

创业板风险提示

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

广州阳普医疗科技股份有限公司

GUANGZHOU IMPROVE MEDICAL INSTRUMENTS CO., LTD.

(广州市高新技术产业开发区科学城揽月路 80 号
广州科技创新基地 D 区第五层 510 单元)



陽普醫療
IMPROVE MEDICAL

首次公开发行股票并在创业板上市 招股说明书

(申报稿)

本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书(申报稿)不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为做出投资决定的依据。

保荐人(主承销商)



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO., LTD.

(住所：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16~26 层)

广州阳普医疗科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
招股说明书
(申报稿)

发行概况

发行股票类型	人民币普通股（A 股）
本次发行股数	1,860 万股
每股面值	人民币 1.00 元
每股发行价格	人民币【】元
网上发行日期	2009 年【】月【】日
拟上市证券交易所	深圳证券交易所
发行后总股本	7,400 万股
保荐人（主承销商）	国信证券股份有限公司
招股说明书签署日期	2009 年 11 月 15 日

股东承诺

承诺人	承诺内容
本次发行前股东	邓冠华、张红、张文、赵吉庆承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的股份。其他本次发行前股东均承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。 发行人于 2009 年 5 月 11 日完成增资扩股，新增股份的持有人国信弘盛、蒋广成、连庆明、马海波、林海、黄祥林、罗颖、杨利、孙邦福、谭飞、于修安承诺：除前述锁定期外，自完成该次增资工商变更登记之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其新增股份，也不由公司回购其新增股份。 此外，担任公司董事、监事、高级管理人员的邓冠华、赵吉庆、连庆明、蒋广成、熊德志、胡宏伟、李江峰、周敏、马海波、林海等 10 名股东还均承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不得超过其持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。 邓冠华关联自然人股东张红、张文承诺，除前述锁定期外，在邓冠华担任董事或监事或高级管理人员期间每年转让的股份不得超过其持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。
全国社会保障基金理事会	根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》，公司首次公开发行股票并在创业板上市后，公司 3 家国有股东按相关规定在公司境内首次公开发行股票并在创业板上市时，将所持有公司的国有股按照实际发行数量的 10% 转由全国社会保障基金理事会持有，其中，科创投转持数量为 84.7830 万股，省医保转持数量为 70.6524 万股，国信弘盛转持数量为 30.5646 万股，合计 186 万股，具体转持数量以实际发行数量计算为准。全国社会保障基金理事会将承继原股东的禁售期义务。

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会、其他政府部门对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人股票的价值或投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责，由此变化引致的投资风险，由投资者自行负责。

重大事项提示

公司提醒投资者需特别关注以下列示的风险及其他重要事项，并提醒投资者认真阅读招股说明书“风险因素”部分的全部内容。

一、科研人才流失和核心专有技术泄密的风险

作为高新技术企业，拥有稳定、高素质的科研人才队伍是公司能长期保持技术领先优势的重要保障。公司一直注重人力资源的科学管理，制定了较为合理的员工薪酬方案，建立了有效的绩效管理体系。但是，由于企业之间科技人才争夺十分激烈，仍存在科研人员流失的可能，并由此给公司未来经营产生一定的风险。同时，公司技术和产品的创新很大程度上体现在公司拥有的多项核心专有技术上，尽管公司建立了适用于全体员工的《保密制度》和专门针对专有技术保密的《技术保密制度》，并确定了专门部门对公司产品的核心技术原料和配方进行保密控制，与公司核心技术人员以及因业务关系可能知悉技术秘密的相关人员签订《保密协议》。但是，制度化的建设并不能完全排除核心专有技术泄密的风险。

二、募集资金运用项目新增产能消化的市场风险

基于公司技术创新成果产业化的需要，同时为解决制约公司快速发展产能不足的问题，本次募集资金投资项目之一的改性医用高分子真空采血管全自动生产项目计划新增产能 3 亿支。虽然公司的募集资金投资项目经过缜密考虑，是现有产品的升级创新，并且公司针对新增产能消化采取了营销管理、人才建设和市场拓展等一系列措施。但是本次募集资金投资项目需要一定的建设期和达产期，在项目实施过程中和项目实际建成后，如果市场环境、技术、相关政策等方面出现重大不利变化，从而导致公司本次募集资金投资项目新增产能消化的市场风险。

三、企业所享受优惠所得税被追缴的风险

根据广东省和广州市的有关规定，公司 2006 年和 2007 年作为广州市认定的

高新技术企业，享受减按 15% 的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策。公司所享受上述企业所得税优惠的依据是广州市所认定的高新技术企业普遍适用的规章，凡符合该等规章规定条件的企业均可享受上述优惠政策，并非公司所独享，广东省广州市荔湾区地方税务局出具了公司享受的高新技术企业所得税优惠的证明文件，2009 年 9 月 2 日，广东省国家税务局和地方税务局分别出具证明，证明公司报告期内，不存在欠缴税款、重大税务违法行为以及因违反国家税收法律法规被行政处罚的过往记录。但该规章、规范性文件没有相关法律、法规、国务院或国家税务总局颁布的相关税收规范性文件作为依据。因此，公司 2006 年和 2007 年所享受的所得税优惠存在被追缴的风险。

针对可能被追缴所享受优惠企业所得税的风险，公司发行前的全体股东已作出承诺，若公司公开发行股票并在创业板上市后国家税务主管部门要求公司补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业税款，公司现全体股东将无条件全额承担公司在本次发行上市前应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用。

实际控制人邓冠华先生承诺公司公开发行股票并在创业板上市后国家税务主管部门要求补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业税款，如出现其他股东不能补缴的情况，将无条件承担公司在本次发行上市前应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用的连带责任。

本次发行的保荐机构、发行人律师经核查认为，发行人 2006、2007 两年享受的高新技术企业所得税优惠政策是广州市所认定的高新技术企业普遍适用的规章，凡符合该等规章规定条件的企业均可享受上述优惠政策，并非发行人所独享，但该规章、规范性文件没有相关法律、法规、国务院或国家税务总局颁布的相关税收规范性文件作为依据，发行人已对可能存在的补缴所得税风险采取了具体可行的防范措施，发行人享受的上述所得税政策不构成本次发行上市的障碍。

四、股份限制流通及自愿锁定承诺

本次发行前公司总股本 55,400,000 股，本次拟发行 18,600,000 股流通股，发行后总股本 74,000,000 股，均为流通股。邓冠华、张红、张文、赵吉庆承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的股份。其他本次发行前股

东均承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。

发行人于 2009 年 5 月 11 日完成增资扩股，新增股份的持有人国信弘盛、蒋广成、连庆明、马海波、林海、黄祥林、罗颖、杨利、孙邦福、谭飞、于修安承诺：除前述锁定期外，自完成该次增资工商变更登记之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其新增股份，也不由公司回购其新增股份。

此外，担任公司董事、监事、高级管理人员的邓冠华、赵吉庆、连庆明、蒋广成、熊德志、胡宏伟、李江峰、周敏、马海波、林海等 10 名股东还均承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不得超过其持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。

邓冠华关联自然人股东张红、张文承诺，除前述锁定期外，在邓冠华担任董事或监事或高级管理人员期间每年转让的股份不得超过其持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。

根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》，公司首次公开发行股票并在创业板上市后，公司 3 家国有股东按相关规定在公司境内首次公开发行股票并在创业板上市时，将所持有公司的国有股按照实际发行数量的 10% 转由全国社会保障基金理事会持有，其中，科创投转持数量为 84.7830 万股，省医保转持数量为 70.6524 万股，国信弘盛转持数量为 30.5646 万股，合计 186 万股，具体转持数量以实际发行数量计算为准。全国社会保障基金理事会将承继原股东的禁售期义务。

五、本次发行前未分配利润的处理

经公司 2009 年第三次临时股东大会决议，同意本次发行前滚存的未分配利润在公司首次公开发行股票并在创业板上市后由新老股东共同享有。

目 录

发行人声明.....	3
重大事项提示.....	4
第一节 释 义.....	10
一、常用词语释义.....	10
二、专用技术词语释义.....	11
第二节 概 览.....	13
一、发行人概况.....	13
二、发行人主营业务.....	14
三、发行人的核心竞争优势.....	15
四、控股股东及实际控制人简要情况.....	18
五、主要财务数据及财务指标.....	18
六、本次发行基本情况.....	20
七、募集资金主要用途.....	20
第三节 本次发行概况.....	21
一、发行人基本情况.....	21
二、本次发行的基本情况.....	21
三、本次发行有关机构.....	22
四、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系.....	24
五、本次发行上市有关的重要日期.....	24
第四节 风险因素.....	25
一、科研人才流失和核心专有技术泄密的风险.....	25
二、募集资金投资项目新增产能消化的市场风险.....	25
三、企业所享受所得税优惠被追缴的风险.....	26
四、技术研发风险.....	27
五、新产品研发和技术替代的风险.....	27
六、新产品市场销售风险.....	28
七、主要产品较为集中的风险.....	28
八、外币资产管理及海外市场销售风险.....	29
九、汇率风险.....	29
十、募集资金投资项目新增折旧及摊销对公司经营业绩带来的风险.....	30
十一、快速发展过程中的管理风险.....	30
十二、产品质量风险.....	30
十三、应收账款发生坏账的风险.....	31
十四、本次发行引致净资产收益率下降风险.....	31
第五节 发行人基本情况.....	32
一、发行人改制重组情况.....	32
二、发行人重大资产重组情况.....	37
三、发行人股权结构及组织结构.....	37
四、发行人股权投资情况.....	39
五、发行人发起人、主要股东及实际控制人情况.....	39
六、发行人股本情况.....	42
七、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会、委托持股情况.....	48
八、发行人员工及其社会保障情况.....	48

九、发行人实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况.....	49
第六节 业务和技术.....	51
一、发行人的主营业务、主要产品及其变化情况.....	51
二、发行人主营业务产生的医学背景.....	52
三、发行人所处行业基本情况.....	56
四、发行人在行业中的竞争地位.....	82
五、发行人主营业务的具体情况.....	90
六、发行人的创新技术和创新业务模式.....	94
七、发行人主要业务模式.....	109
八、发行人主要产品的产销情况.....	116
九、主要固定资产与无形资产.....	125
十、特许经营许可权.....	132
十一、发行人核心技术、技术储备及技术创新机制.....	135
十二、发行人境外生产经营及拥有资产情况.....	146
第七节 同业竞争与关联交易.....	147
一、同业竞争.....	147
二、关联交易.....	148
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....	160
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员情况.....	160
二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持股和投资情况.....	165
三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的薪酬和兼职情况.....	166
四、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间的亲属关系.....	168
五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员签订协议及作出重要承诺.....	168
六、董事、监事、高级管理人员的任职资格.....	168
七、董事、监事、高级管理人员近两年内的变动情况.....	168
第九节 公司治理.....	170
一、发行人法人治理制度建立健全情况.....	170
二、发行人报告期内规范运作情况.....	170
三、资金占用和对外担保.....	174
四、内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见.....	174
五、注册会计师对发行人内部控制制度的意见.....	174
六、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排.....	174
七、发行人投资者权益保护的情况.....	175
第十节 财务会计信息与管理层分析.....	176
一、注册会计师的审计意见及财务报表.....	176
二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况.....	180
三、主要会计政策和会计估计.....	181
四、税项.....	193
五、分部信息.....	194
六、最近一年一期内收购兼并情况.....	195
七、经注册会计师核验的非经常性损益明细表.....	195
八、主要财务指标.....	196
九、盈利预测.....	197
十、公司设立时及报告期内的资产评估情况.....	197
十一、历次资本变化及验资情况.....	198

十二、期后事项、或有事项及其他重要事项.....	200
十三、财务状况分析.....	202
十四、盈利能力分析.....	225
十五、现金流量分析.....	241
十六、资本性支出分析.....	243
十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析.....	244
十八、股利分配政策.....	247
第十一节 募集资金运用.....	249
一、募集资金运用项目情况.....	249
二、募集资金运用项目与现有业务、技术及主要产品的关系.....	250
三、募集资金运用项目建设的必要性.....	250
四、募集资金运用项目的可行性.....	254
五、募集资金运用项目对公司财务状况和经营成果的影响.....	261
六、募集资金运用项目简况.....	263
第十二节 未来发展规划.....	274
一、发行人未来三年的发展目标.....	274
二、募集资金运用对发行人未来发展及在增强成长性和自主创新方面的影响.....	280
三、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势.....	283
四、拟定上述规划和目标所依据的假设条件、实施的主要困难.....	284
五、确保实现规划和目标采用的方法途径.....	285
六、发行人业务发展规划和目标与现有业务的关系.....	286
七、上市后通过定期报告持续公告规划实施和目标实现情况的声明.....	286
第十三节 其他重要事项.....	287
一、重大合同情况.....	287
二、对外担保情况.....	294
三、诉讼或仲裁事项.....	294
四、其他事项说明.....	294
第十四节 有关声明.....	295
第十五节 附件.....	301

第一节 释 义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列词汇具有如下含义：

一、常用词语释义

发行人、阳普医疗、本公司、公司、股份公司	指	广州阳普医疗科技股份有限公司
阳普医疗用品	指	广州阳普医疗用品有限公司，本公司前身
体外公司	指	广州阳谱体外诊断系统制造有限公司
省医保	指	广东省医药保健品进出口公司
科创投	指	广州科技创业投资有限公司
国信弘盛	指	国信弘盛投资有限公司
发起人	指	于 2007 年 10 月 29 日共同发起设立公司的邓冠华、赵吉庆等 29 位自然人及省医保、科创投两家法人股东
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
财政部	指	中华人民共和国财政部
商务部	指	中华人民共和国商务部
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
广州市工商局	指	广州市工商行政管理局
元	指	人民币元
A 股	指	境内上市人民币普通股
本次发行与上市	指	公司首次公开发行股票并在创业板上市
报告期、近三年一期	指	2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月
保荐人（主承销商）、保荐机构、国信证券	指	国信证券股份有限公司
立信羊城、会计师	指	立信羊城会计师事务所有限公司
律师、发行人律师	指	国浩律师集团（深圳）事务所
《公司章程（草案）》	指	经发行人股东大会通过的、按照《公司法》和《上市公司章程指引》等中国相关法律法规修改的发行人《公司章程（草案）》
《公司章程》或章程	指	广州阳普医疗科技股份有限公司章程
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
SS	指	State-own Shareholder 的英文缩写，是指国有股
行业协会	指	中国医疗器械行业协会

二、专用技术词语释义

真空采血系统	指	真空采血系统是利用负压原理，通过专用采血针，将预设真空的采血管与人体静脉连通，达到封闭、自动、定量采血目的的装置组合，真空采血系统的核心组件是真空采血管、静脉采血针。
第三代真空采血系统	指	以有效控制离体静脉血液标本分析前变异为技术特征的真空采血系统
采血管	指	真空采血系统的核心组件之一，与采血针配合使用，主要用于血液标本的采集与保存。
采血针	指	真空采血系统的核心组件之一，是一种专门为采血而特制的针。用以对人体静脉进行穿刺后，把静脉血转移至采血管。
微生物拭子	指	对微生物标本进行采集、转运和保存的专用工具。
CE认证	指	欧盟对产品的认证，通过认证的商品可加贴CE（Conformite Europeenne的缩写）标志，表示符合安全、卫生、环保和消费者保护等一系列欧洲指令的要求，可在欧盟统一市场内自由流通，要求加贴CE 标志的产品如果没有CE 标志的，将不得进入欧盟市场销售。
FDA注册	指	美国食品和药物管理局(Food and Drug Administration)对美国生产和进口的食品、药品、化妆品、医疗设备等产品的安全检验和认可，只有通过注册的产品才能进入美国市场销售。
SG认证	指	日本制品安全协会对进口日本产品的安全认证，只有通过认证加贴SG（“Safety Goods”的缩写，即“安全商品”）认证标贴的商品才能进入日本市场销售。加贴了SG认证标贴的产品即被保险，如有质量问题将由制品安全协会给予赔偿。
IVD	指	英文In Vitro Diagnostic的缩写，是指体外诊断。
ISO9000	指	质量管理体系标准，它不是指一个标准，而是一族标准的统称。ISO9000是由TC176（TC176指质量管理体系技术委员会）制定的所有国际标准。
ISO13485：2003	指	国际标准化组织(ISO)于2003 年制定发布的《医疗器械质量管理体系 用于法规的要求》国际标准，该标准是专门用于医疗器械产业的一个独立的质量管理体系标准。
MDD	指	英文Medical Devices Directive的缩写，是指欧盟医疗器械CE指令。
IVDD	指	英文In Vitro Diagnostic Medical Devices Directive的缩写，是指欧盟1998年通过的体外诊断医疗器械指令。
JIS	指	英文Japan Industry Standards的缩写，是指日本工业标准。
血液流变学	指	血液流变学（hemorheology）是一门新兴的生物力学及生物流变学分支，是研究血液宏观流动性质，人和动物体内血液流动和细胞变形，以及血液与血管、心脏之间相互作用，血细胞流动性质及生物化学成分的一门科学。
丁基橡胶	指	合成橡胶的一种，由异丁烯和少量异戊二烯合成。是指异丁烯和异戊二烯的共聚物。
PET	指	英文Polyethylene Terephthalate的缩写，是指一种塑料名称，化学名：聚对苯二甲酸乙二醇酯。
PE	指	英文polyethylene, polythene的缩写，是指一种塑料名称，化学名：聚乙烯。

ABS	指	英文Acrylonitrile Butadiene Styrene的缩写，是指一种塑料名称，化学名：丙烯腈-丁二烯-苯乙烯共聚物。
血沉	指	“红细胞沉降率(Erythrocyte Sedimentation Rate, ESR)”的简称。
NCCLS	指	美国国家临床实验室标准委员会（National Committee for Clinical Laboratory Standards, NCCLS），自2005年1月1日起更名为临床实验室标准化协会（Clinical and Laboratory Standards Institute, CLSI）
LIS	指	英文Laboratory Information Management System的缩写，是指实验室信息管理系统。
HIS	指	英文Hospital Information System的缩写，是指医院信息系统。
ERP	指	英文Enterprise Resource Planning的缩写，是指企业资源计划。
AACC	指	英文American Association for Clinical Chemistry的缩写，是指美国临床化学学会。
MEDICA	指	德国杜塞尔多夫国际医院及医疗设备用品展览会
抗凝剂	指	能够阻止血液凝固的生物、化学试剂或其复合物。
促凝剂	指	能够加速血液凝固的生物、化学试剂或其复合物。
溶血	指	红细胞破裂，血红蛋白逸出称红细胞溶解，简称溶血。
EDTA	指	英文Ethylene Diamine Tetraacetic Acid的缩写，乙二胺四乙酸，一种重要的络合剂，在血液检验中是作为血液抗凝剂使用。
环氧乙烷	指	一种广谱、高效的气体杀菌消毒剂，被广泛应用于医疗器械工业灭菌。
GMP	指	英文Good Manufacturing Practice 的缩写，指药品生产质量管理规范。
热流道	指	模具技术的一种，是通过加热的办法来保证流道和浇口的塑料保持熔融状态，用热流道来注塑能节约原料，并提高生产效率。
血源性传染	指	由于接触含有血源性传播疾病（如乙型肝炎、丙型肝炎、艾滋病、梅毒等）病原体的血液或体液等引起的感染。
有源医疗设备	指	任何依靠电能或其它能源而不是直接由人体或重力产生的能源来发挥其功能的医疗设备产品。
无源医疗设备	指	直接由人体或重力产生的能源来发挥其功能的医疗设备产品。

本招股说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概 览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人概况

（一）公司设立

公司是由广州阳普医疗用品有限公司整体变更设立的股份有限公司，阳普医疗用品是于 1996 年 8 月 19 日在广州市工商局登记注册的有限公司。2007 年 10 月 29 日，经广州市工商局核准，阳普医疗用品整体变更为广州阳普医疗科技股份有限公司，取得《企业法人营业执照》，注册号为 4401011111660。本次发行前，公司注册资本为 55,400,000.00 元，法定代表人为邓冠华。

（二）公司简介

公司是国内真空采血系统行业的龙头企业，是国内临床检验实验室标本分析前变异控制技术的领军者。公司自成立以来，以成就临床检验实验室与临床护理领域的“标本专家”、“护理专家”和“检验专家”为发展战略，专注于为临床检验实验室与临床护理提供标准化作业的最佳解决方案。

公司拥有自主研发的核心技术体系，聚集了检验和生物医学领域专家领衔的 51 人专业研发和技术创新团队，其中博士 6 人，高级职称 8 人，专业涵盖医用高分子材料、检验医学、血液学、生命科学等多个学科。公司已拥有 8 项核心专有技术、17 项国家专利，2 项国家（发明）专利已获受理。公司是全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会（SAC/TC136）的单位委员。公司创始人之一邓冠华先生也是上述委员会的专家委员、卫生部第五届全国临床检验标准委员会委员、广东省医药行业协会副会长。

公司建立了完善的销售渠道和服务网络，公司的产品与技术服务已覆盖全球 70 多个国家和地区，为近 2,000 家医疗机构提供产品和服务。公司的第三代真空

采血系统产品在国内高端市场三级以上医院拥有良好的品牌影响力,拥有大批领导型顾客,如解放军总医院(301医院)、中国人民解放军第302医院、中国人民解放军第305医院、北京军区总医院、北京天坛医院、广东省人民医院、中山大学孙逸仙纪念医院、中山大学附属第一医院、深圳市人民医院、北京大学深圳医院、上海同济大学附属医院、上海中医医院、上海第九人民医院等。公司现已成为国内三级以上医院真空采血系统的主要供应商。2008年公司国内市场占有率为8.30%、全球市场占有率为0.99%。

公司是一家为临床检验实验室与临床护理提供相关技术、产品和服务的高新技术企业。公司2003年成为“全国医用临床检验室和体外诊断系统标准化技术委员会(SAC/TC136)”单位委员,参与行业相关国家标准和行业标准的制定。2005年被广州市科技局认定为“高新技术企业”,2008年首批获得国家“高新技术企业”认定。2003年~2006年被评为“广东省医药行业优秀企业”;2007年被中国民营企业促进会评为“优秀民营科技企业突出贡献奖”;2007年被广东省知识产权局评为“知识产权优势企业”、“广州市进出口优势企业知识产权工作推进计划首批试点企业”;2009年VBCT安全环保型真空采血管被评为“广东省重点新产品”;2009年环保型自动定量PET塑料真空采血管被认定为“广东省自主创新产品”;2009年被广东省对外贸易经济合作厅认定为“2009~2011年度重点培养和发展的广东省出口名牌”。

二、发行人主营业务

(一) 公司主营业务

公司主营业务是为临床检验实验室与临床护理提供以专业解决方案为依托的技术、产品和服务。主要产品为第三代真空采血系统。

(二) 公司所处行业

依据国家科技部、财政部、国家税务总局联合发布的《高新技术企业认定管理办法》及其附件《国家重点支持的高新技术领域》,公司主业从属于生物医药行业。公司2008年12月被广东省科学技术厅、财政厅、国税局、地税局联合认

定为生物与新医药技术领域的高新技术企业。公司所处行业为医疗器械行业。

公司主要产品第三代真空采血系统主要是为了解决临床医学检验过程中的标本安全防护、标本分析前变异控制和临床检验溯源等难题，其核心技术涵盖医用高分子材料、检验医学、血液学、生命科学等多个学科。

三、发行人的核心竞争优势

公司的核心竞争优势主要表现在技术的创新、业务模式的创新、完善的营销服务网络及品牌等方面。

（一）技术创新优势

1、行业内技术创新的引导者

公司率先倡导并推出了以“标本分析前变异控制”为核心内容的第三代真空采血系统，成功帮助临床检验实验室与临床护理的溯源体系和质量控制体系实现了从“标本—检验—结果输出”到“病人—标本—检验—结果输出”延伸，为检验医学学科发展与建设做出了重大的基础性贡献。公司的第三代真空采血系统同时具备了标本采集、预处理和分析前变异控制的三大功能，具有良好的过程安全防护、标本分析前变异控制和临床检验溯源能力，成为目前国际上先进的真空采血系统，代表着真空采血系统的发展方向。

公司拥有 8 项核心专有技术和 17 项国家专利，2 项国家（发明）专利已获受理，部分技术处于国际领先水平。

2、参与行业标准制定

公司 2003 年开始成为全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会（SAC/TC136）单位委员，参与行业相关国家标准和行业标准的制定。公司董事长邓冠华是全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会委员、卫生部第五届全国临床检验标准委员会委员。

3、研发团队实力雄厚

公司聚集了由邓冠华等检验和生物医学专家领衔的 51 人高水平专业研发和技术创新团队，人才储备充足，专业涵盖医用高分子材料、检验医学、血液学、

生命科学等多个学科。研发团队承担多项省市级科研项目，开发出多项达到世界先进水平的标本分析前变异控制技术，拥有丰富的研发经验和技术创新能力，实力雄厚。

（二）创新的专业解决方案业务模式

1、率先提出覆盖顾客业务全流程的专业解决方案

公司突破行业内单纯提供产品的传统业务模式，率先形成了为顾客提供覆盖其业务全流程专业解决方案的新型业务模式。专业解决方案要求以病人为起点和以溯源目标的质量控制体系为基础，通过深度识别顾客需求和适应学科发展要求，将公司研发、采购、制造、营销、服务等业务流程进行整合，为顾客提供个性化产品、技术支持和专家服务。从而达到帮助顾客输出病人客观的病理信息，最终实现为医疗决策提供科学临床依据的目标。并确保标本、检验和护理过程的安全性、有效性和环保性，持续为顾客创造价值。

2、专业解决方案业务模式是公司持续创新的源泉和快速成长的动力

公司的专业解决方案是公司业务模式的基础，主要分为量身定制的专业解决方案和标准化的专业解决方案。

公司量身定制的专业解决方案，要求研发、技术、制造、市场等各个环节必须直接面对终端顾客个性化需求，必须研究、筛选和识别顾客不断变化的需求，必须密切跟踪检验医学学科的发展趋势和竞争对手变化情况。量身定制专业解决方案是公司整体业务发展的示范窗口和技术、产品和服务创新的生命力，具有难以简单复制、竞争对手进入门槛较高、顾客转换成本较高、产品定价能力较强、顾客资源优良和顾客关系稳定等诸多优势。同时它也是公司技术创新、产品创新和服务创新的源泉和为顾客创造价值的基础平台。有利于为公司带来持续、稳定和高额的回报率。

公司标准化专业解决方案是对量身定制专业解决方案及其技术、产品和服务等创新资源进行标准化、流程化整合，并通过专业培训和提供远程技术支持，可快速拓展市场。标准化专业解决方案有利于公司整合各项创新资源以形成规模效应优势，延伸和壮大公司自身系统的价值链。有利于促进营业收入增长和市场占有率快速提高，提升公司品牌知名度，促进公司持续快速发展。

（三）完善的营销服务网络

1、快速拓展的营销服务网络

公司产品与服务已覆盖全球 70 多个国家和地区的近 2,000 家医疗机构。公司凭借技术实力，真空采血系统产品整体技术处于国内领先和国际先进水平，并已成为全球真空采血管品规最多、专项检测专用采血管最多、血清类采血管血清制备速度最快的供应商。自 2006 年至 2008 年，公司真空采血管销售量的年均复合增长率达到 103.35%，市场占有率快速提升。

2、国内高端市场的领军者

公司为国内真空采血系统行业的龙头企业，公司的第三代真空采血系统在医疗机构，特别是三级以上医院拥有较高的市场占有率。2008 年公司在广东省三级以上医院覆盖率约为 77.33%、北京三级以上医院覆盖率约为 20.29%、上海三级以上医院覆盖率约为 24.44%，已成为国内高端医疗机构的主要供应商，确立了国内真空采血系统行业高端市场的领军地位。

（四）品牌优势

公司通过多年的市场运作和销售拓展，主要产品第三代真空采血系统保持了较高的市场知名度，从而有力地带动了公司品牌知名度的提升。公司在北京、上海、广东等地区拥有大批领导型医院，如解放军总医院（301 医院）、北京军区总医院、广东省人民医院、上海同济大学附属医院等。公司的“阳普”、“阳普医疗”自主品牌已成为国内临床医学检验实验室和临床护理领域的著名品牌，2007 年公司“ ”商标被认定为“广州市著名商标”。

公司处于国内外检验医学标本分析前变异控制研究的学术前沿，与中华医学会合作举办检验医学中青年论坛，获得论坛“阳普杯”优秀论文奖的永久冠名权，成为国内检验医学界重要的学术交流平台；与中华医学会合办的《海外检验医学》杂志，将检验医学全球最具影响力杂志《临床化学》的文献翻译编辑出版，成为中华检验医学杂志 VIP 读者会员及全国检验医学专业人士的主要刊物，提升了公司品牌的学术地位。

四、控股股东及实际控制人简要情况

公司控股股东、实际控制人为邓冠华先生，持有公司 17,202,000 股，占本次发行前股本总额的 31.05%。邓冠华先生毕业于武汉大学，博士研究生学历。曾担任武汉大学化学化工研究所所长。1996 年参与创办阳普医疗用品，现为公司董事长兼总经理，全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会委员、卫生部第五届全国临床检验标准委员会委员、广东省医药行业协会副会长；2005 年被评为“广东省医药行业优秀企业家”；2008 年被广东省医药行业协会授予“改革开放三十年广东省医药行业十佳科研之星”称号。

五、主要财务数据及财务指标

根据立信羊城出具的（2009）羊查字第 17292 号《审计报告》，公司报告期内的主要财务数据及财务指标如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
资产合计	189,298,216.49	141,686,849.83	73,880,724.45	39,950,175.29
负债合计	81,060,573.82	62,958,898.72	15,614,809.83	20,617,784.60
股东权益合计	108,237,642.67	78,727,951.11	58,265,914.62	19,332,390.69

（二）利润表主要数据

单位：元

项 目	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
营业收入	62,197,492.71	103,447,988.49	72,321,065.52	44,121,176.38
营业利润	12,127,769.51	19,737,998.46	15,265,557.47	9,895,703.29
利润总额	13,101,249.76	24,159,028.81	15,959,374.17	9,861,832.59
净利润	11,029,691.56	20,462,036.49	13,190,023.93	8,344,552.47

(三) 现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
经营活动产生的现金流量净额	15,607,254.72	24,764,333.98	2,651,198.77	6,570,994.90
投资活动产生的现金流量净额	-32,993,387.05	-33,892,114.76	-9,911,333.90	-2,531,146.01
筹资活动产生的现金流量净额	27,700,560.00	24,208,181.24	16,945,255.13	-1,305,876.93
现金及现金等价物净增加额	10,308,400.16	15,004,094.26	9,685,120.00	2,733,971.96

(四) 主要财务指标

财务指标	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动比率	1.91	1.82	3.70	1.46
速动比率	1.62	1.39	2.84	1.17
资产负债率（母公司）（%）	42.82	44.44	21.14	51.61
归属于发行人股东的每股净资产(元)	1.95	1.61	1.19	1.93
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例（%）	3.61	3.86	1.70	7.24
财务指标	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
应收账款周转率(次)	2.30	4.65	4.15	4.40
存货周转率(次)	1.82	3.48	4.00	3.64
息税折旧摊销前利润(元)	15,947,753.93	28,901,280.51	18,871,384.40	12,040,086.71
归属于发行人股东的净利润(元)	11,029,691.56	20,462,036.49	13,190,023.93	8,344,552.47
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润（元）	10,202,233.35	16,690,378.85	8,799,268.57	6,546,509.70
利息保障倍数	31.92	34.32	—	—
每股经营活动产生的现金流量(元)	0.28	0.51	0.05	0.66
每股净现金流量(元)	0.19	0.31	0.20	0.27
基本每股收益(元)	0.22	0.42	0.29	0.83
稀释每股收益(元)	0.22	0.42	0.29	0.83

六、本次发行基本情况

股票种类： 人民币普通股（A 股）

每股面值： 1.00 元

发行股数： 1,860 万股，占发行后总股本的比例为 25.14%

发行价格： 通过向询价对象初步询价确定发行价格

发行方式： 网下向询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式

发行对象： 符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的符合资格的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）

七、募集资金主要用途

本次发行募集资金将全部投入以下项目：

序号	项目名称	项目资金需求（万元）
1	改性医用高分子真空采血管全自动生产项目	7,991.61
2	VBCN一次性使用静脉采血针建设项目	1,781.60
3	生物医学工程技术研究开发中心建设项目	1,120.00
合 计		10,893.21

本次发行募集资金将按以上项目排列顺序安排实施，若实际募集资金不能满足上述项目投资需要，资金缺口由公司自筹解决；若募集资金在满足上述项目投资后有剩余，则剩余资金补充公司流动资金。

第三节 本次发行概况

一、发行人基本情况

- | | |
|----------------|--|
| （一）注册中文名称： | 广州阳普医疗科技股份有限公司 |
| （二）英文名称： | GUANGZHOU IMPROVE MEDICAL
INSTRUMENTS CO., LTD. |
| （三）注册资本： | 55,400,000 元 |
| （四）法定代表人： | 邓冠华 |
| （五）成立日期： | 1996 年 8 月 19 日 |
| （六）股份公司设立日期： | 2007 年 10 月 29 日 |
| （七）住所： | 广州市高新技术产业开发区科学城揽月路 80 号
广州科技创新基地 D 区第五层 510 单元 |
| （八）邮政编码： | 510370 |
| （九）公司电话号码： | 020~81587393 |
| （十）公司传真号码： | 020~81587533 |
| （十一）互联网网址： | www.improve-medical.com |
| （十二）电子信箱： | board@improve-medical.com |
| （十三）投资者关系部门： | 证券投资部 |
| （十四）投资者关系负责人： | 连庆明 |
| （十五）投资者关系电话号码： | 020~81587393 |

二、本次发行的基本情况

- | | |
|---------|-----------------------------|
| （一）股票种类 | 人民币普通股（A 股） |
| （二）每股面值 | 1.00 元 |
| （三）发行股数 | 1,860 万股，占发行后总股本的比例为 25.14% |
| （四）发行价格 | 【】元/股 |

- (五) 市盈率 【】倍（每股收益按照 2008 年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
- (六) 发行前每股净资产 1.95 元（按照 2009 年 6 月 30 日经审计的净资产除以本次发行前总股本计算）
- (七) 发行后每股净资产 【】元（按照 2009 年 6 月 30 日经审计的净资产加上本次发行筹资净额之和除以本次发行后总股本计算）
- (八) 市净率 【】倍（按照发行价格除以发行后每股净资产计算）
- (九) 发行方式 采用参与网下配售的询价对象配售与网上资金申购定价发行相结合的方式或国家有关部门规定的其他方式
- (十) 发行对象 符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开户的符合资格的投资者（国家法律、法规禁止购买者除外）
- (十一) 承销方式 余额包销
- (十二) 预计募集资金总额 【】亿元
- (十三) 预计募集资金净额 【】亿元
- (十四) 发行费用概算 预计本次发行费用包括：承销费用、保荐费用、审计费用、评估费用、律师费用、发行手续费用等，发行费用总金额约为【】万元，主要包括：
- 1、承销费用：【】万元
 - 2、保荐费用：【】万元
 - 3、审计费用：【】万元
 - 4、评估费用：【】万元
 - 5、律师费用：【】万元
 - 6、发行手续费用：【】万元

三、本次发行有关机构

(一) 发行人：广州阳普医疗科技股份有限公司

法定代表人： 邓冠华

住所： 广州市高新技术产业开发区科学城揽月路 80 号
广州科技创新基地 D 区第五层 510 单元

电话： 020~81587393

传真： 020~81587533

联系人： 连庆明

(二) 保荐人(主承销商): 国信证券股份有限公司

法定代表人: 何 如
住所: 深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16~26 层
电话: 0755~82130669
传真: 0755~82133419
保荐代表人: 刘卫兵、黄自军
项目协办人: 吴风来
项目组成员: 刘文宁、袁科、杨亮亮、张远航

(三) 律师事务所: 国浩律师集团(深圳)事务所

负责人: 张敬前
住所: 深圳市深南大道 6008 号特区报业大厦 14、24 楼
经办律师: 张敬前、武小兵
电话: 0755~83515666
传真: 0755~83515090

(四) 会计师事务所: 立信羊城会计师事务所有限公司

法定代表人: 陈雄溢
住所: 广州市林和西路 3~15 号耀中广场 B 座 11 楼
经办注册会计师: 刘杰生、梁肖林
电话: 020~38396233
传真: 020~38396216

(五) 资产评估机构: 广东联信资产评估土地房地产估价有限公司

法定代表人: 陈喜佟
住所: 广州市越秀北路 222 号越良大厦 16 楼
经办注册资产评估师: 缪远峰、李小忠
电话: 020~83864768
传真: 020~83863954

(六) 股票登记机构: 中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

法定代表人: 戴文华

住所: 深圳市深南中路 1093 号中信大厦 18 楼

电话: 0755~25938000

传真: 0755~25988122

(七) 保荐人(主承销商)收款银行: 中国工商银行股份有限公司深圳市分行深港支行

收款人户名: 国信证券股份有限公司

账号: 4000029119200021817

(八) 申请上市证券交易所: 深圳证券交易所

法定代表人: 宋丽萍

住所: 深圳市深南东路 5045 号

电话: 0755~82083333

传真: 0755~82083164

四、发行人与有关中介机构的股权关系和其他权益关系

截至本招股说明书签署日,本次发行的保荐人(主承销商)国信证券之全资子公司国信弘盛投资有限公司持有本公司 380 万股股份,占发行前公司总股本的 6.86%。除此之外,公司与上述有关中介机构之间不存在直接或间接的股权关系和其他任何权益关系,各中介机构负责人、高级管理人员及经办人员未直接或间接持有本公司股份,与公司也不存在其他权益关系。

五、本次发行上市有关的重要日期

(一) 刊登发行公告的日期: 【】年【】月【】日

(二) 开始询价推介的日期: 【】年【】月【】日~【】年【】月【】日

(三) 刊登定价公告的日期: 【】年【】月【】日

(四) 申购日期和缴款日期: 【】年【】月【】日

(五) 股票上市日期: 【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价发行人此次发行的股票时，除本招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险是根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、科研人才流失和核心专有技术泄密的风险

作为高新技术企业，拥有稳定、高素质的科研人才队伍是公司能长期保持技术领先优势的重要保障。公司一直注重人力资源的科学管理，制定了较为合理的员工薪酬方案，建立了有效的绩效管理体系。同时，建立了研发成果与项目奖励直接挂钩的内部激励机制，积极为科研人员提供良好的科研条件，尽量满足科研人才在科研环境和科研资源方面的要求等。虽然公司采取了多种措施稳定科研队伍并取得了较好的效果，但是核心技术人员是本公司核心竞争力之所在，稳定的核心技术人才队伍对公司的生存和发展十分重要，如果核心技术人员流失，将会对本公司的生产经营造成一定影响。

同时，公司在临床检验实验室与临床护理领域的技术和产品创新很大程度体现在公司自主研发的多项核心专有技术上，为避免申请专利因技术公示而导致较大范围的技术公开，公司只是针对部分专有技术申请专利，其余部分技术仍以非专利形式的专有技术存在。虽然公司建立了适用于全体员工的《保密制度》和专门针对专有技术保密的《技术保密制度》，并确定了专门部门对公司产品的核心技术原料和配方进行保密控制，与公司核心技术人员以及因业务关系可能知悉技术秘密的相关人员签订《保密协议》。但是，制度化的建设并不能完全排除核心专有技术泄密的风险。

二、募集资金投资项目新增产能消化的市场风险

基于公司技术创新成果产业化的需要，同时为解决制约公司快速发展产能不足的问题，本次募集资金投资项目之一的改性医用高分子真空采血管全自动生产项目计划新增产能 3 亿支。虽然公司的募集资金投资项目经过缜密考虑，是现有

产品的升级创新，并且公司针对新增产能消化采取了营销管理、人才建设和市场拓展等一系列措施。但是本次募集资金投资项目需要一定的建设期和达产期，在项目实施过程中和项目实际建成后，如果市场环境、技术、相关政策等方面出现重大不利变化，从而导致公司本次募集资金投资项目新增产能消化的市场风险。

三、企业所享受所得税优惠被追缴的风险

根据中共广东省委、广东省人民政府“粤发 16 号文”、广东省人民政府“粤府办 52 号文”、中共广州市委、广州市人民政府“穗字[1998]20 号文”、“穗字[1998]21 号文”等有关规定，公司作为广州市认定的高新技术企业，2006 年和 2007 年享受减按 15% 的税率缴纳企业所得税的税收优惠政策。

公司所享受上述企业所得税优惠的依据是广州市所认定的高新技术企业普遍适用的规章，凡符合该等规章规定条件的企业均可享受上述优惠政策，并非公司所独享，广东省广州市荔湾区地方税务局出具了本公司享受的高新技术企业所得税优惠的证明文件。广东省国家税务局和地方税务局分别出具证明，证明公司报告期内，不存在欠缴税款、重大税务违法行为以及因违反国家税收法律法规被行政处罚的过往记录。但该规章、规范性文件没有相关法律、法规、国务院或国家税务总局颁布的相关税收规范性文件作为依据。因此，公司 2006 年和 2007 年所享受的所得税优惠存在被追缴的风险。报告期内公司税收政策的税收优惠具体金额及对财务状况可能产生的具体影响如下表：

单位：元

项目	2008 年度	2007 年度	2006 年度	合计
经审计的净利润	20,462,036.49	13,190,023.93	8,344,552.47	41,996,612.89
地方机构认定的高新技术企业而享受的税收优惠，按国家即行税率需补缴所得税	—	3,323,220.29	1,820,736.14	5,143,956.43
扣除上述因素后的净利润	20,462,036.49	9,866,803.64	6,523,816.33	36,852,656.46
净利润扣除额占净利润的比例	0.00%	25.19%	21.82%	12.25%

针对可能被追缴所享受企业所得税优惠的风险，公司发行前的全体股东已向公司作出承诺，若公司公开发行股票并在创业板上市后国家税务主管部门要求公司补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业税款，公司现全体股东将无

条件全额承担公司在本次发行上市前应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用。

实际控制人邓冠华承诺公司公开发行股票并在创业板上市后国家税务主管部门要求补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业税款，如出现其他股东不能补缴的情况，将无条件承担公司在本次发行上市前应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用的连带责任。

本次发行的保荐机构、发行人律师经核查认为，发行人 2006、2007 两年享受的高新技术企业所得税优惠政策是广州市所认定的高新技术企业普遍适用的规章，凡符合该等规章规定条件的企业均可享受上述优惠政策，并非发行人所独享，但该规章、规范性文件没有相关法律、法规、国务院或国家税务总局颁布的相关税收规范性文件作为依据，发行人已对可能存在的补缴所得税风险采取了具体可行的防范措施，发行人享受的上述所得税政策不构成本次发行上市的障碍。

公司于 2008 年被认定国家高新技术企业，从 2008 年 1 月 1 日起开始享受 15%税率的企业所得税优惠政策，有效期为三年。

四、技术研发风险

公司所属医疗器械行业是技术性强且技术发展空间广阔的行业。一方面，我国医疗器械发展起步较晚，对医疗器械技术等方面的研究存在大量空白；另一方面，随着居民收入水平和健康意识的提高，顾客对产品的质量标准和功能要求不断提高。因此，技术更新和新产品的开发对企业的市场竞争力和持续发展至关重要。

公司聚集了本行业及本学科的优秀人才，同时与武汉大学、暨南大学等科研院校有长期的合作关系，促进科技研究及其成果应用，通过加快产品技术更新换代，保持公司技术的行业领先水平。但是公司若未能及时准确地把握行业变化趋势，未能提前做好新产品、新技术的研发储备及准备，将会对公司保持技术领先带来不利影响。

五、新产品研发和技术替代的风险

由于真空采血系统行业具有科技含量高、对人员素质要求高、临床试验周期

长等特点,公司通过不断的产品研发开拓新的市场,为公司的持续快速成长提供保障。为进一步加强新产品研发及新技术产业化的能力,公司计划利用部分本次募集资金投资生物医学工程技术研究开发中心以加强产品研发和持续创新能力。虽然公司通过加大研发投入、培养和引进专业人才,提高自身科研能力,同时也通过与外部的技术交流与合作,对公司新研发项目进行了充分的论证,以降低新产品开发与试制的风险。但若公司科研、技术改造更新缓慢,无法准确预测产品的市场发展趋势,及时研究开发新技术、新工艺及新产品,或者科研与生产不能满足市场的要求,公司目前所掌握的专有技术可能被国内、国际同行业更先进的技术所代替,将对未来公司的快速增长及保持良好盈利能力产生不利影响。

六、新产品市场销售风险

目前公司主要产品为第三代真空采血系统,并已成功研发、生产和试销微生物拭子、体外诊断试剂、压脉带、全自动真空采血管脱盖机等临床检验实验室与临床护理领域系列产品。

同时,公司研发部门正在进行自动采血仪、生物源性标本封存仪、人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统、全自动微流控芯片电泳仪、2型糖尿病易感基因筛查芯片、输液监护仪、一次性使用咽拭子等新产品的研究开发。尽管新产品在国内和国际上具有技术先进、市场空间广阔等竞争优势,但是作为新产品,市场需要一定的推广接受认可时间,新产品在推向市场时存在一定的销售风险。

七、主要产品较为集中的风险

公司2006年度、2007年度、2008年度和2009年1~6月,主要产品第三代真空采血系统的销售收入占主营业务收入的比例为78.83%、85.85%、85.63%和84.05%。虽然主要产品较为集中有利于公司通过汇聚优势资源不断改进生产工艺、提高产品品质,增强与同行业生产商之间的技术和成本优势,并有利于公司发挥产品规模效应,不断拓展市场,提高市场占有率。但是,主要产品较为集中也使得公司的经营业绩过度依赖于第三代真空采血系统产品,一旦该产品遇到政策、技术更新替代、需求改变、原材料供应等因素产生的突发不利影响,将对公司的盈利能力造成较大影响。

八、外币资产管理及海外市场销售风险

公司自 2008 年初开始自营出口业务以来，海外销售迅速增长，公司持有的外币资产相应增加，主要为外币银行存款和海外应收账款。公司对主要客户一直采取美元结算，公司外币银行存款主要以美元存款为主，2008 年末、2009 年 6 月末公司美元银行存款折合人民币分别为 100.97 万元、838.31 万元，占公司总资产的比例分别为 0.71%、4.43%。虽然人民币兑美元汇率逐步稳定，但公司仍存在一定的外币银行存款的管理风险。

2008 年末、2009 年 6 月末公司海外应收账款折合人民币占公司应收账款的比例分别为 5.76%和 13.74%。公司海外应收账款的主要风险为坏账风险。公司目前通过多项措施管理海外应收账款：一是严格海外客户信用授予条件和批准程序；二是加强海外应收账款跟踪管理；三是通过购买出口信用保险来保障海外应收账款安全。虽然报告期内公司海外应收账款均能在信用期内正常收回，没有发生坏账损失，但公司仍存在一定的海外应收账款的管理风险。

公司的海外销售国家主要是俄罗斯、巴西、沙特、韩国和土耳其，大多为新兴市场国家或发展中国家，该等国家经济发展速度较快，市场发展潜力较大，在经济全球化趋势下具备一定规模的外汇储备，国际结算的支付能力较好；该等国家的社会政治经济环境相对稳定，与我国外交关系正常发展。但是，如果公司主要海外销售国家的政治、经济、贸易政策等方面发生重大不利变化或发生不可抗力重大事件，将对公司海外市场销售带来一定的不利影响。

九、汇率风险

2008 年公司开始自营出口以来，出口业务保持良好的发展态势，2008 年、2009 年 1~6 月公司海外市场收入分别为 3,604.73 万元、2,240.81 万元，分别占当期主营业务收入比重为 34.93%、36.10%。公司出口业务主要以美元结算，2008 年以来，人民币对美元的汇率较为稳定，2008 年和 2009 年 1~6 月公司汇兑损失分别为 1.15 万元和 0.81 万元，对公司影响较小。但随着公司销售收入的增加，公司出口业务相应增长，如果未来人民币对美元的汇率不稳定，将会因汇率波动而导致公司产生汇兑损失的风险。

十、募集资金投资项目新增折旧及摊销对公司经营业绩带来的风险

本次募集资金投资项目建成后，公司将新增固定资产 9,695.49 万元，项目投入运营后，年新增折旧及摊销约 784.26 万元。虽然募集资金投资项目综合应用了公司最新的创新成果，能有效增强公司的自主创新能力，提升主要产品的性能，保持技术领先优势，拥有良好的盈利前景，在消化新增折旧和摊销费用后，将相应产生新增净利润。但是由于募集资金投资项目产生效益需要一段时间，如果市场环境、生产经营等方面发生重大不利变化，使得募集资金投资项目不能如期达产，并产生预期的经济效益，公司将因募集资金投资项目新增固定资产折旧及摊销对公司经营业绩带来一定的影响。

十一、快速发展过程中的管理风险

公司通过近几年持续快速的健康发展，建立了健全的管理制度体系和组织运行模式，培养了一批具有先进理念、视野开阔和丰富管理经验的管理团队。但是随着公司股票发行上市和募集资金投资项目的逐步实施，公司的资产规模和经营规模将不断扩大，员工人数及组织机构日益扩大，经营决策、组织管理、风险控制的难度将加大。倘若公司不能及时提高管理能力以及充实相关高素质人力资源以适应公司的未来成长和市场环境的变化，将会给公司带来相应的管理风险。

十二、产品质量风险

作为基础医疗器械产品的真空采血系统关系到人们的生命和健康，我国对相关企业的设立、真空采血系统产品的生产与销售资格和条件审查严格，并建立了系统的管理和市场准入制度，国外对医疗器械市场准入也都有严格的标准。

公司一直注重品质管理和质量控制，建立了一整套严格的内部质量控制体系，公司自 1996 年开始生产、销售产品至今，未发生有人体伤害、标本污染、血源性疾病传播的案例，未发生重大产品质量事故和质量纠纷。同时公司产品质量也得到了国际权威机构的认证，公司分别于 2001 年和 2004 年获得医疗器械行业国际权威认证机构德国 TÜV PS 公司颁发的 ISO9002: 1994/EN46002: 1996、ISO9001: 2000 和 ISO13485: 2003 质量体系认证证书，并于 2003 年通过了真空

采血系统产品的 CE 认证。虽然公司产品质量优良并得到国际权威机构认证，但是公司的主要产品第三代真空采血系统存在意外破损或不可预见因素，而导致人体与血液标本的直接接触而感染的风险，将可能为公司带来产品质量的责任风险。

十三、应收账款发生坏账的风险

报告期内公司应收账款净值分别为 1,246.07 万元、2,238.77 万元、2,212.26 万元和 3,196.39 万元，占同期流动资产的比例分别为 44.39%、41.50%、27.66% 和 29.62%，占同期总资产的比例分别为 31.19%、30.30%、15.61%和 16.89%；公司的应收账款账龄结构比较合理，报告期内公司一年以内的应收账款占比分别为 95.86%、98.37%、97.82%和 96.93%；应收账款周转次数分别为 4.40、4.15、4.65 和 2.30；目前公司应收账款的结构合理、质量较好。公司顾客主要为三级以上医院和大型经销商，该类顾客信誉度较高，发生坏账几率较低。随着公司经营规模的扩大，应收账款可能会进一步增加，如果出现应收账款不能按期或无法回收发生坏账的情况，将对公司的现金流、资金周转等生产经营活动产生不利影响。

十四、本次发行引致净资产收益率下降风险

本次发行成功后，公司净资产将大幅增长，虽然本次募集资金投资项目均经过科学论证，预期效益良好，但新项目从建设到达产需要一段时间，因此公司存在短期因净资产增长较大而导致净资产收益率下降的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人改制重组情况

（一）公司设立方式

2007年10月29日，经广州市工商局核准，阳普医疗用品整体变更设立为广州阳普医疗科技股份有限公司，以截止2007年6月30日阳普医疗用品经审计的净资产48,892,773.32元折为公司48,800,000股（每股面值为人民币1.00元），余额92,773.32元转入资本公积金，并领取了《企业法人营业执照》，注册号为4401011111660。

公司历史沿革情况及股本演变情况详见本招股说明书“第十五节 一、附件（二）《发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见》。”

（二）发起人

公司由邓冠华等29名自然人股东以及广州科技创业投资有限公司和广东省医药保健品进出口公司等两名法人股东共同作为发起人，以发起方式设立股份有限公司。立信羊城于2007年10月26日出具了（2007）羊验字第11805号《验资报告》。设立时公司的股权结构情况如下：

股东姓名或名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
邓冠华	1,720.20	35.25
广州科技创业投资有限公司（SS）	1,054.08	21.60
广东省医药保健品进出口公司（SS）	878.40	18.00
赵吉庆	780.80	16.00
蒋广成	58.56	1.20
熊德志	55.63	1.14
李明智	53.67	1.10
胡宏伟	53.67	1.10
陈拓	52.70	1.08

连庆明	29.28	0.60
马海波	29.28	0.60
周东耀	29.28	0.60
项润林	14.64	0.30
胡 炜	14.64	0.30
李江峰	7.81	0.16
王 曦	5.86	0.12
赵志刚	5.86	0.12
周 敏	5.86	0.12
莫淑荣	5.86	0.12
柳世戏	2.93	0.06
许铭飞	2.93	0.06
武 箭	2.93	0.06
廖名超	2.93	0.06
陈 怡	1.97	0.04
邓小龙	1.46	0.03
高为先	1.46	0.03
庄金辉	1.46	0.03
张 红	1.46	0.03
刘 恋	1.46	0.03
程建良	1.46	0.03
聂俊骁	1.46	0.03
合计	4,880.00	100.00

（三）公司改制设立前后，主要发起人拥有的主要资产和从事的主要业务

公司主要发起人为邓冠华、科创投、省医保、赵吉庆。

1、邓冠华

邓冠华先生作为公司的主要发起人、实际控制人和公司董事长兼总经理。公司改制设立之前，邓冠华拥有的主要资产为持有公司 35.25%的股权和体外公司 62.00%的股权。本次发行前，邓冠华先生除持有公司发行前 31.05%的股权之外，未控股或参股其他企业，也未在其他企业任职。邓冠华先生的基本情况详见本招股说明书“第八节 一、（一）公司董事情况”。体外公司已于 2007 年 9 月 30

日依法注销。

2、广州科技创业投资有限公司

科创投的基本情况详见本节“五、（一）发起人情况”。

公司改制设立前后，科创投拥有的主要资产和从事的主要业务没有发生重大变化。

3、广东省医药保健品进出口公司

省医保的基本情况见本节“五、（一）发起人情况”。

公司改制设立前后，省医保拥有的主要资产和从事的主要业务没有发生重大变化。

4、赵吉庆

赵吉庆作为公司的主要发起人之一，现任公司董事、广州市珠船经济发展公司和广州市欣豪纬中央热水设备有限公司法定代表人兼总经理。其主要资产为所持有的本公司本次发行前 14.09%的股权和广州市欣豪纬中央热水设备有限公司 80%的出资额。

（1）广州市珠船经济发展公司系广州市珠江船舶修造厂的全资子公司，成立于 1994 年 6 月 30 日，住所为广州市海珠区南洲路 104 号，注册资金为 500,000 元，《企业法人营业执照》注册号为 4401011307267，法定代表人为赵吉庆。经营范围为：国内商业及物资供销业（国家专项专营项目除外）。1999 年赵吉庆被聘为该公司总经理。

（2）广州市欣豪纬中央热水设备有限公司设立于 2002 年 12 月 9 日，住所为广州市荔湾区龙溪中路二横路一号，注册资金为 3,280,000 元，注册号为 4401032005417。法定代表人为赵吉庆，经营范围为：生产、安装、维修；中央热水设备；批发和零售贸易（国家专营专控商品除外）；金属构件安装的技术咨询。赵吉庆实际出资额为 2,624,000 元，持有广州市欣豪纬中央热水设备有限公司 80%的出资额，2002 年赵吉庆被聘为该公司总经理。

公司改制设立前后，赵吉庆拥有的主要资产和从事的主要业务没有发生重大变化。

（四）公司改制设立前后拥有的主要资产和实际从事的主要业务

由于公司是由有限责任公司整体变更设立的股份有限公司，公司改制设立前后，公司拥有的主要资产和实际从事的主要业务均未发生重大变化。

阳普医疗用品于 1996 年 8 月 19 日设立，设立时的主营业务为临床检验实验室与临床护理提供相关的技术、产品和服务，主要产品为横跨临床检验的标本处置与临床护理领域的真空采血系统。

自公司设立以来，公司始终专注于为临床检验实验室与临床护理提供相关的技术、产品和服务，主要产品始终以真空采血系统为核心，并围绕临床检验实验室与临床护理领域，不断推出相关新产品。

综上所述，公司自成立以来至今，主营业务没有发生变化。

（五）公司改制设立前后的业务流程

由于公司是由有限责任公司整体变更设立的股份有限公司，变更设立前后，公司的业务流程未发生重大变化。

（六）公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联关系及演变情况

公司成立以来，在生产经营方面与主要发起人的关联交易主要有：

1、公司与第三大股东省医保在生产经营上存在少量关联交易，公司以市场公允价格向省医保租赁了生产办公场地和仓储场地，并委托其进口少量试剂和仪器，省医保代理公司部分产品出口外销。

2、邓冠华、蒋广成、连庆明、林海于 2009 年 3 月 26 日与广州凯得投资担保有限公司签订了《反担保保证合同》。该合同约定，邓冠华、蒋广成、连庆明、林海为广州凯得投资担保有限公司与中国工商银行股份有限公司广州下九路支行签订的《最高额保证合同》提供反担保。

公司与主要发起人的关联交易详见本招股说明书“第七节 二、关联交易”。

（七）公司出资资产的产权变更手续办理情况

公司是整体变更设立的股份有限公司，阳普医疗用品的资产、业务和债权、债务概由公司承继，阳普医疗用品的资产或权利的权属证书已变更至公司名下。

（八）公司独立运营情况

公司具有完整的业务体系及面向市场独立经营的能力。

1、业务独立

公司由阳普医疗用品整体变更设立，拥有独立完整的研发、供应、生产、销售和服务体系。具有独立自主进行经营活动的能力，拥有完整的法人财产权，包括经营决策权和实施权；拥有必要的人员、资金和技术设备，以及在此基础上按照分工协作和职权划分建立起来的一套完整组织，能够独立支配和使用人、财、物等生产要素，顺利组织和实施生产经营活动。

2、资产完整

阳普医疗用品的各项资产权利由本公司依法承继，已办理了相关资产的权属变更，并取得了相关资产权属证书。现不存在任何资产被控股股东及其他股东占用的情况。本公司亦没有以其资产、权益或名义为各股东的债务提供担保，对所有资产具有完全的控制支配权。

3、人员独立

经过多年的规范运作，公司逐步建立、健全了法人治理结构，董事、监事及高级管理人员的任免严格按照《公司法》、《公司章程》的有关规定执行，程序合法有效；公司的人事及工资管理与股东单位完全分离，公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员没有在控股股东、实际控制人、其他股东控制的其他企业中担任除董事、监事以外的职务，也没有在与本公司业务相同或相似、或存在其他利益冲突的企业任职或领取薪酬。

4、机构独立

公司拥有独立的生产经营和办公机构场所，不存在与股东控制的单位及其他

关联方混合经营、合署办公的情形。公司建立了健全有效的股东大会、董事会、监事会等机构并制定了相应的议事规则，各机构依照《公司法》及公司章程规定在各自职责范围内独立决策。公司建立了适应自身发展需要的组织机构，明确了各机构的职能，独立开展生产经营活动。公司及其职能部门与股东（包括其他关联方）及其职能部门之间不存在上下级关系，不存在股东及其他关联方干预公司机构设置、生产经营活动的情况。

5、财务独立

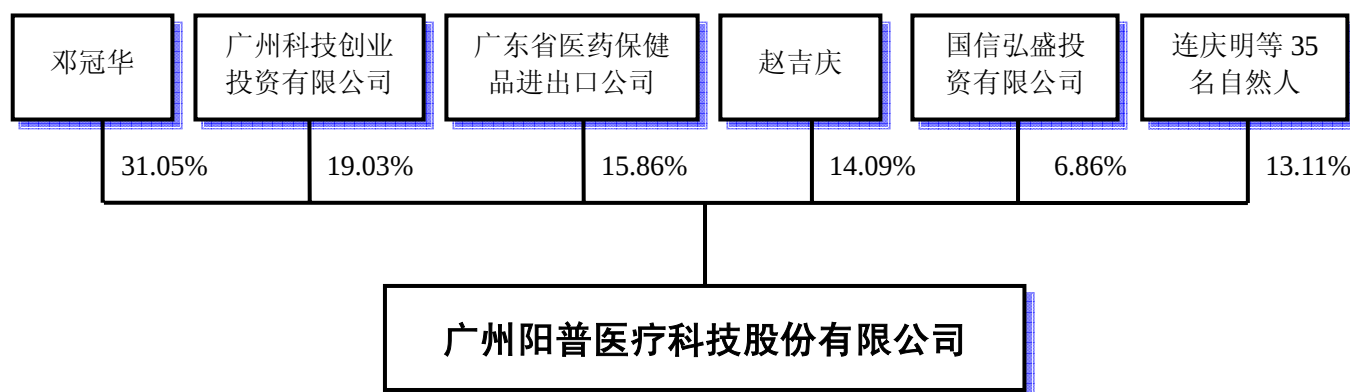
公司设立了独立的财务部门，配备独立的财务人员，建立了独立的会计核算体系和财务管理制度。公司独立进行财务决策，不受控股股东、实际控制人及其他关联方控制或影响。公司拥有独立的银行账户，不存在与任何其它单位或个人共享银行账户的情形。公司股东、实际控制人及其他关联方没有以任何形式占用公司的货币或其它资产的情形。公司依法独立进行纳税申报和履行纳税义务。公司不存在与股东控制的单位在该账户相关联的情形，不存在为股东、其他关联方、以及有利益冲突的个人提供担保的情形，不存在将公司名义的借款、授信额度转借给前述法人或个人使用的情形。

二、发行人重大资产重组情况

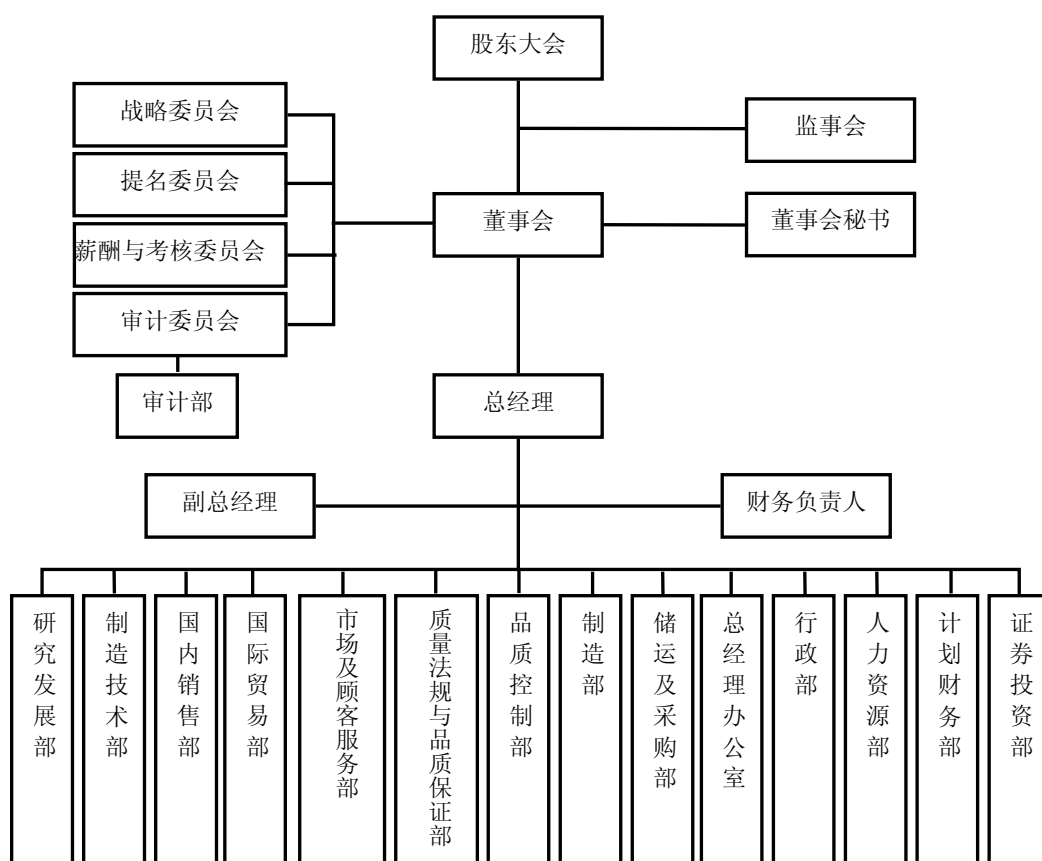
公司设立以来没有进行任何重大资产重组。

三、发行人股权结构及组织结构

（一）公司股权结构图



（二）公司组织结构图



公司下设 15 个部门，各个部门运行情况良好，其主要职能如下：

1、研究发展部：主要负责实施公司产品发展战略，负责新产品、新技术的研究与开发，负责研发公司产品制造所需的核心技术原材料并对公司的核心技术原材料实施保密控制。

2、制造技术部：主要负责公司已有产品的技术改造和升级、生产工艺改进、生产设备研制等工作。

3、国内销售部：主要负责中国市场销售运作，包括营销方针、营销策略销售模式、销售战略、销售计划、销售目标分解、销售预算和奖励计划、客户的开发和维护工作等。

4、国际贸易部：主要负责公司海外市场（含港澳台）的开拓，海外市场的宣传、海外经销商的开发和管理。

5、市场及顾客服务部：主要负责制定市场开发计划，价格战略、营销方法监控、市场分析和预测、组织营销信息库的建立和维护、品牌推广、竞争对手分析与监控以及在充分识别顾客需求与潜在需求，并建立持续识别顾客需求变化基础上，为顾客提供满足产品使用价值最大化的服务等工作。

6、质量法规与品质保证部：主要负责体系认证、产品认证、质量体系文件控制管理、保证体系运行的充分性、有效性、适宜性与效率、保障产品质量持续改善。

7、品质控制部：主要负责原材料、产成品的检验和试验、质量和测量工作，现场生产质量监控、协同处理质量投诉。

8、制造部：主要负责组织生产计划的制定、报批、实施、生产能力分析，通过组织、计划、指导、控制、协调生产过程中的各种活动和资源，以达到公司对成本控制、产品数量及质量等方面的要求。

9、储运及采购部：主要负责公司的采购管理、供应商管理、物料管理、成品管理、运输管理、订单处理等工作。

10、总经理办公室：主要负责对办公行政、文秘，实行管理、监督、协调等工作。

11、行政部：主要负责公司安全后勤保障、公共关系管理、档案管理、企业文化、制度建设及宣传管理工作。

12、人力资源部：主要负责公司人力资源的开发与使用，制定、调整公司人事薪酬制度，进行日常人事管理等工作。

13、计划财务部：主要负责公司财务预决算管理、会计核算、资金管理、纳税管理、价格管理、计划统计、公司资产管理和成本管理。

14、审计部：主要负责公司内审工作计划的制定和实施。

15、证券投资部：董事会日常信息协调工作，股东大会、董事会组织和准备工作，相关信息的汇集和审核、信息披露事务、投资者关系管理等工作。

四、发行人股权投资情况

公司无对外股权投资情况。

五、发行人发起人、主要股东及实际控制人情况

（一）发起人、主要股东情况

1、邓冠华 先生

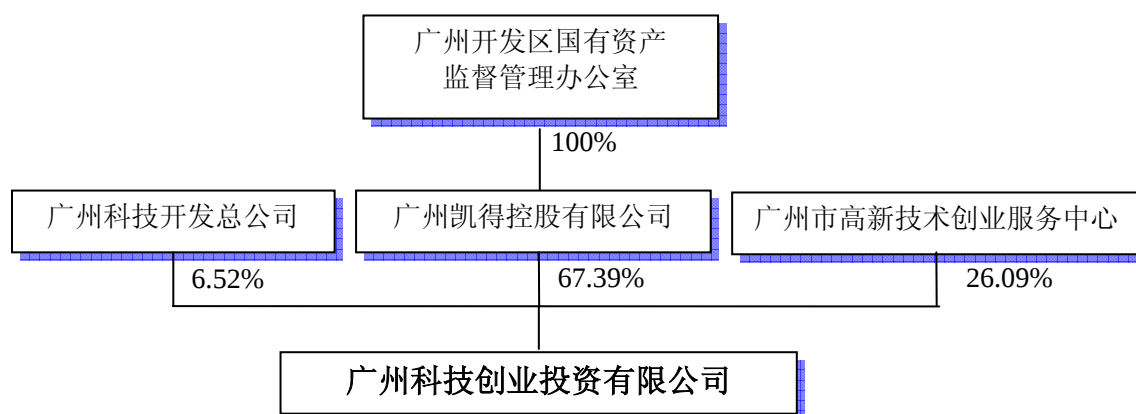
邓冠华，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为：

42010619660204****，住址为广州市白云区政通路 55 号**房。本次发行前，持有公司 1,720.20 万股，占公司发行前总股本的 31.05%，为公司控股股东。目前邓冠华所持股份不存在被质押或其他有争议的情况。邓冠华先生的具体情况见本招股说明书“第八节 一、（一）公司董事情况”。

2、广州科技创业投资有限公司

科创投成立于 2002 年 4 月 16 日，注册地和主要生产经营地为广州萝岗区科学城科学大道 191 号 A1 第 10 层 1001 单元，法定代表人为陈福华。注册资本为人民币 23,000 万元，企业法人营业执照号 440101000004341。主营业务为股权投资。

本次发行前，持有公司 1,054.08 万股法人股，占公司发行前总股本的 19.03%，为公司第二大股东。本次发行前，该公司的股权结构如下：



科创投近一年一期的主要财务数据如下：

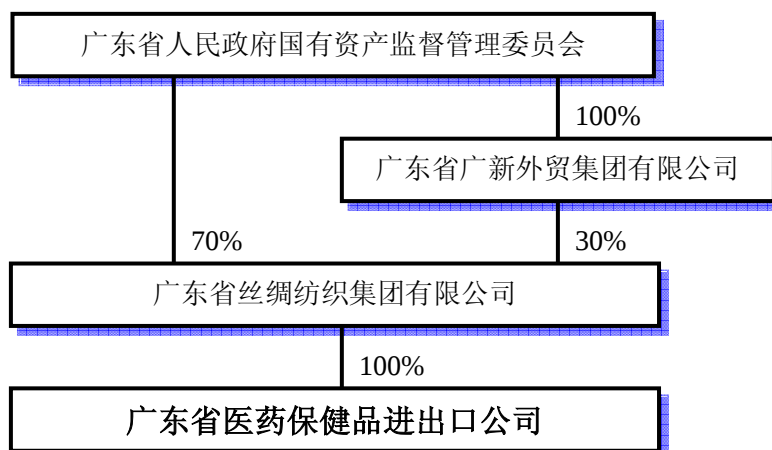
单位：元

日期	总资产	净资产	净利润	是否审计 (审计机构)
2008年度/ 2008年12月31日	252,023,853.18	250,826,922.30	3,732,596.11	已经审计 (广州信瑞有限责任会计师事务所)
2009年1~6月/ 2009年6月30日	253,506,598.56	252,536,718.59	1,415,523.77	未经审计

3、广东省医药保健品进出口公司

省医保成立于 1987 年 10 月 3 日，注册地和主要生产经营地为广州市越秀区执信南路 10 号，法定代表人为崔文婉。注册资本为人民币 1,491.50 万元，企业法人营业执照号为 4400001001475。主营业务为医药保健品进出口。本次发行前，持有公司 878.40 万股法人股，占公司发行前总股本的 15.86%，为公司第三大股

东。本次发行前，该公司的股权结构如下：



省医保近一年一期的主要财务数据如下：

单位：元

日期	总资产	净资产	净利润	是否审计 (审计机构)
2008年度/ 2008年12月31日	311,327,444.82	-85,916,113.87	-2,202,218.44	已经审计 (北京中威华浩会计 师事务所有限公司)
2009年1~6月/ 2009年6月30日	339,665,676.20	-570,415.51	545,698.36	未经审计

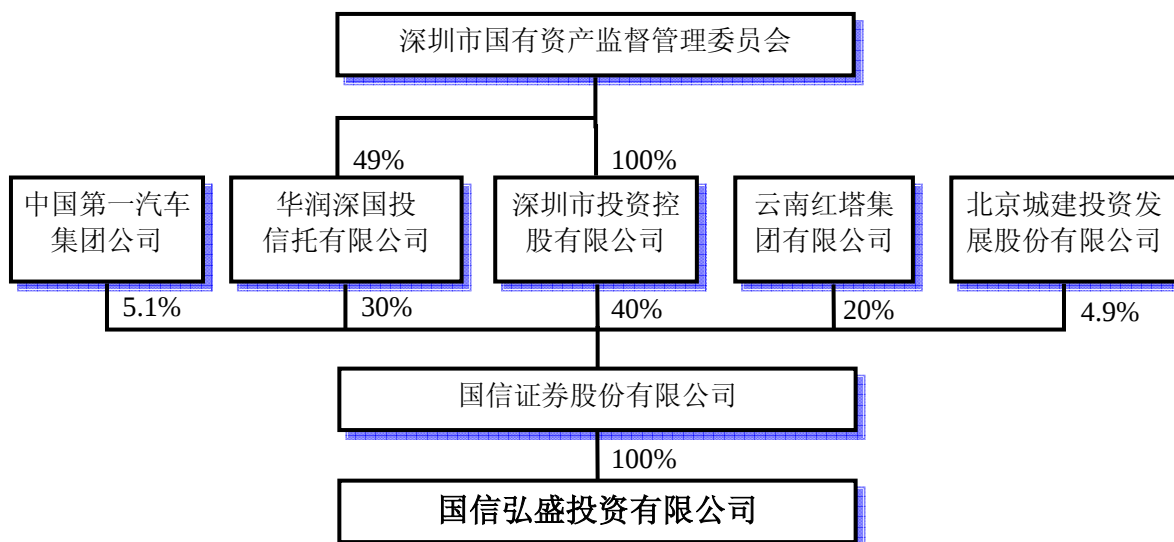
4、赵吉庆 先生

赵吉庆，男，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码为：4224221970060****，住址为广州市海珠区名都二街。本次发行前，持有公司780.80万股，占公司发行前总股本的14.09%，为公司第四大股东。有关情况详见本招股说明书“第八节 一、（一）公司董事情况”。

5、国信弘盛投资有限公司

国信弘盛成立于2008年8月8日，注册地和主要生产经营地为深圳市罗湖区红岭中路1010号国际信托大厦11层B单元，法定代表人为胡华勇，注册资本为人民币100,000万元，企业法人营业执照号为440301103550691，主营业务为股权投资。

本次发行前，持有公司380.00万股法人股，占公司发行前总股本的6.86%，为公司第五大股东。本次发行前，该公司的股权结构如下：



国信弘盛近一年一期的主要财务数据如下：

单位：元

日期	总资产	净资产	净利润	是否审计 (审计机构)
2008年度/ 2008年12月31日	1,007,635,465.38	1,006,238,444.04	6,238,444.04	已经审计 (中瑞岳华会计师事务所)
2009年1~6月/ 2009年6月30日	1,019,206,519.74	1,017,190,643.05	10,952,199.01	未经审计

(二) 实际控制人情况

本次发行前，邓冠华先生直接持有发行人 1,720.20 万股，占发行前总股本的 31.05%，为公司主要发起人、控股股东、实际控制人。截至本招股说明书签署日，邓冠华先生持有本公司的股份不存在质押或其他有争议的情况。邓冠华除拥有本公司股权外，未持有其他任何企业、其他机构或组织的股权或权益。

邓冠华先生与股东张红女士（持有公司 14,640 股，占公司发行前总股本的 0.03%）系配偶关系，股东张红女士与股东张文先生（持有公司 100,000 股，占公司发行前总股本的 0.18%）系姐弟关系。

六、发行人股本情况

(一) 本次拟发行的股份及发行前后股本变化

截至本招股说明书签署日，公司股本为 5,540 万股，本次拟发行人民币普通

股 1,860 万股，占发行后股本总额 7,400 万股的 25.14%。

公司本次发行前后的股本结构如下：

股东	本次发行前股本结构		本次发行后股本结构	
	持股数额 (万股)	持股比例 (%)	持股数额 (万股)	持股比例 (%)
邓冠华	1,720.20	31.05	1,720.20	23.25
广州科技创业投资有限公司 (SS)	1,054.08	19.03	969.297	13.10
广东省医药保健品进出口公司 (SS)	878.40	15.86	807.7476	10.92
赵吉庆	780.80	14.09	780.80	10.55
国信弘盛投资有限公司 (SS)	380.00	6.86	349.4354	4.72
连庆明	109.28	1.97	109.28	1.48
蒋广成	108.56	1.96	108.56	1.47
马海波	79.28	1.43	79.28	1.07
熊德志	55.63	1.00	55.63	0.75
李明智	53.67	0.97	53.67	0.73
胡宏伟	53.67	0.97	53.67	0.73
陈拓	52.70	0.95	52.7	0.71
周东耀	29.28	0.53	29.28	0.40
林海	20.00	0.36	20.00	0.27
黄祥林	20.00	0.36	20.00	0.27
项润林	14.64	0.26	14.64	0.20
胡炜	14.64	0.26	14.64	0.20
孙邦福	10.00	0.18	10.00	0.14
于修安	10.00	0.18	10.00	0.14
罗颖	10.00	0.18	10.00	0.14
谭飞	10.00	0.18	10.00	0.14
张文	10.00	0.18	10.00	0.14
杨利	10.00	0.18	10.00	0.14
李江峰	7.81	0.14	7.81	0.11
王曦	5.86	0.11	5.86	0.08
赵志刚	5.86	0.11	5.86	0.08
周敏	5.86	0.11	5.86	0.08
莫淑荣	5.86	0.11	5.86	0.08
柳世戏	2.93	0.05	2.93	0.04
许铭飞	2.93	0.05	2.93	0.04
武箭	2.93	0.05	2.93	0.04
廖名超	2.93	0.05	2.93	0.04
陈怡	1.97	0.04	1.97	0.03

邓小龙	1.46	0.03	1.46	0.02
高为先	1.46	0.03	1.46	0.02
庄金辉	1.46	0.03	1.46	0.02
张红	1.46	0.03	1.46	0.02
刘恋	1.46	0.03	1.46	0.02
程建良	1.46	0.03	1.46	0.02
聂俊骁	1.46	0.03	1.46	0.02
全国社会保障基金理事会	-	-	186.00	2.51
本次拟发行的股份	-	-	1,860.00	25.14
合计	5,540.00	100.00	7,400.00	100.00

发行人的 37 名自然人股东中除李明智、周东耀、陈怡、张红、聂俊骁等 5 人之外，均在发行人任职，均为公司董事、监事和高级管理人员以及公司主要管理人员或业务人员。李明智、陈怡入股公司时均为科创投员工，陈怡因个人职业发展原因于 2008 年 3 月离职；周东耀、张红、聂俊骁入股公司时均为公司员工，分别在研究发展部、国内销售部、计划财务部任职，因个人职业发展原因分别于 2008 年 1 月、2007 年 11 月、2007 年 12 月离职。

广东省人民政府国有资产监督管理委员会于 2009 年 7 月 22 日出具了《关于广州阳普医疗科技股份有限公司国有股权转让的批复》（粤国资函[2009]469 号），同意 3 家国有股东按相关规定在公司境内首次公开发行股票并在创业板上市时，将所持有公司的国有股按照实际发行数量的 10% 转由全国社会保障基金理事会持有，其中，科创投转持数量为 84.783 万股，省医保转持数量为 70.6524 万股，国信弘盛转持数量为 30.5646 万股，合计 186 万股，具体转持数量以实际发行数量计算为准。上述 3 家国有股东根据要求，向全国社会保障基金理事会出具了承诺。

（二）公司前十大自然人股东及其在公司单位任职情况

本次发行前，公司共有 37 名自然人股东。公司前十大自然人股东持股情况及其在公司担任的职务情况如下：

序号	姓名	持股数量（万股）	持股比例（%）	在发行人单位任职情况
1	邓冠华	1,720.20	31.05	董事长、总经理
2	赵吉庆	780.80	14.09	董事
3	连庆明	109.28	1.97	董事、副总经理、董事会秘书

4	蒋广成	108.56	1.96	董事、副总经理
5	马海波	79.28	1.43	副总经理
6	熊德志	55.63	1.00	监事、国内销售部总监
7	李明智	53.67	0.97	无
7	胡宏伟	53.67	0.97	监事
8	陈拓	52.70	0.95	证券投资部经理
9	周东耀	29.28	0.53	无
10	林海	20.00	0.36	副总经理、财务负责人
10	黄祥林	20.00	0.36	国内销售部北中国区经理
合计		3,083.08	55.65	—

（三）公司股份的性质及设置依据

截至本招股说明书签署日，公司总股本为人民币 5,540 万元，全部为人民币普通股。其中，三家法人股东为科创投、省医保和国信弘盛；其余股东为邓冠华等 37 位自然人股东。

2009 年 4 月 26 日，广东省人民政府国有资产监督管理委员会作出《关于调整广州阳普医疗科技股份有限公司国有股权管理方案的批复》（粤国资函[2009]251 号），批准了公司本次增资扩股方案，同意公司国有股权管理调整方案。公司股本总额 5,540 万元，其中：科创投(SS)持有 1,054.08 万股，占总股本的 19.03%；省医保(SS)持有 878.40 万股,占总股本的 15.86%，国信弘盛（SS）持有 380.00 万股，占总股本的 6.86%，以上 3 家股东持有的股份均为国有股。

（四）最近一年公司新增股东的持股情况

根据公司 2009 年 3 月 29 日召开的 2009 年第二次临时股东大会决议，公司决定增加注册资本人民币 660 万元，即注册资本由原来的人民币 4,880 万元增加到人民币 5,540 万元。2009 年 4 月 26 日，广东省人民政府国有资产监督管理委员会批准了公司本次增资扩股方案。其中：原股东连庆明、蒋广成、马海波 3 名自然人股东共出资 504 万元；新股东国信弘盛出资 1,064 万元，林海等 8 名自然人股东共出资 280 万元。2009 年 5 月 11 日，公司办理了工商变更登记。本次增资的定价依据：以该次增资后总股本计算的 2008 年扣除非经常性损益后的每股

收益为基础，按 9.29 倍市盈率作为本次增资价格，本次增资的价格为每股 2.80 元。本次增资的原因：通过吸收公司部分管理人员、关键业务人员为股东促使公司人才队伍更为稳定，同时引进有实力的股权投资公司为公司带来管理和资金支持，从而促进公司的长远稳定发展。

本次新增股东除国信弘盛为法人股东之外，其他自然人股东均为中国公民，均无境外永久居留权，均为公司在职员工，持股情况、身份证号码及任职情况如下表所示：

股东	最近一年新增股份数量（万股）	法人营业执照号/身份证号码	在公司任职情况
国信弘盛	380.00	440301103244209	-
连庆明	80.00	44030419650916****	董事、副总经理、董事会秘书
蒋广成	50.00	42010619680420****	董事、副总经理
马海波	50.00	42010619660308****	副总经理
林海	20.00	44080219741210****	副总经理、财务负责人
黄祥林	20.00	33262719721221****	国内销售部北中国区经理
孙邦福	10.00	12010419701225****	质量法规与品质保证部经理
于修安	10.00	42010610680610****	国际贸易部总监
罗颖	10.00	42060619810522****	计划财务部经理
谭飞	10.00	43102219800317****	行政部经理
张文	10.00	42010619690130****	储运及采购部经理
杨利	10.00	13262719760905****	制造部经理

（五）本次发行前各股东间的关联关系

控股股东邓冠华先生（发行前持股比例 31.05%）与股东张红女士（发行前持股比例 0.03%）系配偶关系；股东张红女士与股东张文先生（发行前持股比例 0.18%）系姐弟关系；股东武箭、谭飞系配偶关系；除上述股东间的关联关系外，公司股东之间无其他关联关系。

（六）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺

本次发行前股东所持股份的限售安排、股东对所持股份自愿锁定的承诺：

邓冠华、张红、张文、赵吉庆承诺：自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人回购其直接或间接持有的股份。其他本次发行前股东均承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理其所持有的公司股份，也不由公司回购其所持有的股份。

发行人于 2009 年 5 月 11 日完成增资扩股，新增股份的持有人国信弘盛、蒋广成、连庆明、马海波、林海、黄祥林、罗颖、杨利、孙邦福、谭飞、于修安承诺：除前述锁定期外，自完成该次增资工商变更登记之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理其新增股份，也不由公司回购其新增股份。

此外，担任公司董事、监事、高级管理人员的邓冠华、赵吉庆、连庆明、蒋广成、熊德志、胡宏伟、李江峰、周敏、马海波、林海等 10 名股东还均承诺：除前述锁定期外，在其任职期间每年转让的股份不得超过其持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。

邓冠华关联自然人股东张红、张文承诺，除前述锁定期外，在邓冠华担任董事或监事或高级管理人员期间每年转让的股份不得超过其持有本公司股份总数的百分之二十五；离职后半年内，不转让其持有的本公司股份。

另外，股东赵吉庆还承诺，作为公司股东期间，在行使公司股东的各项权利时，与邓冠华先生保持一致，包括但不限于是否参加股东大会、股东大会的各项决议表决等。

根据《境内证券市场转持部分国有股充实全国社会保障基金实施办法》，公司首次公开发行股票并在创业板上市后，公司 3 家国有股东按相关规定在公司境内首次公开发行股票并在创业板上市时，将所持有公司的国有股按照实际发行数量的 10% 转由全国社会保障基金理事会持有，其中，科创投转持数量为 84.783 万股，省医保转持数量为 70.6524 万股，国信弘盛转持数量为 30.5646 万股，合计 186 万股，具体转持数量以实际发行数量计算为准。全国社会保障基金理事会将承继原股东的禁售期义务。

（七）股东中的战略投资者持股情况

公司股东中无战略投资者。

七、发行人内部职工股、工会持股、职工持股会、委托持股情况

自公司成立至招股说明书签署日止，未发行过内部职工股，不存在工会持股、职工持股会持股、委托持股或股东数量超过两百人的情况。

八、发行人员工及其社会保障情况

（一）公司员工构成情况

报告期内，随着公司业务规模的快速扩大，员工人数逐年增加。公司根据业务发展需要和规划，进行了员工结构调整和人员增补，截止 2009 年 6 月 30 日，具体人员构成情况如下：

1、专业结构分布

类别	人数（人）	占员工总数比例
生产人员	148	39.26%
营销人员	83	22.02%
技术人员	51	13.53%
管理人员	65	17.24%
辅助人员	30	7.95%
合计	377	100.00%

2、受教育程度分布

类别	人数（人）	占员工总数比例
硕士及以上	15	3.98%
大学本科	102	27.06%
大专	70	18.56%
中专、技校及以下	190	50.40%
合计	377	100.00%

3、年龄分布

类别	人数（人）	占员工总数比例
30岁以下	242	64.19%
31-40岁	96	25.47%
41-50岁	35	9.28%
51岁以上	4	1.06%
合计	377	100.00%

（二）公司执行社会保障制度、住房公积金缴纳、医疗制度情况

公司实行全员劳动合同制，员工按照与公司签订的劳动合同承担义务和享受权利。公司按照《中华人民共和国劳动法》、《关于深化企业职工养老保险制度改革的通知》、《住房公积金管理条例》、《关于发布〈企业职工生育保险试行办法〉的通知》等国家法律法规和《广州市劳动合同管理规定》、《广州市社会保险条例》、《广州市城镇职工基本医疗保险试行办法》、《广东省失业保险条例》等广州市政府的有关规定，结合公司的实际情况，为员工办理了养老保险、医疗保险、生育保险、工伤保险、失业保险，并按照广州市有关规定为员工缴纳了住房公积金。

公司至今未曾发生因违反国家、地方有关社会保险方面的法律、法规、规章而受到行政处罚的情况。广州市荔湾区劳动和社会保障局于 2009 年 7 月 1 日出具了《证明》，证明公司已按照国家及地方政府的有关规定，参加了医疗、养老、工伤、失业保险，没有出现欠缴社会保险费之情形，在劳动和社会保障方面也没有重大违法违规行为，没有受到过处罚。

九、发行人实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况

（一）避免同业竞争承诺

公司发行前持股 5% 以上的主要股东邓冠华、科创投、省医保、赵吉庆、国信弘盛均向公司出具了避免同业竞争的《声明、承诺与保证》。

自然人股东邓冠华、赵吉庆和法人股东科创投、省医保、国信弘盛分别于 2009 年 7 月 14 日出具了《声明、承诺与保证》，其承诺：“本人（本公司）目前乃至将来不从事、亦促使本人（本公司）控制、与他人共同控制、具有重大影响的企业不从事任何在商业上对贵公司及 / 或贵公司的子公司、分公司、合营或联营公司构成或可能构成竞争或潜在竞争的业务或活动。如因国家法律修改或政策变动不可避免地使本人（本公司）及 / 或本人（本公司）控制、与他人共同控制、具有重大影响的企业与贵公司构成或可能构成同业竞争时，就该等构成同业竞争之业务的受托管理（或承包经营、租赁经营）或收购，贵公司在同等条件下

享有优先权”。“前述承诺是无条件且不可撤销的。本人（本公司）违反前述承诺将承担贵公司、贵公司其他股东或利益相关方因此所受到的任何损失”。

（二）股份锁定承诺

为了避免损害公司及其他股东的合法利益，保证公司存续的稳定性、延续性，公司本次发行前股东已分别作出股份锁定承诺。详见本节“六、（六）本次发行前股东所持股份的限售安排和自愿锁定股份的承诺”。

（三）补缴所得税优惠的承诺

本次发行前的全体股东已就公司 2006 年和 2007 年作为广州市高新技术企业所享受广东省及广州市的所得税优惠政策与国家税务总局相关税收规范性文件不完全一致而导致可能的税款补缴事项出具承诺，承诺若公司公开发行股票并在创业板上市后国家税务主管部门要求公司补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业税款，公司现全体股东将无条件全额承担公司在本次发行上市前应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用。

发行人的实际控制人邓冠华先生于 2009 年 9 月 3 日出具《声明、承诺与保证》，承诺公司公开发行股票并在创业板上市后国家税务主管部门要求补缴因享受有关税收优惠政策而免缴及少缴的企业税款，如出现其他股东不能补缴的情况，将无条件承担公司在本次发行上市前应补缴的税款及因此所产生的所有相关费用的连带责任。

第六节 业务和技术

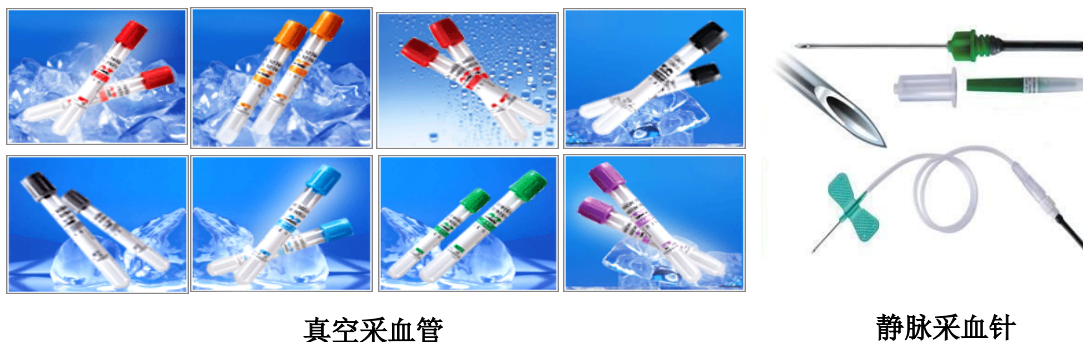
一、发行人的主营业务、主要产品及其变化情况

公司是国内真空采血系统行业的龙头企业，是国内临床检验实验室标本分析前变异控制技术的领军者。

公司自成立以来，以成就临床检验实验室与临床护理领域的“标本专家”、“护理专家”和“检验专家”为发展战略，专注于为临床检验实验室与临床护理提供标准化作业的最佳解决方案。

公司主营业务是为临床检验实验室与临床护理提供以专业解决方案为依托的技术、产品和服务。主要产品为第三代真空采血系统，并已成功研发、生产和试销微生物拭子、体外诊断试剂、压脉带、全自动真空采血管脱盖机等临床检验实验室与临床护理领域系列产品。

图：第三代真空采血系统



公司的第三代真空采血系统主要用于血液标本采集、预处理和标本分析前变异控制，具有明显的技术领先优势。

- 标本分析前变异控制技术领先；
- 全球真空采血管品规最多——适用所有机型；
- 全球专项检查专用检测管最多——解决专项检测难题；
- 全球血清类采血管血清制备速度最快——为挽救危重病人赢得时间。

公司自设立以来，主营业务未发生重大变化。

二、发行人主营业务产生的医学背景

医疗器械行业是紧随医学的发展和医学模式的转变，快速发展起来的朝阳行业，它具有多学科交叉、技术发展迅速、细分行业和产品不断涌现和发展的特点。公司主要产品所处的真空采血系统行业，是建立在医学发展由传统经验医学模式向循证医学模式发展的形势下，新兴发展起来的细分行业。

（一）循证医学兴起促进检验医学发展

1、循证医学

循证医学（Evidence-Based Medicine, EBM）即遵循证据的医学，它是近年来医学发展的方向之一。1996年 David Sackett 将其定义为“慎重、准确、明智地应用当前所能获得的最好研究依据来确定患者的治疗措施”。它要求诊断、治疗、手术指征、处方等任何临床的医疗决策，必须建立在当前最好的研究证据，医生临床专业知识、病人的价值三者结合的基础之上。只有将上述三个要素有机地结合起来进行综合考虑，临床医生和病人才能在诊断和治疗上达成共识，取得最佳的治疗效果。

循证医学的理念已渗透至医疗卫生各方面，出现了循证医疗、循证诊断、循证决策、循证内外科等，而循证检验医学正是循证医学在检验领域的体现和深入。

2、循证检验医学

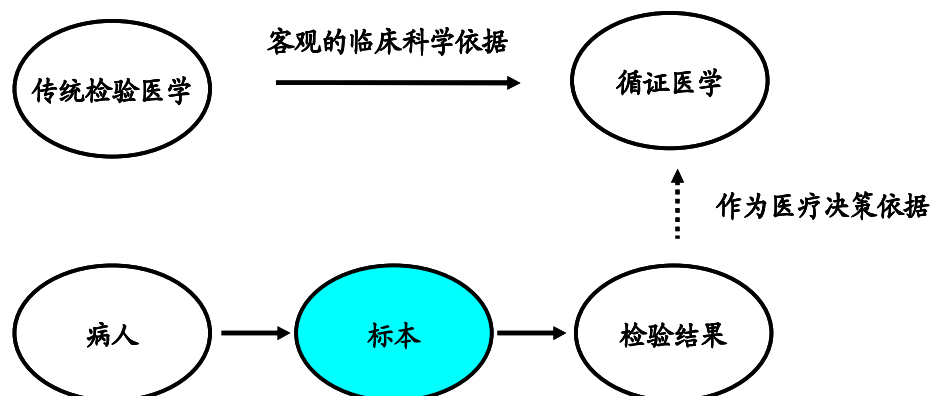
循证医学是二十一世纪临床医学的发展趋势，将循证医学的原则运用到检验医学中，更好地促进检验医学的发展，“循证检验医学”的概念反映了这种趋势。循证检验医学（Evidence-Based Laboratory Medicine, EBLM）就是按照循证医学“以当前最好的证据为基础”的原则，用临床流行病学的方法学规范检验医学的研究设计和文献评价、用当前最好的检测技术和质量控制体系对检测结果进行严格的质量控制和评价，其任务是向临床医师提供反映病人真实情况的证据。

3、标本

标本在医学上是指用来化验或研究的血液、痰液、粪便、组织切片等。标本是反映病人真实情况证据的重要载体，是检验报告的依据。检验报告的质量不仅

取决于检验仪器的先进程度和检验人员的技术水平，更取决于标本的质量，这已经成为检验医学界的共识。传统医疗机构实验室的检验对象是所提供的标本，其检测结果只对所检测的标本负责，实验室设备与仪器的先进程度也仅仅决定各项检测指标的精度。标本作为病人病理信息的载体，是检验结果反映病人客观病理信息的重要纽带。标本的质量决定检验结果的正确与否，是医疗决策依据的基石。

图：循证医学发展与标本的关系



（二）血液检验在检验医学中具有重要地位

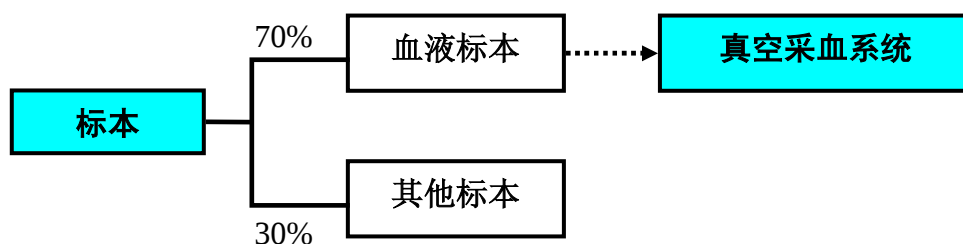
1、血液检验在检验医学中的地位

静脉血液是流经人体几乎所有器官和组织的体液，含有人体健康及其变化状况的众多信息，通过静脉血液的检验，能反映出人体客观的病理信息，血液检验是检验医学获取人体病理信息的主要手段。

2、血液检验标本在检验医学中的作用

在循证医学的发展下，检验医学向循证检验医学发展，标本成为反映病人真实情况的证据的重要载体。由于静脉血液所含有的丰富病理信息，临床检验实验室常用标本中 70% 是人体静脉血液标本，因为检验结果取决于血液标本所承载的病理信息的真实与完整。所以，作为血液标本载体的真空采血系统的技术水平与质量对检验结果正确与否起到重要作用。

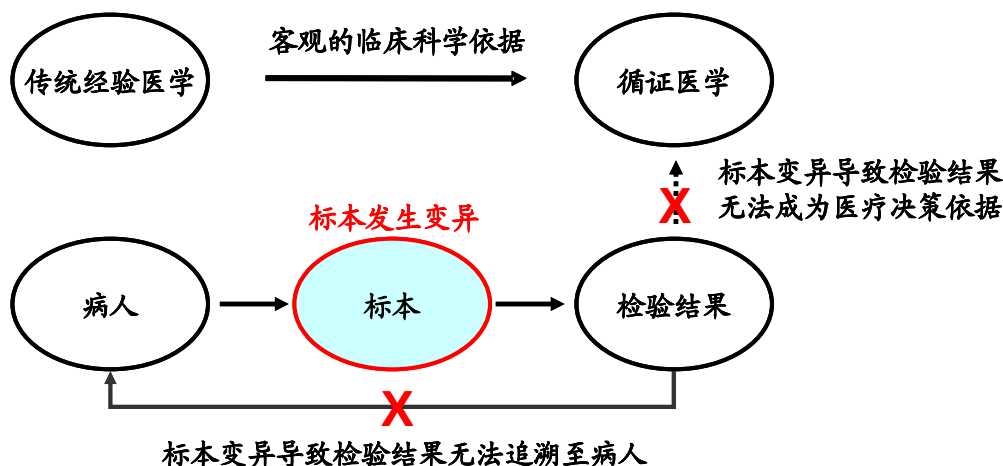
图：标本与真空采血系统的关系



3、标本面临的主要问题

标本变异是指标本离开人体过程中和离开人体后，由于活细胞与活性蛋白对环境的变化发生应激反应，致使标本的物理性质、化学性质、生物学性质、生理学性质等发生变化，改变其原始性状，是标本面临的主要问题。标本发生变异导致检验结果无法确切地说明在体组织与器官之间的真实情况，医疗机构的检验结果可能是一份失真信息的报告，无法实现为临床医疗决策提供客观信息和科学依据的目标。

图：“病人—标本—检验结果”溯源关系



（三）公司第三代真空采血系统产品的产生及价值

静脉血液标本是应激反应敏感性很强的生物活性标本，易受外界因素刺激而发生变异。血液标本的变异可能导致错误或不准确的检验结果误导诊断，产生误诊和漏诊，直接危及病人的健康。血液标本引发标本变异的材料包括：① 采血探针；② 导血通道基体与内表面；③ 标本盛装容器基体与内表面；④ 盛装容器密封件基体与外表面；⑤ 抗凝体系；⑥ 促凝体系；⑦ 分离剂；⑧ 环境气体。

人离体静脉血液变异的控制技术是目前全球真空采血系统行业共同面临的技术难题。如何说明血液标本离开人体后的变异情况、所检验的血液标本与人体在体血液之间的对应关系，不仅是检验医学必须解决的基础性问题，更是检验报告真正成为临床诊断与治疗依据的前提。由此，第三代真空采血系统正是为了解决上述难题而产生。

公司第三代真空采血系统同时具备标本采集、预处理和分析前变异控制的三大功能，其主要技术优势在于通过试管内壁仿生膜技术、细胞休眠技术和耐高温血清分离胶合成技术等核心专有技术有效地控制了静脉血液标本分析前变异，具有良好的过程安全防护、标本分析前变异控制和临床检验溯源能力，是目前国际先进的真空采血系统产品。未来具备标本分析前变异控制和标本溯源能力的第三代真空采血系统，是真空采血系统的发展方向。目前，真空采血技术及第三代真空采血系统产品的应用已经成为医疗秩序不可分割的重要组成部分。

（四）公司专业解决方案业务模式的产生及价值

标本从采集、预处理、转运、前处理、检验是一个动态的过程，任何流程或要素的忽略都可能直接导致病人客观病理信息的缺失或错误，每一个环节都有可能发生变异。因此，在检验医学实验室中必须坚持全面质量控制和全过程质量控制。全过程质量控制包括分析前、分析中和分析后三个阶段的质量控制。在实验误差中分析前误差占 70%，因此分析前的质量控制对减少实验误差显得尤其重要。

目前传统临床实验室的检验质量控制体系和流程侧重分析中和分析后的质量控制，只覆盖了标本而非病人，其检测结果只对所检测的标本负责。而全流程过程引发血液标本变异普遍地存在于：① 病人准备；② 标本采集；③ 标本转移；④ 标本盛装；⑤ 标本储存；⑥ 标本预处理；⑦ 标本分离等各个过程之中。

为适应检验医学发展要求，临床医学实验室质量控制体系在传统医学实验室质量控制体系的基础上从标本向病人延伸，从病人状态确认到检验结果输出，覆盖分析前、分析中、分析后全流程的质量控制体系。这既包括传统医学实验室质量控制体系所包含的分析中和分析后流程相关的仪器、人员、环境、试剂、信息系统、过程方法等要素，关键是增加了分析前流程的病人状态确认、标本采集、预处理、转运、前处理等要素。

图：真空采血系统与专业解决方案的关系



临床实验室与临床护理专业解决方案就是帮助医疗机构建立这种以病人为起点和溯源目标的质量控制体系，使得全流程相关的诸要素在一套最佳专业解决方案的指导下，通过输出病人客观的病理信息，最终实现为医疗决策提供科学临床依据的目标。

三、发行人所处行业基本情况

依据国家科技部、财政部、国家税务总局联合发布的《高新技术企业认定管理办法》及其附件《国家重点支持的高新技术领域》，公司主业从属于生物医药行业。公司 2008 年 12 月被广东省科学技术厅、财政厅、国税局、地税局联合认定为生物与新医药技术领域的高新技术企业。公司所处行业为医疗器械行业。

（一）行业主管部门、监管体制及法规

1、行业主管部门及职能

我国医疗器械行业的主管部门是国家食品药品监督管理局，负责中华人民共和国境内医疗器械的监督管理，县级以上地方食品药品监督管理局负责本行政区域内的医疗器械监督管理工作。

2、行业监管体制

医疗器械行业是国家重点管理行业之一。国家发展和改革委员会主要负责组织实施医疗器械行业产业政策，研究拟订行业发展规划，指导行业结构调整及实

施行业管理；卫生部负责拟订卫生改革与发展战略目标、规划和方针政策，起草医疗器械相关法律法规草案，制定医疗器械规章，依法制定有关标准和技术规范；国家食品药品监督管理局负责对医疗器械的研究、生产、流通和使用进行行政监督和技术管理。

我国医疗器械行业目前实行分类监督管理。一方面监督产品，另一方面监督生产制造企业。监督产品旨在验证产品的安全性和有效性。监督企业旨在保证产品质量稳定、安全和有效，体现在审核生产制造企业质量管理体系，并定期复查。我国审查医疗器械的质量管理体系标准，等同采用 ISO 的标准，即 ISO9001 和 ISO13485。

（1）国家对医疗器械产品实行的分类管理

第一类，通过常规管理足以保证其安全性、有效性的医疗器械；

第二类，对其安全性、有效性应当加以控制的医疗器械；

第三类，植入人体；用于支持、维持生命；对人体具有潜在危险，对其安全性、有效性必须严格控制的医疗器械。

（2）国家对医疗器械生产制造企业实行备案和许可证制度

开办第一类医疗器械生产企业，应当向省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门备案；开办第二类、第三类医疗器械生产企业，应当经省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门审查批准，并发给《医疗器械生产企业许可证》。

（3）国家对医疗器械实行产品注册制度

生产第一类医疗器械，由设区的市级食品药品监督管理部门审查批准，并发给产品注册证书；生产第二类医疗器械，由省、自治区、直辖市食品药品监督管理部门审查批准，并发给产品注册证书；生产第三类医疗器械，由国家食品药品监督管理部门审查批准，并发给产品注册证书。

3、行业主要法律法规

序号	名称	主要内容	生效日期
1	医疗器械监督管理条例 (国务院令第 276 号)	对医疗器械的研制、生产、经营、使用、监督管理的单位或个人进行监管的条例。	2000 年 04 月 01 日
2	医疗器械生产监督管理办法 (局令第 12 号)	规定了开办医疗器械生产企业的申请与审批、医疗器械生产企业许可证管理、医疗器械委托生产的管理、医疗器械生产的监督检查、法律责任等内容。	2004 年 07 月 20 日

3	医疗器械标准管理办法（试行）(局令第 31 号)	规定了标准工作的管理机构和职能、国家标准和行业标准的制定和发布、注册产品标准的制定和审核、标准的实施与监督、法律责任等内容。	2002 年 05 月 01 日
4	医疗器械经营企业许可证管理办法(局令第 15 号)	为加强对医疗器械经营企业和各级药品监督管理部门得监督管理，规范医疗器械经营秩序而制度的办法。	2004 年 08 月 09 日
5	一次性使用无菌医疗器械产品（注、输器具）生产实施细则(2001 年修订)	该《细则》是一次性使用（注、输器具）生产企业申请企业许可和产品注册必须严格执行企业体系考核所实施的统一企业验收标准	2001 年 10 月 11 日
6	医疗器械注册管理办法(局令第 16 号)	规定了医疗器械注册检测、医疗器械注册申请与审批、医疗器械的重新注册、医疗器械注册证书的变更与补办、监督管理、法律责任等内容。	2004 年 08 月 09 日
7	医疗器械生产企业质量管理体系规范（试点用）	是医疗器械生产企业质量管理体系的基本准则，适用于医疗器械的设计开发、生产、销售和服务的全过程。	2006 年 12 月 12 日
8	一次性使用无菌医疗器械监督管理办法（暂行）(局令第 24 号)	规范一次性使用无菌医疗器械的生产、经营、使用、监督管理的制度。	2000 年 10 月 13 日
9	医疗器械临床试验规定(局令第 5 号)	规定了对临床受试者的权益保障、医疗器械临床试验方案、医疗器械临床试验实施者、医疗机构及医疗器械临床试验人员、医疗器械临床试验报告等内容。	2004 年 04 月 01 日

4、行业相关主要政策

（1）卫生事业发展“十一五”规划纲要

2007 年 5 月 30 日，国务院同意卫生部制定的《卫生事业发展“十一五”规划纲要》，规划纲要要求到 2010 年，在全国初步建立覆盖城乡居民的基本卫生保健制度框架，使我国进入实施全民基本卫生保健国家行列。

（2）医药卫生体制改革政策

2009 年 1 月 21 日，国务院审议并原则通过《关于深化医药卫生体制改革的意见》和《2009～2011 年深化医药卫生体制改革实施方案》，明确了今后 3 年重点抓好基本医疗保障制度等五项改革，3 年内基本医疗保障制度全面覆盖城乡居民，使城镇职工和居民基本医疗保险及新型农村合作医疗参保率提高到 90% 以上，初步测算，3 年内各级政府预计投入 8,500 亿元。

（3）生物产业发展“十一五”规划

2007 年 4 月 28 日，国家发展改革委出台《生物产业发展“十一五”规划》，是我国第一次将生物产业作为国民经济和社会发展的一个重要战略产业进行整

体规划部署。生物产业发展“十一五”规划要求加快发展生物医学材料、生物人工器官、临床诊断治疗设备，建设若干国家工程中心和工程实验室，加强自主创新，在一批关键技术或部件上实现重点突破，实现产业化。

(4) 促进生物产业加快发展的若干政策

2009年6月2日，国务院印发《促进生物产业加快发展若干政策通知》，提出加快培育生物产业，加快把生物产业培育成为高技术领域的支柱产业和国家的战略性新兴产业。加快发展生物医学材料、组织工程和人工器官、临床诊断治疗康复设备。

5、医疗器械出口的国际市场认可标准

各国政府对医疗器械产品的市场准入都有严格的规定和管理，医疗器械出口国际市场的准入认可主要有欧盟CE认证、美国FDA注册及日本JIS认证等。医疗器械行业中的国际权威认证机构主要有：德国TÜV SÜD公司。

6、公司主要产品执行的产品标准

序号	标准编号	标准名称	颁布机构	生效日期	适用产品	备注
1	YY0314-2007 (EN 14820:2004,MOD)	一次性使用静脉血样采集容器	国家食品药品监督管理局	2008年8月	采血管	中国行业标准
2	YY/T 0617—2007	一次性使用人体末梢血样采集容器	国家食品药品监督管理局	2008年3月	末梢血采血管	中国行业标准
3	EN 14820: 2004	Single-use containers for human venous blood specimen collection	CEN(欧洲标准委员会)	2004年9月	采血管	欧盟协调标准
4	NCCLS H1—A5	Tubes and Additives for Venous Blood Specimen Collection; Approved Standard-Fifth Edition	CLSI (前身为NCCLS)	2003年12月	采血管	美国国家标准

(二) 公司主要产品所处行业的发展概况

公司主要产品真空采血系统在循证医学的发展下，作为医疗器械行业的子行业，是新兴快速发展起来的细分行业。

1、历代真空采血系统演变

(1) 第一代真空采血系统：封闭式真空采血技术替代开放方式采血

20世纪40年代，第一代真空采血管诞生于美国，其直接原因是注射器在采

血和血液转装过程中可能造成血源性传染病的院内感染和环境污染。封闭式采血技术又称为负压采血技术，从静脉穿刺到血液标本转运，整个过程血液标本皆不与外界接触。真空采血方式既有利于标本的收集运送和保存，也有利于防止医院内血源性传染病的交叉感染和环境保护。真空采血技术和真空采血系统的诞生是对传统采血方法的一次革命。

(2) 第二代真空采血系统：临床实验室标本分类管理的工具

20 世纪 70 年代，检验医学的进步成为推动真空采血系统普及的真正动力。特别是以血球计数仪为代表的大型自动化检验设备的发明和广泛应用使得血液标本采集、盛装和转运的标准化和规范化成为必然要求。与真空采血系统有关的国际标准如 ISO4822、ISO6710 等相继颁布，真空采血管的规格、材质、抽吸量、添加剂等关键指标有了国际标准。

与此同时，材料科学及相关科学的发展大大推动了真空采血系统的自身完善，多管采集双向采血针、安全持针器、安全头盖设计、惰性分离胶、PET 塑料等材料和技术的应用，极大地提升了真空采血系统的性能，真空采血系统迅速成为实验室血液标本分类管理的重要工具。由此，真空采血这项具有重要意义的技术才开始大面积推广，在全球范围内形成国际通用的标准静脉血液标本采集系统。

(3) 第三代真空采血系统：具备标本分析前变异控制和溯源的功能

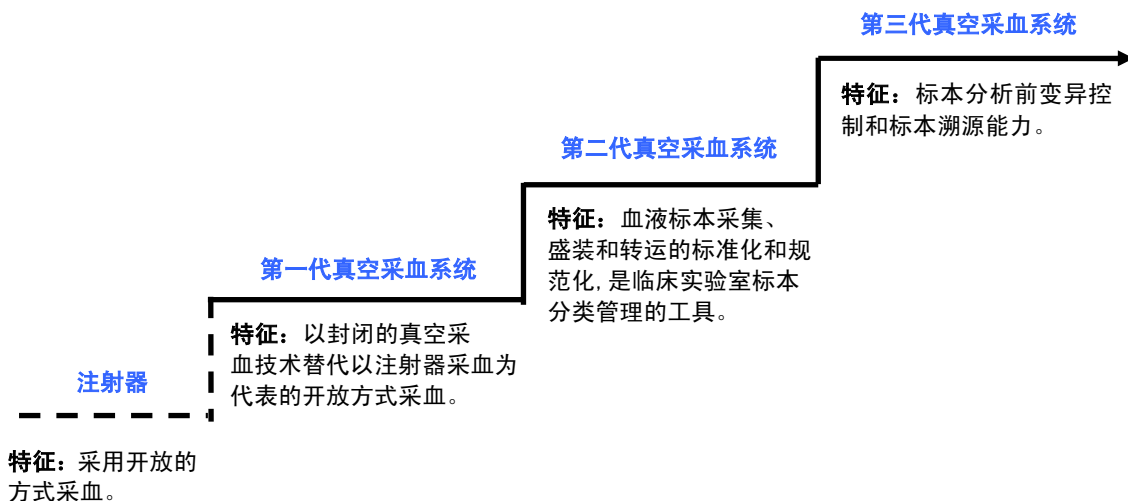
第三代真空采血系统是循证医学发展的结果，以对标本分析前变异控制和标本溯源能力的要求为特征。

循证医学是近年来医学发展的方向之一，它要求诊断、治疗、手术指征、处方等任何医疗决策都是基于客观的临床科学依据，传统检验实验室的检验对象是所提供的标本，其检测结果只对所检测的标本负责。但是，标本离开人体过程中和离开人体后，由于标本存在环境的变化，致使标本的物理性质、化学性质、生物学性质、生理学性质等发生变化，改变其原始性状，使标本发生变异。

如何说明血液标本离开人体后的变异情况和所检验的血液标本与人体在体血液之间的对应关系不仅是检验医学必须解决的基础性问题，也是检验报告真正成为临床诊断与治疗依据的前提，更是第三代真空采血系统的使命。从此，真空采血系统的作用已由静脉血液标本的采集和转运装置转变为静脉血液标本分析前变异控制和处理系统，第三代真空采血系统的功能与使命因此已远远超出“真

空采血”范畴。未来具备标本分析前变异控制和标本溯源能力的第三代真空采血系统，是真空采血系统的发展方向。

2、历代真空采血系统的发展特征



3、历代真空采血系统的性能对比

性能指标		第一代真空采血系统	第二代真空采血系统	第三代真空采血系统
采血过程 封闭性		可以实现封闭式采血，但不能精确设定真空。	可以实现封闭式采血，可精确设定标准真空，但在不同海拔地区使用时抽吸量不准。	可根据不同海拔高度精确设定真空，确保抽吸量准确，使附加剂与血流量适配，避免标本变异。
分类管理		无	分成标准七大类，适用不同检验项目。	除标准七大类外，针对特定检验项目的专用管，如血氨管、微量元素管、血型管等。
分析前变异控制的相关技术	膜处理技术	无	普通硅油处理	仿生膜内壁处理，有效避免血细胞、血小板和蛋白的吸附，避免因此产生的激活、变性、活性抑制等变异的发生。
	促凝技术	无	微米级角形二氧化硅促凝，凝血时间 30min，偶有溶血现象发生，一般不推荐用于免疫项目检测。	纳米级球形二氧化硅促凝，凝血时间 10min，无溶血现象，可用于免疫项目检测。
	血清隔离技术	无	在一定离心力下可有效分离血清与血细胞，但常有油滴悬浮于血清而堵塞探针。	无小分子等导致的血清质量损害。
	细胞休眠技术	无	无	细胞代谢停滞，血清血浆成分长时间稳定。
	其他技术		无	胶塞致密复合膜技术、惰性气体置换技术、等渗体系技术、采血针内通道仿生膜技术等，可有效避免外界因素对血液标本的诱导变异。

（三）行业市场情况

人口与健康问题是我国全面建设小康社会面临的重大挑战，对我国医疗卫生行业发展提出了十分迫切的需求。随着人均 GDP 的增长，人们对健康越来越重视，诊疗服务的需求也随之增加。此外随着人们健康意识的提高，“预防为主，防治结合”的理念将加强，预防越来越重视，医疗卫生费用中检验费用支出的比重随之增加。我国人口众多，随着经济快速增长，人民收入水平不断提高，对诊疗服务的需求将会迅速增加，加上医疗保障体系不断完善这为我国医疗器械产业提供了良好的发展空间。

作为血液标本载体的真空采血系统对检验结果正确与否起到重要作用，是医疗决策依据的基石，是检验医学的重要组成部分。在人们生活水平不断提高，健康意识不断增强，检验医学理念不断更新下，真空采血系统作为医疗器械细分行业，成为快速成长的朝阳行业。

1、我国医疗卫生市场概况

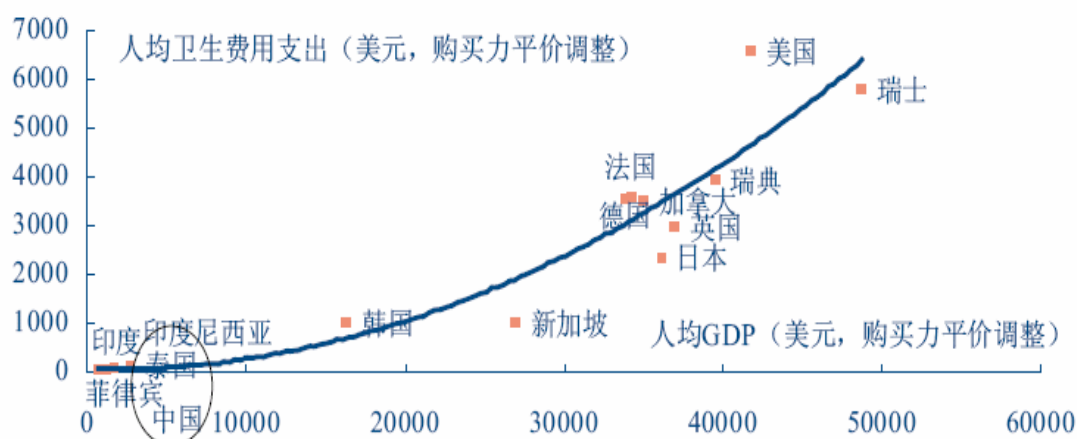
医疗卫生作为人的基本需求，具有明显的刚性特征，医疗卫生支出往往随着居民收入的增长优先得到满足。同时，医疗卫生支出与人们的生活水平和健康意识密切相关。

近年来，随着国家经济的持续发展、人民生活水平的不断提高，以及人们健康意识的提升，我国的就医人次和住院人数持续增长。根据《中国卫生部卫生统计信息中心》统计，2008年全国医疗机构总诊疗人次达31.08亿次，入院人数达1.15亿人。与2001年相比，诊疗人次增加10.12亿次，增长48.49%；入院人数增加6,500万人，增长118.18%。持续增长的医疗需求促进了我国医疗卫生市场的快速持续发展。

（1）居民生活水平的提高直接带来医疗卫生费用快速增长

医疗卫生费用作为消费的一部分，医疗卫生费用的支出与人均 GDP 有直接的关系。从世界主要国家的发展经验来看，在人均 GDP 达到 10,000 美元时，医疗卫生费用的支出将进入快速拉升期。

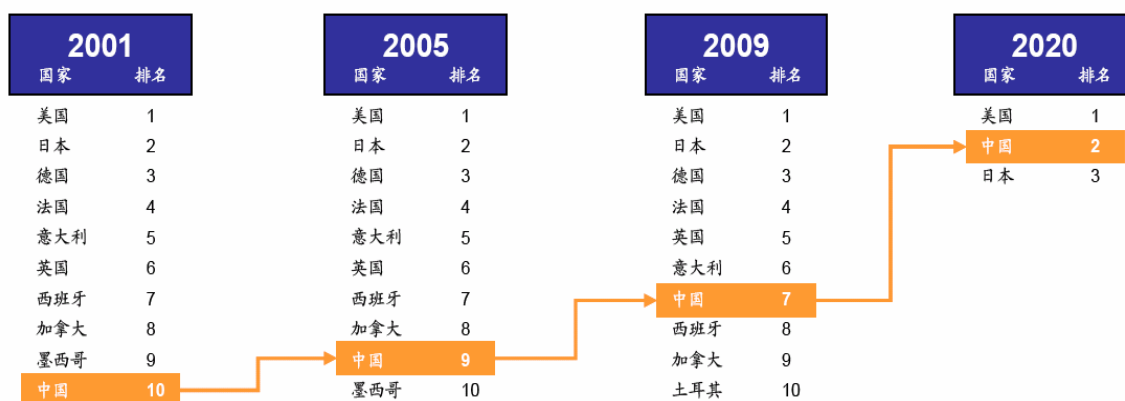
图：世界主要国家人均卫生费用支出与 GDP 关系



数据来源：世界卫生组织

中国作为新兴发展国家的代表，未来经济仍处于持续高速发展阶段，相关的社会保障和福利水平也随之提高。根据 IMS Health 最新的数据分析，以中国医药市场为例 2005 年的增长率为 20.4%，而同期世界医药市场的增长率为 10.0%，中国是世界范围内增长最快的地区市场之一。根据国际权威机构 IMS Health 预测，中国医药市场在未来将继续快速增长，2009 年，将成为世界第 7 大市场。在 2020 年市场容量接近 2,200 亿美元，仅次于美国的第 2 大市场。

图：世界医药市场排名情况预测

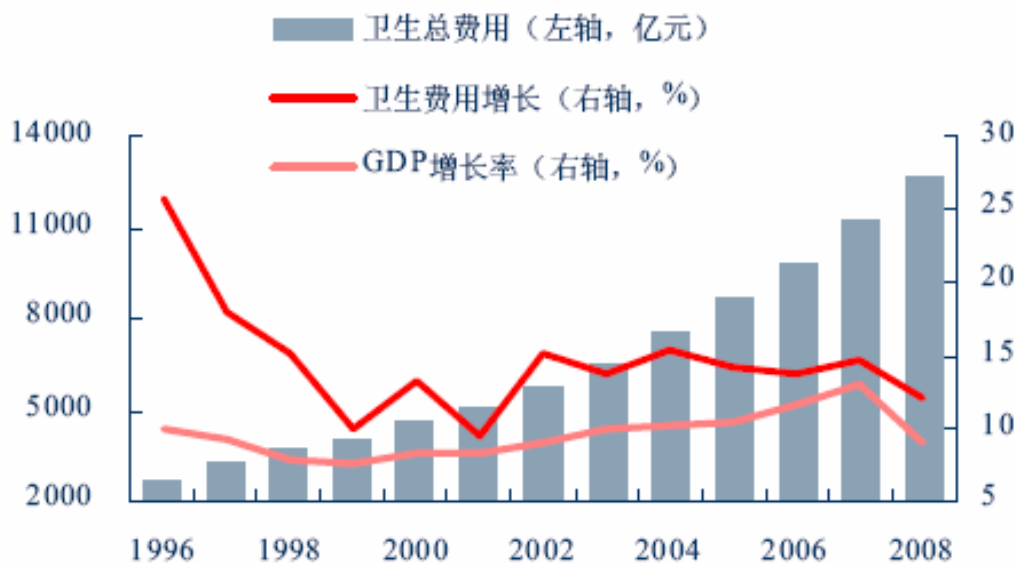


数据来源：IMS Health

(2) 我国医疗卫生费用支出持续强劲增长

我国医疗卫生费用的增长超过 GDP 的增长速度。医疗卫生总费用从 1985 年到 2007 年年均复合增长率为 18.32%；人均卫生费用从 1985 年到 2007 年年均复合增长率为 17.12%。

图：中国医疗卫生总费用增长情况及与 GDP 增长的关系



数据来源：2009 年中国卫生统计年鉴、世界卫生组织

我国医疗卫生总费用占 GDP 的比例从 1985 年的 3.09% 增加到 2007 年的 4.52%。由此可知随着我国 GDP 的增长，医疗卫生费用支出比重维持在较高水平，保持基本上升趋势。

图：中国卫生总费用与 GDP 关系



数据来源：2009 年中国卫生统计年鉴

(3) 居民人均医疗保健支出持续增长

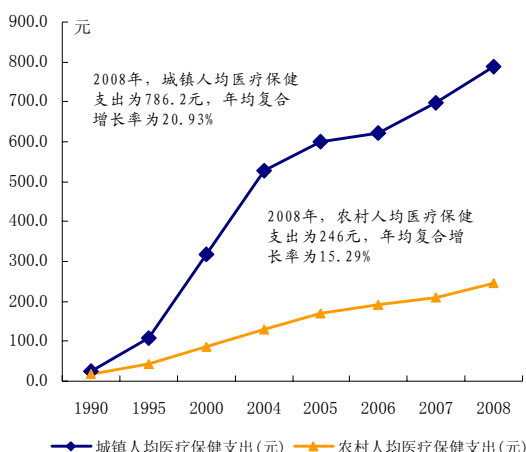
我国的城镇人均医疗保健支出：从 1990 年到 2008 年，医疗保健支出年均复

合增长率为 20.93%；占消费性支出的比例从 2.0%提高到 7.0%。

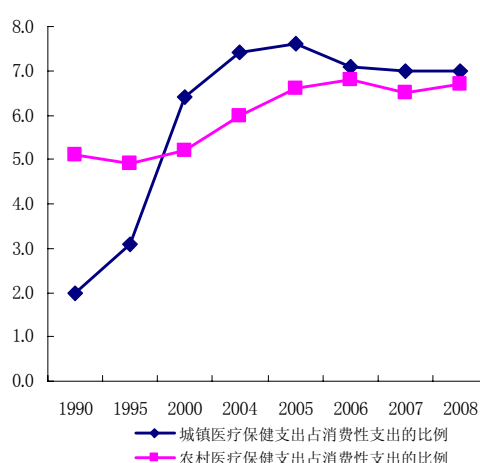
我国的农村人均医疗保健支出：从 1990 年到 2008 年，医疗保健支出年均复合增长率为 15.29%；占消费性支出的比例从 5.1%提高到 6.7%。

从城镇居民和农村居民的消费来看，居民收入水平较高，其医疗保健支出比重更高。随着我国人们生活水平不断提高，健康意识不断增强，城镇化深入和老年化到来，这些有利因素给真空采血系统提供了广阔的发展空间。

图：城镇与农村人均医疗保健支出



图：城镇与农村医疗保健支出占消费性支出



数据来源：2009 年中国卫生统计年鉴

2、医疗器械行业发展概况

医疗器械产业是事关人类生命健康的多学科交叉、知识密集、资金密集型的高技术产业，许多医疗器械是医学与多种学科相结合的产物，其发展水平代表了一个国家的综合实力与科学技术发展水平。医疗器械行业产品制造技术涉及医药、机械、电子、塑料等多个技术交叉领域，其核心技术涵盖医用高分子材料、检验医学、血液学、生命科学等多个学科。

与发达国家相比，目前我国医疗器械行业主要存在研发能力不足、研发投入不足、科技成果转化能力薄弱等问题。但由于庞大的消费群体和政府的积极支持，我国医疗器械市场发展空间极为广阔，主要表现在几个方面：

（1）生活水平的提高加快医疗卫生费用支出

随着人民生活水平提高，生活水平和生活质量的提高使人们的健康意识越来越强。而随着城市人口的增长和生活节奏的加快，处于亚健康状态的人群在不断增加。与此同时，人口老龄化进程加快，老年人常见病、慢性病的日常护理等医

疗服务需求升级，促进了医疗卫生消费的增长和医疗器械的需求。

（2）人们健康意识的不断增强，医疗卫生消费观念将不断改变

目前我国人均药品和医疗器械消费比例已达到10:1；而发达国家为1:1。我国居民健康预防意识较差，以治疗为主，预防为辅的方式。这样体现在药品需求比重较大。随着健康意识的增强，“预防为主，防治结合”观念的深入，医疗器械消费需求的比重将大幅度增加，从而促进医疗器械的需求。

（3）我国医疗器械产品结构的调整，将成为一块巨大的市场

医疗卫生事业的发展将促进医疗器械消费的增加，我国现有医疗机构总数达17.5万家，各级医疗机构医疗器械的水平差异很大。据有关统计显示，我国医疗器械的整体医疗装备水平还很低，全国17.5万家医疗卫生机构现有的医疗仪器和设备中，有15%左右还是20世纪70年代前后的产品，有60%是20世纪80年代中期以前的产品。以真空采血系统为例，目前我国许多医疗机构还是采用的注射器采血方式，更新换代的过程是一个需求释放的过程，因此医疗器械水平较差状况亟待提高。大量的设备需要更新换代，新产品的替代给我国医疗器械产业也提供了广阔的发展空间。

经过多年的努力，我国不仅有一些高精尖产品在逐步国际化，涌现出一批高成长性企业，具有自主知识产权的产品日益增多，其中部分产品已进入包括欧美在内的国际市场，产业发展整体势头良好。

3、真空采血系统市场发展概况

（1）全球真空采血系统发展概况

1) 检验医学的发展，推动真空采血技术在全球范围内广泛应用

真空采血技术于20世纪40年代诞生于美国，但由于诸多技术难题没有完全攻克，真空采血技术仍然难以广泛推广。20世纪70年代，随着检验医学的发展，以封闭的真空采血技术替代注射器采血的开放式采血方式，真空采血技术检验医学发展史上具有划时代意义的采血技术才真正在全球范围内广泛应用。

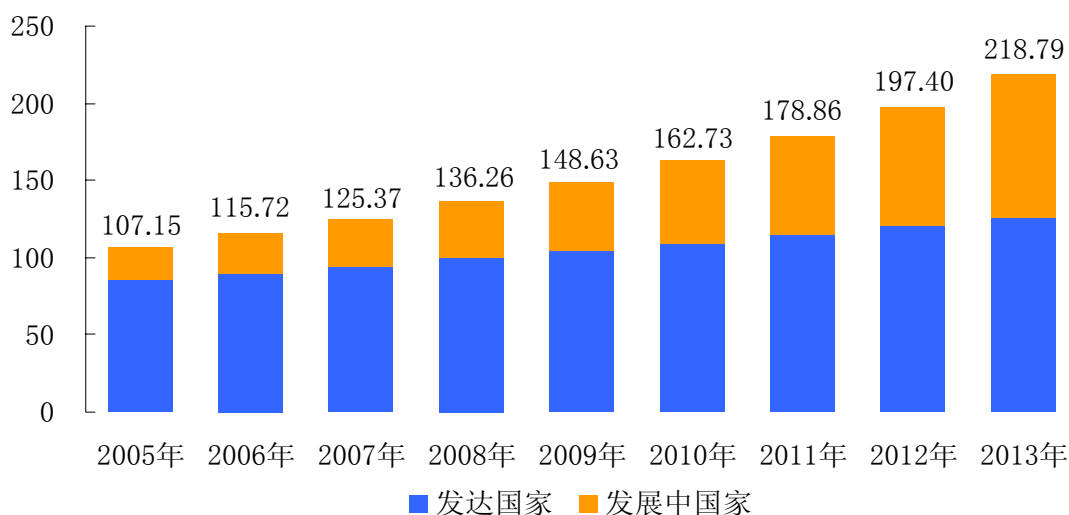
目前，真空采血系统已经在发达国家实现全面普及使用，与发达国家相比，发展中国家真空采血系统的推广使用较晚，直到20世纪90年代才被发展中国家临床医疗机构逐步采用，范围局限于经济相对发达地区部分大中型医疗机构。

2) 生活水平的提高和健康意识的加强，推动真空采血系统快速发展

随着居民生活水平的提高，居民对疾病诊断预防及健康管理的加强，以及针对禽畜类疾病的预防和监控，真空采血系统的普及率及使用量快速上升，行业发展进入快速成长期。根据中国医疗器械行业协会测算，2008 年全球真空采血管的销售量约为 136.26 亿支。以美国、西欧及日本为代表的发达国家从 20 世纪 70 年代起开始推广使用真空采血系统，已经实现普及使用，其真空采血管的消费量占全球消费量的 70%以上，且保持着每年不低于 5%的自然增长率。随着经济飞速发展，以中国、印度为代表的新兴经济体的人民生活水平和社会医疗服务水平得到了大幅提高，真空采血系统的推广与应用速度快速上升，使用量显著增加，整个发展中国家的真空采血管消费量以不低于 20%的年均增长率增长，在全球市场份额中所占比例持续上升。

此外，2003 年以来，由于疯牛病、致病性禽流感等禽畜类传染疾病呈现向人类传染蔓延的趋势，世界卫生组织和大多数国家的动物检验检疫部门加强了动物的疾病预防和监控。根据中国医疗器械行业协会测算，目前全球家畜、家禽以及动物园内动物的保有量约 600 亿头，动物检验检疫部门预计定期对其中约 1% 进行血液抽查检测，所需真空采血管数量预计到 2010 年将达到 30 亿支。

图：2005~2013 年全球真空采血管消费数量测算（单位：亿支）



数据来源：中国医疗器械行业协会：《中国真空采血系统市场研究报告》

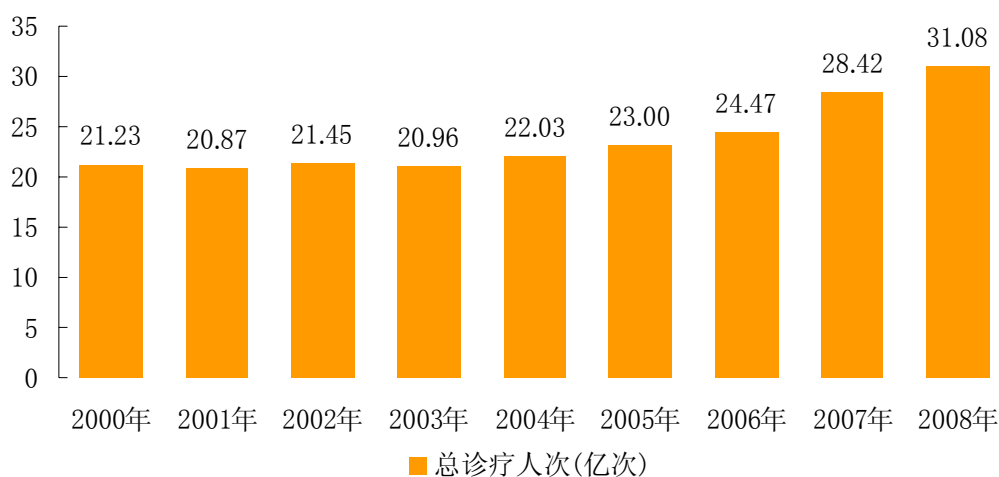
由于真空采血系统在新兴经济体和发展中国家的普及速度加快，全球真空采血系统市场容量未来几年将呈加速上升趋势，年均增长率将达到 10%左右，远高于全球医疗器械行业每年 7.5%的增长率，是医疗器械行业中增长最快的细分市场之一，行业发展进入快速成长期。

（2）中国市场发展状况

1) 我国诊疗人次和入院人数持续上升，促进市场的快速增长

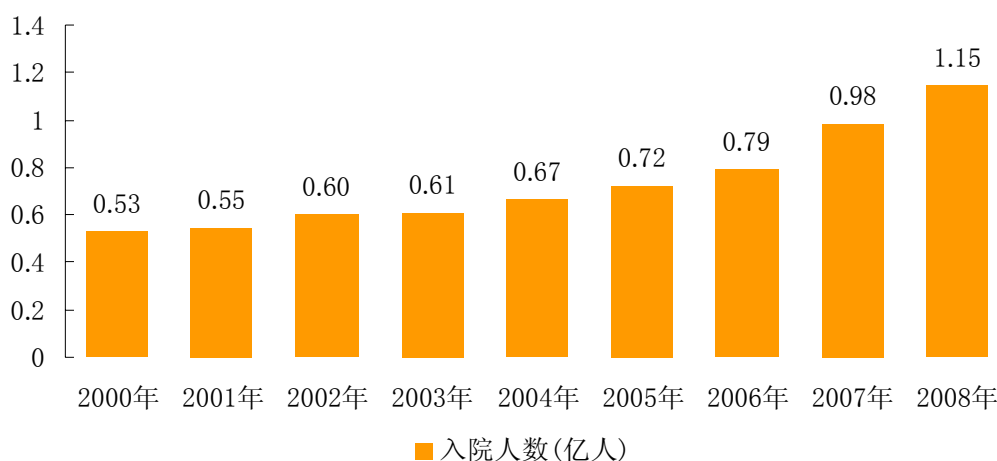
随着我国经济的快速增长和医疗卫生保障体系的完善，居民对疾病诊断预防及健康管理意识加强，我国医疗机构的总诊疗人次和入院人数持续上升。总诊疗人次从 2000 年 21.23 亿次上升至 2008 年的 31.08 亿次，年平均增长率为 20.80%。入院人数从 2000 年 0.53 亿人上升至 2008 年的 1.15 亿人，年平均增长率为 27.12%。同时，诊疗中需要通过血液检验作为诊疗依据的项目逐渐增多，采血次数大幅增加，促进了真空采血系统使用量的快速增长。

图：2000～2008 年国内总诊疗人次情况



数据来源：中国卫生部卫生统计信息中心

图：2000～2008 年国内入院人数情况



数据来源：中国卫生部卫生统计信息中心

2) 我国真空采血系统处于迅速普及的高速发展阶段

20 世纪 90 年代，真空采血系统开始进入中国市场，特别是 2002 年我国卫

生部发布了《WS/T225—02 临床化学检验血液标本的收集与处理》和《WS/T224—2002 真空采血管及其添加剂》两个卫生行业标准，规范了一次性真空采血管在临床化学检验收集血液标本时的使用，为真空采血系统的应用与普及奠定了坚实基础。

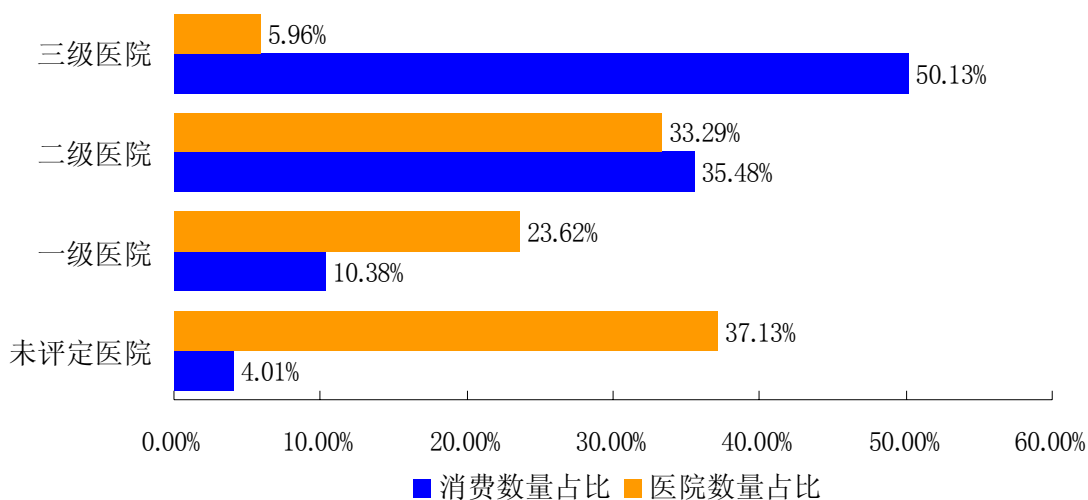
随着中国经济持续快速发展和人民生活水平持续提高，真空采血系统的发展和普及十分迅速，真空采血系统国内市场消费将进一步呈现快速增长的趋势。区域经济发展水平与真空采血系统消费有着紧密关系，真空采血系统使用与普及主要集中于东部沿海发达地区和中部地区的大中型医疗机构，广大的西部地区和基层医疗机构仍主要采用传统注射器进行采集血液标本，尚未普及使用真空采血系统，未来西部地区和基层医疗机构存在广阔的市场空间。

2007 年我国各级医院真空采血管消费量情况

医院等级	医院数目(家)	医院数量占比	消费量(万支)	消费数量占比
三级医院	1,182	5.96%	33,153.45	50.13%
二级医院	6,608	33.29%	23,459.06	35.48%
一级医院	4,687	23.62%	6,865.09	10.38%
未评定医院	7,370	37.13%	2,651.73	4.01%
合计:	19,847	100.00%	66,129.33	100.00%

数据来源：中国医疗器械行业协会：《中国真空采血系统市场研究报告》

图：2007 年我国医院真空采血管消费量构成情况



数据来源：中国医疗器械行业协会：《中国真空采血系统市场研究报告》

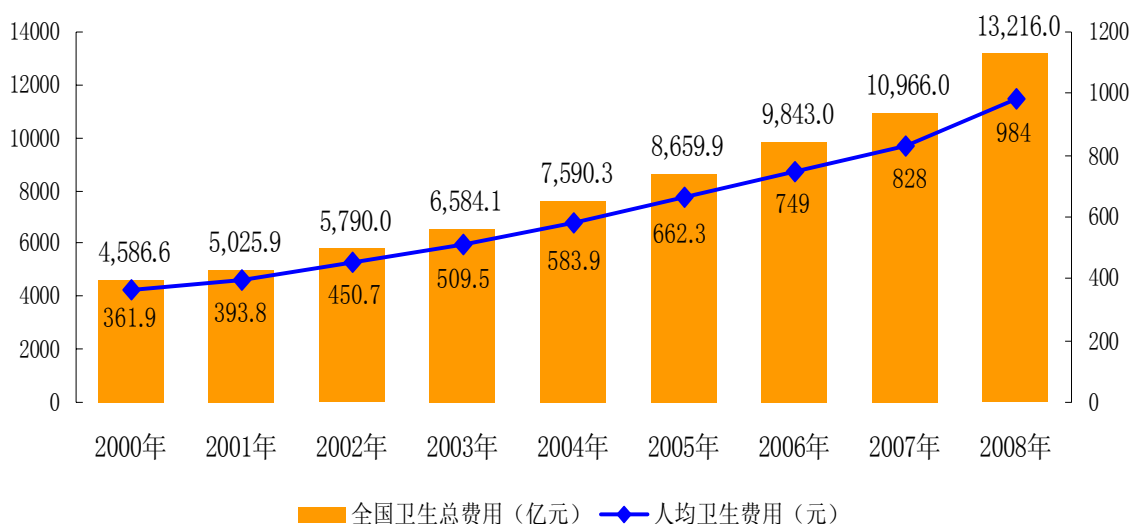
2007 年国内三级医院占医院总数量的 5.96%，其真空采血管的消费量占全国

消费量的 50.13%。二级及以下医院数量占医院总数量的 94.04%，但真空采血管的消费量占全国消费量的 49.87%，特别是数量占 37.13% 的未评定医院为代表的基层医疗机构仅消费了占全国消费量 4.01%，消费格局极度不均衡。随着全民医保政策的落实，未来消费格局不均衡的局面将逐渐缩小，未来市场增长空间巨大。

3) 我国医疗卫生费用和人均卫生费用的持续上升，市场增长空间巨大

随着我国居民收入上升和健康意识增强，我国卫生总费用和人均卫生费用持续上升，卫生总费用从 2000 年至 2008 年的增幅为 188.14%；人均卫生费用从 2000 年至 2008 年的增幅为 171.90%。

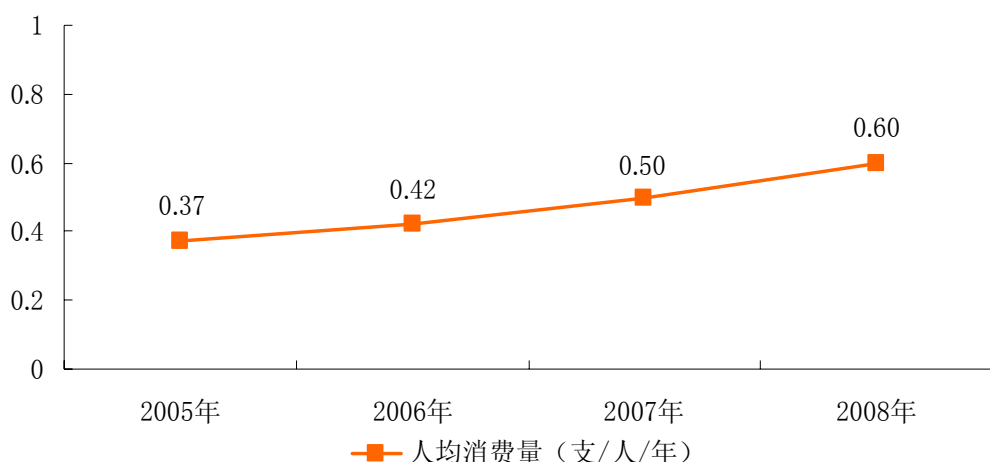
图：2000~2008 年全国卫生费用和人均卫生费用变化情况



数据来源：中国国家统计局：《中国统计年鉴 2008 年》

由于真空采血系统属于基础性的医疗器械，是基础医疗秩序的重要组成部分，其市场需求量与国家整体经济水平、人口数量、卫生费用、社会福利保障制度和人们对疾病防治需求和健康管理的加强有密切关系，真空采血系统的人均消费量与人均可支配收入水平直接相关。据中国医疗器械行业协会统计，2006 年国内医疗机构实际消费量约为 5.5 亿支，人均使用量仅为 0.42 支/人/年，而日本 2006 年人均年使用量为 6 支/人/年，远远大于我国人均使用量。虽然我国人均使用量远低于发达国家水平，但是增长很快，到 2008 年，我国真空采血管人均消费量为 0.6 支/人/年，两年内增长幅度达 42.86%。

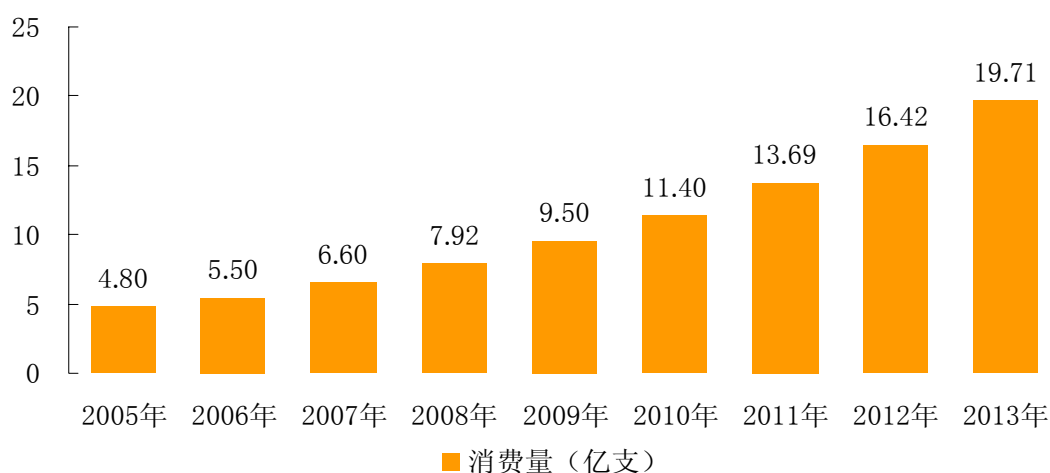
图：2005～2008 年中国真空采血管人均消费量变化情况



数据来源：中国国家统计局；中国医疗器械行业协会《中国真空采血系统市场研究报告》

随着我国居民生活水平的不断提高，特别是我国全民医保政策的推行，国内市场真空采血系统消费需求的绝对指标和相对指标都将呈高速增长态势。根据中国医疗器械行业协会预测，随着我国人均可支配收入的持续增长，2013 年国内真空采血管的消费量约为 19.71 亿支左右，人均使用量约为 1.3 支/人/年，2005～2013 年真空采血管需求的年平均增长率为 21.60%，未来市场增长空间巨大。

图：2005～2013 年国内真空采血管市场需求预测



数据来源：中国医疗器械行业协会：《中国真空采血系统市场研究报告》

4、真空采血系统行业发展空间

(1) 人均 GDP 的增加将给真空采血系统行业带来巨大的发展空间

随着人均 GDP 的增长，人们对健康越来越重视，诊疗服务的需求也随之增加，在医疗卫生费用的支出增加下，医疗器械的需求将不断增加。以中国和美国为例，美国人均卫生费用占 GDP13%；我国人均卫生费用才占 GDP5%。而美国

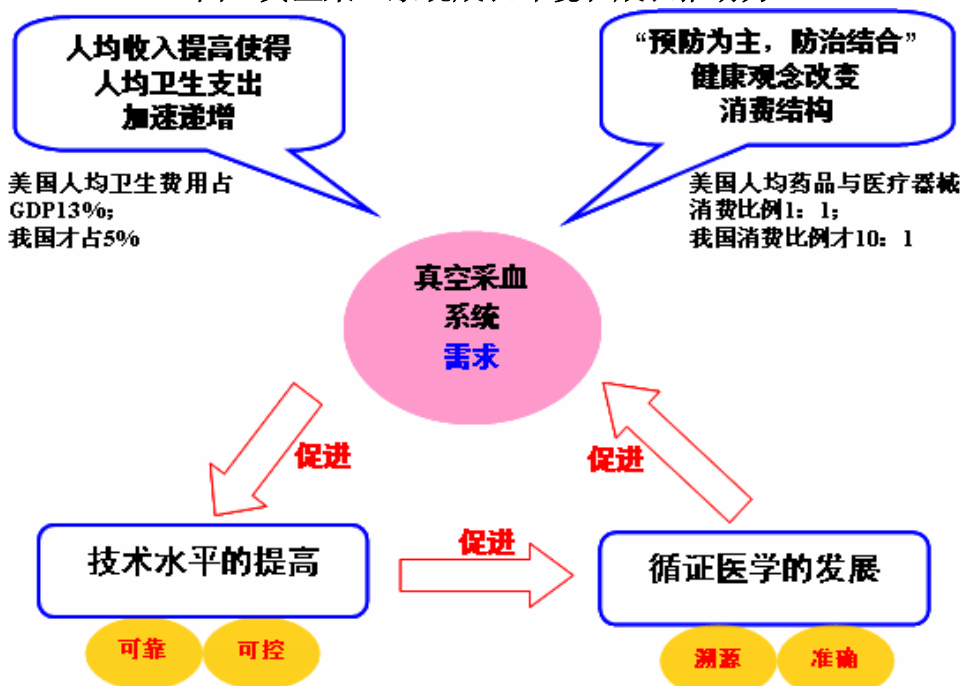
的人均 GDP 远远高于我国。从发展经验来看，随着人均收入的提高，卫生支出的增加是加速的。我国过去 30 年来，卫生费用支出增长速度一直高于 GDP 增长速度，所以经济的发展将给医疗器械带来持续的发展空间。

此外随着人均 GDP 的增长，特别是人们健康意识的提高，“预防为主，防治结合”的理念将加强，预防越来越重视，医疗卫生费用中检验费用支出的比重增加，也将进一步增加基础医疗器械的需求。同样以中国和美国为例，美国人均药品与医疗器械消费比例约 1: 1；我国人均药品与医疗器械消费比例才 10: 1。这种健康理念的改变将给医疗器械行业带来巨大的发展机遇。

（2）真空采血系统需求与循证医学理念相互推动促进行业经久不衰

在疾病诊断预防及健康管理的双重需求增强下，人们对医疗器械的方法、技术和产品质量功能上将提出新的要求，从而推动医疗器械的技术不断发展。随着医疗器械技术水平的提高，检验医学的水平也随之提高，人们对检验医学的理念将不断更新，使得检验医学得到长足的发展，又将进一步推动医疗器械需求的不断增加。

图：真空采血系统成长环境和成长推动力



作为血液标本载体的真空采血系统对检验结果正确与否起到重要作用，是医疗决策依据的基石。在人们生活水平不断提高，健康意识不断增强和健康观念不断改变的情况下，真空采血系统作为医疗器械细分行业，将成为快速成长的朝阳行业。

5、行业市场化程度与市场集中度

真空采血技术于 20 世纪 90 年代开始进入我国，中国真空采血系统高端市场基本上是由进口产品垄断。近年来，随着国内真空采血系统生产企业的崛起，进口产品垄断的格局已被打破。根据中国医疗器械行业协会的统计，2007 年国内真空采血管生产企业共计 56 家，以中小规模企业为主。

真空采血系统的主要海外生产企业是美国 BD 公司、奥地利 GREINER 公司、日本泰尔茂株式会社等三家。目前国内真空采血系统知名生产企业主要有本公司、浏阳市医用仪具厂、成都瑞琦科技实业有限责任公司、浙江拱东医用塑料厂、北京积水创格医疗科技有限公司等。

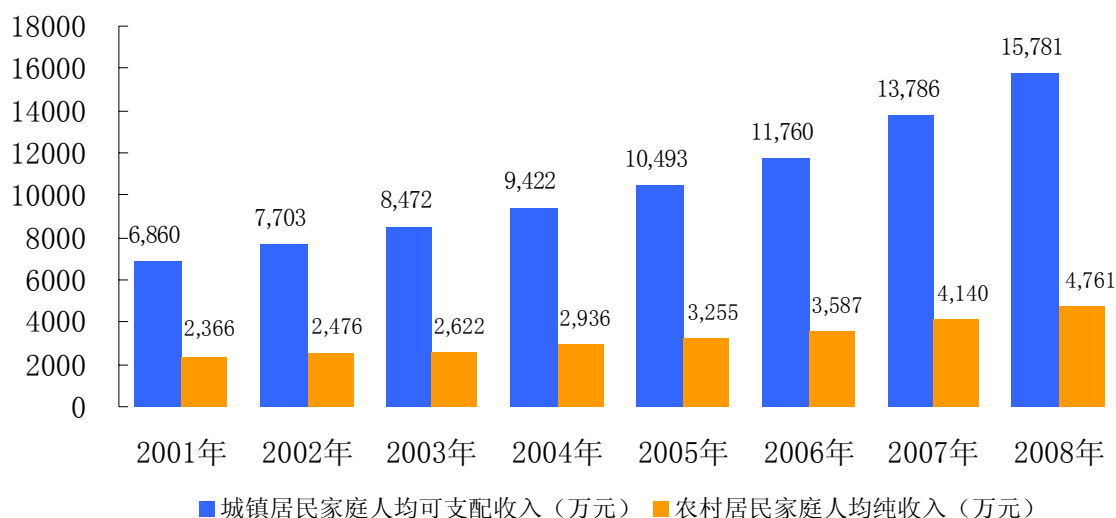
（四）影响行业发展的因素

1、有利因素

（1）居民收入水平提高，对疾病诊断预防及健康管理的需求增强

随着人们收入水平的提高，居民对疾病诊断预防及健康管理的需求增强，早期诊断与预防需求将持续稳定扩大，人们更加关注疾病的预防以及诊断的准确性，加强了对自身健康管理，这都构成真空采血系统产业发展的持续动力。真空采血系统，特别是作为血液标本采集、预处理和分析前变异控制系统的第三代真空采血系统是医学检验和临床诊断不可或缺的有机组成部分能够确保医学检验和临床诊断的准确性和有效性，有利于对疾病的诊断预防及健康管理。

图：2001~2008 年国内城乡居民家庭人均收入情况

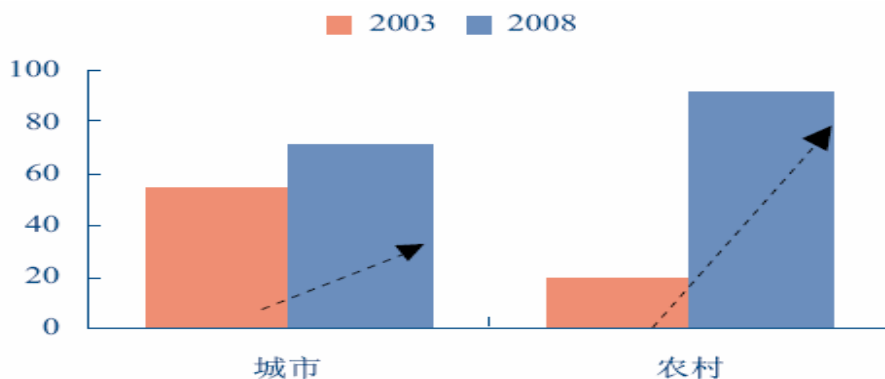


数据来源：中国国家统计局

（2）医疗卫生保障制度改革将使潜在需求得以释放

国务院通过的《关于深化医药卫生体制改革的意见》要求重点抓好基本医疗保障制度，2011 年内基本医疗保障制度全面覆盖城乡居民。过去 5 年我国基本医疗保障制度覆盖面大幅度提高。

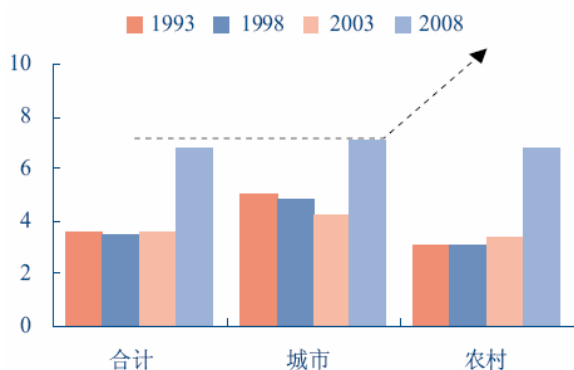
图：我国城乡居民保障制度覆盖情况



数据来源：中国卫生部卫生统计信息中心

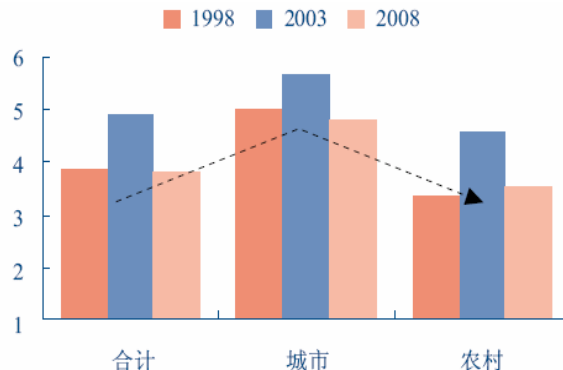
随着基本医疗保障制度实施，覆盖面的大幅度提高，我国居民、发病率基本持平情况下，居民住院率和就诊率明显上升。

图：居民住院率情况（单位：%）



数据来源：中国卫生部卫生统计信息中心

图：居民患病未就诊率（单位：%）



随着医疗体制改革推进，我国医保制度的完善与健全，居民生活水平不断提高，老龄化的加剧，真空采血系统行业市场前景广阔，这为行业的快速发展提供了巨大的机遇。

（3）国家产业政策大力支持

国家中长期发展规划均将医疗器械产业作为重点发展的领域，其中 2006 年《国家中长期科学和技术发展规划纲要》首次写入医疗器械产业发展的内容，国

家发改委制定的《医药行业十一五发展指导意见》提出要“分阶段有步骤地发展医疗器械产品及其关键部件”。国家在医疗器械科研开发上的巨额投入，大幅度地提高了医疗器械行业的综合开发能力，将研究开发出一批具有部分或完全自主知识产权的医疗器械产品。国家提出多项政策对推动行业发展和产业结构优化升级起到重要作用，在国家政策大力支持下，行业规模日益扩大，产业链日趋完整，为行业内企业提高竞争实力、参与国际竞争创造了良好的条件，国内有望涌现出一批拥有自主知识产权和核心竞争力的骨干企业。

(4) 医学发展推动了真空采血系统的普及和技术升级

真空采血系统，特别是作为血液标本采集、预处理和分析前变异控制系统的第三代真空采血系统是医学检验和临床诊断不可或缺的有机组成部分，本身就是医疗秩序的一部分，其标本分析前变异控制水平及其临床检验溯源能力更是医学检验发展成为检验医学的基础和检验报告真正成为临床诊断、治疗和预后依据的前提。医学发展，特别是循证医学的发展，对医疗机构临床检验提出的迫切要求，大大推动了真空采血系统的普及和技术升级，成为推动真空采血系统行业发展的根本动力。

(5) 行业监督管理制度不断健全

从 1998 年开始，国务院调整医药产品监督管理的组织体制，颁布医疗器械监督管理条例。随后新的医药产品监督管理部门发布一系列行业监督管理办法，从而初步建立了医疗器械监督管理体制，有效促进了医疗器械行业发展的规范有序和整体效率，并为一批拥有自主知识产权和业内技术骨干的企业提供了良好的发展平台。

(6) 政府招标采购有助于规范行业竞争秩序

2007 年 6 月 21 日，卫生部颁布了《关于进一步加强医疗器械集中采购管理的通知》，实现政府对医疗设备、医用耗材的全面集中招标采购。实行集中采购，既规范采购行为，保障医疗器械质量的有效手段，又降低流通成本，规范医药流通领域竞争秩序的重要措施。从政策上看，在今后一段时期内，在大中型高端医疗器械的统一采购中，政府招标采购方式仍将发挥着重要作用，并且对其他医疗器械的销售产生示范作用，从而促进整个医疗器械行业的健康发展。

(7) 我国制造业技术水平的提高为行业的发展提供技术保障

医疗器械行业关系着人们的生命健康，必须特别重视产品的质量及其性能的

稳定性，以确保安全有效。近年来，我国部分真空采血系统产品的专业厂商在技术方面进步很大，某些技术已达到国际领先水平。目前国内部分领先的专业厂商与国际先进厂商的差距主要体现在原材料的质量方面。随着我国制造业技术水平尤其是机电一体化、精密制造等制造领域的整体技术水平持续提升，为国内真空采血系统行业的发展提供了重要保障。

2、不利因素

（1）国际巨头的竞争

我国医疗器械行业市场化程度较高，根据加入 WTO 的承诺，2000~2005 年我国海关税目中 60 个医疗器械产品税号的原税率已由 10.5%降到 4.4%，部分医疗器械实现了零关税。国外大型医疗器械制造商资金雄厚、技术先进、人才集中，在大型高端医疗器械的研发上拥有丰富的技术和经验，可以凭借其资金优势和品牌优势通过收购国内企业或由国内企业 OEM 的方式降低生产成本，进入基础医疗器械市场，将会给我国医疗器械制造企业带来强大的竞争压力。

（2）国外非关税壁垒的限制

国内医疗器械产品出口面临一系列非关税贸易壁垒，如认证壁垒、绿色壁垒等技术壁垒。各国政府对医疗器械产品的市场准入都有非常严格的规定和管理，如美国的 FDA 注册、欧盟的 CE 认证和日本的 JIS 认证等。我国在医疗器械生产过程管理和质量体系方面与发达国家仍有一定的差距，通过国际认证的国内厂家和产品较少，并且国内医疗器械企业缺乏国际医疗器械市场运作经验的专业人才，国际贸易经验不足，进入国际市场困难较大。

3、进入本行业的主要障碍

（1）市场准入障碍

作为基础医疗器械产品的真空采血系统关系到人们的生命和健康，国家对相关企业的设立、真空采血系统产品的生产与销售资格和条件审查严格，并建立了系统的管理和市场准入制度。

（2）技术障碍

真空采血系统行业的技术门槛较高，产品综合了多种学科的交叉及新技术和

新材料的应用，缺乏技术和科研开发能力的企业难以在市场竞争中生存和发展。

（3）品牌障碍

真空采血系统产品关系到医疗机构的诊断决策和使用者的生命健康，医疗机构在选择产品时十分重视品牌，知名的市场品牌会对新进入者形成短期内难以进入的门槛。

（4）人才障碍

真空采血系统行业是多学科交叉的高新技术行业，企业的生存发展不仅需要拥有高水平的研发人员和管理人员，还须具备丰富的专业制造人员和服务人员。

（5）市场渠道障碍

真空采血系统行业的销售网络和售后服务体系的建立和完善，不仅需要大量的资金投入，更需要长期积累对市场的深刻认识和前瞻把握，以及不断为顾客创造价值所形成的品牌效应。同时，医疗卫生系统的招标项目条件设置较高，需要多年良好的品牌形象、经营业绩、产品质量以及完善的售后服务网络，新进入者难以在较短时间内建立完善的市场渠道和顺利进入招标市场。

（6）资金障碍

真空采血系统的技术和性能必须紧随检验医学发展和顾客的需求不断升级，真空采血系统行业需要投入大量的资金用于科研开发并建立满足终端医疗机构对产品技术和服务个性化需求的强大销售服务网络。因此，进入这一行业的企业如果不具备较雄厚的资金实力以保障技术不断的创新和升级，将难以在市场竞争中生存和发展。

（五）行业利润水平的变动趋势及变动原因

上游行业的原材料价格波动对真空采血系统行业有一定的影响，但真空采血系统行业提高整体利润水平主要还是通过提升产品性能、产业结构调整与产业升级、加强成本控制能力以及提高生产技术水平等方式进行提高。

真空采血系统市场是属于医疗器械行业的新兴细分市场，正处于快速扩展期，行业利润率水平大约在 15%左右。随着检验医学的发展和医疗机构对临床检

验标本分析前变异控制认识的深入和普及，医疗机构对真空采血系统的技术、性能要求的提高，市场呈现由分散向品牌集中度提高的变化，同时，随着国家医改政策的深入，将呈现药品价格下降、诊断费用上升的趋势，在需求的带动下，未来行业的利润水平将呈上升趋势。公司为行业内龙头企业，未来的利润率水平将高于行业平均值。

保荐机构经分析认为，随着检验医学的发展和医疗机构对临床检验标本分析前变异控制认识的深入和普及，医疗机构对真空采血系统的技术、性能要求的提高，市场呈现由分散向品牌集中度提高的变化，同时，随着国家医改政策的深入，将呈现药品价格下降、诊断费用上升的趋势，在需求的带动下，未来行业的利润水平将呈上升趋势。

（六）行业技术水平及行业特征

1、行业技术水平

作为医疗器械行业内新兴发展起来的细分行业，真空采血系统行业在我国起步较晚，上下游相关行业的技术进步在本行业的转换与应用较慢。

真空采血系统关键技术包括基体制造技术、密封件制造技术、内膜生成技术、助剂合成、复配添加与效价维护技术等。美国、欧洲和日本等发达国家的真空采血系统制造商历史悠久，技术水平较高，密封件制造技术较为成熟，基体制造技术尚存在经济适用材料的气透性、水透性不良的缺陷，该项技术由石油化工及精细化工行业水平决定。行业内的内膜生成技术、助剂合成技术、复配添加与效价维护技术差异较大，水平参差不齐。

（1）基体制造技术和密封件制造技术

我国的真空采血系统技术因起步较晚，基础研发实力的不足，加上上游工业发展水平的局限，使用方的学科要求与生产方的学科基础差距较大。目前，国内基体制造技术在尺寸的精度与血液相容性方面尚未实现突破，国内企业主要通过进口试管基体，通过覆膜解决蛋白吸附与致变性，成本较高，工序复杂。随着相关工艺装备的引进，这类问题正分步解决。密封件制造技术由药品包装材料行业提供，其密封性问题已经解决，但是影响检测结果的析出物问题仍然存在，目前通过提高含胶率与特殊加工工艺，减轻不利影响。

（2）仿生膜生成技术

真空采血系统的表面硅化技术通常是采取浸涂硅油的方式，属物理吸附，这类膜极易被流动血液洗脱破坏而丧失作用，出现标本变异等问题。而真空采血系统内壁膜处理的根本目标是永久提升界面血液相容性，防止细胞受损与蛋白灭活或损失，是标本分析前变异控制的重要手段。

（3）助剂合成技术

助剂在本行业技术差别最大，也是各企业技术封锁最严密的领域，助剂直接决定真空采血系统的临床表现。目前，市场上的进口血清隔离剂价格昂贵，且小分子与油污渗出严重，免疫学检查无应用价值；血清凝固促进剂是急诊项目必备的血清标本前处理剂，市场上无定型销售商品，且在临床上均有溶血缺陷，PCR实验常见本底升高从而影响判断，或者有凝固效率不高，蛋白活性损伤严重等问题。近年来各企业对该项技术的投入增加。

（4）复配添加与效价维护技术

复配添加与效价维护技术包含等渗体、缓冲体系、代谢抑制体系统、细胞休眠体系和复配添加物体系，这些技术被极少数企业掌握，而且水平不一。

2、行业特有的经营模式

（1）采购模式

真空采血系统是以技术主导的产品，其原材料采购与普通企业类似，不存在行业独特的采购模式。

（2）销售模式

真空采血系统行业的销售模式通常有直销和分销两种方式。

直销模式下，真空采血管企业直接面对各大医院，参加医院的公开招标；各级医院都会统一对外招标，估算出招标年度真空管的需要量；在实施招标时，严格按照中华人民共和国《政府采购法》和《招投标法》相关规定操作。分销模式下，生产厂家先将产品授权、销售给经销商，再由经销商将产品销售给医院。

3、行业的周期性、区域性或季节性特征

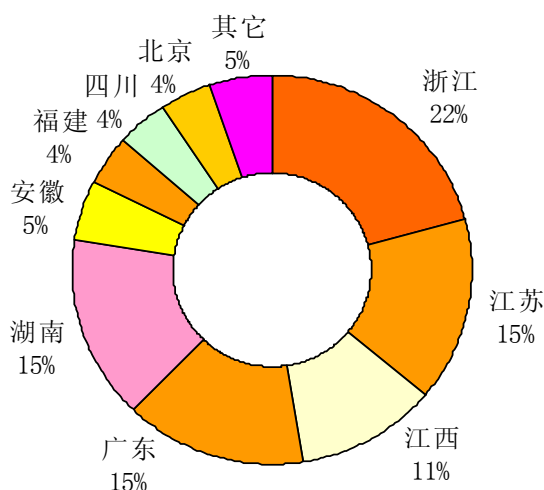
（1）周期性

真空采血系统行业作为医疗器械行业的细分行业，不存在明显的周期性。

（2）区域性

真空采血系统市场的消费区域分布与区域的医疗条件、人们生活水平密切相关。从全球来看，真空采血系统市场主要集中于发达国家，并已在发展中国家的经济相对发达地区快速发展。从国内来看，我国的沿海发达地区及内地大中城市为主要的消费区域。真空采血系统行业主要生产企业在海外市场主要分布于美国、奥地利、日本等区域。国内主要分布于浙江、江苏、广东等经济相对活跃的地区。

图：2007 年国内各省市真空采血管生产数量分布情况



数据来源：中国医疗器械行业协会：《中国真空采血系统市场研究报告》

（3）季节性

真空采血系统是医疗机构的常规用品，其消费使用不存在季节性。但由于国外和国内的圣诞节和春节等长假期间，配送不便以及顾客提前备货的情况客观存在，造成行业在生产和发货量上呈现出一定的波动。

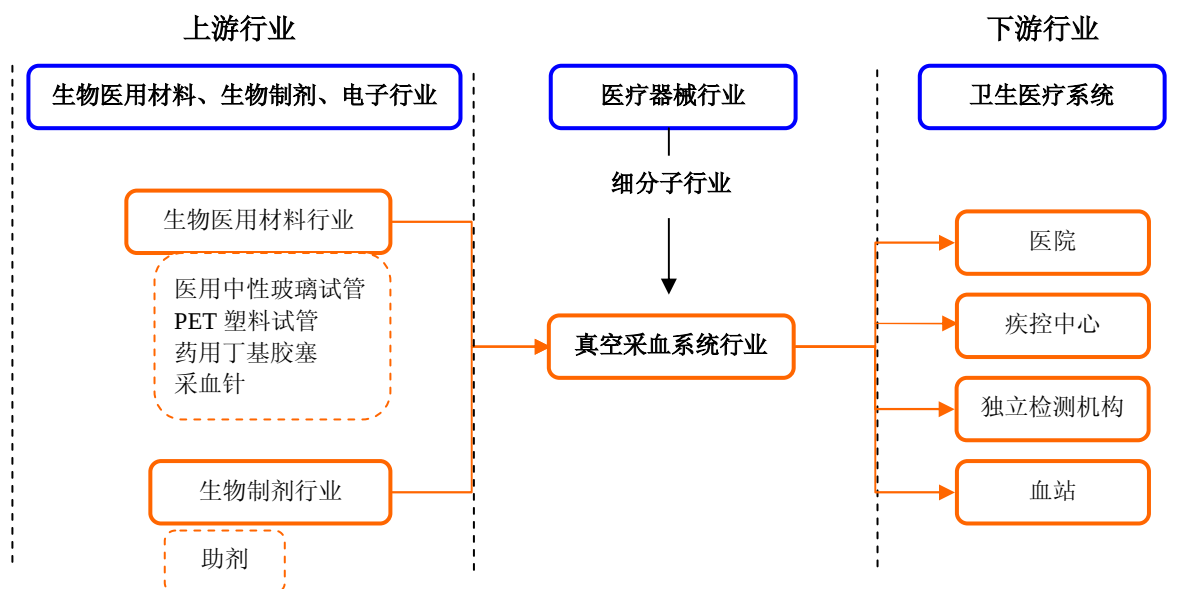
（七）上下游行业的关联性与发展状况

医疗器械行业的上游行业包括生物、材料、化工、电子、机械等国家基础行业，具体到真空采血系统的上游行业主要为生物医用材料和生物制剂行业。

医疗器械行业下游行业为直接面向终端消费市场的卫生医疗系统，真空采血

系统的下游行业主要是各级医院、疾控中心、独立检测机构和血站等医疗机构。

图：真空采血系统行业上下游关系图



1、上游行业的发展状况及对本行业发展的影响

公司采购的药用中性玻璃试管、PET 塑料试管、采血针所属生物医用材料行业。我国的生物医用材料工业能够满足生物医用材料的需求，且价格低于国外的价格水平。对于药用中性玻璃试管，该材料生产厂家众多，原料供应充足且价格稳定。对于 PET 塑料试管材料属于石油深加工产品，价格随石油价格有一定的联动性，该材料生产厂家众多，原料供应充足且价格稳定。对于采血针所使用的原材料主要为钢材、ABS、PE 等原料，均为通用基础原料，上游行业发展较成熟，价格稳定，供应充足，有利于真空采血系统行业的稳定发展。

2、下游行业的发展状况及对本行业发展的影响

真空采血系统的下游行业主要为各级医院、疾控中心、独立检测机构和血站等医疗机构。随着全球经济的发展，人们健康状况及保健意识的提高，大部分国家政府着力完善医疗保障政策，带动各国对卫生医疗需求的快速发展。同时，随着国内医疗保障体系已经逐步完善，卫生医疗系统得到快速发展。未来在国家政策和资金的大力支持下，将有利于提升卫生医疗的需求，特别是医疗器械和真空采血系统产品的需求，促进真空采血系统市场保持较快的增长。

（八）进口国的有关进口政策、贸易摩擦及其竞争格局

公司主要产品进口国主要集中在亚洲和欧洲地区，2008 年亚洲和欧洲地区的销售额占 2008 年海外市场总销售额 83.70%。这些地区的国家绝大多数已加入世界贸易组织或与我国签有互利贸易协定，在相关贸易协定的框架下，进口国政府对公司出口的产品无特殊贸易限制，不存在对产品进口造成重大影响的进口政策、贸易摩擦。

公司产品进口国要求进口的医疗器械产品必须通过相关的质量认证。欧洲地区要求产品必须通过欧盟的 CE 认证，除了欧盟国家外，亚洲、非洲、南美等地区在进口医疗器械产品时也要求出示 CE 证书。2002 年 12 月，公司的真空采血系统产品完成了 CE 认证工作，2003 年 1 月采血管获得德国 TÜV PS 公司颁发的认证证书，2003 年 6 月采血针获得德国 TÜV PS 公司颁发的认证证书。公司自 2007 年 12 月开始进行 FDA510(k)注册申请的相关工作，公司真空采血管 FDA510(k)相关产品测试结果均已通过。目前公司已经完成临床试验报告整理及 FDA510(k)报告内容，正式开始注册申报工作。真空采血管 FDA 注册工作已不存在实质性障碍。根据 FDA2004 年 5 月 21 日发布的 UCM089738 相关 FDA 审核时限的规定，一般情况下，递交产品注册申请后将在 90 日至 165 日完成 FDA 注册。

保荐机构经核查认为，发行人自 2007 年 12 月开始进行 FDA510(k)注册申请的相关工作，已经完成临床试验报告整理及 FDA510(k)报告内容，正式开始注册申报工作。FDA 注册工作不存在实质性障碍。根据 FDA2004 年 5 月 21 日发布的 UCM089738 相关 FDA 审核时限的规定，一般情况下，递交产品注册申请后将在 90 日至 165 日完成 FDA 注册。

公司主要产品在海外市场主要面临美国 BD 公司、奥地利 GREINER 公司、日本泰尔茂株式会社等国际公司的竞争。

四、发行人在行业中的竞争地位

（一）行业竞争情况

根据中国医疗器械行业协会《中国真空采血系统市场研究报告》及汉鼎咨询

《2006 年~2012 年中国真空采血系统细分市场研究及重点企业竞争力深度调研报告》，2007 年国内真空采血系统生产企业共计 56 家，其中大部分规模很小。公司 2008 年国内真空采血系统行业市场份额为 8.30%，处于领先地位。超过 5% 以上市场份额的还有浏阳市医用器具厂、浙江拱东医用塑料厂、北京积水创格医疗科技有限公司、成都瑞琦科技实业有限责任公司、美国 BD 公司等。全球市场份额较大的主要是美国 BD 公司、日本泰尔茂株式会社、奥地利 Greiner 公司。

在国内市场，随着国内真空采血系统企业的技术水平的上升，产品性能提高和服务的完善，我国真空采血系统企业在产品价格、服务等方面竞争优势逐步呈现，国内真空采血系统生产企业所占据的国内市场份额逐渐扩大。

保荐机构经分析认为，真空采血系统行业产业集中度不高，发行人作为国内真空采血系统行业高端市场的龙头企业，国内市场份额领先。

（二）主要竞争对手情况

真空采血系统行业中的国内市场主要生产企业有浏阳市医用器具厂、成都瑞琦科技实业有限责任公司、浙江拱东医用塑料厂、北京积水创格医疗科技有限公司；国际市场有美国 BD 公司、奥地利 GREINER 公司、日本泰尔茂株式会社。

1、国外主要竞争对手情况

（1）美国 BD 公司

美国 BD 公司是世界上最大的生产和销售医疗设备、医疗系统和试剂的医疗技术公司之一。经营的产品多达一万余种，是全球最大的注射器及医用一次性产品的供应商。该公司的业务分为三大类：BD 医疗、BD 生物科学、BD 诊断，其中 BD 诊断分为标本分析前处理系统和诊断系统。标本分析前处理系统包括真空采血系统、血沉标本采集及试验系统、尿液标本采集系统、末梢血常规和安全采样系统、动脉血气标本采集系统、标本采集废弃物收集系统和血袋产品等。

（2）奥地利 GREINER 公司

奥地利 GREINER 公司于 1868 年在德国成立，1958 年开始生产塑料医用产品，产品范围包括实验用的一次性塑料制品。1963 年在奥地利林茨建立临床研究实验室，成为欧洲最早为医院和实验室提供全系列一次性医用产品的公司之

一。奥地利 GREINER 公司已发展成为在全球拥有二十多家分公司的跨国集团，产品销往全世界一百多个国家和地区医疗机构。通过 ISO9001 国际认证，医用产品获得 CE 认证，产品符合采血系统国际标准的要求。

（3）日本泰尔茂株式会社

日本泰尔茂株式会社是日本最大的医疗耗材生产厂商，产品销往 150 多个国家和地区，该公司主要生产高性能医用导管、输液器等一次性医疗器械产品和医用电子产品。泰尔茂医疗产品（杭州）有限公司是其最早在内地设立的独资子公司，现有医用导管、输液泵配套器械等十五大类产品，已获得国际 ISO9001、欧洲 CE 等多项认证，产品销往中国和日本、欧美等国际市场，其中部分产品如胃导管、导尿管、吸引管、真空采血管、安全头皮针、三通阀等医用导管已获中国国家食品药品监督管理局许可在中国销售。

（以上资料来自于上述企业网站）

2、国内主要竞争对手情况

（1）浏阳市医用仪器厂

浏阳市医用仪器厂主要生产自动静脉采血器、采血器专用血清分离胶、一次性使用输注泵、一次性使用麻醉穿刺包、一次性医用压脉止血带、一次性使用无菌阴道扩张器和超声清洗器等医疗器械产品。“三力”牌自动静脉采血器自问世以来，产品从过去的单一化，发展至今拥有 30 余种不同规格、不同试剂、不同剂量的系列产品。

（2）成都瑞琦科技实业有限责任公司

成都瑞琦科技实业有限责任公司是一家主要从事医疗器械和生物技术以及信息技术领域产品的开发、生产、销售的高新技术企业。主要产品和服务内容包括：一次性真空采血系统、体液标本采集系统、细菌培养鉴定系统、生物信息技术产品、实验仪器、药理实验试剂及标准品等。产品广泛应用于医药、防疫、卫生保健、科研、教学、军事等诸多领域。

（3）浙江拱东医用塑料厂

浙江拱东医用塑料厂是一家生产各类医用检验器材及一次性医疗用品的企

业。主要产品：实验室耗材、标本采集系统、临床医用耗材、药物包装材料等产品。现有产品分三大种类，共计 300 多个规格，产品销向亚洲、欧洲、大洋洲等国家和地区。

（4）北京积水创格医疗科技有限公司

北京积水创格医疗科技有限公司是中日合资公司，全套引进日本先进的生产流水线，并已获得 ISO9001 医疗器械质量管理体系认证和 CE 产品认证，目前产品销往全国并出口亚洲（日、韩、新加坡），欧洲（土耳其）等。

（以上资料来自于上述企业网站）

目前，我国真空采血系统行业企业具有如下特点：

从技术水平来看，大多数企业生产的真空采血系统产品仅具备实验室血液标本分类管理功能，技术水平还达不到具备标本分析前变异控制等循证检验医学要求的目标。技术水平相对较低，从而低端产品市场竞争较为激烈。

从业务模式来看，大多数企业还属于制造型生产企业，行业中部分优秀企业也仅仅重视专业化技术创新阶段，绝大部分企业仅停留在相关产品的销售及售后服务上。根据检验医学的发展要求，真空采血系统生产企业需要为顾客提供涵盖产品、技术和专家服务等专业解决方案，以实现顾客价值最大化。目前具备与本公司临床检验实验室与临床护理领域提供专业解决方案的综合能力的服务型企业很少，公司在临床检验实验室与临床护理领域提供专业解决方案的方式已经得到医疗机构的广泛认可，也是未来行业的发展趋势。

因此，公司所具备为临床检验实验室与临床护理领域提供专业解决方案的综合能力，使得公司能够获得较强的竞争优势。

（三）公司市场占有率情况

1、公司市场占有率情况

公司的第三代真空采血系统产品拥有良好市场影响力，现已成为国内三级以上医院的主要供应商。根据公司真空采血管销售统计数据和中国医疗器械行业协会统计量进行测算，2008 年公司国内市场占有率为 8.30%、全球市场占有率为 0.99%。其中广东省三级以上医院覆盖率约为 77.33%、北京三级以上医院覆盖率

约为 20.29%、上海三级以上医院覆盖率约为 24.44%。市场占有率情况如下：

年 份	2008 年度	2007 年度	2006 年度
国内市场占有率	8.30%	7.82%	5.95%
全球市场占有率	0.99%	0.72%	0.28%

2、公司市场占有率的未来变化趋势

公司依托于持续的竞争优势，预计在未来市场占有率将有较大提升空间，主要原因如下：

（1）行业产业结构的调整，行业集中度的上升，公司在行业龙头地位具有的竞争优势将进一步提升市场占有率。

（2）公司凭借性能更完善的第三代真空采血系统产品以及满足顾客需求的专业解决方案，努力实现公司的全球发展战略，使公司的销售收入和利润水平迈上一个新的台阶。

（3）随着募集资金项目的投入，公司产能瓶颈将得到有效解决，生产能力进一步提高，可以满足顾客对公司产品的需求增长。此外相对雄厚的资金实力以及品牌影响力，将提升公司产品市场占有率。

（4）随着生物医学工程技术研发中心项目顺利实施，将为公司提供更高的研发平台，有力推动公司研发整体能力，完善产品链，并显著提高市场占有率。

（四）公司的竞争优势

公司是为临床检验实验室与临床护理提供以专业解决方案为依托的技术、产品和服务的高新技术企业，公司在技术的创新、业务模式的创新、完善的营销服务网络、品牌以及优秀的管理团队和科学有效的管理等方面具有较强的竞争优势。

1、技术创新优势

（1）行业内技术创新的引导者

公司率先倡导并推出了以“标本分析前变异控制”为核心内容的第三代真空采血系统，成功帮助临床检验实验室与临床护理的溯源体系和质量控制体系实现了从“标本—检验—结果输出”到“病人—标本—检验—结果输出”延伸，为检

验医学学科发展与建设做出了重大的基础性贡献。公司第三代真空采血系统因此同时具备了标本采集、预处理和分析前变异控制的三大功能，具有良好的过程安全防护、标本分析前变异控制和临床检验溯源能力，成为目前国际上先进的真空采血系统，代表着真空采血系统的发展方向。

公司拥有 8 项核心专有技术和 17 项国家专利，2 项国家（发明）专利已获受理，部分技术处于国际领先水平。

（2）参与行业标准制定

公司 2003 年开始成为全国医用临床检验室和体外诊断系统标准化技术委员会（SAC/TC136）单位委员，参与行业相关国家标准和行业标准的制定。公司董事长邓冠华是全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会委员、卫生部第五届全国临床检验标准委员会委员。

（3）研发团队实力雄厚

公司聚集了由邓冠华等检验和生物医学专家领衔的 51 人高水平专业研发和技术创新团队，人才储备充足，专业涵盖医用高分子材料、检验医学、血液学、生命科学等多个学科。研发团队承担多项省市级科研项目，开发出多项达到世界先进水平的标本分析前变异控制技术，拥有丰富的研发经验和技术创新能力，实力雄厚。

2、创新的专业解决方案业务模式

（1）率先提出覆盖顾客业务全流程的专业解决方案

公司突破行业内单纯提供产品的传统业务模式，率先形成了为顾客提供覆盖其业务全流程专业解决方案的新型业务模式。专业解决方案要求以病人为起点和以溯源目标的质量控制体系为基础，通过深度识别顾客需求和适应学科发展要求，将公司研发、采购、制造、营销、服务等业务流程进行整合，为顾客提供个性化产品、技术支持和专家服务，从而达到帮助顾客输出病人客观的病理信息，最终实现为医疗决策提供科学临床依据的目标，并确保标本、检验和护理过程的安全性、有效性和环保性，持续为顾客创造价值。

（2）专业解决方案业务模式是公司持续创新的源泉和快速成长的动力

公司的专业解决方案是公司业务模式的基础，主要分为量身定制的专业解决方案和标准化的专业解决方案。

公司量身定制的专业解决方案，要求研发、技术、制造、市场等各个环节直接面对终端顾客个性化需求，要求研究、筛选和识别顾客不断变化的需求，密切跟踪检验医学学科的发展趋势和竞争对手变化情况。量身定制专业解决方案是公司整体业务发展的示范窗口和技术、产品和服务创新的生命力，具有难以简单复制、竞争对手进入门槛较高、顾客转换成本较高、产品定价能力较强、顾客资源优良和顾客关系稳定等诸多优势。同时它也是公司技术创新、产品创新和服务创新的源泉和为顾客创造价值的基础平台。有利于为公司带来持续、稳定和高额的回报率。

公司标准化专业解决方案是对量身定制专业解决方案及其技术、产品和服务等创新资源进行标准化、流程化整合，并通过专业培训和提供远程技术支持，以快速拓展市场。标准化专业解决方案有利于公司整合各项创新资源以形成规模效应优势，延伸和壮大公司自身系统的价值链。有利于促进营业收入和市场占有率快速增长，提升公司品牌知名度，促进公司持续快速发展。

3、完善的营销服务网络

（1）快速拓展的营销服务网络

公司产品与服务已覆盖全球 70 多个国家和地区的近 2,000 家医疗机构。公司凭借技术实力，真空采血系统产品整体技术处于国内领先和国际先进水平，并已成为全球真空采血管品规最多、专项检测专用采血管最多、血清类采血管血清制备速度最快的供应商。自 2006 年至 2008 年，公司真空采血管销售量的年均复合增长率达到 103.35%，市场占有率快速提升。

（2）国内高端市场的领军者

公司为国内真空采血系统行业的龙头企业，公司的第三代真空采血系统在医疗机构、特别是三级以上医院拥有较高的市场占有率，2008 年公司在广东省三级以上医院覆盖率约为 77.33%、北京三级以上医院覆盖率约为 20.29%、上海三级以上医院覆盖率约为 24.44%，已成为国内高端医疗机构的主要供应商，确立了国内真空采血系统行业高端市场的领军地位。

4、品牌优势

公司一直致力于推行自主品牌，“阳普”、“阳普医疗”品牌已经发展成为国内临床医学检验实验室和临床护理领域的著名品牌。“IMPROVACUTER®”已经成为第三代真空采血系统的代表，成为真空采血系统行业著名国际品牌之一，国内外顾客已将阳普品牌视可为其实现安全性、有效性和创造价值的技术、产品和服务。2007 年公司“”商标被认定为“广州市著名商标”。

公司在国内三级以上医院拥有良好的品牌影响力，在国内主要城市拥有大批领导型顾客。例如：北京地区服务于解放军总医院（301 医院）、中国人民解放军第 302 医院、中国人民解放军第 305 医院、北京军区总医院、北京天坛医院等；华南沿海地区服务于广东省人民医院、中山大学孙逸仙纪念医院、中山大学附属第一医院、深圳市人民医院、北京大学深圳医院等；上海地区服务于上海同济大学附属医院、上海中医医院、上海第九人民医院、上海复旦大学附属肿瘤医院等。上述领导型顾客的标杆效应使得公司品牌知名度快速上升，从而持续不断的带动公司技术、产品和服务快速增长。

公司处于国内外检验医学标本分析前变异控制研究的学术前沿，受邀参加各级会议和论坛进行学术交流。公司与中华医学会合作举办检验医学中青年论坛，并获得了论坛“阳普杯”优秀论文奖的永久冠名权，自 2005 年以来已成功举办两届，成为国内检验医学界重要的学术交流平台；公司与中华医学会合办的《海外检验医学》杂志，是经检验医学全球最具影响力的杂志《临床化学》授权，由国内专家挑选最新的文献以全文的形式翻译成中文并编辑出版，赠送给中华检验医学杂志 VIP 读者会员及全国各大医疗机构的检验医学专业人士阅读，提升了阳普品牌的学术地位。

5、优秀的管理团队和科学有效的管理

（1）优秀的管理团队

公司的核心管理团队拥有公司主营业务相关领域的合理学科背景和管理经验，特别是长期专注于公司主营业务的研发、生产和营销服务管理，探索和积累了丰富的企业管理经验，能前瞻性的把握行业发展趋势，洞悉和捕捉市场先机，并逐步建立了能适应自身业务特点的集创新机制和成长性为一体的业务模式。

公司管理团队的核心邓冠华先生，长期从事临床检验医学和临床护理领域的企业研发与管理工作，具有丰富的研发与企业管理经验。

（2）科学有效的管理

公司通过多年探索建立了适应本行业发展要求和自身业务特点的科学有效的管理机制。公司建立了营销流程、制造流程、研发流程、支撑流程等有序的流程质量管理，建立了多法规体系共存的产品与流程管理的质量管理体系和组织流程再造的灵活应变管理。

公司建立了良好的内部沟通机制，提高管理效益。在既定战略引导下，从人力资源、管理机制、内控制度等方面调整改善，着重强化各项基础工作，培育公司持续发展的能力，从基于共同目标的业绩表达流程、定期的业绩测评、奖励制度等方式进行激励与约束，提高管理效益。

（五）公司的竞争劣势

1、企业规模偏小，未形成规模竞争优势。

公司主要产品第三代真空采血系统具有较强的竞争优势，但与国内大型医疗器械企业及跨国医疗器械企业相比，产品类别有待丰富、制造和销售规模较小，所处产业链的整合尚未完成，尚未形成明显的规模竞争优势。

2、融资渠道单一，缺乏通畅的资本市场融资渠道。

目前，公司正处于快速发展时期，在加快新产品研发、扩大产品配套供应能力、提高装备水平、引进先进技术和优秀人才、拓展营销服务网络等方面均迫切需要大量的资金支持，但公司目前仅仅依靠自身积累不足以支持企业快速发展，而中小企业融资难、缺乏直接融资渠道束缚了公司进一步快速发展。

五、发行人主营业务的具体情况

（一）主要产品与服务

1、主要产品的功能用途

(1) 第三代真空采血系统产品

真空采血系统的核心组件是真空采血管、采血针。根据采集血液标本的最终用途和上机时要求的标本型态不同，公司真空采血管主要划分为三种类型：血清管、血浆管和全血管，而每种类型又因采血管内附加剂、仿生内膜类型与电荷分布、抽吸量、所需材料的不同而细分出更多的品规。

公司主要产品第三代真空采血系统同时具备标本采集、预处理和分析前变异控制的三大功能，其主要技术优势在于通过试管内壁仿生膜技术、细胞休眠技术和耐高温血清分离胶合成技术等核心专有技术有效地控制了静脉血液标本分析前变异，具有良好的过程安全防护、标本分析前变异控制和临床检验溯源能力，是目前国际先进的真空采血系统产品。

公司真空采血管现有常用品规数达 3,600 多种，能够满足临床各种综合血液检测的需要，是全球真空采血系统品规最多、专项检测专用采血管最多、血清类采血管血清制备速度最快的供应商。

(2) 第三代真空采血系统的分类及功能用途

1) 真空采血管

① 血清类采血管

血清类采血管是以向医学实验室提供质量符合要求的血清标本为目标，包括红色头盖的无抗凝管、桔红色头盖的促凝管及黄色头盖的分离胶-促凝管。

主要产品	主要功能及用途
 无抗凝管	无抗凝管用于医学检验中生化学、免疫学等检查的血液标本的采集与盛装。它既是采血管，又是检测管。在样本架允许时，可与目前主流生化分析仪配套，直接上机。
 促凝管	促凝管用于医学检验中生化、免疫检查的血液标本的采集与加速血液凝固。它具有操作温度范围广，凝血速度快，无纤维蛋白二次析出现象等优点。

 分离胶—促凝管	分离胶—促凝管用于血液生化学检查和血液免疫学检查。具有提高血清液面，防止血细胞与血清的物质交换，保障血清长时间内生化性质及化学构成不发生显著变化，无需使用专用工具转移血清等优点。
--	--

② 血浆类采血管

血浆类采血管是以向医学实验室提供质量符合要求的血浆标本为目标。血浆类采血管包括了灰色头盖的血糖专用管、蓝色头盖的凝血机制检测专用管和绿色头盖的肝素类采血管。

主要产品	主要功能及用途
 血糖管	血糖管是内含草酸盐系列抗凝剂的真空采血管。由于抑制剂的加入及试管内壁的特殊处理，使得血样的原始性状保持时间较长，血细胞代谢基本停滞。广泛应用于血糖、糖耐量、红细胞电泳、抗碱血红蛋白、糖溶血等检查的血样标本的采集与抗凝。
 PT管	PT管是指以 0.129mol/L 的枸橼酸钠缓冲液作抗凝剂，与血样体积比为 1: 9 设定的真空采血管。主要用于凝血机制等检查。具有血液量与抗凝剂配比精度高的优点。
 肝素管	肝素管广泛应用于临床生化学检查和急诊生化检验的血液标本的采集和抗凝，也适用于部分血液流变学项目的血液标本采集与抗凝。它具有上机速度快，操作温度范围广，与血清标本指标兼容性强等优点。

③ 全血类采血管

全血类采血管是以向医学实验室提供质量符合要求的全血标本为目标。全血类采血管包括了黑色头盖的血沉管和紫色头盖的血常规管。

主要产品	主要功能及用途
 血沉管	血沉管该管专用于韦氏血沉法进行血细胞沉降速率检查时血样的采集和抗凝。

 血常规管	血常规管是以 EDTA.K2、EDTA.K3 为主体抗凝剂的真空采血管，它广泛应用于临床血液学检查，并适合各类血细胞分析仪。
---	---

2) 静脉采血针

静脉采血针是真空采血系统的重要组成部分，根据顾客的使用习惯不同，静脉采血针可分为软连接式采血针和笔式采血针两种型式。规格型号以采血针针管的管径来划分，常用规格主要有 5 种，各种规格型号以特定色标区分，非常规品规可以依据顾客要求定制。

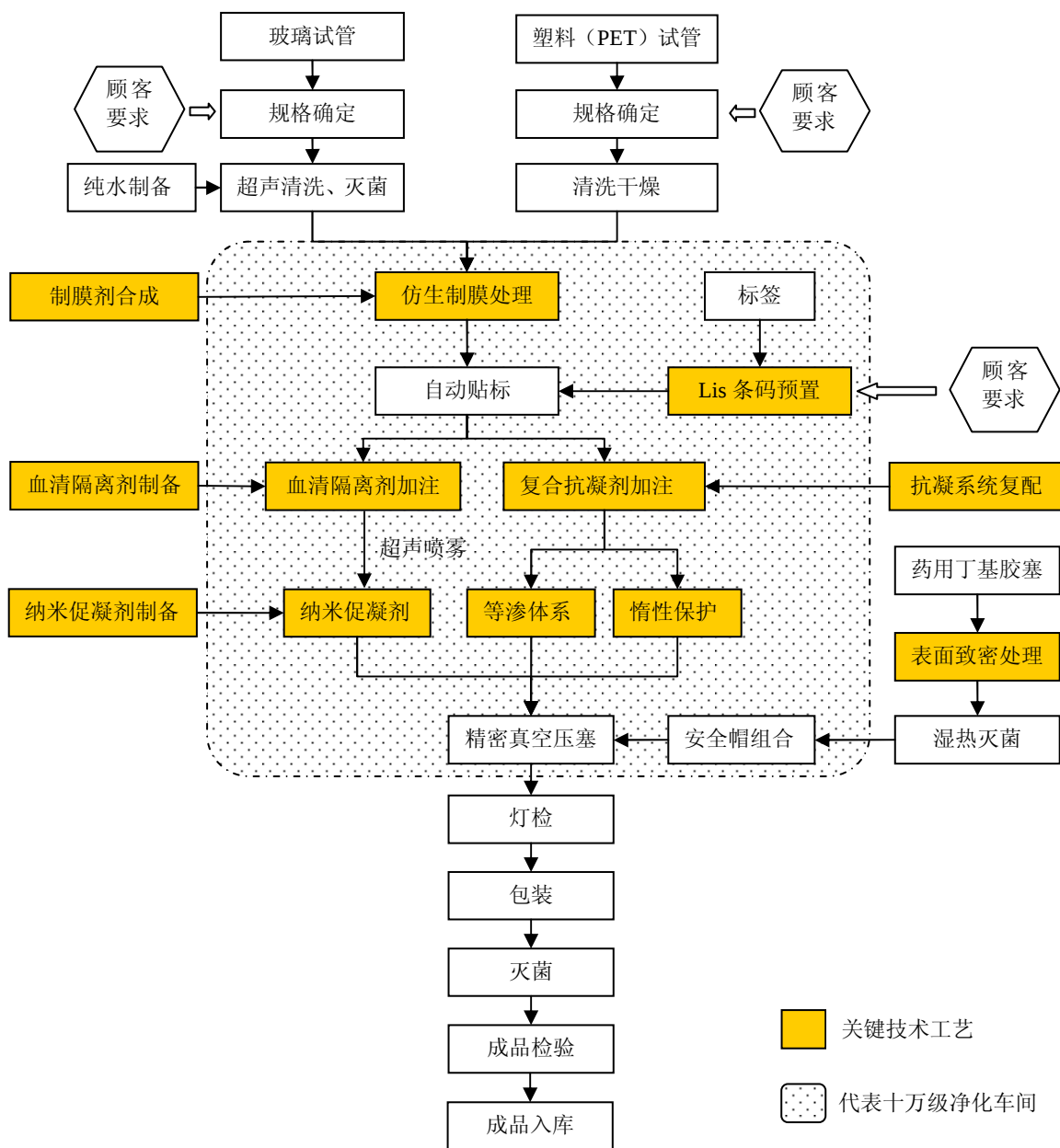
主要产品	主要功能及用途
 软连接式采血针	配合真空采血管，用于临床静脉血液标本采血。
 笔式采血针	配合真空采血管，用于临床静脉血液标本采血。笔式采血针必须与持针器配套使用。

公司通过自主研发，掌握了静脉采血针生产的全套核心技术，并取得 1 项核心专有技术、3 项国家专利技术，公司静脉采血针采用的针管仿生膜处理技术在国际上处于领先水平。

(二) 主要产品的工艺流程

公司第三代真空采血管的生产主要是将采购的试管在 GMP 车间进行仿生制膜处理、各种功能性生物或化学助剂处理等各种流程后，进行精密压塞制成公司的产品，具体工艺流程如下：

真空采血管生产工艺图



六、发行人的创新技术和创新业务模式

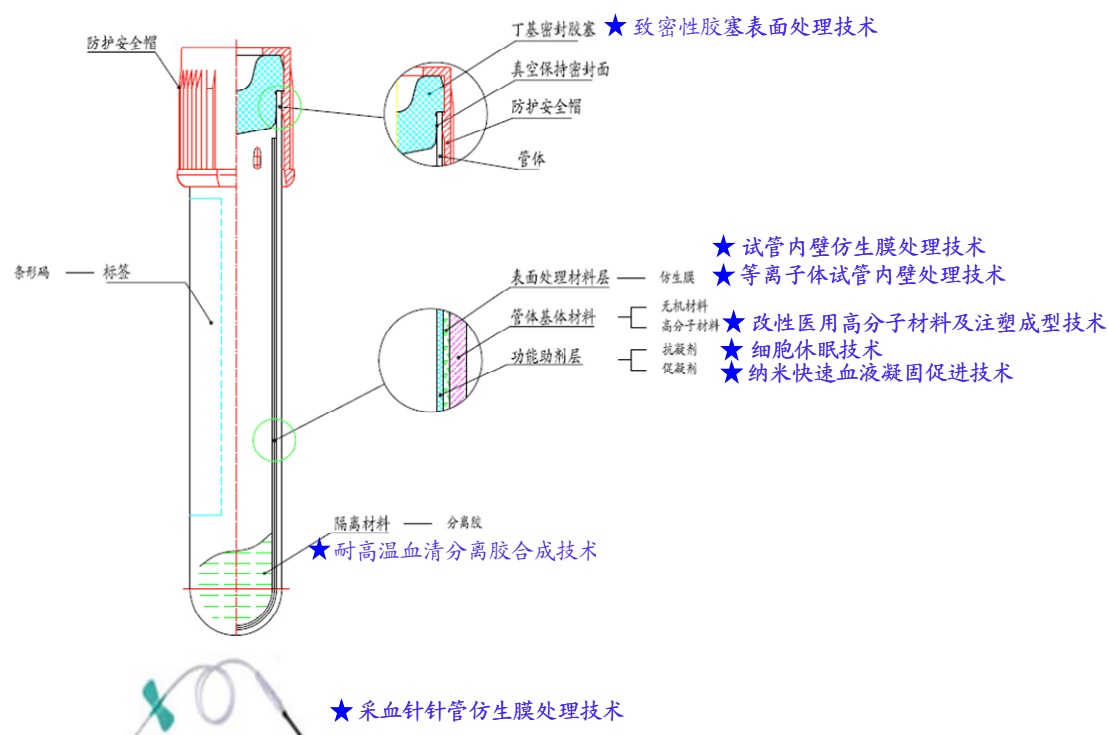
（一）创新的核心技术

公司倡导并率先推出具备标本分析前变异控制和临床检验溯源功能的第三代真空采血系统。

1、公司核心技术的运用

由于引发血液标本变异的材料较为复杂广泛，包括以下方面：① 采血探针；② 导血通道基体与内表面；③ 标本盛装容器基体与内表面；④ 盛装容器密封件基体与外表面；⑤ 抗凝体系；⑥ 促凝体系；⑦ 分离剂；⑧ 环境气体。因此，公司通过静脉血标本分析前变异的机理及其控制方法的研究成果，掌握了多项行业领先的标本分析前变异控制技术来控制标本的变异，率先推出了以有效控制标本分析前变异为主要技术特征的第三代真空采血系统，成功帮助医疗机构建立“病人—标本—检验—结果输出”实验室溯源体系和质量控制体系。

图：公司产品核心技术具体运用图



2、公司核心技术情况

公司凭借对技术研发的高度重视和持之以恒的大量研发投入，经过多年的研发探索、实践积累，主要产品第三代真空采血系统的技术性能处于国际领先地位。

第三代真空采血系统的核心专有技术具体如下：

序号	技术名称	技术作用	技术应用范围	技术来源	所处阶段	技术水平比较优势
1	试管内壁仿生膜处理技术	改善血液相容性，使血液保持原始性状，防止变异产生。	采血管	原始创新 自主研发	大批量生产阶段	独家专有 国际领先
2	细胞休眠技术	使血液在10分钟内快速凝固，获得高质量血清，为挽救急诊病人赢得时间。	采血管	集成创新 自主研发	大批量生产阶段	独家专有 国际领先
3	耐高温血清分离胶合成技术	减小血小板黏附和激活，改善血液相容性，使血液保持原始	采血管	原始创新 自主研发	大批量生产阶段	国内领先

		性状，防止变异产生。				
4	纳米快速血液凝固促进技术	提高耐候性，避免分离胶易分离的通病，离心时间大幅缩短。	采血管	原始创新自主研发	大批量生产阶段	独家专有国际领先
5	采血针针管仿生膜处理技术	抑制血细胞代谢，使血清血浆中的待检物质保持长时间恒定，使得血细胞能长时间不发生变异。	采血针	原始创新自主研发	试生产阶段	独家专有国际领先
6	改性医用高分子材料及注塑成型技术	提升高分子试管的隔水阻气能力，提升产品真空保质期，为实现水基采血管提供可能。	采血管	集成创新自主研发	大批量生产阶段	国内领先
7	等离子体试管内壁处理技术	提高制膜及膜接枝的工艺水平	采血管	集成创新自主研发	大批量生产阶段	国际领先
8	致密性胶塞表面处理技术	有效降低胶塞中小分子物质向外迁移，防止血液污染，并延长产品有效期，使血清、血浆、全血质量水平大幅提升。	采血管	集成创新自主研发	大批量生产阶段	国内领先

（1）试管内壁仿生膜处理技术

该技术是采用与人体静脉内壁生物、化学结构相似的膜对试管内壁的血液变异诱发因子进行硬覆盖，使得血液可能被诱导的分组安定，达到防止、延缓变异发生的作用。这种膜处理分别以不同的方式对试管的内壁进行处理，使得采血管内壁通道不粘附血小板和血细胞，并保持血小板、血细胞和蛋白的稳定性，尽可能使静脉血离开人体后接触真空采血系统仍可以保持原始性状，使检验结果更加准确。该项技术是真空采血管的关键技术，为公司独家专有，在国际上处于领先水平。

（2）细胞休眠技术

细胞代谢的中止对项目检验结果准确有重要意义，该技术针对血清和血细胞共有物质/细胞代谢的能量直接或间接提供者/细胞代谢产物等的检测，采用复合抗凝系统作为添加剂，达到抑制血细胞代谢，使血细胞处于一种“休眠”状态，从而达到该物质在血清中的值保持恒定的技术集成。如为了提高血糖测定的准确性，防止血糖离体后被细胞消耗，公司应用此项技术生产的血糖管可达到采血后放置 72 小时，血糖值无明显变化。

（3）耐高温血清分离胶合成技术

血清标本的检测广泛运用于常规生化和免疫检测，目前较为先进的血清标本制备方法是在采血管中预先加入血清与血细胞的隔离剂——分离胶，而制成分离

胶采血管。采血管采集血液后离心，胶体状的分离胶即转化为液体，因其比重介于血细胞与血清之间，而浮至血细胞上界面，离心停止，液体状的分离胶即恢复为胶体。从而使血清与血细胞的物质与能量交换被物理隔离，理论上放到高质量不变异的血清。但是，目前几乎所有的分离胶都难以避免分解临界温度低，小分子析出严重造成仪器探针堵塞和干扰检测结果，或者分离胶的触变性不够，可能无法隔离血清与血细胞。

公司通过特定功能性单体聚合反应、高温精馏技术和有机触变技术，合成耐高温、无小分子溶出、触变性优异的血清分离胶，特定比重控制在 1.048~1.052 之间，保障了免疫学实验的适用性。经对照实验，在普通离心机上，以 1,800 转/分的转速，离心 5 分钟即可有效分隔血清和血细胞，而且血清中没有油状小分子污染。

（4）纳米快速血液凝固促进技术

常规生化及免疫检验是以血清做为检测标本，而血清需要血液凝固后通过离心制得，高质量血清的快速制备对于急诊病人、危重病人的快速诊断、挽救意义重大。目前全球通常采用微米级（2~10 μ m）的角形二氧化硅作为主要促凝物质，但是通常采血后至少需要静置 30 分钟，才能上机离心制得血清。这种速度对某些病人而言仍是不够的，病人有可能失去抢救治疗的最佳时机。同时，微米级角形二氧化硅可能对某些蛋白的吸附变性而造成免疫学检验结果的不准确，同时可能损伤血细胞干扰检验结果。

公司研发的纳米快速血液凝固促进技术，研究发现纳米级的球性颗粒不吸附蛋白，且对血细胞无损伤。通过化学方法制备纳米级（200~300nm）富羟基化球形颗粒，选择适合的成膜剂和分散助剂，采用纳米对撞均质技术，制成促凝剂，喷涂于血清类采血管内表面。经对照实验，添加公司制备的纳米快速血液凝固促进剂的采血管采血后即便是在低温下也仅需要 10 分钟，即可上机离心，获得无溶血、无纤维蛋白析出、不影响标本原始性状的高质量血清，满足快速诊断的要求，对危重病人的抢救治疗赢得宝贵的时间。

（5）采血针内通道仿生膜处理技术

该技术是采用与人体静脉内壁生物、化学结构相似的膜对采血针内通道进行处理，使得采血针内通道不粘附血小板和血细胞，并保持血小板、血细胞和蛋白

的稳定性，尽可能使静脉血离开人体后接触真空采血系统仍可以保持原始性状，使检验结果更加准确。该项技术是静脉采血针的关键技术，为公司独家专有，在国际上处于领先水平。

（6）改性医用高分子材料及注塑成型技术

基于安全及环保的考虑，不易碎、易焚化的高分子材料取代玻璃作为真空采血管的基体材料是产品发展趋势。目前，国内外普遍采用 PET 材料作为基体材料。该材料难以满足真空采血管对管材阻气、阻水性能的实际要求，通常的 PET 材料采血管的有效期只有 9~12 个月，远低于玻璃采血管的 24 个月；尤其是 PET 材料具有比较大的透湿性，使得以水溶液形式存在的附加剂的采血管在储存过程中，导致标本变异，直接影响检验项目的准确性。公司采用共混改性的方法提高了 PET 材料对气、水的阻隔性能。经测试，经过改性的 PET 材料的采血管有效期可以提高至 18~24 个月，并有效解决水分保持问题，产品性能明显高于国内外同行水平。

（7）等离子体试管内壁处理技术

该技术是在低温下用氩气放电的方式，在高分子表面形成自由基，从而使材料表面获得 OH、COOH 等活性基团，使得膜处理，粘接等工艺效果大幅提升。

（8）致密性胶塞表面处理技术

由于采用丁基橡胶制成的采血管胶塞内含有低分子化合物，在真空状态下小分子向采血管内迁移造成血液标本中纤维蛋白的吸附挂壁，污染血清，灭活蛋白等故障。本技术采用先进的胶塞热处理覆膜技术，阻断胶塞中小分子逸出，有效解决由此而产生的纤维蛋白挂壁，导致发生变异的问题。成膜后性能稳定，在高温寒冷等极限条件下，能保持长达 24 个月的有效期。

3、公司主要产品技术领先水平及对比优势

静脉血液标本是应激反应敏感性很强的生物活性标本，易受外界因素刺激而发生变异，血液标本的变异可能导致错误或不准的检验结果误导诊断，产生误诊和漏诊，直接危及病人的健康。如何说明血液标本离开人体后的变异情况，以及所检验的血液标本与人体在体血液之间的对应关系，是标本分析前变异控制技术的重点和难点。

(1) 公司真空采血系统核心材料的对比优势

标本构成	主要难题	传统产品	公司产品
基体材料	透水透气、血液相容性不足	普通材料	改性处理基体材料
表面处理材料	血液相容性不足	普通硅油处理	仿生膜处理
密封材料	致密性不足	封闭处理	致密性处理 根据海拔设定真空
助剂材料	溶血、凝固效率低	普通合成材料	休眠体系和复合促凝剂
隔离材料	临界温度低，小分子析出或触变性不够	普通分离材料	耐高温血清分离胶

(2) 公司真空采血系统主要技术性能的对比优势

技术性能指标	传统产品	公司产品
膜处理技术	一般没有，部分有普通硅油处理	仿生膜内壁处理，有效避免血细胞、血小板和蛋白的吸附，避免因此产生的激活、变性、活性抑制等变异的发生。
细胞休眠技术	没有	细胞代谢停滞，血清血浆成分长时间稳定。
血清隔离技术	一般没有，部分在一定离心力下可有效分离血清与血细胞，但常有油滴悬浮于血清而堵塞探针。	无小分子等导致的血清质量损害。
促凝技术	一般没有，部分有微米级角形二氧化硅促凝，凝血时间 30min，偶有溶血现象发生，一般不推荐用于免疫项目检测。	纳米级球形二氧化硅促凝，凝血时间 10min，无溶血现象，可用于免疫项目检测。
其他技术	没有	胶塞致密复合膜技术、惰性气体置换技术、等渗体系技术、采血针内通道仿生膜技术等，可有效避免外界因素对血液标本的诱导变异。

(3) 公司真空采血系统产品创新技术体现的领先水平

公司的第三代真空采血系统主要用于血液标本采集、预处理和标本分析前变异控制，具有明显的技术领先优势。

- 标本分析前变异控制技术领先；
- 全球真空采血管品规最多——适用所有机型；
- 全球专项检查专用检测管最多——解决专项检测难题；
- 全球血清类采血管血清制备速度最快——为挽救危重病人赢得时间。

（二）创新的业务模式

公司在继续保持行业内技术领军企业的同时,率先提出了为顾客提供以产品为核心、以技术支持和专家服务为保障的专业解决方案业务模式。

1、行业内企业业务模式发展定位情况

行业内企业业务模式定位主要分为制造型企业、技术型企业、技术产品服务综合型企业三类。

（1）制造型企业在行业中占绝大多数，以成本控制为主要经营策略，对人才、技术等要素投入不够，表现出专业化能力不强，产品同质化严重，主要采用低价、赊销等方式进行竞争。这一类企业正在逐步失去竞争力。

（2）技术型企业通过专业领域的技术优势快速获得成长，此类企业在行业中所占比例极小。该类企业加大了对技术、人才等要素的投入，表现出一定的专业化能力，此类企业在目前阶段具有相对竞争优势。

（3）技术产品服务综合型企业定位是适合医学发展趋势和真空采血系统行业未来竞争格局的科学定位，是技术型企业的战略升级，其核心战略是通过技术、产品和服务的综合能力提供专业解决方案，为顾客实现和创造价值。经营上围绕内外两个核心：对内是围绕生产出最优性价比的产品，并以技术、管理、采购、生产等强大的专业化能力为核心构建竞争力；对外通过向顾客提供覆盖整个流程的专业解决方案，延伸顾客价值链，从而保证企业获得持续发展。

2、公司的业务模式发展定位

公司从起步就认识到技术对产品的重要性，公司依靠技术领先在前期取得了稳步、快速的发展，完成了品牌、人才、资本等初步积累。公司通过加强对研发、采购、生产、销售、服务等强大的专业化能力的提升，使公司第三代真空采血系统产品具备更强的技术领先优势。

公司在营销服务过程中，逐步加大了对临床检验实验室与临床护理领域各个流程的研发管理投入，培养专家型营销服务队伍，公司整体上具备了较强的竞争优势。在业务发展过程中，公司从为顾客创造价值的角度，通过体贴入微的服务敏锐地捕捉顾客的个性化需要，这不仅为公司发展创造价值，且有利于公司技术、产品和服务的升级。

公司在业务发展过程中，逐步形成了以顾客的内在需求为导向，以检验医学

发展目标为方向，从而通过提供临床检验实验室与临床护理领域的专业解决方案，延伸顾客价值链（标本→病人），帮助医疗机构建立覆盖“病人—标本—检验—结果输出”全流程的实验室质量控制体系和溯源体系。并由此激发了公司技术、产品和服务的创新，形成了专业解决方案业务模式，成就了公司持续创新和快速成长。

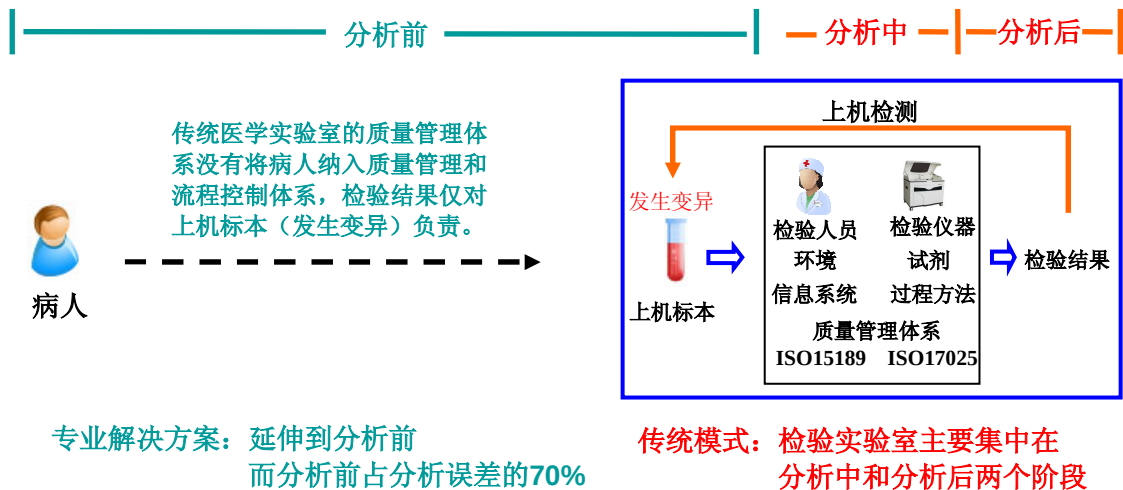
3、公司专业解决方案业务模式的背景

传统临床实验室与临床护理的检验质量控制体系和流程侧重分析中和分析后的质量控制，只覆盖了标本而非病人，其检测结果只对所检测的标本负责。由于任何流程或要素的忽略都可能直接导致病人客观病理信息的缺失或错误，导致标本发生变异。特别是实验中分析前误差占 70%，分析前的质量控制对减少实验全过程误差，控制标本变异十分关键。因此，临床实验室的检验质量控制体系和流程只有覆盖分析前、分析中和分析后全流程才能有效控制标本变异。

目前检验界对各项检验手段和作业流程没有形成统一的方法和流程，检验实验室硬件和软件配置来自不同标准体系导致的个性化需求差异和平台兼容性问题，都影响病人客观的病理信息输出，无法准确的提供临床科学依据。

医疗机构的临床检验实验室和临床护理迫切需要基于自身装备、方法、环境和人员等个性化需要，获得量身定制的有效产品、专业的技术支持和完善的服务。基于上述医学发展趋势的要求和顾客的需要，公司突破行业内单纯提供产品为主导的传统价值创造方式，提出为临床检验实验室与临床护理提供以量身定制的产品为核心、以技术支持和专家服务为保障的专业解决方案。

图：传统检验模式和专业解决方案的关系



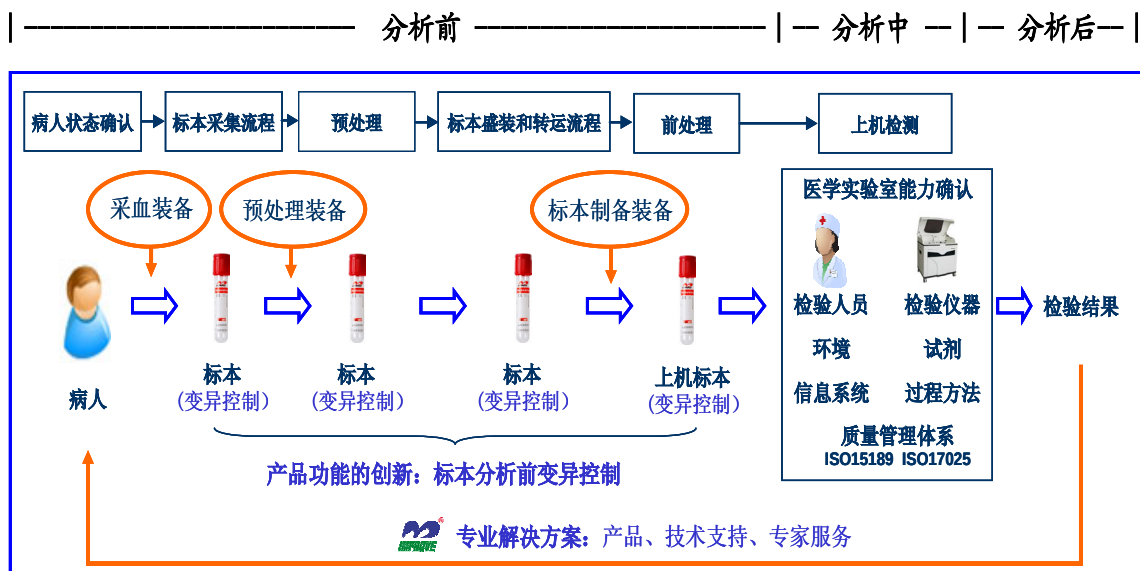
4、专业解决方案的具体内容

公司为临床检验实验室与临床护理提供以量身定制的产品为核心、以技术支持和专家服务为保障的专业解决方案，具体内容主要体现为以下三个方面。

(1) 专业解决方案覆盖变异控制全流程

传统医学实验室质量控制体系只包含分析中和分析后流程相关的仪器、人员、环境、试剂、信息系统、过程方法等要素。为适应检验医学发展要求，专业解决方案是在传统医学实验室质量控制体系的基础上从标本向病人延伸，从病人状态确认到检验结果输出，覆盖临床检验实验室与临床护理分析前、分析中、分析后全流程的实验室质量控制体系。

图：专业解决方案覆盖全流程的具体内容



专业解决方案将临床实验室质量控制体系从标本向病人延伸，覆盖分析前、分析中和分析后，即完整体现在一个分析流程中：医师选择合适的项目→开申请单→患者准备→采集标本→送标本→实验室接收和处理标本→分析测定标本→核实和确认检验结果→发出检验报告→临床反馈信息→正确分析应用报告指导诊疗。

由于实验中分析前误差占 70%，实验过程中分析前流程更为复杂。具体包括分析前流程的病人状态确认、标本采集、预处理、转运、前处理等要素。这既包括这种以病人为起点和溯源目标的质量控制体系，要求全流程相关的诸要素在一套最佳作业解决方案的指导下，通过输出病人客观的病理信息，最终实现为医疗决策提供科学临床依据的目标。

(2) 专业解决方案包含产品、技术和服务

专业解决方案覆盖了分析前、分析中、分析后全流程的实验室质量控制体系，其过程更为复杂，因此公司业务模式也突破了单独提供真空采血系统产品的范围，专业解决方案就是在真空采血系统产品为核心的基础上，进行相关其他系列产品、技术和服务的延伸。专业解决方案的核心组成部分具体包括以下内容：

图：专业解决方案包含产品、技术和服务的具体内容



产品：不仅包含第三代真空采血系统产品，还包括微生物拭子、临床检验试剂等产品，专业解决方案早已突破了真空采血系统单一产品的范围。

技术支持：不仅包含真空采血系统相关的试管内壁仿生膜处理技术等多项专有技术和专利技术还包括在运用过程中的作业指引和使用指南、实验室 LIS 对接信息系统等技术难题，因此技术支持更为广泛。

专家服务：由于专业解决方案覆盖的过程包含了分析前、分析中和分析后，过程更为全面，过程中涉及的产品和技术内容也更为充实，需要涉及到公司驻院式服务、授课培训系统等专业化服务，不再是简单的产品售后服务，而是全面的专家服务。

专业解决方案是以病人为起点和以溯源目标的质量控制体系为基础，通过综合分析顾客装备、检验项目及其方法学、响应时间、LIS 系统要求、管理规范与医疗文化主张等为基本要素，通过公司研发、采购、生产、营销、服务等各部门提供个性化产品为核心，以技术支持和专家服务为支撑，所集成和体现的专业解决方案，从而达到帮助顾客输出病人客观的病理信息，最终实现为医疗决策提供

科学临床依据的目标，并确保标本、检验和护理过程的安全性、有效性和环保性，持续为顾客创造价值。

(3) 专业解决方案为顾客创造更多的价值

公司提供的专业解决方案是从标本向病人延伸，以病人为服务对象，延伸顾客的价值链，能为病人和医疗机构创造更多的价值。公司的专业解决方案通过不同销售模式实现价值，从销售上体现为量身定制专业解决方案的直销模式和标准化专业解决方案的分销模式。

1) 量身定制专业解决方案是公司业务模式的基石和创新生命力，它是公司持续创新的源泉，实现快速发展的保障。

量身定制专业解决方案的特点体现为：

- ① 深度识别的顾客需求激发和主导公司技术、产品和服务的持续创新。
- ② 多法规体系共存的产品与流程质量管理要求、组织流程再造灵活应变的管理需要，形成了难以简单复制的竞争优势。
- ③ 以专业解决方案为依托的技术、产品和服务提升了顾客的满意度和忠诚度，一方面有利于公司从“标本专家”向“护理专家”、“检验专家”延伸，为顾客推出更多的新技术、新产品和新服务；另一方面，为公司整体业务的开展形成了示范效应和品牌效应。
- ④ 量身定制专业解决方案是标准化专业解决方案的技术、产品和服务不断更新、升级的提炼、整合平台，是标准化专业解决方案的创新生命力。

2) 标准化专业解决方案是整合量身定制专业解决方案积累的创新资源，通过标准化规模化实现快速发展。

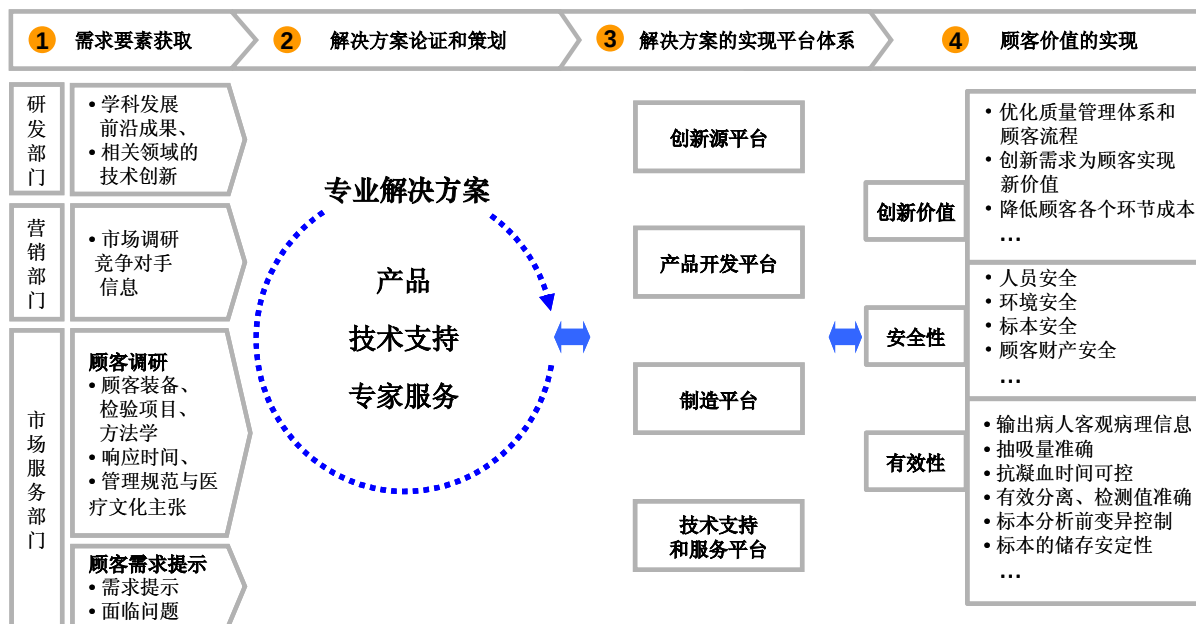
公司标准化专业解决方案是指以公司量身定制专业解决方案的平台提炼和整合的标准化产品和流程化的技术支持和服务，通过培育经销商队伍服务于医疗机构的业务模式。

标准化专业解决方案的特点体现为：

- ① 创新资源的提炼、整合形成技术、产品和服务不断升级
- ② 规模化有利于各环节降低经营成本。
- ③ 培育和壮大的经销网络促成公司快速发展。

5、专业解决方案的实现机制

公司提供的专业解决方案整合了公司研发、采购、生产、销售及服务的优势资源。通过公司的创新源平台和产品开发平台在研发和技术部门及时获取检验医学发展前沿成果和相关领域的技术创新成果的基础上，结合营销和市场服务部门掌握的市场调研、竞争对手信息、顾客调研和需求提示，从而为顾客提供专业解决方案。



专业解决方案包括研发部门设计个性化产品、提出技术支持和服务要求；制造采购相关部门进行量身定制订单评审、采购、生产、质量控制和储运具体要求等顾客产品制造档案进行组织流程再造、制成并输送个性化产品；研发技术部门提供技术支持；营销和市场服务部门提供专家服务。

公司专业解决方案的实现机制可以概括为通过创新源平台、产品开发平台、制造平台、技术支持和服务平台等四个关键平台，持续为顾客创造价值。

(1) 创新源平台

公司的创新源平台是针对顾客需求进行科学的评估及筛选，能充分有效地满足顾客需求，是公司提供量身定制专业解决方案的基础。公司以一线销售和专业技术服务队伍为基础，依托市场调研、内部市场竞争情报系统，获取学科发展的最新成果、顾客需求信息、市场和竞争对手信息以及员工重大创新想法等，形成规范严谨的顾客需求信息获取、传递、识别、立项机制与程序，并通过制度化的半年度创新报告、会商制度、月度质量会议，将技术发展前沿成果和顾客需求信

息定期识别并纳入技术和产品改进、创新的管理范畴，建立了技术和产品创新源的获取及管理流程，保证了公司的创新活动具有充分的来源。

(2) 产品开发平台

公司的产品开发平台是依据技术发展的前沿成果和顾客需求，通过技术与产品创新以及满足顾客个性化需要，完成各项技术和产品开发任务，包括已有核心技术的持续升级、新产品开发、核心原材料的技术创新和升级、制造工艺的技术升级、顾客最佳作业流程和标准的建议及科学依据等，并提出专业解决方案的技术支持和专家服务的要求。在公司强大的研发实力和多项领先的核心技术保障下，产品开发平台能为公司实现在临床检验实验室和临床护理领域的市场开拓、技术领先、产品制造、质量控制，以及专家服务等方面，提供各种创新产品服务，保证公司的持续领先地位。

(3) 制造平台

公司的制造平台是将各个部门获取的销售信息、用户使用需求信息、原材料的信息、研究发展部的技术和产品解决方案，通过信息网络和内部沟通渠道直接反馈到采购和生产决策过程中。在此基础上，采购和生产部门根据个性化顾客订单制定差异化的采购和生产计划并实施。制造过程中顾客的需求个性化要求直接体现到对原材料、在产品制程、生产计划执行、出货计划与库存管理全过程进行一对一的跟踪管理，以确保产品在各项技术指标、质量和功能性等方面符合顾客的个性化要求。公司已经建立了满足多区域的质量标准和严谨和多层级的质量管理体系，并已通过国际权威机构的认证，覆盖了整个制造过程，对产品质量的全过程进行严格控制，并持续改进。

(4) 技术支持和专家服务平台

公司的技术支持和专家服务平台是为顾客提供覆盖其价值实现（输出病人客观病理信息的检验结果）全流程的技术支持和专家服务。技术支持和专家服务平台通过专业的技术人员和专家型的服务人员，执行创新源平台和产品开发平台提出技术支持和专家服务要求，包括研发技术部门提供检验项目和方法指导、标准作业流程规范、作业指引和使用指南、产品使用软件定制、实验室 LIS 对接信息系统等技术支持；营销服务部门提供驻院式服务、授课培训系统、护士卡、检验项目适用提示、顾客仓储管理系统、月度巡视服务等专家服务。

6、专业解决方案的实例

（1）实例一：血氨检测专业解决方案

顾客需求：血氨值是医疗机构诊断肝性脑病、肝昏迷及其他精神症状的重要诊断依据，广东省某医院为了提高诊断准确性，迫切需要解决血氨检测值不准确的难题。

专业解决方案：经公司调研和评审分析，认为顾客存在缺乏针对血氨检测的特制采血管以及匹配的血氨检测仪，同时检验人员对血氨检测特性和流程不了解，对相关检验技术不熟悉等问题。

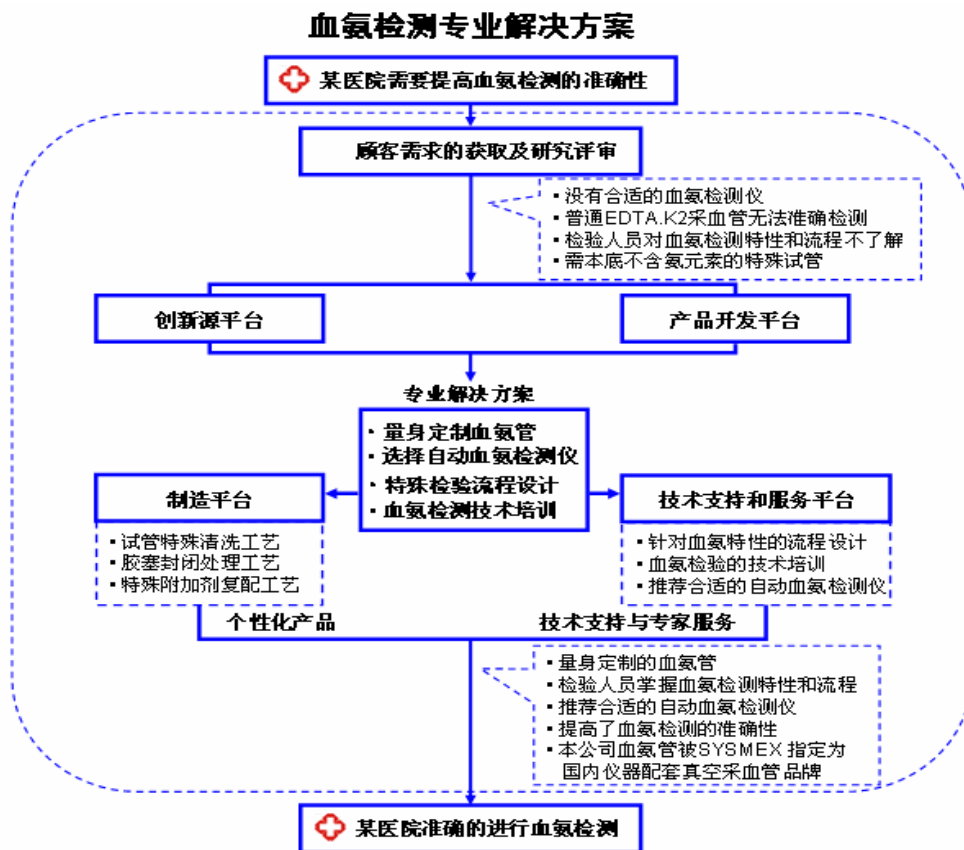
公司综合研究确定了相关的专业解决方案，主要创新点包括：

1) 提供了包括本底不含氨的特殊试管、试管特殊清洗工艺、胶塞封闭处理工艺、特殊附加剂复配工艺的特定采血管——即血氨管的设计生产方案，量身定制的产品与仪器配套，可以对血氨准确检测；

2) 推荐选用全球知名的检验设备制造商 SYSMEX 公司生产的自动血氨检测仪配合公司的 EDTA.K2 真空采血管进行专项检测；

3) 针对血氨对血液标本酸碱性敏感的特点，制定了包括采血顺序、采血与检测间隔时间要求等在内的规范化程序，通过专家服务培训指导检验人员。

价值实现：通过该专业解决方案能准确获得血液标本中的血氨检测值，较好地解决了顾客对血氨检测的需求，使得顾客对公司的认可和忠诚度进一步提高。主要作用：1) 血氨检测值更为准确，为提高诊断准确性提供客观依据；2) 提供了量身定制的血氨管，并被 SYSMEX 公司指定为中国区仪器销售的配套专项真空采血管；3) 检验人员掌握了血氨检测特性和操作流程。



(2) 实例二：微量元素检测专业解决方案

顾客需求：微量元素检测是医疗机构诊断体内各种微量元素变化带来症状的重要诊断依据，主要人群为儿童，采较多血有困难，青海某医院需要对儿童做血铅检测。

专业解决方案：经公司调研和评审分析，认为顾客存在检测人群主要为儿童、高原的真空度差异导致采血量差异、产品需要对接 LIS 系统、同时检验人员对微量元素检测特性和流程不了解，对相关检验技术不熟悉等问题。

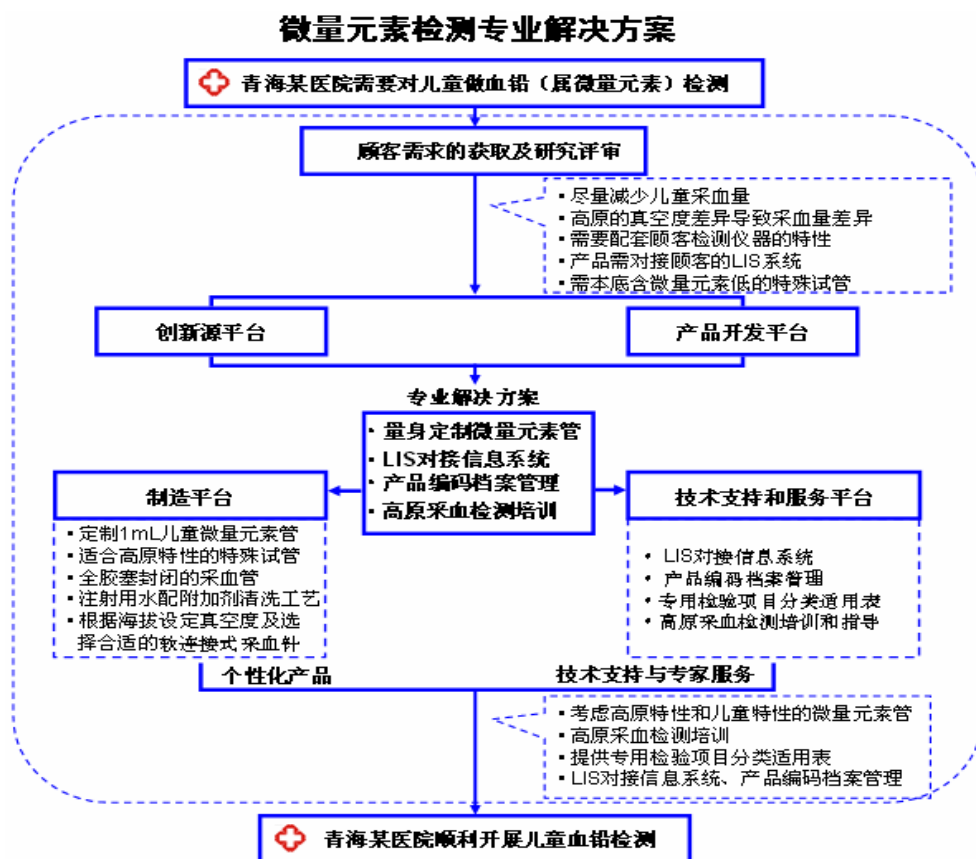
公司综合研究确定了相关的专业解决方案，主要创新点包括：

- 1) 针对儿童特点，确定采血量仅为 1mL 的微量元素管；
- 2) 选用长度为 50mm 的特殊真空采血管，确保高原地区足够的真空动力；并根据该地区海拔高度值，配套使用会消耗 0.2mL 真空的软连接式采血针，设定相应的真空度；
- 3) 微量元素检测对精确度较高，需要选择本底含微量元素低的特殊试管；
- 4) 由于顾客的检验仪器是自动穿刺方式，则选用全胶塞密封，避免损坏仪器探针；顾客使用的 LIS 系统中，该检验项目排序为第 8 项，则公司微量元素管

预置条码的前两位数字为 08，并实行顾客产品编码档案管理，避免重码发生；

5) 为顾客制作的《专用检验项目分类适用表》上以彩图的方式明确标示该项目使用该种微量元素管，通过专家服务培训指导检验人员相关的检验操作流程，并对顾客使用效果情况及时反馈给技术部门，根据需要持续改进。

价值实现：通过该专业解决方案能为高原地区的儿童进行微量元素检测，较好地解决了顾客对微量元素检测的需求，使得顾客对公司的认可和忠诚度进一步提高。主要作用：1) 微量元素检测值更为准确，为提高诊断准确性提供客观依据；2) 能有效的为高原地区的儿童进行相关的检测；3) 公司的微量元素管能与医疗机构的检验仪器及 LIS 系统对接；4) 检验人员掌握了微量元素检测特性和操作流程。



七、发行人主要业务模式

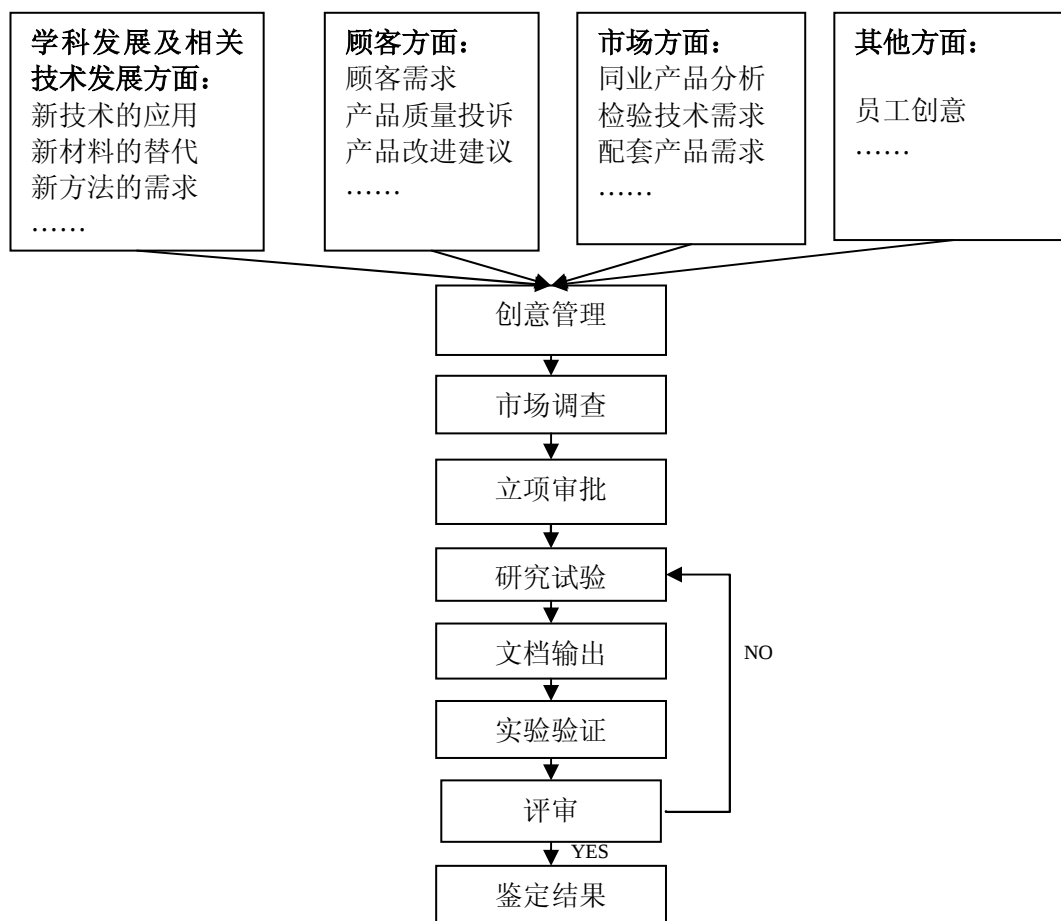
公司以营销和技术研发为重点，前瞻性地发现和理解临床检验医学和临床护理领域最新市场需求，为临床检验实验室与临床护理提供以专业解决方案为依托的技术、产品和服务。通过产品研发、采购、生产、销售和服务为客户创造价值、实现公司收益。

（一）研发模式

技术创新是公司立足之本，也是公司突破和持续、快速成长的关键。经过多年的积累，公司形成能够持续激发技术创新动力并转化成为成果的研发模式，成为公司持续创新能力的重要保障。

公司的研发流程主要分为两个阶段：研究阶段、开发阶段。公司根据 ISO9001 和 ISO13485 关于研究开发控制的要求，制定并严格执行《研究开发控制程序》和《设计转化控制程序》，对两个阶段的各个流程进行严格控制，从而确保将技术创新转化为技术成果。

研究阶段：



1、根据顾客和市场的需求，确定研究的课题，经过对创意的提出、评估和筛选，并收集相关资料，进行市场调查，对符合公司研发战略的项目按审批权限向公司管理层或董事会提交研究立项审批表、研究任务书，经批准后完成研究立项。

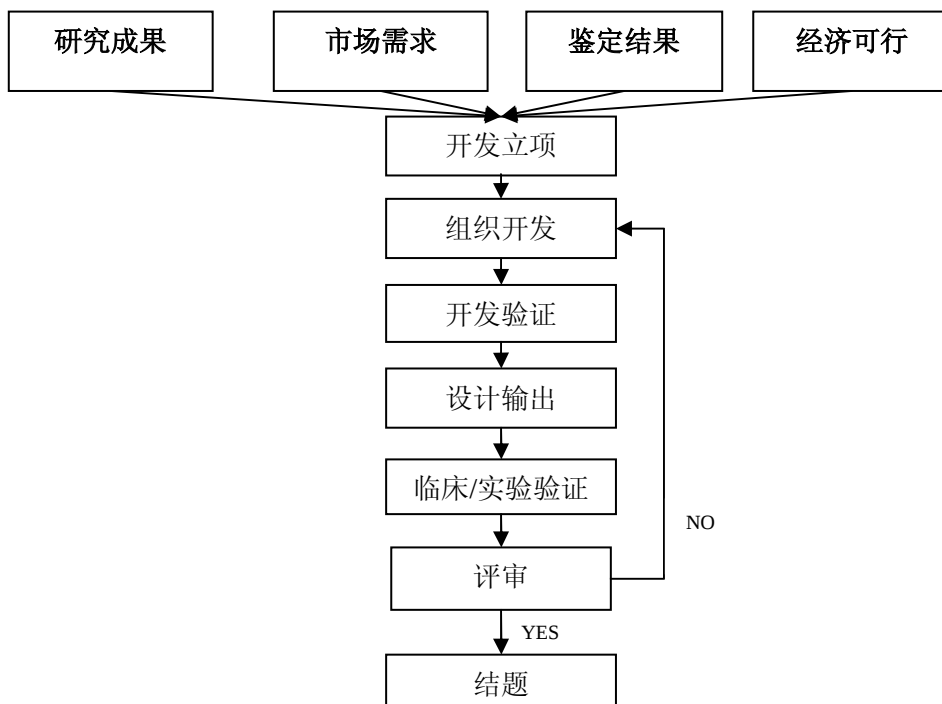
2、经批准立项后，项目课题小组开始项目产品、技术的设计和试验以得到

满足需要的技术或工艺实现手段，并据此输出技术文档。

3、经公司医学实验室试验得到相应实验数据或通过第三方获得预临床数据。

4、经公司技术委员会或第三方对技术文档及实验数据进行评审后，判定技术结果达到研究预期的技术要求，报经公司总经理批准后完成研究阶段。由公司管理层根据公司生产经营需要决定是否转入开发阶段。

开发阶段：



1、在项目研究阶段结束后，技术成果经公司技术委员会鉴定，其技术途径、预临床结果或实验数据达到预期要求，拟将技术成果转化为产品或应用于生产，在报经公司管理层审批后，对项目进行开发立项；

2、公司组织项目开发人员进行项目产品、技术的开发。并对产品的定型、工艺的优化方法、产率的提高手段以及质量控制的方法等具体实施方案进行确定，经公司技术委员会判定满足应用要求。

3、对新产品公司依照国家关于医疗器械的要求，由第三方对研究成果最终转化的产品进行临床试验，得到相应的临床数据。对于新技术的应用，公司通过实验得到检测数据。

4、经公司技术委员会或第三方对技术实施方案、临床试验结果或检测数据进行评审，确认满足设计开发要求后，报经公司总经理完成开发阶段。

（二）采购模式

公司生产经营所需原材料、设备及其他物资均由储运及采购部集中统一采购。公司通过执行合格供应商评价程序和供应商业绩管理流程、实行严格的供应商筛选和持续考核制度，选择出在价格、质量、安全、供应能力等各方面符合公司要求的供应商，与之保持长期的合作关系。公司大部分原材料均在国内进行采购，原材料供应渠道稳定。

（三）生产模式

公司生产实行以销定产，批量生产的方式，生产计划严格按照顾客需求及销售计划制定。公司制造系统会依据不同顾客的需求——顾客档案或顾客订单评审输出，借助内部信息系统，将涉及顾客需求的技术工艺信息进行汇总，通过生产线的柔性化适配和内部资源合理调配，采用相应的生产工艺过程和关键点控制，实现对顾客需求的快速准确响应。

（四）销售模式

经过十多年的发展，公司已形成了以华南沿海、上海、北京为中心，覆盖全国绝大部分省市，遍布全球 70 多个国家与地区的营销服务网络，为近 2,000 家医疗机构提供产品、技术和服务。根据专业解决方案内容的差异，公司量身定制的专业解决方案通过直销业务模式实现和公司标准化的专业解决方案通过通过分销业务模式实现。

1、直销业务

公司量身定制的专业解决方案通过直销业务模式实现。公司直销业务主要通过向医疗机构提供以量身定制的产品为核心、以技术支持和专家服务为保障的专业解决方案。要求公司研发、技术、制造、市场等各个环节直接面对终端顾客个性化需求，必须研究、筛选和识别顾客不断变化的需求，必须密切跟踪检验医学学科的发展趋势和竞争对手变化情况。目前直销业务主要集中在华南沿海地区，已经向北京和上海延伸。

公司将量身定制的技术、产品和服务定位于高端市场，并以服务于领导型顾

客为业务突破口。例如：在北京地区服务于解放军总医院（301 医院）、中国人民解放军第 302 医院、中国人民解放军第 305 医院、北京军区总医院、北京天坛医院等领导型顾客；在华南沿海地区服务于广东省人民医院、中山大学孙逸仙纪念医院、中山大学附属第一医院、深圳市人民医院、北京大学深圳医院等领导型顾客；上海地区服务于上海同济大学附属医院、上海中医医院、上海第九人民医院、上海复旦大学附属肿瘤医院等领导型顾客。通过领导型顾客的标杆效应带动市场开拓。

2、分销业务

公司标准化的专业解决方案通过通过分销业务模式实现，是对量身定制专业解决方案及其技术、产品和服务等创新资源进行标准化、流程化整合，并通过对经销商进行专业培训和提供远程技术支持，通过规模化生产、不断培育和壮大的经销商队伍拓展市场所形成的业务拓展模式。目前分销业务主要集中在除华南沿海地区以外的其他中国区及海外市场。

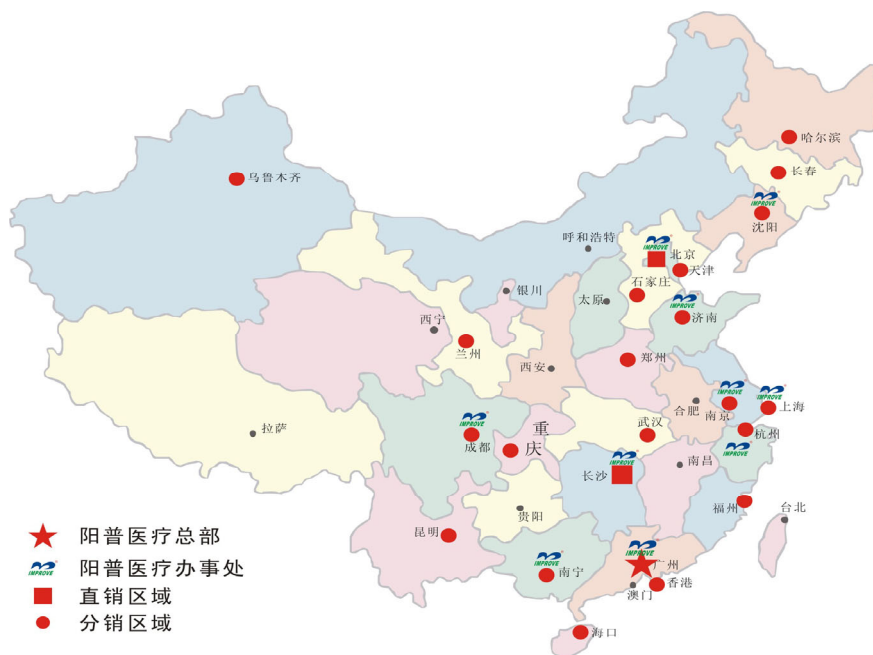
3、国内市场销售情况

（1） 国内市场销售战略

目前国内真空采血系统市场主要集中于东部、南部沿海发达地区和中部地区的三级以上医院。根据市场需求的差异分布，公司国内营销服务网络采取“金三角”布局战略：即以公司华南总部广州为基点，以北京和上海两大城市为北部和东部远程中心，共同构建覆盖国内三大经济圈的“金三角”发展战略。公司在华南沿海地区的营销服务已经得到顾客的广泛认可，拥有较高的市场占有率，公司将华南沿海地区的营销服务作为示范窗口，将成功经验逐渐向北京、上海以及其他市场推广，快速提高市场占有率，提升公司品牌知名度。

（2） 国内营销服务网络分布

目前，公司在国内的营销服务网络建立了广州总部和上海、北京等 9 个直属办事处，已经覆盖了国内三大经济圈及中西部重点城市等真空采血系统的主要消费区域市场。国内营销服务网络如图：



4、海外市场销售情况

(1) 海外市场销售战略

公司的海外市场拓展遵从“重点突破，以点带面”的原则，集中资源选择重点市场区域的代表性国家或地区进行集中式营销。公司通过参加国际医疗器械学术交流会议、产品展会、电子商务信息和选点调研方式向国外顾客展示产品并获得市场信息，对锁定市场区域则专门进行考察和调研，选定分销商进行产品和技术培训，并组织经销商对公司及国内主要顾客现场参观，举办每年两季的海外经销商集中培训，促进长期稳定业务关系的建立和深化。

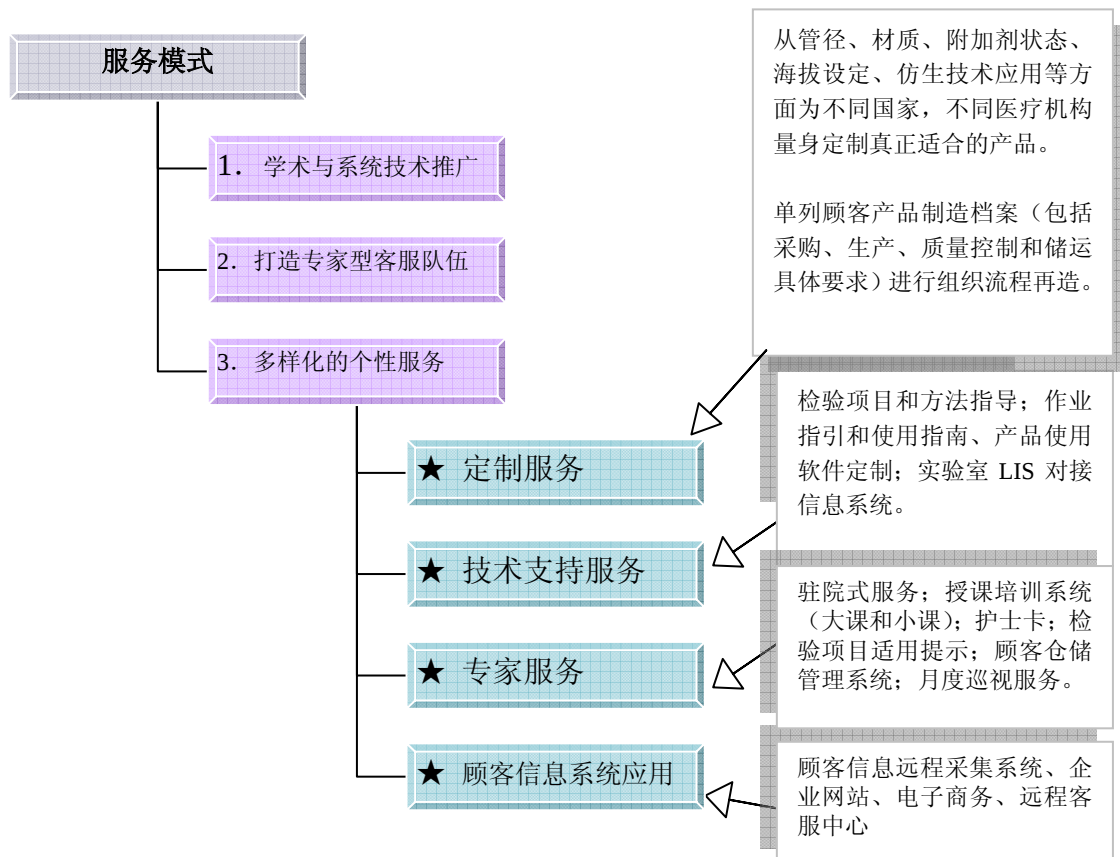
(2) 海外市场营销网络分布

2008年1月后公司取得自营进出口相关手续，主要采取直接面向海外市场的当地经销商进行分销。随着公司主要产品和品牌得到海外市场顾客的认可，公司近两年来海外市场业务呈现出快速增长的趋势，公司的营销服务渠道从区域性营销服务向全球化营销服务快速拓展，为70多个国家和地区的近2,000家医疗机构提供产品和技术服务。公司全球市场营销服务网络的地域分布情况如图：



（五）服务模式

服务模式是公司获得顾客个性化需求，提供专业解决方案的重要依托。



八、发行人主要产品的产销情况

（一）主要顾客群体

目前公司主要顾客群体为国内三级以上医院和国内外大型的医疗器械经销商。终端市场的顾客群体为医院和各类医疗检验机构。未来公司将在现有优质顾客的示范作用下，拓展其他市场区域和各级医院等医疗机构。

（二）产品定价策略

公司产品的定价策略主要基于公司的销售模式对应专业解决方案的差异，分为直销业务定价策略和分销业务定价策略。

1、直销业务的定价：基于量身定制专业解决方案通过直销服务于公司的终端顾客医疗机构。定价主要考虑了提供专业解决方案的技术增值服务、专家服务等所带来的研发、技术支持和服务的大量投入、个性化定制为主和标准化产品为辅的原材料与制造成本等内容。此业务能满足顾客高技术支持、高品质产品和高服务的需要，主要在高端市场推广。

2、分销业务的定价：基于标准化专业解决方案主要对应于分销业务，通过经销商服务于医疗机构。定价主要考虑了标准化产品为主和个性化定制为辅的原材料与制造成本、经销商提供给终端顾客的服务及合理利润、整合公司第三代真空采血系统产品技术创新所分摊的研发和技术支持等费用等内容。此业务提供的标准化产品和支持服务，有利于公司业务规模的快速增长。

（三）公司主要产品产能、产量和销量

报告期内，公司通过不断增加资产投入、人员投入、调整生产班次，使得公司产能有所提高。公司主要产品真空采血管的产能、产量和销量情况如下：

真空采血管	2008 年	2007 年	2006 年
产能（万支）	12,000.00	12,000.00	4,000.00
产量（万支）	13,213.90	10,414.58	2,848.57
销量（万支）	13,523.44	8,967.39	3,270.33
产能利用率	110.12%	86.79%	71.21%
产销率	102.34%	86.10%	114.81%

报告期内公司产能不断增加，由于产能以期末作为计算基础，所以存在产能利用率未达到 100%情况。公司生产一直处于满负荷生产状态，目前随着业务量迅速增长和新市场不断开拓，产能已不能有效满足顾客与市场需求，募集资金项目的投产将有效提升公司生产规模和产品性能，缓解产能制约公司发展的瓶颈。

公司通过为顾客提供专业解决方案业务模式得到市场的不断认可，公司销售量持续上升，2007 年因为产能较大幅度扩大，存在生产与市场开拓的时间差，公司为了作好开拓市场的准备，保证市场供应，所以产销率略低。目前公司产品产销两旺。

（四）公司的主营业务收入构成情况

报告期内公司主营业务收入快速增长，从2006年的4,398.76万元增长至2008年的10,320.09万元，增长了134.61%。主营业务收入的增长主要来源于真空采血管销售收入的快速增长。

1、不同产品的主营业务收入构成

产品名称	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
真空采血系统	5,217.08	84.05	8,837.59	85.63	6,208.28	85.85	3,467.73	78.83
其中：采血管	4,751.04	76.54	7,845.91	76.02	5,586.65	77.26	3,032.23	68.93
采血针	466.04	7.51	991.67	9.61	621.63	8.60	435.5	9.90
代理产品及其它	989.84	15.95	1,482.50	14.37	1,022.86	14.14	931.02	21.16
合计	6,206.92	100	10,320.09	100	7,231.14	100	4,398.76	100

2、不同销售模式的主营业务收入构成

公司销售模式分为直销和分销。直销业务是公司业务开展的基石与示范窗口，剔除 2006 年与 2007 年执行不同增值税率差异影响后，2007 年直销业务收入同比增长 13.98%，2008 年同比增长 19.76%，实现了稳步增长。

分销业务是公司整合直销业务的各项创新资源基础上，形成规模效应优势，促进营业收入和市场占有率快速增长，提升公司品牌知名度，延伸和壮大公司自

身系统的价值链，促进公司持续快速发展。公司分销业务收入 2007 年同比增长 381.22%，2008 年同比增长 65.83%。

销售模式		2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
		金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)	金额 (万元)	比重 (%)
直销		2,861.81	46.11	4,642.86	44.99	3,807.61	52.66	3,687.33	83.83
分 销	国内	1,104.29	17.79	2,072.51	20.08	1,548.08	21.41	711.42	16.17
	海外	2,240.81	36.10	3,604.73	34.93	1,875.45	25.94	-	-
	小计	3,345.10	53.89	5,677.23	55.01	3,423.53	47.34	711.42	16.17
合计		6,206.92	100	10,320.09	100	7,231.14	100	4,398.76	100

3、不同区域分布的主营业务收入构成

公司在华南沿海地区直销业务成功经验和示范效应的基础上，通过直销业务和分销业务并举拓展其他中国区和海外市场。2006 年~2008 年，公司在除华南沿海地区外的其他中国区和海外市场的营业收入增长了 1,693.96%，2008 年其他中国区和海外市场收入占主营业务收入比重上升至 49.80%，公司从区域营销服务向全球化战略营销服务快速拓展，市场的成功开拓使主营业务收入呈持续快速增长态势。

地 区	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
华南沿海	2,826.29	45.53	5,180.57	50.20	4,416.62	61.08	4,112.27	93.49
其他中国区	1,139.81	18.36	1,534.80	14.87	939.07	12.99	286.49	6.51
海外市场	2,240.81	36.10	3,604.73	34.93	1,875.45	25.94	-	-
合 计	6,206.92	100	10,320.09	100	7,231.14	100	4,398.76	100

4、海外市场销售分布情况

目前，公司主要产品的销售已经覆盖了全球 70 多个国家或地区。主要产品进口国主要集中在亚洲和欧洲地区，2008 年亚洲和欧洲地区的销售额占海外市场总销售额 83.70%。2008 年公司海外市场销售分布情况如下表：

地区	金额（万元）	比重（%）
亚洲	1,682.89	46.69
欧洲	1,334.05	37.01
南美	251.77	6.98

非洲	208.60	5.79
中东	127.41	3.53
合计	3,604.73	100.00

（五）主要产品的销售单价变动情况

真空采血管	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
直销业务单价（元/支）	0.90	0.91	0.92	0.96
分销业务单价（元/支）	0.48	0.48	0.49	0.73
平均单价（元/支）	0.58	0.58	0.62	0.93

公司直销业务对应的量身定制专业解决方案的技术增值服务、系统化服务等所带来的研发、技术支持和专家服务的大量投入等内容，定价相对较高。同时公司在华南沿海地区三级以上医院的覆盖率较高，顾客优质且比较稳定。

2007 年以来，公司通过分销业务加快了在其他中国区和海外市场的市场拓展，公司分销业务下的产品定价主要考虑了标准化专业解决方案的技术增值服务、标准化服务、原材料与制造成本，定价相对直销业务较低。

为了快速开拓市场和提升品牌知名度，公司通过分销业务加快了在其他中国区和国外市场的拓展，销售收入迅速增长。2006~2008 年，公司分销业务模式所占主营业务收入比重逐渐上升，分别为 16.17%、47.34%和 55.01%。随着直销与分销业务占比发生变动，使得真空采血管平均单价也发生变动。

（六）公司前五名客户销售情况

1、报告期内前五名客户销售情况如下：

年份	序号	公司名称	销售金额 (万元)	比例	销售方式
2009 年 1~6 月	1	Corway Ltd.	403.88	6.49%	分销
	2	Labor Import Comercial Importadora e Exportadora Ltda	225.29	3.62%	分销
	3	Rafel, LLC	186.39	3.00%	分销
	4	上海商和医疗器械有限公司	165.40	2.66%	分销
	5	广东因特圣医疗器械有限公司	132.91	2.14%	分销
	合计		1,113.86	17.91%	—
2008 年度	1	广东因特圣医疗器械有限公司	576.15	5.57%	分销
	2	Corway Ltd.	559.80	5.41%	分销
	3	广东顺能发展有限公司	513.39	4.96%	分销
	4	上海商和医疗器械有限公司	373.99	3.62%	分销

	5	Rafel, LLC	242.19	2.34%	分销
	合计		2,265.52	21.90%	—
2007 年度	1	广东省医药保健品进出口公司	781.29	10.80%	分销
	2	广东省畜产进出口集团公司	716.87	9.91%	分销
	3	上海商和医疗器械有限公司	335.40	4.64%	分销
	4	中山火炬开发区智达合众医疗器械经营部	228.16	3.15%	分销
	5	中山大学附属第二医院	193.58	2.68%	直销
	合计		2,255.30	31.19%	—
2006 年度	1	中山火炬开发区智达合众医疗器械经营部	208.86	4.73%	分销
	2	广东省人民医院	153.20	3.47%	直销
	3	广州市第一人民医院	124.70	2.83%	直销
	4	广东省中医院	120.88	2.74%	直销
	5	北京大学深圳医院	117.53	2.66%	直销
	合计		725.17	16.44%	—

2、报告期内前五名客户与公司的关系

报告期内公司的前五名客户中除广东省医药保健品进出口公司为公司第三大股东之外，不存在其他关联关系。

保荐机构经核查认为，报告期内公司的前五名客户中除广东省医药保健品进出口公司为公司第三大股东之外，不存在其他关联关系。

（七）公司代理产品情况

报告期内公司的代理产品主要为检验仪器和试剂产品。

单位：万元

产品名称	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	营业收入	占比 (%)	营业收入	占比 (%)	营业收入	占比 (%)	营业收入	占比 (%)
代理产品及其它	989.84	15.95	1,482.50	14.37	1,022.86	14.15	931.02	21.16

代理产品主要是美国雅培公司、芬兰 Orion 集团、丹麦雷度公司和美国普莱默斯公司等国际知名品牌的相关试剂和设备。代理相关试剂和设备，是更好的满足个性化顾客需求，达到为顾客提供临床检验实验室和临床护理专业解决方案的目标。此外通过与它们在诊断行业合作，有利于与国际著名公司交流，提高自身研发水平。

（八）主要产品的原材料、能源及其供应情况

报告期内公司主要产品的原材料、能源价格变动较小，供应情况稳定充足。

1、报告期内主要原材料占生产成本的比重

主要原材料	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
	占生产成本比例	占生产成本比例	占生产成本比例	占生产成本比例
胶塞	27.22%	24.53%	27.27%	26.76%
管材	26.63%	24.05%	23.91%	16.67%

2、报告期内主要原材料的价格变动趋势

名称	2009 年 1~6 月 单价变动率	2008 年 单价变动率	2007 年 单价变动率
胶塞	3.92%	-1.72%	-2.73%
管材	5.95%	4.01%	2.51%

报告期内公司原材料供应稳定，采购成本基本稳定。这主要是公司采购的原材料均处于供应充足、非垄断行业，加之药包材行业整体逐渐走向成熟，规模化效应逐渐显现，消化了基础原料价格波动风险。

公司已与多家供应商建立了共同发展、协同促进的紧密合作关系，能够保证原材料的稳定供应。

3、报告期内主要能源供应情况及占成本比重情况

公司主要能源是电和水。报告期内电和水的供应情况稳定，价格基本稳定，报告期内水电占公司生产成本比重分别为 2.31%、2.28%、2.41%、2.41%。

（九）公司前五名供应商情况

1、报告期内前五名供应商采购情况

单位：万元

项目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
向前 5 名供应商采购额合计	1,306.60	2,098.11	1,772.53	864.79
占当期采购金额比率	51.40%	31.76%	41.84%	51.35%

2、报告期内前五名供应商与公司的关系

报告期内公司与前五名供应商中，除公司股东省医保和公司关联方体外公司

以外，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有公司5%以上股份的股东，未在上述顾客和供应商中拥有权益。

（十）公司质量控制情况

公司将质量战略作为公司基础战略之一，建立以顾客为关注焦点的质量管理体系，对产品质量进行有效控制。质量管理作为公司最基础与核心工作之一，通过质量管理体系的有效运行与应用，为公司全面经营管理输出思想和方法。公司已经建立了严谨和多级的质量管理体系，并建立了满足多区域的质量标准。

1、质量控制标准

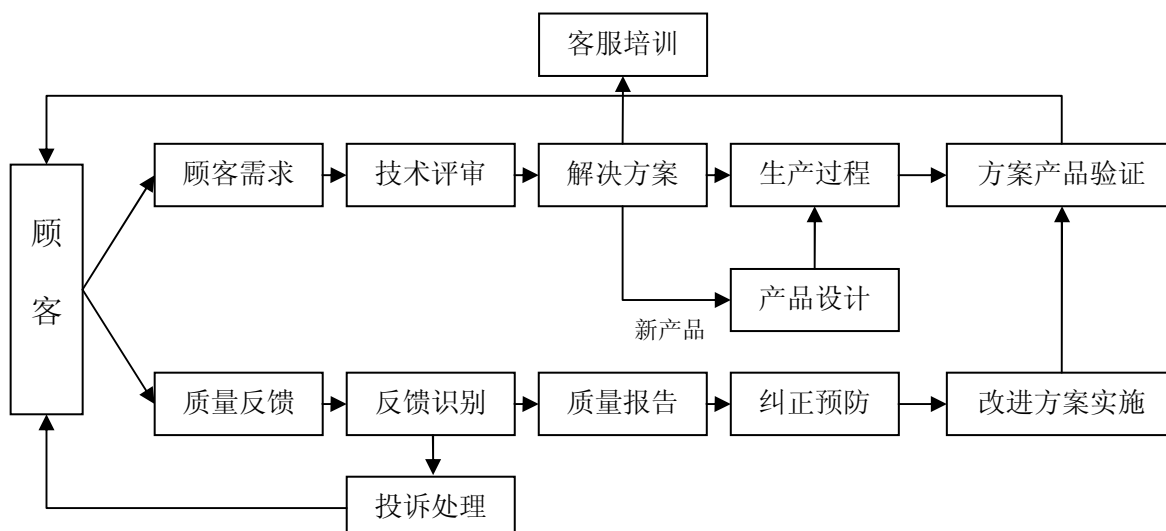
（1）质量管理体系标准要求

公司的质量管理体系适应及符合多种质量管理体系标准的要求，包括国际及中国的相关要求：

序号	质量管理体系标准	所属范围
1	ISO9001	质量管理体系
2	ISO13485	医疗器械质量管理体系
3	中国医疗器械 GMP	医疗器械生产企业质量管理体系规范（试点用）（国食药监械[2006]622 号）
4	中国医疗器械 GMP	医疗器械生产企业质量管理体系规范无菌医疗器械实施细则（试点用）（国食药监械[2006]622 号）

（2）公司质量管理体系主流程图

公司以顾客为中心、以满足顾客需求为目标来识别与建立质量管理控制流程，对形成产品质量全过程进行严格控制，并持续改进产品质量。



(3) 执行欧盟医疗器械指令

序号	医疗器械指令	内容
1	MDD 93/42/EEC	医疗器械指令（采血针适用）
2	IVDD 98/79/EC	体外诊断医疗器械指令（采血管适用）

(4) 主要产品真空采血管严格执行及符合多种标准的要求

序号	标准	标准要求	内容
1	ISO	ISO6710: 1995	一次性使用静脉血样采集容器
2	欧盟	EN14820: 2004	一次性使用人体静脉血样采集容器
3	美国	NCCLS H1—A5	真空采血管及其添加剂
4	中国	YY0314—2007	一次性使用人体静脉血样采集容器

2、质量控制措施

(1) 公司严格按中国医疗器械 GMP 的要求设计车间，目前已拥有约 2,200 平方米的十万级 GMP 洁净生产车间，进行严格的洁净控制及防止污染控制。

(2) 为满足顾客需要，公司严格按 ISO9001 及 ISO13485 国际标准的要求建立一整套以“一流品质、一流服务”为质量目标的质量管理体系，严格按体系文件的要求对顾客需求识别以及顾客需求变化识别、订单评审、设计、采购、生产过程、贮存、交付、售后服务等涉及到质量控制的所有流程进行受控管理，确保持续提供稳定的产品质量并持续改进产品质量。

(3) 公司设立专门的质量管理部门——质量法规与品质保证部和品质控制部，实行质量一票否决制。公司拥有一批高素质的质量管理队伍，对各个环节按照体系文件的要求进行严格的监控；建立由公司高层领导的质量委员会，专责协调质量控制，下设的体系小组，对质量管理体系的运行进行管理与监控，确保体系的良好执行。

(4) 公司的质量管理体系已正式运行了 8 年多，按体系的要求，公司每年进行两次质量管理体系内审；进行 1 次管理评审；每年至少进行 1 次外审，由德国 TÜV SÜD 公司来公司进行现场监督审核。对日常出现的异常，公司也及时发出“纠正预防措施单”进行纠正与改进。

(5) 公司每月定期召开由管理者代表主持的月度质量会议，对体系运行情况、质量制度实施情况以及产品质量情况进行分析、讨论与改进。

(6) 公司对原材料的质量控制，除了由品质控制部加强对原材料的进厂检验外，还进一步向上游延伸，着重关注供应商的质量保证能力，引入供应商质量管理体系（SQM），制定《采购控制程序》和《合格供应商评定控制程序》，进行严格的供应商质量管理。建立合格供应商名录，对主要原料供应商每年度进行第二方审核，核发有效证书，规定所有原材料的采购必须来自于合格供应商的合格物料清单，较好地控制了原材料的质量，为公司产品质量的稳定和提高提供基础保证。

(7) 公司还专门建立了医学实验室，配备了各类医学检验仪器，负责对产品的质量进行包括临床实验在内的全面检验，并对顾客质量反馈和技术部门对产品的改进实施验证，确保产品质量的控制和提高。

3、顾客服务与质量投诉处理

(1) 公司坚持将工作重点放在不断了解和满足顾客需要上，建立了一套完善的顾客服务及顾客信息反馈系统，注重与医护人员和患者的直接沟通与交流。以专家型销售人才及具备专业医护知识的顾客服务人员，为顾客提供“阳普驻院式服务”，以贴心的服务、专业的水准给顾客足够的信心保证，赢得了顾客的信任和支持。同时，产品在顾客使用过程中的质量评价、改进需求可以更及时准确地反馈至质量管理部门，成为产品质量持续改进的重要输入。

(2) 公司建立“订单控制程序”，通过与顾客接触、沟通、联络来了解顾客的需求；通过市场调查、查阅相关法律法规文件、订单评审、与顾客交流以及对公司自身能力的评估等方式确定与产品有关的要求，并将这些要求形成相关文件，如产品标准、顾客档案、订货单、特殊订单评审表等。公司在承诺向顾客提供产品前，对与产品有关的要求进行评审，确保交付的产品符合顾客的质量要求。

(3) 公司设立专门的顾客服务部门——顾客服务中心，按照《顾客服务程序》要求对顾客进行售前、售中和售后服务，及时解决顾客的问题；并依据《顾客投诉处理程序》对顾客的质量投诉进行妥善处理，达成顾客满意，每月对顾客的投诉进行统计与分析，并相应提出改进措施。同时，还根据《顾客满意度测量程序》等相关要求，定期进行顾客满意度调查，持续改进和提高公司的产品质量和服务质量。

(4) 对交付后的产品使用情况进行市场售后监督，一旦出现符合报告准则

的不良事件，将严格按《警戒系统控制程序》，启动警戒系统进行评估与处理，必要时实施产品召回。

公司报告期内未发生重大产品质量事故和纠纷。

（十一）公司安全生产和环境保护情况

1、公司对安全生产采取的保护措施

公司高度重视安全生产管理，制定了《安全生产管理制度》、《劳动保护用品管理办法》各类设备的操作、检修、维护保养制度，对员工进行定期或不定期的安全卫生教育和岗位设备操作培训，按规定及时发放劳动防护用品，定期为员工进行健康检查。

公司从成立至今未发生过各类安全生产等方面的事故。

2、公司对环保采取的保护措施

公司主要从事真空采血系统的生产，属高科技、轻污染企业。公司十分重视环境保护和污染防治的工作，根据国家政策及相关环境保护标准，对可能影响环境的因素进行了有效的管理和控制，达到了国家法规及管理体系要求的标准。公司在生产设计、工艺和设备方面首先重点考虑环境保护问题，并严格执行“三同时”。针对生产过程所产生的“三废”，公司采取了多项行之有效的具体治理措施，进行生产经营符合环保要求。

公司自成立至今，未发生环境污染事故，亦未因环境污染事故和环境违法行为受到有关部门处罚。2009年7月17日，广州市环境保护局出具了穗环证字[2009]76号《关于广州阳普医疗科技股份有限公司环保核查情况的函》，确认公司已申报环保手续，近三年至今未发生环境污染事故，未有因违反国家和地方环境保护法律、法规受到处罚的记录。

九、主要固定资产与无形资产

（一）主要固定资产

公司主要固定资产为产品研发、生产、检测使用的仪器设备，办公设备，运输设备等。根据立信羊城出具的审计报告，截至2009年6月30日，公司固定资产

及累计折旧情况如下：

资产项目	原值 (万元)	累计折旧 (万元)	减值准备 (万元)	净值 (万元)	成新率 (%)
机器设备	1,527.98	561.38	1.44	964.96	63.15
运输工具	359.90	138.56	0.30	221.04	61.42
电子及其他设备	381.15	251.54	5.62	123.99	32.53
合 计	2,269.02	951.68	7.36	1,309.99	57.73

(二) 主要生产设备

截至 2009 年 6 月 30 日，公司生产经营使用的主要生产设备情况如下：

序号	生产设备名称	数量	原值 (万元)	净值 (万元)	累计折旧 (万元)	成新率 (%)
1	全自动卧滚式不干胶贴标机	6	77.01	29.90	47.11	38.82
2	高速精密注塑机	3	51.89	28.36	23.54	54.64
3	塑盖组合机	5	43.17	23.67	19.50	54.83
4	试管洗、烘、灭菌一体机	1	36.48	25.82	10.66	70.78
5	无油螺杆式空压机	1	30.00	27.57	2.43	91.90
6	半自动排管机	4	22.68	11.94	10.73	52.66
7	湿法胶塞灭菌烘干机	1	21.98	15.57	6.41	70.84
8	环氧乙烷灭菌器	1	20.50	9.43	11.07	45.99
9	不锈钢真空干燥箱	3	16.71	5.14	11.57	30.74
10	真空压塞机	4	15.90	7.40	8.50	46.55
11	纳米对撞式超高压均质机	1	12.50	6.70	5.80	53.61
12	吹瓶机	1	10.34	5.41	4.93	52.33
13	制膜机	1	8.64	6.12	2.52	70.84

公司各项固定资产均处于良好状态，可以满足公司目前生产经营活动的需要。公司的生产工艺和技术水平目前处于国内同行业的先进水平，所采用的仪器设备也处于国内外同类型仪器设备的较先进行列。

(三) 公司拥有无形资产情况

公司所拥有的无形资产主要有土地使用权、商标、专利、非专利技术。无形

资产的账面价值、使用情况、对公司生产经营的实际作用情况详见本招股说明书“第十节 十三（一）资产分析”。

1、土地使用权

公司目前拥有 1 宗土地使用权，2007 年 4 月 18 日公司以出让方式取得位于广州高新技术产业开发区科学城开源大道以南、开创大道以西地块号为 KXCD-C1-1 面积为 15,437 平方米的土地使用权，期限为 50 年。已取得了相应主管部门颁发的《国有土地使用权证》。

2、商标

公司目前拥有以下 19 项商标：

序号	商标样式	商标注册证编号	注册有效期限 (年.月.日)	类别	核定使用商品
1		1166934	2008.4.13-2018.4.14	10	一次性使用自动抽血玻璃管
2		3652025	2005.5.21-2015.5.20	10	护理器械；套管（医）；医药导管；医疗器械和仪器；验血仪器、注射针管；医疗分析仪器；套（管）针；医用针；输血器
3		3652024	2005.10.7-2015.10.6	10	护理器械；医疗器械和仪器；医疗分析仪器；输血器；尿道注射器；尿道探针；注射针管；套管（医）；验血仪器；套（管）针
4		3429257	2004.10.7-2014.10.6	5	医用血；针剂；人用药；血清；血浆；中药成药；医用营养液
5		4531600	2007.11.28-2017.11.27	10	血红素计；放血针；医用注射器；注射针管；血压计；脉搏计；动脉血压计；验血仪器；医用测试仪；医用诊断设备
6		申请号：5924425	申请日：2007.2.25	10	外科仪器和器械；医用细菌培养器；医疗器械及仪器；泌尿科器械及仪器
7		申请号：5818853	申请日：2007.6.4	10	医用针；护理器械；套管（医）；验血仪器；注射针管；医疗器械和仪器；套（管）针；尿道注射器；医疗分析仪器；输液器
8		申请号：5818854	申请日：2007.6.4	10	医用针；护理器械；套管（医）；验血仪器；注射针管；医疗器械和仪器；套（管）针；尿道注射器；医疗分析仪器；输液器
9		申请号：6316307	申请日：2007.11.7	41	文字出版（宣传册除外）；图书出版；书籍出版；在线电子书籍和杂志的出版；提供在线电子出版物（非

					下载的)录像带发行;培训;安排和组织会议;安排和组织专家讨论;安排和组织专题讨论会。
10		申请号: 6347077	申请日: 2007.11.21	5	医药用洗液;怀孕诊断用化学制剂;医用诊断制剂;医用或兽用化学试剂;培养细菌用的溶剂;培养细菌用的肉汤;细菌培养媒介;制微生物用营养物质;微生物用培养物;医用或兽用微生物培养基;医用或兽用微生物培养体
11		申请号: 6818706	申请日: 2008.07.03	10	输血器;输精器;医用针;放血针;血压计;套(管)针;透析器;避孕套;套管(医);医用手套;尿道探针;验血仪器、血色素计;眼科器械;注射针管;医用导管;护理器械;
12		申请号: 6818707	申请日: 2008.07.03	5	消毒剂;卫生消毒剂;医用化学制剂;细菌培养媒介;培养细菌用的肉汤;培养细菌用的溶剂;微生物用营养物质;微生物用培养物;怀孕诊断用化学试剂等
13		申请号: 6818704	申请日: 2008.07.03	10	输血器;输精器;医用针;放血针;血压计;套(管)针;透析器;避孕套;套管(医);医用手套;尿道探针;验血仪器、血色素计;眼科器械;注射针管;医用导管;护理器械;
14		申请号: 6818705	申请日: 2008.07.03	5	消毒剂;卫生消毒剂;医用化学制剂;细菌培养媒介;培养细菌用的肉汤;培养细菌用的溶剂;微生物用营养物质;微生物用培养物;怀孕诊断用化学试剂等
15	OVERSEAS LABORATORY MEDICINE	申请号: 7073449	申请日: 2008.11.24	41	培训;安排和组织会议;安排和组织专家讨论会;安排和组织专题研讨会;文字出版(广告宣传册除外);图书出版;书籍出版;在线电子书籍和杂志的出版;提供在线电子出版物;
16		申请号: 7080175	申请日: 2007.11.27	10	一次性使用真空采血管;医疗器械和仪器;医疗分析仪器;验血仪器;注射针管;医用导管;套管(医);外科仪器和器械;医用针;护理器械;
17	IMPROMINI	申请号: 7261041	申请日: 2009.3.18	10	同上
18	依布	申请号: 7261040	申请日: 2009.3.18	10	同上
19	ESRACUTER	申请号: 7261039	申请日: 2009.3.18	10	同上

3、专利证书

(1) 已取得授权证书的专利

序号	专利名称	所处阶段	专利号	专利权人	权利期限	证书类型
1	一种采血管	已授权	ZL99258660.7	发行人	自 1999 年 12 月 29 日起 10 年	实用新型
2	自动定量采血器	已授权	ZL00227306.3	发行人	自 2000 年 2 月 1 日起 10 年	实用新型
3	可输液式采血针夹持器	已授权	ZL01215261.7	发行人	自 2001 年 2 月 21 日起 10 年	实用新型
4	真空采血管用安全帽	已授权	ZL03224217.4	发行人	自 2003 年 3 月 13 日起 10 年	实用新型
5	静脉采血自动换管机	已授权	ZL 03274846.9	发行人	自 2003 年 9 月 29 日起 10 年	实用新型
6	静脉采血用自动取管机	已授权	ZL 03274879.5	发行人	自 2003 年 9 月 29 日起 10 年	实用新型
7	静脉血液标本摇匀装置	已授权	ZL 03274845.0	发行人	自 2003 年 9 月 29 日起 10 年	实用新型
8	尿液标本采集装置	已授权	ZL 03274847.7	发行人	自 2003 年 9 月 29 日起 10 年	实用新型
9	真空采血试管	已授权	ZL00620060807.5	发行人	自 2006 年 6 月 26 日起 10 年	实用新型
10	套筒式静脉采血针	已授权	ZL200720048949.4	发行人	自 2007 年 2 月 27 日起 10 年	实用新型
11	采血针夹持器	已授权	ZL200730048883.4	发行人	自 2007 年 3 月 2 日起 10 年	外观设计
12	一种用于 PCR 产物分析的功能化微流控芯片	已授权	ZL2007200581753	发行人	自 2007 年 10 月 12 日起 10 年	实用新型
13	止血带	已授权	ZL200730048884.9	发行人	自 2007 年 3 月 2 日起 10 年	外观设计
14	微生物标本采集和贮存装置	已授权	ZL200720059464.5	发行人	自 2007 年 11 月 13 日起 10 年	实用新型
15	一种配套卧式贴标机的管件收集装置	已授权	ZL200820044365.4	发行人	自 2008 年 2 月 28 日起 10 年	实用新型
16	一种微量采血管	已授权	ZL200820044366.9	发行人	自 2008 年 2 月 28 日起 10 年	实用新型
17	一种真空采血管的针座结构	已授权	ZL200820044364.X	发行人	自 2008 年 2 月 28 日起 10 年	实用新型

(2) 已获得受理的专利

序号	专利名称	所处阶段	专利号	专利权人	申请日期	证书类型
1	一种功能化微流控芯片及其用于 PCR 产物分析的方法	已受理	受理号： 200710030809.9	发行人	2007 年 10 月 12 日	发明专利
2	自动采血系统以及采血装置	已受理	受理号： 200810026139.8	发行人	2008 年 1 月 30 日	发明专利

4、非专利技术

序号	技术名称	技术内容	技术应用范围	技术来源	是否核心技术	技术水平
1	试管内壁仿生膜处理技术	根据不同血液标本中存活细胞和活性蛋白对盛装容器的相容性要求，利用表面接枝技术，对试管内壁进行仿生膜处理，改善血液相容性，防止变异产生，延缓变异进程。	采血管	自主研发	是	独家专有 国际领先
2	细胞休眠技术	针对血清和血细胞共有物质/细胞代谢的直接、间接能量提供物质/细胞代谢产物等的检测，采用复合抗凝系统作为添加剂，达到抑制血细胞的某些代谢,使血细胞处于一种“休眠”状态，从而达到该物质在血清中的值保持恒定的技术集成。	全血类、 血浆类 采血管	自主研发	是	独家专有 填补国内 空白
3	纳米快速血液凝固促进技术	通过准球形纳米颗粒诱导血小板释放并激活凝血酶，以使血液快速凝固的技术。该技术对危重急诊病人救治具有重要意义。	血清类 采血管	自主研发	是	独家专有 国际领先
4	耐高温血清分离胶合成技术	通过功能性单体聚合反应及有机触变技术,合成能耐高温、分子量分布范围窄的血清细胞隔离剂，保障免疫学实验的适用性。	采血管	自主研发	是	独家专有 国际领先
5	采血针针管仿生膜处理技术	对针管及采血针通道内壁进行仿生膜化处理，达到减小血小板黏附和激活，控制血液标本离体后变异的目的。	采血针	自主研发	是	国内领先
6	改性医用高分子材料及注塑成型技术	采用共混改性的方法打破 PET 大分子链的规整性，使 PET 的结晶能力下降，从而提高了 PET 对气、水的阻隔性能，并采用多腔（48）热流道快速精密成型技术及机械手装置，注塑高品质塑料试管。	采血管	自主研发	是	自主研发 国内领先
7	等离子体试管内壁处理技术	利用低温等离子体技术对塑料试管内表面进行处理，引入含氧极性基团，达到其成膜能力，成膜质量提升的作用。	采血管	自主研发	是	国际先进
8	致密性胶塞表面处理技术	通过在胶塞表面镀覆致密的高分子膜，以有效降低胶塞中小分子物质向外迁移，达到延长产品有效期的作用。	采血管	自主研发	是	国内领先
9	等渗体应用技术	通过在PET试管内添加独特配方的等渗体溶液，以保障细胞外渗透后恒定，以便细胞形态的检查，细胞计数检查更准确	采血管	自主研发	否	国际先进
10	惰性气体保护技术	利用非极性惰性气体置换真空采血管中的活性空气成分，避免空气中极性分子如CO ₂ 对血小板激活而干扰病人凝血机制的检测。	采血管	自主研发	否	国际领先

11	超声喷雾技术	在微升级定量分注设备的基础上，利用超声雾化原理，将附加剂雾化后均匀地喷涂在试管内壁。	采血管	自主研发	否	国内领先
----	--------	--	-----	------	---	------

（四）主要租赁建筑物及场地情况

目前公司向省医保和广东永龙建设投资有限公司租赁了两处房屋建筑物及场地，用于公司办公经营及生产场地，具体如下：

合同登记备案号	出租人	标的位置	面积（m ² ）	租赁期限（年.月.日）
701700440	省医保	广州市芳村花海街 16 号范围内的建筑物及场地	7,900	2006.11.8-2014.11.7
16000692030258	广东永龙建设投资有限公司	广州高新技术产业开发区科学城揽月路 80 号广州科技创新基地 D 区第五层 510 单元	34.30	2009.1.1-2009.12.31

公司向省医保租赁房屋建筑物及场地的租赁价格公允，对公司生产经营不构成重大影响。具体情况详见本招股说明书“第七节 二、（二）关联交易”。

公司向广东永龙建设投资有限公司租赁房屋建筑物及场地的租赁价格公允，对生产经营影响较小，具体情况如下：

1、租赁价格的公允性

公司于 2009 年 3 月 19 日与广州永龙建设投资有限公司签订了《房屋租赁合同》。该合同约定，公司承租的广州高新技术产业开发区科学城揽月路 80 号广州科技创新基地 D 区第 5 层 510 单元，租赁期限从 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日，租赁面积 34.3 平方米，租金免费，物业管理费为 5 元/平方米/月。

公司认为，该等房产租赁遵循了平等、自愿的原则，系合同双方真实的意思表示，合法有效；且同等区域内存在若干相似的免费租赁情形，非公司独自享有的特殊优惠政策，因此并不存在不公允之情形。

2、对生产经营的影响

根据广州市国土资源管理局公布的 2008 年广州萝岗区科学城揽月路的写字楼租金参考价 30 元/平方米计算，公司该处租赁房产需支付的租金约 12,348 元/年，因此，该处房产的租赁不会对公司的生产经营造成影响。

保荐机构经核查认为，发行人租赁该处房屋建筑物及场地遵循了平等、自愿

的原则，系合同双方的真实意思表示，合法有效，并履行了相关程序，不会对发行人生产经营构成实质性影响。

发行人律师经核查认为，发行人租赁该处房屋建筑物及场地遵循了平等、自愿的原则，系合同双方的真实意思表示，合法有效，并履行了相关程序，不会对发行人生产经营构成实质性影响。

（五）固定资产和无形资产的抵押情况

1、土地抵押情况

公司于 2008 年 7 月 10 日与广东银达担保投资集团有限公司签订了《反担保抵押合同》。根据该合同，公司以[08 国用 05 第 000023 号]土地使用权为广东银达担保投资集团有限公司与中国工商银行广州下九路支行签订的《最高额保证合同》提供反担保。

2、固定资产作为反担保的情况

公司于 2009 年 3 月 26 日与广州凯得投资担保公司签订了《借款担保服务合同》，公司以一批机械设备作为反担保抵押。

十、特许经营许可权

目前公司已取得现有生产经营所需的所有许可证、证书及注册证。具体如下：

序号	证件名称	最新发证时间	有效期限	批准文号
1	德国 TÜV SÜD 认证-采血管 CE 技术文件评审报告	2008-10-17	2011-10-16	TFR-SHA-43324200801
2	德国 TÜV SÜD 认证-EC 输液泵证书	2008-04-21	2013-04-20	编号：G1080143324007
3	德国 TÜV SÜD 认证-EC 采血针、微生物拭子证书	2008-09-10	2013-06-24	编号：G2080743324010
4	德国 TÜV SÜD 认证-ISO13485：2003 采血管、采血针、输液泵、微生物拭子证书	2008-04-21	2010-06-30	编号：Q1N080143324006
5	德国 TÜV SÜD 认证-ISO9001：2000 采血管、采血针、输液泵、微生物拭子证书	2008-08-21	2010-06-30	编号：1210015304TMS
6	对外贸易经营者备案登记表	2007-11-01	无期限	备案登记表编号：00470298
7	进出口货物收发货人报关注册登记证书	2007-12-07	2010-12-7	海关注册登记编号：4401363024

8	自理报检单位备案登记证明书	2007-11-16	2012-11-16	备案登记号：4401004024
9	医疗器械生产企业许可证	2007-11-10	2011-04-14	粤食药监械生产许20010331号
10	医疗器械经营企业许可证	2007-11-15	2012-04-05	粤010079
12	压脉带医疗器械注册证	2007-12-11	2010-07-19	注册号：粤穗食药监械(准)字2006第1540034号(更)
14	一次性使用微生物拭子医疗器械注册证	2007-11-26	2011-04-23	注册号：粤食药监械(准)字2007第2410149号(更)
15	一次性使用真空采血管医疗器械注册证	2008-12-19	2012-11-04	注册号：粤食药监械(准)字2008第2410419号
16	丙氨酸氨基转移酶(ALT)体外测定试剂盒(速率法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400129号
17	天门冬氨酸氨基转移酶(AST)体外测定试剂盒(速率法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400130号
18	葡萄糖(GLU-HK)体外诊断测定试剂盒(己糖激酶法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400131号
19	尿素(UREA)体外测定试剂盒(谷氨酸脱氢法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400132号
20	氯(Cl)体外诊断测定试剂盒(硫氰酸汞法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400133号
21	谷氨酰基转移酶(GGT)体外测定试剂盒(速率法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400134号
22	肌酸激酶(CK-NAC)体外诊断测定试剂盒(酶偶联法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400135号
23	碱性磷酸酶(ALP)体外测定试剂盒(速率法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400136号
24	载脂蛋白(ApoA1)体外测定试剂盒(比浊法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400137号
25	白蛋白(ALB)体外诊断测定试剂盒(溴甲酚绿法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400138号
26	甘油三酯(TG)体外诊断测定试剂盒(酶法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400139号
27	载脂蛋白(ApoB)体外诊断测定试剂盒(比浊法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400140号
28	胆固醇(CHOL)体外诊断测定试剂盒(酶法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400141号
29	尿酸(UA)体外诊断测定试剂盒(尿酸酶-过氧化物酶法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400142号
30	直接胆红素(DBIL)体外诊断测定试剂盒(速率法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400143号
31	低密度脂蛋白胆固醇(LDL-C)体外诊断测定试剂盒(直接法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400144号
32	总胆红素(TBIL)体外测定试剂盒(氧化法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400145号
33	肌酸激酶同工酶(CK-MB)体外诊断测定试剂盒(免疫抑制法)医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)字2008第2400146号
34	乳酸脱氢酶(LDH)体外诊断测定试剂	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械(准)

	盒（速率法）医疗器械注册证			字 2008 第 2400147 号
35	总胆汁酸(TBA)体外诊断测定试剂盒(循环酶法) 医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400148 号
36	脂蛋白（a）[LP（a）]体外诊断测定试剂盒（免疫比浊法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400149 号
37	高密度脂蛋白胆固醇（HDL-C）体外诊断测定试剂盒（直接法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400150 号
38	总蛋白（TP）体外诊断测定试剂盒（双缩脲法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400151 号
39	葡萄糖（GLU-OX）体外诊断测定试剂盒（氧化酶法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400152 号
40	二氧化碳(CO ₂)体外诊断测定试剂盒(酶法) 医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400153 号
41	镁（Mg）体外诊断测定试剂盒（邻甲苯胺兰法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400154 号
42	无机磷（P）体外诊断测定试剂盒（紫外法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400155 号
43	肌酐（Cr）体外诊断测定试剂盒（氧化酶法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400156 号
44	a-羟丁酸脱氢酶（a-HBDH）体外诊断测定试剂盒（速率法）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2400157 号
45	一次性使用静脉采血针注册证及生产制造表医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：国食药监械（准）字 2008 第 3150538 号
46	一次性使用血型检测管医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2410430 号
47	一次性使用人体末梢血采集容器（商品名：微量采血管）医疗器械注册证	2008-05-05	2012-05-05	注册号：粤食药监械（准）字 2008 第 2410431 号
48	全自动真空采血管脱盖机医疗器械注册证	2009-05-04	2014-05-04	注册号：粤穗食药监械（准）字 2009 第 1410042 号

2001 年，公司通过德国 TÜV PS 公司（现更名为德国 TÜV SÜD 公司）颁发的 ISO9001：2000、欧盟 EN46002：1996 质量体系认证证书。

2002 年 12 月，公司的真空采血系统产品完成了 CE 认证工作，2003 年 1 月采血管获得德国 TÜV PS 公司颁发的认证证书，2003 年 6 月采血针获得德国 TÜV PS 公司颁发的认证证书、采血管产品欧盟 CE 合格证明书。

2004 年 6 月份，公司又通过了 ISO9001：2000 的换证审核，并将 EN46002：1996 升级为 ISO13485：2003 证书。

2007 年 5 月份，公司再次通过了 ISO9001：2000 的换证审核，同时获得 ISO13485：2003 的换证审核。

报告期内，公司均合法持有《医疗器械生产企业许可证》（粤食药监械生产许 20010331 号）和《医疗器械经营企业许可证》（粤 010079）。

十一、发行人核心技术、技术储备及技术创新机制

（一）核心技术情况

1、主要产品核心技术情况

公司多年来坚持不懈的围绕为临床检验实验室与临床护理提供专业解决方案的目标和使命，展开了标本分析前变异控制技术、检验技术和护理技术的研究。经过十多年的技术和产品创新，公司已拥有 11 项专有技术、17 项国家专利、2 项国家（发明）专利已获受理，公司主要产品拥有完整的自主知识产权，部分技术处于国际领先水平。

公司凭借对主要产品技术和产品研发的高度重视和持之以恒的大量研发投入，经过多年的研发探索、实践积累和沉淀，其中试管内壁仿生膜技术、细胞休眠技术和耐高温血清分离胶合成技术等一系列创新技术的成功研究，有效地控制了静脉血液标本分析前的变异。主要产品第三代真空采血系统已拥有 8 项核心专有技术（核心技术详见本招股说明书“第六节 六、（一）创新的核心技术”）。静脉血标本分析前变异的机理及其控制方法的研究成果，使得公司率先推出了以有效控制标本分析前变异为主要技术特征的第三代真空采血系统，成功帮助医疗机构建立“病人—标本—检验—结果输出”实验室溯源体系和质量控制体系。

2、核心技术产品收入占营业收入的比例

公司在静脉血标本分析前变异控制技术、安全环保基体材料方面拥有的核心技术，主要运用在第三代真空采血系统产品上。在适应医疗器械安全环保的发展趋势下，不断完善第三代真空采血系统在过程安全防护、标本分析前变异控制的能力，在适应医疗器械安全环保的世界发展趋势的要求下，保持真空采血系统世界先进水平的领先优势。

报告期内，核心技术产品收入占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额	比率 (%)	金额	比率 (%)	金额	比率 (%)	金额	比率 (%)
营业收入	6,219.75	100.00	10,344.80	100.00	7,232.11	100.00	4,412.12	100.00
其中：第三代真空采血系统	5,217.08	83.88	8,837.59	85.43	6,208.28	85.84	3,467.73	78.60

（二）技术储备情况

1、正在从事的研发项目及进展

公司在研项目共 10 项，包含 3 项新技术与 7 项新产品。3 项新技术为主要产品的技术升级，保证产品的核心技术指标领先而设立；7 项新产品为主要产品的延伸。其中：2 项为临床实验室静脉血标本处置的规范化与自动化而设立；3 项为利用静脉血标本进行专项检验的新型方法学装备，1 项为微生物检验标本项目，1 项为临床护理自动化、信息化装备项目。

公司在研项目是通过技术创新和产品创新以实现公司持续、快速发展的重要保证。目前公司正在从事的研发项目进展顺利，具体情况见下表：

序号	项目名称	进展情况	拟达到的目标	对发行人业务的影响
在研技术				
1	DM092 低温高效血液凝固促进剂	临床试验阶段	在低温环境下，凝血时间缩短至 10 分钟以内，并可满足免疫学检测需要，达到国际领先水平	解决目前医疗机构冬天或环境温度低于 15℃时血清获取困难，无法进行急诊生化学，免疫学实验的问题，为高纬度区域医院实施快速血清检查提供了标本保证，能取代常规血清类采血管，获取更大的市场份额。
2	低穿刺落屑药用丁基胶塞	已通过样品验证	有效解决穿刺落屑问题，达到国际先进水平	减少穿刺导致的标本污染，排除部分假阴性结果的作用。提高顾客的忠诚度，促进公司产品获得更大的市场份额。
3	采血针止血护套回弹控制技术	已通过小批量试用	有效解决采血针止在采血过程中蹦出而导致的可能事故	使系统在使用中意外故障减少，将操作人员的持续双手操作改良为大部分时间为单手操作，让采血人员更方便，提高顾客的满意度，对产品的推广使用起着积极作用。
在研产品				
1	自动采血仪	样机研制	国际首创产品	解决采血过程中人工操作的风险性，规范性及大劳动量问题。将引领真空采血技术的方向，同时，因其对采血管的选择性适配，也促进公司主要产品的快速推广。
2	生物源性标本封存仪	完成功能性样机	国内首创产品	使临床实验室生物源性标本的管理规范化并符合法规要求。将成为公司未来持续增长的重要源泉。
3	人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统	产品注册阶段	实现快速诊断，国内首创产品	基因诊断研究项目，为公司持续成长将起到良好的支撑作用。

4	全自动微流控芯片电泳仪	完成样机	国际领先	基因诊断研究项目，为公司长期持续成长将起到良好的支撑作用。
5	2 型糖尿病易感基因筛查芯片	研究结题	国际领先	基因诊断研究项目，为公司长期持续成长将起到良好的支撑作用。
6	输液监护仪	研究阶段	国内首创产品	大大降低护理人员的劳动量。提高病人的输液治疗质量，并把输液反应，输液故障在早期消除。将成为输液治疗的重要辅助产品，形成新的收入增长点。
7	一次性使用咽拭子	研究阶段	国内领先	取代目前各医院自制的采样工具，改善与加强医学实验室，对丰富公司的产品线，强化公司品牌起到积极作用。

在研技术：

（1）DMO92 低温高效血液凝固促进剂技术

该技术是为了解决目前医疗机构在外部环境温度低于 15℃ 时血清获取困难，无法进行急诊生化学和免疫学实验的问题而设定的项目。目前在国际上还没有产品能满足解决该问题的临床要求。该技术已于 2009 年 7 月进入大规模临床试用阶段。

该项技术的应用对非赤道区域的医院，尤其是高纬度区域医院实施快速血清检查提供了标本保证，大大提高顾客满意度，同时为公司的产品在这些区域取代常规血清类采血管，获取更大的市场份额起着重要作用。

（2）低穿刺落屑药用丁基胶塞技术

该技术是针对真空采血管在采血穿刺与检测时进样穿刺落屑而导致标本污染与仪器探针堵塞而使检测值异常甚至仪器中止工作而设立的项目。

该技术已结束了工艺与配方优化筛选，进入小样临床阶段。该项目完成后，将对免疫学检验与生化学检验的低值项目检查起到排除部分假阴性结果的作用。对血液学检查的正常运作也起着良好的作用。由于穿刺落屑是产品性能的基本指标，该项目技术的应用将与常规的采血管在该项指标方面拉开距离，提高顾客的忠诚度，促进公司产品获得更大的市场份额。

（3）采血针止血护套回弹控制技术

该技术是为解决采血过程中管塞穿刺针弹出，导致静脉穿刺针移位甚至脱落

等临床故障而设立的项目。它是系统的使用安全性升级技术。本技术既能无时间积累回封，消除血源性感染风险，又能保证采血针针头在采血时稳定滞留的采血装置，实现采血时的单手操作。该技术已进入小批量临床。该技术完成后，会使真空采血系统在使用中意外故障减少，将操作人员的持续双手操作改良为大部分时间为单手操作，让采血人员更方便，提高顾客的满意度，对产品的推广使用起着积极作用。

在研产品：

（1）自动采血仪

该产品是将采血、混匀、条码标识过程中的手工升级为自动化的重点战略项目。该产品首先解决采血过程中人工操作的风险性，规范性及大劳动量问题。目前全球尚无该类设备销售。目前该设备的设计工作基本完成，已进入功能样机制作阶段。该设备研制成功并投放市场后，将引领真空采血技术的方向，其广阔的市场空间将带来公司更快速度的成长。同时，因其对真空采血管的选择性适配，将促进公司主要产品的快速推广。

（2）生物源性标本封存仪

该产品是针对临床实验室对包含静脉血在内的生物源性标本应在测量完成后密封保存的法规要求，向医学实验室提供专门的装备而设立的项目。目前全球尚无该类设备销售。目前该项目分步动作设计已完成，进入整体样机研制阶段。该项目完成后，使临床实验室的生物源性标本的管理规范化并符合法规要求。这一产品投放市场，将成为公司未来持续增长的重要源泉。

（3）人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统、全自动微流控芯片电泳仪、2型糖尿病易感基因筛查芯片

该3个产品是公司基因诊断研究项目。它基于“基因诊断是未来诊断技术的方向”的判断，为公司继成就“标本专家”后而成为“检验专家”的前期项目。项目组获得两项政府资助，全部完成了研究阶段，进入临床使用与注册。该项目将对公司未来的长期持续成长将起到良好的支撑作用。

（4）输液监护仪

该产品是公司“护理专家”的战略产品。它以信息化设备来实现对输液病

人的全程监控，从而改变目前临床输液治疗时依靠护士流动观测难以避免的输液故障及输液反应发现不及时缺陷。该产品属国际首创。目前该项目已进入系统设计阶段。该产品将大大降低护理人员的劳动量，提高病人的输液治疗质量，并把输液反应、输液故障在早期消除。该产品投放市场后，将成为输液治疗的重要辅助产品，奠定公司护理产品领域的地位，推动公司高速成长。

（5）一次性使用咽拭子

该产品是为规范微生物学检查中，规范临床标本采集作业而设立的。它的目标是取代目前各医院自制的采样工具。由于微生物检验与鉴定是全国医学实验室将来大力改进与加强的工作。该产品的推出将存在较大的专业市场，对丰富公司的产品线，强化公司品牌起到积极作用。

保荐机构经分析认为，目前发行人正在从事的研发项目进展顺利，拟达到的目标将有利于实现发行人主要产品的升级创新，拓展新产品线，实现发展战略，增强竞争优势，对业务产生积极的影响。

2、研发费用情况

公司研发费用分别通过研究支出及开发支出进行归集。研究支出是指项目尚处于研究阶段部分的费用支出，最后结转为管理费用项下的研究费用。开发支出是指项目已经进入了开发阶段。

报告期内的研发费用的情况如下：

单位：万元

项 目		2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
研究阶段					
内部研究	人员人工	71.45	131.80	147.96	113.90
	直接投入	233.35	109.21	132.31	54.72
	折旧费用与长期费用摊销	36.70	40.49	54.69	69.90
	设计费	5.33	-	9.60	-
	设备调试费	0.54	85.02	5.87	-
	无形资产摊销	11.97	32.43	32.43	32.43
	其他费用	14.40	26.35	27.29	26.46
委托外部研究费用		32.00	20.00	50.00	-

研究合计	405.73	445.32	460.15	297.42
开发阶段				
内部开发阶段的研发支出	94.37	84.25	-	-
委托外部开发的支出	0.00	75.00	-	-
开发合计	94.37	159.25	-	-
研究开发费用合计	500.10	604.56	460.15	297.42
营业收入	6,219.75	10,344.80	7,232.11	4,412.12
研发费用占营业收入比例	8.04%	5.84%	6.36%	6.74%

公司的研发投入主要指公司开展科技相关项目所发生的实际资金支出，不包含摊销及折旧。公司每年从营业收入中拨备研发专项资金以确保研发活动的开展；其支出范围包括公司内部开展科研活动的经费支出、委托外部研究开发活动的支出、用于科研的非基建固定资产支出、用于科研的基建经费支出以及技措技改等实际用于科技活动的所有资金支出，但不包括生产性支出和归还贷款支出。

报告期内公司的研发投入情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
研发阶段	405.73	445.32	460.15	297.42
开发阶段	97.17	159.25	-	-
其中：减 其中的折旧与摊销	48.97	97.46	87.13	102.33
加 科研的非基建固定资产投资	19.15	225.24	36.54	5.73
加 科研的基建投资	94.49	105.51	-	-
加 技术改造支出	-	58.88	-	-
研发投入合计	567.57	896.74	409.56	200.82
营业收入	6,219.75	10,344.80	7,232.11	4,412.12
研发投入占营业收入比例	9.13%	8.67%	5.66%	4.55%

持续的自主创新需要公司大量的投入作为基本保障，报告期内公司十分重视对研发的投入，研发投入逐年上升。同时，公司为保证研发投入的资金使用效率，要求计划财务部项目专员需在项目立项审批之后参与到课题组之中，确保项目计划支出的资金保障，并监控项目开发的异常变化及其对预期毛利率的影响，以确保研发投入的高效使用。

3、合作研发情况

公司注重技术研发交流与对外合作，通过与武汉大学、暨南大学等科研院所建立了长期的技术研发交流与合作关系，增强了公司的科技技术和知识储备，使

得研发能力进一步得到补充和延伸。公司分别与武汉大学（中南医院）、暨南大学、武汉普易科技发展中心分别就“糖尿病高危人群筛查基因芯片项目”、“高阻气、保水采血管材料的研究项目”、“全自动开盖机硬件开发和配套软件开发项目”签署了技术开发合同，明确约定了相关知识产权的归属、研究开发经费和报酬的支付方式，不存在知识产权纠纷。

4、技术保护措施

作为高新技术企业，核心技术水平体现了公司的核心竞争能力，公司在竞争中力求核心技术领先和专有。因此，公司在经营活动中非常重视核心技术保密。公司对核心技术进行保密主要采取了以下几个方面措施。

（1）创新技术申请专利保护

在专利技术保护方面，公司一方面通过专利申请，使专利技术得到保护；另一方面，通过与有关专利事务所合作，在对本单位专利技术进行维护的同时，也对相关技术进行跟踪，以确保自己的权利得到维护，又不侵犯他人的权利。

（2）针对专有技术进行保密控制，并签署保密协议

为了保护公司核心专有技术，确保核心技术保密工作真正落到实处，公司在适用于全体员工的《保密制度》之外，还专门针对核心技术保密工作制定了《技术保密制度》，对保密的机构、职责、范围及管理均做出了详细的规定；确定了专门的部门对公司产品的核心技术原料和配方的保密控制，并对公司核心技术人员以及因业务上可能知悉部分技术秘密的人员或业务相关人员，均签订专门的《保密协议》，实施合同化管理。

（3）定期进行技术保密培训

公司定期组织员工学习技术保密的法律法规和公司保密规定，以提高全体员工的保密意识。从公司成立以来，公司既无与他人或实体发生专利技术侵权的事实，也无非专利技术侵权的纠纷，技术保密措施取得了显著效果。

5、专利管理情况

（1）制定了专利相关的管理制度

公司作为高新技术企业，高度重视技术创新的作用及创新成果的保护。公司于2006年9月制定了《专利管理办法》，专利管理制度从专利管理部门、申请条

件、申请程序、专利权利归属、专利奖励办法、专利保护等方面作了具体制度规定。随着发明创新成果的增加，公司于 2008 年 5 月又制定了《知识产权管理办法》，在《专利管理办法》的基础上进一步对公司的专利权、商标权、著作权、专有技术等知识产权进行规范管理和保护，对公司涉及到的知识产权范围更为全面，实施程序更为具体。

（2）严格执行了专利管理制度，有效保护公司权益

公司在经营活动中严格执行专利管理制度，配备专利管理人员，对各项智力成果的产生、权属界定、权利保护及保密、实施利用等方面进行严格监督核查，保证公司的专利管理得到有效执行。公司相关专利管理制度能明确专利的权属、保护公司发明创造的合法权益，鼓励发明创造，提高公司的创新能力，有利于公司发明创造的应用和公司持续稳定发展。

（3）公司将不断完善专利管理制度

随着公司研发投入的增加，发明创新成果不断增长，公司在经营过程中将不断建立完善知识产权管理制度，结合公司的实际情况对《专利管理办法》和《知识产权管理办法》不断完善和落实。同时为了有效的保护公司技术，确保专门部门对公司产品的核心技术原料和配方进行保密控制，与相关人员签订《保密协议》，并将不断完善适用于全体员工的《保密制度》和专门针对专有技术保密的《技术保密制度》。

为了鼓励和保护公司知识产权的发明创造，公司将在知识产权专门部门管理、制度制定、发明创造权属界定、发明创造申请、发明创造奖励以及知识产权保护方面进一步完善知识产权管理制度，并严格执行，确保公司权益。

（4）保荐机构核查意见

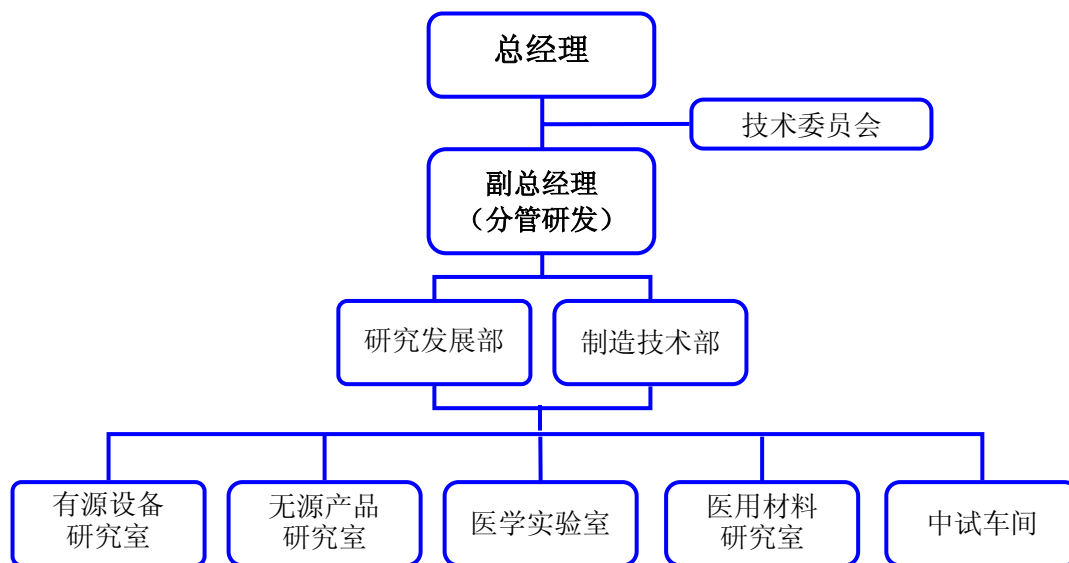
保荐机构经核查认为，发行人建立较为完善的专利管理制度，并得到有效执行，发行人的专利管理切实有效，能明确专利的权属、有效保护公司权益。

（三）技术创新机制情况

1、公司研发组织情况

公司的产品及技术研发主要由研究发展部和制造技术部负责，公司研发机构主要包括研究发展部与制造技术部，两部门均是技术创新的管理与执行部门。研

究发展部专注新产品的研究开发，而制造技术部专门从事已有产品的技术升级与工艺优化。主要情况如下：



2、技术创新机制

(1) 创新文化

公司在使命中明确阐述了“持续的技术与管理创新”是达成目标的决定性途径，创新文化渗透在公司经营的各个环节中，公司于每年元月份召开创新年度大会，对年度的技术创新和管理创新进行总结报告，对创新成果评比并颁发公司包括最高荣誉奖章——阳普奖章、管理创新奖、产品创新发明奖、技术创新进步奖、小发明奖在内的各种奖项，形成全员参与的创新氛围。

(2) 有效的创新机制

1) 创新战略与规划

公司立足于专业化发展方向，秉承“标本专家”、“护理专家”和“检验专家”理想，致力于为临床医学检验实验室与临床护理提供最佳解决方案，确立了“大市场”、“高附加值”、“低竞争性”三大项目立项的基本原则，明确了新产品开发路线图——实现从标本分析前变异的标本控制与临床护理耗材到护理与检验设备的主业自然延伸。在此战略指引下，制定了未来3~5年的中长期研发规划以及年度开发计划。

2) 创新源的科学管理

公司以一线销售和专业技术服务队伍为基础，依托市场调研、内部市场竞争

情报系统，系统地收集、整理和分析来自学科发展的最新成就、顾客需求信息、市场和产品信息、以及公司员工重大创新想法等，形成了以顾客需求为出发点，规范、严谨的产品信息获取、传递、识别、立项机制与程序，并通过制度化的主管高管的半年度报告、会商制度、月度质量会议，将业内技术发展前沿信息和顾客需求信息定期识别并纳入技术和产品改进、创新的管理范畴，建立了技术和产品创新源的获取及管理流程，保证了公司的创新活动具有充分的来源保证。

3) 科学有效的创新激励体系

为稳定研发队伍，充分调动技术研发人员积极性，公司针对技术人才特点，建立了管理职务与技术职称双轨晋升机制，使得专业技术人员也同样具有晋升发展的空间。为提高项目开发的效益与质量，公司以“项目负责制”为基础，针对项目研发的不同阶段特点，分别建立了“项目开发成果奖”和“项目产出效益奖”等奖励制度。特别是“项目产出效益奖”直接与产品入市后效益挂钩，引导开发人员在产品设计开发阶段更贴近市场需求，有效提高研发成果的市场成功率，通过产品把项目开发人员的工作效率、工作质量与自身权益直接连动起来，确定了公司研发创新系统的长效激励机制。

3、核心技术人员、研发人员情况

(1) 主要研究开发人员概况

公司拥有卓越的研发队伍，聚集了由邓冠华等检验和生物医学专家领衔的51人专业研发和技术创新团队，其中博士6人，高级职称8人，专业涵盖医用高分子材料、检验医学、血液学、生命科学等多个学科，年龄结构以中青年为主，年富力强，富于创新精神。

为了进一步壮大科技研发人才队伍，公司始终注重人才的引进与培养。公司与业内学术带头人、技术专家和国内知名高等院校、科研院所建立了密切联系，一直注重为公司研发组织机构培养、引进经验丰富的学科带头人，着重培养研发人员严谨的产品研发和设计能力，聘请德国TÜV SÜD公司专家为公司的技术研发人员提供一年一度的培训，要求所有项目负责人必须获得审核员资格，以确保产品开发与产品设计的质量。与此同时，在产品设计完成后，仍须聘请资深专家作设计评审，达到进一步提升产品设计质量和提高技术研发人员的综合素养。

随着公司的快速发展，研发队伍不断地稳定增长，最近两年核心技术人员没

有发生变动。截至2009年6月30日，公司核心技术人员及研发人员情况如下：

核心技术人员	研发人员	员工总数	核心技术人员占员工总数比例	研发人员占员工总数的比例
6	51	377	1.59%	13.53%

4、专业资质、重要科研成果及主要奖项

（1）专业资质

2005年公司建立了广州市荔湾区生物医学工程技术研发中心，报告期内承担多项国家、省市级科研项目，获得多项政府补贴，具有较强的研发创新实力。公司目前已取得了现有生产运营所需的所有许可证、注册证等专业资质文件。

（2）重要科研成果

1) 第三代真空采血系统的产品系列研究成果

针对一些特定的血液检验需求，研究开发了诸如微量元素管、血氨管、血型管等各类专用采血管，进一步完善了第三代真空采血系统产品系列。

① 微量元素管

主要用于人体内微量元素铅、铜、镉等微量元素含量的检测，广泛用于儿童生长发育、各类职业病的诊断检验。

② 血氨管

专用于人体血液中氨的含量检测。

③ 血型管

专用于血型检测，预置等渗缓冲溶液，有效保证被稀释的血细胞形态和体积恒定，不会发生溶血，增强检测结果的准确性。

2) 标本采集领域研究成果

公司近几年还进一步延伸开发标本采集产品，成功研发推出了：

① 用于采集末梢血的末梢血采集管

末梢血采集管主要用于配合末梢血采血针，在人体的指尖、耳垂等部位微量采血，实现微创、微量化检验，尤其适合儿童等不易静脉采血的病人。本产品对附加剂加入精度以及内表面处理状态要求很高，生产工艺较为复杂。

② 用于微生物标本采集、盛装、转运的微生物拭子系列产品

主要用于人体腔道分泌物中微生物的采集和检验，含培养基的微生物拭子为

国内首创产品。

3) 真空采血专用设备研究成果

除标本采集盛装系列产品外，公司还陆续开发真空采血标本专用设备系列，全自动真空采血管脱盖机、生物原性标本封存仪已进入产业化试产阶段。其中 1 项发明专利、7 项实用新型、1 项著作权、1 项外观专利已获受理。同时，公司正计划立项研发快速标本摇匀仪、全自动血清（血浆）制备仪、尿液标本收集系统、床边护理工作站、病原微生物基因芯片鉴定系统等，进一步完善产品系列，为临床实验室及临床护理提供最佳解决方案，进一步奠定公司在标本采集及前处理领域内的主导地位。

4) 分子诊断领域研究成果

按照公司的发展战略，公司进行以芯片技术为基础的诊断产品系列的研究，在研项目包括人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统、全自动微流控芯片电泳仪、2 型糖尿病易感基因筛查芯片，逐步拓展分子诊断领域内的产品线，源源不断为公司提供新的产品。

(3) 主要奖项

公司 2003 年成为全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会（SAC/TC136）单位委员，参与行业相关国家标准和行业标准的制定。2005 年被广州市科技局认定为“高新技术企业”，2008 年首批获得国家“高新技术企业”认定。2003 年～2006 年被评为“广东省医药行业优秀企业”；2007 年被中国民营企业促进会评为“优秀民营科技企业突出贡献奖”；2007 年被广东省知识产权局评为“知识产权优势企业”、“广州市进出口优势企业知识产权工作推进计划首批试点企业”；2009 年 VBCT 安全环保型真空采血管被评为“广东省重点新产品”；2009 年环保型自动定量 PET 塑料真空采血管被认定为“广东省自主创新产品”。

十二、发行人境外生产经营及拥有资产情况

公司不存在境外生产经营业务，没有在境外拥有资产。

第七节 同业竞争与关联交易

一、同业竞争

（一）公司与实际控制人、控股股东及其控制的其他企业不存在同业竞争的情况

截至本招股说明书签署日，邓冠华持有公司31.05%股份，为公司的控股股东、实际控制人；除持有本公司股份外，邓冠华未持有其他企业权益，也没有通过其他形式经营与本公司相同或相似的业务。因此，公司实际控制人、控股股东邓冠华与公司不存在同业竞争。

（二）避免同业竞争的有关协议和承诺

公司发行前持股 5%以上的主要股东邓冠华、科创投、省医保、赵吉庆、国信弘盛均已向公司出具了避免同业竞争的《声明、承诺与保证》。具体情况详见本招股说明书“第五节 九、（一）避免同业竞争承诺”。

通过上述主要股东与公司关于避免同业竞争的制度安排，可有效避免公司与股东及其关联企业之间同业竞争情形的发生。

（三）拟投资项目的同业竞争情况

本次募集资金投资的三个项目均围绕公司现有主营业务开展，而公司实际控制人、发行前持股 5%以上的股东及其控股的企业均不从事与公司拟投资项目相同或相近的业务。因此，本公司拟投资项目与实际控制人、发行前持股 5%以上的股东及其控股的企业不存在潜在的同业竞争关系。

二、关联交易

（一）关联方及关联关系

根据《公司法》和《企业会计准则第 36 号—关联方披露》的相关规定，并对照本公司的实际情况，报告期内公司关联方及其关联关系如下：

关联方	与公司的关联关系	备注
邓冠华	公司控股股东、公司实际控制人、董事长、总经理	目前持有公司 31.05%股权
科创投	公司股东	目前持有公司 19.03%股权
省医保	公司股东	目前持有公司 15.86%股权
国信弘盛	公司股东	目前持有公司 6.86%股权
赵吉庆	公司股东、董事	目前持有公司 14.09%股权
连庆明	公司股东、董事会秘书、董事、副总经理	目前持有公司 1.97%股权
蒋广成	公司股东、董事、副总经理	目前持有公司 1.96%股权
李江峰	公司股东、董事	目前持有公司 0.14%股权
胡宏伟	公司股东、监事	目前持有公司 0.97%股权
熊德志	公司股东、监事	目前持有公司 1.00%股权
周敏	公司股东、监事	目前持有公司 0.11%股权
马海波	公司股东、副总经理	目前持有公司 1.43%股权
林海	公司股东、财务负责人、副总经理	目前持有公司 0.36%股权
张文	公司股东、公司实际控制人配偶的直系亲属	目前持有公司 0.18%股权
张红	公司股东、公司实际控制人配偶	目前持有公司 0.03%股权
体外公司	受同一控股股东控制	已注销

除在本招股说明书已披露的关联关系以及公司股东李明智任公司股东科创投董事、总经理外，赵吉庆、省医保、国信弘盛、科创投的股东、董事、监事和高级管理人员与公司的实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在其他关联关系。

保荐机构经核查认为，除在招股说明书已披露的关联关系以及发行人股东李明智任发行人股东科创投董事、总经理外，赵吉庆、省医保、国信弘盛、科创投的股东、董事、监事和高级管理人员与发行人的实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在其他关联关系。

发行人律师经核查认为，除在《法律意见书》和《律师工作报告》中已披露

的关联关系以及发行人股东李明智任发行人股东科创投董事、总经理外，赵吉庆、省医保、国信弘盛、科创投的股东、董事、监事和高级管理人员与发行人的实际控制人、股东、董事、监事和高级管理人员之间不存在其他关联关系。

体外公司在 2007 年 9 月注销前，为公司关联方。体外公司成立于 2004 年 10 月 12 日，住所为广州市芳村区，注册资本为人民币 3,000,000 元，法定代表人为邓冠华。体外公司设立时股东所缴的注册资本已由广州万隆康正会计师事务所有限公司于 2004 年 10 月 12 日出具《验资报告》验证。体外公司设立时的股权结构为：邓冠华持股比例为 62%、省医保持股比例为 30%、黄宙持股比例为 3%、蒋广成持股比例为 3%、熊德志持股比例为 2%。体外公司实际控制人为邓冠华，存续期内的股权结构未发生变更。

体外公司发展初期主要是从事诊断设备经销业务和特殊品规采血管等诊断设备配套耗材的生产。特殊品规采血管的生产方式主要是手工生产，订单规模较小。为了避免同业竞争和减少关联交易，顺利完成股份制改制，并考虑到两家公司整合难度较大、管理成本高等原因，采取注销体外公司方式。体外公司于 2007 年 4 月 2 日作出股东会决议，同意解散体外公司，并成立清算组。体外公司于 2007 年 5 月 15 日在《羊城晚报》上刊登了清算公告。广州市公明税务师事务所有限公司于 2007 年 6 月 14 日出具了《注销税务登记纳税审查报告书》。

根据广州市荔湾区国家税务局 2007 年 8 月 1 日的《税务事项通知书》和广州市荔湾区地方税务局 2007 年 8 月 16 日的《注销税务登记通知书》，体外公司办理了税务注销。体外公司全体股东于 2007 年 8 月 23 日一致同意通过清算报告。根据广州市工商行政管理局《企业核准注销登记通知书》，体外公司于 2007 年 9 月 30 日注销。

2007 年 4 月体外公司将固定资产和存货出售给阳普医疗用品后，体外公司主要资产为货币资金和应收款项。截至 2007 年 6 月 30 日，体外公司资产总额 300 万元，主要是应收款项 271 万元，货币资金 22 万元，固定资产 7 万元；负债总额 12 万元，主要为应付款项；所有者权益为 288 万元。截至 2007 年 9 月 30 日体外公司注销时，体外公司已对应收款项做了收回，已清偿了应付款项等债务，剩余资产已按照股东权益比例分配完毕。

体外公司的设立、变更及解散终止过程已经履行了必要的法律程序，符合法律、法规及规范性文件的规定，合法有效，不存在潜在的纠纷。体外公司存续期

间生产经营运作符合法律及行政法规，没有受到相关行政部门的处罚。

保荐机构经核查认为，体外公司的设立、变更及解散过程已经履行了必要的法律程序，符合法律、法规及规范性文件的规定，合法有效。体外公司存续期间生产经营运作合法，没有受到相关行政部门的处罚。

发行人律师经核查认为，体外公司的设立、变更及解散过程已经履行了必要的法律程序，符合法律、法规及规范性文件的规定，合法有效。体外公司存续期间从事上述生产经营符合相关法律、法规和规范性文件的规定，未受到相关行政机关的处罚。

（二）关联交易

1、经常性的关联交易

报告期内公司及其前身阳普医疗用品与关联方发生的经常性关联交易主要为：向关联方采购物资、委托关联方代理出口商品、向关联方租赁建筑物、场地及仓储场所用于办公和生产。

报告期内，公司与关联方发生的经常性关联交易如下：

（1）采购物资

阳普医疗用品向关联方体外公司采购的物资主要为指定品规的分离胶采血管。双方签订《采购合同》，交易价格为市场价格；合同期限自2006年1月1日起至2006年12月31日止。

报告期内阳普医疗用品向体外公司采购的情况如下：

关联方名称	2006 年度发生额		
	金额(万元)	占年度采购比例（%）	占年度营业成本比例（%）
体外公司	132.40	7.86	7.02

2006年度阳普医疗用品向体外公司采购分离胶采血管的金额为132.40万元，占当年采购金额的7.86%，占当年营业成本的7.02%，占比较小。2007年度阳普医疗用品未曾与体外公司发生经常性的关联交易。体外公司于2007年9月注销后，阳普医疗用品与体外公司的关联交易不复存在。

（2）委托代理出口商品

2007年阳普医疗用品为拓展第三代真空采血系统的市场规模，促进主营业务

发展，在尚未取得自营进出口业务所需证照的情况下，将部分海外市场业务委托给省医保进行代理出口。

2007年1月1日，阳普医疗用品与省医保签订《代理出口协议》，委托省医保代理公司部分出口业务，委托期限为2007年1月1日至2007年12月31日。双方以市场价格为基础约定公司向省医保支付的代理出口的佣金费用为当期结汇后代理出口额的2%。

公司报告期内的代理出口情况如下：

关联方名称	2007 年度	
	金额（万元）	占当期营业收入比例（%）
省医保	781.29	10.80

2006 年阳普医疗用品与省医保不存在代理出口销售情况。2007 年公司通过省医保代理出口的销售金额合计为 781.29 万元，占当年营业收入的 10.80%，按合同计算的代理出口佣金费合计为 15.94 万元。2008 年 1 月公司取得自营进出口业务所需证照，并扩充了海外市场营销团队，开始自营进出口业务，公司委托省医保代理出口的关联交易不复存在。

（3）建筑物与场地租赁

报告期内，公司向关联方省医保租赁部分建筑物与场地作为公司的生产办公场地，租赁价格均以当时市场价格作为定价基础。

2003 年 11 月 8 日，阳普医疗用品与省医保签订了《厂房租赁合同》，承租省医保位于广州荔湾区花海街 16 号范围内的建筑物及场地用于生产办公，租赁面积为 6,620 平方米，租赁期限为 3 年。

2004 年 12 月 28 日，阳普医疗用品与省医保签订了《厂房租赁补充协议》，因自 2005 年 1 月起省医保将拆除部分仓库进行改建，阳普医疗用品的承租面积由原来的 6,620 平方米变更为 5,060 平方米。

2007 年 1 月 10 日，阳普医疗用品与省医保签订《厂房续租合同》。根据该合同，阳普医疗用品的厂房面积由 5,060 平方米增加到 7,900 平方米，租赁期限为 8 年。

报告期内，2006 年的租金按《厂房租赁补充协议》执行，价格为每平方米每月 7 元；2007 年、2008 年及 2009 年 1~6 月的租金按《厂房续租合同》执行，价格为每平方米每月 8.5 元。具体情况如下：

单位：元

关联方名称	交易内容	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
省医保	生产办公场地租赁	402,900.00	805,800.00	805,800.00	426,852.00
占同期营业成本的比例	—	1.25%	1.46%	2.21%	2.26%

报告期内公司向省医保租赁生产办公场地，占公司同期营业成本的比例分别为 2.26%、2.21%、1.46%和 1.25%，比例较小，并逐年降低。

公司向省医保租赁房屋建筑物及场地的公允性及对生产经营的影响：

1) 租赁价格的公允性

公司从 2003 年开始向省医保租赁生产经营场地，并分别于 2003 年 11 月 8 日、2004 年 12 月 28 日和 2007 年 1 月 10 日与省医保签订了厂房租赁及续租合同，且根据实际租赁情况对租赁面积及价格进行了相应调整。

根据广州市房地产租赁管理所 2006 年 1 月 25 日、2007 年 6 月 1 日、2008 年 9 月 9 日公布的广州市房屋租金参考价，公司承租的广州市荔湾区花海街片区的厂房仓库租金参考价格为每平方米每月 8 元。公司认为，该等房产租赁遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格；且经过了公司董事会及股东会审议并由公司独立董事予以确认，关联董事和关联股东予以回避，不存在损害公司及其他股东权益的情况。公司向省医保租赁生产办公场地的价格是公允的。

2) 对生产经营的影响

报告期内公司向省医保租赁生产办公场地的金额分别为 426,852.00 元、805,800.00 元、805,800.00 元和 402,900.00 元，占公司同期营业成本的比例分别为 2.26%、2.21%、1.46%和 1.25%，比例较小，并逐年降低，对公司生产经营不构成重大影响。

保荐机构和发行人律师经核查认为，发行人租赁该处房屋建筑物及场地遵循了平等、自愿的原则，系合同双方的真实意思表示，合法有效，并履行了相关程序，不会对发行人生产经营构成实质性影响。

(4) 仓储租赁

阳普医疗用品于 2004 年 12 月 13 日与省医保签订《仓储合同》。根据该合同，阳普医疗用品承租省医保位于广州市荔湾区花海街 6 号的海傍 1 仓作为仓储之用，承租期限为 2005 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日，仓储面积为 5,800 平方

米，合同约定以广州市同类地区同类仓储库房的市场平均价格作为定价基础。

2006 年 12 月 29 日，阳普医疗用品与省医保签订《仓储补充协议》，约定自 2007 年 1 月 1 日开始，阳普医疗用品承租省医保的仓储面积为非固定面积，以实际使用的仓储面积为准。

报告期内公司的仓储费情况具体如下：

单位：元

关联方	交易内容	2007 年	2006 年
省医保	仓储租赁	26,368.36	906,416.64
占同期营业成本比例	—	0.07%	4.80%

2007 年 1 月 10 日阳普医疗用品和省医保签订了《厂房续租合同》，阳普医疗用品的厂房面积由 5,060 平方米增加到 7,900 平方米，阳普医疗用品的厂内仓储面积增加，不再需要租赁省医保的仓储场所，因此阳普医疗用品于 2007 年 1 月 10 日与省医保签订《仓储终止协议》，阳普医疗用品从 2007 年 1 月 10 日起不再租用上述仓库，此项关联交易不复存在。

2、偶发性的关联交易

报告期内，公司与关联方发生的偶发性关联交易主要是：委托关联方代理进口、购买关联方的资产和存货、向关联方借入生产资金、接受关联方专利权的无偿转让以及关联方为公司提供保证反担保。

报告期内，公司与关联方发生的偶发性关联交易如下：

（1）委托代理进口

由于 2008 年之前公司尚未完全取得自营进出口业务所需证照，阳普医疗用品向国外供应商订购的部分医疗设备和原材料由省医保代理进口，即由阳普医疗用品与国外供应商确定订单，向省医保提供进口委托单及其他相关资料，由省医保与国外供应商签订外贸订购合同；阳普医疗用品与省医保以市场价格为基础事先约定结算方式及其代理手续费用的比例或金额。

阳普医疗用品于 2006 年 12 月 18 日与省医保签订了《代理进口协议》。根据该框架性协议，阳普医疗用品支付 2% 的代理手续费，委托省医保代理进口临床医学检验仪器设备及试剂，委托期限为 2007 年 1 月 1 日至 2007 年 12 月 31 日。

报告期内阳普医疗用品与省医保共发生了 3 笔委托代理进口交易，总金额为 172.05 万元，占年度同类交易的比例为 4.06%。具体如下：

项 目	数量	合同签订日期	金额（元）	占年度采购比例
血球计数器	1 套	2007.3.10	500,000.00	1.18%
全自动糖化血红蛋白检测仪	2 台	2007.11.12	457,634.20	1.08%
分离胶；促凝剂	4,000 公斤；75 升	2007.11.29	762,880.00	1.80%
合 计	—	—	1,720,514.20	4.06%

1) 2007 年 3 月 10 日，阳普医疗用品与省医保签订了《代理进口合同》，委托其代理进口规格为 3700SL 的血球计数器 1 套，合同总金额为 50 万元；运保费及杂费由省医保承担。

2) 2007 年 11 月 12 日，公司与省医保签订了《进口代理协议书》，委托其代理进口全自动糖化血红蛋白检测仪 2 台，实际汇率及准确额以对外付款时付款行的外汇卖出价为准，合同清算时多退少补。

3) 2007 年 11 月 29 日，公司与省医保签订了《外贸进口代理协议书》。该协议约定，公司委托省医保进口分离胶和促凝剂，数量分别为 4,000 公斤和 75 升。

（2）购买体外公司资产和存货

为避免同业竞争，减少关联交易，2006 年阳普医疗用品决定收购广州阳谱体外诊断系统制造有限公司解散前的部分固定资产和存货。

1) 购买体外公司固定资产

2006 年 9 月 30 日阳普医疗用品与体外公司签订了《资产购买协议》，购买体外公司拥有的部分固定资产，购买价格为该批固定资产的评估价值。

根据广州华天会计师事务所有限公司出具的《资产评估报告书》，其采用重置成本法对委估资产在评估基准日 2007 年 2 月 28 日表现的市场价值进行了评估；该批固定资产的评估价值为 1,177,992.35 元。

该批固定资产于 2007 年 4 月办理交接验收并支付余款，交易完成。

关联方名称	交易内容	金额（元）	占当期固定资产购买比重
体外公司	购买固定资产	1,177,992.35	22.76%

2) 购买体外公司存货

阳普医疗用品于 2006 年 10 月 31 日与体外公司签订了《存货购买协议》。根据该协议，阳普医疗用品购买体外公司与公司业务相关的部分存货，购买价格为

该批存货的评估价值。

根据广州华天会计师事务所有限公司出具的《资产评估报告书》，其采用账面清查法对委估资产在评估基准日 2007 年 2 月 28 日表现的市场价值进行了评估；该批存货的评估价值为 2,688,514.89 元。

该批存货于 2007 年 3 月办理交接验收并支付余款，交易完成。

关联方名称	交易内容	金额（元）	占当期存货采购比重
体外公司	购买存货	2,688,514.89	6.35%

3) 中介机构意见

保荐机构经核查认为，发行人收购体外公司的固定资产和存货均与阳普医疗主营业务直接相关，并以公允反映的评估价值作为交易价格，且该等关联交易履行了相关的程序，不存在损害发行人或其他股东合法权益的情形。

发行人律师经核查认为，发行人收购体外公司的固定资产和存货以该等资产的评估价值作为交易价格，该等评估价格系对标的资产在评估基准日表现的价值作出的公允反映；且该等关联交易经过了发行人监事会、董事会及股东大会审议并由独立董事予以确认，不存在损害发行人或其他股东合法权益的情形。

（3）借入资金

2003 年 11 月 13 日，阳普医疗用品与省医保签订了《合作协议》，双方约定：省医保根据阳普医疗用品的生产经营需要，向其提供 1,100 万元免息生产资金，阳普医疗用品保证该笔资金专用于约定的用途，协议期限为 2003 年 12 月 20 日至 2007 年 7 月 1 日。

阳普医疗用品已于 2007 年 6 月全部归还省医保的借入资金，此项关联交易不复存在。

（4）专利权转让

2007 年 3 月 2 日，阳普医疗用品与邓冠华签订《专利权转让协议》，约定邓冠华将其拥有的 5 项专利权：“真空采血管用安全帽”、“静脉采血自动换管机”、“静脉采血用自动取管机”、“静脉血液标本摇匀装置”和“尿液标本采集装置”转让给阳普医疗用品。上述专利权已分别于 2007 年 6 月 22 日、2007 年 8 月 3 日变更至阳普医疗用品名下。

2008 年 3 月 18 日，公司与邓冠华签订《专利权转让合同》，约定邓冠华将

其拥有的“真空采血试管”专利所有权转让给公司。该专利权已于2008年5月9日变更至公司名下。

2008年3月18日，邓冠华与公司签订《确认函》，双方确认上述六项专利权均系邓冠华无偿转让给公司。

上述六项专利权经邓冠华无偿转让给公司后，理顺了公司与控股股东、实际控制人的资产关系，明确了知识产权归属，有助于公司发展主营业务，促进公司的长期稳定发展。

(5) 股东为公司提供保证反担保

1) 2008年2月27日，邓冠华与上海浦东发展银行广州大都会支行签订了《最高额保证合同》，邓冠华为公司与上海浦东发展银行广州大都会支行签订的《综合授信协议》或公司在2008年2月27日至2008年12月28日期间连续签署的一系列合同而形成的不超过人民币556万元的债务提供连带责任保证。

2) 2008年6月23日，邓冠华与广东银达担保投资集团有限公司签订了《反担保保证合同》，邓冠华为2008年6月26日广东银达担保投资集团有限公司与国家开发银行广东省分行签订的《贷款保证合同》提供保证反担保；该《贷款保证合同》为2008年6月26日公司与国家开发银行广东省分行签订的1,000万元的一年期《借款合同》提供连带责任保证。

3) 2008年7月10日，邓冠华与广东银达担保投资集团有限公司签订了《反担保保证合同》，邓冠华为广东银达担保投资集团有限公司与中国工商银行广州下九路支行签订的《最高额保证合同》提供保证反担保。

2008年7月24日，邓冠华、张红与中国工商银行广州下九路支行签订了《最高额保证合同》，邓冠华、张红为公司与中国工商银行广州下九路支行签订的《企业借款合同》或公司在2008年7月24日至2009年7月29日期间内连续签署的一系列合同而形成的不超过人民币1,200万元的债务提供连带责任保证。

4) 2008年12月30日，邓冠华与广东银达担保投资集团有限公司签订了《反担保保证合同》，邓冠华为广东银达担保投资集团有限公司与国家开发银行广东省分行签订的《贷款保证合同》提供保证反担保；该《贷款保证合同》为2008年12月30日公司与国家开发银行广东省分行签订的三年期3,000万元《借款合同》提供连带责任保证。

5) 2009 年 3 月 26 日, 邓冠华、蒋广成、连庆明及林海与广州凯得投资担保有限公司签订了《反担保保证合同》, 邓冠华等四位自然人为 2009 年 3 月 26 日广州凯得投资担保有限公司与工行广州下九路支行签订的《贷款担保合同》提供保证反担保; 该《贷款担保合同》为 2009 年 3 月 27 日公司与工行广州下九路支行签订的 700 万元短期《企业借款合同》及 500 万元短期《企业借款合同》提供连带责任保证。

3、关联方应收应付款项余额

报告期内关联方应收应付款项余额情况具体如下:

单位: 元

项 目	款项性质	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
预付账款:					
体外公司	购买存货及资产款项	-	-	-	3,276,000.00
应付票据:					
省医保	委托进口医疗仪器货款	-	-	420,000.00	-
其他应付款:					
省医保	应付租金	402,900.00	201,450.00	-	-
省医保	借款	-	-	-	7,454,744.87

(三) 报告期内关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

1、关联交易定价原则

公司与关联方的关联交易遵循市场定价原则, 即在当期同类交易的市场价格基础上, 参照各自与第三方的同类交易价格确定和调整双方的交易价格; 或以双方认可的资产评估报告之评估值为定价依据。

2、对财务状况的影响

单位: 万元

关联方	账项	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
		余额	占比 (%)	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)	余额	占比 (%)
体外公司	预付款项	-	-	-	-	-	-	327.60	69.39
省医保	应付票据	-	-	-	-	42.00	20.79	-	-
省医保	其他应付款	40.29	41.54	20.15	28.69	-	-	745.47	89.94

本公司与关联方发生的交易，均依照双方协议定期结清，不存在关联方占用本公司资金的情形。

3、关联交易对经营成果的影响

（1）对主营业务收入的的影响

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
向关联方销售金额（万元）	-	-	781.29	-
占主营业务收入的比例（%）	-	-	10.80	-

由上表可知，报告期内公司发生的关联交易对主营业务收入影响较小。

（2）对主营业务成本的影响

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
向关联方采购金额（万元）	-	-	440.90	132.40
占主营业务成本的比例（%）	-	-	12.11	7.02

由上表可知，报告期内公司发生的关联交易对主营业务成本影响较小。

（四）发行人规范和减少关联交易的制度性安排

公司拥有独立、完整的业务体系，在日常经营活动中尽量减少和避免关联交易，并将关联交易的数量和对经营成果的影响降至最小程度。本公司的《公司章程》、《独立董事工作细则》和《关联交易管理制度》明确了关联交易公允决策的程序。公司通过严格执行关联交易基本原则、决策程序、回避制度、信息披露等措施来减少和规范关联交易。

《公司章程》中对关联交易决策权力、决策程序、关联股东和利益冲突董事在关联交易表决中的回避制度做出了明确的规定。《公司章程》中关联交易公允决策程序的规定如下：

第三十九条 公司的控股股东、实际控制人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

第四十一条 公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过。

对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

第五十六条 股东大会拟讨论董事、监事选举事项的，股东大会通知中将充

分披露董事、监事候选人的详细资料，至少包括以下内容：

与本公司或本公司的控股股东及实际控制人是否存在关联关系。

第七十九条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东大会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。

第九十七条 董事应当遵守法律、行政法规和公司章程，对公司负有下列忠实义务：

不得利用其关联关系损害公司利益。

第一百一十九条 董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足三人的，应将该事项提交股东大会审议。

（五）公司关于关联交易的履行程序的说明

自股份公司成立以来，本公司关联交易的审议程序严格遵循了公司章程规定的决策权限，关联交易合同的签署以及董事会和股东大会对关联交易的表决严格遵循了利益冲突的董事或关联股东的回避制度，公司关联交易的履行程序符合《公司章程》和《关联交易管理制度》的规定。

（六）独立董事对关联交易的公允性以及审议程序的意见

公司的独立董事汤顺清、李文华、黄明儒于 2009 年 7 月出具了《关于广州阳普医疗科技股份有限公司近三年及一期关联交易事项的独立董事意见》，认为公司与关联方之间发生的关联交易遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，关联交易的价格未偏离市场独立第三方的价格，不存在损害公司及其他股东利益的情况。自公司设立以来，公司对关联交易履行的审议程序符合法律、法规、规范性文件及公司章程的规定。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员情况

公司董事会由 9 名董事组成，其中独立董事 3 名，公司董事经股东大会选举产生。

公司共有监事 3 名，全部由股东大会和职工民主选举产生。

公司本届董事、监事任期均为三年，任期从 2007 年 10 月至 2010 年 10 月。

（一）公司董事情况

邓冠华先生：中国国籍，无永久境外居留权，1966 年出生，博士研究生学历。1988 年至 1989 年在武汉大学化学系任教，1991 年至 1995 年在武汉大学化工化学研究所担任所长；1996 年参与创办阳普医疗用品，历任阳普医疗用品执行董事、总经理、董事长；现任公司董事长、总经理。邓冠华先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

邓冠华先生长期从事临床检验医学和临床护理领域的企业研发与管理工作，现任全国医用临床检验实验室和体外诊断系统标准化技术委员会委员、卫生部第五届全国临床检验标准委员会委员、广东省医药行业协会副会长，广州市荔湾区第十四届人大代表，中共广州市九大代表，2005 年获“广东省医药行业优秀企业家”荣誉称号，2008 年被广东省医药行业协会授予“改革开放三十年广东省医药行业十佳科研之星”称号。

赵吉庆先生：中国国籍，无永久境外居留权，1970 年出生，大专学历。1993 年至 1994 年在广州市航务管理局工作；1994 年至 1995 年在广州市珠江动力经营部工作，历任业务主管、经理；1996 年起在广州市珠船经济发展公司工作，历任部门经理、副总经理、总经理；2002 年起担任广州市欣豪纬中央热水设备有限公司总经理；2007 年起担任公司董事；现任公司董事。赵吉庆先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

蒋广成先生：中国国籍，无永久境外居留权，1968 年出生，本科学历。1988

年至 1996 年在武汉电池厂工作；1996 年至 1997 年在阳普医疗用品工作；1998 年至 2001 年在武汉电池厂工作；2001 年至今在公司工作，2003 年至 2007 年担任阳普医疗用品董事；现为公司董事、副总经理。蒋广成先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

崔文婉女士：中国国籍，无永久境外居留权，1962 年出生，本科学历。1984 年至 1987 年在深圳蛇口工业区保安公司担任会计职务；1987 年至 2005 年在广东省纺织品进出口集团公司从事财务、审计工作，担任审计部经理；2005 年至今担任广东省医药保健品进出口公司总经理，法定代表人；2003 年 11 月至 2007 年 10 月在阳普医疗用品担任董事；现任公司董事。崔文婉女士本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为广东省医药保健品进出口公司。

连庆明先生：中国国籍，无永久境外居留权，1965 年出生，硕士研究生学历，1989 年至 1993 年在武汉大学研究生院工作；1993 年至 1995 年在武汉大学就读研究生；1995 年至 1999 年在深圳市计划局工作；1999 年至 2000 年在联合证券有限公司工作；2001 年至 2003 年担任桂林利凯特环境股份有限公司副总经理兼董事会秘书、桂林绿地环保高科技投资有限公司执行董事、广西神州环保产业股份有限公司筹建处负责人；2003 年至 2005 年担任深圳市润泽天地实业发展有限公司总经理；2006 年至今在公司工作，现任公司董事、董事会秘书、副总经理。连庆明先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

李江峰女士：中国国籍，无永久境外居留权，1977 年出生，硕士研究生学历。2004 年至 2007 年担任广州科技创业投资有限公司生物及制药投资部项目经理；2007 年至今担任广州海汇投资管理有限公司投资经理；现任公司董事。李江峰女士本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为广州科技创业投资有限公司。

汤顺清先生：中国国籍，无永久境外居留权，1968 年出生，博士研究生学历。1995 年至今在暨南大学生物医学工程研究所担任教授；2004 年至 2005 年在哈佛大学医学院 Brigham and Women's 医院和 VA 医学中心组织工程研究所做访问教授；并担任广东省教育厅生物材料重点实验室副主任，研究所所长助理；广东省生物物理学会副理事长、人体生物组织工程学会常务理事、广东省生物医学工程学会生物材料委员会副主任。作为主要完成人参加的项目包括 973、863 项目子课题各二项，国家自然科学基金三项，省、市科技攻关各三项；发表论文 40 多篇，申请发明专利 2 项。现任公司独立董事。汤顺清先生本届任期至 2010

年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

李文华先生：中国国籍，无永久境外居留权，1969 年出生，硕士研究生学历，高级会计师，经济师，证券分析师，注册咨询工程师。曾任广西壮族自治区科技会计学会第四届理事会常务理事、广西壮族自治区科技会计学会第五届理事会副会长；1990 年至今在桂林矿产地质研究院工作，并担任财务处处长；现任公司独立董事。李文华先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

黄明儒先生：中国国籍，无永久境外居留权，1967 年出生，博士研究生学历。1991 年至 1996 年任职于中国船舶工业总公司第 715 所宜昌分部，从事信息管理工作。1996 年至 2002 年在武汉大学法学院学习，相继获得法学硕士和博士学位。2002 年至 2003 年任中南大学法学院教授；2004 年至今在湘潭大学任法学院教授。历任中国法学会刑法学研究会理事、中国犯罪学会理事、湖南省法学会刑法学专业委员会副会长、华侨大学法学院兼职教授、福建省泉州市仲裁委员会仲裁员、湖南君安达律师事务所兼职律师、山东省临沂市罗庄区人民检察院咨询委员会咨询专家等职；现担任湘潭大学法学院教授、博士生导师、刑法学硕士点负责人、学术委员会与学位委员会委员；现任公司独立董事。黄明儒先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

（二）公司监事情况

胡宏伟先生：中国国籍，无永久境外居留权，1967 年出生，博士研究生学历。1999 年至 2003 年在广东省风险投资集团公司、广东省科技创业投资公司担任高级项目经理；2003 年至今担任广州科技创业投资有限公司生物及制药投资部门经理；2005 年 5 月至今在广州达博生物制品有限公司担任董事；2005 年 6 月至今在广州科创生物组织工程有限公司担任执行董事、法定代表人；2006 年 8 月至今在广东暨大基因药物工程研究中心有限公司任总经理、董事；2006 年 11 月至今在广州暨大美塑生物科技有限公司担任董事；现任公司监事。胡宏伟先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为广州科技创业投资有限公司。

熊德志先生：中国国籍，无永久境外居留权，1967 年出生，本科学历。1988 年至 2000 年在江苏省常州市常州药厂工作，期间曾任厂团委书记、厂青年技术服务部经理、车间副主任、常州制药厂品质部主任；2000 年进入公司，现任国

内销售总监，公司监事。熊德志先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，提名人为邓冠华。

周敏先生：中国国籍，无永久境外居留权，1964 年出生，大专学历。1986 年至 1996 年在江西红星企业集团工作，历任财务主办、科长，审计主办；1997 年至 1999 年担任广东技能图书销售有限公司财务部会计主管；1999 年进入公司，现为公司国内销售部员工，公司监事。周敏先生本届任期至 2010 年 10 月 25 日，由公司职工民主选举产生。

（三）公司高管人员情况

邓冠华先生：见本节“（一）公司董事情况”简历。

蒋广成先生：见本节“（一）公司董事情况”简历。

连庆明先生：见本节“（一）公司董事情况”简历。

林海先生：中国国籍，无永久境外居留权，1974 年出生，硕士研究生学历。1997 年至 2001 年在中国人民银行湛江市中心支行工作；2001 年至 2005 年任湛江市万吉利贸易有限公司总经理；2006 年至 2007 年任佛山华新包装股份有限公司战略投资部经理；2007 年进入公司计划财务部工作，现任公司财务负责人、副总经理。

马海波先生：中国国籍，无永久境外居留权，男，1966 年出生，本科学历。1988 年至 1994 年担任山东省青岛第六橡胶厂技工学校教师；1995 年至 1998 年担任青岛润泰制漆有限公司技术部经理；1998 年至 2004 年担任青岛贝蒙特油业有限公司化学品部经理；2004 年进入公司，历任公司总经理助理、基础原料部经理、研究发展部经理；现任公司研究发展部经理、公司副总经理。

马海波在青岛润泰制漆有限公司和青岛贝蒙特油业有限公司工作期间，曾成功研发“快干形丙烯酸自动喷漆”、“DOT-3 汽车制动液”等产品；在公司工作期间，作为项目负责人承担了“纳米球形促凝剂”、“耐高温血清隔离剂”、“仿生膜处理”等项目的开发，有丰富的产品开发和项目管理经验。

（四）其他核心人员情况

邓冠华先生：见本节“（一）公司董事情况”简历

马海波先生：见本节“（三）公司高管人员情况”简历

杨利先生：中国国籍，无永久境外居留权，1976年出生，博士研究生学历。2007年至2009年任公司品质控制部经理；2009年至今担任公司制造部经理。

杨利先生主要从事新型抗肿瘤药物的合成及其抗癌作用机制的研究，合成了包括大环多胺、卟啉在内的多种含氮杂环化合物，并对其抗肿瘤效果和机制进行了系统研究，首次发现了一种能够诱导宫颈癌细胞凋亡的游离态的大环多胺衍生物，具有丰富的有机合成经验和细胞生物学实验技能，参与了多个国家自然科学基金项目。其中：①以核酸为靶目标的抗肿瘤卟啉类药物的合成及性质研究；②以核酸为靶目标的可诱导的抗肿瘤药物的合成与研究；③生物有机化学研究；④新型生物医学探针技术基础及应用等项目的研究开发。目前已发表SCI论文十余篇，2005年获得首届美国百人会英才奖，具有丰富的研发及项目管理经验。

汤习锋先生：中国国籍，无永久境外居留权，1965年出生，博士研究生学历，副教授，主治医师；曾在第一军医大学附属南方医院工作和第一军医大学广东省广州市第一附属医院工作，并担任第一军医大学广东省广州市第一附属医院医学实验诊断科副教授，主治医师；现任公司生物医学工程中心副主任。

汤习锋先生曾获“九五”国家重点科技攻关项目子课题一项、获四川省卫生厅科研基金一项，军队课题3项，发表论文《同一血清检测丙型肝炎抗体结果不同的原因分析》等著作23篇，是《中国检验医学与临床》期刊编委，具有丰富的研发、临床检验及项目管理经验。

项润林先生：中国国籍，无永久境外居留权，1970年出生，本科学历。1996年至2000年在华东地质局263大队质检科工作，从事产品检验与实验室管理，历任检验工艺员、质检副科长；2000年进入公司，从事过质检、品质管理、技术研究与管理以及产品研发工作，历任质量部副经理、经理、技术部经理、副总工程师、生物医学工程中心副主任；现任公司制造技术部经理。项润林先生主持和参加了公司多项技术创新与产品研发工作，在本公司所属行业拥有广泛的技术管理经验。

许铭飞先生：中国国籍，无永久境外居留权，1976年出生，硕士研究生学历。2004年毕业于华中科技大学化学系高分子化学与物理专业，获硕士学位，2005年进入公司，现任公司制造技术部工程师。

许铭飞先生主要从事真空采血系统技术研发等方面工作，拥有丰富项目经

验，曾作为主要核心成员完成了广州市科技计划项目“环保型真空采血系统的推广和应用”、广州市重点科技攻关项目“控制人离体静脉血变异的新型材料研究及产业化”项目；作为主要完成人之一的“真空采血系统的推广和应用”项目获得广州荔湾区科技进步奖一等奖。

二、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属持股和投资情况

（一）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属报告期

内持股情况

姓名	公司任职	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
		数量 (万股)	比例 (%)	数量 (万股)	比例 (%)	数量 (万股)	比例 (%)	数量 (万股)	比例 (%)
邓冠华	董事长、总经理	1,720.20	31.05	1,720.20	35.25	1,720.20	35.25	620.00	62.00
赵吉庆	董事	780.80	14.09	780.80	16.00	780.80	16.00	-	-
蒋广成	董事、副总经理	108.56	1.96	58.56	1.20	58.56	1.20	30.00	3.00
李江峰	董事	7.81	0.14	7.81	0.16	7.81	0.16	-	-
连庆明	董事、董事会秘书、 副总经理	109.28	1.97	29.28	0.60	29.28	0.60	-	-
胡宏伟	监事	53.67	0.97	53.67	1.10	53.67	1.10	-	-
熊德志	监事、 国内销售部总监	55.63	1.00	55.63	1.14	55.63	1.14	20.00	2.00
周敏	监事、国内销售部 员工	5.86	0.11	7.81	0.12	7.81	0.12	-	-
马海波	研究发展部经理、 副总经理、其他核 心人员	79.28	1.43	29.28	0.60	29.28	0.60	-	-
林海	财务负责人、副总 经理	20.00	0.36	-	-	-	-	-	-
杨利	制造部经理、其他 核心人员	10.00	0.18	-	-	-	-	-	-
项润林	制造技术部经理、 其他核心人员	14.64	0.26	14.64	0.30	14.64	0.30		
许铭飞	制造技术部工程 师、其他核心人员	2.93	0.05	2.93	0.06	2.93	0.06		
张红	邓冠华配偶	1.46	0.03	1.46	0.03	1.46	0.03	-	-
张文	邓冠华妻弟、储运 及采购部经理	10.00	0.18	-	-	-	-	-	-

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员及其近亲属无间接持有公司股份的情况，所持公司股份无质押或冻结情况。

（二）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员其他对外投资情况

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的对外投资情况如下表所示：

姓名	持股对象	出资金额（万元）	出资比例
赵吉庆	广州市欣豪纬中央热水设备有限公司	262.4	80%
胡宏伟	广州海汇投资管理有限公司	5	2.5%
李江峰	广州海汇投资管理有限公司	2	1%

除上述投资外，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员不存在其他对外投资情况。

公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员均已出具书面声明，不存在其对外投资与公司存在利益冲突的情形。

三、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员的薪酬和兼职情况

（一）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员薪酬情况

公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员 2008 年度薪酬情况见下表：

姓名	公司任职	年薪（万元）	是否在公司专职领薪
邓冠华	董事长兼总经理	19.2	是
蒋广成	董事、副总经理	9.6	是
连庆明	董事、副总经理兼董事会秘书	9.6	是
赵吉庆	董事	-	否
崔文婉	董事	-	否
李江峰	董事	-	否
汤顺清	独立董事	-	否
黄明儒	独立董事	-	否
李文华	独立董事	-	否
胡宏伟	监事	-	否
熊德志	监事、国内销售部总监	4.8	是
周敏	监事、国内销售部员工	3.6	是
林海	财务负责人、副总经理	9.6	是
马海波	研究发展部经理、副总经理、其他核心人员	9.6	是
杨利	制造部经理、其他核心人员	4.8	是
汤习锋	其他核心人员	4.8	是

项润林	制造技术部经理、其他核心人员	4.8	是
许铭飞	制造技术部工程师、其他核心人员	4.8	是

以上在公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员与其他核心人员，公司按照国家及地方的有关规定，依法为其办理失业、养老、医疗、工伤、生育等保险。不存在其它特殊待遇和退休金计划。

公司的三名独立董事每年津贴 2.5 万元/人。此外，独立董事出席本公司董事会和股东大会的差旅费及按《公司章程》行使职权所需合理费用据实报销。

（二）董事、监事、高级管理人员与其他核心人员兼职情况

截至 2009 年 6 月 30 日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员兼职情况如下：

姓名	公司职位	其他单位任职情况	兼职单位与公司的关系
邓冠华	董事长、总经理	无	-
赵吉庆	董事	广州市珠船经济发展公司 总经理	无
		广州市欣豪伟中央热水设备有限公司 总经理	无
蒋广成	董事、副总经理	无	-
连庆明	董事、董事会秘书、副总经理	无	-
崔文婉	董事	广东省医药保健品进出口公司 总经理	公司股东
李江峰	董事	广州海汇投资管理有限公司 投资经理	无
汤顺清	独立董事	暨南大学 教授	无
黄明儒	独立董事	湘潭大学 教授	无
李文华	独立董事	桂林矿产地质研究院 财务处处长	无
胡宏伟	监事	广州达博生物制品有限公司 董事	无
		广州科创生物组织工程有限公司 法定代表人、执行董事	无
		广东暨大基因药物工程研究中心有限公司 董事、总经理	无
		广州暨大美塑生物科技有限公司 董事	无
		广州科技创业投资有限公司 部门经理	公司股东
熊德志	监事、国内销售总监	无	-
周敏	监事、国内销售部员工	无	-
林海	财务负责人、副总经理	无	-
汤习锋	其他核心人员	无	-

马海波	副总经理、研究发展部经理、其他核心人员	无	-
杨利	制造部经理、其他核心人员	无	-
项润林	制造技术部经理、其他核心人员	无	-
许铭飞	制造技术部工程师、其他核心人员	无	-

除上述情况外，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员不存在其他对外兼职的情况。

四、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间的亲属关系

截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员之间不存在亲属关系。

五、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员签订协议及作出重要承诺

截至本招股说明书签署日，公司与董事、监事、高级管理人员与其他核心人员分别签订了聘任协议与服务合同，除此以外，公司未签署任何向董事、监事、高级管理人员与其他核心人员借款、提供担保等其他协议。

上述人员做出的重要承诺详见本招股说明书“第五节 九、发行人实际控制人、主要股东及作为股东的董事、监事、高级管理人员的重要承诺及其履行情况”。

六、董事、监事、高级管理人员的任职资格

公司董事、监事及高级管理人员的提名和选聘均严格履行了相关的法律程序，公司董事、监事及高级管理人员的任职资格均符合《公司法》及国家相关法律法规规定。

七、董事、监事、高级管理人员近两年内的变动情况

（一）董事的变动情况

2007年5月29日，阳普医疗用品2007年临时股东会进行董事会换届选举，选举邓冠华、李江峰、崔文婉、蒋广成、赵吉庆担任董事，其中，邓冠华担任董事长。

2007年10月26日，公司创立大会暨第一次股东大会选举邓冠华、李江峰、崔文婉、蒋广成、赵吉庆、汤顺清、连庆明、黄明儒、李文华担任公司董事，其中，邓冠华担任公司董事长，汤顺清、黄明儒、李文华为独立董事。

（二）监事的变动情况

2007年5月29日，阳普医疗用品2007年临时股东会进行监事会换届选举，选举胡宏伟、熊德志、周敏担任监事。

2007年10月26日，公司创立大会暨第一次股东大会，选举胡宏伟、熊德志为股东代表担任的监事，与职工民主选举产生的监事周敏共同组成公司监事会，胡宏伟担任监事会主席。

（三）高级管理人员的变动情况

2007年10月26日，公司召开第一届第一次董事会，同意聘任蒋广成、连庆明担任公司副总经理，连庆明担任公司董事会秘书，祝芳担任公司财务负责人。

2007年12月29日，公司召开第一届第三次董事会，同意祝芳因身体原因辞去公司财务负责人职务，同意聘任林海担任公司财务负责人。

2009年3月29日，公司召开第一届第十七次董事会，同意聘任马海波、林海为公司副总经理。

公司董事、监事及高级管理人员的上述变动系正常工作变动，履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和《公司章程》的规定，且对公司的持续经营不构成实质性影响。

第九节 公司治理

一、发行人法人治理制度建立健全情况

公司成立以来，股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度逐步建立健全，公司已建立了比较科学和规范的法人治理制度。

公司于 2007 年 10 月 26 日召开创立大会，审议通过了《广州阳普医疗科技股份有限公司章程》，选举产生了公司第一届董事会、监事会成员。

公司于 2007 年 12 月 19 日召开第一届董事会第三次会议审议通过《董事会战略委员会实施细则》、《董事会提名委员会实施细则》、《董事会审计委员会实施细则》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》、《总经理工作细则》、《董事会秘书工作细则》；公司于 2008 年 1 月 14 日召开 2008 年第一次临时股东大会，参照上市公司的要求制定和完善了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《广州阳普医疗科技股份有限公司独立董事制度》、《累积投票制实施细则制度》、《内部控制制度》、《信息披露制度》、《重大信息内部报告制度》和《关联交易管理制度》；公司于 2008 年 4 月 15 日召开 2008 年第四次临时股东大会通过《募集资金管理制度》等法人治理制度文件，并在实际经营中严格遵照执行。

公司于 2009 年第三次临时股东大会审议通过了符合股份有限公司发行并上市要求的《广州阳普医疗科技股份有限公司章程（草案）》。该章程草案在本次发行上市完成后生效。

二、发行人报告期内规范运作情况

（一）公司三会、独立董事和董事会秘书制度运作及相关人员履行职责情况

公司法人治理结构相关制度制定以来，公司股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书依法规范运作，履行职责，未出现违法违规现象，公司法人

治理结构的功能不断得到完善。

公司董事、监事、独立董事和董事会秘书自选举或聘任以来，均能依照《公司法》和公司章程规定履行职责。

1、股东大会制度的建立健全及运行情况

公司于 2008 年 1 月 14 日召开 2008 年第一次临时股东大会，制定和完善了《股东大会议事规则》。公司股东大会自股份公司创立以来，严格按照有关法律法规和规章制度对公司章程的订立和修改、公司发展规划、募集资金投向、发行授权等事项做出了决议。

2、董事会制度

公司于 2008 年 1 月 14 日召开 2008 年第一次临时股东大会，制定了《董事会议事规则》。公司设董事会，对股东大会负责，董事会由 9 名成员组成。董事会运行规范，公司董事严格按照《公司章程》和《董事会议事规则》的规定行使自己的权利。

3、监事会制度

公司于 2008 年 1 月 14 日召开 2008 年第一次临时股东大会，制定和完善了《监事会议事规则》。监事会运行规范，公司监事严格按照《公司章程》和《监事会议事规则》的规定行使自己的权利。

4、独立董事制度

公司于2008年1月14日召开2008年第一次临时股东大会，制定了《广州阳普医疗科技股份有限公司独立董事制度》。

公司根据实际情况，充分考虑独立董事候选人专业和特长，于股份公司创立当日选举李文华先生、黄明儒先生、汤顺清先生等3人任公司的独立董事。占公司董事总人数的三分之一。独立董事自接受聘任以来，仔细审阅了本公司年度报告、审计报告、董事会等有关文件资料，并就高管人员任免、公司规范运作等事项发表了独立意见。另外，独立董事在公司发展战略、完善公司的内部控制、决策机制等方面提出了很多建设性意见，发挥了重要作用。

5、董事会秘书制度

公司董事会设董事会秘书，董事会秘书由董事长提名，经董事会聘任或者解聘。公司制定了《董事会秘书工作细则》，规定了董事会秘书的职责：

（1）负责公司和相关当事人与公司股票上市的证券交易所及其他证券监管机构之间的沟通和联络；

（2）准备和递交国家有关部门要求的公司董事会和股东大会出具的报告和文件；

（3）筹备公司董事会和股东大会，并负责会议的记录和会议文件、记录的保管；

（4）负责公司信息披露事务；

（5）列席涉及信息披露的有关会议；

（6）负责与公司信息披露有关的保密工作；

（7）保证有权得到公司有关文件和记录的人及时得到有关文件和记录；

（8）负责股东大会和董事会会议文件和会议记录；

（9）帮助公司董事、监事、高级管理人员了解《公司法》、《证券法》、《公司章程》、《股票上市规则》等相关的法律、法规；

（10）帮助公司董事会依法行使职权；

（11）负责处理公司与股东之间的相关事务及股东之间的相关事务；

（12）法律、法规、公司章程和公司股票上市的证券交易所上市规则所规定及公司董事会授权的其他职责。

6、专门委员会的设置情况

公司2007年12月29日第一届董事会第三次会议制定了《董事会战略委员会实施细则》、《董事会提名委员会实施细则》、《董事会审计委员会实施细则》、《董事会薪酬与考核委员会实施细则》，公司董事会下设董事会战略委员会、董事会提名委员会、董事会薪酬与考核委员会、董事会战略委员会。其中公司董事会审计委员会人员构成、议事规则和运行情况具体如下：

（1）审计委员会人员构成

为强化董事会决策功能，作到事前审计和专业审计，确保董事会对经理层的有效监督，完善公司治理结构，根据《公司法》、《上市公司治理准则》及《公

公司章程》的规定，公司第一届董事会第三次会议决议组建董事会审计委员会，并于第一届董事会第三次会议审议通过《董事会审计委员会实施细则》；同时选举李文华先生、汤顺清先生、蒋广成先生、赵吉庆先生、黄明儒先生为审计委员会委员，李文华先生为主任委员。

（2）审计委员会主要职责

审计委员会的主要职责是：提议聘请或更换外部审计机构；监督公司的内部审计制度及其实施；负责内部审计与外部审计之间的沟通；审核公司的财务信息及其披露；审查公司内控制度，对重大关联交易进行审计；公司董事会授予的其他事宜。

（3）审计委员会实施细则

公司《董事会审计委员实施细则》规定的审计委员会议事规则如下：

1) 审计委员会会议分为例会和临时会议，例会每年至少召开四次，每季度召开一次，临时会议由审计委员会委员提议召开。会议召开前七天须通知全体委员，会议由主任委员主持，主任委员不能出席时可委托其他一名委员（独立董事）主持。2) 审计委员会会议应由三分之二以上的委员出席方可举行；每一名委员有一票的表决权；会议做出的决议，必须经全体委员的过半数通过。3) 审计委员会会议表决方式为举手表决或投票表决；临时会议可以采取通讯表决的方式召开。4) 审计工作组成员可列席审计委员会会议，必要时亦可邀请公司董事、监事及其他高级管理人员列席会议。5) 如有必要，审计委员会可以聘请中介机构为其决策提供专业意见，费用由公司支付。6) 审计委员会会议的召开程序、表决方式和会议通过的议案必须遵循有关法律、法规、公司章程及本办法的规定。7) 审计委员会会议应当有记录，出席会议的委员应当在会议记录上签名；会议记录由公司董事会秘书保存。8) 审计委员会会议通过的议案及表决结果，应以书面形式报公司董事会。出席会议的委员均对会议所议事项有保密义务，不得擅自披露有关信息。

（4）审计委员会运行情况

公司董事会审计委员会按照相关规定召开会议，审议审计委员会职权范围内的事项，审计委员会履行职责情况良好。

（二）报告期内是否存在违法违规行为

公司报告期内不存在违法违规行为。

三、资金占用和对外担保

报告期内公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用的情况，也不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担保的情况。

四、内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见

2007年10月公司改制设立股份公司后，管理层规范并加强了内控制度建设，合理控制经营风险，并在实践中不断完善，已经形成了一套行之有效的内部控制管理制度。

公司管理层认为，公司现有内控制度全面覆盖经营运作的各个方面，系依据《公司法》和《公司章程》，结合公司本身的实际情况而制定，符合现代企业制度的要求。公司内部控制制度和相关工作制度自制定以来，一直得到有效执行，未发生因制度缺陷导致的重大经营失误，公司现有的内控制度是有效的，在完整性、有效性和合法性等方面不存在重大缺陷。

五、注册会计师对发行人内部控制制度的意见

公司本次公开发行股票审计机构立信羊城对公司内部控制的有效性出具了《内部控制鉴证报告》[2009年羊专审字第17296号]，并发表意见：“我们认为，贵公司按照财政部《内部会计控制规范》规定的标准于2009年6月30日在所有重大方面保持了与会计报表编制相关的有效的内部控制。”

六、发行人对外投资、担保事项的政策及制度安排

1、《公司章程》对对外投资、担保事项的规定

第一百一十条 董事会应当确定对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易的权限，建立严格的审查和决策程序；重大投资

项目应当组织有关专家、专业人员进行评审，并报股东大会批准。

2、《董事会议事规则》针对对外投资、担保事项的规定

董事会根据本公司《公司章程》规定，在其权限范围内对担保事项作出决议，除公司全体董事过半数同意外，还必须经出席会议的三分之二以上董事的同意。

3、公司近三年对外投资、担保事项情况

公司近三年无对外投资、担保事项。

七、发行人投资者权益保护的情况

公司已通过建立和完善信息披露制度、股利分配制度、关联交易决策及程序以及董事、监事选举及投票制度等措施来规范公司运营，保护投资者权益。

1、公司信息披露制度

公司为完善信息披露制度，已按照中国证监会的有关规定，建立了信息披露制度，规定公司须严格按照法律、法规和《公司章程》规定的信息披露的内容和格式要求，真实、准确、完整、及时地报送及披露信息。公司信息披露体现公开、公正、公平对待所有股东的原则。

2、公司股利分配政策

公司股利分配政策详见本招股说明书“第十节 十八、股利分配政策”。

3、公司关联交易决策及程序

为了避免和消除可能出现的大股东利用其地位在有关商业交易中影响本公司，从而做出对控股大股东有利但可能会损害中、小股东利益的情况，公司通过《公司章程》、《董事会议事规则》、《独立董事制度》、《关联交易管理制度》中明确了关联交易公允决策的程序，体现了保护中小股东利益的原则。

4、公司保护投资者权益的其他措施

根据《公司章程》，公司股东大会拟讨论董事、监事选举事项的，股东大会通知中将充分披露董事、监事候选人的详细资料，至少包括以下内容：

（1）教育背景、工作经历、兼职等个人情况；（2）与本公司或本公司的控股股东及实际控制人是否存在关联关系；（3）披露持有本公司股份数量；（4）是否受过中国证监会及其他有关部门的处罚和证券交易所惩戒。

除采取累积投票制选举董事、监事外，每位董事、监事候选人应当以单项提案提出。

第十节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计数据，非经特别说明，均引自公司经审计的财务报表，单位均为人民币元。本节中任何表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

投资人欲对本公司进行更详细的了解，应当认真阅读公司的财务报表及审计报告全文。

一、注册会计师的审计意见及财务报表

（一）注册会计师意见

本公司聘请的立信羊城对截至2009年6月30日公司近三年一期的财务报表进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告。

（二）财务报表

1、资产负债表

资 产	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动资产：				
货币资金	38,590,961.55	28,282,561.39	13,278,467.13	3,593,347.13
应收账款	31,963,868.01	22,122,602.53	22,387,700.91	12,460,719.34
预付款项	13,983,144.31	4,163,269.33	3,545,299.25	4,721,120.72
其他应收款	7,166,215.70	6,281,005.42	2,082,529.26	1,745,722.57
存 货	16,199,203.74	19,126,785.96	12,651,529.50	5,547,976.14
流动资产合计	107,903,393.31	79,976,224.63	53,945,526.05	28,068,885.90
非流动资产：				
固定资产	13,099,867.70	12,442,285.31	8,368,458.43	5,106,877.01
在建工程	54,891,010.20	36,047,715.07	458,463.73	511,063.00
无形资产	9,083,138.28	8,273,622.49	6,330,799.67	1,398,756.31
开发支出	545,993.54	842,492.55	-	-
长期待摊费用	3,715,333.06	4,063,645.48	4,760,270.32	4,659,412.02
递延所得税资产	59,480.40	40,864.30	17,206.25	205,181.05
非流动资产合计	81,394,823.18	61,710,625.20	19,935,198.40	11,881,289.39
资产总计	189,298,216.49	141,686,849.83	73,880,724.45	39,950,175.29

资产负债表（续）

负债和股东权益	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动负债：				
短期借款	12,000,000.00	10,000,000.00	-	-
应付票据	3,614,424.34	-	2,020,000.00	-
应付账款	28,406,473.90	27,987,628.08	8,324,039.43	6,752,413.70
预收款项	1,584,701.10	1,661,924.18	1,097,238.78	1,585,358.00
应付职工薪酬	327,825.42	362,231.73	211,867.53	916,266.55
应交税费	2,172,404.80	652,756.11	2,166,036.01	1,681,372.56
应付利息	64,950.00	52,127.50	-	-
其他应付款	969,794.26	702,231.12	745,628.08	8,288,873.79
一年内到期的非流动负债	7,500,000.00	2,500,000.00	-	-
流动负债合计	56,640,573.82	43,918,898.72	14,564,809.83	19,224,284.60
非流动负债：				
长期借款	22,500,000.00	17,500,000.00	-	-
专项应付款	-	-	-	1,393,500.00
其他非流动负债	1,920,000.00	1,540,000.00	1,050,000.00	-
非流动负债合计	24,420,000.00	19,040,000.00	1,050,000.00	1,393,500.00
负 债 合 计	81,060,573.82	62,958,898.72	15,614,809.83	20,617,784.60
股东权益：				
股本	55,400,000.00	48,800,000.00	48,800,000.00	10,000,000.00
资本公积	12,716,273.32	836,273.32	836,273.32	6,500.00
减：库存股	-	-	-	-
盈余公积	3,365,206.04	3,365,206.04	1,319,002.39	981,655.98
未分配利润	36,756,163.31	25,726,471.75	7,310,638.91	8,344,234.71
归属于母公司股东权益合计	108,237,642.67	78,727,951.11	58,265,914.62	19,332,390.69
少数股东权益	-	-	-	-
股东权益合计	108,237,642.67	78,727,951.11	58,265,914.62	19,332,390.69
负债和股东权益总计	189,298,216.49	141,686,849.83	73,880,724.45	39,950,175.29

2、利润表

项目	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
一、营业收入	62,197,492.71	103,447,988.49	72,321,065.52	44,121,176.38
减：营业成本	32,124,210.15	55,364,479.49	36,417,270.02	18,868,664.91
营业税金及附加	318,792.46	534,321.29	626,873.77	271,446.57
销售费用	8,260,000.78	12,962,505.63	10,385,726.96	8,512,974.89
管理费用	8,484,650.02	14,054,690.88	10,259,976.32	6,351,472.72
财务费用	753,326.58	652,486.32	-105,571.92	-10,464.68
资产减值损失	128,743.21	157,720.35	-468,460.70	231,378.68
投资收益（损失以“—”号填列）	-	16,213.93	60,306.40	-
二、营业利润（亏损以“—”填列）	12,127,769.51	19,737,998.46	15,265,557.47	9,895,703.29
加：营业外收入	973,480.25	4,591,030.35	759,539.00	-
减：营业外支出	-	170,000.00	65,722.30	33,870.70
三、利润总额	13,101,249.76	24,159,028.81	15,959,374.17	9,861,832.59
减：所得税费用	2,071,558.20	3,696,992.32	2,769,350.24	1,517,280.12
四、净利润	11,029,691.56	20,462,036.49	13,190,023.93	8,344,552.47
归属于母公司所有者的净利润	11,029,691.56	20,462,036.49	13,190,023.93	8,344,552.47
五、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.22	0.42	0.29	0.83
（二）稀释每股收益	0.22	0.42	0.29	0.83

3、现金流量表

项 目	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
一、经营活动产生的现金流量：				
销售商品、提供劳务收到的现金	59,386,107.59	118,148,698.92	77,431,803.18	43,015,493.24
收到的税费返还	47,259.68	-	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	2,904,460.83	12,378,565.03	2,471,066.72	1,967,767.76
经营活动现金流入小计	62,337,828.10	130,527,263.95	79,902,869.90	44,983,261.00
购买商品、接受劳务支付的现金	24,099,163.43	58,286,648.71	40,199,122.40	18,970,697.25
支付给职工以及为职工支付的现金	6,539,472.23	11,152,432.30	9,357,269.41	5,174,055.19
支付的各项税费	4,325,824.11	10,882,009.36	9,012,394.27	3,492,500.39
支付其他与经营活动有关的现金	11,766,113.61	25,441,839.60	18,682,885.05	10,775,013.27
经营活动现金流出小计	46,730,573.38	105,762,929.97	77,251,671.13	38,412,266.10
经营活动产生的现金流量净额	15,607,254.72	24,764,333.98	2,651,198.77	6,570,994.90
二、投资活动产生的现金流量：				
收回投资收到的现金	-	-	96,700.00	-
取得投资收益收到的现金	-	16,213.93	60,306.40	
投资活动现金流入小计	-	16,213.93	157,006.40	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	32,993,387.05	33,908,328.69	9,971,640.30	2,531,146.01
投资支付的现金	-	-	96,700.00	-
投资活动现金流出小计	32,993,387.05	33,908,328.69	10,068,340.30	2,531,146.01
投资活动产生的现金流量净额	-32,993,387.05	-33,892,114.76	-9,911,333.90	-2,531,146.01
三、筹资活动产生的现金流量				
吸收投资收到的现金	18,480,000.00	-	25,000,000.00	-
借款所收到的现金	22,000,000.00	40,000,000.00	-	-
筹资活动现金流入小计	40,480,000.00	40,000,000.00	25,000,000.00	-
偿还债务所支付的现金	10,000,000.00	10,000,000.00	-	-
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	1,105,440.00	673,018.76	-	-
支付其他与筹资活动有关的现金	1,674,000.00	5,118,800.00	8,054,744.87	1,305,876.93
筹资活动现金流出小计	12,779,440.00	15,791,818.76	8,054,744.87	1,305,876.93
筹资活动产生的现金流量净额	27,700,560.00	24,208,181.24	16,945,255.13	-1,305,876.93
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响额	-6,027.51	-76,306.20	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	10,308,400.16	15,004,094.26	9,685,120.00	2,733,971.96
加：期初现金及现金等价物余额	28,282,561.39	13,278,467.13	3,593,347.13	859,375.17
六、期末现金及现金等价物余额	38,590,961.55	28,282,561.39	13,278,467.13	3,593,347.13

二、财务报表的编制基础、合并报表范围及变化情况

（一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照《企业会计准则——基本准则》和其他各项会计准则的规定进行确认和计量，在此基础上编制财务报表。

公司申请首次公开发行股票确定的财务报表编制期间为：2006年1月1日～2009年6月30日。

公司2006年1月1日～2006年12月31日会计期间执行财政部2000年12月29日颁布的《企业会计制度》和相应的企业会计准则。财政部于2006年2月15日颁布《企业会计准则——基本准则》和《企业会计准则——存货》等38项具体准则，2006年10月30日颁布《企业会计准则——应用指南》，2007年11月16日颁布《企业会计准则解释第1号》，2008年8月7日颁布《企业会计准则解释第2号》，构成了新企业会计准则体系。公司于2007年1月1日起执行新企业会计准则体系。

根据中国证监会证监发[2006]136号《关于做好与新会计准则相关财务信息披露工作的通知》、证监会字[2007]10号《公开发行证券的公司信息披露规范问答第7号——新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》的规定，本次申报财务报表的编制基础为：以2007年1月1日为执行新企业会计准则体系的首次执行日，确认2007年1月1日的资产负债表期初数，并以此为基础，分析《企业会计准则第38号——首次执行企业会计准则》、《企业会计准则解释第1号》和《企业会计准则解释第2号》对上述期间利润表和资产负债表的影响，按照追溯调整的原则，将调整后的上述期间的利润表和资产负债表，作为本次申报的财务报表。

（二）合并报表范围及变化情况

公司报告期内无子公司和参股公司，不需编制合并会计报表。

三、主要会计政策和会计估计

公司自 2007 年 1 月 1 日起执行新的《企业会计准则》(2006)，除此之外无会计政策和会计估计的变更情况。

报告期内公司采用的主要会计政策和会计估计如下：

(一) 收入确认和计量的具体方法

1、销售商品收入确认方式

销售商品同时满足下列条件时，确认收入实现：

- 1) 公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；
- 2) 公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；
- 3) 收入的金额能够可靠计量；
- 4) 相关经济利益很可能流入企业；
- 5) 相关的已发生的或将发生的成本能够可靠计量。

公司各种销售模式下收入确认方法和依据：

公司直销业务的收入确认方法：公司将货物送达客户或交付货运公司发给客户后，公司计划财务部以客户签收的货运单据，或以由双方约定的货运公司开具的货运凭证，开具发票，且公司逐单按客户归集并编制对账单，月末与客户对账后确认收入。

公司的分销业务分为国内分销和海外分销业务，这两种分销业务的业务流程和收入确认的详细信息如下：

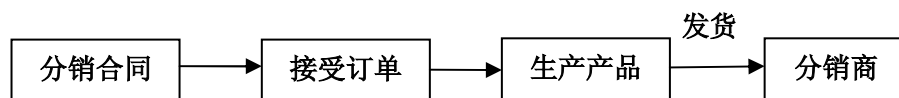
(1) 国内分销的业务流程和收入确认

1) 公司国内分销业务模式的具体销售流程：

公司对市场区域进行专门考察和调研，对选定分销商进行产品和技术培训。分销商根据终端客户的年度产品需求计划，与公司签订年度分销框架合同，该框架合同经公司计划财务部和国内销售部联合审核后，由总经理终审批准。框架合同签订后，分销商根据终端客户的实际需求向公司下订单，公司根据库存情况，安排发货或通知生产部门安排生产。

公司确定可以发货时，根据订单内容打印发货单，交由计划财务部审核。计

划财务部审核该分销商是否已支付货款或者赊销是否在信用期内，如核对情况无误，则在发货单上盖章，并同意发货。储运采购部仓管员根据已盖章审核的发货单安排相关产品发货以及办理托运等手续。



2) 公司国内分销业务模式的收入确认

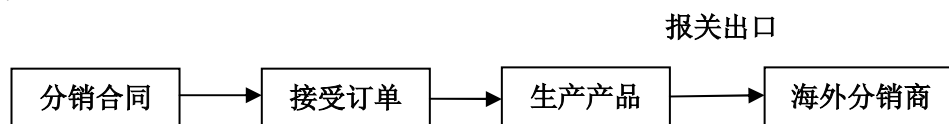
公司将货物送达分销商或交付货运公司发给分销商后，公司计划财务部根据分销商签收的货运单据，或以与分销商约定的货运公司开具的货运凭证，开具发票，且公司逐单按客户归集并编制对账单，月末与客户对账后确认收入。

(2) 海外分销的业务流程和收入确认

1) 公司海外分销业务模式的具体销售流程：

公司通过参加国际医疗器械学术交流会议、产品展会、电子商务信息和选点调研方式向海外分销商展示产品并获得市场信息，对锁定市场区域则专门进行考察和调研，选定海外分销商进行产品和技术培训。海外分销商向公司国际贸易部下订单，并同时支付订金，公司据此通知生产部门安排生产，产品检验合格后入库。

公司根据与海外分销商约定的发货时间，租船、定舱、制单，并办理报关出口手续。



2) 公司海外分销业务模式的收入确认

根据国际惯例及公司的国际贸易方式，公司出口货物的风险在货物越过装运港船舷后转移。公司计划财务部根据货物出口报关单和货运提单，开具发票，并确认收入。

会计师认为，发行人的收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的收入确认条件。

2、提供劳务收入确认方式

在同一会计年度内开始并完成的劳务，在劳务已经提供，收到价款或取得收

取价款的依据时，确认劳务收入的实现；如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按完工百分比法确认相关的劳务收入。

（二）金融资产和金融负债的核算方法

1、金融资产和金融负债的分类

公司按照取得持有金融资产和承担金融负债的目的，将其划分为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债，包括交易性金融资产或金融负债（和直接指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债）；持有至到期投资；贷款和应收款项；可供出售金融资产；其他金融负债等。

2、金融资产和金融负债的确认和计量方法

（1）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债

取得时以公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益，期末将公允价值变动计入当期损益。

处置时，其公允价值与初始入账金额之间的差额确认为投资收益，同时调整公允价值变动损益。

（2）持有至到期投资

取得时按公允价值（扣除已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间按照摊余成本和实际利率（如实际利率与票面利率差别较小的，按票面利率）计算确认利息收入，计入投资收益。实际利率在取得时确定，在该预期存续期间或适用的更短期间内保持不变。

处置时，将所取得价款与该投资账面价值之间的差额计入投资收益。

（3）应收款项

公司对外销售商品或提供劳务形成的应收债权，以及公司持有的其他企业的不包括在活跃市场上有报价的债务工具的债权，包括应收账款、其他应收款、应收票据、预付账款、长期应收款等，以向购货方应收的合同或协议价款作为初始确认金额；具有融资性质的，按其现值进行初始确认。

收回或处置时，将取得的价款与该应收款项账面价值之间的差额计入当期损益。

（4）可供出售金融资产

取得时按公允价值（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为初始确认金额。

持有期间将取得的利息或现金股利确认为投资收益。期末以公允价值计量且将公允价值变动计入资本公积（其他资本公积）。

处置时，将取得的价款与该金融资产账面价值之间的差额，计入投资损益；同时，将原直接计入所有者权益的公允价值变动累计额对应处置部分的金额转出，计入投资损益。

（5）其他金融负债

按其公允价值和相关交易费用之和作为初始确认金额。采用摊余成本进行后续计量。

3、金融资产转移的确认依据和计量方法

公司发生金融资产转移时，如已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，则终止确认该金融资产；如保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，则不终止确认该金融资产。

4、金融资产和金融负债公允价值的确定方法

本公司采用公允价值计量的金融资产和金融负债全部直接参考活跃市场中的报价或采用估值技术等。

5、金融资产的减值准备

（1）可供出售金融资产的减值准备

期末如果可供出售金融资产的公允价值发生较大幅度下降，或在综合考虑各种相关因素后，预期这种下降趋势属于非暂时性的，就认定其已发生减值，将原直接计入所有者权益的公允价值下降形成的累计损失一并转出，确认减值损失。

（2）持有至到期投资的减值准备

持有至到期投资减值损失的计量比照应收款项减值损失计量方法处理。

（三）应收款项坏账准备的确认标准和计提方法

期末如果有客观证据表明应收款项发生减值，则将其账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益。可收回金额是通过对其的未来现金流量（不包括尚未发生的信用损失）按原实际利率折现确定，并考虑相关担保物的价值（扣除预计处置费用等）。

原实际利率是初始确认该应收款项时计算确定的实际利率。

短期应收款项的预计未来现金流量与其现值相差很小，在确定相关减值损失时，不对其预计未来现金流量进行折现。

期末对于单项金额重大的应收款项（包括应收账款、应收票据、预付账款、其他应收款、长期应收款等）单独进行减值测试。如有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

单项金额重大是指：

- （1）期末金额大于或等于 100 万元的客户。
- （2）关联方企业款项。

对于期末单项金额非重大的应收款项，采用与经单独测试后未减值的应收款项一起按账龄作为类似信用风险特征划分为若干组合，再按这些应收款项组合在期末余额的一定比例（可以单独进行减值测试）计算确定减值损失，计提坏账准备。

除已单独计提减值准备的应收款项外，本公司根据以前年度与之相同或相类似的、具有应收款项按账龄段划分的类似信用风险特征组合的实际损失率为基础，结合现时情况确定以下坏账准备计提的比例：

应收款项账龄	提取比例
1 年以内	0.5%
1 年～2 年	10%
2 年～3 年	30%
3 年以上	100%

（四）存货

1、存货

公司存货分类包括：原材料、周转材料、库存商品等。

2、确定发出存货成本所采用的方法

存货发出时按加权平均法计价。

3、存货盘存制度

公司采用永续盘存制度对存货进行管理。

4、周转材料的摊销方法

公司的周转材料，是指公司能够多次使用、逐渐转移其价值但仍保持原有形态但不符合固定资产定义的材料，包括包装物和低值易耗品，采用一次摊销法进行摊销。

5、存货跌价准备的计提方法

期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

（五）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有，并且使用年限超过一年的有形资产。固定资产在同时满足下列条件时予以确认：

- （1）与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；
- （2）该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、固定资产的分类

公司的固定资产分类为：房屋及建筑物、机器设备、运输设备、电子及其他设备。

3、固定资产的初始计量

(1) 固定资产按照实际成本作为初始计量。

(2) 债务重组取得债务人用以抵债的固定资产，以该固定资产的公允价值为基础确定其入账价值；

(3) 具备商业实质的非货币性资产交换换入的固定资产，以换出资产的公允价值为基础确定其入账价值；投资者投入的固定资产按投资合同或协议约定的价值计价。

(4) 以同一控制下的企业吸收合并方式取得的固定资产按被合并方的账面价值确定其入账价值；以非同一控制下的企业吸收合并方式取得的固定资产按公允价值确定其入账价值。

(5) 融资租入的固定资产，按租赁开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值两者中较低者作为入账价值。

4、固定资产折旧计提方法

固定资产折旧采用年限平均法分类计提，根据固定资产类别、预计使用年限和预计净残值率确定折旧率。

符合资本化条件的固定资产装修费用，在两次装修期间与固定资产尚可使用年限两者中较短的期间内，采用年限平均法单独计提折旧。

融资租赁方式租入的固定资产，能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产尚可使用年限内计提折旧；无法合理确定租赁期届满时能够取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期间内计提折旧。

各类固定资产折旧年限和年折旧率如下：

类 别	折旧年限	年折旧率（%）
房屋及建筑物	40 年	2.375
机器设备	5～10 年	9.5～19
运输设备	5～10 年	9.5～19
电子及其他设备	5 年	19

对于股东出资投入的固定资产，根据评估确认使用年限及成新率确定其预计使用寿命和净残值率。

已全额计提减值准备的固定资产，不再计提固定资产折旧。

已计提减值准备的固定资产，按照该项固定资产的账面价值，以及尚可使用年限重新计算确定折旧率和折旧额。

（六）在建工程

1、在建工程类别

在建工程以立项项目分类核算。

2、在建工程结转为固定资产的时点

在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在建工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产的折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

（七）无形资产

1、无形资产的计价方法

按成本进行初始计量；外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。购买无形资产的价款超过正常信用条件延期支付，实质上具有融资性质的，无形资产的成本以购买价款的现值为基础确定。

债务重组取得债务人用以抵债的无形资产，以该无形资产的公允价值为基础确定其入账价值，并将重组债务的账面价值与该用以抵债的无形资产公允价值之间的差额，计入当期损益；

内部自行开发的无形资产，其成本包括：开发该无形资产时耗用的材料、劳务成本、注册费、在开发过程中使用的其他专利权和特许权的摊销以及满足资本化条件的利息费用，以及为使该无形资产达到预定用途前所发生的其他直接费用。

2、无形资产使用寿命及摊销

公司于取得无形资产时分析判断其使用寿命。无形资产的使用寿命为有限的，估计该使用寿命的年限或者构成使用寿命的产量等类似计量单位数量；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。

公司报告期内使用寿命有限的无形资产主要包括：土地使用权和专利权。

公司报告期内没有使用寿命不确定的无形资产。

(1) 使用寿命有限的无形资产的使用寿命估计情况：

项 目	预计使用寿命	依 据
专利权	10 年	专利权使用期限
信息系统	5 年	公司预计
土地	50 年	权属证使用年限
运营管理系统	10 年	公司预计
办公软件	10 年	公司预计
其他非专利技术	10 年	公司预计

(2) 无形资产的摊销

对于使用寿命有限的无形资产，在为企业带来经济利益的期限内按直线法摊销；无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产，不予摊销。每年年度终了，对无形资产的使用寿命及摊销方法进行复核并作适当调整。

3、划分公司内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准

针对公司研究开发阶段的特点，公司研究阶段是指为满足顾客及市场需求，通过探索进行有计划的调查和实验，是否能在未来形成成果及能够带来未来经济利益的无形资产存在不确定性。开发阶段是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果应用于产品设计及工艺改进，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。公司研究阶段的支出全部费用化计入当期损益。开发阶段的支出符合条件的资本化，确认为无形资产的成本。

公司内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：

完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段

的支出能够可靠地计量。

公司具体操作如下：

研究阶段：

①根据顾客和市场的需求，确定研究的课题，经过对创意的提出、评估和筛选，并收集相关资料，进行市场调查，对符合公司研发战略的项目按审批权限向公司管理层或董事会提交研究立项审批表、研究任务书，经批准后完成研究立项。②经批准立项后，项目课题小组开始项目产品、技术的设计和试验以得到满足需要的技术或工艺实现手段，并据此输出技术文档。③经公司医学实验室试验得到相应实验数据或通过第三方获得预临床数据。④经公司技术委员会或第三方对技术文档及实验数据进行评审后，判定技术结果达到研究预期的技术要求，报经公司总经理批准后完成研究阶段。由公司管理层根据公司生产经营需要决定是否转入开发阶段。

公司研究阶段的支出全部费用化并计入当期损益。

开发阶段：

①在项目研究阶段结束后，技术成果经公司技术委员会鉴定，其技术途径、预临床结果或实验数据达到预期要求，拟将技术成果转化为产品或应用于生产，在报经公司管理层审批后，对项目进行开发立项。公司计划财务部将经批准的开发立项审批表作为开发阶段项目资本化开始的依据；②公司组织项目开发人员进行项目产品、技术的开发。并对产品的定型、工艺的优化方法、产率的提高手段以及质量控制的方法等具体实施方案进行确定，经公司技术委员会判定满足应用要求。财务部门期间根据项目进展，按开发实际支出进行项目核算；③对新产品公司依照国家关于医疗器械的要求，由第三方对研究成果最终转化的产品进行临床试验，得到相应的临床数据。对于新技术的应用，公司通过实验得到检测数据。④经公司技术委员会或第三方对技术实施方案、临床试验结果或检测数据进行评审，确认满足设计开发要求后，报经公司总经理批准完成开发阶段。最后根据经总经理批准的总结报告及经内审部门审计的报告对项目开发阶段进行结算。

公司开发阶段支出可以确认为无形资产的具体条件为：①提供由公司技术委员会或第三方确认满足设计开发要求的结论报告；②经公司管理层判断，该无形资产形成的产品存在市场价值或无形资产可用于对外转让，或导致公司生产工艺技术的提高，可应用于生产或出售；③提供经公司总经理批准的总结报告，经公

司内审部门审计的结算报告。

会计师认为，发行人的研究开发支出相关会计处理符合《企业会计准则第6号——无形资产》规定。

（八）除存货、投资性房地产及金融资产外，其他主要类别资产的资产减值

资产负债表日，有迹象表明资产（除存货、金融资产以外）发生减值的，以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组或资产组组合为基础确定其可收回金额。

可收回金额根据单项资产、资产组或资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额与该单项资产、资产组或资产组组合的预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。上述资产减值损失一经确认，在以后会计期间不予转回。

（九）长期待摊费用的摊销方法

长期待摊费用在受益期内平均摊销，其中：

经营租赁方式租入固定资产的租金，按租赁合同规定的期限平均摊销。

经营租赁方式租入的固定资产改良支出，按剩余租赁期与租赁资产尚可使用年限两者中较短的期限平均摊销。

融资租赁方式租入的固定资产的符合资本化条件的装修费用，按两次装修间隔期间、剩余租赁期与固定资产尚可使用年限三者中较短的期限平均摊销。

（十）借款费用资本化

1、借款费用资本化的确认原则

公司发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，予以资本化，计入相关资产成本；其他借款费用，在发生时根据其发生额确认为费用，计入当期损益。

符合资本化条件的资产，是指需要经过相当长时间的购建或者生产活动才能达到预定可使用或者可销售状态的固定资产、投资性房地产和存货等资产。

借款费用同时满足下列条件时开始资本化：

（1）资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

（2）借款费用已经发生；

（3）为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。

当符合资本化条件的资产在购建或者生产过程中发生非正常中断、且中断时间连续超过 3 个月的，借款费用暂停资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态时，借款费用停止资本化。

当购建或者生产符合资本化条件的资产中部分项目分别完工且可单独使用时，该部分资产借款费用停止资本化。

2、借款费用资本化期间

资本化期间，指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。

公司按季度计算借款费用资本化金额。

3、借款费用资本化金额的确定方法

专门借款的利息费用（扣除尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或者进行暂时性投资取得的投资收益）及其辅助费用在所购建或者生产的符合资本化条件的资产达到预定可使用或者可销售状态前，予以资本化。

根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率根据一般借款加权平均利率计算确定。

（十一）所得税

公司的所得税费用采用资产负债表债务法进行核算。

资产、负债的账面价值与其计税基础存在差异的，资产负债表日，公司按照暂时性差异与适用所得税税率计算的结果，确认递延所得税资产、递延所得税负债以及相应的递延所得税费用（或收益）。

四、税项

公司目前执行的税种及税率情况如下表所示：

税 种	计税依据	税 率
增值税	产品销售收入	17%
营业税	服务费收入	5%
城建税	流转税税额	7%
教育费附加	流转税税额	3%
企业所得税	应纳税所得额	15%

1、增值税：根据财政部、国家税务总局税字（94）004 号《关于调整农业产品增值税税率和若干项目征免增值税的通知》，广州市白云区国家税务局新市分局核定的广州阳普医疗用品有限公司《申请正式（暂）认定增值税一般纳税人实地考察调查表》，广州市白云区国家税务局新市分局于 2003 年 8 月 22 日认定广州阳普医疗用品有限公司按简易办法依照 6%征收率计算缴纳增值税。

报告期内，公司商品销售 2006 年度按简易办法依照 6%征收率计算缴纳增值税，从 2007 年 1 月 1 日开始执行 17%税率。

2、营业税：按应税服务费收入的 5%计缴。

3、城建税：按应纳流转税税额的 7%计缴。

4、教育费附加：按应纳流转税税额的 3%计缴。

5、企业所得税：公司于 2005 年 6 月 15 日取得广州市科学技术局颁发的《高新技术企业认定证书》，根据中共广东省委、广东省人民政府 1998 年 9 月 23 日《中共广东省委、广东省人民政府关于依靠科技进步推动产业结构优化升级的决定》、中共广州市委、广州市人民政府 1998 年 10 月 30 日《中共广州市委、广州市人民政府关于进一步扶持高新技术产业发展的若干规定》、广州市人民政府 2007 年 5 月 9 日《印发<关于提高科技自主创新能力的若干规定>的通知》、广州市科学技术局 2005 年 6 月 15 日《关于认定光宝（广州）计算机科技有限公司等 70 家企业为高新技术企业的批复》、广州市科学技术局《关于印发我市认定高新技术企业 2007 年度审核结果的通知》、广州市荔湾区地方税务局 2008 年 1 月 14 日出具的《证明》，本公司 2006 年、2007 年减按 15%的税率征收企业所得税。

公司于 2008 年 12 月 16 日取得广东省科学技术厅、财政厅、国家税务局、地方税务局批准颁发的《高新技术企业证书》，有效期三年。根据 2008 年 1 月 1

日起施行的《中华人民共和国企业所得税法》，公司自 2008 年 1 月 1 日起减按 15% 的税率征收企业所得税。

五、分部信息

（一）业务分部

项目	营业收入			
	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
1、主营业务收入	62,069,178.71	103,200,898.49	72,311,430.52	43,987,574.38
采血管	47,510,408.03	78,459,139.74	55,866,490.91	30,322,338.16
采血针	4,660,374.47	9,916,740.11	6,216,311.59	4,355,005.39
代理产品及其他	9,898,396.21	14,825,018.64	10,228,628.02	9,310,230.83
2、其他业务收入	128,314.00	247,090.00	9,635.00	133,602.00
合计	62,197,492.71	103,447,988.49	72,321,065.52	44,121,176.38
项目	营业成本			
	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
1、主营业务成本	32,124,210.15	55,364,479.49	36,417,270.02	18,868,664.91
采血管	22,782,339.33	39,399,858.42	24,531,933.17	10,247,760.51
采血针	3,345,212.74	7,524,350.00	5,297,773.92	3,670,702.81
代理产品及其他	5,996,658.08	8,440,271.07	6,587,562.93	4,950,201.59
2、其他业务成本	-	-	-	-
合计	32,124,210.15	55,364,479.49	36,417,270.02	18,868,664.91

（二）地区分部

项目	营业收入			
	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
1、主营业务收入	62,069,178.71	103,200,898.49	72,311,430.52	43,987,574.38
华南沿海	28,262,921.18	51,805,687.77	44,166,242.72	41,122,672.23
其他中国区	11,398,140.69	15,347,960.62	9,390,693.76	2,864,902.15
海外市场	22,408,116.84	36,047,250.10	18,754,494.04	-
2、其他业务收入	128,314.00	247,090.00	9,635.00	133,602.00
合计	62,197,492.71	103,447,988.49	72,321,065.52	44,121,176.38
项目	营业成本			
	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
1、主营业务成本	32,124,210.15	55,364,479.49	36,417,270.02	18,868,664.91
华南沿海	12,360,987.57	22,531,985.94	19,397,151.96	17,059,102.07
其他中国区	5,462,029.33	8,518,266.05	5,080,951.26	1,809,562.84

海外市场	14,301,193.25	24,314,227.50	11,939,166.80	-
2、其他业务成本	-	-	-	-
合计	32,124,210.15	55,364,479.49	36,417,270.02	18,868,664.91

六、最近一年一期内收购兼并情况

公司最近一年及一期无收购兼并活动。

七、经注册会计师核验的非经常性损益明细表

依据经注册会计师核验的非经常性损益明细表，公司报告期内非经常性损益的具体内容、金额及扣除非经常性损益后的净利润金额如下表：

非经常性损益明细项目	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
（一）非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分；	-	-	-65,491.12	-
（二）越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免；	-	-	3,323,220.29	1,820,736.14
（三）计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外；	954,350.00	4,536,000.00	759,539.00	-
（四）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益；	-	16,213.93	60,306.40	-
（五）除上述各项之外的其他营业外收入和支出；	19,130.25	-114,969.65	-231.18	-33,870.70
（六）其他符合非经常性损益定义的损益项目；	-	-	839,212.83	-
合 计	973,480.25	4,437,244.28	4,916,556.22	1,786,865.44
加：所得税的影响数	-146,022.04	-665,586.64	-525,800.86	11,177.33
非经常性损益净额	827,458.21	3,771,657.64	4,390,755.36	1,798,042.77
扣除非经常性损益后的净利润	10,202,233.35	16,690,378.85	8,799,268.57	6,546,509.70

八、主要财务指标

（一）主要财务指标

财务指标	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
流动比率	1.91	1.82	3.70	1.46
速动比率	1.62	1.39	2.84	1.17
资产负债率（母公司）（%）	42.82	44.44	21.14	51.61
归属于公司股东的每股净资产(元)	1.95	1.61	1.19	1.93
无形资产(扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后)占净资产的比例（%）	3.61	3.86	1.70	7.24
财务指标	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
应收账款周转率(次)	2.30	4.65	4.15	4.40
存货周转率(次)	1.82	3.48	4.00	3.64
息税折旧摊销前利润(元)	15,947,753.93	28,901,280.51	18,871,384.40	12,040,086.71
归属于公司股东的净利润(元)	11,029,691.56	20,462,036.49	13,190,023.93	8,344,552.47
归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润（元）	10,202,233.35	16,690,378.85	8,799,268.57	6,546,509.70
利息保障倍数	31.92	34.32	—	—
每股经营活动产生的现金流量（元）	0.28	0.51	0.05	0.66
每股净现金流量(元)	0.19	0.31	0.20	0.27
基本每股收益(元)	0.22	0.42	0.29	0.83
稀释每股收益(元)	0.22	0.42	0.29	0.83

注：相关财务指标计算公式：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=速动资产/流动负债

资产负债率=负债总额/资产总额×100%

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

存货周转率=销售成本/存货平均余额

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+利息+折旧+摊销

利息保障倍数=息税前利润/利息费用=（利润总额+利息费用）/利息费用

每股经营活动产生的现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股本

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本

（二）净资产收益率及每股收益

按照《公开发行证券公司信息披露编报规则第9号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2007年修订）计算的公司净资产收益率和每股收益。

项 目		净资产收益率		每股收益（元）	
		全面摊薄	加权平均	基本每股收益	稀释每股收益
归属于公司普通股股东的净利润	2006 年	43.16%	55.04%	0.83	0.83
	2007 年	22.64%	50.87%	0.29	0.29
	2008 年	25.99%	29.87%	0.42	0.42
	2009 年 1~6 月	10.19%	13.09%	0.22	0.22
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	2006 年	33.86%	43.18%	0.65	0.65
	2007 年	15.10%	33.94%	0.19	0.19
	2008 年	21.20%	24.37%	0.34	0.34
	2009 年 1~6 月	9.43%	12.11%	0.20	0.20

九、盈利预测

本公司未做盈利预测。

十、公司设立时及报告期内的资产评估情况

（一）2007 年整体改制的资产评估报告

广州阳普医疗用品有限公司整体变更为广州阳普医疗科技股份有限公司时委托具有国有资产评估资格及证券从业资格的广东联信资产评估土地房地产估价有限公司，以 2007 年 6 月 30 日为评估基准日，对广州阳普医疗用品有限公司的全部资产及相关负债进行评估。广东联信资产评估土地房地产估价有限公司对于整体资产价值采用加和法进行评估，并于 2007 年 8 月 3 日出具了《广州阳普医疗用品有限公司资产评估报告》（联信评报字（2007）第 A1464 号）。

1、评估方法

对于整体资产价值采用加和法进行评估，加和法中各项资产主要采用重置成本法。

2、评估结果

通过资产清查及评估计算，评估基准日时，阳普医疗用品的总资产账面值为 68,786,335.24 元，调整后账面值为 68,786,335.24 元，评估值为 73,851,113.02 元，增幅 7.36%；负债账面值为 19,893,561.92 元，调整后账面值为 19,893,561.92 元，评估值为 19,893,561.92 元，无增减；净资产的账面值为 48,892,773.32 元，调整后账面值为 48,892,773.32 元，评估值为 53,957,551.10 元，增幅 10.36%。

（二）2009 年增资扩股的资产评估报告

国信弘盛拟增资公司时委托具有国有资产评估资格及证券从业资格的广东联信资产评估土地房地产估价有限公司，以 2008 年 12 月 31 日为评估基准日，对广州阳普医疗科技股份有限公司的全部资产及相关负债进行评估。广东联信资产评估土地房地产估价有限公司对于整体资产价值采用收益法进行评估，并于 2009 年 3 月 30 日出具了联信证报字（2009）第 A0069 号资产评估报告。

1、评估方法

采用资产基础法和收益法计算确定评估值。

2、评估结果

运用资产基础法，阳普医疗股东全部权益价值的评估价值为 9,459.86 万元。

运用收益法，阳普医疗股东全部权益价值的评估价值为 9,852.33 万元。

本次评估选用收益法评估结果，则阳普医疗评估基准日的全部股东权益的评估值为 9,852.33 万元。

公司未根据上述评估结果进行相关账务调整。

十一、历次资本变化及验资情况

公司由广州阳普医疗用品有限公司整体变更而来，公司历次资本变化及验资情况如下：

（一）公司前身阳普医疗用品的设立及验资情况

公司前身阳普医疗用品是由潘文辉、陈剑军、邓冠华全部以货币资金共同出资，于 1996 年 8 月 19 日注册成立，注册资本为 300 万元。本次出资资金已到位，

并由广州市越秀会计师事务所出具的[越会（96）验字第 2082 号]验资报告验证。

（二）2003 年公司增资及验资情况

根据阳普医疗用品2003年11月8日股东会决议，阳普医疗用品决定增加注册资本700万元，新增注册资本由股东邓冠华以货币资金出资234万元，无形资产专利权出资200万元；省医保以货币资金出资210万元；蒋广成以货币资金出资21万元；黄宙以货币资金出资21万元；熊德志以货币资金出资14万元。公司本次增资已到位，并经广州明通会计师事务所有限公司出具的[明通会师验字(2003)06106号]验资报告验证。

（三）2007 年公司增资及验资情况

根据阳普医疗用品 2007 年 5 月 29 日股东会决议，阳普医疗用品决定增加注册资本 6,666,667.00 元。新增注册资本由科创投以货币资金出资 3,600,000.00 元，赵吉庆以货币资金出资 2,666,667.00 元，李明智以货币资金出资 183,298.00 元，胡宏伟以货币资金出资 183,298.00 元，李江峰以货币资金出资 26,667.00 元，陈怡以货币资金出资 6,737.00 元。公司本次增资已到位，并经广东羊城会计师事务所有限公司出具的[(2007)羊验字第 11237 号]验资报告验证。

（四）2007 年公司整体变更为股份有限公司

根据阳普医疗用品 2007 年 9 月 25 日股东会决议，阳普医疗用品以截至 2007 年 6 月 30 日经审计的净资产 48,892,773.32 元折为 48,800,000 股，余额 92,773.32 元转入资本公积金，整体变更为股份公司。公司本次净资产折股已经立信羊城出具的[(2007)羊验字第 11805 号]验资报告验证。

（五）2009 年公司增资及验资情况

根据公司 2009 年 3 月 29 日召开的 2009 年第二次临时股东大会决议，公司决定增加注册资本 660 万元，即注册资本由原来的 4,880 万元增加到 5,540 万元。其中：国信弘盛出资 1,064 万元，其中 380 万元作为注册资金，684 万元作为资

本公积金；连庆明、蒋广成、马海波三位自然人股东共增资 504 万元，其中 180 万元作为注册资金，324 万元作为资本公积金；林海等 8 名自然人股东共出资 280 万元，其中 100 万元作为注册资金，180 万元作为资本公积金。公司本次增资已到位，并经立信羊城出具的[(2009)羊验字第 16521 号]验资报告验证。

十二、期后事项、或有事项及其他重要事项

（一）期后事项

截至财务报表日，本公司无需披露的重大期后事项。

（二）或有事项

截至财务报表日，本公司无需披露的其他重大或有事项。

（三）其他重要事项

1、备考利润表

按照《公开发行证券的公司信息披露规范问答第 7 号—新旧会计准则过渡期间比较财务会计信息的编制和披露》的要求，本公司假定自申报财务报表比较期初开始全面执行新会计准则，编制了比较期间的备考利润表，具体如下：

（1）备考利润表

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
一、营业总收入	62,197,492.71	103,447,988.49	72,321,065.52	44,121,176.38
其中：营业收入	62,197,492.71	103,447,988.49	72,321,065.52	44,121,176.38
二、营业总成本	50,069,723.20	83,726,203.96	57,955,027.28	34,274,189.10
其中：营业成本	32,124,210.15	55,364,479.49	36,417,270.02	18,868,664.91
营业税金及附加	318,792.46	534,321.29	626,873.77	271,446.57
销售费用	8,260,000.78	12,962,505.63	10,385,726.96	8,512,974.89
管理费用	8,484,650.02	14,054,690.88	11,099,189.15	6,400,188.73
财务费用	753,326.58	652,486.32	-105,571.92	-10,464.68
资产减值损失	128,743.21	157,720.35	-468,460.70	231,378.68

加：公允价值变动收益				
投资收益		16,213.93	60,306.40	
三、营业利润	12,127,769.51	19,737,998.46	14,426,344.64	9,846,987.28
加：营业外收入	973,480.25	4,591,030.35	759,539.00	
减：营业外支出		170,000.00	65,722.30	33,870.70
四、利润总额	13,101,249.76	24,159,028.81	15,120,161.34	9,813,116.58
减：所得税费用	2,071,558.20	3,696,992.32	2,643,468.32	1,509,972.72
五、净利润	11,029,691.56	20,462,036.49	12,476,693.02	8,303,143.86
六、每股收益：				
（一）基本每股收益	0.22	0.42	0.27	0.83
（二）稀释每股收益	0.22	0.42	0.27	0.83

（2）备考利润表与申报利润表的差异及原因

归属于公司普通股股东的净利润	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
申报利润表	11,029,691.56	20,462,036.49	13,190,023.93	8,344,552.47
备考利润表	11,029,691.56	20,462,036.49	12,476,693.02	8,303,143.86
差异	-	-	-713,330.91	-41,408.61
差异原因：	-	-		
冲减计提的福利费	-	-	-839,212.83	-48,716.01
补计上述事项影响的所得税费用	-	-	125,881.92	7,307.40

2、承诺事项

2007年1月10日公司与省医保签订了房地产租赁合同，公司继续租用省医保拥有的坐落于芳村花海街16号范围内的建筑物及场地，其中租赁物的建筑面积总共7,900平方米。租赁期限从2006年11月8日至2014年11月7日。按建筑面积以单价8.5元/平方米/月计算租金。

公司按2008年度的租金水平测算，未来两年半需要支付租金情况列示如下：

租赁方	性质	2009年7~12月	2010年	2011年
省医保	未来需要支付租金（万元）	40.29	80.58	80.58

十三、财务状况分析

（一）资产分析

1、资产结构分析

报告期内公司的资产构成情况如下：

单位：万元

项 目	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
货币资金	3,859.10	20.38	2,828.26	19.96	1,327.85	17.97	359.33	8.99
应收账款	3,196.39	16.88	2,212.26	15.61	2,238.77	30.30	1,246.07	31.19
预付款项	1,398.31	7.39	416.33	2.94	354.53	4.80	472.11	11.82
其他应收款	716.62	3.79	628.10	4.44	208.25	2.83	174.57	4.37
存 货	1,619.92	8.56	1,912.68	13.50	1,265.15	17.12	554.80	13.89
流动资产合计	10,790.34	57.00	7,997.62	56.45	5,394.55	73.02	2,806.89	70.26
固定资产	1,309.99	6.92	1,244.23	8.78	836.85	11.33	510.69	12.78
在建工程	5,489.10	29.00	3,604.77	25.44	45.85	0.62	51.11	1.28
无形资产	908.31	4.80	827.36	5.84	633.08	8.57	139.88	3.50
开发支出	54.60	0.29	84.25	0.59	-	-	-	-
长期待摊费用	371.53	1.96	406.36	2.87	476.03	6.44	465.94	11.66
递延所得税资产	5.95	0.03	4.09	0.03	1.72	0.02	20.52	0.51
非流动资产合计	8,139.48	43.00	6,171.06	43.55	1,993.52	26.98	1,188.13	29.74
资 产 总 计	18,929.82	100.00	14,168.68	100.00	7,388.07	100.00	3,995.02	100.00

报告期内公司资产规模快速增长，各期末总资产分别为 3,995.02 万元、7,388.07 万元、14,168.68 万元和 18,929.82 万元。2007 年末、2008 年末、2009 年 6 月末分别较上年增长了 84.93%、91.78%和 33.60%。资产规模增长较快的主要原因是公司业务规模的不断扩张，带来净利润的快速增长以及公司为了业务扩张通过增资扩股及银行贷款促进了资产规模的增长。

报告期内公司资产主要为流动资产，2008 年末非流动资产占总资产的比例同比有一定幅度上升，主要原因是公司为满足主营业务发展需要，2008 年开始投资建设阳普科技大楼，使得在建工程增加所致。

报告期内公司的流动资产主要是与公司主营业务密切相关的货币资金、应收账款、预付款项和存货等；非流动资产主要是与公司主营业务密切相关的固定资产、在建工程、无形资产及长期待摊费用。

公司目前的资产结构与公司的生产经营规模 and 特点是相匹配的，资产总额随公司主营业务的扩张而增长。

2、主要资产类别分析

(1) 应收款项情况

报告期内公司的应收款项主要为应收账款、其他应收款和预付款项。

1) 应收账款分析

报告期内公司应收账款情况如下：

单位：万元

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
账面原值	3,222.38	2,228.49	2,253.53	1,290.75
坏账准备	25.99	16.23	14.76	44.68
账面净值	3,196.39	2,212.26	2,238.77	1,246.07

报告期内公司应收账款余额较大，反映了公司所处行业的客户结算特点，公司直销业务的客户主要为国内三级以上医院，该类客户的采购付款实行预算管理制度，款项的支付需要经申请、核拨和支付等程序，付款期大致为 2~6 个月；同时，随着公司分销业务的发展，经销商数量不断扩大，由于信用期的存在，公司应收账款相应增加。

①应收账款构成及变动分析

报告期内公司两种销售模式的应收账款账面余额构成情况如下所示：

单位：万元

项目	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	2,312.88	71.78%	1,774.89	79.65%	1,656.76	73.52%	1,200.57	93.01%
分销：	909.50	28.22%	453.60	20.35%	596.77	26.48%	90.18	6.99%
国内	466.89	14.48%	325.32	14.60%	596.77	26.48%	90.18	6.99%
海外	442.61	13.74%	128.28	5.76%	-	-	-	-
合计	3,222.38	100.00%	2,228.49	100.00%	2,253.53	100.00%	1,290.75	100.00%

从应收账款构成比例来看，公司的应收账款及增长主要来自直销业务，报告期内直销业务应收账款所占比例都在 70%以上；随着公司分销业务销售收入占比的上升，分销业务应收账款占比也逐步上升。

2007 年末公司应收账款余额增长 74.59%，主要是公司营业收入的大幅增长所致。为促进主营业务快速成长，2007 年度公司大力开拓分销市场，完善分销渠道建设，给予经销商一定期限的信用期，应收账款相应增加。

2008 年末公司应收账款余额与 2007 年末相比基本持平，主要是因为：2008 年公司新增的分销客户尚处于信用考核期，同时公司为满足建设阳普科技大楼的资金需要，加强了应收账款的催收力度，主要客户给予支持，回款较快。

2009 年 6 月末公司应收账款账面余额比年初增长 44.60%，主要是基于公司海外分销业务应收账款和直销业务应收账款的增加。公司自 2008 年初开始自营出口业务以来，随着海外业务运营管理的逐步成熟，以及对海外经销商商业信用的考察，公司 2009 年以来根据信用政策，给予部分信用较好的海外客户一定的信用期限；同时，由于直销业务信用期相对较长，其他中国区直销业务的快速增长带来了应收账款的增加。

②应收账款账龄分析

报告期内，公司应收账款原值的账龄结构如下表所示：

单位：万元

账 龄	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
1 年以内	3,123.45	96.93	2,179.98	97.82	2,216.90	98.37	1,237.39	95.86
1-2 年	96.51	3.00	46.11	2.07	36.57	1.63	12.95	1.00
2-3 年	2.41	0.07	2.41	0.11	0.06	0.00	4.59	0.36
3-5 年	-	-	-	-	-	-	35.82	2.78
合 计	3,222.38	100.00	2,228.49	100.00	2,253.53	100.00	1,290.75	100.00

从应收账款账龄来看，公司的应收账款账龄结构比较合理。报告期内账龄一年以内的应收账款占比较高，均未低于 95%，2007 年以来公司不存在三年以上账龄的应收账款。报告期内公司应收账款的增长主要是 1 年以内应收账款的增加。

报告期内公司已根据审慎原则合理计提了不同账龄的应收账款相应比例的

坏账损失，对于三年以上账龄的应收账款均按 100%的比例计提坏账准备。

③应收账款主要债务人分析

报告期内公司应收账款的主要债务人（前五大客户）构成情况如下所示：

时点	客户名称	账 龄	金额（万元）	占比
2009年6月30日	Corway Ltd.	1年以内	94.77	2.94%
	中山大学附属第二医院	1年以内	80.82	2.51%
	广州市第一人民医院	1年以内	77.41	2.40%
	广州南方医科大学珠江医院	1年以内	74.67	2.32%
	北京军区总医院	1年以内	71.18	2.21%
	合 计	-	398.83	12.38%
2008年12月31日	广州市第一人民医院	1 年以内	102.55	4.60%
	上海商和医疗器械有限公司	1 年以内	85.60	3.84%
	中山大学附属第二医院	1 年以内	83.35	3.74%
	佛山市第一人民医院	1 年以内	67.41	3.02%
	中山大学附属第五医院	1 年以内	59.38	2.66%
	合 计	-	398.30	17.86%
2007年12月31日	中山大学附属第二医院	1 年以内	176.89	7.85%
	上海商和医疗器械有限公司	1 年以内	142.49	6.32%
	广东省畜产进出口集团公司	1 年以内	101.45	4.50%
	佛山市第一人民医院	1 年以内	84.07	3.73%
	嘉兴科源医学仪器有限公司	1 年以内	76.83	3.41%
	合 计	-	581.73	25.81%
2006年12月31日	广东省人民医院	1 年以内	73.26	5.68%
	中山市博爱医院	1 年以内	52.64	4.08%
	第一军医大学第二附属医院	1 年以内	47.66	3.69%
	广州市第一人民医院	1 年以内	42.95	3.33%
	佛山市南海区人民医院	1 年以内	37.89	2.94%
	合 计	-	254.39	19.72%

从公司应收账款的客户结构来看，公司应收账款余额较大的客户均为三级以上医院或区域性的医疗器械经销商，该等客户为公司的长期合作伙伴，回款记录良好，发生坏账损失的可能性比较小。报告期内，公司应收账款的客户集中度呈下降趋势，主要是随着公司业务的拓展，客户数量的不断增加。

公司客户应收账款管理以信用管理为核心，分信用前期评审、信用事中跟踪预警、信用违约处理三个阶段。公司对直销客户的应收账款管理主要是通过对其规模、经营情况和回款情况进行评级，并按公司核定的账期进行管理。分销客户信用授予对象主要是完成上一年度销售目标且回款记录良好的经销商，分销客户信用期一般不超过 90 天。客户应收账款未如期收回的，由公司相关部门对违约客户实施控制发货、停止发货或采取法律行动。此外，公司对海外分销客户应收账款还通过购买出口信用保险，以保障海外应收账款安全。

报告期内公司的应收账款主要来自公司的直销客户，直销业务应收账款占比都在 70%以上。近一年一期内公司直销业务主要债务人（前五大客户）构成以及占直销业务应收账款的比重情况如下：

时点	客户名称	金额（万元）	占直销应收账款比重（%）
2009 年 6 月 30 日	中山大学附属第二医院	80.82	3.49
	广州市第一人民医院	77.41	3.35
	广州南方医科大学珠江医院	74.67	3.23
	北京军区总医院	71.18	3.08
	佛山市第一人民医院	58.70	2.54
	合计	362.78	15.69
2008 年 12 月 31 日	广州市第一人民医院	102.55	5.78
	中山大学附属第二医院	83.35	4.70
	佛山市第一人民医院	67.41	3.80
	中山大学附属第五医院	59.38	3.35
	广州医学院第二附属医院	56.06	3.16
	合计	368.75	20.78

公司直销业务的前五大应收账款客户主要为国内三级以上医院，该类客户发生坏账损失的可能性很小。

随着公司分销业务销售收入占比的上升，分销业务应收账款占比逐步上升，公司的分销业务的主要客户为区域性的医疗器械经销商，分销业务应收账款的客户集中度较高，公司对分销客户的应收账款管理主要是严格按照公司客户信用管理制度，根据分销客户的信用评级给予相应的信用期，对发生的应收账款进行严格的跟踪和催收管理。

会计师认为，为了保证应收账款回款，降低企业经营风险，发行人建立和健

全了《客户商业信用管理暂行办法》、《客户信用评估和管理规范》等客户管理以及信用评估制度。在报告期内应收账款的变动合理，符合了发行人销售收入不断增长的变动趋势，稳健的账龄结构和应收账款的及时回收，体现了信用政策和对客户商业信用的有效管理。

保荐机构认为，发行人的应收账款及其变动情况符合发行人的经营状况，发生大额坏账损失的可能性较小。

④境外客户应收账款分析

公司 2008 年初开始自营出口业务，经过对海外分销商的信用考察和实地调查，公司 2009 年以来依据信用政策，给予部分业务增长较快，信用记录优良，业务规模较大的海外分销客户一定的信用期。2008 年末、2009 年 6 月末公司海外应收账款余额分别为 128.28 万元和 442.61 万元，占应收账款总额的比重分别为 5.76%、13.74%。

近一年一期公司主要海外分销商（前五大）应收账款明细及回款情况如下：

时 点	债务人名称	欠款金额 (万元)	占海外应收 账款比重 (%)	期后回款情况
2009年6月30日	Corway Ltd.	94.77	21.41	已回款64.81万元，其余 应收账款尚在信用期内
	TAAML Corporation	61.02	13.79	已回款34.09万元，其余 应收账款尚在信用期内
	LabFocus Co., Ltd.	56.24	12.71	已回款33.03万元，其余 应收账款尚在信用期内
	Tani Medikal Urunler San. Ve Tic. Ltd. Sti.	43.81	9.90	已在信用期内全部收回
	Asepsis Products de Colombia Ltda	38.04	8.59	已在信用期内全部收回
	合 计	293.88	66.40	-
2008年12月31日	Asepsis Products de Colombia Ltda	38.07	29.68	已在信用期内全部收回
	PROGEN S.A.R.L	26.69	20.81	已在信用期内全部收回
	Lipi S.A.	14.18	11.05	已在信用期内全部收回
	Advanced Trading Agencies Company	2.93	2.28	已在信用期内全部收回
	Kaz Medisystem Sdn.Bhd.	2.05	1.60	已在信用期内全部收回
	合 计	83.92	65.42	-

截至 2009 年 9 月 10 日，2008 年末公司主要海外分销商的应收账款已全部收回，没有发生坏账损失。2009 年 6 月末主要海外分销商的应收账款已收回 213.78 万元，占 2009 年 6 月 30 日主要海外客户应收账款余额的 72.74%，其余的应收账款尚在信用期内。

汇率波动对公司的财务状况影响主要表现为：

其一、汇率波动对汇兑损益的影响。2008 年公司开始自营出口以来，公司对主要海外分销商一直采用美元结算，以减少因汇率波动所产生的风险。2008 年以来人民币与美元汇率趋于稳定，公司 2008 年和 2009 年 1~6 月汇兑损失分别为 1.15 万元和 0.81 万元，汇兑损益对公司的影响较小。

其二、汇率波动对海外市场需求的影响。真空采血系统属于基础医疗器械的一部分，由于受市场刚性需求的影响，海外市场稳定增长，海外市场销售情况和海外客户回款情况正常，2008 年、2009 年 1~6 月公司海外市场的营业收入占公司主营业务收入的比重分别为 34.93%、36.10%，汇率波动对海外市场需求产生的影响不大。

其三、汇率波动对海外客户的回款情况的影响。公司为了保证海外分销商的应收账款回款，降低企业经营风险，公司严格执行客户管理以及信用评估制度，对海外应收账款进行有效管理。此外，公司还对海外应收账款向中国出口信用保险公司购买出口信用保险，借助专业的信用保险机构防范风险。截至 2009 年 9 月 10 日，公司海外分销商的应收账款没有发生坏账损失情况，未收回应收账款尚在信用期内。

公司管理层认为：报告期内公司海外客户应收账款情况良好，汇率变动及客户回款能力对公司财务状况的影响较小。

会计师认为，当前经济形势下发行人针对汇率波动和海外分销商的及时回款采取了一系列积极措施和应对办法，汇率变动及客户回款能力对发行人财务状况并未出现较大的影响。

保荐机构认为，报告期内发行人海外客户应收账款情况良好，汇率变动及客户回款能力对发行人财务状况的影响较小。

⑤对 1 年内应收账款按 0.5%的比率计提坏账准备的说明

报告期内公司未在结算期内结算款项的统计情况如下：

单位：万元

时 间	期末应收账款	未在结算期内 结算款项	占比（%）	期后情况
2006.12.31	1,290.75	55.97	4.34	全部收回或作坏账处理
2007.12.31	2,253.53	44.18	1.96	全部收回
2008.12.31	2,228.49	55.44	2.49	已收回 54.05 万元，尚余 1.39 万元未收回
2009.6.30	3,222.38	99.99	3.10	已回款 45.88 万元，尚余 54.11 万元未收回

2006 年末、2007 年末、2008 年末及 2009 年 6 月末未在结算期内结算的应收账款分别为 55.97 万元、44.18 万元、55.44 万元和 99.99 万元，占当期期末应收账款比例分别为 4.34%、1.96%、2.49%和 3.10%。对公司的实际经营活动中出现的客户未按合同约定在结算期内结算款项的情况，公司有健全的应收账款追收制度，期后应收账款大部分均能收回，具体回收情况如下：

截至 2009 年 9 月 10 日，2006 年应收账款余额中除账龄 3 年以上应收账款 24.88 万元已在 2007 年作核销处理外，其余已全部收回；2007 年应收账款余额已全部收回；2008 年应收账款余额除尚余 1.39 万元外，其余已全部收回；2009 年 6 月末应收账款余额中未在结算期内结算款项为 99.99 万元，已回款 45.88 万元，剩余 54.11 万元。

2006 年应收账款期末余额中 3 年以上未回款金额 24.88 万元，已于 2007 年依据公司坏账损失核销程序予以核销，占 2006 年应收账款期末余额的 1.93%。该部分坏账损失是 2007 年公司股份改制时清理的以前年度遗留未收回的三年以上应收账款产生的，报告期内公司新增的应收账款没有发生坏账损失。

此外，公司账龄在 1 年内的应收账款，在报告期内未有发生坏账损失，且主要客户为国内三级以上医院和区域性的医疗器械经销商，该等客户信誉良好，与公司长期合作中未发生账款未收回之情形。

根据上述分析，公司管理层认为，公司账龄为 1 年内的应收账款按照 0.5%比例计提坏账准备是谨慎合理的。

会计师认为，发行人账龄为 1 年内的应收账款按 0.5%比例计提坏账准备是谨慎合理的。

保荐机构认为，基于发行人的业务特点、客户结构以及报告期内历年坏账损失的实际情况，发行人账龄为 1 年内的应收账款按 0.5%比例计提坏账准备是谨慎合理的。

2) 其他应收款分析

账 龄	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
1 年以内	654.40	90.61	562.46	88.77	207.48	98.82	43.23	16.21
1-2 年	65.69	9.10	69.05	10.90	0.36	0.17	20.16	7.56
2-3 年	0.36	0.05	0.36	0.06	2.12	1.01	162.03	60.76
3 年以上	1.76	0.24	1.76	0.28	-	-	41.27	15.47
合计	722.20	100.00	633.63	100.00	209.96	100.00	266.68	100.00

公司其他应收款主要为企业日常业务发生的贷款保证金、备用金和押金等。

截至 2009 年 6 月末，其他应收款中无持有公司 5%以上（含 5%）表决权股份的股东单位欠款。

3) 预付款项分析

报告期内公司的预付款项主要为预付采购货款和工程款。

截至 2009 年 6 月末，公司一年以内的预付款项占比为 99.97%，预付款项余额中没有持本公司 5%（含 5%）以上表决权股份股东单位的欠款。

(2) 存货情况

报告期内公司的存货明细情况如下：

单位：万元

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
原材料：	604.57	733.94	314.75	266.00
管材	257.71	322.35	117.88	73.50
胶塞	122.11	134.79	46.17	49.46
安全帽	56.85	89.31	16.97	47.69
标贴	37.39	75.07	45.61	41.40
助剂	114.42	93.69	79.52	50.83
其它	16.09	18.74	8.60	3.11
库存商品：	988.26	1,155.37	932.83	277.59
采血管	372.33	456.16	512.77	108.67
采血针	314.31	367.30	299.65	130.41
代理产品及其它	301.62	331.92	120.41	38.51
周转材料	27.09	23.37	17.58	11.21
合 计	1,619.92	1,912.68	1,265.15	554.80

截至 2009 年 6 月 30 日，公司存货账面值为 1,619.92 万元，占总资产的比例为 8.56%，其中库存商品、原材料占存货的比例分别为 61.01%、37.32%。

报告期内存货主要为公司主要产品真空采血管、采血针库存商品和产品生产必需的各种原材料，还包括部分代理产品库存。存货构成结构及存货余额与公司的经营状况相适应。

2007 年末、2008 年末和 2009 年 6 月末公司存货同比上年分别增长 128.04%、51.18%和-15.31%，公司 2007 年末存货的增加主要是因为库存商品的快速增长，2008 年末存货的增长主要是因为原材料的增长，2009 年 6 月末存货的减少主要是因为公司产销两旺，并加强了库存管理。具体分析如下：

1) 2007 年公司存货增长的主要原因

2007 年公司全面展开分销业务，公司第三代真空采血系统的市场需求迅速增长。此外，公司直销业务为顾客提供量身定制的个性化产品的同时，还为终端用户提供第三代真空采血系统配套的医学检测仪器等代理产品。为配合公司业务增长需要，提高对客户需求的响应速度，公司调整了库存商品库存，2007 年末库存商品相比 2006 年增加 655.24 万元。

2) 2008 年末公司存货增长的主要原因

2008 年公司海外业务迅速成长，公司依据海外订单的要求进行原材料采购、生产和报关出口。为及时满足海外客户多品规产品的需求，公司提高了原材料库存，2008 年末公司原材料相比 2007 年增加 419.19 万元。

3) 2009 年 6 月末公司存货减少的主要原因

2009 年 6 月末公司存货相比 2008 年末减少 15.31%，一方面是因为 2009 年 1~6 月公司产销两旺，库存商品降低；另一方面，公司改进生产流程，缩短生产的周期，并改善采购流程，提高合格供应商的响应速度，公司原材料库存有所降低。

报告期内公司存货跌价准备的计提情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	账面价值	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备	账面价值	存货跌价准备
原材料	611.42	6.85	739.51	5.58	314.75	-	266.00	-
周转材料	27.09	-	23.53	0.16	17.58	-	11.21	-

库存商品	994.45	6.19	1,160.07	4.69	932.83	-	277.59	-
合 计	1,632.96	13.04	1,923.11	10.43	1,265.15	-	554.80	-

公司目前提取存货跌价准备按照会计准则等规定，采取期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。

2006 年末和 2007 年末公司按照执行的会计政策及当时公司的存货状况未计提存货跌价准备；公司 2008 年末和 2009 年 6 月末的存货跌价准备分别为 10.43 万元和 13.04 万元，占存货账面价值的比重分别为 0.54%和 0.80%。

公司管理层认为，公司制定了较为完善的采购和存货管理制度，及时调整采购和商品库存，公司通过执行合理的采购计划和生产调度制度动态控制存货。截至目前，公司存货资产质量良好，存货跌价准备的提取基本充分、合理和审慎。

(3) 固定资产情况

公司的固定资产主要为产品研发、生产、运输及管理所需的机器设备、运输设备及电子仪器等，公司已建立固定资产维护和保养体系，固定资产的维护和运行状况良好。报告期内，公司固定资产分别为 510.69 万元、836.85 万元、1,244.23 万元和 1,309.99 万元，公司固定资产占总资产的比例分别为 12.78%、11.33%、8.78%和 6.92%。固定资产占总资产的比重较低，主要原因为：

- 1) 公司的生产经营场所由于历史原因，均为采用租赁方式取得；
- 2) 公司的生产设备主要为自主设计委托制造，设备造价成本相对较低；
- 3) 公司在建工程尚未达到转固的条件，固定资产投入尚处于建设施工阶段。

2007 年、2008 年公司固定资产分别同比增长 63.87%、48.68%，主要原因是基于公司业务发展的需要，相应增加了部分生产设备、研发设备等固定资产。

截至 2009 年 6 月末，公司固定资产净额为 1,309.99 万元，综合成新率为 57.73%，详细情况如下表：

固定资产类别	折旧年限	原值 (万元)	累计折旧 (万元)	减值准备 (万元)	净值 (万元)	成新率
机器设备	5-10 年	1,527.98	561.58	1.44	964.96	63.15%
运输工具	5-10 年	359.90	138.56	0.30	221.04	61.42%
电子及其他设备	5 年	381.15	251.54	5.62	123.99	32.53%
合 计	—	2,269.02	951.68	7.36	1,309.99	57.73%

随着公司经营规模的不断扩大，公司根据发展战略要求，围绕主营业务逐步加大固定资产投资力度，解决现有生产及研发瓶颈，提升公司资产管理水平，巩固公司在真空采血系统行业的领先地位。

（4）在建工程情况

2009 年 6 月末公司在建工程为 5,489.10 万元，比 2008 年末账面余额增加 1,884.33 万元，增长 52.27%，主要是阳普科技大楼建设项目和设备购置的追加投入。

报告期内在建工程分别为 51.11 万元、45.85 万元、3,604.77 万元和 5,489.10 万元，分别占资产总额的 1.28%、0.62%、25.44%和 29.00%。报告期内公司在建工程增长迅速，公司在建工程余额的增加主要系阳普科技大楼增加投入所致。

（5）对外投资情况

报告期内，公司无对外投资情况。

（6）无形资产情况

报告期内公司的无形资产主要为土地使用权、专利权和软件使用权。

截至 2009 年 6 月 30 日，公司无形资产账面价值为 908.31 万元，公司无形资产取得方式、原值、最近一期期末账面价值、使用情况、对公司生产经营的实际作用等情况如下表所示：

单位：万元

项目	取得方式	原值	最近一期期末账面价值	占比（%）	剩余摊销年限	使用情况	对生产经营的实际作用
专利权	股东投入	200.00	16.22	1.79	0.5 年	正常使用	用于真空采血系统产品的相关技术，提高产品竞争力
信息系统	购买	43.30	20.93	2.30	2.42 年	正常使用	OA 电子办公平台，用于生产经营管理，提高办公效率
土地使用权	购买	540.60	518.08	57.04	47.92 年	正常使用	用于阳普科技大楼建设，扩大生产经营规模
运营管理系统	购买	150.00	130.00	14.31	8.67 年	正常使用	ERP 运营管理系统，用于生产经营管理，提高管理效率
办公软件	购买	34.60	32.58	3.59	9.42 年	正常使用	用于生产经营管理，提高办公效率

开盖机软硬件技术	委托开发	75.00	70.63	7.78	9.42 年	正常使用	用于全自动开盖机的技术，延伸产品线
血清分离胶非专利技术	自行研发	124.02	119.88	13.20	9.67 年	正常使用	用于生产血清分离胶的技术，能有效降低原材料成本
合计	-	1,167.52	908.31	100.00	-	-	-

公司的无形资产取得方式主要为购买、股东投入和自行研发；公司无形资产用于生产经营，使用正常。

保荐机构经核查认为，发行人无形资产取得方式、原值、最近一期期末账面价值、使用情况符合规定、合法有效。无形资产有利于增强发行人竞争实力，能对发行人生产经营产生积极作用。

公司无形资产未发生减值情况，因此公司未计提无形资产减值准备。

(7) 递延所得税资产和递延所得税负债情况

报告期内公司递延所得税资产的明细情况如下：

单位：万元

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
应收账款坏账准备	2.21	0.74	0.52	6.70
其他应收款坏账准备	0.68	0.67	0.10	13.82
固定资产减值准备	1.10	1.10	1.10	-
存货跌价准备	1.96	1.57	-	-
递延所得税资产合计	5.95	4.09	1.72	20.52

公司递延所得税资产确认的依据：本公司以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。

公司的递延所得税资产形成的主要原因：期末计提应收款项坏账准备、存货跌价准备和固定资产减值准备，因税法规定按照会计准则规定计提的资产减值准备在资产发生实质性损失前不允许税前扣除，造成应收账款项、存货和固定资产的账面价值与计税基础的差异形成。

公司的递延所得税资产变动的主要原因：报告期每年期末应收款项余额变动导致坏账准备变动；存货可变现净值与账面价值差额变动导致存货跌价准备的变动；每期期末对固定资产逐项进行检查，对可收回金额低于其账面价值的差额变动导致固定资产减值准备的变动。报告期内上述资产减值损失的变动情况导致递延所得税资产的相应变动。

报告期内，公司无递延所得税负债。

3、主要资产的减值准备提取情况

报告期内，公司主要资产的减值准备提取情况如下：

单位：万元

项目		2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
应收账款	原值	3,222.38	2,228.49	2,253.53	1,290.75
	坏账准备	25.99	16.23	14.76	44.68
	占比	0.81%	0.73%	0.65%	3.46%
其他应收款	原值	722.20	633.63	209.96	266.68
	坏账准备	5.58	5.53	1.71	92.11
	占比	0.77%	0.87%	0.81%	34.54%
固定资产	原值	2,269.02	2,038.88	1,364.73	859.10
	减值准备	7.36	7.36	7.32	-
	占比	0.32%	0.36%	0.54%	-
存货	原值	1,632.96	1,923.11	1,265.15	554.80
	跌价准备	13.04	10.43	-	-
	占比	0.80%	0.54%	-	-
资产减值准备合计		51.97	39.56	23.79	136.79

公司已按《企业会计准则》的规定制定了切实可行的资产减值准备计提政策，符合稳健性和公允性的要求，报告期内公司已严格按照资产减值准备政策的规定以及公司各项资产的实际情况，足额地计提了各项资产减值准备。公司资产减值准备计提政策稳健，相关的各项减值准备计提占比充分、合理，能够保障公司的资本保全和持续经营能力。

公司管理层认为：公司根据实际情况制定了稳健的资产减值准备提取政策，主要资产减值准备提取情况与资产实际状况相符，不存在因资产减值准备提取不足而影响公司持续经营能力的情形。

4、资产周转能力分析

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
应收账款周转率（次）	2.30	4.65	4.15	4.40
存货周转率（次）	1.82	3.48	4.00	3.64

报告期内，公司应收账款周转率和存货周转率基本稳定，应收账款和存货的周转能力较好。

(1) 应收账款周转能力分析

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
应收账款	3,196.39	2,212.26	2,238.77	1,246.07
营业收入	6,219.75	10,344.80	7,232.11	4,412.12
应收账款周转率(次)	2.30	4.65	4.15	4.40

报告期内公司在快速拓展市场空间的同时注重对应收账款的管理，制定了有效的管理制度和信用政策，确保应收账款期后回款情况保持在合理水平。报告期内应收账款周转率分别为 4.40 次、4.15 次、4.65 次和 2.30 次。2007 年应收账款周转率同比降低的主要原因是公司开始大力开拓分销市场，给予经销商一定信用期，使得应收账款增加所致；2008 年应收账款周转率上升的主要原因是 2008 年公司新增的分销客户尚处于信用考核期，同时公司为满足建设阳普科技大楼的资金需要，加强了催收力度，主要客户给予支持，回款较快。

报告期内公司的应收账款周转能力主要受市场发展、行业竞争状况、公司的销售模式及赊销政策、期后回款情况的影响：

1) 公司主要产品真空采血系统所处的细分行业是医疗器械行业新兴发展起来的细分行业。全球真空采血系统市场正处于快速成长期，真空采血管消费量以 10%左右的速度增长。公司 2007 年、2008 年营业收入分别同比增长 63.91%与 43.04%，是依靠产品、技术和服务的竞争优势，通过持续的技术创新，实现市场份额和营业收入的快速成长，因此报告期内公司保持了稳定的应收账款周转率，分别为 4.40 次、4.15 次、4.65 次和 2.30 次，应收账款周转能力较好。

2) 公司销售模式分为直销业务和分销业务两种。公司已根据公司客户的特点给予相应的信用期：公司的直销客户主要为国内三级以上医院，该类客户付款期大致为 2~6 个月；公司的分销客户主要为区域性的医疗器械经销商，该类客户经公司评审可授予一般不超过 90 天的信用期。公司的客户付款特点和相应的赊销政策，使得公司应收账款随着公司直销和分销业务的快速增长而相应增加。

3) 公司注重对应收账款的管理，公司期后应收账款回款正常，保证了应收账款周转率的基本稳定。

报告期内公司的应收账款随着销售收入的快速增长而相应增加，公司注重对应收账款的管理，制定了有效的管理制度和信用政策，在应收账款发生后，通过

一系列管理措施监控账款，保障应收账款按时回收。截至 2009 年 9 月 10 日，2006 年、2007 年、2008 年末应收账款期后回款率分别为 98.07%、100%和 99.94%；2009 年 6 月末应收账款期后回款率为 58.71%，回款率较低原因是统计期间仅为两个月，未收回应收款尚处于信用期内。同行业应收账款周转能力比较分析如下：

公司名称	应收账款周转率（次）			
	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
达安基因	0.95	1.85	1.90	1.99
科华生物	3.06	5.89	5.41	5.21
新华医疗	2.12	3.64	3.04	2.82
万东医疗	1.49	3.29	3.35	5.16
均值	1.91	3.67	3.43	3.80
阳普医疗	2.30	4.65	4.15	4.40

数据来源：上市公司公开资料

本公司选取了与公司的业务流程和主要客户类型相似的达安基因、科华生物、新华医疗和万东医疗作为同行业可比公司。由上表可知，公司的应收账款周转率高于样本均值，应收账款周转情况反映公司所处行业特点，公司应收账款周转能力较好。

会计师认为，发行人的应收账款周转率基本稳定，应收账款周转能力较强。

保荐机构认为，发行人的应收账款随着销售收入的快速增长而相应增长，发行人应收账款周转率基本稳定，应收账款周转能力较好。

（2）存货周转能力分析

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
营业成本	3,212.42	5,536.45	3,641.73	1,886.87
存货	1,619.92	1,912.68	1,265.15	554.80
存货周转率（次）	1.82	3.48	4.00	3.64

公司 2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年 1~6 月的存货周转率分别为 3.64 次、4.00 次、3.48 次和 1.82 次。公司的存货周转率基本反映了市场发展、行业竞争和公司的生产模式和物流管理的情况。

1) 市场发展对公司存货周转能力的影响：

公司所处的真空采血系统市场正处于快速成长期，全球真空采血管消费量以10%左右的速度增长，检验医学对标本分析前变异控制的质量要求推动了真空采血系统创新产品的需求快速增长，报告期内公司主要依靠产品、技术和服务的竞争优势，通过业务模式和技术持续的创新，实现公司营业收入大幅增长，由2006年的4,412.12万元增长至2008年的10,344.80万元，公司的存货金额和主营业务成本相应增长，存货周转率基本稳定。

2) 行业竞争情况对公司存货周转能力的影响：

公司的产品具备全球品规最多、专项检测专用检查管最多的市场竞争优势，同时公司为了快速响应国内外客户多品规的产品需求，制定了及时响应客户需求的物流管理原则，使得公司的存货金额和主营业务成本随销售收入的增长而相应增长，报告期内存货周转率相对稳定。

行业内原材料供应属药包材行业，供应稳定，采购成本基本稳定。报告期内原材料的库存主要是依据公司生产及时性需要而调整。

3) 公司的生产模式及物流管理对存货周转能力的影响：

随着公司多种品规的产品需求日益增大，公司按客户订货规律及预期增长情况制定库存商品库存量。公司采血针及代理产品由于供应周期较长，特别是代理产品主要来源于海外进口，供货周期更长，而公司客户对该类产品要求即时供应，因此库存占比一直处于较高的水平。

公司按直销客户订货规律及预期增长情况制定库存商品库存量，并每月按计划库存安排生产补充；公司对国内分销按计划订单安排生产，公司对海外分销按实际订单安排生产。

报告期内，公司存货周转率的变动分析如下：

2007年存货周转率提高至4.00次，主要原因为2007年公司开展海外分销业务，取得出口订单才进行原材料采购，生产出来就报关出口，库存占用时间较短。

由于从接到订单到最后报关出口要经历较长的备料及生产时间，影响对公司海外客户的最终响应能力，客户对此有改善的需求。

2008年的存货周转率下降为3.48次，主要是因为：一方面公司为增强对海外客户需求的响应能力，调整了库存管理的重点，库存原材料增加419.19万元；另一方面由于公司向客户提供专业解决方案的需要，库存商品中的代理产品及其

它增加了 211.51 万元。

2009 年 1~6 月公司通过提高合格供应商的响应速度以降低原材料库存，并通过增加生产班次缩短生产的周期，较大的改善了产成品库存情况的现状，致使 2009 年 1~6 月的存货周转率为 1.82 次。同行业存货周转能力比较分析如下：

公司名称	存货周转率（次）			
	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
达安基因	1.46	2.82	4.36	6.83
科华生物	1.86	2.78	2.77	3.58
新华医疗	1.02	1.85	1.80	1.84
万东医疗	1.39	2.15	1.80	1.57
均值	1.43	2.40	2.68	3.46
阳普医疗	1.82	3.48	4.00	3.64

数据来源：上市公司公开资料

本公司选取了与公司的业务流程和主要客户类型相似的达安基因、科华生物、新华医疗和万东医疗作为同行业可比公司。由上表可知，公司的存货周转率高于行业均值，反映了行业特点，公司的存货周转能力较好。

保荐机构认为，发行人在快速拓展市场空间的同时注重对存货的管理，制定了有效的存货和采购管理制度，发行人的存货周转能力良好。

（二）负债分析

1、负债结构分析

单位：万元

负 债	2009.6.30		2008.12.31		2007.12.31		2006.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
流动负债	5,664.06	69.87	4,391.89	69.76	1,456.48	93.28	1,922.43	93.24
其中：应付票据	361.44	4.46	-	-	202.00	12.94	-	-
短期借款	1,200.00	14.80	1,000.00	15.88	-	-	-	-
应付账款	2,840.65	35.04	2,798.76	44.45	832.40	53.31	675.24	32.75
预收款项	158.47	1.95	166.19	2.64	109.72	7.03	158.54	7.69
应付职工薪酬	32.78	0.40	36.22	0.58	21.19	1.36	91.63	4.44
应交税费	217.24	2.68	65.28	1.04	216.60	13.87	168.14	8.16
应付利息	6.50	0.08	5.21	0.08	-	-	-	-
其他应付款	96.98	1.20	70.22	1.12	74.56	4.78	828.89	40.20

一年内到期的非流动负债	750.00	9.25	250.00	3.97	-	-	-	-
非流动负债	2,442.00	30.13	1,904.00	30.24	105.00	6.72	139.35	6.76
其中：专项应付款	-	-	-	-	-	-	139.35	6.76
长期借款	2,250.00	27.76	1,750.00	27.80	-	-	-	-
其他非流动负债	192.00	2.37	154.00	2.45	105.00	6.72	-	-
负债合计	8,106.06	100.00	6,295.89	100.00	1,561.48	100.00	2,061.78	100.00

报告期内公司负债总额增长较快，公司的负债主要为流动负债，2006 年末、2007 年末、2008 年末及 2009 年 6 月末，公司流动负债占总负债的比例分别为 93.24%、93.28 %、69.76%及 69.87%，主要是报告期内公司主营业务的较快增长带来的经营性商业负债的增长。

随着公司主营业务规模的扩大，公司增加资本性支出，对生产和研发的投入增加，原有经营性商业负债已不能满足公司发展需要。截至 2009 年 6 月末，公司共增加三年期银行项目贷款 3,000 万元，非流动负债占比由 2006 年末的 6.74% 上升到 2009 年 6 月末的 30.13%。

2、主要债项分析

（1）短期借款

截至 2009 年 6 月 30 日，公司短期借款余额为 1,200.00 万元，均为保证借款，短期借款明细如下：

借款单位	借款金额（万元）	借款期限
中国工商银行广州下九路支行	700.00	2009.3.31-2010.3.26
中国工商银行广州下九路支行	500.00	2009.3.31-2010.2.26

（2）应付账款

报告期内公司应付账款按账龄明细列示：

单位：万元

账 龄	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
1 年以内（含 1 年）	2,833.02	2,794.93	830.66	441.55
1 年至 2 年（含 2 年）	7.51	3.72	1.75	165.27
2 年至 3 年（含 3 年）	0.12	0.12	—	68.43
3 年以上	—	—	—	—
合 计	2,840.65	2,798.76	832.40	675.24

2008 年末公司应付账款相比 2007 年增加 1,966.36 万元，增长 236.23%，主要为当期阳普科技大楼建设项目的应付工程款 1,129.41 万元及随公司业务发展相应增加的采购应付款。

截至 2009 年 6 月 30 日，应付账款期末数比年初数增加 41.89 万元，为应付阳普科技大楼工程款的增加。

公司应付账款期末余额没有持本公司 5%（含 5%）以上表决权股份股东单位的款项；没有本公司欠关联方单位的款项；没有账龄超过一年的大额应付账款。

（3）应交税费

截至 2009 年 6 月 30 日，公司应交税费为 217.24 万元。报告期内公司应交税费的明细情况如下：

单位：万元

税种	税率	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
增值税	6%、17%	38.50	20.49	66.89	26.39
营业税	5%	0.02	0.18	0.05	-
企业所得税	15%	164.18	31.55	137.49	136.01
城市维护建设税	流转税的 7%	4.16	3.84	4.68	1.85
教育费附加	流转税的 3%	1.78	1.65	2.01	0.79
堤围防护费	营业收入的 0.13%	8.09	7.55	5.49	3.10
印花税		0.51	-	-	-
合计	-	217.24	65.28	216.60	168.14

2008 年末公司应交税费中所得税 31.55 万元，同比 2007 年末下降 77.05%，主要原因是公司在 2008 年前三季度按照 25% 的税率分季预缴企业所得税，2008 年 12 月公司通过高新技术企业认证，并取得《高新技术企业证书》，根据新修订的《中华人民共和国企业所得税法》，公司 2008 年的企业所得税税率按 15% 执行，因此 2008 年末应交企业所得税余额同比大幅降低。

2009 年 6 月末应交税费期末余额比年初余额增加 151.96 万元，主要为本期应交企业所得税增加所致。

（4）长期借款

截至 2009 年 6 月 30 日，公司长期借款余额为 2,250.00 万元，为保证借款。公司期末长期贷款合同如下：

借款单位	借款金额	借款期限
国家开发银行广东分行	3,000.00 万元	2008.12.30-2011.12.30

根据该贷款合同约定，公司应于 2009 年 9 月 30 日偿还贷款 125.00 万元，2009 年 12 月 20 日偿还贷款 125.00 万元，2010 年 3 月 20 日偿还贷款 250.00 万元，2010 年 6 月 20 日偿还贷款 250.00 万元。因此，公司 2009 年 6 月末一年内到期的非流动负债为 750.00 万元，长期借款为 2,250.00 万元。

（5）其他非流动负债

报告期内公司的其他非流动负债为与资产相关的政府补助：

其他非流动负债	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
与资产相关的政府补助（万元）	192.00	154.00	105.00	0.00

报告期内公司收到的尚未完工核销的计入递延收益的政府补助如下：

公司 2007 年度收到广州市经济贸易委员会“真空采血管超声喷雾技术改进与应用”项目专项拨款 40 万元。

公司 2007 年度收到荔湾区财政局“全自动微流控芯片 DNA 电泳分析仪研制和开发”项目专项拨款 20 万元。

公司 2007 年度收到“人类乳头状病毒基因诊断芯片实验室系统研制”项目专项拨款共 45 万元，其中收到广州市科学技术局专项拨款 30 万元，收到广州市荔湾区科学技术局专项拨款 15 万元。

公司 2008 年度收到广州市荔湾区科学技术局关于“控制人离体静脉血变异的采集系统研究及产业化”与资产相关的项目拨款 5 万元。

公司 2008 年度收到广州市科学技术局关于“控制人离体静脉血变异的新型材料研究及产业化”与资产相关的项目拨款 44 万元。

公司 2009 年 4 月收到广州开发区经济发展和科技局关于“控制人离体静脉血变异的新型材料研究及产业化”与资产相关的配套资金拨款 28 万元。

公司 2009 年 6 月收到广州市荔湾区科学技术局关于“控制人离体静脉血变异的新型材料研究及产业化”与资产相关的项目拨款 10 万元。

3、偿债能力分析

报告期内公司偿债能力指标情况如下：

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
资产负债率（%）	42.82	44.44	21.14	51.61
流动比率（倍）	1.91	1.82	3.70	1.46
速动比率（倍）	1.62	1.39	2.84	1.17
项 目	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
利息保障倍数（倍）	31.92	34.32	-	-
息税折旧摊销前利润（万元）	1,594.78	2,890.13	1,887.14	1,204.01

（1）公司整体债务水平较为合理

报告期内公司资产负债结构合理，流动比率、速动比率、资产负债率等指标均保持合理水平，报告期内公司利息保障倍数和息税折旧摊销前利润两项付息能力指标均较高，公司偿债能力较强。

公司 2007 年资产负债率下降幅度较大，相应流动性指标出现大幅度的提高，主要系公司于 2007 年增资扩股引进资金 2,500.00 万元，公司所有者权益大幅增加所致。2008 年末资产负债率比 2007 年末上升 23.30 个百分点，主要原因是 2008 年新增银行贷款 3,000.00 万元及商业性应付款增加。

（2）公司短期偿债能力较强

公司报告期内的流动比率分别为 1.46、3.70、1.82 和 1.91；速动比率分别为 1.17、2.84、1.39 和 1.62；公司资产流动性较好，短期偿债能力较强。

公司 2007 年度流动比率和速动比率相对较高的主要原因为 2007 年度增资扩股收到货币资金 2,500.00 万元，并偿还部分流动负债，2007 年 6 月公司归还完省医保借入的生产资金。

公司 2008 年度流动比率和速动比率下降的主要原因为公司 2008 年投资建设阳普科技大楼所形成的应付账款上升；此外，2008 年 6 月公司向国家开发银行广东省分行借入短期借款 1,000.00 万元用于公司经营，增加了流动负债。

（3）公司盈利能力较强，经营活动现金净流量良好

报告期内公司通过适当的负债经营推动了公司业务收入的增长及盈利能力的提升。公司凭借良好的业务模式和市场环境，通过适度负债经营，弥补自身资

金不足，主营业务收入和净利润保持较快增长，净利润有较大提升。2008 年公司经营活动现金净流量为 2,476.43 万元，2009 年 1~6 月经营活动现金净流量为 1,560.73 万元，良好的经营状况和资金回笼能力成为公司短期偿债资金的来源。

（4）公司资信状况较好，获得合作银行的支持

报告期内，随着公司资产实力的持续提升，公司逐步与各商业银行建立了良好的合作关系，在合作银行拥有良好的资信，获得中国工商银行、国家开发银行较高的授信额度，为正常生产经营提供了良好的外部资金支持。

报告期内公司一直坚持稳健经营，不存在对正常生产经营活动有重大影响的需要披露的或有负债，也不存在表外融资情况，公司偿债风险较小。

（三）所有者权益变动情况

报告期内，公司所有者权益变动如下表所示：

单位：万元

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
股本（实收资本）	5,540.00	4,880.00	4,880.00	1,000.00
资本公积	1,271.63	83.63	83.63	0.65
盈余公积	336.52	336.52	131.90	98.17
未分配利润	3,675.62	2,572.65	731.06	834.42
归属于母公司所有者权益合计	10,823.76	7,872.80	5,826.59	1,933.24
所有者权益合计	10,823.76	7,872.80	5,826.59	1,933.24

1、股本

报告期内公司的股本变动主要为 2007 年广州阳普医疗用品有限公司整体变更为广州阳普医疗科技股份有限公司和公司 2009 年的增资扩股所致。

2、资本公积

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
股本溢价（万元）	1,197.28	9.28	9.28	—
其他资本公积（万元）	74.35	74.35	74.35	0.65
合 计	1,271.63	83.63	83.63	0.65

公司股本溢价为公司 2007 年以净资产折股整体变更为股份公司时净资产大于股本部分的转入，以及 2009 年公司增资的资本溢价所致。

报告期内公司其他资本公积为专项应付款项目完工，专门用途的资金形成的固定资产部分转入。

3、盈余公积

项 目	2009.6.30	2008.12.31	2007.12.31	2006.12.31
盈余公积（万元）	336.52	336.52	131.90	98.17

2006 年～2008 年，公司均提取净利润的 10%作为法定盈余公积，分别提取了 83.45 万元、131.90 万元和 204.62 万元。

4、未分配利润

2007 年末公司未分配利润从 2006 年末的 834.42 万元下降为 731.06 万元，主要是 2007 年公司在改制时从期初未分配利润 834.42 万元和当年净利润 1,319.00 万元中将 1,290.46 万元转入股本所致。

2007 年末至 2009 年 6 月 30 日，公司未分配利润持续增加，主要是公司的盈利持续增加所致。

十四、盈利能力分析

（一）经营成果的变动趋势

本公司营业收入及利润主要来源于第三代真空采血系统的生产销售，公司报告期内的营业收入和净利润情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年 1～6 月	2008 年		2007 年		2006 年
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	6,219.75	10,344.80	43.04%	7,232.11	63.91%	4,412.12
主营业务收入	6,206.92	10,320.09	42.72%	7,231.14	64.39%	4,398.76
净利润	1,102.97	2,046.20	55.13%	1,319.00	58.07%	834.46
扣除非经常损益后的净利润	1,020.22	1,669.04	89.68%	879.93	34.41%	654.65

报告期内公司主要产品的销售均保持了良好的发展态势，主营业务优势明显。公司主营业务收入 2007 年与 2008 年分别同比增长 64.39%与 42.72%，主营

业务收入保持快速增长。报告期内公司净利润分别为 834.46 万元、1,319.00 万元、2,046.20 万元与 1,102.97 万元，2007 年、2008 年分别同比增长 58.07%与 55.13%；报告期内公司扣除非经常性损益后的净利润分别为 654.65 万元、879.93 万元、1,669.04 万元和 1,020.22 万元，2007 年、2008 年分别同比增长 34.41%与 89.68%，公司具有良好的盈利能力和成长性。

（二）主营业务收入分析

1、公司主营业务收入增长原因总体分析

报告期内公司主营业务收入占比很大，且快速增长，从 2006 年的 4,398.76 万元增长至 2008 年的 10,320.09 万元，复合增长率为 53.17%。

报告期内公司主营业务收入快速增长的主要原因如下：

（1）国内外真空采血系统市场需求的快速增长

真空采血系统消费市场正处于快速成长期，预计 2006 年～2013 年全球真空采血管市场容量年均增长率约为 10%；随着中国对基层医疗卫生体系的健全投入，预计 2006 年～2013 年我国真空采血管市场容量年均增长率约为 20%。这给公司主要产品提供了很好的成长环境。

（2）主要产品市场竞争能力的持续提高

公司把握住了国内外真空采血系统市场快速发展的有利时机，利用自身持续领先的技术、产品和服务优势，多年来对研发持续投入，公司主要产品第三代真空采血系统拥有自主知识产权，其技术、性能和质量均处于国内领先水平，公司的创新技术、创新产品和服务成功锁定了一大批质优、稳定的客户群。公司第三代真空采血管已经具备较强的市场竞争和议价能力，逐步形成对其他公司产品的替代，报告期内公司的市场占有率逐年上升。

（3）主要产品市场空间的成功扩展

报告期内公司通过直销和分销业务，利用产品的市场竞争优势，不断拓展市场空间，成功开拓了海内外市场。公司成功的市场开拓使主营业务收入呈持续快速增长态势。

(4) 生产规模扩大为销售收入快速增长提供了保障

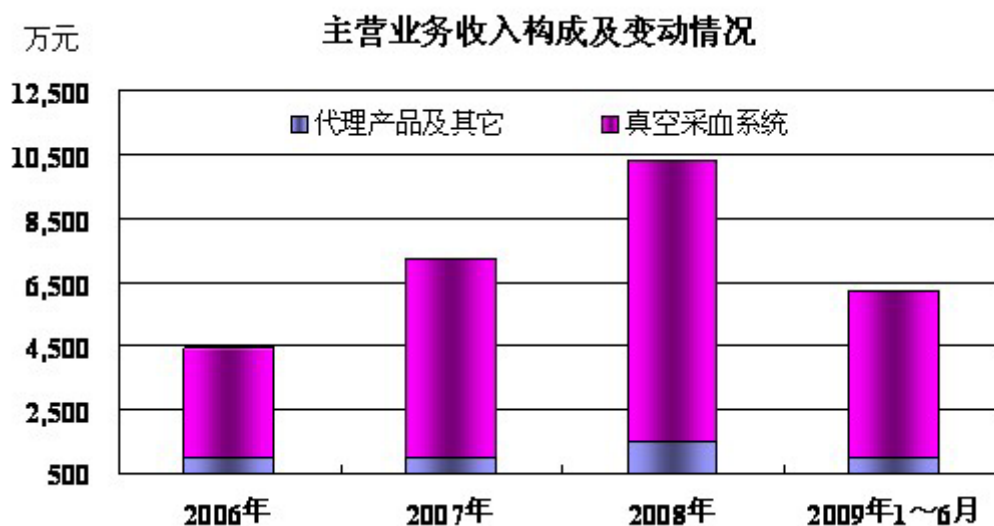
公司通过对现有设备和技术改造,增加固定资产投资,扩大产能,2007 年为满足市场需求,公司增加固定资产投入,解决产能瓶颈,真空采血管产能由 2006 年的 4,000 万支/年扩张至 12,000 万支/年。报告期内公司真空采血系统产销两旺,带来主营业务收入的快速增长。

2、按产品分析主营业务收入构成及变动的情况

单位: 万元

产品名称	2009 年 1~6 月		2008 年			2007 年			2006 年	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	同比 (%)	收入	占比 (%)	同比 (%)	收入	占比 (%)
真空采血系统	5,217.08	84.05	8,837.59	85.63	42.35	6,208.28	85.85	79.03	3,467.73	78.83
其中: 采血管	4,751.04	76.54	7,845.91	76.02	40.44	5,586.65	77.26	84.24	3,032.23	68.93
采血针	466.04	7.51	991.67	9.61	59.53	621.63	8.60	42.74	435.50	9.90
代理产品及其它	989.84	15.95	1,482.50	14.37	44.94	1,022.86	14.14	9.86	931.02	21.16
合 计	6,206.92	100.00	10,320.09	100.00	42.72	7,231.14	100.00	64.39	4,398.76	100.00

报告期内公司主营业务收入主要来源于第三代真空采血系统,主营业务优势明显。公司主营业务收入的产品结构图如下:



(1) 真空采血系统

公司主要产品第三代真空采血系统包括采血管和采血针,拥有自主知识产权,其技术、性能和质量均处于国内领先水平,已经形成了较强的市场竞争力。报告期内第三代真空采血系统收入占主营业务收入的比重为 78.83%、85.85%、85.63%和 84.05%。2007 年、2008 年真空采血管收入分别同比增长了 84.24%和

40.44%，2007 年、2008 年采血针收入分别同比增长了 42.74%和 59.53%。公司产品主导的细分领域所占的市场份额越来越大，使得公司销售业绩迅速增长。

（2）代理产品

针对客户的需求，公司通过代理国际知名品牌的检验仪器和试剂产品，为客户提供更多的服务，满足客户个性化需求。

3、按地区分析主营业务收入构成及变动的情况

从销售地区分布来看，报告期内公司销售收入由以华南沿海地区为主，逐年向其他中国区和海外市场扩张。具体情况如下：

单位：万元

地 区	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
华南沿海	2,826.29	45.53	5,180.57	50.20	4,416.62	61.08	4,112.27	93.49
其他中国区	1,139.81	18.36	1,534.80	14.87	939.07	12.99	286.49	6.51
海外市场	2,240.81	36.10	3,604.73	34.93	1,875.45	25.94	-	-
合 计	6,206.92	100.00	10,320.09	100.00	7,231.14	100.00	4,398.76	100.00

公司充分把握国内外真空采血系统市场快速发展的有利时机，利用自身的技术与服务优势，在华南沿海地区直销业务成功经验和示范效应的基础上，通过直销业务和分销业务并举，实现了主营业务在海内外市场的快速发展。

公司立足于华南沿海地区，逐渐向其他中国区域市场进行拓展，2007 年开始拓展海外市场，随着公司成功开拓其他中国区和海外市场，市场需求增长迅速，这两个地区的销售收入占主营业务收入的比重由 2006 年的 6.51%迅速增长到 2007 年的 38.92%、2008 年的 49.8%；2009 年 1~6 月这两个地区的销售收入占公司主营业务收入的比重为 54.46%。公司从区域营销服务向全球化战略营销服务快速拓展，市场的成功开拓使主营业务收入呈持续快速增长态势。

4、按销售模式分析主营业务收入构成及变动的情况

单位：万元

销售模式	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
直销业务	2,861.81	46.11	4,642.86	44.99	3,807.61	52.66	3,687.33	83.83

分销业务	国内	1,104.29	17.79	2,072.51	20.08	1,548.08	21.41	711.42	16.17
	海外	2,240.81	36.10	3,604.73	34.93	1,875.45	25.94	-	-
	小计	3,345.10	53.89	5,677.23	55.01	3,423.53	47.34	711.42	16.17
合计		6,206.92	100.00	10,320.09	100.00	7,231.14	100.00	4,398.76	100.00

直销业务是公司业务开展的基础与示范窗口，报告期内公司直销业务收入实现了稳步增长。

分销业务有利于公司整合直销业务的各项创新资源并形成规模效应优势，促进营业收入和市场占有率快速增长，提升公司品牌知名度，延伸和壮大公司自身价值链，促进公司持续快速发展。

报告期内公司通过做优、做强量身定制的直销业务创造价值源，在此基础上通过标准化的分销业务达到价值扩大化，使企业获得持续成长。在直销业务模式和分销业务模式结合下公司 2007 年和 2008 年主营业务收入分别同比增长 64.39%、42.72%，呈现快速增长趋势。

（三）毛利率分析

1、公司综合毛利率情况

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
综合毛利率	48.24%	46.35%	49.64%	57.10%

报告期内公司综合毛利率保持在较高水平，主要是因为公司第三代真空采血系统的技术含量较高，而且公司在经营中突破了业内单纯提供产品的传统价值创造方式，还为客户提供以产品为核心，包含技术支持和专家服务的专业解决方案，能满足客户的个性化需求。

公司的直销业务主要以量身定制的解决方案服务于国内三级以上医院，公司直销业务的毛利率较高并保持基本稳定，是公司毛利率水平较高的主要原因。

2、毛利率变动情况分析

（1）销售模式毛利率分析

报告期内公司综合毛利率变化的主要原因是公司不同销售模式的毛利率差异及其在销售收入占比的变化。

单位：%

销售模式	2009年1~6月			2008年			2007年			2006年		
	销售比重	毛利率	毛利率贡献度	销售比重	毛利率	毛利率贡献度	销售比重	毛利率	毛利率贡献度	销售比重	毛利率	毛利率贡献度
直销模式	46.11	56.74	54.23	44.99	57.45	55.77	52.66	56.39	59.82	83.83	58.05	86.85
分销模式：	53.89	40.97	45.77	55.01	37.28	44.25	47.34	41.88	39.94	16.17	52.20	14.78
国内	17.79	50.70	18.70	20.08	45.50	19.72	21.41	48.9	21.09	16.17	52.20	14.78
海外	36.10	36.18	27.07	34.93	32.55	24.53	25.94	36.34	18.99	-	-	-
综合毛利率	-	48.24	-	-	46.35	-	-	49.64	-	-	57.10	-

注：毛利率贡献度=销售比重×毛利率/综合毛利率

报告期内公司综合毛利率保持在较高水平，分别为 57.10%、49.64%、46.35% 和 48.24%。主要原因是公司以量身定制的专业解决方案直接服务于终端医疗机构，这种直销业务毛利率较高，同时在报告期内占销售收入的比重较大，直销模式的毛利率贡献度分别为 86.85%、59.82%、55.77%和 54.23%。

1) 报告期内不同销售模式下的毛利率分析：

公司量身定制直销业务与标准化分销业务的定价基础和策略的不同导致毛利率差异较大。公司两种销售模式基于产品、技术和服务的差异，以及销售对象的不同，量身定制的直销业务的定价相对较高，并基本保持稳定，而标准化分销业务的定价更侧重市场竞争力和灵活应变能力，定价相对较低。2006 年、2007 年、2008 年、2009 年 1~6 月公司直销业务的毛利率分别为 58.05%、56.39%、57.45%和 56.74%；公司分销业务的毛利率分别为 52.20%、41.88%、37.28%和 40.97%，比同期直销业务的毛利率分别低 5.85、14.51、20.17 和 15.77 个百分点。

2007 年直销业务毛利率同比下降 1.66 个百分点，2008 年直销业务毛利率同比上升 1.06 个百分点，2009 年 1~6 月直销业务毛利率同比下降 0.71 个百分点，公司直销业务比较稳定，毛利率变动很小，其变动主要因素是定价策略和销售结构调整以及成本的变动从而相应影响毛利率变动。

2007 年分销业务毛利率同比下降 10.32 个百分点的主要原因是扩大市场占有率，公司加大产品销售，在定价上采取了更有利于公司销售的定价策略，销售单价有所降低，使得公司 2007 年分销收入所占主营业务收入的比重从 2006 年的 16.17%迅速提高到 47.34%。2008 年分销业务毛利率下降 4.6 个百分点的主要原因是真空采血管价格略有下降和单位生产成本上升所致；2009 年 1~6 月分销业

务毛利率上升 3.69 个百分点的主要原因为真空采血管价格上升和单位生产成本降低共同影响所致。

2) 公司销售模式中分销业务比例的逐年增长，是综合毛利率有所下降的主要原因

报告期内，公司在华南沿海地区的直销业务成功经验和示范效应的基础上，通过直销业务和分销业务并举，实现了主营业务在海内外市场的快速发展。公司立足于华南沿海地区，逐渐向其他中国区域市场进行拓展，2007 年开始拓展海外市场，并于 2008 年初获得自营进出口权。2006 年~2008 年，公司分销业务的营业收入大幅增长，占公司主营业务收入的比重从 2006 年的 16.17%上升到 2008 年的 55.01%。

(2) 各产品毛利率情况分析

单位：%

项 目	2009 年 1~6 月			2008 年			2007 年			2006 年		
	销售比重	毛利率	毛利率贡献度	销售比重	毛利率	毛利率贡献度	销售比重	毛利率	毛利率贡献度	销售比重	毛利率	毛利率贡献度
真空采血系统：	84.05	49.92	86.98	85.63	46.90	86.65	85.85	51.95	89.85	78.83	59.86	82.64
采血管	76.54	52.05	82.59	76.02	49.78	81.64	77.26	56.09	87.31	68.93	66.20	79.91
采血针	7.51	28.22	4.39	9.61	24.12	5.01	8.6	14.78	2.56	9.9	15.71	2.73
代理产品及其他	15.95	40.63	13.43	14.37	43.75	13.57	14.14	35.60	10.13	21.16	46.83	17.36
综合毛利率	-	48.24	-	-	46.35	-	-	49.64	-	-	57.10	-

报告期内公司真空采血管的毛利率分别为 66.20%、56.09%、49.78%和 52.05%，真空采血管的毛利率贡献度分别为 79.91%、87.31%、81.64%和 82.59%。

1) 真空采血管毛利率变动情况

①真空采血管产品单位价格情况

报告期内公司真空采血管的平均单价的变化主要受公司的定价策略和销售结构变化的影响，具体情况如下表：

单位：元/支

销售模式	2009 年 1~6 月	变动 (%)	2008 年	变动 (%)	2007 年	变动 (%)	2006 年
直销	0.90	-1.10	0.91	-1.09	0.92	-4.17	0.96
分销	0.48	0.00	0.48	-2.04	0.49	-32.88	0.73
平均价格	0.58	0.00	0.58	-6.45	0.62	-33.33	0.93

报告期内公司真空采血管直销模式下产品销售价格变动幅度较小，分销模式下考虑到扩大市场份额，从而采取了更为灵活的定价策略，其销售价格有一定的变动。直销业务和分销业务具体情况如下：

直销业务产品销售价格变动分析：

报告期内公司直销业务的销售单价维持在较高水平，相对稳定。公司直销业务主要推广在高端市场，为国内三级以上医院提供量身定制的专业解决方案。2007 年直销业务销售价格下降 4.17%，主要是因为公司增值税率调整的影响，增值税率由原来的 6% 提高到 17%。

分销业务产品销售价格变动分析：

报告期内分销业务的销售单价有所调整，其中 2007 年相比 2006 年降低 32.88%，主要是因为 2006 年公司分销业务规模较小，2007 年公司加大了市场拓展力度，在产品推广过程中形成了切合海内外市场需求的定价策略，适当调低价格，公司产品市场竞争力大幅度增加，使得海内外销售规模大幅提高。

2008 年以来，随着营销网络的日益成熟和完善，公司的市场份额稳步增长，公司真空采血管的销售单价基本保持稳定。

②真空采血管单位成本情况

公司的第三代真空采血管技术含量较高，生产成本对产品毛利率影响较小。报告期内真空采血管单位成本变动较小，具体情况如下表所示：

单位：元/支

项 目	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
单位直接材料	0.2176	-5.91%	0.2313	9.31%	0.2116	-4.70%	0.2221
单位直接人工	0.0201	6.23%	0.0190	14.15%	0.0166	-51.74%	0.0344
单位制造费用	0.0353	-19.07%	0.0436	2.39%	0.0426	-23.66%	0.0558
单位生产成本	0.2731	-7.08%	0.2939	8.53%	0.2708	-13.29%	0.3123

报告期真空采血管的单位成本分别为每支 0.31 元、0.27 元、0.29 元和 0.27 元，变动较小。报告期内公司采血管的单位生产成本随着生产规模的扩大和原材料价格变动而有所变化：

2007 年单位生产成本同比下降 13.29%，主要原因是公司产能扩张，产量快

速增长，形成了规模效应，提升了劳动效率，降低了单位制造费用和单位直接人工。

2008 年单位生产成本同比上升 8.53%，主要原因是 2008 年基础材料和能源价格普遍上涨，原材料价格较 2007 年有所上升，导致单位直接材料成本同比上升 9.31%；

2009 年 1~6 月公司单位生产成本比 2008 年下降 7.08%，主要是因为当期公司单位直接材料成本有所降低。

③真空采血管毛利率情况

项目	2009 年 1~6 月	2008 年度	2007 年度	2006 年度
真空采血管毛利率	52.05%	49.78%	56.09%	66.20%
其中：直销	69.28%	67.94%	70.45%	68.49%
分销	42.39%	38.95%	43.92%	55.95%

报告期内真空采血管的毛利率保持在较高水平，是由于公司直销业务提供的量身定制的专业解决方案能满足顾客高品质、高服务和高技术支持的需要，毛利率相对较高，且保持稳定。

报告期内 2007 年公司真空采血管的分销业务比重快速扩大，真空采血管销售单价有所下降，从而毛利率有所下降。2008 年以来公司真空采血管销售单价相对平稳，毛利率变动也较小。

综合而言，报告期公司真空采血管毛利率的变动主要是由于受销售模式变化的影响，由于不同销售模式下毛利率有一定的差异，从而影响真空采血管毛利率的变动。

2007 年真空采血管直销业务毛利率上升 1.96 个百分点的主要原因为 2007 年产能扩张带来规模效应，单位生产成本有所下降；2008 年真空采血管直销业务毛利率下降 2.51 个百分点的主要原因为原材料价格上升，单位生产成本上升。2009 年 1~6 月真空采血管直销业务毛利率上升 1.34 个百分点的主要原因为单位生产成本有所下降。

2007 年真空采血管分销业务毛利率同比下降 12.03 个百分点的主要原因为销售单价有所下降促进分销规模的迅速扩大；2008 年真空采血管分销业务毛利率下降 4.97 个百分点的主要原因为真空采血管单位生产成本的上升；2009 年 1~6 月真空采血管分销业务毛利率上升 3.44 个百分点的主要原因为单位生产成本降

低而价格保持平稳。

2) 采血针毛利率变动情况

项目	2009年1~6月	2008年	2007年	2006年
采血针毛利率	28.22%	24.12%	14.78%	15.71%
采血针销售单价（元）	0.34	0.34	0.32	0.37
采血针单位成本（元）	0.24	0.26	0.28	0.31

报告期内，采血针的毛利率总体呈上升趋势，是采血针售价保持平稳及采购价格有所下降综合所致。公司的采血针由特定的外部供应商制造，随着公司的采购议价能力提高，采血针单位采购成本呈下降趋势。

3) 代理产品毛利率变动情况

报告期内公司代理产品毛利率主要是受公司选择代理产品的原则影响，代理产品是公司向客户提供的量身定制的专业解决方案的组成部分，公司根据客户需求选择代理产品。代理产品的毛利率受供应方出厂价和需求方招标价影响较大，公司在代理产品采购和销售以市场定价为导向，其毛利率随市场供求变化而有所波动。

公司管理层认为，报告期内公司的毛利率水平较高，公司不同销售模式下的定价策略和各销售模式占营业收入的比重是影响毛利率变动的主要因素，随着公司对成本的控制和产品的市场竞争能力的进一步提高，公司的毛利率将保持在较高水平。

保荐机构认为，报告期内发行人的毛利率水平较高，发行人不同销售模式下的定价策略和各销售模式占营业收入的比重是影响毛利率变动的主要因素，发行人的盈利能力较好。

(四) 期间费用分析

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月		2008 年度		2007 年度		2006 年度	
	金额	占营业收入比重(%)	金额	占营业收入比重(%)	金额	占营业收入比重(%)	金额	占营业收入比重(%)
销售费用	826.00	13.28	1,296.25	12.53	1,038.57	14.36	851.30	19.29
管理费用	848.47	13.64	1,405.47	13.59	1,026.00	14.19	635.15	14.40
财务费用	75.33	1.21	65.25	0.63	-10.56	-0.15	-1.05	-0.02
期间费用	1,749.80	28.13	2,766.97	26.75	2,054.01	28.40	1,485.40	33.67
营业收入	6,219.75	100.00	10,344.80	100.00	7,232.11	100.00	4,412.12	100.00

报告期内，公司期间费用随公司经营规模的增长而相应增长，2006 年度、2007 年度、2008 年度和 2009 年 1~6 月，公司期间费用占营业收入的比重分别为 33.67%、28.40%、26.75%和 28.13%。从期间费用的构成来看，主要为销售费用和管理费用。

1、销售费用

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
薪酬福利费	190.91	23.11%	316.00	24.38%	249.13	23.99%	176.00	20.67%
办公费	103.04	12.47%	148.22	11.43%	80.72	7.77%	127.18	14.94%
差旅费	101.58	12.30%	229.92	17.74%	193.86	18.67%	190.54	22.38%
技术服务费	97.56	11.81%	147.11	11.35%	118.18	11.38%	105.33	12.37%
会议展览费	113.76	13.77%	191.04	14.74%	158.24	15.24%	134.11	15.75%
广告宣传费	86.62	10.49%	96.49	7.44%	80.00	7.70%	38.48	4.52%
物流费用	69.21	8.38%	108.06	8.34%	70.54	6.79%	46.02	5.41%
其他	63.32	7.67%	59.40	4.58%	87.90	8.46%	33.63	3.95%
合计	826.00	100.00%	1,296.25	100.00%	1,038.57	100.00%	851.30	100.00%

报告期内公司的销售费用主要为薪酬福利费、广告宣传费、会议展览费和技术支持费用。

报告期内公司在合理保障市场开拓和技术服务支持费用支出，促进公司业务快速成长的同时，加大费用预算管控力度，销售费用平稳增长。

2006 年～2008 年销售费用分析

(1) 2007 年、2008 年公司销售费用分别同比增长 22.00%、24.81%，主要是薪酬福利费、广告宣传费、会议展览费、技术服务费、差旅费等销售费用的持续增加。

公司大力开拓海内外市场空间，扩大营销队伍规模，积极参与国内外的产品宣传和展销活动，使得公司的员工薪酬福利费用、广告宣传费用、会议展览费用的稳步增长。2007 年、2008 年，公司薪酬福利费分别同比增长了 41.55%和 26.84%；广告宣传费分别同比增长了 107.90%和 20.61%；会议展览费用分别同比增长了 17.99%和 20.73%。

随着公司主营业务持续发展，公司同时加大客户技术服务支持力度，使得为客户提供技术服务支持的费用相应增长。2007 年、2008 年，技术服务费用分别同比增长了 12.20%和 24.48%。

(2) 近三年公司销售费用占营业收入的比重分别为 19.29%、14.36%和 12.53%，随着公司销售规模的扩大而逐年有所下降，主要因为随着业务快速增长以及公司的销售模式和营销网络的逐步完善，产生了较好的规模效应。公司在营业收入快速增长的同时，合理保障员工薪酬福利、市场开拓和技术服务支持等费用支出，公司营销网络的日益稳定和成熟，保障了公司销售净利率的增长。

2009 年 1～6 月销售费用分析

2009 年 1～6 月公司销售费用占营业收入比重为 13.28%，与 2008 年度相比略有上升。2009 年以来，公司为了主营业务的持续稳定发展，适度加强了市场开拓力度和对现有客户的支持和服务，相应增加了广告宣传费、会议展览费和技术服务费等费用的支出。

2、管理费用

单位：万元

项 目	2009 年 1～6 月		2008 年		2007 年		2006 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
薪酬福利费	179.30	21.13%	375.51	26.72%	81.97	7.99%	152.42	24.00%
差旅办公费	69.78	8.22%	209.41	14.90%	126.32	12.31%	58.76	9.25%
租赁水电费	38.16	4.50%	75.08	5.34%	71.69	6.99%	36.49	5.74%

折旧摊销费	96.12	11.33%	155.67	11.08%	125.4	12.22%	43.41	6.84%
研发费用	405.73	47.82%	445.32	31.68%	460.15	44.85%	297.42	46.83%
其他	59.38	7.00%	144.49	10.28%	160.48	15.64%	46.64	7.34%
合 计	848.47	100.00%	1,405.47	100.00%	1,026.00	100.00%	635.15	100.00%

报告期内，公司的管理费用主要为研发费用、薪酬福利费和差旅办公费用。

报告期内，公司在营业收入快速增长的同时，合理保障日常经营管理和研发活动的需要，有效地控制了管理费用增长速度。

2006 年～2008 年管理费用分析

（1）2007 年、2008 年公司管理费用分别同比增长 61.54%和 36.99%，主要是由于薪酬福利费、研发费用及差旅办公费的增加。

近三年公司经营规模逐步扩大，员工人数上升，相应增加了薪酬费用。2006 年、2007 年、2008 年公司薪酬福利费分别为 152.42 万元、81.97 万元和 375.51 万元。2007 年薪酬福利费较 2006 年减少 70.45 万元，同比降低 46.22%，是由于公司 2007 年首次执行新会计准则，应付福利费余额 162.88 万元冲减职工薪酬所致。

公司的产品定位和提供专业解决方案的目标要求公司必须持续提高自主创新能力和加大研究开发活动对公司业务流程的覆盖性支持，由此直接导致研发人员、研发设备及研发费用的增加。2006 年、2007 年、2008 年公司研发费用分别为 297.42 万元、460.15 万元和 445.32 万元；另外，2008 年公司研发费用资本化 84.25 万元。

（2）近三年公司管理费用占营业收入的比重分别为 14.40%、14.19%和 13.59%，逐年下降，主要是随着业务快速增长以及业务模式的逐步完善，产生了一定的规模效应。公司进行费用预算管理，适度控制了管理费用的增长速度，提升了销售净利率。

2009 年 1～6 月管理费用分析

2009 年 1～6 月公司管理费用占营业收入比重为 13.64%，与 2008 年相比略有上升。主要因为根据研发项目的进度，公司当期发生的研发费用大幅增加。

公司管理层认为，报告期内公司的销售费用、管理费用的变动趋势与发行人的主营业务密切相关，公司通过提高销售和管理活动的效率，促进了主营业务快

速成长，有效提升了盈利水平。

保荐机构认为，报告期内发行人的销售费用、管理费用的变动趋势与发行人的主营业务密切相关，发行人通过提高销售和管理活动的效率，促进了主营业务快速成长，有效提升了盈利水平。

3、财务费用

报告期内公司的财务费用较小，主要为利息支出、汇兑损失及担保费，具体情况如下所示：

2007 年财务费用发生额比 2006 年减少 9.51 万元，减少原因主要为：2007 年公司增资扩股后，银行存款增加，导致利息收入增加，总体减少了财务费用；2008 年财务费用发生额比 2007 年增加 75.81 万元，主要是因为：2008 年公司增加银行贷款产生利息支出 72.51 万元，发生汇兑损失 6.41 万元。

（五）利润总额分析

公司 2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年 1~6 月的利润总额分别为 986.18 万元、1,595.94 万元、2,415.90 万元和 1,310.12 万元。2007 年较 2006 年增长了 61.83%，2008 年较 2007 年增长了 51.38%，增长速度较快。

2006 年、2007 年、2008 年和 2009 年 1~6 月真空采血系统销售收入分别为 3,467.73 万元、6,208.28 万元、8,837.59 万元和 5,217.08 万元。公司主要产品第三代真空采血系统销售收入和毛利的增长是公司利润总额增长的主要原因。

（六）其他重要项目分析

1、资产减值损失

报告期内公司的资产减值损失主要为应收账款、其它应收款的坏账准备及存货跌价损失和固定资产减值损失，报告期内的资产减值损失分别为 23.14 万元、-46.85 万元、15.77 万元和 12.87 万元，对当期营业利润的影响较小。

2、营业外收入和营业外支出

报告期内公司营业外收入分别为 0.00 万元、75.95 万元、459.10 万元和 97.35 万元。报告期内公司的营业外收入主要为政府对公司研发项目的补助，分别为 0.00 万元、75.95 万元、453.60 万元和 95.44 万元。

营业外支出主要是对外捐赠支出及资产处置损失，近三年一期分别为 3.39 万元、6.57 万元、17.00 万元和 0.00 万元，营业外支出金额较少。

3、所得税费用

报告期内公司所得税费用分别为 151.73 万元、276.94 万元、369.70 万元与 207.16 万元。所得税费用的变化主要是随着当期利润总额的影响而变动。

（七）非经常性损益对经营成果的影响分析

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
非经常性损益明细：				
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	-	-	-6.55	-
越权审批，或无正式批准文件，或偶发性的税收返还、减免	-	-	332.32	182.07
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	95.44	453.60	75.95	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	1.62	6.03	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	1.91	-11.50	-0.02	-3.39
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	83.92	-
合 计	97.35	443.72	491.66	178.69
加：所得税的影响数	-14.60	-66.56	-52.58	1.12
非经常性损益净额	82.75	377.17	439.08	179.80
扣除非经常性损益后归属于公司股东的净利润计算：				
归属于公司股东的净利润	1,102.97	2,046.20	1,319.00	834.46
减：非经常性损益净额	82.75	377.17	439.08	179.80
扣除非经常性损益后的净利润	1,020.22	1,669.04	879.93	654.65

报告期内公司扣除所得税影响后的非经常性损益净额分别为 179.80 万元、439.08 万元、377.17 万元和 82.75 万元。2006 年、2007 年公司作为广州市高新

技术企业，依据广东省和广州市的相关政策所享受的所得税优惠分别为 182.07 万元、332.32 万元。2008 年公司计入非经常性损益的政府补助为 435.60 万元，主要是科学技术经费 356.00 万元和其他政府补助款项。

公司 2006 年、2007 年所享受的高新技术企业所得税优惠政策是广州市所认定的高新技术企业普遍适用的规章，凡符合该等规章规定条件的企业均可享受上述优惠政策。2006 年、2007 年非经常性损益净额较高是由上述因素引起的，如果剔除上述所得税优惠政策影响，报告期公司非经常性损益净额分别为-2.88 万元、135.43 万元、377.17 万元和 82.75 万元，占各期净利润的比重分别为-0.35%、10.27%、18.43%和 7.50%。2008 年公司被认定为国家高新技术企业，享受减按 15%的优惠所得税税率，符合国家规定。公司管理层认为，报告期内公司经营成果扣除政府补助和地方所得税优惠等非经常性损益后实质上对公司的盈利能力的影 响较小。

（八）公司纳税情况

1、报告期内公司主要税种及纳税情况明细如下：

单位：万元

税种	时期	期初余额	本期已交	期末余额
增值税	2006 年	15.64	253.18	26.39
	2007 年	26.39	578.33	66.89
	2008 年	66.89	537.42	20.49
	2009 年 1~6 月	20.49	307.10	38.50
营业税	2006 年	—	0.67	—
	2007 年	—	0.76	0.05
	2008 年	0.05	1.10	0.18
	2009 年 1~6 月	0.18	0.80	0.02
企业所得税	2006 年	46.21	65.40	136.01
	2007 年	136.01	256.66	137.49
	2008 年	137.49	478.00	31.55
	2009 年 1~6 月	31.55	76.39	164.18

2、报告期内公司所得税费用与会计利润的关系如下表所示：

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
当期会计利润	1,310.12	2,415.90	1,595.94	986.18
加：应纳税所得额调整	83.32	64.53	124.98	48.47
本期应纳税所得额	1,393.45	2,480.43	1,720.92	1,034.66
所得税率	15%	15%	15%	15%
本期应计所得税	209.02	372.07	258.14	155.20
加：递延所得税费用	-1.86	-2.37	18.80	-3.47
本期所得税费用	207.16	369.70	276.94	151.73

报告期内公司严格遵守国家及地方的税收法律、法规，依法缴纳各种税金，执行的税种、税率均符合相关税收法律、法规的规定。

广东省国税局和地税局、广州市国税局和地税局、广州市荔湾区国税局和地税局、广州市经济技术开发区国税局和地税局已分别就公司报告期内的纳税情况出具了无违法违规行为的证明文件。

公司报告期内应纳所得税调整的原因为：2006 年应纳所得税调整主要是应收款项坏账准备、业务招待费超标准列支等调整，增加应纳所得税额；

2007 年应纳所得税调整主要是未经税局批准核销的应收款项、应收款项坏账准备等各项准备金的调整、业务招待费超标准列支等调整，增加应纳所得税额；

2008 年应纳所得税调整主要是递延收益中的政府补助、应收款项坏账准备及福利费、工会经费、职工教育经费超标准列支等调整，增加应纳所得税额；

2009 年应纳所得税调整主要是递延收益中的财政补助及福利费、工会经费、职工教育经费超标准列支等调整，增加应纳所得税额。

十五、现金流量分析

报告期内公司现金流量情况如下：

单位：万元

项 目	2009 年 1~6 月	2008 年	2007 年	2006 年
经营活动产生的现金流量净额	1,560.73	2,476.43	265.12	657.10
投资活动产生的现金流量净额	-3,299.34	-3,389.21	-991.13	-253.11
筹资活动产生的现金流量净额	2,770.06	2,420.82	1,694.53	-130.59

汇率变动对现金及现金等价物的影响额	-0.60	-7.63	-	-
现金及现金等价物净增加额	1,030.84	1,500.41	968.51	273.40

报告期内公司不存在不涉及现金收支的重大投资和筹资活动。

（一）经营活动产生现金流量分析

单位：万元

项 目	2009年1~6月	2008 年	2007 年	2006 年
营业收入	6,219.75	10,344.80	7,232.11	4,412.12
营业成本	3,212.42	5,536.45	3,641.73	1,886.87
销售商品、提供劳务收到的现金	5,938.61	11,814.87	7,743.18	4,301.55
购买商品、接受劳务支付的现金	2,409.92	5,828.66	4,019.91	1,897.07
经营活动产生的现金流量净额	1,560.73	2,476.43	265.12	657.10

2007 年经营活动产生的现金流量净额为 265.12 万元，经营活动现金流量净额与公司净利润的比例为 0.20，较 2006 年有较大下降的主要原因为：一方面 2007 年公司为了扩大销售规模 and 市场份额，调整了商业信用政策，适度放宽了区域覆盖能力强、商业信誉好的一级经销商以及直销终端医院的信用额度和信用期限，带来公司应收账款增长 79.67%；另一方面，随着公司主营业务的快速增长，公司的产品备货相应增加，存货增长 128.04%。

2008 年度公司经营性现金流量净额为 2,476.43 万元，经营活动现金流量净额与公司净利润的比例为 1.21，主要系应收款收回和预收货款增加所致。

2009 年 1~6 月公司经营性现金流量净额为 1,560.73 万元，经营活动现金流净额与净利润的比例为 1.42，同比 2008 年的 1.21 有所上升，主要为经营性应付的增加以及期末存货的减少所致。

（二）投资活动产生现金流量分析

报告期内公司投资活动产生的现金净流量为负，体现了公司正处于扩张性的快速成长阶段。公司的主营业务近年来一直处于快速发展状态，每年持续增加资本性支出。

2008 年公司投资活动产生的现金流量净额为-3,389.21 万元，公司 2008 年投资活动现金流量净额为负的原因主要是阳普科技大楼前期工程建设支出。

2009 年 1~6 月公司投资活动产生的现金流量净额为-3,299.34 万元；投资活动产生的现金流量净额为负的原因主要是继续投入阳普科技大楼的工程建设支出，以及购入部分设备等固定资产的支出。

（三）筹资活动产生现金流量分析

2007 年公司筹资活动产生的现金流量净额为 1,694.53 万元，较 2006 年大幅增加的主要原因是 2007 年公司引入新股东吸收货币资金 2,500 万元。2008 年公司筹资活动产生的现金流量净额为 2,420.82 万元，系公司增加银行贷款 3,000 万元所致；2009 年 1~6 月公司筹资活动产生的现金流量净额为 2,770.06 万元，主要系公司增资扩股和银行贷款筹资所致。

从总体上看，公司经营性现金流量状况能满足公司目前正常运营的需要。如果本次募集资金能够顺利到位，将有助于缓解公司未来发展战略与资金不足的矛盾，通过募投项目的实施，提高公司研发和生产能力，促进公司的长远发展。

十六、资本性支出分析

（一）报告期内重大的资本性支出情况

2007 年，公司向广州国土资源局支付取得土地使用权的地价及税费款，合计 540.60 万元。2008 年公司启动阳普科技大楼建设，项目总投资金额为 8,000 万元，截至 2009 年 6 月末累计完成投资 5,365.50 万元。

阳普科技大楼建成完工后，将初步满足公司生产产能扩大、业务规模增加的需要，并为公司新技术、新产品的研发提供了良好的实验场所，有利于扩大公司产能及提高研发水平。

（二）未来可预见的重大资本性支出计划

公司未来可预见的重大资本性计划主要包括阳普科技大楼项目和本次发行股票募集资金拟投资项目：

- 1、阳普科技大楼项目尚需完成投资 2,634.50 万元。

2、本次发行股票募集资金拟投资项目为：改性医用高分子真空采血管全自动生产项目、VBCN 一次性使用静脉采血针建设项目和生物医学工程技术研究开发中心建设项目，投资总金额为 10,893.21 万元。如本次募集资金不能满足拟投资项目的资金需求，本公司将以自筹方式解决资金缺口。具体情况见本招股说明书“第十一节 六、募集资金运用项目简况”。

十七、财务状况和盈利能力的未来趋势分析

公司通过持续的技术与管理创新，为临床检验实验室和临床护理提供专业解决方案。公司目前的主营业务基础扎实，市场份额逐步扩大，盈利能力较强，财务状况良好；公司的专业解决方案以直销方式和分销方式保持营业收入和市场份额的稳定增长，预计公司的财务状况和盈利能力将保持持续向好的趋势。公司未来财务状况和盈利能力的影响因素主要表现在以下几个方面：

（一）宏观因素

1、国家政策支持

我国政府对医疗保障体系的完善，为行业持续发展提供的根本保障。《国民经济和社会发展第十一个五年规划纲要》和《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006～2020 年）》等文件指出，要提高人民健康水平，高度关注人民健康，加大政府投入力度，加快发展医疗卫生事业。随着国家加大对医疗卫生事业的投入，医疗保障的水平也将不断提高，基本医疗保障制度将逐步全面覆盖城乡居民，将进一步促进真空采血技术的推广和真空采血系统行业的发展，真空采血系统行业将呈现长期持续的快速增长局面。

2、居民生活水平的不断提高

随着居民生活水平的提高，医疗卫生费用作为居民消费重要组成部分，医疗卫生费用的支出与人均 GDP 有直接的关系，从发展经验来看，在人均 GDP 达到 10000 美元时，医疗卫生费用的支出将进入快速拉升期。中国作为新兴发展国家的代表，未来经济仍处于持续高速发展阶段，社会保障水平将随着经济发展而快速提高。医疗卫生费用将持续增加，医疗卫生总费用从 1985 年到 2007 年年均复

合增长率为 18.32%；人均卫生费用从 1985 年到 2007 年年均复合增长率为 17.12%。我国医疗卫生费用的增长速度一直超过 GDP 的增长速度。居民生活水平的提高将对疾病诊断预防及健康管理的加强，真空采血系统的普及率及使用量快速上升，行业发展进入快速成长期。

（二）行业发展因素

1、医疗卫生行业的快速发展

经济快速发展，带动健康服务需求的整体增加，从而直接导致医疗器械行业市场需求的增加。根据国际权威机构 IMS Health 分析，以中国医药市场为例 2005 年的增长率为 20.4%，远高于同期世界医药市场 10.00% 增长率，中国是世界增长最快的地区市场之一。中国医药市场在未来将继续快速增长，2009 年将成为世界第 7 大市场；在 2020 年市场容量接近 2,200 亿美元，成为仅次于美国的第 2 大市场。行业发展速度很快，行业发展空间巨大。

2、真空采血系统行业内生需求和产品升级替代需求持续增长

随着真空采血系统的普及，加快了真空采血系统对传统注射器采血方式的替代，真空采血系统行业处于快速发展期。中国国内部分大中城市的中型以上医院已普遍开始使用真空采血方式，随着人民生活水平不断提高，医疗器械的选用会越来越先进，高品质的真空采血管必定会成为越来越多人的首选。随着国内医疗体制逐步理顺，医院的医疗服务性收入将逐步成为主角，由此产生的对中高端医疗器械的需求将构成真空采血系统行业发展的一个持续动力。

（三）公司具有的行业持续竞争优势

1、技术领先对企业发展的影响

技术创新是公司的核心竞争力。公司从起步就认识到技术对产品的重要性，依靠技术领先在前期取得了稳步、快速的发展，完成了品牌、人才、资本等初步的积累。公司通过加强对研发、采购、生产、销售、服务等强大的专业化能力的提升，使公司第三代真空采血系统产品具备更强的技术领先优势。公司依托于技术领先优势成为和真空采血系统行业龙头企业，未来公司将依托于核心技术和创新业务模式促进公司持续成长。

2、专业解决方案业务模式对企业发展影响

公司在业务发展过程中，以顾客的内在需求为导向，以检验医学发展目标为方向，为临床检验实验室与临床护理提供专业解决方案。公司的专业解决方案在销售上体现为量身定制的直销和标准化分销两部分。量身定制的直销业务是公司业务开展的基础与示范窗口，标准化的分销业务业务有利于公司整合直销业务的各项创新资源以形成规模效应优势，促进营业收入和市场占有率快速增长，提升公司品牌知名度，延伸和壮大公司自身系统的价值链，促进公司持续快速发展。

3、销售服务网络对公司发展影响

经过十多年的发展，公司已形成了以华南沿海、上海、北京为中心，覆盖全国绝大部分省市，遍布全球 70 多个国家与地区的营销服务网络，为近 2,000 家医疗机构提供产品、技术和服务。随着市场规模不断扩大，公司需要继续加大销售网络的建设。公司国内营销服务网络采取“金三角”布局战略，力图实现覆盖国内三大经济圈的“金三角”发展战略。公司的海外市场拓展遵从“重点突破，以点带面”的原则，逐步提升公司产品在海外市场知名度，促进长期稳定业务关系的建立和深化。加大产品推广，快速提高市场占有率。

（四）未来发展与规划为公司明确了成长方向和目标

公司专注于临床检验和临床护理领域，坚持技术与管理创新，将公司未来三年的发展与规划确定为：成就行业内公认的为临床医学实验室标本处置提供专业解决方案的“标本专家”和为提升护理人员安全作业水准和工作效率为临床护理提供作业解决方案的“护理专家”。公司制定了具体目标与规划，通过创新机制建设与创新团队建设并举，进一步增强公司在研发团队和管理团队的人才优势，通过产品技术升级和创新、产品线的延伸、市场区域的拓展，力争公司未来三年内营业收入每年不低于 30% 增长。公司未来发展与规划的实现将大大增强公司的核心竞争实力，确保公司的快速成长。

（五）本次发行上市及募集资金投资项目是公司持续成长的重要步骤和保障

本次募集资金项目已经过科学缜密的论证，项目的实施将提高公司主要产品第三代真空采血系统的技术水平和生产能力，增强公司新产品的研发实力和生产工艺技术水平，进一步提高产品质量；并将通过生产制造环节的全自动生产线和扩大生产规模提高公司快速响应的定制能力和产品供应能力，全自动生产线的引进有利于节约成本、保持产品质量稳定，凸显主要产品的竞争优势。

综合而言，公司高度专注细分市场，市场成长空间巨大，产品结构日趋优化，产品科技含量和附加值高；资产质量优良，资产流动性好；公司主营业务突出，具有很强的盈利能力和良好的发展前景。

十八、股利分配政策

（一）公司的股利分配政策

1、股利分配一般政策

公司股票全部为普通股，同股同权，按各股东持有股份的比例派发股利。股利分配方案经股东大会批准后，公司董事会在股东大会结束后两个月内完成股利派发事项。

2、股利分配的顺序和方式

（1）根据《公司法》和《公司章程》规定，本公司交纳所得税后的利润按下列顺序分配：

1) 弥补上一年度的亏损；2) 按照年度盈利的 10%提取法定公积金；3) 提取任意公积金；4) 支付股东股利。

公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。提取法定公积金后，是否提取任意公积金由股东大会决定。公司不得在弥补公司亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润。

（2）公司可以采取现金或者股票方式分配股利。

（二）公司报告期内实际股利分配情况

公司目前仍处于快速发展期，需要持续营运资金投入，并由于融资渠道有限，公司报告期内未派发现金股利或股票股利。

（三）发行后的股利分配政策

公司 2009 年第三次临时股东大会审议并通过《广州阳普医疗科技股份有限公司章程（草案）》，该章程尚待中国证券监督管理委员会批准公司股票发行并在创业板上市后生效，并在广州市工商行政管理局备案。

根据《广州阳普医疗科技股份有限公司章程（草案）》，本次发行后公司的股利分配政策如下：

公司的利润分配应当重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性。公司可以采取现金或者股票方式分配股利，可以进行中期现金分红。在公司当年实现盈利符合利润分配条件时，公司董事会应根据公司的具体经营情况和市场环境，制定利润分配预案报股东大会批准，原则上公司连续三个会计年度内以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的 30%。若存在公司股东违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金股利，以偿还其占用的资金。

（四）发行前滚存利润的分配安排

公司 2009 年第三次临时股东大会审议并通过了《关于公司首次公开发行股票并在创业板上市前滚存利润分配方案的议案》，同意若公司本次公开发行股票并在创业板上市方案经中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所核准并得以实施，首次公开发行股票并在创业板上市前滚存的未分配利润在公司首次公开发行股票并在创业板上市后由新老股东共同享有。

第十一节 募集资金运用

一、募集资金运用项目情况

(一) 本次募集资金运用计划

经公司2009年第三次临时股东大会审议通过，公司本次拟公开发行不超过1,860万股A股。本次募集资金将严格执行《上市公司募集资金管理规定》的相关规定，存放于董事会设立的专项账户集中管理，并与保荐人、存放募集资金的商业银行签订募集资金专户存储三方监管协议。本次募集资金扣除发行费用后，将按照轻重缓急程度用于以下三个项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资额	2009 年	2010 年	2011 年	备案情况
1	改性医用高分子真空采血管全自动生产项目	7,991.61	—	7,251.00	740.61	广东省发展和改革委员会 090100368029010
2	VBCN 一次性使用静脉采血针建设项目	1,781.60	1,509.49	227.79	44.25	广东省发展和改革委员会 080100368929022
3	生物医学工程技术研究开发中心建设项目	1,120.00	620.00	400.00	100.00	广东省发展和改革委员会 080100752029020
合计		10,893.21	2,129.49	7,878.79	884.86	—

注：募集资金预计投入的时间进度可能根据募集资金到位时间及项目实际进度而有所调整

本次募集资金到位前，公司根据各项目的实际情况，通过自有资金和银行贷款支付上述部分项目投资，募集资金到位后用于项目剩余投资及置换已支付款项。募集资金投资于上述项目如有不足，不足部分由公司自筹解决；如有剩余，用于补充公司营运资金。

(二) 募集资金运用项目涉及的生产许可证及注册证取得情况

公司募集资金运用项目涉及审批、核准程序履行情况如下：

序号	项目名称	环保批文	生产许可证	注册证取得情况
1	改性医用高分子真空采血管全自动生产项目	穗开环保影字[2009]70号	粤食药监械生产许20010331号	粤食药监械(准)字2008第2410330号
2	VBCN 一次性使用静脉采血针建设项目	穗开环保影字[2008]31号	粤食药监械生产许20010331号	国食药监械(准)字2008第3150538号
3	生物医学工程技术研究开发中心建设项目	穗开环保影字[2008]30号	-	-

二、募集资金运用项目与现有业务、技术及主要产品的关系

公司是国内真空采血系统行业的龙头企业，是国内临床检验实验室标本分析前变异控制技术的领军者。公司在标本采集、预处理及分析前变异控制相关领域具有明显的竞争优势，已经成为全球真空采血系统品规最多、专项检测专用采血管最多、血清类采血管血清制备速度最快的供应商。为了把握良好的市场机遇，做大做强“标本专家”，并进一步向“护理专家”和“检验专家”延伸和发展，公司本次募集资金运用项目主要用于公司第三代真空采血系统产品的技术升级完善和生物医学工程技术研究开发中心建设。本次募集资金运用项目一旦顺利实施并投产，公司为临床检验实验室与临床护理提供专业解决方案的研发设计能力、生产规模、响应速度将大大增强，将进一步增强公司在国内乃至全球的竞争实力，大大提高市场占有率，提升在全球市场上的品牌知名度，为未来持续成长提供良好的条件。

三、募集资金运用项目建设的必要性

(一) 改性医用高分子真空采血管全自动生产项目的必要性

1、将技术创新成果产业化，保持技术领先优势

公司拟投产的改性医用高分子真空采血管项目综合应用静脉血标本分析前变异的机理及其控制方法的最新创新成果，采用改性医用高分子材料及注塑成型技术、试管内壁仿生膜处理技术、细胞休眠技术、耐高温血清分离胶合成技术等，对真空采血管产品进行技术改进和升级，有效提升第三代真空采血系统的性能。改性医用高分子真空采血管项目建成投产后，将进一步提升公司真空采血管的技术优势和产品性能，有利于做大做强公司的“标本专家”。

2、提升真空采血管基体材料的性能，更具安全性和环保性

随着自动化血液分析仪器的大量使用、血液保存和血样原始性状稳定性要求的提高、公众健康管理意识和对医务人员职业安全的关注增强，人们对真空采血系统的安全和环保提出了更高的要求。真空采血系统不仅需要以严格的安全性能满足临床对血液标本采集的院内感染控制要求，而且需要在材料学、真空度有效性、无菌程度、仪器匹配规格、试管强度等方面尽可能加强对标本分析前变异控制目标的实现能力。

公司采用改性医用高分子材质作为真空采血管的基体材料，具有极低的透气、透水性以及血液相容性，有利于标本分析前变异控制目标的实现；基体材料更为结实，不易破损；在产品使用后可降解、易焚烧、对环境影响小，经600℃燃烧仅残留0.2%灰烬，不会产生污染环境的医疗垃圾，并兼顾玻璃真空采血管所具备的性能优势，使得公司的第三代真空采血系统更具安全性和环保性。

3、扩大生产规模，提高快速响应的定制能力和产品供应能力

公司的真空采血管作为第三代真空采血系统的核心部件，保持较高的产销率，呈现出供不应求的局面，产能限制了公司快速拓展市场的步伐。基于未来公司全球化营销需求和市场容量的快速增长，为了缓解主要产品供不应求和产能不足的状况，公司经过慎重调研和测算，计划在2010年启动本募集资金运用项目，通过提升第三代真空采血系统的性能，扩大生产规模提高快速响应的定制能力和产品供应能力，满足未来需求快速增长的需要，促进公司业绩快速增长和提升市场占有率。

4、全自动生产线有利于降低成本、保持产品质量稳定

公司引进改性医用高分子真空采血管全自动生产线，有利于通过规模化生产降低生产成本、保持产品质量稳定。根据公司合理测算，如改性医用高分子真空采血管实现全自动化批量生产，综合新材质试管、新一代血清分离胶、快速门诊促凝体系等原材料的应用，达产后每年仅原材料采购成本便可节约500万元左右，全自动化生产可节约人工费用1,000万元左右，扣减折旧等增加的费用，该项目每年可节约成本1,000万元左右。该项目能提升公司主要产品在国内外市场的竞争力，有利于市场的拓展，加快全球化营销战略的推进。

（二）VBCN 一次性使用静脉采血针建设项目实施的必要性

作为真空采血系统的核心组件之一，采血针的质量和性能对真空采血系统的过程安全防护、标本分析前变异控制和临床检验溯源能力能产生较大影响。

公司目前配套第三代真空采血系统销售的采血针是向供应商提供技术支持和质量控制要求下进行特别定制采购，提供给公司专用。从公司长远发展来看，外购采血针可能导致：① 公司无法以最快的速度将顾客提出的需求体现到产品设计和制造当中，促进采血针技术的快速改进升级；② 采购成本相对较高。以上因素给公司业务的快速拓展和持续发展可能带来不利影响，促使公司必须实现采血针的自产，最大效益地发挥公司技术、营销网络和品牌优势。

1、有利于快速响应顾客个性化需求，促进采血针技术升级，提高产品性能

公司目前配套真空采血管销售的采血针是公司向供应商提供技术支持和质量控制要求进行特别定制，提供给公司专用。因此，公司无法以最快的速度将顾客提出的需求落实到方案设计、产品开发和制造当中，增加了快速响应顾客个性化需求，提供专业解决方案时统筹管理的难度。同时，自产采血针有利于采血针技术的快速改进升级，提升产品的整体性能。VBCN一次性使用静脉采血针建设项目的实施，不但能提高真空采血管与采血针的匹配程度，保障了真空采血系统的安全有效性，而且对公司快速地响应顾客个性化需求，提供专业解决方案，完善与改进真空采血系统具有重要意义。

2、有利于降低产品成本，进一步提高市场竞争力

公司自产采血针，将降低产品成本。根据公司掌握的信息与内部测算数据预计，如采血针实现批量自产，生产成本将较采购成本节约15%~20%，单位成本可节约0.05元~0.07元。单位成本的降低将使公司在真空采血系统的整体定价与销售策略上拥有更大的灵活度，为公司市场拓展增加有力的筹码。

报告期内公司真空采血管销售量呈现较快增长态势，但受到采血针没有实现自产的限制，公司无法真正形成真空采血系统完整产业链，导致销售成本较高，同时较高的采购附加成本对公司竞争造成一定的不利影响。

（三）生物医学工程技术研究开发中心建设项目实施的必要性

1、是增强自主创新能力，实现发展战略的重要平台

真空采血系统行业是多学科交叉的高新技术行业，目前国际领先的企业大部分为国际大型的医疗器械生产商，拥有实力强大、设施齐全、技术先进的研究开发中心，通过持续的创新处于技术创新的前列。公司作为国内真空采血系统行业的龙头企业，已经具备了技术领先优势，未来必须进一步增强自主创新能力，进行技术升级和产品升级，来应对国际性企业的竞争。因此，需要建立完善的研发中心，增强公司的研发实力。生物医学工程技术研究开发中心建设是公司自主创新目标实现的重要部署，更是公司成就“标本专家”、“护理专家”和“检验专家”发展战略的重要平台。

2、提升研发创新实力，确保可持续成长

建设高水平研发中心是企业实现可持续发展的关键。公司经过十多年的发展和积累后，现已经具备较强的研发创新实力，拥有丰富研发项目经验和技术创新能力的团队，主要产品具有领先的技术优势。目前，公司进入快速发展时期，不断提升公司的研发创新实力，适应未来检验医学发展和顾客需求，保持主要产品和新产品的技术领先优势，对于公司发展战略的实现和可持续性发展极为重要。具体体现如下：

（1）建立高水平共用研发平台，增强公司的研发设计实力

公司研发部门根据新产品研发战略布局的需要，建立了包括新材料筛选与评价系统、新产品预临床试验系统和成品功能验证系统在内的技术平台，具备了较好的硬件基础。但各个系统之间功能相对独立，缺乏一个能跨不同产品类别研发、验证的共用技术研发平台。因此，按照临床检验实验室和医学实验室的国际质量管理体系认证ISO17025和ISO15189标准要求，搭建研发的高水平共用研发平台，有利于提高公司研发整体水平和效率、增强公司的研发设计实力、缩短新产品研发时间、降低研发成本、加强核心技术的保密，是公司研发水平立足长远发展的必然选择。

（2）不断改进核心技术水平和生产工艺，保持技术领先优势

本项目运用最新的技术创新成果和新增生产工艺，如：改性医用高分子材料及注塑成型技术、自产采血针等对第三代真空采血管系统进行技术升级。这些核心技术和工艺在产品研发和制造过程中的应用显著提升了产品质量和性能，降低了制造成本，奠定了公司在真空采血系统市场竞争中的技术领先优势。

(3) 新产品不断推出的需要

公司按照“大市场、高附加值、低竞争性”的原则来进行项目筛选，通过对国内外医疗器械行业发展趋势的把握，顾客需求的转换，以及对新技术、新材料和新工艺在医疗领域应用的研究，不断开发出新的产品来延伸公司的产品线。

公司研发重点在于持续追求主要产品技术创新的同时，还针对一些特定的检验需求，新产品开发延续着公司主要产品第三代真空采血系统的完善，是公司实现由“标本专家”向“护理专家”和“检验专家”自然延伸的重要体现，也是公司实现未来盈利和健康发展的重要保证，这就需要建立一个高水平的研发中心为公司新产品的推出提供强大的研发技术支持。

四、募集资金运用项目的可行性

(一) 募集资金运用项目的新增产能及销售额情况

1、改性医用高分子真空采血管全自动生产项目新增产能及销售额情况

本次募集资金到位后，根据实施计划本项目将于2013年达产，每年改性医用高分子真空采血管新增产能及销售额情况如下：

项目	2011 年	2012 年	2013 年	达产后合计数
新增产能（万支）	12,000	9,000	9,000	30,000
新增销售额（万元）	5,760	4,320	4,320	14,400

注：新增销售额以公司预测达产后市场平均价格 0.48 元/支计算

2、VBCN 一次性静脉采血针项目新增产能及销售额情况

VBCN一次性静脉采血针项目实施后预计每年的产能及销售额情况如下：

项目	2010 年	2011 年	达产后合计数
新增产能（万支）	14,000	6,000	20,000
新增销售额（万元）	4,620	1,980	6,600

注：新增销售额根据公司现有采血针的平均价格 0.33 元/支计算

（二）募集资金运用项目的市场容量及竞争对手情况

1、募集资金运用项目的市场容量

（1）我国医疗卫生市场增长强劲

随着居民收入的增长，我国医疗卫生费用快速增长，增长速度超过GDP的增长速度。医疗卫生总费用从1985年到2007年年均复合增长率为18.32%；人均卫生费用从1985年到2007年年均复合增长率为17.12%。

（2）真空采血系统市场前景广阔

随着居民生活水平的提高，居民对疾病诊断预防及健康管理的加强，以及针对禽畜类疾病的预防和监控，真空采血系统的普及率及使用量快速上升，行业发展进入快速成长期，市场容量广阔。根据中国医疗器械行业协会测算，2008年全球真空采血系统市场的销售量约为136.26亿支。由于新兴经济体的兴起和其他发展中国家普及速度加快，全球真空采血系统市场容量未来几年将呈加速上升趋势，年均增长率将达到10%左右，远高于全球医疗器械行业每年7.5%的增长率，是医疗器械行业中增长最快的细分市场之一，行业发展进入快速成长期。

随着我国国民生活水平的不断提高，特别是全民医保政策的推行，国内市场真空采血系统消费需求的绝对指标和相对指标都将呈高速增长态势。根据中国医疗器械行业协会预测，随着我国人均可支配收入的持续增长，我国2013年国内的真空采血管的消费量约为19.71亿左右，人均使用量约为1.3支/人/年，2005~2013年真空采血管市场的年平均增长率为21.60%，未来市场增长空间巨大。

2、竞争对手情况

公司新增产能将通过公司的全球营销网络进行销售，面临来自国内外主要竞争对手的竞争。公司所面临的主要竞争对手是国内市场的浏阳市医用器具厂、成都瑞琦科技实业有限责任公司、浙江拱东医用塑料厂、北京积水创格医疗科技有限公司；国际市场的美国BD公司、奥地利GREINER公司和日本泰尔茂株式会社。具体分析见本招股说明书“第六节 四、（二）主要竞争对手情况”。

（三）募集资金运用项目新增产能的销售计划

根据募集资金运用项目建设计划，改性医用高分子真空采血管全自动生产项目将于2011年开始逐步投产，2011年新增产能12,000万支、2012年新增产能9,000万支、2013年新增产能9,000万支。公司新增产能、新增销量及全球市场销售情况如下：

单位：万支

项目	2011 年	2012 年	2013 年
新增产能	12,000	9,000	9,000
计划新增销售量	12,000	9,000	9,000
全球消费数量测算	1,788,600	1,974,000	2,187,900
全球新增消费数量测算	161,300	185,400	213,900

由于改性医用高分子真空采血管全自动生产项目技术含量高、设备精密度高、全自动生产线复杂，需要进行特别定制以及建设投产后涉及反复调试等情况，所以，新增3亿支产能需要逐步进行释放。根据公司报告期产能消化情况、目前产能利用率情况和未来市场需求增长情况，每年新增的产能完全能够消化。

此外，随着真空采血系统需求的快速增长，根据中国医疗器械行业协会测算，2011年、2012年和2013年全球真空采血系统每年新增消费数量为161,300万支、185,400万支和213,900万支，相比全球新增消费数量的快速增长，公司新增产能完全能够消化。

（四）募集资金运用项目的技术优势

1、改性医用高分子真空采血管项目的技术优势

公司拟投产的改性医用高分子真空采血管项目综合应用静脉血标本分析前变异的机理及其控制方法的最新创新成果，采用改性医用高分子材料及注塑成型技术、试管内壁仿生膜处理技术、细胞休眠技术、耐高温血清分离胶合成技术等，将进一步提升公司真空采血管的技术优势和产品性能。公司目前已取得与真空采血管生产制造相关国家专利和核心专有技术。主要技术优势体现在：

- （1）极低的透气性，有效保持管内真空度和附加剂性状，延长产品有效期；
- （2）胶体触变性更好，可有效分离血清；

- (3) 胶体纯度更高，可减少血液标本的影响；
- (4) 耐温性能更好，可适应各环境下的运输、保存和使用；
- (5) 提高血液标本安全性，将促凝剂对血液标本的影响降至最低；
- (6) 复合缓冲抗凝体系在PT管上的应用，使其附加剂可维持2年有效期；
- (7) 糖酵解休眠复合抗凝体系在血糖检测专用采血管上的应用，大大增强了血糖检测标本的贮存稳定性，使血糖标本检测值可维持48小时的可重复性；
- (8) 等渗液复合抗凝体系的应用大大提升了PET采血管保水效期。

2、VBCN 一次性使用静脉采血针项目的技术优势

该项目综合运用了采血针针管仿生膜处理技术、笔式针针座安全防护装置技术、独特针尖设计技术、针尖方向校准装置的使用技术，整体水平达到国内领先地位。公司目前已取得了完整的采血针生产制造相关的国家专利和核心专有技术。主要技术优势体现在：

(1) 先进的技术基础

VBCN一次性使用静脉采血针使用了公司研发的内通道仿生膜处理技术，通过浸吸工艺，在静脉穿刺针、针座、连接软管、管塞穿刺针的内表面制上一层仿生膜，可以有效避免血细胞、血小板和蛋白粘附，避免低流速情况下狭细管道内凝血的发生以及血细胞在剪切力作用下破碎造成溶血，可以有效防止静脉血标本的变异发生和保证采血通量。

(2) 独特的设计原理

① 安全型笔式采血针在针座上设计有安全防护套装置，产品使用后可将针尖有效地保护起来，避免人员再次接触到针尖血液或被针尖误伤，从而导致生物性病毒感染的风险。同时，在针座上还设计有透明的回血视窗，帮助采血人员判断血管穿刺是否成功，从而提高采血成功率。

② 可输液型软连接式采血针在产品结构设计时，考虑到了特殊情况下如留观病人、大面积表皮创伤病对输液要求，从而做到一次穿刺同时实现采血、输液两种功能的目的，避免和减轻了病人二次扎针的痛苦；另外，中间温控导管选用高弹性透明材料制成，当温暖的血液流经管道时会变得异常柔软，极大增强了操作的舒适度。

- ③ 针尖采用符合人体工学原理的双斜面设计，使穿刺更容易、创伤面更小。

(3) 优良的生产工艺

① 针尖经过独特配方的硅化液处理，大大提高了针尖锋利度和穿刺舒适度；而温控导管内腔则经过仿生膜处理，大大改善导管内壁血液相容性，当血液流经时能最大限度地减小了血细胞的损伤与变异。

② 粘针工艺采用更适合医疗器械产品的紫外线固化胶替代传统的环氧树脂胶，不需经过高温固化，既安全又环保。

(4) 高效、安全的生产保证

① 自动化生产线设备的引进，实现自动化装针、点胶、干燥固化一体化，大大提升了生产效率，同时确保产品质量均一稳定。

② 针尖方向校准装置使针尖方向得到自动化调整，既提高生产效率，又避免了人手接触针管导致的污染。

(五) 募集资金运用项目新增产能销售计划实现的措施

1、完善的营销服务网络

公司产品与服务已覆盖全球70多个国家和地区的近2,000家医疗机构。公司作为国内真空采血系统行业的龙头企业，公司的第三代真空采血系统在医疗机构、特别是三级以上医院拥有较高的市场占有率，2008年公司在广东省三级以上医院覆盖率约为77.33%、北京三级以上医院覆盖率约为20.29%、上海三级以上医院覆盖率约为24.44%，已成为国内高端医疗机构的主要供应商，确立了国内真空采血系统行业高端市场的领军地位。

2、独特的营销服务流程

公司秉承以学术带销售的模式，充分识别顾客明确或潜在需求及变化的基础上，建立了一支由公司研发和技术创新团队为支撑的专家型营销服务队伍。公司在市场营销服务中，逐步形成了独具特色的营销服务流程，有利于促进公司业务快速增长。主要体现如下：

(1) 创新的营销方法：如时节工作法、阶梯工作法、专家型销售、433工作法、大小循环工作法等；

(2) 科学的培训方式及培训理念；

(3) 创新的专家服务：如驻院式服务、在线远程服务、授课培训系统、护士卡、检验项目适用提示、顾客仓储管理系统、月度巡视服务等；

(4) 有效保持营销服务团队的反应机制，按照“P-D-C-A”工作程序，将复杂的工作过程流程化。

3、锁定一大批领导型优质顾客为实现新增产能销售目标提供有力支持

公司提供的专业解决方案不断输送的创新技术、创新产品和服务获得了顾客的认可，提升了顾客满意度和忠诚度，使得竞争对手的进入门槛和顾客的转换成本较高，为公司成功锁定了一大批质优、稳定、忠诚的顾客群。例如：在北京地区服务于解放军总医院（301医院）、中国人民解放军第302医院、中国人民解放军第305医院、北京军区总医院、北京天坛医院等领导型顾客；在华南沿海地区服务于广东省人民医院、中山大学孙逸仙纪念医院、中山大学附属第一医院、深圳市人民医院、北京大学深圳医院等领导型顾客；上海地区服务于上海同济大学附属医院、上海中医医院、上海第九人民医院、上海复旦大学附属肿瘤医院等领导型顾客。这些领导型医疗机构为区域市场的标杆，具有较高的市场影响力，通过这些顾客的标杆效应带动区域市场拓展，快速扩大了公司主要产品的销售区域和品牌影响力，为公司销售快速增长打下良好的基础，为实现新增产能销售目标提供有力支持。

4、通过有效的营销策略和措施，拓展全球市场，确保新增产能得以消化

公司将通过有效的营销策略和措施，拓展全球市场，进一步增强营销服务团队，提高对专业解决方案的技术支持保障能力和专家服务的优势，采取以下营销策略、布局战略和营销措施，以确保新增产能销售目标的实现：

（1）利用信息化技术改进营销服务方法，快速推进全球化营销服务

公司将通过充分利用现代化的信息技术，强化信息化设施建设和信息化管理团队建设，通过完善公司内部信息化流程管理、全面顾客关系管理、电子商务营销等方式改进营销服务方法。利用现代信息化技术，在全球范围内展开营销服务，提升公司管理水平和品牌形象，降低管理成本，提高公司经济效益和竞争力。

(2) 加大对现有优质顾客的服务支持和营销力度

公司通过加大对国内外现有优质顾客的服务支持和营销力度,不断输送现有产品的创新技术、创新产品和服务,以及新产品、新技术和新服务,通过获得顾客的关注、接纳和认同,通过延伸产品线为顾客创造更多的价值,提升顾客满意度和忠诚度,使得竞争对手的进入门槛和顾客的转换成本较高,为公司成功锁定一大批质优、稳定、忠诚的优质顾客群。优质顾客群有利于公司稳固现有市场,为市场拓展提供良好的示范窗口和标杆效应。

(3) 开拓新的国内外市场,培育新顾客

公司制定了国内外市场营销服务拓展计划,投入大量资金进行支持,开拓新的国内外市场,培育新的顾客和经销商。公司采用直销和分销业务并举的销售模式,运用信息化技术,扩大营销服务网络的覆盖面,通过内部培训使营销服务队伍更加专业化、学术化。通过以上措施,加强新顾客和经销商的开发力度,确保新增产能销售目标的实现。

1) 国内市场

根据国内营销服务网络布局战略,制定周密的营销战略规划,包括市场开发管理,全面顾客关系管理、品牌管理、渠道建设、营销网络建设等计划。根据市场需求的差异分布,在国内营销服务网络采取“金三角”布局战略,并提前在中西部地区建立切入点和示范点,使得公司的营销服务网络逐步从以“金三角”区域延伸至广阔的中西部地区,最终完成对国内各主要市场的覆盖,建立强大的品牌知名度,抑制竞争对手的发展。

2) 海外市场

公司的海外市场拓展遵从“重点突破,以点带面”的原则,在一定时期内,集中资源选择重点市场区域的代表性国家或地区进行集中式营销。目前海外市场的开拓计划主要分为三个阶段:第一,进一步深化已经开拓的市场,如欧盟、俄罗斯、韩国、巴西等;第二,加强印度、中东、非洲等国家市场的开拓;第三,积极开拓美国、加拿大、墨西哥及日本市场。

① 通过各种展会、培训,加大海外市场的销售量,提升品牌知名度。参加海内外重点医疗器械展会及重点区域的考察,对阳普品牌进行宣传,如:埃及展会、中国春秋医疗器械博览会、捷克展会、美国AACC展会、德国展会、俄罗斯

展会等，利用展会宣传阳普品牌。

② 在海外新兴市场举办一系列经销商培训，培养海外优秀的经销商团队。针对海外发展较快的区域，举办经销商培训班。

③ 利用信息化和互联网技术，扩大了公司营销服务范围，加速推动公司的全球化营销战略。通过积极借助国际国内医药电子商务发展的最新技术平台，通过网站在线展示宣传、医疗器械集合招标、B2B电子商务营销等形式，加速推动公司的全球化营销战略，提高宣传效率，加深与海外顾客的沟通，降低营销成本。

五、募集资金运用项目对公司财务状况和经营成果的影响

（一）固定资产投资变化对公司经营成果的影响

1、新增固定资产变化与产能变化的匹配关系

本次募集资金运用项目改性医用高分子真空采血管全自动生产项目的新增固定资产变化与产能变化的匹配关系如下：

项 目	2008 年 公司总体情况	改性医用高分子真空 采血管全自动生产项目
产能（万支）	12,000.00	30,000.00
固定资产原值（万元）	2,038.88	7,176.00
机器设备原值（万元）	1,303.84	5,500.00
产能/固定资产原值（万支/万元）	5.89	4.18
产能/机器设备原值（万支/万元）	9.20	5.45

公司截至2008年末的总资产为14,168.69万元，净资产为7,872.80万元，固定资产原值为2,038.88万元，机器设备原值为1,303.84万元，2008年真空采血管的产能12,000万支；本次募集资金运用项目——改性医用高分子真空采血管全自动生产项目实施后，新增固定资产7,176.00万元，其中新增机器设备5,500万元，新增产能30,000万支。2008年公司单位固定资产产能约为5.89万支/万元，改性医用高分子真空采血管全自动生产项目实施后公司新增单位固定资产产能约为4.18万支/万元，募投项目新增单位固定资产产能相比较低。

本次募集资金运用项目中固定资产投入较多，以及新增单位固定资产产能与公司现有单位固定资产产能相比较低，主要是因为：

(1) 公司现有生产线设备部分是以满足顾客个性化需求的非标准化产品的生产需要, 相对而言自动化程度不高;

(2) 公司现有产品所用真空采血管管材是以外购取得, 而本次改性医用高分子真空采血管全自动生产项目拟运用公司在真空采血管基体材料方面的最新创新成果, 自产改性医用高分子材料试管, 向产业链上游延伸。因此, 新增了将PET聚酯切片经管注塑机注塑制成塑料管的工序, 该新增工序配套了共混挤出造粒机2台、高速精密注塑机4台、冷水机4台等机器设备, 将实现试管的自产, 同时引进了世界领先水平的全自动生产线等机器设备, 设备价格较高, 导致固定资产投资较大。

2、募集资金运用项目新增折旧及摊销对公司未来经营成果的影响

公司募集资金运用项目实施过程中和完成后, 新增折旧及摊销为784.26万元, 较目前有较大幅度提高。以公司2008年营业收入10,344.80万元和综合毛利率46.35%计算, 只要公司营业收入在建设期及达产期的四年内复合增长率达到3.92%, 就可确保达产期末公司主营业务利润不会低于2008年。公司2006年至2008年的营业收入复合增长率为53.12%, 因此, 3.92%的年复合增长率对公司而言相对比较容易实现。由于拟投资的三个募集资金运用项目综合应用了公司最新的创新成果, 能有效增强公司的自主创新能力, 提升主要产品的性能, 保持技术领先优势, 增强公司的核心竞争优势和盈利能力, 拥有良好的盈利前景, 能在消化新增折旧和摊销费用后, 相应产生新增净利润。生物医学工程技术研究开发中心建设项目虽不能带来直接业务量上增长, 但能有效提高公司的研发实力、提升核心竞争力, 对保持公司技术、产品和服务的领先优势, 以及新产品的推出具有重要意义。

(二) 募集资金运用对财务状况的影响

1、对资本结构的影响

本次公司拟公开发行1,860万股, 发行后公司股本规模由发行前的5,540万股扩大到7,400万股。募集资金到位后, 公司净资产及每股净资产都将大幅提高, 资产负债率大幅降低, 加强了公司的抗风险能力和债务融资能力。

2、对盈利能力的影响

由于募集资金运用项目需要一定的建设周期，短期内公司的净资产收益率因财务摊薄会有一定程度的降低。不过从中长期来看，本次募集资金项目均具有较高的投资回报率，随着该等项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将有大幅提高，使公司盈利能力不断增强，净资产收益率不断提高。

（三）募集资金运用对整体经营成果影响

公司是国内真空采血系统行业的龙头企业，是国内临床检验实验室标本分析前变异控制技术的领军者，未来具有良好的发展前景。但是单一的融资渠道以及较小的公司规模成为阻碍公司快速发展的重大瓶颈，因此募集资金运用项目的投产对公司具有重大战略意义，募集资金运用项目的实施，将进一步增强公司的核心竞争实力，改善公司未来的经营成果。

本次募集资金运用项目一旦顺利实施并投产，公司为临床检验实验室与临床护理提供专业解决方案的研发设计能力、生产规模、响应速度将大大增强，作为国内真空采血系统行业领军企业的优势更加明显，将大大提高公司在国内外的市场占有率，进一步提升公司在全球市场上的品牌知名度，为公司未来持续成长提供良好的条件。

六、募集资金运用项目简况

（一）改性医用高分子真空采血管全自动生产项目

1、投资概算

本项目总投资估算7,991.61万元，其中：建设投资7,251.00万元，铺底流动资金740.61万元。

序号	项目	金额（万元）
1	固定资产	7,176.00
1.1	设备购置安装费用	5,500.00
1.2	真空采血管车间 GMP 装修	716.00
1.3	其他费用	960.00
2	长期待摊费用	75.00

3	铺底流动资金	740.61
合计		7,991.61

2、技术含量

（1）质量标准

产品质量标准：YY0314—2007《一次性使用静脉血样采集容器》

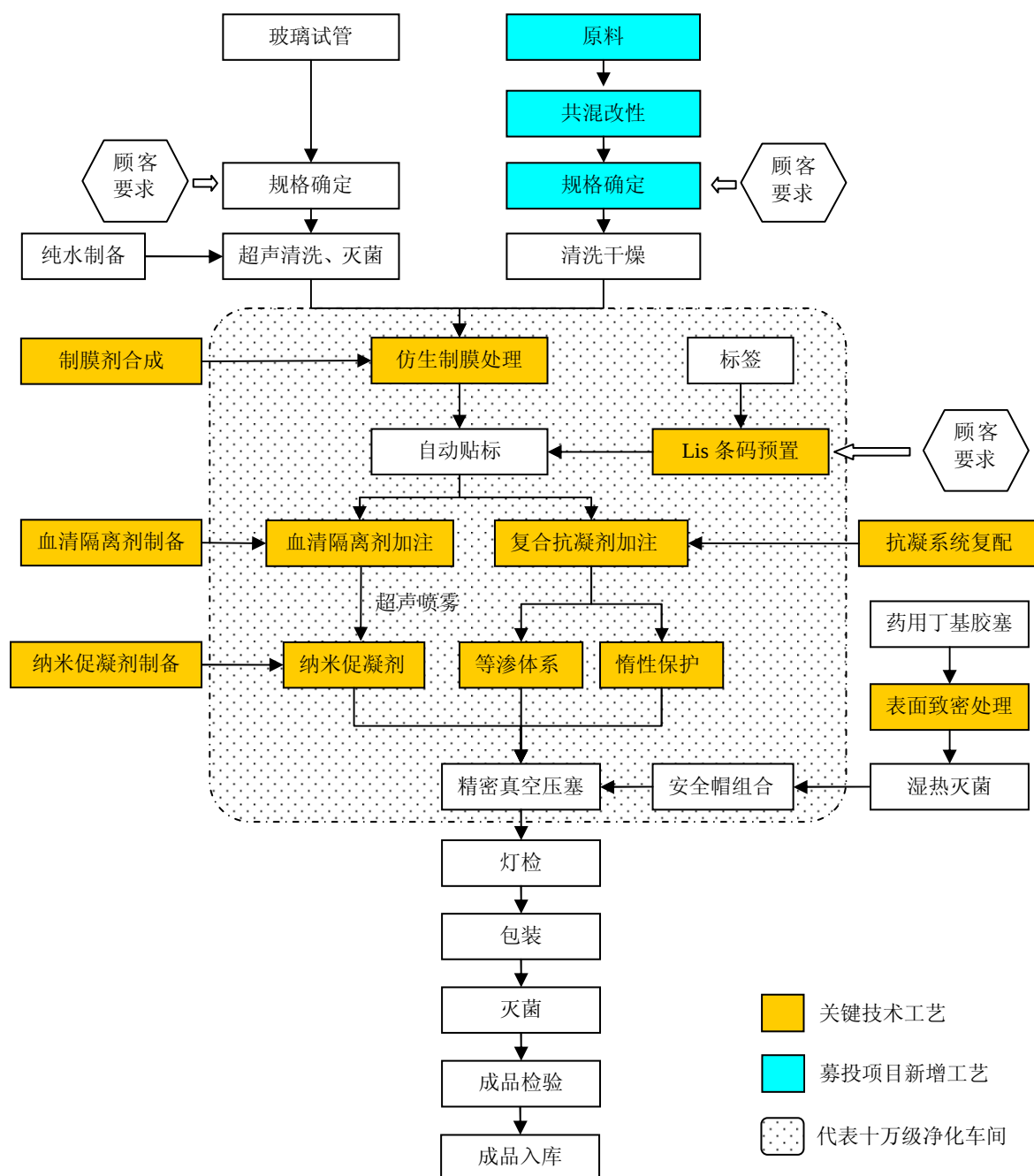
（2）技术水平

公司主要产品真空采血系统已拥有8项核心专有技术，获得13项国家专利，且标本分析前变异控制技术处于领先地位。本项目产品技术增加了新的生产工艺，运用了改性医用高分子材料及注塑成型技术等最新的技术创新成果。公司募集资金运用项目关键设备拟选用进口设备，其他设备拟选用国内先进、成熟、可靠的机型，拟建成后的生产制造能力达到国内领先水平。

（3）工艺流程

PET聚酯切片经管注塑机注塑制成塑料管，塑料管分别用于制作制膜管和分离胶管。在135℃下成膜干燥制成制膜管；用加胶机对塑料管进行注胶制成分离胶管。用贴标机给试管贴上标签，附加剂加样标准分装附加剂，对于分离胶类产品再用加胶机进行注胶，添加附加剂后进行真空干燥，再根据真空度设定标准进行真空压塞，然后依照灯检标准剔除不合格品，最后包装入库。

真空采血管生产工艺图



(4) 主要设备选择

为保证产品质量、节约投资，并符合 GMP 要求，关键全自动化设备拟进口国外设备，其他拟选用国内先进、成熟、可靠的设备。主要设备选型如下：

序号	设备名称	规格及生产能力	数量
1	共混挤出造粒机	-	2 台
2	高速精密注塑机	日本日精株式会社 NEX220 288 支/分	2 台

3	高速精密注塑机	日本日精株式会社 NEX280 288 支/分	2 台
4	塑料试管模具	48 腔热流道 75mm 模具	2 套
5	塑料试管模具	48 腔热流道 100mm 模具	2 套
6	采血管全自动生产线	(主要构成设备如下 6.1~6.6)	3 套
6.1	全自动胶塞清洗烘干机	5 万只/批	2 台
6.2	全自动加胶机	-	2 台
6.3	全自动灯检机	-	3 台
6.4	全自动超声喷雾机	-	3 台
6.5	全自动真空压塞机	-	3 台
6.6	全自动传输控制系统	-	3 套
7	空压机系统	产气量: 6m ³ /min	2 套
8	纯化水装置	4t/h	1 套

(5) 核心技术及取得方式

公司拟投产的改性医用高分子真空采血管项目综合应用静脉血标本分析前变异的机理及其控制方法的最新研究成果,采用改性医用高分子材料及注塑成型技术、试管内壁仿生膜处理技术、细胞休眠技术、耐高温血清分离胶合成技术等,对真空采血管产品进行技术改进和升级。上述核心技术均由公司自主研发获得,拥有完全的自主知识产权。

3、主要原材料、辅助材料及能源供应情况

(1) 主要原材料及辅助材料供应情况

本项目所需主要原材料为PET聚酯切片、PET改性剂、胶塞,辅助材料为无水乙醇、附加剂、分离胶、包装材料,均可在国内采购,能稳定获得。

(2) 能源及公用系统供应情况

本项目所需的水、电、冷气均可在广州市高新技术经济开发区内稳定获得。

4、环保问题及采取的措施

本项目所产生的污染有少量的废气、废水、废渣和噪声,公司已经对污染情况进行评估和综合治理论证,并形成综合治理方案报广州市经济技术开发区环境保护局批准,上述污染经处理或治理后,能达到国家规定排放标准的要求,不

会对环境造成污染。

5、项目选址

本项目位于广州市高新技术产业开发区科学城开源大道以南KXCD-C1-1地块阳普科技大楼四层，总占地面积为5,800平方米，为预留生产厂房。

6、效益分析

本项目总投资为7,991.61万元，建设期1年。项目达产后，预计每年可实现销售收入为14,400万元，投资利润率为44.12%，所得税前内部收益率为42.42%，盈亏平衡点为37.71%，投资回收期为3.98年（含建设期）。

7、项目的组织方式、项目的实施进展情况

公司成立了以总经理为组长，以各部门负责人组成的领导小组负责实施本项目。截至2009年6月30日，本项目的各项工作进展概况如下：已完成项目整体可行性论证和经费预算，已完成设备选型、工艺技术路线确定及环评、项目备案。

（二）VBCN 一次性使用静脉采血针项目

1、投资概算

本项目总投资估算1,781.60万元，其中：建设投资1,509.49万元，铺底流动资金272.11万元。

序号	项目	金额（万元）
1	固定资产	1,479.49
1.1	设备购置安装费用	475.27
1.2	建筑工程费用	1,004.22
2	长期待摊费用	30.00
3	铺底流动资金	272.11
合计		1,781.60

2、技术含量

（1）质量标准

产品质量标准：YZB/国 0804—2008《一次性使用静脉采血针》

（2）技术水平

本项目产品工艺技术拟采用公司自主研发的采血针技术。公司已经掌握了采

血针生产的全套核心技术并取得专利3项，其中采血针针管仿生膜处理技术在国际处于领先水平。

设备拟选用国内先进、可靠的机型，拟建成后的VBCN一次性使用静脉采血针生产线将达到国内先进水平。

（3）生产方法和工艺

1) 生产方法

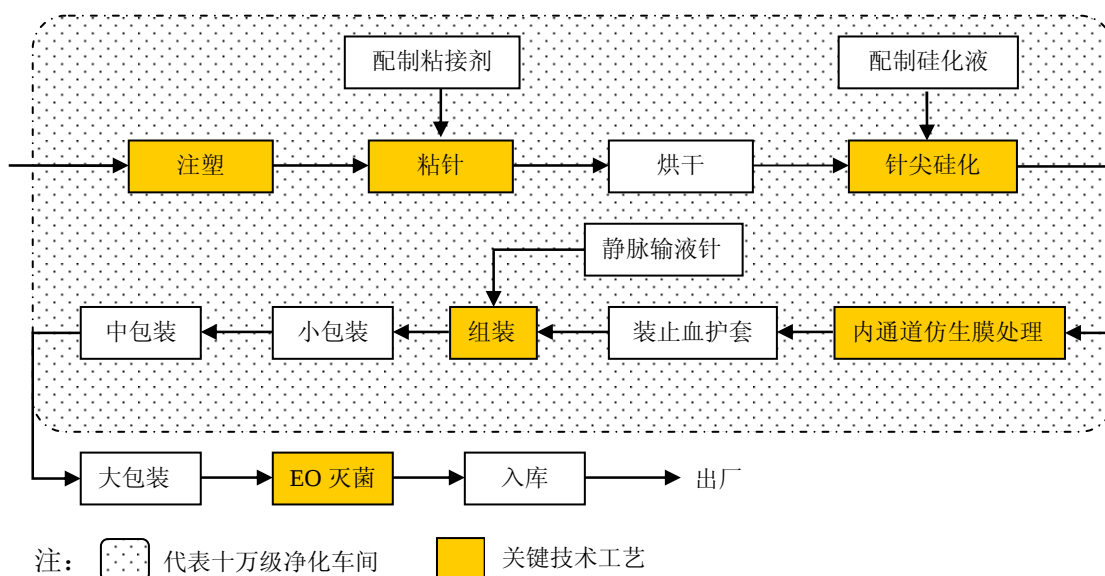
① 安全型笔式采血针

原料投入到注塑机内进行注塑成型，得到采血针针座、护套等配件，检测合格后，通过机器粘针，并放入烘干机内进行烘干，使针管固定在针座上；烘干后对针尖进行硅化处理 and 内通道仿生膜处理，装上静脉针护套、止血护套和管塞针护套，然后用贴标机给针管贴上标签；将产品进行包装后进行灭菌；解析后按标准进行检测，检验合格后入库。

② 可输液型软连接式采血针

原料投入到注塑机内进行注塑成型，得到采血针连接锥头、针柄等配件，检测合格后，通过机器粘针，并放入烘干机内进行烘干，使针管与静脉针针管分别固定在针座和针柄上，再将挤出成型的连接导管等部件进行粘接组装；经过内通道仿生膜处理后，烘干，装上静脉针护套与止血护套，将组装好的采血针用小包装袋套装并封口；进行产品包装，并进行灭菌；解析后按标准进行检测，检测合格后入库。

2) 生产工艺



(4) 主要设备选择

为保证产品质量、节约投资，并符合 GMP 要求，减轻工人劳动强度，其设备拟选用国内先进、成熟、可靠的设备。主要设备选型如下：

序号	设备名称	规格及生产能力	数量
1	注塑系统（含冷水机、模温机等）	10 万/天	10 套
2	碎料机	0.5 吨/天	4 台
3	挤管押出机组	12 米/分	8 套
4	自动装针点胶机	1.5 万/小时	4 台
5	隧道烘干机	2 万/小时	4 台
6	针尖硅化机	1 万/小时	6 台
7	浸吸式膜处理机	3 万/小时	2 台
8	针套组装机	1 万/小时	4 台
9	模具（针座、针柄、针套等）	—	18 套

(5) 核心技术及取得方式

VBCN 一次性使用静脉采血针综合运用了公司自主研发的采血针针管仿生膜处理技术、笔式针针座安全防护装置技术、独特针尖设计技术、针尖方向校准装置的使用技术。公司通过自主研发掌握了采血针生产的全套核心技术，并在国际处于领先地位。

3、主要原材料、辅助材料及能源供应情况

(1) 主要原材料及辅助材料供应情况

本项目所需主要原材料为 PE 塑料、ABS 塑料、不锈钢针管，辅助材料为止血护套、穿刺针针管、包装材料，均可在国内采购，能稳定获得。

(2) 能源及公用系统供应情况

本项目所需的水、电、冷气均可在广州市高新技术经济开发区内稳定获得。

4、环保问题及采取的措施

本项目所产生的污染有少量的废气、废水、废渣和噪声，公司已经对污染情况进行评估和综合治理论证，并形成综合治理方案报广州市经济技术开发区环境保护局批准，上述污染经处理或治理后，能达到国家规定排放标准的要求，不会对环境造成污染。

5、项目选址

本项目位于广州市高新技术产业开发区科学城开源大道以南KXCD-C1-1地块，总占地面积为15,437平方米，本项目建筑面积6,160平方米。

6、经济效益分析

本项目总投资为1,781.60万元，建设期1年。项目达产后，预计每年可实现销售收入为6,600万元，投资利润率为39.81%，所得税前内部收益率为41.03%，盈亏平衡点为57.15%，投资回收期为3.68年（含建设期）。

7、项目的组织方式、项目的实施进展情况

公司成立了以总经理为组长，以各部门负责人组成的领导小组负责实施本项目。截至2009年6月30日，本项目各项工作进展如下：已完成项目整体可行性论证和经费预算；已完成设备选型、工艺技术路线确定；已完成项目选址及土地购买及环评、项目备案；目前公司以自有资金投入项目建筑工程投资1,004.22万元。

（三）生物医学工程技术研究中心建设项目

1、项目投资概算

本项目总投资估算1,120.00万元，其中：建设投资1,040.00万元，铺底流动资金80.00万元。

序号	项目	金额（万元）
1	固定资产	1,040.00
1.1	设备购置安装费用	525.00
1.2	建筑工程费用	200.00
1.3	其他费用	315.00
2	铺底流动资金	80.00
合计		1,120.00

2、研发主要设备

本研发中心项目将添置一批必要的大型分析测试仪器和设备，为研发中心的项目研发和课题开发提供分析测试保障，主要设备情况如下：

序号	名称	经费（万元）	用途
1	Agilent 2100 芯片分析仪	26	检测仪器
2	芯片判读工作站	175	芯片质量控制
3	基本实验设备添置	4	其它实验设备购买

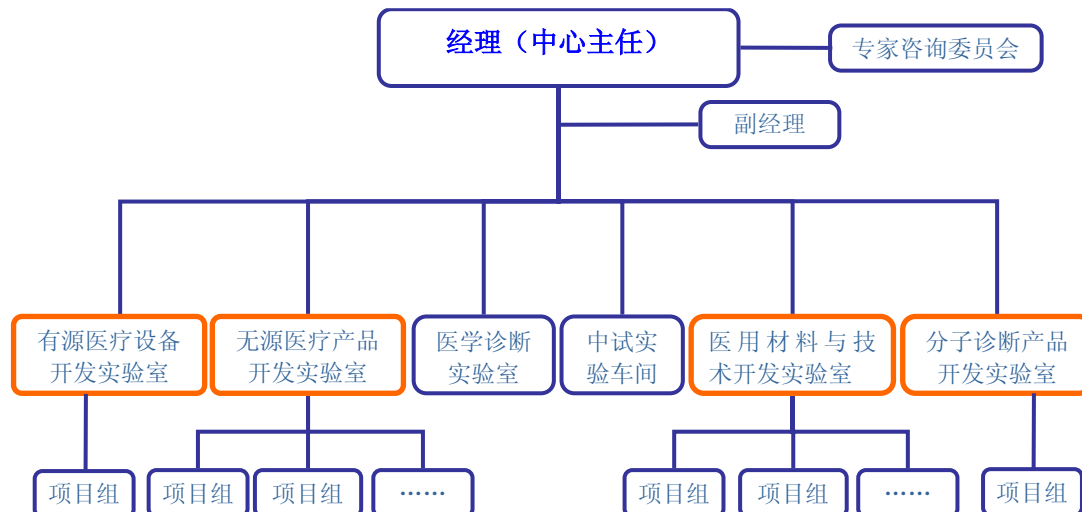
4	动态热分析仪	50	材料热力学性能测试
5	冷冻干燥机	15	材料成型用
6	透气性检测装置	10	气体阻隔性能测试
7	气相色谱	100	检测环氧乙烷残留量
8	专用技术操作平台	20	技术中心基础设施
合计		400	-

3、建设方案

本研发中心项目的建设拟整合公司现有研发资源，将已有的研发部门的人员及装备等全部纳入到本中心。在此基础上，通过引进高层次技术人才、添置必要的仪器设备、增加研发费用投入、建立和强化应用试验研究基地建设等来组建高水平的生物医学工程技术研究开发中心，预计投入资金1,120万元。

本项目拟建的研发中心将在标本分析前变异控制技术应用研究的基础上，着重增加标本处置自动化、临床护理自动化相关有源医疗设备研究，以及生物芯片技术应用的研究。研发中心建成后将包括四个开发实验室、一个临床验证实验室和一个中试实验车间。

生物医学工程技术研发中心组织结构图



（1）无源医疗产品开发实验室：主要研究开发各类标本采集盛装以及护理方面的无源新产品。

（2）医用材料与技术开发实验室：以材料理化性质、生物相容性评价为研究方向，承担公司产品技术改进或新产品研发过程中材料性能测试、材料改性研究、生物相容性评价等研究工作。

（3）有源医疗设备开发实验室：承担临床诊断实验室和临床护理所需的配

套设备、诊断仪器等有源新产品的设计开发。

(4) 分子诊断产品开发实验室：以基因芯片诊断技术为主要研究方向，承担诸如人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统、全自动微流控芯片电泳仪、2型糖尿病易感基因筛查芯片等技术和产品的研究。

(5) 医学诊断实验室：以血液生化学、形态学及免疫学检验为方向的医学诊断实验室，承担公司在真空采血系统的技术改进以及其它产品的临床性能验证和质量评价。

(6) 中试实验车间：承担本中心研发的新产品以及核心技术原料的中试实验，确保研发向批量生产的转化顺利实现。

本项目建成后的研究开发中心将具备以下功能：拥有共用的研发技术平台，为各类在研及在生产的产品工艺提供优化方案；完成各类新产品的研发；负责对研发成型的产品进行质量测试、调整和控制，并制定制造检定规程，以便顺利转化为大生产；负责完成临床考核及新产品申报。

4、在研项目

公司目前在研项目有两大主要类别：(1) 标本处理自动化设备，代表性产品如“自动采血仪”、“生物源性标本封存仪”；(2) 生物芯片技术应用研究，代表性项目如“人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统”、“全自动微流控芯片电泳仪”、“2型糖尿病易感基因筛查芯片”的研发。

5、技术水平

本项目的建设将进一步增强公司在临床检验实验室与临床护理领域的技术创新，通过高水平共用技术平台的建设，为公司持续提供创新技术、创新产品和服务，项目的效益将集中体现在公司总体财务效益中。同时，通过研发项目的顺利实施，培养科研人才、积累项目开发经验，推动临床检验实验室和临床护理领域的技术发展，缩短与国际先进水平的差距，具有明显的社会效益。

6、环保问题及采取的措施

本项目为研发中心类建设项目，涉及“三废”量非常少，对环境的影响轻微。

7、项目选址

本项目位于广州市高新技术产业开发区科学城开源大道以南KXCD-C1-1地块，总占地面积为15,437平方米，本项目建筑面积1,000平方米。

8、项目组织和实施进展情况

公司成立了专门的领导小组负责实施本项目。截至2009年6月30日，本项目各项工作进展如下：已完成项目整体可行性论证和经费预算、设备选型、研发目标和方向确定、研发人员储备等；已完成项目土建施工设计方案以及环评、项目备案；目前以自有资金投入项目建筑工程投资200万元。

第十二节 未来发展与规划

一、发行人未来三年的发展目标

（一）公司使命

公司通过持续的技术与管理创新，为临床诊断实验室和临床护理提供标准化作业的最佳解决方案；矢志成为全球行业内产品、服务与技术的主要供应商，最大限度地达成顾客、员工、社会与股东的共赢。

（二）发展战略

公司发展战略：成就临床检验实验室与临床护理领域的“标本专家”、“护理专家”和“检验专家”。



公司发展战略路线图为：围绕临床检验实验室全流程质量控制体系所涵盖和涉及的临床医学实验室标本处置、临床护理和临床检验相关领域的技术、产品和服务，以横跨临床检验的标本处置与临床护理两大领域的第三代真空采血系统为公司的起点和基业，逐步成就为临床医学实验室标本处置提供专业解决方案的“标本专家”，以提升护理人员安全作业水准和工作效率为目标成就临床护理提供专业解决方案的“护理专家”，并进一步向“检验专家”发展和延伸。最终成就“标本专家”、“护理专家”、“检验专家”的目标。

（三）公司未来三年的发展目标

在使命的引领下，未来三年公司将继续专注于临床检验和临床护理领域，致力于技术与管理创新，持续增强公司自主创新能力，推动公司各项业务指标持续增长。未来三年主要发展目标：

1、实现行业内“标本专家”和“护理专家”理想

实现行业内公认的为临床医学实验室标本处置和临床护理提供专业解决方案的“标本专家”和“护理专家”。同时，把握检验医学的未来发展方向，继续既定的前瞻性的检验方法学创新，为成就“检验专家”打基础。

2、增强技术与产品创新优势，实现主要产品相关系列化与多元化

加大研发投入，开展省级生物工程技术研究开发中心和国内首个专业医用材料血液相容性评价中心建设，大力推动新技术、新产品的开发及产业化进程，致力于公司主要产品相关系列化与多元化，不断提升公司持续成长和盈利能力。

3、确保募集资金建设项目预期目标达成

严格实施募集资金项目建设，扩大公司真空采血系统生产能力、进一步提高公司真空采血系统生产技术水平、质量水平，全面提升公司真空采血系统在全球市场的竞争能力。

4、强化管理创新和营销网络建设

未来三年公司将继续管理创新，不断强化公司的组织流程再造能力、多法规体系产品和流程的质量控制能力、量身定制产品的快速响应能力和标准化产品的提炼升级能力，通过建立公司运营流程中各要素的均匀机制和流程由市场推动的自动运行机制，进一步完善公司的业务模式，以满足公司未来业务持续快速发展的管理要求。同时，公司致力于壮大营销队伍，不断提高业务人员综合素质和业务水平，进一步健全和稳定公司营销网络和销售渠道。在国内市场初步形成覆盖“长三角”、“珠三角”、“环渤海”三大经济圈和中西部大中城市的营销网络；国际市场重心是持续扩大公司真空采血系统在欧盟等发达国家和地区的市场份额，并实现对美国、日本市场的销售与渗透。

5、加大人才与团队建设

未来三年，公司大力引进技术、营销、管理、金融、财务等方面高级人才，并建立人才梯队储备，不断提升员工队伍综合素质。未来三年除进一步规范内部基础培训和业务培训外，引入内部 MBA，并从外部聘请具有实务经验的优秀教师，对公司管理人员进行全面培训，增强管理人员、尤其是中高级管理人员发展战略素养。

在上述发展目标指导下，公司将从实际情况出发，依据优势互补原则，寻求产业经营与资本经营相结合的发展模式，整合行业资源，进一步壮大公司综合实力，未来三年力争实现营业收入年均增长不低于 30%的既定目标。

（四）具体业务目标和计划

1、新产品开发计划

未来三年致力于不断强化第三代真空采血系统技术领先优势，致力于推进主营产品系列化和多元化。未来三年新产品开发计划：

（1）无源类产品

公司长期致力于与血液标本采集、储存、预处理和分析前变异控制相关的技术与产品开发，并已具有较雄厚的实力。未来三年公司将加强这方面产品研发投入：一是高质量快速血清类产品。重点是分离胶、促凝剂技术改进和 EDTA 的自产等，其目的在于不断提高公司第三代真空采血系统的诊疗效率、诊疗精度，持续增强和扩大公司真空采血系统技术的国际领先优势；二是专项检测标本收集处理类产品，其目的在于不断满足疾病防治和检验医学发展的实际需求，不断丰富公司主要产品的价值链。

（2）有源类产品

公司立足于为临床检验实验室提供最佳的专业解决方案，致力于研发标本过程处理相关的自动化装备开发、尤其是目前尚未关注的高风险、高强度、大劳动量手工操作流程自动化的装备开发。这既是公司多元化、系列化的自然延伸，也是提高单位客户价值、降低营销成本，持续提高公司盈利能力的必由之路，增强公司持续成长能力。

依据公司新产品规划，未来三年公司将集中资源致力于静脉血标本收集装

备、静脉血标本预处理装备、静脉血标本存储和后处理装备、尿液标本自动化收集装备、床边护理辅助装备等开发。该系列产品能填补市场空白，有着明确的市场需求和较好市场前景，与公司主要产品配套，共享销售渠道。

正在研制中的自动采血仪是公司主要产品第三代真空采血系统的核心装备。自动采血仪的成功研制将引起标本采集技术的革命，自动采血仪的推出与应用将全面提升医护人员的安全作业水准和工作效率，标本采集方法的革新必将带来市场的变化，导致公司第三代真空采血系统市场占有率大幅提升。自动采血仪和生物源性标本封存仪是公司主要产品临床应用的价值提升与规范化管理装备，国际、国内市场尚无同类产品，可以最大限度地减少竞争，赢得市场及利润空间。

（3）分子诊断领域的研发拓展

沿循从“标本专家”到“检验专家”的发展战略，公司正在进行以芯片技术为基础的诊断系列产品研发。在研项目包括“人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统”、“全自动微流控芯片电泳仪”、“2型糖尿病易感基因筛查芯片”等，以适应公司战略发展需求，为公司持续稳定发展提供动力。

2、技术开发与技术创新

技术是公司的立足之本，也是公司的发展之源。作为一家专业化公司，公司及其团队致力于成就其“标本专家”、“护理专家”、“检验专家”理想。

（1）若公司本次成功发行上市，将充分利用上市公司优势，引入优秀人才，进一步壮大和提高公司技术团队实力，进一步加强与境内外高校、科研院所、行业专家的交流与合作，整合内外资源，增强公司研发与创新能力。公司计划组建一支不少于 90 人的专业研发团队，其中有源产品研发团队规模约为 50~60 人，无源产品研发团队规模约为 40~50 人，

（2）进一步加强对真空采血系统核心技术、战略性原材料和配套产品的研发与改良，持续进行真空采血系统技术、工艺的改进与创新，确保公司主要产品的技术持续领先，在国际上初步确立公司“标本专家”的地位与影响。

（3）利用上市募集资金，增加、更新和改造实验检测仪器设备，按照检验实验室和医学实验室的国际质量管理体系认证 ISO17025 和 ISO15189 标准要求，以省级技术中心为标准组建研发的共用技术平台，拟建的研发中心将包括四个开发实验室、一个临床验证实验室和一个中试实验车间：1）无源医疗产品开发实

实验室：主要研究开发各类标本采集盛装以及护理方面的无源新产品；2）医用材料与技术开发实验室：以材料理化性质、生物相容性评价为研究方向，承担公司产品技术改进或新产品研发过程中材料性能测试、材料改性研究、生物相容性评价等研究工作；3）有源医疗设备开发实验室：承担临床诊断实验室和临床护理所需的配套设备、诊断仪器等有源新产品的设计开发；4）分子诊断产品开发实验室：以基因芯片诊断技术为主要研究方向，承担诸如人类乳头状病毒瘤基因芯片诊断系统、全自动微流控芯片电泳仪、2型糖尿病易感基因筛查芯片等技术和产品的研究；5）医学诊断实验室：以血液生化学、形态学及免疫学检验为方向的医学诊断实验室，承担公司在真空采血系统的技术改进以及其它产品的临床性能验证和质量评价；6）中试实验车间：承担本中心研发的新产品以及核心技术原料的中试实验，确保研发向批量生产的转化顺利实现。

3、市场开发计划

营销与研发始终是公司生存和发展的核心能力，也是公司始终关注与投入的重点，开放的全球化战略始终是公司研发与营销的战略与政策决策的平台。未来三年：

（1）加强华南沿海市场功能建设

华南沿海市场是公司的示范基地，以直销模式为主，以顾客个性化需求为出发点，立足于为顾客提供专业解决方案，是公司标准化产品分销基础。因此必须大力加强华南沿海市场功能建设：1）进一步整合公司资源加强与终端顾客沟通与合作，大力强化华南沿海市场作为新产品开发和产品持续改进信息源地位；2）全力做好新产品在华南沿海市场的试销工作，不断总结和优化公司各种专业解决方案及相关新产品营销模式，为新产品全面推广奠定坚实基础；3）务实地做好各项市场基础工作，加强华南沿海市场作为全球市场“示范窗口”功能的作用。

（2）大力拓展国际市场

全球化战略是公司基础战略，未来三年公司的海外市场拓展将遵从“重点突破，以点带面”的原则，在一定时期内，集中资源选择重点市场区域的代表性国家或地区进行集中式营销。拓展计划主要分为三个方面：第一、重点加强对欧盟、俄罗斯、韩国、南美等市场深度开发、尤其是要大力对欧盟市场进行渗透；第二、加强印度、中东、非洲等市场的开拓；第三、积极进行相关产品的海外市场注册

或认证，积极开拓北美及日本市场。

（3）加强国内营销网络建设

未来三年，公司将进一步扩展和完善覆盖以广州为中心的珠三角、以上海为中心的长三角、以北京为中心的环渤海地区的营销网络，进一步强化公司在东部发达地区和高端市场领军地位。同时公司还将逐步加大对中西部市场投入力度，未来三年计划初步形成一个基本覆盖中西部省会和大中城市的市场营销网络。

（4）扩大营销团队规模。未来三年公司将快速壮大营销业务团队、尤其是快速壮大国内营销业务团队，以满足营销网络及其快速拓展需求。

（5）大力开展内部培训工作。专家式营销和专业化解决方案是公司营销的主要模式，为此公司在不断壮大营销队伍的同时，将持续大力开展内部培训工作，不断提高业务人员综合素质、技术业务水平和独立作战能力。同时，不断规范和完善营销管理和营销政策，引导业务人员全面发展，着力培养业务管理人才。

4、人才战略与人才扩充计划

人才始终是公司发展的核心力量，人才的引进、培养、考核、激励、升职、任用一直受到高度关注。

（1）全方位引进高层次人才。未来三年，公司持续引进技术、营销、管理、金融财务、技工等高级人才，特别是吸纳高级工程研发、技术人员、管理人员和营销人员，并建立人才梯队储备制度。通过人才的引进带动整个技术团队、管理团队和员工队伍素质和水平提高。

（2）加强培训与内部团队建设工作。进一步规范内部基础培训和业务培训工作，并从 2009 年开始引入内部 MBA，从外部聘请具有实务经验的优秀教师，对公司管理人员进行全面培训，增强管理人员，尤其是中高级管理人员企业家战略素养，进一步增强管理团队在组织流程再造设计和实施能力、多法规体系产品与流程的质量控制能力、量身定制产品的快速响应能力和标准化产品的提炼升级能力，通过进一步的管理创新，建立公司运营流程中各要素的均匀机制，建立流程由市场推动的自动运行机制。进一步完善公司的业务模式，以满足公司未来业务持续快速发展的管理要求。同时，致力于壮大营销队伍，不断提高业务人员综合素质和业务水平，进一步健全和稳定公司营销网络和销售渠道；大力强化实务培训，要求所有中高层管理人员必须从实务出发定期为公司和部门员工进行内部

培训，以加强企业文化建设，提高全体员工职业素质和实际工作能力；公司将根据实际需要，每年选派少量人员去国外大公司、国内高校和专业机构接受培训。

（3）进一步完善激励考核制度。对各团队负责人继续推行 360 度考核和年终末位淘汰制，不断强化其综合运营管理能力和职业素养；建立和进一步完善各业务系列业务激励和考核政策、尤其是要进一步完善技术、研发人员长效激励机制，充分调动其积极性、主动性与创造性；不断改善员工福利水平，确保员工总体收入不断提高，为全体员工创造良好的生活和工作环境。

（4）继续加强与国内外知名高校、科研院所、企业合作。根据公司产品需要，外聘知名专家与公司共同进行产品与技术开发、共同培养人才，不断提高公司管理水平和研发水平，强化公司核心技术持续自主开发和创新能力。

5、再融资计划

公司将根据生产经营的需要，在保证股东利益的基础之上，灵活地选择各类金融工具，进行直接或间接的融资活动。

公司将不断拓展新的融资渠道，优化资本结构，降低筹资成本，一方面继续与银行保持良好的合作关系，另一方面将以本次股票公开发行上市为契机，利用资本市场直接融资，为公司长远发展提供资金支持。

6、收购兼并及对外扩张计划

随着业务的发展，公司不仅通过自身积累实现规模扩张，还可能通过行业并购来加快发展步伐。条件成熟时，公司可能从长远发展目标出发，围绕公司的核心业务，通过收购、兼并或合作生产开发等方式，整合行业资源，建立产业化合作机制，进一步完善公司的产品、技术体系及营销网络，以达到低成本扩张公司规模、提高市场占有率及增强核心竞争力等目的，促进公司进一步发展。

二、募集资金运用对发行人未来发展及在增强成长性和自主创新方面的影响

（一）募集资金运用项目有利于实现未来发展目标

公司未来发展与规划基于公司的发展战略，通过创新机制建设与创新团队建

设并举,进一步增强公司在研发团队和管理团队的人才优势,实现产品技术升级和创新、产品线的延伸、市场区域的拓展,通过强化业务管理机制和管理团队的建立,以促进业务模式适应公司不断成长壮大的发展要求。随着募集资金运用项目的顺利实施,公司将获得良好的成长性,自主创新能力将得到大大提升,将进一步增强公司的核心竞争实力,有利于公司未来三年力争实现营业收入年均增长不低于 30%的既定目标。

(二) 募集资金运用项目有利于增强核心竞争实力, 促进持续增长

公司本次募集资金主要用于第三代真空采血系统产品的技术升级和生物医学工程技术研究开发中心建设。随着项目顺利实施并投产,公司为临床检验实验室与临床护理提供专业解决方案的研发设计能力、生产规模、响应速度将大大增强,主要产品的技术领先优势更为明显,有利于实现公司发展战略,增强公司核心竞争实力,大大提高公司在国内外的市场占有率,提升公司在全球市场上的品牌知名度,为公司未来持续增长提供良好的条件。

1、提升技术领先优势, 实现主要产品的技术升级

公司改性医用高分子真空采血管项目综合应用静脉血标本分析前变异的机理及其控制方法的最新研究成果,采用改性医用高分子材料及注塑成型技术、试管内壁仿生膜处理技术、细胞休眠技术、耐高温血清分离胶合成技术、快速促凝技术和复合抗凝技术等,提升产品的性能,有效克服原有采血管基体材料的各种不足,对真空采血管产品进行升级。改性医用高分子真空采血管项目建成投产后,将进一步提升公司真空采血管的技术优势和产品性能,保持公司第三代真空采血系统世界先进水平的领先优势,实现主要产品的技术升级。

2、扩大市场规模、提供市场占有率

公司在标本分析前变异控制领域的研究成果和技术创新优势以及率先推出的覆盖顾客业务全流程的专业解决方案,已获得业界的普遍关注和认可。第三代真空采血系统是公司为临床检验实验室与临床护理提供专业解决方案的核心产品,在业界拥有较高的品牌知名度,始终维持较高的需求。公司的真空采血管作为第三代真空采血系统的核心部件,保持较高的产销率,呈现出供不应求的局面,

影响公司快速拓展市场的步伐。

随着未来公司全球化营销需求和市场容量的快速增长,为了缓解公司主要产品供不应求和产能不足的状况,公司计划在 2010 年启动本募集资金运用项目,提升第三代真空采血系统的性能,通过扩大市场规模,满足公司主要产品未来需求快速增长的需要,促进公司的快速增长和提升市场占有率。

(三) 募集资金运用项目有利于增强公司自主创新能力

生物学工程技术研究开发中心建设项目是公司自主创新战略目标实现的重要部署,更是公司成就“标本专家”、“护理专家”和“检验专家”发展战略的重要平台,增强公司核心竞争力。

1、增强公司的研发设计实力

生物学工程技术研究开发中心建设项目有利于增强公司专业解决方案的研发设计实力、适应未来检验医学发展和顾客需求,持续为满足顾客个性化需求,通过提供更有效更快速的专业解决方案为顾客创造价值。

2、不断改进和创新核心技术水平和生产工艺

随着循证医学的发展,顾客个性化需求的提高要求公司从为顾客创造价值的角度以广阔和前瞻的视野、体贴入微的服务精神敏锐地捕捉顾客的个性化需要和适应医学发展要求的潜在需求。这种经公司研究、筛选和识别的顾客需求,主导和激发了公司技术、产品和服务的创新,持续加大研发投入,不断改进和创新第三代真空采血系统核心技术水平和生产工艺,保持技术领先优势。

3、不断推出新产品

公司始终坚持以市场需求为导向,遵从“标本专家”、“护理专家”和“检验专家”的产品发展战略,按照“大市场、高附加值、低竞争性”的原则来进行项目筛选,通过对国内外医疗器械行业发展趋势的把握,顾客需求的转换,以及对新技术、新材料和新工艺在医疗领域应用的研究,不断开发出新的产品来延伸公司的产品线。

4、建立高水平共用研发平台

按照检验实验室和医学实验室的国际质量管理体系认证 ISO17025 和 ISO15189 标准要求，建立包括新材料筛选与评价系统、新产品预临床试验系统和成品功能验证系统在内的技术平台，搭建研发的共用技术平台，从而提高研发整体水平和效率、缩短新产品研发时间、降低研发成本、加强核心技术的保密，是公司研发水平立足长远发展的必然选择。

5、加强管理和技术团队建设

通过发行股票并上市，公司成为公众公司后，提高了公司的知名度和社会影响力，有利于增强公司员工的凝聚力，激发员工的工作热情；同时还可以增强公司对高层次优秀人才的吸引力，有利于提升公司核心团队的整体素质。

（四）募集资金运用项目有利于改善财务结构

募集资金到位后会极大改善公司的财务结构，大幅增加公司的净资产，进一步降低资产负债率，增强公司的整体抗风险能力。随着募集资金运用项目陆续产生效益，公司销售收入和利润水平将有大幅提高，使公司盈利能力不断增强，净资产收益率不断提高。

三、发行人财务状况和盈利能力的未来趋势

（一）公司在业内拥有较强的综合竞争实力和强大的品牌知名度，是未来公司财务状况和盈利能力良性发展的重要保障。

十多年来，公司在主营业务领域坚持不懈的技术、产品和服务创新，率先突破行业内单纯提供产品为主导的传统价值创造方式，为顾客提供覆盖其业务全流程的专业解决方案，成就了公司在行业内的领先地位。

公司在业内拥有较强的综合竞争实力和强大的品牌知名度，是未来公司财务状况和盈利能力良性发展的重要保障。

（二）公司未来财务状况和盈利能力的发展趋势

1、未来财务状况和盈利能力将保持良好的发展趋势

公司管理层认为,虽然公司面临规模较小以及融资渠道狭窄的瓶颈,但是公司处于快速成长的医疗器械细分行业,作为行业内高端市场的领军企业,拥有较强的综合竞争实力和强大的品牌知名度。未来募集资金运用项目顺利实施并投产,公司为临床检验实验室与临床护理提供专业解决方案的研发设计能力、生产规模、响应速度将大大增强,主要产品的技术领先优势更为明显。营销服务区域将覆盖全球主要区域,扩大销售规模和提高公司在国内外市场占有率,进一步提升公司在全球市场上的品牌知名度,同时,大幅提高公司的销售收入和利润水平,使公司盈利能力不断增强,净资产收益率不断提高,未来财务状况和盈利能力将保持良好的发展趋势。

2、未来财务状况和盈利能力具体情况预测

根据公司未来的发展目标,公司未来三年力争实现营业收入年均增长不低于30%的既定目标。

若公司重大投资项目和募集资金运用项目均顺利实施并达到预期目标,将有效提高公司核心竞争实力,销售规模将快速扩大,盈利能力大幅增强和资产结构逐渐优化,未来财务状况和盈利能力将保持良好的发展趋势。

(1) 生产销售规模扩大。上述项目实施并达到预期目标后,公司2012年第三代真空采血管产量将较大幅度增长;公司真空采血管国内市场占有率将从2008年的8.3%上升到2012年的13.58%;全球市场占有率将从2008年的0.99%上升到2012年的2.27%;

(2) 营业收入快速增长,盈利能力增强。上述项目实施并达到预期目标后,公司2012年的销售收入将达到3亿元,规模化生产降低生产成本,提升公司盈利能力;

(3) 资产结构优化,抗风险能力增强。上述项目实施并达到预期目标后,公司资产总额将大幅增加,将优化公司财务结构,增强公司综合抵抗风险的能力。

四、拟定上述规划和目标所依据的假设条件、实施的主要困难

(一) 拟定上述计划所依据的假设条件

1、公司所遵循的有关国家现行法律、法规、政策无重大变化;

- 2、公司业务所在国和地区的宏观经济、政治、法律和社会环境无重大变化；
- 3、公司主要提供的服务、管理、销售等业务的市场无重大变化；
- 4、公司所需原材料及销售的产品价格在合理范围内波动；
- 5、国家对公司所处行业的产业政策不发生重大改变；
- 6、公司此次募集资金到位，投资项目建设计划能如期进行；
- 7、公司生产经营涉及的信贷利率、外汇汇率无重大变化；
- 8、无其他不可抗力因素造成的重大不利影响。

（二）实施过程中可能面临的主要困难

1、自有资金难以满足上述计划的需要

目前公司的技术创新、新产品开发、规模化生产需要大量的资金，但是由于公司规模较小使得融资能力不强。尽管公司主要产品在同行中具有技术领先优势，但依靠自身积累难以在较短的时期内实现规模的快速扩张。加大银行融资除受自身条件限制外，还将增大经营的压力和风险，因此急需拓展新的融资渠道。

2、经营管理快速提升面临较大挑战

公司在较大规模资金运用和业务进一步拓展的背景下，公司的发展战略、组织设计、机制建立、资源配置及运营管理，特别是资金管理和内部控制等方面，都将面临新的挑战。

3、高素质的技术人才和管理人才不足

根据公司发展态势，今后几年仍将处于快速发展时期，经营规模的迅速扩大，对研发、生产、销售和管理等方面提出了更高的要求，公司现有人员在数量、知识结构和专业技能等方面将不能完全满足发展的需求。

五、确保实现规划和目标采用的方法途径

（一）建立多渠道融资体系，实现公司经营发展目标

公司拟建立资本市场直接融资渠道，改变过去融资渠道过分依赖银行贷款和股东小规模增资的现状，为公司未来三年重大投资项目的顺利实施筹集所需资金，以满足经营发展目标对资金的需求和确保公司经营发展目标的实现。

（二）引进和内部培养高层次人才应对经营规模快速提升面临的挑战

针对公司现有人员在数量、知识结构和专业技能等方面将不能完全满足公司快速发展的需求。公司需加快内部培养和外部引进高层次人才的力度，确保高技术人才、经营管理人才以及具有国际化背景的营销人才满足公司发展需要。

六、发行人业务发展规划和目标与现有业务的关系

公司现有业务是实现业务发展规划和目标的重要基础和保障。公司在现有业务的拓展过程中逐渐积累起来的技术优势、人才资源、顾客资源、经营管理能力、品牌知名度优势，以及在国内外市场的多年营销服务经验，为实现公司业务发展规划和目标打下了坚实的基础。

公司业务发展规划和目标是现有业务的提升与拓展。在现有业务的基础上，结合公司实际情况，根据行业的发展趋势，经过审慎考虑和可行性研究后确定的。

公司主要产品是第三代真空采血系统，是公司盈利的核心产品。公司的未来发展规划首先是真空采血系统产品的做优、做强、做大，同时以对公司真空采血系统产品更多的支撑为产品选取原则向相关临床护理和临床检验领域产品延伸。

公司的业务发展规划和目标是实现公司发展战略和增强核心竞争实力的重要步骤和保障，有利于保持公司主要产品的技术领先优势、增强自主创新实力和研发技术实力、提高快速响应的定制能力和产品供应能力，提高市场占有率，为公司带来长期稳定的收益，产生新的利润增长点，带来更大的经济与社会效益。

七、上市后通过定期报告持续公告规划实施和目标实现情况的声明

公司已经出具声明，承诺在上市后将通过定期报告持续公告规划实施和目标实现的情况。

第十三节 其他重要事项

一、重大合同情况

重大合同是指对公司生产经营活动、未来发展或财务状况有重要影响的合同。除本招股说明书“第七节 同业竞争与关联交易”所述的关联交易情况外，公司的重大合同包括：

（一）借款合同及担保合同

1、公司于2008年12月30日与国家开发银行签订了《人民币资金借款合同》。根据该合同，公司向经办行国家开发银行广东省分行借款人民币3,000万元；贷款利率为首笔提款日的央行同期限档次人民币贷款基准利率上浮5%；贷款期限为2008年12月30日起至2011年12月29日止；本合同由广东银达担保投资集团有限公司提供连带责任保证。

2、公司于2008年12月30日与广东银达担保投资集团有限公司签订了《借款担保服务合同》。根据该合同，广东银达担保投资集团有限公司为公司与国家开发银行签订的3,000万元三年期借款提供担保；公司以在建工程为广东银达担保投资集团有限公司提供抵押反担保；公司控股股东邓冠华提供保证反担保。

3、公司于2008年12月30日与广东银达担保投资集团有限公司签订了《反担保抵押合同》。根据该合同，公司以抵押值为2,036万元的在建工程作为抵押，为广东银达担保投资集团有限公司因履行其与国家开发银行签订的《人民币资金贷款保证合同》或因履行其与公司签订的《借款担保服务合同》所承担的一切债务及费用提供抵押反担保。双方约定，自公司新厂大楼竣工后，将以该房产作为本合同反担保抵押之标的物，本合同的标的物在建工程届时不再作为抵押物提供担保。

4、公司于2009年3月27日与工行广州下九路支行签订了《企业借款合同》。根据该合同，公司向工行广州下九路支行借款人民币700万元，用于支付货款；贷款利率为5.31%，按月结息；贷款期限为2009年3月31日起至2010年3月

26 日；本合同由广州凯得投资担保有限公司提供保证担保。

5、公司于 2009 年 3 月 27 日与中国工商银行广州下九路支行签订了《企业借款合同》。根据该合同，公司向中国工商银行广州下九路支行借款人民币 500 万元，用于支付货款；贷款利率为 5.31%，按月结息；贷款期限为 2009 年 3 月 31 日起至 2010 年 2 月 26 日；本合同由广州凯得投资担保有限公司提供保证担保。

6、公司于 2009 年 3 月 26 日与广州凯得投资担保有限公司签订了《借款担保服务合同》。根据该合同，广州凯得投资担保有限公司为公司与中国工商银行广州下九路支行签订的《企业借款合同》向债权人提供担保；担保的主债权金额为人民币 1,200 万元。公司高管邓冠华、蒋广成、连庆明及林海提供连带责任反担保保证。

7、公司于 2009 年 3 月 26 日与广州凯得投资担保有限公司签订了《反担保抵押合同》。根据该合同，公司以穗工商萝岗（押）2009080011 号《动产抵押登记书》所记载的机械设备作为抵押，为广州凯得投资担保有限公司因履行其与工行下九路支行签订《最高额保证合同》和因履行其与公司签订的《借款担保服务合同》所承担的一切债务及费用提供抵押反担保。

（二）采购合同

1、公司于 2009 年 1 月 1 日与伊佳保（广州）医疗器材有限公司签订了《采购合同》，合同期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。根据该合同，公司向伊佳保（广州）医疗器材有限公司采购 3 种规格的真空采血器用塑料试管；供货时间和数量以公司的采购订单为准；货物的验收方法按公司的试管检验规范进行。

2、公司于 2009 年 1 月 1 日与石家庄第一橡胶股份有限公司签订了《采购合同》，合同期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。根据该合同，公司向石家庄第一橡胶股份有限公司采购 6 种规格的真空采血器胶塞；供货时间和数量以公司的采购订单为准；货物的验收方法按公司的胶塞检验规范进行。

3、公司于 2009 年 1 月 1 日与重庆市万州区神宇药用玻璃制品有限公司签订了《采购合同》，合同期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。根据该合

同，公司向重庆市万州区神宇药用玻璃制品有限公司采购 3 种规格的真空采血管器用试管；供货时间和数量以公司的采购订单为准；货物的验收方法按公司的试管检验规范进行。

4、公司于 2009 年 3 月 24 日与东莞市华博精密塑胶五金科技有限公司签订了《采购合同》，合同期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。该合同约定，公司向东莞市华博精密塑胶五金科技有限公司采购 B3 型真空采血器安全帽，数量按订单确定，货物的验收方法按公司的安全帽检验规范进行。

5、公司于 2009 年 1 月 1 日与台州康龙医药包装有限公司签订了《采购合同》，合同期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。根据该合同，公司向台州康龙医药包装有限公司采购 2 种规格的真空采血器胶塞；供货时间和数量以公司的采购订单为准；货物的验收方法按公司的胶塞检验规范进行。

6、公司于 2009 年 1 月 1 日与乐清市金泰实业有限公司签订了《采购合同》，合同期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。根据该合同，公司向乐清市金泰实业有限公司采购 4 种规格的真空采血器胶塞，明确了采购价格；供货时间和数量以公司的采购订单为准；货物的验收方法按公司的胶塞检验规范进行。

7、公司于 2009 年 1 月 1 日与上海林华医疗器械有限公司签订了《采购合同》，合同期限自 2009 年 1 月 1 日起至 2009 年 12 月 31 日止。根据该合同，公司向上海林华医疗器械有限公司采购软连接式一次性使用静脉血样采血针；货款结算方式为款到发货。

8、公司于 2009 年 1 月 7 日与浙江康德莱医疗器械股份有限公司签订了《经销合同书》，合同期限为 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日。根据该合同，公司向浙江康德莱医疗器械股份有限公司采购 2 种规格的一次性使用采血针；按订单采购；货物运输至阳普医疗仓库地点，费用由浙江康德莱医疗器械股份有限公司承担，并在每次交货后，向公司提供详细的供货清单、产品质量检验报告原件或复印件，并同时以快递方式把发票寄给公司；因质量问题造成的退换货，并引起索赔的，经浙江康德莱医疗器械股份有限公司同意后由其负责。

9、公司于 2009 年 4 月 22 日与广州世丰模具注塑制品有限公司签订了《采购合同》。该合同约定，公司向广州世丰模具注塑制品有限公司采购 A 型真空采血器安全帽和微量管盖，合同期限自 2009 年 1 月 1 日起至 2009 年 12 月 31 日止。

（三）销售合同

1、公司于 2009 年 1 月 1 日与中山大学附属第二医院签订了《购销合同》。根据该合同，公司向中山大学附属第二医院销售第三代真空采血系统，公司保证产品的合法性与品质信誉；提供产品咨询、技术培训及相关的售后服务平台等技术支持和专家服务为保障的专业解决方案；并及时对顾客信息进行研究，作出优化方案。中山大学附属第二医院对公司产品相关的所有信息负有保密义务；按照公司的顾客需求表提供产品需求信息；应将其现有的及将来增减或更新的设备及流程等作业相关信息递交公司顾客服务中心，以便公司为其设计个性化产品；应将医院的检验项目以及方法学的公开文件在产品定型前传真至公司，以便公司优化方案。中山大学附属第二医院应最少提前 30 个工作日向公司传真书面订货单，每份订货单构成一份独立有效的合同，产品价格根据公司对外报价单确定；双方协商确定货物运输方式。本合同有效期限从 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日止。

2、公司于 2009 年 1 月 1 日与广州中医药大学第一附属医院签订了《一次性使用真空采血系统购销合同》。根据该合同，公司按照参选文件中中选产品的品牌、产地、质量和价格向广州中医药大学第一附属医院销售一次性使用真空采血系统及相关医疗产品，广州市中医药大学第一附属医院应最少提前 3 个工作日向公司传真书面订货单，双方协议确定货物运输方式，公司在收到采购订单 5 天内将器材送到对方仓库，合同期限自 2009 年 1 月 1 日起至 2010 年 1 月 1 日止。

3、公司于 2009 年 1 月 1 日与广州市第一人民医院签订了《购销合同》。该合同约定，公司向广州市第一人民医院销售一次性使用真空采血系统及相关医疗产品，产品价格见公司对外报价单，广州市第一人民医院最少提前 3 个工作日向公司传真书面订货单，公司在收到采购订单 5 天内将器材送到对方仓库，合同期限自 2009 年 1 月 1 日起至 2010 年 1 月 1 日止。

4、公司于 2009 年 1 月 1 日与上海商和医疗器械有限公司签订了《经销合同书》。根据该合同，公司向上海商和医疗器械有限公司提供一次性使用真空采血系统及相关医疗产品并授权其在上海区域销售，若在指定区域外销售需征得公司书面同意，产品价格见公司对外报价单，合同期限自 2009 年 1 月 1 日起至 2010 年 1 月 1 日止，货款结算方式为将货款汇至指定银行账号。

5、公司于 2009 年 1 月 5 日与中山火炬开发区智达合众医疗器械经营部签订了《区域经销商购销合同》。该合同约定，公司保证产品的合法性与品质信誉，有义务提供产品咨询、技术培训及相关的售后服务和技术支持，公司对产品提供质量保证，因公司产品质量引起的责任事故，经公司鉴定属实后由公司承担相应责任，公司应及时对客户信息进行研究，作出优化方案。

中山火炬开发区智达合众医疗器械经营部对公司产品相关的所有信息负有保密义务；按照公司的顾客需求表提供产品需求信息；应将其现有的及将来增减或更新的设备及流程等作业相关信息递交阳普医疗顾客服务中心，以便阳普医疗为其设计个性化产品；应将医院的检验项目以及方法学的公开文件在产品定型前传真至公司，以便公司优化方案；应最少提前 3 个工作日向公司传真书面订货单，每份订货单构成一份独立有效的合同，产品价格根据公司对外报价单确定；双方协商确定货物运输方式。本合同有效期限从 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日止。

6、公司于 2008 年 11 月 10 日与广东因特圣医疗器械有限公司签订了《年度销售合同》。该合同约定，公司同意广东因特圣医疗器械有限公司为其经销商，销售由公司生产的真空采血系统系列产品，双方约定于 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日广东因特圣医疗器械有限公司在其代理区域完成 200 万元的销售额。

7、公司于 2008 年 12 月 24 日与俄罗斯 Corway Ltd.签订了《年度销售合同》。根据该合同规定，俄罗斯 Corway Ltd.在俄罗斯西部销售由公司生产的真空采血系统系列产品，并同意于 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日在其代理区域完成 100 万美元的销售额。合同中所指销售额为合同期限内公司从俄罗斯 Corway Ltd.实际收到的订单量或其向公司实际购买的产品数量。

8、公司于 2008 年 11 月 21 日与巴西 Labor Import Comercial Importadora e Exportadora Ltda 签订了《年度销售合同》。根据该合同规定，巴西 Labor Import Comercial Importadora e Exportadora Ltda 在巴西销售由公司生产的真空采血系统系列产品，并同意于 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日在代理区域完成 60 万美元的销售额。合同中所指销售额为在规定时间内公司从巴西 Labor Import Comercial Importadora e Exportadora Ltda 实际收到的订单量或其向公司实际购买的产品量。

9、公司于 2008 年 12 月 18 日与俄罗斯 Rafel,LLC 签订了《年度销售合同》。根据该合同规定，俄罗斯 Rafel,LLC 在俄罗斯东部销售由公司生产的真空采血系统系列产品，并同意于 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日在代理区域完成 50 万美元的销售额。合同中所指销售额为在规定时间内公司从俄罗斯 Rafel,LLC 实际收到的订单量或其公司实际购买的产品量。

10、公司于 2008 年 12 月 8 日与韩国 LabFocus Co, Ltd.签订了《年度销售合同》。根据该合同规定，韩国 LabFocus Co., Ltd.在韩国销售由公司生产的真空采血系统系列产品，双方约定韩国 LabFocus Co., Ltd.于 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日在其代理区域完成 45 万美元的销售额。合同中所指销售额为在规定时间内公司从韩国 LabFocus Co., Ltd.实际收到的订单量或其向公司实际购买的产品数量。

11、公司于 2008 年 12 月 19 日与沙特阿拉伯 TAAML Corporation 签订了《年度销售合同》。根据该合同规定，沙特阿拉伯 TAAML Corporation 在沙特阿拉伯销售由公司生产的真空采血系统系列产品，双方约定 TAAML Corporation 于 2009 年 1 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日在其代理区域完成 18 万美元的销售额。合同中所指销售额为在规定时间内公司从沙特阿拉伯 TAAML Corporation 实际收到的订单量或其向公司实际购买的产品数量。

（四）代理合同

公司于 2007 年 3 月 18 日与普莱默斯医疗器械（上海）有限公司签订了《代理协议书》。根据该协议，普莱默斯医疗器械（上海）有限公司授权公司为美国 primus 糖化血红蛋白系列（包括设备、试剂、耗材等）检测产品在广东省（地区）代理商，代理期限自 2007 年 1 月 1 日至 2010 年 1 月 1 日，代理商品价格为 FOB 价格，货款结算方式为每季度第 1 个月的 5 日之前支付全额货款。

（五）业务合作合同

公司于 2009 年 2 月 25 日与中科院广州化学有限公司签订了《委托生产协议》，合同期限为 2009 年 3 月 1 日至 2016 年 9 月 30 日。根据该合同，公司委托中科院广州化学有限公司生产 G-2 型号的血清分离胶，数量为 100 吨/年，由公

司提供生产所需的原料、包装物、生产配方和工艺，并委派技术人员指导生产；按照公司实际订单分批生产，产品质量按照公司的企业标准验收。如全年生产不超过 100 吨，公司按月支付给中科院广州化学有限公司一揽子委托生产费 25,000 元，中科院广州化学有限公司开具相应发票，物业管理费、水电费由公司另外承担；如果全年生产超出 100 吨，超出部分按 3,000 元/吨计算委托生产费。

（六）技术开发（委托）合同

1、公司于 2007 年 10 月 28 日与武汉大学（中南医院）签订了《技术开发（委托）合同》。该合同约定，公司委托武汉大学（中南医院）研究开发“糖尿病高危人群筛查基因芯片”项目，研究开发经费和报酬总额为人民币 150 万元，价款的结算方式为合同生效后按每年人民币 50 万元的额度支付。

双方于 2008 年 12 月 9 日签字确认《关于“糖尿病高危人群筛查基因芯片产品开发”合作调整说明》，约定将开发周期调整为 2 型糖尿病病易感基因筛查芯片完成时间为 2009 年 10 月 27 日，公司在原先已支付的基础上追加 30 万元投入。双方确定，本合同签署之前，武汉大学（中南医院）已经取得的与本项目有关的知识产权由归属武汉大学（中南医院）所有，公司享有独家使用权。因履行本合同所产生的研究开发成果及其相关知识产权包括申请专利的权利、技术秘密的使用权，技术秘密的转让权归公司所有。

2、公司于 2008 年 5 月 28 日与暨南大学签订了《技术开发（委托）合同》。该合同约定，公司委托暨南大学研究开发高阻气、保水采血管材料的研究项目，合同期限为 2008 年 4 月 1 日至 2009 年 12 月 31 日，研究开发经费和报酬总额为人民币 20 万元，在合同签定后 7 日内一次性支付，暨南大学交付研发成果的形式为材料配方及工艺，因本合同产生的知识产权按技术秘密处理，其使用权、转让权由双方共有，且不得向第三方转让。

（七）建筑工程合同

2008 年 5 月 13 日，公司与茂名市建工集团有限公司签订了《广州阳普医疗科技股份有限公司科学城新厂房建设工程》承包合同。根据该承包合同，公司委托茂名市建工集团有限公司按工程的施工设计图及工程量清单包含内容及现场

实际、工程性质和工程特点等进行承建，工程承包范围：土建工程、给排水工程、消防工程及电气安装工程。质量保修期从工程实际竣工之日算起，分单项工程分别计算质量保修期，其中屋面防水工程保修期为五年。在全部工程经竣工验收和保修期满，工程通过了最终检验，无遗留问题并结算完毕后失效。工程总造价为3,816万元。

（八）建筑物及场地租赁合同

2009年3月19日，公司与广州永龙建设投资有限公司签订了《房屋租赁合同》。该合同约定，公司承租广州永龙建设投资有限公司位于广州高新技术产业开发区科学城揽月路80号广州科技创新基地D区第5层510单元，租赁期限从2009年1月1日至2009年12月31日，租赁面积34.3平方米，租金全免，管理费为171.5元/月。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司不存在对外担保情况。

三、诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

四、其他事项说明

1、公司控股股东或实际控制人，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在作为一方当事人的重大诉讼或仲裁事项。

2、公司的实际控制人或控股股东最近三年不存在重大违法行为，目前尚无未了结或可预见的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

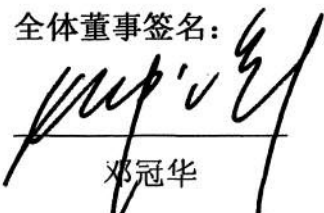
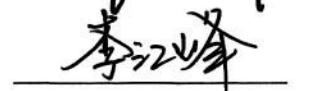
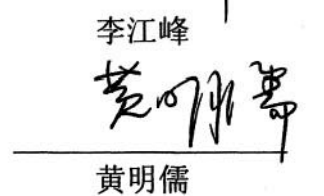
3、公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员不存在任何涉及刑事诉讼的情况。

第十四节 有关声明

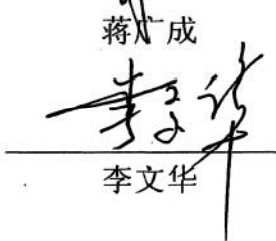
发行人全体董事、监事、高级管理人员声明

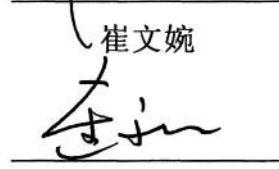
公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：


邓冠华

李江峰

黄明儒


赵吉庆

蒋广成

李文华

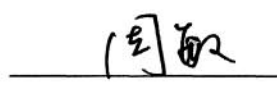

崔文婉

连庆明

汤顺清

全体监事签名：

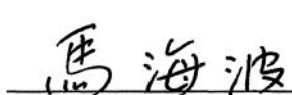

胡宏伟


熊德志


周敏

其他高级管理人员：


林海


马海波



广州阳普医疗科技股份有限公司

2009年 11月 15日

保荐机构(主承销商)声明

本公司已对招股说明书进行了核查,确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

项目协办人:

吴风来

吴风来

保荐代表人:

刘卫兵

刘卫兵

黄自军

黄自军

法定代表人:

何如

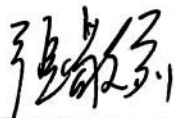
何如



发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办律师签字：



张敬前



武小兵

律师事务所负责人签字：



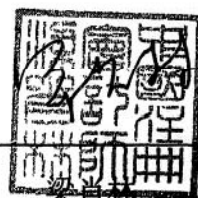
张敬前



本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所核验的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。



刘杰生



梁肖林



陈雄溢

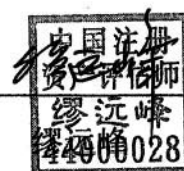
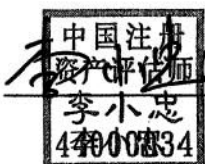


2009年 11月15日

承担评估业务的资产评估机构声明

本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办注册评估师签字：



资产评估机构负责人签字：

陈喜佟

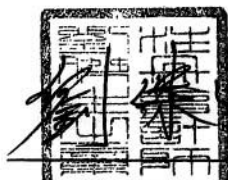
广东联信资产评估土地房地产估价有限公司

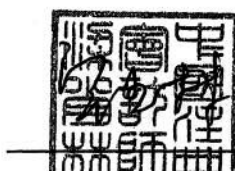


承担验资业务的会计师事务所声明

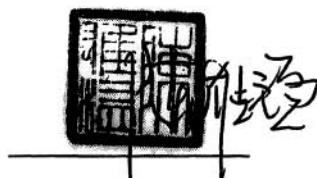
本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。

经办会计师签字：


刘杰生


梁肖林

会计师事务所负责人签字：


陈雄溢



第十五节 附件

一、附件

投资者可以查阅与本次公开发行有关的所有正式法律文件，具体如下：

- （一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- （二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）内部控制鉴证报告；
- （六）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （七）法律意见书及律师工作报告；
- （八）公司章程（草案）；
- （九）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十）其他与本次发行有关的重要文件。

二、查阅时间及地点

（一）文件查阅时间

工作日上午 9 点 30 分至 11 点 30 分，下午 14 点至 17 点。

（二）文件查阅地点

1、发行人：广州阳普医疗科技股份有限公司

住 所：广州市高新技术产业开发区科学城揽月路 80 号广州科技创新基地 D 区第五层 510 单元

办公地址：广州市荔湾区花海街 16 号

电 话：020~81587393

联 系 人：连庆明 郑桂华

2、保荐人（主承销商）：国信证券股份有限公司

住 所：深圳市红岭中路 1012 号国信证券大厦 16~26 楼

电 话：0755~82130669

联 系 人：刘卫兵 刘文宁 袁科 杨亮亮 张远航