

業 務

概 覽

我們是一家基於中國之領先一站式全媒體應用解決方案供應商，致力於提供高端軟硬件應用解決方案，協助內容製作、廣播及傳送；活動轉播服務及系統運維服務。此外，我們開發並銷售廣播及傳送設備。我們的應用解決方案、服務及設備獲得需要全媒體相關服務之廣泛客戶使用，包括廣播商、活動製作公司、新媒體供應商、企業及政府機構。

我們的傳統客戶包括中國之高端(按賽迪顧問報告所載之收益計)全媒體製作公司及廣播商，當中包括國內之主要國家級或省級(包括省級市)及地級市之電視廣播商。根據賽迪顧問報告，該等高端製作公司及廣播商在投資於科技方面較有優勢，舉例而言，該等公司較其低端競爭對手更快轉用數碼及高清技術。根據賽迪顧問報告，於二零一二年，就收益而言，我們在中國協助全媒體內容製作、廣播及傳送之全媒體應用解決方案供應商中獨佔鰲頭，約佔17%*之市場份額。

我們的應用解決方案、服務及設備已安裝及應用於多個備受矚目之項目，例如：

- 中央電視台總部、湖南電視台、安徽電視台、雲南電視台、深圳電視台及廣州電視台廣播設施之全套設備。
- 二零零九年及二零一三年中國全運會及第26屆世界大學生運動會國際廣播中心(國際廣播中心)之設立。
- 為多個中國最受矚目之現場活動提供活動轉播服務，例如中國建國六十周年慶典、二零零八年北京奧運會、第16屆亞運會、環北京職業公路自行車賽及二零一三年中國全運會。

我們亦藉擴大服務及產品範疇及客戶群拓展業務。就服務及產品而言，我們正增加我們的系統運維服務及設備開發及銷售服務，該兩項服務之毛利率較其他業務為高。就客戶群而言，我們正擴大客戶群，納入中國之主要新媒體供應商以及政府機構。

於往績記錄期，我們的收益按兩年複合年增長率15.8%增長，由截至二零一一年十二月三十一日止年度之人民幣468.9百萬元增加至截至二零一三年十二月三十一日止年度之人民幣628.8百萬元，而純利則由截至二零一一年十二月三十一日止年度之人民幣36.7百萬元增加至截至二零一三年十二月三十一日止年度之人民幣77.8百萬元，兩年複合年增長率為45.6%。

* 於本文件刊印時仍未取得有關本集團二零一三年之市場份額及市場排名之資料，本集團於二零一二年之排名或不可代表本集團現時於業內之排名。

業 務

我們的業務可分為以下四個分部：

提供製作、廣播及傳送應用解決方案(「應用解決方案」)

由於我們的客戶一般要求高度複雜、可靠及與別不同之特點，因此我們通常會向客戶提供全套定製之硬件及軟件應用解決方案，包括系統工程設計、提供用於該系統之軟件及硬件設備、系統集成及售後服務。我們亦就項目向客戶提供獨立之系統設計、諮詢及執行服務，而客戶則負責採購相關之軟件及硬件設備。我們的應用解決方案可按其功能分為兩大類：(i)製作及廣播及(ii)傳送。請參閱「我們的產品及服務—業務分部—提供應用解決方案」一節。

我們此分部之客戶主要為就協助製作、廣播及傳送全媒體內容而購買我們的應用軟件之電視台。我們具代表性之項目包括(i)於二零零八年為位於北京之中央電視台新總部大樓(「央視總部」)之多個系統提供應用解決方案，例如主控制系統及播放系統、(ii)央視總部以及海外其他地區(包括香港、杜拜、莫斯科、聖保羅及內羅畢之中央電視台海外分社之傳送系統、(iii)二零零八年北京奧運會額菲爾士峰之火炬傳送高清現場轉播所使用之EFP系統、(iv)為二零零九年第11屆全運會設立國際廣播中心提供多套應用解決方案，以及(v)於二零零九年就中國首批九個參與全國由標清電視過渡至高清電視之廣播商之其中七個，提供有關高清過渡之多套應用解決方案。

活動轉播服務

我們就廣播及傳送現場活動向主轉播商提供活動轉播服務。我們提供活動轉播服務之現場活動包括二零零九年中國建國六十周年慶典、二零零八年北京奧運會、第16屆亞運會、二零一三年中國全運會、第59屆澳門格蘭披治大賽車、以及自二零一一年起開始舉辦之環北京職業公路自行車賽。我們根據主轉播商及內容製作團隊之需要提供定製服務組合，當中可包括多項服務，例如向內容製作團隊提供系統工程設計、現場運作及技術支援服務，以及租賃設備予該活動。就戶外活動而言，我們的服務亦可包括安排及外包空中廣播直升機、計劃空中路線及進行地面勘查以及計劃地面傳送系統之位置。我們可視客戶之需要，就有關活動轉播服務按項目就個別活動或就固定期間向我們的客戶租賃系統及相關設備(其中若干系統及相關設備由我們擁有及於一段時間內租賃予不同項目之客戶)。如我們的客戶有意擁有相關設備，我們亦可為彼等採購及出售必要之系統及設備。

系統運維服務

我們會為該等客戶提供獨立之維護服務，主要包括我們提供的定期維修服務及維修一般包含在應用解決方案內的系統及設備。有關服務乃我們就應用解決方案項目合約之保證期內所提供之配套售後維護服務以外而另行提供。我們的系統運維服務合約一般包括技術支援、定期現場系統檢測、設備維修、重置及維護，

業 務

以及軟件升級。我們致力向客戶提供最優質之服務，客戶可24小時向我們作出技術查詢，我們會盡快作出回應。我們的技術團隊亦會就系統之運作及維護向客戶提供技術培訓計劃及技術手冊。我們具代表性之項目包括：(i)自二零零八年起有關中央電視台之主控制系統及播出伺服器之維護服務合約；及(ii)自二零一一年起有關中央電視台海外分社之傳送系統之維護服務合約。

設備開發及銷售

儘管我們的解決方案及服務主要使用向第三方採購之設備，我們亦從事廣播及傳送設備之開發及銷售業務，該等設備可用於我們的應用解決方案及活動轉播服務或用作個別銷售。我們的初步設備包括手提箱尺寸之NanoSat便攜式衛星傳輸終端，可用於傳送視頻、音頻及數據至衛星接收器，本公司於二零一零年十二月開始銷售該設備。於二零一二年，我們推出多元化微波接收系統系列，我們最初將該設備用於提供活動轉播服務，並有意直接出售予客戶。我們有意繼續開發及推出新產品。請參閱「我們的產品及服務—業務分部—設備開發及銷售」一節。

下表載列本集團於往績記錄期之收益分析：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一一年		二零一二年		二零一三年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
應用解決方案(註)	425,979	90.8	520,129	91.6	541,485	86.1
—廣播及製作	268,185	57.2	349,401	61.5	365,396	58.1
—傳送	157,794	33.6	170,728	30.1	176,089	28.0
活動轉播服務	27,960	6.0	25,009	4.4	48,836	7.8
系統運維服務	6,159	1.3	9,180	1.6	10,326	1.6
設備開發及銷售	8,804	1.9	13,747	2.4	28,111	4.5
總收益	<u>468,902</u>	<u>100.0</u>	<u>568,605</u>	<u>100.0</u>	<u>628,758</u>	<u>100.0</u>

註：本集團亦獨立銷售應用解決方案之設備。銷售應用解決方案之應佔收益亦包括銷售將用於該類應用解決方案之獨立設備之收益。

競爭優勢

我們相信，以下之策略已對我們的成功作出貢獻，並將繼續使我們可作出有效競爭及把握日後之增長商機。

我們經已在於中國擁有龐大觀眾及要求嚴謹之高端客戶中建立信譽

我們致力提供可靠及創新之應用解決方案及服務，使我們在中國之全媒體行業確立信譽及領先之市場地位。根據賽迪顧問報告，於二零一二年，就收益而言，我們在中國協助全媒體內容製作、廣播及傳送之全媒體應用解決方案供應商中獨佔鰲頭，約佔17%之市場份額。我們的客戶包括中國之主要國家級、省級(省級市)及地級市廣播商，根據賽迪顧問報告，該等公司之收益較高，為中國全媒體行業之頂級參與者。根據賽

業 務

迪顧問報告，該等頂級製作公司及廣播商更能投放資源，投資於技術升級，相較全媒體行業較低檔次之參與者更快完成數碼及高清技術之過渡。我們所參與高端客戶之項目包括主要之項目，例如設計及執行主控制室、演播室、戶外廣播車及國際廣播中心。廣播商亦會委聘我們為世界級之活動(例如二零零八年北京奧運會、亞運會、環北京職業公路自行車賽)提供精密及高要求之活動轉播服務。

我們的客戶選擇我們處理彼等若干最受矚目之項目，我們相信，該等項目在中國之同類項目中為最先進者。我們相信，我們有機會參與有關項目，顯示客戶對我們的表現感到滿意及深具信心，下文為該等項目之例子：

1. 為央視總部現場轉播二零零八年北京奧運會額菲爾士峰之火炬傳送所使用之EFP系統提供應用解決方案，根據賽迪顧問報告，該系統為中國首個於額菲爾士峰所使用之EFP系統；
2. 為主控制系統、視頻廣播系統、高解碼系統提供應用解決方案，並為中央電視台3D電視頻道提供不同設備，根據賽迪顧問報告，該3D電視頻道於最後實際可行日期為中國首個及唯一之3D電視頻道；
3. 為現場轉播二零一一年首次環北京職業公路自行車賽提供活動轉播服務，包括高清航拍及傳送；
4. 為現場轉播二零零八年北京奧運會開幕禮之高清航拍及傳送提供直升機微波系統；
5. 就直接到戶(直接到戶)衛星廣播平台提供應用解決方案，以就中國之村村通計劃傳送電視節目。根據賽迪顧問報告，該平台為中國首個直接到戶衛星廣播平台；
6. 於中央電視台之新總部提供主控制系統及廣播訊號壓縮系統之應用解決方案。根據賽迪顧問報告，該系統之規模於最後實際可行日期為中國同類系統最大。

為表揚我們的市場地位或我們的產品及服務之質素，我們獲頒多個獎項及榮譽。有關本集團所獲獎項及證書之詳情，請參閱下文「一獎項及認證」一節。

我們提供一站式應用解決方案，其技術素質、可靠程度及表現均滿足高端客戶之要求

我們受惠於我們提供集成解決方案的能力，協助全媒體行業之內容製作及廣播以及內容傳送鏈，使我們可於早期階段透徹了解持續改變之行業動態及客戶要求，從而有助我們更有效地開發應用解決方案及服務。根據賽迪顧問報告，我們是中國少數可為廣播商提供一站式應用解決方案之公司，協助彼等於內容傳送鏈之活動，由現場內容捕獲、內容製作、控制室處理，直至將內容廣播及傳送予電視及其他設備之觀眾。我們有別於中國之其他競爭對手，彼等只聚焦於市場之選定部份，並可能只提供若干

業 務

服務，例如內容製作或控制室設計，但我們則為客戶之全媒體工作流程多階段向彼等提供解決方案。為迎合中國市場高端客戶之要求，我們設計及執行優質、可靠及表現出眾的一站式集成應用解決方案。我們的業務分部促進傳統全媒體製作及傳送工作流程之不同階段，可相互補足，使我們可向客戶提供全面之一站式解決方案。

優質服務及產品

我們的產品及服務面向高端市場。根據賽迪顧問報告，高端市場之定義由向高端廣播商提供應用解決方案服務及產品之供應商所界定，而高端廣播商指觀眾最多並具有充足財務資源，要求最優質之媒體應用解決方案、服務及設備之廣播商。就客戶之角度而言，按最高標準，高端市場產品之品質及表現被認為較佳，並符合可靠性之要求。高端客戶一般會操作較大型及較複雜之節目及活動，彼等對廣播及傳送系統之品質、表現及可靠程度有嚴格之規定，要求使用高端產品。我們的經驗之寬廣(由製作以至廣播至傳送之垂直綜合，並因而理解各階段對下一階段之影響)及縱深(我們的項目所需之複雜水平，例如二零零八年北京奧運會)，以及我們經已與全球最精密及先進設備及技術供應商建立關係並熟悉其提供之產品，使我們處於獨一無二之位置，可在有需要時使用最可靠之設備提供高端設計及應用解決方案。我們可於中國獨家使用若干獨特技術，例如：

- **Flying-Cam:** 由Flying-Cam S.A. 供應之航拍無人駕駛直升機攝影系統，該公司因此項技術而於一九九五年及二零一四年獲美國電影藝術與科學學會頒發獎項，
- **Net Insight:** Net Insight AB 就於Nimbra平台迅速傳送大量視頻及音頻數據而開發之高效及可擴展網絡解決方案，此等解決方案主要獲媒體、線上及廣播網絡使用。

我們致力為客戶提供優質和及時之服務及產品，尤其注重優質及高效之客戶服務。我們相信，我們的客戶持續惠顧我們、取得現有客戶合約之成功率，反映了我們的素質。此外，我們的北京世紀睿科及時代華睿(北京)已取得ISO 9001：2008質量管理體系認證，表明我們已確立及維持嚴格之質量管理體系。

深厚之技術專業知識為我們設計定製應用解決方案及研發新產品及服務提供支援

自北京世紀睿科於二零零七年四月成立以來，我們已參與多個項目，提供中央電視台及中國各省份之電視台(包括北京、深圳、湖北及山東)所使用之應用解決方案。我們已設立本身之應用解決方案開發團隊，定製及開發創新之應用解決方案，以應對特定之客戶要求。於該等年度，我們於業務中已積累了關鍵之技術實力，並擁有業內之核心技術專業知識及經驗。

此外，我們備有經驗豐富之研發團隊，專注於應對主要以中國為基地之客戶之需要及偏好。我們的工程團隊與銷售及市場推廣人員緊密合作，以更透徹了解客戶之需要，並指導開發切合該等需要之高端應用解決方案及產品。於最後實際可行日期，我們聘用27名員工負責研發，彼等全體均曾接受大學教育。如下文「一獎項及認證」一節

業 務

所載，我們獲中國多個政府機構及專業組織頒授多個獎項及官方認可。我們亦已開發及擁有多個知識產權，包括軟件之版權、我們的應用解決方案之專利權，以及有關我們的便攜式衛星傳輸終端之權利。進一步詳情請參閱下文「知識產權」一節。

鑒於我們於中國高端市場分部之信譽及領先地位，我們為廣泛之供應商經銷產品，該等供應商經常就其現有之產品及技術向本集團提供培訓，以及預覽新技術，因而提高我們應對(間或預期)客戶需要之能力。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，按我們對我們的三大供應商各自於全媒體行業在中國之年度銷售額之貢獻計算，我們為彼等各自之最大經銷商。此外，於往績記錄期，我們獲五大供應商當中部份供應商(例如Harris Broadcast、Net Insight AB及三菱電機)授予獎勵，以表揚我們作為該等供應商之經銷商所達致之銷售額。客戶亦就實施新技術委聘我們進行可行性研究，有助我們預測及了解客戶未來之需求。

舉例而言，於二零一三年，我們與中央電視台訂立合約，提供移動新聞採集平台，使該電視台之專業記者可自iOS及Android智能電話直接收集及串流直播視頻內容至電視台，以供製作及廣播。就此項目而言，我們採用我們的經驗及技術專業知識，創建一個量身定製之解決方案，以按需要改製我們的供應商之技術。我們預期，未來會有更多電視台尋求設立該等移動新聞採集平台，以及因應使用者生產內容日漸流行及受到歡迎，加入可容納公眾收集新聞之經擴大版本。由於我們更多客戶開始採納有關技術，我們相信，我們於中國高端市場碩果累累之業績記錄及我們與供應商之緊密關係，是我們的競爭優勢，使我們可處於優越位置，向我們的客戶提供有關技術。

如上文所述，我們已取得多份提供應用解決方案或服務之重大項目合約，有關項目之進一步詳情，請參閱下文「我們的主要項目」一節。我們相信，上文所述已表明我們於品質及技術進步方面之競爭優勢，配合我們的設計及開發實力，我們將可擴充及加強向客戶提供之應用解決方案以及其他產品及服務。

我們有能力挽留客戶及獲得客戶持續惠顧，為我們的服務質量之證明，而我們重視提供高質素售後服務，使我們可深刻洞悉客戶之要求及加強我們的競爭優勢

我們相信，我們有能力挽留客戶及獲得客戶持續惠顧，為我們的應用解決方案及服務質量之證明。由於應用解決方案一般由我們為迎合各客戶之要求而定製，我們相信，我們在原應用解決方案升級之招標時，由於我們較了解我們的原應用解決方案，故較競爭對手更具競爭優勢。自我們於二零零七年成立以來，我們約58%之客戶已委聘我們進行多個項目，我們相信，這表明客戶滿意我們的應用解決方案、服務及產品之質量。

業 務

我們由香港及中國具豐富經驗並具中國及國際視野之專業人士管理

我們的總部設於北京，但亦是一家主要與境外品牌合作之集團，其高級管理團隊於中國以外地區有廣泛之行業經驗。我們的管理團隊於中國、台灣及香港之全媒體行業具有廣泛經驗，並與中國北京當地之行政團隊合作。我們靠緊客戶，並運用我們的地方知識及專才，與我們的中國客戶(尤其是均屬國有企業之著名電視台)建立穩固之信任及合作關係，而由於國際供應商仍是我們向全媒體行業客戶提供大部份最佳設備之主要來源，故我們的高級管理人員之國際視野對我們的成功亦至關重要。我們的高級管理人員於國際性行業有廣泛之經驗，可與全球供應商緊密及安裕地合作。此外，由於境外供應商普遍缺乏我們的前線及地方市場經驗，故彼等需倚賴我們接觸及服務客戶之能力。鑒於我們的中國客戶向海外廣播及作出傳送之需要與日俱增，而因我們於中國向其提供滿意服務，故本我們享有優勢，可在全球為彼等提供服務。

我們的策略

我們致力於把握中國全媒體行業持續增長所創造之新市場商機。憑藉我們的實力，我們的目標為繼續作為具有全球視野之中國全媒體行業應用解決方案及相關服務之領先供應商，使我們可隨時隨地在中國客戶有需要時在全球提供服務。為達致此目標，以下為我們有意執行之主要策略及未來計劃：

擴大我們於中國銷售、經銷及服務網絡之地區覆蓋

為加強我們的市場地位，我們有意擴大銷售團隊及增加具經驗銷售人員及現場工程師之人數，以擴大我們的銷售、經銷及服務網絡。

隨著中國市民之平均收入上升及中國觀眾對優質娛樂之成熟程度及需求日益提高，以及更容易藉各類設備(包括移動電話及平板電腦)接觸全媒體，我們預期，我們目前之高端廣播客戶之需求及收入於可見將來會持續增加。同時，我們預期，由於市場整合及客戶提升媒體質量(例如由標清升級至高清)之需求增加，低端及中端廣播商之合併將有所增加以擴大其規模，或被逼升級，以免失去市場份額。我們相信，此舉將增加對高端產品/服務之需求，以吸引更多觀眾。根據賽迪顧問報告，由於廣播及電視行業技術升級之趨勢，應用解決方案之市場正於中國急速發展，國家級及省級(包括省級市)電視台以至地級市之電視台對技術改進及升級將有持續之需求。除我們位於北京的總部外，我們目前已於上海及廣州設立分公司，為鄰近地區之客戶提供銷售、市場推廣、技術支援及售後服務。我們亦預期開設更多分支辦事處，使我們可於中國不同地區建立及維持緊密之關係。此外，我們預期聘用額外之銷售及市場推廣人員及預售工程師，以支援我們的拓展。

業 務

選擇性拓展海外市場

我們已協助多個客戶(例如於香港為中央電視台之海外分社及為香港一家廣播商之播放系統)於海外部署應用解決方案。本集團亦於香港設有辦公室，負責為香港及澳門客戶提供銷售及營銷、技術支援及售後服務。我們亦於中國以外地區(例如澳門及巴西)提供活動轉播服務。我們將基於在中國以外地區進行項目之經驗，嘗試選擇性地運用我們的經驗及專業知識，擴大我們的海外客戶群，初步為越南、台灣及泰國之廣播商及媒體。我們藉擴大海外之銷售及市場推廣人員團隊以推動擴張，並物色當地之夥伴以協助我們於海外市場執行我們的解決方案。作為我們的海外拓展計劃的一部份，我們亦預期於中國以外地區增加推廣我們的產品，例如便攜式衛星傳輸終端。

擴充我們所提供之產品及服務

我們有意預期市場之趨勢，以應付現有市場日益增加之需求，以及隨著市場擴大而向新市場營運商提供服務。於現有市場，由於客戶要求之改變，我們預期於現時之產品類別增加服務及產品。由於全媒體市場擴張至需要新技術、設備及定製解決方案之新領域，我們亦預期拓展至新產品類別。

我們預期，中國之三網融合政策將創造本集團可進入之新業務領域。三網融合即融合中國之電訊之一、廣播電視及互聯網網絡，根據中國之十二五計劃獲列入信息科技業之主要發展領域。請參閱「行業概覽—中國全媒體行業—三網融合」一節。根據賽迪顧問報告，預期互聯網及移動裝置之視頻內容於實施三網融合後，可通過大屏幕智能電視提供，而新媒體機構對高清廣播平台之需求將急速增加。此外，隨著可供音頻及視頻內容使用之資訊持續增加，學校、軍隊、銀行、醫院及其他傳統行業將日益要求廣播及傳送設備需有較高之可靠性、技術及集成。根據賽迪顧問報告，改用數碼化及使用互聯網之趨勢持續增加，將逐步集成電台、電視台及新媒體不同之商業、服務及內容。

此外，根據賽迪顧問報告，非電視媒體業務(例如印刷新聞刊物、電台及互聯網內容供應商)現正逐步在其提供之產品加入更多視頻內容。該趨勢其中一部份是，若干此等媒體正升級其基建，例如興建本身之全媒體製作及傳送設施及設立多屏幕視頻服務平台，以提供視頻內容予不同之用戶裝置。我們預期此為主要趨勢，而我們經已參與該等項目，包括為中國一家主要互聯網公司設計及成立直播設施及為東方有線及吉林IPTV提供多屏幕視頻服務平台解決方案，並為央視網之全國網絡視頻數據庫提供內容來源收集解決方案。

舉例而言，於二零一四年，我們開始與中國電訊合作，協助我們的客戶於中國電訊寬帶全球局域網(寬帶局域網)進行衛星傳送，該局域網為衛星寬帶互聯網網絡。由於我們不少應用解決方案及活動轉播服務涉及衛星傳送，我們與中國電訊合作可滿足我們客戶之需要，並與我們所提供之現有應用解決方案及服務相互補足，進一步提高提供一站式解決方案之能力。此外，我們與中國電訊之合作，可為我們在只需對銷售及市場推廣資源作出較小投資之情況下，提供新收益來源。

業 務

董事認同賽迪顧問對上述範疇之意見，且鑒於我們的確實業績記錄及與中國著名電視台之客戶關係，以及我們與於廣播級設備及設施市場持續增加之主要互聯網內容供應商及政府機構合作之經驗，故相信我們將受惠於上述政策及發展。

擴大客戶群

我們的傳統客戶包括中國之高端(根據賽迪顧問報告按收益計)全媒體製作公司及廣播商，包括國家之主要國家級、省級(包括省級市)及地級市之廣播商。如上文所述，除傳統之電視廣播商外，全媒體應用解決方案可用於不同業務。舉例而言，新媒體業務可製作廣播級媒體內容，該等內容可使用OTT(互聯網視頻技術)網上視頻等技術作出串流，通過多屏幕視頻服務平台串流至多種類別之裝置(例如電視、個人電腦、平板電腦及移動電話)，尋求擴大內容提供渠道之傳統廣播商亦可使用有關技術。設有多個地點之大公司及機構可能需就內部視頻傳播、教育及娛樂製作全媒體內容。其他商業及政府機構或會需要製作及接收全媒體內容之能力，作為保安及監察措施之一部份。

此外，根據賽迪顧問報告，新媒體及傳統媒體之融合正在加速，導致廣播及互聯網之業務模式出現轉變，故音頻／視頻內容之製作及大眾傳播將不再局限於傳統廣播商，而是擴大至包括其他營運商，例如互聯網及資訊科技公司、電訊營運商及其他文化及娛樂機構。為配合此趨勢，我們已將客戶群擴大至包括主要電訊營運商、有線電視營運商、新媒體內容供應商、警察、海關及其他政府機構。憑藉我們與傳統廣播商合作之經驗，我們可向該等客戶提供湛深之經驗及專業知識，以提高彼等之視頻內容之質量及我們的應用解決方案之服務。為持續擴大客戶群，隨著全媒體應用解決方案潛在使用者之增加，我們有意聘用更多銷售及市場推廣人員，以協助我們物色新業務來源。

進一步加強我們提供活動轉播服務業務

儘管應用解決方案服務仍然是驅動我們的主要收益之動力，但我們有意投入資源以發展活動轉播服務業務。於致力加強我們的活動轉播服務業務時，我們有意投資於航拍相關設備，例如空中無線攝影機及傳送及接收設備，以擴大價值鏈及提高我們服務之毛利率。我們亦擴大服務至提供相關專業人員以操作有關設備。我們進一步相信，我們可藉設計活動轉播計劃、提供相關自有設備及於有關活動操作該設備，更有效地維持服務質量。此外，我們相信，提供活動轉播服務有助我們繼續掌握最新技術，並協助我們維持相對於競爭對手之領先地位及競爭優勢。

為通過擴充業務把握此商機，我們預期會就提供活動轉播服務，招聘更多具經驗之人員，並購置更多先進設備，使我們可提高工作能力及服務質量。就招聘而言，我們有意通過招聘技術／營運總監、場地工程師及其他活動轉播服務專業人員。就購置設備而言，我們有意購置使我們可處理不同應用場合之特定設備，包括體育館運動賽事、賽車、自行車賽、游泳及潛水、馬拉松、音樂會及真人實境秀。此等設備包括機動

業 務

吊臂、製作伺服器、衛星傳輸終端、全景攝影系統、垂直水平追蹤攝影機、超高速攝影機及水底攝影機。我們相信，我們持續進一步強化我們的活動轉播服務，將為我們的應用解決方案服務帶來協同效應，進一步提高我們的競爭力。

根據賽迪顧問報告，中國之活動轉播服務市場之服務仍然不足，提供高質量活動轉播服務之市場營運商為數不多。中國在經濟增長帶動下，迅速增加舉辦多項備受矚目之全國性或國際性盛事，此後中國之活動轉播服務市場正經歷急速發展。此外，中國政府普遍鼓勵運動產業之增長，作為一項健康之文化娛樂。並且，由於中國進一步與融入國際社會，中國國內之觀眾對直播國際體育比賽或其他直播活動之需求可能會增加。因此，中國廣播商將更加需要有能力在中國現場轉播此等活動。

我們相信，我們強化提供活動轉播服務業務之策略，使我們可把握活動轉播行業持續擴大之商機。

藉強化及發展系統運維服務分部創造經常性收入

除按項目提供應用解決方案外，我們致力發展提供系統運維服務之業務，為我們帶來持續增加、經常性及高利潤率之收入。於往績記錄期，我們部份客戶就向我們購買應用解決方案，在保證期結束後或於應用解決方案項目完成後，委聘我們提供該等服務。根據賽迪顧問報告，中國媒體業之系統運維服務市場正急速發展。根據賽迪顧問報告，預期中國全媒體行業之系統運維服務之估計市場規模將由二零一三年約人民幣2,496百萬元增長至二零一五年人民幣3,774百萬元。我們作為中國之領先應用解決方案供應商，其目標為利用既有之客戶群，藉強化及發展系統運維服務分部創造經常性之收入。請參閱「我們的產品及服務—業務分部—系統運維服務」一節。我們亦有意於中國各地開設新地區辦事處，並派駐維護人員以貼近我們於全國各地之客戶，向彼等提供迅速及更全面之服務。我們增聘維護人員，以駐守我們新設或現有之設施。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，我們提供系統運維服務之毛利率分別約為49.9%、54.8%及50.2%。

進一步加強我們的研發能力

董事認為，進一步加強我們的專業知識及技術知識，以及我們的研發能力，此點至關重要(尤以對三網融合、高清過渡及下一代網絡所帶來之商機而言，請參閱「行業概覽—中國全媒體行業」)。為支持業務擴張及開發新產品及應用，我們有意投放額外資源，招聘更多專業人士進行研究，以進一步強化研究、設計及開發團隊，購置更多設備以提供必要之研究及測試環境，並提供更多培訓以改善我們的技術人員之研究、設計及開發能力。

業 務

擴大工程及生產能力以支持各業務分部之增長

為支持應用解決方案、活動轉播服務及系統運維服務於現有市場及新地區之銷售增長，我們預期在多個領域招聘額外之工程師，包括現場工程師、活動工程師及維護工程師。

就我們的設備開發及銷售業務而言，建基於我們的便攜式衛星傳輸終端產品的成功，我們預期擴大本身設備之供應範疇，以支援較大部份之內容傳送價值鏈及提高利潤率。隨著我們提升新產品之生產，我們將擴充我們的工程及生產能力，確保產品之質量。我們預期會隨產品類別及數量之增加而增聘人手。

通過收購進一步加強我們的業務及技術專業知識

我們的增長策略之其中一個環節為，通過收購或投資於具有專有專業知識或發明之公司，進一步加強我們的業務及技術專業知識，以為經銷及銷售能力創造協同效應。於全媒體行業具備廣泛應用潛力之技術專業知識或產品將是我們的首要重點。我們的目標為豐富我們的專有技術及產品，並提高我們的內部研發能力。董事確認，於最後實際可行日期，我們仍未識別任何特定之收購或投資目標。

我們的產品及服務

我們是一家基於中國之領先一站式全媒體應用解決方案供應商，致力於提供高端軟硬件應用解決方案，協助內容製作、廣播及傳送；活動轉播服務及系統運維服務，亦是廣播及傳送設備之開發商。我們致力解決客戶的技術需要，並提供定製應用解決方案，包括軟件及硬件應用以及服務，以應對彼等之特定需要。

業務分部

提供應用解決方案

我們主要為全媒體行業提供硬件及軟件應用解決方案，以協助內容製作、廣播及傳送。一般而言，我們提供全套之應用解決方案，包括系統工程設計、提供該系統使用之軟件及硬件設備、系統集成，以及向客戶(主要為電視台)提供售後服務，以協助彼等進行廣播。在若干情況下，我們亦按個別基準向我們的客戶提供應用解決方案之設備。在若干情況下，客戶負責提供該系統採用之軟件及硬件設備。

我們的應用解決方案可按其功能分為兩大類：(i)製作及廣播及(ii)傳送。

業 務

製作及廣播應用解決方案：此等應用解決方案包括客戶用於收集、製作及處理內容之硬件及軟件應用解決方案，以編製內容並最終發送予終端使用者。我們所提供之製作及廣播應用解決方案之例子包括：

- 戶外廣播車(廣播車)
- 電子現場製作系統(EFP)
- 電子新聞採集系統(ENG)
- 主控制系統
- 演播室系統
- 剪輯系統
- 多頻道自動播放系統
- 媒體資產管理系統
- 內部通話系統
- 訊號監察系統

傳送應用解決方案：此等應用解決方案包括用於製作、廣播及傳送全媒體內容之典型工作流程不同階段，以電子方式傳送內容所使用之應用解決方案。請參閱「一業務模式」一節。舉例而言，用於自遠程攝影機以無線方式傳送至廣播車或EFP系統，自廣播車或EFP系統以微波或衛星傳送至電視台，自電視台通過衛星、有線電視、互聯網及其他傳送方法傳送內容至最終使用者之設備。我們所提供之硬件及軟件傳送應用解決方案之例子包括：

- 衛星新聞採集(SNG)系統
- 移動新聞採集系統
- 衛星通信系統
- 微波傳送系統
- 多服務傳送系統
- 數碼壓縮系統
- 數碼地面電視廣播系統
- 互聯網視頻(OTT)互聯網串流。

活動轉播服務及設備租賃

隨著現場轉播日漸流行，我們提供活動轉播服務，當中涉及有關於活動過程中客戶轉播及傳送內容之技術支援，以解決活動主轉播商所面對之技術問題。根據賽迪顧

業 務

問報告，廣播商日益增加將製作現場活動之大部份系統設計及技術支援工作外包予活動轉播服務供應商，例如本集團。由於現場活動之轉播日趨複雜，高質素現場活動轉播服務漸變得需要專門之專業知識，但廣播商不一定擁有有關知識，且亦可能需要更專門之設備，而向服務供應商租賃有關設備更符成本效益。此外，倘廣播商之現場活動屬一次性或不定期之製作，對廣播商而言，內部開發有關專業技術及收購和維護必要之基建設施並不符合成本效益。

我們根據主轉播商及內容製作團隊之需要，提供全套服務之活動轉播服務，由活動之廣播系統及傳送系統設計，以至於活動過程中向客戶之內容製作團隊提供技術支援服務及租賃設備。此外，就戶外活動而言，我們的服務亦包括安排及物色空中廣播直升機、規劃空中路線、進行地面勘查及規劃地面之傳送系統位置。同時，除提供全套活動轉播服務外，我們亦就個別活動之轉播或按固定期間根據客戶之需要按項目向客戶提供系統及相關設備之租賃服務。

系統運維服務

我們的系統運維服務，主要包括我們定期維護及維修一般包含於我們的應用解決方案內之系統及設備之服務。系統運維服務之範圍亦包括於相關服務合約年期內提供若干重置備件，此外，為回應客戶之需求，我們亦增加提供現場支援服務，以協助若干系統暢順運作。

倘我們向客戶提供系統，董事相信，對我們的客戶而言，由於我們熟悉定製系統之技術詳情，由我們進行持續維護工作將更有效益。根據賽迪顧問報告，於二零一二年，在協助中國全媒體行業之內容製作、廣播及傳送之全媒體應用解決方案供應商中，按收益計，我們居冠，約佔17%之市場份額。因此，董事相信，憑藉我們於應用解決方案供應商之領先地位，我們與競爭對手競爭各維護合約時享有優勢。我們亦相信，由於我們熟悉其規格，且可於有需要時就客戶系統之升級有效採購相關系統及設備，故在提供系統運維服務方面亦享有優勢。根據賽迪顧問報告，中國之系統運維服務正在發展，而我們將繼續致力在此業務分部發展。

設備開發及銷售

為擴大我們的收益來源，我們亦善用我們的技術專業知識、行業知識、我們理解客戶需要之能力，以及採納及應用新技術之能力，從事廣播及傳送設備之開發及銷售業務。董事相信，基於既有之業務網絡及客戶群，從事專有廣播及傳送設備之開發及銷售，將與我們的其他業務分部創造協同效應，提高我們的業務之銷售。

業 務

我們亦擁有本身之設計團隊，致力於開發新設備產品，並已委聘外間之顧問提供意見及諮詢服務。我們外包設備產品之裝配工序予第三方製造商(我們以項目為基準聘用第三方製造商)，並向彼等提供特定應用解決方案之數據處理模組及處理板，以供彼等將產品加工及裝配為成品，送回我們以供銷售。

我們目前銷售之產品主要包括我們的NanoSat系列手提箱尺寸便攜式衛星傳輸終端，於二零一零年十二月開始銷售。便攜式衛星傳輸終端內置衛星天線，由於體積較小，易於運輸及可由單一使用者處理及操作，故可作廣泛之應用。我們的便攜式衛星傳輸終端適合不同之使用者，包括廣播商、軍方及政府機構。有關我們的便攜式衛星傳輸終端之應用實例包括一般新聞採集及現場活動之轉播、保安及監察影片之傳送。由於我們的便攜式衛星傳輸終端易於攜帶，因此，在地面通訊網絡受到服務中斷、自然災害及破壞影響時，以及在不受地面通訊網絡覆蓋之偏遠地區，便攜式衛星傳輸終端十分適合於緊急情況使用。

於二零一二年，我們推出全新系列之精密多元化微波接收系統，主要用於接收移動來源之傳送信號，例如安裝於直升機及其他車輛之攝影機。該系統包括多個獨立天線部件，該等天線緊密相間及排列，可自動接收不同方向之信號，最高達360度，有助接收接收器與傳送來源之間可能並非直接視距之難以接收信號。該等信號其後與接收器調和以改善表現。我們的系統有別於使用高增益定向天線之模擬系統，該等系統需要重新校準頻率，而且通常體積較大、笨重及昂貴，而我們的系統則較為微型及毋需進行天線定向及系統調校。於往績記錄期，我們已就提供活動轉播服務(包括環北京職業公路自行車)使用該設備。

我們目前正推廣並獨立銷售NanoSat及多元化微波接收系統予客戶。



NanoSat



多元化微波接收系統

我們與中國及境外客戶緊密合作，以辨識彼等於上述情況下就製作及傳送新聞、體育及其他數據內容時所關注之事宜及需要，並相應規劃我們的開發計劃。我們除開發其他全新之專有廣播及傳送設備以滿足市場需求外，亦將繼續加強及開發可用於我們的應用解決方案或可另行銷售予我們的客戶之廣播及傳送設備。

業 務

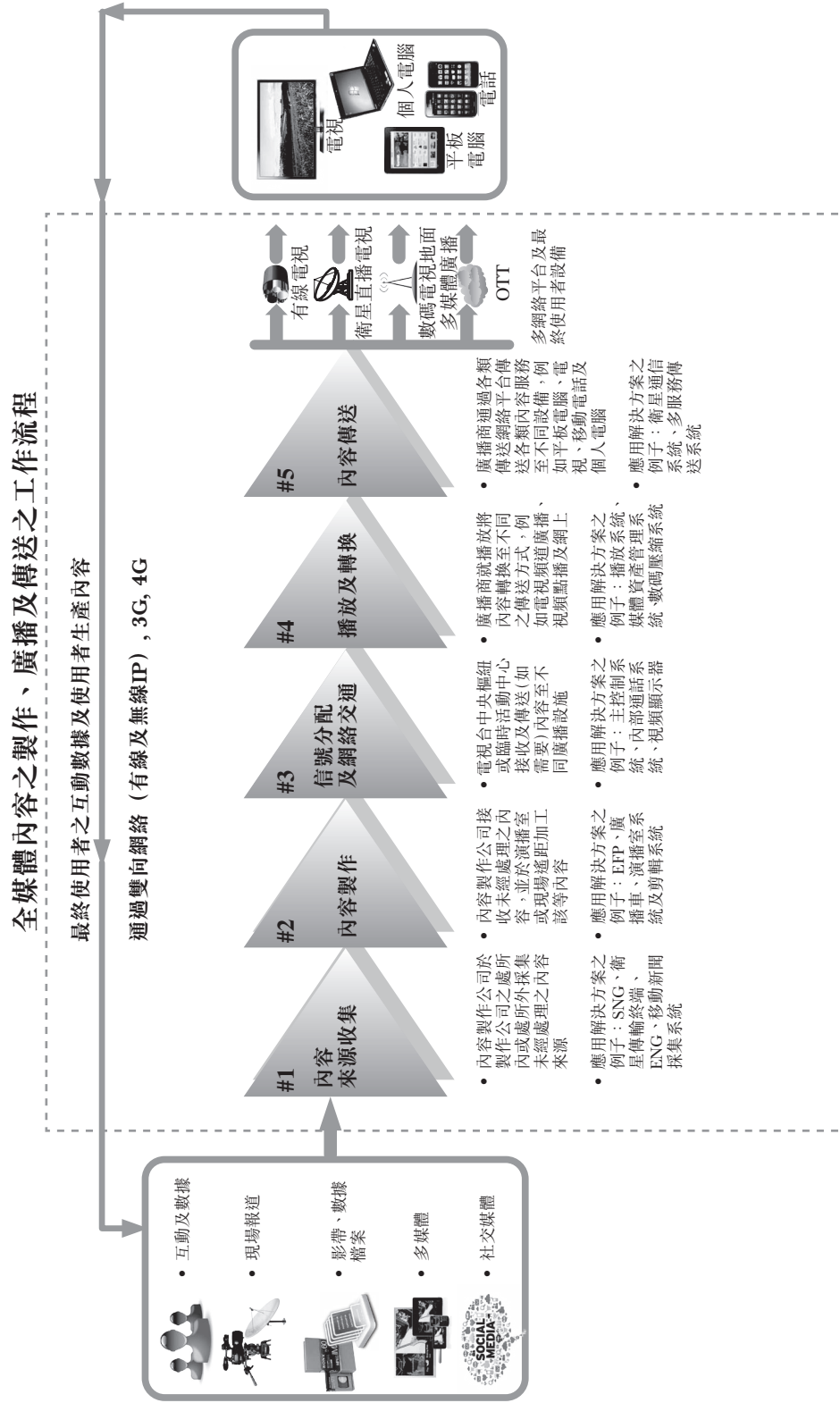
業務模式

我們主要提供高端硬件及軟件應用解決方案、服務及產品予中國之全媒體行業，包括廣播商、活動製作公司、網上內容供應商、企業及政府機構。除傳統之電視廣播商外，不同之商業企業亦可使用全媒體應用解決方案。舉例而言，新媒體企業可以製作可串流至網上或移動平台之媒體內容。分部分佈於不同地點之大公司及機構或需就內部視像通訊、教育及娛樂而製作全媒體內容。其他企業或政府機構可能需要具備製作及接收全媒體內容之能力，作為保安及監察措施之一部份。

我們通過於四個業務分部提供定製應用解決方案、服務及產品組合以應對客戶之需要：(i)提供應用解決方案；(ii)活動轉播服務；(iii)系統運維服務；及(iv)設備開發及銷售。我們在該等互相補足之分部提供產品及服務之能力，使我們儼如客戶之一站式商店。

業 務

下圖概述客戶之全媒體內容製作、廣播及傳送之一般工作流程，以及本集團之應用解決方案、服務及產品所支援及協助之工作流程之主要階段：



本集團之應用解決方案、服務及產品支援及協助客戶
執行全媒體工作流程之此等階段

業 務

全媒體內容製作公司可委聘我們定製包括我們的全套產品及服務之硬件及軟件解決方案，將其全套製作、傳送、播出及廣播系統之設計及建立全部外包予我們，以支援其全個製作及廣播工作流程。我們的客戶亦可視乎需要採購我們的個別應用解決方案、服務及產品，以支援其工作流程之特定部份。

業務單位

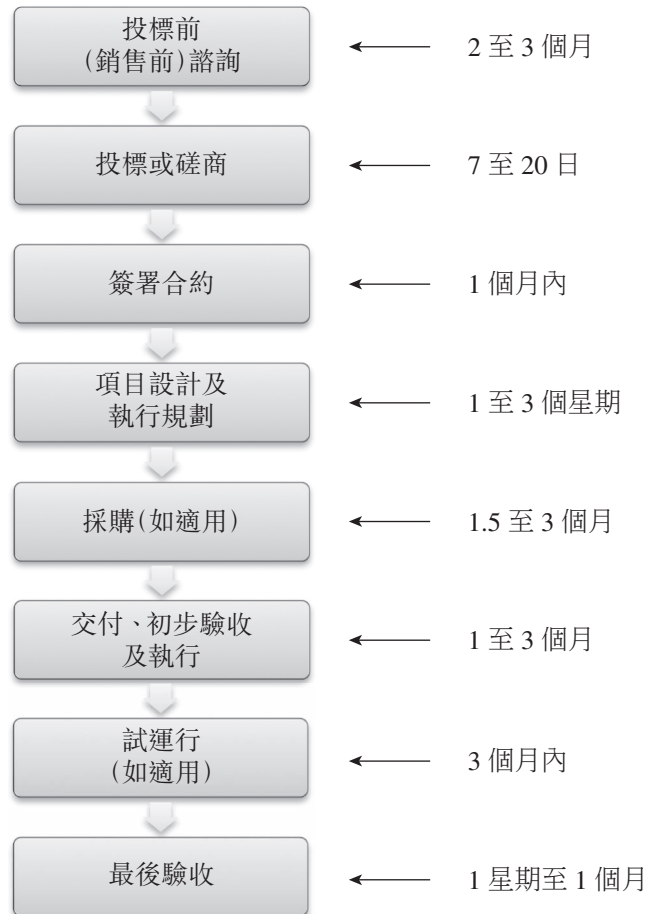
我們的應用解決方案及活動轉播服務，需集成用於全媒體內容之製作、廣播及傳送之一般工作流程不同階段之各類不同產品及技術，我們將該等產品分成由以下六個業務單位處理之類別：(i)廣播媒體、(ii)專業顯示設備、(iii)專業音頻、(iv)寬帶網絡、(v)通訊及無線傳送、以及(vi)新媒體。我們已聘用各業務單位之專責人員，專門負責各類別之產品及技術，而單位之間於各項目中緊密合作，設計最適合我們的客戶之解決方案。該等單位亦參與實施、規劃、採購及執行。我們旗下設置之所有業務單位，使我們可為客戶提供一站式服務及完全之解決方案，我們相信，對協助銷售團隊取得項目起關鍵作用。

業務過程

我們按項目向客戶提供解決方案及服務，而我們的銷售乃按項目合約作出。我們的項目合約涉及我們客戶之大型多階段項目內不同階段之項目。我們一般偏好參與該等大型多階段項目，目的是在大型多階段項目中取得多份項目合約，有助我們擴大來自我們客戶之收益。然而，在若干情況下，我們可通過直接磋商獲授項目合約。請參閱「一業務過程一投標或磋商」一節。

業 務

我們的項目之業務過程包括以下階段：(i)投標前(銷售前)諮詢；(ii)投標或磋商；(iii)簽署合約；(iv)項目設計及執行規劃；(v)採購；(vi)交付、初步驗收及執行；(vii)試運行；及(viii)最後驗收。此等階段一般適用於我們的各分部之大部份銷售，惟我們的設備開發及銷售分部所售之產品則除外，該等產品的銷售目前通常與應用解決方案有關。此等階段於下圖概述：



根據賽迪顧問報告，我們的項目之業務程序及我們的業務程序之各階段所需之時間，一般與行業標準相符。

一般而言，項目之業務過程包括以下階段：

投標前(銷售前)諮詢

我們的銷售及市場推廣人員以及工程人員定期聯繫我們的可能客戶，以獲取潛在項目之資訊。銷售前諮詢一般持續兩至三個月。通過有關渠道，我們的員工可知悉可能客戶近期之發展及特定之要求，並可向該等可能客戶推介我們可提供或會迎合彼等需要之應用解決方案。此外，我們的可能客戶可聯繫我們，與我們商討其或需採購應用解決方案及／或相關產品及服務之業務發展計劃。我們亦可不時自行業網站或我們的客戶之公開通知(例如電視台)取得相關之潛在項目資訊，從而掌握可能之投標邀請。

業 務

就提供予電視台或公共機構之應用解決方案及活動轉播服務而言，一般會有投標過程，據此，潛在供應商需就投標邀請提交詳盡之投標建議書。項目之技術要求及規格通常載於投標要約。投標要約亦可列載項目之其他詳情，例如付款條款及交付設備及完成最後驗收之最後限期。就若干商業企業而言，項目會按磋商(而非投標)授出，在進行銷售前諮詢後，我們的銷售及市場推廣人員會就項目合約之條款與客戶進行磋商。

投標或磋商

倘我們知悉投標邀請(或有關直接磋商之可能項目)，我們會對有關項目進行研究及分析。當我們分析潛在項目之可行性時，不同因素(包括預算、定價、付款條款、時間表、競爭環境、對競投人之要求(例如相關經驗及業績記錄)、註冊股本之數額、以及相關經驗及業績記錄、軟件及硬件部件以及相關技術及業務之結構，均會予以考慮。

在可行性研究完成後，管理層將根據可行性研究之結果，考慮是否應就有關潛在項目編製詳盡之投標建議書。倘我們決定作出投標，將會與客戶就項目之技術要求作出進一步溝通。如有需要，我們亦會進行現場訪查，以更加了解項目可能出現之技術限制。我們的技術團隊將制定初步之項目設計計劃，據此，編製詳盡之投標建議書並提交予客戶。投標過程自提交標書起至公佈投標結果一般需時約一周或以下。由於投標結果可於遞交標書後相對短時間內得知，董事認為，有關在特定日期進行中的投標狀況的資料將不具代表性或意義。截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，本集團投標之中標率分別為57.8%、56.5%及52.7%。於二零一四年一月一日起至最後實際可行日期止，本集團投標之中標率為60.3%。

倘我們參與項目之投標，通常需連同投標申請交付投標保證金(通常以支票付款或以電匯方式作出)。投標保證金之款額通常介乎應用解決方案及活動轉播服務之估計合約價之1%至2.5%之間。倘我們不獲授項目，投標保證金將於公佈投標結果後退回我們，而倘我們獲授項目，則投標保證金將於簽署合約後退回我們，兩個情況均按投標邀請所列明者作出。倘我們於投標過程中撤回投標申請或倘我們在獲授項目後不繼續訂立項目合約，則投標保證金將會沒收。

投標分為兩類：公開及邀請投標。採用公開投標之客戶將通過公開招標公佈對非特定之競投人作出邀請。倘項目不適合採用公開投標，該客戶可獲得特別許可，邀請特定之競投人就投標作出應邀投標。據中國法律顧問之意見，《招標投標法》適用於在中國進行之招標及投標活動。《招標投標法》特別規定，以下類別之工程建設項目(包括該等項目之勘察、設計、施工及監理，以及為該等項目採購重要設備及材料)，必須進行招標：

- (1) 大型基礎設施及公用事業等關係社會公益及公眾安全之項目；

業 務

- (2) 全部或部分使用國有資金投資或國家融資之項目；
- (3) 使用國際組織或外國政府貸款或援助資金之項目。

據中國法律顧問之意見，根據《招標投標法》，倘(i)本公司之項目屬上文所規定之類別，採購者需按法律規定就該項目使用招標及投標程序；或(ii)採購者選擇就該項目採用招標及投標程序(即使並非法律規定)，則該項目必須遵守法律之規定。倘本公司之項目不屬上述之兩個情況，則不受《招標投標法》監管。請參閱「法規—法規概覽—中國之法律及法規—招標及採購」一節。就法律上並無規定需作出投標程序之客戶(例如私人企業)而言，該等公司通常會與潛在供應商進行直接磋商。

就以直接磋商方式獲授之合約而言(包括大部份系統運維服務項目)，我們將與客戶磋商合約之條款。就系統運維服務項目而言，可能會包括系統運維服務及其他技術支援工作之範圍、定期視察之次數、系統升級、價格條款等。

於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度，(i)來自公開招標之銷售收益約佔我們的收益分別43.7%、51.1%及53.2%、(ii)來自邀請投標之銷售收益約佔我們的收益分別23.6%、17.4%及23.2%，及(iii)來自直接磋商之銷售收益約佔我們的收益分別32.7%、31.5%及23.6%。

簽署合約

在我們獲授項目後(以提交投標建議書或磋商之方式獲得)，我們會於招標公示期後一個月內或投標報告所規定之日期與客戶訂立合約。項目合約一般會列載合約價、工作範圍、技術要求及規格，以及付款安排。

在若干情況下，就應用解決方案訂立項目合約後，我們應提供合約價5%之履約保證金予客戶，作為我們履行項目及應用解決方案之質量之擔保。一般而言，我們會以銀行擔保之方式向客戶提供履約保證金，而銀行擔保將於保證期到期後期滿。為取得銀行擔保，銀行一般會要求我們的存入約佔履約保證金20%之款額於指定賬戶以取得擔保。此外，若干客戶要求以現金方式提供履約保證金。在此情況下，我們將需預付履約保證金之全數款額。

項目設計及執行規劃

於我們簽署項目合約後，我們的技術團隊將編製量身定製之項目設計及執行計劃，當中包括項目之詳情，例如將予提供之應用解決方案及／或服務之詳情及時間。項目設計將按我們的客戶所列出之技術要求及規格及各項目之特定情況作出。項目設計過程之其中一個環節為，我們或會對客戶之功能需要及技術要求進行進一步之分析。我們可根據客戶之需要及規格(如有)，對或會適用於該項目之硬件進行可行性研究及測試。

業 務

就活動轉播服務而言，項目設計亦會根據我們客戶之要求及活動之地區及其他因素，制定項目之執行計劃。有關項目執行計劃包括航拍直升機及車輛等廣播設備之使用、空中路線之設計、微波傳送系統地點之規劃等，以應對客戶轉播活動時所面對之技術要求。在活動進行前，我們將進行實地調查，包括地面勘查及活動進行時傳送系統所在位置之規劃，確保活動進行中內容訊號之傳送不受干擾。我們的技術人員於活動進行前亦會聯同主轉播商之內容製作團隊進行系統試運行及測試。

採購

在我們的應用解決方案中提供予客戶之主要設備及部件乃於中國及境外採購。一俟我們與客戶確認系統之設計及項目執行計劃之設計後，將會向供應商下採購單採購相關之設備及部件。就供應商按定單生產用於我們的應用解決方案及活動轉播服務之產品而言，有關供應商將於我們發出相關採購單後開始生產所需之項目。我們的供應商隨即會按照相關採購單向我們交付所需之項目。一般而言，我們按項目基準就我們的項目採購及購置客戶要求之設備及部件，惟活動轉播服務除外，我們或會購買並擁有我們可能需要之設備及部件，並於不同項目將該等設備及部件租賃予客戶。另外，我們亦可就有關活動按臨時基準租賃將用於該活動之設備。有關詳情請參閱下文「一供應商」一節。就若干應用解決方案項目而言，我們毋需採購設備，原因為應用解決方案之相關設備將由客戶提供。

交付、初步驗收及執行

應用解決方案

經採購之設備及部件交付至我們的設施後，我們將即時安排向我們的客戶進行交付。向北京客戶作出之交付可短至一日完成，而交付予香港、澳門及中國其他地區之客戶一般在兩個營業日內完成。一般而言，於交付設備及部件予客戶後十個營業日內，客戶將安排對設備及部件進行初步驗收，以確定有否瑕疵或不符項目合約所載之規格。

一俟客戶確認信納採購設備之驗收結果，我們將根據項目設計計劃安裝及集成應用解決方案，一般需時兩至十星期。我們會經常與客戶進行檢討及討論，以微調及修定應用解決方案，從而優化其表現。

儘管我們擁有應用解決方案項目內系統之設計、安裝及集成之技術專業知識方面之專長及經驗，並擁有負責該等工程之內部技術團隊，惟我們分包各類非技術安裝工程予分包商，包括熔接、佈線及裝飾，以達致更佳之成本效益。有關詳情請參閱下文「一分包商」一節。

倘於項目任何階段所產生之成本與根據各項目之特定技術要求及利潤率按個案基準所定之預算款額比較，超逾其預定之水平，則管理層及技術團隊將覆核該個案，以

業 務

識別可改進之處，避免進一步之預算超支。我們在簽署項目合約後，通常無法將不可預期之超支成本轉嫁予客戶，因此，倘我們未能舒緩預算超支之影響，我們或會產生額外成本，導致有關項目之溢利減少或甚至出現虧損。

活動轉播服務

與應用解決方案相若，我們會在試運行及測試完成後，就活動轉播服務安排向客戶交付必要之設備及部件。我們的客戶隨即會安排對設備及部件進行檢查，以確定有否瑕疵或不符項目合約所載之規格。我們一俟客戶確認信納設備之驗收結果，將就有關活動進行安裝及集成。其後，我們將會與客戶進行項目執行計劃之最後調整及落實。我們亦會根據項目之特定要求，就活動期間員工及系統之安全購買保險。請參閱「一保險」一節。

於活動期間，我們提供現場操作及技術支援，例如監察航拍直升機與地面之間之信號傳送、以及有關其他傳送系統之操作及技術支援。就需要特定執照、專業知識或技術之各類專門工作而言，例如提供直升機及機師及其他各類設備(倘特定項目需要)，我們將分包相關工作予分包商。請參閱「一分包商」一節。

系統運維服務

我們的系統運維服務一般包括技術支援、定期現場系統檢測、設備維修及重置、系統升級及維護。我們致力向客戶提供最優質之服務，一般而言，我們向客戶提供24小時技術查詢，並盡快作出回應。我們通常會每年向客戶提供概要報告，概述我們的工作及我們注意到之事宜。我們亦會根據客戶之特定需要，定期指派我們的技術人員留駐客戶之場所以進行維護服務。我們的技術團隊亦就系統之操作及維護，向客戶提供技術培訓計劃及培訓手冊。

此外，我們亦可根據客戶之特定需要，提供一次性之系統升級及／或維護。我們相信，有關之靈活安排使我們可提供優質之服務及應對客戶之需要。

董事確認，於往績記錄期，概無客戶因系統故障或缺陷而終止系統運維服務合約，而我們亦無因未能及時糾正失責事件而對客戶之損失承擔責任。

試運行

在大部份(但非全部)情況下，我們向客戶提供試運行期間，一般為期不多於三個月，以測試我們的應用解決方案於安裝完成後之運作。於該期間內，我們通常會向客戶提供免費維護，維修、退貨、技術支援及培訓服務，以確保我們的應用解決方案之質量及暢順運行。我們一般不會為活動轉播服務及系統運維服務提供試運行期間。

業 務

最後驗收

於完成安裝及試運行期間結束後(如適用)並應我們的要求，我們的客戶或我們的客戶所委託之第三方檢測機構，將對我們的應用解決方案進行測試及最後驗收。最後驗收階段一般為期一星期至一個月，視應用解決方案之複雜程度及客戶之內部審批程序而定。倘最後驗收之結果令人滿意，我們的客戶將確認其接納項目經已完成。於往績記錄期，最後驗收之完成及客戶對我們的產品之接納概無出現重大延誤。

我們與客戶所簽訂之合約，通常會規定交付產品之時限。然而，該等合約通常並不規定其他程序之時限，包括但不限於安裝及測試、最後驗收及接納產品。該等合約一般亦規定違反合約條款之懲罰，當中可能包括未能達致有關合約所規定之指定時限。不同合約之懲罰條款均有異，例如客戶或會有權終止合約並向我們申索損害賠償，或我們可能須就延誤之每天或每星期支付總合約價值若干百分比之罰金，直至議定之上限為止，而客戶則有權要求終止合約、要求退回已向我們作出之付款，並向我們申索損害賠償。該等合約一般載有解決爭議條款，通常規定如因合約產生任何爭議，雙方首先嘗試相互協定解決。倘未能解決，雙方可將該爭議提交監管法院或指定之仲裁處。於往績記錄期，我們概無因合約之履行而捲入與我們的客戶之任何重大爭議。

我們的主要項目

下表載列董事認為屬我們的應用解決方案及活動轉播服務業務分部的主要項目之詳情，該等項目(i)經已於往績記錄期至最後實際可行日期完成；及(ii)於二零一四年四月三十日仍在進行中。就各主要項目而言，我們提供以下信息：(i)合約價值最少人民幣10百萬元之項目合約(如有)，或(ii)如為所有項目合約價值不足人民幣10百萬元之主要項目，則為合約價值最高之項目合約。有關於往績記錄期各主要項目確認之收益分析，請參閱「財務資料—收益表主要項目—收益」一節。

業 務

已完成項目

下表載列已於往績記錄期至最後實際可行日期完成，且董事認為屬我們的應用解決方案及活動轉播服務業務分部的主要項目之詳情：

主要應用解決方案項目

主要項目／項目合約	概約合約價值 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	開始日期	完成日期
客戶A(一家國家級廣播商)			
之新場地建造計劃			
高清新聞演播室應用解決方案	25.3	二零一三年第四季	二零一三年第四季
新線性編輯應用解決方案	16.6	二零一二年第一季	二零一三年第三季
壓縮前端應用解決方案	27.1	二零一一年第三季	二零一二年第一季
演播室切換及頻道品牌解決方案	13.2	二零一二年第一季	二零一二年第三季
主控制應用解決方案	11.8	二零一一年第三季	二零一一年第三季
42份其他項目合約	131.3		(於往績記錄期)
高清新聞演播室應用解決方案	16.7	二零一三年第四季	二零一四年第一季
演播室路由應用解決方案	3.9	二零一三年第四季	二零一四年第二季
演播室製作應用解決方案	3.6	二零一三年第四季	二零一四年第二季
4份其他項目合約	5.1		(於往績記錄期後)
	254.6		
小計	254.6		
客戶B(一家省級廣播商)之新總部			
高清電視演播室應用解決方案	11.1	二零一二年第二季	二零一二年第四季
標清／高清同步播放應用解決方案	16.0	二零一零年第三季	二零一一年第四季
高清演播室應用解決方案	11.0	二零一零年第三季	二零一一年第一季
7份其他項目合約	37.2		(於往績記錄期)
網上電視之演播室應用解決方案	14.5	二零一三年第二季	二零一四年第二季
1份其他項目合約	1.0		(於往績記錄期後)
	90.8		
小計	90.8		
客戶C(一家地市級廣播商)			
之新場地			
主控制應用解決方案	4.0	二零一一年第一季	二零一一年第三季
高清戶外廣播製作應用解決方案	15.1	二零一零年第四季	二零一二年第一季
18份其他項目合約	31.9		(於往績記錄期)
1份其他項目合約	3.1		(於往績記錄期後)
	54.1		
小計	54.1		

業 務

主要項目／項目合約	概約合約價值 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	開始日期	完成日期
客戶D(一家省級廣播商)之系統			
高清演播室應用解決方案	5.0	二零一二年第二季	二零一三年第三季
13份其他項目合約	13.3		(於往績記錄期)
小計	18.2		
客戶E(一家省級廣播商)之新總部			
主控制應用解決方案	7.5	二零一零年第三季	二零一一年第二季
5份其他項目合約	3.7		(於往績記錄期)
小計	11.2		
客戶F(一家省級廣播商)之系統			
高清演播室應用解決方案	20.1	二零一二年第四季	二零一三年第四季
小計	20.1		
客戶G(一家省級廣播商)之新總部			
演播室應用解決方案	7.1	二零一三年第二季	二零一三年第四季
1份其他項目合約	7.6		(於往績記錄期後)
小計	14.7		
客戶H(一個有線電視網絡) 之廣播電視節目幹線網絡			
多服務傳送應用解決方案	5.8	二零一二年第二季	二零一二年第三季
節目連接解決方案	2.2	二零一二年第三季	二零一三年第三季
18份其他項目合約	7.9		(於往績記錄期)
小計	15.9		
客戶I(一間媒體製作公司) 之電子新聞採集解決方案			
SNG車系統解決方案	22.0	二零一一年第二季	二零一一年第四季
便攜式傳送解決方案	8.1	二零一一年第三季	二零一二年第一季
4份其他項目合約	12.2		(於往績記錄期)
小計	42.3		

業 務

主要項目／項目合約	概約合約價值 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	開始日期	完成日期
客戶J(一家公開上市互聯網服務 供應商)之互聯網電視項目 播放應用解決方案	8.1	二零一三年第二季	二零一四年第一季
小計	<u>8.1</u>		
主要活動轉播服務項目			
主要項目／項目合約	概約合約價值 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	開始日期	完成日期
第26屆深圳世界大學生運動會 技術運作中心服務及 設備租賃 1份其他項目合約	4.0	二零一一年第二季	二零一一年第三季
	3.0		(於往績記錄期)
小計	<u>7.0</u>		
環北京職業公路自行車賽 二零一三年活動轉播及設備租賃 二零一二年活動轉播及設備租賃 二零一一年活動轉播及設備租賃	17.6	二零一三年第二季	二零一三年第四季
	17.9	二零一二年第二季	二零一二年第四季
	18.8	二零一一年第三季	二零一一年第四季
小計	<u>54.3</u>		
第12屆中國全運會 服務及設備租賃 活動管理及諮詢服務 火炬傳送廣播服務及設備租賃	11.5	二零一三年第三季	二零一三年第三季
	3.4	二零一三年第一季	二零一三年第三季
	6.6	二零一三年第三季	二零一三年第三季
小計	<u>21.5</u>		

業 務

進行中項目

下表載列於二零一四年四月三十日仍在進行，且董事認為屬我們的應用解決方案及活動轉播服務業務分部的主要項目之詳情：

主要應用解決方案項目

主要項目／項目合約	概約合約價值 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	開始日期	預期完成日期
客戶A(一家國家級廣播商)之			
新場地建造計劃			
高清電視演播室時鐘監察系統	2.9	二零一三年第四季	二零一四年第二季
10份其他項目合約	9.0		
小計	11.9		
客戶G(一家省級廣播商)之新總部			
高清演播室應用解決方案	7.7	二零一三年第二季	二零一四年第四季
小計	7.7		
客戶H(一個有線電視網絡)			
之廣播電視節目幹線網絡			
多服務傳送解決方案	17.2	二零一三年第二季	二零一四年第四季
1份其他項目合約	9.0		
小計	26.2		
客戶I(一家新媒體製作公司)			
之電子新聞採集解決方案			
全國新聞高清升級解決方案	30.4	二零一四年第二季	二零一四年第三季
小計	30.4		
客戶C(一家地市級廣播商)			
之新場地			
高清新聞演播室應用解決方案	12.9	二零一四年第二季	二零一五年第一季
小計	12.9		

未完成項目

未完成項目之定義為於所示日期與客戶簽署或所取得之合約總值減就該等合約於截至同日(包括該日)確認之收益。為我們所估計於某個日期仍未完成之工程合約價值。項目合約價值指在合約根據其條款履行之情況下，我們預期根據該合約之條款所收取之款額。未完成項目並非公認會計原則所界定之計量方法，而我們履定未完成項目之

業 務

方法或不能與其他公司釐定其未完成項目之方法作出比較。未完成項目並非未來經營業績之指標。倘任何一份或多份大規模合約終止或作出修訂或新增其他合約，可能會對未完成項目帶來重大及即時之影響。

下表列載於二零一三年十二月三十一日於我們的應用解決方案及活動轉播服務業務分部之未完成項目收益分析(扣除增值稅)：

	估計於截至 二零一四年 六月三十日 止六個月確認 之收益 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	估計於截至 二零一四年 十二月三十一日 止六個月確認 之收益 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	估計於 二零一四年 十二月三十一日 後確認之收益 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)	於二零一三年 十二月三十一日 之未完成 項目總數 (扣除增值稅) (人民幣百萬元)
應用解決方案	206.2	249.4	22.7	478.3
活動轉播服務	5.3	—	—	5.3
總計	211.5	249.4	22.7	483.6

新合約

新合約價值指我們於特定期間與客戶簽署或所取得之合約總值。合約之價值為在合約根據其條款履行之情況下，我們預期根據該合約之條款所收取之款額。新合約價值並非公認會計原則所界定之計量方法，而我們釐定新合約價值之方法或不能與其他公司釐定其新合約價值之方法作出比較。

下表列載按估計完成日期劃分我們於往績記錄期後至二零一四年四月三十日所訂立之新合約數目及新合約價值(扣除增值稅)：

	預期於截至 二零一四年 六月三十日 止六個月完成 之合約數目	預期於截至 二零一四年 十二月三十一日 止六個月完成 之合約數目	預期於 二零一四年 十二月三十一日 後完成之 合約數目	新合約總數
應用解決方案	76	29	4	109
活動轉播服務	2	3	—	5
系統運維服務	13	15	1	29
總計	91	47	5	143

業 務

	截至二零一四年四月三十日止四個月			新合約之 總合約價值 (扣除增值稅) (人民幣千元)
	預期於截至 二零一四年 六月三十日 止六個月完成之 合約之合約價值 (扣除增值稅) (人民幣千元)	預期於截至 二零一四年 十二月三十一日 止六個月完成之 合約之合約價值 (扣除增值稅) (人民幣千元)	預期於 二零一四年 十二月三十一日 後完成之合約之 合約價值 (扣除增值稅) (人民幣千元)	
應用解決方案	44,293	20,931	22,136	87,360
活動轉播服務	107	2,017	—	2,124
系統運維服務	719	1,565	566	2,850
總計	45,119	24,513	22,702	92,334

分包商

儘管我們擁有應用解決方案系統設計、安裝及集成之技術專業知識專長及經驗，且我們亦已設立負責此工作之技術團隊，惟我們仍委聘分包商進行(i)應用解決方案之各類非技術安裝工作，例如熔接、佈線及裝飾，(ii)需要特定執照、專業知識或技術之各類專門工作，例如提供活動轉播服務之直升機及機師及其他各類設備，以及車輛用應用解決方案之車輛改裝(例如廣播車及SNG車)。我們委聘該等分包商，原因為我們相信，由分包商進行該等工作更具成本效益，並使我們可分配及集中資源於我們擁有專門專業知識及經驗之領域。

於往績記錄期，我們就各項目按個案基準與分包商訂立分包協議，且並無與任何分包商訂立任何長期分包協議。一般而言，我們按執程序之各個指標分期清付分包費。

我們根據多個因素選擇分包商，例如過往之經驗及我們對其過往表現之評估。為監察分包商之工作質量，我們根據相關國家或行業標準，以及設計計劃或項目執行計劃所載之規格檢查其工作，且我們將密切監察其工作進度。根據我們與分包商訂立之合約，分包商通常會就分包商之疏忽所導致項目任何設備或設施之遺失或損壞承擔責任。此外，分包商需就其導致之工作進程延誤而支付罰金。

我們經已與大部份分包商建立了三年以上之業務關係。董事確認，於往績記錄期，我們與分包商概無出現任何重大爭議，且與客戶亦無出現有關我們的分包商工作之重大爭議。

我們於往績記錄期之五大分包商全部均為獨立第三方。

業 務

質量控制

我們已設立並執行標準化之質量控制體系，列明營運過程各階段之質量控制標準，從而使我們的產品及服務嚴格遵守客戶之接納標準。北京世紀睿科及時代華睿(北京)因其符合質量管理體系而獲頒ISO 9001:2008證書。下表載列有關我們的質量管理之證書詳情：

有效期間	實體	證書	頒授機構
二零一三年十二月二十六日至 二零一六年十二月二十五日	北京世紀睿科	ISO 9001:2008 質量管理體系認證 證書	北京中聯天潤認證中心
二零一一年十月十二日至 二零一四年十月十一日	時代華睿(北京)	ISO 9001:2008 質量管理體系認證 證書	北京中聯天潤認證中心

我們經已制定程序，以釐清各部門及人員之責任、分配資源，以及提供將予採取之措施。舉例而言，於採購階段時，向供應商採購之部件及設備在使用前需由我們進行測試及質量檢查。此外，為確保部件及設備之質量，於委聘新供應商前，我們將評估供應商之各個方面，例如其整體能力及技術能力。

與上述相若，我們亦已制定程序，從而嚴格監察安裝及集成過程，以確保有關過程完全符合質量標準規定。我們會於內部指派一名項目經理，彼負責整體質量標準，並於全個項目過程中監察質量控制措施之執行情況。於安裝過程中，技術團隊將密切監察項目進度及項目所產生之成本。倘因任何不可預見之理由導致任何延誤，我們將與客戶討論及磋商。

此外，根據我們的質量控制管理程序，有關項目營運過程各階段之所有報告及文件將會保存，以確保所有記錄事後均可追蹤。

董事確認，於往績記錄期，我們概無接獲客戶有關本集團產品及服務質量且性質屬重大之投訴。

研究及開發

董事認為，雄厚之研發能力對確保我們的成功及開發符合客戶要求之應用解決方案能力而言至關重要。雄厚之研發能力亦使本集團可持續升級現有之應用解決方案，以回應技術發展之改變。我們的研發工作由本集團之工程部副總裁王國輝先生領導，請參閱「董事、高級管理層及僱員—高級管理層」一節。於最後實際可行日期，我們約有27名員工從事研發工作，全部均曾接受大學教育。此外，於二零一一年十二月，我

業 務

們與一名以美國為基地之技術顧問(為獨立第三方)訂立諮詢協議，據此，該技術顧問獲委聘出任高駿(BVI)之非執行副總裁及技術總監，向我們提供有關便攜式衛星傳輸終端產品之研發服務。該協議初步為期三年，於二零一四年十二月到期，並可經雙方協議延期。除向我們提供研發服務外，該協議亦規定，該技術顧問可於若干地區提供相關產品支援及銷售管理服務，以支援本集團之市場推廣活動(如需要)。該技術顧問為廣播工程師，於通過移動無線電頻率及微波平台傳送視頻、音頻及數據方面(包括為多個主要國際體育盛事)擁有廣泛經驗。該技術顧問於其顧問協議年期內及於該顧問協議終止後六個月內需遵守向本集團作出之不招攬客戶及不競爭契諾。

除我們的應用解決方案之研發及其他相關服務外，我們的工程團隊亦與銷售及市場推廣人員緊密合作。銷售及市場推廣人員回饋之意見為我們的應用解決方案之開發提供指引，以應對不同客戶之要求。為維持研發團隊之質量及市場觸覺，我們為研發人員提供持續之技術培訓及研討會。研發團隊之若干成員亦出席及參與展覽會及外間之研討會，以了解最新之技術發展及確保知悉市場需要。

於最後實際可行日期，我們於中國註冊若干專利權及版權。有關進一步詳情，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—本公司業務之其他詳情—12.本集團的知識產權」一節。

銷售及市場推廣

我們的客戶

於往績記錄期，我們的五大客戶主要為電視台及體育運動以及其他活動之主轉播商。我們於往績記錄期之五大客戶均為獨立第三方。於二零一三年十二月三十一日，我們經已與往績記錄期之五大客戶建立了三至七年之業務關係。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，我們的五大客戶分別合共佔我們的總收益約44.0%、50.3%及54.9%，同期，向我們的最大客戶作出之銷售額佔我們的總收益約18.4%、34.0%及38.2%。我們的最大客戶為主要之全國性國有電視廣播商，為中國之官方國家媒體機構。根據賽迪顧問報告，該客戶之節目每天於中國之觀眾逾700百萬人。我們的應用解決方案業務及系統運維服務之客戶主要為中國之電視台。就我們的活動轉播服務而言，我們的客戶主要為體育運動及其他活動之主轉播商。就我們的設備開發及銷售業務而言，我們的客戶主要為電視台。

於最後實際可行日期，據董事所知悉，概無任何董事或其各自之任何聯繫人或於最後實際可行日期擁有超過5%本公司已發行股本之任何股東，擁有我們於往績記錄期任何五大客戶之任何權益。

業 務

於往績記錄期，我們逾90%之收益乃來自我們的中國市場之客戶，餘下之收益來自澳門及香港市場。我們於往績記錄期在中國以外地區賺取收益的項目例子包括二零一二年之第59屆格蘭披治大賽車的活動轉播服務，以及有關香港一家主要廣播商之收費電視服務之應用解決方案。我們於往績記錄期並無於中國、澳門及香港市場以外地區賺取收益。我們確認收益的市場乃根據本集團提供產品及服務之客戶所在位置而釐定。請參閱「財務資料—收益表主要項目—收益」一節。此外，於往績記錄期，我們與中央電視台為中央電視台海外分社傳送系統提供應用解決方案服務而訂立之協議，其中規定我們按一次性基準於該等海外分社所在地點提供有限之配套服務，以協助完成最後設置、安裝、調試、測試及技術保安工作，從而執行我們的應用解決方案。然而，有關該等應用解決方案之主要服務(包括計劃及設計、系統裝配、調試，以及測試及執行(包括位於北京之中央電視台之海外分社之傳送系統部份)均於中國進行。此外，該客戶中央電視台位於中國，而有關合約乃於中國磋商。因此，我們將該等應用解決方案服務之收益計入中國市場。相若地，於往績記錄期，我們亦為一名以中國為基地之客戶就一項應用解決方案服務項目之最後安裝及調試，於委內瑞拉提供一次性之有限配套服務，而該應用解決方案之主要服務乃於中國進行。我們將該等服務相關之收益歸入中國市場。於往績記錄期後，我們就一項活動轉播服務項目自巴西賺取小量收益款額。

市場推廣策略

於最後實際可行日期，我們的銷售及市場推廣團隊有39名成員。一般而言，我們透過各類渠道營銷我們的應用解決方案，例如展覽會、互聯網、廣告及會議。此外，為推動我們於中國境外之長期業務發展及達到更高的成本效益，我們二零一零年六月與一家以英國為基地，並於專業廣播行業之產品銷售及服務、產品開發及產品管理擁有逾25年經驗之銷售顧問(為獨立第三方)訂立顧問協議，根據該協議，該銷售顧問獲委聘為時代華睿(北京)之非執行副總裁兼銷售總監。該協議初步為期三年，於二零一三年九月到期，並自當時起已按相同條款及條件按月延期。於最後實際可行日期，本集團與銷售顧問正磋商續期該協議，本公司預期初步期間將為一年。該銷售顧問向我們提供之服務其中包括制定策略性業務預測及計劃、建立轉售、代理及經銷網絡、產品廣告及市場推廣以及於貿易展銷會上代表本公司。此外，倘我們於中國、香港及澳門以外地區開拓市場，該協議亦規定，銷售顧問亦應於歐洲、中東、非洲及美洲為我們提供銷售支援及銷售管理服務。我們相信，該等活動長遠而言將有助提高本集團及我們的產品及服務之知名度，並協助我們識別及開發新市場商機。該銷售顧問於其顧問協議年期內及於該顧問協議終止後六個月內需遵守向本集團作出之不招攬客戶及不競爭契諾。

為提升我們的企業形象及應用解決方案以及提高客戶對本公司、其業績記錄及專業知識之認知，我們採取一系列市場推廣策略，包括於廣播業之期刊刊登廣告及文章，並舉辦及參與研討會及展覽，我們亦會於活動後與客戶溝通，確保其對活動籌辦感到滿意。

業 務

付款條款

應用解決方案

為將應用解決方案項目期間之資本開支與向客戶收取之現金作出更好之配對，我們與客戶之正常付款安排如下：(i)一般而言，於簽署項目合約時或合約日期起計30天內應付合約價格30%，然後我們會安排交付設備及主要部件予客戶；(ii)我們於設備及主要部件初步驗收完成時已累積收取合約價格之60%至70%，該等初步驗收一般於交付予客戶後十個營業日內由彼等安排(請參閱「一業務過程—交付、初步驗收及執行」一節)；(iii)於安裝及試運行期間期滿(如適用)後，我們會進一步收取款項，以至我們於應用解決方案最後驗收完成時已累積收取合約總價格90%至95%；及(iv)剩餘的合約價格5%至10%將於最後檢查完成起一般為期一年的期間後由客戶支付。就安裝於轉播車及衛星新聞採集車等車輛之應用解決方案而言，於安裝及最後驗收完成後，將就有關車輛向有關當局申請有關車輛牌照。上文(iii)之分期付款一般於獲授有關車輛牌照時支付。

根據上述之付款安排，我們一般會於供應商所提供之信貸期開始前或開始後不久收取30%之合約價值作為現金墊款，原因為我們通常在簽署相關項目合約及我們與客戶確認系統之設計及執行計劃之設計前，不會採購及產生庫存。請參閱「一業務過程—採購」一節。經考慮我們的應用解決方案業務分部於往績記錄期內各年之整體毛利率逾20%，我們通常已於該時點收取逾35%之採購成本。我們的設備及部件供應商給予我們的信貸期通常介乎貨到付款至付運日期起90天之間。於往績記錄期，在若干情況下，我們可向供應商取得逾90天之信貸期。鑒於我們一般會於收到供應商之採購設備及部件後即時安排作出交付，故我們通常可於相關供應商給予我們的信貸期到期前收取合約價60%至70%之累積現金墊款。經考慮我們的應用解決方案業務之整體毛利率，我們通常會於相關供應商給予我們的信貸期到期前以現金墊款之方式收取大部份之採購成本。

除上文所討論透過分期支付之付款機制外，根據客戶建議之投標條款，在若干客戶以美元清付合約價格之項目中，我們的客戶會於設備交付至彼等前透過信用證支付合約價格之90%(可於設備已交付到中國有關港口時提示)，剩餘之合約價格將於項目完成時支付。

活動轉播服務

就我們的活動轉播服務項目而言，我們與主轉播商之付款安排各有不同。就若干活動合約而言，客戶按項目進度指標之完成作出分期付款。就其他活動而言，我們有權於活動完成後若干時限內收取服務費總額。

業 務

系統運維服務

就我們的系統運維服務而言，客戶之付款條件各異，我們一般有權於每個服務年度完結後收取年度系統運維服務費用。

在一些情況下，我們的客戶可在合約到期前向本集團提交預先通知終止合約，我們將視終止之時間而有權收取合約價格之若干部分。此外，根據若干合約，如我們無法根據合約及時提供服務，我們有責任就每一個違約日支付每日賠償，如違約期達到合約訂明之預先釐定水平，則我們的客戶將有權終止合約。

設備開發及銷售

就我們的設備開發及銷售業務而言，有關本集團向第三方客戶銷售設備之付款條款會因特定客戶之投標要求而各有不同，但與我們為客戶提供應用解決方案之正常付款安排相若。

信貸政策

於往績記錄期，我們的項目合約一般不會規定信貸條款。我們已採納內部信貸政策，以降低未收應收賬款之款額及減低壞賬之潛在風險。根據我們的信貸政策，我們根據客戶之類別、其規模及是否公開上市將客戶分為七個不同信貸等級。信貸期之長度、信貸款額，所需預付款項(如有)之款額及收款程序按信貸等級而有異。董事確認，於往績記錄期，我們並無因客戶拖欠付款而引致任何重大壞帳。

定價政策

我們的客戶在揀選供應商時之一些主要考慮因素為，供應商之技術能力、經驗及聲譽，我們認為此等考慮因素均是我們之優勢所在。因此，我們相信，我們的競爭優勢不在於定價，而在於我們的產品之質量及我們所提供之增值服務。我們的定價很大程度上受客戶之招標所影響，原因是我們在投標建議書中之成本分析需符合客戶之要求及預算。系統運維服務合約之價格一般由各方根據磋商協定。

在估計項目之成本時，我們會考慮若干因素，例如所提供服務之複雜程度、提供該服務之預期所需人力及所需設備及材料之成本估計。我們主要根據以上因素定價，並已適當考慮特定客戶之信貸記錄以及本集團認為可接受之基準最低利潤率。在若干特定情況下，我們會因策略性理由提交利潤率低於基準最低利潤率之投標。然而，於往績記錄期直至最後實際可行日期，我們並無以低於預算成本之投標價對任何項目進行競標，而於同期亦無任何錄得虧損之項目合約。

業 務

保證期及產品退貨

我們一般提供由客戶接納項目完成起計一至三年之保證期。於保證期內，我們需按項目合約之條款，對任何因系統設計及工程缺陷而引致之應用解決方案任何故障或失效以及設備缺陷承擔責任，並需於接獲客戶通知後採取補救措施，例如提供設備維修及更換服務。我們為致力向客戶提供最優質之服務，設立了24小時技術支援熱線，讓客戶遇有緊急情況時可輕易聯繫我們。視乎項目合約之條款，我們的技術團隊亦可為客戶提供有關系統運作及維護之技術培訓課程及培訓手冊，以及提供補充性之定期現場系統檢查及系統升級服務。於往績記錄期，我們並無任何就有關我們於保證期間之法律責任與義務而確認之任何保證撥備或保證開支。於往績記錄期，我們的客戶並無對我們的產品作出重大拒收或退貨，亦無出現任何產品回收。

供應商

我們的主要採購項目包括應用解決方案所用之部件及設備，例如廣播設備、硬件及軟件(如數碼光盤錄像機、現場製作切換器、電視傳送、演播室剪輯及軟件、電訊硬件及軟件部件)。我們一般會向英國、美國、日本及中國之第三方供應商採購主要採購項目。

我們一般會按客戶訂明之規格及要求按個別項目採購項目所需之部件及/或設備。在揀選供應商時，我們通常會按照一系列標準進行評估，包括質量、價格、售後服務、交付條款及付款條款。對於選取供應商，我們並無任何正式招標程序。有關活動轉播服務及設備租賃項目，我們可以租賃方式從供應商採購設備，並於項目後交回有關設備。

於往績記錄期，我們的五大供應商包括應用解決方案所用部件及設備之供應商。我們於往績記錄期之五大供應商全部均為獨立第三方。於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度，向五大供應商作出之總購買額分別佔我們的總購買額約46.4%、39.3%及26.7%，向最大供應商作出之總購買額分別佔我們的總購買額約21.6%、19.7%及8.8%。就我們對三大供應商就全媒體行業各自於中國之每年銷售額之貢獻而言，於截至二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止年度各年，我們為該等供應商各自於中國市場之最大經銷商。於二零一三年十二月三十一日，我們於往績記錄期經已與五大供應商建立為期介乎三至七年之業務關係。於往績記錄期，我們榮獲部分五大供應商頒發之獎項，例如Harris Broadcast、Net Insight AB及三菱電機，以表揚我們作為該等供應商之經銷商所達致之銷售成就。

於最後實際可行日期，概無任何董事、彼等各自之任何聯繫人或據董事所知擁有超過5%我們的已發行股本之任何股東，擁有我們於往績記錄期任何五大客戶之任何權益。

經銷及轉售安排

我們一直是逾40個我們的系統及設備供應商之經銷商或轉售商。我們根據此等安排經銷或轉售之產品，包括我們的應用解決方案及服務所使用之廣泛系統及設備，包

業 務

括但不限於有線及無線攝錄機、視頻路由器、視頻顯示器、視頻處理設備、剪輯系統、音頻處理設備、信號編碼器及接收器、纜線及接頭、伺服器、軟件、數碼傳送及網絡設備、切換器、內部通話設備、放大器及衛星天線。

我們的大部份經銷安排須受我們與供應商訂立之書面經銷協議所規限。我們與供應商訂立之若干經銷安排乃獨家安排，例如與Net Insight AB及Flying —Cam S.A.訂立之安排。請參閱「一競爭優勢—優質服務及產品」一節。然而，我們與供應商訂立之大部份經銷及轉售安排乃非獨家安排。經銷協議之年期一般介乎一至三年。根據經銷協議，我們通常有權按表列價格之折扣向供應商購買產品，並於指定地區內轉售產品予最終使用者。有關折扣可由供應商不時修訂。根據若干經銷安排，我們必須在我們向供應商採購之貨品之銷售價值或銷售量方面達致年銷售目標。倘我們未能達致有關目標，視相關經銷協議之條款而定，有關供應商可調整我們的折扣水平，並在若干情況下可終止我們的經銷協議。我們可能需根據若干經銷協議提供定期銷售預測、作出市場推廣活動以宣傳供應商之產品，以及安排若干我們的員工參加供應商所提供有關將經銷產品之培訓計劃。在若干情況下，我們亦可能會同意在未獲供應商書面同意前，不會出售或買賣其他供應商直接與相關經銷協議所包含之產品競爭之產品。根據經銷協議，我們一般以電匯或信用證清付作出之購買。

我們亦會向與我們並無經銷關係之供應商購買及轉售產品。我們向該等供應商所作之購買會以書面採購單予以記錄。

一般而言，如相關經銷協議或採購單所載或我們與相關供應商之間以書面另行協定，我們的供應商向我們提供之信貸期為30至90天，以清付購買價。

庫存控制

我們的庫存主要包括應用解決方案之設備、部件及備件。

於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日，我們的庫存結餘約為人民幣336.2百萬元、人民幣284.0百萬元及人民幣387.0百萬元，佔我們於各日期之總流動資產約70.3%、66.8%及68.7%。在該等庫存結餘中，於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日，人民幣299.8百萬元、人民幣233.5百萬元及人民幣337.2百萬元(佔於各日期庫存結餘約89.2%、82.2%及87.1%)被分類為在製品。在製品庫存結餘數額龐大，主要是由於現場交付予客戶以集成及安裝至應用解決方案之設備在項目完成(即應用解決方案通過最後驗收時)前記錄為庫存部分。一般而言，設備一俟交付至客戶場址，客戶將會參照項目合約之設備清單對設備進行初步驗收。

由於我們與客戶訂立之合約一般以項目為基礎，故我們一般按項目採購項目所需之部件及設備。根據我們的庫存控制政策，我們於所有進貨送抵倉庫時對其進行驗收，並進行定期盤點，以密切監察庫存水平及情況。

業 務

於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日，庫存減值撥備分別為約人民幣0.7百萬元、人民幣2.2百萬元及人民幣2.3百萬元。於各結算日之庫存減值撥備主要乃就維修及維護而原本存置之陳舊備件而作出。應用解決方案之庫存包括按相關項目合約規定應客戶之要求而採購之項目，故不會因陳舊而被客戶拒收。因此，於往績記錄期，概無就應客戶要求而為應用解決方案採購之庫存作出陳舊庫存撥備。

競爭

根據賽迪顧問報告，對中國全媒體行業提供內容製作、廣播及傳送應用解決方案之供應商相對較多，而根據賽迪顧問報告，於二零一二年，就收益而言，我們在中國協助全媒體內容製作、廣播及傳送之全媒體應用解決方案供應商中獨佔鰲頭，約佔17%之市場份額。詳情請參閱「行業概覽 — 內容製作、廣播及傳送應用解決方案市場 — 競爭環境」一節。

根據賽迪顧問報告，中國之電視台及電台通常有多個可用頻道，並配備多套相應之製作、廣播及傳送系統(包括演播室、廣播車及播放系統)。電視台及電台為免過度依賴內容應用解決方案之個別供應商，通常會揀選兩至三個供應商，為不同頻道或演播室提供服務，以確保技術安全及提升其自身之議價能力。

根據賽迪顧問報告，在中國，活動轉播服務及系統運維服務市場亦處於早期發展階段，並主要由國內之服務供應商組成。詳情請參閱「行業概覽」一節。

基於上文「一競爭優勢」一節所載有關我們的競爭優勢，董事相信，我們有能力提供優質服務及產品，並與業內其他營運商有效競爭。

知識產權

我們已實施機密資料保護安排，以保護本集團之知識產權及商業秘密，包括要求高級管理人員及高級技術人員與我們訂立保密協議，以確保我們的知識產權及商業秘密不會傳達予任何第三方。

於最後實際可行日期，本集團已於中國註冊若干商標、專利及版權。有關重大知識產權之進一步詳情，請參閱本文件的「附錄四 — 法定及一般資料 — 本公司業務之其他詳情 — 12. 本集團的知識產權」一節。

於最後實際可行日期，我們並無涉及任何有關侵犯知識產權之糾紛或訴訟，亦不知悉任何未了結或面臨威脅之申索。

業 務

獎項及認證

我們榮獲以下獎項及認證，表揚我們的成功及成就。以下載列有關我們的業務之若干主要獎項及證書。

獎項	獲授年份	頒發機構
國家新聞出版廣電總局2012 科技創新獎—工程技術類 一等獎	二零一三年	國家新聞出版廣電總局
科技進步獎	二零一三年	中國電影電視技術學會
中國衛星應用優秀企業獎	二零一三年及 二零零九年	中國衛星通信廣播電視用戶協會
國家廣播電影電視總局2010 科技創新獎—工程技術類 一等獎	二零一一年	國家廣播電影電視總局
中國行業領袖品牌獎	二零一零年	中國互聯網新聞中心
中國行業優秀品牌獎	二零一零年	中國互聯網新聞中心
科技創新獎	二零零九年 至 二零一三年	中國廣播電視設備工業協會
科技創新優秀企業獎	二零零八年 至 二零一三年	中國廣播電視設備工業協會

業 務

僱員

於最後實際可行日期，我們僱用245名全職員工。下表列載於最後實際可行日期按部門劃分之僱員分析：

部門	僱員數目		合計
	中國	香港	
管理	4	7	11
會計及財務	21	3	24
企業行政	29	1	30
採購及質量控制	22	3	25
銷售及市場推廣	36	3	39
系統設計、顧問及工程	41	2	43
系統安裝及執行	11	1	12
活動轉播服務之現場操作	21	1	22
系統維護	10	2	12
研究及開發	27	—	27
合計	222	23	245

我們為僱員之利益根據適用之中國法律及法規對社會保險及住房公積金作出供款。為方便行政管理，我們自二零零八年五月起委聘多家人力資源管理公司，為登記戶籍與受僱附屬公司註冊地點不同之若干僱員管理社會保險及住房公積金供款之支付。根據安排，我們負責為該供款提供資金。我們亦為香港之所有合資格僱員根據強制性公積金計劃條例(香港法例第485章)參與公積金計劃。請參閱「董事、高級管理層及僱員」一節。

世紀睿科集團公司於北京之代辦處不合資格於中國獨立聘用僱員，故已於二零零八年六月與一家代理(一名獨立第三方)訂立勞務派遣協議。根據該協議，我們主要負責(i)支付派遣員工之薪金、社會保險及住房公積金供款，以及代理之管理費用；及(ii)按照相關中國法律及法規為派遣員工提供勞工安全保障。派遣代理之主要責任包括(i)為我們提供合適僱員；(ii)與派遣員工訂立僱用合約；及(iii)為派遣員工安排薪金、社會保險及住房公積金之支付。

為方便行政管理，北京世紀睿科之上海分公司亦於二零一零年三月與另一代理(一名獨立第三方)訂立勞務派遣協議。協議之主要條款與由世紀睿科集團公司北京代辦處所訂立之協議條款類似。

根據我們的中國法律顧問之意見，本集團已根據適用中國法律及法規，直接或透過代理為僱員(包括派遣員工)作出所有社會保險及住房公積金供款。

業 務

僱員培訓

為維持僱員之質素、知識及技術水平，我們定期向僱員提供培訓，包括技術培訓、管理培訓及持續教育。我們的員工可報讀與工作有關之課程，為本身裝備必需之技術知識，而我們將向彼等付還學費。我們亦進行定期員工評估，以不時評估彼等之表現。

與員工之關係

我們重視與僱員維持良好關係。於往績記錄期，我們與僱員之間並無出現任何重大問題，亦無發生因勞資糾紛而導致之營運中斷，並於招聘或挽留經驗員工方面亦無出現任何困難。在此基礎上，我們相信，我們與僱員有良好之工作關係。

物業

我們就業務營運於中國佔用若干物業。該等物業乃用於上市規則第5.01(2)條所界定之非物業業務，主要用作辦公室及儲存用途。

自置物業

於最後實際可行日期，我們擁有北京市通州區一個用地之三幢大樓。該物業之總樓面面積約為2,997.25平方米。我們認為，該等物業就上市規則第5.10條而言對我們屬重大。該等業所在土地之土地使用權經已授出，於二零五八年七月二十七日期到期，作工業用途。有關物業於最後實際可行日期之進一步詳情列載如下：

附屬公司	地點	總樓面面積 (平方米)	用途	該物業之產權負擔、 留置權、質押及按揭
北京世紀睿科	中國北京市通州區 光機電一體化產業基地 嘉創路10號樞密院 第6座	1,254.48	辦公室	該物業以中國工商銀行 股份有限公司北京 朝陽區分行為受益人 的按揭所規限
北京世紀睿科	中國北京市通州區 光機電一體化產業基地 嘉創路10號樞密院 第23座	1,037.89	辦公室	該物業並無任何產權 負擔、留置權、 質押或按揭

業 務

附屬公司	地點	總樓面面積 (平方米)	用途	該物業之產權負擔、 留置權、質押及按揭
時代華睿(北京)	中國北京市通州區 光機電一體化產業基地 嘉創路10號樞密院 第25座	704.88	辦公室	該物業以中國工商銀行 股份有限公司北京 朝陽區分行為受益人 的按揭所規限

根據我們的中國法律顧問之意見，我們已為該等物業取得相關房地產權證，且為該等物業之唯一合法擁有人。我們有權使用、轉讓、出租、按揭或以其他方式處置該等物業，惟須受房地產權證及適用中國法律之限制所規限。

租賃物業

於最後實際可行日期，我們已向獨立第三方租賃九個物業作儲存及辦公室用途，包括在中國之六個物業及在香港之三個物業。在中國之租賃物業當中，四個位於北京，一個位於廣州，一個位於上海，總樓面面積約為442.20平方米。香港三個租賃物業之總樓面面積約471.39平方米。

根據我們的中國法律顧問之意見，我們的中國租賃物業有關之所有租賃協議均為有效及具有法律約束力。於最後實際可行日期，據董事所知悉。(i)我們於香港共用一個目前由本集團用作辦公室之租賃物業，有關共用仍待業主同意，及(ii)就目前於香港其中一個用作永達(香港)之工場之租賃物業而言，其租約需待業主的承按人同意，而業主仍未取得承按人之有關同意。倘業主終止租賃協議並行使其對該單位之重收權、或承按人獲得該物業之管有，而本集團因未獲承按人之同意而對承按人並無租住權保障(視情況而定)，董事確認，我們將搬遷辦公室或工場(視情況而定)，而有關事宜對本集團並無任何重大影響。除上文所披露者外，我們的香港租賃物業之所有租賃協議均為有效及具有法律約束力。

就上市規則第5章而言，在我們的非物業業務中，概無單一物業權益之賬面值超逾我們的資產總值之15%或以上，因此，我們毋需按上市規則第5章對物業權益進行估值或於文件載入估值報告。

因此，根據公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(雜項)條例第342(1)(b)條有關《公司(雜項)條例》附表三第34(2)段關於需就我們於土地及建築物之資產載入估值報告之規定。

業 務

保險

就物業及資產而言，我們為自置物業及汽車，以及當設備正交付至客戶基地途中之在運貨物購買財產保險。就我們的活動轉播服務之項目而言，我們為活動期間涉及廣播之設備及人員購買保險以及購買第三方責任保險，惟本公司與客戶之間之項目合約另有規定則除外。

我們並無投保任何產品責任或商業責任保險。中國法律顧問確認，根據中國法律及法規，我們毋需投保任何強制產品責任或商業責任保險。董事認為，投保範圍與中國行業慣例一致。於往績記錄期，我們並無經歷任何客戶因使用我們的產品或服務表現而引起或與其有關之重大法律責任申索。

環境合規及安全

鑒於我們的業務性質，我們並無產生工業污染物，而我們的營運亦不會引起任何重大安全或健康問題。於最後實際可行日期，我們並無遇到任何有關任何環境保護及安全之適用法律及法規之違規問題，亦無接獲任何來自客戶或公眾關於使用我們的應用解決方案及相關服務或由此引起之任何事宜而與安全及健康問題有關之投訴。我們維持標準化之環境管理機制，並獲ISO14001：2004證書認可及認證，詳列如下：

有效期	實體	證書	頒發機構
二零一一年七月十九日至 二零一四年七月十八日	北京世紀睿科	ISO14001：2004 環境管理體系認證 證書	北京中聯天潤認證中心
二零一一年十月十二日至 二零一四年十月十一日	時代華睿(北京)	ISO14001：2004 環境管理體系認證 證書	北京中聯天潤認證中心

我們視職業健康及安全為其中一項主要責任，故制定了相關之安全政策，並於項目工作推行前為員工提供培訓。我們就各項目所指派之項目經理將負責在整個項目工作之推行過程中執行安全標準。

中國法律顧問確認，概無於任何重大方面可能會影響我們的業務(便攜式傳送設備、便攜式衛星站系統及微波接收系統之裝配及製造業務除外)之環境及安全法律及法規，且我們符合有關環境保護及安全之中國適用法律及法規。董事確認，於往績記錄期，我們並無經歷任何重大環境保護或安全問題，亦無發生因本集團之過失而引致之任何重大安全事故。我們並無招致亦不預期會招致與遵守適用環境及安全法律及法規有關之重大成本。

業 務

法律程序及監管合規

本集團不時或於日常業務過程中，經已或可能於未來間或會涉及進行我們業務相關的法律程序或爭議。

於最後實際可行日期，我們於日常業務過程中與中國四川省的一家電視廣播系統供應商（「申索人」）發生合約爭議（「法律爭議」）。申索人向我們的附屬公司時代華睿（北京）供應若干電視廣播系統（「該等電視系統」）。時代華睿（北京）為一家提供應用解決方案服務之中介人公司，並將該等電視系統出售予中國湖南省的一名客戶（「該客戶」）。該客戶為該等電視系統之最終使用者。就背景資料而言，於二零一一年四月中，該客戶與申索人（「訂約各方」）訂立供應合約（「首份供應合約」），據此，該客戶同意向申索人購買十套電視系統。由於本集團可向該客戶提供相關技術服務，故於訂立首份供應合約後，該客戶與時代華睿（北京）同意不向申索人直接採購電視系統，反之，由時代華睿（北京）作為該客戶與申索人之間之中介人。因此，我們與訂約各方分別訂立兩份額外合約（與首份供應合約合稱「供應合約」）。據此，申索人同意向我們供應十套電視系統，而該客戶亦同意向我們購買該等電視系統（連同整體之技術服務集成）。

供應合約規定，其中包括，(i) 部份代價應於該等電視系統通過相關驗收並已獲採購方接收後分階段支付，(ii) 倘該等電視系統未能通過驗收，採購方應有權要求供應商無條件糾正有關事宜，並承擔所有相關費用；及(iii) 倘該等事宜持續及該等電視系統於糾正後未能通過驗收，採購方應有權終止合約，而供應商應退回採購方所作出之所有付款，並負責支付採購方之算定賠償及相關損失。據董事所深知，由於該客戶認為該等電視系統（由申索人通過時代華睿（北京）作為客戶的中介人最終供應）不符規定之標準，故部份代價未有根據供應合約全數清付。

於二零一四年三月，申索人向時代華睿（北京）及該客戶提起訴訟，申索銷售該等電視系統的未支付應付款項及損害賠償合共約人民幣6.77百萬元，並聲稱該客戶應就有關申索共同承擔責任。根據四川省成都中級人民法院（「四川法院」）所發出日期為二零一四三月二十七日的命令（「凍結令」），時代華睿（北京）於銀行賬戶的人民幣5百萬元被凍結，該凍結預期於二零一四九月二十六日解除，以待法律爭議的結果。時代華睿（北京）正申請覆核該凍結令。

董事確認，該等電視系統的質量出現爭議，因此，該客戶並無向我們支付全數產品款項，故我們亦無向申索人清付應付的未付款項。時代華睿（北京）之訴訟法律顧問（「北京法律顧問」）已知會我們，倘法院裁定該等電視系統的質量有問題，則申索人可申索的款額將受影響。

業 務

即使法院命令我們支付申索人所申索的總款額，基於北京法律顧問之意見，認為於整個合約安排中，申索人為供應商而客戶為該等電視系統之最終使用者，時代華睿(北京)只是客戶的中介人，故董事認為，該客戶應承擔清付款項的最終責任，並認為法律爭議的最終結果對我們的業務、財務狀況及經營業績將不會有重大不利影響，因此，並無就二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日止三個年度作出撥備。於最後實際可行日期，該訟案正在等待四川省高級人民法院作出對司法管轄權異議上訴的裁決，同時，時代華睿(北京)、申索人及該客戶正進行商談以就法律爭議作出和解。

除上文所披露者外及根據我們可得的資料，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並非任何重大訴訟、仲裁或申索之一方，且董事亦不知悉任何尚未了結或面臨威脅之重大訴訟、仲裁或申索。

根據中國法律顧問之意見，於最後實際可行日期，我們已正式取得所有有關我們註冊成立之必需批文、許可、同意、執照及登記。我們的中國法律顧問亦確認，除下文披露者外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們於所有重大方面一直遵守所有相關法律及法規，並已正式取得業務經營所必需之批文、許可、同意、執照及登記，該等批文、許可、同意、執照及登記目前仍然有效。有關適用於我們在中國之業務營運之法律及法規，請參閱本文件「法規」一節。

業 務

本集團於往績記錄期及最後實際可行日期之違規事宜

於往績記錄期及最後實際可行日期，本集團已涉及或涉及與當時有效之公司條例(香港法例第32章) (「前公司條例」)有關之若干違規事項。以下載列本集團於往績記錄期及最後實際可行日期之違規事項摘要：

集團公司名稱	違規詳情	每項違規情況 之最高刑罰及 潛在財務損失	違規相關期間	違規原因	違規涉及人員	最新情況及 已採取之 糾正措施	補救措施實施後 之監察過程
時代華睿(香港)、 永達(香港)及 CTL(HK)	未有按照前公司條例第122條於規定時限內在各股東周年大會提呈損益賬及資產負債表	循簡易檢控程序判處負責董事之最高刑罰為罰款300,000港元及/或監禁12個月。儘管時代華睿(香港)未能取得法院命令，允許延長提交二零零九年十一月三日(註冊成立日期)起至二零零九年十二月三十一日止期間之賬目之時限，惟據香港法律顧問之意見，根據前公司條例第351A條及/或公司條例第916條，目前並不能就上文所述時代華睿(香港)之賬目有關之違規事項提起申訴或刑事程序。我們的香港法律顧問進一步認為，鑒於法院命令及鑒於前公司條例第351A條及/或公司條例第916條，梁先生經已及/或將會就相關違規事項獲免除任何刑事責任及/或獲豁免檢控。	時代華睿(香港)：由二零零九年十一月三日(註冊成立日期)起至二零零九年十二月三十一日止期間及截至二零零一年十二月三十一日止年度 永達(香港)：由二零一零年六月二十九日(註冊成立日期)起至二零一零年十二月三十一日止期間及截至二零一二年十二月三十一日止年度 CTL(HK)：由二零一一年三月三日(註冊成立日期)起至二零一一年十二月三十一日止期間	時代華睿(香港)、永達(香港)及CTL(HK)之相關董事並無有關法律知識，亦無收到獲委任於相關時間出任公司秘書之各自公司秘書公司有關持續遵守前公司條例第122條之意見	梁先生	就時代華睿(香港)、永達(香港)及CTL(HK)各自而言，已於二零一四年三月十九日向香港高等法院提交寬免及延長提呈所有相關賬目之申請。 於二零一四年六月六日，法院就上文所述之申請根據前公司條例第122條及/或公司條例附表11第78條及/或公司條例第429條及/或第914條授出命令，惟有關申請豁免提交時代華睿(香港)由二零零九年十一月三日(註冊成立日期)起至二零零九年十二月三十一日止期間之賬目則除外，有關豁免未獲法院授予。	我們的香港法律顧問及相關集團公司之法定核數師會提供協助及與本集團緊密合作，確保符合公司條例之法定規定 我們的審計委員會將監督本集團之財務報告及內部監控程序 就其他內部監控措施而言，請參閱本文件本節末。

業 務

集團公司名稱	違規詳情	每項違規情況之最高刑罰及潛在財務損失	違規相關期間	違規原因	違規涉及人員	最新情況及已採取之糾正措施	補救措施實施後之監察過程
EFE及VCL	未有按照前公司條例第122條於規定時限內在各股東周年大會提呈損益賬及資產負債表	循簡易檢控程序判處負責董事之最高刑罰為罰款300,000港元及/或監禁12個月。根據香港法律顧問之意見，由於並無加重量刑之因素，涉及罪行之董事應被判罰款不多於10,000港元及不應被判處監禁。此外，根據香港法律顧問之意見，相關集團公司不會被判處任何罰款	EFE:截至二零零八年至二零零一年十二月三十一日止財政年度 VCL:截至二零零一年十二月三十一日止財政年度	EFE及VCL之相關董事並無有關法律知識，亦無收到獲委任於相關時間出任公司秘書之各自公司秘書公司有關持續遵守前公司條例第122條之意見	梁先生	就EFE及VCL各自而言，由於EFE及VCL正在清盤，因此不會向香港高等法院提交寬免及延長提呈所有相關賬目之申請。 根據香港法律顧問之意見，香港法院近期認為，就違反該等公司條例條文而作出之申請乃不合實際及造作，而有關違規通常屬技術性及輕微性質。因此，董事認為，由於EFE及VCL已正在清盤，向香港法院提交寬免及延長提呈所有相關賬目之申請或非實際可行，原因為根據香港法律顧問之意見，近期之措施為，由於有關違規被視為屬輕微性質，因此香港法院較少受理有關申請。	我們的香港法律顧問及相關集團公司之法定核數師會提供協助及與本集團緊密合作，確保符合公司條例之法定規定 我們的審計委員會將監督本集團之財務報告及內部監控程序 就其他內部監控措施而言，請參閱本文件本節末。

有關審計委員會各成員之身份、職位、資格及經驗，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，時代華睿(香港)、永達(香港)、CTL(HK)、EFE及VCL並未由於上述違規事件而被控告或處罰，且由於認為毋需作出撥備，故並無在其財務報表中就違規事件作出撥備。董事預期，違規事件不會對本集團帶來任何重大營運或財務影響。

鑒於上述違規事件之性質及導致該等事件之情況主要是因缺乏相關法律知識及專業意見而引起，董事認為，該等事件均不會對我們的業務及營運帶來任何重大不利影響，亦不會令董事之勝任能力受到質疑。

業 務

設計用以預防未來違規之內部監控措施

為改善企業管治及預防未來違規，我們已採納或有意採納以下措施：

1. 我們目前正制定多項內部批核政策及程序。為進一步提升內部監控措施，我們預期採納內部審核指引，提供詳細之內部監控程序，以確保我們遵守上市規則及相關法律及法規；
2. 為避免未來發生違規事件，於公司秘書服務擁有逾25年經驗之公司秘書倪潔芳女士將協助本公司確保遵守公司條例；
3. 審計委員會將監督財務報告及會計及財務事宜之內部監控程序，以確保符合上市規則及所有相關法律及法規，包括及時編製及提呈帳目；
4. 我們會聘用及繼續委任外部之專業顧問，包括核數師、法律顧問或其他顧問提供專業意見，以遵守上市後不時適用於本集團之法律規定；
5. 此外，為進一步提高董事對公司條例相關規定之知識，董事已於二零一四年三月十二日出席香港法律顧問就此提供之培訓；
6. 於上市後，我們亦計劃委聘香港法律顧問，在有需要時不時就適用於本集團之各項監管事宜(包括上市規則及公司條例)之最新發展，向董事提供培訓；
7. 我們亦已委任建銀國際出任合規顧問，就上市規則相關事宜向董事及管理層提供意見。

董事及獨立保薦人之意見

鑒於上文所述，董事認為，本集團已備有充分之內部監控程序及政策，以預防日後本集團再次出現上述違規事件。此外，鑒於上述預防措施，董事認為，本集團已備有充分及有效之內部監控程序。獨家保薦人同意董事之意見。此外，考慮到本文件本節所披露引致違規事件之事實及情況，以及本集團避免該等違規事件再次發生之內部監控措施後，董事認為，該等過往違規事件並不涉及任何董事之不誠實。此外，董事認為，涉及過往違規事件之董事具備人格、經驗、誠信及勝任能力，彼涉及該等過往違規事件並不影響根據上市規則第3.08、3.09及8.15條彼出任上市發行人董事之合適性，以及根據上市規則第8.04條本公司上市之合適性。此外，我們將委聘外部專業顧問就合規事宜提供意見。董事認為，上述措施將足以防止未來再次發生違規事件。

業 務

彌償契據

控股股東經已與我們訂立以我們為受益人之彌償契據，共同及各別就(其中包括)於上市日期或之前就針對本集團任何成員公司而發出及/或產生及/或因本集團任何成員公司之任何行事、不履行、遺漏或其他事宜所導致之任何訴訟、仲裁及/或法律程序而可能招致或蒙受之所有申索、繳付、訴訟、損害賠償、和解償付及任何相關附帶成本及開支，向本集團作出彌償。此舉進一步保障本集團不會因上市日期或之前所招致之任何申索而蒙受任何重大不利影響。有關彌償契據之進一步詳情，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—其他資料—18.遺產稅、稅項及其他彌償保證」一節。

遵守反貪腐之規定

我們的風險管理及內控措施的其中一個環節是，自二零一三年四月三日起，本集團已制定多項反貪腐及反欺詐行為之內部規例，包括針對收受賄賂及回扣以及不當使用公司資產的措施。內部規例(包括有關貿易及反貪腐之內部控制)由我們的內部監控顧問於二零一四年三月審閱。該等規則適用於全集團，主要措施及程序列載如下：

- 我們確保所有僱員均已接受行為管理培訓。我們的反貪腐內部規例及政策已載入員工手冊。就將予聘用或晉升至重要職位之任何人士而言，我們會進行背景調查，確保彼等符合反貪腐政策之規定。
- 審核部將負責反貪腐措施之日常執行，其職責範圍包括檢討及評估本集團各部門之反貪腐措施、審查內部或外部有關反貪腐相關措施之投訴及報告，並進行調查及相應採取糾正行動。
- 我們已制定處理投訴及調查之程序。我們通過電話熱線及電郵接受具名及匿名之投訴，有關詳情會向各級員工以及所有相關外部人士公佈及傳閱。倘屬涉及高級管理人員之投訴，則或會成立特別調查團隊，並在有需要之情況下委聘外部調查人員。我們將確保告發人會受到保護。
- 就集團內已發現之欺詐行為而言，管理層將對有關個案作出評估，而負責部門應呈交書面報告，作出有關預防措施之建議，以避免日後違規。

內部監控顧問在檢討與我們議定之程序後，並無發現任何重大負面結果。

在檢討內部規例及內部監控顧問的評估結果，並就遵守反貪腐規定與內部監控顧問進行商討後，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、賄賂或僱員之其他不當行為。

本集團一直定期向高級管理人員及僱員提供並將會繼續提供遵守反貪腐規定之培訓，以提高彼等對適用法律及法規之認識及遵守該等法律及法規。董事確認，於往績記錄期內，彼等並不知悉有僱員作出貪腐行為。董事亦確認，本集團於往績記錄期至最後實際可行日期概無涉及任何金錢或非金錢之賄賂行為。