

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 概覽

本集團為專用通信系統的核心組件供應商。透過研發及向第三方收購相關知識產權及技術知識，本集團設計及開發出與數字集群及衛星通信系統有關的產品。本集團亦提供可根據客戶具體需求定製的專用通信網絡設計及實施方案。於往績記錄期，本集團的產品主要由終端用戶用作公共安全及應急通信用途。例如，用戶能透過利用本集團的產品遠程監控及協調緊急救援行動或遠程監控車輛的運行及位置。本集團已開發出其本身標準的專用通信網絡。本集團提供的專用通信系統的核心組件可用於組建可安裝在車輛上作為系統集成的數字集群系統及移動衛星系統。

本集團的產品大部分以「SYNERTONE」品牌出售。本集團通過二個渠道出售其產品，即(i)向系統集成商出售；(ii)向分銷商出售；及(iii)向直接客戶(主要為終端用戶)出售。本集團大部分產品售予系統集成商及分銷商，包括從事設計、開發及出售電子產品及網絡通信產品的中國商務企業。本集團已與系統集成商建立一至九年的業務關係，並與分銷商維持五年的業務關係。

本集團產品及解決方案的客戶或終端用戶主要為(i)包括政府部門、警察、國防及公安在內的政府部門；及(ii)從事採礦及物流等行業並需要可靠、安全及快速的專用通信系統的商業企業。於往績記錄期，本集團的產品在中國不同地區銷售和使用，覆蓋13個省、三個直轄市及一個自治區：包括廣東、河北、四川、福建、山西、雲南、甘肅、江蘇、海南、湖南、山東、安徽、浙江、上海市、北京市、重慶市及新疆維吾爾族自治區。

以下載列本集團自成立以來的大事記：

- |       |   |
|-------|---|
| 二零零一年 | 本集團香港總部成立。  |
| 二零零二年 | 協同智迅和協同迅達在中國深圳成立，從事開發無線通信、數字通信產品及提供相關諮詢服務。<br><br>本集團與多家分銷商(包括天珩通通信)訂立多項合作協議。 |
| 二零零三年 | 本集團開發出CITONE集群移動通信系統，並將其推出市場。   |

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

- 二零零五年 本集團改良其CITONE集群移動通信系統，將其升級至CITONE數字集群移動通信系統。
- 協同智迅的質量體系因其「集群無線電系統的研發、製造及服務」符合GB/T19001-2000-ISO9001：2000標準而獲環通認證中心有限公司(深圳質量認證中心)認證。
- 本集團的雙工手持機在中國獲授實用新型專利。
- 二零零五年至二零零七年 本集團(i)就研發伸縮式手持機天線與西安海天天線科技股份有限公司，(ii)就研發專網手機射頻芯片與東南大學，及(iii)就研發數字語音壓縮及抗噪技術及新型綜合移動通信系統關鍵技術與南京的一個通信工程學院訂立合作協議。
- 二零零六年 協同智迅型號為TA837的調頻基站獲中國信息產業部授予無線電發射設備型號核准證。
- 二零零七年 本集團將地面移動衛星高速通信系統推出市場。
- 本集團的「實現控制信道動態自適應跳變的方法」和「具有控制信道調頻功能的數字集群通信方法」在中國分別獲授兩項專利。
- 二零零八年 本集團將WITONE數字集群移動通信系統推出市場。
- 本集團與美國衛星天線供應商合作，開發出地面移動衛星高速通信系統及地面機動高速數位衛星系統。
- 本集團的CITONE數字集群TBR-180BA手持機射頻嵌入式軟件V40.3獲深圳市科技和信息局授予「軟件企業認定證書」。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

本集團的在終端中增加尋呼接收單元的通信方法及其系統在中國獲授發明專利。

協同智迅獲認可為高新技術企業。認可的有效期為三年。協同智迅的T-20手持機亦獲授無線電發射設備型號核准證。

系統集成推出市場，用於四川地震的救災工作及二零零八年北京奧運會的安保工作。

二零零九年

本集團與上變頻轉換器供應商合作，並收購上變頻轉換器。

本集團與以色列衛星天線供應商訂立框架開發協議，據此，訂約方同意開發地面移動雙向衛星天線及配套產品。此外，本集團獲授權在亞太地區內分銷及銷售若干由以色列衛星天線供應商生產的地面移動雙向衛星天線。

二零一零年

本集團被列入深圳市中小企誠信榜。

本集團在中國及香港註冊其商標「SYNERTONE」。

協同迅達獲認可為「高新技術企業」。認可的有效期為三年。

本集團產品應用於二零一零年世界博覽會及第16屆亞運會的安保工作。

本集團成為專業數字集群(PDT)產業技術創新戰略聯盟(其成員共同研發專業數字集群系統標準及技術)的成員。

二零一一年

本集團開始開發自有智能衛星天線，預計於二零一二年上半年向本集團客戶推廣。

協同智迅再次獲認可為「高新技術企業」，有效期為三年。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

### 本集團分部營業額

本集團產生的營業額可大致分為以下五個分部(i)數字集群系統；(ii)地面移動衛星系統；(iii)系統集成；(iv)系統技術；及(v)其他配件及組件。下表載列本集團於往績記錄期按業務分部劃分的營業額：

	截至三月三十一日止年度						截至十月三十一日止七個月			
	二零零九年		二零一零年		二零一一年		二零一零年		二零一一年	
	約佔總 營業額		約佔總 營業額		約佔總 營業額		約佔總 營業額		約佔總 營業額	
千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	
	(未經審核)									
數字集群系統	94,907	58.7	104,654	48.8	174,503	79.7	92,236	79.4	87,575	85.5
地面移動衛星系統	48,008	29.7	100,139	46.7	38,329	17.5	18,174	15.6	13,796	13.5
系統集成	9,977	6.2	1,933	0.9	—	—	—	—	—	—
系統技術	8,646	5.4	7,346	3.4	5,818	2.7	5,750	4.9	—	—
其他配件及組件	20	—	375	0.2	174	0.1	37	0.1	1,000	1.0
	<u>161,558</u>	<u>100.0</u>	<u>214,447</u>	<u>100.0</u>	<u>218,824</u>	<u>100.0</u>	<u>116,197</u>	<u>100.0</u>	<u>102,371</u>	<u>100.0</u>

本集團的研發能力是其主要的競爭優勢之一。本集團非常重視研發工作。於最後實際可行日期，本集團的研發部共有171人，其中159人接受過高等教育。本集團的研究中心位於中國深圳及南京。於往績記錄期，本集團專注於專用通信系統核心組件技術及系統技術的研究工作，包括數字集群系統、地面移動衛星系統及系統集成的升級。於最後實際可行日期，本集團已註冊四項專利及持有中國深圳市科技工貿和信息化委員會頒發的65項軟件註冊證書，及另外兩項中國專利申請。為加強研發能力，本集團自成立起與國內外多家知名機構在研發專用通信產品方面展開合作，如中國東南大學及位於英國紐卡斯爾的一所大學以及以色列衛星天線供應商。本集團已開發其自有衛星天線。與自供應商採購的衛星天線相比，預期自行開發的衛星天線將擁有較佳的性能及較低的單位成本。進一步詳情載於本文件本節「研發—本集團的自有研發能力—本集團開發其自有衛星天線」。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 競爭優勢

本集團認為其成功主要仰仗下列競爭優勢：

本集團是中國專用通信行業專用通信系統核心組件的綜合服務提供商，並已制訂自身的專用通信系統標準

自二零零三年起，本集團是一家綜合服務提供商。本集團提供專用通信系統核心組件，亦提供專用通信網絡設計、技術諮詢及售後服務等多項服務。本集團銷售、許可或開始研發專用通信系統運作的系統技術及核心組件的應用技術。另一方面，本集團還按照客戶的規格從事系統的後續維護升級。本集團得以提供一站式服務以滿足客戶的需求，令本集團從同行中脫穎而出。憑藉其研發能力，本集團已制訂自身的專用通信系統標準。特別是，本集團於二零零八年向市場推出其擁有自主知識產權的數字集群系統WITONE標準。據賽迪顧問稱，WITONE數字集群移動通信系統為不同的專用通信標準之間的融合與互通方面奠定了堅實的基礎。此外，董事認為，本集團的客戶購買專用通信系統核心組件、相關技術及支援服務可以享受與同一綜合服務提供商互動的便利，這具有降低交易成本的好處。

對於客戶的要求和需要有著深入瞭解，並與客戶建立緊密關係

透過過去幾年持續不懈的改善，本集團已成功在市場上推出其自主開發的數字通信集群系統形式的通信系統。二零零三年，本集團推出CITONE集群移動通信系統。二零零五年，本集團將其CITONE系統數字化，並推出CITONE數字集群移動通信系統。二零零八年，本集團推出WITONE數字集群移動通信系統，並整合了數字通信集群系統及地面移動衛星系統，並向市場推出核心產品包括通信車的系統集成。二零一零年，本集團開發及向市場推出其DITONE數字集群移動通信系統進行試銷，該系統為CITONE及WITONE數字集群移動通信系統的升級版本。

根據賽迪顧問的資料，本集團具備自主開發產品的獨特技術優勢，並擁有若干對專用通信系統而言至關重要的知識產權。透過與客戶維持長期業務關係，本集團能夠獲取客戶的意見，讓本集團能夠改進自有產品。此外，憑藉對客戶需要的瞭解，本集團能夠向彼等提供增值服務。本集團的高級管理層及主要員工饒富經驗。部分高級管理層成員一直從事

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

市場推廣管理及技術管理領域，而其他專業技術人員亦擁有其自身領域的專業知識。憑藉經驗豐富的研發部，本集團在市場競爭上享有相對優勢，見諸如成功將CITONE、WITONE及DITONE系統推向市場。二零一零年十二月，本集團成為專業數字集群(PDT)產業技術創新戰略聯盟(其成員為中國業界共同研發專業數字集群系統標準及業內技術)的成員及領導者。從以上可見，本集團擁有強大的研發能力，可開發滿足客戶需要的自有專用通信產品。

在該行業，專用通信系統往往要按照不同市場領域不同客戶的具體需要和要求進行定製，作為不同情況下的綜合系統，滿足各類客戶和終端用戶的需要。董事相信，瞭解客戶需求及提供適當的系統設計及核心組件的能力是提供優質服務的關鍵所在。

此外，本集團已與其主要客戶(包括向政府部門及機構、企業(如採礦企業)提供產品的分銷商及系統集成商)建立起穩定和長期的關係。本集團與其主要客戶已保持一年至九年的業務關係。系統集成商與本集團合作供應專用通信產品供在國家活動中使用。透過向系統集成商進行銷售，本集團產品供應予中國國家應急單位在四川地震期間及主辦二零一零年世博會及第16屆亞運會時使用，而透過本集團進行的直接銷售，本集團產品供應在主辦北京奧運會時使用。

董事認為，本集團於過去幾年在開發創新產品方面積累的豐富經驗及其雄厚的技術實力以及與客戶的長期穩定關係，讓本集團能夠滿足客戶在未來的具體需求並促進本集團的業務發展。

### 強大的研發能力以及用於業務營運的各種知識產權

董事認為，研發能力在要求高度創新和技術日新月異的專用移動通信行業至關重要。協同智迅及協同迅達在中國均獲認定為高新技術企業。於二零一零年十二月，本集團成為專業數字集群(PDT)產業技術創新戰略聯盟(其成員共同研發中國的專業數字集群系統標準及技術)的成員。於最後實際可行日期，本集團擁有一支由171人組成的強大研發部門，其中159人曾接受高等教育。本集團的設計及研發中心分別位於深圳及南京的辦事處。本集團

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

的研發部努力改良本集團的現有產品及開發新產品。於往績記錄期，本集團已於中國深圳市科技工貿和信息化委員會註冊四項專利及持有65項軟件註冊證書，並已在中國提交兩項專利申請。有關其他詳情載於本文件附錄五「本集團的知識產權」一節。

此外，本集團參加展覽會和技術交流研討會及論壇，旨在豐富其知識以及掌握最新的市場及技術發展。憑藉滿腔熱誠的研發部員工，本集團致力於不斷改進其產品及服務的功能和品質，並開發新技術以滿足客戶的需求。

### 地面移動衛星業務的強大能力以及與市場主要參與者的緊密合作

於二零零七年，憑藉自身的研發能力，本集團於市場上推出以業內主要市場參與者的移動衛星天線技術為基礎的地面移動衛星高速通信系統。緊急通信的重要性日漸凸顯，而本集團已具備良好條件，可充分把握中國專用通信行業對衛星科技及產品日益增加的需求。本集團經參考共同開發衛星天線的技術開發出其自有的衛星天線並為地面移動衛星系統的核心組件。本集團於地面移動衛星業務的競爭優勢因其與全球市場主要參與者(包括美國衛星天線供應商、上變頻轉換器供應商、以色列衛星天線供應商及之前的天線控制單元供應商)的緊密合作而得以進一步提升。有關本集團及該等主要參與者有關其衛星業務的合作詳情，載於本節「主要業務—本集團的產品—地面移動衛星系統—與主要市場參與者的合作」一段。董事相信，與市場上主要參與者的密切合作將使本集團能改善其在衛星業務方面的能力。

### 提供全面的售後服務及保養服務

本集團於保修期提供全面和高品質的售後服務及保養服務。本集團設有負責售後及保養服務的員工團隊。就系統集成商及分銷商客戶而言，本集團根據長期合作協議項下的合約訂單提供產品使用及維修培訓、技術支援、系統及網絡測試以及設備維修及保養服務。就直接客戶而言，根據相關銷售合約，本集團提供系統安裝及技術支援及維修及保養服務。提供售後及保養服務讓本集團與客戶能夠保持密切的關係，並有利於本集團獲取更多的系統升級業務以及收集潛在新項目的資料。本集團的銷售合約一般包含零至三年的保修期，僅系統軟件更新最長為五年。於保修期屆滿後，將由客戶根據銷售合約的條款支付合約金額約0%至5%的款項作為保固金。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截止二零

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

一一年十月三十一日止七個月，本集團產生的保修開支金額分別約為0.03百萬港元、0.5百萬港元、0.8百萬港元及0.1百萬港元，佔比低於本集團於各相關年度／期間營業額的1%。因此，董事認為毋須就保修作出撥備。於往績記錄期，本集團並無發生任何嚴重的產品缺陷問題。

### 專業且經驗豐富的管理團隊

本集團的董事及高級管理人員在專用通信行業擁有豐富的行業經驗及廣博的知識。尤其，王浙安先生擁有逾十年從事專用通信行業的經驗。本集團的許多董事及高級管理人員自集團於二零零二年開始營業起就一直為本集團效力，熟悉本集團的業務營運及企業文化。董事認為，這種知識與經驗的完美結合對於本集團未來的業務發展至關重要。本集團董事及高級管理人員的其他詳情載於本文件「董事、高級管理人員及員工」一節。

### 得益於政府政策

根據賽迪顧問的資料，近年來，中國政府積極推動信息化。中國2006-2020年國家資訊化發展戰略及中國信息產業十二五規劃旨在大力支持衛星通信行業。前者突顯了促進有線、地面及衛星數字廣播發展的重要性；而後者亦表示政府將全力支持發展衛星相關領域及其在地區發展、城市管理和大型項目中的應用，以加強遠程通信能力的應用及技術。中國政府本身已採用並指示企業推廣集群通信系統在鐵路運輸、海上通信、港口導航、天氣預報、林業、採礦、公安、電力、石油及應急服務等領域的廣泛應用。該等政府政策將對本集團產品或服務的需求產生積極影響。另一方面，由於近來自然災害頻繁發生，中國政府高度重視緊急情況下和國家安全中的通信網絡系統，着重改善政府部門及公共安全的通信系統。預期專用通信系統及配套產品的需求將在不久的將來增加。鑑於本集團專注於為公共安全及緊急通信提供專用通信系統核心組件及專用通信網絡設計，本集團已具備良好條件，受惠於中國政府政策。

### 業務策略

本集團的主要策略乃「強於專，大於民」。董事預期，本集團將通過開發及提供高質量專用通信系統率先提高其市場地位。本集團相信，透過參與各類展會及技術交流論壇及研

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

討會推廣其技術及透過與系統集成商及分銷商協作擴充其市場份額以及在眾多方面推動專用通信系統的應用範圍將鞏固其網絡。

本集團致力於透過實施以下策略來增加收益、市場份額及客戶數目：

### 集中擴大在中國專用通信行業的銷售網絡及市場份額

於往績記錄期，本集團委聘分銷商及系統集成商，以營銷其產品。本集團尋求加深及利用其與現有客戶的關係，包括繼續透過系統集成商及分銷商擴大其分銷網絡，務求繼續提高其在中國的市場份額並利用專用通信產品需求的增長。就董事所知，系統集成商及分銷商通過參加中國政府組織的集中採購、各行業組織的公共採購、公開投標及透過與現有客戶已經建立的關係向終端用戶尋求訂單。專用通信系統在不同行業的應用需要符合不同的規格。為了透過公開投標的方式向各行業的終端用戶或中國政府部門進行銷售，本集團必須擁有一系列有關專用通信系統應用規格的專門知識，這需要投入大量的人力、時間及成本。本集團明白，系統集成商在專用通信業具有豐富經驗及擁有各行業各終端用戶需要的有關通信系統的特殊規格的知識。此外，本集團明白，系統集成商自身擁有成熟的客戶網絡，擴大其客戶網絡的優勢明顯。通過聘用系統集成商為其銷售渠道，本集團能夠利用系統集成商的優勢，盡量減少直銷帶來的促銷及業務經營成本。此外，透過聘用系統集成商向終端用戶銷售，本集團可將安裝設備及提供售後服務的責任轉嫁給系統集成商。由此，本集團可將資源集中於研發，進一步提高本集團的產品質量，及進一步加強對本集團客戶的技術支援。

倘若未經相關系統集成商及分銷商的事先同意，本集團不得向系統集成商及分銷商的終端客戶進行銷售。本集團的銷售代表須向本集團的市場推廣及銷售部及相關負責經理申請批准。倘本集團與系統集成商或分銷商發生任何利益衝突，會影響本集團與系統集成商或分銷商之間的合作，擬進行的銷售將不獲批准。本集團擬聘用在專用通信行業擁有龐大網絡及豐富經驗的新系統集成商及分銷商及為政府機構提供產品。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 拓展海外市場

憑藉本集團具有競爭力的成本結構及其獨特的專用通信系統標準—不僅能夠滿足客戶的具體要求和需要，還能以具有競爭力的價格為其客戶提供靈活的網絡配置，本集團打算為其產品和服務開拓海外業務機會，特別是亞太地區。

本集團計劃透過在香港設立代表處負責促銷及售後服務，以建立海外銷售及服務網絡。這將為本集團開拓及發展新興海外市場的起點。本集團將在未來3年內開拓海外市場，第一階段將著眼於尋找海外系統集成商及分銷商，作為海外市場的銷售渠道。第二階段，預期本集團在相關海外市場獲得必需的產品質量認可後，本集團將發展面向海外終端用戶的直銷。

設立代表處及其後續運營及維護以及於海外市場獲得產品質量認可的成本載於本文件「未來計劃」一節。

本集團亦有意通過互聯網及媒體進行市場推廣及促銷活動，以於海外市場擴張本集團的業務，以及參加國際展會及研討會，以提升本集團於海外市場的公司及品牌形象。

由於董事認為將於巴西舉行的二零一四年世界盃及二零一六年奧運會以及土耳其電信行業的私有化可為本集團開拓兩國市場提供寶貴機遇，故本集團初步計劃進軍巴西及土耳其的電信行業。根據本集團的市場推廣及銷售部的市場調研結果，巴西政府鼓勵並接受外國及私人投資電信行業。就董事所知，通信設備供應商須向巴西政府申請認可專用通信系統。根據本集團的市場推廣及銷售部的市場調研結果，土耳其的電信行業正在進行私有化。董事預期，土耳其電信市場將得到進一步的發展。巴西及土耳其的市場發展仍處於初級階段，本集團將首先尋求在兩國建立代表處，收集更多一手市場資料及物色潛在的系統集成商及分銷商，並在下一階段制訂進一步的發展規劃。

本集團現時有兩名高級管理層成員具有海外市場開發經驗。本集團日後將繼續為擴張海外業務聘請具有適當經驗的員工。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

**繼續加強研發能力並提升產品的品質、功能及網絡設計，開發迎合市場需求的新產品**

董事明白研發在專用通信行業起著至關重要的作用，本集團將繼續強化在產品設計和研發方面的投入。工藝技術的不斷發展可以降低生產成本並改進產品的質量。截至最後實際可行日期，本集團已向中國國家知識產權局註冊四項專利，並持有中國深圳市科技工貿和信息化委員會註冊65項軟件註冊證書，並已在中國提交兩項專利申請。本集團將進一步探索其現有專利的技術應用範圍。此外，本集團還將繼續投資於新工藝技術研發，以開發迎合市場需求的新產品。董事深信，本集團研發能力的進一步發展有助於進一步改善其財務表現。

**提高本集團產品及服務的知名度**

根據賽迪顧問的報告，預期專用通信系統及配套產品的需求將在不久的將來增加。本集團致力於透過分銷商及系統集成商擴大銷售網絡來提高其產品及服務的知名度，及維持與其多個省市客戶或潛在客戶的密切聯繫以推廣其產品及服務。於往績記錄期，本集團已參與多個行業展會、技術交流論壇以推廣及提升本集團在中國及海外市場(包括亞太地區)的企業形象及品牌。本集團將繼續定期參加國內外的行業展覽及會議，以提高本集團及其產品及服務的知名度。

### 主要業務

#### 品牌

本集團開發及生產的產品(包括數字集群系統、其他相關產品及自主開發的衛星天線)以自有「SYNERTONE」品牌銷售。董事相信，「SYNERTONE」品牌象徵本集團對效率及效能的不懈追求。本集團致力向客戶提供便利的通信產品及服務。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，銷售冠以本集團品牌的產品產生的營業額分別約達109.1百萬港元、105.6百萬港元、173.4百萬港元及87.7百萬港元，分別約佔本集團有關年度／期間營業額的67.5%、49.3%、79.3%及85.7%。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，冠以本集團品牌的產品貢獻的溢利分別約達19.6百萬港元、40.7百萬港元、70.0百萬港元及17.3百萬港元，分別約佔

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

本集團有關年度／期間溢利的60.4%、59.8%、96.1%及88.9%。冠以「SYNERTONE」品牌的自主開發衛星天線於截至二零一一年十月三十一日止七個月開始試銷，截至二零一一年十月三十一日止七個月約為8.3百萬港元，期內佔地面移動衛星系統銷售額的59.8%。

除自主開發的衛星天線一直並將繼續冠以本集團的「SYNERTONE」品牌銷售外，其他地面移動衛星系統的核心組件並未冠以「SYNERTONE」品牌。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，銷售並未冠以本集團品牌的產品產生的營業額分別約達52.5百萬港元、108.8百萬港元、45.4百萬港元及14.7百萬港元，分別約佔本集團有關年度收益的32.5%、50.7%、20.7%及14.3%。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，並未冠以本集團品牌的產品貢獻的溢利分別約達12.9百萬港元、27.4百萬港元、2.8百萬港元及2.2百萬港元，分別約佔本集團有關年度／期間溢利的39.6%、40.2%、3.9%及11.1%。

根據賽迪顧問的報告，本集團的產品深受警察、公共安全等政府部門及能源行業的大型企業歡迎。「SYNERTONE」品牌聲譽卓著，在警察、國家安全及安全領域保持其優勢。

「SYNERTONE」商標已在香港及中國註冊。進一步詳情載於本文件附錄五「本集團的知識產權」各段。

### 本集團的產品

本集團產品主要包括五個業務分部：(i)組成數字集成系統的核心組件；(ii)組成地面移動衛星系統的核心組件；(iii)系統集成；(iv)系統技術；及(v)其他附屬零部件。本集團的產品用於公共安全及城市應急通信。除提供組成專用通信系統的核心組件外，本集團亦向客戶提供定製網絡設計。本集團專用通信系統的核心組成部分涉及整合數字集群系統及使移動通信網絡成為可能的地面移動衛星系統。

通過結合構成專用通信系統的不同核心組件，覆蓋的網絡地區可為本地覆蓋至廣泛覆蓋。本集團提供可分別以不可移動模式、可移動模式及地面移動模式運轉的一系列產品。



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，銷售數字集群系統產生的營業額分別約為94.9百萬港元、104.7百萬港元、174.5百萬港元及87.6百萬港元，分別約佔本集團於有關年度營業總額的58.7%、48.8%、79.7%及85.5%。

### 組成部分

本集團提供數字集群系統核心組件，包括核心網、調度台、基站／移動基站、終端(包括手持機及車載台)及附屬網絡設備(包括直放站及轉信台)。於客戶要求時，本集團亦提供以模塊形式的核心組件(包括該等客戶用作進一步整合的核心組件)。

#### 核心網

核心網用於集中控制及管理多基站及互聯網絡，能夠實現持續呼叫及通信交換，為互連及外部網絡、內部調整及維護管理提供平台。



#### 調度台

調度台用於指揮、調度及管理網絡相關設備。



#### 基站／移動基站

基站管理無線頻道以及無線頻道與有線鏈路之間的交換，用作核心網絡與終端之間的鏈接。



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 終端

終端構成無線電設備的一部分，完成話音編碼、通道編碼、數字加密、數據傳輸及數據調制和解調。本集團提供的終端設備包括手持終端及車載終端。



### 附屬網絡設備

附屬網絡設備主要包括直放站及轉信台。直放站主要用於擴大網絡覆蓋面，從而將網絡覆蓋範圍擴大至盲區。轉信台用於擴大並無網絡覆蓋的地區終端之間的傳輸距離。



### 運行模式

數字集群系統的核心組件能夠以直通網絡、轉信網絡、單基站網絡、單區多基站網絡及多區網絡運行。

#### (a) 直通網絡

直通網絡主要包括多個具備指揮調度功能的手持終端或車載終端。直通網絡使得兩個終端之間的信息傳輸或一個終端與多個終端之間甚至在無基站或公共網絡站的情況下傳輸信息成為可能。直通網絡適合用於無公共電信網絡覆蓋的地方的用戶間的相對小範圍的通信。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

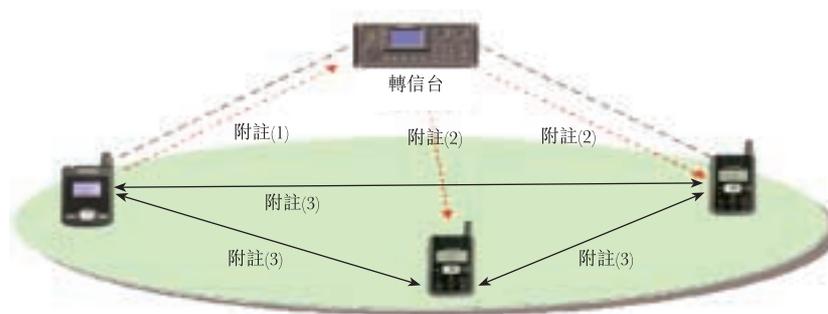
下圖說明本集團直通網絡的核心產品及該網絡的運行：



### (b) 轉信網絡

轉信網絡的運行與直通網絡相似，惟轉信網絡的地理覆蓋範圍較直通網絡廣。轉信網絡主要包括具有指揮調度功能的多個手持或車載終端連同轉信台。

下圖說明本集團轉信網絡的核心產品及該網絡的運行：



附註：

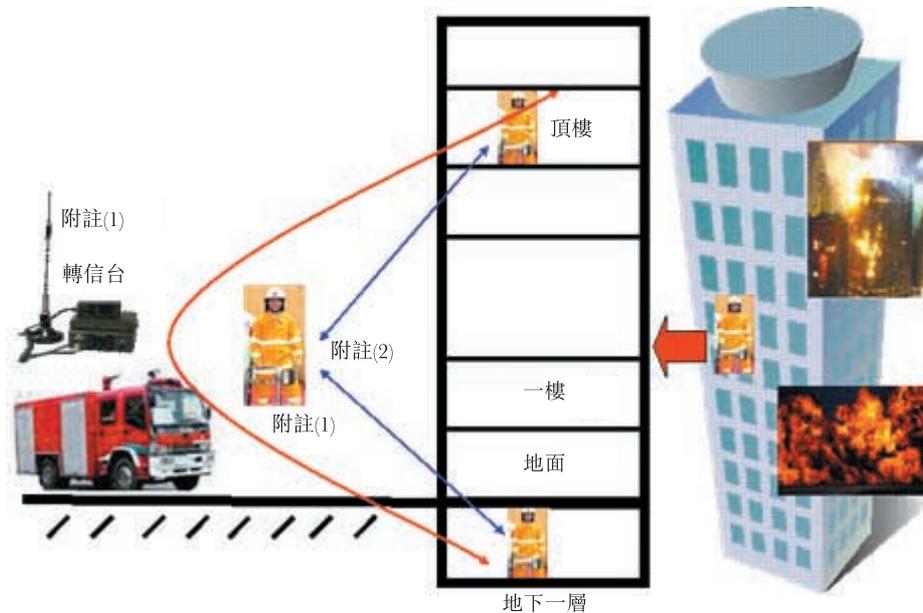
- (1) 手持或車載終端傳輸信號至轉信台。
- (2) 轉信台收集及傳輸信號至其他終端。
- (3) 各終端以相同頻率運行，每當任何終端在使用，信號將由網絡內的其他終端傳輸及接收。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

當轉信台置於較高位置時，網絡覆蓋範圍可擴展至更遠距離。轉信台可由個人攜帶或可放置在欲置放的任何地點。

下圖說明垂直建立的轉信網絡：



附註：

- (1) 便攜式轉信台可位於樓宇的中間層，作為傳輸點及由低層往高層的直通網絡的方案。
- (2) 原本無法到達高層終端的低層終端信號現在可以透過轉信台傳輸。

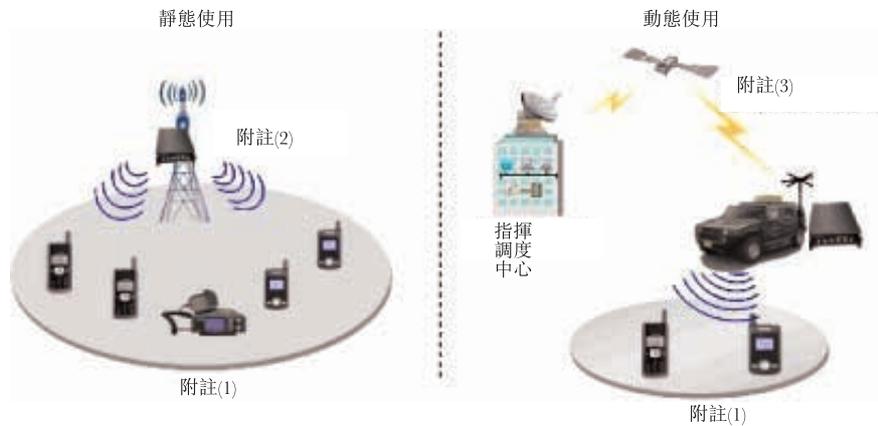
### (c) 單基站網絡

單基站網絡旨在為用戶建立無固定無線網絡覆蓋及公共網絡覆蓋的地區內的無線通信，包括多個手持終端或具備指揮調度功能的車載終端以及一個基站。本集團設計及製造的基站可由其本身運行，並可進行優先級通信。單基站的運行毋需用於降溫的特定設施及員工。該系統的控制及保養可遠程完成。該基站網絡適合警方或需要大面積覆蓋網絡的企業客戶使用，亦適用於緊急救援。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下圖說明本集團單基站網絡的核心產品及該網絡的運行：



附註：

- (1) 基站可提供二至十個無線通信頻道，能支持數十個無線或有線通信同時運行。
- (2) 靜態使用：基站可直接安裝在樓頂或樓宇的天台，以便覆蓋更穩定、覆蓋面積更大。
- (3) 動態使用：基站可安裝在車上。

### (d) 單區多基站網絡

單區多基站網絡旨在為特定地區的用戶建立專用通信網絡，包括多個手持或車載終端以及多個基站。不同基站可由多種通信鏈路連接起來，如光纖、微波、衛星及電話線，取決於連接的基站數目，能擴充地理覆蓋範圍。多基站網絡適合需要大面積區域覆蓋的用戶，亦適用於緊急救援。為解決偏遠地區的聯繫問題，本集團設計結合數字集群系統及地面移動衛星系統的系統集成，以確保基站及核心網絡可在可移動及不可移動條件下透過衛星連接。本集團系統集成的詳情載於本節「主要業務－系統集成」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下圖說明本集團單區多基站網絡的核心產品及該網絡的運行：



附註：

- (1) 核心網絡與不同基站連接，可集中控制及管理多基站，為互聯互通及外部網絡提供平台。其使持續呼叫及聲音、視頻及數字資料的交換及集成成為可能，並提供多種多媒體通信方式。
- (2) 基站以微波連接核心網絡。
- (3) 基站以光纖連接核心網絡。
- (4) 基站以衛星連接核心網絡。

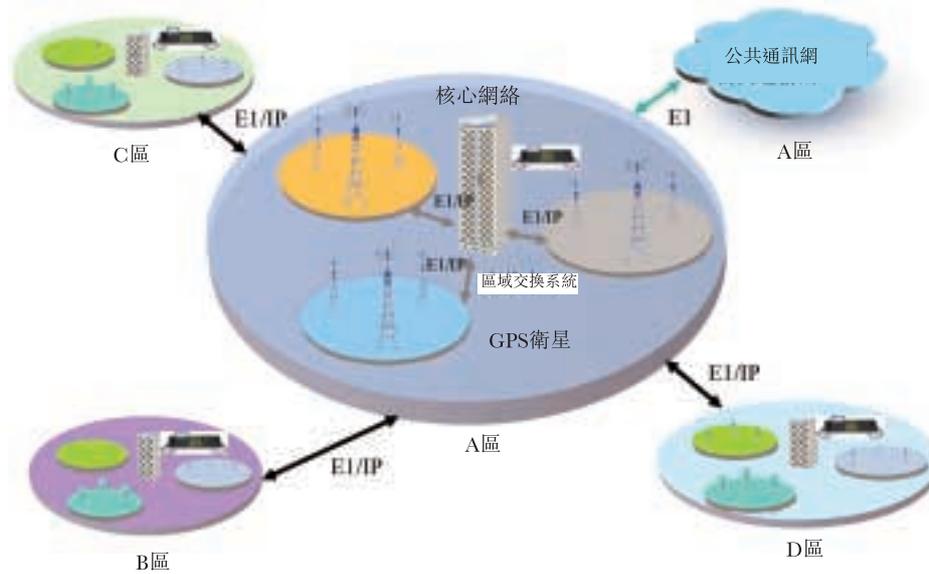
### (e) 多區網絡

多區網絡為根據用戶需要擁有廣泛地域覆蓋範圍的大型集群通信系統。多區網絡涉及的產品及技術與單區多基站網絡類似，惟其範圍更大。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下圖說明本集團多區網絡的核心產品及該網絡的運行：



附註：核心網絡或交換系統連接多個地區的網絡，形成一個大型網絡。

### 應用

#### CITONE數字集群移動通信系統

本集團分別於二零零三年及二零零五年開發出CITONE集群移動通信系統及CITONE數字集群移動通信系統並推向市場。CITONE數字集群移動通信系統主要包括區域交換系統、固定基站、移動基站、直放站、轉信台、手持終端及車載終端。其可進行雙向通信並支持數字語音數據、短消息及靜態圖片的傳輸。該系統為地理覆蓋廣泛的無線數字通信系統。於往績記錄期，CITONE系統滿足了政府部門(如警察、國家安全)及採礦及物流業的企業的需求。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### WITONE數字集群移動通信系統

於二零零八年，本集團在CITONE數字集群移動通信系統的基礎上開發出WITONE數字集群移動通信系統。與CITONE系統相比，WITONE系統允許過網切換，其具有經改良的數字糾錯功能。此外，WITONE系統兼容所有IP傳輸，這為不同專用通信標準之間的連接及通信奠定了基礎。WITONE系統主要包括終端、基站、核心網絡、傳輸及網絡管理。本集團已於二零零八年開始在市場上銷售WITONE系統核心組件。

### DITONE數字集群移動通信系統

本集團致力於改善及進一步發展其種類繁多的產品，本集團已開發出DITONE數字集群移動通信系統，此乃第三代數字集群移動通信系統。除CITONE及WITONE可用的功能外，DITONE系統允許多個用戶共用相同頻道。其允許用戶間同時通信，具備低速可編程語音解碼器與經改良的數字自動糾錯功能。本集團已於二零一零年開始在市場上初步銷售DITONE系統核心組件。

### (ii) 地面移動衛星系統

於二零零七年，本集團開發並向市場推出其地面移動衛星系統。衛星天線是地面移動衛星系統的主要組成部分，其使地面移動模式下的通信成為可能並於地面移動模式下維持通信。本集團供應具備不同衛星天線模式的不同地面移動衛星系統，包括(a)地面移動低速衛星傳輸系統；(b)地面移動衛星高速通信系統及(c)地面機動高速數位衛星系統。

截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，銷售地面移動衛星系統產生的營業額分別約為48.0百萬港元、100.1百萬港元、38.3百萬港元及13.8百萬港元，分別約佔本集團於有關年度營業額的29.7%、46.7%、17.5%及13.5%。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 地面移動低速衛星傳輸系統

地面移動低速衛星傳輸系統包括低速衛星天線調度中心、數據管理軟件、網絡管理中心、GPS及用戶顯示終端。本集團提供的核心組件為低速衛星天線終端設施，由本集團設計及開發，包含購買自天線控制單元供應商購買的天線控制單元，可安裝至客戶的車輛上。該系統支持多衛星運行，並擁有數據傳輸、廣播及定位管理功能。該系統體積小，易於安裝，其運行毋需技術人員。一般用於低速移動數據通信及位置確認服務。

下圖顯示低速衛星天線及用戶顯示終端：



低速衛星天線



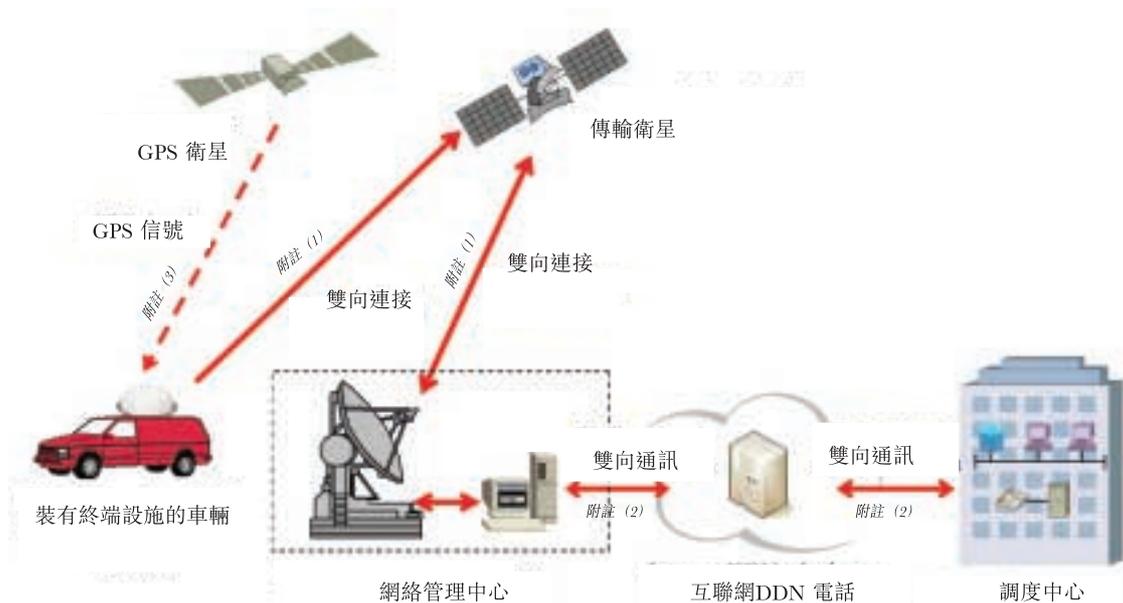
用戶顯示終端

於往績記錄期，地面移動低速衛星傳輸系統的核心組件由用戶用於交通管理及監控車輛及輪船的運行及位置管理。政府機構亦需要該等產品用於公共安全，而公用事業機構對有關產品亦有需求。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下圖說明地面移動低速衛星傳輸系統的核心組成部分以及該系統的運行：



附註：

- (1) 裝有低速衛星天線的車輛與傳輸衛星相連，繼而與網絡管理中心的地面衛星天線相連。
- (2) 雙向通信聯繫可透過將互聯網DDN電話與車輛經過第1步的方式連接而建立。調度中心用戶顯示終端的資料可透過地面移動低速衛星傳輸系統傳輸至車輛。
- (3) 低速動態衛星天線具備GPS功能，可通過GPS衛星實現自動定位。

### 地面移動衛星高速通信系統

地面移動衛星高速通信系統主要包括地面衛星天線、衛星發射機及衛星接收器。本集團提供的地面移動衛星高速通信系統核心組件包括採購自美國衛星天線供應商及以色列衛星天線供應商的衛星天線。客戶提供的車輛可裝置地面無線電衛星通信及衛星追蹤產品。有關美國衛星天線供應商與本集團合作的進一步詳情，載於本節「主要業務—本集團的產品—地面移動衛星系統—與主要市場參與者的合作」一段。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

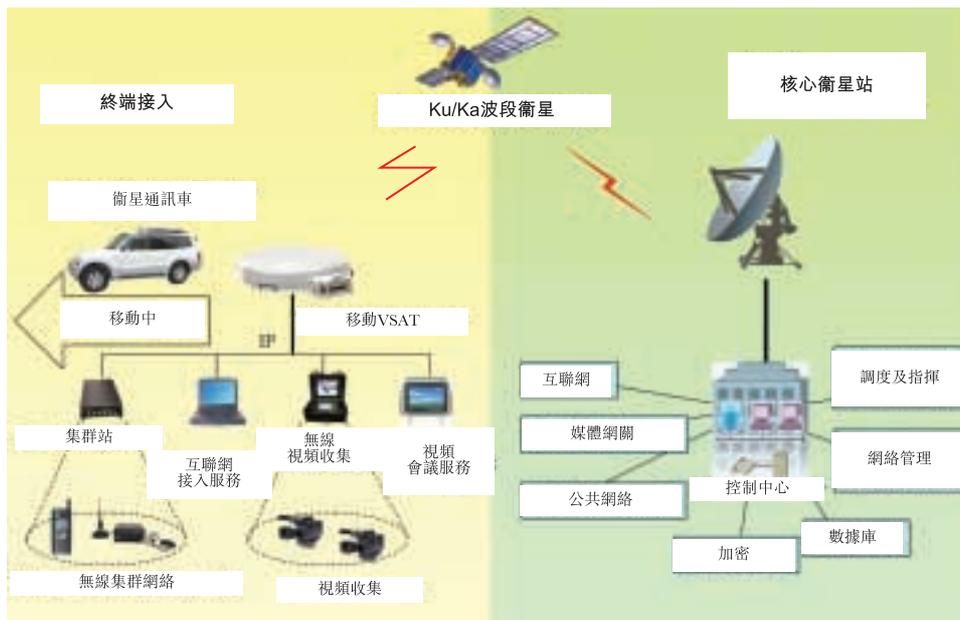
## 業 務

該系統易於安裝，操作簡單。無需技術人員便可操作。該系統能夠為有關車輛與控制中心之間傳輸數據、話音及視頻提供廣泛地域覆蓋。地面移動衛星高速通信天線可安裝在車輛及船舶等移動物體上。

下圖列示地面移動衛星高速通信天線：



下圖說明地面移動衛星高速通信系統的核心組成部分及運行：



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

附註：

1. 安裝在車輛上的衛星天線連接衛星，以便車輛與衛星建立聯繫，而來車輛的數據傳輸至衛星。
2. 衛星將車輛接收的數據傳輸至地面衛星接收器，然後傳輸至指揮調度中心。
3. 數字集群系統及其他組件連接指揮調度中心，進行實時音頻、視頻數據交換及互聯網通信。

於往績記錄期，地面移動衛星高速通信系統的核心組件的需求來自需要移動通信和傳輸網絡的政府部門(包括公安、警察及武警)及企業。

### 地面機動高速數位衛星系統

地面機動高速數位衛星系統包括地面衛星天線、衛星發射機、衛星接收器。該等系統的核心組件包括採購自美國衛星天線供應商的地面衛星天線，可安裝在客戶提供的車輛上。地面機動高速數位衛星系統的功能及特點與地面移動衛星高速通信系統相似，惟僅在處於靜態模式時。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

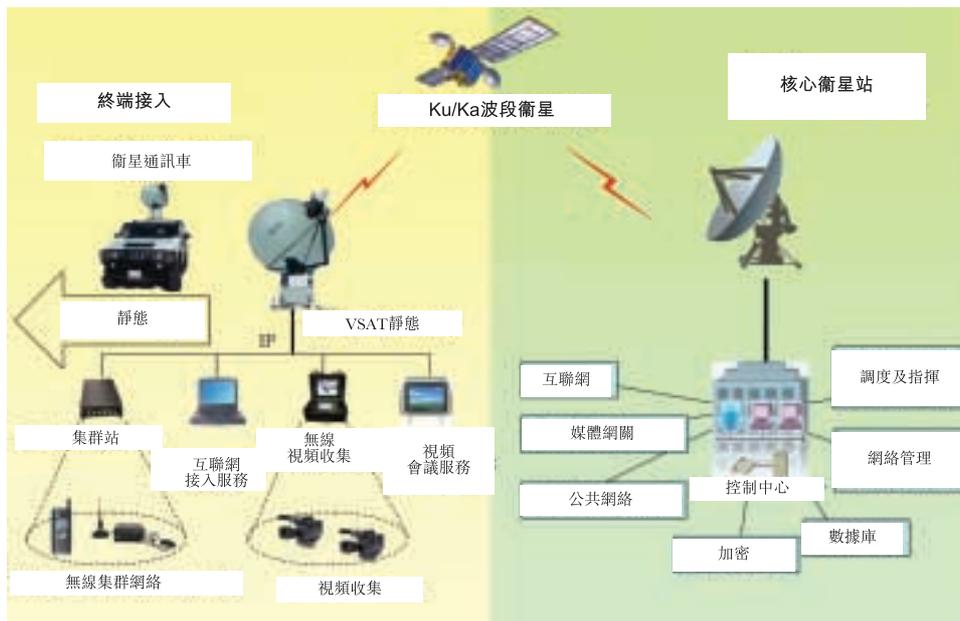
## 業 務

下圖呈列地面機動高速數位衛星天線：



於往績記錄期，地面機動高速數位衛星系統的核心組件及產品需求來自政府機構，用於公共安全。

下圖說明地面機動高速數位衛星系統的核心組件及運行：



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

附註：

1. 當車輛處於靜態模式時，安裝於車輛上的地面衛星天線與衛星連接。車輛與衛星之間的連接建立，來自車輛的數據傳輸至衛星。
2. 衛星將車輛接收的數據傳輸至地面衛星接收器，從而傳輸至指揮調度中心。
3. 數字集群系統及其他組件連接指揮調度中心，進行實時音頻、視頻數據交換及互聯網通信。

### 與主要市場參與者的合作

本集團在衛星市場與主要市場參與者密切合作。除充當部份市場參與者的銷售代理外，本集團亦將自市場參與者採購的產品與本集團產品進行進一步加工及組裝或用於系統集成，並將組件作為一套方案向本集團客戶銷售。

### 與美國衛星天線供應商的銷售與營銷合作

本集團已與美國衛星天線供應商進行策略合作。根據本集團與美國衛星天線供應商於二零零八年訂立的銷售及服務協議，本集團獲美國衛星天線供應商聘為非獨家代理，在亞太地區推廣美國衛星天線供應商的天線產品並就有關產品提供服務。銷售及服務協議並無最低銷售額規定。年期由二零零八年八月十八日起計為一年並於每個週年日自動續期，惟經雙方同意可由任何一方終止或由任何一方以六十日書面通知終止。於往績記錄期內，本集團向客戶銷售未經改裝的美國衛星天線供應商的產品。部分該等產品是未經本集團集成而出售，而其他產品於出售前則與本集團開發的其他產品進行集成。截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，轉售美國衛星天線供應商的產品產生的營業額分別約為45.9百萬港元、77.9百萬港元、28.8百萬港元及5.1百萬港元，分別約佔本集團於有關年度／期間營業總額的28.4%、36.3%、13.2%及5.0%。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 與上變頻轉換器供應商的銷售與營銷合作

二零零九年十二月，本集團與上變頻轉換器供應商訂立一份國際代表協議（「首份國際代表協議」），據此，本集團同意(i)在中國及本集團經營業務的其他地區按非獨家基準銷售上變頻轉換器供應商的產品（包括上變頻轉換器及其他配件）；及(ii)向客戶提供技術援助、產品測試、行政及市場推廣支持及客戶培訓。上變頻轉換器乃本集團提供的地面移動衛星系統的主要組件之一，其組成衛星發射機的一部分。根據首份國際代表協議，本集團同意向上變頻轉換器供應商提供市場推廣援助以與客戶決策者建立聯繫並保持聯絡；就產品及服務的選擇協助客戶；就具體客戶決策標準向上變頻轉換器供應商提供意見；在上變頻轉換器供應商制定指定區域的產品及服務市場推廣策略及行動計劃時向上變頻轉換器供應商提供意見，及報告有關上變頻轉換器供應商競爭對手活動的情報；而上變頻轉換器供應商同意（其中包括）告知本集團其針對指定區域的產品及服務銷售計劃及目標、向本集團提供有關上變頻轉換器供應商經營手法的資訊材料及向本集團提供有關產品及服務的簡介。本集團應在上變頻轉換器供應商有產品可供應時向上變頻轉換器供應商訂購產品。本集團已作出400部上變頻轉換器的年度銷售承諾，倘達到該目標，本集團有權以產品折扣方式獲得額外追溯折扣。倘本集團未有達到承諾的銷售目標，首份國際代表協議並無具體條文規定。董事確認，於往績記錄期，本集團在中國及亞太地區分銷21部上變頻轉換器供應商的產品。

為釐清相關合約條文的效力，本集團與上變頻轉換器供應商於二零一一年四月八日按前一份協議規定的相若商業條款訂立一份新的國際代表協議，自二零一一年四月八日起計為期兩年。新協議亦規定(i)其取代訂約雙方之間的首份國際代表協議，而本集團將獲解除該協議訂明的所有責任，且本集團不承擔根據該協議應付上變頻轉換器供應商的任何費用或開支；及(ii)上變頻轉換器供應商放棄就首份國際代表協議產生的任何賠償向本集團作出申索的所有權利及補救措施。根據新協議，本集團繼續作出400部上變頻轉換器的年度銷售承諾，倘達到該年度銷售目標，本集團有權以產品折扣方式獲得額外追溯折扣。倘本集團未能達致該承諾年度銷售目標不會視作本集團違反協議。新協議可由任何一方以三十日書面通知終止，或在下列情況下可由任何一方隨時終止而毋須申述任何理由亦毋須事先通知，其中包括：(i)一方無力償債或破產；(ii)協議所載的保證未獲遵守；(iii)協議所載的職責未獲履行；(iv)協議遭嚴重違反；(v)本集團向另一方提供任何虛假或誤導性資料；及(vi)協議的任何條款被裁定違反任何適用法律。於往績記錄期，本集團銷售未經改裝的上變頻

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

轉換器供應商的產品。部分該等產品是未經本集團集成而出售，而其他產品於出售前則與本集團開發的衛星天線及其他產品進行集成。截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，銷售上變頻轉換器供應商的產品產生的營業額分別約為零、零、2.8百萬港元及0.1百萬港元，分別佔本集團於有關年度營業總額的零、零、1.3%及0.1%。

### 與以色列衛星天線供應商的銷售與營銷合作

於往績記錄期內，本集團已與以色列衛星天線供應商建立策略合作關係。以色列衛星天線供應商的衛星天線可與本集團提供的地面移動衛星高速通信系統相容。二零零九年十二月，本集團與以色列衛星天線供應商訂立一份非獨家分銷協議，據此，本集團有權在亞太地區分銷及銷售以色列衛星天線供應商的若干地面移動雙向地面衛星天線，為期五年；本集團同意不會在未經以色列衛星天線供應商書面同意的情況下，在亞太地區以外的任何地方銷售任何該等地面衛星天線。該限制不會延伸至銷售其他供應商(如美國衛星天線供應商)的地面移動雙向衛星天線。非獨家分銷協議的初步年期為自二零零九年十二月十九日起計為期一年，(除非被提前終止)並自動接續續期一年，惟任何一方可在續期前至少三十日向另一方發出書面通知終止協議。根據非獨家分銷協議，在未經以色列衛星天線供應商事先書面同意的情況下，本集團不得改裝其地面移動雙向衛星天線。

隨後，於二零一零年二月，本集團與以色列衛星天線供應商訂立一份獨家分銷協議，據此，本集團取得獨家權利在亞太地區製造及分銷由本集團與以色列衛星天線供應商共同開發的地面衛星天線及相關產品。此外，本集團亦獲授與若干地面移動雙向地面衛星天線產品有關的獨家分銷權，該等產品乃經以色列衛星天線供應商批准後由本集團改裝。獨家分銷協議的初步年期為自二零一零年二月一日起計為期一年，並自動接續續期一年，除非被提前終止。於往績記錄期內，本集團並無銷售根據獨家分銷協議採購的產品。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，直接轉售以色列衛星天線供應商的產品產生的營業額分別約為零、4.1百萬港元、6.0百萬港元及6.7百萬港元，分別約佔本集團於有關年度／期間營業總額的零、1.9%、2.7%及6.5%。

為加強與以色列衛星天線供應商的合作，根據商務及技術協議，本集團向以色列衛星天線供應商表示同意於二零一二年九月三十日前向以色列衛星天線供應商分期購買50個共同開發衛星天線。除向本集團銷售共同開發衛星天線外，以色列衛星天線供應商將(其中包

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

括) 根據商務及技術協議協助本集團生產共同開發衛星天線。在向本集團提供協助時，以色列衛星天線供應商須於本集團就第一期購買16個共同開發衛星天線悉數付款後將相關的裝配圖、材料清單、檢驗設備清單及與製造共同開發衛星天線有關的其他材料及資料轉讓予本集團。有關材料及資料使本集團能夠獨立於以色列衛星天線供應商製造共同開發衛星天線(包括主要零部件)。

本集團與以色列衛星天線供應商根據商務及技術協議協定，自以色列衛星天線供應商採購或由本集團獨力生產的共同開發衛星天線受以色列衛星天線供應商的保修所保障。將予提供保修的保障範圍包括本集團、有關共同開發衛星天線的中介買家及終端用戶。

倘本集團並無根據協議在第一期購買共同開發衛星天線，商務及技術協議將會失效，而訂約雙方將獲解除協議訂明的所有責任。

### 與天線控制單元供應商的銷售與營銷合作

二零零七年，本集團與天線控制單元供應商訂立技術許可及設備進口合約(「技術許可及設備進口合約」)，據此，本集團同意從美國向中國進口、分銷及銷售天線控制單元供應商的產品。該合約隨後於二零一零年作出補充，於二零一一年九月屆滿。根據技術許可及設備進口合約，本集團進口的產品包括天線控制單元及操作軟件。天線控制單元納入本集團的地面移動低速衛星傳輸系統。根據技術許可及設備進口合約(於二零一零年作出補充)，天線控制單元供應商同意向本集團提供誠如天線控制單元供應商一般向其經營類似系統的其他國際客戶供應的產品標準升級、新功能或改進。本集團銷售未經改裝的天線控制單元供應商產品。於往績記錄期內，本集團將天線控制單元供應商的產品連同本集團開發的其他終端產品售予其本身客戶。截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，轉售天線控制單元供應商的產品產生的營業額分別約為零、15.5百萬港元、零及零，分別約佔本集團於有關年度／期間總收益的零、7.2%、零及零。

由於往績記錄期內對地面移動低速衛星傳輸系統的市場需求一直在降低及相對於地面移動衛星高速通信系統變得較低，本集團對來自天線控制單元供應商的產品需求下降。技術許可及設備進口合約於二零一一年七月終止。本集團認為，為地面移動衛星

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

高速通信系統的銷售及可能進一步發展投入更多資源符合其利益。於技術許可及設備進口合約終止後，本集團並無與天線控制單元供應商訂立任何其他協議或合作安排。

與天線控制單元供應商及以色列衛星天線供應商的技術及開發合作

本集團與以色列衛星天線供應商於二零零九年十一月訂立框架開發協議，規定研發衛星天線。有關根據框架開發協議共同開發的詳情載於本文件本節「研發」一段。

除所述進行銷售與營銷合作外，本集團亦已與所有天線控制單元供應商及以色列衛星天線供應商訂立多項許可協議，據此，本集團會與供應商共同開發有關技術或獲授權使用供應商的產品或軟件開發新技術或產品。

本集團與主要參與者有關使用產品或軟件的許可協議詳情載於下表：

簽署方名稱	協議名稱	主要條款	期限	金額	承諾銷量	續期	終止條款
天線 控制單元 供應商	技術許可 及設備進口 協議	(i) 授予本集團 權利使用協議 指定的若干 設備及軟件  (ii) 委聘本集團從 美國向中國進口、 分銷及轉售天線 控制單元供應商 的若干產品	自一九九九年七月 三十日起為期10年， 經雙方協定後自 二零一零年九月 十五日起延期一年  已於二零一一年 七月終止	每隔十二個月 定期由首十二個月 的每種產品15美元 逐漸減少至第49至 60個月的每種產品 7.50美元。此後第 61個月起每種產品 按不低於5.00美元 收費	自協議生效 日期起十年 內銷售20,000 部若干產品	無	在以下情況下終止：  (i) 協議到期；或 (ii) 違反協議的任何 條款

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

簽署方名稱	協議名稱	主要條款	期限	金額	承諾銷量	續期	終止條款
以色列衛星天線供應商	軟件許可協議	(i) 授予本集團許可 使用協議規定的 產品及軟件  (ii) 許可軟件的所有 權仍應歸屬於 以色列衛星天線 供應商	按終止條款 規定的情況終止前 一直有效	每種產品  25,000美元	無	無	在以下情況下終止：  (i) 拖欠付款； (ii) 違反協議的任何 條款； (iii) 獲許可方破產；或 (iv) 本集團與以色列 衛星天線供應商的 競爭對手進行合作

就與天線控制單元供應商訂立的技術許可及設備進口合約（於二零一一年七月終止）而言，本集團自二零零九年八月一日起不再受承諾銷量約束。然而，於二零零九年八月一日前往續記錄期內，本集團未能達到該合約訂明的承諾銷量。二零零八年及二零零九年的承諾銷量為3,000個天線控制單元。於往績記錄期內，本集團分別銷量約零、300、零及零個天線控制單元，分別約佔本集團於相應年度／期間總銷量的零、10%、零及零。根據天線控制單元供應商於二零一一年六月授出的豁免，天線控制單元供應商同意放棄就因本集團未能達到技術許可及設備進口合約訂明的承諾銷量而產生或引致的任何損失、損害或賠償作出申索的所有權利。

根據本集團與以色列衛星天線供應商訂立的軟件許可協議，因本集團違反任何條款所致的任何終止可能導致本集團無法繼續使用其中規定的產品及軟件。以色列衛星天線供應商將進一步有權要求退回產品及軟件或銷毀本集團擁有的任何該等複製品。

先前與天線控制單元供應商的合作以及與美國衛星天線供應商、上變頻轉換器供應商及以色列衛星天線供應商之間的持續合作對本集團的業務經營至關重要，因為向彼等採購的產品（包括衛星天線）是組成地面移動衛星系統的部分主要零部件。為減少依賴，本集團計劃更加注重對其現有產品的技術開發及增強其自身研發部的研發能力。本集團已開發出

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

自有衛星天線。有關本集團開發衛星天線的詳情載於本節「研發」分節。本集團與以色列衛星天線供應商或美國衛星天線供應商之間的協議並無限制本集團自行研發其衛星天線。

### (iii) 系統集成

為解決聯繫的問題及更好地應對緊急情況，本集團設計了涉及改裝車輛及安裝數字集群系統及地面移動衛星系統於車輛上的系統集成作為指揮中心。該系統依賴衛星通信鏈，使系統內的用戶能夠進行無線及有線通信。

於二零零八年，本集團在車輛上安裝專用通信系統產品，主要在緊急救援行動中用作緊急指揮及控制。經改裝車輛可於無電信網絡覆蓋的市郊地區運行。通信車使車輛與總指揮部可進行通信。本集團提供改裝不同車輛的定制設計方案，滿足客戶的具體需要和要求。作為系統集成方案的一部分，本集團亦就安裝系統集成提供車輛改裝服務。

本集團主要委聘獨立分包商廣東康盈交通設備製造有限公司（「廣東康盈」）及北京北電科林電子有限公司（「北京北電科林」）協助改裝車輛。廣東康盈成立於二零零零年，主要從事專用車輛的製造。廣東康盈與本集團的業務關係始於二零零八年就車輛改裝進行初步技術設計及磋商，並於二零零九年初進行車輛改裝的首次合作。本集團與廣東康盈並無訂立長期合作合約。廣東康盈乃由本集團按個別情況委聘。除本集團提供的數字集群系統等核心組件外，廣東康盈就改裝向經本集團同意的其他供應商採購必需的材料及其他設備。廣東康盈就每份改裝合約收取的總費用乃經本集團與廣東康盈公平協商後按個別情況釐定。截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團就獲提供的改裝服務向廣東康盈支付的費用分別約為零、0.6百萬港元、零及零，分別約佔本集團於往績記錄期總銷售成本的零、0.7%、零及零。北京北電科林在中國成立，主要從事廣播電視設備、數字衛星通信設備、廣播車及其他專用車輛製造及改裝。截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團就改裝服務向北京北電科林支付的費用分別約為零、零、0.4百萬港元及零，分別約佔本集團於往績記錄期總銷售成本的零、零、0.6%及零。

董事認為，本集團並不依賴任何分包商提供改裝服務，因為倘任何分包商無法或未能提供服務，本集團能夠就車輛改裝委聘其他分包商。董事認為，倘本集團與其委聘的分包商的合作關係轉差，本集團在廣東省委聘其他分包商提供車輛改裝服務相對容易。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

於往績記錄期，系統集成應政府需求，用於公共安全、自然災害及尤其用於二零零八年四川地震救援工作以及二零零八年主辦北京奧運會期間的安保。有關係統亦於二零一零年世界博覽會及第16屆亞運會用於安保。

截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，銷售系統集成產生的營業額分別約為10.0百萬港元、1.9百萬港元、零及零，分別佔往績記錄期內本集團營業總額約6.2%、0.9%、零及零。由於銷售策略調整，本集團自二零一零年四月起並無產生系統集成銷售額。由於競爭加劇導致地面移動衛星系統售價下降，加上為系統集成提供售後服務的成本及維護成本上升共同造成銷售系統集成產生的溢利較低，本集團未處理若干系統集成的訂單。

以下圖片呈列裝有本集團專用通信產品的若干類型的通信車：



指揮車



中型地面移動高速動態衛星系統通信車

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---



大型地面移動高速動態衛星系統通信車



集群通信車

### (iv) 系統技術

於往績記錄期，根據市場需求及本集團的產品開發計劃，本集團開發多種有關專用通信系統核心組件的技術專業知識及技術。除向本集團購買終端產品／系統外，本集團客戶亦就非獨家或獨家使用若干技術專業知識及技術向本集團支付特許費。該等技術專業知識及技術包括移動通信系統聲碼技術、DQPSK調制技術及神經網絡技術及移動通信GMSK軟解調技術。儘管客戶支付特許費，但本集團仍為該等對本集團技術及產品開發有影響的技術專業知識及技術的知識產權所有人。

此外，本集團憑藉自身研發能力按成本向客戶提供系統技術。若干客戶委託本集團進行研發設計及開發特定產品／技術專業知識。客戶按項目就研發支付委聘費用。委託工作

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

的知識產權屬於本集團，客戶有權將有關知識產權用於新產品的進一步測試、研發，有關新產品的專有權屬於客戶。本集團受委託開發設計的技術及專業知識包括數字集群安全技術、電子裝備熱設計數據庫、TCR-155/B基站分類改造項目。

截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團提供系統技術產生的營業額分別約為8.6百萬港元、7.3百萬港元、5.8百萬港元及零，分別約佔本集團於往績記錄期營業總額的5.4%、3.4%、2.7%及零。由於銷售系統技術的性質使然，本集團自二零一一年四月起並無產生系統技術銷售額。銷售系統技術很大程度上取決於客戶主要在建立專用通信系統過程中產生的要求進行研究的不定期或緊急需求。於各期間，本集團未被要求出售或特許或被委託研發任何技術專業知識及技術。

有關本集團研發的其他詳情載於本文件本節「研發」各段。

### (v) 其他配件及組件

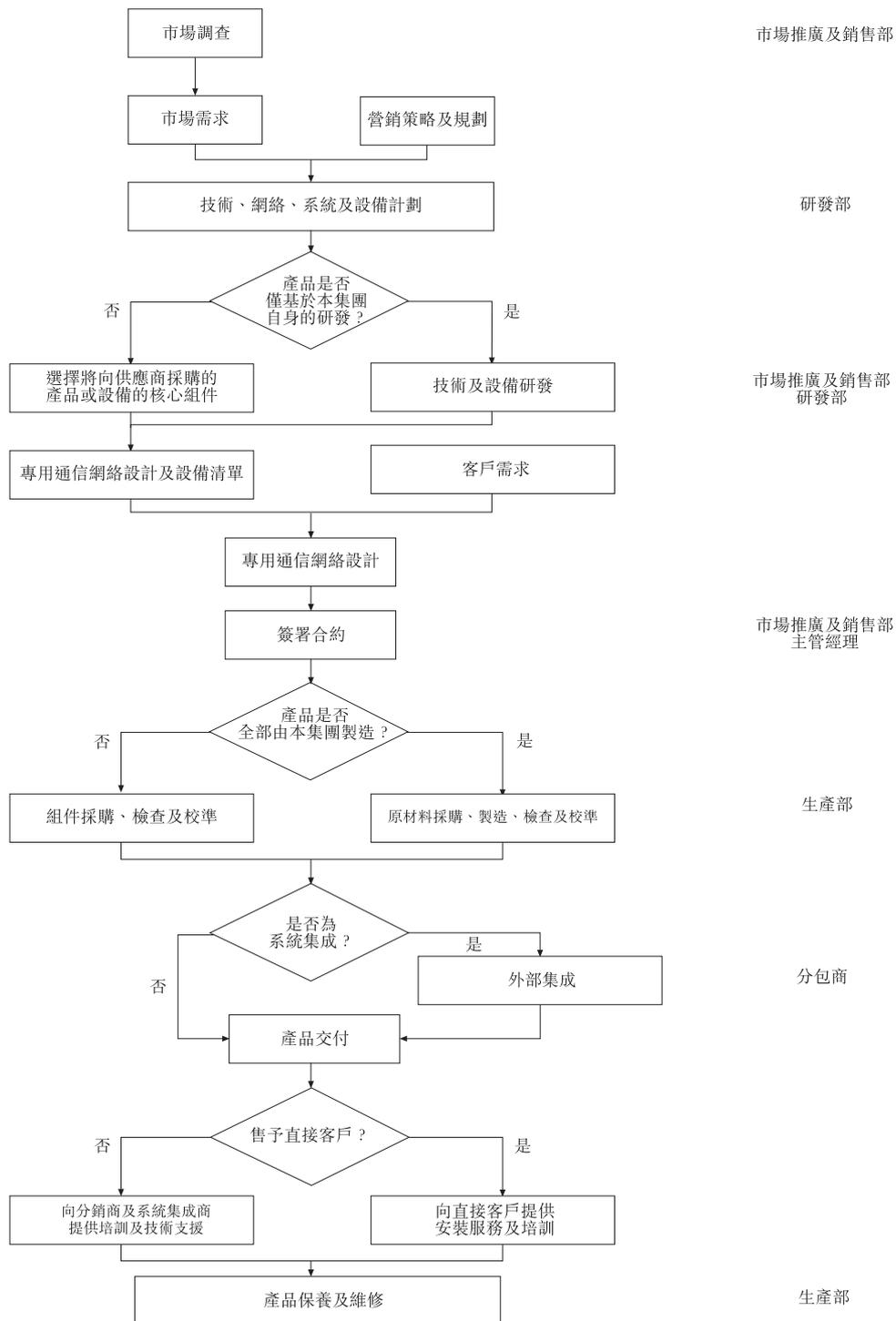
鑑於本集團主要從事生產及銷售專用通信系統的核心組件，本集團可就通信系統的設備及配件及組件的供應聯繫到知名供應商網絡。本集團設計及製造的配件及組件防水、防爆，能在極端條件下運行。因此，本集團可能為專用通信系統提供若干電子配件及組件，如衛星天線的配套發電機、手持終端。

截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，銷售其他配件及組件產生的營業額分別約為0.02百萬港元、0.38百萬港元、0.17百萬港元及1.0百萬港元，分別約佔本集團於往績記錄期營業總額的0.01%、0.17%、0.08%及1.0%。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

### 業務及工作流程



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 1. 市場研究及初步產品設計

市場推廣及銷售部透過市場調查、市場分析報告、與客戶直接溝通、通過系統集成商及經銷商收集有關用戶需求的信息以及參加各種研討會，確定業內市場的技術及產品需求，並將收集到的信息作為本集團技術網絡、系統及設備計劃以及策略計劃的基礎，以確定本集團的發展方向。

### 2. 產品研發及設計訂製網絡

#### 產品研發

不同類型產品所需要的產品研發階段的時長存在差異。數字集群系統涉及三個開發階段，包括設置可行性研究的演示平台(通常耗時約三至四年)、建立產品原型(通常耗時約三至四年)、原創產品的測試及開發(通常耗時約一至兩年)。數字集群系統的整個產品開發過程需時約七年。根據客戶要求或市場需求改變或調整原創產品耗時約一至兩年。地面移動衛星系統涉及根據本集團向供應商採購的零部件測試及開發原創產品，通常耗時約兩至三年。

#### 設計訂製網絡

倘客戶需要的產品乃主要根據本集團的研發及所開發的技術進行開發，本集團的研發部會將其所開發的技術及知識用於開發產品及網絡。倘設備的主要組件或組成為客戶所設計通信網絡的設備在市場上已由其他市場參與者充份開發，本集團將向供應商採購該等組件或設備。本集團的市場推廣及銷售部將會自行或連同系統集成商及分銷商分析客戶需求，完成設備規劃及制定不同專用通信系統的標準建議及設備清單。倘本集團能通過重新排列及簡單調整組成數字集群系統或地面移動衛星系統的現有組件來滿足客戶的需求，本集團可於六個月內設計及實施訂製網絡。倘需要從本集團提供的現有組件或設備中開發出新組件或設備或對其進行改良，本集團可於約兩至三年內設計及實施訂製網絡。

---

## 業 務

---

本集團將向系統集成商及分銷商或直接客戶提供建議。本集團將收集客戶關於產品及網絡的意見，以確定是否能滿足客戶的要求。倘無法滿足客戶要求，銷售代表將向市場推廣及銷售部傳達客戶的詳細規格。市場推廣及銷售部連同研發部將對技術、網絡、系統及產品設計進行必要的修訂及改進，以能夠向直接客戶、系統集成商或分銷商提供訂製的專用通信網絡設計。經相關客戶確認後，將會訂立正式合約。

### 3. 部件採購、製造及質量控制

倘合約標的是組成將由本集團製造的專用通信系統的核心組件的子組件或將由本集團製造的核心組件，生產部的採購團隊將採購必需的原材料，而生產部的生產團隊將製造及組裝產品。生產部的質量控制團隊隨後將於交貨前對製成品進行測試及質量檢查。有關產品的典型實例為數字集群系統及地面移動低速衛星傳輸系統。

倘合約標的是主要組成將向供應商採購的核心組件的产品，生產部的採購團隊將向供應商採購必需的零部件，而生產部的生產團隊將於必要時組裝產品。生產部的質量控制團隊將於交貨前對製成品進行測試及質量檢查。有關產品的典型實例為地面移動衛星高速通信系統、地面機動高速數位衛星系統及系統集成。

就數字集群系統及地面移動衛星系統而言，採購流程耗時約90天，組裝及製造流程耗時約17天，而質量控制流程耗時約三天。因此，數字集群系統及地面移動衛星系統的整個生產週期估計耗時約110天。

### 4. 系統集成及交付

根據合約條款，倘需要系統集成，本集團將委聘分包商進行外部集成，系統集成產品將於通過本集團的內部檢查及測試後交付予客戶。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

就系統集成而言，倘系統集成僅涉及向供應商採購的核心部件，採購流程耗時約50天，系統集成流程耗時約15天，而質量控制流程耗時約五天。整個生產週期估計耗時約70天。倘系統集成涉及向供應商採購及將由本集團製造的核心部件，採購及製造流程耗時約110天，系統集成流程耗時約15天，而質量控制流程耗時約五天。整個生產週期估計耗時約130天。

倘無需系統集成，製成品將於通過本集團的內部質量檢查(載於上文第3段)後交付予客戶。

### 5. 安裝、培訓及技術支援

根據本集團與直接客戶所訂立合約的條款，本集團將向直接客戶提供安裝服務及用戶培訓。

倘合約乃由本集團與分銷商或系統集成商訂立，本集團將向系統集成商及分銷商提供培訓及技術支援。

本集團將根據合約條款向直接客戶或系統集成商及分銷商提供產品保養及維修。

### 6. 售後服務及保修

根據合約條款，本集團就其所供應的產品提供介乎零至三年不等的保修，並就系統軟件升級服務提供最長五年的保修。於保修期內，本集團為客戶提供保養及售後服務，其中包括技術支援、系統及網絡休整、設備維修及保養。本集團亦為客戶提供技術培訓。保修期屆滿後，客戶將根據合約條款支付通常介乎合約金額0%至5%不等的保留金(如有)。

## 業務模式改變

於二零零九年一月一日前，本集團的產品首次出口予本集團的香港附屬公司協同無綫，然後其作為本集團的貿易中心進行進一步銷售及分銷。

自二零零二年起，本集團的兩家香港貿易代理商向本集團引介中國的部分終端用戶購買CITONE系統核心組件的模塊。中國終端用戶要求本集團將該等模塊出口至香港的兩家貿易代理商。該兩家貿易代理商隨後將模塊售予中國系統集成商，以對模塊進行系統集成及

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

包裝，並將集成產品交付予中國的終端用戶。本集團的中國附屬公司負責硬件製造及本集團產品所需軟件的部分安裝，而進一步的軟件安裝及預售產品測試乃由本集團的香港附屬公司進行。本集團與該兩家貿易代理商之間的貿易安排於二零零五年結束。然而，本集團並無調整其業務模式，因為本集團的香港附屬公司擁有軟件安裝及預售產品測試服務的必要經驗及技術，故該業務模式一直持續至二零零八年十二月底。於二零零八年底，為統一生產流程，本集團已完成改進中國的生產設施，並完成對中國生產團隊處理軟件安裝的培訓。香港附屬公司進行的軟件安裝及售前產品測試轉由中國附屬公司負責。本集團於該項轉變前在國內市場出售其產品並無法律障礙。

為更好地利用國內市場的潛力，本集團自二零零九年一月一日起開始透過協同智迅及協同迅達以模塊及組件的形式在中國銷售其產品。本集團已註冊其軟件產品並取得軟件證書，據此，本集團有權在中國單獨銷售通信系統產品中的軟件產品。

經董事確認，改變業務模式對本集團的經營及財務表現並無重大影響。

於往績記錄期內，本集團亦透過於香港的附屬公司向海外供應商採購原材料及零件及組件，並將繼續透過香港的該等附屬公司採購原材料及零件及組件。

## 生產

### 生產設施

本集團的生產設施位於其在中國深圳羅湖區的租賃物業。誠如中國法律顧問所告知，本集團自二零零八年十二月起按月租約人民幣26,400元租賃該項物業。本文件附錄三估值報告第三項物業的租約將於二零一二年三月三十一日屆滿。租約並無規定續期條款，而租約將於以下情況下終止：(i)發生任何不可抗力事件或一連串不可抗力事件致使租約不能強制執行；(ii)政府沒收、收購或拆卸租賃物業；或(iii)訂約雙方一致同意終止。由於本集團業務經營的發展，本集團已就其生產設施搬遷至位於深圳清水區一處新物業訂立日期為二零一一年四月七日的協議。該租賃將於二零一二年四月十日屆滿，新物業現正進行裝修。本集團計劃於二零一二年三月開始搬遷，預計於二零一二年五月前完成搬遷。本集團現正與

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

業主磋商暫時延長本文件附錄三物業估值報告內第三項物業的租期，以為本集團的搬遷留出時間。本集團計劃將[●]約[●]用於搬遷生產基地及購買及安裝機械及設備。董事認為，搬遷生產設施不會影響本公司的業務經營及財務表現。該等租賃物業的詳情載於本文件附錄三。

生產基地擁有兩條主要生產線。其中一條生產線主要用於製造本集團的主要產品，包括數字集群系統及地面移動低速衛星傳輸系統的核心組件，而另一條生產線主要用於生產配件及組件，包括發電機及手持終端外殼。生產線主要包括三個生產步驟，即表面貼裝、焊接以及測試和調試。

本集團在位於深圳的生產設施製造及組裝數字集群系統及低速衛星傳輸系統的核心組件，而向供應商採購地面移動衛星系統的衛星天線。地面移動衛星系統的主要生產流程是組裝由本集團製造的零部件。

系統集成的車輛組裝及改裝外判予一家分包商。除測試改裝車輛外，系統集成的生產流程並不在本集團的生產設施內進行。就系統集成而言，對由本集團製造或採購自供應商的設備進行網絡形成測試後，本集團將就改裝建議聯絡車輛改裝分包商及協定改裝詳情。本集團產品會交付予分包商以供改裝。本集團及分包商將協定用於改裝流程的原材料，而分銷商將根據協議採購必需的原材料。本集團將跟進改裝進程，並於向客戶交貨前對經改裝的車輛進行測試。

### 產能及利用率

本集團透過持續研發工作改善了生產流程技術，滿足其客戶的持續需求及使規模經濟效益最大化。

下表載列於往績記錄期本公司各類產品生產線的產能、產量及平均利用率：

產品	截至三月三十一日止年度									截至十月三十一日止七個月		
	二零零九年			二零一零年			二零一一年			二零一一年		
	產能 <sup>(1)</sup>	產量	利用率 <sup>(2)</sup>	產能 <sup>(1)</sup>	產量	利用率 <sup>(2)</sup>	產能 <sup>(1)</sup>	產量	利用率 <sup>(2)</sup>	產能 <sup>(1)</sup>	產量	利用率 <sup>(2)</sup>
	%			%			%			%		
數字集群系統												
— 基站	426	210	49.28	426	182	42.71	439 <sup>(4)</sup>	340	77.43	256	128	49.97
— 終端	25,140	12,755	50.74	25,140	12,580	50.04	25,907	13,050	50.37	15,112	14,200	93.96
地面移動衛星系統 <sup>(3)</sup>	648	400	61.75	648	400	61.75	164 <sup>(5)</sup>	50	30.51	96	0	0

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

附註：

- (1) 地面移動衛星系統的基站、終端及組件涉及本集團的類似生產步驟及生產線（由該等產品共用）。產能乃按一個曆年內預期生產設施及員工運行的估計生產時間、產品組合比率及製造各類產品的標準生產時間計算。然而，由於產品組合及其他因素的變動，產量可能不同於估計產能。
- (2) 平均利用率乃由期內實際產量除以相關期間生產設施的產能得出。
- (3) 地面移動衛星系統指地面移動低速衛星傳輸系統。產能及產量不包括本集團於客戶指定地點組裝採購自供應商的核心組件的其他地面移動衛星系統以及其他零件及組件。
- (4) 由於地面移動低速衛星傳輸系統的需求不斷減少，本集團已重新配置生產設施，以生產數字集群系統基站，致使基站的產能提高。
- (5) 由於地面移動低速衛星傳輸系統的需求不斷減少，本集團已重新配置生產設施，以生產數字集群系統基站，致使地面移動衛星系統的產能降低。

本集團於截至二零一零年三月三十一日止年度至截至二零一一年三月三十一日止年度錄得基站產量增長，並於截至二零一一年十月三十一日止七個月錄得終端產量增長，主要由於基站及終端於有關期間的銷量上漲。

生產設施乃為本集團的現有生產規模及未來三至五年生產需求的日後增長而設計及規劃。本集團的生產與從本公司接獲的銷售訂單有直接聯繫。目前，營運中的生產設施主要用於生產數字集群系統及地面移動低速衛星傳輸系統的組件。終端及地面移動低速衛星傳輸系統生產的利用率降低主要是因為於往績記錄期內，地面移動低速衛星傳輸系統的需求不斷減少，並相對低於地面移動衛星高速通信系統的需求，因此地面移動低速衛星傳輸系統的生產減少。

董事、[●]及申報會計師認為，即使地面移動低速衛星傳輸系統的需求不斷減少，並無減值的廠房及設備仍適用於生產，因為概無生產設施僅專門用於生產地面移動低速衛星傳輸系統的組件，該等生產設施亦可隨時重新配置並用於生產數字集群系統的組件，以滿足其需求的增長。因此，概無生產設施因地面移動低速衛星傳輸系統的需求不斷減少而閒置，亦毋須作出減值。

### 質量控制

本集團強調其業務各方面質量控制的重要性。本集團根據其嚴格質量控制系統及質量標準生產其產品。從原材料採購、生產、交付及安裝，生產過程的各階段須符合本集團質量控制程序。本集團於其生產過程實施多種質量控制標準，包括GB/T 19001-2008質量管理

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

體系要求。本集團於二零零五年就其集群無線電系統的研發、製造及服務獲得ISO9001:2000質量管理系統證書認證，並於二零一一年取得ISO9001:2008質量管理體系認證，說明本集團的研發、製造及服務標準達到國際標準。

### 質量控制團隊

於最後實際可行日期，本集團的質量控制團隊包括駐本集團中國深圳生產設施的約10名僱員。該團隊向本集團的生產部匯報，並由本集團的質量控制主管領導。該質量控制團隊主要負責監控採購原材料、生產流程、成品及售後服務的質量，並監督產品工程及測試。

### 原材料及產品零部件質量控制

本集團就原材料供應商及產品零部件供應商實施嚴格挑選標準，以維持其產品質量。本集團僅向通過其質量及可靠性測試的供應商採購原材料及零部件。本集團對來自其供應商的原材料及產品零件測試樣品進行隨機檢查並退回未通過檢查的貨品。

### 生產質量控制

本集團有其自身的現場質量控制人員檢查其生產過程的各階段。質量控制人員檢查生產過程多個階段的半成品，以確保其符合其內部質量控制標準及措施。該檢查程序使本集團可於生產過程中發現缺陷並採取措施修正該等缺陷(如適用)。

### 交付及安裝質量控制

本集團於產品交付予客戶前對其進行最終檢查，以確保產品符合其客戶規格及要求。於交付及安裝後，本集團於客戶或終端用戶場所進行現場測試。

本集團向其客戶提供本集團產品的維護及售後服務。

於往績記錄期，本集團並未因貨品質量問題或本集團的其他問題遭遇退貨或收到投訴。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 研發

本集團極為注重其產品的研發，以憑藉具競爭力的成本及效率達到其客戶不斷變化的要求及需要。董事認為，本集團的研發能力對本集團成功及其提供高質量產品及開發新產品以滿足客戶要求及改良本集團現有產品的能力至關重要。

於最後實際可行日期，本集團的研發部有171名員工，其中159人曾接受高等教育。本集團研發部的員工在專用通信系統行業平均擁有約七年經驗。研發中心位於深圳及南京，由本公司總經理及研發副總經理掌管，分為五個團隊，包括產品及技術管理團隊、集群系統研究中心、衛星產品研究中心、通信技術研究中心及網絡技術研究中心。在一項研究項目開始前，研究團隊須編製載明研究對象及初步測試的可行性報告。產品及技術管理團隊將根據可用資源及產品的預期市場考慮提議。倘研究項目計劃獲批准，相關研究中心將進行個案研究，建立生產分析及確認產品的設計。樣品生產出後，相關研究中心將繼續測試、檢查及改良產品。

截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團產生的研發開支分別約為9.9百萬港元、10.7百萬港元、17.4百萬港元及9.3百萬港元，分別約佔本集團於有關期間營業額的6.2%、5.0%、7.9%及9.1%。

### 本集團的自有研究能力

於往績記錄期，本集團研究工作集中於專用通信系統核心組件（包括對其數字集群系統、地面移動衛星系統及系統集成進行升級）。於往績記錄期，本集團就其創新發明註冊四項專利，並已向深圳市科技工貿和信息化委員會註冊65項軟件，並已申請在中國註冊另外兩項專利。詳情請參閱本文件附錄五「本集團的知識產權」一段。本集團的研發能力獲得高度評價，其附屬公司分別於二零零八年、二零一零年及二零一一年獲得深圳「高新技術企業」認可。

二零零三年，本集團開發出CITONE集群移動通信系統。二零零五年，本集團改進其CITONE系統並將其升級至CITONE數字集群移動通信系統。本集團開發多種技術以支援CITONE數字集群移動通信系統，如數字加密、數字交換、數據傳輸及短消息。本集團已採用技術簡化控制及降低客戶的經營成本。本集團已添置直放站及轉信台，以延長傳輸距離

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

及擴大網絡覆蓋範圍。本集團於二零零六年開始開發WITONE數字集群移動通信系統並於二零零八年將其推向市場。與CITONE系統相比，WITONE系統允許過網切換（隨路信令），其具有經改良的數字糾錯功能。此外，WITONE系統兼容IP傳輸，這為不同專用通信標準之間的連接及通信奠定了的基礎。DITONE系統允許多個用戶共用相同頻道及用戶間同時通訊，已於二零一零年推出市場。本集團在DITONE系統基礎上利用先進高寬帶適應性跳頻技術開發FITONE數字集群移動通信系統，以允許組網及分頻。本集團亦已開發或改進若干技術，包括移動通信系統聲碼技術及BJH000201A、AKZ0004、DQPSK調制技術及神經網絡技術、移動通信網絡GMSK軟解調技術及綜合移動通信網絡開放式協定及集成開發環境。

### 本集團開發其自有衛星天線

經參考共同開發衛星天線的技術，本集團開發出自有的地面移動衛星系統衛星天線。以色列衛星天線供應商根據商務及技術協議授予本集團使用共同開發衛星天線所用軟件的特許，以便本集團可生產共同開發衛星天線或其他天線（「特許」）。特許不得由以色列衛星天線供應商撤回或終止，惟本集團在根據商務及技術協議履行自以色列衛星天線供應商採購50個共同開發衛星天線的責任時出現違約則除外。特許將於緊隨全面履行所有有關責任後成為不可撤銷、無條件並屬永久性質。此外，以色列衛星天線供應商與本集團根據商務及技術協議協定，本集團支付1美元的代價後，即獲授權無限制地複製、修改及改進共同開發衛星天線的任何軟件、知識及技術，並可出售經複製、修改及／或改進的共同開發衛星天線軟件及技術或將其應用於本集團將予生產的任何天線。除上文所述及與本集團技術人員就生產衛星天線進行知識及經驗交流外，以色列衛星天線供應商並無參與本集團衛星天線的開發。本集團與其現有衛星天線供應商之間的協議中概無限制本集團開發其自有衛星天線的條款。本集團開發的衛星天線已經北京航空航天大學電子信息工程學院微波工程實驗室就其性能進行測試。測試結果表明，與向供應商採購的衛星天線的規格數據相比，本集團自行開發的智能天線擁有更廣泛的仰角、更高的天線增益及更佳的靈敏度。

預計製造本集團自有衛星天線的平均單位成本低於向本集團供應商採購的衛星天線的平均單位成本。由於生產成本較低，預期本集團衛星天線產品的售價將會降低。基於上文

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

所述，董事相信，倘本集團能夠為地面移動衛星系統自行生產衛星天線，將會降低生產成本，並因而提高地面移動衛星系統的利潤率。為將衛星天線推向市場，本集團計劃購買及安裝新設備，並增聘人手生產及測試衛星天線。估計開發自行開發衛星天線的總投資額約為[●]百萬港元，將以[●]提供資金。有關詳情請參閱本文件「未來計劃」一節。衛星天線的測試已經完成，本集團已開始向客戶試銷自行開發的衛星天線。預計衛星天線將於二零一二年上半年正式向本集團客戶推廣。

於最後實際可行日期，本集團並無就自行開發衛星天線的技術提交任何註冊知識產權的申請，因為本集團並不希望自行開發衛星天線的規格可供公開記錄及搜索。

### 研發專用集成電路

本集團目前應用其自製的母板生產終端(即組成數字通信集群系統的其中一個核心組件)。本集團計劃利用本集團的基帶技術開發專用集成電路，以取代母板。本集團計劃將專用集成電路的生產分包予外部製造商，從而將本集團資源集中於開發及改進核心技術。專用集成電路的開發將涉及專用集成電路的設計、硬件安裝、測試、試產及市場推廣。本集團計劃重新調配其現有工程師並贈聘技術人員，以開發及測試專用集成電路。本集團擁有專用集成電路的若干測試設備，並計劃於開始開發時購置額外的專用設備。本集團尚未開始研發專用集成電路。本集團將運用部分[●]進行開發。其他詳情載於本文件「未來計劃」一節。

### 共同研發

為進一步增強其研發能力，本集團已與多間學術機構(如大學及大專院校)以及其他業內同行(如以色列衛星天線供應商)從事共同研發項目，旨在結合各自的技術資源共同開發新技術及／或產品。本集團與學術機構及其他業內參與者開展的所有研發項目當中包括：(i)移動天線分析；(ii)開發手持機芯片；(iii)研究數字語音壓縮技術；及(iv)開發編碼及解碼技術。在共同研發的項目中，本集團一般負責設定具體的研究要求及根號研發進度分期支

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

付研究費用。作為回報，學術機構將負責估計工作範圍的時間及成本，提供有關研究進度的最新資料、最終合作成果及技術援助。在大部分共同研發項目中，合作成果的知識產權歸屬於本集團，惟應學術機構的要求，本集團或須向學術機構授出獨家、永久、免版稅及不可撤銷的許可。

### 與以色列衛星天線供應商的技術及開發合作

二零零九年十一月二十五日，本集團與以色列衛星天線供應商就共同開發共同開發衛星天線訂立框架開發協議。根據以色列衛星天線供應商提供的資料，以色列衛星天線供應商於一九九七年註冊成立，專門從事衛星天線產品的研發，且為首家提供雙向衛星通信系統的天線製造商。

根據框架開發協議，其訂約方須根據訂約方不時協定的相關工作表開發及交付最終產品。工作表應載有有關以下各項的條款：規格要求、有關最終產品的解決方案、各訂約方的責任、時間表、設計或開發成本及付款進度。訂約方須作出配合以根據協定的工作表履行其各自的承諾及達到標準，且各訂約方須根據協定工作表投入必要資源、人員及時間及盡其最佳商業能力履行其義務，以按時執行工作表規定的項目。根據框架開發協議，以色列衛星天線供應商須(i)向本集團及其分包商披露相關背景知識產權，供其針對協定工作表規定的項目使用；(ii)授予本集團及其分包商非獨家、不可轉讓、可終止的有限權利，以使用為協定工作表規定的項目目的(而非其他目的)而向其披露的有關背景知識產權(或其任何部分)，該許可將於框架開發協議屆滿或終止後自動屆滿。根據框架開發協議，一方提供的知識產權的全部權利、所有權及權益應由有關訂約方保留，而訂約方按照框架開發協議根據協定的有關工作表共同開發的任何知識產權將由訂約方分享。

考慮到訂約方於框架開發協議下的職責及責任，本集團應根據工作表所載的付款條款、規格及標準就有關最終產品向以色列衛星天線供應商付款。於最後實際可行日期，本集團已向以色列衛星天線供應商支付總額約400,000美元的費用。框架開發協議的期限為框架開發協議日期起計五年，可由其訂約方在以下情況下終止：(i)倘一方違反框架開發協議條款而另一方向其發出書面通知，而違約方並未於接獲書面通知後30日內糾正該違約狀況；或(ii)在發生以下事件並向另一方發出通知後：(a)委任接收人且該委任未於其後60日內

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

獲解除或暫停；(b)一方為其債權人利益移交全部財產；(c)一方開始或針對其開始任何破產、無力償還或債務人救濟法律項下的訴訟程序且該訴訟程序未於60日內獲解除或暫停；(d)一方被清盤、解散或終止營業；或(e)一方在未經另一方事先書面批准情況下向任何第三方披露機密資料。根據框架開發協議及工作表，本集團與以色列衛星天線供應商共同開發出共同開發衛星天線。根據商務及技術協議，本集團與以色列衛星天線供應商協定，訂約雙方擁有生產及銷售共同開發天線的相同權利，並進一步協定，本集團支付1美元的代價後，即獲授權無限制地複製、修改及改進共同開發衛星天線的任何軟件、知識及技術，並可出售經複製、修改及／或改進的共同開發衛星天線軟件及技術或將其應用於本集團生產的任何其他天線。

本集團訂立框架開發協議以及商務及技術協議以增強其研發能力，而其技術及產品開發策略為自行開發擁有獨立知識產權的核心技術，以盡量減少在其核心知識產權或技術支援方面對外部各方的依賴。就訂約方根據框架開發協議以及商務及技術協議就共同開發的任何產品的未來銷售而訂立的任何工作表而言，本集團與以色列衛星天線供應商於框架開發協議並無溢利分享安排。

### 委聘第三方進行研發

此外，本集團的慣例為委聘第三方(如技術研究公司)為本集團產品研發手持機天線等若干非核心技術。委聘第三方進行必要的非核心技術研發時，本集團會支付首期研發費，然後就每項成功開發並經本集團測試功能正常並達到協定質量標準的產品支付額外開發費。委聘第三方開發的產品的專有權屬於本集團，獲委聘的第三方無權使用研發成果。

### 收購第三方技術

於往績記錄期，本集團亦就產品向技術研發公司收購部分非核心技術。本集團有償收購相關知識或技術的所有權及隨後申請專利的權利。本集團已在轉讓所有數據、報告、規格後對知識或技術進行測試。轉讓後，研發公司無權於任何時間在任何地區使用、申請、

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

進一步研發有關知識或技術及使用有關知識或技術的產品。董事認為，委聘有關研發公司及向該等公司購買技術有助本集團研發部專注於核心研發工作，如升級數字通信集群系統、建立技術管理機制、完善衛星系統和核心網絡及進一步提高效率及效益。

截至二零一一年三月三十一日止三個年度以及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團分別花費約4.0百萬港元、16.0百萬港元、5.0百萬港元及零用於委聘第三方進行研發及向第三方購買非核心技術及知識，分別約佔本集團於有關期間營業額的2.5%、7.4%、2.3%及零。

董事相信，為維持本集團高質量創新產品的聲譽，將須加大力度進行研究、設計及開發。為達致該目標，本集團擬開展多項研究項目，該等研究項目將涵蓋多個方面，包括透過提升WITONE系統的系統容量及錯誤識別能力提升現有WITONE系統、開發TDMA技術及產品。於最後實際可行日期，本集團正進行研發，以升級其數字通信集群系統。本集團計劃開展有關FITONE數字集群移動通信系統的市場及可行性研究。FITONE數字集群移動通信系統是WITONE與DITONE數字集群移動通信系統的升級版本。

### 銷售、市場推廣及主要客戶

#### 銷售

本集團的產品主要以「SYNERTONE」品牌於中國銷售。本集團透過三種渠道銷售其產品，即(i)向系統集成商銷售；(ii)向分銷商銷售；及(iii)向直接客戶(主要為終端用戶)銷售。本集團的業務模式為聘用在行業內及項目工程方面擁有豐富經驗，具備必要資格(就系統集成商而言)，且有龐大業務網絡的系統集成商及分銷商作為其主要銷售渠道，從而本集團可在其研發工作上分配更多資源。於最後實際可行日期，本集團已分別與其系統集成商及分銷商建立一至九年及五年的業務關係。

於選擇新系統集成商及分銷商時，本集團會考慮的因素包括：

- 系統集成商及分銷商專門銷售及推廣的行業領域；及
- 客戶網絡以及於專用通信行業的資源及經驗。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

本集團會進行市場研究及定期拜訪現有系統集成商及分銷商，以評估其表現。於評估現有系統集成商及分銷商的表現時，本集團會考慮：

- 是否有任何針對系統集成商及分銷商並可能會產生重大不利影響的訴訟；
- 結算銷售額的期限長度；
- 是否違反本集團與有關系統集成商及分銷商之間的合作協議條款；及
- 系統集成商及分銷商是否就本集團的現有或潛在直接客戶與本集團進行競爭。

本集團已與其主要系統集成商及分銷商訂立合作協議，以維持穩定的業務關係。本集團對系統集成商及分銷商的業務經營並無控制權。然而，本集團將監察其表現及客戶，以及彼等是否遵守與其所訂立的合作協議。本集團亦為系統集成商及分銷商提供技術支援及培訓，以加深其對本集團產品的瞭解。系統集成商向本集團購買通信系統組件並將其與採購自其他供應商的不同系統組件組裝起來，及銷售最終集成的系統予終端用戶，該等終端用戶包括政府機關及部門，而分銷商採購本集團產品並轉售該等產品予彼等各自終端用戶。

下圖列示本集團於往績記錄期的銷售渠道：



經系統集成商及分銷商同意後，本集團獲允許拜訪終端用戶，以向終端用戶提供訂製的網絡設計方案、培訓及技術援助或進行客戶研究，並因此能夠取得終端用戶對其使用及應用本集團產品滿意度的意見。

根據有關本集團銷售收益確認的會計政策，收益乃於在貨品送達客戶場地，且客戶接受貨品及其所有權相關的風險及回報時確認。就銷貨退回而言，倘客戶對產品檢查並不滿意，先前確認的銷售將從收益中扣除。有關系統集成商及分銷商收益確認及銷貨退回的會計政策與此相同。

---

## 業 務

---

### 系統集成商

本集團委聘的系統集成商包括中國國內企業，主要從事電子產品及電信產品的設計、開發及銷售，本集團已與彼等維持一至九年的業務關係。於最後實際可行日期，本集團根據合作協議與三大系統集成商進行合作，同時按個別情況以銷售訂單形式與其他系統集成商進行交易。

以下概要載列系統集成商與本集團訂立的合作協議所載一般事項：

- 本集團為專用通信系統提供基本方案、標準組件及設備的清單及免費為系統集成商的員工提供有關安裝及使用專用通信系統的培訓；
- 倘產品的終端用戶有專用通信系統基本方案未涵蓋的任何規格上的要求，應系統集成商要求，本集團將設計訂製的專用通信系統方案滿足該等特定需求；
- 本集團提供管理、維修、升級專用通信系統及免費升級軟件；
- 本集團或系統集成商並無最低銷售或購買承諾；
- 合作協議的年期介乎5至10年不等，而訂約方有權於合作協議屆滿時協商合作的續期事宜；
- 未經系統集成商同意，本集團不得直接向系統集成商的客戶促銷、銷售其任何產品及提供技術服務；
- 違反有關限制須被視為違反合約，而系統集成商有權單方面終止合作；及
- 系統集成商與本集團將就每一筆交易訂立獨立銷售協議。

為確保本集團不會無意聯絡系統集成商的終端客戶或向其促銷及銷售產品，本集團將在簽署合作協議前對系統集成商進行背景核查，包括委聘系統集成商的終端客戶類型。簽署合作協議後，本集團將要求系統集成商於其獲新客戶委聘時提供背景更新資料。倘本集團懷疑其潛在直接客戶可能亦為本集團已與其訂立合作協議的系統集成商的終端客戶，本

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

集團將於接受該直接客戶的委聘時向系統集成商進行諮詢。除應系統集成商要求向其客戶或本文件所披露的其他各方提供技術服務外，於往績記錄期內，本集團並無試圖直接向系統集成商的客戶促銷、銷售其任何產品及提供技術服務。於往績記錄期，本集團獲知系統集成商未違反任何合作協議條款且彼等未對本集團作出任何重大退貨。

截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團擁有8、14、15及7名客戶，均為系統集成商。向系統集成商進行銷售所產生的營業額分別約為118.9百萬港元、175.2百萬港元、141.7百萬港元及63.1百萬港元，相當於本集團於往績記錄期營業總額約73.6%、81.7%、64.8%及61.6%，而向與本集團簽署合作協議的三大系統集成商進行銷售所產生的營業額分別約為112.8百萬港元、157.5百萬港元、126.6百萬港元及63.0百萬港元，相當於本集團於往績記錄期營業總額約69.8%、73.5%、57.8%及61.5%。截至二零一一年三月三十一日止年度向系統集成商進行的銷售減少乃由於向本集團直接客戶進行直接銷售增加與地面移動衛星系統銷售減少的共同影響所致。

就本公司所深知，於往績記錄期至最後實際可行日期期間，本集團與天珩通通信(本公司所委聘的系統集成商之一)擁有兩名共同的客戶。上述兩名共同客戶最初由本集團於二零零八年委聘為系統集成商，其後於二零零九年亦成為天珩通通信的客戶。

### 分銷商

本集團所委聘的分銷商包括中國境內企業，主要從事通信網絡產品的進口及銷售並與本集團維持平均五年的業務往來。於最後實際可行日期，本集團根據合作協議與一名主要分銷商建立合作關係。根據合作協議，本集團根據終端用戶與分銷商的需求及規格研發及生產專用通信系統的核心組件。成品將由分銷商交付予終端客戶。於往績記錄期，本集團獲知分銷商未違反任何合作協議條款且未遭遇分銷商作出任何重大退貨。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團擁有2、1、2及2名客戶，均為分銷商。向分銷商進行銷售所產生的營業額分別約為20.2百萬港元、19.3百

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

萬港元、16.0百萬港元及6.4百萬港元，相當於本集團於往績記錄期的營業總額約12.5%、9.0%、7.3%及6.3%。截至二零一一年三月三十一日止年度向分銷商進行的銷售減少乃由於向本集團直接客戶進行直接銷售增加與地面移動衛星系統銷售減少的共同影響所致。

本集團計劃透過其系統集成商及分銷商繼續擴充其銷售分銷網絡，從而繼續增加其在中國的市場份額。本集團擬聘用擁有專用通信行業廣泛網絡及豐富經驗以及穩定客戶基礎的新的系統集成商及分銷商。

### 向客戶直接銷售

本集團與本集團直接客戶及主要為終端用戶訂立銷售協議或試驗協議。本集團的直接客戶包括主要從事基礎設施服務的中國內資企業。本集團嚴格按照銷售或試驗協議中協定的規格及技術要求研發及製造產品。應直接客戶的要求，本集團亦進行網絡規劃、系統、設備及技術設計及工程，並協助彼等建立其自有專用通信網絡及開發其自有網絡標準或基準。

本集團可能向其系統集成商及分銷商推廣為直接客戶設計及製造的網絡規格或新產品，從而為間接銷售渠道創造更多銷售額。

於往績記錄期，本集團擁有9、10、15及11名直接客戶，其中2、3、7及4名客戶為政府機構。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，直接銷售所產生的營業額分別約為22.5百萬港元、19.9百萬港元、61.1百萬港元及32.9百萬港元，相當於本集團於往績記錄期的營業總額約13.9%、9.3%、27.9%及32.1%。截至二零一一年三月三十一日止年度直接銷售的大幅增長乃主要由於本集團與新直接客戶就CITONE數字集群移動通信系統訂立銷售合約，金額約為41.9百萬港元。就本公司所深知，本集團的直接客戶並非系統集成商的直接客戶。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

### 收益分析

下表載列於往績記錄期本集團所採取的各種銷售渠道所產生的營業額之分析：

	截至三月三十一日止年度						截至十月三十一日止七個月			
	二零零九年		二零一零年		二零一一年		二零一零年		二零一一年	
	佔總營業額的概約		佔總營業額的概約		佔總營業額的概約		佔總營業額的概約		佔總營業額的概約	
	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比	千港元	百分比
	(未經審核)									
銷售予系統集成商	118,861	73.6	175,194	81.7	141,720	64.8	79,030	68.0	63,066	61.6
銷售予分銷商	20,230	12.5	19,339	9.0	16,000	7.3	1,250	1.1	6,432	6.3
直接銷售	22,467	13.9	19,914	9.3	61,104	27.9	35,917	30.9	32,873	32.1
總額	161,558	100.0	214,447	100.0	218,824	100.0	116,197	100.0	102,371	100.0

### 系統集成商及分銷商數目

下表載列於往績記錄期與本集團訂立合作協議及／或購買訂單或與本集團合作的系統集成商及分銷商的數目：

	截至三月三十一日止年度			截至
	二零零九年	二零一零年	二零一一年	十月三十一日
				止七個月
系統集成商 <sup>(1)</sup>	8	14	15	7
與本集團訂立合作協議的系統集成商	2	3	2	2
新增系統集成商	6	10	10	1
分銷商 <sup>(1)</sup>	2	1	2	2
與本集團訂立合作協議的分銷商	1	1	—	—
新增分銷商	1	—	2	1

(1) 系統集成商及分銷商的數目指於相關期間向本集團下訂單或與本集團合作的系統集成商及分銷商。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

由於系統集成商的訂單依賴其終端客戶對專用通信系統的需求，向本集團訂購的系統集成商的數目會有所波動。專用通信系統為耐用成品，其投資金額較消費品高，僅於新科技發展或產品提供商推動現有系統升級情況下方會有所變動。

### 比較

下表載列由本集團採納的三種分銷渠道之間的比較：

	向系統集成商銷售	向分銷商銷售	直接銷售
[●]	本集團向系統集成商銷售組成專用通信系統核心部件的模組，以供彼等進一步集成及生產。	本集團向分銷商銷售組成專用通信系統核心部件的模組以及集成核心部件，以供彼等進一步集成或向其終端用戶直接銷售。	本集團提供全面服務，包括專用通信網絡設計及建議、集成核心部件、安裝及檢測設備及建立通信系統。
	模組按單價出售。	模組及核心部件按單價出售。	價格包括集成部件的單價及提供全面服務的服務費。
所涉及的風險	較低	中等	較高
	由於本集團主要向系統集成商銷售模組，本集團不負責向終端用戶提供保用及售後服務。	由於本集團向分銷商提供模組及核心部件，本集團不負責向終端用戶提供保用及售後服務。	由於本集團向客戶提供整套通信系統，本集團向客戶提供保用及售後服務。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

	向系統集成商銷售	向分銷商銷售	直接銷售
成本	較低	較低	較高
	與系統集成商的合作往來能通過有關產品功能的簡短介紹、本集團與系統集成商的磋商而建立。由於系統集成商自行向其本身客戶提供售後服務，本集團僅須於合作開始時，向系統集成商的員工提供初始培訓及不時更新的產品信息。	與分銷商的合作往來能通過有關產品功能的簡短介紹、本集團與分銷商的磋商而建立。由於分銷商自行向其本身客戶提供售後服務，本集團僅須於合作開始時，向分銷商的員工提供初始培訓及不時更新的產品信息。	為向直接客戶獲得訂單，須就彼等的需求及產品的售價進行廣泛市場與行業調研及與客戶進行實際交流及磋商。為維持與客戶之間的友好往來，須提供更多資源，如向直接客戶提供長期售後服務及持續拜訪，以更新產品使用及操作狀況。
產品種類	CITONE及DITONE數字集群移動通信系統	地面移動衛星高速通信系統	CITONE及WITONE數字集群移動通信系統
	地面移動低速資料衛星傳輸系統		地面移動衛星高速通信系統
	地面移動衛星高速通信系統		地面機動高速數位衛星系統

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

	向系統集成商銷售	向分銷商銷售	直接銷售
退貨政策	除於銷售合約另有協定外，具有重大質量瑕疵的產品自系統集成商接收產品之日起30天內退回予集團以獲得退款。	除於銷售合約另有協定外，具有重大質量瑕疵的產品能自分銷商接收產品之日起90天內退回予集團以獲得退款。	除於銷售合約另有協定外，具有重大質量瑕疵的產品能自直接客戶接收產品之日起90天內退回予集團以獲得退款。
	除另有協定外，具有瑕疵的產品能自系統集成商接收產品之日起30天內退回予集團進行換貨。	除另有協定外，具有瑕疵的產品能自分銷商接收產品之日起30天內退回予集團進行換貨。	除另有協定外，具有瑕疵的產品能自直接客戶接收產品之日起30天內退回予集團進行換貨。

### 市場推廣

本集團的主要市場推廣活動是直接與系統集成商及分銷商及終端用戶聯絡，物色潛在業務機遇。本集團向系統集成商及分銷商提供新產品或軟件免費試用，並定期向彼等提供新產品升級。本集團亦定期參加展會及研討會，展示及宣傳產品／解決方案。此外，本集團不時在目標讀者為潛在客戶的雜誌及期刊投放廣告。截至最後實際可行日期，本集團的市場推廣及銷售部有26名員工。

### 【●】

本集團的產品價格在很大程度上受市場因素影響。本集團在考慮生產成本、客戶願意為本集團產品支付的價格、產品技術含量、市況、本集團產品面臨的競爭及系統集成商的好處後，釐定各產品的價格。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 主要客戶

本集團的產品的主要客戶包括(i)系統集成商及分銷商，據董事所知，分銷商及系統集成商主要將本集團產品轉售予以下終端用戶，包括(a)政府領域，包括政府部門、警察、國防部隊、公共安全及救災；及(b)大型企業(包括採礦及物流企業)；及(ii)直銷項下的政府部門及商業公司。

截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團的五大客戶合共佔本集團的總銷售額分別約85.8%、86.4%、82.4%、96.5%，最大客戶佔本集團於往績記錄期的總銷售額分別約為62.3%、50.0%、39.0%及43.0%。

本集團於往績記錄期內的最大客戶為天珩通。

[●]

### 信貸政策

本集團已大致制定提供予各類客戶(包括系統集成商、分銷商及直接客戶)的最長合約信貸期。各在與各類客戶磋商支付條款時，各銷售代表須確保所協定的信貸期不超過適用於各類客戶的最長合約信貸期，且鼓勵彼等磋商及協定較適用最長合約信貸期為短的信貸期，以盡量減少本集團將面臨的信貸風險。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下表載列各類客戶的最長合約信貸期及釐定基準：

客戶類別	適用最長 合約信貸期	基準
系統集成商	180天	<ul style="list-style-type: none"><li>• 長期業務關係</li><li>• 授信記錄良好</li><li>• 聲譽卓絕的背景</li></ul>
	90天	<ul style="list-style-type: none"><li>• 與本集團交易往來不多</li></ul>
分銷商	180天	<ul style="list-style-type: none"><li>• 聲譽卓絕的背景</li><li>• 頗具規模的企業</li></ul>
	120天	<ul style="list-style-type: none"><li>• 任何其他分銷商</li></ul>
直接客戶	90天	<ul style="list-style-type: none"><li>• 政府機構或具相關政府背景的企業</li></ul>
	60天 <sup>(1)</sup>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 具有卓絕聲譽的大型企業</li></ul>

附註：

(1) 本集團可向擁有卓絕聲譽背景及交易金額相對較大的直接客戶提供逾60天的信貸期。

在合約磋商過程中，除符合所協定信貸期不得超過適用最長合約信貸期的規定外，各銷售代表須按個案基準，參考(其中包括)各客戶的業務性質、聲譽、財務背景、信貸歷史、持續關係、產品類別及公司背景，釐定實際合約信貸期。往績記錄期內，除僅應於保證期到期後支付的保留款項外，本公司已與系統集成商、分銷商及直接客戶協定自交付日期或系統測試完成日期起介乎5天至180天的實際合約信貸期。一般而言，本集團與要求裝配、測試專用通訊系統核心部分的集成的客戶協定較長合約信貸期，同時與新客戶願意接受短期信貸期限的客戶協定較短的合約信貸期，或與願意接受短期信貸期限的客戶協定較短的合約信貸期以盡量減少本集團將面臨的信貸風險。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

若干合約規定作為客戶僅於保證期到期(多數情況下為一年，部分情況下不超過三年)後應付的保留款項的購買價金額。於往績記錄期內，分別有零名、一名、兩名及兩名客戶擁有三年保證期，附保留款項。

下表載列於相關所示日期，保留款項及其佔貿易應收款項的百分比：

	於三月三十一日						於十月三十一日	
	二零零九年		二零一零年		二零一一年		二零一一年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
保留款項	66	0.07	1,005	0.45	308	0.24	508	0.44

本集團將授予若干客戶超出合約信貸期的延期，因為考慮到的因素包括已授出的最長合約信貸期、彼等與本集團的業務關係長短、與本集團的交易往來頻率、發展穩定業務關係的潛力、彼等的技術專業是否對本集團的發展重要、或彼等是否政府機構或擁有相關政府背景。在考慮延長信貸期時，本集團會考慮適用於各類客戶的最長合約信貸期。已過期(即逾合約信貸期未收取)但未減值的貿易應收款項分別佔各報告期末未收取的貿易應收款項總額約9.1%、42.3%、12.1%及7.0%。往績記錄期內，本集團的客戶要求延長信貸期的原因包括：(i)該等客戶由於(a)彼等各自的終端客戶尚未完成立項，或(b)終端客戶未完成最後測試而延向彼等各自終端客戶收取項目費用的最後款項；或(ii)該等客戶或終端客戶受年度預算過程及付款批准程序的嚴格規管，會拖延該等客戶的結算時間。

下表載列本集團就往績記錄期內訂立的銷售合約而授予各類客戶的最長經延期信貸期：

客戶類別	最長經延期信貸期
系統集成商	24個月
分銷商	7個月
直接客戶	27個月

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

就逾期貿易應收款項而言，本集團已於往績記錄期內實施以下措施，以促進向客戶收款：

- 指定市場推廣及銷售部人員跟進及收回逾期貿易應收款項，並通過定期打電話增強與客戶對逾期貿易應收款項的溝通，加快付款；
- 向逾期末清償貿易應收款項的客戶發出逾期付款項警示；
- 倘延遲付款是由於系統設立或測試推遲完成，與該等客戶進行討論以核實項目進度；
- 與客戶商討經修訂付款計劃及與逾期末清償貿易應收款項的客戶訂立還款計劃。根據中國法律顧問的意見，還款計劃受中國法律及法規的法定約束；及
- 監控訂有還款計劃的客戶的還款進度，催促還款。

往績記錄期內，本集團並無就收回債務採取任何法律行動。

於二零一一年三月三十一日及二零一一年十月三十一日，本集團的貿易應收款項分別達約130.5百萬港元及115.0百萬港元，分別佔本集團流動資產總值約55.8%及45.6%。

下表載列各報告其內貿易應收款項週轉天數：

	截至三月三十一日止年度			截至 十月三十一日 止七個月
	二零零九年	二零一零年	二零一一年	二零一一年
貿易應收款項週轉天數	174	274	294	255

截至二零零九年三月三十一日止年度至截至二零一一年三月三十一日止年度，貿易應收款項週轉天數由174天增至294天，主要是由於營業額增加及大部分貿易應收款項結餘為應收系統集成商款項。系統集成商的終端客戶須受年度預算過程及付款批准程序的嚴格規管，而這會拖延系統集成商對應付本集團款項的結算。截至二零一一年三月三十一日止年度至截至二零一一年十月三十一日止期間，貿易應收款項的週轉天數由294天減至255天，主要是由於本集團加強信貸控制。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下表載列未個別或共同被視為減值的貿易應收款項的賬齡分析：

	於三月三十一日		於十月三十一日	
	二零零九年 千港元	二零一零年 千港元	二零一一年 千港元	二零一一年 港元
未逾期未減值	91,283	128,006	114,772	106,944
逾期一個月以下	1,096	5,662	—	190
逾期一至三個月	4,114	37,357	12,032	6,109
逾期三個月以上 但六個月以下	—	10,841	2,444	—
逾期六個月以上 但十二個月以下	3,897	36,366	1,252	—
逾期十二個月以上	—	3,498	—	1,782
	<u>9,107</u>	<u>93,724</u>	<u>15,728</u>	<u>8,081</u>
貿易應收款項總額	<u>100,390</u>	<u>221,730</u>	<u>130,500</u>	<u>115,025</u>

超逾合約信貸期未清償的該等客戶所有貿易應收款項均被視為逾期。

由於本節「於各報告期末已逾期但未減值的貿易應收款項分析」段落下的表格所載多項原因，於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日及二零一一年十月三十一日超逾合約信貸期未清償的已逾期但未減值貿易應收款項結餘主要為因應收系統集成商及直接客戶的款項。對任何重大逾期款項，本集團會積極爭取客戶還款，且在本集團管理層認為必要時會行使其對合約到期款項的法定權利。由於對應收系統集成商(就董事所知，其客戶為政府組織)結餘並無爭議，董事認為該等結餘可悉數收回。本集團並無就該等未清償貿易應收款項結餘持有任何抵押品。

超逾合約信貸期未清償的已逾期但未減值貿易應收款項結餘由二零一零年三月三十一日約93.7百萬港元減少約83.2%至二零一一年三月三十一日約15.7百萬港元，再進一步減至二零一一年十月三十一日約8.1百萬港元。超逾合約信貸期的貿易應收款項有所減少，主要歸因於對有逾期未清償貿易應收款項結餘的客戶實施嚴格控制以及減少不在政府機構規範預算計劃內的緊急購買數量的共同作用。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下表載列於各報告期末向本集團下發採購訂單的客戶人數及信貸期獲延長的客戶人數以及該等客戶於往績記錄期內貢獻的營業額。

	截至三月三十一日止年度			截至 十月三十一日 止期間
	二零零九年	二零一零年	二零一一年	二零一一年
	於三月三十一日			十月三十一日
客戶人數	19	25	32	20
信貸期獲延長的客戶人數 <sup>(1)</sup>	2	4	8	8

	截至三月三十一日止年度						截至 十月三十一日 止期間	
	二零零九年		二零一零年		二零一一年		二零一一年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
於各報告期末 信貸期獲延長的 客戶貢獻的 營業額總額	104,990	65.0	116,534	58.4	96,511	44.1	44,348	43.3

### 附註

(1) 信貸期獲延長的客戶人數基於在各報告期末有逾期未清償應收款項的客戶人數計算。

於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日及二零一一年十月三十一日，分別有兩名、四名、八名及八名客戶的信貸期獲延長至五個月至27個月。

### 於各報告期末已逾期但未減值的貿易應收款項的分析

下表載列信貸期獲延長的客戶、該等客戶所貢獻的營業額、彼等與本集團的業務關係年限、授予該等客戶的原信貸期、本集團應收信貸期獲延長的客戶的貿易應收款項未清償結餘於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日及二零一一年十月三十一日的賬齡分析以及授予該等客戶信貸期延期的原因。超逾合約信貸期的該等客戶所有未償還貿易應收款項結餘均被視為逾期。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

於二零零九年三月三十一日，兩名客戶將其信貸期延期。

於二零零九年三月三十一日結餘

客戶	業務關係 開始年份	類型	截至 二零零九年 三月三十一日止年度 的營業額	應收該 客戶的貿易 款項總額	處於原 信貸期內 (既未逾期 亦未減值)	於下列 時間內 產生的 逾期銷售	逾期 銷售 的合約 信貸期	經延長信貸期(已逾期但未減值)				小計	本集團延長信貸期考慮的理由及延長期限
								< =30天	> 30天及 < =90天	> 90天及 < =180天	> 180天及 < =1年		
		估營業總額 的百分比		千港元		千港元		千港元		千港元			
A	二零零二年	系統集成商	100,668	88,081	82,871	全年	180天	1,096	4,114	-	-	5,210	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 長期穩定的業務關係</li> <li>• 與本集團的頻繁交易</li> <li>• 口頭協定的還款計劃及於二零零九年三月三十一日的未清償貿易應收款項其後結清</li> </ul>
B	二零零八年	直接銷售	4,322	3,897	-	二零零八年四月	5天	-	-	3,897	-	3,897	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 為享受優惠稅項福利，系統技術的銷售合約乃呈交政府機構批准。在二零零九年十月取得相關批准前，並無向客戶開具發票。本集團認為這是一個個案，因此授予信貸期延期。</li> </ul>
		104,900		65.0	91,978	82,871	1,096	4,114	-	3,897	-	9,107	

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

於二零一零年三月三十一日，四名客戶將其信貸期延期。

於二零一零年三月三十一日結餘

客戶	業務關係 開始年份	類型	截至 二零一零年 三月三十一日止年度 的營業額	應收該 客戶的貿易 款項總額	處於原 信貸期內 (既未逾期 亦未減值)	於下列 時間 產生的 逾期銷售	逾期 銷售 的合約 信貸期	經延長信貸期(已逾期但未減值)				小計	本集團延長信貸期考慮的理由及延長期限	
								< =30天	> 30天及 < =90天	> 90天及 < =180天	> 180天及 < =1年			
			千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元		
A	二零零二年	系統集成商	107,167	131,508	49,390	全年	180天	5,662	36,810	7,421	32,215	10	82,118	<ul style="list-style-type: none"> <li>長期穩定的業務關係</li> <li>與本集團的頻繁交易</li> <li>口頭協定的還款計劃及於二零一零年三月三十一日的未清償貿易應收款項其後結清</li> </ul>
B	二零零八年	直接銷售	— <sup>(1)</sup>	3,488	—	二零零八年四月	5天	—	—	—	—	3,488 <sup>(1)</sup>	3,488	<ul style="list-style-type: none"> <li>開具發票及客戶對系統集成進行測試，調解及遇到問題。因此，客戶請求本集團的幫助，而本集團同意授出九個月的延期，且已於二零一零年七月結清</li> </ul>
C	二零零九年	系統集成商	8,394	8,306	735	二零零九年五月 至十二月	零至 10天	—	—	3,420	4,151	—	7,571	<ul style="list-style-type: none"> <li>銷售包括二零零九年五月至十二月訂立的四份銷售合約</li> <li>本集團考慮客戶的背景、公司規模、資格及主要業務(與水資源相關)，及從維持與該客戶的長期業務關係中獲利</li> <li>由於所出售產品為地面移動衛星系統的核心理件及系統技術，故系統集成及測試需要較長時間</li> <li>經考慮上述因素，本集團就所有銷售合約授出六個月的延期，且已於二零一零年六月結清</li> </ul>



本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

於二零一一年三月三十一日，八名客戶的信貸期已延長。

客戶	業務關係 開始年份	類型	於二零一一年三月三十一日結餘										本集團延長信貸期考慮的理由及延長期限			
			截至 二零一一年 三月三十一日止年度 的營業額		應收該 客戶的貿易 款項總額	處於原 信貸期內 (或未逾期 亦未減值)	逾期銷售 合約的 信貸期				經延長信貸期 (已逾期但未減值)					
			千港元	(%)			估營業總額 的百分比	< = 30天	> 30天及 < = 90天	> 90天及 < = 180天	> 180天及 < = 1年	超過1年		小計		
A	二零零二年	系統集成商	85,247	39.0	70,176	56,727	全年	180天	-	12,032	1,417	-	-	-	13,449	千港元
E	二零零九年	系統集成商	- <sup>(1)</sup>	-	596	24	二零零九年 十二月	10天	-	-	-	572 <sup>(1)</sup>	-	-	572	千港元
F	二零零九年	直接銷售	- <sup>(1)</sup>	-	554	139	二零一零年三月	10天	-	-	-	415 <sup>(1)</sup>	-	-	415	千港元
G	二零零九年	直接銷售	288	0.1	60	-	二零一零年一月	10天	-	-	-	60 <sup>(2)</sup>	-	-	60	千港元
H	二零一零年	系統集成商	4,105	1.9	205	-	二零一零年四月	15天	-	-	-	205	-	-	205	千港元
I	二零一零年	系統集成商	1,944	0.9	246	-	二零一零年 十二月	30天	-	-	246	-	-	-	246	千港元

- 長期穩定業務關係
- 經常與本集團進行交易
- 以口頭及書面形式協定付款計劃，於二零一一年三月三十一日尚未收回的貿易應收款項已於隨後結清
- 銷售產品為地面移動衛星系統核心組件
- 由於客戶出現產品品質問題，要求本集團改正品質問題，本集團再次延長信貸期五個月
- 銷售產品為系統集成
- 本集團從客戶獲悉，該客戶無法取得安裝系統集成的必要組件，因此無法完成測試。故此，該款項將於測試完成後結算
- 保修期已於二零一一年一月屆滿。本集團認為該客戶為政府機構，所涉及財務風險較低，因此延長期限八個月。未支付餘額已於二零一一年九月結算
- 銷售產品為地面移動衛星系統核心組件
- 由於銷售合約規定18個月的維護期，考慮到大部分合約金額已由該客戶結算，本集團與該客戶口頭協定，合約金額的5%可於維護期內保留，僅須於二零一一年十月維護期結束後結算
- 經考慮該客戶的結算記錄、其技術專長有利於本集團技術進步，為維護業務關係，本集團延長信貸期六個月，未支付餘額已於二零一一年七月結算

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

於二零一一年三月三十一日結餘

客戶	業務關係 開始年份	類型	截至 二零一一年 三月三十一日止年度 的營業額		應收該 客戶的貿易 款項總額	處於原 信貸期內 (既未逾期 亦未減值)	逾期 銷售 的合約 信貸期				本集團延長信貸考慮的理由及延長期限						
			於下列時間 產生的 逾期銷售	逾期 信貸期			< = 30天	> 30天及 < = 90天	> 90天及 < = 180天	> 180天及 < = 1年		超過1年	小計				
		千港元		千港元		千港元		千港元		千港元							
J	二零零九年	直接銷售	1,348	0.6	662	-	-	-	662	-	-	662	662	銷售產品為數字通信集群系統的核心組件。			
														由於客戶要求系統技術升級及產品轉型，以及客戶為政府機構，本集團認為所涉及的財務風險較低。經計及估計系統技術升級及產品轉型以及交付及測試所需時間，本集團延長信貸期12個月			
N	二零零九年	直接銷售	3,579	1.6	119	-	-	-	119	-	-	119	119	客戶為政府機構，要求就保修期保留保留款項，本集團同意客戶就24個月保修期保留3%的銷售額，直至二零一二年十月			
		千港元		千港元		千港元		千港元		千港元		千港元					
		96,511		44.1		72,618		56,890		12,032		2,444		1,252		15,728	

附註：

- (1) 該等客戶的相關銷售額於上一財政年度入賬。
- (2) 此為保留的保修款項，保修期為一年。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

於二零一一年十月三十一日，八名客戶的信貸期已延長。

於二零一一年十月三十一日結餘

客戶	業務關係 開始年份	類型	截至二零一一年 十月三十一日止七個月 的營業額		應收該 客戶的貿易 款項總額	處於原 信貸期內 (既未逾期 亦未減值)		於下列 時間內 產生的 逾期銷售的 合約信貸期	經延長信貸期(已逾期但未減值)				小計	本集團決定延長信貸期及延長期限的理由	
			營業總額 的百分比 (%)	千港元		千港元	千港元		< = 30天	> 30天及 < = 90天	> 90天及 < = 180天	> 180天及 < = 1年			超過1年
A	二零零二年	系統集成商	44,057	43.0	55,781	50,251	全年	180天	-	5,530	-	-	-	5,530	<ul style="list-style-type: none"> <li>長期穩定業務關係</li> <li>經常與本集團進行交易</li> <li>以口頭及書面形式協定付款計劃</li> </ul> 於最後實際可行日期，已結清全部於二零一一年十月三十一日逾期的貿易應收款項
E	二零零九年	系統集成商	- <sup>(1)</sup>	-	368	25	二零零九年 十二月	10天	-	-	-	-	343 <sup>(1)</sup>	343	<ul style="list-style-type: none"> <li>銷售產品為地面移動衛星系統核心組件</li> <li>本集團同意再次延長信貸期三個月，於屆滿時倘仍未結清未償還經額，本集團將採取法律行動。逾期未償還款項已於二零一一年十一月全數償還。</li> </ul>
F	二零零九年	直接銷售	291	0.3	867	142	二零一一年八月 十二月	10天	-	296	-	-	429	725	<ul style="list-style-type: none"> <li>銷售產品為系統集成</li> <li>由於客戶為政府機構，本集團認為所涉及的財務風險較低</li> <li>本集團從客戶獲悉，客戶的預算安排已變更；客戶正等待提供新融資，該融資預期將於二零一一年十一月獲得。本集團同意將信貸期延長至二零一一年十二月。逾期貿易應收款項581,000港元已於二零一二年二月償還。鑒於政府機關的付款審批程序，本集團已批准再次延長信貸期至二零一二年三月</li> </ul>
H	二零一零年	系統集成商	- <sup>(1)</sup>	-	205	-	二零一零年四月	15天	-	-	-	-	205 <sup>(1)</sup>	205	<ul style="list-style-type: none"> <li>銷售產品為地面移動衛星系統核心組件</li> <li>於首次延長信貸期18個月屆滿後，由於可建立穩定的業務關係，本集團口頭同意再次延長信貸期5個月，該筆款項已於二零一二年三月償還</li> </ul>

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

於二零一一年十月三十一日結餘

客戶	業務關係 開始年份	客戶 類型	截至二零一一年 十月三十一日止七個月 的營業額		應收該 客戶的貿易 款項總額	處於原 信貸期內 (既未逾期 亦未減值)		經延長信貸期 (已逾期但未減值)				本集團決定延長信貸期及延長期限的理由				
			估營業總額 的百分比 (%)	千港元		於下列 時間 產生的 逾期銷售的 合約信貸期	< = 30天	> 30天及 < = 90天	> 90天及 < = 180天	> 180天及 < = 1年	超過1年		小計			
J	二零零九年	直接銷售	- <sup>(1)</sup>	千港元	682	千港元	15天	-	-	-	-	682 <sup>(1)</sup>	千港元	682	千港元	本集團從客戶獲悉，其計劃擴充現有的專用通信系統，故系統調試需較長時間。基於系統調試的時間及客戶為政府機構，本集團認為所涉及財務風險較低，並再次同意延長客戶信貸期6個月至二零一二年四月
L	二零一零年	直接銷售	- <sup>(1)</sup>	千港元	405	千港元	30天	283 <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	283	千港元	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 銷售產品為地面移動衛星系統核心組件</li> <li>• 本集團從客戶獲悉，專用通信系統的安裝尚未完成，故無法進行測試。再者，客戶為政府機構，本集團認為所涉及財務風險較低，並再次同意就剩餘逾期結餘延長客戶信貸期12個月至二零一二年四月</li> </ul>
M	二零零九年	直接銷售	- <sup>(1)</sup>	千港元	190	千港元	7天	190 <sup>(1)</sup>	-	-	-	-	-	190	千港元	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 銷售產品為數字通信集群系統核心組件</li> <li>• 客戶要求於保修期屆滿後，延長支付保留款項的信貸期。本集團認為客戶擁有政府相關背景，故所涉及財務風險較低，並口頭同意延長客戶信貸期五個月至二零一二年三月</li> </ul>
N	二零零九年	直接銷售	- <sup>(1)</sup>	千港元	123	千港元	10天	-	-	-	-	123 <sup>(1)</sup>	-	123	千港元	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 客戶為政府機構，要求就保修期保留保留款項，本集團同意客戶就24個月保修期保留3%的銷售額，直至二零一二年十月</li> </ul>
			44,348	43.3	58,621	50,540		190	6,109	-	-	1,782		8,081		

附註：

(1) 該等客戶的相關銷售額於上一財政年度入賬。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

本集團於二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日及二零一一年十月三十一日的貿易應收款項概無被個別釐定為減值。下表載列未被個別或共同視為減值的貿易應收款項的償還情況：

	於二零零九年	於最後實際	於二零一零年	於最後實際	於二零一一年	於最後實際	於二零一一年	於最後實際
	三月三十一日	可行日期償還	三月三十一日	可行日期償還	三月三十一日	可行日期償還	十月三十一日	可行日期償還
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
未逾期亦無減值的								
貿易應收款項	91,283	100	128,006	100	114,772	99.5	106,944	28.7
已逾期但無減值的								
貿易應收款項	9,107	100	93,724	100	15,728	94.9	8,081	82.4
<b>貿易應收款項總額</b>	<b>100,390</b>	<b>100</b>	<b>221,730</b>	<b>100</b>	<b>130,500</b>	<b>99.0</b>	<b>115,025</b>	<b>32.5</b>

根據客戶於往績記錄期的付款記錄及於二零一一年十月三十一日逾期貿易應收款項隨後的償還情況，[●]認為於往績記錄期為便於回收客戶逾期付款而採取的措施實屬有效。

為加強本集團的信貸政策及回收貿易應收款項，本集團最近修訂及更新其貿易應收款項的信貸政策指施及確立內部控制程序，載列如下：

### 合約信貸期：

(i) 基於各自客戶的公司背景、財務背景及本集團計劃未來與之合作等因素，各客戶評級及分類為三個水平：

- 公司背景包括業務性質、整體形象、公司法律資格、其他資格、僱員人數、研發能力及產能；
- 財務背景包括公司註冊資本及年營業額等因素；及

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

- 本集團計劃未來與之合作包括視乎業務關係的長短、業務關係的性質及估計合約金額等因素。

因此，各客戶的合約信貸期乃根據其各自評級，由本集團市場銷售部總經理及行政總裁審閱及批准。亦須事先取得財會部總經理的批准。下表載列不同銷售渠道下各客戶的信貸評級及其各自審批程序：

客戶類型	信貸評級	每項合約的		批准	備注
		信貸金額 (人民幣)	合約信貸期 (天)		
系統集成商	A <sup>(1)</sup>	少於5百萬	180	市場銷售部總經理	須取得財會部總經理的事先批准
		超過5百萬	180	行政總裁	須取得財會部總經理的事先批准
	B	少於5百萬	90	市場銷售部總經理	須取得財會部總經理的事先批准
		超過5百萬	90	行政總裁	須取得財會部總經理的事先批准
	C	少於5百萬	—	—	本評級無法取得批准
		超過5百萬	—	—	本評級無法取得批准
分銷商	A <sup>(1)</sup>	少於5百萬	180	市場銷售部總經理	須取得財會部總經理的事先批准
		超過5百萬	180	行政總裁	須取得財會部總經理的事先批准

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

客戶類型	信貸評級	每項合約的		批准	備注
		信貸金額 (人民幣)	合約信貸期 (天)		
直接客戶	B	少於5百萬	120	市場銷售部總經理	須取得財會部總經理的事先批准
		超過5百萬	120	行政總裁	須取得財會部總經理的事先批准
	C	少於5百萬	—	—	本評級無法取得批准
		超過5百萬	—	—	本評級無法取得批准
	A <sup>(1)</sup>	少於5百萬	90	市場銷售部總經理	須取得財會部總經理的事先批准
		超過5百萬	90	行政總裁	須取得財會部總經理的事先批准
	B	少於5百萬	60	市場銷售部總經理	須取得財會部總經理的事先批准
		超過5百萬	60	行政總裁	須取得財會部總經理的事先批准
	C	少於5百萬	30	市場銷售部總經理	須取得財會部總經理的事先批准
		超過5百萬	30	行政總裁	須取得財會部總經理的事先批准

附註：

(1) 有政府相關背景的客户一般評級為A級。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

- (ii) 市場銷售部應根據銷售合約每月核查與客戶協定的合約信貸期，而相關銷售代表會於合約信貸期屆滿前五個工作日向客戶寄發付款提醒。財會部負責審批市場銷售部與客戶協定的合約信貸期，並監管信貸政策的實施。

信貸期的延期：

- (iii) 信貸期可能根據各自客戶的五級評級水平視乎其拖欠風險而延期。經計及業務關係的長短、與本集團進行交易的頻率、客戶的聲譽及背景等因素，本集團會評估及審閱客戶拖欠償還逾期付款的風險及各客戶的五級評級。下表載列較低拖欠風險（三級或以下）的客戶的信貸金額、信貸期的延期及各自審批程序：

每項合約的 信貸金額 (人民幣)	信貸期的延期	批准
少於一百萬	30天內	市場銷售部總經理
	31-90天	市場銷售部總經理
	91-180天	行政總裁
	180天以上	行政總裁
一百萬至兩千萬	30天內	行政總裁
	31-90天	行政總裁
	91-180天	行政總裁
	180天以上	行政總裁
超過兩千萬	30天內	行政總裁
	31-90天	行政總裁
	91-180天	行政總裁
	180天以上	董事會

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

下表載列較高拖欠風險（四級或以上）的客戶的信貸金額、信貸期的延期及各自審批程序：

每項合約的 信貸金額 (人民幣)	信貸期的延期	批准
少於二十萬	30天內	市場銷售部總經理
	31-90天	市場銷售部總經理
	91-180天	行政總裁
	180天以上	行政總裁
二十萬至五百萬	30天內	行政總裁
	31-90天	行政總裁
	91-180天	行政總裁
	180天以上	行政總裁
超過五百萬	30天內	行政總裁
	31-90天	行政總裁
	91-180天	行政總裁
	180天以上	董事會

上個月逾期貿易應收款項的客戶名單將由銷售代表於每月提前五天整理。名單將由市場銷售部總經理每月審閱及評估。銷售代理會按要求的交付時間、實際交付時間、協定的付款條款、合約金額的實際還款、客戶延遲還款的理由、還款歷史分析逾期貿易應收款項，並編製進度報告上報市場銷售部總經理審閱。該報告將隨即呈交本集團的財會部總經理及行政總裁審批。

- (iv) 市場銷售部將發出逾期付款警告，並與所有該等客戶維持緊密聯繫跟進回收逾期貿易應收款項。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

- (v) 本集團將與客戶討論經修訂還款時間表，並由市場銷售部總經理、行政總裁或董事會根據客戶拖欠風險的各自水平審閱及批准。本集團將與客戶協定逾期貿易應收款項的還款計劃以加速還款。一般而言，還款計劃包括計劃還款時間表、逾期金額及逾期還款理由。評級在四級或以上的較高拖欠風險的客戶的還款計劃或還款承諾將由銷售代表於十日內提交予市場銷售部總經理，而評級在三級或以下低風險水平的客戶將在十五日內提交予市場銷售部總經理。誠如中國法律顧問告知，還款計劃會受到中國法律及法規的合法約束。財會部監管回收的過程。

### 信貸期的再次延期：

- (vi) 就不能償還的重大長期逾期貿易應收款項的客戶而言或根據還款計劃的條款，信貸期將於下列情況下方會再次延期(i)客戶或彼等各自的終端客戶受到嚴格監管的政府年度預算流程及付款審批程序的限制；或(ii)產品質量問題或自然災害及其他不受我們控制的其他情況引起的問題。信貸金額少於人民幣5百萬元及超過人民幣5百萬元的再次延期將須分別取得本集團行政總裁及董事會的批准。本集團的行政總裁及董事會會考慮信貸期再次延期的大量因素，包括但不限於貿易應收款項佔各自客戶營業額的百分比、拖欠風險、還款計劃的合理性及對本公司現金流量的影響、過往還款記錄及其他可能的方法。就同一客戶而言，根據同一合約各自信貸期不可延期或再次延期超過三次及不超過18個月。否則，就不能償還該等重大長期逾期貿易應收款項的客戶而言或根據具備合理理由的還款計劃的條款，可能會採取法律訴訟回收債務。
- (vii) 對重大長期逾期貿易應收款項採取法律訴訟及所有其他措施回收債務後，本公司將就未償還金額少於人民幣1百萬元取得行政總裁的批准及未償金額超過人民幣1百萬元取得董事會的批准後將逾期貿易應收款項視為壞賬。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 採購及供應商

#### 原材料及零部件

本集團採購產品所需的原材料及零部件，包括電子部件、模組金屬箱、電纜、包裝材料、通信車車輛、PCB及手持終端天線等其他配件。截至二零一一年三月三十一日止三個年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團原材料及零部件的採購成本分別佔本集團於往績記錄期的銷售成本約68.7%、76.1%、61.8%及60.0%。

由於本集團按系統集成商、分銷商或直接客戶的已確認的採購訂單採購原材料及部件，故本集團並無大量原材料及部件存貨。待確定本集團生產活動計劃後，通過採購訂單落實供應商與本集團之間訂立的採購安排。

本集團對原材料採購實施嚴格的品質控制標準，僅向通過品質及穩定性測試的供應商採購原材料及零部件。

#### 供應商

本集團的供應商包括中國及海外原材料供應商，包括美國衛星天線供應商。本集團一般享有30至180天信貸期。本集團已與多數主要供應商建立兩年至七年的穩定業務關係。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團於採購原材料及部件方面並未遇到任何困難。截至二零零九年、二零一零年及二零一一年三月三十一日止年度及截至二零一一年十月三十一日止七個月，本集團並未出現原材料及零部件短缺或供應商延遲交付情況。於往績記錄期內，對本集團五大供應商的採購合共佔本集團往績記錄期總採購額分別約70.8%、66.5%、37.7%及41.3%，而最大供應商分別佔往績記錄期總採購額約60.8%、57.3%、24.1%及25.1%。

#### 競爭

根據賽迪顧問的資料，由於市場需求增加及客戶基礎擴張，預計現有市場參與者會開發範圍更廣的產品，新競爭對手亦會進入專用通信系統市場。但董事認為，技術專業知識及行業資本要求對新進入者而言仍然是一大門檻。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

董事認為，客戶在選擇專用通信系統時會考慮多項因素，包括供應商的整體實力、供應商是否提供集成服務、產品品質、可選擇的產品的功能範圍及種類、售後服務、價格及財務實力、研發實力、聲望及客戶早前與供應商的經驗。本集團致力於在有關方面維持並加強競爭力。

董事認為，本集團同時與國際及中國公司競爭。市場上大部分國際公司的總部位於美國、歐洲及日本，通常認為有關公司相比本地公司具有較長經營歷史，具有更先進的技術，資源及經驗更為豐富。董事認為，與國際公司相比，本集團的優勢是成本結構具有競爭力，服務涵蓋範圍更全面，產品及服務個性化(如雙語控制系統)，更瞭解中國客戶的需求、中國政府的結構及政策，聘用本地銷售人員。根據賽迪顧問的資料，本地市場上有少數本地公司佔據壟斷地位，如中興通訊及摩托羅拉，彼等與本集團相比擁有更豐富的資本資源，經營歷史較長，這使得彼等可投入更多項目資金及把握迅速發展業務的機會。

根據賽迪顧問的資料，摩托羅拉為一家提供專用通信網絡產品的國際企業且就數字集群系統市場而言處於領先地位。摩托羅拉依託MIRS系統發展，增加雙工通信、數據及信息服務等功能，是Tetra及iDen科技解決方案的惟一供應商。就應用而言，摩托羅拉積極參與制定Tetra標準規定及發展。摩托羅拉已於世界上約40個國家(包括中國)的100多個Tetra項目成功運營。其通過研究趨向並將該等研究趨向概念化為研發以強調公共通信網絡與專用通信網絡之間的整合。通過強調其優雅的形象及穩定性、其產品的使用期限及安全性，摩托羅拉已與中國的若干機構建立重大合作關係，從而取得科技優勢。其產品已提供予公共安全及運輸部門，從而能展現其於數字集群系統市場的強大市場地位。由於規模經濟，摩托羅拉在其創建的品牌名稱、先進技術及低成本運營上持有競爭優勢。

根據賽迪顧問的資料，中興通訊股份有限公司於一九八五年創建，其已發行股份於一九九七年於深圳證券交易所[●]，於二零零四年於香港[●][●](股份代號：00763)。經過多年發展，中興通訊股份有限公司已擁有全球客戶基礎並成為領先國際通信解決方案提供商之一。中興通訊股份有限公司提供一系列產品(包括核心網絡、無線產品及終端)。Global Open Trunking Architecture (GoTa)數字集成通信系統乃基於CDMA技術且由中信通信股份有限公司研發的重要數字集群系統。GoTa系統已廣泛運用於全球40多個國家並與中國10多個省的通信網絡建立合作關係，從而漸漸成為中國的主要專用通信系統之一。中信通信股份有限公司的產品已向政府部門提供並已運用於國家事件上(如青島奧林匹克帆船賽及北京奧運會)。倘與國際服務供應商比較，中信股份有限公司通過降低市場價、利用其在公共網

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

絡的市場地位以加強品牌競爭力及充分利用各種產品以聚集通信系統的優勢，從而其享有更多競爭優勢。然而，董事認為，該等競爭對手主要作為電訊服務基礎運營商營運，彼等產品主要為公共通信產品，對彼等而言，要在相同經營業務上與本集團競爭彼等需要必要的財務實力及大量資本及時間。

憑藉本集團的研發實力及具有競爭力的成本結構，本集團近年來實現大幅增長。此外，本集團結合數字集群系統、地面移動衛星系統及系統集成的技術制定了自身的專用通信系統標準，這不僅讓本集團能夠提供一站式綜合服務以滿足客戶的需求，還有助於以更具競爭力的價格滿足客戶的需求。此外，本集團於二零零八年向市場推出其擁有自主知識產權的WITONE標準，該標準具有供政府部門採用的定製化功能和特點，並實現了不同專用通信標準的聯繫、溝通、控制及應用，讓本集團從同行中脫穎而出。據賽迪顧問稱，本集團的WITONE標準為不同的專用通信標準之間的聯繫與溝通奠定了堅實的基礎。儘管預期未來競爭極為激烈，董事相信本集團能在市場上維持競爭實力。

### 獎項及證書

下表載列本集團於往績記錄期內獲授的部分重大獎項／證書。

獎項／證書	頒獎者	獲獎者	頒獎日期	屆滿日期
質量管理體系認證證書 <sup>(1)</sup>	環通認證中心有限公司 <sup>(2)</sup>	協同智迅	二零一一年六月二十三日	二零一四年六月二十二日
質量管理體系認證證書 <sup>(1)</sup>	環通認證中心有限公司 <sup>(2)</sup>	協同迅達	二零一一年六月二十三日	二零一四年六月二十二日

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

## 業 務

獎項／證書	頒獎者	獲獎者	頒獎日期	屆滿日期
軟件企業認定證書 <sup>(3)</sup>	深圳市科技和信息局	協同智迅	二零零八年六月三十日	二零一二年六月
	深圳市科技和信息局	協同迅達	二零零八年十一月二十八日	二零一二年十二月
高新技術企業證書	深圳市科技工貿信息化委員會	協同智迅	二零零八年十二月十六日	二零一一年十二月十六日
	深圳市財政委員會	協同智迅	二零一一年十月三十一日	二零一四年十月三十一日
	深圳市國家稅務局	協同迅達	二零一零年九月六日	二零一三年九月六日
	深圳市地方稅務局			
無線電發射設備型號核准證	中華人民共和國信息產業部	協同智迅	二零零八年十二月二十四日	二零一三年十二月二十四日

附註：

- (1) 質量管理體系認證為自願認證，本集團用於加強其質量管理體系。
- (2) 環通認證中心有限公司(UCS)於二零零一年一月十五日由深圳市質量認證中心建立，直屬深圳市質量技術監督單位。該公司為提供證書認證服務的專業機構，其註冊名稱為深圳市環通認證中心有限公司。
- (3) 獲授予軟件企業認定證書的企業可以按鼓勵政策享有優惠待遇。鼓勵政策項下有關優惠待遇的詳情載於本文件「規例」一節「知識產權方面的規定」分節。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 物業

#### 本集團在中國及香港租用及佔用的物業權益

於最後實際可行日期，本集團在中國深圳及南京多個地區租用三項物業用於辦公及生產用途。有關租用物業的詳情載於本文件附錄三。

於最後實際可行日期，本集團亦在香港租用一個辦公單位。有關租用物業的詳情載於本文件附錄三。

獨立物業估值師仲量聯行企業評估及諮詢有限公司已對本集團於二零一二年一月三十一日的物業權益進行估值。估值詳情、仲量聯行企業評估及諮詢有限公司的估值函件全文、估值概要及估值證書，載於本文件附錄三。

### 知識產權

截至最後實際可行日期，本公司已在中國及香港註冊一個商標（屬兩個類別）並在中國註冊了四項專利。本集團持有中國深圳市科技工貿和信息化委員會的65個軟件註冊證書及本集團已在中國提交另外兩項專利申請。知識產權的詳情載於本文件附錄五「本集團的知識產權」一段。

本集團依賴版權、商標、專利及專有技術及對披露的合約限制來保護知識產權。

於往績記錄期內，本集團已與僱員及若干客戶訂立相關保密協議／條款，並依賴有關保密協議／條款及對技術專業知識的其他保護措施來維持產品及專用通信網絡設計的優勢。

於最後實際可行日期，本集團並未因侵犯知識產權而被任何第三方起訴。由於本集團的產品及服務的經營及銷售大部分在中國進行，因此除在香港知識產權局註冊的商標外，本集團並未採取任何措施來保護中國境外的知識產權。

### 保險

於往績記錄期內，本集團並未為其產品購買任何產品責任保險，目前亦無計劃在近期購買產品責任保險。於最後實際可行日期，本集團並未收到客戶就產品及服務提出的任何重大索償。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

### 僱員

截至最後實際可行日期，本集團有344名僱員。下表載列本集團僱員按部門劃分的人數：

部門	僱員人數
管理	15
研發	171
市場推廣及銷售	26
生產	91
財務會計	15
行政及人力資源	26
總計：	344

為維持本集團僱員的素質、知識及技術，本集團重視僱員培訓。本集團為僱員提供定期培訓，包括新僱員定向培訓、現有僱員在職培訓(如技術培訓、專業及管理培訓及安全培訓)。

### 薪酬

應付本集團僱員的薪酬包括薪金及津貼。本集團根據資歷、貢獻及工作年限等因素釐定其僱員的薪酬。

### 福利供款

除披露者外，本集團為其僱員的社會保險及住房公積金供款。

一九九九年四月，中國國務院頒佈了住房公積金管理條例，該條例於二零零二年三月實施。僱員須按該條例的規定在住房公積金管理中心進行登記。倘任何實體未能在規定期間完成登記，會對該等實體處以介乎於人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰款。

根據住房公積金管理條例，住房公積金應由僱員及僱主共同供款，住房公積金供款的比例應由住房公積金管理委員會設定並由市級或以上的當地政府機關批准。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

僅二零零九年，深圳市政府就為僱員設定強制供款系統頒佈了相關法律且開始建立了深圳市住房公積金管理中心及管理委員會。

住房公積金管理條例於二零一零年十二月後在深圳市全面實施。二零一零年十一月二十四日，深圳市政府頒佈了《深圳市住房公積金管理暫行辦法》及《深圳市住房公積金繳存管理暫行規定(試行)》，分別於二零一零年十二月二十日及二零一零年十二月二十三日生效，據此，於有關規定頒佈前成立的深圳企業應從二零一零年十二月二十日至二零一一年六月二十日在深圳市住房公積金管理中心登記，以為其僱員支付住房公積金。

由於二零一零年十二月之前深圳市政府並未成立深圳市住房公積金管理中心及管理委員會，本集團自二零一零年六月起為其僱員向深圳市社會保險基金管理局作出住房公積金供款。

中國法律顧問建議深圳市住房公積金供款系統僅由深圳市政府於二零一零年十二月二十日強制實施，而由於深圳市政府的住房公積金管理機構尚未成立，因而本集團不會為其僱員的住房公積金登記及供款。因此，深圳市政府及其住房公積金管理機構並未就此對協同智迅及協同迅達處以任何罰金或罰款。於最後實際可行日期，本集團並未收到來自深圳市住房公積金管理中心的任何罰款通知。

根據中國法律顧問的建議，基於對深圳市社會保險基金管理局的員工的採訪，只要自二零一零年十二月起至二零一一年六月二十日之前本集團按照《深圳市住房公積金管理暫行辦法》為其所有員工的應付款項登記及為住房公積金供款，深圳市住房公積金管理中心將不會要求本集團支付未支付的供款。

為加強內部控制，本集團負責監管住房公積金供款的人力資源部將不時向中國法律顧問尋求有關中國適用法律法規的最新規定的建議，並採取措施以確保持續合規。

於香港，本集團已為本集團的僱員參加強制性公積金計劃並已根據適用香港法律及法規作出供款。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

往績記錄期本集團向其福利計劃作出的供款總金額分別約為0.9百萬港元、1.3百萬港元、0.9百萬港元及1.4百萬港元。

### 環境及安全

本集團須遵守若干國家及地方環境及安全相關法律及法規，包括《中華人民共和國環境保護法》、《中華人民共和國環境影響評價法》、《深圳經濟特區環境保護條例》及《中華人民共和國安全生產法》。

本集團的業務活動及經營(包括專用通信產品生產、產品組裝及測試)一般不會產生工業污染，不會導致重大安全或健康擔憂。

於往績記錄期內，本集團採取並實施多項系統及措施，確保經營及生產活動遵守適用法律及法規。

於最後實際可行日期，本集團並未就環境保護及安全嚴重違反任何適用法律及法規，亦未受到客戶或公眾就使用本集團產品及服務的安全及健康問題或因使用本集團產品及服務造成的事故的投訴。

本集團的中國法律顧問及香港法律顧問確認，截至最後實際可行日期，本集團已遵守中國及香港適用環境及安全法律及法規。

### 法律訴訟及合規

於最後實際可行日期，本集團並無涉及任何重大訴訟、仲裁或索償，董事亦不知悉任何未決或威脅提起的重大訴訟、仲裁或索償。

本集團的中國法律顧問表示，(i)本集團已取得進行業務所需的所有牌照、許可證或證書；(ii)本集團在經營中已遵守中國所有相關法律及法規以及本集團獲授的相關批准或牌照所載的條款及條件；及(iii)僱用合約條款符合中國相關法律及法規並根據中國勞動法律作出社會保險保障供款。

本網上預覽資料集為草擬本，其內所載資料並不完整，並可能會作出變動。閱讀本網上資料預覽集時，必須一併細閱本網上預覽資料集首頁上「警告」一節。

---

## 業 務

---

董事已確認，香港法律顧問認為，本集團已(i)取得進行業務所需的所有牌照、許可證或證書；(ii)在經營中遵守香港所有相關法律及法規以及本集團獲授的相關批准或牌照所載的條款及條件；及(iii)在所有重大方面遵守香港環保法律及就僱用合約條款遵守香港僱用法律及強積金法律。