定的存貨水平，以確保及時交付希森美康的產品。
交付、付運及其他成本	：	通常並無規定。
終止權利	：	倘達承違反協議項下的任何條款，且在收到希森美康的書面通知後30天內未能糾正相關違約行為，則希森美康有權終止協議。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，達承與希森美康之間並無任何重大糾紛、暫停或終止業務關係的情形。我們的董事認為，鑒於(i)雙方已建立長期而穩定的業務關係；(ii)希森美康為領先的IVD產品製造商，且根據弗若斯特沙利文報告，IVD製造商依賴分銷商的分銷模式仍為中國IVD產品市場上的主要業務模式；(iii)達承於上海IVD分銷業務市場的穩固地位，截至二零一八年十二月三十一日的覆蓋範圍佔上海市三級醫院總數的85.1%；(iv)達承作為希森美康尿液分析產品在中國的區域分銷商的地位；(v)隨著我們銷售或安裝的IVD分析儀總數不斷增加，通過達承採購希森美康的



## 業 務

IVD試劑可產生持續的收益來源；及(vi)希森美康與達承之間的上述相互依存關係，因此原集團與希森美康在可預見的將來不大可能出現重大糾紛或業務中斷。

### 希森美康與西門子的關係


於一九九五年，西門子（一間德國工業製造公司，專注於包括醫療在內的各領域設備）與希森美康訂立協議，在該協議中彼等同意建立凝血產品的戰略聯盟。希森美康將向其客戶提供西門子生產的IVD試劑，並使用西門子的包裝及品牌。

### 血液學及體液測試

血液學及體液測試指體液的生物化學分析。診斷項目主要包括尿液分析、血液學、凝血及紅細胞沉降率分析。根據弗若斯特沙利文報告，就二零一八年的收益而言，血液學及體液測試的市場份額約為14.7%，為中國IVD市場的第三大分部。下表載列原集團於截至二零一八年十二月三十一日止年度在血液學及體液類別項下分銷的前三大分析儀及配套試劑：

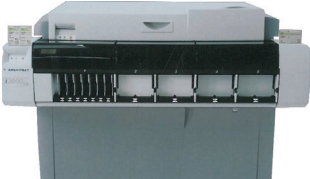
主要分析儀及試劑產品	品牌	樣品圖片
全自動凝血分析儀及試劑	希森美康／西門子	
全自動流式細胞儀及試劑	希森美康	

## 業 務

主要分析儀及試劑產品	品牌	樣品圖片
全自動血液系統及試劑	希森美康／西門子	

### 免疫分析測試

免疫分析測試用於借助免疫反應檢測或量化血液或體液樣本中的特定物質。免疫分析用於檢測腦膜炎患者腦脊液(CSF)中嗜血桿菌、隱球菌及鏈球菌生物體上的抗原。彼等亦用於檢測與難以培養的有機體相關的抗原，例如乙型肝炎病毒及沙眼衣原體。根據弗若斯特沙利文報告，就二零一八年的收益而言，免疫分析的市場份額約為31.1%，為中國IVD市場中最大的分部。下表載列原集團於截至二零一八年十二月三十一日止年度所分銷的免疫類別項下的前三大分析儀及其配套試劑：

主要分析儀及試劑產品	品牌	樣品圖片
全自動免疫分析儀及試劑	品牌A	
全自動免疫系統及試劑	希森美康	
全自動免疫分析儀及試劑	品牌B	

## 業 務

### 臨床化學測試


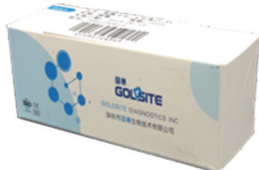

臨床化學測試測量或檢測身體中的特定物質，以釐定其是否存在或其含量是否維持於正常水平。根據弗若斯特沙利文報告，就二零一八年的收益而言，臨床化學分部的市場份額約為19.6%，為中國IVD市場的第二大分部。下表載列原集團於截至二零一八年十二月三十一日止年度在臨床化學類別項下分銷的前三大分析儀及配套試劑：

主要分析儀及試劑產品	品牌	樣品圖片
全自動化學系統及試劑	品牌D	
全自動糖化血紅蛋白分析儀及試劑	品牌C	
全自動化學分析儀及試劑	品牌A	

## 業 務

### 即時檢驗

一般而言，即時檢驗包括在患者或患者附近以及提供護理或治療的部位進行的任何測試。結果通常可快速獲得，以便可即時對症治療。根據弗若斯特沙利文報告，就二零一八年的收益而言，即時檢驗分部在中國IVD市場中擁有約12.4%的市場份額。於往績記錄期間，原集團僅於上海分銷即時檢驗試劑。下表載列原集團於截至二零一八年十二月三十一日止年度在即時檢驗類別項下所分銷的前三大試劑：

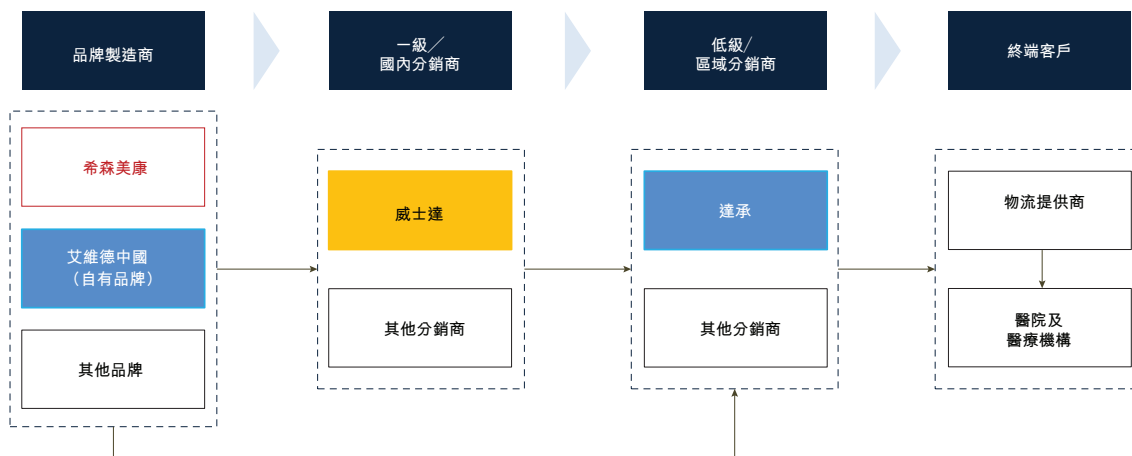
主要試劑產品	品牌	樣品圖片
BNP試劑	品牌E	
CRP試劑	品牌F	
CRP試劑	品牌F	

### 分銷模式

於往績記錄期間，達承主要從事向上海的醫院及醫療機構、物流提供商及分銷商等客戶分銷IVD分析儀、試劑及其他耗材，而艾維德（上海）主要在中國從事向分銷商分銷IVD分析儀、試劑及其他耗材。

## 業 務

下圖顯示原集團於往績記錄期間的業務模式：



### 地理覆蓋範圍

於往績記錄期間，原集團主要在上海分銷希森美康旗下的凝血及尿液分析產品。此外，原集團在中國境內上海、江西、江蘇、浙江、福建及湖南等20個省份及地區分銷其他品牌的IVD產品。於往績記錄期間，自上海獲得的收益約為人民幣267.2百萬元、人民幣307.8百萬元及人民幣382.5百萬元，佔原集團分銷業務分部項下總收益的約94.4%、96.4%及93.6%。

### 客戶類型

達承的客戶主要包括醫院及醫療機構、物流提供商及分銷商，而艾維德（上海）的客戶均為分銷商。下表載列原集團於所示期間按分銷業務分部的客戶類型劃分的收益：

客戶類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
醫院及醫療機構.....	141,863	50.1	159,827	50.0	202,714	49.6
物流提供商.....	87,759	31.0	71,011	22.2	84,012	20.6
分銷商 <sup>(附註)</sup> .....	53,474	18.9	88,544	27.8	121,714	29.8
<b>原集團分銷業務</b>						
<b>分部總收益：</b> .....	<b>283,096</b>	<b>100.0</b>	<b>319,382</b>	<b>100.0</b>	<b>408,440</b>	<b>100.0</b>

附注：假設收購於往績記錄期間開始前完成的情況下，截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，自我們原集團及威士達分銷商產生的收益（經對銷公司間業績後）分別約為人民幣1,297.0百萬元、人民幣1,488.9百萬元及人民幣1,692.0百萬元，分別佔自我們原集團及威士達分銷業務分部產生收益的83.1%、85.0%及83.8%（經對銷公司間業績後）。

---

## 業 務

---

### 醫院及醫療機構

達承主要直接向醫院及醫療機構分銷其產品，且非常重視與彼等建立及保持一種良好而穩定的關係。於往績記錄期間，達承擁有主要位於上海的穩定醫院及醫療機構客戶。於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，達承直接覆蓋79家、75家及88家醫院及醫療機構。

達承向其醫院及醫療機構客戶提供增值服務，以進一步加強其與彼等關係。達承的銷售人員將組織推廣活動，以介紹及宣傳達承向其客戶及潛在客戶分銷的IVD產品的優勢。於產品出售後，達承的營銷人員亦將與其實驗室人員交換意見及獲得有關產品質量的反饋。同時，達承的技術人員及臨床應用專家亦將到醫院提供新IVD產品的演示、為醫院的實驗室人員提供有關改善相關產品應用的研討會及不時提供維修服務。

向醫院提供解決方案服務是中國IVD市場的一種現行且獨特的業務模式。根據弗若斯特沙利文報告，在此種採購模式下醫院臨床實驗室會透過一名分銷商作出所有採購，而非自多名供應商／分銷商進行採購。我們認為醫院將實現更高效存貨控制、更低員工及開銷支出。另一方面，分銷商可獲得更穩定的銷售收益，以及面對製造商及高級分銷商時就IVD產品售價擁有較強的議價能力。根據弗若斯特沙利文報告，面對嚴峻的成本削減壓力，醫院有意將IVD產品的庫存管理、物流及採購外包予專業服務提供商，以節約成本及提高效率。達承自二零一三年開始為醫院提供解決方案服務。作為臨床檢驗科的總供應商，達承亦可提供其他服務，如參與實驗室場地的整體設計、提供IVD產品集中採購服務、開展實時存貨監控、協助安裝冷庫以及向臨床實驗室提供冷鏈交付服務及其他售後服務。

於往績記錄期間，我們來自提供解決方案服務的收益分別為約人民幣79.9百萬元、人民幣92.4百萬元及人民幣108.7百萬元。

於最後實際可行日期，達承與三家醫院訂立合作協議。

## 業 務

下表載列有關達承解決方案服務客戶的更多詳情：

客戶	醫院描述	於最後實際 可行日期的 業務關係年限
客戶A	三級甲等醫院，為上海一所大學的附屬醫院，亦為中國最早成立的四家中醫臨床中心之一。	約六年。
客戶C	山西一家私立醫院。	約三年。
客戶D	山東一家三級甲等骨科醫院。	約六個月。

### 報價及競標流程

達承透過競爭性競標流程獲得醫院及醫療機構採購IVD產品或提供解決方案服務的銷售訂單。競標流程通常由醫院及醫療機構自行安排，且其通常需要一個月方可完成。一旦於競標流程結束時中標，達承指派銷售代表與醫院的採購負責人和實驗室技術人員保持日常聯繫以定期了解其需求，以及管理IVD產品的營銷及銷售。憑藉與醫院及醫療機構的長期業務關係及達承良好的市場聲譽，達承不時收到醫院及醫療機構發出的供應IVD產品報價及競標的要求或邀請。

自接獲潛在客戶的報價要求或物色到競標機會後，達承的銷售及營銷團隊將按如下方式處理客戶的諮詢或評標：

- 達承通常基於以下因素審閱及評估報價要求或競標的商業可行性，該等因素包括潛在客戶所需產品類型、產品的技術規格、所需產品數量、交付週期、支付條款、潛在客戶的其他特定要求、其與潛在客戶的關係及現行市況。

## 業 務

- 達承須向潛在客戶遞交充分的產品資料，如目錄、技術規格及手冊。在潛在客戶要求的情況下，達承亦須提供產品樣本及使用IVD產品的產品演示。
- 倘有需要，達承須提供所供應產品的製造商許可、檢測證書或擁有或使用報告等詳情，以確保產品安全、製造商的質量保證或控制報告、消毒證書或報告。

於中標後，達承通常與其醫院訂立框架供應協議，並於收到醫院下達的採購訂單後分銷IVD產品，其中列明IVD產品的品牌、類型及數量。對於醫療機構，達承將與彼等直接簽訂供應協議，其中列明所提供IVD產品的主要條款及條件、品牌、類型及數量。於往績記錄期間，達承已向醫院或其他醫療機構遞交60份投標申請書，其中達承已贏得46份合約，達致平均中標率約76.7%。

下表載列達承與醫院及醫療機構簽署的供應協議的主要條款之概要：

期限	:	通常為期兩年。
續期	:	供應協議於期限屆滿時並不自動續期。
將予提供的服務	:	達承向醫院及醫療機構提供現場安裝及調試設備服務以及提供包裝及安排運輸服務。
信貸及付款期	:	約為60日。
終止權利	:	倘達承未能根據供應協議列明的時間表交付及提供服務，客戶可獲得延期賠償，按每日合約金額的0.5%計算，直至交付日期為止，且最高賠償金額不應超過合約金額的5%。一旦賠償達到最高賠償金額，客戶有權終止協議。



---

## 業 務

---

下表載列達承就提供解決方案服務方面與醫院訂立的合作協議的主要條款之概要：

期限	：	通常約為期五年。
續期	：	合作協議於期限屆滿時並不自動續期。
將予提供的服務	：	達承協助醫院建立臨床實驗室物流中心、提供IVD產品的集中採購、提供售後服務及技術支援等。
信貸及付款期	：	約30天。
終止權利	：	倘合作協議不符合國家法律、法規或政策，或達承提供的產品質量、價格或售後服務無法滿足協議規定的要求，客戶可單方面終止合作協議。

在釐定解決方案服務的定價策略時，原集團會考量多項因素，包括歷史銷售數據及預期利潤率、商品成本、IVD產品的供求狀況以及醫院的成本控制措施。

據董事所深知，於往績記錄期間並無任何嚴重違反有關合作協議的事件。

### 分銷商

原集團通過其分銷商銷售其產品，據董事所深知，該等分銷商其後將產品分銷予醫院及醫療機構。根據弗若斯特沙利文報告，分銷模式乃中國醫療器械行業的主要業務模式。採用分銷模式的優勢為：(i)IVD產品可通過分銷商建立的分銷網絡迅速滲透到終端客戶市場；及(ii)分銷商通常具有更為靈活的產品組合及較強的渠道管理能力。原集團與其分銷商為買賣關係，並於產品所有權轉移至分銷商時確認收益。據董事所深知，於往績記錄期間，原集團分銷業務分部下所有分銷商均為獨立第三方，概無任何人士為本集團的離職員工，且銷售夥伴亦不以原集團的名義進行交易。原集團的主要分銷商已與我們建立逾六年關係。

## 業 務

原集團分銷業務下委聘的分銷商分為兩類：(i)已訂立銷售協議的分銷商，通常與銷售分析儀有關；及(ii)該等並未訂立銷售協議，而是通過下達採購訂單與原集團建立業務關係的分銷商，通常與銷售試劑有關。根據弗若斯特沙利文報告，該兩種類型的安排為IVD產品分銷行業的兩種常規。

於往績記錄期間，原集團分別擁有200名、188名及202名分銷商，其中179名、160名及168名尚未與原集團訂立銷售協議。下表列示原集團於往績記錄期間的分銷業務分部項下的分銷商變動：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
年初的分銷商數量 . . . . .	221	200	188
新增分銷商 . . . . .	93	85	97
現有分銷商減少 . . . . .	114	97	83
年末的分銷商數量 . . . . .	200	188	202

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團分銷業務分部下分別新增93名、85名及97名分銷商，以擴展我們的分銷業務或將競爭對手的分銷商轉為我們的分銷商。該等分銷商亦包括公司名稱變動後與原集團保持關係或中斷業務運營且隨後作為新實體重新註冊成立的分銷商。於同期，原集團亦終止聘請114名、97名及83名現有分銷商，主要為優化分銷商隊伍，從而吸引更具競爭力的分銷商，提升醫院覆蓋範圍及淘汰表現不佳者。該等已終止的分銷商亦包括已停止業務營運的分銷商及僅向原集團作出臨時或不頻繁採購而並無與原集團訂立分銷協議的分銷商。由於原集團與其分銷商之間為賣買關係，並且產品的所有權於交付後轉移至分銷商，原集團未曾從我們已終止的分銷商回購其未售出的產品或接納其退貨。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間各年原集團未與其重續協議或以其他方式終止合作或分銷業務分部項下已停業的分銷商數量及於所示期間彼等各自的收益貢獻明細：

	截至十二月三十一日止年度						
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		
	原集團在 分銷業務分部下 中斷其業務關係 的分銷商數量	佔原集團 總收益的		佔原集團 總收益的		佔原集團 總收益的	
		收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	
截至二零一六年							
十二月三十一日止年度	114	15,352	5.3	-	-	-	
截至二零一七年							
十二月三十一日止年度	97	14,264	4.9	27,022	8.0	-	
截至二零一八年							
十二月三十一日止年度	83	17,190	5.9	21,488	6.4	21,020 5.1	

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團分銷業務分部下五大分銷商產生的收益分別約為人民幣22.1百萬元、人民幣44.3百萬元及人民幣61.6百萬元。

我們的董事確認，於往績記錄期間，原集團與已終止的分銷商之間並無重大糾紛或分歧。

### 分銷商管理

原集團採用嚴格的指引挑選、評估及監控其分銷商。對由原集團與之簽訂銷售協議的分銷商所進行的分析儀和劑分銷，原集團通常進行背景調查、參加現場訪問並對潛在分銷商進行現場評估。在確定相關分銷商是否合資格成為其分銷商時，原集團亦會考慮各種因素，包括其相關經驗及聲譽、信譽、運營及管理能力、位置、客戶群及醫院銷售量。原集團鼓勵分銷商定期提交銷售進程報告及預期產品需求。其亦根據多項因素（包括維持其信譽、擴大分銷渠道、改善整體銷售業績）定期監控其分銷商的表現。為分銷商指定專門地理區域以避免蠶食並加強對該等分銷商的有效控制。此外，原集團根據一系列標準（包括銷售表現、規模及經驗），為其分銷商建立正式評估體系。為成為原集團分析儀的分銷商之一，各潛在方首先獲發原集團發出的授權書，

---

## 業 務

---

以便潛在分銷商開始參與與潛在客戶進行的銷售討論及推銷。於授權書列明的時間過後，倘與終端客戶達成銷售協議，潛在分銷商隨後將通過銷售協議獲正式聘用。如果潛在分銷商未能於授權書列明的時間之前促成與任何客戶的銷售，則潛在分銷商將不會獲正式聘用。原集團要求其所有分銷商遵守其與原集團所訂立的銷售協議。

下表載列原集團與其分銷商所訂立銷售協議的主要條款概要：

期限	：	達承與其分銷商達成的銷售協議通常不訂明期限，但達承向其分銷商發出的授權書通常為期三個月。
續期	：	銷售協議及授權書於到期後均不自動續期。
排他性	：	銷售協議通常並不包含地域限制，但銷售協議及授權書會列明指定的客戶及產品。
銷售及定價	：	各種分析儀及試劑的數量及價格載於銷售協議。
權利及責任	：	倘終端客戶於購買分析儀的同時亦購買試劑，將提供安裝及設置服務，費用由達承承擔。終端客戶亦有權享有為期一年的保修。
最低採購量	：	並無於銷售協議明確說明。
付款及信貸期	：	付款須於產品交付前全額支付，其信貸期不超過90天。

---

## 業 務

---

- 銷售與存貨報告及估計 : 並無於銷售協議明確規定。
- 銷售及拓展目標 : 並無於銷售協議明確規定。
- 終止或違反協議條款 : 總體而言，雙方須遵守中國的有關合同法律及法規。
- 商品退貨政策 : 總體而言，不符合中國有關機構頒佈的國家標準的試劑須退貨，費用由達承承擔。
- 陳舊存貨安排 : 並無於銷售協議明確說明。

關於由本集團未與之訂立任何協議的分銷商所進行的試劑的銷售情況，該等分銷商將遵守其各自下達採購訂單內列明的條款及條件。總體而言，該等條款包括待售特定產品、定價、待售產品數量及交貨安排。

董事確認，自二零一九年三月二十八日起，原集團已實施更為嚴格有效的分銷管理政策，該政策所採納之採購訂單條款，與原集團與分銷商所訂立銷售協議中所載條款類似。

董事確認，於往績記錄期間，原集團與其分銷商之間並無重大糾紛或分歧，且原集團並無牽涉任何分銷商的任何法律或仲裁程序。於往績記錄期間，概無原集團分銷商因糾紛而終止與原集團的分銷權，且原集團並不知悉其分銷商有在違反其分銷權情況下銷售產品的任何情況。展望未來，原集團將繼續借助分銷商開拓新市場及在原集團尚未建立足夠據點的地區佔領市場。

### 物流提供商

除直接向醫院及醫療機構分銷IVD產品外，達承亦透過物流提供商間接向醫院及醫療機構分銷IVD產品。根據弗若斯特沙利文報告，物流提供商在IVD行業的核心作用僅為確保將所購買的IVD產品高效送至醫院，且彼等被視為與醫院同等重要的終端客戶。物流提供商提供倉儲、存儲、交付、開發票及收款服務，且通常直接與醫院的採

---

## 業 務

---

購部門溝通。中國法律顧問認為物流提供商與醫院之間的銷售不會計為一張發票。達承與其物流提供商為買賣關係，並於產品所有權轉移至物流提供商時確認收益。於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，達承擁有6家、6家及6家物流提供商，分別覆蓋34家、44家及47家醫院及醫療機構。

達承通常通過與物流提供商訂立供應商協議，來確保與物流提供商的銷售訂單。

下表載列達承與物流提供商簽訂供應協議的主要條款概要：

期限	:	通常為期一年。
續期	:	供應協議於期限屆滿後不會自動續期。
排他性	:	物流提供商有權僅向其各自的供應協議列明的指定醫院分銷特定產品，且彼等不得將產品分銷至其他醫院。
將予提供的服務	:	物流提供商向指定醫院分銷自達承採購的IVD產品。
付款及信貸期	:	介乎30天至180天。
終止權利	:	在出現國家政策變動或發生不可抗力事件時，達承可終止供應協議。

### 分銷業務 — 通過威士達進行

#### 收購威士達

為整合分銷價值鏈及由於威士達及原集團很大程度上透過梁先生及何先生受同一核心管理團隊管理，原集團於二零一九年一月收購威士達餘下60%股權。於收購事項後，威士達成為我們的全資附屬公司。更多詳情請參閱「歷史、重組及公司架構 — 第二階段：於二零一九年與華佗進行的[編纂]前投資」一節。收購事項使我們能夠(i)進一步擴大我們的分銷網絡；(ii)整合我們的IVD產品分銷價值鏈；(iii)鞏固我們的競爭力並轉型為中國IVD產品領先的一級分銷商；及(iv)透過豐富我們的產品類別及擴大我們的品牌覆蓋範圍，進一步優化我們的產品組合及創造新的銷售機會。

## 業 務

威士達為中國IVD產品的領先一級分銷商，自一九九七年以來威士達是中國境內希森美康凝血產品的全國獨家分銷商，擁有獨家分銷權。威士達亦自其他國際領先品牌採購多元化IVD產品組合，並於中國分銷。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，威士達主要從三個國際品牌（包括希森美康、帝肯及阿利發）採購IVD產品，且大部分產品均由製造商直接採購。威士達其後通過其分銷商分銷其產品，分銷商可將產品分銷予其下級分銷商或直接分銷予醫院及醫療機構。此外，威士達亦直接向醫院及醫療機構分銷少量IVD產品。就董事所知及由於盡其可能所作出的努力，於往績記錄期間，威士達分銷商收益貢獻之至少44.4%、46.0%及43.7%乃分別來自直接出售予醫院及醫療機構。

於往績記錄期間，威士達除在中國分銷IVD產品外，其收益來自在中國向希森美康凝血分析儀的終端客戶提供維修服務。於二零一七年，威士達與希森美康訂立維修服務協議，為其終端客戶的凝血分析儀提供維修服務。

下表載列威士達於所示期間按業務分部劃分的收益：

業務分部	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
分銷業務.....	1,380,870	100	1,528,018	95.8	1,729,396	93.4
維修服務.....	-	-	67,608	4.2	123,118	6.6
<b>威士達的總收益.....</b>	<b><u>1,380,870</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,595,626</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,852,514</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

### 分銷業務

### 產品

威士達提供多種IVD產品，包括IVD分析儀、試劑及其他耗材，該等產品主要涵蓋血液學及體液及免疫兩個IVD檢測類別。

## 業 務

下表載列於所示期間威士達的分銷業務分部項下按檢測類別劃分的收益：

產品功能	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
血液學及體液.....	1,304,236	94.5	1,464,308	95.8	1,661,248	96.0
免疫.....	58,216	4.2	47,508	3.1	52,300	3.0
其他 <sup>(1)</sup> .....	18,418	1.3	16,202	1.1	15,848	1.0
<b>威士達分銷業務分部的</b>						
總收益.....	<b>1,380,870</b>	<b>100.0</b>	<b>1,528,018</b>	<b>100.0</b>	<b>1,729,396</b>	<b>100.0</b>

附註：

- 其他主要包括分別為微生物學及臨床化學檢測類別項下的少量分析儀及試劑，本項下亦包括IVD分析儀零部件及可用於全部檢測類別的其他耗材（例如比色皿、移液器等）。

威士達的產品覆蓋範圍可大致分為兩大類型，即(i)IVD分析儀；及(ii)試劑及其他耗材。作為分銷業務不可或缺的一部分，威士達亦為其部分客戶提供售後服務。售後服務包括但不限於為終端客戶（主要為醫院）提供威士達或其分銷商所分銷產品的安裝、技術支持及培訓服務。

整體而言，每台特定IVD分析儀使用特定試劑，擬定診斷用途不同。於IVD分析儀的使用壽命內，用於診斷平台的部分IVD試劑需隨時可用。由於IVD分析儀通常具有至少三至五年的壽命，故產生對試劑的持續需求。因此，威士達所售分析儀安裝數量若有所增加，均可能令透過威士達的IVD試劑及耗材銷量增加。

下表載列於所示期間威士達的分銷業務項下按產品類型劃分的收益：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
IVD分析儀.....	384,334	27.8	344,985	22.6	360,369	20.8
IVD試劑及其他耗材 <sup>(1)</sup> .....	996,536	72.2	1,183,033	77.4	1,369,027	79.2
<b>威士達分銷業務的</b>						
總收益：.....	<b>1,380,870</b>	<b>100.0</b>	<b>1,528,018</b>	<b>100.0</b>	<b>1,729,396</b>	<b>100.0</b>



## 業 務

附註：

1. 其他耗材主要包括比色皿、移液器、測試卡、清洗液、零部件等，大部分耗材通常與IVD試劑一併使用，例如比色皿及移液器。

下表載列威士達IVD產品於所示期間按產品類型劃分的銷量及售價範圍：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	銷量	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／台)	銷量	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／台)	銷量	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／台)
IVD分析儀 .....	1,435	4,200- 1,490,000	1,221	4,200- 2,800,000	1,210	4,400- 5,000,000
	銷量 (千套檢 測材料 <sup>(1)</sup> )	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／套)	銷量 (千套檢 測材料 <sup>(1)</sup> )	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／套)	銷量 (千套檢 測材料 <sup>(1)</sup> )	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／套)
IVD試劑及耗材 .....	479,875	0.07-73.26	552,742	0.07-91.78	622,912	0.07- 107.38

附註：

1. 所售的IVD檢測材料使用特定數量的IVD試劑及耗材，且根據擬定診斷而變化。

## 業 務

### 威士達與希森美康之間的關係

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，威士達主要從事於中國分銷希森美康凝血產品，並自一九九七年起一直擔任希森美康凝血產品在中國的全國獨家分銷商，擁有獨家全國分銷權。根據弗若斯特沙利文報告，就二零一八年的收益而言，希森美康凝血產品在中國擁有約43.9%的市場份額，就中國凝血產品市場而言，所佔市場份額最大。於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，據吾等所深知，分別於醫院及醫療機構累計安裝約4,650台、5,462台及6,359台希森美康凝血分析儀。於往績記錄期間，威士達的希森美康凝血產品銷售額分別約為人民幣1,281.9百萬元、人民幣1,442.9百萬元及人民幣1,632.6百萬元，分別約佔威士達同期總收益的約92.8%、90.4%及88.1%。於往績記錄期間，威士達的希森美康凝血產品採購額分別約為人民幣1,023.6百萬元、人民幣985.5百萬元及人民幣1,321.0百萬元，分別約佔威士達同期總採購額的82.0%、76.4%及87.3%。截至二零一八年十二月三十一日止年度，經擴大集團自希森美康購買的IVD產品（經對銷公司間業績後）按比例佔經擴大集團總購買額（經對銷公司間業績後）的約85.1%。根據弗若斯特沙利文報告，於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，希森美康凝血產品於中國的銷售額分別約為人民幣1,481.9百萬元、人民幣1,305.1百萬元及人民幣1,597.8百萬元。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，威士達與希森美康之間並無出現任何重大糾紛。我們的董事認為，鑒於(i)雙方已建立長期而穩定的業務關係，並無出現糾紛；(ii)希森美康為領先的IVD產品製造商，且根據弗若斯特沙利文報告，IVD製造商依賴分銷商的分銷模式仍為中國IVD產品市場上的主要業務模式；(iii)達承於中國IVD分銷業務市場的領先地位，在所有一級分銷商中排名第三，截至二零一八年十二月三十一日的覆蓋範圍佔中國三級醫院總數的42.4%；(iv)威士達作為希森美康凝血產品在中國的獨家全國分銷商的地位；(v)隨著我們銷售或安裝的IVD分析儀總數不斷增加，通過威士達採購希森美康的凝血試劑可產生持續的收入流；(vi)威士達為希森美康凝血分析儀的終端客戶提供維護服務，而非由希森美康提供相關服務；及(vii)希森美康與威士達之間的上述相互依存關係，因此威士達與希森美康在可預見的將來不大可能出現重大糾紛或業務中斷。

---

## 業 務

---




於往績記錄期間，威士達每年與希森美康訂立分銷協議。下表載列分銷協議的主要條款之概要：

- |            |   |  |
|------------|---|--|
| 排他性        | ： | 威士達是希森美康凝血產品的全國分銷商，擁有獨家分銷權。  |
| 最低採購量      | ： | 就分析儀及試劑而言，威士達須達到協議所規定的最低季度及年度採購目標。倘威士達未能達到最低季度及／或年度採購目標，希森美康有權終止分銷權。 |
| 銷售及定價      | ： | 協議並無規定分銷價格限制。  |
| 付款及信貸期     | ： | 付款須於交付產品前作出。   |
| 權利及責任      | ： | 威士達須維持一定的存貨水平，以確保及時交付希森美康的產品。威士達亦須在分銷希森美康產品的省份招募銷售人員及售後服務僱員。         |
| 交付、付運及其他成本 | ： | 由威士達承擔運輸費用。  |
| 終止權利       | ： | 倘威士達違反協議項下的任何條款，且在收到希森美康的書面通知後30天內未能糾正相關違約行為，則希森美康有權終止協議。            |

## 業 務

### 血液學及體液測試

威士達血液及體液測試類別項下的主打產品為希森美康全自動凝血分析儀及試劑以及分析儀專用的其他耗材。

主要分析儀及試劑產品	品牌	樣品圖片
Innovance D-Dimer	希森美康	
全自動凝血分析儀	西門子 / 希森美康	
全自動凝血分析儀清洗液及試劑	希森美康	

### 免疫

於往績記錄期間，威士達主要於中國分銷免疫分析儀。威士達於免疫類別項下的頂級產品為帝肯的免疫分析儀。下表載列截至二零一八年十二月三十一日止年度威士達分銷的免疫類別項下的三大分析儀及分析儀專用試劑：

主要分析儀及試劑產品	品牌	樣品圖片
CM Freedom Evolyzer-2 150-8	帝肯	
1000 UL LIHa Disposable Tips	帝肯	
CM Freedom Evolyzer-2 200-8	帝肯	

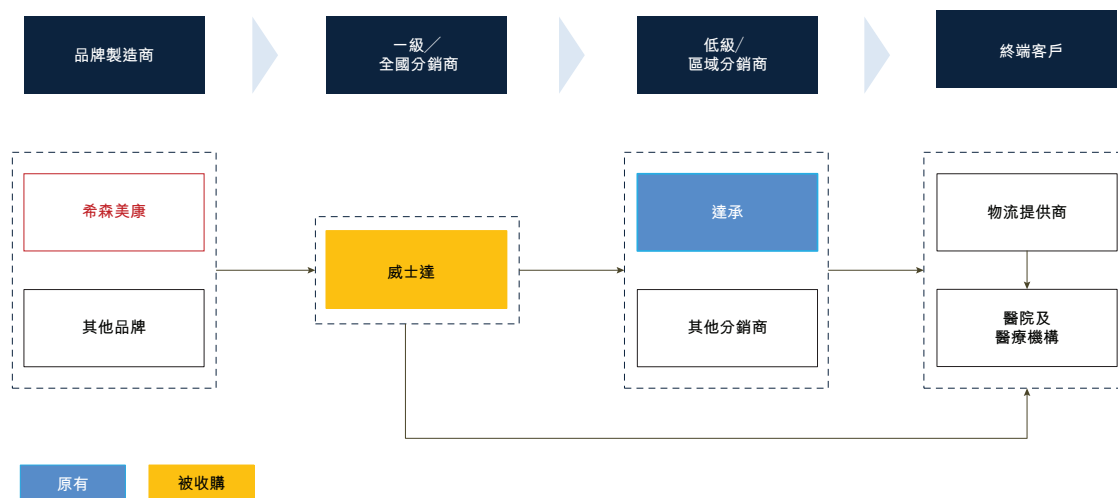
## 業 務

### 分銷模式

完善的全國性分銷網絡是威士達最重要的優勢及寶貴資產之一。威士達主要直接向IVD製造商採購IVD產品，其後透過其低級分銷商在中國分銷IVD產品，並由低級分銷商向其下級分銷商或直接向醫院及其他醫療機構分銷產品。於二零一八年十二月三十一日，威士達在中國擁有764名分銷商，主要遍及28個省和地區。於往績記錄期間，威士達亦直接向醫院及醫療機構銷售少量IVD產品。

威士達在中國透過其分銷網絡亦擁有廣泛的醫院覆蓋範圍。憑藉20多年的經驗積累，威士達已建立起廣泛的醫院覆蓋範圍，覆蓋1,041家三級醫院，佔中國二零一七年三級醫院總覆蓋範圍的約44.5%。威士達進一步擴張其醫院範圍以覆蓋1,080家三級醫院，佔中國於截至二零一八年十二月三十一日三級醫院總覆蓋範圍的約42.4%。

下圖列示於往績記錄期間威士達的業務模式：



### 地理覆蓋範圍

自威士達成立以來，其已在中國的23個省份、直轄市及自治區設立23家辦事處，且已於香港設立一家辦事處。當地辦事處為各個地區的客戶提供營銷及售後服務以及其他增值服務，例如安裝服務、維修服務及初步培訓。

## 業 務

下表載列於所示日期威士達按地理區域劃分的收益貢獻：

地理區域	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
中國東部 <sup>(1)</sup> .....	629,376	45.6	672,557	44.0	808,148	46.7
中國西南部 <sup>(2)</sup> .....	148,963	10.8	165,031	10.8	195,292	11.3
中國北部 <sup>(3)</sup> .....	167,610	12.1	189,956	12.4	218,108	12.6
中國中部 <sup>(4)</sup> .....	108,419	7.9	139,743	9.1	155,773	9.0
中國南部 <sup>(5)</sup> .....	149,630	10.8	162,032	10.6	135,770	7.9
中國西北部 <sup>(6)</sup> .....	86,227	6.2	99,118	6.5	124,457	7.2
中國東北部 <sup>(7)</sup> .....	74,423	5.4	83,493	5.5	80,388	4.6
其他 <sup>(8)</sup> .....	16,222	1.2	16,088	1.1	11,460	0.7
<b>威士達分銷業務的總收益：..</b>	<b><u>1,380,870</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,528,018</u></b>	<b><u>100.0</u></b>	<b><u>1,729,396</u></b>	<b><u>100.0</u></b>

附註：

1. 中國東部包括上海、江蘇省、浙江省、福建省、江西省、安徽省及山東省
2. 中國西南部包括四川省、雲南省、重慶及貴州省
3. 中國北部包括北京、內蒙古自治區、天津及河北省
4. 中國中部包括湖南省、河南省及湖北省
5. 中國南部包括廣東省及廣西省
6. 中國西北部包括新疆自治區、甘肅省、青海省、寧夏自治區及陝西省
7. 中國東北部包括黑龍江省、遼寧省、吉林省
8. 於往績記錄期間，少量IVD產品（如血液學及體液測試類別項下的分析儀）通過威士達（香港）向海外客戶銷售，包括台灣、新加坡、香港、澳門及奧地利。

## 業 務

### 客戶類型

威士達主要透過其低級分銷商在中國分銷IVD產品。威士達亦直接向醫院銷售少量IVD產品。下表載列於往績記錄期間威士達按客戶類型劃分的收益：

客戶類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
分銷商 <sup>(1)(2)</sup> .....	1,347,589	97.6	1,496,517	97.9	1,688,587	97.6
醫院及醫療機構 <sup>(3)</sup> .....	33,281	2.4	31,501	2.1	40,809	2.4
<b>威士達分銷業務分部的總收益： .....</b>	<b>1,380,870</b>	<b>100.0</b>	<b>1,528,018</b>	<b>100.0</b>	<b>1,729,396</b>	<b>100.0</b>

附註：

- 威士達透過分銷商產生的收益包括向達承銷售IVD產品產生的收益。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達透過達承產生的收益分別約為人民幣103.6百萬元、人民幣94.0百萬元及人民幣116.6百萬元，佔威士達總收益的約7.5%、5.9%及6.3%。
- 在收購事項於往績記錄期間開始前完成的假設情況下，截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，自我們原集團及威士達分銷商產生的收益（經對銷公司間業績後）分別約為人民幣1,297.0百萬元、人民幣1,488.9百萬元及人民幣1,692.0百萬元，分別佔自我們原集團及威士達分銷業務分部（經對銷公司間業績後）產生收益的83.1%、85.0%及83.8%。
- 威士達透過醫院產生的收益亦包括大學、臨床實驗室及醫療機構。

### 分銷商

威士達主要作為一級分銷商，透過其低級分銷商向其下級分銷商或直接向中國醫院及醫療機構分銷IVD產品。威士達與其分銷商為買賣關係，並於產品所有權轉移至分銷商時確認收益。威士達的分銷商分為兩類：(i)已訂立分銷協議的分銷商，通常與銷售分析儀有關；及(ii)該等並未訂立分銷協議，而是通過下達採購訂單與威士達建立業務關係的分銷商，通常與銷售試劑有關。根據弗若斯特沙利文報告，該兩種類型的安排為IVD產品分銷行業的兩種常規。

於往績記錄期間，威士達合共聘請734名、752名及764名分銷商，其中604名、637名及633名分銷商尚未與威士達訂立分銷協議。

據董事所深知，於往績記錄期間，除達承及姚林<sup>(1)</sup>外，威士達所有分銷商均為獨立第三方，概無達承分銷商為本集團的離職員工，且銷售夥伴亦不以威士達的名義進行交易。有關詳情請參閱「關連交易－非獲豁免持續關連交易」一節。

## 業 務

下表顯示於往績記錄期間威士達的分銷商變動：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
年初的分銷商數量 .....	709	734	752
年內的新增分銷商 .....	323	341	302
年內的現有分銷商減少 .....	298	323	290
年末的分銷商數量 .....	<u>734</u>	<u>752</u>	<u>764</u>

附註：

(1) 包括三間公司，即金橋醫療、北京醫療及北京三品（該等公司均由姚林控制）。

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達分別新增323名、341名及302名分銷商，主要由於其進一步開發市場及推廣新產品之計劃。該等分銷商亦包括公司名稱變動後與威士達保持關係或中斷業務運營且隨後作為新實體重新註冊成立的分銷商。於相同年度，威士達分別終止聘請298名、323名及290名現有分銷商，主要為了優化分銷商的業績。該等已終止的分銷商亦包括已停止業務營運的分銷商及僅作出臨時或不頻繁採購而並無與威士達訂立分銷協議的分銷商。由於威士達與其分銷商之間為賣買關係，產品的所有權於交付後轉移至分銷商。威士未曾從我們已終止的分銷商回購其未售出的產品或接納其退貨。



## 業 務

下表載列於往績記錄期間各年威士達未與其重續協議或以其他方式終止合作或已停業的分銷商數量及於所示期間彼等各自的收益貢獻明細：

威士達與其 終止業務關係 的分銷商數量	截至十二月三十一日止年度						
	二零一六年		二零一七年		二零一八年		
	佔威士達 總收益的		佔威士達 總收益的		佔威士達 總收益的		
	收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比	
	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	
截至二零一六年十二月 三十一日止年度	298	145,063	10.5	-	-	-	-
截至二零一七年十二月 三十一日止年度	323	260,782	18.9	194,690	12.2	-	-
截至二零一八年十二月 三十一日止年度	290	170,055	12.3	196,522	12.3	51,977	2.8

我們的董事確認，於往績記錄期間，威士達與已終止合作的分銷商之間並無重大糾紛或分歧。

### 管理分銷商

就銷售分析儀而言，威士達就分銷IVD分析儀與分銷商訂立分銷協議，並於收到分銷商下達的採購訂單（其中列明IVD分析儀的品牌、類型及數量）後進行實質銷售活動。就銷售IVD試劑而言，威士達通常於收到分銷商下達的採購訂單（未與威士達訂立協議）（其中列明IVD試劑的品牌、類型及數量）後向分銷商分銷IVD試劑，而不會訂立任何分銷協議。

威士達採用一系列指引挑選、評估及監控其分銷商。就分析儀的銷售，其通常會於與中國潛在分銷商訂立分銷協議前進行背景調查。在確定該潛在分銷商是否合資格成為威士達分銷商時，威士達亦會考慮各種因素，包括其相關經驗及聲譽、信譽、運營及管理能力和位置、客戶群及醫院銷售量。

---

## 業 務

---

下表載列威士達通常與其分銷商訂立的分銷協議的主要條款概要：

期限	:	通常為期一年。
續期	:	分銷協議並不自動續期。雙方將於協議到期前30天磋商續期條款。
排他性	:	分銷商獲授權僅在其各自分銷協議列明的指定區域內或向指定醫院銷售特定產品。
最低採購量	:	分銷商須達到各協議就分析儀及試劑所規定的最低採購目標。倘分銷商未能於經協定日期十日內達到相關最低銷售目標，則品牌擁有人有權終止分銷權。
銷售及拓展目標	:	並未於分銷協議內列明。
銷售及定價	:	各協議所規定的的建議分銷價格。
付款及信貸期	:	付款須於產品交付前作出。
權利及責任	:	未經分銷商事先書面批准前，威士達在分銷協議期限內不得向指定區域的其他分銷商授出分銷權。終端客戶有權享有為期12個月的保修，費用由威士達承擔。
交付、付運及其他成本	:	威士達負責承擔付運成本。
銷售與存貨報告及估計	:	並無於分銷協議明確規定。

---

## 業 務

---

- 商品退貨政策 : 總體而言，不符合中國有關機構頒佈的國家標準的試劑須退貨，費用由威士達承擔。
- 陳舊存貨安排 : 並無於分銷協議明確說明。
- 終止或違反協議條款 : 倘經銷商未能於經協定日期十日內完成採購，威士達可終止分銷協議。威士達可取消分銷商的資格，並將其降級為授權經銷商。

就銷售試劑而言，威士達將採取嚴格的控制措施，以確保該等尚未簽署協議的分銷商遵守強制實行的指令及限制。該等分銷商將遵守其各自下達採購訂單內列明的條款及條件。總體而言，該等條款包括待售特定產品、定價、待售產品數量及交貨安排。威士達在收到其分銷商的採購訂單後通常傳達以下規範：(i)指定地理區域或指定終端客戶；(ii)銷售及拓展目標；及(iii)銷售與存貨報告及估計，作為對該等分銷商施加若干程度控制的手段。威士達亦鼓勵其分銷商定期報告銷售進度及預期產品需求。其亦根據多項因素（包括維持其信譽、擴大分銷渠道、改善整體銷售業績）定期監控其分銷商的業績。此外，威士達根據一系列標準（包括銷售業績、規模及經驗），為其分銷商建立正式評估體系。

董事確認，於二零一九年三月一日，為嚴格有效控制威士達的分銷商，威士達已實施一項新分銷商管理政策，其中規定，尚未與威士達訂立分銷協議的分銷商須按已與威士達分銷商訂立的正式分銷協議的類似條款訂立協議。

經作出一切合理查詢後，就董事所知及所信，除達承及姚林外，威士達於往績記錄期間的所有分銷商均為獨立第三方。詳情請參閱「關連交易」一節。

## 業 務

### 醫院及醫療機構

威士達直接向醫院及醫療機構出售少量產品。於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，威士達分別直接向214家、218家及186家主要於中國的醫院及醫療機構銷售產品。於往績記錄期間，IVD分析儀及IVD試劑的銷售醫院數目保持相對穩定。醫院數目的波動乃因威士達向醫院一次性銷售零部件所致。

威士達透過與達承類似的競爭性競標流程獲得醫院及醫療機構IVD產品採購的銷售訂單。有關詳情，請參閱本節「報價及競標流程」一段。

下表載列威士達通常與醫院及醫療機構訂立的供應協議的主要條款概要：

期限	:	就分析儀而言，通常並無明確期限。
續期	:	供應協議於屆滿時並不自動續期。
將予提供的服務	:	服務包括(1)現場安裝及調試設備；(2)為設備安裝及維修提供特定工具及輔助材料；及(3)派遣專業技術人員提供現場培訓或指導。
付款及信貸期	:	介乎30天至120天。
終止權利	:	並未於協議中訂明。

### 維修服務


威士達除在中國分銷IVD產品外，亦向希森美康凝血分析儀的終端客戶提供維修服務。於二零一七年四月，威士達及希森美康就提供維修服務訂立正式服務協議。威士達提供的維修服務通常包括維護及維修服務、安裝服務及終端客戶培訓。威士達主要為醫院及醫療機構提供維修服務。威士達銷售的希森美康凝血分析儀通常提供長達一年的保修期。維修服務由威士達的內部技術人員提供。技術人員須不時參加希森美康提供的培訓，以確保他們能進行高水準的維修及維護服務，使終端客戶滿意。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，提供維修服務產生的收益為零、約人民幣67.6百萬元及人民幣123.1百萬元。

## 業 務

下表載列威士達與希森美康簽訂的服務協議之主要條款概要：

期限	:	服務協議的期限為一年。
續期	:	服務協議於期限屆滿後並不自動續期。
工作範圍	:	範圍包括(i)向希森美康終端客戶提供維修及維護服務；(ii)安裝產品；終端客戶培訓；(iii)協助分析儀升級；及(iv)質量監控及交付分析儀。
付款期	:	希森美康將對威士達提供的售後維修服務進行績效評估，並依據評估結果向威士達支付其年度希森美康試劑購買量的4%-10%。
終止	:	並未於協議中訂明。

### 自有品牌產品業務 – 自有品牌「」項下

我們亦透過艾維德中國及其附屬公司參與我們自有品牌「」IVD分析儀及試劑的研究、開發、生產及銷售。我們自有品牌的IVD試劑乃由我們的營運附屬公司蘇州德沃生產，我們的IVD分析儀乃由我們的OEM製造商生產。

### 研發

我們相信，我們強大的研發能力構成我們從競爭對手中脫穎而出的寶貴資產的一部分。隨着IVD產品於市場中的快速發展，了解最新的市場趨勢、發展動態及日益變化的消費者偏好以及開發新型產品以保持市場競爭力對我們而言至關重要。

我們能夠獨立研發IVD分析儀及試劑並能快速將其投入生產。於最後實際可行日期，蘇州德沃已於中國註冊10項專利。

於往績記錄期間，我們的研發開支分別為約人民幣0.1百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.7百萬元。產品研發開支包括但不限於新產品試產成本、研究專業人員酬金及實驗室測試所用原材料的成本。

## 業 務

### 生產流程

產品開發過程通常包括七個關鍵階段。下圖列示產品開發過程的關鍵階段：

步驟	描述
研發	<ul style="list-style-type: none"><li>市場及技術研究</li><li>產品定位</li></ul>
↓	
產品設計	<ul style="list-style-type: none"><li>產品設計</li><li>審閱及批准設計</li></ul>
↓	
產品建模	<ul style="list-style-type: none"><li>產品建模</li><li>審閱及改良產品設計</li></ul>
↓	
臨床試驗	<ul style="list-style-type: none"><li>開展臨床試驗</li></ul>
↓	
原型審批	<ul style="list-style-type: none"><li>審閱及批准原型</li></ul>
↓	
監管機構審批	<ul style="list-style-type: none"><li>自監管機構（包括但不限於國家藥品監督管理局）獲得生產及分銷IVD產品的相關批文</li></ul>
↓	
生產及產品發佈	<ul style="list-style-type: none"><li>擬定分銷計劃</li><li>OEM生產或自主生產</li><li>產品交付、倉儲及產品發佈</li></ul>

我們將自有品牌分析儀的生產外包予一家OEM製造商，而透過我們的營運附屬公司蘇州德沃自行生產自有品牌的試劑。生產設施位於中國蘇州市蘇州工業園區星湖街218號生物納米園C7號樓301室及401室（郵編：215123），總面積為2,148平方米。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間自有品牌IVD試劑的產能：

地點	生產線 <sup>(1)</sup>	生產的產品 <sup>(2)</sup>	截至十二月三十一日止年度					
			二零一六年		二零一七年		二零一八年	
			設計產能 (百萬套) 檢測材料 <sup>(3)</sup>	實際產能 (百萬盒) 及利用率 <sup>(4)</sup>	設計產能 (百萬套) 檢測材料 <sup>(3)</sup>	實際產能 (百萬盒) 及利用率 <sup>(4)</sup>	設計產能 (百萬套) 檢測材料 <sup>(3)</sup>	實際產能 (百萬盒) 及利用率 <sup>(4)</sup>
中國蘇州市 蘇州工業園區 星湖街218號 生物納米園C7號 樓301室及401室 (郵編：215123) ..	試劑生產線	全程CRP試劑 (免疫比濁法)	1.88	1.20 (64.0%)	2.68	0.73 (27.2%)	2.68	2.03 (75.8%)
		超敏CRP試劑 (免疫比濁法)	-	-	7.14	4.76 (66.7%)	7.14	1.62 (22.6%)

附註：

- 於二零一八年十二月三十一日，我們擁有兩種研發的自有品牌試劑以供生產。生產此兩種產品的生產線擁有同一特徵，因此，生產線無法並行滿負荷生產兩種產品。
- 有關兩種開發產品的更多資料，請參閱本節「－開發的產品」一段。
- 倘生產線僅用於生產一種產品，此乃該生產線的最大產量。
- 此乃所示期間內兩種產品實際同時生產時的生產及利用情況，儘管對各產品而言，其並非該生產線的最大產量。

我們設施的設計產能的計算方式為每年的工作日數（即250個工作日）乘以每個生產週期的試劑生產量並除以生產週期的時長。生產週期的時長取決於生產過程中發生若干化學反應所需的時間以及設施內機器及設備的利用率。例如，全程CRP試劑的設計產能由截至二零一六年十二月三十一日止年度的1.88百萬套檢測材料增加至截至二零一七年十二月三十一日止年度的2.68百萬套檢測材料，乃主要由於生產設施新增設備，因此，全程CRP試劑的生產週期隨後降低約30%，繼而導致設計產能增加。

## 業 務

實際產能指於往績記錄期間所生產試劑的實際數量。生產此兩種產品將需採用生產設施的一項共同功能，因此，無法並行滿負荷生產兩種產品。因此，實際產能會根據每種試劑的市場需求變化而波動，繼而影響產品組合及產量。例如，儘管全程CRP試劑二零一七年的設計產能（即滿負荷生產）為2.68百萬盒，而實際產能僅為0.73百萬盒，乃由於生產設施亦並行生產超敏CRP試劑。

於往績記錄期間，我們所產生的OEM開支約為人民幣1.2百萬元、零及人民幣1.9百萬元。我們的董事認為，利用OEM製造商進行生產為我們提供機會，可使我們將資源集中於產品開發以及銷售及分銷等業務關鍵環節。

我們的OEM製造商專門生產IVD分析儀，並具備提供OEM服務的豐富經驗。根據相關法律，我們有義務就OEM製造商的責任對客戶負責。因此，我們採用嚴格指引來評估OEM製造商的基礎設施及生產能力、持有的許可證、財務狀況、以及滿足IVD產品特定質量及數量要求的能力評估潛在的OEM製造商。此外，我們對OEM製造商實施嚴格的產品質量要求，以確保選擇的OEM製造商能夠達到我們規定的質量要求。於往績記錄期間，我們的業務營運未曾因重大違規、交易對手違約或OEM製造商的業務中斷而中斷。據我們的董事所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，相關OEM製造商未曾違反任何保密規定。

於往績記錄期間，我們擁有一家OEM製造商。我們已與該OEM製造商合作六年。鑒於市場上有大量OEM製造商生產品質及價格大致相同的IVD產品，我們並不依賴任何單一的OEM製造商。

下表概述我們與OEM製造商訂立的生產及採購協議主要條款：

期限	:	生產及採購協議並無指定期限。
續期	:	生產及採購協議不會自動續期。
將予提供的服務	:	OEM製造商應根據我們的規格並根據生產及採購協議的條款及條件製造產品。
付款及信貸期	:	首批款項以按金支付，每批餘額在交付前支付。



## 業 務

### 開發的產品

根據相關中國法規，IVD分析儀及試劑被分類為醫療器械。根據相關法律及法規，醫療器械按各醫療器械相關的介入程度及風險分為三個不同類別，即第一類、第二類及第三類。醫療器械分類亦決定所需的產品註冊證書類型及所涉及授予產品註冊證書的監管部門級別。更多詳情請參閱本文件「監管概覽－醫療器械分類」一節。

我們分銷自主開發的自有品牌下IVD產品，主要包括即時檢驗IVD檢測類別項下的IVD分析儀及試劑。

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，我們錄得自有品牌產品業務分部項下的收益分別約人民幣7.3百萬元、人民幣18.9百萬元及人民幣5.2百萬元。

### 我們的自有品牌分析儀

於往績記錄期間，有三款已開發的IVD分析儀及一款開發中的分析儀。有關已開發的產品之更多詳情載於下文：

產品類別	產品名稱	樣品圖片	用途	頒發機構	註冊 證書號碼	註冊 證書類別
即時檢驗	Neph-EZ-400：半自動特定 蛋白分析儀 <sup>(1)</sup>		定量檢測血液 中多種生物 標誌物	江蘇省食品藥品 監督管理局	20142400353	二級
即時檢驗	iCRP：CRP全自動分析儀		定量檢測血液 中CRP 標誌物	江蘇省食品藥品 監督管理局	2072400894	二級
即時檢驗	FAITH-1600：全自動生化 分析儀		定量檢測血液 中多種生物 標誌物	江蘇省食品藥品 監督管理局	20162401446	二級

截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，我們的自有品牌IVD分析儀進行了工廠重置、調整及校準，以使我們最初設計用於門診部的自有品牌IVD分析儀適用於醫院急診科。我們已聘請第三方服務提供商升級我們自有品牌IVD分析儀的

## 業 務

軟件，以改善界面，使其更方便用戶使用，從而用於醫院的急診科。工廠重置致使我們自有品牌分析儀的銷量極少或並無銷量，從而導致我們原集團來自分銷商的自有品牌產品收益從截至二零一七年十二月三十一日止年度的約人民幣18.9百萬元減少至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約人民幣5.2百萬元。我們的董事認為，我們透過工廠重置升級自有品牌IVD分析儀可提高用戶的滿意度，從長遠而言，將對我們的自有品牌業務產生積極影響。我們的董事預計，該等IVD分析儀將於二零一九年上半年重新開始製造及銷售。

### 我們的自有品牌試劑

於往續記錄期間，我們有兩款已開發的IVD試劑及兩款開發中的試劑。更多詳情載於下文：

產品類別	產品名稱	樣品圖片	用途	頒發機構	註冊證書號碼	註冊證書類別
即時檢驗	全程CRP試劑 (免疫比濁法)		定量檢測血液 中CRP	江蘇省食品藥品 監督管理局	20142400353	二級
即時檢驗	超敏CRP試劑 (免疫比濁法)		定量檢測血液 中CRP	江蘇省食品藥品 監督管理局	20162401446	二級

下表載列所示期間按產品類型劃分的自有品牌業務的收益：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	人民幣 千元	佔總收益 百分比	人民幣 千元	佔總收益 百分比	人民幣 千元	佔總收益 百分比
IVD分析儀 . . . . .	4,431	60.3	39	0.2	-	-
IVD試劑及 其他耗材 . . . . .	2,914	39.7	18,847	99.8	5,195	100.0
總計： . . . . .	<b>7,345</b>	<b>100.0</b>	<b>18,886</b>	<b>100.0</b>	<b>5,195</b>	<b>100.0</b>

## 業 務

下表載列所示期間按產品類型劃分的自有品牌產品的銷量及售價範圍：

產品類型	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	銷量	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／台)	銷量	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／台)	銷量	在中國／ 其他地區的 售價範圍 (人民幣 元／台)
IVD分析儀.....	172	4,000-55,000	5	4,000-20,000	-	-
	銷量	在中國／ 其他地區的售價 (人民幣 元／套)	銷量	在中國／ 其他地區的售價 (人民幣 元／套)	銷量	在中國／ 其他地區的售價 (人民幣 元／套)
	(千套檢 測材料 <sup>(1)</sup> )		(千套檢 測材料)		(千套檢 測材料)	
IVD試劑.....	821	2.14-4.27	5,437	2.14-4.27	1,566	1.29-4.31

附註：

1. 所售的IVD檢測材料使用特定數量的IVD試劑及耗材，且根據擬定診斷而變化。

### 開發中產品

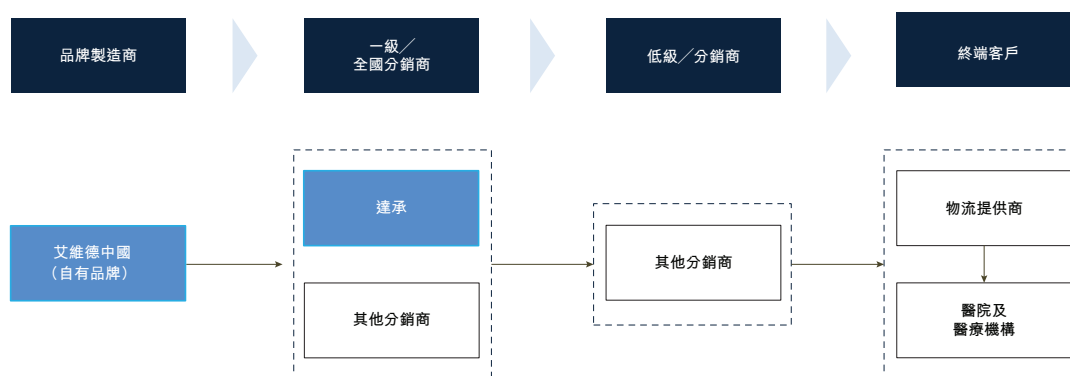
於最後實際可行日期，我們正在開發即時檢驗類別項下的兩項試劑。

### 銷售及分銷

我們於中國營銷及銷售自有品牌下的自有品牌IVD分析儀及試劑。我們通常向分銷商銷售我們的產品，而彼等將我們的自有品牌產品銷售予醫院及醫療機構。我們與我們的分銷商為買賣關係，並於產品所有權轉移至分銷商時確認收益。於往績記錄期間，產品主要透過艾維德中國及其於中國的附屬公司的分銷網絡銷往21個省份及地區。

## 業 務

下圖列示於往績記錄期間我們自有品牌產品業務分部的業務模式情況：



自有品牌產品業務分部項下聘請的分銷商可分為兩類：(i)已與原集團訂立分銷協議的分銷商；及(ii)尚未與原集團訂立分銷協議的分銷商。於往績記錄期間，原集團自有品牌產品業務分部項下聘請52名、71名及83名分銷商，其中分別50名、68名及82名分銷商尚未與原集團訂立正式分銷協議。

下表列示於往績記錄期間的自有品牌產品業務分部項下的分銷商變動：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
年初的分銷商數量 .....	26	52	71
年內新增分銷商 .....	33	40	41
年內現有分銷商減少 .....	7	21	29
年末的分銷商數量 .....	52	71	83

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，我們分別為我們的自有品牌產品聘請33名、40名及41名分銷商，以擴展自有品牌產品業務。該等分銷商亦包括公司名稱變動後與原集團自有品牌產品業務分部保持關係或中斷業務運營且隨後作為新實體重新註冊成立的分銷商。同期，我們亦終止聘請7名、21名及29名現有分銷商，主要為優化分銷商隊伍及淘汰未能達到我們對市場發展預期的分銷商。該等已終止的分銷商亦包括已停止業務營運的分銷商及僅作出臨時或不頻繁採購而並無與原集團訂立分銷協議的分銷商。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間各年原集團未與其重續協議或以其他方式終止合作或自有品牌業務分部項下已停業的分銷商數量及於所示期間彼等各自的收益貢獻明細：

	原集團與其終止 業務關係的自有 品牌分部項下 的分銷商數量	截至十二月三十一日止年度					
		二零一六年		二零一七年		二零一八年	
		佔原集團 總收益的		佔原集團 總收益的		佔原集團 總收益的	
		收益	百分比	收益	百分比	收益	百分比
		(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)	(人民幣 千元)	(%)
截至二零一六年十二月 三十一日止年度	7	-	-	-	-	-	-
截至二零一七年十二月 三十一日止年度	21	4,849	1.7	43	0.0	-	-
截至二零一八年十二月 三十一日止年度	29	855	0.3	15,629	4.6	1,989	0.5

據我們的董事所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們自有品牌產品業務分部下的全部分銷商均為獨立第三方，我們對其並無擁有權或控制權，且概無分銷商由原集團現任或前任員工全資擁有或主要控制。我們可從分銷商建立的分銷網絡及資源中受益，從而節省在中國建立廣泛分銷網絡所需的成本，並在短期時間內增加於目標市場上推出及銷售自有品牌產品的效益。

### 分銷商管理

由於相較於其他業務分部，自主品牌產品業務為最近開發的分部，董事確認，原集團在聘請分銷商方面已採取相對靈活的方式。於此方面，原集團自有品牌業務分部項下的大部分分銷商僅透過採購訂單的方式聘請，訂單訂明指定的終端客戶、定價、交貨安排及將予分銷的產品。一旦認定分銷商可靠，且值得建立長期穩定的合作關係，雙方即訂立正式分銷協議。

---

## 業 務

---

下表載列分銷協議的主要條款之概要：

期限	:	通常為期一年半。
續期	:	分銷協議並不自動續期。
排他性	:	分銷商獲授權僅在其各自分銷協議列明的指定區域內銷售特定產品，未經原集團事先批准，不得在其指定區域外銷售產品。
最低採購量	:	分銷商須達到具體期限內的最低採購目標。倘分銷商未能達到該季度的最低銷售目標，則品牌擁有人有權終止分銷權。
銷售及定價	:	分銷及銷售價格於分銷協議內訂明。
付款及信貸期	:	付款及信貸期因協議而異，但付款將於交付前作出。
交付、付運及其他成本	:	倘分銷商採購的產品數量少於規定的產品數量，則由分銷商負責承擔付運及保險成本，否則由原集團負責承擔付運及保險成本。
終止或違反協議條款	:	倘分銷商違反分銷協議的若干條款（例如地域排他性），則協議將被終止。
銷售及拓展目標	:	並無於分銷協議明確說明。

## 業 務

商品退貨政策 : 在參照中國政府頒佈的國家標準下不符合標準的產品可退貨，費用由原集團承擔。

銷售與存貨報告及估計 : 並無於分銷協議明確規定。

陳舊存貨安排 : 並無於分銷協議明確說明。

就自有品牌業務分部下的分銷商採取的嚴格控制及管理措施而言，原集團已採納與威士達所採納者類似的措施。更多詳情，請參閱「業務－通過威士達進行的分銷－分銷商管理」一段。

### 供應商及客戶

#### 原集團的供應商

於往績記錄期間，原集團的主要供應商包括威士達及向國際IVD製造商採購IVD產品的其他一級分銷商。一般而言，原集團並不與其供應商訂立任何期限超過一年的分銷協議。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，自原集團五大供應商的採購額分別佔同期原集團採購總額的約71.4%、68.2%及70.3%；而自原集團最大供應商（威士達）的採購額分別佔同期原集團採購總額的約41.6%、37.0%及36.9%。

下表載列往績記錄期間原集團五大供應商的基本資料：

#### 截至二零一六年十二月三十一日止年度

供應商	向供應商採購的主要產品	佔原集團採購總額的概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	截至二零一六年十二月三十一日的業務關係年限（概約）
威士達 <sup>(1)</sup> .....	凝血試劑	41.6%	我們的附屬公司，於香港成立，為希森美康凝血產品的全國分銷商。	IVD產品分銷商，亦為希森美康IVD分析儀的終端客戶提供維修服務	5

## 業 務

供應商	向供應商採購的主要產品	佔原集團採購總額的概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	截至二零一六年十二月三十一日的業務關係年限（概約）
供應商A.....	免疫試劑	11.5%	一間於中國成立的公司，業務遍及全國	IVD產品分銷商	2
供應商B.....	臨床化學試劑	7.4%	一間上海上市公司，於二十世紀九十年代成立，業務遍及全國	向實驗室及醫院提供IVD領域的綜合服務、支援、產品及設備	5
供應商C.....	免疫試劑	5.9%	一間於二十世紀九十年代在中國成立的公司，主要於上海經營	透過銷售或租賃安排提供IVD產品	3
希森美康.....	血液學及體液試劑	5.0%	一間日本上市公司，成立於二十世紀六十年代，為擁有全球銷售及分銷網絡的IVD產品製造商	開發、製造、銷售及出口／進口診斷儀器、試劑及相關軟件，以國家及其他公立醫院、私立醫院、大學、研究機構及其他醫療機構為對象	5

*附註：*

- 於往績記錄期間，威士達乃原集團的聯營公司，並於二零一九年一月二十五日完成收購事項後，成為我們的全資附屬公司。有關進一步詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－第二階段：於二零一九年與華佗進行的[編纂]前投資」一節。



## 業 務

截至二零一七年十二月三十一日止年度

供應商	向供應商採購 的主要產品	佔原集團 採購總額的 概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	截至二零一七年 十二月三十一日的 業務關係 年限 (概約)
威士達.....	凝血試劑	37.0%	我們的附屬公司，於香港成立，為希森美康凝血產品的全國分銷商	IVD產品分銷商，亦為希森美康IVD分析儀的終端客戶提供維修服務	6
供應商D.....	血液學及體液 分析儀及試劑	14.3%	一間於二十世紀八十年代成立的深圳上市公司，業務遍及全國	向中國的醫院及醫療機構分銷醫療及診斷設備	5
供應商B.....	臨床化學及 免疫試劑	5.9%	一間上海上市公司，於二十世紀九十年代成立，業務遍及全國	向實驗室及醫院提供IVD領域的綜合服務、支援、產品及設備	6
供應商C.....	免疫試劑	5.8%	一間於二十世紀九十年代在中國成立的公司，主要於上海經營	透過銷售或租賃安排提供IVD產品	4

## 業 務

供應商	向供應商採購 的主要產品	佔原集團 採購總額的 概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	截至二零一七年 十二月三十一日的 業務關係 年限（概約）
希森美康 .....	免疫試劑	5.1%	一間日本上市公司，成立於二十世紀六十年代，為一家擁有全球銷售及分銷網絡的IVD產品製造商	開發、製造、銷售及出口／進口診斷儀器、試劑及相關軟件，以國家及其他公立醫院、私立醫院、大學、研究機構及其他醫療機構為對象	6

### 截至二零一八年十二月三十一日止九個月

供應商	向供應商採購的 主要產品	佔原集團 採購總額的 概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	於二零一八年 十二月三十一日的 業務關係 年限（概約）
威士達 .....	凝血分析儀及試劑	36.9%	我們的附屬公司，於香港成立，為希森美康凝血產品的全國分銷商	IVD產品分銷商，亦為希森美康IVD分析儀的終端客戶提供維修服務	7

## 業 務

供應商	向供應商採購的主要產品	佔原集團採購總額的概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	於二零一八年十二月三十一日的業務關係年限（概約）
供應商D.....	血液學及體液分析儀及試劑	11.5%	一間於二十世紀八十年代成立的深圳上市公司，業務遍及全國	向中國的醫院及醫療機構分銷醫療及診斷設備	6
供應商B.....	臨床化學及免疫試劑	9.3%	一間上海上市公司，於二十世紀九十年代成立，業務遍及全國	向實驗室及醫院提供IVD領域的綜合服務、支持、產品及設備	7
希森美康.....	免疫及臨床化學試劑	6.7%	一間日本上市公司，成立於二十世紀六十年代，為擁有全球銷售及分銷網絡的IVD產品製造商	開發、製造、銷售及出口／進口診斷儀器、試劑及相關軟件，面向國家及其他公立醫院、私立醫院、大學、研究機構及其他醫療機構	7

## 業 務

供應商	向供應商採購的主要產品	佔原集團採購總額的概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	於二零一八年十二月三十一日的業務關係年限（概約）
供應商E.....	即時檢驗、血液學及體液試劑	5.9%	一間於二十世紀九十年代在中國成立的公司，主要於深圳經營	開發、製造及銷售生物技術產品，例如檢測儀器及相關的IVD試劑	0.5

於往績記錄期間，除威士達乃原集團的聯營公司外，於往績記錄期間的五大供應商均為獨立第三方。我們的董事確認，我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東（就董事所知擁有我們於最後實際可行日期股本5%以上）概無於任何原集團於往績記錄期間的五大供應商中擁有任何直接或間接權益，惟華佗先前於威士達持有的直接權益除外。有關詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－我們於香港的附屬公司－香港威士達」一段。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，原集團並無就供應商供應經歷任何重大中斷、爭議或延遲。

### 與威士達的關係

於往績記錄期間，原集團自威士達的採購額分別約為人民幣103.8百萬元、人民幣94.0百萬元及人民幣116.6百萬元，佔原集團於有關期間採購額的約41.6%、37.0%及36.9%。原集團與威士達之間的交易乃於一般及日常業務過程中按一般商業條款訂立。詳情請參閱本文件附錄一「會計師報告－關聯方交易」一節。於往績記錄期間，自威士達購買的希森美康凝血產品的銷售額分別約為人民幣105.8百萬元、人民幣135.6百萬元及人民幣156.2百萬元，佔原集團總收益的約36.4%、40.1%及37.8%。原集團於威士達的投資錄得回報。於往績記錄期間，原集團自威士達投資錄得的回報及應佔歸因於聯營公司（主要包括威士達）投資的業績分別約為人民幣34.4百萬元、人民幣69.9百萬元及人民幣76.5百萬元，佔原集團同期溢利總額的約60.1%、62.1%及76.9%。

---

## 業 務

---

### 與希森美康的關係

希森美康成立於一九六八年，是一間於東京證券交易所上市的日本公司。希森美康的業務一直集中於IVD產品領域，涉及提供儀器、試劑及軟件。在整個行業僅依賴顯微觀察的年代，希森美康作為日本首批致力改善及改進血液學方法的公司之一全面開展其業務。根據弗若斯特沙利文報告，希森美康為血液學、凝血及尿液分析領域的全球IVD市場領導者。希森美康目前的海外銷售比例超過80%，僱員人數超過8,000名，在中國擁有600多名僱員。根據希森美康最新年報，截至二零一八年三月三十一日止財政年度的銷售淨額約為2,819億日元，同比增長12.8%。其經營溢利由截至二零一七年三月三十一日止財政年度的約517億日元增加14.3%至截至二零一八年三月三十一日止財政年度的591億日元。截至二零一八年三月三十一日止財政年度，希森美康中國業務經營產生的銷售淨額約為721億日元，佔其總銷售淨額的25.6%。

我們的董事確認，除常規意義上的業務關係外，本公司、其附屬公司、董事、股東、高級管理層或彼等各自的任何聯繫人概無與希森美康（包括其股東、董事、僱員及彼等各自的聯繫人）過去或現在存在任何關係（包括僱傭、融資、業務、信託及家庭關係）。

### 原集團的客戶

於往績記錄期間，原集團的主要客戶為醫院及醫療機構、物流提供商及分銷商。一般而言，銷售的條款及條件載於分銷協議或購買協議。

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，向原集團五大客戶所作銷售分別佔原集團總收益的約61.3%、51.0%及51.8%；及向最大客戶所作銷售分別佔原集團總收益的約26.5%、25.3%及23.6%。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間原集團五大客戶的基本資料：

### 截至二零一六年十二月三十一日止年度

客戶	售予客戶的主要產品	佔原集團總收益的概約百分比	客戶的基本資料	客戶的主要業務	截至二零一六年十二月三十一日的業務關係年限(概約)
客戶A .....	免疫試劑	26.5%	一間於二十世紀六十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	提供住院及門診醫療服務	5
客戶B.....	凝血及免疫試劑	20.2%	一間於二零零三年在中國成立的公司，業務遍及全國	各種醫療產品物流提供商及供應商	1
客戶E.....	免疫試劑	8.3%	一間於二零一一年在中國成立的公司，主要於上海經營	各種醫療產品物流提供商及供應商	1
客戶F.....	免疫試劑	3.2%	一間於二十世紀五十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	通常為婦女及兒童提供住院及門診醫療服務	5

## 業 務

客戶	售予客戶的主要產品	佔原集團總收益的概約百分比	客戶的基本資料	客戶的主要業務	截至二零一六年十二月三十一日的業務關係年限(概約)
客戶G .....	凝血試劑	3.1%	一間於二十世紀三十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	提供住院及門診醫療服務	5

### 截至二零一七年十二月三十一日止年度

客戶	售予客戶的主要產品	原集團總收益的概約百分比	客戶的基本資料	客戶的主要業務	截至二零一七年十二月三十一日的業務關係年限(概約)
客戶A .....	免疫試劑	25.3%	一間於二十世紀六十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	提供住院及門診醫療服務	6
客戶B .....	凝血及免疫試劑	15.0%	一間於二零零三年在中國成立的公司，業務遍及全國	各種醫療產品物流提供商及供應商	2

## 業 務

客戶	售予客戶的主要產品	原集團總 收益的概約 百分比	客戶的基本資料	客戶的主要業務	截至二零一七年 十二月三十一日的 業務關係 年限（概約）
客戶F.....	免疫試劑	4.2%	一間於二十世紀五十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	通常為婦女及兒童提供住院及門診醫療服務	6
客戶J.....	凝血分析儀及試劑	3.3%	一間於二十一世紀一十年代在中國成立的公司，主要於上海經營	提供與醫療設備相關的服务、產品及設備	5
客戶G.....	凝血試劑	3.1%	一間於二十世紀三十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	提供住院及門診醫療服務	6



## 業 務

### 截至二零一八年十二月三十一日止年度

客戶	售予客戶的主要產品	佔原集團總收益的概約百分比	客戶的基本資料	客戶的主要業務	截至二零一八年十二月三十一日的業務關係年限 (概約)
客戶A .....	免疫試劑	23.6%	一間於二十世紀六十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	提供住院及門診醫療服務	7
客戶B.....	凝血及免疫試劑	13.3%	一間於二零零三年在中國成立的公司，業務遍及全國	各種醫療產品物流提供商及供應商	3
客戶H .....	即時檢驗及血液學及體液試劑	6.9%	一間於二零零七年在中國成立的公司，主要於上海經營	提供IVD產品、服務及支援	3
客戶F.....	免疫試劑	4.9%	一間於二十世紀五十年代在中國成立的醫院，主要業務位於上海，歸類為三級醫院。目前隸屬於上海的一所大學	通常為婦女及兒童提供住院及門診醫療服務	7

## 業 務

客戶	售予客戶的主要產品	佔原集團總收益的概約百分比	客戶的基本資料	客戶的主要業務	截至二零一八年十二月三十一日的業務關係年限(概約)
客戶1.....	凝血試劑	3.1%	一間於一九九五年在中國成立的公司，主要於上海經營	分銷IVD試劑	7

原集團於往績記錄期間的五大客戶均為獨立第三方。董事確認，董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東（就董事所知擁有我們於最後實際可行日期股本5%以上）概無於原集團於往績記錄期間的五大客戶中擁有任何直接或間接權益。

於往績記錄期間，據董事所深知，原集團並無與客戶發生任何重大糾紛或遭遇任何重大的瑕疵品退貨情況。

### 原集團重疊的客戶兼供應商

截至二零一六年十二月三十一日止年度，原集團共有29名重疊的客戶兼供應商，其中兩名為原集團五大客戶，及四名為原集團五大供應商。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，原集團共有28名重疊的客戶兼供應商，其中三名為原集團五大客戶，及四名為原集團五大供應商。

截至二零一八年十二月三十一日止年度，原集團共有33名重疊的客戶兼供應商，其中四名為原集團五大客戶，及五名為原集團五大供應商。

## 業 務

下表載列原集團於往績記錄期間來自重疊的客戶兼供應商的總銷售收益及採購額：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
<b>向重疊的客戶兼供應商銷售</b>			
銷售收益(含稅)(人民幣千元).....	77,177	102,472	132,975
佔我們總銷售收益的百分比(%).....	26.6	30.3	32.1
<b>自重疊的客戶兼供應商採購</b>			
採購額(含稅)(人民幣千元).....	184,119	148,464	234,437
佔我們採購總額的百分比(%).....	73.7	58.5	74.2

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達為原集團的五大供應商之一，亦是原集團的客戶之一。於往績記錄期間，原集團向威士達採購各種IVD產品，主要包括希森美康的凝血分析儀及試劑，乃由於威士達自一九九七年以來一直為擁有希森美康凝血產品於中國的獨家分銷權的全國獨家分銷商。於往績記錄期間，原集團亦向威士達供應各種IVD產品，主要包括國際品牌B的臨床化學分析儀及試劑以及希森美康的血液及體液分析儀及試劑（不包括希森美康的凝血產品）。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團源自威士達的收益分別約為人民幣4,274元、人民幣2.2百萬元及人民幣1.7百萬元，佔原集團每年總收益的0.7%以下。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團自威士達的採購額分別約為人民幣103.8百萬元、人民幣94.0百萬元及人民幣116.6百萬元，分別佔原集團採購總額的約41.6%、37.0%及36.9%。

供應商A於截至二零一六年十二月三十一日止年度為原集團的五大供應商之一，於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的客戶之一。於往績記錄期間，原集團向供應商A採購各種IVD產品，主要包括國際品牌A的免疫試劑。於往績記錄期間，原集團亦向供應商A供應各種IVD產品，主要包括希森美康的凝血試劑。原集團於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年自供應商A獲得的收益分別約為人民幣7.0百萬元、人民幣7.8百萬元及人民幣7.1百萬元，分別佔原集團總收益的約2.4%、2.3%及1.7%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團向供應商A的採購額分別約為人民幣28.6百萬元、人民幣9.7百萬元及人民幣7.6百萬元，分別佔原集團採購總額的約11.5%、3.8%及2.4%。

## 業 務

供應商B於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的五大供應商之一及原集團的一名客戶。於往績記錄期間，原集團向供應商B採購各種IVD產品，主要包括國際品牌B的免疫試劑及國際品牌D的臨床化學試劑。於往績記錄期間，原集團亦向供應商B供應各種IVD產品，主要包括國際品牌B的臨床化學分析儀及試劑以及希森美康的凝血試劑。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年，原集團源自供應商B的收益分別約為人民幣1.2百萬元、人民幣3.8百萬元及人民幣3.6百萬元，分別佔原集團總收益的約0.4%、1.1%及0.9%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團自供應商B的採購額分別約為人民幣18.6百萬元、人民幣15.0百萬元及人民幣29.5萬元，分別佔同期原集團採購總額約7.4%、5.9%及9.3%。

供應商D於截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的五大供應商之一及於截至二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的一名客戶。於往績記錄期間，原集團向供應商B採購各種IVD產品，主要包括希森美康的尿液分析試劑及分析儀。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年，原集團源自供應商D的收益分別為零、零及約人民幣0.3百萬元，分別佔原集團總收益的零、零及約0.1%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團向供應商D的採購額分別約為人民幣10.2百萬元、人民幣36.4百萬元及人民幣36.3百萬元，分別佔原集團採購總額的約4.1%、14.3%及11.5%。

客戶B於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的五大客戶之一，亦是原集團的供應商之一。於往績記錄期間，原集團向客戶B供應各種IVD產品，主要包括希森美康的凝血試劑、國際品牌B的免疫試劑及國際品牌A的免疫試劑。於往績記錄期間，原集團亦向客戶B採購各種IVD產品，主要包括國際品牌G的微生物學試劑及國際品牌H的臨床化學試劑。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年，我們源自客戶B的收益分別約為人民幣58.8百萬元、人民幣50.8百萬元及人民幣55.0百萬元，分別佔同期原集團總收益的約20.2%、15.0%及13.3%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團自客戶B的採購額分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.9百萬元，分別佔同期原集團採購總額約0.1%、0.1%及0.3%。

## 業 務

客戶H於截至二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的五大客戶之一，於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的一名供應商。於往績記錄期間，原集團向客戶H供應各種IVD產品，主要包括希森美康的凝血分析儀以及國內品牌F的血液、體液及即時檢驗試劑。於往績記錄期間，原集團亦向客戶H採購各種IVD產品，主要包括國內品牌F的血液、體液測試及即時檢驗試劑。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年，原集團源自客戶H的收益分別約為人民幣1.6百萬元、人民幣7.2百萬元及人民幣28.5百萬元，分別佔同期原集團總收益的約0.6%、2.1%及6.9%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團自客戶H的採購額分別約為人民幣1.1百萬元、人民幣0.9百萬元及人民幣2.1百萬元，分別佔同期原集團採購總額的約0.4%、0.3%及0.7%。

客戶I於截至二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的五大客戶之一，於截至二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的供應商之一。於往績記錄期間，原集團向客戶I供應各種IVD產品，主要包括希森美康的凝血試劑。於往績記錄期間，原集團亦向客戶I採購國際品牌H的免疫試劑。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年，原集團源自客戶I的收益分別約為人民幣7.3百萬元、人民幣9.8百萬元及人民幣12.8百萬元，分別佔同期原集團總收益的約2.5%、2.9%及3.1%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團自客戶I的採購額分別為零、零及人民幣2.3百萬元，分別佔同期原集團採購總額的零、零及約0.7%。

客戶J於截至二零一七年十二月三十一日止年度為原集團的五大客戶之一及於截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度為原集團的一名供應商。於往績記錄期間，原集團向客戶J供應各種IVD產品，主要包括希森美康的血液及體液試劑以及分析儀。於往績記錄期間，原集團亦向客戶J採購各種IVD產品，主要包括國內品牌F的臨床化學試劑及國際品牌B的免疫試劑。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度各年，原集團源自客戶J的收益分別約為人民幣1.2百萬元、人民幣11.3百萬元及人民幣0.3百萬元，分別佔同期我們總收益的約0.4%、3.3%及0.1%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團自客戶J的採購額分別約為零、人民幣0.7百萬元及人民幣1.6百萬元，分別佔同期原集團採購總額的零、約0.3%及0.5%。

## 業 務

希森美康於截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，為原集團的五大供應商之一及原集團的一名客戶。於往績記錄期間，作為希森美康尿液分析產品的二級分銷商（擁有全國分銷權），原集團向希森美康採購各種IVD產品，主要包括希森美康的尿液分析試劑、希森美康的免疫試劑及來自一名國際製造商的臨床化學試劑。於往績記錄期間，原集團亦向希森美康供應各種IVD產品，主要包括國際品牌A的免疫試劑、國際品牌B的免疫試劑及國際品牌H的免疫試劑。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團源自希森美康的收益分別約為人民幣85,695.7元、人民幣132,210.0元及人民幣146,152.9元，分別佔同期原集團總收益的約0.0%、0.0%及0.0%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團自希森美康的採購額分別約為人民幣12.5百萬元、人民幣13.0百萬元及人民幣21.1百萬元，分別佔同期原集團採購總額約5.0%、5.1%及6.7%。

董事確認，原集團向／自該等重疊的客戶兼供應商的銷售及採購，乃(i)經謹慎考慮並已計及於相關時間的現行買賣價作出；(ii)根據一般商業條款於日常業務過程中按公平交易基準進行；及(iii)按不遜於非客戶兼供應商的其他獨立第三方所提供的價格作出。據董事所深知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，原集團的其他主要客戶及主要供應商並無任何其他重疊。

### 威士達的供應商

於往績記錄期間，威士達的主要供應商為IVD產品製造商。威士達通常僅就IVD分析儀與其供應商訂立分銷協議。就銷售IVD試劑而言，威士達通常透過下達採購訂單（其中列明將予採購的IVD試劑的品牌、類型及數量）向其供應商採購IVD試劑。一般而言，威士達不會與其供應商訂立任何期限超過一年的分銷協議。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，自威士達五大供應商的採購額分別佔威士達採購總額的約98.5%、98.2%及98.5%；自威士達最大供應商的採購額分別佔威士達採購總額約94.7%、94.7%及94.9%。

## 業 務

下表載列於往績記錄期間威士達五大供應商的基本資料：

### 截至二零一六年十二月三十一日止年度

供應商	向供應商採購的主要產品	威士達採購總額的概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	截至二零一六年十二月三十一日的業務關係年限(概約)
希森美康.....	凝血產品	94.7%	一間於日本上市的公司，為擁有全球銷售及分銷網絡的IVD產品製造商	開發、製造、銷售及出口／進口診斷儀器、試劑及相關軟件，以國家及其他公立醫院、私立醫院、大學、研究機構及其他醫療機構為對象	19
帝肯.....	免疫產品	2.3%	一間於二零零八年在中國成立的公司，其母公司為一間於瑞士成立的擁有全球銷售及分銷網絡的公司	銷售及出口／進口醫療器械	7
阿利發.....	血液學(凝血除外)及體液產品	0.8%	一間於二十世紀八十年代在意大利成立的公司，擁有全球銷售網絡	開發、生產及分銷實驗室自動化臨床診斷儀器	2
供應商J.....	免疫產品	0.4%	一間於二十世紀七十年代在意大利成立的公司，擁有全球銷售網絡	製造電泳產品，包括儀器及試劑	3
供應商K.....	電子五金	0.3%	一間於二零一一年在中國成立的公司，主要於上海經營	一家中國計算機硬件及軟件製造商	1

## 業 務

### 截至二零一七年十二月三十一日止年度

供應商	向供應商採購的主要產品	威士達採購總額的概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	截至二零一七年十二月三十一日的業務關係年限(概約)
希森美康 .....	凝血產品	94.7%	一間於日本上市的公司，為擁有全球銷售及分銷網絡的IVD產品製造商	開發、製造、銷售及出口／進口診斷儀器、試劑及相關軟件，以國家及其他公立醫院、私立醫院、大學、研究機構及其他醫療機構為對象	20
帝肯 .....	免疫產品	1.8%	一間於二零零八年在中國成立的公司，其母公司為一間於瑞士成立的擁有全球銷售及分銷網絡的公司	銷售及出口／進口醫療器械	8
阿利發 .....	血液學 (凝血除外)及 體液產品	0.8%	一間於二十世紀八十年代在意大利成立的公司，擁有全球銷售網絡	開發、生產及分銷實驗室 自動化臨床診斷儀器	3
供應商I .....	微生物學產品	0.5%	一間於二零零三年在中國成立的公司，其母公司為一間於二零零六年成立的擁有全球銷售網絡的公司	開發及製造生物技術產品	4
供應商J .....	免疫產品	0.4%	一間於二十世紀七十年代在意大利成立的公司，擁有全球銷售網絡	製造電泳產品，包括 儀器及試劑	4



## 業 務

截至二零一八年十二月三十一日止年度

供應商	向供應商採購的主要產品	威士達採購總額的概約百分比	供應商的基本資料	供應商的主要業務	截至二零一八年十二月三十一日的業務關係年限（概約）
希森美康 <sup>(1)</sup>	凝血產品	94.9%	一間於日本成立上市的公司，為擁有全球銷售及分銷網絡的IVD產品製造商	開發、製造、銷售及出口／進口診斷儀器、試劑及相關軟件，面向國家及其他公立醫院、私立醫院、大學、研究機構及其他醫療機構	21
帝肯	免疫產品	2.3%	一間於二零零八年在中國成立的公司，其母公司為一間於瑞士成立的擁有全球銷售及分銷網絡的公司	銷售及出口／進口醫療器械	9
阿利發	血液學 (凝血除外) 及體液產品	0.8%	一間於二十世紀八十年代在意大利成立的公司，擁有全球銷售網絡	開發、生產及分銷實驗室自動化臨床診斷儀器	4
供應商K	電子硬件	0.3%	一間於二零一一年在中國成立的公司，主要於上海經營	中國電腦硬件及軟件製造商	3
供應商J	免疫產品	0.2%	一間於二十世紀七十年代在意大利成立的公司，擁有全球銷售網絡	製造電泳產品，包括儀器及試劑	5

## 業 務

附註：

- (1) 於往績記錄期間，威士達已聘請代理商A及代理商B自希森美康採購希森美康凝血產品。根據威士達與各代理商A及代理商B做出的安排，該等代理商將為威士達提供自希森美康採購產品的憑證。為獲得該憑證，威士達將向該等代理商提供相當於採購代價30%的定價及服務費。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達透過代理商A進行的採購總額分別約為人民幣569.5百萬元、人民幣715.7百萬元及人民幣750.0百萬元，分別佔威士達採購總額的約45.6%、55.5%及49.6%。截至二零一六年十二月三十一日止年度，威士達已聘請代理商B向希森美康一次性採購希森美康的IVD產品。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達透過代理商B進行的採購總額分別約為人民幣74.1百萬元、零及零，分別佔威士達採購總額的約5.9%、零及零。

於往績記錄期間，除達承外，威士達的五大供應商均為獨立第三方。我們的董事確認，我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東（就董事所知擁有我們於最後實際可行日期股本5%以上）概無於任何威士達於往績記錄期間的五大供應商中擁有任何直接或間接權益。於往績記錄期間，威士達並無就威士達的供應商供應經歷任何重大中斷、爭議或延遲。

### 威士達的客戶

於往績記錄期間，威士達主要透過其低級分銷商於中國分銷IVD產品。少量IVD產品亦直接向醫院及醫療機構銷售。

截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，向威士達五大客戶所作銷售分別佔威士達總收益的約25.9%、22.9%及23.2%；及向威士達最大客戶所作銷售分別佔威士達總收益的約7.5%、6.5%及6.3%。

下表載列於往績記錄期間威士達五大客戶的基本資料：

#### 截至二零一六年十二月三十一日止年度

客戶	向客戶銷售的主要產品	佔威士達總收益的概約百分比	客戶背景	客戶主要業務	截至二零一六年十二月三十一日的業務關係年限
達承.....	希森美康凝血產品	7.5%	我們的營運附屬公司	希森美康凝血產品 上海區域分銷商	5
分銷商A.....	希森美康凝血產品	7.3%	公司成立於二十世紀九十年代，主要在廣東經營業務	IVD產品分銷商	16

## 業 務

客戶	向客戶銷售的主要產品	佔威士達總收益的概約百分比	客戶背景	客戶主要業務	截至二零一六年十二月三十一日的業務關係年限
分銷商B.....	希森美康 凝血產品	4.5%	公司於二零零三年在中國成立，主要在江蘇經營業務	醫療工程及機械產品分銷商	10
姚林.....	希森美康 凝血產品	3.4%	由金橋醫療、北京醫療及北京三品等三間公司（該等公司均由姚林控制）組成，運營網絡覆蓋全國	IVD產品分銷商	14
分銷商D.....	希森美康 凝血產品	3.2%	公司於二零零八年在中國成立，主要在新疆經營業務	IVD產品分銷商	4

### 截至二零一七年十二月三十一日止年度

客戶	向客戶銷售的主要產品	佔威士達總收益的概約百分比	客戶背景	客戶主要業務	截至二零一七年十二月三十一日的業務關係年限
分銷商A.....	希森美康 凝血產品	6.5%	公司成立於二十世紀九十年代，主要在廣東經營業務	IVD產品分銷商	17
達承.....	希森美康 凝血產品	5.9%	我們的營運附屬公司	希森美康凝血產品 上海區域分銷商	6
分銷商B.....	希森美康 凝血產品	4.0%	公司於二零零三年在中國成立，主要在江蘇經營業務	醫療產品分銷商	11

## 業 務

客戶	向客戶銷售的主要產品	佔威士達總收益的概約百分比	客戶背景	客戶主要業務	截至二零一七年十二月三十一日的業務關係年限
姚林.....	希森美康 凝血產品	3.3%	由金橋醫療、北京醫療及北京三品等三間公司(該等公司均由姚林控制)組成，運營網絡覆蓋全國	IVD產品分銷商	15
分銷商E.....	希森美康 凝血產品	3.2%	公司在中國成立，主要在廣西經營業務	IVD產品分銷商	1

### 截至二零一八年十二月三十一日止年度

客戶	向客戶銷售的主要產品	佔威士達總收益的概約百分比	客戶背景	客戶主要業務	截至二零一八年十二月三十一日的業務關係年限
達承.....	希森美康 凝血產品	6.3%	我們的營運附屬公司	希森美康凝血產品 上海區域分銷商	7
分銷商A.....	希森美康 凝血產品	6.2%	公司成立於二十世紀九十年代，主要在廣東經營業務	IVD產品分銷商	18
分銷商B.....	希森美康 凝血產品	4.8%	公司於二零零三年在中國成立，主要在江蘇經營業務	醫療產品分銷商	12

## 業 務

客戶	向客戶銷售 的主要產品	佔威士達 總收益 的概約百分比	客戶背景	客戶主要業務	截至二零一八年 十二月三十一日的 業務關係年限
姚林.....	希森美康 凝血產品	3.1%	由金橋醫療、北京醫療及 北京三品等三間公司 (該等公司均由姚林控制) 組成，運營網絡覆蓋全國	IVD產品分銷商	16
分銷商G.....	希森美康 凝血產品	2.8%	公司在中國成立，主要在 河南經營業務	醫療設備及多種IVD產品 分銷商	3

於往績記錄期間，於作出一切合理查詢後，就董事所深知及確信，除達承及姚林外，威士達的五大客戶均為獨立第三方。董事確認，我們的董事、彼等各自的緊密聯繫人或任何股東（就董事所知擁有我們於最後實際可行日期股本5%以上）概無於威士達於往績記錄期間的五大客戶中擁有任何直接或間接權益。詳情請參閱本文件「關連交易」一節。

於往績記錄期間，威士達並無與其客戶發生任何重大糾紛或遭遇任何重大的瑕疵品退貨情況。

### 威士達重疊的客戶兼供應商

截至二零一六年十二月三十一日止年度，共有四名重疊的客戶兼供應商，其中一名為威士達五大客戶，及一名為威士達五大供應商。

截至二零一七年十二月三十一日止年度，共有五名重疊的客戶兼供應商，其中兩名為威士達五大客戶，及一名為威士達五大供應商。

截至二零一八年十二月三十一日止年度，共有六名重疊的客戶兼供應商，其中兩名為威士達五大客戶。

## 業 務

下表載列威士達於往績記錄期間來自重疊的客戶兼供應商的總銷售收益及採購額：

	截至		
	十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
<b>向重疊的客戶兼供應商銷售</b>			
銷售收益(含税)(人民幣千元) . . . . .	48,123	146,421	180,831
佔我們總銷售收益的百分比(%) . . . . .	3.5	9.2	9.8
<b>自重疊的客戶兼供應商採購</b>			
採購額(含税)(人民幣千元) . . . . .	1,183,323	1,228,624	6,820
佔我們採購總額的百分比(%) . . . . .	94.8	95.3	0.5

希森美康於往績記錄期間為威士達的五大供應商之一及於截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度為威士達的一名客戶。希森美康主要向威士達供應希森美康凝血分析儀及試劑。希森美康主要自威士達採購希森美康凝血分析儀。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達源自希森美康的收益分別約為人民幣1.1百萬元、人民幣5,555.6元及零，分別佔威士達總營業額的約0.1%、0.0%及零。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達自希森美康的採購額分別約為人民幣1,181.2百萬元、人民幣1,221.2百萬元及人民幣1,436.4百萬元，分別佔威士達同期採購總額約94.7%、94.7%及94.9%。

姚林於往績記錄期間為威士達的五大客戶之一及威士達的五大供應商之一。姚林主要向威士達採購希森美康凝血分析儀及試劑。姚林主要向威士達供應帝肯試劑的零部件及其他耗材。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達源自姚林的收益分別約為人民幣46.4百萬元、人民幣52.0百萬元及人民幣57.2百萬元，分別佔威士達總營業額的約3.4%、3.3%及3.1%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達自姚林的採購額分別約為人民幣0.1百萬元、人民幣4.2百萬元及人民幣3.0百萬元，分別佔威士達同期採購總額約0.0%、0.3%及0.2%。

達承於往績記錄期間為威士達的五大客戶之一，於截至二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度為威士達的供應商之一。由於達承獲威士達委任為希森美康凝血產品在上海的區域分銷商，達承向威士達採購各種IVD產品，主要包括希森美康的凝血產品。於往績記錄期間，達承亦向威士達供應希森美康尿液分析產品。截至二零

---

## 業 務

---

一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達源自達承的收益分別約為人民幣103.8百萬元、人民幣94.0百萬元及人民幣116.6百萬元，分別佔威士達各年總收益的約7.5%、5.9%及6.3%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達向達承的採購額分別為零、約人民幣2.2百萬元及人民幣1.7百萬元，分別佔威士達採購總額的約零、0.2%及0.1%。

### 營銷及推廣

我們將不斷積極地發掘適合的新品牌或產品並引薦予客戶。我們根據市場調查及從我們日常經營過程中收集的信息，細心挑選在IVD產品市場具備良好增長潛力的品牌及產品，並接觸相關IVD製造商及啟動磋商和採購程序（如適用）。我們的銷售及營銷部門自供應商取得樣品，其後向目標客戶展示樣品。

我們透過多項營銷策略及渠道提高品牌知名度，包括與產品供應商及製造商進行聯合營銷及推廣計劃，主要包括講座及研討會。此外，我們組織年度分銷商會議，與我們的分銷商建立更牢固的關係。

### 定價政策

我們認為，按具有競爭力的價格維持穩定的優質產品供應是本集團持續獲得成功的關鍵。我們針對各個業務分部採用不同的定價政策，詳情載列如下：

#### 分銷業務

我們主要通過評估市場價格來確定我們的銷售價格。我們亦考慮我們的成本、確定的合理利潤水平及客戶所在特定市場的狀況。整體而言，我們採納「成本加成」定價政策，據此，我們按所銷售IVD產品加不同利潤率設定目標價格。

#### 自有品牌產品業務

我們按與向分銷業務的客戶銷售類似的方式，以成本加成基準設定我們的價格。在確定向客戶的銷售價格時，我們亦會考慮競爭對手區域市場價格及我們的製造成本。

董事相信，我們的定價策略讓我們可將採購及營運成本的部分增幅轉嫁予客戶。為保持盈利及競爭優勢，我們定期監控競爭對手的定價以供參考，並將繼續因應當前市場趨勢釐定及調整產品定價。

---

## 業 務

---

### 季節因素

我們的業務及經營業績通常受到季節性波動影響。於往績記錄期間，我們的銷售活動在中國農曆新年前後的活躍程度通常較低且在年底前的活躍程度通常較高，乃主要由於我們客戶的消費模式。

### 質量控制

我們奉行高度嚴格的質量控制系統，而且重視對業務的質量控制。我們的質量控制團隊亦負責確保我們遵守所有相關法規、標準及內部政策。我們的高級管理層積極參與制定質量政策及管理內部及外部質量表現。

### 分銷業務

我們完全遵守所有相關中國法律法規，以確保我們的經營質量。進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。此外，我們只選擇擁有優良的資質和產品質量往績記錄的供應商。

當接獲分銷產品時，我們會對我們產品的包裝、到期日、序列號及合資格證書進行現場檢查。若該產品合格，則我們會將其存至倉庫以備分銷。倘產品未通過檢查，我們將即時知會供應商且不會將其存至倉庫。

### 自有品牌產品業務

我們已根據所有相關國家或行業指引建立質量控制系統。此外，我們亦遵守本身的內部質量控制指引，有關指引因分析儀及試劑產品不同而各異。我們可另行物色合適的製造商以撤換任何未能通過有關檢測的OEM製造商。

特別是，關於保護我們的設計及開發工作，我們要求我們的OEM製造商及我們於蘇州德沃的生產線遵守嚴格的產品質量及保密規定。根據適用法律及法規，我們有義務就我們OEM製造商的責任對客戶負責。因此，我們會在下單前進行現場考察，以觀察整個生產流程，並對我們OEM製造商及我們於蘇州德沃的生產線的工作進行檢查及測試，以確保彼等遵守有關法律及法規。於往績記錄期間，我們的業務未曾因重大違規、交易對手違約或生產我們產品的OEM製造商及我們於蘇州德沃的生產線的業務中斷而中斷。據我們的董事所知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，相關OEM製造商及我們於蘇州德沃的生產線未曾違反保密規定。



## 業 務

### 存貨管理及物流

我們積極管理及維持存貨以確保具成本效益及控制質量，並及時分銷、銷售及製造IVD產品。我們的高級管理層積極參與制定存貨標準，不斷尋求方法進一步改善存貨控制。

### 存貨管理

我們的營運涉及多類保質期有限的試劑的儲藏及貯存。該等產品需要於我們特定溫度一般介乎2°C至8°C的冷庫中儲存。我們試劑的平均保質期介乎9至24個月。我們的IVD分析儀存儲僅需條件適宜的倉庫。

我們持續向供應商採購產品以維持至少四個月的存貨水平，以滿足我們基於銷售預測的業務需求。我們通過企業資源管理系統管理存貨。於倉庫的主入口及主要公共區域設有24小時監控程序。

我們首先提前四個月向供應商提供我們的預測採購量，然後向我們的供應商下達個別採購訂單，列出產品數量及交貨條款。向我們的供應商下達採購訂單至將產品交付至我們的倉庫一般需時約兩周。我們需要根據銷售預測，並考慮我們的客戶以往的下單記錄、終端客戶需求、市場趨勢及預測宣傳計劃，維持充足的存貨水平，以滿足我們客戶的需求。

於二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日，原集團的存貨結餘分別約為人民幣37.2百萬元、人民幣47.8百萬元及人民幣51.4百萬元，分別佔其同期的流動資產總額的約13.4%、14.9%及14.0%。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團的平均存貨週轉天數分別約為47日、67日及61日。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團因處置未出售、退回或過期產品而分別撇銷存貨約人民幣6,000元、人民幣25,000元及人民幣12,000元。原集團定期評估存貨的可變現性，並認為於往績記錄期間毋須計提存貨減值撥備。

威士達的存貨結餘分別約為人民幣422.8百萬元、人民幣473.6百萬元及人民幣525.8百萬元，分別佔其同期流動資產總額的約47.5%、44.3%及48.5%。作為希森美康凝血產品的全國分銷商（在中國擁有獨家分銷權），與原集團相比，威士達的存貨週轉天數相對較長，主要是由於威士達的存貨需求更強以滿足其客戶需求。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達的平均存貨週轉天數分別約為118日、132日及123日。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十

## 業 務

一日止年度，威士達因處置其未出售、退回或過期的產品而分別撇銷存貨約人民幣1.1百萬元、人民幣2.6百萬元及人民幣1.3百萬元。威士達定期評估存貨的可變現性，並認為於往績記錄期間毋須計提存貨減值撥備。

### 倉儲

試劑為通常需要在特定的溫度範圍內指示冷鏈運輸的物品。試劑的運輸及儲存溫度通常介乎2℃至8℃，但部分試劑可低至-15℃至-20℃。因此，確保適當的存儲設施、運輸程序及若干政策，以避免採購代理及終端客戶之間冷鏈中斷導致產品嚴重損失的可能性至關重要。

於最後實際可行日期，我們向供應商採購的所有產品均存放於我們於上海租賃的三個倉庫內。上海倉庫的總建築面積約為11,529平方米，對於需要最佳存放溫度介乎2℃至8℃的試劑，指定冷藏量約為7,882立方米。

下表列示於最後實際可行日期租賃的倉庫概要：

序號	地址	建築面積	具備冷藏 容量大約體積	當前租期
		(平方米)	(立方米)	
1.....	上海市浦東新區秀浦路3408號 1樓102室	687	2,356	二零一九年 六月十日至 二零二一年 六月九日
2.....	上海市中國(上海) 自由貿易試驗區 奧納路18號第二層東單元	500	-	二零一八年 七月十二日至 二零二零年 七月十一日
3.....	上海市松江區車墩鎮 香涇路79號3幢 (2號生產車間) 第一層及第二層	10,342	5,526	二零一八年 一月一日至 二零二零年 十二月三十一日

---

## 業 務

---

### 物流

就向原集團的客戶交付貨品而言，該等客戶一般會為其採購訂單指定交付目的地。原集團的物流團隊或物流公司（包括冷鏈存儲物流提供商）協調並安排向客戶交付貨品的運輸事宜，確保貨品及時送抵該等客戶。於往績記錄期間，原集團分別產生運輸及物流服務開支約人民幣0.3百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.8百萬元。

於往績記錄期間，威士達聘請獨立第三方專業物流公司處理其全國物流安排。於往績記錄期間，其分別聘請6家、8家及8家物流公司。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，威士達產生運輸及物流服務開支分別約人民幣6.2百萬元、人民幣10.4百萬元及人民幣16.7百萬元。

### 退貨政策

為確保客戶對我們的服務滿意，我們接受有缺陷產品退貨或換貨。此外，倘發現產品存在質量問題或產品包裝破損或產品序列號與交貨通知上所列的序列號不符，我們將負責自所有客戶回收產品，並需承擔一切相關回收支出。倘質量問題乃由供應商所致，我們可就我們產生的所有回收支出獲該等供應商彌償。除上述外，我們一般不允許產品退貨或退款。

於往績記錄期間，原集團客戶退貨金額分別約為人民幣110,181.8元、人民幣189,139.9元及人民幣1.0百萬元，以及威士達分銷商退貨金額分別為人民幣669,401.7元、人民幣292,193.2元及人民幣67,961.2元。董事確認，於往績記錄期間，本集團並無收到客戶任何重大投訴，以致對我們的業務造成重大不利影響。

### 保修政策

就IVD分析儀的任何質量瑕疵，原集團一般向客戶提供一年的產品維修保證。截至二零一六年、二零一七年及二零一八年十二月三十一日止年度，原集團產生的保修開支最高約為人民幣1.5百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣1.0百萬元，分別佔原集團同期收益約0.5%、0.2%及0.2%。

一般當且僅當終端客戶亦同時向威士達採購希森美康IVD試劑時，威士達方會向希森美康IVD分析儀終端客戶提供保養服務作為產品保證。反之，希森美康應向威士達支付保養服務及維修成本。自二零一七年四月起，這構成威士達保養服務分部收益的一部分。

---

## 業 務

---

### 保險

我們的保險組合涵蓋有關董事及高級職員、貨物運輸、物業、汽車、倉庫及任何法定僱員補償的責任及損失。我們不時檢討我們的保單以充分涵蓋保險範圍。董事認為本集團的保險涵蓋範圍就我們的業務規模和種類而言屬於慣常，而並不符合香港及中國標準商業做法。

於最後實際可行日期，我們並無提出或涉及任何重大保險申索。然而，我們的業務營運易受大範圍業務中斷引起的潛在損失所影響，且我們可能無法就現時保險範圍項下的損失獲得全額賠償。詳情請參閱「風險因素－我們的保險範圍可能不足以涵蓋與我們營運有關的風險」。

### 健康及工作安全

我們致力為我們員工提供安全工作環境。我們為全體員工實行工作安全指引，其列明我們的工作安全政策及提倡工作場地安全。我們已採納內部培訓計劃及工作場所健康及安全程序守則，我們藉此教育員工有關工作場所健康及安全正確實務的重要性。於往績記錄期間，概無發生嚴重受傷事故。

### 環境保護

由於我們的業務性質，我們業務活動並無直接產生工業污染物，因此我們於往績記錄期間概無為遵守適用環境保護規則及法規而產生任何成本。董事預期未來我們將不會為遵守適用環境保護規則及法規而產生重大成本。於往績記錄期間，我們並無面臨任何有關環境保護的重大申索或懲罰。於往績記錄期間，我們在所有重大方面已遵守適用的環境保護法律及法規。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

### 知識產權

於最後實際可行日期，我們在中國擁有20個註冊商標及10項註冊專利。有關我們已註冊知識產權的詳情，請參閱本文件附錄五「法定及一般資料－有關本公司業務的進一步資料－10.本集團的知識產權」一節。

於最後實際可行日期，我們概無以原告或被告身份涉及任何可能面臨威脅或尚未了結的有關知識產權的訴訟，或就侵犯知識產權接獲任何索償通知。

## 業 務

### 租賃物業

於最後實際可行日期，我們分別於中國及香港租賃40項及1項物業，物業總建築面積約為20,821平方米。除我們自關連人士林先生、何先生及梁先生租賃的若干辦公處所，我們租賃物業的所有其他業主均為獨立第三方。有關我們關連租約的詳情，請參閱本文件「關連交易－非獲豁免持續關連交易－向創始集團租賃物業」一節。於最後實際可行日期，41項租約中的18項將於最後實際可行日期後12個月內到期。

我們計劃於現有租約到期時續約或協商新的租約條款。於往績記錄期間，我們與業主協商續約時並無遭遇任何重大困難。

下表載列於最後實際可行日期按用途劃分的租賃物業明細：

用途	租賃物業數量	概約建築面積 (平方米)
倉庫	3	11,529
辦公室	32	5,270
研究及生產	2	3,237
宿舍	4	785
總計	<u>41</u>	<u>20,821</u>

### 僱員

於最後實際可行日期，我們在中國及香港的全職和兼職員工總人數為572人。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分的全職和兼職員工人數明細：

職能	僱員人數
營銷及技術.....	191
工程.....	132
管理、物流及財務.....	127
銷售.....	101
生產、研發及質量控制.....	21
總計.....	<u>572</u>

---

## 業 務

---

我們相信本集團的員工在分銷及自有品牌產品業務取得成功方面擔當重要角色。為挽留優秀員工，我們提供具競爭力的薪酬、福利和事業發展的清晰路線。

### 培訓

我們為新入職員工提供入職指導計劃，當中包括如考勤管理、年假管理及差旅報銷管理等主題。此外，我們的員工還將接受由我們或國家藥品監督管理局及醫療器械製造商等第三方組織的有關生產安全、質量控制、試劑知識和醫療器械業務運營指南及法規等各主題的培訓。

### 招聘

我們一般從公開市場招聘員工。我們亦可能聘請僱傭代理招聘員工。新聘員工需經過試用期，如我們滿意彼等於試用期內的工作表現，彼等可成為全職僱員。我們將在中國承擔社會保險、住房公積金或類似僱員福利。

於往績記錄期間，本集團在聘請員工方面概無遭遇任何重大困難，亦未經歷任何重大的僱員或勞資糾紛。

### 牌照、證書及登記

董事確認，於最後實際可行日期，我們已就於中國的業務營運取得所有必要牌照及許可證，因此符合相關法律和法規。董事確認，本集團於取得及／或重續相關牌照及許可證方面並無遭遇任何重大困難。此外，董事並不知悉任何情況可能嚴重妨礙或延遲相關牌照及許可證於屆滿後重續。因此，董事預期在遵守有關領取牌照規定方面不會遭遇任何重大困難以致對本集團的營運及業務造成重大不利影響。

## 業 務

### 分銷業務

下表載列本集團於最後實際可行日期就從事分銷業務取得的主要牌照、證書及登記詳情：

牌照、證書或登記	簽發機構	公司名稱	授出日期	屆滿日期
醫療器械營業執照	上海市浦東新區市場監督管理局	達承	二零一六年 一月六日	二零二一年 一月五日
第二類醫療器械經營 備案憑證	上海市浦東新區 市場監督管理局	達承	二零一五年 十二月十六日	不適用
醫療器械營業執照	上海市浦東新區 市場監督管理局	威士達(上海)	二零一八年 七月二十八日	二零二零年 九月二十一日
第二類醫療器械經營 備案憑證	上海市浦東新區 市場監督管理局	威士達(上海)	二零一八年 八月十三日	不適用
醫療器械營業執照	上海市楊浦區市場 監督管理局	華圖	二零一五年 五月二十日	二零二零年 六月二十一日
第二類醫療器械經營 備案憑證	上海市楊浦區市場 監督管理局	華圖	二零一五年 三月二十五日	不適用

## 業 務

### 自有品牌產品業務

下表載列我們於最後實際可行日期就從事自有品牌產品業務取得的主要牌照、證書及登記詳情：

牌照、證書或登記	簽發機構	公司名稱	授出日期	屆滿日期
第二類醫療器械經營 備案憑證	上海市浦東新區 市場監督管理局	艾維德 (上海)	二零一六年 一月二十日	不適用
醫療器械生產許可證	湖南省食品藥品 監督管理局	湖南安凱 嘉德 <sup>(1)</sup>	二零一九年 二月十九日	二零二二年 五月十七日
醫療器械註冊證書	湖南省食品藥品 監督管理局	湖南安凱 嘉德 <sup>(1)</sup>	二零一七年 二月二十日	二零二二年 二月十九日
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	湖南省食品藥品 監督管理局	湖南安凱 嘉德 <sup>(1)</sup>	二零一七年 二月二十日	二零二二年 二月十九日
醫療器械生產許可證	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一六年 十一月三十日	二零二一年 十一月 二十九日
第二類醫療器械經營 備案憑證	蘇州市食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一七年 四月六日	不適用
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一八年 四月十八日	二零二三年 四月十七日

附註：

(1) 湖南安凱嘉德前稱湖南布拉姆斯生物醫藥有限公司。



## 業 務

牌照、證書或登記	簽發機構	公司名稱	授出日期	屆滿日期
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一六年 十二月二十一日	二零二一年 十二月二十日
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一六年 十二月二十一日	二零二一年 十二月二十日
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一六年 十二月二十一日	二零二一年 十二月二十日
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一六年 十二月二十一日	二零二一年 十二月二十日
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一七年 六月六日	二零二二年 六月五日
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一七年 六月六日	二零二二年 六月五日
醫療器械註冊證書 (IVD試劑)	江蘇省食品藥品 監督管理局	蘇州德沃	二零一四年 十一月二十四日	二零一九年 十一月二十三日

### 監管合規及法律程序

為運營業務，我們須遵守中國的法律法規並受監管部門的監督，並須持有所需的若干執照、許可及批文。有關我們的業務營運須遵守的相關中國法律法規概要載於本文件「監管概覽」一節。

經我們的中國法律顧問確認，我們已取得於中國營運業務所需的所有必要執照、許可及批文。於最後實際可行日期，該等執照、許可及批文均有效並保持效用。

## 業 務

### 下文載列我們於往績記錄期間的重大違規事件：

違規事件的性質	違規事件的原因	法律後果、潛在的最大處罰及其他財務負債	為免日後再次發生而採取的補救行動及內部監控措施
<p><b>1. 社保及住房公積金</b></p>	<p>達承(上海)未能根據《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》的規定在相關社會保險及住房公積金部門正確登記付款基數及為其所有僱員繳納足額供款。</p> <p>違規事件乃主要由於負責人員於有關期間對《中華人民共和國社會保險法》及《住房公積金管理條例》項下的監管規定的疏忽大意所致。</p>	<p>倘相關部門發現本集團因未能作出足額社會保險供款(參考正確的付款基數計算)而違反《中華人民共和國社會保險法》，相關部門可(i)要求我們在指定期限內支付所有未繳納的社會保險供款；及(ii)每日按未付金額的0.05%徵收逾期費用，自應作出供款之日起計。倘社保供款差額未於規定時限內作出，則或會額外徵收相等於差額一至三倍的罰款。</p>	<p>根據上海市社會保險事業管理中心於二零一八年十一月八日及二零一九年四月二十四日發出的社會保險供款確認書，上海市社會保險事業管理中心確認，達承(上海)自二零一一年三月至二零一九年三月期間並無任何社會保險供款短缺的記錄。據我們的中國法律顧問告知，上海市社會保險事業管理中心為發出相關確認函的主管部門。</p>
<p>倘有關部門發現本集團因未能作出足額住房公積金供款(參考正確的付款基數計算)而違反《住房公積金管理條例》，有關部門或會要求我們於規定時限內補足住房公積金供款。倘有關供款未於規定時限內作出，有關部門或會向法院申請強制執行。</p>	<p>經我們的中國法律顧問告知，雖然達承(上海)因有關違規事件而遭主管部門徵收相等於未繳足社保供款的一至三倍的罰款的風險甚微，但達承(上海)仍可能被勒令於規定時限內支付社保供款差額，連同按未付款項的0.05%計算的每日逾期費用，自應作出供款之日起計。</p>	<p>此外，根據上海市公積金管理中心於二零一八年九月三十日及二零一九年四月三十日發出的住房公積金供款確認書，達承(上海)已於二零一一年四月設立住房公積金賬戶，於截至二零一九年三月並無任何住房公積金供款短缺的記錄。據我們的中國法律顧問告知，上海市公積金管理中心為發出相關確認函的主管部門。</p>	
<p>我們的董事確認，於最後實際可行日期，達承(上海)並未收到當地部門的任何通知或有關社保及住房公積金供款的違規事件的任何申索。董事進一步確認，倘達承(上海)被主管部門勒令於規定時限內補足社保供款，達承(上海)將遵守規定，於規定時限內補足相關僱員的社保供款。基於上述原因，我們的董事認為，毋須就社會保險及住房公積金供款作出任何撥備。</p>	<p>意識到上述違規事件後，我們已加強我們的內部控制，於付款前交叉核算社保及住房公積金供款，避免有關違規事件再次發生。此外，一旦相關登記可行，我們將於二零一九年向相關社保及住房公積金部門登記正確的付款基數。於最後實際可行日期，仍無法登記。</p>		

## 業 務

違規事件的性質	違規事件的原因	法律後果、潛在的最大處罰及其他財務負債	為免日後再次發生而採取的補救行動及內部監控措施
<p><b>2. 未能在中國相關部門辦理租賃協議登記手續</b></p> <p>威士達（上海）於往續記錄期間在中國租賃33項物業作辦公室及／或倉庫用途。威士達（上海）未能在主管部門就所有該等物業中的30項物業的租賃協議辦理登記手續。</p> <p>蘇州德沃於往續記錄期間於中國租賃一處物業作研究、辦公及生產之用。蘇州德沃未向主管機關登記該租賃協議。</p>	<p>違規事件乃主要由於相關業主不配合遞交租賃協議及其他相關文件。</p>	<p>根據《商品房屋租賃管理辦法》，須辦理租賃登記手續，未辦理租賃登記手續的租賃協議各方將被處以罰款（實體為人民幣1,000元至10,000元；個人不超過人民幣1,000元）。倘被處以罰款，我們須支付的最高罰款將為約人民幣310,000元（約353,594港元）。</p> <p>經我們的中國法律顧問所告知，倘純粹因其本身未能向主管機關登記備案租賃協議，則將不會導致：(i)有關協議被視為無效或不具約束力；或(ii)我們被要求遷出租賃的物業。</p>	<p>於最後實際可行日期，我們並未因未辦理租賃協議登記手續而收到任何整改令，亦未因此而導致任何罰款或處罰。</p> <p>鑒於我們中國法律顧問的意見，我們的董事認為相關違規事件（不論單獨或整體）不會對本集團產生重大不利影響。因此，我們並無就此作出任何撥備。</p> <p>我們不斷採取積極主動的方式聯繫業主辦理租賃登記的手續。倘主管機關要求我們糾正有關違規，但我們因業主不配合而無法糾正，我們將考慮終止該等不合規租約，物色臨近替代場所，並在不對我們的日常業務營運造成任何重大干擾的情況下進行搬遷。</p>

---

## 業 務

---

### 內部監控及風險管理措施

董事負責制定我們的內部監控措施，並監察內部監控措施的落實及風險管理系統的效力，其旨在就達成營運、申報及合規相關的目標提供合理保證。為管理外部及內部風險及確保業務順利運行，我們已於二零一八年五月委聘一名內部監控顧問協助本集團檢討內部監控系統及提出改進建議，因此我們根據該檢討的建議提升內部監控系統。

### 反腐敗措施

作為我們風險管理及內部控制系統的一部分，我們已正式制定一套與賄賂、腐敗及欺詐活動相關的內部政策，嚴格禁止在商業交易中支付或接受賄賂及回扣。為防止該等違法行為，我們已採取以下措施：

- 我們已正式採納員工手冊，以規範僱員的行為準則，嚴格禁止支付或收受賄賂。於簽訂僱傭合同時，我們的僱員同意遵守僱員手冊的條款及條件。我們亦已制定僱員道德準則，以禁止違法行為，例如賄賂、腐敗及欺詐行為。我們的僱員已簽署反賄賂與反腐敗協議，以承諾不參與該等違法行為。違反僱員手冊、僱員道德準則或反賄賂與反腐敗協議條款的僱員將受到處罰，包括解僱；
- 我們已執行有關利益衝突報告的政策，規定有關程序，處理涉及任何僱員利益衝突的交易或事件；及
- 我們已制定反舞弊管理政策，規定董事會及審核委員會有責任在本集團內部建設反舞弊文化，包括舉報程序、接收與欺詐案件有關的資料、欺詐案件調查，並規定欺詐責任及處罰，以及建立欺詐舉報渠道。

---

## 業 務

---

我們的董事確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，彼等並無參與及未知悉董事、僱員及分銷商的任何賄賂、貪污或欺詐行為。我們的董事進一步確認，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，據其所知，有關部門未曾對本集團進行任何反腐敗索償或調查。因此，我們的董事認為，我們的反腐敗政策及程序以及相關內部控制措施已足以有效確保我們遵守相關反腐敗法律及法規及防止我們的董事及僱員賄賂、貪污或欺詐行為。

### 風險管理措施

我們已制定下列措施及架構以管理我們的風險：

- (1) 董事會於批准任何重大業務決定前，會對與該等決定有關的重大風險進行徹底檢查；
- (2) 董事及高級管理層監督本集團的日常營運及監察任何有關營運風險。彼等負責評估與行業環境波動及市場變量有關的潛在市場風險、識別與營運、信貸及市場風險有關的不當行為及制定政策及解決方案以紓緩或解決該等風險。有關董事及高級管理層的資歷及經驗詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- (3) 我們的審核委員會檢討內部控制系統及程序以符合適用法律、法規及規章指定的規定；
- (4) 作為籌備[編纂]的一部分，董事已接受關於彼等作為香港上市公司董事的責任的培訓，包括彼等以本集團最佳利益行事的受信責任。我們亦將繼續安排香港法律顧問就上市規則為董事、高級管理層及僱員提供各項培訓，包括但不限於有關企業管治及關連交易方面；
- (5) 我們已根據上市規則第3A.19條委任博思融資有限公司為我們的合規顧問確保（其中包括）我們於[編纂]後就遵守上市規則得到妥善指引及建議；及
- (6) 我們為僱員提供培訓，以提升彼等的行業知識及鼓勵培養全方位的風險管理文化，以確保全體僱員知悉及對管理風險負責。

---

## 業 務

---

除上文所述委聘內部監控顧問外，我們於[編纂]後將委聘外部法律顧問以就遵守上市規則及適用香港法律、法規及規章不時及在有需要時為我們提供意見，以及就前述規則的變動向我們提供最新消息。在外部香港法律顧問、合規顧問及公司秘書的協助下，我們矢志於[編纂]時及之後維持持續及有效的內部監控系統、風險管理及企業管治措施，以及確保本集團的營運符合香港適用法律、法規及規章。

董事確認於往績記錄期間概無發生任何重大故障，且我們相信我們的內部監控及風險管理系統充足及有效。我們的日常業務過程中存在各類與我們業務及營運有關的其他風險及市場風險。更多詳情請參閱本文件「風險因素」、「原集團的財務資料－影響我們經營業績的關鍵因素」及「威士達的財務資料－影響威士達經營業績的因素」章節。

### 市場與競爭

#### 競爭狀況

在中國，IVD產品銷售可以分為直銷及分銷商銷售兩種模式。整體而言，大部分銷售是通過分銷完成的，因此，IVD產品的分銷商在IVD價值鏈中扮演著重要角色。儘管直銷模式具有更高的客戶忠誠度，且能更好地維護品牌形象，但由於中國市場准入條件複雜，IVD公司極少採用直銷模式。

原集團在中國經營IVD產品分銷業務，重點在IVD市場競爭激烈且高度分散的上海經營分銷業務。於二零一八年，五大市場參與者合共佔上海IVD市場份額的約74.4%。根據弗若斯特沙利文報告，原集團為上海第三大分銷商，佔市場份額的約9.9%，於二零一八年自銷售IVD產品獲得的收益約為人民幣402.7百萬元。威士達乃我們於二零一九年一月目前已收購的附屬公司，在中國為IVD產品的領先一級分銷商之一。威士達於二零一八年中國全部一級分銷商中成為第四大一級分銷商，市場份額約為2.4%。中國IVD市場具有競爭力及較為分散。

#### 中國IVD市場的限制

- **中國政府制定的價格上限**

中國政府制定醫院價格上限，以減少居民在醫療服務方面的支出。就先進的IVD技術而言，初始研發投資巨大通常會導致最終IVD產品的成本較高。價格上限令醫院

## 業 務

承受減價壓力，因此醫院不願引入新技術，乃由於產生利潤較少或並無利潤。相反，醫院通常更傾向於引入低成本的IVD替代品，儘管該等替代品表現稍微欠佳。價格壓力亦會降低IVD產品製造商的利潤率，阻礙中國IVD行業的發展。

- **IVD產品的報銷率**

人力資源和社會保障部公佈一項國家指導方針，規定省級政府可酌情報銷醫院部分醫療診斷及治療項目的費用，包括IVD產品及服務。因此，不同醫療產品的報銷率由各省政府決定，這實際上加大在全國範圍內推銷產品的難度。因此，中國IVD行業的增長或會因此停滯不前。

- **高額前期投資**

資金支持對在中國開展IVD業務至關重要。在IVD產品（特別是具有尖端技術的IVD產品）的預發佈階段，通常需要大量資金投入用於研發及各種長期的臨床試驗。由於在中國註冊新產品過程複雜且往往需時數年，資金支持將繼續發揮重要作用。整體而言，新型IVD產品的長期開發週期及高額前期投資或會限制中國IVD行業的發展。

## 兩票制

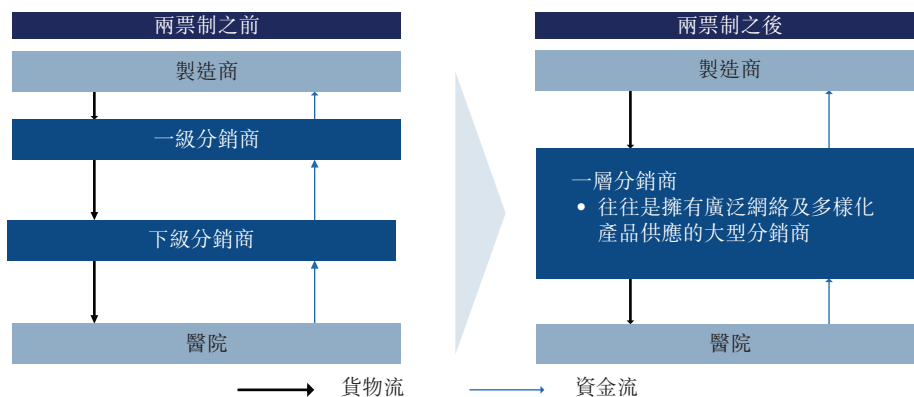
### 緒言

作為中國醫療體制改革的一項措施，於二零一六年十二月二十六日，國務院與其他七個中央政府部門（包括國家衛計委及國家食品藥品監督管理局）共同發佈《關於在公立醫療機構藥品採購中推行「兩票制」的實施意見（試行）》（「**實施意見**」）。於二零一七年一月二十四日，國務院發佈《關於進一步改革和完善藥品生產、流通和使用政策的若干意見》（「**意見**」）。根據實施意見及意見，公立醫療機構須逐步實施藥品採購「兩票制」，並鼓勵其他醫療機構推廣同一制度，以實現於二零一八年之前在全國範圍內推廣「兩票制」的目標。國家衛計委與其他五個中央政府部門於二零一八年三月五日共同發佈《關於鞏固破除以藥補醫成果持續深化公立醫院綜合改革的通知》（「**通知**」）。根據通知，高值醫用耗材須實行分類及集中採購政策，逐步推行高值醫用耗材購銷「兩票制」。有關中國「兩票制」實施的更多詳情，請參閱本文件「監管概覽－兩票制」一節。

## 業 務

### 「兩票制」於中國的潛在影響

「兩票制」旨在僅允許在價值鏈中發出最多兩張發票，第一張發票由製造商發給分銷商，第二張發票由分銷商發給醫院及醫療機構。下面列出「兩票制」實施前後醫療器械及醫療耗材分銷鏈的比較，假設「兩票制」將來適用於醫療器械及醫療耗材：



### 「兩票制」對IVD產品行業的潛在影響

於最後實際可行日期，我們分銷IVD產品的大部分區域當局尚未將「兩票制」應用於IVD產品行業。陝西省、福建省、青海省、遼寧省、黑龍江省、西藏自治區、山西省兩個城市及江蘇省一個城市已頒佈相關法律法規，以於IVD產品行業（包括我們分銷的IVD產品）實施「兩票制」。以上省份統稱（「適用省份」）。在其他地區尚未將「兩票制」應用或實施於IVD產品行業，我們不確定我們的業務營運是否以及在何種程度上會受實施「兩票制」的影響。於往績記錄期間，原集團產生自適用省份的收益分別約為人民幣4.6百萬元、人民幣9.0百萬元及人民幣13.7百萬元，佔同期原集團總收益的約1.6%、2.7%及3.4%。於往績記錄期間，威士達產生自適用省份的收益分別約為人民幣265.5百萬元、人民幣316.6百萬元及人民幣346.6百萬元，佔同期威士達總收益的約19.2%、19.8%及18.7%。以下「兩票制」對我們業務營運潛在影響的分析乃基於這樣的假設，即「兩票制」應用於醫療器械及醫療耗材時，其他地區亦將採取與適用省份類似的做法。





---

## 業 務

---

在上述各情景下，於收購事項後，「兩票制」對原集團、威士達及本集團的潛在影響進一步討論如下：

### 情形A

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們大部分的凝血產品均為希森美康的產品。於往績記錄期間，原集團希森美康凝血產品的銷售額分別約為人民幣105.8百萬元、人民幣135.6百萬元及人民幣156.2百萬元，分別佔原集團分銷業務總收益的37.4%、42.5%及38.2%及原集團同期總收益的約36.4%、40.0%及37.8%。威士達同期希森美康凝血產品銷售額分別約為人民幣1,281.9百萬元、人民幣1,442.9百萬元及人民幣1,632.6百萬元，分別佔威士達分銷業務總收益的92.8%、94.4%及94.4%及威士達同期總收益的約92.8%、90.4%及88.1%。

根據威士達（上海）與希森美康醫用電子（上海）有限公司之間訂立的分銷協議，威士達（上海）獲委任為希森美康醫用電子（上海）有限公司於中國分銷凝血產品（包括分析儀、試劑及其他耗材）的全國分銷商。根據希森美康醫用電子（上海）有限公司提供的確認，威士達（上海）自一九九七年以來為希森美康醫用電子（上海）有限公司的凝血產品於中國具有獨家分銷權的全國分銷商，且中國僅有一名全國分銷商。我們的中國法律顧問認為威士達（上海）可能被視作製造商，且希森美康醫用電子（上海）有限公司向威士達（上海）的發票將不會被計為第一張發票。

於往績記錄期間，達承從威士達（上海）採購其所有希森美康產品，且從威士達（上海）的採購額分別佔原集團採購總額的41.6%、37.0%及36.9%。由於威士達（上海）及達承於收購事項後現時均屬同一集團，我們的中國法律顧問認為威士達（上海）向達承的分銷及銷售不會被視為一張發票。

基於上述情況，倘「兩票制」適用於上海或中國其他地區，威士達或達承希森美康凝血產品的銷售將被計為第一張發票。在該情況下，威士達及達承均可能繼續向其較低級別分銷商或物流提供商銷售或直接向醫院及醫療機構銷售，且我們的董事認為，在該情形下我們的業務營運將不大可能受到重大不利影響。

## 業 務

### 情形B

與希森美康凝血產品的分銷安排相比，就吾等所知悉，希森美康已委任多個一級分銷商於中國分銷其血液學及體液（不包括凝血）產品。原集團及威士達目前分銷的所有希森美康血液學及體液（不包括凝血）產品均向該等一級分銷商或直接自希森美康採購。於往績記錄期間，原集團希森美康血液學及體液（不包括凝血）產品的銷售額分別約為人民幣22.7百萬元、人民幣38.6百萬元及人民幣62.8百萬元，分別佔原集團同期分銷業務總收益的約8.0%、12.1%及15.4%及原集團同期總收益的約7.8%、11.4%及15.2%。

於往績記錄期間，威士達的希森美康血液學及體液（不包括凝血）產品的銷售額分別為人民幣39,586元、人民幣29,823元及約人民幣2.0百萬元，分別佔威士達同期分銷業務總收益的約0.0%、0.0%及0.1%以及威士達同期總收益的約0.0%、0.0%及0.1%。

在此情形下，希森美康向一級分銷商作出的銷售很可能被計為第一張發票，該等一級分銷商向原集團作出的銷售則將可能被計為第二張發票。因此，倘「兩票制」在上海或全國其他地區採用，根據該情形，我們希森美康血液學及體液（不包括凝血）產品的銷售很可能被計為第三張發票，其不被「兩票制」允許，且可能必須停止該等銷售。

### 情形C

就其他非希森美康IVD產品而言，基於我們的當前業務營運，威士達為其他品牌（例如帝肯及阿利發）IVD產品的一級分銷商，且其亦自其他一級分銷商採購其他品牌的IVD產品。此外，威士達亦直接向希森美康或其他一級分銷商採購少量的希森美康其他IVD產品（不包括血液學及體液產品）。於往績記錄期間，威士達銷售IVD產品（不包括於情形A及情形B中討論的希森美康血液學及體液產品）的銷售額分別約為人民幣98.9百萬元、人民幣85.1百萬元及人民幣94.9百萬元，分別佔威士達分銷業務總收益的約7.2%、5.6%及5.5%及威士達同期總收益的約7.2%、5.3%及5.1%。在此情形下，由於威士達並非全國獨家分銷商，倘「兩票制」於威士達分銷產品的地區採用，相關製造商向威士達作出的銷售將很可能被計為第一張發票。此外，相關一級分銷商向威士達的銷售亦將被計為一張發票。因此，威士達向較低級別分銷商及／或物流提供商的銷售將很可能被計為第二張發票，且較低級別分銷商向醫院及醫療機構的任何銷售將很可能至少被計為第三張發票。

## 業 務

於往績記錄期間，原集團亦向其他一級分銷商採購非希森美康IVD產品，其後轉售予中國的其他低層分銷商或醫院及醫療機構。此外，原集團亦採購其他希森美康IVD產品（不包括於情形A及情形B中討論的希森美康血液學及體液產品）。於往績記錄期間，原集團銷售IVD產品（不包括希森美康血液學及體液產品及自有品牌產品）的銷售額分別約為人民幣154.6百萬元、人民幣145.2百萬元及人民幣189.4百萬元，分別佔原集團分銷業務總收益的約54.6%、45.4%及46.4%及原集團同期總收益的約53.2%、42.9%及45.8%。倘「兩票制」獲採用，原集團向其他一級分銷商的採購將可能被計為至少第二張發票，而原集團向低級別分銷商、物流提供商、醫院及醫療機構的任何銷售將可能被計為至少第三張發票。

因此，倘「兩票制」於原集團及威士達分銷IVD產品（不包括於情形A及情形B中討論的希森美康血液學及體液產品的地區獲採用，在此種情形下，我們可能必須停止該等銷售。

### 情形D

就自有品牌IVD產品而言，原集團是各自IDV產品的製造商，故「兩票制」的實施不會對我們自有品牌業務造成任何重大不利影響。於往績記錄期間，我們自有品牌IVD產品的銷售額為約人民幣7.3百萬元、人民幣18.9百萬元及人民幣5.2百萬元，分別佔原集團同期總收益的約2.5%、5.6%及1.3%。

### 情形E

於往績記錄期間，威士達一直為其希森美康IVD分析儀終端客戶提供維修服務，相關收入為零、約人民幣67.6百萬元及人民幣123.1百萬元，分別佔威士達同期總收入的零、約4.2%及6.6%。由於威士達為其終端客戶所提供的維修服務的性質（即維修IVD分析儀而非分銷醫藥產品），該業務分部不會受日後實施「兩票制」的影響，概因其不屬於IVD產品分銷行業。

### 結論

鑒於上述分析，董事認為，倘「兩票制」在全國範圍內全面實施，僅情形B及情形C將受此影響。根據本文件附錄三B所載之「經擴大集團之未經審核備考綜合財務資料」，截至二零一八年十二月三十一日止年度，原集團及威士達於情形B及情形C所產生的總收益（不計入任何公司間對銷）佔經擴大集團（經對銷公司間業績後）總收益的約16.3%。倘「兩票制」獲全面實施，經擴大集團日後的溢利將受到不利影響。

## 業 務

### 減輕實施「兩票制」的不利影響之措施

於最後實際可行日期，我們分銷IVD產品的大部分地區尚未將「兩票制」應用於醫療器械及醫療耗材，我們的董事確認，我們並未因「兩票制」的實施而遭致任何重大虧損。

然而，尚不確定何時及如何針對我們經營所在的其他地區（「其他適用地區」）的醫療設備及醫療耗材實施「兩票制」（如進行）。因此，我們很難預測我們的分銷業務分部及財務表現將受到何種影響。為進一步加強我們的分銷能力及銷售網絡、整合我們的分銷價值鏈，以及減輕國家實施「兩票制」的潛在影響，我們於二零一九年收購威士達餘下60%的股權。

此外，董事認為我們分銷業務的財務表現不會受到重大影響，乃由於我們原集團及威士達的希森美康凝血產品銷售不會受到影響，原因如下：

- i. 威士達（上海）自希森美康首次於一九九七年進入中國IVD市場以來一直為擁有中國獨家分銷權的希森美康凝血產品全國獨家分銷商，且作為擁有中國獨家分銷權的希森美康凝血產品全國獨家分銷商的威士達不太可能遭其他分銷商替換；
- ii. 根據弗若斯特沙利文報告，希森美康凝血產品二零一八年於中國擁有約43.9%收益市場份額，佔有中國凝血分析市場最大市場份額。董事相信，鑒於希森美康於中國凝血分析市場的領先地位，終端客戶（包括醫院及醫療機構）對希森美康凝血產品將產生持續穩定需求。由於威士達自一九九七年起作為希森美康凝血產品之獨家全國分銷商，只要希森美康凝血產品存在需求，我們原集團及威士達的銷售額不太可能受到影響；及
- iii. 此外，就董事所知，於二零一八年十二月三十一日，中國醫院及醫療機構累計安裝約6,359台希森美康凝血分析儀。由於各型號IVD分析儀具有專屬診斷用途，進行相關IVD檢測將需要若干試劑及耗材。於中國醫院及醫療機構安裝希森美康凝血IVD分析儀，因此確保希森美康凝血試劑銷售之經常性收入來源。

此外，我們將採取以下措施，以減輕在其他適用地區實施「兩票制」可能產生的不利影響：

- (i) 根據威士達（上海）與希森美康醫用電子（上海）有限公司之間訂立的分銷協議，威士達（上海）已獲委任為希森美康醫用電子（上海）有限公司於中國分銷凝血產品（包括分析儀、試劑及其他耗材）具有獨家分銷權的全國獨

---

## 業 務

---

家分銷商。我們的中國法律顧問認為威士達（上海）可能被視作分銷希森美康醫用電子（上海）有限公司凝血產品的製造商，且希森美康醫用電子（上海）有限公司向威士達（上海）開具的發票將不被計為第一張發票。收購事項完成後，威士達（上海）成為本集團的全資附屬公司。我們的中國法律顧問認為，威士達（上海）向達承的分銷及銷售將不會被視為第一張發票。

- (ii) 進一步開發與IVD製造商的直接業務關係，而非透過其分銷商採購產品。於二零一八年十二月三十一日，我們已與三名製造商建立業務關係，並有望進一步加強與製造商的業務聯繫，以整合上游網絡，進而可滿足「兩票制」的規定。詳情請參閱本節「我們的業務策略－擴展我們的產品組合以及擴展我們的分銷網絡及醫院覆蓋範圍」一段。
- (iii) 進一步鞏固與醫院的關係，增加提供解決方案服務的醫院數量。於最後實際可行日期，我們一直為三家醫院提供解決方案服務，這兩家醫院的平均貢獻佔原集團於往績記錄期間總收益的23.6%。作為我們未來發展的一項主要策略，我們將專注於發展與醫院的直接關係以提供解決方案服務，我們相信，通過直接向醫院銷售產品，將可部分抵銷在其他適用地區實施「兩票制」可能遭致的虧損。
- (iv) 進一步開發我們的自有品牌產品業務，以鞏固我們作為中國IVD行業的本地IVD製造商的地位。