(上接A18版)

注:杜红英为赵毅武先生配偶。

2、车辆情况

序号	车辆信息
1	京AA0069奥迪A8

四、公司组织架构及权益投资情况

(一)公司内部组织结构

1、组织机构图

2、内部组织机构设置及运行情况

从公司设立以来的运行情况看,管理制度完善,部门职能明确,公司决策机构及职能部门一直对生产经营进行着有效的控制和管理。

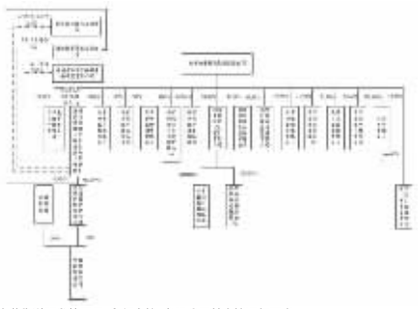
股东会是公司的权力机构。董事会是公司的决策机构,对公司股东会负责。监事会是公司的监督机构,对公司股东会负责。总经理负责公司的日常经营活动,执行公司董事会的决议。

公司内部设置17个职能部门,各部门的职责概述如下:

部门	主要职责
执委会	组织研究和拟订公司中长期发展规划、业务架构、经营方针和年度利润计划;组织研究,拟订公司的机构设置及职权划分,倡导和落实公司规范化管理工作。
审计监察部	负责审计监察公司各项经营管理活动,并督促协助各管理层完成工作目标与工作计划的部门。审计监察部的主要工作职责包括制定并实施审计监察工作计划,贯彻执行国家审计法律法规,对财务收支及经济效益进行审计,保证各种财务经济核算报表的合法性和真实有效性。
总裁办	组织安排总裁召集的例行办公会议,准备会议资料,组织编写会议纪要及决议,并跟进、反馈会议决议的执行情况,确保会议精神得到贯彻落实;负责公司对外公共关系和重大事件的协调管理;负责公司的公文处理、文件起草、会议组织、印章管理、档案管理等日常行政管理事务,负责公司重大活动的策划、后勤保障工作
规划发展部	集团战略规划及发展计划管理、新投资项目市场调研、评估、咨询、论证组建等前期工作,新开发项目的建设管理工作。
宣传部	负责公司文化的建设工作,建立和完善对内外宣传报道网络,组织对外宣传报道;负责集团对内对外宣传,负责内部刊物的编辑、出版;负责各种文字、图片资料、声像资料的分类归档工作。
人力资源中心	根据公司的发展战略、经营计划和人力资源管理现状拟订人力资源战略规划和年度工作计划,提出保障战略实施和业务发展、持续优化人力资源管理体制和员工队伍的方案并组织实施,建立和维持公司在市场竞争中的人力资源管理优势和人力资源优势,拟订并持续优化、完善合法、规范、有效的人力资源管理规章制度和工作流程,宣传、推动、检查、保障各项人力资源管理制度和流程的实施。公司相关部门设计公司组织结构,明确各部门职责、人员编制,指导编制岗位说明书;根据编制和人员空缺情况招聘、调配员工,满足公司用人需求。制定并组织实施员工职系职级体系和培训培养体系,提升员工专业能力和管理人员的领导力。设计绩效管理工具,会同有关部门组织各部门的绩效管理工作;组织实施,监督各部门的员工绩效管理,提高员工生产力。制定并组织实施符合公司价值观念和业务特点的薪酬福利方案,有效激励员工。
财务中心	负责公司日常财务核算,参与公司的经营管理。根据公司资金运作情况,合理调配资金,确保公司资金正常运转。定期跟公司经营活动情况,资金动态、营业收入和费用开支等进行财务分析、提出建议,定期向管理层报告。组织各部门编制收支计划,编制公司的月、季、年度营业计划和财务预算,定期对执行情况进行检查分析。
信息化管理部	负责公司信息化建设,负责维护网络安全、稳定;负责公司IT设备采购、维修。
行政后勤部	负责集团后勤事务管理,包括车队管理、办公用品管理、会议室管理、员工宿舍管理等。
注册与监督法规事务部	负责公司经营许可证管理;负责公司产品注册证办理与维护;负责公司合同文本、重要制度合法性审核及法律风险评估;发布法律风险告示,处理涉法实务。
产品部	负责产品规划,包括市场分析、竞争对手分析、用户分析等,制定产品方案或策略,并协调产品设计、工业设计、产品研发、生产;负责产品上市后的数据跟踪、用户调研,并根据各项反馈完成产品改进及新版本推出,提升产品竞争力。
商务部	负责公司对外投标事务;负责公司分销商管理;负责应收帐款对帐及催收。
营销管理中心	负责公司直、分销业务推进;制定公司中、长期和年度营销企划,包括销售目标,销售政策、营销组合策略等;制定公司年度销售计划并分解落实到下属各部门,组织完成公司年度销售任务。制定年度市场和客户资源开拓计划,并经总经理审批后组织实施,努力提高市场的覆盖率和占有率。制定内部各业务流程、业务管理制度并贯彻执行。
工业管理中心	负责公司下属各工厂产品的制造、品质的保证及改善,制造成本的控制与降低、生产效率的提高以及生产设备管理等工作,根据销售计划,科学地编制、调整生产计划,满足销售的需要,保证市场供给。
供应链管理中心	负责上游供应商维护,负责公司各产品线产品采购、仓储及物流配送,负责公司器械调配。
纳通研究院	按照公司战略,产品部要求负责公司新产品、新材料研发,保证公司产品市场竞争力和领先性。
医院管理中心	负责德尔康尼医院整体运营,规范管理,提高医技,为骨科患者提供有效诊疗服务。

(二)权益投资情况

截至本募集说明书签署日,发行人直接控股15家公司,另通过子公司间接控股3家公司,参股1家公司,持股情况如下图所示:



截至本募集说明书签署日,发行人控、参股公司基本情况如下表:

单位:万元

名称	主营业务	注册资本	2014年末/2014年				
			资产	负债	净资产	营业收入	净利润
威联德	销售医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	10,000.00	130,707.15	49,754.92	80,952.23	120,066.26	14,369.61
纳通技术	销售医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	2,000.00	117,571.79	47,845.69	69,726.10	100,020.21	14,802.77
莱顿医疗	生产医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	500.00	511.06	296.36	214.70	1,013.81	37.04
纳通研究院	医学研究与试验发展	1,000.00	3,570.47	195.39	90.12	683.30	-12.88
纳通设备	销售医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	1,000.00	4,337.32	35.30	4,302.02	962.11	-6.07
德尔康尼	骨科、外科、康复医学	2,600.00	8,842.31	3,057.10	5,785.21	9,702.33	841.00
佳润康达	销售医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	1,000.00	30,589.35	29,523.70	1,065.64	21,397.01	-12.44
正天公司	生产医疗器械Ⅰ、Ⅱ、Ⅲ类产品	10,000.00	88,132.76	19,388.22	68,744.54	46,203.29	13,957.48
纳通数码	技术开发、技术服务	1,000.00	809.27	6.63	802.64	0.00	-0.87
金兴达	生产医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	6,000.00	19,678.55	3,695.11	15,983.44	10,482.68	2,580.17
纳通生物	生产医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	2035.42	5,895.81	3,510.71	2,385.10	642.76	80.02
纳威德	销售医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	5,000.00	36,808.75	15,404.57	21,404.18	53,368.24	4,518.85
蓝拓医疗	生产医疗器械类产品	100.00	756.30	669.52	85.78	2,878.29	-3.08
莱顿生物	生产医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	451.11	848.15	349.40	498.75	854.00	68.40
杰西慧中	生产医疗器械Ⅱ、Ⅲ类产品	100.00	419.96	320.47	99.49	436.81	25.30
伊宁天津	设计、研发手术器械及技术咨询服务	3000.00欧元	25.001.01	12,041.64	12,959.37	25.56	-313.59
芬兰Inion公司	医用可降解材料的研发及生产	10.00欧元	4,101.65欧元	2,902.93欧元	1,198.72欧元	622.66欧元	-80.34欧元
中国科学器材有限公司	医疗器械的销售	400,000.00	1,156,601.95	957,071.73	199,530.22	1,337,691.29	46,192.95

五、董事、监事、高级管理人员的基本情况

(一)董事、监事、高级管理人员概况

姓名	职务	任期	持有发行人/股权和债券情况
赵毅武	董事长、总经理	2015.05.15-2018.05.14	持发行人96.40%出资
赵敏丽	副董事长、副总经理、财务总监	2015.05.15-2018.05.14	持发行人3.60%出资
王迎智	董事、副总经理销售总监	2015.05.15-2018.05.14	——
王向阳	监事会主席	2015.05.15-2018.05.14	——
孙文胜	监事	2015.05.15-2018.05.14	——
贾斌	监事	2015.05.15-2018.05.14	——

(二)董事会成员简历

1、赵毅武,见本节“三、(二)控股股东和实际控制人”部分。

2、赵敏丽,女,1963年出生,本科学历。1987年11月至1992年10月,任西安机床厂办公室主任,1992年11月至1996年10月, 担任西安碑林区物资总公司副总经理,1996年11月至2003年11月,任北京威联德骨科技术有限公司副总经理,2003年11月至2015年4月,任北京纳通科技集团有限公司监事,2015年5月至今,北京纳通科技集团有限公司副董事长、财务总监。

3、王迎智,男,1973年出生,白求恩医科大学临床医学骨科学研究生毕业,硕士学位;北京大学经济研究中心工商管理硕士学位。1999年至2000年任天津骨科医院骨柱外科主治医师,2001年1月至2002年12月,担任北京威联德骨科技术有限公司产品经理,2003年1月至今,任北京纳通科技集团有限公司董事、副总经理。

(三)监事会成员简历

1、王向阳,男,1973年出生,大专学历,注册会计师资格。1993年9月至1995年7月,就读于安徽大学经济数学系,1995年8月至1998年4月, 担任安徽省冶金进出口公司财务主管,1998年8月至1999年6月,在安徽省安廉审计事务所工作1999年7月至2000年2月,担任安徽省华物货公司操盘手,2000年3月至2010年4月,担任北京威联德骨科技术有限公司财务总监,2010年4月至今,担任北京纳通科技集团有限公司监事。

2、孙文胜,男,1969年出生,本科学历。1996年12月至2009年4月,担任北京威联德骨科技术有限公司销售经理、副总经理;2009年4月至2015年4月,担任北京纳通医疗设备有限公司总经理;2015年5月至今,担任北京纳通科技集团有限公司监事。

3、贾斌,男,1973年出生,本科学历。1994年9月至1999年7月,就读于北京大学医学部,获得临床医学学士学位。1999年8月至2002年10月,健康世界杂志社主编,2002年11月至今,担任北京德尔康尼骨科医院有限公司常务副总经理。

(四)高级管理人员简历

1、赵毅武,见本节“三、(二)控股股东和实际控制人”部分。

2、王迎智,见本节“五、(二)董事会成员简历”部分。

3、赵敏丽,见本节“五、(二)董事会成员简历”部分。

(五)董事、监事、高级管理人员兼职情况

姓名	公司职务	在其他单位任职情况	兼职单位与公司的关联关系
赵毅武	董事长总经理	中国科学器材有限公司董事长	公司之参股公司
		北京健康世界广告有限公司董事长	无
		伊宁(天津)医疗器械有限公司董事长	公司之子公司
赵敏丽	副董事长副总经理财务总监	无	无
王迎智	董事副总经理销售总监	中国科学器材有限公司副总经理、董事	公司之参股公司
王向阳	监事	中国科学器材有限公司监事会主席	公司之参股公司
孙文胜	监事	无	无
贾斌	监事	北京德尔康尼医院有限公司常务副总经理	公司之控股子公司

六、公司的主营业务

(一)公司的经营范围

许可经营项目:销售医疗器械Ⅱ、Ⅲ类(以《医疗器械经营许可证》核定的为准,医疗器械经营企业许可证有效期至2017年06月25日)。

一般经营项目:技术推广、技术开发;项目投资;资产管理;投资咨询、经济贸易咨询;货物进出口、技术进出口、代理进出口。(未取得行政许可的项目除外)

(二)公司主要业务

经过在骨科领域的多年发展, 公司初步形成了以骨科植入物产品为核心的骨科医疗完整产业链,下设营销中心、工业管理中心、供应链中心、研究院、医院管理中心等诸多业务板块及专业子公司、终端医院。公司在骨科植入物产业链上、中、下游全面战略布局,不断整合优势资源贯通整个产业链,实现了技工贸服一体化。

公司的主要业务收入来源于骨科植入物产品的代理配送、研发生产及骨科医疗服务。

在骨科植入物产品的代理配送业务中, 公司与国际知名厂商德国林克公司和美国强生公司保持着紧密的合作关系。

公司1996年固与德国林克公司开展合作, 代理其关节类骨科植入物产品在中国大陆地区的销售。子公司威联德于2001年获得德国林克公司的人工关节产品在中国大陆地区独家代理的授权,代理德国林克公司的人工关节产品在境内市场的宣传和销售活动;2002年获得美国强生公司的骨科脊柱类植入物产品在中国境内的二级代理权。

在代理配送业务中,公司坚持以直销为主,保持与终端医院的紧密联系,在北京、上海等一线城市、东部沿海经济发达地区的二三线城市及部分西部地区省会城市建立了功能完善的销售配送服务平台。目前,整个销售配送服务网络在全国范围内拥有60余家办事处,近500名销售配送服务人员,直销覆盖的终端医院达400余家。此外,公司通过严格的考核标准建立起健康、完善、高效、覆盖面广的分销渠道,对公司直销渠道尚未覆盖的区域进行了很好的补充。

骨科植入物产品的研发生产业务中,公司非常重视研发对公司产品竞争力的提升,依托自身技术优势,集中资源设立了北京纳通医学科技研究院有限公司作为集团的研发平台,针对骨科植入物产品领域新产品及相关领域开发,并对集团现有产品生产工艺进行改进。此外,为拓展医用可降解生物材料在骨科领域的运用, 公司于2010年收购在英国AIM市场上市的芬兰Inion公司,加强了公司在医用可降解生物材料领域的技术储备, 并提升了公司在相关领域研发能力。芬兰Inion公司在可吸收骨科内植入物产品的研发与生产领域处于国际领先地位, 拥有全球超过50%的可吸收骨科内植入物产品研发专利。

通过强有力的研发支持,公司成功生产出“钻石髋”等系列骨科关节置换产品和“白金脊柱”等系列骨科脊柱内固定产品及骨科创伤系列产品,在国内市场取得了较好的认可度。报告期内, 公司自产的骨科内植入物产品的销售收入分别为54,964.12万元、49,739.90万元、52,432.18万元及45,559.88万元。

公司的骨科医疗服务,包括治疗及术后康复业务,主要通过下属控股的北京德尔康尼骨科医院有限公司进行。北京德尔康尼骨科医院有限公司成立于2002年8月,是由北京市卫生局批准设立的骨科专科医院,主要进行骨科疾病的临床诊断、治疗、康复以及科研教学活动,是集团骨科全产业链计划的重要组成部分。

七、公司主营业务情况(各业务板块)

(一)近三年及一期主营业务收入构成(合并报表数据)

1、按业务及产品类型划分的主营业务收入构成情况

公司主营业务为骨科植入物产品的代理配送、骨科植入物产品的生产销售及骨科治疗及术后康复医疗服务。报告期内公司主要产品营业收入情况如下:

单位:万元

项目		2012年度	2013年度	2014年度	2015年1-9月
代理配送业务	关节类骨科植入物产品	90,206.85	87,937.52	110,685.94	101,211.32
	脊柱类骨科植入物产品	85,259.76	100,171.56	126,679.87	97,898.61
	创伤类骨科植入物产品	19,258.01	9,425.40	9,412.06	8,104.62
	其他	2,485.17	2,937.79	5,623.70	4,177.70
研发生产业务	关节类骨科植入物产品	16,017.72	13,947.91	14,791.77	12,970.78
	脊柱类骨科植入物产品	23,498.43	21,232.41	21,935.55	20,036.50
	创伤类骨科植入物产品	14,652.66	12,965.73	13,194.28	10,771.94
	其他	795.30	1,593.85	2,510.57	1,780.65
医疗服务		4,498.17	8,190.81	6,054.33	6,111.88
合计		256,672.08	258,402.97	310,888.08	263,064.00

2、分地区的主营业务收入构成情况

单位:万元,%

地区名称	2012年度		2013年度		2014年度		2015年1-9月	
	营业收入	比例	营业收入	比例	营业收入	比例	营业收入	比例
华东地区	76,420.11	29.77%	90,382.92	35.17%	119,658.58	38.49%	100,227.38	38.10%
华北地区	58,734.06	22.88%	73,797.86	28.56%	89,828.22	28.89%	75,473.06	28.69%
西北地区	13,499.21	5.26%	16,634.16	6.44%	20,603.71	6.63%	17,388.53	6.61%
华南地区	10,091.13	3.93%	13,838.47	5.36%	16,980.20	5.46%	14,389.60	5.47%
西南地区	12,348.27	4.81%	16,206.29	6.27%	15,968.89	5.14%	14,652.66	5.57%
华中地区	14,461.85	5.63%	21,830.09	8.45%	24,092.18	7.75%	20,597.91	7.83%
东北地区	6,646.11	2.59%	9,906.18	3.83%	12,209.25	3.93%	9,891.21	3.76%
其他	64,482.33	25.12%	16,304.91	6.32%	11,547.06	3.71%	10,443.64	3.97%
合计	256,672.08	100.00%	258,402.97	100.00%	310,888.08	100.00%	263,064.00	100.00%

(二)报告期内发行人主要产品或服务的相关情况

1、代理配送业务

(1)业务概述

公司代理配送的产品主要包括德国林克公司骨科关节类植入物系列产品和美国强生公司的脊柱植入类植入物系列产品。

报告期内,公司代理配送业务形成的营业收入分别为197,209.79万元、200,472.26万元、252,401.58万元和211,392.25万元,占主营业务收入的76.83%、77.58%、81.19%和80.36%。公司报告期内具体代理配送的产品类型如下:

产品名称		生产厂商	品牌名称	下游客户	下游应用
骨科关节类植入物系列产品	髋关节系列	Waldemar Link GmbH & Co.KG	LINK	医院、经销商	髋关节置换
	膝关节系列	Waldemar Link GmbH & Co.KG	LINK	医院、经销商	膝关节置换
	钢板系列	Waldemar Link GmbH & Co.KG	LINK	医院、经销商	小关节钢板固定
	其他关节	Waldemar Link GmbH & Co.KG	LINK	医院、经销商	小关节置换
骨科脊柱类植入物系列产品	颈椎系统	强生(上海)医疗器械有限公司	DEPUY、AO	医院	颈椎内固定
	腰椎系统	强生(上海)医疗器械有限公司	DEPUY、AO	医院	腰椎内固定
	胸椎系统	强生(上海)医疗器械有限公司	DEPUY、AO	医院	胸椎内固定
	椎间融合器	强生(上海)医疗器械有限公司	DEPUY、AO	医院	脊柱椎间融合
	其他	强生(上海)医疗器械有限公司	DEPUY、AO	医院	其他脊柱矫形等

(2)盈利模式

公司的盈利主要体现为产品的购销差价,销售产品过程中提供的物流配送、跟台及观察服务等服务产生的费用均包含在产品价差当中。发行人立足于流通领域,依靠代理销售、产品配送及配套服务获取利润。具体而言,将控股子公司北京纳威德医疗器械有限公司、北京威联德骨科技术有限公司及北京纳通医疗技术有限公司等公司定位为主营代理配送业务的渠道公司,作为终端配送代理商,直接与终端医院对接,并同时与相应的供应商签订采购合同,并向其定期采购。

医院在手术方案制定后,会向发行人提交产品及器械需求,发行人根据医院反馈的需求,安排供应链中心通过集团的物流平台将相应规格的骨科植入物产品及其配套的手术器械在规定的时间内发货至医院,并根据医院的要求提供手术跟台服务及术后观察服务等。

医院根据产品的实际使用量与公司销售人员按月核对结算,公司在结算后确认收入。

(3)采购模式

公司与上游供应商的结算方式主要为货到付款,供应商给公司的账期一般为1-3个月,付款方式均采用电汇模式支付。

公司代理配送业务采购的产品,主要是德国林克公司的关节植入物产品和美国强生公司的脊柱植入物产品。

德国林克公司创建于1948 年,总部位于德国汉堡,是世界上研发并制造人工骨关节假体产品最专业的公司之一。公司与德国林克公司签有独家代理协议,代理其关节植入物产品在中国大陆地区的销售。公司每年年底会就预期的全年采购情况,与林克公司签署意向性采购框架协议,具体采购的时候,公司会在每周根据实际库存情况和销售计划,通过电子邮件向德国林克公司下达采购订单,德国林克公司收到邮件后向公司确认订单,并对订单内有现货产品组织航空运输发货,整体到货周期在一周左右;对缺货产品固组织生产,完工后向公司补充发货。

美国强生公司成立于1886年,是集消费品、个人护理、医药和医疗器材及诊断产品于一体的制造商和相关服务提供商,为世界500强企业。公司从2002年开始与美国强生公司合作,代理其Depuy、AO等品牌的脊柱植入物产品在大陆指定地区的销售配送,并为终端医院提供技术支持和售后服务,是强生公司脊柱植入物产品在中国大陆地区最大的代理商之一。公司与美国强生公司在大陆授权的一级代理商签订代理协议。公司每年年初,会就预计的全年采购情况,与一级代理商签署意向性采购框架协议。

公司可根据实际库存情况和销售情况随时下达采购订单。具体采购时,公司通过一级代理商,在强生公司订货系统下达采购订单,采购订单提交后,强生(上海)医疗器材有限公司根据实际库存情况通过一级代理商将相关产品转配送至公司,该现货部分产品供货周期为2-3周。对订单内缺货产品,美国强生全球配置产能进行生产,完工后配送至强生(上海)医疗器材有限公司在上海的总仓,由上海总仓向公司补充发货,该部分产品供货周期约在2至3个月。

报告期内,发行人代理配送业务前五名供应商情况如下:

报告期	序号	名称	采购金额(万元)	占比(%)
2015年1-9月	1	德国link公司	55,316.40	31.73
	2	北京世龙经略供应链管理有限公司	43,652.11	25.04
	3	西藏德康医疗器械有限公司	41,178.63	23.62
	4	史赛克(北京)医疗器械有限公司	1,150.63	0.66
	5	国药集团上海医疗器械有限公司	561.85	0.32
		合计	141,859.63	81.37
2014年	1	北京世龙经略供应链管理有限公司	65,664.83	30.02
	2	西藏德康医疗器械有限公司	52,642.94	24.07
	3	德国link公司	67,099.46	30.67
	4	国药集团上海医疗器械有限公司	244.53	0.11
	5	美康医疗器械敷料有限公司	509.72	0.23
		合计	186,161.49	85.10
2013年	1	北京世龙经略供应链管理有限公司	51,391.83	26.94
	2	西藏德康医疗器械有限公司	41,655.41	21.83
	3	德国link公司	50,548.06	26.50
	4	上药科同信海医药有限公司	376.73	0.20
	5	史赛克(北京)医疗器械有限公司	1,571.25	0.82
		合计	145,543.29	76.29
2012年	1	北京世龙经略供应链管理有限公司	40,586.88	22.78
	2	西藏德康医疗器械有限公司	58,809.79	33.00
	3	德国link公司	36,054.33	20.23
	4	国药集团上海医疗器械有限公司	161.81	0.09
	5	史赛克(北京)医疗器械有限公司	1,533.93	0.86
		合计	137,146.75	76.96

公司代理配送业务原材料供应方面,2014年前五大供应商占采购总额的比例为85.01%,2015年1-9月为81.37%。

(4)销售模式

公司的代理配送业务以直销为主,不签订销售合同,采取招标制,将产品直接供应给终端医院,同时根据医院的要求为医院开展相关手术提供手术跟台、术后观察等辅助性服务。

为适应二、三线城市医疗资源相对分散的市场特性,公司在二、三线城市主要采取分销模式,发展当地经销商,与当地经销商签订销售合同,由当地经销商负责市场推广及服务,公司提供物流配送服务,将产品配送至终端医院或指定区域。

公司直销给医院的产品是按照医院的实际使用量为依据来确认收入, 医院根据实际使用量按月与公司销售人员核对后进行结算,确认收入,账期一般是6至12 个月;分销模式下,甄别不同的代理商给予不同的信用条件,非公司长期合作的临调代理商一律采取款到发货模式,对签订有代理协议并长期合作的代理商,公司给予不同的信用额度和账期。主要是采取现货现销的销售方式。

报告期内,发行人代理配送业务前五名销售客户情况如下:

报告期	序号	名称	营业收入(万元)	占比(%)
2015年1-9月	1	客户1	24,811.51	9.43
	2	客户2	20,341.69	7.73
	3	客户3	12,520.64	4.76
	4	客户4	12,260.34	4.66
	5	客户5	10,561.43	4.01
		合计	80,495.61	30.59
2014年	1	客户1	21,926.01	8.69
	2	客户2	13,895.98	5.51
	3	客户3	10,655.53	4.22
	4	客户4	15,222.62	6.03
	5	客户5	21,465.82	8.50
		合计	83,165.96	32.95
2013年	1	客户1	9,191.55	4.58
	2	客户2	12,790.70	6.38
	3	客户3	12,764.93	6.37
	4	客户4	8,915.95	4.45
	5	客户5	8,274.09	4.13
		合计	51,937.2	25.91
2012年	1	客户1	14,130.25	7.17
	2	客户2	7,576.16	3.84
	3	客户3	7,125.58	3.61
	4	客户4	4,633.36	2.35
	5	客户5	4,595.95	2.33
		合计	38,061.30	19.30

公司代理配送业务的销售方面,2014年前五大客户占该项业务销售总额的比例为32.95%,2015年1-9月为30.59%,客户集中度较高。

根据《医疗器械监督管理条例》、《医疗器械经营企业许可证管理办法》等相关法律、法规的规定,经营第二类、第三类医疗器械应当持有《医疗器械经营企业许可证》,集团的代理配送业务由控股子公司北京威联德骨科技术有限公司、北京纳通医疗技术有限公司和北京纳通医疗设备有限公司具体负责,上述三家公司均持有北京市食品药品监督管理局颁发的医疗器械经营许可证,具体情况如下:

序号	公司名称	许可类型	许可证号
1	北京纳通医疗设备有限公司	医疗器械生产许可证	京080354
2	北京威联德骨科技术有限公司	医疗器械经营许可证	京080420
3	北京纳通医疗技术有限公司	医疗器械经营许可证	京080399

2、骨科植入物产品的研发生产业务

(1)业务概述

公司自有产品采用自主采购原材料,经过自主设计加工成为产品后通过经销商进行销售的模式。公司生产的骨科植入物产品主要有“正天”和“金兴达”两个品牌,产品品类包括关节、脊柱、创伤等骨科植入物产品。

2012-2014年及2015年1-9月, 公司自产的骨科植入物产品形成的营业收入分别为54,964.12万元、49,739.90万元、52,432.18万元和45,559.88万元, 占主营业务收入的21.41%、19.25%、16.87%和17.32%。公司自产的骨科植入物系列产品主要包括石金系列脊柱内固定产品、3D矫形系统、人工髋关节、髋臼假体、股骨头假体、金属接骨板、带锁髓内钉等。具体情况如下:

产品名称		生产厂商	品牌名称	下游客户	下游应用
骨科脊柱类植入物系列产品	脊柱矫形固定器	正天公司和金兴达公司	正天、金兴达	代理商、医院	脊柱纹刑装置,用于腰间盘突出、脊柱侧弯、骨胆瘤等病症诊疗
骨科关节类植入物系列产品	关节柄	正天公司和金兴达公司	正天、金兴达	代理商、医院	用于髋关节置换手术
	金属杯	正天公司和金兴达公司	正天、金兴达	代理商、医院	用于髋关节置换手术
	关节球头	正天公司和金兴达公司	正天、金兴达	代理商、医院	用于髋关节置换手术
骨科创伤类植入物系列产品	金属接骨板	正天公司和金兴达公司	正天、金兴达	代理商、医院	主要用于小骨骨折手术,以钉板结合完成手术复位及固定
	髓内钉	正天公司和金兴达公司	正天、金兴达	代理商、医院	用于大骨骨折手术

(2)采购模式

原辅料采购作为公司经营的一个重要环节,是公司降低成本、获取利润的重要来源。

为保证采购活动的有序进行,公司对供应商进行了认定、评审,经过严格审核及产品试用,制定了《合格供应商名单》,重要原辅料采购均在该名录下的供应商处采购,以最大程度地确保采购原辅料的质量。

为了确保原辅料以稳定的质量及时供应,公司依据年度销售计划制定年度采购计划,并在此基础上建立了安全库存管理机制,加强对风险的控制与管理,最大限度地保证了量产用原辅料及常用物料的及时供应,有效降低库存及成本。为了避免原辅料价格的突然上涨使公司采购成本增加,公司针对量产用原辅料与供应商签订年度合同,建立稳定的原材料供应渠道,获得了优惠的价格及信用额度。

为了降低对单一供应商的依赖程度,公司积极开发供应商,确保核心原辅料有两家或以上合格供应商,既减低了风险,又为价格谈判提供了依据。

为使采购活动符合公司质量管理体系的规定,公司针对各个产品发布了质量文件《原材料采购作业指导书》、《原材料进货检验作业指导书》,文件中就原材料的检验标准、检验方法等进行了明确的规定,文件均需经过严格的审批流程后方能执行。质量部门依据检验标准进行严格的质量检验,确保所使用的原辅料符合使用规定,为生产出质量合格的产品奠定坚实的基础。

自产骨科植入物产品主要原材料情况如下:

产品		主要材料
骨科脊柱类植入物系列产品	颈椎前路脊柱内固定产品	钛合金
	颈椎后路脊柱内固定产品	钛合金
	腰椎脊柱内固定产品	钛合金
	胸椎脊柱内固定产品	钛合金
骨科关节类植入物系列产品	髋关节置换产品	钛合金、钴铬钼、不锈钢、陶瓷
骨科创伤类植入物系列产品	金属接骨板	钛合金、不锈钢
	髓内钉	不锈钢

报告期内,发行人自产骨科植入物业务前五名供应商情况如下:

报告期	序号	名称	采购金额(万元)	占比(%)
2015年1-9月	1	北京鸿燕祥和商贸有限公司	3,954.30	2.27
	2	天津祥瑞永钢铁贸易有限公司	2,743.16	1.57
	3	宝鸡鑫诺新金属材料有限公司	1,298.46	0.74
	4	常州康鼎医疗器械有限公司	1,652.43	0.95
	5	西安赛特金属材料开发有限公司	594.31	0.34
		合计	10,242.66	5.87
2014年	1	北京鸿燕祥和商贸有限公司	4,669.37	2.13
	2	天津祥瑞永钢铁贸易有限公司	3,893.26	1.78
	3	天津中联恒盛商贸有限公司	3,758.87	1.72
	4	天津创盈丰达钢铁贸易有限公司	3,029.42	1.38
	5	常州康鼎医疗器械有限公司	1,035.07	0.47
		合计	16,386.01	7.49
2013年	1	天津中联恒盛商贸有限公司	6,780.13	3.55
	2	北京鸿燕祥和商贸有限公司	2,681.16	1.41
	3	天津市储钢商贸有限公司	1,934.73	1.01
	4	天津祥瑞永钢铁贸易有限公司	1,684.10	0.88
	5	天津创盈丰达钢铁贸易有限公司	1,640.09	0.86
		合计	14,720.21	7.72
2012年	1	宝鸡鑫诺新金属材料有限公司	1,871.28	1.05
	2	天津市储钢商贸有限公司	1,497.67	0.84
	3	常州凯瑞医用不锈钢有限公司	1,000.07	0.56
	4	西安赛特金属材料开发有限公司	990.83	0.56
	5	北京昌航精砖技术有限公司	968.49	0.54
		合计	6,318.34	3.55

公司自产骨科植入物业务原材料供应方面,2014年前五大供应商占采购总额的比例为7.49%,2015年1-9月为5.87%。

(3)生产模式

公司在集团层面设置了工业管理中心,统筹集团的所有生产工作,截至2014年末,公司控股正天公司、金兴达公司、莱顿生物和纳通技术等4家生产型公司,共拥有各类加工中心、纵切机床、数控车床、钱切割机等设备,包括50余台瑞士 TORNOS瑞士TORNOS轴联动加工中心及脊柱全自动加工中心、20多台DMG全数控机械加工设备、十万级净化包装车间和全套的金属材料理化检测设备,公司自动化程度较高,生产效率和产品质量均能得到有效保障。

公司生产采用“以销定产”方式,每年第四季度召开经销会议,各经销商根据本年度的销售情况和对市场的预期情况,初步确定次年的需求,公司供应链中心经过对主要经销商反馈的需求进行分析汇总分解,依据销售计划与公司库存对照,就差额部分下达采购订单,正天公司、金兴达公司等按单排产,按照产品规格调试设备进行生产,完工后按照订单达成率对工厂进行考核。产品部根据市场实际销售情况,每月度对销售计划进行修订,并报公司供应链中心,供应链就销售变化情况对订单进行调整,以