

概覽

我們是一家中國領先的多元化文化藝術企業。通過對旗下三個業務板塊：藝術品經營與拍賣板塊、演出與劇院管理板塊和影院投資管理板塊的經營，我們在中國文化藝術行業建立了領先的市場地位，鑄就了卓越的品牌和出色的競爭力。根據雅昌數據顯示，於2010年、2011年、2012年和截至2013年6月30日止六個月，按藝術品拍賣成交總額計，我們是中國（包括香港）最大的藝術品拍賣行。截至2013年10月31日，以經營劇院數量計，我們是中國規模最大的劇院管理公司之一。自2008年起，我們連續五屆入選由《光明日報》和《經濟日報》聯合評選的「中國文化企業30強」。此外，我們還被國家文化部列為2011年度「十大最具影響力國家文化產業示範基地」之一。

在往績記錄期間，我們主要從事下述三個業務板塊：

- **藝術品經營與拍賣板塊。**我們開發了一個涵蓋拍賣、藝術品經營和藝術品投資顧問和其他服務的一體化平台，我們通過該平台向不同客戶群體提供全面的服務，覆蓋了藝術品產業價值鏈上的各個關鍵環節，包括鑒定、評估、拍賣、銷售、投資和融資。在拍賣業務方面，我們作為中介接收客戶委託給我們的藝術品，同時通過專業的營銷技巧刺激市場需求，經由藝術品拍賣或場外交易撮合賣方（或委託方）與買方（或競標人）成交。在藝術品業務方面，我們通過藝術品拍賣或私下洽購的方式購買我們認為價值被低估或具有升值潛力的藝術品，並在適當的時候轉售獲利。在藝術品投資顧問和其他業務方面，我們作為投資顧問，就藝術品的鑒定、評估、購買和銷售提供諮詢服務，主要是為有藝術品投資或融資需求的金融機構、企業和個人服務。
- **演出與劇院管理板塊。**我們提供涵蓋劇院管理和運營各個主要環節的全面服務，包括劇院的日常管理、演出安排、劇院租賃和劇院建設工程諮詢服務等。我們的收入主要來自通過安排和組織各類演出取得的劇院票房收入、劇院業主支付的劇院管理費及向租用劇院舉辦各類活動或表演的第三方收取租金。截至2013年10月31日，我們在中國的29座城市管理31家擁有超過1,000個座位的高端劇院。

- **影院投資管理板塊。**於往績記錄期間，我們投資、開發及經營影院，並主要通過取得保利萬和電影院線電影拷貝進行放映。於往績記錄期間，我們的收入主要來自自營影院的影院票房收入和加盟影院的院線收入。截至2013年10月31日，我們經營管理17家自營影院，位於中國九個城市，包括三家尚未正式營業的影院，且我們已就中國各地的其他25間影院簽訂租賃協議或諒解備忘錄。2013年6月，由於國家對外商投資中國電影院線公司實施監管限制，我們向我們的控股股東出售及轉讓我們持有的保利萬和電影院線的51%股權。出售之後，我們不再從事影院院線業務。有關詳情，請參閱「我們的歷史及重組」、「與控股股東的關係」及「關連交易」三節。

通過多年的努力，我們成功地建立了一個橫跨中國，遍及全球的業務網絡，使我們能夠把豐富的文化、藝術作品和服務以較低的成本及時地傳送給不同收入階層的客戶。這使我們能夠降低經營單一業務板塊的風險和保持可持續增長。憑藉我們對當地市場和規模效應的透徹了解及在管理不同業務板塊方面豐富的管理經驗，我們相信我們定能從中國文化藝術產業的快速增長中獲利。

截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度及截至2013年10月31日止十個月，我們的收入分別約為人民幣1,216.1百萬元、人民幣1,758.2百萬元、人民幣1,649.9百萬元及人民幣1,455.6百萬元。截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度及截至2013年10月31日止十個月，我們的淨利潤分別約為人民幣371.6百萬元、人民幣583.1百萬元、人民幣386.3百萬元及人民幣308.2百萬元。

競爭優勢

我們是一家中國領先的多元化文化藝術企業，具備卓越品牌和競爭力。

我們是一家中國領先的多元化文化藝術企業。憑藉我們的堅定承諾和豐富的文化藝術產業經驗，我們在中國的各個文化藝術產業領域，包括藝術品經營與拍賣、演出與劇院管理板塊及影院投資管理等，均確立了領先的市場地位，鑄就了卓越的品牌，並具備強大的競爭力。我們在該等領域的領先市場地位充分體現在：

- 根據雅昌數據顯示，於2010年、2011年、2012年及截至2013年6月30日止六個月，以藝術品拍賣會成交額計，我們是中國（包括香港）最大的藝術品拍賣公司。截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度及截至2013年

10月31日止十個月，我們在中國（包括香港）舉辦的所有藝術品拍賣會的成交總金額分別達人民幣9,035.9百萬元、人民幣12,102.1百萬元、人民幣6,495.5百萬元和人民幣5,044.0百萬元。

- 截至2013年10月31日，按經營的劇院數量計，我們是中國最大的劇院管理公司之一。截至2013年10月31日，我們在中國的29座城市管理31家擁有超過1,000個座位的高端劇院。我們致力為高端市場服務並已成功把品牌定位為中國多類型高端演出的提供商。
- 我們依托中國電影產業的快速增長，以及憑藉我們在中國特定地區市場已確立的領先地位，積極拓展我們的院線網絡。截至2013年10月31日，我們在中國9個城市運營着17家自營影院，另有三家影院尚未正式營業，且我們已就中國各地的其他25家影院簽訂了租賃協議或諒解備忘錄。
- 自2008年起，我們連續五次入選由《光明日報》和《經濟日報》聯合主辦的「中國文化企業30強」。此外，我們還被文化部列為2011年度「十大最具影響力國家文化產業示範基地」之一。

我們的控股股東保利集團是國資委直接管轄的，中國大型中央企業之一。我們相信，保利集團的優質品牌及其跨產業運營的輝煌業績，增強了我們於中國文化藝術產業的競爭優勢，提升了我們品牌在客戶心中的美譽，反映在以下方面：

- 在藝術品經營與拍賣板塊下，我們通過在藝術品的採購、鑒定、營銷、拍賣及銷售方面提供專業、高效的服務，創立了一個知名品牌。憑藉我們的品牌聲譽，我們有能力提高徵集藝術品的數量和質量、吸引更多的客戶參加我們的拍賣活動，並且能把握藝術品投資和融資顧問服務的更多機遇。
- 在演出與劇院管理板塊下，我們在中國的優良品牌聲譽主要建立在我們為眾多高端劇院成功提供專業和標準化管理服務的優良記錄、我們提供多類型高端演出的能力，以及我們與中國劇院業主，其中大部分為中國當地政府機關，之間的長期良好合作關係之上。憑藉我們優良的品牌聲譽，我們迅速擴大了在那些對我們的業務具有重要戰略意義的城市的業務，還能夠吸引國內外知名度很高的演出團體或者演出代理人公司前來和我們洽談於中國演出的合作事宜。

- 在影院投資管理板塊下，我們的品牌聲譽有助於我們與知名業主及地產開發商合作，以優惠的條件發展新影院。

我們佔據有利地位，可從中國文化藝術產業的快速增長機遇中受益。

我們在中國文化藝術產業精耕細作超過十年，對行業趨勢有深入了解、對當地市場和經濟規模具有卓越的洞察力及擁有豐富的管理經驗。因此，我們相信我們佔據有利地位，能從中國文化藝術產業的快速增長機遇中受益。

中國政府機構高度重視促進文化藝術產業的持續發展，出台了一系列法律法規，例如2009年9月國務院公佈的《文化產業振興規劃》（「振興規劃」）。2011年10月，中國政府機構制定了發展中國文化產業的國家戰略。2012年2月，文化部出台《文化部「十二五」時期文化產業倍增計劃》（「倍增計劃」），根據該計劃，中國政府機構計劃於2010年至2015年間將文化產業增加值翻一番，年平均增長速度達20%。中國中央政府在文化藝術產業方面的總投資從2008年的人民幣24,804百萬元增加到2011年的人民幣39,262百萬元，年複合增長率為16.5%。請參閱「行業概覽」一節。

以成交數量和市場影響力計，尤其是中國藝術品類別，中國已成為全球文化藝術市場一個越來越重要的組成部分。根據Artprice.com及雅昌數據顯示，中國（包括香港）佔2012年全球藝術品拍賣總成交額約41.0%，使該地區自2010年以來連續三年成為世界上最大的高雅藝術品拍賣市場。北京和香港是中國藝術品拍賣行業的兩大核心城市。我們相信，憑藉我們於中國文化藝術產業的豐富經驗、對中國客戶的多樣化的要求和喜好的深刻理解以及與中國政府部門的長期合作關係，我們具備有利條件，能進一步增強我們較其他競爭對手優勝的獨特優勢。

我們在中國的成功為我們把握快速增長的中國文化藝術品行業所帶來的機會和進一步開發海外市場，包括香港，奠定了堅實的基礎。我們利用在中國，特別是在北京的領先競爭優勢、堅實的客戶基礎和豐富經驗，於2012年10月成立了保利香港拍賣，成功地在香港舉辦了2012年秋季拍賣會、2013年春季拍賣會及2013年秋季拍賣會以及其他精品拍賣會，逐步建立了我們在香港藝術品市場的品牌。

在藝術品經營與拍賣板塊建立起了整合並具備協同效應的業務模式。

在藝術品經營與拍賣板塊下，我們已建成一個整合的平台，我們通過該平台向不同客戶群體提供全面的服務，覆蓋藝術品產業價值鏈上的各個關鍵環節。對於拍賣業務，我們作為代理接收客戶委託給我們的藝術品，同時通過專業的營銷技巧刺激市場需求，主要通過拍賣會撮合買賣雙方成交。在藝術品經營業務方面，我們通過藝術品拍賣或私下洽購的方式購買我們認為價值被低估或具有升值潛力的藝術品，並在適當的時候轉售獲利。在藝術品投資顧問和其他業務方面，我們作為投資顧問，就藝術品的鑒定、評估、購買和銷售提供諮詢服務。詳情請參閱「我們的業務－藝術品經營與拍賣」一節。

我們對藝術品產業的價值鏈營運的能力對我們的高品質服務、我們的高端品牌及我們在藝術品經營和拍賣板塊中的持續成功至關重要，而我們亦能得益於我們的整合業務模式帶來的協同效應：

- 經過多年經營，我們已建立起了一支由專家組成的藝術品鑒定、估價、營銷、拍賣和銷售團隊。我們依賴專家的專業技能和知識，尤其是依賴我們藝術品投資委員會海內外專家的專業知識、經驗及網絡來管理我們此板塊下的全部三項業務，專家就藝術品的真偽和價值提供專業意見，協助本公司管理層把握市場發展趨勢，並幫助我們開拓和維護優質客戶。
- 通過在拍賣業務上所取得的成功，我們建立起了優質的品牌、堅實廣泛的客戶基礎和藝術品徵集和營銷的全球性業務網絡。因此，在為藝術品拍賣採購藝術品的過程中，我們能夠搶先發現並鑒定我們認為價值被市場低估或具有增值潛力的藝術品。因此，我們具備有利條件，可作為主體購買這些藝術品，或協助我們的客戶作投資或融資決定。我們的拍賣業務還提供了一個方便有效的藝術品銷售渠道，這有助於增強我們或相關客戶所管理的藝術品存貨的流動性。
- 通過從事拍賣業務與藝術品經營業務，我們積累了大量的經驗和專業知識，為提供藝術品投資顧問服務給予支持。因此，我們相信我們具備有利條件及時洞察我們廣大不同客戶群在藝術品投資或融資方面的需要。另一方面，當我們提供藝術品投資顧問服務時，相關信託計劃的受託人或交易

對手更有可能委託我們在拍賣會上或通過私下洽購的方式出售藝術品。此外，我們相信藝術品投資顧問和其他業務也有助於我們培育公眾對藝術品的潛在需求，從而確保我們業務的可持續發展。

我們擁有廣大的國內業務網絡且與全球市場連繫，能夠發揮規模效應優勢。

我們相信，我們的成功很大程度上取決於我們是否有能力為客戶提供量身定製的文化和藝術產品以及切合他們需要的服務，而這一能力又取決於我們業務網絡的深度和廣度。通過多年的努力，我們已成功建立起遍佈中國的廣泛業務網絡以及海外業務，這使我們能夠以較低成本向不同的收入群體及時地提供種類豐富的文化和藝術產品和服務。我們相信，我們業務的規模效應使得我們能夠抬高行業准入壁壘，並提升我們的競爭力。

- 我們相信，我們覆蓋全球的廣泛的業務網絡，連同我們雄厚的資金實力和專業的營銷技巧以及優質服務，可幫助我們成功地徵集到充足的高價值藝術品用於拍賣，從而吸引大量的潛在買家參與競標活動以及保證拍賣會的成功舉行。我們已與高端客戶發展並保持着密切的合作關係，特別是國內外的知名的收藏家或家族，他們通常具有良好口碑和交易記錄且擁有大量的高價值的藝術品。我們相信，我們與這些客戶的密切關係有助於提高我們拍賣的公眾興趣和信心。此外，我們不時在中國及海外舉辦營銷活動和客戶見面會，包括在我們附屬公司及代表辦事處所在地區，如香港、美國、日本、台灣及其他我們能夠接觸高價值客戶及藝術品的地區（如澳門、德國以及歐洲及東南亞其他國家）。我們在全球市場提升徵集藝術品能力的同時，我們自2012年秋季開始通過保利香港拍賣在香港開展藝術品拍賣活動。
- 在演出與劇院管理板塊的管理上，我們策略性地選擇那些位於人均GDP較高的城市或由具備財政實力的當地政府機構（該等被認為是國家文化體制改革的試點城市）所管理的劇院。截至2013年10月31日，我們在中國的29座城市管理31家擁有超過1,000個座位的高端劇院。我們的劇院網絡的戰略性佈局使我們能夠以較低成本在短時間內安排表演團體和經理人公司為廣大地域的觀眾演出節目，有利於我們安排日程表，使回報最大化和市場影響力得到提升。我們的院線網絡也吸引了國際和國內的優秀表演團體和代理公司與我們商談合作機會，這又提高了我們的市場影響力和定價能力。

- 在影院投資管理板塊的管理上，我們致力於擴展我們的院線網絡，以維持我們與現有業主的良好關係。截至2013年10月31日，我們擁有17家自營影院（其中三家尚未正式營業）以及就中國各地的其他25家影院簽訂租賃協議或諒解備忘錄。我們以統一標準管理影院，以提高服務質量、品牌知名度和盈利能力。例如，我們每家影院在獲得、放映及宣傳推廣影片時均採用相似的安排，裝飾格調統一。此外，在可行情況下，我們會對各影院的後勤、管理、人力資源和市場營銷進行總體規劃。因此，我們能夠以具有成本效益的方式經營影院，同時從規模效益中獲益。

我們針對龐大的高端客戶群提供多元化服務，並維持與我們主要客戶的長期合作關係。

我們為龐大的高端客戶群提供服務。我們相信，能夠與客戶保持長期及穩定的合作關係是我們成功的關鍵因素之一。

- 在藝術品經營與拍賣板塊下，我們的客戶包括個人和機構，如藝術品收藏家、企業、藝術品經銷商和博物館。我們專注於與客戶建立長期合作關係，我們根據客戶具體要求來設計我們的服務組合。我們致力不斷提高我們的客戶服務質量，以發展和保持我們與現有客戶的關係－特別是高價值客戶。例如，我們建立了一個IT系統，使買家能夠追蹤他們購得的藝術品的儲存和運輸狀態。該系統亦可讓委託方查看買家的付款狀況。我們使用電子媒體平台，已建立並持續升級北京保利拍賣和保利香港拍賣的官網。我們亦已經開發出針對iPhone、iPad和Android手機等便攜設備的應用，以使我們的潛在客戶能夠方便地查看拍賣品圖錄和實時了解拍賣情況。我們還利用微信和微博等社交平台來宣傳我們的發展和營運。我們通過與淘寶的合作，展開了網上拍賣的試驗計劃，由淘寶提供網上拍賣平台的技術支援及參與網上營銷活動，並與另一家拍賣服務供應商合作，該供應商負責上載拍賣藝術品到互聯網、管理網上拍賣程序及提供售後服務。我們採購藝術品供網上拍賣之用。根據相關安排，我們收取約5%的拍賣成交總額。我們分別在2013年5月和6月舉行了兩場中國藝術品的網上拍賣，拍賣總成交額約人民幣15.0百萬元。截至2013年10月31日止十個月，我們並無就該兩場拍賣確認任何收入。

- 在演出與劇院管理板塊下，我們與許多劇院業主成功建立並保持着長期合作關係，其中大部分為當地政府部門。截至2013年10月31日，我們在中國的29座城市管理31家擁有超過1,000個座位的高端劇院，且我們還有四家劇院正在建設中，並已與有關業主簽訂了劇院管理協議。憑藉我們良好的往績記錄，我們不時能獲得當地政府機構邀請作為顧問參與劇院建設，並在建成後繼續為該劇院提供管理服務。截至2013年10月31日，在我們已簽訂了劇院管理協議的所有35家劇院中，26家曾經使用我們的劇院建設工程諮詢服務。截至2013年10月31日，我們正在向29家劇院提供劇院建設工程諮詢服務。我們相信我們在續簽現有劇院管理協議和拓展新業務機遇方面佔據有利優勢。
- 在影院投資管理板塊下，我們致力於通過不斷升級和改良放映技術、提供獨特的觀賞體驗，使我們能在其他競爭者當中脫穎而出。截至2013年10月31日，我們在9座城市擁有17家自營影院，總共擁有122塊銀幕，包括82塊3D銀幕和5塊Poly-Max銀幕。特別是，我們在北京擁有的六家自營影院建立了同城會員制度，我們相信這有助於提高客戶的忠誠度。為抓住觀眾對大銀幕和3D影片日益增長的需求，我們自主研發了Poly-Max電影放映設備及技術。詳情請參閱「— 影院投資管理板塊 — Poly-Max」一節。

我們的多元業務為我們帶來了多種收入來源，有效降低業務板塊單一所帶來的風險。

我們運營三大業務板塊，即藝術品經營與拍賣板塊、演出與劇院管理板塊及影院投資管理板塊，通過這三大業務板塊向不同收入階層提供種類豐富的文化產品和服務。因此，我們能夠有效降低業務板塊單一帶來的風險。

- 在管理藝術品經營與拍賣板塊的過程中，我們通過開展拍賣、藝術品經營和藝術品投資顧問服務及其他服務，帶來了多種收入來源，同時也提高了我們抵禦經濟下降週期和藝術品價格波動風險的能力。例如，不利的經濟狀況或政局動蕩可能會對藝術品市場需求造成不利影響，進而可能減少藝術品投資活動和其市場價格。因此，我們的拍賣佣金收入以及投資顧問費用也會減少。但是，我們卻有機會在此期間以較低的價格買入我們認為價值被低估的藝術品，從而在將來獲得更大利潤。當市場對藝術品需求強勁時，我們可從拍賣業務獲取較高佣金收入和較高諮詢收入，即使這時我們有較少機會採購我們認為被低估價值的藝術品。

- 在演出與劇院管理板塊的管理上，我們力爭通過與當地政府部門合作來擴大我們的劇院網絡，藉以增加我們的劇院管理費。由於劇院管理費的總額已於劇院管理協議中預先釐定，因此該費用收入相對穩定。這一板塊穩定的收入和現金流來源可為我們發展藝術品經營與拍賣板塊以及影院投資管理板塊等具備高速增長潛力但不時需要大量資本投入的業務提供有力的支持。
- 此外，在不利的經濟環境下，票價相對較低的電影和一般性劇院演出可緩解負面經濟影響。因為在此期間公眾偏向減少在昂貴的奢侈品如藝術品和票價較高的劇場演出等方面的開支，而將更多的預算花費在可負擔的娛樂消費方面，因此在不利的經濟環境下影院和劇院票房收入亦可以增加。

我們擁有經驗豐富且具有遠見的管理團隊，同時得到專業而敬業的員工的支持。

我們相信，我們管理團隊的堅定信念和豐富經驗，對於我們至關重要。我們的董事與高級管理層於中國文化和藝術產業具有豐富的經驗，平均從業經驗超過10年。憑藉他們對中國文化藝術產業不同領域的透徹理解和豐富的實踐經驗，我們已經成功地取得了領先的市場地位。我們相信，我們管理層跨行業的經驗以及發展和增強不同板塊之間的協同效益的能力，提高了本集團的整體管理效率。例如，我們的行政總裁兼執行董事蔣迎春先生，於北京大學考古文博學院畢業後，先後在多個文化部門擔任多個專業職務，包括中國文物報社編輯、保利藝術博物館館長等。他獲得的教育和工作經驗扎實了其在藝術品方面的學術知識和使其能在相關藝術品經營業務方面獲得豐富的第一手經驗。加入本集團後，蔣先生先後擔任北京保利拍賣、保利藝術中心、保利影業等的董事長，覆蓋了我們業務的不同板塊。請參閱「董事、監事及高級管理層」一節。鑑於北京保利拍賣的成功運營，北京保利拍賣董事趙旭先生、總經理李達女士於2011年被「Art+Auction」雜誌評為「全球藝術影響力100人」第六名。

我們認為員工是我們最寶貴的資產，且高度重視我們的招聘和培訓計劃。我們於2013年10月31日擁有一個由72名內部和外部專家組成的藝術品投資委員會，其中52名為學術專家，另外20人為市場專家。該等專家分為五個小組，即書畫、瓷器、青銅器、佛教藝術和工藝小組，就不同類別藝術品的真偽和估價鑒定提供專業建議。我們

還依靠由我們經驗豐富的銷售和營銷團隊來開發和維護客戶關係，並提供高效、專業的拍賣服務。在我們的演出與劇院管理板塊下，我們為員工提供有系統的在職培訓，以支持我們劇院網絡的發展。截至最後實際可行日期，我們擁有中國最大的劇院管理團隊之一。我們還擁有一支經驗豐富的電影放映、影院投資管理專家團隊。

我們有嚴格的風險管理和內部控制系統。

有效的風險管理和內部控制系統對我們業務的可持續發展至關重要。我們制定了完善的內部管理措施來監測、評估和管理我們在不同業務領域所面臨的市場及營運風險。例如，在藝術品經營與拍賣板塊下，我們要求僱員嚴格遵守內部控制程序及有關藝術品購買、鑒定、評估、存儲、拍賣及銷售的適用法律法規。我們的管理層嚴格依照（其中包括）我們的內外部專家的意見，並以此作為參考來確定拍賣業務有關的拍賣底價、藝術品經營業務有關的採購價格或藝術品投資顧問和其他業務有關的建議採購價格。因此，我們在藝術品鑒定和評估方面的較強能力已獲公認。由於我們通常是在拍賣會後結清拍賣款項，故我們在拍賣各個環節實行嚴格的制度來控制與結算有關的風險，特別是與買方拖欠付款有關的風險，例如，我們要求競標人在拍賣開始前簽訂競拍協議，根據協議，我們將收取競拍保證金並審核競標人的個人資料。競標人競得某件藝術品後，我們將與他或她在拍賣現場簽訂成交確認書，在協議中規定付款金額和付款時間。此外，我們已制定具體措施以降低與拍品保證金、預付拍品款和利益衝突有關的風險。有關詳情，請參閱「一 內部控制及風險管理」一節。

發展戰略

我們將繼續實現我們的「渠道+內容」的戰略。我們將繼續擴大我們的「渠道」資源，如拍賣、劇院和電院線網絡，同時，加強我們「內容」的製作能力，包括藝術品徵集、藝術品經營和原創劇目創作。「渠道+內容」的協同效應將有助我們鞏固和整合我們的內部資源，進一步提高我們的市場份額、品牌美譽度和我們經營的三項主業的盈利能力。

具體來說，我們擬採取以下策略來提高「保利文化」品牌的市場影響力和競爭力，並提高我們作為一個在中國擁有多元化業務的領先文化和藝術企業的地位。

通過加強海內外藝術品徵集渠道及與客戶關係，以保持我們在中國藝術品市場的領先地位。

我們計劃通過擴大我們在中國和海外徵集、拍賣和銷售藝術品的業務網絡、提高我們客戶質量和提供更好的客戶服務來加強我們的市場領導地位。我們計劃通過保利藝術中心開發一個在中國領先的連鎖畫廊，這樣我們就可以從事藝術品經紀業務、藝術品經營業務和衍生藝術品銷售，並從中獲得收入。尤其是，我們計劃主要通過在地區經濟發達及藝術品市場成熟的城市（如北京、瀋陽、上海、成都和廣州等）租賃合適的物業發展藝術畫廊。我們計劃利用這些藝術畫廊作為平台，以舉辦展覽展出我們根據藝術品經營業務購買的或通過藝術家經紀業務收購的藝術品，以使我們可以有效地提升我們日後銷售的相關藝術品的市場興趣。此外，我們還計劃設計、製作和推廣衍生藝術品，藉此對該等畫廊的管理以滿足中國不同客戶群體的需求。我們預期，截至2015年發展連鎖藝術畫廊的資本開支總額將約為人民幣40百萬元。亦請參閱「前瞻性陳述」和「風險因素－我們的發展策略可能並不會成功」一節。在海外市場，藝術畫廊通常是主要的交易平台，在那里物色優秀的藝術家並給予藝術畫廊經營者購買、推銷、展示和出售相關藝術品獲利的機會。我們相信這種商業模式在中國仍處於發展階段。憑藉我們在中國藝術市場的經驗、我們的網絡和品牌聲譽，我們相信我們具優良條件整合中國藝術家資源並從事藝術家經紀業務和衍生藝術品銷售業務。我們也相信，通過經營藝術畫廊，我們可以擴大我們的藝術品來源，並吸引更多潛在客戶參與我們的拍賣。此外，這還可以通過我們藝術品經營及藝術品投資顧問和其他業務幫助我們建立有潛質的藝術品資源，提供我們的採購或投資目標。

我們打算擴大在香港及其他主要海外市場徵集藝術品的業務網絡。憑藉我們對中國傳統文化的深刻了解，徵集大量優秀藝術品的能力以及具有藝術品鑒定、估價和營銷專業才能的專家團隊，我們致力於挖掘來自世界各地的優秀藝術品，並把具有創新潛質的年輕藝術家引入國際藝術品市場。為了進一步開發我們現有的客戶群，我們打算通過為我們的員工提供持續培訓和加大利用IT系統和其他數字媒體，投放資源改善客戶服務。

擴展劇院及院線網絡。

我們相信劇院網絡管理已經成為中國演出與劇院管理行業進一步發展和整合的主要趨勢。截至2013年10月31日，以經營的劇院數量計，我們是中國最大的劇院管理公司之一。我們通過與有關業主簽訂劇院管理協議獲得直接管理和經營劇院的自主權。通過我們的附屬公司對劇院的直接管理，我們可按統一的標準管理各類劇院、安排整

體演出日程和進行營銷活動，從而提升劇院間的協同效應。我們相信此綜合管理架構使我們較劇院聯盟和中國其他形式的劇院網絡更具競爭優勢，因為該等競爭對手透過合約安排在不同的劇院演出同一批節目，從而令日程安排、營銷活動及其他業務難以得到有效的整體安排。

為提升規模效應，我們的劇院網絡計劃在2014年至2015年間，每年增加三到五家新的劇院，以鞏固我們的市場領先地位。此外，我們打算進一步提高我們劇院網絡的盈利能力。例如，我們打算擴大影院售票系統的地理覆蓋範圍和滲透率，以及增加票務代理服務的收入；我們亦打算發展劇院設備租賃、廣告業務、展覽業務及物流服務，以滿足市場及廣大觀眾對地點優越的劇院的需求。

由於在中國影院屏幕數量的迅速增加，近年來影院之間的競爭愈演愈烈。我們打算通過擴展院線網絡，重點放在優質地段的高端影院，逐步擴大我們的市場份額。我們計劃在2015年底前在我們的院線網絡新增約30家新影院。此外，我們努力提高投資回報，力爭在特定的地理區域，包括京津地區、長江三角洲、珠江三角洲和成渝地區，建立市場領先地位。我們還計劃與保利房地產繼續探討合作機會，在由保利房地產開發的商業物業上開發及經營影院。通過上述措施，我們有意進一步提高「保利影業」品牌的市場聲譽。

增強我們開發文化產品的能力，提高先進技術的利用率，優化客戶服務。

在演出與劇院管理板塊下，我們努力提高製作原創劇目的能力。我們計劃把我們的原創劇目打造成優質品牌，以進一步擴大我們的演出資源和提升我們的盈利能力。憑藉我們在中國的院線網絡和我們與藝術表演密切相關的強勁品牌聲譽，我們打算與知名導演、演員和其他中國和海外藝術行業的人才合作，製作並演出一些優質的原創或經典節目。我們計劃在我們的劇院和海外市場上映我們自製的原創劇目和其他經典演出以提升我們的市場影響力。我們還打算當地尋求政府機構和私募基金的財務支持，以分攤原創劇目的製作成本。此外，我們計劃建立與國內外表演團體和經理人公司的戰略合作關係，以通過委託協議、合資或利潤分享安排來製作演出或安排演出，從而增強我們的盈利能力。此外，我們打算開拓表演與旅遊相結合的商機，從而產生協同效應和穩定的收入來源。

我們將繼續投資升級技術和提高管理效率，以便為客戶提供優質的服務。

- 在藝術品經營與拍賣板塊的管理上，我們致力於改善客戶體驗，並在以下幾個方面加大了投資：(i)升級保利拍賣的IT系統，使客戶能夠方便地查看交易記錄和狀態；(ii)利用互聯網，便攜式個人數字設備和其他新媒體，為客戶訪問我們的服務提供方便；(iii)在我們認為適當的時候組織網上拍賣及(iv)進一步升級藝術品和客戶數據庫，力爭成為專門提供中國藝術產業相關信息的重要平台。
- 在演出與劇院管理板塊的管理上，我們幫助業主建設配備了先進音效和照明技術的影院，以提升觀眾的體驗。我們打算進一步提高我們現有的專業團隊專門提供舞蹈設計、燈光和舞台音響服務的能力，使我們能夠向客戶提供「一站式」服務。
- 在影院投資管理業務板塊的管理上，我們認為放映技術是提高我們競爭力的關鍵。我們將計劃進一步投資於Poly-Max系統的升級和推廣，以吸引更多的觀眾以及增加影院票房收入，和通過許可第三方使用Poly-Max系統來獲得收入。
- 我們計劃繼續升級我們的信息管理系統，使我們可以為我們未來的連鎖藝術畫廊、劇院和影院創建一個集成平台，增強影院票房收入網絡。通過該平台，我們可以統一我們的業務流動、信息流動和資本流動的管理以及提高我們的整體管理效率。

收購與我們現有業務具備協同效應的資產或業務。

在重視內部增長的同時，我們打算在我們認為適當的時候收購與我們的現有業務可產生協同效應的目標資產或業務。就藝術品經營與拍賣板塊而言，為了提高我們在藝術品市場上的競爭力，我們可能會收購在徵集優秀藝術品方面具有較強能力或者擁有豐富藝術品收藏的藝術畫廊或機構藝術品經銷商。就演出與劇院管理板塊而言，我們可能會考慮收購具有豐富的表演資源或有渠道獲得此類資源的企業。對於影院投資管理板塊，我們可能會考慮收購處於優勢地段及具有較強盈利能力、與我們現有的影院能夠產生協同效應的影院。

確定收購目標時，我們會考慮到各種因素，包括收購目標的增長潛力、與我們現有業務之間的協同效應、我們的未來發展戰略和我們的財務及管理資源。我們相信，通過收購合適的目標，我們可以節省開發的時間和成本，並提升我們的競爭力。截至最後實際可行日期，我們並沒有確定任何收購行動，亦未曾就此簽訂任何具法律約束力的協議。

通過吸引、激勵和挽留高素質人才來增強競爭力。

我們在現有業務領域有效競爭及開拓新業務的能力取決於我們吸引、激勵和挽留合格員工的能力。我們力爭通過出色的人力資源管理，吸引業內最優秀的人才，並提供良好的職業發展機會，通過這樣的機會，他們可以進一步提高他們的技能。我們鼓勵多元的企業文化。通過內部不同部門和地區之間的交流計劃，我們打算為優秀員工提供職業發展機會，而我們將能借此擴大我們的業務網絡，並創建一個團結協作的，擁有領先行業經驗的工作環境。

尤其是，在藝術品經營及拍賣板塊下，我們極為重視保持和增加我們內部和外部藝術品專家的數量，我們為其投入大量資源，讓他們獲得必要的學術知識和實踐經驗。我們把我們的專家視為公司最寶貴的資產之一，並為我們的內部專家提供各種培訓機會，以提高他們的相關技能。我們還打算建立以績效為基礎的薪酬和獎勵制度，以激勵和挽留合格的員工。此外，我們還實施了以市場為導向的激勵機制，該機制使我們能夠根據員工的優點對他們進行獎勵，從而在員工和股東的利益之間建立起更緊密的聯繫。

業 務

我們的業務

我們主要經營三個業務板塊，即藝術品經營與拍賣板塊，演出與劇院管理板塊及影院投資管理板塊。下表所列為於所示期間我們業務板塊的收入、毛利和呈報分部利潤及毛利率和呈報分部毛利的具體情況。

	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(人民幣百萬元，百分比除外)						(未經審計)			
收入										
藝術品經營與拍賣	680.3	55.9	1,087.2	61.8	792.7	48.1	603.2	48.6	636.7	43.7
演出與劇院管理	390.0	32.1	486.4	27.7	607.6	36.8	452.6	36.5	580.5	39.9
影院投資管理 ⁽¹⁾	145.1	11.9	183.2	10.4	249.6	15.1	185.2	14.9	238.4	16.4
其他 ⁽²⁾	0.7	0.1	1.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
合計	1,216.1	100.0	1,758.2	100.0	1,649.9	100.0	1,241.0	100.0	1,455.6	100.0
毛利										
藝術品經營與拍賣	499.6	75.4	838.0	80.3	569.5	70.2	471.3	71.1	469.6	67.9
演出與劇院管理	134.0	20.3	167.6	16.1	203.8	25.1	167.1	25.2	198.4	28.7
影院投資管理 ⁽¹⁾	27.6	4.2	36.3	3.5	38.5	4.7	24.5	3.7	23.8	3.4
其他 ⁽²⁾	0.4	0.1	1.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	-	-
總計	661.6	100.0	1,043.3	100.0	811.8	100.0	662.9	100.0	691.8	100.0
呈報分部利潤										
藝術品經營與拍賣	445.8	89.5	759.8	93.9	469.0	87.0	391.5	85.8	359.7	79.1
演出與劇院管理	29.4	5.9	26.5	3.3	35.3	6.5	46.1	10.1	60.2	13.2
影院投資管理	23.1	4.6	22.5	2.8	34.9	6.5	18.5	4.1	34.6	7.7
總計⁽³⁾	498.3	100.0	808.8	100.0	539.2	100.0	456.1	100.0	454.5	100.0

	截至12月31日止年度			截至10月31日止十個月	
	2010年	2011年	2012年	2012年	2013年
	(未經審計)				
毛利率(%)					
藝術品經營與拍賣	73.4	77.1	71.8	78.1	73.8
演出與劇院管理	34.4	34.5	33.5	36.9	34.2
影院投資管理	19.0	19.8	15.4	13.2	10.0
合計	54.4	59.3	49.2	53.4	47.5
呈報分部毛利率(%)					
藝術品經營與拍賣	65.5	69.9	59.2	64.9	56.5
演出與劇院管理	7.5	5.4	5.8	10.2	10.4
影院投資管理	15.9	12.3	14.0	10.0	14.5
總計	41.0	46.0	32.7	36.8	31.2

附註：

- 於2013年6月前，我們擁有保利萬和電影院線51%的股權，我們通過它經營影院院線業務。根據院線協議，加盟影院應從總院線毛票房收入中扣除3.3%的稅和5%的電影專項資金徵費後，將一部分票房收入淨額分配予保利萬和院線。保利萬和院線再根據相關協議將該金額與影片製片商及分銷商之間進一步分配。我們於2013年6月出售了於保利萬和電影院線的全部股權。有關詳情請參閱「我們的歷史及重組」、「與控股股東的關係」和「關連交易」三節。
- 其他業務主要包括於往績記錄期間未分配至三個業務板塊的收入或利潤，其中包括我們的總部所產生的收入或利潤。
- 請參閱附錄一有關呈報分部收入及利潤分別與我們合併收入及合併除稅前利潤的對賬。

業 務

藝術品經營與拍賣板塊

我們通過此業務板塊下的三項主要業務，即拍賣業務、藝術品經營業務和藝術品投資顧問和其他業務，主要為不同的客戶群體提供全面的服務，覆蓋藝術品產業價值鏈上的各個重要環節，包括種類廣泛的藝術品的鑒定、估價、拍賣、銷售、投資和融資。此外，於往績記錄期間，我們的收入亦來自廣東保利拍賣的以下業務，包括：(i) 非藝術品財產，如房地產、設備及辦公設施，相關的拍賣服務及(ii)就客戶資產收購、出售、重組和其他交易提供的顧問服務。

下表所列為我們藝術品經營與拍賣板塊的收入情況。

	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月				
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年		
	金額	%	金額	%	金額	%	(未經審計)		金額	%	
(人民幣百萬元，百分比除外)											
收入											
拍賣 ⁽¹⁾	546.5	80.3	897.9	82.5	619.9	78.2	523.2	86.7	586.3	92.0	
藝術品經營.....	133.8	19.7	185.4	17.1	107.3	13.5	73.4	12.2	39.2	6.2	
藝術品投資顧問和 其他業務 ⁽²⁾	-	-	3.9	0.4	65.5	8.3	6.6	1.1	11.2	1.8	
總計.....	680.3	100.0	1,087.2	100.0	792.7	100.0	603.2	100.0	636.7	100.0	

附註：

- (1) 包括於往績記錄期間通過本公司的附屬公司廣東保利拍賣進行的非藝術品項目（如房地產、設備和辦公設施）的拍賣所獲得的佣金總額約人民幣10.9百萬元、人民幣3.8百萬元、人民幣3.0百萬元及人民幣4.9百萬元。
- (2) 於2012年，我們的附屬公司廣東保利拍賣就兩名獨立第三方客戶收購其他公司實體而向該兩名客戶提供顧問服務，並帶來收入人民幣56.4百萬元。廣東保利拍賣透過其全資附屬公司廣東保利資產管理有限公司提供上述服務。廣東保利資產管理有限公司持有在中國開展相關服務的有效批文及執照。廣東保利資產管理公司作為賣家及潛在買家的中介，促成銷售並於交易完成後收取中介費。概無賣家或買家持有任何藝術品或開展藝術品相關的業務。

請參閱「我們的競爭優勢－我們在藝術品經營及拍賣板塊建立了整合並具備協同效應的業務模式」一節。

拍賣業務

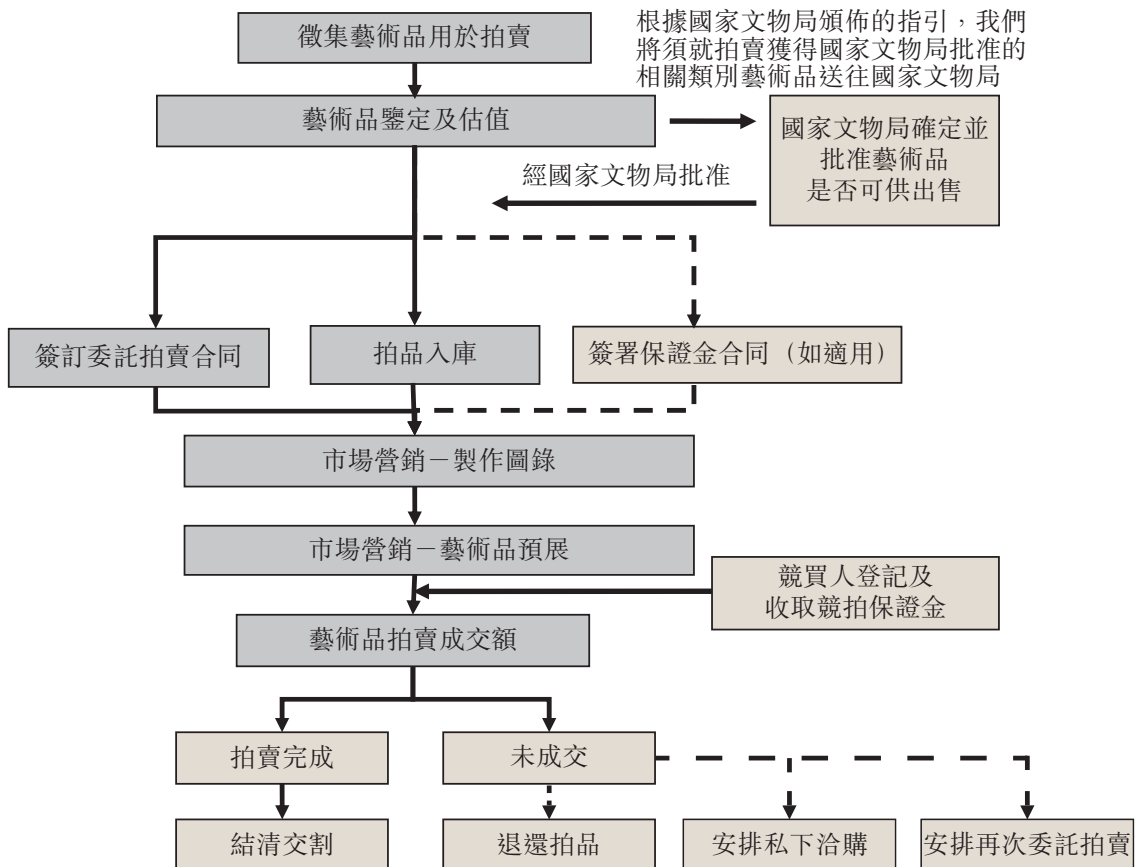
在拍賣業務的管理上，我們作為代理徵集和接受文物、繪畫、雕塑、珠寶和其他高級消費品，如寄售的手表和葡萄酒（統稱為「藝術品」）。我們通過專業的市場營銷和

技巧刺激市場需求，並通過拍賣會或私下洽購的方式撮合買賣雙方成交。我們通常在拍賣交易結算交割後向買賣雙方收取佣金。此外，通過廣東保利拍賣，我們組織非藝術品拍賣和房地產拍賣活動並取得佣金收入。

我們相信，在品牌聲譽和客戶基礎方面，相對於我們的競爭對手我們佔有明顯優勢，憑藉該優勢，我們能夠提高我們所能收集到用於拍賣的藝術品的數量和質量，以及吸引更多高質素客戶來參加我們的藝術品拍賣會，而這又決定了拍賣成交額和我們能夠取得的佣金收入。憑藉我們在經營藝術品拍賣方面的豐富經驗，優質高效的服務和精心維護的長期客戶關係及龐大和多樣化的客戶群體，我們已成功地確立了公認的市場品牌和市場領先地位。

據雅昌數據顯示，就藝術品拍賣總成交額而言，我們於2010年、2011年和2012年以及截至2013年6月30日止六個月是中國（包括香港）最大的藝術品拍賣行。截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度和截至2013年10月31日止十個月，中國（包括香港）藝術品拍賣總成交額分別為人民幣9,035.9百萬元、人民幣12,102.1百萬元、人民幣6,495.5百萬元及人民幣5,044.0百萬元。

以下圖表列明了我們拍賣業務的主要流程。



- **藝術品徵集。**在舉行藝術品拍賣會之前，我們通過舉辦公開活動或與主要客戶私下接觸以便徵集藝術品。我們與中國國內及海外的著名收藏家保持着良好的長期合作關係，使我們能夠深入了解他們所收藏的藝術品的詳情和他們的交易需求。此外，通過向收藏家不時提供鑒定服務，我們也積累了有關潛在客戶的信息。因此，我們建立了一個龐大且多元化的客戶數據庫，增強了我們徵集藝術品和組織藝術品拍賣的能力。
- **藝術品鑒定與評估。**在與委託方簽訂委託拍賣協議之前，我們一般會按照內部控制程序，鑒定和評估有關藝術品的價值。對於委託我們拍賣的藝術品，我們不會向客戶徵收鑒定服務費，亦不提交任何鑒定報告。我們要求委託方基於鑒定及估值結果在委託拍賣協議中擔保相關藝術品的真偽和所有權。根據該等結果，我們決定特定藝術品是否可進行拍賣及通過與委託方協商確定藝術品的拍賣底價。請參閱「— 內部控制及風險管理」一節。

根據中國的相關法律法規（包括國家文物局頒佈的指引），就拍賣須獲國家文物局批准的相關類別藝術品而言，我們須將該等藝術品送往國家文物局。國家文物局負責審查及決定相關藝術品是否屬文物或是否適合拍賣。根據我們的政策，我們規定，若我們的僱員發現任何待拍藝術品根據相關中國法律法規乃屬文物，其須向經理報告，該等法律法規包括《中國文物保護法》、《文物拍賣管理暫行規定》及《文物認定管理暫行辦法》。我們的經理亦將核實每件待拍藝術品，以篩選出根據相關法律法規（包括中國文物局頒佈的指引）須提交國家文物局審查及批准的藝術品。就經審核屬不適合拍賣的文物而言，我們將終止與潛在賣家的洽談。我們注重遵守與我們業務相關的法律法規。於往績記錄期間，我們從未因拍賣不適宜售買的文物而遭受任何處罰。請參閱「監管概覽」一節。

有關所拍藝術品的真實性及所有權的適用法律法規以及我們就此方面制定的內部控制程序的討論詳情，請參閱「— 內部控制及風險管理 — 藝術品鑒定及估值」一節。請參閱「監管概覽」和「風險因素 — 藝術品鑒定、相關價格估值及管理層對藝術品定價依賴我們管理層及專家的主觀判斷，我們受到與其相關的風險」和「風險因素 — 若出售藝術品引起所有權索償，我們可能面臨損失」章節。

- **委託拍賣協議**。我們與委託方簽訂委託拍賣協議（確定拍賣底價和賣方的佣金比率）之後，即接收藝術品入庫保管。於往績記錄期間，我們可能會應委託方請求與其簽訂一分拍品保證金協議，根據該協議，相關拍品保證金以等待拍賣的拍品作保證。拍品保證金的金額通過協商釐定，通常不超過專家提供的估值的30%。詳情請參閱「－ 藝術品經營與拍賣板塊 － 定價」和「－ 內部控制及風險管理 － 拍品保證金」一節。
- **市場營銷**。藝術品拍賣會之前，我們進行各種營銷活動，以刺激市場對有關藝術品的需求，包括(i)根據相關領域專家的意見準備介紹材料；(ii)印製和派發委託我們拍賣的藝術品拍賣圖錄及(iii)舉辦預展和其他營銷活動。近年來，我們利用互聯網和其他數碼科技製作和發送營銷資料，並公佈拍賣結果，以提升營銷效率。
 - **圖錄製作**。我們聘請專業人士設計和印製拍賣圖錄，其中包括委託我們拍賣的藝術品等有關信息（包括圖片收集、拍賣系列號、藝術家、創作時間和估價範圍）。我們向精心挑選的目標客戶寄送拍賣圖錄，使潛在的買家可在拍賣會之前得到相關的信息。
 - **電子圖錄預展**。作為中國藝術品拍賣行業的市場領導者之一，我們力求超越傳統通訊手段範疇，在我們的銷售和營銷工作中採用最新科技，以向潛在買家提供更好的體驗。我們的拍賣圖錄以印刷和數字兩種形式呈現，可以方便地在北京保利拍賣的官方網站(www.polypm.com.cn)及其他知名的主流平台（如www.artron.net和collection.sina.com.cn）上瀏覽。我們還利用其他社交媒體平台（比如「微信」和「微博」）來宣傳我們的營銷活動和委託我們拍賣的重要藝術品，這樣我們營銷工作的影響就可以達到對此更為關注的目標群體，從而改善營銷效果。此外，我們已經開發出針對便攜設備（如iPhone、iPad和Android手機等）的電子應用，使我們的潛在客戶可以很方便地翻閱3D拍賣圖錄，並得到拍賣情況的實時更新。
 - **公開預展**。拍賣之前，我們通常會為被拍賣的藝術品舉辦一個免費的公共預展，從而使潛在的買家可以直接觀察和鑒定藝術品。大型拍賣會如春拍或秋拍的預展通常會持續三至七天。

- **拍賣會**。我們在拍賣之前會與競標人簽訂競買協議，根據協議，我們會查驗對方的身份證明文件，收取競拍保證金，並發放競拍號牌。就中國的拍賣業務而言，競標人在以落槌價格競得拍品後，我們將在拍賣會現場與其簽訂成交確認書，並在拍賣會後進行結算交割。

如拍品無法以等於或者高於拍賣底價的價格成交，則該拍品流拍，我們可按照委託拍賣協議退回拍品，或代該委託方安排私下洽購，或再次接受委託方委託安排拍品參加下一次拍賣會。我們對私下洽購所收取的佣金將由我們和買賣雙方分別協商決定。

- **結算交割**。出售完成後，我們將自買家處收取藝術品的購買價格（落槌價加上買家佣金，但不包括已付競拍保證金（如適用）），並將銷售收益淨額（落槌價扣除賣方的佣金、計息拍品保證金及預付拍品款（如適用））退還委託方。我們通常僅在收到藝術品的全額付款後方向買家交付藝術品。然而，根據我們的政策，我們可能在收到全額付款前向買家交付拍品。請參閱「— 內部控制及風險管理 — 結算交割」及「風險因素 — 我們的經營業績可能受到買家無法如期付款的不利影響」兩節。根據委託拍賣協議條款，我們毋須於收到買家的全額付款前向委託方付款，但可作為委託方的代理人追索未償還款項。

有關拍品保證金、預付拍品款和結算詳情請參閱「— 內部控制及風險管理」一節。

下表載列所示期間內我們來自按性質分類的相關藝術品的拍賣藝術品成交額明細。

	截至12月31日止年度			截至 10月31日 止十個月
	2010年	2011年	2012年	2013年
	(人民幣百萬元)			
拍賣成交額				
古董珍玩.....	1,993.7	3,316.2	1,498.5	1,061.0
中國書畫.....	6,022.1	6,365.1	3,554.5	2,924.7
油畫及雕塑.....	775.4	1,583.1	836.4	683.8
奢侈品和其他.....	244.7	837.7	606.1	374.6
總計.....	9,035.9	12,102.1	6,495.5	5,044.1

海外經營

為了提高我們藝術品經營與拍賣業務的競爭實力，尤其是我們徵集高端藝術品的能力，我們積極開拓海外市場。此外，我們不時在中國及全球舉辦營銷活動和客戶見面會，包括截至2013年10月31日在我們附屬公司及代表辦事處所在地區舉辦（包括海外、香港、美國、日本、台灣），以及在其他地區（例如澳門、德國、歐洲及東南亞其他國家）舉辦。我們於2012年10月成立了保利香港拍賣，在香港舉行藝術品拍賣活動，拍賣的藝術品種類覆蓋中國當代藝術、中國古代書畫、中國古董珍玩、珠寶及鐘表等。截至2012年12月31日止年度及截至2013年10月31日止十個月，我們在香港的藝術品拍賣成交額分別達到519.0百萬港元及1,701.7百萬港元。

下表所列為於所示期間我們拍賣業務下的拍賣會數量和收入按地理位置細分的詳情。

	截至12月31日止年度			截至 10月31日 止十個月
	2010年	2011年	2012年	2013年
拍賣會數量				
中國.....	88	135	116	93
香港.....	-	-	4	22
總計.....	88	135	120	115
拍賣業務的收入				
(人民幣百萬元)				
中國.....	546.5	897.9	602.8	431.6
香港.....	-	-	17.1	154.7
總計.....	546.5	897.9	619.9	586.3

2013年10月，保利香港拍賣舉辦其2013年秋拍，共錄得拍賣成交總額約989.1百萬港元，比2012年秋拍拍賣成交總額增長90.6%。

憑藉我們對中國傳統文化的廣泛了解，我們的戰略重點放在採購優質藝術品和我們的專業團隊專注於藝術品鑒定和拍賣，我們相信，我們在發掘世界各地的藝術品和將中國有前途和富於創新的年輕藝術家推向全球市場方面處於有利位置，從而提升我們的國際品牌知名度和競爭力。我們的海外業務活動要求我們遵守外國法律。尤其是，為遵守與中國相異的香港相關監管規定及市場慣例，我們已針對我們在香港的拍賣業務採納若干不同措施。不過香港與其他海外市場的市場慣例相似。

下表載列中國與香港拍賣業務的主要差異。

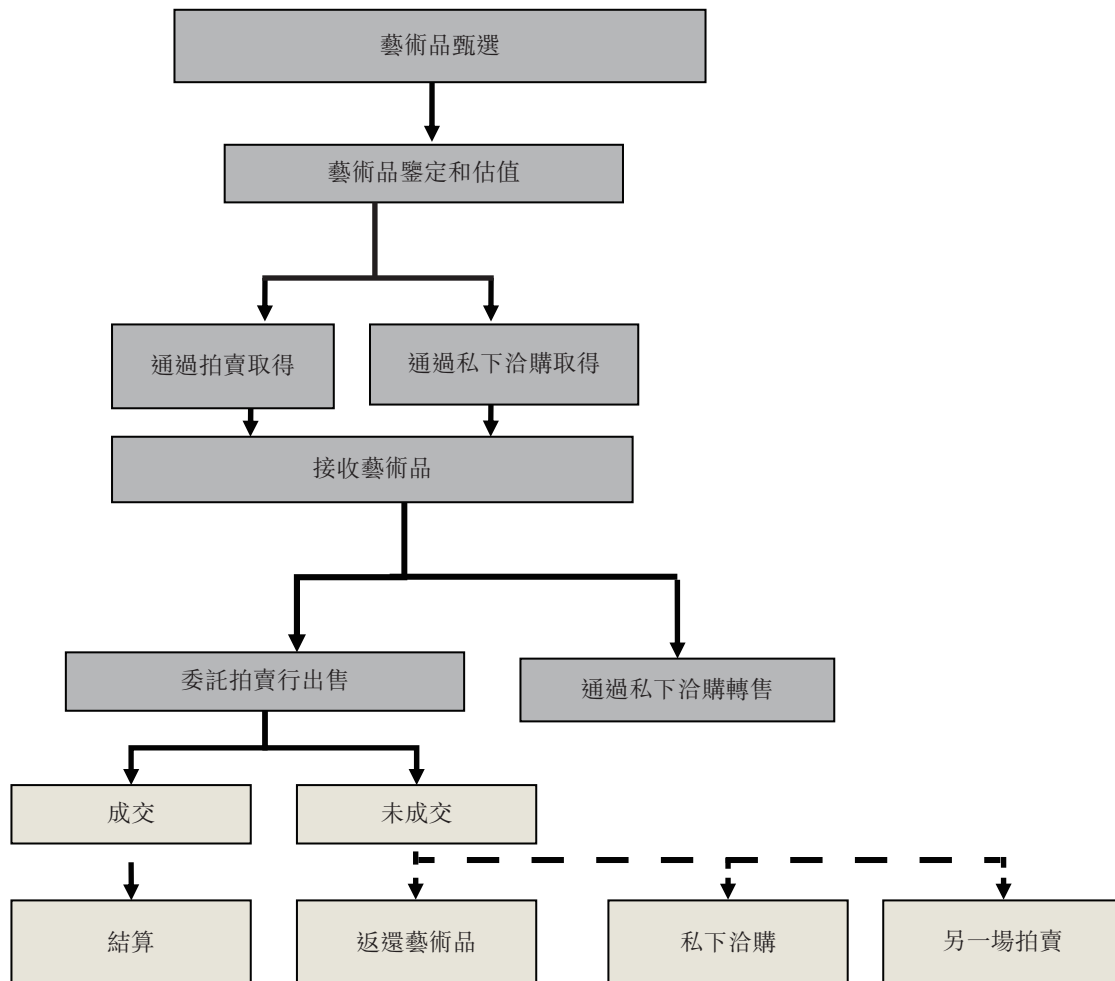
事項	我們在中國的慣例	我們在香港的慣例
審核待拍品	誠如上文「一 拍賣業務 – 藝術品鑒定及估值」分節的詳細披露，根據中國相關法律法規（包括國家文物局頒佈的指引），就拍賣須獲國家文物局批准的相關類別藝術品而言，我們須將該等藝術品送往國家文物局。國家文物局負責審查及決定相關藝術品是否屬文物或是否適合拍賣。	只要相關物件根據香港法例未被禁售，我們毋須就拍賣藝術品獲得政府機構批准。
委託我們拍賣的藝術品的所有權相關責任	我們的中國法律顧問表示，只要我們根據中國法規對相關藝術品所有權進行合理核實，我們即不需就委託我們拍賣的藝術品的所有權負上責任。我們一般在競拍協議內排除我們對藝術品的所有權提供保證的條文，或聲明不會對藝術品的真實性作出任何保證，該等措施使我們免於承擔相關藝術品的所有權和真實性的責任。亦請參考「業務 – 內部控制及風險管理」一節。	賣方須向我們及買方提供若干不可撤回的有關擁有權的保證，有關內容載於我們的拍賣圖錄的營業細則中。該等保證包括賣方保證對藝術品有絕對所有權，或有合法權利出售該藝術品，以及拍賣該藝術品並不違反任何適用法律及規例。
稅費及關稅	我們的中國拍賣業務須繳納多項中國稅費，且中國進口藝術品須繳納進口關稅。請參閱「監管概覽」及「風險因素 – 若適用中國稅費及關稅或相關中國政府機構目前採納的實施措施或政策出現意外變動，可能對我們的經營業績產生重大不利影響」章節。	我們在香港的拍賣業務須繳納相關香港稅費。香港進口藝術品毋須繳納進口關稅。
拍賣程序及內部政策	我們已建立一套內部規則及政策，用以規管我們拍賣業務的各個步驟。有關詳情，請參閱「內部控制及風險管理」一節。 尤其是，就我們中國的拍賣銷售而言，我們須於拍賣現場與相關中標者簽署成交確認書。 我們不為委託方提供有關拍賣會上出售物業的最低出售價格的擔保。	與我們的中國附屬公司類似，保利香港拍賣亦須遵守我們的內部規則及政策，惟我們為符合香港市場慣例而要求中標者毋須訂立成交確認書。雖然某些國際拍賣行可能為委託方提供有關拍賣會上出售物業的最低出售價格的擔保，但根據我們的內部政策我們在香港不提供此項服務。

藝術品經營業務

憑藉我們在中國藝術品拍賣行業的領先市場地位，特別是我們的品牌聲譽、龐大及多元化的客戶基礎、寬廣的業務網絡以及專業的藝術品鑒定、估值、營銷和拍賣團隊，我們成功拓展了藝術品經營業務。

在藝術品經營業務下，我們通過藝術品拍賣或私下洽購的方式收購我們認為價值被低估或具有增值潛力的藝術品，並在適當的時候轉售獲利。截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度及截至2013年10月31日止十個月，我們來自藝術品經營業務的收入分別達到人民幣133.8百萬元、人民幣185.4百萬元、人民幣107.3百萬元和人民幣39.2百萬元。同期，我們的存貨成本，即我們出售的存貨藝術品的賬面價值，分別為人民幣85.3百萬元，人民幣106.0百萬元、人民幣49.6百萬元和人民幣22.6百萬元。

以下圖表列明了藝術品經營業務的主要流程。



業 務

我們在中國以及海外市場通過參加拍賣活動或通過私下洽購直接從客戶手中收購藝術品。在取得藝術品的相關信息後，我們的專家將會鑒定和對相關的藝術品進行估價，並為我們提供了一份書面意見。有關鑒定和估值程序的詳細信息，請參閱「— 內部控制及風險管理」一節。根據中國的相關法律法規（包括國家文物局頒佈的指引），就拍賣須獲國家文物局批准的相關類別藝術品而言，我們須將該等藝術品送往國家文物局。國家文物局負責審查及決定相關藝術品是否屬文物或是否適合拍賣。被確定為不適合拍賣的文物，我們將終止與有關賣家的洽談。請參閱「監管概覽」一節。

於往績記錄期間，在我們的藝術品經營業務項下分別售出148、185、217及109件藝術品。

下表載列所示期間內通過拍賣和私下洽購的方式我們藝術品經營業務所產生的收入明細：

	截至12月31日止年度			截至 10月31日 止十個月
	2010年	2011年	2012年	2013年
	(人民幣百萬元)			
銷售藝術品所得收入				
通過拍賣	116.6	109.9	48.1	31.4
通過私下洽購	16.5	73.6	50.6	5.3
展覽藝術品所得收入	0.7	1.9	8.6	2.5
總計	133.8	185.4	107.3	39.2

我們為購入的藝術品建立檔案，並進行統一存貨管理，涉及古董珍玩、中國書畫、油畫及雕塑等門類。截至2013年10月31日，我們擁有913件古董珍玩、566件中國書畫以及27件油畫及雕塑。下表載列截至所示日期我們的總存貨簡要：

	截至12月31日			截至 10月31日
	2010年	2011年	2012年	2013年
	(人民幣百萬元)			
古董珍玩	276.4	435.7	485.0	598.4
中國書畫	53.1	89.2	125.3	147.1
油畫及雕塑	6.2	6.2	29.2	29.2
用於轉售之小價值物品	3.6	4.4	5.1	5.8
低值易耗品	0.7	1.1	1.5	1.7
演出劇目	0.7	2.3	0.9	1.5
總計	340.7	538.9	647.0	783.7

業 務

我們根據我們的藝術品經營業務通過拍賣或私下洽購的方式購買藝術品。下表載列所示日期按我們所購買該等藝術品的來源劃分的存貨明細：

	截至12月31日			截至
	2010年	2011年	2012年	10月31日
	(人民幣百萬元)			2013年
藝術品				
通過拍賣	284.7	132.7	253.0	378.6
通過私下洽購	52.8	400.9	389.5	399.4
其他 ⁽¹⁾	3.2	5.3	4.5	5.7
存貨總額	340.7	538.9	647.0	783.7

附註：

- (1) 其他主要包括用於轉售之小價值物品、低值材料及戲劇版權；用於轉售之小價值物品主要包括我們透過劇院及影院賣品部出售的飲料及食品。

於購買我們藝術品經營業務項下的藝術品之前，我們要求賣家提供有關藝術品的真實性、所有權及合法性的證明，包括先前拍賣出售的記錄、專家或政府機構出具的意見（倘適用）。我們亦對釐定購買價格及最大程度降低有關購買的風險展開盡職調查。有關詳情，請參閱「— 內部控制及風險管理」分節。截至最後實際可行日期，我們概無歸類為禁止售賣文物的藝術品存貨。我們根據自身對市況的判斷出售我們認為屬合適的藝術品。下表載列我們按類別分類的藝術品存貨的平均持有期間。

	截至12月31日			截至
	2010年	2011年	2012年	10月31日
				2013年
平均持有期⁽¹⁾ (月份)				
古董珍玩	12	20	21	27
中國書畫	19	17	22	31
油畫及雕塑	23	34	45	55
總平均持有期⁽²⁾				
(月份)	14	19	21	29

附註：

- (1) 平均持有期按(i)我們持有相關類別項下每件藝術品的平均月份除以(ii)藝術品數目計算。
- (2) 總平均持有期按(i)我們持有相關藝術品類別項下每件藝術品的總月份除以(ii)我們藝術品存貨中的藝術品數目計算。

業 務

下表載列所示期間我們銷售藝術品的平均回報。銷售藝術品的平均回報按往績記錄期間所售每項藝術品類別所得收入與所售存貨成本之間的差額除以所售存貨的成本計算。

	截至12月31日止年度			截至
				10月31日止
	2010年	2011年	2012年	十個月
古董珍玩	27.3%	62.1%	62.3%	30.4%
中國書畫	91.8%	126.4%	221.0%	214.2%
油畫及雕塑	不適用	不適用	47.2%	不適用
平均	56.1%	73.0%	99.3%	95.6%

關於我們藝術品存貨的細節，請參閱「財務資料－存貨」及「－保險」章節。並請參閱「風險因素－我們保管和展示的拍品可能面臨盜竊、損毀的風險，從而對我們的藝術品經營與拍賣業務及公司信譽產生不利影響」一節。我們根據對藝術品市場趨勢的判斷確定轉售的時間。我們通過我們的拍賣會或獨立第三方，或通過我們認為適合的私下洽購方式轉售藝術品。

藝術品投資顧問和其他業務

隨着中國藝術品市場的成長，藝術品逐漸成為中國機構與個人投資組合中日趨重要的部分。為把握市場對於藝術品收藏及投資逐漸增長的需求，以及憑藉我們通過經營藝術品拍賣與藝術品業務積累的專業知識與資源，我們成功地在藝術品投資顧問和其他業務方面確立了自己的市場地位，以投資顧問的身份為以投資或融資為目的的金融機構、各類企業和參與藝術品交易的個人就藝術品的鑒定、估值、存儲及銷售各個環節提供顧問服務。此外，於往績記錄期間，我們收取來自廣東保利拍賣就客戶資產收購、出售、重建和其他交易提供的顧問服務所得的收入。我們根據適用的中華人民共和國法律和法規，包括合同法、信託法與中國文物保護法從事藝術品投資顧問和其他業務。據我們的中國法律顧問告知，我們參與的信託計劃安排符合中國相關法律法規。有關中國相關法律法規的詳情請參閱本招股章程「監管概覽」一節及「附錄五－中國及香港的主要法律及監管規定概要」。

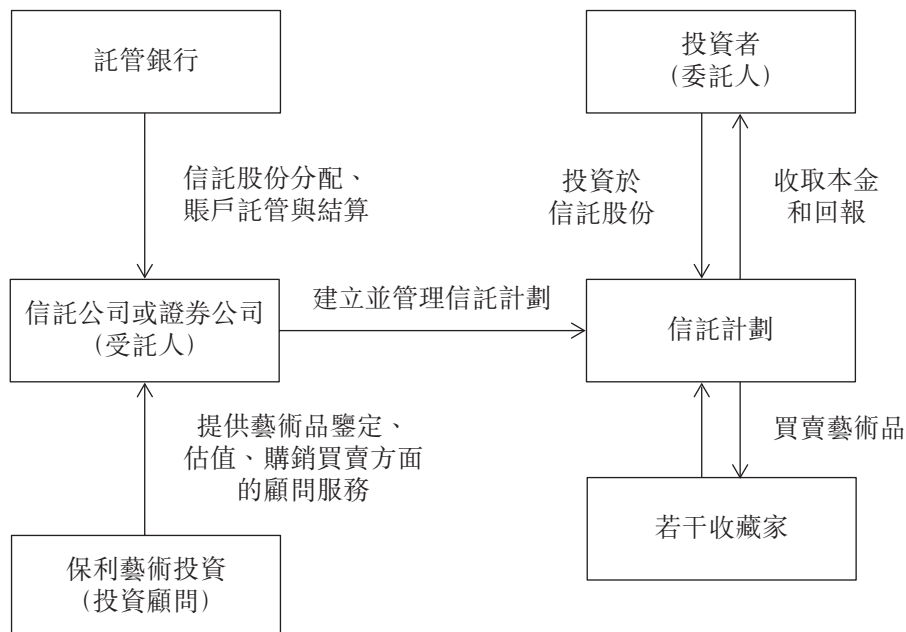
2009年6月18日，我們與國投信託有限公司和建設銀行合作成功推出了中國第一支藝術品投資集合資金信託計劃。我們通常為兩類藝術品信託計劃提供投資顧問服務：

- **投資型藝術品信託產品**。我們作為投資顧問協助受託人(i)用募集的資金購買相關藝術品，並(ii)在合適的時機出售相關藝術品賺取利潤。我們為受託

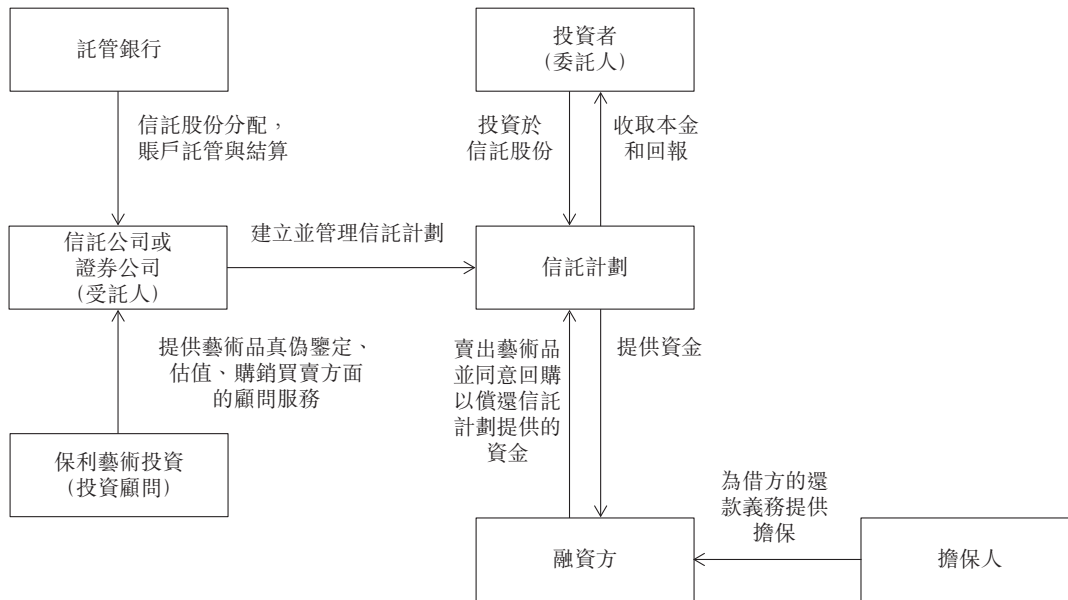
人在購買和銷售藝術品所涉及的鑒定、估值及營銷各個環節提供全面專業的服務。信託計劃的獲利來自銷售藝術品，其收購價格高於其採購價格。我們根據協議收取顧問費。投資型藝術品信託產品的期限通常為五年。

- 融資型藝術品信託產品。**我們作為投資顧問就相關藝術品出具鑒定及估值意見。通過建立信託計劃（「信託計劃」），受託人（「受託人」）依據我們的鑒定和評估結果來釐定融資安排的條款和條件（包括給予借方資金規模）。於建立信託計劃時，投資者（或委託人）為信託計劃投資，並於到期時收回本金及回報。同時，信託計劃向借方提供來自投資者的資金，而借方向信託計劃賣出藝術品，並同意回購。在相關融資型藝術品信託計劃到期後，借方有義務按溢價購回相關藝術品，相關信託計劃由此獲利。倘借方及其擔保人（如有）未能按協定價格購回相關藝術品，我們應協助受託人出售該藝術品。此外，倘於指定日期信託財產的貨幣價值低於信託本金總額和信託計劃協定的預期回報、適用稅率及其他已引致的費用（我們的預期獎勵費用除外）的合計總額，我們可能須補足差額。請參閱「－ 內部控制及風險管理」和「風險因素－ 在融資型藝術品信託產品到期時，我們可能須向受託人支付信託貨幣資產總額與信託本金總額、其他預期收益及開支之間的差額，從而可能會對我們的經營業績造成重大不利影響」章節。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們從未經歷過任何我們必須補足差額的事件。融資型藝術品信託產品的期限介乎六個月至兩年之間。

下圖所示為我們投資型藝術品信託產品提供服務的商業模式。



下圖所示為我們融資型藝術品信託產品提供服務的商業模式。



於往績記錄期間，我們為投資型和融資型藝術品信託產品提供的藝術投資顧問服務的所有收入均來自固定諮詢費而非獎勵費。於往績記錄期間，我們投資型藝術品信託產品和融資型藝術品信託產品的所有受託人均為本集團的獨立第三方。

下表載列所示期間我們作為投資顧問所做的信託計劃詳情。

	截至12月31日						截至10月31日	
	2010年		2011年		2012年		2013年	
	數量	基金規模	數量	基金規模	數量	基金規模	數量	基金規模
	(人民幣百萬元，數量除外)							
投資型藝術品信託產品	1	100.0	2	300.0	3	500.0	3	500.0
融資型藝術品信託產品	3	88.5	2	138.3	2	188.3	4	253.0
合計	4	188.5	4	438.3	5	688.3	7	753.0

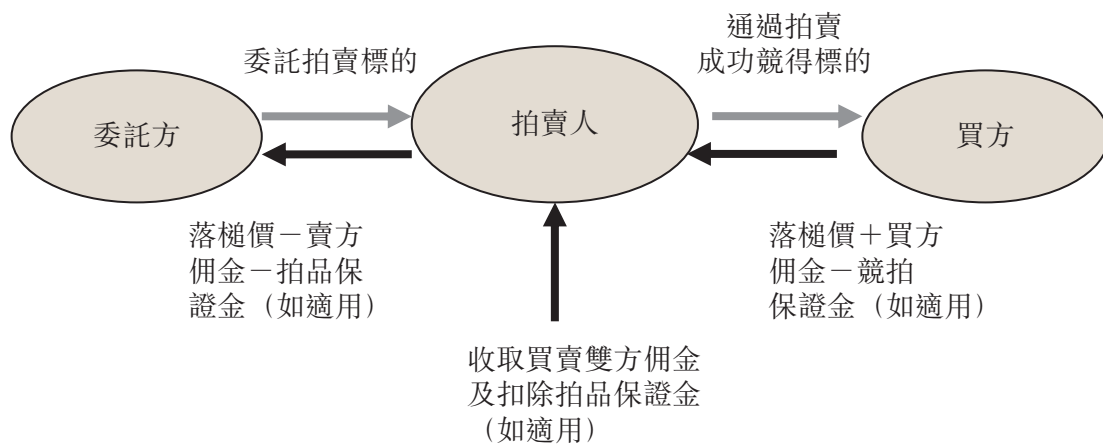
我們通常會按要求向受託人出具鑒定報告和評估報告並建議購買價格，以便協助受託人做出投資決策。詳情請參閱「— 內部控制及風險管理」和「風險因素 — 藝術品鑒定、相關價格估值及管理層對藝術品定價依賴我們管理層及專家的主觀判斷，我們受到與其相關的風險」。

我們的董事及保薦人認為，融資型藝術品信託產品在中國的拍賣行業中是常見的安排。

定價

拍賣業務

在進行拍賣業務時，我們就提供的拍賣服務向買賣雙方收取佣金。下圖列明了我們進行藝術品結算交割時的主要流程。



我們通常在委託拍賣協議中規定拍賣底價及賣方佣金。按照行業慣例和我們的內部政策，我們通常收取的賣方佣金為不高於落槌價的10%，而我們通常收取的買方佣金則為不高於落槌價的15%。於2011年春拍之前，我們收取的買家佣金不超過落槌價的12%。自此之後，我們已將買家佣金率提升至不超過落槌價的15%，此乃符合行業慣例。然而，在實踐中，於特定年度或期間我們能夠確認的藝術品拍賣佣金的實際金額受多種因素的影響，包括有關客戶的支付與結算狀態。此外，我們可能會給予和我們建立了長期關係的特定客戶或具有高價值的藝術品一定的優惠佣金率。因此，於往績記錄期間，我們藝術品拍賣的平均佣金率分別為14.3%、14.2%、14.1%和17.2%，乃通過將(i)我們於特定年度或期間確認的拍賣佣金收入除以(ii)同一年度或期間結算的被拍賣藝術品的總落槌價計算得出。有關我們收入確認的會計政策的詳情，請參閱「財務資料」。

我們通常要求買方在拍賣日期後七天內按購買價格全額付款（落槌價加上買方佣金，但不包括已支付的競拍保證金，如適用），信用期通常為30天左右。我們可協助相關方與相關買家（尤其是購買高價值藝術品的買家）訂立超過一年的較長信貸期或分期付款的付款安排。截至2013年10月31日，我們截至2010年、2011年及2012年12月31

日止年度以及截至2013年10月31日止十個月所舉辦藝術品拍賣會的累計結算率分別為74.0%、55.8%、55.5%及52.9%。(累計結算率乃由(i)截至2013年10月31日止各年或期間我們透過藝術品拍賣會所拍藝術品的已結算落槌價總額除以(ii)該年度或期間我們藝術品拍賣會落槌價總額計算得來。)在收到買方全額付款後，我們通常將出售所得款項淨額(落槌價，不包括賣方的佣金，委託人墊款與應計利息及被拍賣藝術品的預付款，如適用)匯給賣方。藝術品通常只在我們收到買方全額付款後才會交付給買方。有關委託人墊款、被拍賣藝術品的預付款以及結算的詳情，請參閱「— 內部控制及風險管理。」

藝術品經營業務

基於我們對市場趨勢的判斷及經驗，我們通過購入和轉售相關藝術品賺取利潤。

藝術品投資顧問和其他業務

根據與受託人的協議，我們通常就投資型藝術品信託產品及融資型藝術品信託產品按年收取固定金額的顧問費用。就投資型藝術品信託投資計劃而言，倘總投資回報超過協定金額，我們亦可在信託計劃總回報上收取一個預先協定的百分比的報酬。就融資型信託投資計劃而言，我們亦可對超過該信託計劃協定回報的超額部分，收取一個預先協定的百分比的報酬。

季節性

根據行業慣例，我們每年舉行兩場大型拍賣會，即春拍(通常在四月和七月間舉行)和秋拍(通常在九月和十二月間舉行)。每年，春拍和秋拍的拍賣成交額佔拍賣總額的絕大部分。因此，我們的春拍及秋拍所得的佣金收入可能佔該板塊總收入的絕大部分。請參閱「風險因素 — 我們的經營業績會出現季節性波動」。

銷售與市場營銷

我們依賴我們廣泛的業務網絡、專業和優質服務和龐大及多元化的客戶群徵集高品質的藝術品，吸引更多的客戶參與我們拍賣活動，發現更多我們認為價值被低估的藝術品，並抓住更多為藝術品投資和融資提供諮詢服務的機會。我們利用不同的推廣手段在各種平台上進行營銷，以提升市場對拍賣會的興趣。除了舉行有關預展或客戶見面會、製作和派送拍賣圖錄等，我們也通過我們的客戶可以透過便攜設備便捷連入

的互聯網或社交媒體平台來進行市場營銷。近年來，我們也開始針對某些類型的藝術品開展網上拍賣，以滿足客戶更方便拍賣體驗的需求。

我們努力擴大我們的客戶群，集中於開發和維護與高端客戶建立長期合作關係，其中包括國內外知名的收藏家或家族，以及有財務實力的客戶。我們着力開發那些可以找到高價值中國藝術品的國家和地區，如美國、日本和歐洲。截至2013年10月31日，我們在香港、美國、日本和台灣有附屬公司及代表處。我們在全球市場加強藝術品徵集能力的同時，我們於2012年秋季開始通過保利香港拍賣在香港舉辦藝術品拍賣。

此外，我們不時舉行各種主題的藝術品展覽，通過這個平台向中國和海外機構和個人介紹具有學術和商業價值的藝術品。之前的展覽包括「宋、元、明、清中國古代繪畫展」、「徐悲鴻藝術展」及「紀念傅抱石藝術展」，各個展覽着重收藏、介紹及展出將於後續拍賣會拍賣或為促進學術研究而展出的特殊類別的藝術品或著名藝術家的藝術品。通過與教育機構（例如遼寧省博物館）的合作及憑藉我們廣大的業務網絡，我們成功地徵集並展出了極少向公眾展出的藝術品。為進一步發展我們的藝術品經營業務，北京保利拍賣與北京大學光華管理學院於2013年11月29日簽訂備忘錄。據此，協議雙方同意在北京建立一個非盈利性研究教育機構，以i)對藝術及藝術相關行業展開研究；ii)在中國發展及推廣藝術教育；及iii)為藝術文化產業培育人才。因此，我們相信通過增加公眾對相關藝術品的認知，我們可培育市場的興趣，從而也提升了我們品牌的認可度及市場領導地位。

演出與劇院管理板塊

在演出與劇院管理板塊下，我們通過提供劇院日常經營管理、演出安排、劇院租賃和劇院設計諮詢等服務，向客戶提供覆蓋劇院管理的各個主要環節的全面服務。在這一板塊下，我們的收入主要來自組織各類演出獲取的劇院票房收入，向業主收取的劇院經營管理費收入以及通過出租場地給第三方獲得的租金收入。

業 務

下表載列我們演出與劇院管理板塊收入的詳情。

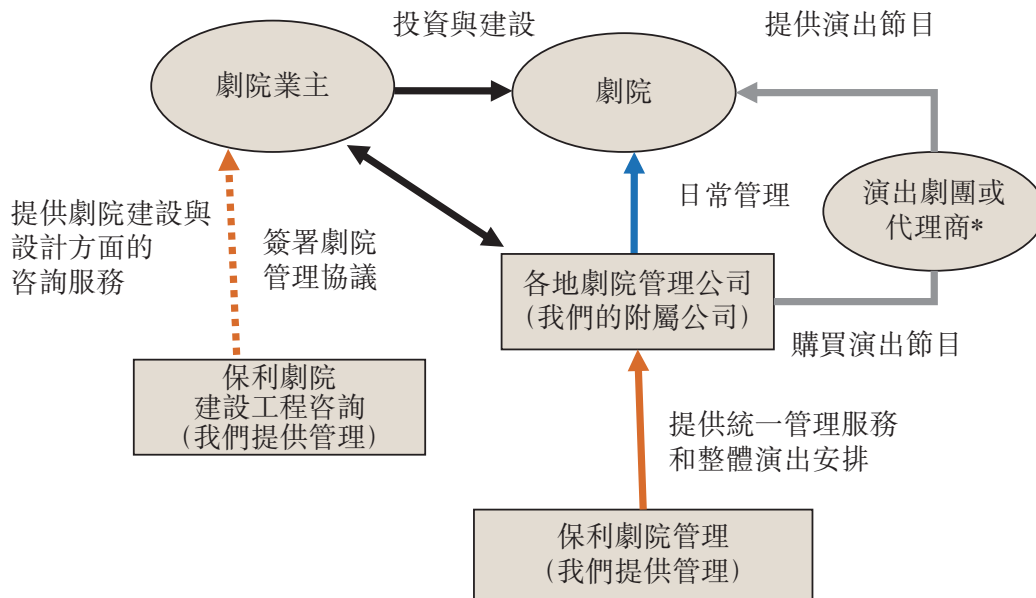
	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審計)									
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
收入										
劇院票房收入	131.5	33.7	143.0	29.4	200.2	32.9	139.1	30.7	200.6	34.6
劇院管理費	177.5	45.5	239.5	49.2	295.7	48.7	231.4	51.2	287.7	49.5
劇院租金	61.6	15.8	78.1	16.1	86.8	14.3	62.2	13.7	68.8	11.9
其他 ⁽¹⁾	19.4	5.0	25.8	5.3	24.9	4.1	19.9	4.4	23.4	4.0
總計	390.0	100.0	486.4	100.0	607.6	100.0	452.6	100.0	580.5	100.0

附註：

(1) 主要包括劇院建設工程諮詢服務產生的收入。

我們通常與超過1,000個座位的高端劇院簽署劇院管理協議。受益於我們的卓越品牌以及我們運營劇院的管理經驗，我們得以迅速拓展我們的管理劇院的數量，並與地方政府機構及業主建立和保持了良好的關係。

下圖列明了我們劇院管理業務的主要流程。



* 在這一業務板塊下，我們亦提供我們自身的原創演出。

劇院

我們策略性地選擇及管理該等位於人均GDP較高、經濟較發達地區或當地政府機構具備一定財政實力的國家文化體制改革的試點城市的劇院。我們相信這些地區是我們演出業務的理想目標地區，因其有相對成熟的文化演出市場及對演出有強勁需求。我們集中在中國一線二線城市，如北京、上海、深圳、重慶、武漢等地經營劇院，亦在我們現有劇院所在城市有便捷交通連接的城市（包括宜春、營口、昆山、常熟、吉安及太原）設置經營點。通過對劇院網絡佈局的策略性安排，我們得以用更具成本效益的方式安排演出日程，使到演出節目在較短時間內能給居住在廣闊地域的觀眾觀賞，交通和旅費開支亦較低。因此，我們亦在與表演團體或代理人公司進行磋商時增強了我們的市場影響力和議價能力。詳情請參閱「— 演出與劇院管理板塊 — 銷售與市場營銷」。

截至2010年、2011年和2012年12月31日，我們分別經營18、21和27家高端劇院。截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度及截至2013年10月31日止十個月，我們分別共完成超過2,750場、3,031場、3,600場及3,544場的演出，接待觀眾人次分別達到約2.8百萬人次、3.2百萬人次、4.0百萬人次及3.5百萬人次。

截至2013年10月31日，我們在全國29個城市經營31家高端劇院。除此之外，截至2013年10月31日，我們尚有4家劇院正在建設中，但已與有關業主簽訂劇院管理協議。

以下地圖所示為截至2013年10月31日我們所經營劇院的所在地點。



業 務

下表載列截至2013年10月31日，我們管理的並正在運營的31家劇院的資料。

名稱	地點	簡介	總建築 面積(m ²)	正式營業 日期	當前劇院 管理協議 到期日
北京保利劇院	北京	1個廳，超過1,500個座位。	7,400	2003.10.10	2015.12.31 ⁽¹⁾
上海東方藝術中心	上海	3個廳，分別擁有1,953個座位、 1,015個座位和333個座位。	39,964	2004.3.31	2015.6.30
紫禁城劇院	北京	1個廳，超過1,419個座位。	11,800	2004.5.10	2017.12.13
東莞保利玉蘭大劇院	廣東東莞	2個廳，分別擁有1,608個座位 和400個座位。	40,257	2005.11.24	2016.12.31
武漢琴台大劇院	湖北武漢	2個廳，分別擁有 1,802個座位和400個座位	65,650	2007.6.22	2015.12.31
深圳保利劇院	廣東深圳	1個廳，1,551個座位。	15,000	2007.8.15	2015.12.31
河南藝術中心	河南	3個廳，分別擁有1,820個座位、 800個座位和380個座位。	77,400	2008.9.12	2014.12.31
煙台大劇院	山東煙台	1個廳，1,320個座位。	16,000	2009.5.19	2015.12.31
惠州文化藝術中心	廣東惠州	3個廳，分別擁有1,359個座位、 290個座位和519個座位。	40,224	2009.5.20	2015.12.31
常州大劇院	江蘇常州	2個廳，分別擁有 1,526個座位和420個座位。	51,000	2009.5.26	2015.12.31
重慶大劇院	重慶	2個廳，分別擁有 1,800個座位和950個座位。	100,000	2009.7.20	2014.12.31
泰州大劇院	江蘇泰州	1個廳，1,149個座位。	26,500	2009.7.31	2015.12.31
溫州大劇院	浙江溫州	3個廳，分別擁有1,425個座位、 664個座位和150個座位。	36,000	2009.9.9	2014.12.31
合肥大劇院	安徽合肥	3個廳，分別擁有1,515個座位、 975個座位和456個座位。	60,000	2009.9.28	2015.12.31
武漢琴台音樂廳	湖北武漢	2個廳，分別擁有 1,604個座位和405個座位	36,858	2009.11.16	2015.12.31
馬鞍山大劇院	安徽馬鞍山	3個廳，分別擁有1,153個座位、 684個座位和408個座位。	25,000	2010.7.22	2016.12.31
青島大劇院	山東青島	3個廳，分別擁有1,601個座位、 1,200個座位和448個座位。	66,000	2010.8.27	2016.12.31
麗水大劇院	浙江麗水	1個廳，1,303個座位。	34,800	2010.12.29	2015.12.31
烏蘭恰特大劇院	內蒙古 呼和浩特	1個廳，1,292個座位。	39,000	2011.3.14	2016.12.31
張家港大劇院	江蘇張家港	1個廳，1,167個座位。	22,117	2011.10.8	2017.12.31
宜春大劇院	江西宜春	1個廳，1,632個座位。	32,000	2011.12.22	2017.12.31
無錫大劇院	江蘇無錫	2個廳，分別擁有 1,618個座位和700個座位。	78,000	2012.1.17	2019.12.31
遼寧營口鮫魚圈 大劇院	遼寧營口	2個廳，分別擁有 1,600個座位和800個座位。	24,644	2012.5.16	2019.12.31
昆山大劇院	江蘇昆山	2個廳，分別擁有 1,400個座位和270個座位。	43,018	2012.7.19	2018.12.31
吉安大劇院	江西吉安	1個廳，1,090個座位。	13,100	2012.8.3	2017.12.31
常熟劇院	江蘇常熟	1個廳，1,160個座位。	21,000	2012.11.19	2018.12.31
邯鄲大劇院	河北邯鄲	2個廳，分別擁有1,550個座位 和562個座位。	47,000	2013.1.14	2018.12.31

業 務

名稱	地點	簡介	總建築面積(m ²)	正式營業日期	當前劇院管理協議到期日
大連保利劇院	遼寧大連	1個廳，1,200個座位	5,500	2013.2.16	2022.12.31
寧波大劇院	浙江寧波	1個廳，1,565個座位	23,000	2013.1.14	2017.12.31
山西大劇院	山西太原	3個廳，分別擁有1,538個座位、1,286個座位及458個座位	86,000	2013.5.31	2019.8.31
濰坊藝術中心	山東濰坊	3個廳，分別擁有1,552個座位、1,000個座位及187個座位	49,000	2013.8.30	2019.12.31

附註：

(1) 我們已就劇院業務經營與北京保利劇院業主簽訂租賃協議。

下表載列截至2013年10月31日我們已簽訂管理協議但尚未完成建設／尚在翻新的劇院的詳情。

名稱	地點	簡介	總建築面積(m ²)	狀態	預計正式營業日期	當前劇院管理協議到期日
上海保利劇院	上海	2個廳，分別擁有1500個座位和500個座位。	50,000	建設中	2014年底	2020年4月30日
宜興大劇院	江蘇宜興	2個廳，分別擁有1200個座位和600個座位。	75,000	建設中	2014年底	2022年12月31日
威海會議中心大劇院*	山東威海	2個廳，分別擁有1,000個座位及200個座位	32,000	建設中	2014年初	2019年12月31日
舟山普陀大劇院	浙江舟山	三個廳，分別擁有1,160個座位、279個座位及300個座位	26,000	建設中	2014年底	2019年12月31日

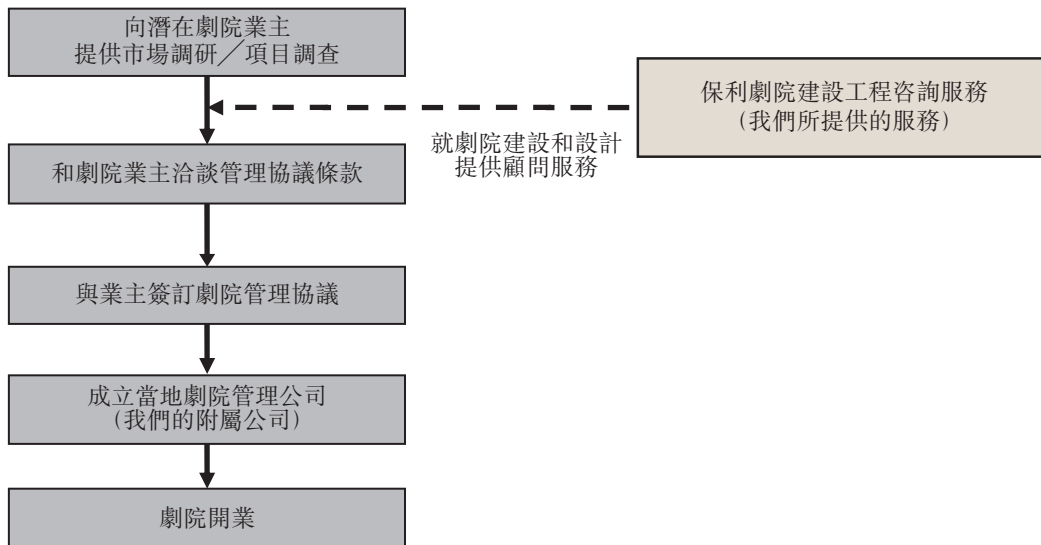
附註：

* 截至最後實際可行日期威海會議中心大劇院完成建設並開始商業營運。

劇院管理

我們通常在對當地演出市場進行調研後與劇院業主商定劇院管理協議的條款和條件。協議簽訂後，我們會成立一家劇院管理公司，籌備開業事宜及管理相關劇院的日常運營。在往績記錄期間，我們獲得劇院業主的高度評價，並已成功續簽所有已到期的劇院管理協議。

下圖載列我們劇院管理的主要機制。



憑藉多年的經驗，我們制定了詳盡的內部規程，覆蓋了劇院運營及管理的主要方面。例如，為協助我們的管理層團隊對不同劇院進行標準而有效的管理評估，我們對觀眾滿意度、上座率、劇院票房收入及成本控制等制定了量化措施。

劇院業主在挑選劇院管理公司時考慮到諸多因素，包括劇院管理公司的聲譽及經驗、劇院管理公司根據劇院所要求的場次、品質引入演出的能力及分攤租金收入的安排（如適用）。劇院業主通常要求劇院管理公司符合其所要求的管理標準，包括客戶滿意度、上座率及劇院票價。未能達致標準可能導致罰款或終止相關協議（如適用）。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們尚未因未能達致所要求標準而遭受重大糾紛、處罰或相關協議終止，並已於現有協議屆滿時成功續新所有相關協議。

此外，劇院業主可能（如適用）在劇院管理協議內載列諸多條件，從而或會影響我們可獲取的劇院管理費金額。有關該等條款及條件的詳情，請參閱「一定價－劇院管理費」分節。亦請參閱「風險因素－若我們無法與劇院業主續簽相關的劇院管理協議，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響」一節。

下表載列我們與劇院業主訂立的劇院管理協議的主要條款。有關我們與相關劇院訂立的劇院管理協議的到日期，請參閱上文「一 劇院」分節。

- 年期 五至八年
- 劇院管理標準 協議通常載有管理標準，包括我們將提供的演出場次及類型、目標上座率及平均最高票價。
- 終止條款 若我們未能達到劇院營運及管理標準，則劇院業務可於指定通知期後終止協議。亦請參閱「風險因素 – 若我們無法與劇院業主續簽相關的劇院管理協議，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響」一節。
- 管理費 劇院業主通常向我們支付劇院管理費，以支持我們的日常運營。在部分協議中，我們可能同意從我們的租金收入中向劇院業主支付一筆固定比例的款項或一次性款項作為使用劇院設備或設施的代價。

有關釐定劇院管理費的條款及條件的詳情，請參閱下文「一 定價」一節。
- 其他重大權利與義務 我們負責劇院的日常經營，並享有收入及承擔相關費用。我們的責任包括但不限於對設備進行管理與維護，以及培訓員工。

劇院業主有權監督劇院營運、管理與服務，以及審核年度工作計劃與演出計劃。劇院業主有義務協助我們獲得我們經營、管理與服務所需的全部執照。

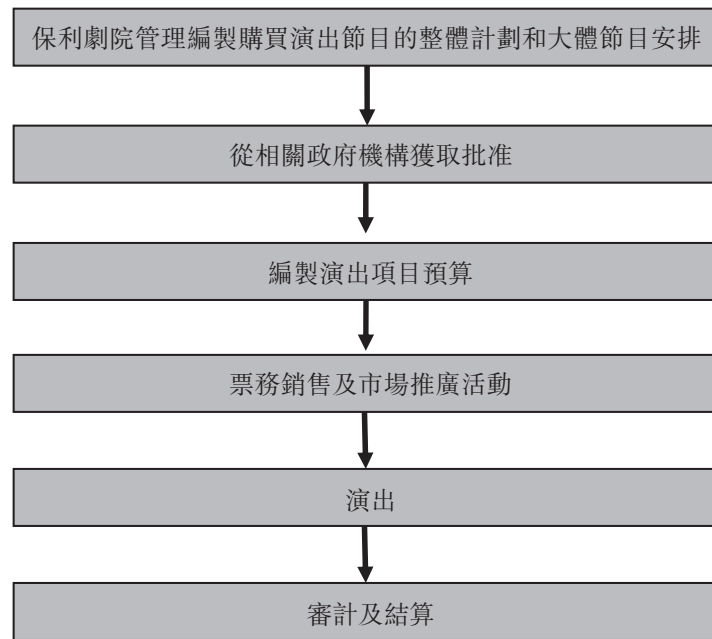
根據我們的劇院管理協議，我們並未與劇院業主分享票房收入，但須承擔物業服務費及有關劇院管理的其他成本。然而，根據具體情況，經考慮各項因素（包括當地文化市場發展情況、競爭情況、各劇院的位置及設施標準以及我們於該地區的整體發展戰略），我們可能同意向劇院業主提供若干福利。例如，就若干劇院而言，我們同意(i)向劇院業主的僱員提供若干折價票；(ii)向劇院業主支付一筆固定金額的費用或利潤的約定百分比金額（倘適用）作為設施使用費；及／或(iii)為劇院業主委派的人員提供劇院管理技能的在職培訓。

就北京保利劇院而言，我們業已於2012年與劇院業主訂立一份三年期租賃協議，據此，我們每年向劇院業主支付租金，來換取安排表演和收取票房售票收入的權利。我們亦承擔維修保養費。我們可以終止該租賃協議，代價為支付相當於餘下租金總額三分之二的金額作為罰金。

演出節目購買與製作

我們通過與演出劇團或代理商簽署買斷協議或收入分成協議來購買演出節目。根據買斷協議，我們已根據估計的演出場次、相關劇院地點和其他費用，例如演員差旅食宿費用等支付一次性款項。根據收入分成協議，我們按照各方所協定和載於協議內的公式與演出團體或代理人公司分攤劇院票房收入。

下圖載列演出安排的主要流程。



- 於各年年末，我們的地方劇院管理公司會向保利劇院管理提交其下個年度需要購買的A、B、C類演出節目的數量，以便統一安排。保利劇院管理依托這些資料編製各劇院下一年度購買各類別演出節目的整體計劃及大體節目安排。
- A類演出主要包括在國內及國際上得到認可及獲獎的高水平表演團體的演出；B類演出主要包括獲得省級演出獎項的省級藝術劇團的演出；以及C類演出主要包括A、B類別以外的演出，例如實驗話劇及小型藝術表演。
- 對於我們須自國外市場引進的演出項目，我們須向國家監管文化藝術產業的有關政府部門報批，並到地方政府相關部門進行備案。就國內演出項目而言，則只需到當地政府部門備案該演出項目即可。
- 獲得批准和完成備案之後，我們制定相關演出項目的預算以及市場營銷計劃。
- 演出結束後，當地劇院管理公司的財務部門會對總收入和產生的費用進行核算並將結果上報保利劇院管理，以為未來計劃提供參考。

我們注重引進中國及國際上著名的並體現高雅藝術風格的演出節目，致力通過該等節目帶給觀眾前所未有的觀賞體驗。節目種類覆蓋交響樂、芭蕾舞、歌劇、話劇、戲劇和演唱會等。在往績記錄期間，我們引入的高雅藝術節目，如「貓」、「天鵝湖」、柏林愛樂樂團和倫敦交響樂團音樂會等，均創票房新高。近年來，我們亦成功推出流行藝術節目，如中國流行歌手齊秦演唱會等，也帶來滿意的劇院票房收入。同時，我們亦十分重視對中國傳統文化的宣傳與推廣。我們已與中國國家話劇院合作，推出了根據中國經典小說改編的話劇《四世同堂》，在我們的劇院和幾家海外劇院都取得了不錯的票房收入。

近年來，憑藉我們經營演出節目和劇院管理的經驗與資源，我們也開始製作原創節目，同樣取得了良好的反響和票房成績。例如，我們於2011年推出了音樂劇「三毛流浪記」。截至2013年10月31日，該劇已經在全國上演超過100場次，觀眾人次達約8萬人。2011年，該音樂劇在廣東省藝術節上獲得廣東省文化廳頒發的九項大獎，包括優秀劇目獎（一等獎）、優秀編劇獎、優秀表演獎、優秀導演獎和優秀音樂創作獎等。

劇院建設工程諮詢服務

我們提供劇院建設、設計、設備安裝等方面的諮詢服務。我們相信，我們向客戶提供劇院建設工程諮詢的能力為我們演出與劇院管理板塊下的不同業務創造了協同效應，並幫助我們早於劇院的設計和建設階段時便與劇院業主接觸。因此，我們在爭取相關劇院的劇院管理協議方面更具優勢，從而進一步增強了我們的競爭力。截至2013年10月31日，在我們目前已簽署劇院管理協議的35家劇院之中，我們曾經為其中的26家提供劇院建設工程諮詢服務。此外，截至2013年10月31日，我們正在為另外29家劇院提供劇院建設工程諮詢服務。

下表載列了我們在一般情況下與劇院業主訂立的劇院工程諮詢協議的主要條款。

- 年期 八至三十個月
- 劇院工程諮詢服務費 劇院工程諮詢服務費乃基於(i)項目建設規模；(ii)我們的工作量；及(iii)該項目所需的技術人員計算。我們亦會將地區經濟及差旅費用考慮在內。

- 終止條款 若我們未能根據協議達致所需服務的質量，劇院工程諮詢協議或會終止。
- 其他重大權利及義務 我們通常向劇院施工承包方提供(i)施工顧問服務；(ii)技術監督；及(iii)劇院施工監督。我們的服務範圍包括提供劇院照明、音響及裝潢方面的技術規劃。

定價

我們的演出與劇院管理業務的收入主要來自以下幾個方面：

劇院票房收入

我們通過組織各類演出取得票房收入。在制定票價的時候，我們會考慮各種不同因素，包括(i)我們的購買成本或根據我們與演出團體或代理人公司達成的安排，我們可分享票房收入的比例；(ii)與安排演出有關的開支（如表演團體的差旅費用）和向有關政府部門提出申請的費用；及(iii)我們依據經驗對市場趨勢和觀眾喜好的判斷。在適當的情況下，我們還會考慮(i)相關劇院管理協議所規定的年平均最高票價的限制及(ii)有關劇院全年的總體演出日程安排，來確定某個特定演出節目的票價。

劇院管理費

我們一般就我們所提供的管理服務，向劇院業主收取劇院管理費，具體金額通過協商確定，並在相關劇院管理協議中訂明。但是，於最後實際可行日期，兩家位於黃金地段和在當地擁有較大市場影響的劇院，即北京保利劇院和紫禁城音樂廳，劇院業主並無向我們支付任何劇院管理費，我們亦不會根據相關劇院管理協議就管理該等劇院收取劇院業主的其他付款。

我們根據多項因素釐定劇院管理費金額，包括當地經濟發展水平、相關劇院的規模、我們的估計經營管理成本、我們需要提供的各類別演出場次及年度平均最高票價的限制等各種因素。通常，我們須提供的各類別演出場次會根據當地經濟發展狀況及市場喜好以及相關劇院設施而定。

劇院業主對不同類別的演出分配要求基本一致，即A類和B類演出分別不少於年度演出總場次的30%和40%。請參閱「風險因素－若我們無法與劇院業主續簽相關的劇院管理協議，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響」一節。

劇院租金

我們亦通過出租劇院給第三方舉辦各類活動或演出獲得租金收入。

劇院建設工程諮詢服務費

我們乃基於項目的複雜程度和我們協議的工作範圍釐定建設工程諮詢服務價格。

我們亦透過提供各類附屬產品或服務產生收入，如售賣演出衍生產品及紀念品以及擔任票務代理。

季節性

每年的下半年和節假日高峰期，尤其是9月至10月（中秋節及國慶節假日）及12月至1月（聖誕節及新年期間），對劇院演出的需求通常會比較旺盛。請參閱「風險因素－我們的經營業績會出現季節性波動」一節。

銷售與市場營銷

由於我們在提供劇院管理服務方面的優質品牌，良好的往績記錄和獲得廣泛認可的能力，我們不時收到地方政府機構有關管理和經營新劇院的邀請。我們通過保利劇院管理演出運營中心購買和安排表演，或為我們的原創劇目設計整體營銷計劃。保利劇院管理然後向我們各家直營劇院分配演出資源。另一方面，為滿足當地市場的喜好和需求，當地的劇院管理公司會準備詳細的市場營銷和廣告計劃，並根據估計上座率、全年演出日程表和當地市場的競爭情況等因素，釐定每場演出的門票價格。

我們劇院網絡的策略性分佈和劇院管理團隊的強大能力，使我們的演出能夠在多個城市提供多個表演節目的巡演機會，以及使我們的統一演出節目在較短時間內能給居住在廣闊地域的觀眾觀賞，交通和旅費開支亦較低，從而進一步提高了我們的利潤和市場領導地位。我們相信，這種優勢可以幫助我們獲得強大的市場影響力和在與演出團體或代理人公司洽購節目時增強議價能力。此外，我們強大的營銷能力及卓著的聲譽不斷吸引來自國際和國內的優秀演出團體或代理人公司的關注，確保了我們業務的可持續發展。

此外，我們亦重視演出所帶來的商業利益和社會效益之間的平衡。通過我們的劇院，我們積極推廣可以培養社會公德和藝術欣賞能力的演出。我們相信，通過這些活動，我們能夠提升我們的品牌知名度和公眾影響力，從而提高我們的市場競爭力。例如，自2005年以來，我們每年的7月和9月之間在紫禁城音樂廳呈獻一系列名為「打開藝術之門」的演出，專門為年輕人量身打造，並得到了公眾的認可。這一系列演出的舉辦得到了北京相關政府部門的支持，為公眾帶來國內外知名的文化表演，包括中國傳統音樂表演、樂隊和鋼琴獨奏表演。

影院投資管理板塊

在往績記錄期間，我們投資、發展和經營影院，並加盟保利萬和電影院線以便取得影片拷貝。我們的收益主要來自電影票房收入，部分亦來自提供各種配套產品及服務，如銷售電影的衍生產品和紀念品以及提供廣告服務。

2013年6月，由於中國對外商投資中國院線公司的監管限制，我們向我們的控股股東出售並轉讓了我們於保利萬和院線的51%股權。出售後，我們不再從事電影院線業務，因此，我們將不再獲得有關加盟影院的收入或承擔與之相關的成本。詳情請參閱「我們的歷史及重組」、「與控股股東的關係」和「關連交易」章節。

業 務

下表載列我們影院投資管理板塊的收入詳情。

	截至12月31日止年度						截至10月31日止十個月			
	2010年		2011年		2012年		2012年		2013年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(未經審計)									
	(人民幣百萬元，百分比除外)									
收入										
自營影院										
票房收入 ⁽¹⁾	81.2	55.9	101.0	55.1	135.6	54.3	104.8	56.6	142.5	59.8
加盟影院院線收入 ⁽²⁾	50.0	34.5	62.2	34.0	88.5	35.5	63.4	34.2	69.6	29.2
其他 ⁽³⁾	13.9	9.6	20.0	10.9	25.5	10.2	17.0	9.2	26.3	11.0
合計	145.1	100.0	183.2	100.0	249.6	100.0	185.2	100.0	238.4	100.0

附註：

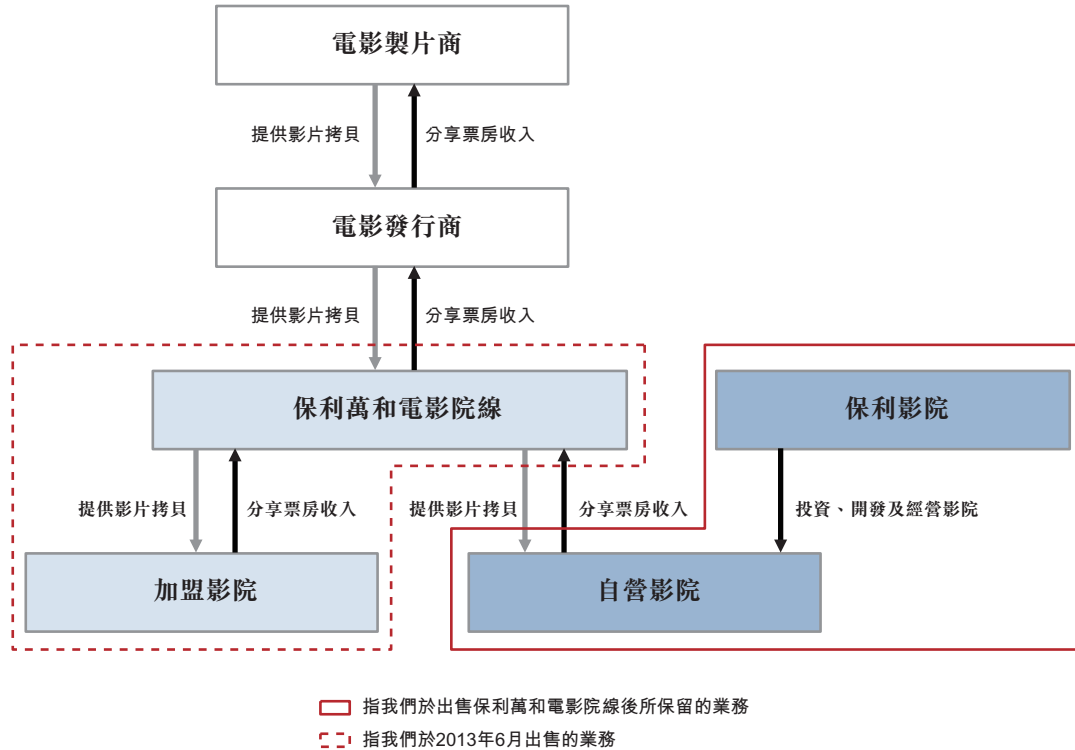
- (1) 自營影院票房收入指毛票房收入減去3.3%稅項後的金額。於往績記錄期間，根據相關電影院線協議，我們將自營影院產生的淨票房收入（即毛票房收入扣除3.3%的稅項及5%的電影專項資金）一部分與保利萬和電影院線攤分。保利萬和電影院線將與電影製片商及發行商進一步分配從自營影院收到的款項。於往績記錄期間，自營影院向保利萬和院線支付的淨票房收入部分分別為人民幣17.5百萬元、人民幣44.6百萬元、人民幣60.4百萬元及人民幣63.2百萬元。詳情請參閱「－影院投資管理板塊－定價」分節。
- (2) 加盟影院院線收入指來自加盟影院的淨票房收入分成（即毛票房收入扣除3.3%的稅項及5%的電影專項資金），此乃根據與相關君盟影院訂立的相關院線協議，由保利萬和電影院線收取。保利萬和電影院線將進一步與電影製片商及發行商分配從加盟影院收到的款項。有關詳情請參閱「－影院投資管理板塊－定價」分節。
- (3) 指由提供各類附屬產品或服務，包括電影衍生產品及紀念品銷售及廣告服務等產生的收入。

在中國，進口影片和主要國產影片基本上是通過電影院線進行統一分配。單體影院通常通過加入院線獲得影片拷貝進行放映。根據中國相關法律法規，單體影院只能加入一條院線。請參閱「監管概覽」一節。有關中國電影院線制的業務流程的詳情，請參閱「行業概覽－中國影院投資管理行業－電影院線制」一節。

我們通過保利萬和院線取得影片的放映權。保利萬和院線根據與發行商的協議取得影片拷貝，並進一步向加盟影院（包括我們的自營影院）分派。協議列明可取得的影片拷貝數量、影片在地方市場放映的具體時間，影片播放的總場次，以及各方之間的

票房收入分成。通常情況下，經與保利萬和電影院綫協議後，我們的各家影院會參考當地消費者喜好、影院設施及當地競爭情況等因素，對影片放映時間及相關票價作出具體安排。詳情請參閱「－影院投資管理板塊－定價」一節。

以下圖表列明了截至最後實際可行日期我們影院投資管理板塊的業務流程。



根據我們與保利萬和電影院綫訂立的電影院綫協議，我們根據協議所載的協定百分比向保利萬和電影院綫派發電影票房收入淨額。於出售保利萬和電影院綫後，本集團的電影投資管理板塊收入主要包括本集團自營影院根據其與保利萬和電影院綫訂立的電影院綫管理協議而留有的淨票房收入。電影票房收入淨額乃以電影票房收入總額扣除3.3%的稅費及5%的電影專項基金徵費的方式計算。有關分攤電影票房收入安排的詳情，請參閱下文「－定價」一節。亦請參閱「行業概覽－中國影院投資管理行業－電影院綫制」一節。

定價

影院票房收入分成

保利萬和電影院綫的成員影院按照電影院綫協議當中規定的比例，將毛票房收入扣除3.3%稅項和5%電影專項資金後所得的淨票房收入上交保利萬和院綫。截至2010年、2011年和2012年12月31日止年度及截至2013年10月31日止十個月，我們自營影院支付予保利萬和電影院綫的毛票房收入分別為人民幣17.5百萬元、人民幣44.6百萬元、人民幣60.4百萬元及人民幣63.2百萬元。2010年，多家我們的自營影院於該年的下半年加入保利萬和電影院綫，因此當年我們向保利萬和電影院綫支付的金額較小。

保利萬和院綫再按照相關協議進一步將自其成員影院收取的款項與影片發行商分享。電影放映的相關直接成本將由影院承擔。

按照行業標準，我們的自營影院通常獲得淨票房收入約50%至55%的分成，保利萬和電影院綫一般取得淨票房收入約1%至5%不等的分成。剩餘部分由電影製片商和發行商分享。實際上，影院、院綫、製片商和發行商就個別影片淨票房收入的分成，基於多項因素包括放映影片的種類和各方議價能力而有差異。

租賃費用

我們主要按有效期介乎15至20年之間的租賃協議在租賃商業物業上發展影院。我們通常同意以(i)固定金額或(ii)佔相關影院年度淨票房收入總額的約定百分比(以較高者為準)支付年度租金。此外，我們亦透過與相關影院業主訂立租賃協議的方式經營第三方開發及擁有的影院。

影院管理

截至2013年10月31日，我們在中國9個城市有17家自營影院，其中三家尚未正式開業，並已就中國其他25家影院簽訂了租賃協議或諒解備忘錄。

下表載列截至2013年10月31日我們的17家自營影院的詳情。

影院	位置	開始營業日期	簡介
深圳保利國際影城	廣東省深圳市	2007年12月	10塊銀幕，其中包括6塊3D銀幕和1塊Poly-Max銀幕，2,560個座位
北京萬源影城	北京	2008年12月	4塊銀幕，其中包括3塊3D銀幕，548個座位
佛山保利國際影城	廣東省佛山市	2009年4月	7塊3D銀幕和1,205個座位
北京保利國際影城(首地大峽谷店)	北京	2010年8月	7塊銀幕，其中包括5塊3D銀幕及1塊Poly-Max銀幕，1,330個座位
中國科技館影城 ⁽¹⁾	北京	2010年12月	2塊銀幕，其中包括1塊3D銀幕和1塊Poly-Max銀幕，828個座位
廣州保利國際影城	廣東省廣州市	2011年12月	5塊銀幕，1,052個座位
北京保利國際影城(大興店)	北京	2012年7月	8塊銀幕，其中包括6塊3D銀幕和1塊Poly-Max銀幕，1,355個座位
日照保利國際影城	山東省日照市	2013年2月	5塊銀幕，其中包括4塊3D銀幕，944個座位
上海保利國際影城(南翔店)	上海	2013年2月	6塊銀幕，其中包括5塊3D銀幕和1塊Polymax銀幕，1,112個座位
昆山保利國際影城 ⁽¹⁾	江蘇省昆山市	2013年3月	8塊銀幕，其中包括6塊3D銀幕，1塊IMAX銀幕，1,055個座位
無錫保利國際影城	江蘇省無錫市	2013年6月	10塊銀幕，其中包括4塊3D銀幕和1塊IMAX銀幕，2,504個座位
北京保利國際影城(北苑店)	北京	2013年8月	6塊銀幕，1149個座位。
北京保利國際影城(西三旗店)	北京	2013年8月	7塊3D銀幕，包括6塊3D銀幕，1,330個座位
深圳大中華影城	深圳	2013年10月	5塊3D銀幕，1,233個座位。
上海寶龍國際影院*	上海	建設中	7塊3D銀幕，1,150個座位，預期於2014年6月之前開業。
北京保利國際影城*(東直門店)	北京	建設中	11塊銀幕，1,801個座位，預計於2014年底開業
長沙喜盈門影院 ⁽²⁾	長沙	建設中	14塊銀幕，包括12塊3D銀幕及一塊Poly-Max銀幕，1,790個座位。

* 截至2013年10月31日尚在建設中，並未投入商業營運的影院。

(1) 我們透過與相關影院業主訂立租賃協議的方式經營該兩家影院。

(2) 長沙喜盈門影院已於2013年12月28日開業。

截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年10月31日，保利萬和電影院線分別擁有39家、55家、62家及76家加盟影院。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及2013年10月31日，我們分別擁有5家、6家、7家及17家自營影院。

除截至2013年10月31日正在營業的14家影院外，一家新增影院已於2013年10月31日至2013年12月31日兩個月期間開始營運。我們計劃到2014年及2015年底分別建設及／或開始運營21家及5家新影院。截至2013年12月31日止年度發展新增影院的估計開支總額為人民幣130.7百萬元。我們預期截至2014年及2015年12月31日止年度將花費約人民幣411.0百萬港元及人民幣169.6百萬港元發展新增影院。

於往績記錄期間，我們已開設11家自營影院，截至2013年10月31日產生投資總額約人民幣196.6百萬元。就我們自身開發並已全數回收我們投資額的自營影院而言，平均歷史回收期約為2.3年。

院線協議

我們與保利萬和電影院線的管理公司保利萬和院線訂立院線協議，根據協議，我們僅能放映保利萬和院線提供的影片。我們還必須符合保利萬和院線對影院設施（如計票系統及放映設施）的標準。保利萬和院線可以要求我們參與其為特定電影舉辦並要求全部成員影院參與的市場推廣活動。

Poly-Max

我們相信，放映技術是我們的影院投資管理業務成功的關鍵。針對中國對巨幕和3D影片日益增長的需求，我們開發了保利巨幕(Poly-Max)放映設備與技術（即Poly-Max系統），集成了巨型銀幕和畫面控制技術－能夠放映高清晰度及高亮度圖像、先進的環繞立體音響設備以及其他可增強觀眾觀影體驗的設備技術，包括經特別設計的弧形影院座椅、香氛發送設備和後期字幕播放系統等。我們於2013年5月在中國為Poly-Max系統申請了專利。

截至2013年10月31日，我們在自營的五家影院使用了Poly-Max系統。

季節性

觀眾在公眾假期和傳統中國節日觀看影片的需求比較旺盛。因此，我們在該業務板塊下的收益在相應的期間內也較好。根據我們的經驗，觀影需求的旺季通常為新年及春節假期（一月至二月）、夏季（七月至八月）及中秋、國慶以及聖誕節假期（十月至十二月）。請參閱「風險因素－我們的經營業績會出現季節性波動」一節。

銷售與市場營銷

我們通常與保利萬和電影院線合作，參與院線的市場營銷活動。保利萬和電影院線提供相關影片的宣傳資料，並為市場營銷活動提供整體策劃。另一方面，經與保利萬和電影院線協議後，我們可以根據當地市場興趣、放映設施及競爭情況確定每家影院的放映時間表並調整各場次的門票價格，從而增加票房收入，提高盈利水平。此外，我們還為我們在北京的六家自營影院建立了同城會員制度，此舉提高了客戶的忠誠度。

會員卡及團購券

為提升業務運營，我們要求各影院就電影票價格、會員卡計劃及團購券根據不同情況制訂具體的政策，包括(i)我們的一般會員／票價政策，及(ii)當地市場的競爭情況。我們要求各影院向我們總部提交其會員／票價政策及計劃的初稿，供其審批。

我們通常要求客戶預存人民幣500元至人民幣2000元，以獲得不同級別的會員卡，使相關持卡人於會員卡有效期間能夠享受各種便利，包括使用預存款並以折扣價格購買特定時間播映的影片的限定數量的電影票，或以折扣價格在影院購買紀念品。我們通常將持卡人會員身份的有效期設定為一年，但在市場競爭激烈的地區可能會取消此限制。我們對影院會員卡設定一年有限期僅影響相關持卡人的會員身份。我們並未就影院會員卡賬戶內餘額的持有期設定限制，該等餘額按預收款項列賬。此外，據本公司中國法律顧問告知，根據相關中國法律法規，我們毋須就我們的影院會員卡計劃向中國政府部門辦理登記手續。截至2010年、2011年及2012年12月31日及2013年10月31日，會員卡預存款金額（記錄於預收款項項下）分別為人民幣11.7百萬元、人民幣16.4百萬元、人民幣23.0百萬元及人民幣33.4百萬元。

我們還允許其影院向客戶發行不同的團購券（須一次性購買指定數量的優惠券）。團購券持有人可根據團購券上載明的條件及條款（規定了有關團購券適用的影片的放映時間及類別）贖回團購券（而無需支付額外費用）。我們通常要求團購券須在發出後的一年內使用。截至2010年、2011年及2012年12月31日及2013年10月31日，本公司的未贖回團購券所帶來的收入金額（記錄於預收款項項下）分別為人民幣10.7百萬元、人民幣6.2百萬元、人民幣5.5百萬元及人民幣9.8百萬元。據我們的中國法律顧問告知，根據相關中國法律法規，我們的團購券並非預付卡，此乃由於該等票券不可充值或多次使用。此外，據我們的中國法律顧問告知，根據中國法律法規，發行團購券不受禁止。

據我們的中國法律顧問告知，我們實施影院會員卡計劃及團購券計劃乃符合相關中國法律及法規，包括《關於規範商業預付卡管理的意見》及《中華人民共和國合同法》。有關相關中國法律法規的詳情，請參閱「監管概覽」一節。

客戶

在藝術品經營與拍賣板塊下，我們的客戶主要包括在我們舉辦的拍賣會上委託出售藝術品的賣家或購買藝術品的買家、在藝術品經營業務下我們以自營商身份出售藝術品的對方買家，以及我們在藝術品投資顧問和其他業務下向其提供藝術品投資顧問服務的藝術品信託計劃受託人。在演出與劇院管理板塊下，我們的客戶包括劇院業主、購買門票觀看演出的觀眾及租用我們劇院的第三方。在影院投資管理板塊下，我們的客戶包括購買門票觀看影片的觀眾。

於往績記錄期間，我們來自前五大客戶的銷售收入佔我們總收入的30%以下。截至最後實際可行日期及於往績記錄期間，我們的董事、其聯繫人或據董事所知持有我們5%以上股本的股東，均未於我們的前五大客戶擁有任何權益。

存貨管理

我們的存貨主要為我們購入用於日後轉售的藝術品，包括古董及珍玩、中國書畫、油畫及雕刻。其他存貨包括用於專售的小價值物品、低價材料及戲劇版權。儘管存貨內所有物件均可供立即出售，但由於物品的高價值及獨特性，以及不斷變化的環球藝術市場趨勢，故難以預測最終銷售的時間。

不同種類的藝術品對保存環境（包括溫度、濕度、光照等）有不同的具體要求，以防損壞。我們聘請專業服務商提供保安監控服務。我們每個季度會在內部專家協助下對存貨藝術品進行盤點和估值。我們每年亦聘請獨立第三方對存貨進行盤點和估值。藝術品的估值取決於多項因素，包括(i)藝術品預期是通過拍賣會還是以私下洽購方式出售；(ii)藝術品的供求，同時考慮經濟狀況及最受追捧的收藏類別及藝術家的藝術市場的變化趨勢；及(iii)特定收集類別內及／或特定藝術家的類似藝術品近期在藝術市場的銷售價格。我們針對存貨計提撥備制定了嚴格制度。例如，若我們在盤點及估值時發現，(i)存貨的市場價格下跌，且短期內回升無望，或(ii)存貨出現破損褪色等情形，使得相關物件發生減值時，我們會相應作出撥備。於往績記錄期間，我們未對存貨作出任何撥備。請參閱「財務資料－合併資產負債表的若干項目－存貨」及「風險因素－可供拍賣、收藏或轉售的藝術品的品質和數量受到諸多不確定因素的影響，從而使得我們的財務狀況及經營業績出現劇烈波動。」

供應商

在藝術品經營與拍賣板塊下，我們的供應商主要包括我們以自營商身份購買藝術品的對方賣家、為藝術品預展提供場地的業主、向我們提供拍賣圖錄印刷及運送服務的供應商。在演出與劇院管理板塊下，我們的供應商主要包括向我們提供演出節目的演出團體或代理人公司。在影院投資管理板塊下，我們的供應商主要包括向我們提供影片拷貝的電影院線、向我們提供商業物業租賃以發展影院的業主及向我們銷售影片放映設備及其他配套的供應商。

於往績記錄期間，我們的前五大供應商合計佔我們總採購額的27.7%、33.6%、23.1%和22.1%，而我們單個最大供應商分別佔我們總採購額的17.2%、12.8%、13.8%及12.9%。截至最後實際可行日期及於往績記錄期間，我們的董事、其聯繫人或據董事所知持有我們5%以上股本的股東，均未於我們的前五大供應商擁有任何權益。

競爭

在藝術品經營與拍賣板塊下，我們主要與國內外具備藝術品徵集、鑑賞和評估能力的拍賣行競爭，包括香港佳士得、香港蘇富比、中國嘉德、北京翰海及北京匡時。我們的某些競爭者在財務能力、網絡覆蓋及品牌知名度方面較我們有更佳競爭優勢。目前國際領先的藝術品拍賣企業，例如蘇富比及佳士得等以香港為開展中國藝術品業務的基地及吸引內地客戶的平台。2012年9月，蘇富比與北京歌華美術公司進一步合作，成立聯營企業蘇富比（北京）拍賣有限公司，成為首家在中國內地經營的國際拍賣行。2013年4月，佳士得成為首家擁有拍賣牌照的企業，可在中國內地獨立經營拍賣業務。儘管中國內地市場目前受《中國文物保護法》保障，禁止外國企業從事拍賣文物，但無法保證中國政府機構不會在日後修訂有關限制，導致中國藝術品行業競爭加劇。請參閱「行業概覽」章節。儘管近年出現新的競爭格局，但我們相信，憑藉我們已積累了多年經驗的藝術品鑒定專業知識、我們對中國文化的深入了解、對中國藝術品市場發展趨勢的透徹理解以及通過我們專業團隊的共同努力創建的優質品牌、高端客戶基礎和廣泛的全球業務網絡，我們將能夠維持並進一步發展我們的市場領先地位。

在演出與劇院管理板塊下，我們在演出資源、劇院網絡覆蓋及品牌知名度等方面與中國其他劇院管理公司競爭。部分競爭者在購買及製作演出內容方面擁有強大實力，其中包括中國對外演出公司劇院。我們相信，憑藉由我們直營高端劇院所組成

的廣大業務網絡（這些劇院位於中國主要城市優越地段並通過我們的全資附屬公司管理），我們已成功從其他競爭對手中脫穎而出。我們的直接管理架構令我們可有效分配資源和分配演出節目。這也進一步提升了我們以豐富的經驗和專業知識成就的品牌美譽、統一的管理和服務標準以及我們提供全面的劇院管理服務（包括劇院建設工程諮詢服務）的能力。劇院聯盟是另一種商業模式，在此模式下，個別劇院根據特許經營協議分享演出節目，在劇院間合作制訂演出時間表、市場推廣計劃及整體管理方面的不確定性較之我們所採用的商業模式更加突出。

在影院投資管理板塊方面，我們主要與在我們經營影院的地區設立影院的其他經營者競爭。我們力爭通過增加影院數量及增強我們品牌的市場影響力來提高議價能力和市場份額。

請同時參閱「行業概覽」及「風險因素－我們的所有業務板塊均可能受到競爭的不利影響」一節。

信息技術

我們依賴信息技術系統管理業務。在藝術品經營與拍賣板塊下，我們建立了藝術品信息數據庫，使我們能夠追蹤不同藝術品收藏家和買家的歷史交易價格、鑒定和估值結果。此外，我們利用最新科技向潛在買家提供高品質的拍賣品圖錄觀賞體驗，並及時地對我們的藝術品資料進行更新。此外，我們已設立信息技術系統，使買家能夠追蹤他們在拍賣會上所購得的藝術品的儲存及運輸狀況，而委託方則能夠查詢最新的付款狀態。詳情請參閱「－藝術品經營與拍賣板塊－銷售與市場營銷」。

在演出與劇院管理板塊和影院投資管理板塊的管理上，我們依賴信息技術系統，特別是票務及支付系統，來支持網上訂票、付款及劇院及影院票房收入記錄，我們相信此舉提高了我們管理效率及觀眾的購票體驗。請參閱「風險因素－電子信息技術系統故障可能會導致我們的業務中斷、機密資料洩露、聲譽受損及產生損失。」

內部控制及風險管理

管治架構

我們重視內部控制及風險管理系統，通過此系統我們可識別、評估及管理與我們業務營運相關的各種風險。本公司董事會負責監督內部控制系統的整體運作，並得到來自審計委員會和藝術委員會的支持。我們亦已制訂一套規管我們日常營運的內部控制及風險管理規則。下表列示我們負責內部控制及風險管理事宜的主要組織的職責。

主要組織

審計委員會

主要職責

審計委員會是我們風險管理及內部控制架構的最高級別。審計委員會隸屬我們的董事會，負責協助董事會監管我們與遵守適用於我們業務營運的法律法規有關的合規措施，包括與財務及會計事宜相關的法律法規。審計委員會主要負責：

- 我們內部和外部審計師之間的溝通；
- 監管和審核我們的審計工作；
- 審核和修訂我們的內部控制政策；及
- 確保能夠識別和控制與我們業務活動相關的所有風險。

截至最後實際可行日期，審計委員會由三名董事組成：李曉慧女士（獨立非執行董事）、趙子高先生（非執行董事）及葉偉明先生（獨立非執行董事）。李曉慧女士目前擔任審計委員會主席。該等人士於財務管理、證券及／或投資管理行業擁有長期的專業經驗。有關該等人士背景的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」。

藝術委員會

藝術委員會隸屬我們的董事會，負責協助董事會監管文化藝術產業的業務。藝術委員會主要負責：

- 對我們涉及文化藝術的投資及營運計劃展開研究及提出建議；
- 根據組織章程細則對涉及文化藝術及須經董事會批准的重要項目展開研究及提出建議；
- 對具重大國際影響力的重要項目展開研究及提出建議；及
- 對管理層認為需要獲得藝術委員會意見的項目展開研究及提出建議。

尤其是，藝術委員會獲得藝術品投資委員會的支持，截至2013年9月30日，藝術品投資委員會由72名內部和外部專家組成，該等專家負責根據我們的內部規例，就管理藝術品經營及拍賣業務部分的多種業務向我們的管理層提供藝術品鑒定和估值建議。有關詳情，請參閱下文「一 藝術品鑒定及評估」及「一 定價」。

截至最後實際可行日期，藝術委員會由三名董事組成：李南先生（執行董事）、蔣迎春先生（執行董事）和李伯謙先生（獨立非執行董事）。李南先生目前擔任藝術委員會主任。該等人士於文化藝術產業擁有長期的專業經驗。有關該等人士背景的詳情，請參閱「董事、監事及高級管理層」。

藝術品鑒定及估值

截至2013年10月31日，我們的藝術品投資委員會由72名專家組成，其中52名為學術專家、20名為市場專家。於我們藝術品投資委員會的專家中，內部專家及外部專家分別為16名及56名。該等專家分為五個不同團隊，即書畫、瓷器、青銅器、佛教藝術和工藝團隊，就不同類別藝術品的鑒定和估值提供專業建議。根據相關中國法律法規，我們並未與外部專家訂立僱傭協議。根據我們的內部規則及條例，我們的專家通常不對其獨立意見負責，此乃由於我們僅將其建議作為作出相關判斷的參考。有關詳情請參閱「— 內部控制及風險管理」分節。此外，我們亦與其他外部專家和機構保持密切合作，以便在評估若干藝術品時遇到疑難案例可獲得相關意見。我們決定從事特定藝術品鑒定及估值工作的專家團隊人員時，會選擇在特定種類藝術品擁有專長並具備良好市場聲譽的專家。憑藉該等專家在業內的聲譽，我們的部分外部專家亦不時獲其他拍賣行邀請就藝術品鑒定及估值提供意見。依托我們的內部及外部專家所組成的強大專業團隊，我們對藝術品鑒定及估值實施的嚴格內部控制程序，我們在中國藝術品市場已成功建立起強大的品牌。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們沒有因客戶委託我們拍賣的藝術品，或是我們擔任投資顧問的信託基金所購買或出售的藝術品的真偽及估值而被提出訴訟或承擔經濟賠償責任。

- **藝術品真實性和所有權。**在接受藝術品委託拍賣或以自營商身份購入相關藝術品之前，我們通常通過我們的專家對相關藝術品的背景進行一系列盡職調查，包括檢查先前的交易記錄並諮詢熟悉該特定種類藝術品的業內專家。

鑒定程序通常由我們藝術品投資委員會二至三位成員以背靠背方式進行，在不知悉其他身份的情況下，請他們各自單獨提供獨立的鑒定意見書。我們挑選成員主要根據其於特定藝術品類別的相關專業知識和經驗選定成員。每名專家均對藝術品的真實性具有一票否決權，即只要有一名專家出具否定意見，我們將放棄購買相關藝術品，或者終止委託。在確定藝術品真偽時，我們的專家主要會考慮以下因素：(i)依據專家自身專業知識和經驗作出的專業判斷；(ii)在世藝術家的意見；(iii)其他中國或海外拍賣機構先前發出的鑒定意見；(iv)針對該藝術品的司法判決或裁定。在藝術品經營業務下，根據我們的風險管理程序，我們的委員會成員不能對藝術品真偽達成共識時，我們將放棄相關交易。在拍賣與藝術品經營業務下，我們不會就我們所提供的鑒定服務向委託方或買家收費。此外，我們通常要求委

託方或賣家對藝術品的真實性和所有權作出書面聲明及保證。就在香港開展拍賣業務而言，根據我們拍賣圖錄所刊載的業務規則，賣家須向我們及買家作出若干不可撤銷的所有權擔保。該等擔保包括賣家在不違反任何法律法規的情況下出售藝術品及拍賣藝術品的絕對所有權或法律權利。我們不會接收任何我們知悉涉及所有權糾紛或法律障礙的藝術品。有關詳情請參閱「風險因素－若出售藝術品引起所有權索償，我們可能面臨損失」。

在管理藝術品投資業務和其他顧問業務方面，我們作為投資顧問，需就藝術品的真實性出具書面意見以協助受託人作出購買決策。根據相關協議，若法院認定經我們鑒定的藝術品實際上為贗品，我們須負責賠償受託人所遭受的經濟損失。請參閱「風險因素－我們的業務受到與我們基於管理層和專家的判斷編製的藝術品鑒定與估值結果相關的風險。」

此外，公開預展期間，我們亦會接受公眾有關藝術品鑒定、所有權或拍賣適宜性方面的問題和諮詢。在此情況下，我們會要求有關各方，包括賣家，提交證明文件，以便我們進一步調查。我們可能會在諮詢過我們的專家及根據有關委託協議與有關賣家協商後，拒絕繼續拍賣有爭議的拍品。

就藝術品而言，並無驗證所有權的客觀及量化行業標準。此外，近年來，贗品技術不斷更新，辨識難度逐漸增加。據我們的中國法律顧問告知，根據中國法律法規，只要我們就有關藝術品的所有權進行合理鑒定，則我們毋須對委託我們銷售的相關藝術品的所有權負責。此外，根據《中華人民共和國拍賣法》，拍賣行只要在拍賣前作出相關免責聲明，則毋須對拍品真實性或質量負責，除非相關藝術品涉嫌欺詐。因此，我們的競買協議內通常不會就藝術品所有權作出保證且表明不對藝術品的真實性作出保證，從而令我們免於承擔與藝術品所有權或真實性相關的法律責任。因此，亦請參閱「風險因素－藝術品鑒定、相關價格估值及管理層對藝術品定價依賴我們管理層及專家的主觀判斷，我們受到與其相關的風險」一節。

- **藝術品估值。**我們通常在由市場專業人士及學術專家組成的藝術品投資委員會中挑選二至三名對該種類藝術品熟悉的成員進行估值。他們採取背靠背的方式，在不知悉其他選定成員身份的情況下，各自單獨提供獨立的意見。我們專家在釐定相關藝術品估值時，通常會考慮以下因素，包括(i)特定相關類別藝術品的過往交易價格；(ii)目前的市場狀況；(iii)其他專業機構（包括雅昌）發佈的同品類藝術品價格指數。

我們以（其中包括）我們專家所提供的估值作為我們確定（拍賣業務相關的）拍賣底價、（藝術品經營業務相關的）購買價格或（藝術品投資顧問及其他業務相關的）建議購買價格的基礎。請參閱「風險因素－藝術品鑒定、相關價格估值及管理層對藝術品定價依賴我們管理層及專家的主觀判斷，我們受到與其相關的風險」及「風險因素－在融資型藝術品信託產品到期時，我們可能須向受託人支付信託貨幣資產總額與信託本金總額、其他預期收益及開支之間的差額，從而可能會對我們的經營業績造成重大不利影響。」

價格釐定

在釐定（拍賣業務相關的）拍賣底價、（藝術品經營業務相關的）購買價格或（藝術品投資顧問和其他業務相關的）建議購買價格時，我們的管理層綜合考慮如下因素，包括(i)專家提供的估值意見；(ii)藝術品品質；及(iii)市場競爭情況；及／或(iv)轉售相關藝術品的利潤。拍賣底價和購買價格也取決於我們分別與相關委託方或賣家的談判。

在藝術品投資顧問和其他業務下，我們作為投資顧問，需要在估值報告中提供建議購買價。此外，根據藝術品融資型信託計劃的訂約安排，於相關信託計劃到期後，若於特定日期信託財產的貨幣價值低於信託計劃本金、信託計劃中協定的預期回報以及適用稅費和其他產生費用（不含我們應取得的激勵費用）的總和時，我們需要向受託人支付有關差額。作為控制我們這方面風險的措施，我們通常設定的建議購買價格為相關專家作出的市場估值的40%-50%。請同時參閱「風險因素－藝術品鑒定、相關價格估值及管理層對藝術品定價依賴我們管理層及專家的主觀判斷，我們受到與其相關的風險」及「風險因素－在融資型藝術品信託產品到期時，我們可能須向受託人支付信託貨幣資產總額與信託本金總額、其他預期收益及開支之間的差額，從而可能會對我們的經營業績造成重大不利影響。」

拍品保證金

於往績記錄期間，為吸引優質藝術品及優質客戶，我們可能會應委託方的要求與之簽訂拍品保證金協議，根據協議，我們向委託方提供拍品保證金。拍品保證金的金額一般通過協商決定，通常不超過我們專家估值的30%。拍品保證金通常附帶的年息率由協議雙方根據適用的法律和法規通過協商來確定。收到買方全額支付的購買款項後，我們會在扣除(i)有關拍品保證金及應付利息；及(ii)賣方的佣金之後，將拍賣所得款項淨額匯予委託方。

若有關藝術品在拍賣會上流拍，我們會在收到拍品保證金及應計利息後，將該藝術品退還給委託方。根據拍品保證金協議及適用的法律法規，委託方如果不履行其責任足額償還拍品保證金，我們有權通過拍賣或私下洽購方式，出售其委託我們拍賣的藝術品，並將所得款項用於清償委託方應付的款項。

我們的管理層密切監管拍品保證金的磋商過程、釐定及收回情況。我們要求經理提交拍品保證金申請連同專家向總經理發出的估值報告並進行審查，而總經理隨後將已審查的報告提交董事會作最終審批。經董事會批准後，經理將與相關委託方進行協商，以釐定拍品保證金的確切金額，該金額不得超過專家向我們所提供估值的30%。拍品保證金協議所列示的拍品保證金確切金額須經相關附屬公司的首席財務官、總經理及主席釐定。我們通常就拍品保證金授予180天的信貸期。就部分高質素客戶而言，我們經考慮相關客戶結算情況、與客戶的交易歷史及業務關係等多項因素，於獲得董事會批准後可提供一至兩年的更長信貸期。

據我們的中國法律顧問告知，此項安排符合現行中國法律法規。此外，據我們中國法律顧問告知，我們提供拍品保證金的做法不應被視作借貸業務，此乃由於根據委託拍賣協議，待拍藝術品的拍品保證金乃作為我們履行委託拍賣合同的保證，而非貸款融資支付予委託方。截至2010年、2011年及2012年12月31日以及截至2013年10月31日，我們的拍品保證金分別達至人民幣791.4百萬元、人民幣608.4百萬元、人民幣398.8百萬元及人民幣356.2百萬元。有關我們拍品保證金賬齡分析的詳情，請參閱「財務資料－合併資產負債表的若干項目－拍品保證金」一節。

於往績記錄期間，我們尚未遇到任何拍品保證金償還的重大違約情況。於往績記錄期間，我們並未對拍品保證金作出任何撥備。

預付拍品款

根據委託拍賣協議，我們沒有義務在收到買方全額付款前向委託方付款。然而，如擁有良好的信用記錄及／或我們有長期合作關係的賣方提出請求，我們可以在收到有關買方全額付款之前，先支付拍品的預付款，前提是(i)我們已收到買方支付的部分款項，及(ii)我們存有賣方的有關拍品或其他拍品，可用作我們對該預付拍品款的抵押。拍品的預付款金額將通過與賣方協商決定，同時考慮各種因素，包括以前的交易記錄、應付賣方的金額、用作抵押的藝術品的性質和拍賣成交金額以及我們的整體財務狀況等。此外，根據相關內部控制措施，我們可能同意向賣方支付超出我們從相關買方處獲得的部分付款的超額款項（經相關營運附屬公司的有關企業管治部門批准）。

如果買方未能全額付款，則在各方達成協議的情況下及在預付拍品款和／或拍品保證金（如適用）結算後，銷售將可能被取消且藝術品將被退還給賣方。此外，我們將根據競買協議保留競拍保證金，並退回買方所支付部分款項的剩餘部分（如適用）。根據有關法律法規，如果有關各方未能達成協議取消出售或我們已向賣方全額支付銷售所得款項淨額，則我們有權在通知有關賣方後，通過拍賣或私下洽購方式出售藝術品。所得款項將用於清償我們與相關方之間的欠款。

截至2010年、2011年和2012年12月31日和2013年10月31日，我們的預付拍品款總額分別為人民幣219.8百萬元、人民幣159.6百萬元、人民幣407.7百萬元及人民幣436.9百萬元。有關詳情，請參閱「財務資料－合併資產負債表的若干項目－按金、預付款項及其他應收款項」一節。於往績記錄期間，我們並未對拍賣藝術品預付款作出撥備。

結算交割

我們已制定措施應對在拍賣成交後買方不及時支付拍賣應付款項有關的風險。例如，在拍賣開始前，我們要求競買人訂立競買協議，根據協議，我們會收取競拍保證金。競買人以落槌價取得藝術品後，我們將與他或她在拍賣現場簽訂一份成交確認書，訂明付款金額和付款時間。此外，我們可協助相關方與相關買家（尤其是購買高價值藝術品的買家）訂立較長信貸期或分期付款的付款安排。

伴隨中國藝術品拍賣市場的快速發展，我們亦面臨若干挑戰，包括若干買家於拍賣會後無法如期付款而導致結算出現不當延遲。有關詳情，請參閱「行業概覽—中國藝術品經營與拍賣行業—概況—中國藝術品拍賣市場發展面臨的挑戰」。我們認為，買家拖欠付款不會對我們的業務產生重大不利影響，且我們的董事認為，此乃符合行業慣例。

於我們經營拍賣業務時，部分購買高價值藝術品的買家要求延長信貸期限或分期付款。為滿足該等買家的要求，我們會聯絡相關買家及賣家就買家可獲得超過一年的較長信貸期或分期付款達成付款安排。截至2013年10月31日，我們截至2010年、2011年及2012年12月31日止年度以及截至2013年10月31日止十個月所舉辦藝術品拍賣會的累積結算率分別為74.0%、55.8%、55.5%及52.9%。累計結算率乃由(i)於各相關年度或期間我們透過所舉辦藝術品拍賣會所拍賣的藝術品截至2013年10月31日的已結算落槌價總額除以(ii)於該年度或期間我們所舉辦藝術品拍賣會所拍賣藝術品的落槌價總額計算得來。詳情亦請參閱「風險因素—我們的經營業績可能受到買家無法如期付款的不利影響」。

我們認為，透過採納內部控制及風險管理措施來解決與買家無法及時付款相關的風險，我們可有效降低相關風險，並可保持靈活的商業手段滿足客戶需求。

我們通常僅在收到全款後向買家交付拍品。然而，為回應具備良好信譽及／或與我們有長期關係的買家要求，我們可於獲得管理層的批准後，在收到全款前向買家交付拍品，條件是(i)我們保存該買家委託我們拍賣的其他藝術品，該等藝術品可用於為相關未償還付款作抵押；及(ii)應收該買家的未償還付款全額不應超過其委託我們拍賣的拍品的拍賣總成交額（相關款項於交付日期尚未與我們結算）的50%。亦請參閱「風險因素—我們的經營業績可能受到買家無法如期付款的不利影響」章節。

其他措施

為了應對其他與我們業務相關的主要風險，我們啟動了以下措施。

- **私下洽購。**根據我們的內部政策，我們通常會應潛在買家的要求就未能拍出藝術品安排私下洽購。經相關賣家同意考慮私下洽購後，我們將與賣家訂立授權協議以進行私下洽購。我們通常要求的私下洽購的佣金率與拍賣銷售的佣金率相同。於買家與賣家就購買相關藝術品達成協議後，我們亦將根據拍賣銷售的程序進行該私下洽購的結算。我們相信，我們嚴格的私下洽購程序及佣金政策可防止僱員的舞弊。
- **利益衝突。**我們已設置了特定的利益衝突防範機制。例如，我們禁止我們的員工通過我們舉辦的拍賣會拍賣其擁有的藝術品，並就員工購買委託我們拍賣的藝術品設置了嚴格的內部申報及檢查程序。
- **客戶資信。**我們制訂了嚴格內部程序，據此，我們在拍賣之前審視潛在買家及賣家的身份文件。我們通常會向潛在買家收取競拍保證金，金額按委託出售的相關藝術品價值釐定。

我們通常就日間及夜間舉辦的拍賣會分別收取人民幣500,000元及人民幣1,000,000元的競拍保證金，此乃由於我們根據行業慣例通常在夜間的拍賣會上會引入更多的高價值藝術品。此外，我們會根據待拍藝術品的類型、質量及價值調整競拍保證金的金額。

我們也不允許買家參與代表他人競買，亦禁止委託方自己參與或委託代理代為競買自己委託的藝術品。這些措施確保了交易的真實性，從而提高了我們品牌的聲譽。

- **影院項目投資決策。**在影院投資管理板塊下，我們管理層將審查相關報告，當中討論有意租用作影院發展及我們影院整體發展規劃的相關物業的地理位置、週邊影院的競爭情況及週邊的人流情況。

我們相信，這些措施有效地降低了相關風險的發生概率。

反洗錢

我們已致力於設立及執行適當的政策和程序，以防止出現洗錢，確保遵守所有有關法律和監管規定。洗錢活動涵蓋各類試圖掩飾或更改非法金錢來源的活動。我們的僱員須遵守中國有關反洗錢的法律和法規。於往績記錄期間及最後實際可行日期，我們已遵守與反洗錢有關的法律及法規項下所有涉及我們的重大義務。

在管理我們的藝術品經營及拍賣板塊時，我們已在我們經營的各個關鍵階段實施嚴格的程序，以識別、核實、報告和防止洗錢活動。在與客戶建立業務關係前，我們將核實有關藝術品的真實性和來源。隨後，我們將在付款階段核實客戶身份。就個人和法人客戶而言，我們將要求彼等提供有關證明文件和有效營業執照。此外，我們已就總額超過人民幣0.8百萬元或其等值外幣的個別交易或累計日常交易和其他可疑交易建立了調查和報告系統。倘我們懷疑一項交易或一名顧客與洗錢活動有潛在關係，我們將立即向我們的高級管理層報告有關交易或顧客，終止我們與該名客戶的關係並向相關調查機關報告該交易（倘需要）。我們相信我們全面的內部反洗錢政策已極大的降低了我們與洗錢有關的風險。

此外，我們制訂接受客戶政策時以風險為考量基礎，目的是識別出洗錢風險高於平均水平的客戶種類。這一方法重視對客戶的盡職審查，當中考慮的因素包括客戶背景、業務性質和在藝術品交易業務活動中的過往記錄等各項可能顯示客戶存在洗錢風險的因素。我們亦要求我們的僱員及管理層根據適用法律及法規與其他有關機關或金融機構定期交流，控制反洗錢風險。

截至最後實際可行日期，我們並未因洗錢活動而引致有關主管部門的任何罰款或調查。

保險

配合行業慣例及受中國可購買的保險限制，我們不會就委託拍賣或作為自營商購買的藝術品購買保險。在香港，配合當地市場行業慣例，我們會就委託拍賣或作為自營商購買的藝術品購買保險。請參閱「風險因素－我們可能無法購買到相關類別的保險，從而令我們面臨我們管有藝術品損失的風險」。

在演出與劇院管理板塊和影院投資管理板塊下，我們按照行業慣例和法律規定為表演人員和觀眾購買相關保險。

質量控制

我們嚴格遵守規管我們業務的法律和法規，並已實施質量控制標準和措施。截至最後實際可行日期和於往績記錄期間，我們尚未因我們服務或產品而面臨任何重大訴訟、爭議或仲裁。

我們相信，藝術品及拍賣服務的質量是拍賣業務成功的關鍵。只有徵集到大量高質量的藝術品和提供高效專業的服務才能吸引到有實力的買家，從而提高我們拍賣業務的收益、品牌聲譽和市場地位。此外，也只有收購到具有增值潛力的高質量藝術品，才能保障藝術品經營業務的盈利能力。我們相信，依托於我們多年來建立培養的學者及營銷專才組成的專家隊伍，與高質量客戶的長期合作關係，以及嚴格的內部控制及規管藝術品鑒定估值的質量控制程序，我們能夠有效地保障我們的服務質量和競爭實力。

在我們演出與劇院管理板塊下，根據劇院管理經營的豐富經驗，我們制定了全面的劇院管理經營內部程序（《劇院經營管理規範》），該規範涵蓋了劇院管理的各個領域，包括員工行為規範、設備維護和保養規範及項目策劃和運作規範。我們通過這一標準擬定了顧客滿意度、設備設施完好率、顧客意見處理率和安全責任質量事故的認定標準，並對如何管理這些指標提出了量化的標準。截至2013年10月31日，21家在我們管理下的劇院已通過ISO9001質量管理體系。

我們積極提升我們的影院的設施和投影技術，以提高觀眾的觀看體驗，從而提高我們的盈利能力。根據相關法律及法規建立了規範的質量管理體系。

物業

我們的公司總部位於中國北京東城區朝陽門北大街1號25樓A區。截至最後實際可行日期，我們在中國擁有2項物業（總建築面積約為1,525平方米）。截至最後實際可行日期，我們在中國還租賃39項重大物業（總建築面積為104,480平方米），及在香港租賃1項物業（總建築面積約為684.7平方米）。

自有物業

截至最後實際可行日期，我們於中國大陸擁有2項自有物業，總建築面積約為1,525平方米，我們擁有其有效所有權證書。我們的中國法律顧問確認，我們擁有所述物業的合法所有權，有權佔有、使用、從該等物業獲取利益及處置該等物業。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們租用39項重要物業，總建築面積約為104,480平方米，全部租賃物業均位於中國。我們亦於香港租賃1項物業作為辦公用途，總建築面積為684.7平方米。該等租賃物業主要用於我們的影院投資和除辦公室和倉庫運營外的管理事宜。

- 截至最後實際可行日期，我們的39項重大租賃物業中，其中26項物業（總建築面積約為50,262平方米，佔我們重大租賃物業總建築面積的約48.1%）的相關物業業主擁有有效的所有權證書。
- 截至最後實際可行日期，我們的39項重大租賃物業中，其中13項物業（總建築面積約為54,218平方米，佔我們重大租賃物業總建築面積的約51.9%）的相關物業業主尚未獲得有效的所有權證書。
 - 在該等相關13項重大租賃物業中，其中8項的相關物業業主擁有證實其所有權有效的相關備用合法證書。該等8項物業的總建築面積約為42,224平方米，佔我們重大租賃物業總建築面積的約40.4%。

據我們中國法律顧問告知，根據現有的相關文件和證書，我們因物業所有權被第三方質疑而在使用及佔用上述八項物業方面涉及的風險甚微。

- 在該等13項重大租賃物業中，5項物業的相關業主並未擁有能夠證實其所有權有效的合法證書或文件。該5項物業的總建築面積約為11,994平方米，佔我們重大租賃物業總建築面積的約11.5%。截至最後實際可行日期，相關物業業主正在申請有效的所有權證書。

下表所列為相關物業業主缺乏合法證書證明其所有權有效的5項租賃物業的詳情。

物業	總建築面積	使用情況及現狀
3項物業	2,680平方米	我們主要將該3項物業作倉儲用途。因此，我們相信，倘該等物業業主的相關物業的合法所有權被其他第三方質疑時，我們有能力用最少的成本盡快搬遷。
2項物業	9,313.6平方米	我們主要將該2項物業供北京保利萬源影城及北京保利國際影城（東直門店）使用。

據我們的中國法律顧問告知，就北京萬源影城而言，倘協議因法定所有權糾紛提前終止，我們有權根據相關租賃協議向物業業主尋求賠償。

倘相關部門要求我們在相關租賃協議結束前遷出該2項租賃物業並將我們的影院搬遷至另一地址，我們相信我們重新搬遷可能產生的潛在成本最多將不超過人民幣34.1百萬元，且此次搬遷所帶來的收入虧損將不會超過人民幣10.4百萬元，佔2012年我們收入的約0.27%。

根據上述因素，我們使用及佔用相關土地及樓宇並未受到第三方的質疑。然而，我們已取得我們控股股東發出日期為2013年11月25日的承諾書，據此，我們控股股東同意因有缺陷的所有權證而搬遷租賃物業導致我們及我們附屬公司蒙受的任何損失向我們作出彌償。我們的董事個別或共同認為，我們的13項重大租賃物業欠缺相關物業業主提供的合法所有權證對我們的營運而言不屬重大。請參閱「風險因素－我們用作經營的租賃物業未妥為登記，且我們佔用的部分物業可能並無合法業權」一節。

租賃協議登記

根據相關中國法律法規的規定，我們應就租賃協議在相關部門辦理登記。於最後實際可行日期，我們尚未就39項重大租賃物業中的37項物業的租賃協議辦理登記。根據我們中國法律顧問的意見，未能就該等租賃協議辦理登記將不會影響租賃合同的有效性且合同現時仍然有效。

因此，本招股章程獲豁免遵守上市規則及公司條例有關載入物業估值報告的規定。根據第5.01A條，倘上市申請人的物業業務及非物業業務賬面值分別低於1%和15%，招股章程可獲豁免遵守該規定。公司條例附表3第342(1)(b)條及第34(2)條以及公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）第6條亦有類似豁免。

資質與許可

我們在受到高度規管的行業中經營。在藝術品經營與拍賣板塊下，我們需要得到並持有相關主管部門，例如文化部，從事藝術品拍賣和銷售的許可證。在演出與劇院管理板塊下，我們需要得到中國政府相關部門發出許可證始可進行商業演出。此外，國外演出團體或個人來中國演出或在中國設立演出團體，也需要相關中國政府部門的批准。在影院投資管理板塊下，我們需要獲得電影放映經營許可證。詳情請參閱「監管概覽」一節。

我們需要按照相關的法律法規接受定期檢查，完成相關許可證的續期。在往績記錄期間，我們不曾出現申請或更新相關許可延誤而對生產經營造成重大影響的情況。詳情請參閱「風險因素－我們經營所在行業受到高度規管。我們可能無法取得或續新我們經營所需的主要執照、許可證及批文。若我們的執照、許可證或批文暫停或終止，均可能對我們的業務產生負面影響」一節。

知識產權

我們擁有的知識產權主要包括我們原創劇目的著作權以及我們自主擁有的商標或我們的控股股東許可我們使用的商標。此外，我們已在2013年5月為Poly-Max放映技術申請專利。截至最後實際可行日期，我們的申請仍在審查階段。於2013年10月31日，我們擁有12個自有商標。此外，根據我們與保利集團於2013年5月26日簽署的協議，保利集團許可我們無償使用36項商標。詳情請參閱「關連交易」和「附錄七－法定及一般資料」一節。

此外，我們高度重視對知識產權的保護。例如，為保護藝術品著作權，在藝術品經營與拍賣板塊下，我們對委託方送交的當代藝術品作品進行比較鑒定，並制訂了嚴格的藝術品鑒定流程，藉此保護藝術品著作權。在演出與劇院管理板塊的管理上，在原創劇目的劇本選擇和排練過程中，我們對於劇本、詳細劇情、人物造型、演出素材等均實行嚴格的控制以保護版權。所有在我們影院上映的電影均依照具法律約束力的協議從保利萬和院線取得。在取得電影放映權後，我們按照相關協議組織影片放映工作，並監控及採取措施防範對電影知識產權的損害。

我們為我們的員工提供有關知識產權的定期培訓，以提高他們的認識和他們的能力，防止潛在的知識產權侵權。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們沒有經歷過任何有關知識產權且對我們的業務造成重大不利影響的訴訟、仲裁或調查。

商標糾紛

獨立第三方Poly Auction Inc.於2011年在美國註冊了「POLY」和「保利」作為經營拍賣業務的商標。Poly Auction Inc. 於2012年在香港註冊了「poly保利」和「POLY INTERNATIONAL AUCTION CO., LTD保利國際拍賣有限公司」的商標。截至最後實際可行日期，Poly Auction Inc. 及其關連方，並未在香港或世界其他地區從事任何實際的拍賣經營活動。

我們於2011年8月向美國專利與商標辦公室提交文件，對Poly Auction Inc.的相關商標註冊行為提出「反對」。我們於2012年11月成功獲得香港高等法院的勝訴判決，取消了限制我們的禁制令，順利通過保利香港拍賣完成我們在香港的拍賣活動。截至最後實際可行日期，我們與Poly Auction Inc. 的商標糾紛仍未完結，並得到保利集團的支持。我們認為，與Poly Auction Inc. 的相關糾紛不會對我們的藝術品業務經營帶來重大不利影響。詳情請參閱「風險因素－未能保護我們自身及第三方的知識產權可能對我們的業務造成重大不利影響」一節。

員工

截至2012年12月31日和2013年10月31日，我們共有員工2,842人和3,205人。以下圖表列明了我們員工的細節。

	截至2012年 12月31日	截至2013年 10月31日
管理人員	372	413
財務及會計人員	128	181
技術人員	504	515
市場推廣及銷售人員	686	588
行政及物流人員	1,152	1,508
合計	2,842	3,205

我們與我們的僱員訂立聘用合同，其中載有聘用期限、付款、福利及其工作職責。我們亦根據中國或相關司法管轄區的適用法律法規支付薪資。我們與員工的關係良好，於往績記錄期間，我們從未與員工發生任何對我們業務造成重大不利影響的糾紛。

為培育英材和支持業務持續發展，我們高度重視員工的培訓。例如，我們經過多年經營，培養了一支對不同藝術品進行鑒定、估值和銷售的專家團隊，並定期請他們對我們的員工進行相關講座，提高給予客戶的服務素質。在演出與劇院管理板塊下，通過在職訓練，我們已培養了同業中一支最大團隊，擁有在中國管理和經營超過1,000座位的大型高級劇院的專門技能。

法律訴訟

我們會不時在日常經營活動過程中面對各種申訴和訴訟。除招股章程披露之外，截至最後實際可行日期，據我們所知，未有任何針對我們或我們董事的重大訴訟、仲裁或調查，會對我們的業務經營和財務表現造成重大不利影響。

據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，就我們的中國業務運營而言，我們已於所有重大方面遵守一切相關的中國法律法規。

與北京華億浩歌傳媒文化有限公司的訴訟案

於2011年12月，北京華億浩歌傳媒文化有限公司（或北京浩歌）對我們提起訴訟，指控我們已私下撤回對北京保利華億傳媒文化有限公司（或保利華億，我們與北京浩歌成立的合營企業）的注資。按要求，中國司法機關凍結了我們擁有的保利華億股權。據我們的中國法律顧問告知，我們董事認為，北京浩歌的指控並無理據，乃由於(i)我們已向保利華億作出充足注資，且所有該等注資已通過相關機構核實，及(ii)我們根據相關中國法律法規管理保利華億的運營及註冊資本，從未抽逃注資。因此，因無有效證據支持，北京浩歌的訴訟請求很難獲得法院的支利。此外，我們持有保利華億的50%的股權，按權益法可視作於合營企業的投資。於往績記錄期間開始前，由於保利華億的虧損，我們於保利華億的投資的賬面值已減少至零並且在往績記錄期間，我們於保利華億的投資的賬面值持續為零。於2014年1月9日，北京第二中級人民法院判決我們勝訴，理由是北京浩歌的指控缺乏理據，且我們管理註冊資本乃符合相關中國法律法規。截至最後實際可行日期，北京浩歌尚未針對該判決提出上訴。

我們尚未就北京浩歌提起的指控受到中國部門的任何行政處罰。此外，本公司、我們的董事或僱員概未就北京浩歌提起的指控受到檢察官的調查。此外，我們的控股股東已同意，若法院判決北京浩歌勝訴，將補償由此對我們造成的一切損失。

基於上述因素，我們認為(i)我們於保利華億被凍結的權益及(ii)北京浩歌的指控，無論從整體而言或個別對待，概不會對本集團的業務、財務業績及財務狀況造成重大不利影響。請亦參閱「風險因素－我們可能會遇到訴訟、指控、投訴及調查。如果相關結果損害我們的利益，我們的信譽、企業形象及經營業績可能會受到不利影響」一節。