

Subject: MultiVision
 Publication: Lianhe Zaobao
 Date: 13 February 2003
 Page/s: 13

盼能逼近香港市场规模 博视智能监控拟扩充新加坡业务

陈锦芬 ● 报道

本地挂牌，港资数码录像监察公司博视智能监控（MultiVision）计划积极扩充新加坡业务，目标是在未来半年到一年内逼近香港市场的业务规模。

博视智能监控公司营运总裁李坚强回答本报询问时说，其香港业务目前占集团营业额约5%，若新加坡业务份额能在半年到一年内取得3%，将是“合理的水平”。到时，公司将考虑扩充本地业务，把现有的代表办事处提升为子公司，或甚至区域总部，凭较雄厚的实力竞标大规模项目。

据悉，地铁站监控是博视智能监控公司的强项之一，它就全面负责或总承包过香港地铁的有关系统，总值约8000万港元（约1796万新元）。然而，由于它在新加坡只是代表办事处，目前可承接的本地同类合同总值受到限制，所以须通过合作伙伴参与投标，本身负责的范围（分包）相应缩小。

李坚强近两个月增加了来新的次数，几乎每两周就来三四天。他告诉本报：“这里有很多机会……但（因为晚来一年）我们已错过了不少。”

他说，安全或保安和隐私往往有个平衡点，安全多一些，隐私就少一些。不过，新加坡公司和公众“为了安全，可以接受（隐私减少），监控还是比较重要的”。

来新挂牌旨在开拓东南亚市场

该公司刚于去年12月在新加坡交易所主板上市交易。尽管其业务有60%来自中国大陆，25%来自美洲地区，其余则在澳洲和亚洲，但是它却选择来新挂牌，用意正是要开拓东南亚市场。

博视智能监控在截至去年9月底的上半年集团营业额报4000万港元（约898万新元）。假如它一年的营业额约8000万港元，那3%相等于240万港元。

李坚强认为，在新加坡设立子公司，需要

安全或保安和隐私往往有个平衡点，安全多一些，隐私就少一些。——李坚强



李坚强：博视智能监控公司目前在深圳已有研发中心，公司已和本地一家研发机构接触，不排除在我国另设研发中心。

一定水平的会计记录，因此营业额“要在300万元以上才有意思”。否则，新加坡的业务和商业交易还是可由香港公司处理。

另一方面，他受询时也表示，公司在中港股市第二上市的“机会不大”，因为此举对集团业务的冲击不比来新挂牌大。

他透露，集团日后的行销策略是，营业额的七八成希望来自代理商销售，并成为固定收入；其余则由集团本身争取大型或特殊的项目，如澳门的赌城项目，提升其产品的知名度。

至于产品策略，则主要满足高档与特殊市

场的需要，如公司正在研发可安置于车内、任车子飞快行驶也能将资讯传输回总部的监察系统。这类系统可用于警车、公共巴士等。出现公路事故时，也可知道谁是谁非。

博视智能监控公司目前在深圳已有研发中心。李坚强透露，公司已和本地一家研发机构接触，打算日后商讨如何合作。如果讨论有结果，他不排除在我国另设研发中心的可能。

他说，深圳的研发中心以中国大陆市场需要为主，公司若在新加坡设立研发中心，则应以东南亚区域市场为对象。