

業 務

概 覽

根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的收入計算，我們是中國眼科醫療器械市場最大的國內參與者及第四大參與者，市場份額為6.7%。憑藉逾20年的業績記錄，我們致力於為我們的客戶提供優質的眼科醫療器械。根據弗若斯特沙利文的資料，我們的產品組合涵蓋使用眼科醫療器械進行診斷、治療或手術的所有七個眼科亞專科。截至最後實際可行日期，中國超過4,000名最終客戶(包括中國逾1,200家三級醫院及1,500家二級醫院，覆蓋中國所有省級行政區域)已採購我們的產品及售後服務。

我們經銷廣泛的產品組合，涵蓋使用眼科醫療器械進行診斷、治療或手術的所有七個眼科亞專科，即眼底病、白內障、屈光不正、青光眼、眼表疾病、視光及兒童眼科。我們的產品組合包括我們品牌夥伴的經銷產品以及我們開發及製造的自有產品。截至最後實際可行日期，我們已與19家海外品牌夥伴合作，其中16家已與我們訂立獨家合作協議以經銷其產品，包括Heidelberg、Schwind及Optos。憑藉我們長期的業績記錄、深入的市場理解及行業知識、廣泛的銷售網絡及經驗豐富的運營團隊，我們已成為眼科醫療器械行業細分領域中眾多全球領導者的首選合作夥伴，幫助其應對中國複雜的監管環境，讓其能夠接觸到我們成熟而靈活的多渠道銷售網絡，並通過我們專業的技術服務團隊進一步推廣其產品。我們亦已通過自身的研發工作以及對泰靚及羅蘭的收購，逐步擴大我們的自有產品組合。

根據弗若斯特沙利文的資料，於2021年，中國主要眼科疾病的眼科患者基數的規模相當於美國的約1.6至11倍，而美國於2021年的眼科醫療器械市場規模遠大於同年的中國市場。憑藉與品牌夥伴建立的良好關係以及逐步擴大自有產品組合開發的廣泛產品組合，我們能夠涵蓋廣泛的眼科疾病的診斷及治療。加上我們遍佈全國的多渠道銷售網絡及成熟的眼科KOL網絡，我們認為這對建立品牌知名度及客戶忠誠度很重要，我們相信我們已做好充分準備，可把握中國眼科醫療健康產業的增長潛力。

我們長期而完善的業績記錄使我們能夠開發一種由我們「為客戶創造價值」的核心價值驅動的多渠道銷售模式。憑藉強大的技術背景及行業經驗，我們的銷售團隊幫助客戶評估其臨床需求、評估其應用環境及技術能力，從而開發出最適合其需求及情況的產品，為客戶創造價值。例如，我們按豐富的產品組合區分民營醫院及公立醫院的營銷重點。就民營醫院(作為營利性醫院)而言，我們在向彼等推薦適合的產品時，會考慮彼等的財務預測及使用項目，強調我們眼科產品對特定功能的有效性，以就相關預測而言優化我們產品的使用。我們或會向民營醫

業 務

院推薦定制功能，以支援其按使用率計算的預測。就公立醫院而言，彼等向我們採購的眼科設備不僅用作診斷及治療，同時亦會用於學術研究，繼而會要求平常不會用於一般診斷及治療的額外功能，亦因此，我們或會建議公立醫院向我們採購具備廣泛功能，並安裝有可選功能的產品。這種以價值創造為導向的營銷策略使我們能夠與客戶建立長期穩定的合作關係。

我們亦通過我們的技術服務能力將自身與競爭對手區分。根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年來自提供技術服務的收入計算，我們為中國第二大眼科醫療器械技術服務供應商。截至最後實際可行日期，我們的技術服務團隊由127名技術人員組成，我們行業領先的技術服務網絡覆蓋中國所有省級行政區域。憑藉彼等的技能組合，我們的技術服務團隊及覆蓋全國的服務網絡能夠為客戶提供各類產品的運行環境評估、安裝、售後技術支持、維修保養等多種類型的服務。眼科醫療器械高度複雜，需要大量的技術支持及售後維護，因此提供優質專業技術服務的能力具有巨大的商業價值及盈利潛力。其亦為我們提供了與客戶互動、建立品牌忠誠度以及獲得第一手及時的市場需求及未滿足的市場需要洞見的絕佳機會。

我們認為研發投入一直並將繼續是我們增長的關鍵。隨著中國政策繼續向國產醫療器械傾斜，我們在人工晶體、電生理設備及視光設備的研發方面進行重要投資。尤其是通過收購泰靚，我們繼承了泰靚20多年的人工晶體研發經驗、世界領先的人工晶體研發資源及平台，包括與區域折射及EDoF人工晶體相關的核心知識產權。我們的泰靚研發團隊正在努力開發新的人工晶體產品，以實現對親水性及疏水性產品以及預裝及非預裝產品的全面覆蓋。更重要的是，我們正努力發展我們在中國的人工晶體生產能力。通過收購羅蘭，我們繼承了其電生理設備的研發能力，並成功地將羅蘭的研發團隊與我們在中國的研發團隊進行整合，在中國及德國建立了多中心的研發團隊。我們通過溫州的高視雷蒙進行視光設備的研發。截至最後實際可行日期，本集團已在中國註冊十項發明專利及19項實用新型專利，以及在香港、歐盟及其他司法權區註冊83項專利，我們認為這對我們的業務至關重要。

儘管COVID-19爆發導致許多醫院的公開招標程序暫停並大幅減少在中國進行的手術數目，因此影響了醫療器械及耗材的銷售，但我們的收入及利潤於業績記錄期保持穩定，毛利率穩步增長。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們的收入分別為人民幣1,106.7百萬元、人民幣962.1百萬元、人民幣1,298.2百萬元、人民幣578.6百萬元及人民幣577.9百萬元，而我們於同期的毛利分別為人民幣463.3百萬元、人民幣436.2百萬元、人民幣609.5百萬元、人民幣269.8百萬元及人民幣281.2百萬元。我們的毛利率

業 務

由2019年的41.9%上升至2020年的45.3%，並進一步上升至2021年的46.9%。我們的毛利率亦由截至2021年6月30日止六個月的46.6%上升至截至2022年6月30日止六個月的48.7%。

我們的優勢

我們認為以下優勢助力我們取得成功及自競爭中脫穎而出。

我們是中國一家覆蓋廣泛產品範疇的眼科醫療器械供應商。憑藉我們國際化的業務以及戰略產品及服務佈局，我們已建立多層競爭壁壘。

憑藉6.7%的市場份額，我們是中國眼科醫療器械市場最大國內參與者，按2021年的收入計算，則為第四大參與者。根據弗若斯特沙利文的資料，我們提供廣泛的眼科醫療器械，而我們的產品組合涵蓋使用眼科醫療器械進行診斷、治療或手術的所有七個眼科亞專科。憑藉逾20年的業績記錄，加上具遠見的產品組合佈局及服務戰略，我們為中國的行業發展先後作出多次突破及創新，於業績記錄期內不斷因應臨床需要向客戶提供最新的產品及服務而實現快速增長。截至最後實際可行日期，我們已向中國超過4,000名最終客戶(包括逾1,200家三級醫院及1,500家二級醫院)提供眼科醫療器械產品及相關服務，涵蓋眼科診斷設備、手術及治療設備及耗材以及與醫療器械相關的服務。

對眼科醫療健康產業的參與者(尤其是我們這類市場領導者)而言，中國市場充滿巨大的增長潛力。由於醫療資源稀缺及病人意識有限，中國眼科醫療健康服務的滲透率長久以來一直受到抑制，儘管具有診斷及治療需求。根據弗若斯特沙利文的資料，2021年中國主要眼科疾病的眼科患者基礎的規模為美國於同年的約1.6倍至11倍，而2021年美國眼科醫療器械市場規模遠大於同年中國眼科醫療器械市場。中國眼科診斷及治療服務滲透率低，有巨大的未來增長潛力。根據弗若斯特沙利文的資料，隨著中國人口老齡化及過度用眼的人數不斷上升，預期中國眼科醫療器械市場由2021年的人民幣163億元上升至2025年的人民幣304億元，複合年增長率為16.8%。此外，患者的健康意識及負擔能力改善及醫療保險的保障範圍擴大預期將有助推動眼科醫療健康市場的持續增長。

我們於中國的眼科醫療器械行業擁有逾20年的業績記錄。為貫徹我們「需求主導」的戰略以及憑藉我們對行業的深入理解及遠見，我們致力通過我們強勁的商業化能力不斷在中國市場推出最切合中國患者臨床需要的產品。逾20年前，我

業 務

們推出Viridis laser，這是我們其中一個長期品牌夥伴開發的產品，為創新的首款固態半導體激光產品，於當時為中國治療眼底病的唯一固態激光治療選項。透過先後推出眼底共焦激光掃瞄及影像系統、眼底病診斷及200度超廣角掃瞄系統及玻璃體切除手術所使用的耗材(包括硅油及眼科用重水)，以及多款其他眼科醫療器械，我們已建立我們作為中國眼科醫療器械行業的先行者地位。此外，自1998年推出以來，就進行電生理檢查而言，羅蘭的電生理產品獲中國的醫生及眼科醫生好評，因此羅蘭的收入及銷量均快速增長。

截至最後實際可行日期，我們與19位全球品牌夥伴合作，並將合作夥伴的產品加入我們的產品組合在中國銷售。我們的品牌夥伴包括Heidelberg、Schwind、Optos及多個其他在其各自細分市場中的全球眼科醫療器械領導者。眼科醫療器械的研發十分複雜且具有技術要求，視乎產品的功能，不同類型的產品所需要的研發專業知識有重大差異。不少全球性的眼科醫療器械公司可能專注於開發有限類型的眼科醫療器械產品，全球產業佈局的集中程度因而普遍較低。因此，儘管中國眼科醫療器械的市場規模龐大，但對眾多全球領先製造商而言，就廣泛的眼科醫療器械產品取得符合中國複雜監管及市場環境所需的一切營運及銷售能力未必符合成本效益。憑藉我們長期的業績記錄，加上對市場的深入了解及所具備的行業專業知識、龐大的銷售網絡及經驗豐富的經營團隊，我們已成為眼科醫療器械行業的子類別中眾多全球領導者的首選夥伴。

我們根據對市場的深入了解，以我們認為最切合中國眼科醫療健康產業需求的產品建立我們的產品組合。憑藉我們對行業的深入認識及監管能力，我們矢志將眾多全球頂尖的眼科醫療器械產品引進中國。我們為品牌夥伴帶來的增值擴展至參與經銷產品的改進及升級。我們為品牌夥伴提供市場回饋及改善的推薦意見，這有助其因應中國未獲得滿足的臨床需要及時調整其所提供的產品，並因而獲益。我們與大部分品牌夥伴之間已建立及維持多年的深厚及雙贏關係。我們相信，我們深入的行業認識、強大的執行能力、廣泛的產品組合及與品牌夥伴的緊密夥伴關係對建立多層競爭壁壘大有裨益，並對競爭對手複製我們的成功形成障礙。

我們以中國為基地，並同時在全球研究及開發、生產及銷售眼科設備產品。我們繼續在全球尋找頂尖產品、技術及團隊的收購及合作機會，借此豐富我們的產品種類，並已完成多項具價值的收購。於2020年及2021年，我們分別完成收購羅蘭及泰靚，並已有效地將其業務與我們現有的業務線整合，為我們強大的自有產品組合奠下基礎。根據弗若斯特沙利文的資料，我們自有產品系列中的許多產

業 務

品(如泰觀的人工晶體產品)代表全球頂尖技術及產品。截至2022年6月30日止六個月，我們銷售自有產品產生的收入佔銷售產品所得收入的29.5%，而截至2020年12月31日止年度的有關收入佔銷售產品所得收入的3.0%。我們認為，我們廣泛的產品組合及跨國營運大大促成了我們的業務增長。

產品組合覆蓋所有主要眼科醫療器械類別，為客戶提供廣泛產品及服務組合

我們經銷廣泛的產品組合，涵蓋使用眼科醫療器械進行診斷、治療或手術的所有七個眼科亞專科，即眼底病、白內障、青光眼、屈光不正、眼表疾病、視光及兒童眼科，從而我們能為客戶提供綜合產品及服務組合。我們擁有覆蓋不同維度的廣泛產品組合，並針對白內障、屈光不正、青光眼、眼底病及乾眼症等多種眼科疾病。此外，我們的產品包括診斷設備、治療及手術配件設備以及高值耗材及一般耗材。

截至最後實際可行日期，我們的產品組合包括129項產品。下表載列我們的產品種類。



我們受惠於廣泛的產品組合。眼科醫療器械的研發及製造十分複雜及需要極高技術，並可能涉及不同學科的應用，包括材料科學、光學、精密設備製造及資訊科技。不少眼科醫療器械公司專注於有限類型的眼科醫療器械，未能做到全面覆蓋眼科的所有亞專科。根據弗若斯特沙利文的資料，我們為中國唯一一間能在全國範圍內提供覆蓋七個主要眼科亞專科設備及耗材的暢銷產品的眼科醫療器械集團，並於中國提供最廣泛的眼科醫療器械產品組合。

業 務

醫療機構及眼科醫生對綜合產品及服務組合有強勁需求，因其能協助其提升效率及成本效益。就產品種類及眼科的亞專科覆蓋而言，我們的產品組合使我們能滿足客戶的需求，從而建立客戶忠誠度。

我們的產品組合包括全球頂尖品牌夥伴的經銷產品及我們自行開發的自有產品。我們向客戶提供來自全球多間頂尖眼科醫療器械公司(如Heidelberg、Schwind及Optos)的經銷產品。我們的經銷產品中有多款可能獲認定為在其專屬領域中擁有領先市場地位的首選產品。

憑藉我們豐富的行業經驗及對行業的深入認識，我們已有策略地透過內部研發實力及戰略性併購建立自身的自有產品組合。我們的自有產品組合聚焦於具增長潛力的領域，如電生理診斷設備及人工晶體。

泰靚為區域折射多焦點人工晶體的先鋒，擁有全球領先的高端人工晶體生產線，根據弗若斯特沙利文的資料，按2021年的收入計在歐盟市場排名第二。根據弗若斯特沙利文的資料，泰靚的多焦點人工晶體系列產品為「同類首創」的產品，利用區域折射光學設計降低光暈，提供更舒適的治療體驗。根據弗若斯特沙利文的資料，泰靚的人工晶體產品於2017年第四季度正式進軍中國市場，於其推出後四年內，泰靚的產品獲認可為中國功能性人工晶體市場中最受歡迎的人工晶體產品之一。

我們通過羅蘭擁有全球頂尖的電生理設備生產線，該等設備包括多用途精準多焦電生理設備(人類及動物電生理、共焦激光眼底成像及光學斷層掃描一體式機器)。我們同時於中國成立頂尖的視光設備產品線生產數碼裂隙燈及眼底照相機，以把握基礎眼科診斷設備市場急速增長所帶來的機會。截至最後實際可行日期，我們已建立能夠支持中期業務增長的生產能力。

強大及多中心的研發實力，豐富的自主開發在研產品

我們有策略地收購和吸收國際及國內的優質眼科醫療器械研發能力，形成全球多中心的研發佈局。我們的研發開支由截至2019年12月31日止年度的人民幣2.7百萬元增加至截至2021年12月31日止年度的人民幣23.5百萬元，並由截至2021年6月30日止六個月的人民幣9.4百萬元增加至截至2022年6月30日止六個月的人民幣22.4百萬元。我們已經建立視光產品(位於溫州的高視雷蒙旗下)、人工晶體(位於荷蘭的泰靚旗下)及電生理設備(位於德國的羅蘭旗下)的研發中心。我們相信多中心研發團隊在研發工作上的交流及緊密合作，為我們帶來極大益處。我們主要專注於人工晶體及電生理設備的研究及開發。除尖端技術和產品之外，我們還致力於視光產品的研究及開發，我們認為，在國產替代的背景下，此將提供短期商業價值。

業 務

人工晶體

於我們收購泰靚後，我們已接掌泰靚於開發人工晶體方面逾20年的經驗以及其全球領先的人工晶體研發資源及平台。我們的人工晶體研發工作由泰靚的首席技術官Aleksey Simonov博士領導，彼擁有超過20年的人工晶體研發經驗。根據弗若斯特沙利文的資料，泰靚的研發團隊推出全球首個區域折射光學結構，為包括Lentis Comfort EDoF及Lentis Mplus Multifocal在內的幾款熱門產品奠定了技術基礎。此外，於2016年3月22日，泰靚與一間專注於眼科治療的知名日本專科製藥公司訂立一項許用協議，據此，泰靚授權許可使用若干人工晶體產品的設計。請參閱「—知識產權」。

我們的人工晶體研發團隊致力推進泰靚系列人工晶體產品的開發工作，從而實現親水和疏水產品以及預裝和非預裝產品的全覆蓋，並努力在中國開發和生產人工晶體和角膜塑形鏡。我們人工晶體方面的核心在研產品包括焦深擴展單焦點人工晶體，其可以實現超越傳統的單焦點晶體的高質量遠距及中距視覺，實現全視覺範圍均有滿意的視力及視覺能力。

診斷、手術及視光器械

於收購羅蘭後，我們於德國和中國組建了多中心診斷設備研發團隊。我們的電生理設備研發中心位於德國。我們於中國處於領先地位的視光設備研發中心由金成鵬教授領導，彼為於中國獲高度認可的基礎眼科診斷設備的設計專家，並為國務院特殊津貼(一項加快人才發展的全國性舉措)的獲得者。我們亦在中國建立一個眼科手術耗材研發中心，主要進行手術設備配件的器械的研究及開發。我們對研發投入持續及不斷增加的投資，令我們的在研產品成功開發。於2022年8月26日，我們就OK鏡產品取得生物安全評估的許可，其預期於2023年登記註冊及於2025年底前取得國家藥監局批准。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的OK鏡於2021年的市場規模超過人民幣19億元。考慮到對近視防控的需求高企，OK鏡應用的滲透率預期於未來數年將迅速上升。我們亦於2022年7月22日就其中三款用於腹腔穿刺術、二次切口及通道的眼科手術刀產品取得二級醫療器械註冊，亦已於2022年8月11日取得其牌照。我們亦已聘請一家CRO，以促進Schwind的Atos飛秒激光角膜屈光手術系統之註冊，並預期於2022年底前完成註冊。根據弗若斯特沙利文的資料，中國小切口晶狀體摘除(SMILE)術於業績記錄期的手術量之複合年增長率超過30%，於2021年進行超過一百萬次手術。我們其他主要在研產品包括裂隙燈、眼底照相機及用於診斷及治療的各種器械。

業 務

以創造價值為本的營銷帶動多渠道銷售模式，成就強勁的銷售往績

我們秉承「為客戶創造價值」的核心理念，這確定了我們運用學術和技術知識以創造價值為本的營銷策略。我們的銷售團隊擁有強大的技術背景和行業經驗，能夠綜合評估不同客戶的臨床需求、技術能力及應用環境，找出最符合客戶需要的銷售策略和方向。我們的廣泛產品組合讓我們可為客戶提供最符合其需求的產品，藉此為其創造價值。以創造價值為本的營銷策略使我們能夠與客戶建立長期穩定的合作關係。早在20年前，我們的產品便已銷往2020年中國前十大眼科專科公立醫院。

我們已建立一套成熟而靈活的多渠道銷售模式。我們透過最切合客戶不同需要的銷售渠道經銷我們的產品。該模式使我們能夠及時高效地滿足客戶的需求。我們一般會在交付產品前要求國內經銷商支付全額預付款。我們扎根中國，截至最後實際可行日期擁有可於中國所有省級行政區向超過4,000名最終客戶(包括超過1,200家三級醫院及1,500家二級醫院)銷售的龐大經銷網絡。

收購泰靚及羅蘭亦擴大了我們的全球足跡。泰靚及羅蘭系列產品已銷往世界各地，包括歐洲、日本及南韓等發達市場以及拉丁美洲、東南亞及非洲等發展中市場。截至最後實際可行日期，泰靚的產品已銷往51個國家及地區，而羅蘭的產品則已銷往31個國家及地區。我們採取直銷模式與經銷模式相結合的靈活方式將產品銷往該等海外國家。該組合方式有助我們保持銷售渠道暢通及穩定，為我們未來進一步交叉銷售其他產品作好準備。

作為一家深入參與中國眼科醫療器械行業超過20年來演變的行業領軍者，我們一直與大量KOL進行學術交流，並已建立廣泛的眼科KOL網絡。我們與在中國全部十大眼科專科醫院執業的KOL建立了長期合作關係，如中山大學中山眼科中心、北京同仁醫院及復旦大學附屬眼耳鼻喉醫院等。我們已委聘頭部KOL及研究人員作為我們的戰略顧問，其中包括孫興懷教授(為中華醫學會眼科學分會候任主任委員及復旦大學上海醫學院眼科主任)、葛堅教授(為原眼科學國家重點實驗室主任)及王勤美教授(為溫州醫科大學附屬眼視光醫院前任執行院長)。我們相信，戰略顧問為我們提供寶貴的行業洞察力，並有助我們持續增長。

業 務

與KOL的緊密互動使我們能夠深入了解臨床偏好及市場需求，繼而讓我們把握行業最新動態，及時對產品及銷售策略作出調整。與KOL的密切關係亦大幅提升了我們品牌的知名度，並增強了我們的產品推廣能力。

我們在進行學術推廣活動方面擁有悠久的業績記錄，高視品牌亦透過該等活動在中國建立具聲譽的地位。根據弗若斯特沙利文的資料，我們自主營運的高視在線平台是中國首個眼科在線教育平台。通過高視在線平台，我們為眼科醫生免費提供培訓課程、學術講座、行業及會議資料。我們邀請知名專家及KOL在高視在線平台上提供眼科疾病診斷及治療方面的培訓課程，並分享自有產品及經銷產品的優勢及特點。截至最後實際可行日期，高視在線平台已吸引逾40,000名關注者(包括眼科醫師及外科醫生)。根據弗若斯特沙利文的資料，其已在眼科醫師群體中得到廣泛認可。自2019年以來，高視在線平台舉行了約300項學術活動，超過70,000人次參與。於業績記錄期，我們舉辦或贊助超過200場醫療會議，數以千計的眼科醫師及學者曾經出席。例如，我們贊助並出席了多個知名的全國性學術會議，包括中華醫學會全國眼科學術大會及角膜疾病大會(Corneal Disease Assembly)。該等活動有助於擴闊眼科醫師在先進眼科治療技術方面的眼界，並可向其介紹對其患者臨床需要較有較大幫助的最新產品，同時提升我們品牌的聲譽，讓更廣大的客戶群能接觸到我們的產品。

強大的技術服務團隊，支撐行業領先的全國服務網絡

眼科醫療器械高度複雜，需要廣泛的技術支持及售後維護。我們的技術服務團隊在我們的業務營運中發揮著至關重要的作用。培養及維持一支合格的技術工程師隊伍，需要參加產品製造商舉辦的複雜技術培訓課程及積累長期的實踐經驗，進而要求對行業及資源的大量及長期投入。

根據弗若斯特沙利文的資料，以來自提供技術服務的收入及內部維護工程師人數計算，我們於2021年為中國第二大眼科醫療器械技術服務供應商。我們的技術服務團隊負責我們行業領先的技術服務網絡的日常營運，為中國所有省級行政區域提供服務。我們許多工程師已接受設備製造商及我們自身的技術培訓。除技術培訓外，我們的工程師還通過日常任務及與客戶的互動來不斷提高其解決問題的能力及獲得工作經驗。於業績記錄期，我們技術服務團隊的規模維持穩定。

憑藉相關技能，我們的工程師能夠為客戶提供多種服務，如各種產品的運行環境評估、安裝、售後技術支持、維修及保養。我們遍佈全國的服務網絡能夠及時響應客戶的要求，並支持我們的業務在全國範圍內快速擴張。

業 務

眼科醫療器械業務對技術服務的強烈依賴為我們帶來了巨大的商機，並為我們的財務回報作出重要貢獻。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，眼科設備的售後技術服務產生人民幣107.9百萬元、人民幣138.8百萬元及人民幣161.6百萬元的經常性收入，相當於我們同期總收入的9.8%、14.4%及12.4%，於2019年至2021年的複合年增長率為22.4%，並於截至2021年及2022年6月30日止六個月分別產生人民幣80.9百萬元及人民幣89.7百萬元的收入。我們認為該等器械的售後技術服務具有巨大的商業價值及潛力，可能會發展成為重要的收入來源。由於我們預計在不久將來售出的設備累計數量將繼續增加，我們提供技術服務產生的收入預計將快速增長。

我們將提供技術支持視為與客戶互動及了解客戶的重要渠道。我們的技術服務團隊與客戶合作解決技術問題。這不僅提升了我們的品牌知名度，增強了我們的用戶黏性，還為我們提供了第一手及時的市場需求及未滿足的市場需要洞見。該互動使我們能夠更好地了解我們的客戶，從而相應地定制我們的產品及服務，繼而促進現有客戶的品牌忠誠度及繼續購買。憑藉廣泛的產品組合，我們相信我們有足夠的能力及資源來有效把握該等交叉銷售機會。

管理團隊經驗豐富，在業內擁有極高知名度，並得到知名投資者的強大支持

我們由經驗豐富及具遠見的管理團隊帶領。管理團隊深入參與中國眼科醫療器械行業的變革，從中獲得堅實的行業經驗、遠見及戰略眼光。高鐵塔為我們的創辦人、控股股東及董事長。在過去20多年的業績記錄中，創辦人在激光技術、核物理及粒子加速器方面的知識為我們帶來莫大裨益，奠定了眼科醫療器械行業所需技術修養的基礎，使我們能適時推出切合中國眼科醫療器械行業發展的產品，並在整個行業的發展過程中作出突破。

在經驗豐富的管理團隊領導下，我們在發展歷程中的不同階段作出多個關鍵的戰略決定。例如，在我們決定自成立起即專注於眼科領域後，我們的產品戰略最初為專注主要由經銷產品組成的產品組合，及後逐步轉變為建立一個同時包含經銷產品及自有產品的更多元產品組合。我們亦為在中國建立全國技術服務系統的先鋒。於2020年及2021年，我們已成功完成跨境收購羅蘭(從事電生理產品的開發及銷售)及泰靚(全球領先的人工晶體製造商)。我們相信，該等重大決定為我們的成功及快速增長奠下穩固的基礎。

我們亦獲業內具領導地位的投資者投資，其對醫療科技板塊有深入見解，包括Orbimed、Cuprite Gem、GL Capital及Highlight Capital。知名的股東基礎印證了我們在業內的領導地位及巨大的發展潛力，並將為我們提供未來持續增長所需的資源。

業 務

我們的戰略

我們的目標是成為全球眼科醫療器械行業的領導者。我們致力透過實行以下戰略達致該目標：

不斷增加研發投入及加強科技創新，以改善產品組合的組成，擴展自有產品種類，以及優化與品牌夥伴之間的合作，從而進一步鞏固我們的市場地位

作為中國國內眼科器械市場的最大企業，我們不斷努力擴展我們的產品組合，提升研發能力以及加強與品牌夥伴之間的合作，致力提升我們的領導地位。

我們計劃對位於中國蘇州、深圳及溫州的研發設施加大投資，以進一步推動自有產品在中國的商業化進程。截至最後實際可行日期，我們的主要產品管線包括九款處於開發或註冊階段的自有產品，及六款經銷產品。我們的自有產品管線專注於我們認為有高增長潛力的領域，包括人工晶體、角膜塑形鏡、視力診斷設備、近視防控設備、視光診斷器械及手術設備輔助器械。

我們亦計劃進一步將泰靚及羅蘭分別於荷蘭及德國開發及註冊的自有產品的商業化工作擴大至其他國家，藉以擴大我們的全球足跡。截至最後實際可行日期，泰靚已於全球註冊80多項與我們自有產品有關的專利。我們將借助泰靚於荷蘭及羅蘭於德國的現有研發能力，以及繼續投資於其研發能力，透過建立尖端的研發設施、採購生產設備及原材料，以及增聘研發人員，進一步提升我們產品在產品設計、原材料選擇及製造技術方面的競爭力。我們亦計劃透過鼓勵中國及歐洲的研發人員經常互相進行交流及技術分享提升我們的研發能力。

此外，我們計劃繼續深化與海外發展成熟的上游品牌夥伴的戰略關係，以推動高端醫療器械於中國的本地化開發、生產及商業化。視乎不同診斷或手術治療產品實現本地化的可行性，合作方式可為合營或許可授權安排。具體而言，我們的目標為於未來五年與五至八個新品牌夥伴合作，並將我們的產品組合發展至涵蓋更廣泛的眼科疾病，包括近視防控、近視矯正、白內障、老年黃斑病變、糖尿病眼底病診治、青光眼、小兒眼病、角膜病及乾眼症。

持續提升我們的增值能力，以增進客戶黏性及滿意度，並繼續聚焦於患者需求、專注於中國眼科醫療器械市場

我們擬進一步整合我們產品及服務組合的資源，以及強化眼科醫療器械行業價值鏈的每個主要環節，以改善我們向客戶提供的服務的效益，並加強與品牌夥伴的關係。

業 務

我們將繼續在中國建立作為新品牌夥伴獨家夥伴的地位，以進一步提升我們服務下游客戶的綜合能力。我們已成立專責的內部國際業務發展部，負責將我們的客戶及患者不斷變化的廣泛需求與潛在品牌夥伴及其產品連接起來，為客戶及其患者提供更多使用來自全球各地不同產品的選擇及機會。

憑藉我們在中國眼科醫療器械行業的產品及服務組合，我們可為品牌夥伴提供從產品註冊、學術培訓、營銷及銷售、供應鏈到技術服務等全方位的支持，以提升我們與新品牌夥伴建立商業合作關係時的競爭力。我們的目標為向中國需要眼科護理的廣泛患者提供加強的診斷及治療選擇。就此而言，我們計劃實施雙管齊下的營銷方法，據此，我們一方面為政府出資的醫療保險支持的市場量身定制可負擔的優質基本醫療產品的開發及推廣，同時向不依賴政府支持醫療保險計劃的民營醫療機構推廣具有更先進技術的高端產品。

於售後服務方面，憑藉我們於眼科醫療器械行業的市場地位，以及我們強大的售後服務，我們計劃提升全方位服務能力及擴大我們技術服務的範圍，為最終客戶帶來更多增值服務。我們擬透過增聘技術服務人員及提高遠程服務能力，滲透對我們服務有強大需求的地區。我們亦計劃透過優化內部器械操作及技術培訓系統提升技術服務效率，為我們品牌夥伴及客戶的安全運營保駕護航。我們相信，通過提升售後服務的效率，可進一步提升我們與現有品牌夥伴的合作關係。

透過內生增長及戰略合作，鞏固我們於中國的市場地位以及拓展全球足跡，達致海內外業務的平衡發展

於我們收購泰靚及羅蘭(主要服務高端白內障和高端電生理市場)後，我們成功拓展我們的全球足跡。我們成功收購及整合泰靚及羅蘭，為我們提供本地化的專業知識及與其他全球品牌夥伴進一步探索開發定制產品的機會。我們擬於未來五年內尋求收購或投資於潛在品牌夥伴及海外經銷商的新機會，以補足及擴展我們的產品組合及技術，以及擴展我們的海外經銷網絡。

通過利用我們擴大的產品組合及有所提升的能力，並為支持未來銷售增長，我們擬增加我們的產能並增強我們的製造能力。我們擬優化我們的生產技術及流程，並在中國及荷蘭建設新製造設施。我們預期增強的製造能力將使我們能夠滿足預期的銷售增長，同時實現更大的規模經濟。

業 務

憑藉我們於海外監管及銷售方面的經驗，我們有意在合適的海外市場(如歐盟、美洲及東南亞)建立品牌夥伴及經銷商網絡。例如，我們計劃擴大海外業務團隊以制訂及實施我們的業務發展戰略、設立海外辦事處及本地銷售渠道銷售我們的自有產品，並尋求加深與現有及未來品牌夥伴的戰略合作機會，以擴大代理的授權地區、建立合營公司或進行股權投資，以收購海外上游供應商或品牌夥伴。我們亦有意向現有品牌夥伴取得在中國境外地區經銷其產品的獨家經銷權。除於全球市場擴展銷售網絡及提升品牌知名度外，我們計劃於其他擁有強大市場需求的國家及地區(如歐盟、美洲及東南亞)註冊若干目前於中國註冊及經銷的自有產品(如人工晶體)。我們亦計劃進行臨床試驗(如適用)，並將考慮委聘當地服務提供商處理臨床試驗及註冊事宜。我們相信，將我們的產品組合足跡擴大至不同司法權區將有助提升我們於海外市場商業化的能力。於2022年10月20日，我們亦與Lombart Brothers, Inc. (「AEC」)訂立戰略合作框架協議，據此，我們向AEC授出於北美洲、加拿大、墨西哥及拉丁美洲使用我們的產品標籤及經銷我們產品的獨家權利，而AEC將協助我們就我們的產品於美國取得食品藥品監督管理局批准。AEC與我們亦將探索全球光學相干斷層掃描儀及互相銷售對方產品的合作。

為於海外宣傳我們的品牌名稱，我們計劃參與知名的國際醫療會議及行業展覽，如歐洲白內障與屈光手術年會、美國眼科年會及亞太眼科年會等。我們計劃利用我們於中國的品牌名稱及優質產品，在歐盟、美洲、東南亞或其他市場眼科領域具影響力的KOL及主要醫療組織中建立我們的品牌聲譽。

繼續吸引、培訓及挽留人才，讓僱員擁有與我們一致的核心價值觀，弘揚組織文化，為本公司的發展奠下穩固基礎

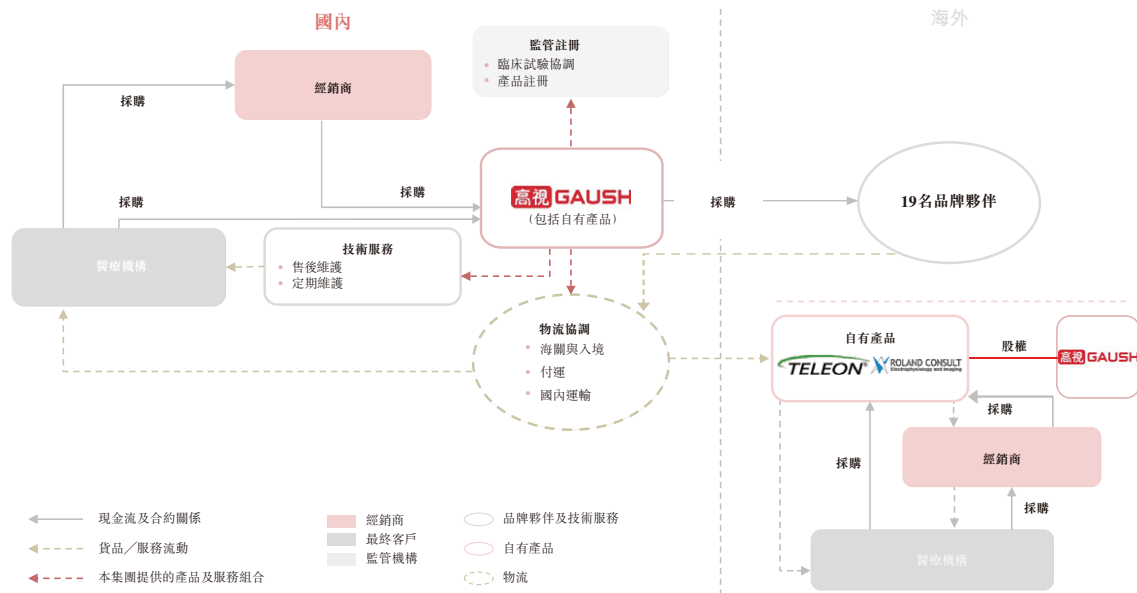
我們尋求繼續吸引、培訓及挽留大量人才以及優化團隊架構。我們將繼續在中國、歐洲和美國招聘醫療器械行業的研究、開發人才及銷售專才。例如，我們計劃在深圳建立研發團隊，聚焦於光學、材料、機械加工及計算機科學與軟件方面的研發工作。此外，我們已為僱員制定及有意制訂更多培訓計劃，尤其在行業知識、營運技巧、資訊科技技能及合規知識方面，有關培訓將可進一步提升其工作效率及質量。我們將尋求透過調整以績效為本的薪酬架構(包括具競爭力的薪金水平以及未來的股權激勵)吸引、留聘及激勵僱員。

業 務

我們亦計劃基於我們的核心價值建立合作性的公司文化，有關核心價值包括奮鬥者榮、崇德尚能。我們將繼續留意僱員的職業發展及工作與生活平衡，在為我們的客戶創造價值的同時亦為僱員創造價值。

業務模式

我們銷售及經銷廣泛的眼科醫療器械，包括診斷設備、手術與治療設備及耗材(包括植入物)，有關產品由我們向品牌夥伴採購，或自行開發及製造。我們亦提供眼科醫療器械相關技術服務。我們將向品牌夥伴採購的產品視作經銷產品，而我們自行開發及製造的產品則視作自有產品。截至最後實際可行日期，我們的產品組合包括129項產品。於該129項產品當中，74項為我們的經銷產品、23項為泰靚及羅蘭的產品，而32項則為我們的其他自有產品。憑藉我們對中國醫療器械監管註冊過程的豐富經驗，我們的技術服務實力，深耕的銷售及經銷網絡及與中國物流供應商的關係，我們為遍佈中國所有省級行政區域的最終客戶提供可負擔的優質眼科醫療器械。下圖概述我們的業務模式。



業 務

我們的產品組合及技術服務

於業績記錄期，我們的絕大部分收入來自銷售眼科醫療器械。下表載列我們於所示期間按分部及產品類型劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022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	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(未經審核)									
	人民幣千元(百分比除外)									
銷售產品										
銷售眼科醫療設備										
診斷設備	498,033	44.9	368,927	38.4	451,798	34.8	179,950	31.1	154,987	26.8
手術與治療 設備	351,372	31.8	297,393	30.9	257,793	19.9	128,767	22.3	116,325	20.1
其他設備	-	-	10,597	1.1	9,127	0.7	3,104	0.5	3,197	0.6
小計	849,405	76.7	676,917	70.4	718,718	55.4	311,821	53.9	274,509	47.5
銷售眼科醫療耗材										
人工晶體	67,924	6.2	56,698	5.8	259,621	20.0	122,440	21.1	124,935	21.6
其他耗材*	80,004	7.2	84,226	8.8	148,747	11.5	58,225	10.1	81,204	14.1
小計	147,928	13.4	140,924	14.6	408,368	31.5	180,665	31.2	206,139	35.7
技術服務	107,925	9.8	138,784	14.4	161,605	12.4	80,927	14.0	89,708	15.5
其他**	1,397	0.1	5,450	0.6	9,527	0.7	5,155	0.9	7,518	1.3
總計	1,106,655	100	962,075	100	1,298,218	100	578,568	100	577,874	100

附註：

* 其他耗材主要包括手術耗材(包括手術刀)及植入物(包括玻璃體替代物)等。

** 其他主要包括我們收取的註冊服務費及我們就授權使用若干專利所收取的專利權費。於2016年3月22日，泰靚與一間專注於眼科治療的知名日本專科製藥公司訂立特許協議。詳情請參閱「業務 — 知識產權」。我們亦就為品牌夥伴註冊彼等的產品以及為彼等的醫療設備產品於中國以外提供之保養及維修服務向其收費。

業 務

我們的產品組合包括經銷產品(即我們品牌夥伴的產品)和自有產品(即我們開發和生產的產品)。一般而言，我們的經銷產品和自有產品於診斷、治療或手術方面具有不同功能。除人工晶體產品外，我們主要的自有產品主要註冊為第一類或第二類醫療器械，包括眼科醫療設備(裂隙燈、眼底照相機、地形圖儀，以及電生理測試器械及其相關耗材等)，而主要的經銷產品主要註冊為第三類醫療器械，主要為各種眼科醫療設備(激光成像及掃描器械、超聲波診斷器械以及手術設備)及與手術設備相關的若干手術耗材。截至最後實際可行日期，我們的產品組合並不包括任何品牌夥伴的任何人工晶體產品。鑒於我們的自有產品及經銷產品於眼科診斷、治療或手術方面具有不同功能，並且定價存在重大差異，我們相信經銷產品與自有產品之間並無任何重大競爭。

診斷設備

我們提供的診斷設備產品適用於廣泛疾病，包括眼底病、白內障、屈光、角膜疾病、青光眼及其他。截至最後實際可行日期，我們的產品組合包括44款診斷設備產品，包括31款經銷產品及13款自有產品。

眼底病

眼底病是指影響眼睛後表面及其周圍玻璃體液的一類疾病，其中最具代表性者包括濕性老年黃斑病變(wAMD)、糖尿病黃斑水腫(DME)、視網膜靜脈阻塞(RVO)及近視性脈絡膜新生血管(mCNV)。我們的眼底病診斷產品能夠對視網膜、脈絡膜、黃斑及視盤的狀態進行成像與測量，便於診斷眼底病病變。我們提供廣泛的診斷設備，以滿足各種臨床需求。根據弗若斯特沙利文的資料，截至2021年12月31日，按設備類型計，我們擁有中國最廣泛的眼底病診斷設備組合。下表載列我們的主要眼底病診斷設備詳情。

業 務

類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
Heidelberg 激光眼科 診斷設備 (SPECTRALIS OCT) 	<ul style="list-style-type: none">• 海德堡SPECTRALIS OCT採用獨特的Eye-Tracking實時眼球追蹤技術和ART實時疊加技術，有效地保證了掃描的精確度和成像的對比度，尤其在中度或以上白內障、高度近視等特殊情況下亦可實現絕佳的成像效果。• 其紅外眼底影像採用先進的共焦激光成像技術，可以呈現清晰的眼底病病灶資料，並實現精準的靶向掃描和M「點對點」精準對位分析。• 憑藉TruTrack精準的隨訪技術，其賦能同一患者多次隨訪掃描時的自動精準定位，且其量化測量的可重複性精確至1微米，從而為臨床和科研工作提供準確可靠的診斷資料。• 另外，其EDI增強成像技術可對脈絡膜、視盤篩板等深層眼底組織進行清晰觀察，為更廣泛疾病的診斷和探索提供有利的影像依據。• 經銷期限至2028年的經銷產品。• 第三類醫療器械。	1,200,000至2,800,000
Heidelberg 激光眼科 診斷設備 (SPECTRALIS HRA) 	<ul style="list-style-type: none">• 海德堡SPECTRALIS HRA採用先進的共焦激光成像技術，可以通過極低水平的曝光量獲得清晰的眼底影像，並能同步進行視網膜造影和脈絡膜造影。與傳統光學造影設備相比，其提高了患者舒適度及診斷準確性，並簡化了檢查流程。• SPECTRALIS HRA能夠進行動態造影、三維造影、虹膜造影，以及眼底自發熒光成像、紅外成像、無赤光成像等多種無創影像檢查，從而為疾病診斷及治療提供更加豐富的診斷資料。• 其獨特的102°超廣角造影系統可以觀察到更大範圍的眼底影像並發現周邊部眼底病變，對糖尿病視網膜病變、視網膜血管阻塞等疾病的診斷及治療可能具有重要價值。• 經銷期限至2028年的經銷產品。• 第三類醫療器械。	1,500,000至2,800,000

業 務

類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
<p>Optos激光掃描 檢眼鏡系列 (Daytona/P200DTx)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 歐堡Daytona提供免散瞳診斷體驗，因為其要求的瞳孔直徑僅為2毫米。成像角度為200°，實現了大範圍眼底快速成像，成像時間只需0.4秒。 • 其成像基於紅綠兩種激光完成。綠激光(532納米)波長較短，掃描到視網膜層，紅激光(633納米)波長較長，掃描到脈絡膜層；兩種激光分層掃描，可以實現分層查看，對諸如脈絡膜痣、脈絡膜腫瘤等疾病進行鑒別。除超廣角彩照功能外，Daytona還可通過綠激光激發脂褐質獲取超廣角自發熒光圖像。 • Daytona機身小巧，支持多個臨床科室的診斷。例如，在白內障診斷方面，Daytona可穿透輕中度白內障，在術前觀察眼底，並於術後保持眼底對比；對於屈光手術的診斷，Daytona可幫助醫生及時完成術前眼底檢查。 • 經銷期限至2027年的經銷產品。 • 第三類醫療器械。 	<p>1,825,000至3,750,000</p>
<p>高視TNF眼底 照相機系列 (TNF 506/507)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 高視TNF506採用主流像素配置2400+萬；TNF506可應用於直徑小至3.3毫米的瞳孔，獨有小瞳孔切換模式使得小瞳孔患者也能拍得清晰圖像； • 高視TNF507擁有標準的DICOM接口，可兼容各種系統。機身可以三維轉動方便拍攝周邊部視網膜。 • 自有產品。 • 第二類醫療器械。 	<p>150,000至250,000</p>

業 務

類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
<p>Quantel多功能超聲眼科診斷平台(Aviso)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Quantel Aviso的眼科超聲診斷平台採用模塊化設計，支持8至50兆赫的多樣化超聲頻率。其可同時完成A超、B超及UBM等超聲檢查，滿足眼科醫師對臨床診斷的多種需求。 • Aviso的A超測量精度可高達0.04毫米，且其自動黃斑識別功能支持眼軸長等生物學參數的精確測量。 • 採用16赫茲高幀率掃描技術的Quantel Aviso B超可對玻璃體和視網膜分別聚焦和成像，同時實時動態顯示視網膜脫離、玻璃體積血、脈絡膜腫瘤等病灶的運動及後運動，可提高臨床對疾病診斷及鑒別診斷的準確率。 • Quantel Aviso 50兆赫線性全景超聲生物顯微鏡(UBM)同時支持基於水囊、眼杯、凝膠的三種檢查方式，分辨率高達35微米，掃描寬度16毫米。 • Quantel Aviso支持青光眼、眼外傷、ICL人工晶體植入等前節疾病的診斷、治療及隨訪。 • 經銷期限至2026年的經銷產品。 • 第三類醫療器械。 	<p>500,000至1,000,000</p>
<p>Quantel超聲診斷系統 Compact Touch系列 (Compact Touch)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Quantel Compact Touch為其A超採用11兆赫探頭，測量精度達到0.03毫米，內置12種人工晶體計算公式，滿足各種類型患者的臨床需求。 • Compact Touch採用電磁驅動B超探頭及高幀率掃描技術，確保動態圖像的同步和準確，獨有凍結圖像後增益調節、實時無損無級別縮放功能，保證玻璃體積血、視網膜脫離、眼腫瘤、眼異物等疾病細節信號的清晰顯示。 • 經銷期限至2026年的經銷產品。 • 第三類醫療器械。 	<p>350,000至625,000</p>

附註：

- * 眼底病診斷設備的基準價格指我們在各系列設備的產品目錄中包含的指示性基準價格。產品的實際價格可能會因最終客戶要求的不同機型、設置和配置而有所不同，並可能會超出指示性基準價格範圍。

我們銷售眼底病診斷設備已有20多年的業績記錄。除上述設備外，我們的眼底病診斷設備組合亦包含KOWA Corporation的產品，包括眼底照相機、裂隙燈及顯微鏡，以及Heine Optotechnik GmbH & Co的產品，包括診斷眼底疾病所用的檢眼鏡。

業 務

白內障

白內障是指眼內晶狀體混濁而造成視力下降。我們的白內障診斷產品支持眼房、晶狀體、角膜及房角的術前檢查與觀察。我們的主要白內障診斷設備組合包括Quantel Medical的Compact Touch及Compact Touch STS產品系列，以及我們的自有產品GAUSH PAM-1手持視功能檢查儀，支持術前檢查的客觀視力檢查。

屈光不正、角膜及眼表疾病

屈光不正是指因眼球及角膜形狀而讓光無法準確地聚焦在視網膜上的問題。最常見的屈光不正類型包括近視、散光及老花眼。我們的屈光不正診斷設備組合包括我們的自有產品GAUSH CT-6角膜地形圖儀，是一款可提供多種影像格式的placido角膜地形圖儀。我們亦提供角膜及眼表疾病診斷設備，包括Heidelberg的HRT3 RCM，是一個共焦激光掃描檢眼鏡，能夠對眼球的不同裝置進行斷層掃描。

多功能診斷設備

除上述疾病外，我們的組合亦包含以超聲、電生理學及成像為基礎進行診斷的多功能眼科醫療器械。下表載列我們的主要多功能診斷設備的詳情。

類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
羅蘭眼電生理檢測 診斷儀系列連耗材 (RETI-Port/Scan 21、 RETI-Port 21、RETI- Port 21 Compact及 RETI-Scan 21)	<ul style="list-style-type: none">羅蘭眼電生理診斷系列採用標準化閃光刺激器及眼科專用直流放大器，內置眼電生理正常值，個性化定制檢查參數。設計支持國際ISCEV視覺電生理標準，支持對患者進行無創、客觀的功能檢查，包括完整的視覺通路檢查、視網膜細胞檢查及視網膜色素上皮層檢查。其mfERG程序使用獨有的m短序列，縮短了mfERG的檢查長度且能在看見眼底的情況下進行mfERG檢查，有助於解決臨床及科研中固視的難題。自有產品。第二類醫療器械。	525,000至4,750,000



業 務

類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
<p>GAUSH TSL-5 裂隙燈顯微鏡系列(數碼裂隙燈及普通裂隙燈)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 高視雷蒙裂隙燈顯微鏡TSL-5擁有5檔放大倍率，多種濾鏡選擇應對不同觀察需求。 LED光源，持久不發熱，亮度穩定。 無極調節同軸背景光照明，可增強底色亮度，周邊部成像更清晰。 自有產品。 第二類醫療器械。 	95,000至112,500
<p>GAUSH RM800 對比敏感度儀</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 高視雷蒙對比敏感度儀RM800由全自動電腦軟件控制，操作方便直觀。 患者測量數據實時保存，可直接在IVA、CSF曲線上進行分析，可以打印相關報告。 可同時進行對比敏感度、眩光對比敏感度及暗適應測試。 自有產品。 第二類醫療器械。 	150,000
<p>Heidelberg 激光眼科診斷設備(HRT 3)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 海德堡HRT3共焦激光斷層掃描儀採用共焦激光成像技術，可對眼部不同結構進行斷層掃描，從而輔助診斷多種眼科疾病。 以1微米的圖像分辨率，將角膜和眼表結構的觀察精細化到活體組織細胞學的水平。 視網膜模塊用於量化評估黃斑水腫的程度，對於糖尿病視網膜病變及視網膜血管阻塞等疾病的治療具有指導意義。 青光眼模塊用於早期青光眼的篩查與隨訪，可以通過對視盤形態學變化進行統計學分析，提早發現青光眼以便及早治療。 經銷期限至2028年的經銷產品。 第三類醫療器械。 	1,600,000

附註：

- * 多功能診斷設備的基準價格指我們在各系列設備的產品目錄中包含的指示性基準價格。產品的實際價格可能會因最終客戶要求的不同機型、設置和配置而有所不同，並可能會超出指示性基準價格範圍。

業 務

手術與治療設備及相關耗材

除診斷器械外，我們亦開發、製造及銷售手術與治療設備及相關耗材。我們的主要手術與治療設備及相關耗材專注於眼底疾病、白內障、屈光不正及青光眼等相關手術。一般而言，我們的手術設備已向國家藥監局註冊為第二類醫療器械及第三類醫療器械。我們的手術相關耗材產品之保存期限一般為18至48個月。下表載列我們的主要手術器械及耗材的詳情。



類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
Quantel眼底激光Vitra系列(Vitra及Vitra Multispot)	<ul style="list-style-type: none">光太Vitra採用532納米波長的綠激光，其臨床應用包括全視網膜光凝、局部視網膜光凝、黃斑格光凝、封閉視網膜裂孔及眼內光凝。設備採用全密閉激光器，並採用Parfocal光路傳導技術。光斑在50至500微米連續可調，可以更加精準進行眼底治療。光太Vitra Multispot是一款多點掃描綠激光，兼具單點和多點治療功能。設備在掃描激光模式下，有五種圖像可供選擇，用於治療不同的病變；1次激光最多可以發射25個點，從而提高了工作效率；多點模式採用的是短曝光激光模式，降低了在視網膜的熱擴散，從而提高了配合度；其獨有的Stop&Go多點掃描技術，使得激光用時即發，讓激光能量分佈更加均勻。在配置上包含多功能軟件、連續可調光斑、魔術鼠標、全功能腳踏等硬件可以進一步提升激光治療效率。經銷期限至2026年的經銷產品。第三類醫療器械。	400,000至500,000
Quantel Easyret 577納米眼底激光光凝系統	<ul style="list-style-type: none">光太Easyret 577納米眼底激光使用創新的眼科光纖激光，使用自有的ELBATM光纖激光原理。577納米純黃光兼顧黑色素和氧合血紅蛋白對577納米黃光峰值吸收，而黃斑區葉黃素完全不吸收及穿透屈光介質，滿足各種臨床需求。整合單點、多點、微脈衝模式。MOSAR高清視網膜影像系統實現高清影像記錄激光治療過程，便於示教、患教及科研。經銷期限至2026年的經銷產品。第三類醫療器械。	1,800,000至2,000,000



業 務

類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
<p>Leica手術顯微鏡 眼底疾病系列 (Proveo8、M844 F20、 M844F40、M220)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 徠卡眼科手術顯微鏡考慮人的融合視功能。運用融合光學的技術手段，其中一條光路提供最大景深，另一條光路提供最高分辨率，突破視覺極限，並提供三維空間影像。 Proveo 8擁有性能卓越的Quad-Zoom™系統(四光路系統)、CoAx4立體照明技術APO OptiChrome™光學系統(複消色差技術)、內置同步雙倒像系統、高效手術記憶調焦功能和後節模式、一體化攝錄像系統及開放式顯微鏡平台等。 經銷期限至2024年的經銷產品。 第二類醫療器械。 	370,000至3,590,000
<p>Megatron S4 HPS高性能 系統以及用於超聲乳化 及玻璃體切除術的相關 耗材(Geuder Megatron S4)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 歌德Megatron S4眼科超聲乳化玻切治療儀可用於白內障超聲乳化手術及玻切手術。其使用雙泵系統，三種模式設置(文丘里泵、蠕動泵、文丘里效應)，適應不同醫生的手術習慣。 專利三段喇叭口設計超乳針頭提供強硬核乳化能力。 內置氣泵保障術中穩定持續供氣，無需外置氣源。 玻切系統擁有12,000rpm雙刃玻切頭，實現高速玻切，效率穩定，而0.21毫米頂端距離可以為近視網膜手術提供安全條件。 經銷期限至2023年的經銷產品。 第三類醫療器械。 	905,000至1,220,000
<p>Schwind激光角膜屈光 手術系列(AMARIS 500E/750S/1050RS)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> 擁有500赫茲/750赫茲/1050赫茲高切削治療頻率，0.54毫米微小激光光斑與高頻五維/六維/七維眼球跟踪系統，AMARIS準分子激光角膜屈光治療儀系列可實現眼球旋轉跟踪和自旋控制，達到高速、精細切削和眼球跟踪的平衡。 AMARIS 1050RS高頻準分子激光手術系統開創性地應用1050赫茲切削頻率，擁有1.3秒/D的切削速度。治療瞬時即可完成。 智能化熱效應控制技術避免切削產熱的疊加，使角膜溫度升高幅度小，保護角膜組織。 Smart全激光是全新的優化表層術式。手術可一步完成、無瓣無痕，無切口、無接觸、角膜生物力學好，加上SPT智能脈衝技術，帶給患者快速視力恢復的全新體驗。 經銷期限至2027年的經銷產品。 第三類醫療器械。 	5,500,000至11,000,000

業 務

類型	特點與優勢	基準價格(人民幣元)*
<p>LENSAR 飛秒激光白內障手術儀及相關耗材</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • LENSAR 飛秒激光白內障手術系統利用飛秒激光精準、安全、可預測和可重複的特點，完成具有挑戰性的連續環形撕囊，晶狀體碎核和角膜切口及散光松解切口步驟。其使手術可以達到微米級別的精準。 • LENSAR 飛秒激光白內障手術使散光型人工晶體軸位更精準更穩定，增加手術後視力的可預測性。 • 經銷期限至2022年的經銷產品，而我們預期於經銷期限屆滿前續期。 • 第三類醫療器械。 	6,500,000
<p>高視眼科手術器械</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • 高視眼科手術器械由日本原鋼製成，根據材料的硬度和韌性特性可重複使用，用於精準眼科手術； • 其人體工學設計提供優異操作體驗，而防銹熱處理延長產品的使用壽命。 • 自有產品 • 第一類醫療器械。 	50至5,500




附註：

- * 手術與治療設備以及相關耗材的基準價格指我們在各系列設備的產品目錄中包含的指示性基準價格。產品的實際價格可能會因最終客戶要求的不同設置和配置而有所不同，並可能會超出指示性基準價格範圍。

業 務

植入物


除臨床手術過程中消耗的和手術設備相關的耗材外，我們的產品組合亦包含植入物產品，包括人工晶體及玻璃體替代物。我們的植入物產品已註冊為第三類醫療器械，並通過替換受損的人體器官發揮作用。我們的主要植入物產品之保用期限為五年。下表載列我們的主要植入物產品的詳情。

類型	特點與優勢	基準價格
<p>Lentis Comfort EDoF人工晶體(LS-313 MF15)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Lentis Comfort EDoF人工晶體LS-313 MF15具有先進的區域折射型EDoF技術，可實現遠中連續視程和良好的日常生活視力；光能損失低5%，視近附加1.5D； • 其1.8毫米微切口設計令手術損傷更小；而其寬大的板式襠設計提供了囊袋內穩定性； • 其寬廣的屈光度介乎-10.0D至+35.0D，基本覆蓋所有患者，包括高度近視患者。 • 自有產品並獲納入集中帶量採購制度。 • 第三類醫療器械。 	<p>人民幣4,199至12,500元</p>
<p>Lentis Mplus多焦點人工晶體(LS-313 MF30)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Lentis Mplus多焦點人工晶體LS-313 MF30為全球首創的區域折射多焦專利光學設計； • 光能損失低至7%並提供最佳的遠近視力、對比敏感度，光學干擾低，視近附加1.5D； • 其1.8毫米微切口設計令手術損傷更小；而其寬大的板式襠設計提供了囊袋內穩定性； • 寬廣的屈光度介乎-10.0D至+35.0D，基本覆蓋所有患者(包括高度近視患者)。 • 自有產品。 • 第三類醫療器械。 	<p>人民幣12,800元</p>
<p>Lentis Comfort/MPlus散光人工晶體(LS-313 MF15T/MF30T)</p> 	<ul style="list-style-type: none"> • Lentis Comfort/MPlus散光人工晶體LS313 MF15T/MF30T是我們的功能性人工晶體的旗艦產品，視近附加3.0D/1.5D。 • T1-T7全型號覆蓋矯正0.75D-4.0D以上角膜散光； • 寬大的板式襠設計，提供了優異的囊袋內穩定性。 • 自有產品。 • 第三類醫療器械。 	<p>人民幣19,800元</p>

業 務

類型	特點與優勢	基準價格
ACUNEX人工晶體系列 	<ul style="list-style-type: none">ACUNEX是EDoF人工晶體，由疏水材料製成，預水化基礎上的恆定含水量為4%，確保生物材料始終穩定、均勻的網格結構，從而確保物理完整性；其天然紫外線過濾器模仿天然鏡片吸收有害的紫外線及藍光光譜的紫色部分，以實現自然的色彩感知。與球面標準鏡片相比，其非球面光學結構可校正角膜的球面像差，以獲得高對比度及更好的圖像質量，尤其是在中視光條件下。目前於歐盟市場銷售的自有產品。	70至450歐元
Femtis人工晶體系列 	<ul style="list-style-type: none">Femtis固定撕囊器的獨特觸覺設計與自動撕囊術相結合，可實現最大精度。人工晶體在光軸上的完美對中以及旋轉穩定性，可精確及優化矯正屈光視覺缺陷。目前於歐盟市場銷售的自有產品。	200至1,200歐元
Lentis球面人工晶體 (PCA81) 	<ul style="list-style-type: none">Lentis球面人工晶體PCA81由HydroSmart材質製成，兼具親水性和疏水性的雙重優點；SML加工工藝，後表面360度全方邊設計，降低後囊混濁的發病率；其寬廣的屈光度範圍介乎-10.0D至+30.0D，基本覆蓋所有患者(包括高度近視患者)；寬大的中空C型襠設計，提供了良好的囊袋內穩定性。自有產品並獲納入若干集中帶量採購制度。第三類醫療器械。	人民幣491至2,960元
Lentis非球面單焦人工晶體(L-312) 	<ul style="list-style-type: none">Lentis非球面人工晶體L-312由HydroSmart材質製成，兼具親水性和疏水性的雙重優點；SML加工工藝，後表面360度全方邊設計，降低後囊混濁的發病率；光學面採用零球差設計，不會省略術後的像差，適應不同角膜及瞳孔條件；其屈光度介乎+5.0D至+35.0D，且其經典C型襠設計，提供良好的囊袋內穩定性；自有產品並獲納入若干集中帶量採購制度。第三類醫療器械。	人民幣1,083至3,300元

業 務

類型	特點與優勢	基準價格
Lentis微切口非球面單焦人工晶體(L-313) 	<ul style="list-style-type: none">• Lentis非球面單焦L-313由HydroSmart材質製成，兼具親水性和疏水性的雙重優點；• SML加工工藝，後表面360度全方邊設計，降低後囊混濁的發病率；• 光學面採用零球差設計，手術後不會形成術後的像差，適應不同角膜及瞳孔條件；• 其屈光度介乎+5.0D至+35.0D，滿足不同屈光度患者的需求；• 1.8毫米微切口設計，手術損傷更小；• 寬大的板式襠設計，提供了優異的囊袋內穩定性。• 自有產品	人民幣3,700元

附註：

- * 人工晶體產品的基準價格範圍一般指省級線上採購平台所列面向最終客戶的售價或集中帶量採購制度的中標價。就ACUNEX及Femtis產品系列而言，基準價格指於歐洲的指示性售價範圍。相同產品系列下具有不同指標的產品價格或會有所不同。

截至最後實際可行日期，概無有關醫療耗材的全國性統一醫療保險計劃生效。國家醫療保障局於2021年11月頒佈的《基本醫療保險醫用耗材支付管理暫行辦法(徵求意見稿)》建議制定《基本醫療保險醫用耗材目錄》。然而，《徵求意見稿》並未生效，而截至最後實際可行日期，概無由中國機關刊發的全國性醫療耗材報銷名單。中國各省份之間的植入物產品報銷慣例存在差異。截至最後實際可行日期，我們的25種植入物產品中的15種(包括白內障人工晶體在內)被納入中國至少一個省份的基本醫療保險報銷計劃。鑒於我們的植入物產品在中國的滲透率普遍偏低，我們考慮於《國家基本醫療保險報銷範圍目錄》生效後將該等產品納入該目錄，作為我們推廣產品及提高銷量與收入的戰略機遇，獲納入有關目錄可使我們的產品獲基本醫療保險報銷範圍涵蓋。

該15種植入物產品包括七種自有植入物產品，即Lentis球面人工晶體(PCA81)、Lentis非球面單焦人工晶體(L-312及L-313)、Lentis Comfort/MPlus散光人工晶體(LS-313MF15及LS-313MF30)及Lentis Comfort/MPlus散光人工晶體(LS-313MF15T及LS-313MF30T)，以及八種其他產品。我們密切監察各種基本醫療保險制度的發展，以及向國家藥監局取得註冊證後，即積極探索將我們的耗材產品(包括經銷產品及自有產品)納入基本醫療保險報銷制度的機會。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，該15種植入物產品的總銷售額分別為人民幣66.9百萬元、人民幣58.1百萬元、人民幣89.1百萬元及人民幣68.1百萬元。我們亦支持為我們的經銷產品申請該等報銷資格以方便我們的銷售。另一方面，我們的設備產品不符合該等報銷的資格。一般而言，該等報銷資格的申請週期耗時兩個月。

業 務

下表載列於業績記錄期，按銷售額計我們五大品牌產品的詳情。

排名	產品	產品類別	銷量	銷售額 (人民幣 千元)	佔銷售 百分比
截至2022年6月30日止六個月					
1	品牌產品A	支援臨床科室術前檢查(包括白內障及屈光不正手術)的激光眼科診斷設備	85	46,047	8.0
2	品牌產品C	具備高頻眼球追蹤系統的激光眼科手術及治療設備	13	45,507	7.9
3	品牌產品B	具備實時眼球追蹤技術的激光眼科診斷設備	49	29,089	5.0
4	品牌產品F	具備激光成像技術的激光眼科診斷設備	22	16,023	2.8
5	品牌產品D	具備高頻眼球追蹤系統的激光眼科手術及治療設備	7	14,894	2.6

業 務

排名	產品	產品類別	銷量	銷售額	佔銷售 百分比
(人民幣 千元)					
截至2021年12月31日止年度					
1	品牌產品A	支援臨床科室術前檢查(包括白內障及屈光不正手術)的激光眼科診斷設備	214	119,091	9.2
2	品牌產品B	具備實時眼球追蹤技術的激光眼科診斷設備	139	82,292	6.3
3	品牌產品F	具備激光成像技術的激光眼科診斷設備	80	62,371	4.8
4	品牌產品C	具備高頻眼球追蹤系統的激光眼科手術及治療設備	12	40,718	3.1
5	品牌產品E	結合激光成像及眼球追蹤技術的激光眼科診斷設備	20	35,041	2.7

業 務

排名	產品	產品類別	銷量	銷售額 (人民幣 千元)	佔銷售 百分比
截至2020年12月31日止年度					
1	品牌產品A	支援臨床科室術前檢查(包括白內障及屈光不正手術)的激光眼科診斷設備	178	107,633	11.2
2	品牌產品B	具備實時眼球追蹤技術的激光眼科診斷設備	107	63,877	6.6
3	品牌產品F	具備激光成像技術的激光眼科診斷設備	67	53,351	5.5
4	品牌產品C	具備高頻眼球追蹤系統的激光眼科手術及治療設備	13	49,393	5.1
5	品牌產品D	具備高頻眼球追蹤系統的激光眼科手術及治療設備	24	48,482	5.0

業 務

排名	產品	產品類別	銷量	銷售額	佔銷售 百分比
(人民幣 千元)					
截至2019年12月31日止年度					
1	品牌產品A	支援臨床科室術前檢查(包括白內障及屈光不正手術)的激光眼科診斷設備	228	139,076	12.6
2	品牌產品B	具備實時眼球追蹤技術的激光眼科診斷設備	160	99,952	9.0
3	品牌產品C	具備高頻眼球追蹤系統的激光眼科手術及治療設備	26	87,522	7.9
4	品牌產品D	具備高頻眼球追蹤系統的激光眼科手術及治療設備	29	54,565	4.9
5	品牌產品E	結合激光成像及眼球追蹤技術的激光眼科診斷設備	22	43,690	3.9

產品管線

截至最後實際可行日期，我們有15款重點在研產品。我們認為，我們的在研產品可以進一步補充及升級我們現有的產品組合，從而支持更廣泛的臨床程序。下表載列截至最後實際可行日期我們15款重點在研產品(由九款自有產品及六款經銷產品組成)的詳情。

業 務

預計上市日期	在研產品	醫療器械 分類	經銷/ 自有產品	應用、特點與優勢	目前狀況	預期 資本開支	眼科亞專科
						(人民幣千元)	
2022年前獲CE認證	ACUNEX Quantum	第三類	自有產品	具有疏水物料的增強型單焦點晶體	註冊中	6,000	白內障
2024年前獲CE認證	LENTIS Quantum Toric	第三類	自有產品	具有親水物料的增強型單焦點散光晶體	設計及開發中	8,000	白內障
2024年前獲CE認證	FEMTIS Quantum	第三類	自有產品	具有親水物料的增強型單焦點晶體。用於飛秒白內障手術	設計及開發中	6,000	白內障
2024年前獲CE認證	ACUNEX Quantum Toric	第三類	自有產品	具有疏水物料的增強型單焦點散光晶體	設計及開發中	8,000	白內障
2023年前獲CE認證	RPS21 新型號	第二類	自有產品	一種新型電生理儀，結合 REIT-map 組成一產品家族	設計及開發中	5,000	眼底病、 青光眼、 兒童眼科
2023年前獲CE認證	人體REIT-map	第二類	自有產品	一種適合人類使用的多焦電生理儀，結合 RPS21 組成一產品家族	設計及開發中	6,000	眼底病、 青光眼、 兒童眼科
2025年前獲國家藥監局批准	Ortho-K鏡	第三類	自有產品	為一種非手術方法，通過在睡眠時眼皮的壓力內改變角膜的幾何形狀來消除眼睛的屈光不正及改善裸眼視力，其佩戴時放置在角膜的上表面	註冊前測試	50,000	視光
2022年前獲國家藥監局批准	綜合型裂隙燈	第二類	自有產品	一種用於目視檢查的綜合型裂隙燈	註冊中	1,000	白內障、視光、 眼表

業 務

預計上市日期	在研產品	醫療器械 分類	經銷/ 自有產品	應用、特點與優勢	目前狀況	預期 資本開支 (人民幣千元)	眼科亞專科
2023年前獲 國家藥監局批准	自動折射計	第二類	自有產品	用於視光測量的電腦自動化折射計	註冊前測試	1,200	視光
2023年前獲 國家藥監局批准	Anterion	第三類	經銷產品	多模態眼前段成像平台	註冊中	不適用*	白內障、 屈光不正、 視光
2023年前獲 國家藥監局批准	ATOS	第三類	經銷產品	飛秒激光角膜屈光手術系統	註冊中	不適用*	屈光不正
2023年前獲 國家藥監局批准	ATOS PID (患者 接口設備)	第二類	經銷產品	用於飛秒激光角膜屈光手術的患者接口設備	註冊中	不適用*	屈光不正
2023年前獲 國家藥監局批准	EyeLight	第三類	經銷產品	脈衝強光乾眼治療系統	註冊中	不適用*	眼表、白內障、 眼底病
2023年前獲 國家藥監局批准	Absolu	第三類	經銷產品	集合A-scan、B-scan及UBM模塊的新一代超聲波診斷平台	註冊中	不適用*	眼表、白內障、 眼底病
2023年前獲 國家藥監局批准	Vitra810	第三類	經銷產品	用於青光眼治療的TSCPC、早產視網膜病變的TTT治療以及各種眼底疾病的其他治療的激光凝固系統。	註冊中	不適用*	青光眼、眼底病

附註：

* 我們並無支付註冊經銷產品的資本支出。

業 務

技術服務

除我們的產品組合外，我們亦主要於中國向最終客戶提供技術服務，包括我們所出售的眼科醫療設備之安裝服務，以及該等產品的售後保修及維護服務。根據弗若斯特沙利文的資料，以來自提供技術服務的收入及內部維護工程師數目計算，我們於2021年是眼科器械技術服務業的第二大服務供應商。於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們提供技術服務產生的收入分別為人民幣107.9百萬元、人民幣138.8百萬元、人民幣161.6百萬元、人民幣80.9百萬元及人民幣89.7百萬元。我們為最終客戶提供以下技術服務：

- **我們產品組合的配套技術服務。**作為我們產品組合的一部分，我們為最終客戶提供與設備安裝、操作培訓及維護有關的技術服務。此外，我們亦會定期實地視察設備的運作情況。我們的技術人員亦會應最終客戶的要求觀摩若干手術，確保眼科醫療設備運作正常。
- **年度保修服務。**我們的最終客戶可購買年度保修服務，據此，我們於保修期內將負責設備的維護及維修。此令購買年度保修服務的最終客戶能將設備的維護及維修工作指派予我們，從而其毋須維持其自身的技術服務能力。
- **維護服務。**相比年度保修服務，我們的最終客戶亦可能會向我們發出服務要求，而我們會按我們所提供服務的指定類型向其收費。

我們通常根據市價及客戶反饋收取技術服務的費用，且不會就根據技術服務協議涵蓋的更換零件或配件收取額外費用，惟錯誤使用導致設備故障除外。下表載列於所示期間我們按服務計劃及所要求的服務劃分自技術服務產生的收入。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022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	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
	(未經審核)									
	人民幣千元(百分比除外)									
保修服務	72,264	67.0	98,391	70.9	116,632	72.1	55,147	68.1	70,749	78.9
維修服務	9,721	9.0	10,175	7.3	13,340	8.3	6,219	7.7	4,613	5.1
技術服務的相關配件	25,940	24.0	30,218	21.8	31,633	19.6	19,561	24.2	14,346	16.0
總計	107,925	100	138,784	100	161,605	100	80,927	100	89,708	100

業 務

截至最後實際可行日期，我們的技術服務團隊有127名技術人員，覆蓋中國所有省級行政區，於2019年、2020年及2021年分別回應了17,065次、14,033次及22,760次服務請求。我們許多技術人員已出席我們品牌夥伴的培訓課程。鑒於技術支持團隊的全國性覆蓋，加上12個分佈於全國各地的服務中心，我們有能力為全國各地的最終客戶提供全天候的支持，並可透過我們的微信服務平台或服務熱線及時回應其服務請求。我們已建立操作程序與系統，並通過Salesforce服務平台管理我們的技術服務。除技術支援外，我們亦建立了售後服務培訓制度，為我們的最終客戶提供產品、技術、客戶服務及溝通等方面的培訓。我們將培訓分為不同級別，技術人員在完成相關培訓後可獲得認證及證書。

我們的品牌夥伴

我們就我們的品牌夥伴在中國銷售眼科醫療器械為其提供支援。通過與Heidelberg、Schwind及Optos等全球領先的眼科器械品牌夥伴訂立合作關係，我們在中國銷售及經銷其眼科醫療器械，涵蓋診斷設備、手術與治療設備以及耗材(包括植入物)。截至最後實際可行日期，我們有19個品牌夥伴，我們已與其中16個訂立獨家合作協議，以在中國經銷其產品。此外，我們亦就我們出售予最終客戶的眼科醫療器械向其提供技術服務。我們的品牌夥伴覆蓋多個眼科醫學專科，例如(其中包括)眼底病、白內障、屈光不正、角膜及眼表疾病。我們的主要品牌夥伴包括：

Heidelberg Engineering

Heidelberg Engineering是一個全球品牌，其持續優化成像及醫療健康資訊科技技術，以提供能讓臨床醫生改善患者護理狀況的眼科診斷解決方案。自1990年成立起，該公司一直與科學家、臨床醫生及業界合作，開發能提供相關臨床裨益的創新產品。我們與Heidelberg Engineering的關係始於20多年前，當時我們開始銷售其眼底成像系統。截至最後實際可行日期，我們仍為Heidelberg產品在中國的獨家經銷商。

SCHWIND eye-tech-solutions

SCHWIND eye-tech-solutions是用於屈光和治療性角膜手術的眼科激光的技術先驅之一。其開發、生產及營銷用於治療視覺缺陷及角膜疾病的全面產品組合，包括創新的AMARIS準分子激光系統、診斷系統及用於特定廣泛應用範圍的治療計劃工具。我們於十多年前因准分子激光產品而與SCHWIND eye-tech-solutions建立關係。截至最後實際可行日期，我們仍為SCHWIND eye-tech-solutions產品在中國的獨家經銷商。

業 務

Optos

Optos是一家為眼科專業人士提供設備的領先設備提供商，提供患者護理的完整方法。其核心產品可生成相當於視網膜82.0%或200度的高分辨率圖像，可有效促進視網膜脫落及撕裂、青光眼、糖尿病視網膜病變及老年黃斑病變等視網膜病變及疾病的早期發現、管理及有效治療。我們與Optos的關係於約20年前開始，我們自此開始成為Optos的非散瞳掃描激光檢眼鏡的獨家經銷商。截至最後實際可行日期，我們仍為Optos產品於中國的唯一經銷商。

下表載列我們於業績記錄期各期間的五大供應商詳情，彼等各自均為我們於業績記錄期的品牌夥伴及獨立第三方。

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔我們採購額 百分比	結算期	業務關係 始於	供應商背景
截至2022年6月30日止六個月						
1	品牌 夥伴A	49,891	13.0	發票日期後90日	2009年	品牌夥伴A為一家總部設於德國及於1958年創立的公司之附屬公司。其專注於與屈光和治療性角膜手術有關的眼科醫療器械以及用於治療廣泛眼科疾病的醫療器械之研發、生產及銷售。
2	品牌 夥伴B	34,783	9.1	發票日期後30日	1998年	品牌夥伴B為一家總部設於德國及於1990年創立的公司之附屬公司。其專注於與成像及醫療健康資訊科技技術有關的眼科醫療器械之研發、生產及銷售。
3	品牌 夥伴E	29,193	7.6	發票日期後60日	1998年	品牌夥伴E為一家總部設於德國及於1951年創立的領先眼科手術產品生產商集團之附屬公司。其開發及生產眼科手術設備及耗材。

業 務

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔我們採購額 百分比	結算期	業務關係 始於	供應商背景
4	品牌夥伴D	28,666	7.5	發票日期後90日	2002年	品牌夥伴D為一家總部設於美國及於1992年創立的領先完整患者護理方法提供商之附屬公司。其核心產品促進檢測、管理及治療於視網膜出現的障礙及疾病。
5	品牌夥伴F	26,366	6.9	耗材：發票日期後30日；設備：30%為預付款項，30%於發票日期後30日，另外30%於發票日期後60日，餘下10%於發票日期後90日	2016年	品牌夥伴F為一家總部設於美國及於2004年創立的附屬公司。其為一家處於商業階段的醫療器械公司，專注於設計、開發及營銷一個治療白內障及管理既有或由手術引發的角膜散光之先進飛秒激光系統。
	總計	<u>168,899</u>	<u>44.1</u>			

排名	供應商	採購金額 (人民幣千元)	佔我們採購額 百分比	結算期	業務關係 始於	供應商背景
----	-----	-----------------	---------------	-----	------------	-------

截至2021年12月31日止年度

1	品牌夥伴A	100,698	19.0	發票日期後90日	2009年	品牌夥伴A為一家總部設於德國及於1958年創立的附屬公司。其專注於與屈光和治療性角膜手術有關的眼科醫療器械以及用於治療廣泛眼科疾病的醫療器械之研發、生產及銷售。
---	-------	---------	------	----------	-------	--

業 務

排名	供應商	佔我們採購額		結算期	業務關係 始於	供應商背景
		採購金額 (人民幣 千元)	百分比			
2	品牌 夥伴B	96,222	18.1	發票日期後30日	1998年	品牌夥伴B為一家總部設於德國及於1990年創立的公司之附屬公司。其專注於與成像及醫療健康資訊科技技術有關的眼科醫療器械之研發、生產及銷售。
3	品牌 夥伴D	59,896	11.3	發票日期後90日	2002年	品牌夥伴D為一家總部設於美國及於1992年創立的領先完整患者護理方法提供商之附屬公司。其核心產品促進檢測、管理及治療於視網膜出現的障礙及疾病。
4	品牌 夥伴C	52,596	9.9	發票日期後60日	2015年	品牌夥伴C為一家全球光學器械開發商的附屬公司。其開發及生產顯微鏡及科學儀器以供分析微結構及納米結構。
5	品牌 夥伴F	45,805	8.6	耗材：發票日期 後30日； 設備：30%為預付 款項，30%於發 票日期後30日， 另外30%於發票 日期後60日，餘 下10%於發票日 期後90日	2016年	品牌夥伴F為一家總部設於美國及於2004年創立的公司。其為一家處於商業階段的醫療器械公司，專注於設計、開發及營銷一個治療白內障及管理既有或由手術引發的角膜散光之先進飛秒激光系統。
	總計	<u>355,217</u>	<u>66.9</u>			

業 務

排名	供應商	採購金額 (人民幣 千元)	佔我們採購額 百分比	結算期	業務關係 始於	供應商背景
截至2020年12月31日止年度						
1	品牌 夥伴A	115,049	21.2	發票日期後90日	2009年	品牌夥伴A為一家總部設於德國及於1958年創立的公司之附屬公司。其專注於與屈光和治療性角膜手術有關的眼科醫療器械以及用於治療廣泛眼科疾病的醫療器械之研發、生產及銷售。
2	品牌 夥伴B	85,741	15.8	發票日期後30日	1998年	品牌夥伴B為一家總部設於德國及於1990年創立的公司之附屬公司。其專注於與成像及醫療健康資訊科技技術有關的眼科醫療器械之研發、生產及銷售。
3	品牌 夥伴C	66,996	12.3	發票日期後60日	2015年	品牌夥伴C為一家全球光學器械開發商的附屬公司。其開發及生產顯微鏡及科學儀器以供分析微結構及納米結構。
4	品牌 夥伴D	65,083	12.0	發票日期後90日	2002年	品牌夥伴D為一家總部設於美國及於1992年創立的領先完整患者護理方法提供商之附屬公司。其核心產品促進檢測、管理及治療於視網膜出現的障礙及疾病。
5	品牌 夥伴E	48,156	8.9	發票日期後60日	1998年	品牌夥伴E為一家總部設於德國及於1951年創立的領先眼科手術產品生產商集團之附屬公司。其開發及生產眼科手術設備及耗材。
	總計	381,025	70.1			

業 務

排名	供應商	採購金額 (人民幣 千元)	佔我們採購額 百分比	結算期	業務關係 始於	供應商背景
截至2019年12月31日止年度						
1	品牌 夥伴A	157,052	25.4	發票日期後90日	2009年	品牌夥伴A為一家總部設於德國及於1958年創立的公司之附屬公司。其專注於與屈光和治療性角膜手術有關的眼科醫療器械以及用於治療廣泛眼科疾病的醫療器械之研發、生產及銷售。
2	品牌 夥伴B	104,431	16.9	發票日期後30日	1998年	品牌夥伴B為一家總部設於德國及於1990年創立的公司之附屬公司。其專注於與成像及醫療健康資訊科技技術有關的眼科醫療器械之研發、生產及銷售。
3	品牌 夥伴C	73,745	11.9	發票日期後60日	2015年	品牌夥伴C為一家全球光學器械開發商的附屬公司。其開發及生產顯微鏡及科學儀器以供分析微結構及納米結構。
4	品牌 夥伴D	63,682	10.3	發票日期後90日	2002年	品牌夥伴D為一家總部設於美國及於1992年創立的領先完整患者護理方法提供商之附屬公司。其核心產品促進檢測、管理及治療於視網膜出現的障礙及疾病。
5	品牌 夥伴E	41,549	6.7	發票日期後60日	1998年	品牌夥伴E為一家總部設於德國及於1951年創立的領先眼科手術產品生產商集團之附屬公司。其開發及生產眼科手術設備及耗材。
	總計	440,459	71.3			

業 務

截至最後實際可行日期，概無董事、彼等的緊密聯繫人或據董事所知截至最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上的任何股東於我們業績記錄期各期間的任何五大供應商中擁有任何權益。概無供應商為我們的主要客戶，反之亦然。

與品牌夥伴的關係

憑藉逾20年的經營歷史及在中國經銷全球眼科醫療器械的經驗，我們已在我們的品牌夥伴中建立備受認可的跨境商業經銷平台，且我們是19個品牌夥伴其中17個在中國的獨家經銷商。我們相信我們的品牌夥伴重視我們的能力，範圍從幫助其產品在中國取得監管登記，管理海關及入境，利用我們的下沉經銷網絡營銷及銷售產品，到處理複雜的國際貨運及國內物流要求。作為管理各供應商與利益相關者之間關係的重要聯繫人，我們的品牌夥伴將無須投入大量時間及資源來妥善處理該等通常較複雜的問題，同時我們將能夠獲取有關中國及全球眼科醫療器械市場的重要資料，包括(其中包括)可用的最新產品、客戶偏好、存貨水平及後勤挑戰。

- **監管註冊。**憑藉我們在中國醫療器械監管登記過程中的豐富經驗，我們曾幫助我們的品牌夥伴在中國取得產品登記，有關登記對其產品獲准進入中國醫療器械市場至關重要。截至最後實際可行日期，於97項經銷產品以及泰觀及羅蘭的產品中，我們協助當中72項產品取得國家藥監局註冊。餘下的經銷產品無需註冊(例如其為第一類醫療器械)或我們的品牌夥伴於委聘我們前已取得其註冊。醫療器械的銷售須遵守國家藥監局的監管要求。詳情請參閱「監管概覽—有關醫療器械的法律及法規」。由於根據中國法律我們大部分經銷產品均被分類為第二類醫療器械或第三類醫療器械，故我們須就在中國銷售該等經銷產品取得國家藥監局批准並向其辦理若干登記。我們的產品登記資源(包括為我們的經銷產品可能需要的各種臨床試驗調配資源的能力)對幫助我們取得監管批准至關重要。

此外，由於中國若干省市當局已對出售予中國公立醫院及非營利性醫療機構的醫療器械及耗材產品採用及組織集中採購制度或帶量採購制度，參與有關制度的公立醫院及非營利性醫療機構僅可購買已獲納入根據集中採購制度確定的產品目錄的產品。此外，若干公立醫院及非營利性醫療機構通過其自身的招標流程購買醫療器械及耗材。詳情請參閱「監管概覽—有關

業 務

醫療器械的法律及法規—醫療器械招標程序」。參與不同制度及招標報價流程的條款及程序可能因情況不同而不同，且可能較複雜。能否合資格納入集中採購制度項下的產品目錄以及招標報價流程的結果取決於多項因素，包括規格、售價、質量、臨床效果、製造商的品牌及服務質量。作為經銷產品的一般經銷商，我們將參與該等制度及招標流程，以向公立醫院及非營利性醫療機構營銷我們的經銷產品。我們相信，我們的全國性經銷網絡及我們參與該等招標流程的豐富經驗是我們的品牌夥伴與我們持續合作的關鍵。

- **經銷及售後服務能力。**憑藉我們廣泛的經銷網絡及在中國的市場地位以及強大的技術服務能力，我們被許多領先的全球眼科醫療品牌指定為其產品在中國的獨家經銷商。我們通過營銷活動及市場宣傳工作，提高我們的經銷產品在眼科專業人士中的知名度，以滲透其產品的全生命週期價值鏈。此外，由於我們亦就經銷產品提供技術服務，我們的內部技術人員會參加品牌夥伴的技術服務培訓會議，以深入認識及了解品牌夥伴的產品，為我們的最終客戶提供產品保養與維修等售後服務。
- **物流協調。**一般而言，我們與品牌夥伴訂立的經銷協議規定，我們負責我們經銷產品經銷過程中的貨運、運輸及交付。我們委聘專門從事精密器械及儀器運輸的領先的全國性第三方運輸服務提供商，將產品從我們品牌夥伴指定的港口、倉庫及地點或我們的倉庫運輸到最終客戶處。我們已制定選擇我們委聘的獨立第三方運輸服務提供商的程序，包括詳細審查其經營歷史、車隊狀況、可靠性、收費水平等標準。我們要求所有物流服務提供商遵守監管標準及品牌夥伴對產品存儲及運輸的具體要求。

取得及維持與品牌夥伴的關係

我們戰略性地專注於全球眼科醫療器械行業中擁有能與我們現有產品組合互補及使其多元化的產品的品牌夥伴。我們會細心挑選加入我們產品組合的新產品，尤其會考慮市場偏好、潛在競爭產品以及有關產品是否會與任何現有經銷產品或自有產品造成衝突。在決定是否將新產品引入我們的產品組合時，我們的業務開發團隊將進行研究，以了解有關產品在中國的市場，包括產品的銷售表現以及特點和優勢、已在中國市場銷售的潛在競爭產品、全球範圍內供應的其他潛在產品。

業 務

我們通過首先識別我們認為將有助於擴闊我們產品組合範圍的產品來篩選潛在品牌夥伴。我們專責的內部國際業務發展部門將與該等潛在品牌夥伴接洽，討論合作條款及條件。鑒於我們在中國的市場地位，於業績記錄期有多個品牌夥伴接洽我們尋求在中國的合作。決定是否與其合作時，我們將考慮其產品的銷售表現及特點和優勢，以及該等潛在品牌夥伴的研發及質量控制能力，方會將目標產品納入我們的組合。我們的管理團隊將舉行會議，以評估是否與該等潛在品牌夥伴訂立經銷協議。我們分別於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度各年以及截至2022年6月30日止六個月發展一個新品牌夥伴。鑒於我們於中國的市場定位，加上憑藉我們與品牌夥伴的長久關係，我們的產品組合中有各式各樣自全球各地採購的產品，使我們可為中國的患者提供更多可負擔的診斷及治療選擇。

作為我們維持及管理現有品牌夥伴戰略的一部分，我們亦努力從現有品牌夥伴中獲取新業務。我們指派專人與各品牌夥伴建立溝通渠道，收集有關其新產品的資料，而若干品牌夥伴在尋求與其他方合作前，可能向我們提供於中國經銷其產品的機會。我們將新產品加入我們的產品組合時，會先考慮有關產品的海外銷售表現、與現有產品的兼容性 & 品牌夥伴對有關產品的質量控制能力。

我們相信，在服務供應關係(特別是全國性及獨家基準的關係)開始後，品牌夥伴過渡至其他經銷商可能會產生巨額成本。我們已與我們的品牌夥伴建立成熟的合作框架，以便我們可幫助其預測中國市場的銷售，支持其原材料採購時間表及製造工作量。我們與品牌夥伴的強大關係使我們能夠與品牌夥伴保持穩定的業務往來，並自其獲得經常性及可持續的業務機會。我們與多名品牌夥伴已維持超過20年的業務關係。於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們僅與其中一名品牌夥伴終止合作，乃由於我們積極管理我們的產品組合以及與該名品牌夥伴不重續協議所致。該名品牌夥伴主要從事製造支援隱形眼鏡的驗光過程的產品。鑒於我們的產品組合主要關注眼科疾病的診斷、治療及手術，並主要售予持牌醫療機構，而該等產品跟我們的產品組合中的其他產品兼容度較低，因此我們淘汰這些產品。

與品牌夥伴訂立的協議

我們就代理服務自品牌夥伴取得診斷設備、手術與治療設備以及耗材的經銷權，包括登記、向我們管理的經銷商及直接向醫院轉售以及技術服務。在經銷模式下我們與品牌夥伴所訂立協議的主要條款概述如下：

- 年期。在經銷模式下與品牌夥伴所訂立協議的條款因應不同的品牌夥伴各異，且初步年期通常介乎三至十年。

業 務

- **授權經銷區域及排他性。**一般而言，我們為品牌夥伴授權產品在大中華地區的獨家經銷商。
- **技術服務及零部件保修。**通常，我們的品牌夥伴向我們提供有關其產品支持及維護的初步培訓，而我們同意設立服務團隊主管我們所出售經銷產品的服務及維護。若干品牌夥伴僅提供零部件保修。
- **下游經銷商。**我們通常被允許委聘下游經銷商，惟我們須對其活動承擔全部責任，且我們同意確保次級經銷商遵守我們與品牌夥伴所訂立協議項下的義務(如適用)。
- **競爭產品。**我們通常不允許在授權經銷地區內經銷可能與我們的授權產品競爭的任何產品。
- **產品價格。**我們將向品牌夥伴支付的購買價格在協議中訂明。
- **付款期。**我們的品牌夥伴授出的信貸期通常介乎30至90天。
- **銷售目標及最低採購要求。**我們的品牌夥伴為我們制定定期銷售目標或最低採購要求，有關目標或要求通常根據市況每年磋商。倘我們未能達成銷售目標或最低採購金額要求或未能於連續年度達成要求，若干品牌夥伴有權終止或調整經銷權的範圍。我們於業務過程中就品牌夥伴的產品之銷售表現與品牌夥伴保持溝通。於2020年，我們來自一名品牌夥伴的採購總額為其指定目標總數約75%，而來自另一名品牌夥伴的採購量為其指定目標總數約73%。該等偏差乃主要由於COVID-19導致我們於2020年銷量下降。除此之外，於業績記錄期，我們就品牌夥伴的銷售目標及最低採購要求概無任何重大不足。雖然實際銷售表現可能與和品牌夥伴訂立的協議所載的銷售目標或最低採購要求出現偏差，概無我們的品牌夥伴於業績記錄期終止我們的經銷權，或因我們未能達到銷售目標或最低採購要求而下調我們的經銷權範圍。鑒於我們與品牌夥伴的協議並未向其提供在未能達到銷售目標或最低採購要求情況下施加罰款的權利，我們預期品牌夥伴不會就過往實際銷量與銷售目標及最低採購金額之間的偏差施加追溯性罰款。

業 務

- **產品保修。**品牌夥伴保證產品應無故障或缺陷，而產品責任將由品牌夥伴承擔。
- **知識產權。**產品的所有知識產權屬於品牌夥伴，在經銷協議年期內我們及將獲我們委聘的經銷商僅獲准將品牌夥伴授權的知識產權用於履行該等協議。
- **終止條款。**一般而言，倘我們未能達到經銷協議項下的銷售目標及／或最低採購要求，或我們的控制權發生變更，則我們的品牌夥伴可終止經銷協議。

收購泰靚及羅蘭

於2020年11月，我們收購羅蘭，羅蘭為一家電生理產品製造商，曾為我們的品牌夥伴，並與我們合作逾20年。截至2019年12月31日止年度及截至2020年10月31日止十個月，我們向羅蘭採購的金額分別為1.9百萬歐元及1.0百萬歐元。於截至2020年12月31日止年度，羅蘭分別為我們的綜合收入及毛利帶來人民幣3.6百萬元及人民幣1.9百萬元的貢獻。截至2021年12月31日止年度，羅蘭按單獨基準的收入及毛利分別為人民幣26.1百萬元及人民幣10.9百萬元，同年為本集團的收入及毛利分別帶來人民幣15.4百萬元及人民幣5.9百萬元的貢獻。於截至2021年12月31日止年度，其已售貨品成本為人民幣9.5百萬元，為我們同期的已售貨品成本總額之1.4%。於完成收購後，羅蘭的業務維持穩定。於收購羅蘭前，我們並無任何電生理產品的研發能力。收購羅蘭使我們能夠將我們的自有產品組合擴大至高技術眼科診斷系統及增加我們自有產品的收入貢獻。我們亦接管羅蘭的研發能力以及其海外經銷網絡。

於2021年1月，我們收購泰靚，泰靚曾經為我們的品牌夥伴，並於2017年就其產品於中國的銷售與我們訂立獨家經銷協議。泰靚主要從事製造人工晶體及其他眼科醫療設備產品。截至2019年及2020年12月31日止年度，我們向泰靚採購的金額分別為4.2百萬歐元及2.9百萬歐元。截至2021年12月31日止年度，泰靚按單獨基準的收入及毛利分別為人民幣275.7百萬元及人民幣155.4百萬元，同年為本集團的收入及毛利分別帶來人民幣250.3百萬元及人民幣140.1百萬元的貢獻。於截至2021年12月31日止年度，其已售貨品成本為人民幣110.2百萬元，為我們同期的已售貨品成本總額之16.0%。收購完成後，泰靚的收入及毛利有所增長，乃由於泰靚按單獨基準從COVID-19疫情之整體強勢恢復及歐洲普遍的經濟復甦獲得莫大裨益。截至2020年12月31日止年度，泰靚向本集團其他成員公司的銷售金額為人民幣23.3百萬元，並增加9.0%至截至2021年12月31日止年度的人民幣25.4

業 務

百萬元，乃由於2021年我們於中國銷售泰靚產品的收入從2020年COVID-19疫情導致的市場低位中恢復。此外，泰靚於2021年按單獨基準的毛利率較2020年有所改善，主要由於(i)泰靚在未有擴充生產團隊規模的情況下增加生產量，導致其銷售成本中的勞工成本部分未有隨其收入增加；(ii)泰靚於2020年向其生產及其他員工授予留任獎金及報酬，旨在確保其於我們的收購後能夠順利過渡；及(iii)從泰靚的自有產品平均售價的增長可見，於2021年，擁有較高利潤的產品之收入貢獻佔泰靚的單獨收入比例較前一年更高。有關泰靚於截至2019年及2020年12月31日止年度的單獨財務資料之詳情，請參閱「財務資料—泰靚的財務資料」。通過泰靚，我們擴大了我們的自有產品組合，包括優質植入物產品。於收購泰靚前，我們並無任何人工晶體的研發能力。通過收購泰靚，我們獲得與區域折射及EDoF人工晶體有關的核心知識產權，令我們可發展與人工晶體有關的研發能力，將我們的業務範圍延伸至人工晶體的整條價值鏈，並降低我們對上游品牌夥伴的依賴。我們亦承繼泰靚超過50個地區的海外經銷網絡。

此外，由於羅蘭及泰靚自行生產其各自的產品，於泰靚及羅蘭合併至本集團後，我們的勞工成本由截至2020年12月31日止年度的人民幣30.9百萬元(佔我們銷售成本總額的5.9%)增加至截至2021年12月31日止年度的人民幣91.0百萬元(佔我們銷售成本總額的13.2%)。

基於下列理由，我們認為收購泰靚及羅蘭有助我們的業務增值：

- **技術及研發能力。**於收購前，我們並無任何人工晶體或電生理設備技術或研發能力。透過收購，我們承繼了泰靚及羅蘭的研發資源及平台。該等研發資源包括與區域折射及EDoF人工晶體有關的核心知識產權，以及泰靚及羅蘭的研發人員。有關該等知識產權的詳情，請參閱「法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.本集團的知識產權」。我們的人工晶體研發在Aleksey Simonov博士(泰靚的技術總監)的領導下進行，彼擁有逾20年的人工晶體研發經驗。收購讓我們能建立自身的技術及研發能力，透過我們產品的科技進步，支持長遠業務發展。憑藉泰靚的發展經驗，我們預期進一步研發生產人工晶體產品所用的親水性及疏水性材料，並透過覆蓋預裝及非預裝產品，拓展人工晶體產品組合。而且，透過將我們所承繼的技術及研發能力遷移到中國，我們亦為於中國生產人工晶體及電生理設備奠定基礎。

業 務

- **豐富產品組合。**收購泰靚及羅蘭分別為我們的產品組合加入19類及六類自有產品豐富我們的產品組合，讓我們大幅改善自有產品的收入貢獻。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度，我們的自有產品之收入貢獻分別佔同期銷售產品產生的收入之1.1%、3.0%及28.0%。該大幅增加主要反映於2020年11月收購羅蘭及於2021年1月收購泰靚後，銷售泰靚的人工晶體產品及羅蘭的電生理產品產生的收入。截至2021年12月31日止年度，銷售泰靚及羅蘭的產品產生的收入分別為人民幣259.6百萬元及人民幣36.5百萬元，合計佔我們同期來自銷售自有產品的收入之93.7%，而於我們收購前該等收入原應被視為銷售經銷產品產生的收入。截至2021年12月31日止年度，來自銷售泰靚及羅蘭自有產品的毛利分別為人民幣138.8百萬元及人民幣19.8百萬元，合計佔我們同期來自銷售自有產品的毛利之95.7%。此外，收購泰靚亦帶來更平衡的收入結構，乃由於泰靚自有產品的收入貢獻被計入眼科醫療耗材的收入貢獻。於2020年，醫療耗材的銷售額僅佔我們總收入的14.6%，而於2021年佔我們總收入的31.5%。產生自醫療耗材的收入由截至2021年6月30日止六個月佔總收入的31.2%進一步上升至截至2022年6月30日止六個月佔總收入的35.7%。
- **拓展全球足跡。**透過收購泰靚及羅蘭，我們亦拓展了全球足跡。我們的泰靚及羅蘭產品系列已在全球發售，包括於歐洲、日本及南韓的發達市場，以及拉丁美洲、東南亞及非洲等發展中市場。截至最後實際可行日期，我們的泰靚產品已銷往51個國家及地區，而我們的羅蘭產品已銷往31個國家及地區。於2020年，於大中華地區以外的銷售僅佔我們總收入的0.6%，而於2021年佔我們總收入的20.4%。於大中華地區以外的銷售之收入貢獻進一步上升至截至2022年6月30日止六個月佔總收入的21.7%。
- **提高毛利率。**透過滲透行業的上游價值鏈，該等收購使本集團掌握生產產品過程中產生的價值，導致毛利率提高。於業績記錄期，我們的毛利率由2019年的41.9%增加至2020年的45.3%，再增加至2021年的46.9%，並進一步增加至截至2022年6月30日止六個月的48.7%。詳情請參閱「財務資料」。

業 務

研發

研發工作對我們的持續業務增長至關重要。我們積極開發新的自有產品，努力涵蓋所有主要的眼科產品線。

截至最後實際可行日期，本集團擁有39名研發人員，包括17名泰靚及羅蘭的研發人員，彼等於我們分別於2020年11月及2021年1月收購羅蘭及泰靚後加入本集團。我們的研發人員平均具備逾十年的相關經驗，其中許多精於機械工程、電氣工程、化學或材料科學。我們資深的研發團隊已在光學、材料科學及過程改進方面累積豐富的經驗，使我們可進一步開發我們的在研產品及改進現有產品。例如，預期我們在親水性及疏水性材料方面的專業知識能改進我們的人工晶體產品。我們亦聘請泰靚的創辦人Bernardus Franciscus Maria Wanders作為我們的研發顧問。Bernardus Franciscus Maria Wanders為超過十項人工晶體專利的發明人。憑藉豐富的研發經驗，我們相信彼將為我們的產品設計及開發過程帶來寶貴的臨床實踐見解。

我們已取得一系列與我們的技術及產品有關的知識產權。請參閱「知識產權」。於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們的研發開支總額分別為人民幣2.7百萬元、人民幣3.1百萬元、人民幣23.5百萬元、人民幣9.4百萬元及人民幣22.4百萬元。該等研發開支於2021年的大幅增加，主要乃由於完成收購泰靚及羅蘭後，我們原有研發團隊的規模擴大。我們委派管理層到泰靚及羅蘭，以使其政策及程序與我們的一致，並與彼等保持定期溝通，以確保日後將自泰靚及羅蘭獲得的資源順利整合至我們的管控之下。我們亦憑藉泰靚的研發專業知識及洞察力，就中國的人工晶體產品建立國內生產及研發能力。我們於深圳的國內研發中心主要參考泰靚之設計及陳設。我們亦對泰靚的員工作出借調到中國的安排，以引入泰靚成功開發人工晶體產品的經驗，並促進國產人工晶體的發展。我們預期研發開支於2022年持續增加，乃由於研發團隊的擴展及研發中心的升級。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途—[編纂]用途」。

研發策略

我們實施以臨床需求為導向的研發策略，專注於與我們的現有產品組合形成互補，並拓寬組合覆蓋範圍的眼科器械的研發。我們策略性地專注於研發治療屈光不正及白內障的人工晶體產品、角膜塑形鏡及眼科手術儀器。

業 務

我們會不時尋求醫生及醫院對新產品設計及潛在用途的建議，並就我們的現有產品向其徵求反饋意見。這對我們而言尤為重要，原因是醫生及醫院擁有未滿足臨床需求的第一手知識、外科醫生偏好及與醫療器械(包括我們的產品)相關的臨床實踐趨勢。憑藉我們廣泛的KOL、醫生、醫院及醫療協會網絡，我們已建立擁有大量醫生、其附屬醫院及醫療協會的各種互動渠道，包括：

- **學術交流及醫學會議。**我們與具聲譽的眼科學術組織(包括中華醫學會眼科學分會及中國女醫師協會)合作。於業績記錄期，我們舉行或贊助100多場醫學會議，包括中華醫學會眼科學分會學術大會(Congress of Chinese Ophthalmological Society)及角膜屈光手術大會(Congress of Corneal Refractive Surgery)。該等學術交流使我們站在相關領域近期發展的最前沿，並使我們根據臨床趨勢專注於我們的研發工作。
- **培訓計劃。**我們擁有服務培訓系統，並就客戶服務及器械操作向經銷商及最終客戶提供全方位的培訓。這為我們創造了與使用我們產品的二級／三級醫院的大量醫生主動溝通，並收集其反饋的機會。我們亦於微信營運一個名為高視在線的線上眼科培訓平台，我們在該平台為醫生免費提供有關使用我們產品的培訓。

與KOL及醫生的互動使我們能夠對臨床需求有深刻了解，並使我們將研發努力更好地定位於具有巨大市場潛力及臨床優勢的創新產品及產品升級。

研發方法及過程

自有產品研發

我們通過(i)我們的中國附屬公司(專注於視光設備、眼科耗材及人工晶體的開發及製造)；及(ii)我們的海外附屬公司(即泰靚及羅蘭，分別專注於開發人工晶體材料、產品及生產流程與電生理產品)進行研發。我們能夠利用該等具有不同專業知識的附屬公司，開發及製造新產品以補充我們現有的自有產品線。我們亦通過收購上游品牌夥伴(包括泰靚及羅蘭)提升我們的研發能力，且我們計劃將來繼續進行有關收購。通過取得具有強大研發能力的眼科醫療器械公司的控制權，我們銳意在較短時間內提升新型產品的研發優勢。我們亦計劃與我們的核心設備品牌夥伴建立合資企業，以於中國開發及製造眼科設備。就我們的自有產品而言，我們於截至2021年12月31日止年度聘請一家CRO開發及註冊我們的人工晶體產品。我們亦於截至2022年6月30日止六個月聘請一家CRO註冊一款經銷產品。CRO的職責限於協調臨床試驗以及收集及分析臨床數據，彼等無權獲得與產品

業 務

有關的任何相關知識產權。CRO為歐洲及中國公司，並為獨立第三方。相關CRO提供的服務之定價乃經公平磋商釐定。截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，我們向CRO支付的費用分別為人民幣0.2百萬元及人民幣1.0百萬元。

就各研發項目而言，我們決定研發方向及產品框架，並協調我們的附屬公司進行研發，概述如下：

- *研發方向及框架確定*。一般而言，我們附屬公司的研發團隊會每年就研發狀況及方向進行討論，並向董事會報告討論結果供其審批。
- *項目計劃及建議*。我們的研發團隊負責制定執行框架的研發建議及預算。然後，我們將根據產品框架確定產品特點，並編製相關可行性報告。可行性報告一般包括市場分析、詳細的開發計劃及預算，有關資料將在研發項目啟動前提交管理層或董事會批准。
- *產品設計*。在此階段，研發團隊在考慮國家藥監局或其主管分支機構及／或CE的登記要求後，確定新產品的原型規格、個別組件、製造工藝和質量控制以及設計。
- *臨床試驗(如需要)*。倘適用法律法規要求，我們對若干第二類及第三類在研產品進行臨床試驗。請參閱「監管概覽—有關醫療器械的法律及法規—醫療器械的臨床評價及臨床試驗」。具體而言，我們需要首先辦理臨床試驗的必要手續，例如取得臨床試驗機構的倫理委員會批准及國家藥監局(或其省級機構)備案。其後，我們對臨床試驗的必要性、可行性、預算及時間線進行分析。基於有關分析，我們將編製臨床試驗計劃草案及監察臨床試驗過程。
- *監管批准*。在我們將新產品商業化之前，我們會準備提交監管機構(包括國家藥監局(或其省級機構))的正式申請，以尋求批准我們的產品商業化。我們的自有產品以我們的相關附屬公司之名義註冊或備案。

業 務

經銷產品註冊

根據我們與品牌夥伴訂立的獨家經銷協議，我們的品牌夥伴通常委派我們在中國營運及銷售其產品，包括產品註冊及測試。儘管我們不參與產品設計，但我們負責該等產品於中國的臨床試驗、測試及註冊。我們的品牌夥伴或會酌情決定經銷產品是否以我們作為註冊代理人的名義備案或註冊。據我們的中國法律顧問所告知，有效的備案及註冊允許我們於中國經銷產品，然而無論我們有否獲取註冊代理人的身份，均不影響我們於中國合法經銷該等產品的能力。當我們努力獲取註冊代理人的身份，以加強我們與品牌夥伴的關係時，我們的品牌夥伴卻可能決定以其自身或另一註冊代理人之名義註冊該等產品，以保留對註冊相關經銷產品的完全控制權。在我們與品牌夥伴合作以於中國經銷經銷產品前，該等產品亦可能已註冊，而我們並非註冊代理人。

我們一般會與第三方(包括CRO)合作管理、進行及支援經銷產品的臨床試驗。就我們的經銷產品而言，我們協助我們的品牌夥伴識別合適的CRO以於中國為其產品註冊。我們的品牌夥伴將直接與CRO訂立協議，據此，CRO承接臨床試驗服務，包括文件、研究啟動、臨床監測、會議協調、項目管理、研究產品及數據管理以及統計分析。我們透過提供經銷產品的臨床試驗所需的若干必要資料(包括但不限於品牌夥伴的質量保證制度及產品組合資料、產品檢驗報告及經銷產品的規格)與該等CRO合作，而該等CRO不會就彼等向我們的品牌夥伴提供的服務向我們收費。

銷售及經銷

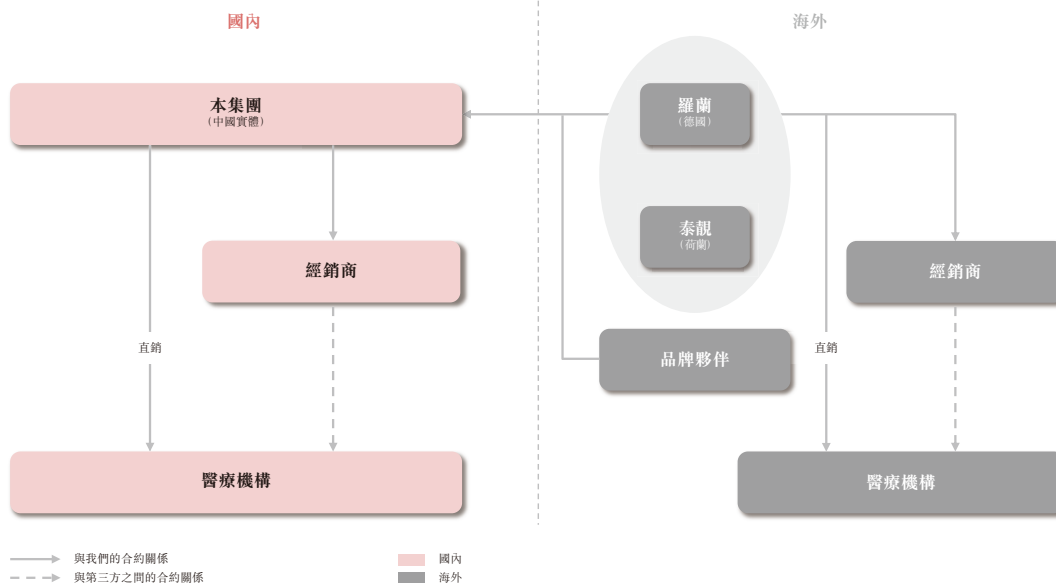
銷售模式

我們維持廣泛的銷售網絡。我們的銷售網絡包括(i)透過國內及海外經銷商進行的銷售；及(ii)直接向公立及民營醫院以及中國和海外的其他客戶銷售。我們於中國經銷廣泛的產品，涵蓋眼科診斷設備、治療設備、手術設備，以及植入物及其他耗材。另一方面，我們及我們的海外經銷商將我們的自有產品(包括泰靚的人工晶體產品及羅蘭的電生理測試器械)及作為經銷產品的若干眼科醫療設備經銷至不同司法權區。我們銷售的自有產品之定價及毛利率指作為產品製造商的定價及毛利率，而我們銷售的經銷產品之定價及毛利率指作為產品經銷商之定價及毛利率。有關我們主要產品的定價及其基準價格之詳情，請參閱「—銷售及經銷—我們的產品組合及技術服務」及「—定價」。

業 務

下圖說明我們的銷售模式架構。

銷售模式



於中國銷售

截至最後實際可行日期，我們的產品最終出售予中國逾4,000名最終客戶，包括中國所有省級行政區域中逾1,200家三級醫院及1,500家二級醫院。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們分別向2,253名、2,179名、2,313名及1,907名最終客戶銷售。下表載列於所示期間我們於中國按銷售渠道產生的收入。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022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	金額	佔總額 百分比	金額	佔總額 百分比
經銷商	574,192	52.4	539,367	57.4	618,981	61.2	247,291	56.5	235,631	53.2
醫院及其他直接客戶*	521,513	47.6	399,977	42.6	392,814	38.8	190,284	43.5	207,556	46.8
總計	1,095,705	100	939,344	100	1,011,795	100	437,575	100	443,187	100

(未經審核)

人民幣千元(百分比除外)

附註：

* 醫院以外的直接客戶主要包括研究機構。

業 務

對經銷商的銷售

根據弗若斯特沙利文的資料，我們於中國的大部分銷售乃產生自透過國內經銷商網絡銷售我們的產品，這符合行業慣例。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們分別有888名、943名、917名及556名經銷商在中國進行內銷，分別佔2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月於中國銷售所產生收入的52.4%、57.4%、61.2%及53.2%。

我們在中國通常運營單層經銷系統，其中大多數國內經銷商直接向最終客戶(包括醫院及診所)銷售我們的產品。我們會收集國內經銷商的銷售資料。基於所收集的資料，涉及次級經銷商的銷售之收入貢獻佔業績記錄期各年的收入少於5%。我們亦不會就須遵守「兩票制」的銷售委聘次級經銷商。我們認為，該經銷模式使我們能夠在管理成本、回款情況以及應收賬款的同時利用國內經銷商的客戶群，而與多層經銷系統相比，該單層經銷系統使我們能夠更有效地管理及控制我們的國內經銷網絡，並更直觀地了解市場需求。我們將國內經銷商分為(i)區域經銷商，我們指派彼等負責特定產品在指定區域的經銷權；及(ii)項目制經銷商，其負責對特定採購項目最終客戶的銷售。我們在中國的眼科醫療設備產品的眾多最終客戶採用以項目為基礎的採購機制購買醫療設備。有關採購項目一般互相獨立，涉及不同類型的產品，且並非每年經常性發生。根據弗若斯特沙利文的資料，就中國醫療器械行業而言，該經銷模式屬行業慣例。

下表載列於所示期間國內區域經銷商及項目制經銷商數目的變動，以及其相應的收入貢獻。

	截至12月31日止年度			截至
				6月30日止
	2019年	2020年	2021年	六個月
國內區域經銷商				2022年
期初數目	79	74	78	137
增加 ⁽¹⁾	28	22	75	40
減少 ⁽²⁾	33	18	16	37
期末數目	<u>74</u>	<u>78</u>	<u>137</u>	<u>140</u>

業 務

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2019年		2020年		2021年		2021年		2022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	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比
(未經審核)										
人民幣千元(百分比除外)										
國內項目制經銷商										
期初數目	672		814		865		779		779	
增加 ⁽¹⁾	530		502		437		437		173	
減少 ⁽²⁾	388		451		523		523		536	
期末數目	<u>814</u>		<u>865</u>		<u>779</u>		<u>779</u>		<u>416</u>	
收入貢獻										
國內項目制經銷商	486,186	84.7	423,017	78.4	360,682	58.3	159,200	64.4	118,234	50.2
國內區域經銷商	<u>88,006</u>	<u>15.3</u>	<u>116,350</u>	<u>21.6</u>	<u>258,299</u>	<u>41.7</u>	<u>88,091</u>	<u>35.6</u>	<u>117,397</u>	<u>49.8</u>
總計	<u>574,192</u>	<u>100.0</u>	<u>539,367</u>	<u>100.0</u>	<u>618,981</u>	<u>100.0</u>	<u>247,291</u>	<u>100</u>	<u>235,631</u>	<u>100</u>

附註：

- (1) 所增加的國內區域經銷商指於所示期間在其授權經銷地區內獲我們授予銷售我們產品的經銷權的經銷商。
- (2) 所減少的國內區域經銷商指於所示期間被終止銷售我們產品的經銷權的經銷商。

我們於業績記錄期繼續發展及優化在中國的國內區域經銷商網絡。各年度的國內區域經銷商數目減少乃主要由於我們根據對經銷商年度表現的評估主動暫停相關經銷商的經銷權。於業績記錄期，我們因下列原因終止我們的經銷商之經銷權：(i)無法達成銷售目標且無法展示於來年改善彼等銷售的具體計劃；(ii)經銷我們的產品所需的許可證失效；及(iii)發生並不完全遵守我們的經銷協議之事件。另一方面，我們持續接納額外的區域國內經銷商，以精簡我們的經銷網絡管理。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們分別有74名、78名、137名及140名區域國內經銷商。區域國內經銷商

業 務

的數目於2021年大幅增加乃主要由於我們透過聘請額外的區域國內經銷商，努力擴展我們經銷網絡的地域覆蓋範圍。我們偏好區域國內經銷商，乃由於彼等提供較佳的穩定性，以促進我們對經銷網絡的管理及控制，而增加區域國內經銷商的覆蓋範圍或會導致國內項目制經銷商數目減少。

除國內區域經銷商外，我們於截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月亦分別與814名、865名、780名及416名項目制國內經銷商進行交易。截至2022年6月30日止六個月的項目制國內經銷商數目較低，乃由於其代表六個月期間的數字。一般而言，我們的主要醫療設備產品之使用壽命為5至15年，而直至使用壽命到期前，該等產品的客戶不須再採購該等產品。因此，最終客戶的採購項目一般為非年度經常性項目，而彼等一般優先採用特定項目制國內經銷商推動的項目制採購程序。因此，視乎我們最終客戶的特定項目及偏好，我們的項目制國內經銷商可能為我們某一特定年度的經銷商但可能於下一年不再為我們的經銷商。最終客戶對委聘國內經銷商的偏好可能視乎眼科醫療器械產品的特異性而定及可能隨時間改變。我們委聘項目制國內經銷商，以更好地為最終客戶於不同採購項目的差異化需求提供服務。這導致我們的中國項目制經銷商數目同比波動。此外，我們的項目制國內經銷商數目由2019年的814名增加至2020年的865名，而彼等於同期貢獻的總收入由人民幣486.2百萬元下降至人民幣423.0百萬元，此乃主要由於2020年的COVID-19疫情導致眼科醫療設備(尤其是單位價格較高的眼科醫療設備)銷量下跌。另一方面，我們的區域國內經銷商的收入貢獻由截至2019年12月31日止年度的人民幣88.0百萬元增加至截至2020年12月31日止年度的人民幣116.4百萬元。與我們的項目制國內經銷商不同，我們的許多區域國內經銷商經銷眼科耗材產品。由於每項相關眼科手術均會用到耗材，而設備的替換及採購或非處於同一緊急水平，於2020年，區域國內經銷商的收入貢獻之趨勢相較於上一年與項目制國內經銷商不同。於業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們與我們的國內區域經銷商或項目制國內經銷商未有任何重大糾紛或訴訟。

國內經銷商的挑選

受益於我們的品牌聲譽及獨家經銷我們品牌夥伴產品的身份，國內經銷商已向我們表示有意加入我們經銷商網絡的強烈意向。因此，我們通過考慮過往交易量、市場潛力及現有經銷商在區域內的覆蓋範圍來選擇性地確定我們委聘的經銷商。我們通過檢查候選經銷商的獨立性及存續證明，就新經銷商的挑選嚴格執行我們的「合規至上」政策。我們在授權允許銷售第三類及第二類醫療器械產品之前，亦要求候選經銷商提交其經銷商許可證或資格(例如醫療器械經營許可證及第二類醫療器械經營備案憑證)。

業 務

截至最後實際可行日期，就本公司所知，我們的所有國內經銷商均為獨立第三方。就本公司所知，於業績記錄期有四名前僱員離開本公司，並成為我們產品國內經銷商的控股股東。我們與國內經銷商之間涉及前僱員的業務乃於一般及日常業務過程中按正常商業條款進行，而我們認為有關經銷商的收入貢獻並不重大。我們會在委聘新經銷商之前及對現有經銷商進行年度評估過程中評估經銷商的獨立性。

國內經銷商的管理及控制

我們管理國內經銷商的主要目的是為我們的產品確保健康有序的市場、清晰而準確地了解我們經銷商的銷售表現及我們產品的需求，以及打造及保護我們的產品及品牌聲譽。就此，我們主要著重防止我們經銷商之間的銷售互相蠶食以及存貨管理及控制。我們主要依靠我們已有的經銷協議、政策及措施來管理及控制我們的國內經銷商。由於我們未必會與次級經銷商訂立經銷協議，我們致力實施我們的管理政策，促使主要經銷商向彼等聘用的次級經銷商實行該等政策，並使該等主要經銷商向其聘用的次級經銷商之違規行為負責。

我們就我們的國內經銷商維持國內經銷商管理系統，包括以下各項：

- *預付款*。我們通常要求我們的國內經銷商在我們運送產品前為所購買的產品作出全額付款。就定制產品而言，應根據生產週期分期作出全額付款。只有在非常特殊的情況下，我們方會給予國內經銷商信貸期。
- *培訓*。我們根據國內經銷商的經營狀況為國內經銷商舉行有關產品、銷售、技術及合規的培訓課程。我們亦根據國內經銷商出席培訓課程的情況，制定分級認證系統。
- *評估*。我們就(其中包括)以下方面對國內經銷商進行評估：(i) 合規業績記錄；(ii) 銷售表現；(iii) 客戶覆蓋範圍；(iv) 營銷承諾；及(v) 與我們的合作。我們至少每年進行一次評估，視乎評估結果，我們亦可能對國內經銷商進行中期及季度評估。此外，我們的內部審計及監督部門可能出於風險管理目的對國內經銷商是否遵守法律進行隨機檢查。

業 務

防止互相蠶食

為避免我們國內經銷商之間的銷售互相蠶食，我們採取以下措施：

- **地區限制。**國內區域經銷商僅可在指定的地區內銷售我們的產品。一般而言，我們不會授權國內經銷商在指定的地區以外進行銷售。有關授權乃以產品為基礎，我們可能會限制若干經銷商所出售的產品種類，藉以避免經銷商之間可能出現的互相蠶食及競爭情況。我們並無委聘項目制國內經銷商在任何已由國內區域經銷商覆蓋的地區向最終客戶進行銷售。
- **最終客戶監察。**我們一般於銷售及營銷工作期間或透過提供安裝及技術服務，以與最終客戶維持緊密聯繫。我們要求我們的國內經銷商報告其作出銷售的客戶，我們的僱員會拜訪我們產品所銷往的醫院，了解其合作的該等經銷商，並監察是否有任何不遵守經銷協議或政策的潛在情況。由於我們負責安裝醫療設備以及該等設備的維護及培訓，我們在技術服務過程中並通過我們參加的醫學會議及行業展覽與使用我們產品的醫生及醫院密切溝通，以監察我們產品的實際使用情況，並收集有關我們產品的反饋及有關潛在互相蠶食的資料。

存貨管理及控制

我們銷售醫療設備產品的國內經銷商一般不會實際保管及儲存醫療設備產品。由於設備需要時間運送及安裝，最終客戶方可將其用於診斷及治療，我們通常直接向最終客戶運送設備，以確保產品的安全性，並減輕運輸過程中可能出現的風險。根據我們與國內經銷商訂立的協議，在產品運送至指定運送地址後，通常由國內經銷商承擔運輸過程中產品受損的風險。我們評估物流服務提供商的資格及服務條款，並確保產品在運輸過程中避免風險。另一方面，國內的耗材經銷商可保留自身的存貨，以滿足最終客戶的各種需求與及時性要求。

業 務

通過實施以下政策及措施，我們相信，我們能夠確保我們對經銷商的銷售反映我們產品的真實市場需求同時能夠防止我們產品的經銷渠道堵塞：

- **預付款。**我們通常要求國內經銷商在我們安排交付產品之前作出全額付款，並僅向有限數目的高信譽經銷商授出信貸期。我們認為該付款政策使我們的國內經銷商能夠有效地管理其現金流量並確保根據實際需求下達訂單。於2019年、2020年及2021年以及截至2022年6月30日止六個月，我們的貿易應收款項周轉天數分別為61天、71天、50天及55天。有關我們貿易應收款項的詳細討論，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表若干項目的說明 — 貿易應收款項」。
- **密切監察。**除國內經銷商分別保存的存貨量外，我們亦定期收集有關國內經銷商銷售表現的資料，並將其存貨資料與銷售表現進行比較。基於在超過20年的營運中收集的資料，我們的知識及我們國內經銷商的銷售網絡的專業知識、其所覆蓋的最終客戶的需求以及其採購慣例將使我們能夠識別不尋常的大額訂單或偏離正常做法而下達的訂單。我們將對相關國內經銷商進行檢查並在我們認為必要時進行進一步檢查。
- **收入確認。**我們與國內經銷商保持買方與賣方關係，並在貨品控制權轉移至國內經銷商時確認對其銷售的收入。如屬眼科醫療設備，我們通常將產品直接運送至最終客戶，在最終客戶安裝產品前，我們不會確認任何收入。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，銷售眼科醫療設備產生的收入分別佔我們總收入的76.7%、70.4%、55.4%、53.9%及47.5%。
- **嚴格的產品退貨及購回政策。**我們通常不允許國內經銷商退回任何未售出的貨品。就產品退貨請求而言，我們與客戶訂立終止協議，列明將予終止的原協議及原協議項下的相關產品。於業績記錄期內各期間，我們退回及購回的貨品金額佔我們同期總收入少於1.0%。
- **經銷商獨立性。**於業績記錄期，據董事所深知，我們所有的國內經銷商均為獨立第三方。於業績記錄期，我們並無向經銷商提供任何重大墊款或財務資助。就本公司所知，(i) (a)我們於業績記錄期的每名國內經銷商及次級經銷商與(b)本集團、我們的董事、股東及高級管理層及彼等各自截至最後實際可行日期的聯繫人之間並無其他關係或安排(過往或現時家族、商業、融資、擔保或其他方面)；及(ii)於業績記錄期及

業 務

直至最後實際可行日期，本集團、我們的董事、股東及高級管理層及其各自的聯繫人從未就購買我們的產品直接或間接向本集團的國內經銷商及次級經銷商提供資金。

- **限制委聘次級經銷商。**我們的部分國內經銷商可能會不時委聘次級經銷商，主要是由於最終客戶的要求所致。然而，我們要求我們的經銷商就委聘次級經銷商作出書面申請，並向我們報告委聘情況，而次級經銷商需取得我們的授權以向最終客戶銷售我們的產品。根據收集的資料，涉及次級經銷商的銷售的收入貢獻佔業績記錄期各年的收入均少於5%。詳情請參閱「一國內經銷商協議」。

反腐敗及反賄賂措施

根據經銷協議，國內經銷商須承擔反賄賂責任，且根據經銷協議，國內經銷商(i)不得向我們的僱員、代理商或其各自的親友提供、支付或承諾給予金錢或有價物品；及(ii)須遵守並要求其僱員遵守適用的反賄賂法律法規。

此外，據我們的中國法律顧問告知，中國國家衛生和計劃生育委員會已於2013年就經銷商及次級經銷商的反腐敗及反賄賂合規情況頒佈《關於建立醫藥購銷領域商業賄賂不良記錄的規定》，該規定於2014年3月生效並規定公立醫療及衛生機構在進行醫療採購的過程中，不得向列入商業賄賂黑名單的各方進行採購或給予其較低的競價排名。

據本公司所知，於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的國內經銷商概無收到或曾收到(或以其他方式涉及)與有關本公司的任何賄賂或回扣安排有關的投訴、調查或監管問詢。

國內經銷商協議

與國內區域經銷商訂立的經銷協議的主要條款包括：

- **年期。**與經銷商訂立的協議一般為期一年，在以下情況下可自動重續一年：(i)經銷商達成當年的銷售目標；及(ii)雙方就下一年度的銷售目標達成協議。
- **授權經銷地區。**一般而言，我們僅授權經銷商於指定地區向公立醫院經銷我們的產品。

業 務

- **授權產品及價格。**經銷協議會訂明經銷商獲授權出售之產品的名稱及價格。
- **競爭產品。**我們不准許經銷商在授權經銷地區內經銷可能與授權產品競爭的產品。
- **銷售目標。**我們為經銷商設立定期銷售目標，並每半年審閱其表現。經銷商如未能達成銷售目標，須向我們報告其銷售改進計劃。
- **付運。**我們負責將產品送往經銷商指定的地點，費用由我們承擔。產品的擁有權及相關風險於產品送達指定地點時轉移至經銷商。
- **產品質保。**我們對產品驗收後一年內的任何質量瑕疵負責。於質保期內，我們會免費為相關產品進行調試、維修或更換零件。
- **付款期。**我們一般會要求經銷商在確認訂單後的五個營業日內向我們支付全數款項。
- **終止。**一般而言，倘經銷商出現以下情況，我們可終止經銷協議：(i) 表現未達標；(ii) 於授權地區外經銷我們的產品；(iii) 委聘次級經銷商；及 (iv) 銷售可能會與我們授權產品競爭的其他產品。

與項目制國內經銷商所訂立經銷協議的主要條款包括：

- **授權產品及價格。**經銷協議會訂明經銷商獲授權向最終客戶出售之產品的名稱及價格。
- **付運。**我們負責產品的包裝及付運，費用由我們承擔。我們一般會於收到全數付款後將產品送往經銷商指定的地點。產品的擁有權及相關風險於產品送達指定地點時轉移至經銷商。
- **產品質保。**我們對質保期內的任何質量瑕疵負責，質保期一般為產品驗收後一年。於質保期內，我們會免費為相關產品進行調試、維修或更換零件。
- **付款期。**我們一般會要求經銷商在經銷協議簽署日期後五至十個營業日內向我們支付全數款項。

業 務

- **知識產權。**產品的所有知識產權(包括但不限於名稱、商標、專利、包裝)歸我們及上游生產商所有。
- **終止條款。**倘出現以下情況，將構成違反合約：(i)我們未能於協定時間內提供指明的產品；或(ii)我們的經銷商未能於協定時間內支付款項，而倘未就有關違約情況作出補救，則非違約一方可終止協議。

向國內醫院及其他客戶直接銷售

於業績記錄期，我們於中國的大部分銷售金額乃產生自向醫院及診所的直接銷售，主要向兩類客戶作出，即(i)公立醫院；及(ii)私人眼科醫療集團及其他民營醫院。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，我們向醫院及其他客戶的直銷金額分別為人民幣521.5百萬元、人民幣400.0百萬元、人民幣392.8百萬元、人民幣190.3百萬元及人民幣207.6百萬元，分別佔我們同期收入的47.6%、42.6%、38.8%、43.5%及46.8%。

• 公立醫院

我們直接向大型公立醫院銷售產品。我們主要透過良好的品牌聲譽及廣泛的產品組合以及營銷及推廣工作(例如與KOL互動、贊助醫學會議以及提供學術講座、行業及會議資料)直接接觸大型公立醫院。我們需要參與公開招標程序，以令我們的產品合資格向其銷售。我們主要向公立醫院銷售診療設備及耗材，並向其提供培訓及技術服務。

我們與公立醫院訂立採購協議。一般而言，我們負責交付及安裝設備，並提供培訓及相關服務。一般而言，公立醫院將於我們完成安裝設備及客戶驗收有關設備以確保其妥善運作後向我們支付採購價。

• 私人眼科醫療集團及其他地方獨立民營醫院

我們直接向經篩選的領先眼科醫療集團及地方獨立民營醫院進行銷售。透過與民營眼科醫療集團的長期及持續關係，我們可接觸其廣泛的醫院網絡。透過向地方獨立民營醫院進行營銷，我們能夠擴展於當地的足跡。我們主要向其銷售診療設備及耗材，並向其提供培訓及技術服務。

我們與其訂立採購協議。就銷售設備而言，我們負責交付及安裝設備，並提供培訓及相關售後服務。一般而言，我們的客戶於設備交付前先支付大部分預付款項，並於安裝完成後支付餘額。然而，考慮到客戶的資歷及採購金額後，於部

業 務

分情況下我們可能要求地方獨立民營醫院於完成安裝設備前向我們支付全數採購價。就銷售耗材而言，此一般根據年度框架協議進行，而採購訂單乃根據該框架協議的條款而作出。視乎客戶的資歷及採購金額，我們可能於向其交付耗材產品前後收取採購價。就提供技術服務而言，該等民營眼科醫療集團及獨立私人醫院一般將於向其銷售的設備之初步保修期屆滿後按年購買我們的技術服務。

羅蘭及泰靚的海外銷售

於完成收購羅蘭及泰靚後，我們亦接管羅蘭及泰靚的海外經銷網絡。截至2021年12月31日止年度及截至2022年6月30日止六個月，我們分別與合共122家及77家海外經銷商進行交易。截至2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，羅蘭及泰靚向海外經銷商所作銷售的收入貢獻分別為人民幣2.6百萬元、人民幣151.7百萬元、人民幣71.7百萬元及人民幣66.9百萬元，而彼等向海外直銷客戶所作銷售的收入貢獻則分別為人民幣2.2百萬元、人民幣112.6百萬元、人民幣56.1百萬元及人民幣54.9百萬元。截至最後實際可行日期，泰靚產品已售往51個國家及地區，而羅蘭產品則已售往31個國家及地區，包括歐洲、日本及南韓等發達市場以及拉丁美洲、東南亞及非洲等發展中市場。我們要求海外經銷商訂立書面合約，當中載有(其中包括)反賄賂條文。截至最後實際可行日期，就本公司所知，所有海外經銷商均為獨立第三方。就本公司所知，截至最後實際可行日期，自我們完成收購泰靚及羅蘭以來，概無海外經銷商曾經或已成為與本公司有關的賄賂或回扣安排的投訴、調查或監管問詢的對象，或以其他方式牽涉其中。

海外經銷商協議

與海外經銷商訂立的經銷協議的主要條款包括：

- **年期。**與海外經銷商所訂立協議一般為期一年，在訂約方達成協議的情況下可連續延期一年。
- **授權經銷地區。**一般而言，我們僅授權海外經銷商於指定地區按獨家或非獨家基準經銷我們的產品。
- **授權產品及價格。**經銷協議訂明海外經銷商獲授權出售之產品的名稱及價格。
- **銷售目標。**我們為海外經銷商推薦銷售目標，有關銷售目標每年調整一次。未能達到建議的銷售目標可能會導致下一年的經銷協議暫停或不再續簽。

業 務

- **競爭產品。**我們不准許海外獨家經銷商在授權經銷地區內經銷任何可能與授權產品競爭的產品。
- **付運。**我們負責將產品送往經銷商指定的地點，費用由我們承擔。產品的擁有權及相關風險於產品送達指定地點時轉移至經銷商。
- **產品質保。**我們保證產品在交付後一年內並無材料及工藝缺陷。在質保期內，我們可以提供替代品或報銷購買價格。
- **付款期。**海外經銷商須在發票日期後30日內付款。
- **終止條款。**訂約方或會因破產、資不抵債或控制權變更而終止經銷協議。

營 銷

我們的營銷部門負責產品的營銷及品牌管理。營銷部門會監督我們營銷產品及建立品牌的方式，並會規劃及宣傳會議、與醫學雜誌聯絡及設計線上營銷活動。截至最後實際可行日期，我們的國內銷售及營銷團隊有280名僱員。我們採納及堅守以創造價值為中心的營銷戰略。憑藉我們的品牌及強大的技術支援能力，我們致力為客戶創造價值及建立優質的最終用戶群，尤其是擁有強力眼科能力的三級甲等醫院。我們的促銷及營銷活動包括(i)經營自主開發的高視在線平台；(ii)贊助學術宣傳以及出席醫學會議及行業展覽；及(iii)利用品牌及優質服務進行口碑營銷。

我們經營自主開發的高視在線平台，根據弗若斯特沙利文的資料，該平台為廣受眼科醫生群體認可的線上眼科教學平台。在經營多年後，我們成立高視在線。截至最後實際可行日期，已有超過40,000名用戶關注高視在線平台的微信公眾號。通過高視在線平台，我們為眼科醫生免費提供培訓課程、學術講座、行業及會議資料。我們邀請知名專家及KOL提供眼科疾病診斷及治療方面的培訓課程，並於高視在線平台分享我們自有產品及經銷產品的優勢及特點。截至最後實際可行日期，我們已舉行324次視像及直播串流培訓課程，覆蓋成像診斷、眼底手術、白內障、屈光不正、眼表疾病等議題，高視在線平台上培訓課程及直播串流課程的累計觀看次數已超過500,000次。

業 務

我們亦與KOL、醫生、醫院及醫療協會參與大量學術宣傳活動，並透過在學術宣傳過程中與經銷商及客戶合作，就學術宣傳採取雙重營銷方法。我們邀請經銷商出席我們所舉行或贊助的會議及行業展覽，亦可能出席由我們的經銷商或客戶舉行的學術或營銷活動。於該等營銷活動的過程中，我們可能會向醫生及最終客戶展示我們產品的樣本，而我們的銷售團隊及技術人員會向出席者展示我們銷售之產品的特點及優勢。

為於海外宣傳產品及品牌，我們會不時出席國際醫學會議，直接向海外客戶介紹我們的產品及收集產品反饋。於業績記錄期，我們主要參與歐洲白內障與屈光手術年會(ESCRS)。

定價

我們定價政策的主要目的為保留產品的競爭力及盈利能力，以及增加市場份額。我們一般根據成本、營運開支及區域內的競爭格局為產品定價，當中會考慮產品的特點、功能及技術優勢。有關我們主要產品的基準價格，請參閱「我們的產品組合及技術服務」。

我們向海外經銷商的銷售主要為泰靚及羅蘭於歐洲及其他司法權區銷售產品。我們參考於收購前泰靚及羅蘭與彼等之經銷商過往共同協議的價格，並考慮於目標司法權區的市場需求波動，以釐定該等產品的定價。就於中國銷售醫療耗材方面，我們可參與各個地區內所設立的集中帶量採購制度。在決定是否參與若干集中帶量採購制度及申請納入的產品時，我們主要考慮我們的產品於該等地區的銷售覆蓋範圍、該等地區的最終客戶消費能力及市場需求，以及對該等產品根據帶量採購制度於該等地區以外銷售的未來定價的影響。我們的產品於未來將合資格供參與該指定地區有關制度的醫院及醫療機構採購。於2020年5月，我們首次將我們的產品納入集中帶量採購制度。有關過程中所釐定的競標價一般會決定有關地區內患者購買我們的產品之最高售價。此外，集中帶量採購制度主要專注於醫療耗材，包括我們的人工晶體產品，但不適用於我們的醫療設備產品。此外，我們有若干產品可透過邀請招標、競爭性協商及單一來源採購等非公開招標程序出售，或透過商業公開招標程序出售予民營醫療機構及科研機構，因此，並不受任何地區集中採購制度下政府主導的公開招標過程所規限。請參閱「監管概覽—有關醫療器械的法律及法規—醫療器械招標程序」。

業 務

我們已參與中國28個省份的集中帶量採購制度。另外三個省市(即江蘇、上海及雲南)亦有其各自的集中帶量採購制度，然而我們未有參與其招標過程，或無法將我們的產品納入該集中帶量採購制度，乃主要歸因於我們產品的定價。截至最後實際可行日期，我們其中四款產品(即Lentis球面人工晶體(PCA81)、Lentis非球面單焦人工晶體(L-312)、Lentis Comfort EDoF人工晶體(LS-313 MF15)及Lentis Comfort EDoF人工晶體(LS-313 MF15T))已根據最少一項集中帶量採購銷售。除Lentis Comfort EDoF人工晶體(LS-313 MF15T)(於2021年12月前未被納入任何集中帶量採購制度)外，四款產品於2020年年中及年末納入集中帶量採購制度後，於中國銷售產生的總收入大幅上升，而納入集中帶量採購制度導致其平均售價於納入後的首個財政年度下跌8%至16%。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，於中國，四款產品的總銷量分別為約41,000件、30,000件、54,000件及29,000件，而四款產品的銷售總額分別為人民幣28.3百萬元、人民幣24.3百萬元、人民幣56.0百萬元及人民幣31.6百萬元。2020年的銷量及銷售金額較上一年減少，乃主要由於2020年COVID-19爆發導致市場需求下跌，而該等產品的其中三款於2020年獲納入後，2021年貢獻的銷量及銷售金額增加。2021年的增長反映了我們從COVID-19疫情導致的市場低位強勁復甦。

鑒於我們擁有酌情決定權申請將特定類型的產品納入集中帶量採購制度，而我們很多產品於中國的滲透率依然不足，我們相信於可見將來，集中帶量採購制度不會對我們的業務營運及財務狀況構成重大不利影響。事實上，我們憑藉集中採購制度，以合理的價格提高我們的滲透率。納入集中按量採購制度對向最終客戶所銷售產品的定價構成影響。於納入集中按量採購制度前，售予最終客戶的四款產品的價格介乎每件人民幣2,050元至人民幣19,800元，而於納入集中按量採購制度後則介乎每件人民幣490元至人民幣6,200元。我們評估特定類型產品的相關市場規模，以及特定集中帶量採購制度所涵蓋的地區之病人購買的意願及能力。我們選擇性決定將要納入的產品之類別及定價，並預期透過以合理的利潤率進入該制度來擴大產品的收入貢獻。

若干地方部門已於其管理的地區就購買醫療耗材實施「兩票制」，以透過減少經銷過程中的經銷層級及限制價格加成控制醫療耗材的價格。據我們的中國法律顧問所告知，兩票制乃主要針對高值醫療耗材，而我們銷售眼科醫療設備無需遵守兩票制，且與須遵守於中國嚴格執行的「兩票制」之藥物不同，國務院僅鼓勵(而非要求)實施為高值醫療耗材而設的「兩票制」，此外，根據由國家醫療保障局於2019年7月23日頒佈的《國家醫療保障局對十三屆全國人大二次會議第1209號

業 務

建議的答覆》，鑒於高值耗材與藥品之間的巨大差異，以及其臨床使用及售後服務的複雜性，高值耗材的「兩票制」須作進一步討論。因此，「兩票制」於不同省份的實施程序各異。據我們的中國法律顧問所告知，截至最後實際可行日期，中國六個省份(包括福建、陝西、安徽、青海、西藏及遼寧)制定其省級規定，要求公立醫院於高值醫療耗材的領域實施「兩票制」，而概無於其他省份強制性實施「兩票制」的時間表。於省級主管機關已制定要求公立醫院就高價醫療耗材的領域實施兩票制的省份，國家總經銷商的銷售可視作「兩票制」中的產品製造商之銷售。儘管若干經銷產品未有從屬於我們與相關品牌夥伴訂立的獨家經銷協議，於業績記錄期，於公立醫院被要求實施兩票制的省份之該等產品銷售佔我們總收入少於0.03%。根據上述，本公司相信我們幾乎所有經銷產品的銷售可視作兩票制中的製造商之銷售。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，我們分別有六名、七名、八名及七名國內經銷商，上述經銷商涵蓋最少一個銷售眼科及醫療耗材須遵守兩票制的省份。於實施「兩票制」的地區之公立醫院可追蹤及檢查向經銷商的售價，以控制經銷商收取的加成。由於兩票制減少相關地區的經銷層級，故與其他地區的經銷價及最終價格相比，我們向該等地區的國內經銷商之售價可能較高，而最終客戶支付的購買價可能較低。儘管本公司或會委聘國內經銷商及／或次級經銷商銷售本集團的產品，本公司進一步確認(1)誠如我們的中國法律顧問所告知，兩票制不適用於貢獻本集團主要銷售收入的醫療設備之銷售(即眼科診療設備)，而就兩票制而言，我們經銷產品絕大部分的銷售均被視為產品製造商的銷售；(2)於業績記錄期，於地方主管部門制定相關規例求公立醫院實施「兩票制」的省份，本集團醫療耗材銷售收入佔我們總收入少於2.5%，及(3)我們的中國法律顧問亦已根據其就我們的醫療耗材於上述省份的若干銷售作出抽查，以及其桌面搜索，確認我們的中國附屬公司並無違反「兩票制」或集中帶量採購制度；(4)本公司不會委聘次級分銷商參與「兩票制」項下的銷售；及(5)於業績記錄期及直至最後實際可行日期，本公司未有被任何省份的任何政府機關告知已違反兩票制或集中帶量採購制度。

業 務

另一方面，據我們的中國法律顧問所告知，中國各省級行政區域已單獨或聯合實施人工晶體集中帶量採購計劃，以及自國務院辦公廳於2019年7月頒佈《治理高值醫用耗材改革方案》以來，國家醫保局成功開始冠狀動脈支架及關節假體關節的集中帶量採購制度。於2021年5月，國家醫保局及其他七個中國部門頒佈《關於開展國家組織高值醫用耗材集中帶量採購和使用的指導意見》明確規定，部分臨床使用量增加、採購量高、臨床使用成熟、市場競爭充分及同質化程度高的高值醫用耗材將納入帶量採購範圍。於2022年2月，在國務院一個記者會上，國家醫保局一名副主任指集中帶量採購將集中於眼科耗材、藥物球囊及牙科植入物，而國家醫保局致力於2022年底前將最少五種高值醫用耗材納入集中帶量採購。然而，據我們的中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，於國家層面實施人工晶體的集中帶量採購並無時間表。

根據上文所述，於業績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的中國法律顧問認為我們已於所有重大方面，在於中國與兩票制及集中帶量採購制度有關的適用法律及法規為強制性措施的省級行政區域遵守該等要求。我們會透過就相關議題進行定期公開搜索，及與同業保持緊密溝通，以密切監察兩票制及集中帶量採購制度的實施情況。當兩票制擴展至涵蓋額外地區，我們將及時知會負責管理國內經銷商及啟動該等經銷商的經銷權之調整的員工，以要求彼等遵守兩票制。我們亦會及時就本公司於兩票制項下的狀況作出合適備案，以確保本集團的銷售被視作兩票制中的產品製造商之銷售，以及調整我們對經銷商的管理系統，以確保我們繼續不會就兩票制項下的銷售委聘次級經銷商。請參閱「一 銷售及經銷 — 於中國銷售 — 向醫院及其他客戶的直銷」。

業 務

我們的客戶

於業績記錄期，我們的客戶一般包括(i)國內及海外經銷商；及(ii)醫院及診所。下表載列我們業績記錄期各期間的五大客戶詳情。

排名	客戶	交易金額	佔總收入 百分比	結算條款	業務關係 開始*	客戶背景
(人民幣千元)						
截至2022年6月30日止六個月						
1	客戶A	53,575	9.3	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	一個大型民營眼科醫院集團，擁有超過100家醫院及採購平台公司
2	客戶K	29,863	5.2	交付前100%預付款	2019年	一個私營眼科醫院集團，擁有超過20家醫院
3	客戶B	20,212	3.5	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	一個眼科醫院集團，擁有超過200家醫院
4	客戶L	7,589	1.3	14天	2018年	一家全球賣方融資公司
5	客戶I	6,985	1.2	60天	2011年	醫療耗材供應商
	總計	<u>118,224</u>	<u>20.5</u>			

業 務

排名	客戶	交易金額	佔總收入 百分比	結算條款	業務 關係開始*	客戶背景
(人民幣千元)						
截至2021年12月31日止年度						
1	客戶A	113,247	8.7	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。 集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	一個大型民營眼科醫院集團，擁有超過100家醫院及採購平台公司
2	客戶B	26,714	2.1	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。 集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	一個眼科醫院集團，擁有超過200家醫院
3	客戶H	17,929	1.4	60天	2016年	醫療耗材供應商
4	客戶I	16,549	1.3	60天	2011年	醫療耗材供應商
5	客戶J	14,408	1.1	30天	2011年	醫療耗材供應商
	總計	<u>188,847</u>	<u>14.5</u>			

業 務

排名	客戶	交易金額	佔總收入 百分比	結算條款	業務 關係開始*	客戶背景
(人民幣千元)						
截至2020年12月31日止年度						
1	客戶A	80,107	8.3	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。 集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	大型民營眼科醫院集團，擁有超過100家醫院及採購平台公司
2	客戶B	32,033	3.3	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。 集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	眼科醫院集團，擁有超過200家醫院
3	客戶D	17,617	1.8	發貨前支付100%全款，或於發貨前預付70%/90%/95%，安裝驗收後90天內付30%/10%/5%尾款。	2006年	大型民營眼科醫院集團，擁有超過50家眼科醫院及採購平台公司
4	客戶F	11,924	1.2	100%預付款	2015年	銷售醫療器械
5	客戶G	11,864	1.2	發貨後付款	2016年	公立三甲醫院
	總計	<u>153,545</u>	<u>16.0</u>			

業 務

排名	客戶	交易金額	佔總收入 百分比	結算條款	業務 關係開始*	客戶背景
(人民幣千元)						
截至2019年12月31日止年度						
1	客戶A	94,157	8.5	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。 集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	大型民營眼科醫院集團，擁有超過100家醫院及採購平台公司
2	客戶B	60,696	5.5	常規設備：預付50%發貨，安裝驗收後90天內付50%尾款。 集採設備：預付70%發貨，安裝驗收後90天內付30%尾款，或驗收合格後支付100%貨款。	2003年	眼科醫院集團，擁有超過200家醫院
3	客戶C	45,809	4.1	發貨前支付100%全款，或於發貨前預付50%，安裝驗收後90天內付50%尾款。	2018年	大型民營眼科醫院集團，擁有超過20家眼科醫院及採購平台公司
4	客戶D	27,086	2.4	發貨前支付100%全款，或於發貨前預付70%/90%/95%，安裝驗收後90天內付30%/10%/5%尾款。	2006年	大型民營眼科醫院集團，擁有超過50家眼科醫院及採購平台公司
5	客戶E	23,873	2.2	100%預付款	2017年	一個製造光學醫療設備的公司集團
總計		<u>251,621</u>	<u>22.7</u>			

附註：

* 一個集團的關係開始時間按該集團內的實體與本公司建立關係的最早時間確定。

於業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們於業績記錄期各期間應收五大客戶的款項並無出現重大延誤付款的情況，而就本公司所知，於業績記錄期內各個期間，五大客戶的財政狀況及流動資金狀況均並無重大問題。

業 務

截至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或就董事所知於截至最後實際可行日期擁有本公司已發行股本5%以上權益的任何股東概無在我們於業績記錄期各期間的五大客戶中擁有任何權益。

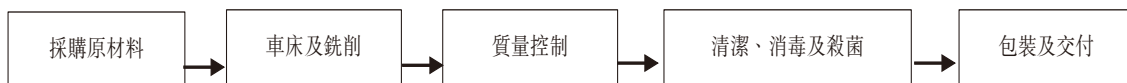
生 產

生 產 流 程

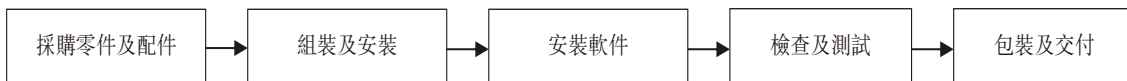
我們生產我們的自有產品，其主要包括(i)植入物，主要指多款不同的人工晶體；及(ii)診斷設備，包括電生理設備。植入物及診斷設備涉及不同的生產流程及技術。

下文載列植入物產品及電生理設備生產流程的主要步驟。人工晶體的生產一般需時二至五週完成，而電生理設備則需時一至三個月。

植 入 物



設 備



生 產 設 施 及 產 能

我們在位於浙江、江蘇及廣東的國內生產設施以及位於荷蘭及德國的海外生產設施生產及組裝我們的產品。我們生產設施的總建築面積超過10,000平方米。我們的生產設施主要由生產線、無塵室、消毒廠房及倉庫組成。截至最後實際可行日期，我們擁有一支由89名僱員組成的國內生產團隊，以及擁有一支由50名僱員組成的海外生產團隊。

我們會不時根據生產需要採購生產機器及設備。我們生產機器及設備的使用年期一般介乎三至十年，而截至最後實際可行日期，我們大部分機器及設備已運行長達八年。我們對生產機器及設備進行定期及預防性的維護，以確保其操作正常。於業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們的生產流程並無因機器或設備故障而出現任何重大中斷。

業 務

下表載列我們生產設施於所示期間按產品種類劃分的產能、實際產量及使用率。

	截至12月31日止年度									截至6月30日止六個月		
	2019年			2020年			2021年			2022年		
	產能 ⁽¹⁾	產量	使用率 (%) ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	使用率 (%) ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	使用率 (%) ⁽²⁾	產能 ⁽¹⁾	產量	使用率 (%) ⁽²⁾
眼科醫療設備												
電生理設備	-	-	-	-	-	-	163	142	87.1%	82	51	62.2%
其他多功能診斷設備 ⁽³⁾	814	454	56.0%	814	626	77.0%	770	832	108.1%	481	369	76.7%
眼科醫療耗材												
人工晶體	-	-	-	-	-	-	603,016	297,000	49.3% ⁽⁴⁾	230,000	168,000	73.0%
手術工具	-	-	-	-	-	-	165,900	3,033	1.8% ⁽⁵⁾	82,950	2,953	3.6%

附註：

- (1) 產能指我們生產設施及人員於一段期間內合理最高可生產的產品單位數目。根據其生產過程，特定類型產品的產能或會不同。我們人工晶體及電生理設備的產能指泰靚及羅蘭(我們已於2021年1月及2020年11月完成收購有關公司)的產能。我們並無計及其於2021年前的產量及產能。
- (2) 使用率指於各年年末產量佔年度化產能的百分比。
- (3) 其他多功能診斷設備主要包括眼底相機、裂隙燈、角膜地形圖、視網膜計及對比敏感度工具。眼科醫療設備生產線的使用率下降，乃主要歸因於產能的分配。我們將生產線用於若干相對高值眼科醫療設備的生產。此外，國內生產線的供應鏈亦受到若干廠房於截至2022年6月30日止六個月暫時關閉帶來的負面影響。
- (4) 於2021年收購泰靚及採購額外的生產設備後，我們於2021年建立人工晶體的產能，導致產能增加。另一方面，為回應主要因2020年COVID-19疫情導致人工晶體產品的市場需求弱化，泰靚據此調整了其人工晶體產品的生產計劃。鑒於生產計劃及實際生產之間的時間差異，該調整的結果反映於2021年的產量，而較高端的人工晶體之訂單數量比例自2020年開始增加。因此，於2021年，泰靚將較高部分的產能分配至生產擁有較高毛利率的較高端人工晶體。對比只擁有一個焦點的一般產品，該等較高端產品的車床及銑削程序需時較長，乃由於其需要多個焦點或額外技巧，以為產品帶來額外功能。該等產品的質量控制過程需時較長，乃由於其需要額外測試參數。隨2021年的市場復甦及收到的訂單增加，預期於2022年人工晶體的生產會增加。此等原因導致2021年的使用率相對較低。
- (5) 手術工具的產能主要指一次性手術刀，其已於2022年7月取得國家藥監局註冊。一次性手術刀的生產主要滿足研發、臨床試驗及註冊過程中作為樣本的需求。

業 務

原材料及供應商

我們的原材料

我們產品的主要原材料包括用於生產人工晶體的疏水性丙烯酸及親水性丙烯酸材料。我們的採購部門負責制定採購計劃、向供應商下達訂單及管理供應商。我們要求供應商就主要原材料出具產品質量檢查報告。我們亦會保存採購訂單及原材料發貨記錄。我們的研發部門及質量控制部門亦會參與採購過程以及原材料質量控制的工作。

我們的原材料供應商

與我們的品牌夥伴不同(彼等直接向我們出售經銷產品，以供往後的銷售，並與我們就產品註冊及有關產品保養及維修的培訓合作)，我們的供應商向我們供應於生產過程中運用的原材料，而我們不需就原材料供應商的產品取得醫療器械註冊，或其售後服務及技術支援與彼等進行討論。我們一般會根據具體情況與原材料供應商訂立供應協議。根據該等供應協議，我們及原材料供應商一般會每年參考原材料的類型及市價釐定價格，我們一般會為原材料預先付款。我們應為採購原材料下達訂單，而該等訂單應註明所要求的種類、參數及數量。我們亦應就供應商產品的需求向彼等提供滾動預測。

於業績記錄期，我們與原材料供應商之間並無任何重大糾紛，於採購原材料時亦並無遇到困難，我們的營運亦並無因原材料短缺或延誤或原材料價格重大波動而出現中斷。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們一直依賴並預期將繼續依賴第三方供應原材料以製造我們的產品，倘我們無法獲得足夠數量或以可接受的質量或價格獲得原材料，則我們的業務可能會受損」。

存貨控制措施

我們的存貨包括原材料、在製品及製成品。截至2019年、2020年及2021年12月31日以及2022年6月30日，我們的存貨分別為人民幣195.8百萬元、人民幣239.6百萬元、人民幣240.1百萬元及人民幣266.0百萬元。根據我們的存貨控制政策，我們定期監察及分析歷史採購、生產及銷售統計數字，並對存貨進行調整，以在不造成存貨積壓的情況下適時滿足客戶的需求。我們會根據預期產品需求及生產時間表維持存貨水平。

我們已根據適用於製造企業的規則及規例制定倉儲政策。我們的倉庫管理團隊會定期巡視倉庫及進行盤點，確保存貨存放於適當的環境，並能滿足我們營運所需。

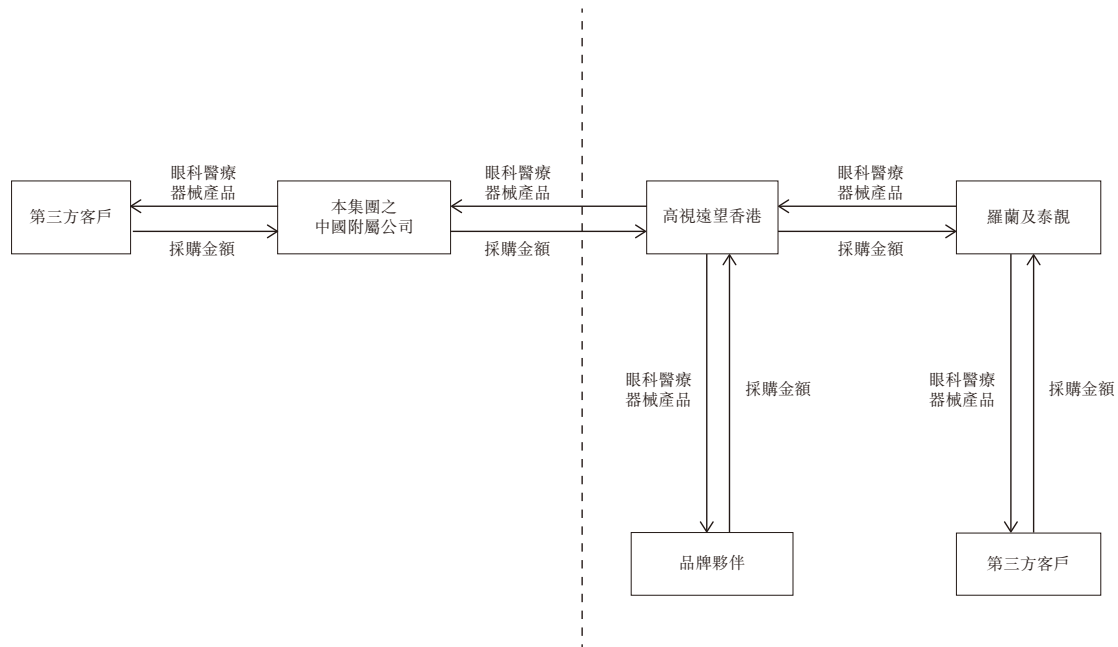
業務

轉讓定價安排

商業基本原理

我們的業務涉及向我們於不同稅務司法權區的品牌夥伴採購眼科醫療器械，而我們亦於不同司法權區創立及收購附屬公司，以履行包括但不限於研發、生產、採購、銷售及營銷、經銷以及清關等不同功能。本集團的主要集團內部交易包括買賣有形商品以及若干後台及營運支援服務交易。於業績記錄期，我們主要透過我們於中國、香港、德國及荷蘭的附屬公司進行營運，我們主要透過我們於中國內地及香港的附屬公司進行銷售。於業績記錄期，於大多數情況下，我們透過高視遠望香港(我們的間接全資附屬公司)向獨立第三方供應商—泰靚及羅蘭採購產品，泰靚為高視遠望香港的非控股海外供應商，並於2021年1月與高視集團合併後，成為高視遠望香港的關聯方。羅蘭為高視遠望香港的非控股海外供應商，並於2020年11月與我們合併後，成為高視遠望香港的關聯方。高視遠望香港其後出售該等商品予我們的中國附屬公司，該等附屬公司其後進一步向中國內地的最終客戶轉售該等產品。上述本集團附屬公司間的交易被視為本集團內部交易(「相關交易」)。

以下圖表載列本集團就我們的主要轉讓定價安排之典型交易流向：



截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2022年6月30日止六個月，高視遠望香港的收入金額分別為人民幣320.9百萬元、人民幣209.2百萬元、人民幣106.2百萬元及人民幣56.9百萬元。

業 務

於相關交易中，高視遠望香港及其中國內地關聯方主要從事醫療器械的銷售及經銷。高視遠望香港主要履行銷售及營銷功能，並承擔若干市場風險。高視遠望香港的中國內地關聯方履行銷售及營銷功能，並承擔相關商業風險(如市場風險及信貸風險)。高視遠望香港及其中國內地關聯方並無與產品研發、產品科技或營銷無形資產(如商標)相關的重大無形物業。因此，高視遠望香港可以被描述為於香港承擔風險的醫療器械經銷商，而高視遠望、明望醫療及高視晶品各自可以被描述為於中國內地承擔風險的醫療器械經銷商。泰靚及羅蘭為醫療器械生產商，並授權高視遠望香港及其中國內地關聯方作進一步經銷。

轉讓定價評估

經濟合作與發展組織(「經合組織」)為一個國際合作組織，其已頒佈有關跨國企業及稅務機關的轉讓定價指引(「經合組織轉讓定價指引」)，涉及我們相關交易的所有稅務司法權區(包括中國、香港、德國及荷蘭)將普遍遵循該指引。根據經合組織轉讓定價指引，我們的相關交易應按公平基準進行以避免於不同司法權區產生不正常應課稅收益。為確保遵守相關轉讓定價規則，我們已委聘安永(中國)企業諮詢有限公司(一名中國之國際專業會計公司的成員)作為獨立轉讓定價顧問(「轉讓定價顧問」)，以根據經合組織轉讓定價指引對於業績記錄期之相關交易進行基準研究，其主要確認相關交易之公平定價及／或盈利範圍。

在我們的轉讓定價顧問進行基準研究時，其首先根據集團內部交易之性質及特點選擇了最合適之轉讓定價分析方法，並決定交易淨利潤率法(「交易淨利潤率法」)為最適合評估跟相關交易有關的轉讓定價安排是否跟公平原則一致。交易淨利潤率法將集團內交易產生的納稅人利潤率與從事類似可比交易的獨立各方實現的利潤率進行比較。

就採用交易淨利潤率法進行的基準研究而言，利潤水平指標(「利潤水平指標」)需要被選作比較納稅人及可比公司的財務業績。利潤水平指標計量利潤及適合基礎(例如銷售、成本或資產)之間的關係。考慮到相關交易的本質為有形資產的採購及銷售，毛利率被選作最適合的利潤水平指標，反映相關交易買賣本質之定價政策。

我們的轉讓定價顧問根據經合組織轉讓定價指引就相關交易進行審查，並認為截至2020年12月31日止三個年度，高視遠望香港及我們的相關中國附屬公司之間的相關交易之定價跟公平原則一致，而根據公平原則的角度，我們的相關中國附屬公司於相關交易中未有處於不利地位，而截至2021年12月31日止年度及截

業 務

至2022年6月30日止六個月，根據公平原則的角度，高視遠望香港及相關中國附屬公司一般而言於相關交易中未有處於不利地位。

儘管涉及相關交易的所有稅務司法權區普遍遵循根據經合組織轉讓定價指引進行的基準研究，就轉讓定價爭議，於任何地方稅務機關概無約束力。詳情請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 稅務機關可能挑戰我們的應課稅收益分配，從而增加我們的綜合稅務負債」。

董事確認，我們於業績記錄期的轉讓定價安排並不涉及逃稅，而我們並不知悉來自任何中國、香港或歐洲的稅務機關，對我們的業務有重大影響之任何查詢、審核或調查。為了確保持續遵守適用的轉讓定價法規，我們將(i)任命財務經理每年審查我們的關鍵集團內部交易之定價政策之合理性，持續監督我們的轉讓定價安排，以確保跟公平原則一致；(ii)指派首席財務官(現時為於會計及業務管理行業，以及跨國業務中擁有多年經驗的劉新偉先生)監督集團內部交易的數量，決定是否需要為相關稅務機關準備轉讓定價文件報告，而首席財務官會每年向審核委員會報告。有關劉新偉先生的背景及經驗詳情，請參閱「董事及高級管理層 — 董事會」；及(iii)如有需要，委聘獨立轉讓定價顧問審查集團內部交易的四分位範圍並提供相關轉讓定價法律及法規的更新資料。經考慮上述內容後，董事認為上述措施足夠及有效。

質量控制

概覽

產品的質量、安全及可靠性對我們持續取得成功至關重要，原因為我們的產品專門用於診斷及手術，任何質量瑕疵均可能導致嚴重的臨床事故及責任。為確保產品符合高質量及安全標準以及符合相關中國及/或歐盟法律及法規，我們已實行質量控制計劃，有關計劃由質量管理部門管理及執行。國內的質量管理團隊由Dong Jinguo帶領，彼於產品安全及質量控制管理方面擁有約20年經驗，而海外質量管理部則由Rick van Huet帶領，彼於產品安全及質量控制管理方面擁有逾15年經驗。

於業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無接獲有關產品質量的重大投訴，而我們的產品並無涉及任何重大申索、訴訟或調查。此外，於業績記錄期及截至最後實際可行日期，並無因產品質量瑕疵而引發的傷亡意外。詳情請參閱「— 產品召回」。

業 務

我們的質量認證

下表載列我們就質量控制計劃獲得的主要認證。

認證	最後重續年份	內容
ISO 13485:2016	2020年(高視雷蒙、 泰靚及羅蘭)	一套質量管理系統標準及指引，並為國際公認的良好實務。
CE (93/42/EEC)	2020年(泰靚及羅蘭)	一套所有醫療器械製造商於歐盟出售醫療器械必須遵守的基本規定。

我們的質量控制計劃

我們的質量控制計劃主要專注於以下範疇：

- *品牌夥伴*。我們所有品牌夥伴均為聲譽良好的國際一線公司。於選定品牌夥伴時及與品牌夥伴合作期間，我們會評估其質量控制能力。例如，我們將會每年審查其營業執照、ISO認證及其他認證。
- *原材料及供應商*。我們根據資格、生產流程、第三方報告以及對其生產環境及質量保證程序的實地視察決定原材料供應商。此外，我們的質量檢查團隊會於原材料送達時進行檢查，而未有檢查或未能通過檢查的原材料將不會作為存貨保存。
- *生產*。在整個製造過程中，我們的質量檢查員會進行抽樣、定期及突擊質量檢查，以確保我們所生產的產品符合相關要求。
- *客戶投訴*。我們的技術服務中心負責收集及評估客戶投訴。對於每個客戶投訴，我們的技術部門將就對產品提出的維護及維修要求提供支持。

獎項及嘉許

我們於2017年及2019年獲中華眼科雜誌頒發2015年最佳夥伴大獎，以及獲中國醫師協會及中國醫師協會眼科醫師分會頒發最佳戰略夥伴大獎。

業 務

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，以收入計算，我們於2021年在中國眼科醫療器械市場(隱形眼鏡及其護理液除外)排名第四(市場份額為6.7%)，而以內部眼科器械維護工程師的人數及收入計算，我們在中國眼科醫療器械技術服務市場中排名第二。有關詳情，請參閱「行業概覽」。

僱員

截至2022年6月30日及最後實際可行日期，我們分別有769名及787名全職僱員，大部分均駐於中國。下表載列截至最後實際可行日期我們按職能劃分的國內僱員人數。

	人 數	佔 總 數 百 分 比
生產	89	14.4
研發	22	3.5
技術服務	127	20.5
銷售及營銷	280	45.2
管理及行政	102	16.5
總計	620	100.0

下表載列截至最後實際可行日期我們按職能劃分的海外僱員人數。

	人 數	佔 總 數 百 分 比
生產及工程	50	29.9
研發	17	10.2
監管事宜／質量保證／質量檢查	30	18.0
供應鏈	24	14.4
銷售及營銷	28	16.8
管理及行政	18	10.8
總計	167	100.0

我們透過招聘網站、內部引薦及獵頭招聘僱員。我們與僱員訂立僱傭合約，內容涵蓋薪金、福利及終止理由等事宜。我們在所有重大方面均根據相關中國法律法規的規定，按照地方機關的要求作出社會保險、住房公積金及工會供款。

業 務

我們擁有僱員培訓系統。所有新入職僱員均須出席每年舉行兩次的迎新活動，以加深其對我們產品及所在行業的認識。此外，我們會不時舉行專業產品培訓及技術培訓，以提升僱員在銷售、保固服務及客戶服務方面的專業技能。我們為員工提供參與外部線上及線下培訓的機會，讓其學習營銷及其他技能。為確保僱員遵守相關法律法規，我們每年最少舉行一次合規培訓，所有僱員(包括高級管理層)必須參加。我們亦會在企業管理系統進行更新後為僱員舉行一次培訓，讓其對企業管理系統的變動有更深入的了解。

於業績記錄期，我們並無發生任何對我們業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的重大勞資糾紛或罷工。

社會保險繳納

於業績記錄期，我們的若干附屬公司並未根據相關中國法律及法規為僱員足額繳納社會保險。截至最後實際可行日期，我們已確保會根據有關社會保險供款的相關法律及法規為僱員足額繳納社會保險。根據相關中國法律及法規，我們可能被相關政府機關要求限期支付任何未支付的金額，並可能須支付從到期日起計每日0.05%的滯納金。倘我們未能於時限內付款，我們可能面臨相當於過往未支付金額一至三倍的額外罰金。據此，截至2022年6月30日，我們就於業績記錄期有關社會保險金的不合規事項所產生的潛在負債作出總金額為人民幣2.2百萬元撥備。

截至最後實際可行日期，我們並無就有關未支付金額收到任何警告通知或遭受相關政府部門的任何行政處罰或其他紀律處分。此外，截至最後實際可行日期，我們並不知悉我們任何僱員就我們的社會保險政策提出任何投訴。此外，我們已提升我們的內部控制措施以確保持續合規。據我們的中國法律顧問所告知，我們被相關機關施加任何行政處罰的風險微乎其微，前提為我們於相關機關下令時在時限內悉數支付未支付金額及滯納金(如適用)。

請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 未能按中國法規的規定向多個政府發起的僱員福利計劃作出足夠供款可能令我們受到處罰」。

業 務

知識產權

我們明白知識產權對我們業務的重要性，並致力於發展及保護我們的知識產權。我們已取得一系列知識產權以保護我們的技術及產品。截至最後實際可行日期，本集團已於中國註冊十項發明專利、19項實用專利及58個商標。截至同日，本集團亦已於香港、歐盟及其他司法權區註冊5個商標及83項專利，我們相信其對我們的業務屬重大。此外，於2016年3月22日，泰靚與一間專注於眼科治療且信譽昭著的知名日本專科製藥公司（「特許持有人」）訂立特許協議（「特許協議」），據此，泰靚將授權特許持有人於日本使用若干人工晶體產品（「特許產品」）的知識產權，而特許持有人將須就有關特許支付專利權費。特許協議將於任何特許產品於日本開始商業銷售當日至與所有特許產品有關的專利屆滿當日期間維持有效。泰靚保留特許產品於其他地區的所有其他權利。有關進一步資料，請參閱「附錄四—法定及一般資料—B.有關我們業務的進一步資料—2.本集團的知識產權」。

我們委聘專業顧問管理及保護我們的知識產權。我們亦已與高級管理層及研發團隊的若干主要成員訂立保密協議及不競爭協議。我們聘用僱員時使用的標準僱傭合約載有保密條款，據此，對於僱員在工作期間或透過任何其他資源所獲得，但我們尚未向公眾人士披露的技術專業知識、知識產權、商業機密及其他相關資料，其須對有關資料保密。

隨著前述知識產權保護措施的落實，於業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關知識產權的訴訟，亦無收到任何有關侵犯任何知識產權的申索通知（不論我們為申索人或答辯人），我們亦不知悉對手方違反前述保密或不競爭責任的情況。基於上文所述，董事相信我們於業績記錄期及截至最後實際可行日期並無涉及任何待決或（就其所知）潛在或面臨威脅的知識產權侵權、訴訟或申索。

環境、社會及管治事宜

我們致力履行環境、社會及管治事宜（「環境、社會及管治」）的企業責任，並認為環境、社會及管治對我們的持續增長相當重要。我們將繼續積極參與制訂環境、社會及管治策略及目標，而我們計劃設立指標及目標以評估、評定及回應環境、社會及管治風險，並於[編纂]後根據適用上市規則定期審閱我們主要的環境、社會及管治表現。

業 務

我們須遵守多項中國環境法律法規，有關法律法規的執行包括地方環保機關定期巡查。有關進一步詳情，請參閱「監管概覽」。為遵守中國相關法律及法規，我們將設立與環境、社會及管治事宜有關的一套內部政策，其亦與行業慣例一致，並將於[編纂]後生效。就環境事宜而言，我們將於[編纂]前採納有關(其中包括)(i)回收及重用天然資源；(ii)使用符合能源效益的生產設備；(iii)廢氣、污水及固體廢物的處理；及(iv)節能的政策。就社會事宜而言，我們將於[編纂]前採納有關(其中包括)(i)生產安全；(ii)產品質量；(iii)僱員健康、福利及培訓；及(iv)僱員投訴處理的政策。該等管理系統及程序涉及定期向我們的管理層匯報氣體污染物、廢水及固體廢物的排放水平，以及評估該等排放水平。倘與適用排放標準相比有任何偏差，我們須調查原因並相應採取糾正措施。我們亦將就污染物及廢物管理編製年報，並向相關環境機構提呈該報告以供審閱。儘管我們的業務不屬於高污染性產業，但我們的生產過程可能會產生噪音、固體廢物、廢氣、廢水及可能導致氣候相關風險的溫室氣體。為降低對環境的影響，我們亦致力於生產過程中使用若干環保設備。

環境、社會及管治事宜的監督

董事會全面負責監管及確定影響本公司的環境、氣候及社會相關風險及機會。於[編纂]後，我們將設立董事會層面的環境、社會及管治委員會(「**環境、社會及管治委員會**」)，以支援董事會建立並採用本公司的環境、社會及管治政策、策略及目標以及根據環境、社會及管治相關目標檢討本公司表現，及倘發現與目標存在顯著差異，則酌情修訂環境、社會及管治策略。在開展本公司的業務營運時，我們的管理層團隊一般負責實施環境、社會及管治政策。

環境、社會及管治委員會將具體側重於能源消耗、污染物、溫室氣體排放及匯報以及廢棄物管理及回收工作等環境事宜。此外，環境、社會及管治委員會亦將負責確定、評估及管理包括氣候相關風險在內的重大環境、社會及管治相關事宜，同時考慮上市規則附錄二十七以及適用法律及法規以及行業標準所規定的指標及目標。我們亦將環保作為員工培訓的重要部分並繼續提高本集團全體員工對節能及環保的認識，有助於我們實現綠色、健康及可持續發展。

環境、社會及管治相關風險的影響

由於我們主要從事於中國提供眼科醫療器械的產品及服務，故我們認為我們不會對環境產生任何重大影響。於業績記錄期，就與環境事宜有關的適用法規及規例而言，我們並無產生及我們預期不會產生任何大額合規成本。我們的中國

業 務

法律顧問已告知我們，於業績記錄期並無違反或觸犯適用於我們的業務營運之中國環境法例及法規而對我們的業務、財務狀況或經營業績整體構成重大不利影響。

人們對氣候變化及溫室氣體排放不斷增加的擔憂導致各類法規及政策出台。從短期、中期及長期來評估由此產生的估計影響程度。近年來，氣候變化造成的天氣模式不斷變化增加極端天氣出現的頻率。由極端天氣造成的災難可能嚴重損害或破壞我們的設施，導致設施及營運暫時或長期關閉及就維修或替換被損壞或破壞設施支付重大開支。於中期至長期，為應對氣候變化的潛在影響而不斷頒佈法例及法規，可能因我們的客戶或供應鏈須合規而直接或間接影響我們的營運，並可能使我們面臨額外的成本及限制，此可能對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。此類法律及法規的任何不一致亦可能影響我們的合規成本。

用於評估環境、社會及管治相關風險的指標及目標

董事會將於各財政年度開始前參考上市規則附錄二十七的披露規定制訂重大關鍵績效指標的指標及目標。下文所載為我們目前就我們的生產活動及基於我們最佳估計而對重大關鍵績效指標識別的部分關鍵指標及目標：

	截至12月31日止年度			截至 6月30日 止六個月
	2019年	2020年	2021年	2022年
能源消耗				
電力(千瓦時)	31,938	40,521	1,622,012	791,023
水(噸)	271	364	3,421	1,815
燃料(立方米)	—	—	6,871	4,000
污染物排放				
廢氣(噸)	—	—	—	—
污水(噸)	—	—	159	137
固體廢物(噸)	—	—	15	8

我們的能源消耗及污染物排放主要取決於我們所生產產品的類型。我們於2021年的能源消耗及污染物排放大幅增加，乃由於產量大增加，可見於2021年自收購泰觀後自有產品的收入貢獻增加，以及高視高清展開營運。此外，於2019年及2020年，我們的生產活動主要與極低污染物排放及燃料消耗的眼底照相機及裂隙燈產品系列有關。

業 務

於[編纂]後，我們將繼續監察及管理能源消耗及污染物排放的水平，並將致力以環保的方式營運。我們亦將密切監察氣候變化對我們營運的影響。氣候變化被認為與天災更頻繁發生密切相關。請參閱「風險因素 — 日後出現自然災害、傳染病、戰爭或恐怖主義行為或其他我們無法控制的因素可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響」，以了解與天災有關的風險。

職業健康及工作安全

我們須就僱員健康及安全遵守中國法律法規。為確保我們的營運符合適用法律法規，我們已制定一系列有關健康及工作安全的政策及程序，主要包括規管安全生產、消防、偵查及管理安全風險及僱員健康狀況管理的政策。此外，我們為僱員安排年度健康檢查。我們亦不時為僱員提供培訓，加強其對安全程序及預防意外的意識及認識。於COVID-19疫情期間，我們為僱員提供口罩、保護面罩及消毒用品保護其免受新冠病毒感染。於業績記錄期，我們並無發生任何重大意外，亦並無因違反有關職業健康及工作安全的法律法規而遭行政處罰。

物業

我們的公司總部位於北京。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何土地使用權或樓宇，並於中國租用32項物業，總建築面積約15,711.89平方米。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 未能遵守有關我們若干租賃物業的中國物業相關法律及法規可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響」。

保險

董事相信現有的保單與中國行業慣例一致。我們根據中國法律法規及我們對營運需要的評估以及行業慣例投購保單。我們已投購不同類型的保單，包括僱員的社會保險及意外受傷保險。於業績記錄期，我們並無提出任何重大保險申索，而我們並無發生任何對我們業務或財務狀況有重大不利影響的業務中斷。請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險 — 我們的投保範圍可能不足以保障我們免於承擔可能產生的責任」。

牌照、許可及批准

我們在一個受到嚴格規管的行業中經營。因此，我們需要就我們的業務取得多個牌照、許可及認證。有關相關法律、法規及規定的詳情，請參閱「監管概覽」。

業 務

就國內業務而言，我們需要就第二類及第三類醫療器械向相關監管機關取得註冊證，以及為第一類醫療器械向相關監管機關完成備案，方可商業化我們的醫療器械產品。根據適用的中國法律法規，只要我們就後續修訂遵守備案責任提交材料，第一類醫療器械備案將仍然有效，而第二類及第三類醫療器械的註冊證的有效期為五年，並可予重續。截至最後實際可行日期，我們已完成32項第一類醫療器械的備案，並已向地方藥監局取得23項第二類醫療器械的註冊證，以及向國家藥監局取得31項第三類醫療器械的註冊證。除我們向國家藥監局取得註冊證或備案的產品外，我們亦會經銷由該等製造商或我們的品牌夥伴持有國家藥監局註冊證或備案的產品，而我們並未註冊為該等證件的國內代理商。此外，我們需要就生產及營運持有多項牌照、許可、批准及備案憑證，包括醫療器械生產許可證、第一類醫療器械生產備案憑證、醫療器械經營許可證及第二類醫療器械經營備案憑證。

我們的中國法律顧問已確認，截至最後實際可行日期，我們已就於中國經營業務的所有重大方面向相關的主管監管部門取得所有必要的牌照、許可、批准、證明，或完成所有必要的備案手續。截至最後實際可行日期，我們已於產品出口目的地的所有相關海外司法權區取得出售產品的所有必要牌照、批准及證明。於業績記錄期，我們在取得、作出或重續有關牌照、許可、批准、證明及備案手續方面並無遇上任何重大困難。

據我們的海外法律顧問所告知，我們確認，截至最後實際可行日期，我們已獲得CE認證，並獲取所有MDD(包括於地區內實施或補充法例)要求的證書，以在歐盟的市場投放我們供應的產品。

法律程序及監管合規

法律程序

我們不時在日常業務過程中或由於政府或監管部門的執法行動而牽涉入合約或其他糾紛或法律程序。

於2020年9月21日，我們與袁勝元先生(「袁先生」)就收購高視耗材訂立一項股份轉讓及認購協議(「股份轉讓及認購協議」)。根據股份轉讓及認購協議，我們收購高視耗材60%已發行股本。袁先生進一步向我們承諾，倘高視耗材的一次性超聲乳化配件產品未能於2021年2月10日之前取得第二類醫療器械註冊，彼將透過按面值向我們轉讓高視耗材額外10%已發行股本向我們作出補償。鑒於截至2021年8月為止，一次性超聲乳化配件仍未取得第二類醫療器械註冊，我們遂要

業 務

求袁先生履行彼之責任，但遭袁先生拒絕。鑒於袁先生違反其承諾，我們於2021年11月對袁先生展開法律程序（「**股份轉讓案件**」）。袁先生對高視耗材提起法律程序，以行使作為股東的知情權（「**股東知情權案件**」），而一間由袁先生及其配偶全資擁有的公司（「**袁先生公司**」）對高視耗材提起法律程序，以收回若干應收高視耗材的款項（「**應收款項案件**」），金額約為人民幣500,000元。於股東知情權案件中，法院裁定駁回袁先生的部分訴訟請求及支持餘下的部分，而高視耗材提出上訴。於應收款項案件中，法院駁回袁先生公司的所有訴訟請求，其後袁先生公司提出上訴以推翻這項判決。

於2021年8月至10月期間，本集團接獲袁先生就袁先生向若干獨立第三方潛在轉讓（「**指稱轉讓**」）高視耗材合共少於12%股權發出的多份通知。本集團就指稱轉讓提出異議，以遵守相關中國法律及法規（「**轉讓糾紛**」）。

為了結上述法律程序及糾紛，本集團與袁先生按法院指示訂立調解書，而法院已發出日期為2022年8月5日的民事調解書（「**調解書**」）反映有關調解的結果，該調解書為法院批准的法律文件，並對本集團及袁先生均有法律約束力。

根據調解書，(1)袁先生向本集團轉讓彼於高視耗材持有的餘下40%權益，對價為人民幣2.8百萬元（「**40%股份轉讓**」）；及(2)高視耗材須將其辦事處搬遷至別處，並將其現時租賃的辦公場所騰空及移交予袁先生佔有及使用，並按零對價將該等場所內的辦公設施及生產設備轉讓予袁先生（「**搬遷**」）。此外，袁先生向本集團承諾，彼將撤回與應收款項案件有關的上訴，而高視耗材已同意(1)按零對價向袁先生轉讓一項由其擁有的商標，及(2)向袁先生授出由其擁有的兩項專利之免專利費非獨家授權，以供彼於該等專利的有效期內使用（「**知識產權轉讓及授權**」）。

截至本文件日期，(1) 40%股份轉讓經已完成，此後，高視耗材於2022年8月25日成為本公司的全資附屬公司；(2)搬遷經已完成；(3)調解書已按其條款悉數履行；及(4)各方已完全了結股份轉讓案件、股東知情權及轉讓糾紛。董事確認，上述了結條款的履行並無對高視耗材或本集團的整體業務構成任何重大干擾。

截至本文件日期，(1)袁先生尚未按其先前承諾撤回與應收款項案件有關的上訴，而知識產權轉讓及授權將不會相應地進行；及(2)根據日期為2022年10月12日的判決，法院已駁回袁先生公司與應收款項案件有關的上訴。

業 務

於2019年1月19日，高視遠望及高視晶品(為我們其中兩家附屬公司)與北京海潤創業科技有限責任公司及北京慧海明達商貿有限公司(統稱「索償人」)訂立過渡服務協議(「過渡服務協議」)，該兩家公司於我們成為若干人工晶體產品於中國的獨家經銷商前為該等產品於中國的前任獨家經銷商。根據過渡服務協議，索償人同意向我們提供若干過渡服務(包括但不限於向我們提供若干資料及支援，以更新該等產品的相關註冊證書)，而我們同意支付人民幣8.0百萬元服務費作為對價。鑒於索償人未能按過渡服務協議的規定提供有關過渡服務，我們並無支付上述服務費。索償人於2022年10月向我們提起訴訟，要求我們支付人民幣8.0百萬元服務費。截至本文件日期，此案件仍在進行中。董事認為，此特定訴訟預期將不會對我們的業務營運或財務狀況構成重大不利影響。

除上文所披露者外，於業績記錄期及截至最後實際可行日期，我們或任何董事概無涉及任何對我們整體業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的訴訟、仲裁、行政程序、索償、損害賠償或損失。截至最後實際可行日期，我們並不知悉我們或任何董事有任何待決或面臨威脅的訴訟、仲裁或行政程序，而前述者個別可能會對我們整體的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響。

誠如我們的中國法律顧問告知，於業績記錄期及截至最後實際可行日期，並無出現違反或觸犯適用中國法例及規例而可能對我們整體業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的情況。

該事件

本公司前董事高凡(「前董事」，為我們的控股股東及主席高鐵塔的胞弟及董事、總裁張建軍的舅兄／弟)曾在針對一名獨立第三方在中國境內的若干刑事犯罪程序中擔任目擊證人。該名獨立第三方(「被定罪人士」)被控索取不法付款，並被判入獄11年。前董事於有關訴訟中作證指其作為高視遠望(曾為本公司的全資附屬公司)的法定代表，於2005年應被定罪人士的要求向一名第三方支付人民幣200,000元(「該事件」)。前董事及高視遠望均無因該事件被任何司法機關檢控。概無董事或本集團高級管理層涉及該事件。於該事件後，我們已採取下列措施。

- 終止前董事的本公司董事職務及於本集團的其他職務。前董事曾擔任本公司董事至2019年11月21日被董事會罷免為止。於業績記錄期及截至2019年11月21日，彼於本集團參與的事務僅限於出席及參與董事會會議，而彼並無於本集團擔任任何任何執行或管理職務，或參與本集團任何日常營運。於2019年11月21日，董事會議決罷免前董事的董事會職務。

業 務

- 減持前董事於本公司的股權。經本公司和高鐵塔對前董事的股份進行一系列購回以及向[編纂]投資者發行新股份進一步攤薄其股權，前董事將其於本公司的股權從截至2018年12月31日的28.29%減持至截至最後實際可行日期的4.70%。彼透過GF HoldCo作為其自己的持股工具持有該等股份。詳情請參閱「歷史、重組及發展—自重組完成以來的股權變動概要」。
- 前董事、董事、高級管理層及股東的確認及承諾。前董事已不可撤回地向我們承諾，只要股份在聯交所[編纂]，(a)彼將不會就彼直接或間接持有的任何股份行使投票權及將不會委託其股權所附的投票權予其他股東；(b)彼將不會直接或間接收購任何股份或以其他方式增加彼於本公司的持股權；(c)彼與本公司其他股東之間並無任何代其持有股份的安排；(d)彼與本公司其他股東之間並無一致行動安排(或任何類似安排)；(e)其將不會擔任本集團任何執行職務或參與本集團的管理及業務營運；(f)其將不會參與本公司或本集團任何成員公司的日常管理及決策程序；及(g)其將不會對本公司或本集團任何成員公司的任何董事或高級管理層就其對本集團的管理發揮任何直接或間接影響力。GT HoldCo、LXD HoldCo及管理層控股公司已確認並無與前董事訂立一致行動安排(或任何類似安排)，且其將不會與前董事訂立有關安排。董事及高級管理層各自亦已確認及承諾(視何者適用)，於業績記錄期其並無亦將不會於執行其於本集團的管理角色或履行對本集團的責任時，聽從或尋求前董事的任何指示。

鑒於我們所採取的上述措施，董事認為前董事無法施加，且將繼續被限制對本集團施加任何具意義的影響力。

本公司確認：(a)自該事件起，本集團成員公司、其各自的董事、高級管理層及僱員概無就該事件收到任何司法機關的通知或從其他途徑知悉等正被任何司法機關調查或檢控，或被任何監管機關施加任何罰款；(b)概無發生其他類似該事件並涉及本集團任何成員公司或其董事、高級管理層及僱員的事件；及(c)本集團於業績記錄期內並無違反任何適用的中國法例及規例，從而對其營運或財務狀況造成重大不利影響。

業 務

經改善的內部控制措施

自發生該事件後，本公司已採取步驟審閱及提升其風險管理政策及改善內部控制系統。本公司已於2021年6月委聘甫瀚諮詢(上海)有限公司(「甫瀚」)就反行賄對我們的內部監控系統進行一次特別審閱。有關詳情，請參閱「一風險管理及內部監控」。

董事的意見

董事認為該事件不會影響本公司[編纂]的資格，理由如下：

- 該事件於業績記錄期開始前發生，當中任何司法機關均無對前董事或高視遠望作出指控，且本集團的董事或高級管理層並無牽涉在內。所涉及的金額並不重大，對本集團的業務營運、財務狀況或經營業績並無任何重大影響。該事件對本集團並無重大不利影響。前董事亦將於[編纂]前就本集團可能因該事件而蒙受的任何損失簽立以本集團為受益人的彌償保證。
- 於業績記錄期及截至最後實際可行日期，前董事並無於本集團擔任任何執行角色或參與本集團的管理或業務營運，故並無對本集團施加具意義的影響力。除前董事控制的若干實體於業績記錄期為本集團的客戶外，前董事並無保留任何作為本集團顧問(就本集團的業務或[編纂]而言)，或據本公司所知，本集團任何經銷商及供應商顧問的職能。截至最後實際可行日期，前董事作為該等實體(主要從事於華北23間眼科診所的營運，及為青少年提供光學醫療服務)的唯一執行董事，並擁有其控股公司的大部分股權。截至2019年、2020年及2021年12月31日止年度以及截至2021年及2022年6月30日止六個月，本集團與由前董事控制的該等實體進行的交易為符合最低豁免水平的交易及與我們的產品銷售及該等實體提供的服務相關，而該等交易的金額分別為人民幣3.2百萬元、人民幣1.8百萬元、人民幣2.0百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣0.8百萬元。該等交易於我們的一般業務過程中按正常或更佳商業條款進行。該等交易的結餘將於[編纂]前結算。自2019年以來，前董事並無向本集團收取任何酬金或實物利益。此外，前董事已減持彼於本公司的股權，且不再是本公司的主要股東。收購前董事股份的資金是根據公平融資安排從由相關銀行業機構監管的獨立金融機構獲得，並無抵押或擔保或前董事的任何形式的支持。清楚顯示前董事缺乏任何有意義的影響是自前董事辭任本集團職務及減持本公司的股權以來，本

業 務

集團取得驕人的進度及發展。尤其是，我們已(i)完成收購羅蘭及泰靚及將其與本集團整合；及(ii)完成B輪融資引入Cuprite Gem及OrbiMed Asia作為我們的[編纂]投資者，前董事並無參加或參與有關事項。

截至最後實際可行日期，前董事僅持有本公司4.70%的已發行股份。於[編纂]後，其股權將進一步下降至[編纂]%(假設[編纂]未獲行使)。此外，據前董事所承諾，其將不會行使其股份的投票權或增加其於本公司的股權。因此，其持有的股權將不會對於本公司股東大會上提呈的任何決議案產生任何有意義的影響力。

- 本公司已提升其內部監控措施，董事認為提升後的內部監控措施足以有效(包括但不限於)防止本集團內出現賄賂或貪污的情況。本公司的獨立專業內部監控顧問甫瀚支持有關觀點，彼認為(i)本公司為此所採納的相關內部監控措施為足夠及有效；(ii)提升後的措施獲妥為執行；及(iii)相關內部監控措施如獲貫徹嚴格地執行，將能有效降低行賄的風險。

聯席保薦人的盡職調查

聯席保薦人已就該事件及本集團針對該事件所採取的措施進行盡職調查，其中包括(i)與本集團前董事、董事和高級管理層及其他前僱員進行訪談；(ii)委聘獨立第三方進行背景調查；(iii)審閱本集團訂立的重大協議以及與前董事減持股權相關的協議；(iv)審閱本集團前董事、董事和高級管理層以及我們若干股東向我們作出的確認和承諾；(v)審閱由本集團內部控制顧問編製的內部控制報告；及(vi)與我們的部分專業顧問及諮詢人士就該事件和我們採取的措施進行討論。

鑒於上文所述，聯席保薦人並無發現任何令其不同意董事觀點的事宜。

業 務

產品召回

於2018年，我們曾就三件經銷產品作出三次自願召回，原因為國家藥監局所抽查產品的輸入或輸出功率與國家藥監局的要求不一致，且外部標示與規範要求不一致。儘管在完成實地調校後，產品的輸入及輸出功率已符合適用規定，而外部標示並不影響產品的功能，我們仍自願召回該產品。鑒於此次事件，我們已實行以下措施加強我們的內部監控系統：

- 與我們的品牌夥伴溝通，於產品發貨前更正外部標示及完成功率調整；
- 要求品牌夥伴就產品的生產過程、參數或外觀的任何變動通知我們；
- 採納更嚴謹及詳細的內部測試標準；及
- 加強質量控制人員的培訓，確保產品檢測妥當。

除上文所披露者外，於業績記錄期及截至最後實際可行日期並無產品召回，而我們亦並無因產品質量問題遭客戶提出重大投訴或產品責任或其他合法申索。

風險管理及內部監控

我們於營運過程中面對多種風險，請參閱「風險因素 — 與我們的業務及行業有關的風險」。我們已制定一套我們認為適合業務營運的既定風險管理系統及相關的政策及程序。我們的政策及程序旨在管理及監察我們的業務表現。

為於[編纂]後監察風險管理政策及企業管治措施的持續實施情況，我們已採納或將繼續採納(其中包括)以下風險管理措施：

- 成立審核委員會審閱及監督我們的財務報告程序及內部監控系統。我們的審核委員會由兩名獨立非執行董事及一名非執行董事(分別為陳帆城、馮昕及David Guowei WANG)組成。有關該等成員的資歷及經驗，請參閱「董事及高級管理層」；
- 採納多項政策確保遵守上市規則，包括(但不限於)有關風險管理、關連交易及資料披露的政策；
- 定期為高級管理層及僱員提供反貪污及防止受賄的合規培訓，借此加強其對適用法律法規的認識及遵守意識；及

業 務

- 安排董事及高級管理層出席有關上市規則規定及作為香港上市公司董事責任的培訓講座。

特別是，自發生該事件後，本公司已採取步驟審閱及提升其風險管理政策及改善內部控制系統。本公司已委聘甫瀚諮詢(上海)有限公司(「甫瀚」)於2021年6月就反行賄對內部監控進行特別審閱。為補救審閱中所發現的監控不足之處，本公司已採納一系列升級的內部監控措施。甫瀚於2021年9月及10月進行跟進審閱。根據甫瀚的建議，本公司已採納額外措施，包括(i)刊發反行賄指引，進一步規範經銷商的甄選、盡職審查、磋商、交易及審閱過程；(ii)建立舉報機制通報、識別及調查行賄事件；及(iii)加強員工及經銷商的道德及監管合規培訓課程。本集團要求高級管理層、僱員及國內區域經銷商出席強制的反行賄培訓課程，如研討會及線上會議。

作為本公司的獨立專業內部控制顧問，甫瀚認為(1)本公司採納的相關內部控制措施乃充分及有效設計；(2)提升的措施已妥善實施；及(3)倘嚴格及貫徹地實施，相關內部控制措施可有效降低行賄的風險。