

業 務

概覽

我們是中國電視廣播行業一家領先的數字視頻技術解決方案及服務公司。我們向電視台及其他數字視頻內容供應商提供全方位的解決方案、服務及產品，並主要專注於中國電視廣播市場的後期製作分部這一關鍵環節。根據Frost & Sullivan報告，我們是中國後期製作分部的第三大公司，按二零一四年收益計佔5.1%的市場份額，而並無任何單一市場參與者佔有10%以上的市場份額。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們在虛擬演播室解決方案、數字廣播自動化解決方案、多機位攝錄及剪輯服務及圖像創作系統方面佔有領先市場份額。

我們一直走在中國數字視頻技術創新的前沿。致力發展需求驅動型及高反應度研發工作對我們至關重要，原因在於我們專注於解決方案及服務業務，而客戶需要訂製服務。根據Frost & Sullivan報告，截至二零一五年十二月三十一日，在知識產權方面，本集團在中國電視廣播行業擁有最大的知識產權組合，包括353項中國註冊專利及144項中國註冊軟件及其他版權。

我們的解決方案、服務及產品業務協助數字視頻內容在原始內容攝取至成品內容輸出之間的後期製作階段進行加工、改進及管理。

- **解決方案。**我們將多項產品以我們的自有軟件進行訂製及整合成為綜合系統，加強客戶簡化後期製作階段不同工作流程的能力及升級至更先進的廣播標準。我們的主要解決方案包括新聞工作流程解決方案、數字廣播自動化解決方案、虛擬演播室解決方案、節目製作解決方案及媒體資產管理解決方案。
- **服務。**我們運用自有及第三方解決方案及產品向客戶提供專業外包服務，包括多機位攝錄及剪輯、體育賽事現場直播、數字化及媒體資產編目、系統維護及圖像模板設計。
- **產品。**我們的產品能令客戶的數字視頻內容實現增值。我們的主要產品包括視頻剪輯系統、圖像創作系統以及其他視覺效果及視頻合成系統。各產品融合我們的自有軟件與第三方硬件，而我們會根據客戶需要自行設置參數。

業 務

於往績記錄期，中國最大的國家廣播電視台－中國中央電視台，亦曾為我們二零一三年及二零一四年的最大客戶，而我們亦為中國31家省級廣播電視台的其中28家及眾多市級廣播電視台以及運營商提供服務，並向有線網絡運營商、互聯網媒體內容供應商、交互式網絡電視運營商等其他播放平台提供服務。我們已與大部分中國中央及省級電視台以及中國部分省級廣播電視台建立逾20年的業務關係。

近年來，我們尋求憑藉自身在數字視頻技術方面的核心優勢進軍新興產品領域，以利用消費市場的增長潛力。例如，於二零一四年十月，我們推出移動應用程式「美攝」，用於在智能手機上快速便捷地創造及剪輯高質量訂製化視頻。截至二零一五年十二月三十一日，美攝下載次數達約2.1百萬次，每週活躍用戶逾40,000人。此外，於二零一四年，我們持有40%股權的合營企業北京海米開發出AutoAd，為一種在體育直播活動中植入虛擬廣告圖像的數字技術，並已取得一項領先歐洲職業足球聯賽於2015/16及2016/17賽季在中國播出期間在賽事上銷售虛擬廣告的聯合營銷權。

於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們的總收益分別為人民幣503.0百萬元、人民幣406.4百萬元及人民幣606.0百萬元。於二零一三年及二零一四年，我們分別產生淨虧損人民幣12.2百萬元及淨虧損人民幣69.4百萬元，而於二零一五年，我們產生純利人民幣114.1百萬元。於往績記錄期，我們的年內淨(虧損)／純利主要受可贖回可轉換優先股公平值變動的影響。於二零一三年及二零一四年，我們分別擁有非國際財務報告準則經調整淨虧損人民幣20.9百萬元及人民幣54.4百萬元，二零一五年擁有經調整純利人民幣26.4百萬元。有關非國際財務報告準則經調整淨(虧損)／純利與我們年內(虧損)／溢利的對賬情況，請參閱「財務資料－非國際財務報告準則財務計量」。

競爭優勢

我們相信以下各項優勢令我們從其他行業參與者中脫穎而出，並使我們在行業中有效競爭。

以強大品牌知名度及輝煌歷史佔據市場領先地位

我們是中國最大型的數字視頻技術解決方案及服務公司之一。我們的主要業務為後期製作系統解決方案，主要對象為廣播電視台。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們名列中國前三，佔5.1%的市場份額，而並無任何單一市場參與者佔有10%以上的市場份額。尤其是，根據該報告，按二零一四年收益計，我們在以下若干主要類別名列前列，該等類別為我們行業的核心構建板塊：

- 我們的圖像創作系統擁有19.9%的市場份額，領先整個行業；
- 我們的虛擬演播室解決方案擁有9.1%的市場份額，領先整個行業；

業 務

- 我們的數字廣播自動化解決方案擁有5.6%的市場份額，領先整個行業；及
- 我們的體育賽事現場轉播服務擁有19.9%的市場份額，位列行業第二。

此外，我們於二零一三年率先推出新興解決方案多機位攝錄及剪輯服務，並以「CreaStudio」品牌推廣。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們在此領域擁有7.3%的市場份額，領先整個行業。

於二零一四年十一月，我們獲上海文化廣播影視集團甄選聯合開發全媒體融合平台，讓上海文化廣播影視集團不僅可自其傳統媒體渠道（例如電視及電台）亦可自新媒體平台（例如互聯網媒體、社交媒體及移動應用程式）獲取新聞材料，並透過該等渠道以具目標的方式儲存、製作及最終發佈新聞內容。在這個受眾需要從廣泛的多元化來源獲取即時新聞的全新時代，上海文化廣播影視集團可利用新的全媒體融合平台滿足受眾的新期望。有關我們的全媒體平台進一步詳情，請參閱下文「我們的業務－我們的解決方案－案例研究－客戶A」。根據Frost & Sullivan報告，我們為上海文化廣播影視集團開發的全媒體融合平台在中國屬首創。

「新奧特」已成立25年。我們已將「新奧特」打造成目前中國業內知名度及信譽度最高的品牌之一。我們開發了中國第一代字幕機及中國的視頻剪輯系統，為我們在業內確立聲譽。我們的行業領先地位亦廣受客戶及監管機構認可。舉例而言，我們獲選為向北京二零零八年夏季奧運會提供服務的國內數字視頻技術及服務供應商，並向二零一零年上海世博會提供國際廣播中心解決方案及服務。我們擁有優質的客戶基礎（我們的核心客戶為中國中央電視台及省級廣播電視台），並與客戶維持長期合作關係，這進一步證實多年來我們的「新奧特」品牌廣受認可及信任。

以強大的技術專長及巨大的知識產權組合支持高反應度的研發

我們極為注重發展需求驅動型及高反應度的研發工作。由於我們專注於解決方案及服務方面的業務，而客戶需要訂製服務，故上述的研發工作對我們尤為重要。通過我們的現場銷售團隊，我們能夠從客戶取得第一手反饋，並按他們差異化需求提供訂製解決方案，我們相信其進而有助於提高客戶忠誠度。我們投入的研發力度反映如下：

- **知識產權組合。**由於我們持續專注於創新，我們已建立廣泛的知識產權組合。截至二零一五年十二月三十一日，本集團擁有353項中國註冊專利、144項中國註冊軟件及其他版權及572項專利申請正在等候中國國家知識產權局批准。

業 務

- **團隊。**我們已建立具備強大技術專長的行業領先研發團隊。截至二零一五年十二月三十一日，我們的研發團隊有155名僱員，佔我們總員工人數的16.5%，其中70名僱員擁有大學本科以上學歷及61名僱員擁有五年以上行業經驗。我們的首席技術官孫季川先生擁有逾20年行業經驗，領導我們開發第一代國產中文字幕機及視頻剪輯系統。
- **成果。**我們的研發團隊率先在中國開展了一系列行業領先的創新活動，我們相信其為我們帶來先行者優勢，並於該等市場子分部迅速取得市場份額。該等創新包括：
 - 於一九九四年，國內首台建基於Windows系統的中文字幕機；
 - 於一九九七年，推出國內首個視頻剪輯系統；
 - 於二零零一年，開發出首個獲國家新聞出版廣電總局認可的國內開發三維虛擬演播室解決方案；
 - 於二零零五年，推出國內首個高清視頻剪輯系統；
 - 於二零一零年，以「敦煌」品牌推出首個國內開發的視覺效果及視頻合成系統；及
 - 於二零一三年，以「CreaStudio」品牌推出尖端多機位攝錄及剪輯系統，該系統能安全、可靠及快速融合及剪輯一次最多40個攝像機的攝製記錄。
- **財務資源。**我們已於研發投入大量資源。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們的研發開支總額(包括已撥充資本及報銷的開支)分別為人民幣66.9百萬元、人民幣70.6百萬元及人民幣68.0百萬元，分別佔我們同期收益的13.3%、17.4%及11.2%。

巨大、多元化而優質的客戶基礎及長期客戶關係

我們擁有巨大、多元化而優質的客戶基礎。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們分別為326名、351名及359名客戶提供服務，其中包括廣播電視台、新媒體運營商、其他數字視頻內容供應商及其他行業用戶(包括政府實體、氣象局及學校)。

於往績記錄期，我們的客戶基礎涵蓋大部分中國中央、省級及省會級城市廣播電視台，於往績記錄期內包括31個省級廣播電視台的其中28個。我們的客戶基礎包括媒體業務的主導者，如中國最大的廣播電視台中國中央電視台及上海文化廣播影視集團，均為媒體行業最知名的企業，且過往均為我們的大客戶。中國較大型廣播電視台(例如中國中央電視

業 務

台及省級廣播電視台)與較小型電視台相比，對高端產品及先進解決方案的需求更大，且有更雄厚的收入基礎及政府補貼支持。此外，大型廣播電視台的供應商資質標準一般更為嚴格，進一步證實我們的「新奧特」品牌及我們的產品及服務質素。我們為大型廣播電視台客戶開發產品的努力成果令我們可以向較小型的地方廣播電視台提供更具成本效益的價格。

我們已與大部分中國中央及省級電視台以及中國若干省級廣播電視台建立逾20年的長期關係。二零一五年的十大客戶中，當中五名已與我們建立超過15年業務關係。長期關係令我們更好地了解客戶的長期需求，幫助客戶透過系統擴展、升級或替換實現更優化的系統連續性及兼容性，根據Frost & Sullivan報告，週期一般為三至五年。例如，於二零一零年代初，許多廣播電視台客戶委聘我們升級其系統或採購額外解決方案、服務或產品，以同步開始高清晰度及標清晰度或稱高清／標清廣播。由於中國電視廣播行業已步入4K超高清標準、全媒體繼續融合及雲計算平台時代，客戶會進行下一步擴展及升級，而我們預期將自該等關係中受益。

憑藉技術專長的新業務推動未來增長

近年來，我們致力透過自身在數字視頻技術方面的核心優勢擴展至更廣泛的產品及應用。例如，針對消費者移動設備在創作及發佈數字視頻內容方面不斷上升的市場需求，我們以行業領先的視覺效果及視頻合成技術成功開發出視頻剪輯移動應用程式，包括敦煌系列的視寬效果及視頻合成系統。於二零一四年十月，我們推出移動應用程式「美攝」，使用戶方便利用多種先進功能創作及剪輯優質視頻，並於多個社交媒體平台分享已完成內容。截至二零一五年十二月三十一日，美攝的下載次數約達2.1百萬次，每週及每月活躍用戶數目分別逾40,000人及110,000人。我們目前正在開發美攝多種可行收益模式，包括從銷售用戶製作的模板分享收益。

此外，我們持有40%股權的合營企業北京海米，利用我們的核心技術及我們於體育賽事現場轉播業務的穩固市場地位，開發出數字技術AutoAd，為一種可於體育賽事現場轉播中植入虛擬廣告圖像的技術。於二零一五年四月，北京海米與一名第三方(其擁有一項領先歐洲職業足球聯賽在中國的轉播權)訂立合作協議，以在中國於2015/16及2016/17賽季進行賽事轉播時聯合營銷及銷售虛擬廣告。

我們相信成功推出該等新產品是將產品組合進一步多元化及推動增長的關鍵措施。

業 務

提供高效及有效客戶服務的全國性銷售覆蓋範圍

我們已透過內部銷售團隊及分銷商建立全國性銷售覆蓋範圍，為我們提供向大型廣播電視台客戶提供服務所需的深度及協助我們接觸較小型地方廣播電視台客戶所需的廣度。

我們的內部直銷團隊主要專注於服務省級廣播電視台及大型廣播電視台客戶。向核心客戶的直銷可令我們更好地了解客戶需求，從而有助我們(i)在售前過程中設計出更好的解決方案以滿足客戶需求，從而促進銷售；及(ii)在售後服務中更加快速地回應客戶問題以維持服務質量。我們提供高效及有效的客戶服務，如現場維護服務及日常技術支持，以確保實時解決技術問題。我們相信，有強大客戶服務支持的直銷力量鞏固了我們技術支持團隊的穩定性，從而會提高我們的服務質量及客戶體驗。

截至二零一五年十二月三十一日，我們的分銷網絡擁有15名分銷商分佈在九個省及省級市，與內部直銷團隊相輔相成。我們的分銷商主要將銷售及支持力度集中於較小型地方廣播電視台及其他行業用戶(包括政府機構、學校、國有企業及民營企業)，並根據其對地方的了解及行業人脈作出甄選。根據Frost & Sullivan報告，於二零一三年省級以下約有1,996個地方廣播電視台。我們相信利用分銷商從而以較小型地方電視台及業內用戶為目標這一模式是接觸此類客戶的最具效率及效益的方式。

經驗豐富的專業管理團隊

管理團隊成員具有雄厚的計算機科學及工程學術背景，並在中國電視廣播後期製作行業擁有豐富的知識及經驗。我們的董事會及高級管理層成員於電視廣播後期製作行業平均擁有10年經驗。我們的創辦人兼董事會主席鄭福雙先生乃知名行業先鋒，富有遠見卓識，在開發及維護大客戶關係方面舉足輕重。我們的首席執行官劉保東先生利用其國際工程及管理經驗，帶領我們發展壯大。我們的首席技術官孫季川先生擁有逾20年行業經驗，並帶領我們開發出中國第一代國產中文字幕機及視頻剪輯系統。我們的管理團隊具備我們業務多方面(包括軟件開發、運營、財務以及銷售及營銷)所需的互補技能，並已透過接受國內外領先機構的管理培訓及廣泛的海外工程開發及管理經驗而提升有關技能。我們相信，管理團隊的領導力、遠見、管理經驗及良好的往績將繼續幫助推動我們日後的成功。

業 務

業務策略

我們的長期目標是成為中國領先的綜合數字視頻技術、服務及媒體公司。為達成目標，我們計劃實施由以下各部份構成的業務策略。

因應最新行業趨勢提供解決方案及擴充客戶基礎，以搶佔市場份額

我們預期後期製作市場的下一階段系統擴展及升級將由以下因素推動：(i)數字視頻內容傳送過渡至雲計算平台；(ii)全媒體融合；(iii)繼續升級至高清標準；及(iv)升級至4K超高清標準。我們計劃透過以下方式把握上述行業趨勢帶來的機會：

- 在訂製解決方案中加入新的功能，以滿足我們客戶群不斷增長的多元化業務及複雜技術需求；
- 協助現有客戶進行系統擴展及升級，以在新項目出現時把握更多增量技術資本支出；及
- 利用現有客戶關係，在目前尚未使用我們產品的現有客戶部門進行交叉銷售。

此外，我們將利用自身在高端後期製作技術方面的核心優勢，透過開發滿足相關客戶需求的產品滲透專業用戶中層市場。例如，於二零一五年八月，我們以「天鷹」品牌開發一款新型雲視頻剪輯系統。天鷹利用雲技術創建一個協作工作流程平台，允許多個用戶通過網絡連接於任何地方同時進行複雜及基礎視頻剪輯。我們擬向工作要求移動性及協同性的專業及非正式用戶營銷「天鷹」。

通過進一步增強及開發我們的服務業務，創造經常性高利潤收益來源

我們計劃通過專注高利潤領域來增加服務業務產生的收益流，該收益流屬經常性收益。為此，我們計劃將我們的CreaStudio多機位攝錄及剪輯服務從主要為娛樂電視節目錄製及剪輯視頻素材轉為通過使用我們的CreaStudio系統拍攝的素材與媒體權利持有人共同製作及運營娛樂媒體內容，我們相信這能產生一致的高利潤收益。作為共同製作的一部分，我們計劃與有關媒體權利持有人就使用其媒體內容訂立協議。我們亦致力進一步加強我們其他服務的質量及能力。因此，我們計劃將我們[編纂]所得款項淨額約[17%]投資於新購設備及設施以加強我們的服務業務。

業 務

我們亦計劃進一步開發能夠產生經常性高利潤收益的新服務。例如，於二零一五年八月，我們開始投資雲技術並發佈「天鷹」品牌的雲視頻剪輯系統。根據Frost & Sullivan報告，軟件即服務模式在雲計算技術的支持下，允許服務供應商向在其雲服務器上存儲媒體內容及登入軟件應用程式遠程開展後期製作任務的客戶收取定期費用，預期將在中國數字視頻市場佔據重要市場地位。為把握這一趨勢及開發出基於軟件即服務模式的自主服務(我們相信我們可藉此創造經常性收益及高毛利率)，我們計劃將[編纂]所得款項淨額約[15%]投資於數字視頻內容傳送的雲計算資源。

進一步開發及投資於創新性產品及業務

我們計劃繼續利用自身核心數字視頻技術來開發及投資創新性產品及業務。我們的移動應用業務以大眾市場的受眾為目標。美攝目前處於起飛階段，用戶基礎及活躍度迅速提高。我們對於北京美攝的下一步目標包括：

- 多元化及優化收益模式；
- 通過提供多類線上及線下營銷及推廣活動，提升用戶基礎及活躍度；
- 通過分析用戶活動、進行市場研究、收集用戶習慣數據及審視用戶反饋，改善技術及用戶體驗；
- 透過增加營銷活動來提高品牌知名度；及
- 透過與知名手機製造商合作來擴大用戶基礎。

選擇性地進行策略投資及收購

我們認為現時的中國電視廣播後期製作行業較為分散，整合時機已經成熟。於往績記錄期內，我們向方正電子收購數字廣播自動化解決方案業務，並已成功完成整合。我們擬繼續積極物色策略投資及收購機會，以強化我們解決方案、服務及產品組合的深度及廣度，從而保持我們的市場領先地位。我們擬物色的合適機會包括：

- 國際市場上的尖端數字視頻技術，以進一步強化我們的核心技術，以及有助我們把握關鍵行業趨勢的技術，例如大數據、雲計算及4K超高清標準；
- 擁有可觀的小眾客戶基礎的較小型國內競爭對手，以進一步擴大我們所觸及的客戶層次；及

業 務

- 我們擁有重大持股且能利用我們核心技術的投資機會。例如近期的成功案例北京海米，是我們持有40%股權的合營企業。北京海米現已開發出一種在體育賽事現場轉播中植入虛擬廣告圖像的數字技術，預期在可見未來將產生巨大收益。

為把握行業機遇，我們計劃分配[編纂]所得款項淨額約[15]%用於收購。截至最後實際可行日期，董事確認，除所披露者外，我們並未物色到任何可收購的目標公司。

我們的業務

一直以來，我們的業務專注於服務廣播電視台、新媒體及其他數字視頻內容供應商的後期製作市場。我們將主要業務線大致分類為解決方案、服務及產品。近年來，我們亦更加專注於開發新業務，擴大供應及客戶基礎。於往績記錄期，該等新業務並無產生收益。

下表載列所示期間我們按業務線劃分的收益及其各自佔收益總額的百分比。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比	金額	佔總額百分比
	(人民幣千元，百分比除外)					
解決方案	385,253	76.6	303,159	74.6	454,334	75.0
服務	59,626	11.9	60,573	14.9	77,096	12.7
產品	58,085	11.5	42,637	10.5	74,553	12.3
收益總額	502,964	100.0	406,369	100.0	605,983	100.0

我們的解決方案

我們的解決方案業務佔我們業務的絕大部分。我們提供的解決方案包括將多項產品訂製及整合成綜合系統，可令客戶精簡後期製作階段的不同工作流程及升級至更先進廣播標準。由於近年來廣播電視台及其他數字內容創作商的技術基礎設施及業務運營越來越複雜及精細，我們的客戶越來越多地委聘我們提供綜合數字視頻解決方案，使其可專注於內容製作及管理。我們根據客戶需要，利用我們豐富及行業領先的產品組合(包括我們的圖像製作系統)、技術專長及行業知識，為客戶設計、執行及測試為其特定業務工作流程及技術基

業 務

基礎設施量身訂製的解決方案。我們的部分解決方案可予以複製，只需作出小幅改動，而其他解決方案則屬於高度訂製化。不同方式各具優勢，均促進我們的業務增長。我們的解決方案合同一般以項目為基礎且屬一次性。詳情請見「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們大部分解決方案合同乃按具體項目而訂立，未必提供續聘。倘我們無法繼續產生足夠數目的獨特新解決方案合同，則將會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。」。

我們提供的解決方案是為了滿足客戶在數字視頻製作及廣播工作流程不同階段的個別功能需要及業務流程，包括：

- **新聞工作流程解決方案**，使電視新聞製作的工作流程自動化，包括新聞採集、廣播稿剪輯及審查、配音、節目編排、節目審查、圖像製作以及高清及標清播放。透過新聞工作流程解決方案，我們能為客戶開發出全面整合的新聞製作流程。
- **數字廣播自動化解決方案**，協調及控制新聞及節目製作系統及數字廣播自動化系統，以便於數字內容的傳送。我們於二零一三年九月收購北京正奇及方正電子的數字廣播自動化解決方案業務，並透過北京正奇經營所收購的業務。自此，我們成功將該業務的軟件開發優勢與我們現有業務的系統集成能力結合，成為行業領先業務，根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們在中國擁有5.6%的市場份額，處於行業領先水平。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們來自數字廣播自動化解決方案的收益分別約為人民幣27.0百萬元、人民幣72.4百萬元及人民幣99.4百萬元，分別佔同期我們總收益的約5.4%、17.8%及16.4%。
- **虛擬演播室解決方案**，使用數字化技術及攝像機跟蹤系統，以指定的虛擬背景代替演播室單色背景產生虛擬演播室效果，現已廣泛應用於製作新聞、氣象及體育節目。我們的虛擬演播室解決方案以「Mariana」為品牌提供。近年來，我們已將虛擬演播室解決方案的[編纂]類別多元化，以符合客戶的不同規格，並以「Mariana.VS」及「Mariana.VG」為品牌開發較低端市場（包括較小型地方廣播電視台）及以「Mariana.VS.Pro.」為品牌開發較大型廣播電視台的高端市場。於二零零一年，我們成功開發出中國第一套真正三維虛擬演播室系統，並已得到國家新聞出版廣電總局的認可。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們的虛擬演播室解決方案在中國擁有9.1%的市場份額，處於行業領先水平。於二零一三年及二零一四年以及二零一五年，我們來自虛擬演播室解決方案的收益分別約為人民幣33.9百萬元、人民幣25.6百萬元及人民幣20.3百萬元，分別佔同期我們總收益約6.7%、6.3%及3.4%。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

- 節目製作解決方案，管理節目製作流程，包括題材選擇、節目策劃、節目剪輯、視頻及音頻包裝、廣告管理、收視率分析及決策分析。
- 媒體資產管理解決方案，提供系統化工具採集、索引、編錄、檢索及瀏覽多媒體內容，有助用戶便於搜索及獲取電視網絡、互聯網或其他媒體平台的節目。

下圖列示上文所述我們的選定解決方案。



新聞工作流程解決方案



數字廣播自動化解決方案



虛擬演播室解決方案



節目製作解決方案

案例研究

客戶A

客戶A是中國上海一家領先的電視及電台廣播、新聞及互聯網媒體公司。

業 務

客戶的項目要求。隨著互聯網及移動網絡作為產生新聞題材及內容的新平台快速發展，客戶A尋求設計及實施綜合新聞工作流程解決方案，擴展至傳統新聞製作媒體(如電視、電台及報紙)之外，以包括互聯網媒體、社交媒體及移動應用程式等新媒體平台。

我們的解決方案。於二零一四年十一月，我們(作為整體解決方案供應商)與客戶A密切合作，對其需求進行評估，並共同開發一個全媒體融合平台，幫助客戶A實現其傳統新聞製作場景與新型互聯網及移動新聞媒介的整合。我們為客戶A設計及實施的全媒體融合平台包括下列主要組成部分：

- 綜合媒體儲存系統，用以儲存、整合及管理從傳統及新型互聯網及移動來源採集新聞素材；
- 綜合媒體製作系統，管理不同來源的新聞素材，為傳統及新型互聯網及移動載體產生各類新聞內容；
- 綜合協調系統，使用傳統及新型互聯網及移動載體管理素材採集與內容製作的整體集成；及
- 配套計劃，管理新聞素材及完成內容在傳統及新型互聯網及移動平台的傳輸及轉碼。

效果。全媒體融合平台將客戶A基於傳統平台的新聞採集及製作系統轉型為一個能夠使用傳統及新型互聯網及移動平台以綜合方式採集新聞內容，並以針對目標的方式透過該等渠道產生新聞內容的系統，從而使客戶A製作的媒體內容能夠更好地滿足受眾對各種來源的最新消息的需求。在全媒體融合平台實施後，我們繼續與客戶A密切合作，以運營及維護此平台。

客戶B

客戶B為中國最大的廣播電視台。客戶B經常主辦以全國觀眾為目標的大型藝術及娛樂綜藝節目以及電視特備節目。

客戶的項目要求。為符合主辦經常採用直播形式的大型電視節目的嚴格技術要求，客戶B要求能夠處理大量視頻及音頻信息、為多媒體平台快速製作內容而同時能夠確保廣播安全性及穩定性的高性能後期製作及廣播平台。此外，後期製作平台須適應電視節目的錄製地點(經常為戶外及遠離演播室)。

業 務

我們的解決方案。我們與客戶B的製作團隊合作及共同開發一個新型並符合客戶B規格的綜合管理平台。該新型綜合管理平台是一個一站式後期製作及廣播站，集視頻儲存、加工、剪輯及廣播功能於一體，其主要特點如下：

- 先進的硬件零部件使綜合管理平台的數據輸入、加工及輸出能力盡量發揮至最高程度以處理客戶B主辦的大型電視節目；
- 融合我們先進的喜瑪拉雅系列視頻剪輯及敦煌系列視覺效果及視頻合成系統，非常適合客戶B的娛樂型電視節目；
- 開放式設計，使綜合管理平台能夠與客戶B的其他功能(如廣播控制)無縫協作以及確保廣播安全性及穩定性；及
- 能夠與其他綜合管理平台協作，進一步提升客戶B視頻後期製作能力的效率。

效果。我們與客戶B在綜合管理平台的整個安裝、測試及試運作階段緊密合作，並成功完成客戶B設定的目標。此外，為客戶B開發及用於綜合管理平台的新技術為我們贏得多個專業獎項，包括聲譽卓越的「國家科學技術進步獎一等獎」。

客戶C

客戶C為中國西南部一個自治區的官方氣象服務機構。客戶C的核心功能之一是製作天氣預報及天氣相關新聞的廣播內容及公共信息分析。

客戶的項目要求。客戶C尋求其新聞演播室的現代化及建立新媒體製作平台，不僅為電視及電台，亦能為移動應用程式、互聯網、社交媒體以及其他新媒體平台製作內容。此外，客戶C旨在加強其內容製作能力，使圖像更加豐富多彩，產生美觀的虛擬效果，與觀眾有更多互動，以吸引及迎合觀眾。

我們的解決方案。我們與客戶C密切合作，創建一套全面的解決方案，包括利用我們的產品及服務重構其新聞演播室及建立一個新媒體製作平台。例如，對於重構客戶C的新聞演播室，我們在設計及安排多媒體設置、燈光效果、大型背景電視屏及綠屏背景(使客戶可加入虛擬效果及3D圖像)、主播位置及觀眾座位區以及其他方面的演播室設計上提供技術專門

業 務

知識。此外，我們利用數項產品及服務（尤其是Mariana系列圖像創作系統及「天目」三維氣象節目製播系統）幫助客戶C建立一個新媒體製作平台，使其能夠綜合傳統及新媒體的信息，並製作內容。

效果。與一名主持人站在攝像機前面的傳統氣象節目相比，客戶C的新演播室及媒體製作平台所製作的內容使氣象新聞及分析以多名主持人及多種攝像機角度得到更生動的呈現，圖像及虛擬效果更加豐富多彩，主持人與在演播室及在家收看的觀眾之間能夠有更多的互動。

我們的服務

我們提供專業服務幫助客戶更有效及高效地使用我們及其他供應商所提供的解決方案及產品。我們的服務主要包括：

- **多機位錄製及剪輯服務。**我們利用自身的CreaStudio系列系統，根據按季或按系列訂立的合同，向中國流行娛樂節目提供綜合服務（包括錄製、加工、剪輯及廣播）。我們先進的CreaStudio系列系統能同時安全、可靠及便利地儲存、集成、導出及重播多機位攝像機的錄製內容（一次性逾40部攝像機），這是娛樂節目的主要要求。因此，我們的CreaStudio系列系統幫助導演從多個角度選擇最佳畫面，並製作優質的電視節目。作為服務的一部分，我們具備豐富經驗的技術人員與節目製作人合作提供培訓、設置攝像機、安裝我們的系統、進行排練及幫助剪輯及製作內容。自二零一二年起，我們的CreaStudio系列系統及服務獲大型廣播電視台製作的中國眾多深受歡迎的娛樂節目選用，如中國中央電視台「夢想星搭檔」第一季、浙江衛視「中國好聲音」第一季、北京衛視「最美和聲」第一季及於二零一五年的江蘇衛視「非誠勿擾」。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們透過CreaStudio系列系統及服務佔有中國多機位攝錄及剪輯服務市場的7.3%份額，處於行業領先水平。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們的多機位攝錄及剪輯服務收益分別約為人民幣3.1百萬元、人民幣5.6百萬元及人民幣9.3百萬元，分別佔同期我們總收益約0.6%、1.4%及1.5%。
- **體育賽事現場轉播。**我們使用自身的專利解決方案及產品（包括我們的專利體育賽事記分系統），按個別項目基準為體育賽事提供現場轉播技術服務，包括協調錄製、剪輯及播放視頻、集中錄製、處理及顯示分數、製作及廣播虛擬效果及向體育評論員提供資料。我們曾獲選為北京二零零八年夏季奧林匹克運動會提供服務的數字視頻技術解決方案及服務供應商。我們亦曾為在廣州舉行的二零一零年亞

業 務

運會、在深圳舉行的二零一一年世界大學生夏季運動會、二零一三年在遼寧省舉行的中華人民共和國第十二屆運動會、二零一四年在南京舉行的夏季青年奧林匹克運動會及二零一五年在福建省舉行的第一屆全國青年運動會提供體育賽事現場轉播服務。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們的體育賽事現場轉播服務在中國擁有19.9%的市場份額，位列第二。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們來自體育賽事現場轉播服務的收益分別約為人民幣20.3百萬元、人民幣9.1百萬元及人民幣14.0百萬元，分別佔同期我們總收益約4.0%、2.2%及2.3%。

- **圖像模板設計。**我們為電視節目提供標準模板(如體育比賽節目分數顯示圖像)，作為圖像創作系統產品及包含該產品的解決方案的一部分。在該等標準模板不足以滿足客戶需求時，部分客戶會委聘我們為其數字視頻節目設計或訂製圖像模板。
- **媒體資產數字化及編製目錄。**我們使用自身的媒體資產管理產品及解決方案，按項目基準幫助電視台將其模擬媒體內容進行數字化處理及編製目錄。我們亦已開始為其他類型的客戶(如出版商及檔案館)提供服務，將其紙質文件收藏品進行數字化處理。
- **系統維護。**我們按個別項目基準向已安裝我們解決方案的客戶提供長期現場系統維護服務。在提供該等服務時，我們能夠發現改進我們解決方案及產品的機會，並幫助客戶發現其對系統擴展、升級及其他解決方案及產品的潛在需求。

下圖列示上文所述我們的選定服務。



多機位攝錄及剪輯服務



體育賽事現場轉播

業 務

我們的產品

我們的產品將我們的專有軟件與按我們的規格配置的第三方軟件相結合，以幫助客戶對採集及拍攝後的數字視頻內容進行處理。我們的產品專注於提供數字視頻後期製作的若干主要功能，主要包括：

- 視頻剪輯系統，剪輯新聞數字視頻、廣告、頻道標籤、廣告橫幅及字幕。視頻剪輯系統為我們的主要產品之一及眾多解決方案的主要組成部分。喜瑪拉雅系列視頻剪輯系統能夠解決客戶從成熟的高端剪輯技術到入門級的基本剪輯技術需求。我們的視頻剪輯系統支持實時剪輯、多格式視頻剪輯、集成字幕剪輯、特殊視頻及音頻效果管理，並擁有人性化的剪輯界面及眾多其他特點。
- 圖像創作系統，產生圖像及文字，並將其融入新聞、體育節目轉播、氣象預報、電視節目及其他電視節目及電影。我們的Mariana系列圖像創作系統提供高性能及實時圖像渲染能力和易於剪輯及重播功能及工具，有助於獨立創作多種多樣的電視節目，非常適合滿足如今專業電視台的需求。根據Frost & Sullivan報告，Mariana系列是中國首個國產圖像創作系統。我們近期亦以「天目」品牌開發一個氣象圖像系統，向地方政府氣象局推廣。為符合專業氣象播報需求，天目讓用戶能夠快速儲存和集成實時一線氣象數據及準確製作豐富文字、影像及3D動畫，為客戶模擬及呈現各類氣候及氣象效果。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們的圖像創作系統在中國擁有19.9%的市場份額，處於行業領先水平。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們來自圖像創作系統的銷售收益分別約為人民幣35.8百萬元、人民幣26.1百萬元及人民幣38.2百萬元，分別佔同期我們總收益約7.1%、6.4%及6.3%。
- 視覺效果及視頻合成系統，在後期製作期間剪輯及合成視頻內容，以創作特殊的視覺效果，如動態探測及跟蹤、調色及3D空間合成。於二零一零年，我們推出敦煌系列視覺效果及視頻合成系統，根據Frost & Sullivan報告，該系統是中國同類系統中的首款國產系統。與傳統視頻剪輯系統相比，敦煌系列擁有一套更加全面及先進的功能，並以較成熟及高端的客戶為目標。

業 務

新業務－移動應用

近年來，我們致力發揮自身的核心優勢(包括我們在數字視頻行業的豐富經驗及技術專長)，拓展能夠應對不斷演變的消費市場的產品。透過拓展，我們相信我們能夠進一步豐富我們的產品組合、帶動收益增長及提升我們在業內的競爭力。為此，我們已成功開發一款主要產品「美攝」。

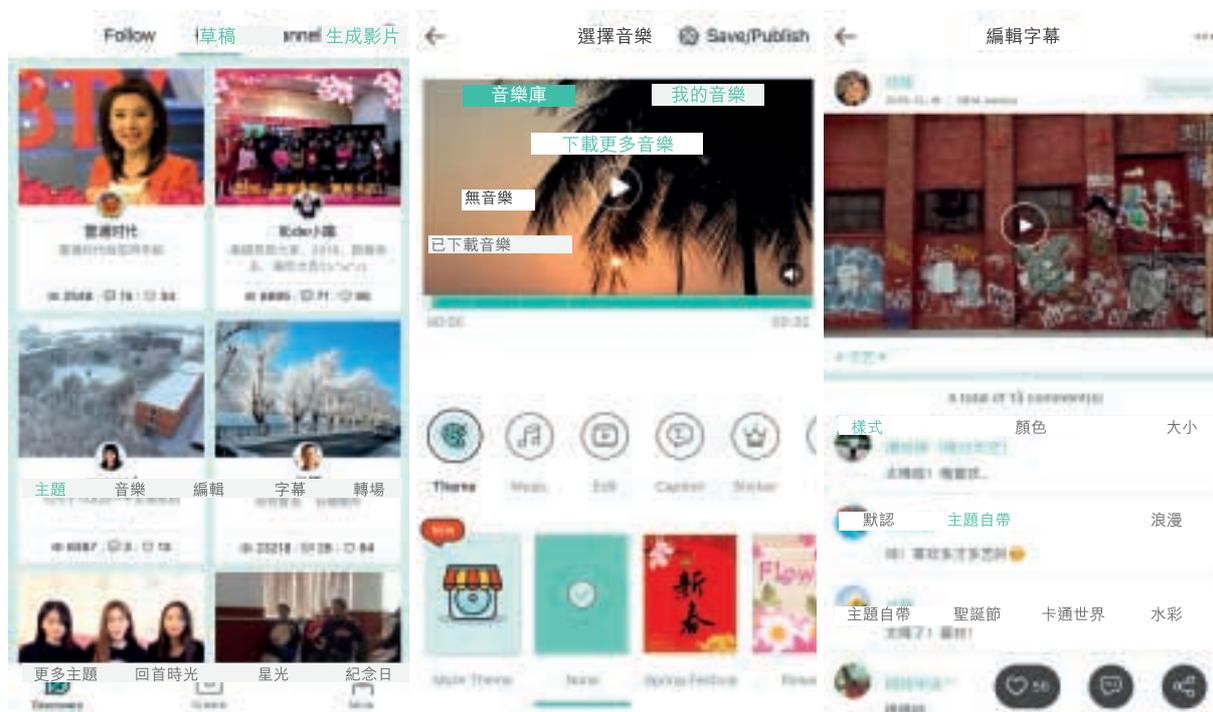
利用敦煌系列的視覺效果及視頻合成技術(一般配備於大型廣播電視台)，我們分別於二零一四年十月及十一月推出應用於安卓及iOS操作系統的移動應用程式「美攝」，隨後分別於二零一五年五月及二零一五年八月推出升級版本。美攝幫助用戶方便使用多個先進功能製作及剪輯優質視頻並在社交媒體平台上分享製成的內容。憑藉我們逾20年的經驗及技術專長，我們的內部研發團隊創建了美攝，其技術包括多項獨立開發的專利、版權及商標。我們認為，美攝是中國首款高端視頻剪輯移動應用程式。

用戶使用美攝可直接不限時長錄製視頻，然後再自由地剪輯視頻，方便地在多個社交媒體平台分享製成的內容，而沒有時間限制。於錄製期間，美攝以自動主題應用模式提供多種3D主題模板，使用戶能夠通過簡單動作方便地對視頻添加特殊效果。美攝亦提供1080p高清攝製功能，而部分競爭對手只提供720p。美攝擁有強大的視頻剪輯功能，使客戶能夠完成視頻剪裁及視頻變速，以及添加標題或字幕、多種主題及其他功能。美攝的所有這些功能使其成為客戶製作優質、個性化視頻的首選。此外，照片可以選定的主題、背景及音樂被導入影片。

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

下列截圖說明美攝能夠使用來自敦煌系列的多個模板、背景音樂、文字及其他專業視覺效果及剪輯技術進行視頻剪輯：



美攝可支持iOS、安卓、Windows及Mac OS操作系統，並可在智能手機、平板電腦及個人電腦上使用，易於在多個社交媒體平台(包括智能手機、互聯網及電視)分享及獲取製成的內容。

美攝目前可免費下載及使用。截至二零一五年十二月三十一日，下載次數已達約2.1百萬次，每週及每月活躍用戶數目分別逾40,000人及110,000人。我們目前並未在美攝上提供付費廣告。我們計劃繼續開發及改進美攝的技術，並在為用戶提供優質體驗的同時尋找將美攝貨幣化的機會。我們目前正就美攝開發多項可行的收入模式，包括銷售用戶創作視頻模板的分佔收入。截至最後實際可行日期，我們尚未就美攝實施可行的收入模式，且北京美攝目前亦未從事任何營利性質的互聯網信息服務。

合營企業－虛擬廣告及其他

借助我們的核心數字視頻技術及體育賽事現場轉播經驗及虛擬效果，我們入股合營企業北京海米，持有40%權益。北京海米於二零一四年開發出「AutoAd」技術，可在體育賽事現場轉播時加入虛擬廣告圖像。AutoAd技術可在任何類型的體育賽事現場轉播信號中實時加入虛擬廣告，不論以圖像還是以動畫形式。AutoAd使電視台能夠在其他地區轉播相同賽

業 務

事時以屏幕上的虛擬圖像取代賽場上實體廣告板或視頻廣告(通常在轉播體育賽事的中場休息時間展示)。我們認為，透過AutoAd使用虛擬廣告較傳統方式於播放賽事之間投放廣告具有下列優勢：

- 效率高及效果好。與傳統視頻廣告相比，虛擬廣告(如AutoAd)與比賽的融合程度更高，對比賽的干擾程度亦較少，故此更受觀眾的關注，因而效果更好；
- 優質。透過其先進的追蹤技術，AutoAd可將圖像或動畫無縫融入體育賽事實景中，為觀眾提供更加自然的觀看體驗；及
- 靈活。AutoAd可將虛擬廣告放在多種多樣的體育賽事及轉播媒體平台上，包括電視、互聯網或移動應用程式。

於二零一五年四月，北京海米與一名第三方(「轉播權持有人」)，擁有一項領先的歐洲職業足球聯賽(「聯賽」)在中國的轉播權)就中國將於2015/16及2016/17賽季在比賽進行轉播期間聯合營銷及銷售虛擬廣告訂立一項合作協議。作為合作協議的一部分，北京海米及轉播權持有人將共同招攬廣告客戶購買及在中國轉播相關比賽期間投放AutoAd虛擬廣告，主要條文如下：

- 投放虛擬廣告。在為任何廣告客戶投放虛擬廣告前，北京海米須就該虛擬廣告的若干方面(包括但不限於呈現方式、內容、投放位置及虛擬廣告投放量)獲得轉播權持有人的批准；
- 播放時段。北京海米僅可在任何聯賽賽事轉播期間的特定時段內投放虛擬廣告；
- 付款及利潤分配。北京海米有權享有客戶購買及投放廣告產生的收入超出其與轉播權持有人分攤的若干成本及開支金額的盈餘部分50%。轉播權持有人負責向廣告客戶收取付款；
- 否定契諾。北京海米與轉播權持有人選擇廣告客戶受協議中訂明的若干否定契諾限制，如對從聯賽官方指定贊助商所屬行業招攬廣告客戶的限制；及

業 務

- 期限及終止。一經簽立，協議將一直有效，直至聯賽於2016/2017賽季的最後一場比賽結束為止。北京海米及轉播權持有人可於協議屆滿前以書面方式將協議延長至2017/18賽季及2018/19賽季。雙方亦可於若干情況下終止協議。例如，倘雙方同意認為使用虛擬廣告不具商業可行性，或倘聯賽因協議目的無法達成而拒絕雙方提出的任何虛擬廣告建議，則雙方可終止協議。

此外，於二零一四年，我們進一步投資於合營企業北京悅影及新奧特雲端，兩者均處於業務發展的初期階段。北京悅影計劃開發一款用於分享賽事圖片及視頻的移動應用程式。新奧特雲端計劃開發一款促進教師與家長互動的移動應用程式。

產品及解決方案的開發

我們的產品及解決方案團隊專注於管理產品及解決方案的開發流程，而我們相信這有助於我們實現更高效率及提供優越的客戶體驗。我們的產品開發通常在內部進行，並在客戶的場所進行解決方案的開發。我們的產品及解決方案的開發通常涉及下列步驟，該等步驟可按客戶需要的演變重複進行：

- 評估客戶的需要。我們首先與客戶商議，確定其需要並編製分析報告。
- 將需要轉化為整體設計。然後，我們的開發團隊會基於我們的技術平台，將客戶需要轉化為設計概念。同時，我們的開發及測試團隊會編製系統測試計劃。
- 編製詳細設計。然後，我們將初始概念設計及測試計劃擴展為更詳細的設計及測試程序。在系統設計階段，我們利用自身的技術專長及行業知識，確定我們能夠自行提供的零部件及須向第三方採購的零部件，然後再設計集成方案。
- 編寫軟件程式代碼。我們的開發團隊亦會編寫軟件程式代碼，將各種軟件組成部分集成為一個能在硬件系統上有效運行並符合客戶設計規格的緊密連貫軟件系統。
- 集成硬件組件。我們的開發團隊會將源自不同供應商的零部件及模組集成為一個符合客戶硬件設計規格的硬件系統。
- 執行及測試。我們的開發及測試團隊通力協作，測試臨時解決方案及產品並編製系統測試報告，這通常要求進一步反覆校正及測試軟件及硬件。

業 務

開發完成後，我們的開發及測試團隊將繼續參與改良解決方案及產品、提供實地客戶支持、糾正設計缺陷及提供系統升級。我們通常為我們的產品、解決方案及若干服務提供一至三年期的保修保證。我們亦於保修期完結後提供按年收費的選擇性保修保證。如我們的解決方案集成第三方產品，我們將與第三方產品供應商提供的保修期一致。

我們認為，按照上述程序，我們的開發活動實現了較高效率。在整個開發流程中，我們通過審慎的預算及成本控制措施管理開發成本。我們通過使用互動開發方法及以零部件為基礎的平台，進一步提升效率及節省成本。我們以零部件為基礎的平台採用優化的標準軟件、硬件模組及管理工具，以達致高質量，並提升軟件和硬件零部件的開發效率及可循環再用程度。

我們的項目管理部會監察整個開發流程，確保項目進度符合計劃及開發流程符合我們的質量控制標準。我們相信，開發團隊、測試團隊及項目管理團隊的職能分工，可在開發流程中加入制衡機制，為質量控制提供結構性保證。

知識產權

我們在內部為解決方案、服務及產品獨立開發大部分技術。我們倚賴專利、商標、版權及商業機密，以及軟件註冊、許可協議、僱員及第三方保密協議及不競爭協議，保護我們的知識產權。有關在中國執行知識產權所面對挑戰的描述，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－倘我們未能保護我們的知識產權，則可能嚴重損害我們的業務及競爭地位」。

截至二零一五年十二月三十一日，本集團已向中國國家知識產權局註冊353項專利，並有572項專利申請等候中國國家知識產權局批准。在353項已註冊專利中，約89%為發明專利，餘下為實用新型專利。自二零一二年起，我們平均每年提交逾50項專利申請。截至二零一五年十二月三十一日，我們已向中國版權保護中心註冊144項版權，包括143項軟件版權。有關我們知識產權組合的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－有關我們業務的其他資料－本集團的知識產權」。

我們向中國版權保護中心註冊軟件版權對保障我們的軟件及技術極為關鍵，對我們的競爭力亦至關重要。就增值稅退稅的目的，我們已向中國稅務機關註冊多項軟件產品。該等軟件產品是我們整合成我們出售的系統和產品的操作系統類軟件。一旦登記增值稅退稅，軟件將無須就隨後的更新進行登記來維持增值稅退稅的資格。有關增值稅退稅的詳

業 務

情，請參閱「概要－財務資料概要－增值稅退稅及政府補貼」。我們系統及產品的持續銷售均取決於軟件的持續更新以提高表現及功能。鑒於本身的技術生命週期短暫，為符合不斷變更的技術需要，我們一直持續更新有關核心軟件產品，確保該等產品經常存在市場需求。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－收取增值稅退稅過往一直對我們業務而言尤其重要，而我們日後未必能夠繼續收取有關退稅。」。

除上文所述的353項專利權外，我們於二零一五年一月根據一項有抵押的借款安排向第三方轉讓63項專利權。於借款安排期間，我們是已轉讓專利的獨家許可持有人，而於借款安排結束後，我們將購回上述專利權。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－債務－其他借款」。

截至二零一五年十二月三十一日，我們在中國有三項註冊商標。我們以廣受業內認可的品牌「新奧特」經營業務。「新奧特」商標目前由我們其中一名關聯方新奧特數字持有。我們就使用「新奧特」商標與新奧特數字訂有商標許可協議。有關進一步詳情，請參閱「關連交易－獲豁免持續關連交易－商標許可協議」。此外，於二零一五年十二月三十一日，我們是七個域名的註冊擁有人。

截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關我們的專利、版權、商標或域名受到侵權的重大糾紛或申索。

研發

我們高度注重研發力量，並已分配大量財務資源建立業內領先的研發團隊。我們的解決方案及服務業務的客戶通常對其項目有差異化的需要和規格，並要求訂製服務。因此，研發對我們尤其重要，以提供符合客戶要求的訂製解決方案及服務。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們的研發開支總額(包括已撥充資本及報銷的開支)分別為人民幣66.9百萬元、人民幣70.6百萬元及人民幣68.0百萬元，分別佔我們同期收益的13.3%、17.4%及11.2%。截至二零一五年十二月三十一日，我們的研發團隊由155名僱員組成，佔我們僱員總數的16.5%，其中70名擁有研究生學歷，61名擁有逾五年行業經驗。我們的首席技術官孫季川先生擁有逾20年行業經驗，帶領我們開發中國第一代國產中文字幕機及視頻剪輯系統。

業 務

我們的研發團隊為中國一系列行業領先創新發展的先驅：

- 一九九四年，國內首部建基於Windows系統的中文字幕機；
- 一九九七年，國內首視頻剪輯系統；
- 二零零一年，首個獲國家新聞出版廣電總局認可的國內開發三維虛擬演播室解決方案；
- 二零零五年，國內首個高清視頻剪輯系統；
- 二零一零年，首個國內開發視覺效果及視頻合成系統；及
- 二零一三年，我們以「CreaStudio」品牌推出的尖端多機位攝錄及剪輯系統。

於二零一五年八月，我們進一步開發及推出新型雲視頻剪輯系統「天鷹」。天鷹利用雲端技術創建協作工作流程平台，使多名用戶能夠從任何具有網絡連繫的地點同時進行精細及基礎的視頻剪輯工作。我們計劃向工作需要移動性及協同性的專業及業餘用戶推廣「天鷹」。

我們的研發努力及資源專注於可令我們處於行業及技術趨勢最前沿的領域，如4K超高清廣播、全媒體融合平台及雲計算操作平台。我們目前的部分研發努力包括升級以下各項：

解決方案／ 服務／產品	應用	客戶
天目三維氣象節目 製播系統	使用實時天氣數據生成文字、影像及三維動畫，模擬及呈現各類氣候及天氣影響	地方氣象局
資訊滙聚系統	儲存及集成從非傳統媒體來源(如互聯網、微博、短信及社交媒體)收集的資訊，並向相關製作系統發送有關資訊，用於剪輯及製作媒體內容	電視台
Mariana.VS. Pro 虛擬演播室 綜合製播系統	使用指定虛擬背景產生虛擬演播室效果，用於新聞、氣象及體育節目	電視台／ 專業用戶
舉手節目互動系統	採用基於互聯網及移動網絡的應用程式和數據儲存及管理系統，使電視節目能直接與觀眾互動	電視台

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

解決方案／服務／產品	應用	客戶
全媒體融合演播室節目包裝系統	能從傳統及新媒體平台融合、集成及獲取新聞材料及資訊，並為該平台製作內容的完整工作流程站	電視台
全台節目技術質量自動檢測系統	自動檢測台內所有製成高清內容各方面，以確保最終廣播的安全性及技術質量	電視台
節目質量評測管理系統	隨機評測播放內容的質量及其他方面，以改善日後的內容製作	電視台
NVS視頻服務器	高度穩定而安全的視頻服務器，能夠採集、集成及廣播不同格式的視頻及音頻信號	電視台
天鷹雲編輯系統	雲計算視頻剪輯系統，容許精細及基礎的視頻剪輯工作	專業用戶
美攝	讓用戶運用先進特效隨意創造及剪輯優質視頻，並在社交媒體平台分享製成內容	移動應用程式客戶

客戶

我們向電視台、新媒體運營商及其他數字視頻內容供應商提供解決方案、服務及產品。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們在中國分別為326名、351名及359名客戶提供服務，包括中國中央電視台（中國最大的電視台）、上海文化廣播影視集團、中國31家省級電視台及運營商中的28家以及多家市級電視台及運營商，包括但不限於北京電視台、天津電視台、浙江電視台、江蘇電視台及大連電視台。此外，我們將業務擴大至服務其他廣播平台，如向有線網絡運營商、互聯網媒體內容供應商、交互式網絡電視運營商等若干傳統客戶提供新媒體解決方案。我們已進一步豐富客戶基礎，以覆蓋其他行業用戶（包括政府機構、氣象局及學校）。

我們在各個期間的最大客戶通常會有變化，因為這些客戶在任何特定期間通常處於定期升級週期的不同階段。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們的單一最大客戶分別佔我們總收益的10.8%、8.1%及5.9%。同期，我們的五大客戶合共分別佔我們總收益的31.2%、24.3%及24.1%。我們於往績記錄期的五大客戶全部均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或據董事所知擁有我們逾5%股本的任何股東概無於我們的任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

儘管我們的解決方案及產品合同一般均按個別項目為基準；我們已經與中國大部分中央及省級電視台以及中國若干省級電視台建立逾20年的業務關係。在我們二零一五年的十大客戶中，五家與我們擁有超過15年的業務關係。我們相信，定期探訪主要客戶的管理層以深切了解該等客戶的技術及商業需要，我們及時處理有關需要的經驗，以及迅速提供有效的售後服務，能夠培養及維繫我們與主要客戶的長期業務關係。此外，我們為安裝解決方案的客戶提供長期及實地的系統維護服務，亦有助我們與客戶持續聯繫及溝通，亦因此對長久的客戶關係有所貢獻。例如，在我們於二零一五年的100大客戶（其合共佔我們於該期間的總收益約89%）當中，於二零一五年之前任何以往年度的客戶則佔我們二零一五年總收益約61%。我們近年亦透過自學校、政府機構及氣象部門等實體獲得業務而將我們的客戶基礎多元化。我們持續透過多項措施開拓及豐富我們的客戶基礎。我們主要透過下列各項獲取新客戶：(i) 致力開發新產品以滿足客戶不斷變化的需求（例如「天目」三維氣象節目製播系統有助我們從多個政府氣象部門獲得業務）；及(ii) 自二零一四年二月起，採納分銷為直銷網絡的補充（請參閱下文「一銷售及營銷一分銷」）。

我們客戶的採購大致可分類為三個主要類別，包括(i) 置換現有系統或採購新系統，(ii) 軟件升級或擴充及置換部分系統，如若干模組及儲存單位，及(iii) 服務及維護。於往績記錄期，我們大部分銷售來自置換現有系統或購買新系統。由於電視廣播行業本身的技術生命週期短暫及技術過時，我們的客戶通常至少每三至五年擴充現有系統或以新一代系統替代。部分的週期更短。聘請我們為其進行系統擴展及升級的客戶能夠獲得更好的系統連續性及兼容性。例如，二零一零年代初，許多電視台客戶聘請我們為其進行系統升級，或採購額外解決方案、服務或產品，以開始高清及標清同步或高清／標清廣播。我們預計，國內向高清／標清廣播的過渡進程將持續進行，尤其是較小型廣播電視台，因其與較大型廣播電視台相比資源有限，過渡進程可能會較慢。我們與中國中央電視台、上海文化廣播影視集團及多個省及市級廣播電視台及運營商的長期關係，亦使我們更好滲透較小型地方廣播電視台，該等較小型地方廣播電視台通常跟隨較大型同業釐定的準則升級其系統。此外，隨著中國的電視廣播行業過渡至4K超高清標準、全媒體融合平台及雲計算操作平台，我們預計，當彼等實行下一階段的擴張及升級階段時，會因該等關係而進一步受益。

業 務

付款及信用條款

我們與客戶的付款及信用條款因我們所提供產品及服務的類型而異：

解決方案。我們就解決方案客戶的標準合同須分四期付款：(i)簽訂合同後支付至合同總值最高30%；(ii)交付、安裝及測試解決方案設備以及客戶首次驗收(以發出竣工證書作為確認)後支付至合同總值最高60%；(iii)試運營期後客戶最終驗收之時支付至合同總值最高90%(如以更大型及更複雜的解決方案合同的檢驗報告作為確認)；及(iv)於滿足性能保證後支付任何餘額，一般於保修期屆滿後一個月內支付予我們。我們的解決方案客戶一般可預扣合同價值的5%至10%作為性能保證金。由於我們部分客戶有時需要較合同時間表所制定更長的時間付款，因此我們近年實施其他付款時間表(如較大額的首期付款)作為我們致力改善收款過程的一部分。解決方案的試運營期(從交付、安裝及測試到最終驗收)可能持續三至六個月，而限定數量的解決方案合同的試運營期則持續超過六個月，以及大部分解決方案合同並無對最終檢驗制定時間範圍。冗長的銷售週期或會令我們難以預測收益。請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們銷售週期的長短無法預測，令我們難以預測收益及可能加大經營業績的波幅。」。雖然如此，我們已集中嘗試磋商所有合約於指定時限(如六個月)內進行最終驗測。

服務。就我們提供的大多數服務而言，我們一般會在簽訂協議時收取30%至50%的代價。服務結束並獲客戶驗收及得到滿意評價後，我們收取餘下的代價。就媒體資產數字化及編製目錄等若干類型的服務協議而言，我們一般根據所參與項目的進度分期收取代價。

產品。就我們的產品客戶而言，他們一般須於合同簽訂後向我們支付合同總值的30%至60%，並於產品交付後支付其餘款項。

我們就直銷客戶所要求及向其授出的付款及信用條款是按個別基準進行磋商後在與彼等訂立的相關銷售合同中訂定，當中計及客戶的付款記錄、運營規模及與我們建立業務關係的年數。對信用記錄良好的客戶及財務穩健並與我們建立長期業務關係的選定中國中央及省級電視台，我們與該等客戶的結算期可能需要比開具發票後180天更長的時間。如果我們訂立分包協議提供我們的產品，作為總承包商的客戶，其付款時間將取決於總承包商與終端用戶之間協定的付款及信用條款。

業 務

許可及保密

就產品合同而言，我們一般授權客戶使用我們的版權產品。在向客戶提供解決方案及服務時，我們的僱員及派遣工作人員不得發佈或轉發客戶的機密資料，尤其是任何專利或版權材料。我們的保密責任一般延續至有關合同結束之後。在我們向客戶銷售產品時，我們亦透過合同條款要求客戶對我們的專利或版權材料進行保密。

保修

我們一般為我們的解決方案、產品及若干服務提供一至三年的保修保證。我們亦於保修期完結後提供按年收費的選擇性保修保證。在保修期內，我們一般負責更換、維修、維護及升級解決方案及產品。在部分情況下，我們提供維護及升級服務的責任在保修期結束後繼續有效並在解決方案及產品的整個生命週期內持續。

售後服務

我們一般為客戶提供專門服務熱線、技術培訓及定期現場檢測。一般而言，有關服務在保修期內免費提供，而在保修期過後可通過收費繼續提供。

就若干解決方案及服務合同而言，我們須派遣員工為客戶提供實地服務。有關我們使用派遣勞工的進一步資料，請參閱下文「一僱員及派遣勞工－派遣勞工」。

銷售及營銷

我們已通過內部銷售團隊及分銷商建立全國性的銷售覆蓋網，這令我們具備向最大型廣播電視台客戶提供服務所需的深度及協助我們接觸較小型地方廣播電視台客戶所需的廣度。

直銷

我們主要通過內部銷售團隊向客戶銷售解決方案、服務及產品。截至二零一五年十二月三十一日，我們有80名全職內部銷售人員。我們以底薪加銷售佣金的方式向銷售人員支付薪酬，並在他們達成或超出銷售目標時獎勵他們。我們亦透過包括行業論壇及銷售探訪在內的其他渠道發掘新的銷售機會。通過內部銷售力量，總公司的業務部能夠監察及評估主要電視台推出主要項目、系統升級、數字化或融合的計劃。我們直銷產品通常需要10至

業 務

60天完成買家訂單，而直銷解決方案通常需要四至六個月完成。自二零一四年二月起，我們開始利用分銷商代為向過往並非我們內部銷售團隊所關注的市場及客戶銷售解決方案、服務及產品，包括省級以下的大多數廣播電視台以及其他機構電視運營商。請參閱下文「一分銷」。

由於中國大部分廣播電視台為受政府、法規及政策規管的國有實體，故我們對新客戶的直銷大部分根據正式投標作出。一般而言，廣播電視台向國有招標公司提交系統要求，招標公司則在其網站張貼招標並列明對投標人的財務及技術資格要求。我們監察新的招標要求並相應量身訂製投標方案。我們在投標時一般須繳納金額相當於估計合同價值1%的保證現金，倘我們未能中標，可獲全數退還。倘中標，直到我們已安裝及測試產品及／或解決方案後才會退還保證現金。於我們中標獲得項目後，我們將會與客戶訂立項目合同，列明包括代價、工作範圍、付款條款以及技術規定及規格在內的主要條款。有關進一步詳情，請參閱「一客戶」。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們投標的中標率分別為49.8%、37.9%及46.0%。儘管我們要贏得新合同一般須經過該招標過程，但我們亦將其視為銷售及營銷工作的一部分，藉此我們可向潛在客戶展示我們的解決方案、服務及產品。而且，當現有客戶在解決方案及產品的生命週期內尋求升級其自我們購買的解決方案及產品，我們亦須經過正式的投標程序，儘管我們相信考慮到我們與有關現有客戶的長期關係及深入瞭解，我們中標的機會增加。然而，我們一般須就升級重新磋商合同條款。

我們已實施與我們管理及批准項目支出(包括參與公開招投標程序的成本)有關的政策及程序，以防止任何不當使用公司資金。我們的僱員行為守則亦明確禁止僱員從事任何違反相關中國法律及法規的行為(如不當左右招標結果)，且我們會進行培訓，使僱員熟悉有關政策。此外，在[編纂]前，我們將實施額外內部控制程序，以預防僱員貪腐、賄賂或其他不當行為的風險(包括在公開招投標過程)。有關我們已採納及將採納的主要措施及程序的詳情，請參閱「一風險管理」。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們一直遵守與公開招投標程序有關的相關中國法律及法規。

向客戶交付解決方案及產品或開始我們的服務後，我們的專門技術支持團隊會提供實地維修服務，實時解決任何技術問題。

分銷

自二零一四年二月起，為完善我們的現有銷售網絡，我們引入分銷機制，主要專注省級以下電視台以及其他媒體運營商(包括對我們解決方案及產品有需求的政府機構、學校、國有及民營企業)。截至二零一四年及二零一五年十二月三十一日，我們分別擁有7名及15

業 務

名分銷商。於二零一四年及二零一五年，我們向分銷商銷售的金額分別佔我們總收益約1.3%及0.7%。截至二零一五年十二月三十一日，15名分銷商分佈在中國九個省及直轄市。

我們通常與分銷商訂立標準分銷協議，一般為期一年，我們根據分銷商的表現及信用記錄可酌情續期。分銷協議要求我們的分銷商須遵守有關(其中包括)指定地區覆蓋範圍、信用期、退貨、售後服務、質量標準、保密性以及促銷及廣告的規定。我們的分銷商亦須就其所分銷的全部解決方案及產品遵守我們的定價政策。如分銷商未有遵守協議，我們有權立即終止與該分銷商的協議。

通過分銷協議，我們進一步對指定解決方案及產品制定若干季度或年度銷售目標，並獎勵超出目標的分銷商。對於成功達成或超出指定產品或解決方案季度或年度目標的分銷商，我們一般向有關分銷商給予相關季度或年度銷售目標金額若干百分比的獎勵，而分銷商可通過我們有限補償其銷售解決方案及產品產生的任何營銷開支，或以獎勵款項作為下一年度的銷售目標計算，以兌換上述獎勵。對於未能達成銷售目標的分銷商，我們或選擇於翌年不與其續訂分銷協議。

未完成合同

我們的未完成合同指截至所示日期我們與客戶簽立的合同總值減截至同日(包括該日)就該等合同已確認的收益。倘合同按其條款得到履行，則未完成合同則指我們截至特定日期有待完成工作的價值估計。截至二零一三年、二零一四年及二零一五年十二月三十一日，根據我們於該等日期前已與客戶訂立的合同，我們的未完成合同(經扣減估計增值稅)分別為人民幣149.0百萬元、人民幣82.0百萬元及人民幣71.5百萬元，且我們已經或預期將於隨後財政年度確認截至各日期的絕大部分未完成合同為收益。我們獲授合約後，我們於開展工作前數月與客戶訂立項目合約。因此，根據國際財務報告準則，未完成合同並非財務表現的計量標準，亦非我們未來業績的指標。若我們已獲得或已簽立的合同取消或作出重大修訂，則可能影響我們的未完成合同水平。

定價

為確定我們的解決方案、服務及產品定價，我們一般考慮到多項因素，包括但不限於與潛在客戶的關係、將予提供的產品、服務或解決方案的複雜性及創新程度、我們競爭對手對同類產品的定價、採購成本及預期所需人力、有關解決方案、服務或產品的整體市場

業 務

需求，以及我們認為可接受的最低利潤率基準。我們的定價政策亦回應行業競爭格局。一直以來，我們的產品質素及長遠的客戶關係使我們能夠就產品收取較高的溢價。

供應商

按照客戶的需要，我們於內部為我們的解決方案、服務及產品設計服務器及工作站的硬件規格，並進行大部分系統集成。我們向知名第三方供應商採購記憶體模塊、網絡設備及第三方軟件。我們一般透過製造商於中國的核准經銷商採購硬件組件。我們亦向第三方供應商（主要為惠普公司）採購符合若干客戶特定需求的訂製伺服器、工作站及軟件。我們直接與原硬件製造商磋商有關採購合同的條款。

我們已採納多項措施以有效管理採購，其中包括：(i)中央採購程序，其增加我們每次採購產品數量，因而提升我們的議價能力向其供應商爭取有利條款；及(ii)參考過往低價格及現行市價釐定建議採購價格。我們於二零一五年一月與和我們保持長期業務關係的兩名主要供應商訂立為期一年的框架協議。根據框架協議，我們向該等供應商預付，而該等供應商則同意於有關合同期內按折扣價分別為我們提供硬件組件。

於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們的單一最大供應商分別佔我們採購總額的18.6%、9.4%及15.2%，同期，我們的五大供應商合共分別佔我們採購總額的59.6%、35.7%及46.7%。於往績記錄期，我們的五大供應商均為獨立第三方。我們於二零一五年已平均與五大供應商保持五年以上的業務關係。截至最後實際可行日期，我們的董事、彼等的緊密聯繫人或就董事所知擁有我們逾5%股本的任何股東概無於任何五大供應商中擁有任何權益。於往績記錄期，我們並無經歷任何重大的軟件及硬件設備供應短缺情況。

於二零一五年三月，我們的供應商之一中國儀器進出口(集團)公司(「中國儀器」)代表亞美尼亞電視台購買我們的數字廣播自動化解決方案，代價為人民幣11.2百萬元，相當於二零一五年我們總收益約1.6%。我們此項銷售的毛利率為35.5%，與我們解決方案業務的整體毛利率一致。二零一四年，我們向中國儀器作出的採購(主要為硬件零部件)達人民幣2.7百萬元，約佔我們於二零一四年採購總額的1.7%。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無與任何供應商訂立任何額外銷售合同。

業 務

我們一般根據客戶需求磋商並下達硬件零部件的採購訂單。我們相信，倘我們現時的供應商不能滿足我們的需求，我們擁有足夠的替代硬件供應商。我們一般根據現行市價直接向供應商採購，並能夠獲得數量折扣。我們的大部分供應合同含有保修條款，規定供應商在交付後的一至三年期內為其任何不符合規格的產品免費維修。我們獲大部分供應商授予介乎30至180日的信用期。我們一般以電匯方式付款。

我們的大部分軟件乃內部自主開發，並不依賴外部供應商。應客戶要求，我們亦訂製第三方軟件，並將其集成到我們的解決方案產品中。

存貨控制

我們的存貨主要包括服務器及工作站的硬件零部件，乃為客戶訂製配置並連同我們自主開發的軟件程式出售予客戶。我們通常於接獲並確認客戶訂單後向供應商下達硬件零部件及工作站訂單。這令我們得以維持有效及高效的存貨控制，並將硬件零部件及工作站的報廢風險及倉儲成本降至最低。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們的平均存貨周轉天數分別為137天、107天及45天。

僱員及派遣勞工

截至二零一五年十二月三十一日，我們在中國聘有941名全職僱員及52名派遣勞工。下表載列截至二零一五年十二月三十一日我們按職能劃分的全職僱員及派遣勞工人數。

職能	全職 僱員人數	佔總人數 的百分比	派遣 勞工人數	佔總人數 的百分比
技術支援	561	59.6	52 ⁽¹⁾	100.0
研發	155	16.5	—	—
管理及行政	145	15.4	—	—
銷售及營銷	80	8.5	—	—
總計	941	100.0	52	100.0

附註：

(1) 我們的技術支援職能的派遣勞工從事媒體資產管理解決方案業務。請參閱下文「派遣勞工」。

業 務

我們的僱員薪酬待遇包括薪金、銷售佣金、花紅及其他現金補貼。一般而言，僱員薪金按個人表現、資格、職位及年資釐定。我們極為重視招募技術熟練人員。我們通常從大學及技術學校招聘人才並進行年度評核，以評估僱員表現及釐定彼等的薪金、花紅及晉升。我們亦非常重視向僱員提供培訓以增進彼等的技術及產品知識以及對行業質量標準的理解。於二零一零年，我們採納[編纂]前購股權計劃以獎勵若干高級管理層及僱員對本集團發展及成功所作出的貢獻。[編纂]前購股權計劃的主要條款於本文件附錄四「法定及一般資料-D.[編纂]前購股權計劃」概述。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們分別產生僱員福利開支(包括已撥充資本及報銷的開支)約人民幣135.6百萬元、人民幣149.3百萬元及人民幣145.5百萬元。

派遣勞工

於往績記錄期，我們與若干第三方就業機構就勞務派遣服務訂立合同。該等相關合同的期限通常少於兩年並訂明派遣勞工的服務費、服務範圍、服務地點及服務期限。截至二零一五年十二月三十一日，我們通過該等就業機構僱用了52名派遣勞工，佔我們的人力資源(包括派遣勞工)約5%。我們的中國法律顧問金杜律師事務所認為，透過第三方就業機構於我們業務中僱用派遣勞工並無違反勞務派遣規定。派遣勞工調配至以項目為基礎及屬高度勞工密集型的媒體資產管理解決方案業務。我們綜合利用派遣勞工及全職僱員為我們的媒體資產管理解決方案業務客戶提供服務，此舉使我們能夠靈活管理我們的人力資源。

根據相關協議，我們須向派遣勞工提供安全的工作環境及安全防護設備，而我們有權要求替換任何不符合我們要求標準的派遣勞工。派遣勞工與相關就業機構簽訂勞動合同，而不會與本公司簽訂勞動合同。相關就業機構負責派遣勞工的社會保險或僱員福利。儘管我們並無法定責任為派遣勞工的社會保險作出供款，但如果就業機構沒有為其社會保險作出供款，我們或須就派遣勞工提出的申訴承擔連帶責任。然而，在該等情況下，我們有權要求就業機構作出彌償。

我們的僱員並無通過任何工會或集體談判協議商討彼等的聘用條款。我們認為，我們與僱員擁有良好的工作關係。於往績記錄期直至最後實際可行日期，我們並無發生任何對我們的營運造成或可能造成重大不利影響的勞資糾紛。

業 務

福利供款

根據相關中國法律及法規的規定，我們為中國僱員的利益向強制性社會保障基金(包括養老保險、醫療保險、失業保險、工傷保險、生育保險)及住房公積金作出供款。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們對該等社會保險基金作出的供款總額分別約為人民幣21.5百萬元、人民幣21.7百萬元及人民幣19.1百萬元。於二零一三年、二零一四年及二零一五年，我們對住房公積金作出的供款總額分別為人民幣7.4百萬元、人民幣8.2百萬元及人民幣7.7百萬元。

競爭

由於本行業的新進入者需要強大的研發能力、品牌知名度、豐富的行業經驗、成熟的銷售及支援網絡以及充裕的資本資源，故在中國進入本行業的門檻較高。由於轉型為新的訂製及綜合解決方案供應商涉及的成本較高，故往績記錄及與主要廣播電視台的現有關係具有重要作用。當我們競投現有客戶的解決方案項目時，僅有少數競爭對手。相反，當我們競投與現時並無緊密關係的廣播電視台的數字化或融合項目時，我們通常會面臨更激烈的競爭，而與該等廣播電視台關係更加緊密的競爭對手可能會擁有競爭優勢。

中國的電視廣播後期製作行業分散於少數大型國內公司、眾多小型國內公司及多間跨國公司。國內公司主導後期製作解決方案、服務及產品市場。跨國公司主要集中於提供若干關鍵產品，通常構成與該等跨國公司合作的國內公司所提供集成解決方案的一部分。我們從以下幾個方面進行競爭：

- 品牌及市場聲譽；
- 所提供產品及解決方案的完整性以及系統穩定性；
- 往績記錄及與電視台的關係；
- 高效的客戶服務及技術支援；
- 研發能力；及
- 定價。

業 務

根據Frost & Sullivan報告，我們主要的國內競爭對手包括索尼集團的一家附屬公司成都索貝數碼科技股份有限公司（「索貝」）及北京中科大洋科技發展股份有限公司（「大洋」），我們在國內多個業務線及行業分部與彼等競爭。根據同一資料來源，我們的其他競爭對手包括世紀睿科控股有限公司、北京捷成世紀科技股份有限公司、北京藍美視訊科技有限公司、深圳迪樂普數碼科技有限公司及北京東方艾迪普科技發展有限公司，我們與彼等在提供若干類型的產品及服務方面存在競爭。我們的部分競爭對手於若干市場分部具有競爭優勢。然而，並無單一市場參與者主導整個數字視頻技術及服務市場或任何主要解決方案分部。根據Frost & Sullivan報告，按二零一四年收益計，我們、大洋及索貝合共佔中國電視廣播後期製作市場的21.7%。有關詳情，請參閱「行業概覽」。

獎項及認可

我們的行業領先地位及強大的品牌知名度可從多個行業協會、政府機構及使用我們產品及服務的公眾給予我們的多個獎項得到證明。下表載列我們作為數字視頻技術及服務供應商所獲得的若干獎項：

年份	獎項／認可	頒授機構	項目／產品
二零一五年	中國電影電視技術學會 科學技術獎（一等獎）	中國電影電視技術學會	基於媒體大數據的智能服務 平台
二零一四年	北京市科學技術獎	北京市人民政府	新一代高清非線性編輯系統 的關鍵技術研發和產業化

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

年份	獎項／認可	頒授機構	項目／產品
二零一三年	國家廣播電影電視總局 二零一二年度科技創新獎	國家廣電總局	山東廣播電視台高清後期製作合成綜合網
	國家地方聯合工程實驗室	發改委	三網融合數字視頻技術
	國家認定企業技術中心	發改委、中華人民共和國科技部（「科技部」）、中華人民共和國財政部、中華人民共和國海關總署及國家稅務總局	不適用
二零一二年	國家廣播電影電視總局 二零一一年度科技創新獎	國家廣電總局	新一代電視台網絡化製播系統
	北京市科學技術獎	北京市人民政府	高標清三維圖文在線包裝系統 高清虛擬演播室系統的關鍵技術研究與應用

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

年份	獎項／認可	頒授機構	項目／產品
	國家重點新產品證書	科技部、環境保護部、 商務部及國家質檢總局	高清新聞製播共享發佈系統
	國際科學技術進步獎 一等獎	中華人民共和國國務院	新一代電視台網絡化製播系統及重大應用
二零一一年	國家廣播電影電視總局 2010年度科技創新獎	國家廣電總局	中國2010年上海世博會 國際廣播電視中心系統
	北京市科學技術獎 (三等獎)	北京市人民政府	第24屆大冬會高清國際 廣播電視中心 (IBC) 賽事 信息共享系統
	BIRTV展覽會傑出產品獎	BIRTV2011組織委員會及 中央電視台《現代電視技 術》雜誌	新奧特敦煌DX5視覺 效果合成系統
二零一零年	BIRTV應用項目獎 BIRTV展覽會傑出產品獎	BIRTV2010組織委員會及 中央電視台《現代電視技 術》雜誌	江蘇有線內容集成平臺項目 MARIANA.VG虛擬圖文 包裝系統

本文件為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽資料時須一併細閱本文件封面「警告」一節。

業 務

年份	獎項／認可	頒授機構	項目／產品
二零零九年	國家廣播電影電視總局 2009年度科技創新獎	國家廣電總局	第十一屆全國運動會國際廣播電視中心(IBC)高標清賽事信息處理共享服務系統 第24屆世界大學生冬季運動會國際廣播電視中心全高清信息共享系統
二零零八年	國家廣播電影電視總局 2008年度科技創新獎	國家廣電總局	北京2008年奧運會現場中文信息顯示系統
	BIRTV展覽會傑出產品獎	BIRTV2008組織委員會及中央電視台《現代電視技術》雜誌	MARIANA.5D在線圖文包裝系統

質量控制

作為一名集成數字視頻技術解決方案及服務供應商，我們重視客戶的滿意度，並將產品質量視為我們業務的關鍵部分。基於GB/T 19001-2008／ISO 9001:2008標準，我們於二零一零年出版質量管理手冊，當中列明我們解決方案及產品開發過程中每個階段的質量控制程序，且我們成立由高級管理人員組成的專責質量管理委員會以執行該等程序。我們的程序亦訂明了不同部門及人員的責任，並規定將予採取的措施。

開發一種新產品前，我們對該產品的設計及潛在客戶的需求進行策略審核。我們的研發及技術支援團隊亦須仔細評估產品的設計及原型，並測試任何潛在瑕疵及缺陷。就我們自第三方供應商採購的硬件零部件及內部開發的軟件程式，我們在向客戶營銷前進行定期

業 務

測試及質量檢查並篩查任何瑕疵。向客戶交付解決方案及產品後，我們通常進行日常測試及實時監控及收集客戶反饋。我們在評估報告內編入有關反饋，以進一步改善我們的產品設計及質量。

由於我們的質量管理措施，我們已就產品(包括視頻剪輯系統及圖像創作系統)的設計、開發、安裝及服務取得及保持GB/T 19001-2008/ISO 9001:2008認證。有關認證說明我們的質量控制管理系統符合國際標準。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無收到任何重大投訴，且我們的產品並無遭遇任何有關產品責任的重大申索、訴訟或調查。

風險管理

我們已實施多項風險管理政策及措施，以識別、評估及管理我們的業務營運所產生的風險。有關管理層所識別的風險類別、內部及外部報告機制、補救措施及應急管理的詳情已編入我們的政策。有關管理層識別的主要風險詳情，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險」。

此外，我們面對多種金融風險，包括我們於日常業務過程中產生的利率、價格、信用及流動資金風險。有關該等市場風險的討論，請參閱「財務資料－有關市場風險的定性及定量披露」。

為於[編纂]後監察我們持續實施風險管理政策及企業管治措施的情況，我們已採納或將採納(其中包括)以下風險管理及內部控制措施：

- 成立負責監督我們的財務記錄、內部控制程序及風險管理系統的審核委員會。有關該等委員會成員的資格及經驗以及審核委員會責任的詳細說明，請參閱「董事及高級管理層－董事委員會－審核委員會」；
- 委任崔大偉先生為首席財務官，郭朗華先生為合規主管，錢禕玥先生及區偉強先生為聯席公司秘書，以確保我們的業務營運符合相關法律及法規。有關彼等的履歷詳情，請參閱「董事及高級管理層」；
- 於[編纂]後委任瑞東金融市場有限公司為我們的合規顧問，向我們提供有關遵守[編纂]的意見；及

業 務

- 委聘外部法律顧問向我們提供有關遵守[編纂]的意見，並確保我們遵守相關監管規定及適用法律(如有必要)。

最後，我們已採納或將於[編纂]前採納多項反貪腐及反欺詐行為的內部規例，包括針對收受賄賂及回扣以及不當使用公司資產的措施。實施該等規例的主要措施及程序包括：

- 授權我們的審核部負責日常執行我們的反貪腐及反欺詐措施，包括處理投訴、確保告發人受到保護及進行內部調查；
- 定期向高級管理層及僱員提供遵守反貪腐規定的培訓，以提高彼等對適用法律及法規的認識及遵守該等法律及法規，並於員工手冊載入有關政策及明確表示禁止違規行為；及
- 就任何已發現的貪腐或欺詐行為採取補救措施，對已發現的貪腐或欺詐行為作出評核，並建議及制訂預防措施，以避免日後違規。

董事及獨家保薦人認為，有關監控及措施乃足夠及有效，可避免發生貪腐、賄賂或僱員的其他不當行為。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無涉及任何與金錢及非金錢賄賂行為有關的申索或指控的政府調查或訴訟。

物業

我們的總部目前設於北京，且我們幾乎所有業務均在北京新奧特科技大廈進行。我們已就總部向信心控股租賃總樓面面積約10,042平方米的辦公室樓面，租約自二零一五年六月一日起為期一年。我們亦就中國其他城市的服務及支援中心向獨立第三方租賃19項總建築面積約2,315平方米的辦公室物業。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。

由於截至最後實際可行日期我們並無單一物業的賬面值佔我們資產總值的15%或以上，我們依據香港法例第32L章《公司(豁免公司及文件遵從條文)公告》第6(2)條的豁免規定，並無就我們的物業權益編製估值報告。

業 務

保險

就我們的資產及物業而言，我們會就所擁有的物業及汽車以及向客戶交付設備的途中在運貨品購買財產保險。我們並無購買產品責任險，原因是中國法律並無此項規定，且我們於往績記錄期內並無面臨任何重大產品責任申索或就產品保修產生任何重大成本。此外，我們根據相關中國法律及法規為我們在中國的僱員參加強制性社會保險供款計劃。

我們亦為董事及高級職員購買責任保險。董事認為，我們的保險覆蓋範圍符合行業慣例。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無收到任何針對我們的重大保險申索。

健康、工作安全及環境事宜

在社會責任方面，特別是健康、工作安全及社會保險，我們已根據適用的中國法律及法規與僱員訂立僱傭合同。我們根據相關中國法律及法規為我們的中國全職僱員購買社會福利保險，包括養老保險、醫療保險、人身傷害保險、失業保險及生育保險。

我們須遵守勞動、安全及工傷事故方面的中國法律及法規。我們已制定安全政策並在項目工作實施前向員工提供培訓。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遭遇任何重大安全事故，並無接獲人身或財產損失的申索，亦無因安全事故向僱員支付人身或財產損失賠償。

我們相信，我們經營所處的電視廣播後期制作行業並非環境污染的主要來源，我們的營運對環境影響甚微。於往績記錄期，我們並無面臨任何重大環境申索、訴訟、處罰或紀律處分。

法律訴訟及合規

我們可能不時面臨與經營業務有關的法律或行政訴訟。我們亦可能啟動法律程序以保護我們的合同及財產權利。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何重大訴訟或仲裁，董事亦不知悉有任何未決或聲稱可能由我們或針對我們提出的任何訴訟或仲裁，而可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

業 務

牌照及許可證

據我們的中國法律顧問金杜律師事務所確認，除下文「一過往不合規事件」另有披露者外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們已取得適當監管部門就本文件所披露我們在中國經營業務所必需的全部牌照、批文及許可證，且在所有重大方面已遵守適用於我們業務及營運的中國法律及法規。相關法律及法規的詳情請參閱「法規」。我們並無因違反中國法律及法規而遭國家或地方部門嚴懲。

過往不合規事件

未登記租約

過往不合規事件的詳情

於往績記錄期，我們未能就若干用作辦公室的物業以租戶身份訂立的24份租賃協議進行登記。我們已向租賃物業的業主尋求協助，登記已簽立的租賃協議。為租賃協議辦理登記，業主須向有關部門提交若干文件，包括業主的身份證明文件，因此辦理登記須得到業主的合作，而非我們所能控制。據我們的中國法律顧問金杜律師事務所告知，租賃協議尚未登記不會影響其效力及可執行性。然而，相關政府機關可能會責令我們限期改正不合規行為，如未能於限期內改正，則我們會就每份未登記的租賃協議被處以最高人民幣10,000元的罰金。有關上述物業業權瑕疵涉及的風險，請參閱「風險因素－與我們的業務及行業有關的風險－我們或會因未進行租賃登記而遭處以罰金」。截至最後實際可行日期，我們並無因未登記租賃協議而收到任何整改通知或被處以任何罰金。董事認為，該等不合規事件不會對我們的業務經營及財務狀況造成任何重大影響。因此，我們並無在財務報表中就此計提任何撥備。

確保持續合規的內部控制措施

為確保持續遵守與登記已簽立租賃協議（我們作為租戶）有關的中國法律及法規，我們將繼續尋求租賃物業的業主合作，向相關中國政府部門登記已簽立的租賃協議。我們已制定內部程序，確保及時登記租賃物業。本公司及附屬公司將備存一份有關租賃物業詳細資料的清單，包括租約的登記狀況。我們認為我們已採取充足及有效的內部措施。然而，由於我們對業主並無控制權，故無法保證我們的業主是否及何時會登記租約。

董事認為，上述本集團的過往不合規事件，構成對本集團整體不會造成任何重大不利影響的非重大不合規事件。