

## 業 務

### 概覽

我們是全球支付電視廣播接收及中國移動POS(或mPOS)支付系統的領先安全解決方案供應商。我們通過銷售可讓終端用戶接收支付電視內容的條件接收模塊(或視密卡)產品來主要為全世界支付電視行業設計、開發及營銷安全解決方案。根據Frost & Sullivan的資料，按二零一四年銷量及收益計，我們在全球視密卡市場排名首位。根據Frost & Sullivan的資料，按銷量及收益計，我們於二零一四年在歐洲市場亦擁有最大的市場份額，而歐洲市場為全球最發達的視密卡市場。於二零一三年七月，我們利用我們的mPOS機進入中國快速發展的基於硬件的移動支付市場。根據Frost & Sullivan的資料，按二零一四年銷量計，我們是中國mPOS機市場份額第二大供應商。

我們於二零零六年進入西歐視密卡市場，並自其以來已穩步擴大了我們的地區市場及產品組合。視密卡是一種主要採用PCMCIA接口的電子設備，大小上相當於一張信用卡，用於數字電視傳輸解密，作為終端用戶解鎖加密支付電視內容的密鑰。於往績記錄期，銷售視密卡錄得我們大部分收益。視密卡是支付電視內容傳送產業鏈的關鍵部分。廣播運營商利用條件接收供應商(或CA供應商)的加密技術加密其支付電視內容以進行安全傳輸。電視製造商設計及生產視密卡可兼容連接並發揮功能的電視。我們與支付電視內容傳送產業鏈上的上述所有種類的行業參與者合作設計開發多系統、多協議互通的視密卡產品。

於二零一三年七月，我們進一步多元化我們的產品組合，憑藉開發及銷售mPOS產品來打入快速發展的基於硬件的中國移動支付市場。根據Frost & Sullivan的資料，按銷量計中國的mPOS終端機市場按銷量計於二零一零年至二零一四年按53.3%的複合年增長率增長，且預期於二零一五年至二零一九年將按39.7%的複合年增長率增長。mPOS產品為安全付款裝置，可使用戶使用智能手機或平板而非傳統的固定POS終端進行信用卡及借記卡移動交易。我們在中國向盒子支付等基於硬件的移動支付服務供應商出售我們的mPOS產品。該等移動支付服務供應商使用我們的mPOS產品令終端用戶(主要為商業企業)能輕易移動收款。

我們的總部位於香港，在中國深圳及德國慕尼黑均設有辦事處。自我們於二零零二年創立以來，我們發展迅速，服務超過400名客戶，於全世界46個國家銷售。我們將成功歸因於多年來將強大的研發努力轉化為安全解決方案產品而累積的技術優勢。由於我們在芯片設計、軟件開發及硬件安全方面的經驗，我們能為客戶提供量身訂制的垂直整合安全解決方案。因此，我們已成為世界上視密卡供應商中的佼佼者。於二零一五年六月三十日，我們的視密卡產品售予15家條件接收供應商、156家廣播運營商及七家電視製造商，其主要位於歐洲及亞洲，而售予非洲、南美及澳大利亞等潛在銷售市場的潛在增長市場則少得多。

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

我們於截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度及截至二零一五年六月三十日止六個月的收益分別約為49.3百萬美元、47.2百萬美元、56.0百萬美元及34.7百萬美元。截至二零一五年六月三十日止六個月，我們的視密卡及mPOS產品收益分別約為20.4百萬美元及14.3百萬美元，分別佔我們期內總收益的58.8%及41.2%。

我們投入巨資研發安全解決方案業務。於往績記錄期內的各財政期間，我們的研發開支佔總收益的約10%至15%。我們的研發活動主要專注加強我們現有產品組合的安全性及功能性，以及開發新安全解決方案產品。於二零一五年六月三十日，我們在全球擁有69項已註冊專利及60項待決專利申請。我們的主要專利與帶有抗攻擊防篡改功能的安全解密專有芯片及視密卡設計有關。

### 行業增長推動因素

根據Frost & Sullivan的資料，預期我們視密卡及mPOS市場的規模將受多項行業增長推動因素驅動，包括：

就視密卡而言：

- 向數字電視廣播的過渡及全球支付電視行業的發展
- 技術變革及行業標準(如CI標準)的迅速改變
- 與支付電視內容傳送產業鏈中的行業參與者的合作
- 新興視密卡市場不斷增加的需求

就mPOS產品而言：

- 對具有操作效益及成本效益的移動支付不斷增加的需求
- 對交易安全及個人資料保護不斷增加的需求
- 移動支付市場所需的更多增值特色及服務

根據Frost & Sullivan的資料，按銷量計，全球視密卡市場預期於二零一五年至二零一九年按複合年增長率17.9%增長，而按銷量計，中國mPOS終端市場預期於二零一五年至二零一九年按複合年增長率39.7%增長。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「行業概覽－全球視密卡市場概覽－視密卡市場概覽」、「行業概覽－全球視密卡市場概覽－視密卡市場的關鍵推動因素及市場趨勢」及「行業概覽－中國mPOS市場概覽」等節。

## 業 務

### 競爭優勢

我們是全球視密卡產品的市場領導者，亦是中國第二大mPOS供應商

根據Frost & Sullivan的資料，自於二零零六年初次進入西歐視密卡市場以來，我們已鞏固市場地位並迅速擴展至全球範圍，同時在全球視密卡市場獲得領先地位，按銷量及收益計，我們於二零一四年的市場佔有率均為48.7%，此外，根據Frost & Sullivan的資料，我們亦為首家利用中國電視數字化趨勢於二零零六年在中國提供視密卡的公司，從而使我們實現按銷量及收益計於二零一四年在中國視密卡市場佔有最大的市場份額。我們亦佔據有利地位，可享有中國mPOS終端機市場快速發展的優勢。根據Frost & Sullivan的資料，於二零一四年我們是中國第二大mPOS供應商，按銷量計算佔6.6%的市場份額。雖然中國的mPOS終端機市場分散，但根據Frost & Sullivan的資料，該市場規模按銷量計於二零一零年至二零一四年按53.3%的複合年增長率增長，且預期於二零一五年至二零一九年將按39.7%的複合年增長率增長。

我們佔據有利地位，可從全球視密卡市場增長中獲利

我們相信，我們於視密卡市場的全球領先地位連同我們與支付電視內容傳送產業鏈上的主要行業參與者(包括條件接收供應商、廣播運營商及電視製造商)之間深厚既定關係及我們的綜合技術能力使我們在鞏固現有市場領先地位及擴充新市場時較競爭對手具有顯著優勢。具體而言：

- 於二零一五年六月三十日，我們的視密卡客戶包括支付電視內容傳送產業鏈上的15名條件接收供應商、156名廣播運營商和七名電視製造商。
- 根據Frost & Sullivan的資料，截至二零一五年六月三十日，我們在全球視密卡供應商中持有的條件接收許可證最多，即20項相關許可證，包括來自永新視博、Cisco、康納斯、愛迪德、Viaccess及Verimatrix等全球領先的條件接收供應商的許可。
- 我們的視密卡支持全球逾150名廣播運營商安全傳送支付電視內容。我們目前向歐洲部分最大的廣播運營商供應視密卡。
- 在中國及部分新興視密卡市場(如印度和越南)，我們透過捆綁銷售以及配套產品開發及營銷策略與主要電視製造商合作以加快採用兼容我們產品的電視，從而增加對視密卡的需求。我們的視密卡與我們銷售所在市場的絕大部分主要電視製造商的數字電視兼容。
- 根據Frost & Sullivan的資料，於二零一五年至二零一九年全球視密卡市場銷量預期將按17.9%的複合年增長率增長，且預期於二零一五年至二零一九年，歐洲市場、俄羅斯、中國及世界其他地區的銷量將分別按4.2%、5.0%、22.4%及64.6%的複合年增長率增長。

---

## 業 務

---

- 於往績記錄期，我們已通過進入發展相對較快的視密卡市場(如俄羅斯、哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦、印度及越南)擴大了我們視密卡產品的地理覆蓋範圍。

我們具有設計及開發安全芯片、算法、軟件及硬件的能力，使我們成為能有效順應不斷轉變的技術趨勢的垂直整合安全解決方案供應商

除具備製造、推廣及銷售我們產品的能力外，我們在設計和開發安全芯片、算法、軟件和硬件方面擁有豐富的專業知識和訣竅。因此，我們呈垂直一體化，可獨立向客戶提供全面的安全解決方案及產品迎合他們的獨特要求。這項能力對安全解決方案領域的參與者而言極為重要，並且構成此領域相當大的進入門檻，限制能夠可行地參與競爭的公司的數目。

由於我們強大的技術能力，我們能隨着不斷進化的技術標準開發出更具安全性及功能更豐富的產品，以滿足客戶及行業合作夥伴的不同需要及要求。我們的mPOS產品本身具有銀聯(中國的第三方付款結算及認證機構)認證的安全功能，並會隨着安全標準及科技趨勢定期升級。我們在兩年中推出了三款mPOS機模型，每種均設計符合銀聯的安全認證標準。我們已添加了新的功能，如可進行無接觸讀取卡內信息的近距離無線通訊功能以及藍牙功能。視密卡乃根據一般每兩至三年均會升級的CI標準設計。我們率先於以下年份推出兼容下列標準的商業化視密卡：於二零零六年，中國數字電視通用接口標準；於二零零九年，歐洲CI+標準；及於二零一三年，歐洲CI+1.3標準。

基於我們在優質安全芯片設計及產品信息安全管理方面的過往記錄，我們為備受全球行業參與者信賴的品牌及可靠的安全解決方案供應商

我們是行業參與者可信賴的品牌及可靠的安全解決方案提供商。這主要歸因於高質量安全芯片設計的過往成就，該等芯片通過採用內部協議不但保護了我們產品的信息安全及專有利益，還保護了業務夥伴的信息安全及專有利益。例如，盒子支付(按二零一四年累計業務用戶計算，為中國第三大基於硬件的移動支付服務供應商)依賴我們設計及開發具備銀行級別加密的產品，因為其客戶利用我們的mPOS機進行移動支付交易。再如，我們的SM1670視密卡晶片被世界領先的條件接收供應商之一的康納斯評級為安全等級五級(其最高評級)。此外，我們在生產流程中利用了自主設計的加密系統，以確保安全傳輸客戶的數據及技術知識。

---

## 業 務

---

基於我們業務的安全性質，行業參與者對於產品安全水平採納嚴格標準且會嚴格篩選業務夥伴。例如，就視密卡而言，廣播運營商在一個地域內僅與兩名或以下條件接收供應商合作，而條件接收供應商一般選擇不多於兩名視密卡供應商作為其條件接收技術持牌人。為初步符合條件接收供應商的資格，視密卡供應商須通過涉及其整個營運的嚴格安全認證，而這一般需時達兩年。視密卡供應商亦須持續通過後續的條件接收供應商許可認證程序，有關程序通常耗時三至六個月。然而，我們多年來已贏得多名行業參與者的信任以及建立緊密及長期關係，特別是與條件接收供應商及廣播運營商。根據Frost & Sullivan的資料，我們在全球視密卡供應商當中持有最多條件接收許可，於二零一五年六月三十日持有的許可達20項。我們的視密卡為全球超過150個廣播運營商提供服務，而我們一般已與我們的每名主要條件接收供應商及廣播運營商客戶建立平均超過六年關係。

與行業參與者的緊密關係及來自行業參與者的信任不僅有助我們保持經常聯繫及必要反饋以迅速應對技術轉變、市場趨勢及安全需求，亦能創造有吸引力的銷售及聯合營銷的機會以及進一步加強我們在新市場及新業務夥伴當中的聲譽及信譽，令我們可更好地洞察市場、影響行業趨勢及指導我們在研發及銷售和營銷方面的努力方向。

**我們擁有強大的研發團隊，過往在創新及產品設計能力方面的往績記錄有目共睹**

我們將大量資源投入研發。於往績記錄期內的各財政期間，我們的研發開支佔我們總收益的約10%至15%。我們的研發團隊於二零一五年六月三十日包括106名僱員，佔我們僱員總數逾40%。我們的研發專員於平均擁有五年相關行業經驗，且約15%擁有碩士學位或以上學歷。

我們的研發團隊具遠見且擁有強大創新能力。我們會指派員工專注於長期研發規劃，以注意最新的行業標準及技術發展，故我們可較競爭對手更好地推出新一代產品。此外，我們專注發展視密卡產品，其新功能可滿足客戶不斷改變及多元化的需求，例如視頻點播（或VOD）及個人錄影機（或PVR）。此外，憑藉我們在安全解決方案設計方面的核心研發能力，我們通過開發mPOS機擴大安全解決方案產品組合方面的能力已得到證明。另外，我們擁有大量專有技術及知識產權，於二零一五年六月三十日，在全球有總計69項已註冊專利及60項待決專利申請。我們的主要專利與強調解密安全性及反黑客防篡改功能的專有芯片及視密卡設計有關。有關更多詳情，請參閱本[編纂]「業務－產品設計及研發」一節。

---

## 業 務

---

### 我們擁有龐大的銷售及營銷團隊以擴充及支援我們的國際客戶群

我們在主要位於歐洲及亞洲的46個國家有超過400名客戶，而非洲、南美及澳大利亞的潛在發展市場則少得多。我們有強大的銷售及營銷團隊，彼等致力擴大我們的區域市場及向全球客戶提供高效的客戶服務。

我們的銷售及營銷專員利用現時與行業參與者的緊密連繫以開拓海外市場的銷售商機。例如，我們與我們其中一個條件接收供應商合作並已在俄羅斯及土耳其取得當地廣播運營商若干共同競投項目，而這有助我們擴充在該等地域的市場份額。此外，我們在印度及越南等新興視密卡市場會與當地廣播運營商聯手宣傳並與電視生產商進行捆綁銷售，以推廣我們的產品。此外，我們參與多個行業的會議及貿易展會以推廣我們的產品及品牌。

為支援我們的全球客戶群，我們的銷售及營銷團隊設有專責代表，監督我們與各主要客戶的整體業務關係。我們的銷售及營銷專員按地域管理，而彼等一般會每週聯絡主要客戶以知悉及回應客戶的趨勢及該地域市場的指定需求。我們致力為客戶提供迅速有效的援助。我們亦會不時收取客戶的回饋，以進一步改善我們的服務標準。由於我們專門的客戶服務及營銷努力，我們已在全球與主要全球條件接收供應商、廣播運營商及電視製造商等客戶建立穩定關係。有關我們客戶關係以及銷售及營銷的詳情，請參閱本[編纂]「業務－客戶、銷售及營銷」一節。

### 我們資深的管理層擁有良好往績記錄

我們的高級管理層在安全解決方案、研發、經營、融資及銷售領域擁有數十年的互補的行業及管理經驗。大多數管理層成員自我們成立之初加入我們，並作為一個團隊親密無間地合作。我們的主席兼首席執行官黃學良先生為行業先鋒，擁有逾20年集成電路設計及安全解決方案經驗。本公司在黃學良先生與我們擁有超過20年圖形處理及數字電視技術相關行業經驗的總裁兼首席運營官帥紅宇先生的領導下，更注重提供優質產品及服務，堅守在條件接收技術的最前沿。我們相信，這些技術及行業知識連同我們高級管理層的創業精神及領導才幹有助於我們實現穩步全球擴張及業務增長，並繼續促進我們在全球市場延續業務及相關技術方面的領先地位。

---

## 業 務

---

### 業務策略

#### 通過進一步投資產品規劃及研發來持續開發及改進我們的視密卡及mPOS產品

我們在設計及開發安全芯片、算法、軟件及硬件的專業知識及技術，以及我們的市場領先地位，令我們處於開發未來版本視密卡及mPOS機前綫的十分有利地位。因此，我們計劃進一步投資產品規劃及研發，以令我們處於能領先競爭對手推出新一代產品的有利地位。

就視密卡而言，我們正開發並計劃於二零一六年推出兼容DVB-CI+1.4標準的商業化視密卡。類似地，我們將開發可兼容DVB-CI+ 2.0標準的視密卡，該類視密卡是現有CI標準的重大升級，並預期於二零一八年推出。

就mPOS機而言，我們計劃通過升級安全系統以及開發支持更多樣支付方式或具備更多新增功能，如客戶關係管理及存貨控制以滿足業務增長的小型企業以及中大型企業用戶的需求的型號持續改進現有產品。我們亦計劃提升我們mPOS機的反黑客及防篡改水平。

#### 深化與主要行業參與者的關係，以進一步改進我們的產品、提升業內聲譽及擴大我們的客戶基礎

我們相信我們與主要行業參與者的關係對我們的業務增長至關重要。就視密卡而言，這些年來，我們已贏得大量行業參與者（尤其是條件接收供應商及廣播運營商）的信任，並與其建立了緊密及長期的業務關係，以及以高質量安全芯片設計樹立了可信賴知名品牌形象。因此，我們擬通過增加合作與促進更頻繁的交流及提供更加綜合性的售後服務和其他服務（如改進的技術支援及軟硬件設計）來加深與行業參與者（通常亦為我們客戶）的關係。此外，我們打算進一步提升市場知名度以及在業內的聲譽，尤其是在具有良好增長機會的市場。我們將繼續聯合電視製造商及當地廣播運營商開展廣告宣傳，在新興的視密卡市場中推廣我們的視密卡產品、提高公眾知名度以及增加我們的視密卡在數字電視覆蓋率及支付電視行業正在增長的市場中的興趣度。另外，我們亦計劃參與起草及修訂更多行業標準以開發新一代可商業化產品以保持我們的市場領先地位。

就mPOS機而言，我們計劃通過改進客戶服務及技術支持以及增加向其提供的產品，繼續深化與我們的主要mPOS客戶盒子支付的關係。由於基於硬件的中國移動支付行業增長迅

---

## 業 務

---

猛，我們亦計劃利用我們在安全軟件及硬件設計的專業知識及推廣能力(無論是通過合作或共同開發新mPOS產品以來適應技術快速更新的特性)與其他行業參與者建立關係並提升我們在業內的聲譽。

### 改進及擴大我們的國內及國際銷售網絡

我們是世界視密卡市場的領先者，與支付電視內容傳送產業鏈上的主要行業參與者建立了廣泛的關係。隨著俄羅斯、哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦、印度及越南等國家持續轉向數字電視，且數字廣播越來越流行，對保護支付電視內容的安全解決方案的需求預期大幅增長。因此，我們計劃利用我們的領先地位投資及擴大海外銷售網絡範圍，以在新市場上站穩腳跟，並把握該等市場商機。由於各國政府政策、行業標準、廣播運營商偏好及用戶習慣不同，我們計劃僱傭當地人才，尤其是銷售及營銷人才，並加強與當地分銷商的合作。此外，我們可以通過建立新的海外銷售及支持辦事處擴大市場，以更好地進入新市場。此外，我們計劃聘請更多有經驗的營銷專業人才以在中國推銷我們的mPOS產品。

### 於機會出現時在產業鏈上有選擇地尋求併購機會

由於我們將業務擴展至新產品及服務領域，我們擬尋求及考慮合適的併購機會，以加強開發安全解決方案的能力。截至最後實際可行日期，我們並無物色到任何併購目標。倘出現合適機會，我們可投資我們行業內的高質量公司或與其成立合營公司，或向企業收購可向我們提供技術優勢的技術或資產。在挑選及評估潛在併購機會時，我們將考慮與目標公司有關的多項因素，如我們利用其專業知識及產品的能力、預期產生的協同效應以及其與我們業務及日後發展的協調程度。

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

### 我們的產品

我們設計及開發旨在提供支付電視內容傳送及基於硬件的移動支付交易的安全解決方案產品。我們的主要產品類別包括視密卡及mPOS機。

下表載列於所示期間我們按產品類別劃分的收益明細：

產品類型	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月	
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	千美元	佔總收益的百分比	千美元	佔總收益的百分比	千美元	佔總收益的百分比	千美元	佔總收益的百分比
視密卡	49,301	100.0	45,710	96.9	43,230	77.2	20,371	58.8
mPOS機 <sup>1</sup>	—	—	1,471	3.1	12,777	22.8	14,300	41.2
總計	49,301	100.0	47,181	100.0	56,007	100.0	34,671	100.0

附註：

1. 我們於二零一三年七月開始銷售mPOS機。

我們的產品生命週期通常受到科技行業準則及不同地域市場的消費需求變化所影響。我們一般會在每兩年向市場推出採用新一代芯片的視密卡，並在每一年至一年半推出mPOS機的新型號。根據Frost & Sullivan的資料，視密卡及mPOS機的平均產品生命週期通常分別為兩年及一年半。

### 視密卡



## 業 務

### 概覽

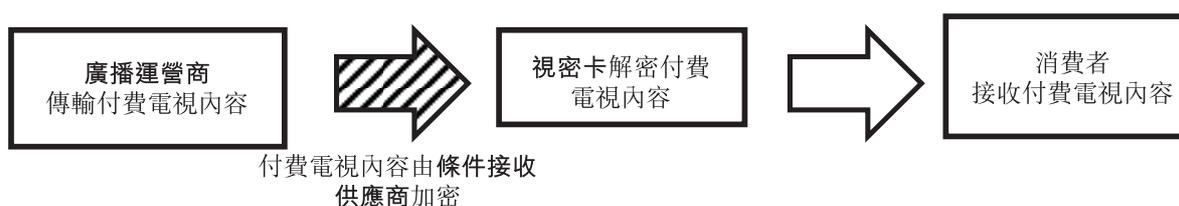
視密卡為方便授權接收支加密的付電視內容所使用的電子設備。廣播運營商利用條件接收供應商加密的信號傳輸支付電視內容。視密卡裝有同一條件接收供應商專利知識產權，一經連接終端用戶的電視，可使終端用戶解碼信號及接收內容。電視製造商在電視上配備兼容接口插槽以連接視密卡。該等接口的規格視乎視密卡產品種類及地域市場而有所不同。

我們所有視密卡均以SMIT品牌銷售。作為視密卡的設計者，我們能根據個別條件接收供應商、廣播運營商及電視製造商的需要及要求量身訂制視密卡產品。由於視密卡用作安全及解碼，且視密卡的有效性取決於防篡改硬件，故我們於視密卡硬件方面的專長尤為重要。視密卡的核心技術為芯片。我們致力於透過提升每一代芯片的安全性、互通性、功能性及性能不斷提升我們專有的視密卡芯片。截至二零一五年六月三十日，我們已設計及開發已整合入我們的視密卡作銷售的五代芯片。

### 支付電視內容傳送產業鏈

出於對高安全標準及靈活互通性的需要，視密卡在支付電視內容傳送產業鏈方面佔據舉足輕重的位置：

- **廣播運營商**。通過容許廣播運營商安全傳送支付電視內容，我們的視密卡為接收支付電視內容的傳統安全解決方案(如機頂盒)提供具成本效益、具吸引力及人性化的替代方法。我們的視密卡解決方案目前支持全球逾150個廣播運營商傳送支付電視內容。
- **條件接收供應商**。我們的視密卡可讓條件接收供應商改進及有效地使用其條件接收技術，以安全傳送支付電視內容。我們的綜合技術實力使我們能夠與條件接收供應商密切合作，並提供響應式及訂製化的安全解決方案，可對抗對安全內容傳送的持續威脅。截至二零一五年六月三十日，我們已取得全球20家條件接收供應商的條件接收許可，包括永新視博、Cisco、康納斯、愛迪德、Verimatrix及Viaccess等行業領導者，在我們的視密卡採用其條件接收技術。
- **電視製造商**。我們的視密卡使電視製造商可大量生產能符合不同廣播運營商的支付電視內容的各種安全傳送規定的電視機。我們與海信及TCL等領先的電視製造商進行合作，以增加可與我們的視密卡產品共同使用的電視的供應。



本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

### 視密卡產品類別

我們於二零零六年通過銷售PCAM進入視密卡市場，PCAM為大小與信用卡相若，利用PCMCIA接口插入電視以接收支付電視內容的電子模組。我們提供多種訂製化的PCAM以滿足客戶的要求，並不斷進行升級產品以符合瞬息萬變的技術進步及趨勢。傳統而言，PCAM與可準確指定用戶有權接收內容的單獨條件接收智能卡一同使用。我們目前亦設計及開發帶有內置智能卡的PCAM及不需要智能卡發揮作用的無卡式PCAM。

我們於二零零五年首次開發並於二零零六年商業化推出的基本PCAM與歐洲的DVB-CI 1.0標準(就通用接口插槽設立的初始標準)及中國相應的DTV-CI 1.0標準兼容。此後，我們開發出符合後續更新CI標準的PCAM。

於往績記錄期內，我們提供的視密卡絕大多數為PCAM。自二零一四年五月起，我們開始設計、開發及銷售UCAM產品，提供與PCAM相同的支付電視內容解密功能，但採用USB接口。於往績記錄期，我們在中國主要向互聯網視頻及服務供應商iCast銷售我們的UCAM。至今，UCAM的銷售數量微少。更多有關資料，請參閱本[編纂]「業務－客戶、銷售及營銷－視密卡客戶－其他視密卡客戶」一節。

除PCAM及UCAM外，我們的視密卡亦可按終端用戶分類，即(i)家用視密卡，由一般家居終端用戶使用以接收支付電視內容及(ii)工程視密卡，主要由如電視台等客戶使用以同時為多頻道的所有數據進行解碼。下表列示我們按家用視密卡及工程視密卡劃分的視密卡收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月	
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	估視密卡 總收益 千美元	的百分比	估視密卡 總收益 千美元	的百分比	估視密卡 總收益 千美元	的百分比	估視密卡 總收益 千美元	的百分比
視密卡產品類別								
家用視密卡	46,289	93.9	41,827	91.5	39,733	92.0	18,504	90.8
工程視密卡	3,012	6.1	3,883	8.5	3,497	8.0	1,867	9.2
視密卡總收益	<u>49,301</u>	<u>100.0</u>	<u>45,710</u>	<u>100.0</u>	<u>43,230</u>	<u>100.0</u>	<u>20,371</u>	<u>100.0</u>

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

### 視密卡地域市場

我們的視密卡與我們銷售所在市場的大部分數字電視兼容。我們的產品供應很大程度上視乎客戶規格而定，而這通常在地域市場之間有所分別。由於歐盟國家支付電視內容及政府強制性CI插槽的普及，歐洲市場具備較高數字化水平，一直是我們視密卡的主要市場。我們於二零零六年通過與當地電視製造商及廣播運營商建立關係進入中國視密卡市場，該市場一直在進行由政府主導從模擬轉為數字電視廣播的轉換過程。近年來，我們亦將視密卡銷售網絡擴展至俄羅斯以及哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦、印度及越南等正在進行數字化的其他視密卡市場。由於該等市場通常採用與傳統歐洲市場國家相同或類似的DVB標準，故我們能夠在該等市場利用自身與現有條件接收供應商及廣播運營商的經驗與當地行業參與者建立新的關係。

下表載列於所示期間我們按地域市場劃分的視密卡收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月	
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一五年	
	千美元	估視密卡 總收益 的百分比	千美元	估視密卡 總收益 的百分比	千美元	估視密卡 總收益 的百分比	千美元	估視密卡 總收益 的百分比
<b>視密卡地域市場</b>								
歐洲市場 <sup>1</sup>	37,201	75.5	20,370	44.6	24,308	56.2	9,818	48.2
俄羅斯	5,118	10.4	14,402	31.5	9,817	22.7	6,669	32.7
中國 <sup>2</sup>	5,728	11.6	8,861	19.4	5,613	13.0	2,502	12.3
– PCAM	5,728	11.6	8,861	19.4	5,542	12.8	2,058	10.1
– UCAM	–	–	–	–	71	0.2	444	2.2
其他 <sup>3</sup>	1,254	2.5	2,077	4.5	3,492	8.1	1,382	6.8
視密卡總收益	49,301	100.0	45,710	100.0	43,230	100.0	20,371	100.0

附註：

1. 歐洲市場主要包括德國、挪威、奧地利、荷蘭及丹麥等國家。
2. 於往績記錄期，PCAM在全球銷售，而UCAM則僅於中國銷售。
3. 其他主要包括哈薩克斯坦、烏茲別克斯坦、印度、越南及阿塞拜疆等國家。

## 業 務

### mPOS機



我們自二零一三年七月開始開發及銷售mPOS產品，能讓智能手機及平板電腦在與移動應用程序一同使用時處理付款交易，提供類似收銀機的功能。mPOS機具備讀卡系統，能解讀多種信用卡及借記卡的資料。我們提供兩種形式的mPOS機—能夠通過藍牙連接的手持鍵盤設備及能夠直接插入智能設備的較小型無鍵盤模塊。我們至今已設計三款mPOS機，並與手機支付技術的發展同步進行更新，以增強安全性及兼容性。

我們的mPOS產品乃主要為商務企業用於進行安全便捷的移動支付交易而設計。我們的mPOS產品設計採用銀行級別強度的加密，這對設備而言至關重要，因為其確保所傳輸的付款資料處於安全狀態且設備可防止篡改。使用我們的mPOS機進行移動支付服務業務的客戶須為我們每種類型mPOS產品辦理中國銀聯(中國的第三方支付結算及認證機構)的嚴格安全認證程序，以便我們的設備可用於中國的移動支付活動。於最後實際可行日期，我們各款類型的mPOS產品均已取得此安全認證或正在認證過程中。

我們的mPOS機主要在中國售予基於硬件的移動支付服務供應商盒子支付。有關我們與盒子支付之間關係的更多資料，請參閱本[編纂]「客戶、銷售及營銷—mPOS客戶」一節。

### 客戶、銷售及營銷

我們的銷售及營銷團隊覆蓋範圍分為中國市場及國際市場。我們在深圳及德國慕尼黑設有辦事處，於二零一五年六月三十日，聘用的銷售及營銷人員合計46名。銷售及營銷人員與客戶(包括條件接收供應商、廣播運營商、電視製造商及視密卡業務的分銷商以及mPOS客戶)保持密切聯繫並定期親身訪問客戶以了解其最新需求。我們的銷售及營銷團隊參與展銷會及行業會議以將我們的品牌、產品及服務推廣至各類客戶。在中國、俄羅斯以

## 業 務

及印度及越南等新興視密卡市場，我們亦與電視製造商及當地廣播運營商聯合投放廣告以推廣我們的視密卡產品。這可鞏固我們與電視製造商及當地廣播運營商的關係，亦可於數字電視滲透率仍在繼續擴大的市場上提升公眾對我們視密卡產品的認知及興趣。

我們的所有客戶均為獨立第三方。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們的客戶並無出現重大的產品退貨、換貨、產品召回、保修索償、延遲交付的情況或其他客戶投訴。

### 五大客戶

一般情況下，我們與主要客戶簽署框架協議以制定定價結構、交付及售後支持等條款，具體詳情視乎後續採購訂單而定。框架協議的條款一般因客戶類別而不同，於本節下文進一步討論。

於往績記錄期，我們五大客戶分別佔我們截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月收益總額的46.5%、44.1%、59.9%及76.1%。於往績記錄期，我們最大客戶分別佔我們截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月收益總額的14.2%、21.6%、22.4%及40.9%。

我們因主要客戶集中而面對若干風險，詳情請參閱本[編纂]「風險因素－我們大部分收益來自少數主要客戶。我們向該等任何客戶作出的銷售有任何減少或其業務或財務狀況發生任何不利變動，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。」及「風險因素－我們向盒子支付銷售我們絕大部分mPOS產品。盒子支付業務或財務狀況發生任何不利變動，可能會對我們來自盒子支付的收益造成不利影響，進而會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。」兩節。據我們的董事所知，於最後實際可行日期，我們並不知悉任何將會導致我們與往績記錄期任何五大客戶的關係停止或終止的資料或安排。

GSR由GSR Ventures I, L.P.及GSR Principals Fund I, L.P.組成，為本公司的主要股東，緊接資本化發行及[編纂]前，GSR擁有本公司已發行股本20.9%。GSR的若干附屬基金及執行董事黃學良先生分別於盒子支付持有24.85%及1.32%權益，盒子支付為我們於往績記錄期的最大客戶之一。根據上市規則，盒子支付並非本公司的關連人士。除上文所披露者外，概無董事、其緊密聯繫人或任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股份數目5%以上者）於往績記錄期任何五大客戶中擁有任何權益。

---

## 業 務

---

### 視密卡客戶

我們的視密卡客戶主要包括條件接收供應商、廣播運營商、電視製造商及分銷商。其次，我們向包括各類公司及個人在內的一次型客戶銷售，並通過第三方互聯網平台向終端用戶直接銷售。

於二零一五年六月三十日，我們的視密卡客戶包括15名條件接收供應商、156名廣播運營商、七名電視製造商及29名分銷商。我們視密卡業務的覆蓋範圍超越我們與視密卡客戶的直接客戶銷售關係。例如，截至二零一五年六月三十日，我們亦與合共20名條件接收供應商訂立特許協議。我們重視我們在視密卡市場上的穩健地位及我們在支付電視內容傳送產業鏈沿線吸引新客戶方面的專業知識及經驗。

我們對視密卡產品的定價初步按成本加成基準釐定(即其按估計及／或實際成本加利潤百分比定價，儘管售價可能會視乎多項因素而進一步調整)，包括下列方面：

- 由於經濟發展、消費者習慣、技術先進程度及地區競爭格局不同，不同地區市場的視密卡定價政策不同；
- 產品類型影響定價。例如，工程視密卡定價通常高於我們的家用視密卡；
- 匯率變動亦影響定價。例如，我們海外銷售的大部分視密卡以美元計值。為保持競爭力，我們下調當地貨幣遭遇貶值區域的價格，如歐元及俄羅斯盧布兌美元。

我們須定期評估所有相關因素並評估市場狀況以相應調整定價。我們與視密卡客戶訂立的框架協議，通常載列預先釐定的定價表，一般按年重新檢討。有關我們的視密卡定價、視密卡平均售價及於往績記錄期重大波動原因的進一步詳情，請參閱本[編纂]「財務資料－影響我們業績及營運的重要因素－受產品及地域組合影響的售價及毛利率」、「財務資料－節選收益表項目的說明－收益」及「財務資料－經營業績」各節。有關視密卡的未來預期售價趨勢，請參閱本[編纂]「行業概覽－元件成本及售價」一節。

---

## 業 務

---

### 條件接收供應商

我們與多名主要全球性條件接收供應商(包括永新視博、Cisco、康納斯、愛迪德、Verimatrix及Viaccess)保有密切關係。我們與各主要條件接收供應商建立約八年的業務關係。我們向條件接收供應商銷售視密卡，而條件接收供應商通常將我們的視密卡轉售予廣播運營商。截至二零一五年六月三十日止六個月，約41.0%的視密卡銷售來自條件接收供應商，亦佔期內總收益的24.1%。於二零一五年六月三十日，我們有15名條件接收供應商客戶。

我們一般與我們主要的條件接收供應商客戶訂立具法律約束力的框架協議。該等協議的主要條款一般包括：

- **期限**：我們的條件接收供應商框架協議的一般期限為三年，可能延期或訂立新協議。
- **定價**：我們主要基於產品類別及購買量制定以美元計值的預定價單。
- **訂購／信用期**：實際訂單，包括將予交付的套數及將予支付的最終價格，乃根據個別採購訂單而定。通常情況下，我們就現有產品的採購訂單會獲得兩至六周的生產週期，而就新產品設計或專門的產品設計會獲得更長的生產週期。我們一般向條件接收供應商提供30至60天的信用期，而供應商大部分通過電匯結清付款。
- **質量控制**：我們亦同意遵循若干質量控制及安全規定，如持續質量檢測及安全系統審查。
- **交付**：我們一般負責交貨至客戶在深圳預定地點指定的承運人並承擔交貨風險。除交貨至我們客戶的承運人外，我們亦有可能會被要求交貨至屬條件接收供應商的客戶的第三方。
- **售後服務**：我們的售後服務一般包括兩年保修及客戶支持以及向條件接收供應商提供培訓以及換貨及維修服務。

---

## 業 務

---

- 退貨：我們一般不規定退貨權，惟出現產品問題情況例外。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇條件接收供應商任何重大退款、退貨或換貨情況。

### 廣播運營商

截至二零一五年六月三十日止六個月，我們約8.9%的視密卡銷售來自廣播運營商，亦佔期內總收益的5.2%。我們向廣播運營商銷售視密卡，而廣播運營商通常將我們的視密卡以及彼等的條件接收智能卡轉售予終端用戶以收看加密支付電視內容。於二零一五年六月三十日，我們有156名廣播運營商客戶。我們一般與每名主要廣播運營商客戶平均建立約五年業務關係。我們與廣播運營商客戶之間的框架協議具法律約束力，一般包括以下主要條款：

- 期限：我們與廣播運營商之間的框架協議通常並無設定限期，相反於一反或雙方終止前一直有效。
- 定價：我們主要基於產品類別及購買量制定以美元計值的預定價單。
- 訂購／信用期：我們網絡運營客戶的實際訂單(包括交付的數量及支付的最終價格)由個別採購訂單確定。我們通常會收到月度預測，採購訂單遵照月度預測執行。採購訂單須在一定的差數內與預測相符。我們通常向廣播運營商客戶提供30天的信用期，而客戶一般通過電匯向我們付款。
- 質量控制：我們一般同意讓廣播運營商客戶對我們交付的產品進行抽樣測試。
- 交付：對於廣播運營商客戶，我們一般同意負責將產品運送至客戶所在國家的預定位置。
- 售後服務：售後服務包含兩至五年的保修期、軟硬件技術支持、培訓及換貨及維修服務。
- 退貨：我們一般不規定退貨權，惟出現產品問題情況例外。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無遭遇廣播運營商客戶任何重大退款、退貨或換貨情況。

---

## 業 務

---

### 電視製造商

我們向電視製造商銷售視密卡，而電視製造商通常將我們的視密卡以及彼等自身的電視產品捆綁銷售予終端用戶以進行營銷及推廣。截至二零一五年六月三十日止六個月，我們約2.1%的視密卡銷售來自電視製造商，亦佔期內總收益的1.2%。於二零一五年六月三十日，我們擁有七名電視製造商客戶及我們與每名主要電視製造商客戶包括海信及TCL一般擁有約六年的業務關係。我們通常與主要電視製造商訂立具有法律約束力的框架協議，主要包括以下條款：

- **期限**：我們與電視製造商的框架協議一般有效期為一年，並可予重續。
- **定價**：我們基於視密卡的類別在框架協議中預定價格，並可予定期調整。
- **訂購／信用期**：實際訂單，包括將予交付的單位數目及將予支付的最終價格是由個人採購訂單釐定。我們一般向電視製造商客戶提供三個月的信用期，而客戶大部分通過電匯結清付款。
- **質量控制**：我們亦同意堅守若干質量監控及安全性規定，如持續的資格測試。
- **交付**：我們一般負責交貨至客戶或客戶指定的第三方承運人，通常交付至中國的地點。
- **售後服務**：我們的售後服務包括長達18個月的保修期，以及換貨及維修服務。
- **退貨**：我們一般不規定退貨權，惟出現產品問題情況例外。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無就電視製造商客戶遭受任何重大退款、退貨或產品交換。

### 分銷商

分銷商定期向我們採購視密卡，我們與之維持持續的關係或安排在指定地區出售視密卡。該等分銷商通常向零售店銷售視密卡，而次級分銷商及零售店將視密卡銷售予終端用戶。我們對分銷商的所有銷售均為最終銷售，無任何退貨權，惟倘產品存在缺陷時除外。為避免內部競爭，我們通常在我們銷售產品的每個國家或地區僅向一至三名分銷商作出銷售。我們相信，我們分銷商的業務模式容許我們利用分銷商的多元化客戶基礎及營銷資源，有助於我們以較低的經營成本擴大我們的市場份額，從而使我們專注於產品開發等主

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

要業務。根據Frost & Sullivan的資料，我們的分銷商業務模式符合行業慣例。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，來自銷售予分銷商的收益分別約佔我們視密卡收益的43.2%、49.1%、45.3%及37.8%，亦分別佔我們總收益的43.2%、47.6%、35.0%及22.2%。

於二零一五年六月三十日，我們有29名分銷商客戶，均為獨立第三方。我們與各主要分銷商(包括Van Buuren及Telco)已平均建立約六年的業務關係。我們根據分銷商的分銷渠道、財務優勢、管理能力、行業信譽及地方知識來選擇分銷商。下表載列往績記錄期我們分銷商的數量變動：

	截至十二月三十一日止年度			截至 六月三十日 止六個月
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一五年
期內新增	2	3	3	—
期內終止	—	2	4	—
期末總計	<u>29</u>	<u>30</u>	<u>29</u>	<u>29</u>

我們於往績記錄期終止了與若干分銷商的合作，主要原因是我們為避免分銷商在同一國家的內部競爭調整了在歐洲市場及俄羅斯的分銷網絡計劃。

我們通過具法律約束力的框架協議及／或採購訂單以及維持定期與分銷商交流(主要通過銷售及營銷人員)，與分銷商維持持續的關係或安排。與主要分銷商的一般條款及安排載列如下：

- **期限**：我們與分銷商的框架協議或購買協議一般有兩年限期，可予續期。
- **定價**：我們載列依據產品類型、採購量及包裝類型確定的以美元為單位的預定價格表以及超過某一採購量的可能獎勵。
- **訂購／信用期**：實際訂單(包括交付的數量及支付的最終價格)由單獨採購訂單確定。我們通常向分銷商提供30至60天的信用期，而分銷商一般通過電匯向我們付款。若干訂購安排可因分銷商而異，如最低採購訂單要求或月度預測。

## 業 務

- **營運控制：**我們通常會向分銷商提供產品的建議零售價。我們的分銷商亦同意在若干區域內只銷售我們的產品，而我們通常要求彼等不銷售構成競爭的視密卡產品。我們根據分銷商提供的市場報告及與彼等的定期交流（主要通過銷售及營銷人員）評估不同地區的市況。
- **交付：**對於中國分銷商，我們一般負責向分銷商或其提名的第三方承運商交付訂單。對於國外分銷商，我們一般負責交付至深圳的固定地點。
- **售後服務：**我們對分銷商提供的售後服務一般包括為期兩年的保質期。
- **退貨：**我們不規定退貨權，惟出現產品問題情況例外。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無遭受任何重大缺陷產品退款、退貨或交換。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，概無發生與任何分銷商的主要條款或安排有關的重大爭議或違反該等主要條款或安排的事件。

### 其他視密卡客戶

銷售予其他客戶的視密卡佔截至二零一五年六月三十日止六個月我們視密卡銷售額約10.2%，亦相當於期內總收益的6.0%。

於往績記錄期，我們亦向其他客戶銷售視密卡，這些客戶其後再將我們的視密卡轉售予第三方或屬透過第三方網上平台直接購買我們視密卡的終端用戶。我們並無與該等客戶訂立正式的框架協議，原因是彼等一般按一次性基準採購我們的產品，且該等客戶均為獨立第三方。

視密卡的其他客戶亦包括iCast，我們在中國向其出售我們絕大部分UCAM。iCast為使用我們的UCAM的互聯網視頻及服務供應商，以向其最終用戶提供支付電視內容及iCast經營的在線介面連接。創始人及基金投資者通過SMIT Investment（一家獨立於本集團的實體）持有iCast的18.75%股權。有關詳情，請參閱本[編纂]「歷史、重組及公司架構－已剝離業務及排除其他投資權益－於iVmall Corporation及iCast Corporation的投資權益」一節。於二零一四年六月二日，我們與iCast簽訂為期兩年的合作協議（可予續新），概述我們關係的一般條款，而我們亦擁有採購訂單，其包括標準銷售條款。我們與iCast在合作協議及採購訂單中並無任何不尋常條款。我們向iCast所作銷售乃按公平基準磋商，且我們向iCast授予180天信用期以在中國推廣我們的UCAM。於往績記錄期內，來自我們UCAM業務的收益主要來自向iCast作出的銷售。來自我們UCAM業務的收益不斷增長，但迄今為止金額並不重大，截至二零一四年十二月三十一日止年度及截至二零一五年六月三十日止六個月分別僅佔我們總收益的0.1%及1.3%。

## 業 務

### mPOS客戶

我們目前主要向盒子支付銷售mPOS機，其次向國內其他基於硬件的移動支付服務供應商銷售。盒子支付為領先基於硬件的移動支付服務供應商，採用mPOS機連接其自有移動應用令終端用戶能夠實現移動支付交易。盒子支付的客戶主要包括使用mPOS機收集款項的商戶及其他業務企業。按二零一四年累計業務用戶數目計算，盒子支付是中國第三大基於硬件的移動支付服務供應商，且根據Frost & Sullivan的資料，預期中國mPOS終端機市場按銷量計於二零一五年至二零一九年將按39.7%的複合年增長率增長。有關中國mPOS行業的進一步資料，請參閱「行業概覽－中國MPOS市場概覽」。

儘管我們有一名重疊董事及個別重疊股東，但是我們並無於盒子支付持有任何所有權權益。盒子支付與本公司各自擁有廣泛的股東基礎。盒子支付與本公司各自的大部分權益均由不同投資基金擁有。GSR (由GSR Ventures I, L.P.及GSR Principals Fund I, L.P.組成) 為風險投資基金，緊接資本化發行及[編纂]前擁有我們已發行股本20.9%。GSR的若干附屬基金持有盒子支付24.85%的權益。我們的執行董事黃學良先生 (於緊接資本化發行及[編纂]前擁有我們已發行股本9.76%) 亦持有盒子支付1.32%的間接權益。此外，創始人及基金投資者 (包括GSR及黃學良先生 (其中包括)) 共同通過SMIT Investment (一家獨立於本集團的實體) 擁有盒子支付15.89%的權益。黃學良先生以SMIT Investment於盒子支付之權益的董事代表身份擔任盒子支付的五名董事之一，且黃學良先生並非盒子支付的高級職員或僱員，亦不參與其日常運營。因此，根據上市規則，盒子支付並非為本公司關連人士，並由其創始人及其他投資基金獨立管理及控制。此外，盒子支付其中一名創始人為其唯一控股股東，持有盒子支付35.02%權益。因此，盒子支付乃獨立於我們運營，及我們對盒子支付的銷售乃按公平基準協定。有關進一步詳情，亦請參閱本[編纂]「歷史、重組及公司架構－已剝離業務及排除其他投資權益－於盒子支付的投資權益」一節。

我們於二零一三年七月開始銷售mPOS產品。來自我們mPOS產品的收益一直大幅增長，截至二零一三年及二零一四十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月分別佔我們總收益的3.1%、22.8%及41.2%。

我們主要根據以下各項評估mPOS機的定價(1)元件採購分析及分包成本；(2)採購量及我們的mPOS客戶規定的任何額外產品規格；及(3)訂購時的普遍市場價格。有關我們產品定價的更多詳情，以及mPOS平均售價及於往績記錄期內價格重大波動的原因，請參閱本[編纂]「財務資料－影響我們經營業績的重要因素－受產品及地域組合影響的售價及毛利率」及「財務資料－節選收益表項目的說明－收益」及「財務資料－經營業績」。有關mPOS未來售價趨勢，請參閱本[編纂]「行業概覽－元件成本及售價」一節。

---

## 業 務

---

我們與mPOS客戶(包括盒子支付)的標準合約條款一般於具法律約束力的採購協議內規定：

- **期限**：我們與mPOS客戶訂立的採購協議通常於一年內有效，可予續期。
- **定價**：定價乃按成本加成基準預定並視乎所售mPOS產品的類型及採購量而定報價及確認。
- **訂購／信用期**：將交付單位的金額及將付的最終價格)於採購協議內規定。我們向盒子支付提供180天的信貸期，這在mPOS行業中並不罕見，而盒子支付一般通過電匯向我們付款。就其他mPOS客戶而言，我們僅於接獲付款後方會發貨。
- **質量控制**：mPOS產品將須通過我們預先設定並經mPOS客戶同意的技術標準和質量要求。
- **交付**：我們一般負責交付訂單予客戶地點或客戶提名的第三方承運商在中國的地點。
- **售後服務**：我們的售後服務一般包括為期12至14個月的保修期。於該期間後，我們將就維修及替換服務收費。
- **退貨**：我們一般不規定退貨權，惟出現產品問題情況例外。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無就mPOS客戶遭受任何重大退款、退貨或替換。

除訂有購買協議外，我們與盒子支付的關係亦受到於二零一五年六月一日簽署為期三年的具法律約束力的戰略合作協議規管。只要我們一直提供性能、質量及價格俱佳的mPOS機，盒子支付不會向任何其他供應商作出採購。三年年期可自動續新。有關定價、交付及其他要求的具體條款會於公平磋商後在具體採購訂單內釐定。

此外，於往績記錄期內，我們獨立自盒子支付採購少量mPOS通用元件，分別佔截至二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月總採購的0.9%、1.7%及0.2%。盒子支付購買該等mPOS元件用作研究及開發mPOS機的，並於其後隨著我們同意成為盒子支付的mPOS供應商而按公平基準將元件轉售予我們。

於往績記錄期，盒子支付為我們的最大客戶之一，且向盒子支付銷售的mPOS產品分別佔二零一三年、二零一四年及二零一五年上半年我們mPOS收益的96.3%、98.1%及99.2%。由於集中向盒子支付銷售mPOS，我們面臨若干風險。倘我們未能如與盒子支付的戰略合作

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

協議內所協定滿足產品性能、質量或定價條款，或因任何其他原因盒子支付終止或大幅減少其向我們發出的採購訂單且我們無法及時按類似條款為我們的mPOS業務物色並取得新客戶或根本無法物色到新客戶，則我們可能難以按當前水平保持mPOS銷售的盈利能力且我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響。有關詳情，請參閱本[編纂]「風險因素－我們向盒子支付銷售我們絕大部分mPOS產品。盒子支付業務或財務狀況發生任何不利變動，可能會對我們來自盒子支付的收益造成不利影響，進而會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。」一節。根據Frost & Sullivan的資料，按二零一四年累計業務用戶數計，盒子支付為中國第三大基於硬件的移動付款服務供應商。根據Frost & Sullivan的資料，像我們這樣的mPOS供應商主要與像盒子支付這樣的一名基於硬件的移動支付服務供應商合作屢見不鮮，而像盒子支付這樣的客戶依賴像我們一樣值得依賴的mPOS產品供應商同樣亦屬常見。我們相信盒子支付依賴我們的mPOS機發展彼等的具備安全性及可靠性的移動付款業務，因為我們乃業界知名的具備安全芯片及產品系統設計專長的值得信賴的安全解決方案供應商。由於我們並無向盒子支付作出獨家出售的承擔，故由二零一五年七月起，我們已與中國兩名其他基於硬件的移動支付服務供應商訂立mPOS銷售合同。儘管至目前為止，對其他mPOS客戶的銷售額並不重大，惟我們計劃維持靈活性並進一步拓展我們的客戶基礎，以開拓更多mPOS銷售商機。

### 售後服務

我們致力於提供優質的售後服務，如更換有問題產品及進行軟件升級，藉以與客戶建立穩固關係。一般而言，我們視密卡產品的保質期為兩至三年，而mPOS機的保質期為12至14個月。我們力求在24小時內對客戶提出的所有支援請求作出回應，確保我們能有效地滿足客戶需要。我們亦為廣播運營商客戶提供培訓服務，從而使該等客戶能夠獨立解決終端客戶提出的疑問。除維修或更換瑕疵產品外，我們並無制定退貨政策。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何重大銷售退款、退貨事件或交換。

### 向遭受國際制裁的司法權區作出的銷售

於往績記錄期，我們向俄羅斯銷售視密卡並向烏克蘭、巴爾幹及白俄羅斯作出極少量銷售（「相關銷售」），合共分別佔截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月我們總收益的13.3%、32.8%、18.9%及20.0%。

俄羅斯、烏克蘭、巴爾幹及白俄羅斯遭受特定國家的國際制裁，禁止若干交易，包括禁止與《特定國民與禁止往來人員名單》(Specially Designated Nationals and Blocked Persons List)（「特定國民名單」）或OFAC存置的其他名單特別列出的人士及實體以及歐盟、聯合國或澳洲存置的名單指定的各方進行交易。根據我們的國際制裁法律顧問歐華律師事務所的意

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

見，相關銷售並不牽連將由美國、歐盟、聯合國或澳洲管理及實施的任何國際制裁或任何更廣泛的貿易限制適用於本集團或任何人士或實體（包括本集團的投資者、聯交所、香港結算或香港結算代理人）。

於最後實際可行日期，我們並無獲通知、亦不知悉對相關銷售作出的任何政府調查及概無就相關銷售對我們實施任何行政、民事或刑事罰款或處罰。經我們的國際制裁法律顧問確認，相關銷售並不涉及目前受國際制裁的特定禁止或限制規限的行業、活動或部門且根據國際制裁，相關銷售不被視為被禁止活動。此外，於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本集團並無進行任何可能違反（無論直接或間接）國際制裁的任何業務活動。

我們目前無意進行將導致我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人或我們的投資者違反國際制裁或成為國際制裁的對象的任何活動。於[編纂]後，我們將於聯交所及本集團各自網站上披露我們認為本集團於被制裁國家或與被制裁人士訂立的交易是否將令本集團或我們的投資者可能違反國際制裁或成為國際制裁的對象，及於我們的年報或中期報告內披露我們監控在被制裁國家及與被制裁人士進行的我們的業務面臨制裁風險的努力、未來業務（如有）的狀況以及我們有關被制裁國家及與被制裁人士的業務意圖。

我們將持續監控及評估可能產生制裁風險的我們的業務活動。有關詳情，請參閱本[編纂][業務－內部控制及風險管理－制裁相關承諾及風險管理]。

### 產品設計及研發

我們投入大量資源進行產品設計及研發。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，我們的研發開支分別約為6.3百萬美元、7.0百萬美元、6.0百萬美元及3.2百萬美元，亦分別佔我們總收益的12.8%、14.8%、10.6%及9.3%。有關研發開支的更多詳情，請參閱本[編纂][財務資料－節選收益表項目的說明－研發開支]一節。

於二零一五年六月三十日，我們的研發團隊由106名僱員組成，包括(1) 33名芯片設計人員、(2) 50名項目管理人員（主要負責管理產品設計、研發項目及與客戶的相關協調以及提供技術支持）及(3) 23名其他人員主要專注於根據即將發佈的行業標準及技術發展制定長遠研發計劃。於二零一五年六月三十日，我們40%以上的僱員及研發人員擁有平均五年的相關從業經驗。此外，約15%的研發人員擁有電子工程等相關領域的碩士或以上學位。

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

我們的研發工作專注於提高現有芯片及產品的功能及安全性，解決客戶的技術需要及擴大產品組合。自成立以來，我們已開發五代視密卡芯片，以及兼容多種最新CI標準的視密卡。

下表載列我們主要的持續產品設計、研發項目詳情：

項目描述	開始推出的預期時間	現況
為一名荷蘭廣播運營商開發兼容DVB-CI+1.4標準的IPTV視密卡	二零一五年十二月	現時與有關條件接收供應商及荷蘭廣播運營商進行外部認證及測試
就mPOS機開發mPOS30N型號，較現有mPOS型號更具成本效率	二零一五年十二月	現正進行內部測試
開發帶SM1680芯片的視密卡，為下一代視密卡芯卡，可兼容DVB-CI+1.4標準及即將推出的DVB-CI+2.0標準	二零一六年八月	現正進行原型測試
為一名德國廣播運營商開發適合地面廣播DVB-CI+1.4標準的視密卡	二零一六年六月	初步產品設計已完成；第二階段產品設計已展開

此外，我們具備廣泛專利技術知識及知識產權。有關詳情，請參閱本[編纂]「業務－產品設計及研發－知識產權」一節。

我們的產品設計及研發項目主要由來自研發團隊的項目管理人員管理。我們通過市場研究(包括技術發展分析以及與技術相關的法律、議定書及其他準則的變動)開始新產品設計。我們亦與客戶合作確定彼等所需產品的確切規格及評估產品的可行性。制訂產品設計後，我們即會進行嚴格的功能及表現測試，然後方提交產品進行認證並最終發佈產品。此項流程一般需時約三至六個月，惟視產品的複雜程度而定。

我們的項目經理不僅在產品設計及生產階段與客戶合作，亦跟蹤客戶對所發佈產品提出的技術諮詢並提供產品軟件升級方面的技術支持。此外，由於我們就視密卡產品採用條件接收供應商的條件接收技術本身的注重安全性質，我們亦經常同意讓條件接收供應商檢查或審查我們的相關設施以及安全及內部控制系統，而我們的項目管理團隊幫助進行協調。

---

## 業 務

---

### 知識產權

我們在生產時使用由我們或第三方通過許可安排開發的不同產品設計、技術及生產訣竅。我們依賴包括(但不限於)有關商業機密、專利、版權及商標的法律及法規，以及保密協議以保障我們的知識產權。有關我們知識產權的詳情，請參閱本[編纂]附錄四「法定及一般資本—本集團的知識產權」一節。

於二零一五年六月三十日，我們在中國擁有68項註冊專利及45項待註冊專利、一項在美國註冊的專利、一項在歐洲註冊的專利及14項待註冊的國際專利。我們的專利主要與我們的芯片及視密卡設計有關且剩餘期限介乎1年至16年不等。

於二零一五年六月三十日，我們在中國擁有23項註冊的版權。我們註冊的版權的剩餘期限一般介乎41至49年不等以及主要與我們的專用軟件有關。

於二零一五年六月三十日，我們擁有45項註冊商標及8項在中國待註冊、六項歐盟註冊商標、在美國擁有兩項註冊商標及在德國擁有兩項註冊商標。我們註冊商標的剩餘期限一般為二至十年，並可於屆滿後向有關部門重續。

我們與Cisco、康納斯、愛迪德、永新視博及Viaccess等領先的條件接收供應商訂有許可協議，我們據此許可使用其解密算法及其他知識產權，並與我們自有專用軟件及硬件技術結合。我們按條件接收技術許可及使用許可的地域市場支付許可使用費。此外，我們按使用其技術生產的視密卡數目就該等許可支付特許使用費。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，我們所支付的特許使用費分別約為4.8百萬美元、5.1百萬美元、4.6百萬美元及1.7百萬美元。許可年期一般為二至五年，並可續新。此外，我們亦自第三方取得若干技術知識產權許可，如若干種類的視密卡芯片佈局設計(為電子製造商的使用標準)。於最後實際可行日期，我們擁有我們使用的所有第三方技術及其他知識產權的有效許可。

我們已採取積極主動的方式保障我們的知識產權。一方面，我們尋求及保持我們商標、專利及其他知識產權獲正式註冊。另一方面，由於我們安全性解決方案產品的性質，我們大多數技術及產品方式或加工涉及非專利不公開的專有專業知識。因此，我們很大程度上依賴商業秘密保障及合同限制以保障我們的知識產權。例如，我們與我們的高級管理層、主要研發員工以及我們的分銷商及其他對手方訂立保密協議，以保障有關我們專業知識的商業秘密。此外，我們亦密切關注及收集任何有關侵犯我們知識產權的事件資料，而我們將於有需要時採取法律行動及與當地機構合作，以執行我們的知識產權。

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

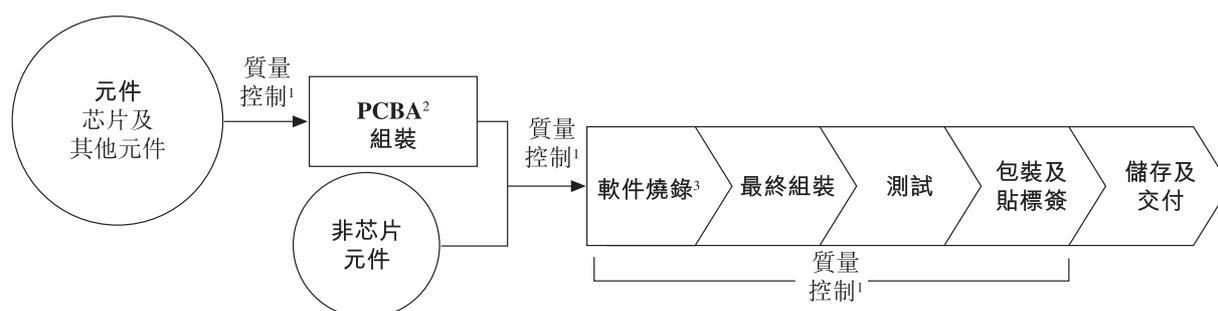
## 業 務

雖然我們積極採取措施保護我們的知識產權，但該等措施未必足以防止知識財產遭侵權或盜用。這種情況在中國尤為突出，中國的法律未必如世界其他地區法律一樣充分保護我們的知識產權。侵犯或盜用我們的知識產權可能會嚴重損害我們的業務。請參閱本[編纂][風險因素—我們的專利及其他知識產權是我們的重要資產，如我們無法加以保護，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。]一節。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何涉及侵犯他人知識產權或遭他人侵犯知識產權而可能對我們業務造成重大不利影響的情況，亦無牽涉任何涉及侵犯知識產權的訴訟。

## 生產

### 生產流程

重下圖列示視密卡及mPOS機的一般生產流程。



附註：

1. 質量控制指為確保我們採購的零部件以及我們產品的質量而採取的質量控制措施。
2. PCBA組裝我們的產品的生產時間一般為兩天。
3. 從軟件燒錄至最終產品的生產時間一般為一天。

我們的生產流程一般包括以下主要步驟：

- **PCBA組裝**：自供應商採購的零部件（包括芯片及其他電子元件）合併以構成PCBA，為我們產品電子核心的電路板組件。我們聘請分包商對我們的產品進行PCBA組裝；
- **軟件燒錄**：硬件元件一旦組裝，軟件需恰當燒錄至PCBA，結合必要的算法、認證密鑰或任何精密匹配我們客戶規格及我們產品系統設計的知識產權。燒錄軟件至

## 業 務

PCBA可能涉及第三方許可的專有技術訣竅（如條件接收技術）。倘燒錄軟件的PCBA不符合我們的質量標準，則需嚴格按我們的條件接收供應商規定的方式處置；及

- **最後組裝、測試及包裝：**經燒錄的PCBA組裝至相關外殼。成品需對其功能及安全性進行嚴苛測試方會貼上標籤、包裝及交付倉庫以供交貨。

我們的視密卡及mPOS的生產流程大致相同。一項不同的方面是，對於視密卡而言，我們在我們自有生產設施進行由軟件燒錄至最終產品包裝的過程，而對於mPOS而言，有關過程被外包予分包商。有關詳情，請參閱本[編纂]「業務－生產－供應商－分包商」一節。我們的內部生產主要根據人力分配。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無遇到有關我們內部生產流程的任何重大中斷、延期或產能不足。

有關自供應商採購的情況及就我們的生產流程採納的質量控制措施的詳情，請參閱本[編纂]「業務－生產－供應商」及「業務－生產－質量控制」章節。

### 供應商

我們的供應商包括(1)我們自其採購產品所用元件的廠商，及(2)進行我們產品的若干生產程序的分包商截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，我們向供應商的採購分別為15.1百萬美元、19.4百萬美元、33.8百萬美元及19.3百萬美元。

於往績記錄期，元件成本及分包費佔我們銷售成本的很大部分。例如，於往績記錄期，視密卡的主要元件SM1670S芯片及PCB的採購價分別介乎每件人民幣10.8元至人民幣12.5元及每件人民幣5.2元至人民幣6.0元。於往績記錄期，主要mPOS K21DN512芯片的採購價為每件人民幣18.8元至人民幣21.8元。根據Frost & Sullivan的資料，我們產品主要元件於往績記錄期的市價穩步下降，並預計於二零一五年至二零一九年繼續下降。詳情請參閱本[編纂]「行業概覽－元件成本及售價」一節。我們並無訂立任何對沖安排來降低我們面對的上述採購成本波動風險，但我們按成本加成基準對產品定價，且我們預計，在一般市況下，我們將能夠把任何採購成本增幅部分或全部轉嫁予客戶。有關上述採購成本及與我們的元件成本相關的敏感度分析的進一步詳情，請參閱本[編纂]「財務資料－節選收益表項目的說明－銷售成本」一節。

---

## 業 務

---

我們的供應商一般給予30至60天信貸期，而我們通常透過電匯向供應商付款。我們所有供應商均為獨立第三方。對於因供應商引致的產品瑕疵或產品索償，我們有權就產品責任向有關供應商追索。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們的業務並無遭遇任何與供應商有關的嚴重無行為能力、供應短缺、延誤或干擾，或供應商導致的任何重大產品索償。

### 五大供應商

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，向五大供應商(包括廠商及分包商)作出的採購分別佔我們採購總額的64.3%、57.0%、36.0%及36.1%，而向最大供應商作出的採購分別佔我們採購總額的18.1%、16.6%、10.8%及9.1%。

據董事所知，於最後實際可行日期，我們並不知悉任何資料或安排會導致我們與五大供應商於往績記錄期間的關係不再或終止。概無董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(據董事所知，擁有本公司已發行股份5%以上)於往績記錄期內擁有任何五大供應商的任何權益。

### 廠商

我們主要向中國的第三方廠商採購產品所需元件，而部分採購自海外(如德國等)。該等元件主要包括視密卡芯片晶元、mPOS芯片、PCB、閃存及視密卡盒。我們一般與每名主要廠商擁有約八年業務關係。

我們根據我們的芯片及產品系統設計向SMIC(中國一家領先的半導體鑄造廠)採購視密卡芯片所需晶元以製造芯片晶元。芯片晶元製造是生產芯片的主要流程。圓形矽晶元按我們的專有芯片設計進行生產及蝕刻。我們與SMIC的密切關係長達12年。我們於二零一三年與SMIC簽署最新供應合約，為期兩年，可自動續期一年，惟任何一方屆滿前三個月終止除外。為節約成本，我們通常根據客戶預測及視密卡市場分析每年向SMIC進行兩至三次大宗採購。SMIC的交貨時間約為六至八個星期，而由於我們一般保持未來三至四個月的視密卡銷售預測，因此我們能提前準確估計是否有必要向SMIC進行額外採購來補充現有存貨。

我們根據我們的產品系統設計向中國及香港多家通用芯片廠商採購通用mPOS芯片(在我們差不多所有mPOS型號上通用)。此外，我們亦與北京同方微電子有限公司(「同方微電子」)，中國領先的集成電路設計公司合作設計並向其採購專用於我們兩個型號mPOS產品的芯片。根據同方微電子與我們於二零一五年六月訂立的戰略合作協議，我們與同方微電子

## 業 務

合作設計芯片，由我們提出設計要求，並與同方微電子共同確定芯片的規格。同方微電子已承諾，在同等條款下，我們的訂單將較其他客戶的訂單得到優先處理。我們與同方微電子各自承擔合作設計芯片的相關成本，並各自有權獲得相關知識產權(如有)。戰略合作具法律約束力，有效期為五年。

我們僅與我們認為「優先供應商」的廠商進行合作，而廠商首先必須通過初步資質評估(一般包括產品質量以及功能性抽樣測試及現場評估)，我們方會將其加入我們的優先供應商列表。經初步評估後，廠商所交付的各批元件須接受抽樣測試，而廠商必須持續符合嚴格、不斷發展的標準以保持留在我們的優先列表中。我們一般有二至三名廠商常規採購每類組件，確保我們至少有一名後備供應商。

### 分包商

我們在中國一般維持至少兩名分包商，主要負責我們的視密卡及mPOS產品的PCBA組裝，以及生產mPOS機。我們與每名該等主要分包商維持約六年關係。

我們對潛在分包商進行初步評估後，方會認可其為我們進行組裝。該項初步評估一般涉及試產、抽樣測試及對分包商的設備、設施及生產能力進行現場評估。經認可分包商須接受定期評估，以確保彼等符合我們的質量及安全標準。我們與分包商之間的協議一般為期一年，並可續新。我們向分包商提供生產產品所需的主要部件。自廠商採購的部件在轉運分包商前必須通過內部質量檢驗，旨在確保我們產品所用材料的質量。我們亦在分包商設施常駐全職的質量控制員工以進行標準的質量檢驗及密切監控分包商涉及我們的產品的整個生產流程以及相關倉儲及交貨安排。該措施不僅確保我們產品的質量，亦保障在涉及該等外包流程時我們的產品安全性及專有技術訣竅。

將若干生產過程部分外包，我們可降低擁有及經營自有生產設施的成本，並可專注於優化芯片、軟硬件設計及客戶解決方案創新方面的資源及經營投入。分包費根據我們主要基於產品類型及採購量下達的各個別產品訂單進行評估。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，分包費佔我們的總銷售成本約10.6%、13.5%、14.3%及10.5%。

---

## 業 務

---

### 產品信息安全管理

由於安全解決方案產品的性質使然，我們已實施多項措施以確保我們的產品安全、專有專門技術、技術及知識產權得到有效保護，尤其是在將若干生產工序外包予第三方分包商以及我們向部分廠商提供芯片設計之時。舉例而言，我們已與SMIC訂立保密協議，保護我們向SMIC所提供進行晶元生產的芯片設計所含的專門技術。此外，就我們進一步交送分包商進行組裝的各批芯片而言，我們進行嚴格的組裝後產品盤點，確保我們所送交的芯片數目並無被挪用。分包商所交付未達到我們質量標準的任何產品均須交回我們的設施進行處理。而且，我們派駐本身員工至我們的分銷商，而彼等亦負責在我們分銷商廠房統籌安全儲存及正式處理我們的存貨。

我們亦允許我們的條件接收供應商應要個別檢查及審核我們與處理條件接收技術的設施及內部控制系統。此外，我們於生產流程中使用自行設計的加密系統，確保客戶數據及技術專門知識傳輸安全。此外，對於涉及第三方許可技術(如條件接收技術)的任何軟件燒錄的PCBA而言，我們需遵循我們的條件接收供應商要求的嚴格協議以恰當處置任何有缺陷的PCBA。

### 質量控制

我們已取得ISO9001:2008認證，有效期至二零一七年十月，並可予續期。我們亦有專門的質量控制團隊負責根據ISO9001:2008標準執行質量控制程序。於二零一五年六月三十日，我們的質量控制團隊包括六名成員，其中兩名全職常駐分包商以主要監督生產流程及進行必要的質量檢驗。我們的質量控制人員平均擁有七年的相關從業經驗。

我們在生產流程的多個步驟實施質量控制措施。在我們准許採用廠商及分包商前，所有廠商及分包商均須經過各項檢驗，包括實地考察及研發審計。這可確保我們所採購的元件將符合我們的質量及安全標準。我們與廠商及分包商密切合作以促進組裝流程及識別最佳方案，令我們能夠向客戶供應優質產品。我們對我們採購自供應商的零件進行內部質量檢驗之後才會交付予下個生產步驟，以便確保用於我們產品的材料的質量。

我們的外包生產流程由我們的自有質量控制員工嚴格監督，而該等員工全職常駐分包商。詳情請參閱本[編纂][業務－生產－供應商－分包商]一節。我們亦內部經營測試及質量控制系統，以確保產品及專有技術始終如一的質量及安全性。該等程序主要包括功能性和防篡改試驗和包裝檢查。

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何主要產品缺陷、產品召回或缺陷產品索償等事件。

### 存貨及物流

我們的存貨包括元件、在製品及製成品。我們生產過程中通用的元件維持安全存貨，以應對我們的生產需要以及製作原型供研發之用。有關我們的存貨水平、存貨管理及撥備政策的詳情，請參閱本[編纂]「財務資料－節選合併財務狀況表項目說明－存貨」一節。

我們的生產流程裝備企業資源規劃(ERP)系統，有助於我們更準確及高效地規劃我們的採購與生產、改善存貨管理、減少物流瓶頸及提高我們的整體經營效率。我們從接受採購訂單到採購元件及安排分包、生產及交付最終產品的整個生產流程，均通過我們的ERP系統維持及監控。

就物流安排而言，我們聘請第三方物流服務供應商運送我們的產品。一般而言，我們負責通過陸路將產品交付中國客戶或客戶指定的中國某地的運輸工具並承擔相關風險。我們有時亦會針對海外客戶安排海運。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無在交付產品過程中遇到任何嚴重受損的情況，亦無因任何物流服務供應商的行動而遇到任何重大延誤或遭受不利影響的情況。

### 主要行業獎項、成就及會員資格

下表載列我們優質產品及服務的創新與研發所獲的主要行業相關獎項、成就及會員資格：

年份	事件
二零一四年至今	我們參與DVB-CI+2.0標準的制定
二零一三年	我們率先在歐洲推出CI+1.3
二零一一年至二零一五年	我們參與DVB-CI+1.4標準的制定
二零一一年至今	我們加入複合廣播寬帶電視聯盟(Hybrid Broadcast Broadband TV Association)主要為會聚混合數字電視廣播及寬帶交付內容的行業聯盟
二零一一年	我們獲廣東省經濟和信息化委員會評為「廣東省軟件和集成電路設計100強培育企業」
二零一一年	我們參與修訂CI+ 1.3標準
二零一一年	我們獲德勤有限公司評為「亞太區高科技、高成長500強企業」
二零一一年至今	我們加入CI Plus LLP推廣數字電視廣播CI+標準的行業參與者財團

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

年份	事件
二零一零年	我們因專有SM1660芯片獲第五屆「中國芯」授「最佳市場表現獎」
二零零九年	我們率先在歐洲推出與標準兼容的視密卡
二零零七年至今	我們加入數字視頻廣播協會(Digital Video Broadcasting Association)制定及在全球推廣DVB標準的數字電視廣播的行業聯盟
二零零六年	我們率先推出與中國DTV-CI 1.0標準兼容的視密卡

## 競爭

### 視密卡競爭格局

視密卡行業的特點是准入門檻相對較高。由於行業性質及對加密知識的敏感性，新從業者需要投入大量時間及精力來充分建立與廣播運營商及條件接收供應商的關係。例如，條件接收供應商經常實施嚴格的認證程序，導致需要多年的籌備期。此外，創作視密卡產品內在的技術能力及安全等級需要大量研發投資。該等准入門檻導致市場參與者相對稀少。

本集團在全球視密卡市場的主要競爭對手為SmarDTV及Neotion。SmarDTV總部位於瑞士及為Kudelski集團的附屬公司。SmarDTV與多名與Kudelski集團有關聯的條件接收供應商合作。其他競爭對手為Neotion，該公司為一間總部位於法國的視密卡供應商。

儘管准入門檻較高，其他競爭對手仍可能進入視密卡行業。我們認為，潛在競爭對手包括在內容安全解決方案方面擁有技術專長並與若干主要市場參與者建立關係的機頂盒製造商。我們亦可能面對專門與身為關聯公司的條件接收供應商工作的視密卡供應商的競爭。然而，我們相信，我們在安全芯片設計(滿足條件接收供應商的嚴格技術及認證要求)及內容安全解決方案方面擁有的專長使我們具備了優勢，讓我們能更好地滿足客戶(特別是)、廣播運營商及條件接收供應商的特定需求並與之建立穩固的關係。

有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「行業概覽－全球視密卡市場概覽－視密卡競爭格局」[行業概覽－全球視密卡市場概覽－視密卡准入門檻]各節。

## 業 務

### mPOS競爭格局

中國的mPOS市場分散零碎。根據Frost & Sullivan的資料，以二零一四年的銷量計，我們為中國第二大mPOS供應商。除前幾名外，根據Frost & Sullivan的資料，中國亦有多家公司提供mPOS產品，一般專注於傳統的POS終端，按銷量計在mPOS市場的市場百分比頗低，介乎0.1%至1.0%。競爭力較低的mPOS機供應商將逐步遭淘汰，原因為中國的mPOS市場正面臨行業整合。再者，我們的硬件mPOS技術亦可能面臨來自各界（包括財付通及支付寶等軟件付款解決方案）的競爭。

有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「行業概覽－中國mPOS市場概覽－mPOS的競爭格局」及「行業概覽－中國mPOS市場概覽－mPOS准入門檻」各節。

### 僱員

於二零一五年六月三十日，我們合共有259名僱員，其中252名駐於深圳、五名駐於香港及兩名駐於德國慕尼黑。我們所有僱員均為全職僱員。下表載列我們於二零一五年六月三十日的僱員明細：

職能	僱員人數
研發	106
銷售及營銷	46
營運	49
質量控制	6
行政	35
財務	17
總計	259

我們與所有全職僱員訂立僱傭協議。若干高級管理層及主要研發人員已與我們簽訂保密協議及不競爭協議。各高級行政人員已同意於僱傭協議生效期間及之後的一段時間內對本公司的任何保密資料、商業秘密或技術知識或我們收到的任何第三方（包括我們的可變權益實體及附屬公司）的保密資料嚴格保密，且除職務上需要外，彼等不會對該等保密資料加以利用。此外，各高級行政人員已同意於受僱期結束後兩年內受不競爭限制的約束。

我們的成功依賴我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。我們一般能吸引及挽留合資格人員並維持穩定核心管理團隊。我們致力培訓及發展我們的僱員。我們利用研發中心、研究實驗室及我們的項目管理團隊，確保每名僱員通過接受我們從技術、解決方案及

---

## 業 務

---

服務，直至我們的客戶、市場及行業等方面課題上進行的持續培訓來維持現時的技能組合。我們為所有新僱員提供入職培訓，以及在職培訓以持續提升我們僱員的技術、專業及管理能力。

自我們創立以來，我們相信，我們與僱員保持良好的工作關係，且我們並無遇到任何重大勞資糾紛或與中國政府勞動部門發生任何糾紛。

### 社會保險及住房公積金供款

根據適用中國法律及法規，僱主須對多項社會保障基金(包括基本養老保險、基本醫療保險、失業保險、工傷保險及生育保險的基金以及住房公積金)作出供款，而僱員(包括農民工)亦須參與該等社會保障基金。有關詳情請參閱本[編纂][監管概覽－與勞工保障及社保有關的中國法律及法規]一節。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無接獲僱員任何有關我們就任何社會保險或住房公積金繳納供款不足的投訴，亦無接獲監管機構任何要求對任何社會保險或住房公積金供款的命令或通知。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，經中國法律顧問確認，我們已導照適用中國法律就所有社會福利及住房公積金供款計提全額撥備。

### 職業健康及安全

我們須遵守中國安全生產法、中國勞動法及中國其他相關法律、行政法規、國家標準及行業標準，當中訂明須維持安全的生產環境及保障僱員職業健康的規定。根據該等規定，任何設施或設備不足以確保安全生產的實體，不得從事生產及業務營運活動。在中國經營的實體必須向僱員提供安全生產教育及訓練計劃以及安全的工作環境。生產設施及設備的設計、製造、安裝、使用、檢查及維修須符合適用的國家或行業標準。

我們已在我們的內部生產設施實施安全措施以確保符合適用的監管規定及使僱員受傷風險降至最低。我們定期檢查營運設施以確保我們的生產營運符合現行法律及法規。此外，我們要求新入職僱員接受工作安全培訓。

---

## 業 務

---

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無因設備故障導致任何重大或長時間的停產，在經營過程中亦無發生任何嚴重事故或因有關事故向僱員支付任何人身或財產損害賠償。截至最後實際可行日期，經中國法律顧問確認，我們的內部生產設施已符合所有中國的適用法律、法規及標準。

### 保險

我們為我們所擁有的海運貨物及若干機動車投購保險，而所投購的僱主責任險則通常保障我們僱員的人身意外。我們並無對其他資產、存貨、業務及產品責任、業務中斷或主要僱員投購任何保險。請參閱本[編纂]「風險因素－我們或並無投購足夠商業保險，這可能使我們面臨巨額成本及業務中斷」一節。我們相信，我們的保險範圍屬充分並符合行業慣例。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無面臨任何因運營意外而引起的重大申索或責任，或遇到任何重大生產中斷或產品責任事故。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無提出或被提出任何對我們而言屬重大的保險索償。

### 環境保護

我們受若干有關環境保護的法律及法規所規限。有關該等法律及法規的進一步資料，請參閱本[編纂]「監管概覽－環境保護」一節。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們從未因我們的生產收到任何有關污染的通知或警告，亦無因違反中國任何環境保護法律而被中國政府機構處以任何罰款、刑罰或其他法律行動，且就董事於作出一切合理查詢後所知，我們概無因上述事宜面臨任何中國政府環保機關可能採取或待決的訴訟。

### 物業

我們在中國的主要營業地點位於中國深圳南山區高新技術產業園南區高新南一道國微大廈，同時我們於該大廈中租賃約3,722平方米用作辦公、研發及組裝場所。我們自本公司一名關連人士的聯繫人租賃該場所，根據上市規則，有關租賃構成一項持續關連交易。有關詳情，請參閱本[編纂]「持續關連交易」一節。我們亦於深圳南山區馬家龍藝園路139號得理工業大廈5樓租賃約1,214平方米用作倉庫。此外，我們分別於香港及德國租賃約293平方米及90平方米用作辦公場所。我們並無擁有任何不動產。我們所有租賃物業的業主均已取

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

得有關所有權證，我們相信，我們的租賃設施於可見未來足以滿足我們的需要，且我們將能主要以租賃方式取得足夠的設施，藉以應對我們未來的業務擴張需要。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年十二月三十一日止年度以及截至二零一五年六月三十日止六個月，我們的租賃開支總額分別約為0.9百萬美元、1.5百萬美元、1.2百萬美元及0.6美元。

於最後實際可行日期，概無構成我們非物業活動一部分的單一物業權益佔我們總資產賬面值的15%或以上。因此，我們毋須根據上市規則第五章對我們的物業權益進行估值或將物業權益的估值報告載入本[編纂]。因此，根據香港法例第32L章公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本[編纂]獲豁免遵守《公司(清盤及雜項條文)條例》附表三第34(2)段下第342(1)(b)條的規定，該條規定我們須加載有關土地或樓宇的一切權益的估值報告。

### 監管合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，根據我們中國法律顧問的意見，我們已取得其在中國經營業務所需的一切必要政府牌照、許可、批准及認證以及有關續期，並已於各重大方面遵守所有適用中國法律及法規。下表載列我們於最後實際可行日期的重要中國牌照及許可的詳情：

牌照／許可	發證機關	發證日期	屆滿日期
中華人民共和國 台港澳僑投資 企業批准證書	深圳市人民政府	二零一三年 三月十四日	二零三二年 一月四日
營業執照	深圳市市場監督管理局	二零一三年 四月十六日	二零三二年 一月四日
組織機構代碼證	深圳市市場監督管理局	二零一一年 十一月十六日	二零一五年 十一月十五日
稅務登記證	深圳市國家稅務局、 深圳市地方稅務局	二零一零年 十一月二十一日	—
外匯登記證	國家外匯管理局深圳分局	—	—
報關單位註冊 登記證	深圳海關	二零一四年 十一月二十五日	長期

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

## 業 務

牌照／許可	發證機關	發證日期	屆滿日期
對外貿易經營者 備案表格	深圳市經濟貿易和信息化 委員會	二零零八年 九月九日	—
自理報檢單位 備案登記證	深圳蛇口出入境 檢驗檢疫局	二零零八年 二月二十九日	—
IC設計企業認證	中國工業和信息化部	二零一零年 十二月十五日	—
高新技術 企業證書	深圳市科技創新委員會； 深圳市財政委員會； 深圳市國家稅務局； 深圳市地方稅務局	二零一四年 九月三十日	二零一七年 九月二十九日

### 內部控制及風險管理

我們的董事會負責設立內部控制系統及檢討其效率。我們已訂立內部控制措施，涉及企業管治、營運、管理、法律事宜、財務及審計，例如：

- 我們已委任海通國際資本有限公司由[編纂]起擔任我們的合規顧問，以就持續符合上市規則及於香港的其他適用證券法律及規例提供意見；
- 有關香港法律的法律顧問已就香港上市公司的持續責任及有關董事的責任及法律責任向本公司董事提供培訓，並將於[編纂]後向本公司董事及高級管理層提供有關該等論題的培訓或定期研討會及最新資料；
- 我們定期監察我們的銷售表現並採取積極措施計量我們的採購額及存貨水平。在施行業務計劃前，我們通常會採集市場數據並預測及編製預算計劃；
- 我們已設立審核委員會檢討及監督紅集團的財務申報程及內部控制系統。審核委員會由本公司三名董事(即胡家棟先生、曾之傑先生及關重遠先生)組成。胡家棟先生擔任審核委員會主席。有關該等審核委員成員的資格及經驗，請參閱本[編纂]「董事及高級管理層」一節。我們已遵照上市規則第3.21條及上市規則附錄十四所企業管治守則及企業管治報告編製書面職權範圍。

---

## 業 務

---

我們認為內部控制系統及現行程序在全面性、可行及有效性均屬充分。如同一般情況，於籌備[編纂]時，我們已委聘外聘內部控制顧問公司按照協定範圍進行內部控制審查，其涉及(i)實體級別的控制及財務結算及申報的業務程序控制，以及銷售、採購、存貨、庫存及一般資料技術控制；及(ii)就改善我們有關上述流程及程序的內部控制系統的實際結果及推薦建議向本公司作出匯報。於最後實際可行日期，我們已根據外聘內部控制顧問的推薦建議施行相關內部控制措施。

我們亦已獨立委任一名內部控制經理擔任我們內部審計部主管，以監管、評估及改善經營日常業務的內部控制系統的有效性。內部審計經理具備約10年會計經驗並取得會計學士學位。由於我們持續擴張業務，我們將改進及提升我們的內部控制系統以便適當應對因擴大業務而持續產生的需求。我們將持續檢討內部控制系統，確保符合香港及其他適用的監管規定。

我們採用一套綜合風險管理系統降低及防範一系列戰略、業務、財務及法律風險。我們通過風險管理系統設法管理及降低各類風險、鼓勵進行有效及可靠的溝通、保持合法合規及提高業務及管理效率。

我們的風險管理系統乃按三個級別執行。第一級別，即各部門總經理負責按相關政策籌劃日常工作。第二級別，由內部審計經理率領的內部審計部門須積極集中我們的風險管理政策，並通過定期審計對各個別部門進行監察。最後，最高級別則涉及由風險管理委員會就主要風險管理決策作出決定。該委員會包括主席兼首席執行官黃學良先生、總裁兼首席運營官帥紅宇先生及常務副總裁兼首席財務官龍文駿先生。風險管理委員會由董事會審核委員會監督及每年向董事會審核委員會匯報。風險管理的三個級別的相關人員經常進行溝通，藉以確保各有關人士間得以共享準確信息。

為制訂及落實有效的政策，我們的風險管理系統強調持續的信息收集。我們的風險管理系統收集有關各類業務、財務及法律風險的數據資料，如市場需求、技術發展趨勢及創新、與競爭對手的比較資料、我們的財務表現及經營業績、產品存貨及銷售成本、知識產權法、公司法及可能發生法律糾紛的變動等。

收集的資料用於風險評估。我們的風險評估程序會考慮本公司的整體風險理念，務求對潛在風險可能對我們就戰略、業務、合規及財務申報各方面訂立的目標所造成的影響進行準確評估。我們設法識別出內部風險(如僱員道德操守、我們的財務狀況或產品質量等)和外部風險(如經濟及法律發展、技術發展及環境因素等)。識別的風險按其發生的可能性

本說明書為草擬本，其所載資料尚不完整並可作更改，閱讀資料時必須一併細閱本說明書封面「警告」一節。

---

## 業 務

---

及其可能對我們業務構成影響的程度進行評估。我們將密切監察較大可能發生的風險，藉以確保評估結果準確。其後，我們會為避免、緩解或降低該等風險及任何負面後果而釐定應當實施的對策。

### 制裁相關承諾及風險管理

我們向聯交所承諾(i)我們將不會使用[編纂]所得款項以及通過聯交所籌集的任何其他資金直接或間接撥付或便利相關於任何受制裁人士或任何國際制裁目標的任何其他人士或實體或與彼等進行任何活動或業務，及(ii)我們將不會進行使本集團或任何人士或實體(包括本集團投資者、聯交所、香港結算及香港結算代理人)承受制裁風險的任何受制裁交易。如我們於[編纂]後違反向聯交所作出的任何該等承諾，則聯交所有可能取消我們股份的上市地位。

我們將繼續監察及評估我們的業務並採取措施遵守上述向聯交所作出的承諾，並保障本集團及股東利益。我們已採納下列措施監控及評估有關可能面臨國際制裁風險的我們的業務活動：

- 我們已成立風險管理委員會，由我們的高級管理人員組成，風險管理委員會的職責包括(其中包括)監控我們面臨的制裁風險與外部控制及實施相關內部控制程序；
- 我們將於釐定我們是否應在被制裁國家及與被制裁人士著手從事任何業務機會前評估制裁風險；
- 當風險管理委員會認為必要時，我們將於[編纂]後保留在國際制裁事宜方面具備必要專長及經驗的外部國際制裁法律顧問以獲得推薦意見及建議；及
- 外部國際制裁法律顧問(一旦於[編纂]後獲我們聘用)將向我們的董事、高級管理層及其他相關人員提供有關制裁法律的培訓課程以協助彼等評估我們日常運營中的潛在制裁風險。

### 法律及行政訴訟

我們可能不時面臨於一般業務過程中出現的各種法律或行政訴訟，如有關與供應商或客戶糾紛、勞資糾紛或侵犯知識產權的訴訟。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無面臨、涉及未決或構成威脅的任何重大法律訴訟、監管查詢或調查。