

概覽

本集團是一家綜合數碼音樂公司，通過其UGC(原創音樂)互動平台，即www.a8.com網站，以及其他國際及國內唱片公司獲取音樂內容。本集團通過移動營運商的無線網絡及互聯網推廣該等音樂內容。本集團以鈴聲、回鈴音及互動語音應答音樂的形式，為中國的手機用戶提供音樂內容。

本集團分銷的音樂內容分為兩大類，即原創音樂內容及其他音樂內容。原創音樂內容由音樂創作人上載至本集團的UGC(原創音樂)互動平台www.a8.com網站，而其他音樂內容則經由國際及國內唱片公司特許使用。本集團通過電信營運商，如中國移動集團及中國聯通集團等的無線網絡分銷旗下服務。此外，本集團亦銷售非音樂內容，包括遊戲、壁紙、娛樂新聞及笑話等。

本集團於二零零零年成立時為一普通無線增值服務供應商，從事製作移動娛樂服務，包括音樂、壁紙、遊戲、笑話及娛樂新聞等，並通過短信、彩信、WAP提供給中國的手機用戶。執行董事、本公司主席兼首席執行官劉曉松先生洞悉中國數碼音樂行業的增長契機，同時亦注意到中國的傳統唱片公司受盜版問題拖累，收益持續下滑，本集團管理層遂逐步將集團業務核心轉移至提供手機音樂相關的服務。為配合上述業務策略，本集團銳意成為中國領先「E-label」，致力在中國推廣數碼音樂。

為了增強及豐富內容，本集團創立www.a8.com網站作為原創音樂平台，供音樂創作人或用戶上載其原創音樂內容及歌曲。該網站至今已積逾50,000首原創歌曲，其中「不想讓你哭」及「我不哭」等多首歌曲曾風靡一時。

本集團的競爭優勢在於其宣傳推廣及分銷能力。本集團已組成一個互聯網站廣告網絡聯盟，截至最後實際可行日期，聯盟的網站數目已超出1,000個。該廣告網絡的成員協助推廣本集團的音樂內容。本集團通過與中國手機生產商合作，開發了一套名為A8Box的「播放器」軟件，方便手機用戶直接通過手機獲取本集團的手機音樂服務。本集團在全中國30多個省、自治區及及直轄市設有21個銷售辦事處，方便與當地的移動營運商緊密合作，掌握各地的本地潮流及數據。

本集團大部份收益是按照收益分成的模式，通過中國移動集團及中國聯通集團結算。本集團的音樂內容主要是通過其移動營運商夥伴的無線網絡，將音樂內容銷售予手機用戶。

本集團的目標是通過併購其他服務／內容供應商，增強收集音樂內容的能力，並擴大服務範圍，以便當3G技術於中國推出時，提供全曲下載。

競爭優勢

董事認為本集團具備以下競爭優勢：

本集團擁有中國其中最大型、供收集原創音樂內容的UGC(原創音樂)互動平台

截至最後實際可行日期，本集團的UGC(原創音樂)互動平台，即www.a8.com網站已收集來自10,000多位音樂創作人超過50,000首原創音樂內容及歌曲。其中若干原創音樂內容及歌曲更成為流行音樂作品，包括「不想讓你哭」及「我不哭」等。根據本集團的內部記錄，於截至二零零七年十二月三十一日止年度，「不想讓你哭」一曲的下載量約780萬次，收益約為人民幣16,100,000元。根據本集團的內部記錄，於截至二零零七年十二月三十一日止年度，「我不哭」一曲的下載量約590萬次，收益約為人民幣11,100,000元。董事認為，該等原創歌曲的成功，證明本集團通曉中國本地客戶的喜好，並具備發掘具流行潛力的音樂內容的能力。

除日常上載外，本集團亦會進行市場推廣活動，以增加上載至其UGC(原創音樂)互動平台www.a8.com的音樂內容數量。近期的活動實例為於二零零七年十月中旬舉行的「原聲飛揚十大金曲」。此外，本集團亦參與主辦或協辦多項比賽及活動。於二零零五年，本集團於湖南衛視廣播其舉辦的「A8《華語電媒音樂原創榜》春季頒獎典禮」。於二零零五年十二月，本集團於北京舉行「A8音樂原創中國頒獎典禮」。參與該活動的音樂創作人陣容龐大，而典禮亦得到多個互聯網網站及多份報章報導。

於二零零五年至二零零六年間，藉著從本身的UGC(原創音樂)互動平台選取歌曲，本集團與獨立製作公司聯合製作多首電視劇集的主題曲，該等劇集包括「金色年華」、「大旗英雄傳」、「金頭」、「烈日炎炎」、「楚留香」及「裴家大院」等。於二零零七年六月，本集團與一獨立製作公司訂立協議，據此本集團獲授獨家權利，為電影「哈！哈！哈！」製作主題曲。本集團亦為該電影提供相關無線增值服務。於二零零六年，本集團與北京百事可樂飲料有限公司及中國移動集團合作，在名為「彩鈴激爽贏」的活動中共同推廣彩鈴。

本集團通過將原創音樂內容及歌曲轉換成手機音樂娛樂內容(如鈴聲、回鈴音及互動語音應答音樂等)而獲利。董事相信，www.a8.com網站所具備的用戶主導及互動特點，將會提升本集團的音樂收集UGC(原創音樂)互動平台於音樂創作人和中國手機用戶之間的普及程度。

本集團擁有強大的多元化推廣能力，尤其是推廣UGC(原創音樂)內容的能力

本集團通過不同渠道推廣其內容，尤其是旗下UGC(原創音樂)互動平台收集的原創音樂內容。該等渠道包括互聯網廣告、通過與移動營運商合作及A8Box(為本集團開發的「播放器」軟件，詳見下文)向手機用戶推廣等。本集團與互聯網網站結成聯盟，該網絡聯盟於截至最後實際可行日期擁有超過1,000個互聯網網站。本集團亦與手機生產商合作開發A8Box。A8Box是一套「播放器」軟件，方便手機用戶直接以手機獲取本集團的手機音樂服務。

基於本集團具備通過不同渠道為旗下UGC(原創音樂)進行市場推廣的雄厚實力，本集團亦與國際及國內唱片公司訂立合作安排，以推廣該等唱片公司所製作的歌曲。該等唱片公司與本集團訂立協作宣傳安排，據此本集團負責於互聯網及通過移動營運商向手機用戶推廣該等唱片公司的歌曲。此外，本集團亦與中國主要移動營運商合作，為知名品牌如「百事」及「七喜」，以及著名音樂創作人如張學友等舉辦宣傳及市場推廣活動。此外，於二零零七年四月，本集團與三星網絡(北京)有限公司訂立協議，通過本集團的增值服務宣傳網絡，推廣三星的「三星夢想俱樂部」，初步為期一年。

本集團憑藉本身的龐大市場推廣及銷售網絡，加上對中國音樂市場亦別具洞見，得以把握中國手機音樂行業的增長契機

本集團通過華動飛天、快通聯及其各自的附屬公司及分公司，在中國成立了一個包括21間銷售辦事處，業務範圍覆蓋30多個省、自治區及直轄市業務的銷售網絡。通過在中國各地策略性分佈銷售團隊，不單有助本集團加強與移動營運商的關係，亦令本集團的銷售代表得以搜集各地的本地潮流資訊及數據。本集團的地方業務開發人員可從該等數據及資訊了解本地客戶的偏好，使本集團可依據地區的實際情況調整銷售及市場推廣資源。

移動營運商位於各省的附屬公司均擁有本身的音樂庫、流行榜及本地市場推廣策略。結合本集團與移動營運商緊密互動、遍佈全中國的龐大銷售網絡以及市場情報，令本集團得以掌握中國各地手機用戶的偏好。董事認為，本集團得以成功推廣「不想讓你哭」及「我不哭」等熱門流行歌曲，有賴本身具備獲取該等本地資訊的能力。

董事相信，隨著3G移動服務推出，中國手機音樂行業的未來增長趨勢將帶來更多商機，而本集團憑藉其龐大無線銷售網絡，亦已準備就緒，矢志捕捉該等機遇。

本集團採用綜合市場推廣及銷售模式

本集團推廣旗下音樂內容的主要渠道與提供其增值電信服務的渠道一致。董事相信，將市場推廣及銷售渠道合二為一，有助提升本集團業務運營的速度及效率。例如，移動營運商向手機用戶傳送的廣告或會激起用戶的即興購買意欲。

此外，董事認為，本集團每次售出音樂內容，即令該音樂內容更加流行，進而增加其再次獲購的機會。此外，服務銷售亦對市場推廣有啟示作用，有助本集團進一步瞭解及制訂市場推廣和銷售策略。董事認為，本集團的綜合市場推廣及銷售模式建立了互惠互利的優勢，令本集團業務運作更精簡及具效益。

本集團擁有一支經驗豐富的管理團隊

本集團各執行董事及高級管理層均在中國的技術、媒體及電信行業擁有豐富經驗及專業知識。本公司主席、首席執行官兼執行董事劉曉松先生於資訊科技、媒體及電信行業積逾15年經驗。劉曉松先生曾於騰訊控股有限公司投資並為其創辦人之一。此外，本公司首席運營官兼執行董事林一仲先生(別名林海)於科技、媒體及電信行業亦積逾12年經驗。本集團的高級管理人員於銷售及市場推廣、無線網絡運營及財務管理方面經驗豐富。董事認為，高級管理層的豐富廣泛經驗，為本集團業務成功發展貢獻良多。本集團已採納首次公開發售前購股權計劃及購股權計劃，以激勵高級管理人員。因此，董事相信，鑑於本集團高級管理層的利益與本公司股東的利益息息相關，故高級管理層將更有動力為本集團業務創造價值。

策略

本集團銳意成為中國利用無線銷售渠道銷售原創音樂內容的最大型「E-Labels」之一。董事相信，通過達成上述目標，本集團將成為中國首屈一指的數碼音樂公司之一。為達此目標，本集團將充份利用其競爭優勢，並採取以下策略：

本集團將通過完善UGC(原創音樂)互動平台，即www.a8.com網站，繼續豐富其內容

本集團有意通過進一步提升UGC(原創音樂)互動平台，藉以壯大及完善該平台。尤其是，本集團有意通過(其中包括)提升伺服器容量、增加用戶支援服務及令該平台更容易使用等措施，專注提升UGC(原創音樂)互動平台的管理。此外，如有需要，本集團將對UGC(原創音樂)的版權採取更嚴格的措施，以加強對UGC(原創音樂)的控制。

本集團將通過完善UGC(原創音樂)互動平台，提高A8.com的品牌知名度

本集團有意通過完善現有的UGC(原創音樂)互動平台，提升A8.com的品牌知名度。

若干改良乃針對UGC(原創音樂)互動平台本身，例如為平台用戶提供新的功能，包括原創音樂錄像上載及分享等。董事相信，這些改良可提供一個容易使用的多維平台，能吸引更多音樂創作人及促進平台用戶之間的互動交流，從而進一步促進及壯大本集團UGC(原創音樂)互動平台的發展。

其他改良措施包括加強本集團的UGC(原創音樂)互動平台及A8.com品牌的市場推廣、廣告及宣傳，以及加大力度提升本集團在宣傳推廣活動、表演及協作上的能力及優勢。董事認為，這些措施增強本集團的能力，將進一步提高中國音樂行業對A8.com品牌的重視，繼而吸引更多音樂創作人加盟本集團，並進一步確立本集團於中國無線服務消費者之間的領先數碼音樂企業地位，從而帶動本集團服務的銷售。

本集團會進一步將A8Box發展成嶄新移動多媒體平台，以增強分銷能力

本集團已與手機生產商合作開發A8Box，其為一套「播放器」軟件，方便手機用戶通過手機直接獲取本集團的無線增值服務。手機用戶可通過A8Box，直接以手機購買本集團的增值服務。通過A8Box，手機用戶可查閱直接以手機購買的服務的付款詳情。根據從A8Box收集的數據，本集團將可對個別手機用戶的行為進行監控與分析，並相應調整市場推廣策略。董事認為，由於手機用戶通過A8Box可輕而易舉獲得本集團的服務目錄及個人化音樂服務，故該軟件有助建立手機用戶對本集團服務的忠誠度。

於二零零六年下半年，本集團聯同多普達(Dopod)推出A8Box測試版。根據本集團的內部記錄，已有超過60,000名手機用戶使用該軟件。為便利日後合作，本集團正進一步發展A8Box，使之更易於與不同類型手機硬件及平台銜接。

本集團會於3G移動技術推出時進行業務整合

董事相信，隨著3G移動技術在中國全面推出，本集團將可向手機用戶提供全新音樂服務。董事亦認為，本集團的A8Box將有助集團業務過渡至3G移動通訊模式。因為董事深知及確信，A8Box已可支援，或可輕易轉為可支援3G將推出的服務應用程式(視乎手機平台)，如視像及手機電視等。此外，本集團通過與和記電訊有限公司——一家具備3G網絡能力的香港移動營運商合作，從中獲得運作3G技術的經驗。董事相信，中國移動服務市場推出3G，將可吸引更多無線服務用戶，進而增加本集團旗下A8.com品牌的曝光率。

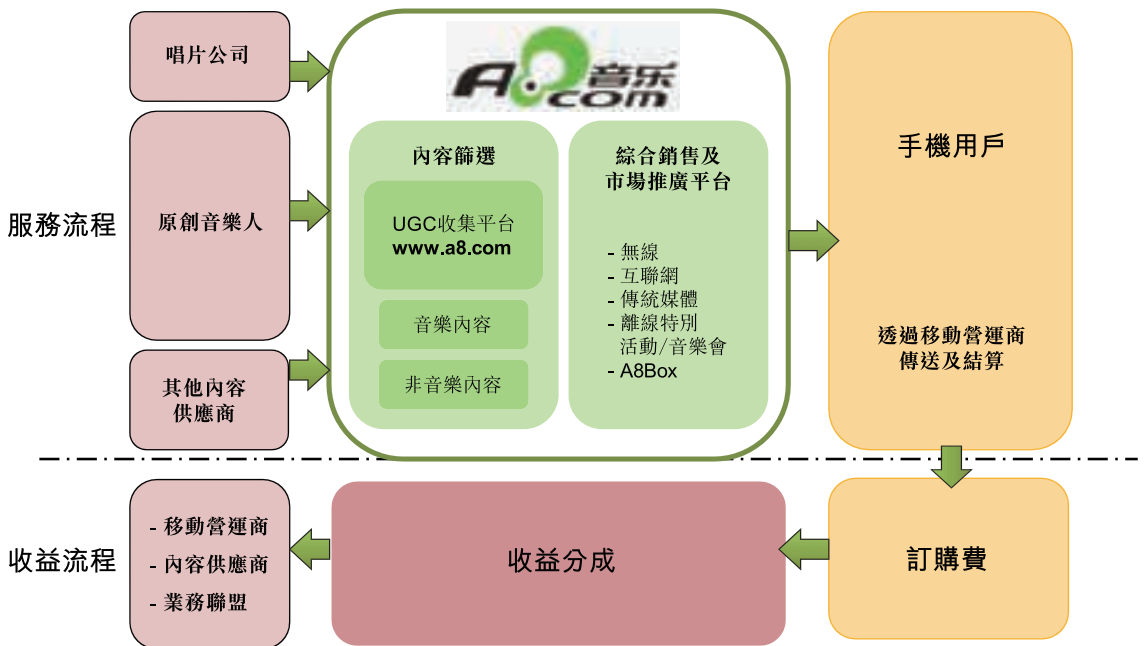
於二零零八年初，本集團與和記電訊(香港)有限公司旗下之流動通訊業務合作建立一音樂頻道，專注於香港3G網絡的原創音樂內容。如「原聲飛揚中國原創音樂大賽」音樂活動亦已推出，有關手機用戶可透過其3G手機為其喜歡之歌曲投票。董事認為，該等合作可擴充及開發本集團之市場，並能透過3G手機技術整合本集團之業務。

業務模式

本集團是一家綜合數碼音樂公司，通過其UGC(原創音樂)互動平台，即www.a8.com網站，以及其他國際及國內唱片公司獲取音樂內容。本集團通過移動營運商的無線網絡及於互聯網推廣這些音樂內容，並將音樂內容轉化成鈴聲、回鈴音及互動語音應答音樂的形式後再提供予中國的手機用戶。

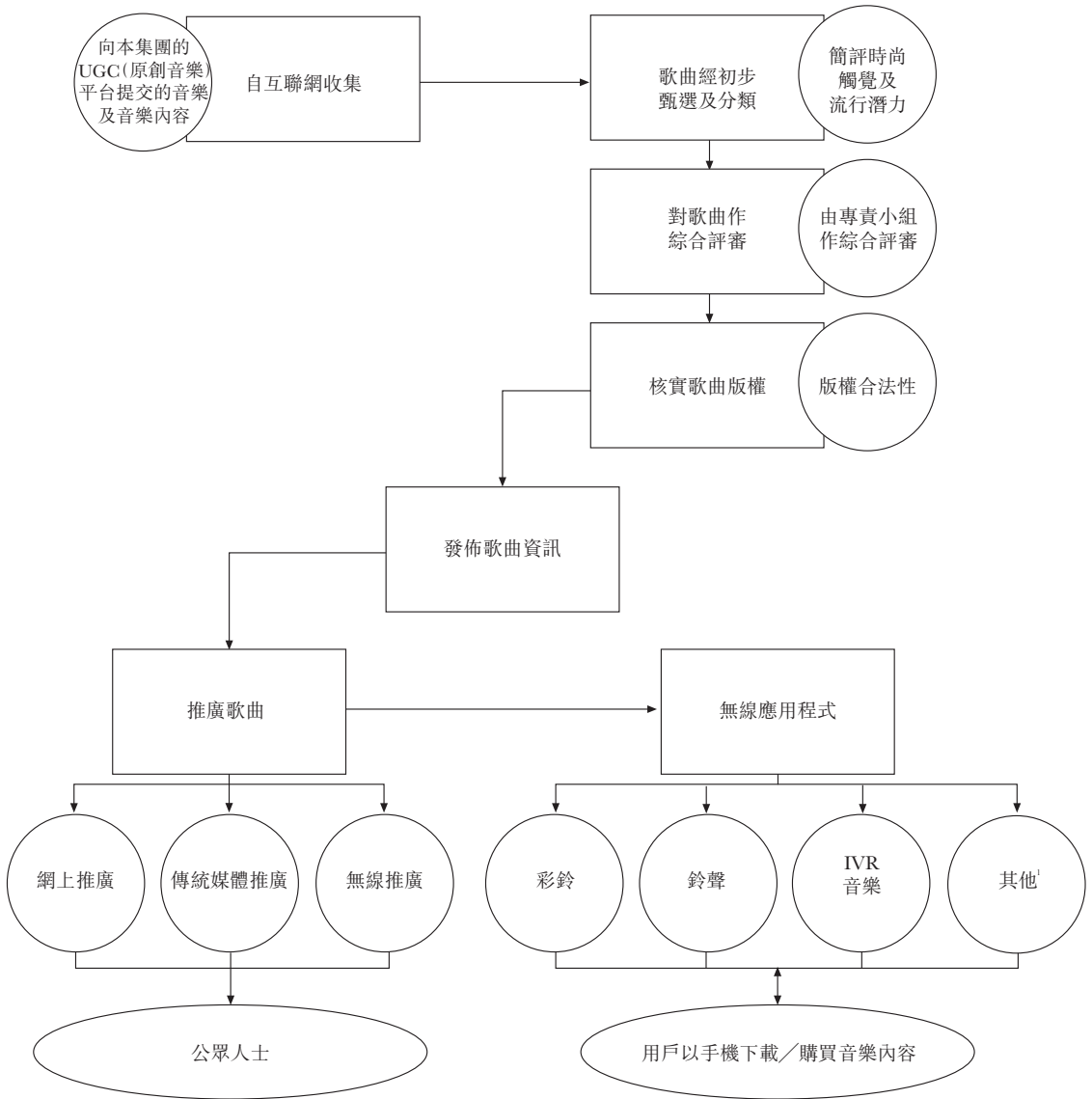
本集團分銷的音樂內容分為兩大類，即原創音樂內容及其他音樂內容。原創音樂內容由音樂創作人上載至本集團的UGC(原創音樂)互動平台www.a8.com網站，而其他音樂內容則經由國際及國內唱片公司特許使用。本集團通過移動營運商，如中國移動集團及中國聯通集團等的無線網絡分銷旗下服務。此外，本集團亦銷售非音樂內容，包括遊戲、壁紙、娛樂新聞及笑話等。

本集團的業務模式可概述如下：



音樂內容收集平台

本集團的UGC (原創音樂) 互動平台www.a8.com網站，允許註冊用戶上載其原創音樂及音樂相關內容至該平台。下圖載列原創音樂及音樂內容在本集團推廣及銷售前的收集、篩選及處理流程。



附註1：其他包括全曲下載及音樂錄像片段。

目前，本集團就甄選音樂內容設有一個質量控制系統，據此，原創歌曲首先經由專責人員進行篩選，獲選的優秀作品會按性質及風格予以分類。該等獲選及已被分類歌曲繼而會儲存於一個平台，供由本集團各部門的人員組成的一個專責小組根據本集團制訂的多項先決條件(如是否容易上口、旋律、感染力、風格及演繹技巧等)予以評級。被選中的歌曲會由相關人員核實其版權擁有權。待與音樂創作人簽訂正式書面協議後，即可發佈與該等歌曲相關的資訊，而歌曲或其他相關服務的推廣工作亦隨即展開。

UGC(原創音樂)互動平台允許網站訪客及平台用戶提交音樂及音樂相關內容，包括歌曲、歌詞、旋律或樂器演奏。本集團亦會進行市場推廣活動，以刺激上載至其UGC(原創音樂)互動平台(www.a8.com)的內容數量及頻率，例如「原聲飛揚十大金曲」。於二零零五年，本集團舉辦由湖南衛視播映的「A8《華語電媒音樂原創榜》春季頒獎典禮」。於二零零五年十二月，本集團於北京舉辦「A8音樂原創中國頒獎典禮」。參與該活動的音樂創作人陣容鼎盛，而典禮亦受到多個互聯網站及多份報章報導。

於二零零五年至二零零六年間，藉著從本集團UGC(原創音樂)互動平台選取歌曲，本集團與獨立製作公司聯合製作多部電視劇集的主題曲，該等劇集包括「金色年華」、「大旗英雄傳」、「金頭」、「烈日炎炎」、「楚留香」及「裴家大院」等。於二零零七年六月，本集團與一獨立製作公司簽訂協議，據此本集團獲授獨家權利，為電影「哈！哈！哈！」製作主題曲，並為該電影提供相關無線增值服務。於二零零六年，本集團與北京百事可樂飲料有限公司及中國移動集團合作，在名為「彩鈴激爽贏」的活動中推廣回鈴音。根據本集團的內部記錄，於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度，本集團錄得的UGC(原創音樂)上載量分別為18,743次、16,505次及19,664次。

提交材料後，註冊用戶必須同意電子特許協議所載的條款及條件。該協議的有效期為三年，其授予本集團若干權利，可在其增值服務領域使用有關UGC(原創音樂)，而對於期間內因此產生的收益，本集團會與原創音樂人或音樂人按照預先釐定的比例進行收益分成。在多數情況下，本集團只會保留歌曲的若干權利，版權仍歸音樂創作人所有，而有關協議並無強制本集團選用註冊用戶的後續作品。

對於UGC (原創音樂) 互動平台，本集團已就版權確認採納以下程序：

- 一 首先，所提交的UGC (原創音樂) 由本集團指派的質量控制員工進行節選，該等員工會根據彼等的經驗，比較並判斷該等UGC (原創音樂) 是否有任何相似或可能對他人知識產權構成侵犯。被確定為可能剽竊他人作品或可能侵犯他人知識產權的歌曲，將不會被選中作推廣目的。
- 一 其次，用戶提交UGC (原創音樂) 內容後，必須同意一份電子許可協議所載列的條款及條件。根據該電子許可協議，註冊用戶應向本集團作出以下保證(其中包括)：(i)註冊用戶有權向本集團授出相關內容的許可，及倘本集團因根據協議使用內容而侵犯他人版權，則註冊用戶將承擔一切相關法律責任；及(ii)註冊用戶已自對所提交作品作出貢獻的所有其他各方(如有)取得批准。

此外，根據本集團與本集團所選定歌曲的有關註冊用戶訂立的正式書面協議(其中包括)，(i)註冊所有人將向本集團作出保證，其作品將不會侵犯他人權益，及倘因本集團根據協議條款使用選定UGC (原創音樂) 而引發爭端，彼將承擔全部責任；(ii)註冊所有人授權本集團就版權受侵犯採取任何法律行動並將就此提供任何相關文件以支持本集團；及(iii)倘註冊所有人於簽署協議之前已向他人授出許可，則須向本集團作出相關披露。

為謹慎起見，本集團亦將建議選定UGC (原創音樂) 的有關註冊用戶將其作品向中國音樂著作權協會及／或其他有關音樂版權組織進行註冊。

基於以上所述，董事認為，本集團已謹慎行事，並就此採取董事認為對知識產權於防止最後實際可行日期前被侵犯屬有效及足夠的一切合理及必要的措施。保薦人在此方面認同董事的觀點。

為進一步改進確認程序，本集團已於二零零七年十月獲授權使用一套軟件，即Gracenote Mobile MusicID，以協助其進行版權確認。Gracenote Mobile MusicID為一種軟件開發商致力打造的帶有已發佈歌曲數據庫的電腦軟件搜索引擎，可通過商業錄製的內容對歌曲數據庫進行優化。該套軟件已於二零零八年四月推出。該套軟件向本集團提供了另一項保證，即通過比較所提交的UGC (原創音樂) 與數據庫的相似性(如有)，從而客觀地確認所提交的UGC (原創音樂) 是否在很大程度上與數

據庫中存儲的其他已發佈歌曲相似或相同。倘相似性獲確認，則本集團屆時將通過其指派的員工比較相關已發佈歌曲與所提交的UGC(原創音樂)內容，以釐定版權事項。Gracenote Mobile MusicID的作用是驗證本集團獨立製作音樂內容的原創性及保護本集團免受潛在版權索賠。音樂數據庫業務(詳情披露於本招股章程「與控股股東的關係」一節)為本集團控股股東的獨立業務，該業務著重建立一個包含不同屬性歌曲的音樂數據庫，以便其用戶搜索具相關屬性的特殊歌曲。

此外，本集團就可能存在版權爭議的UGC(原創音樂)內容有一套處理程序。簡言之，該程序涉及：(1)從本集團網站上刪去該等UGC(原創音樂)的相關信息；(2)調解註冊用戶與申訴版權所有人之間的爭議，以核實版權；及(3)在爭議各方間達成爭議解決方案。董事已確認，於往績記錄期間，本集團並無遭遇任何重大此類爭議。

一般情況下，被選中的UGC(原創音樂)於重新包裝成鈴聲、回鈴音或互動語音應答音樂以作市場推廣用途之前，本集團會安排創作該歌曲的音樂創作人到本集團的錄音間重新錄製有關歌曲，直至符合本集團制訂的質量標準為止。如本集團決定將歌曲轉為鈴聲、回鈴音或互動語音應答音樂形式的手機音樂服務，則有關音樂創作人須與本集團訂立正式特許協議書，協議書再次聲明音樂創作人於提交內容至本集團原創音樂平台之前已接受的電子特許協議，並可作出適當修訂。作為推廣策略的一部份，本集團將在其網站內提供可在線播放及整版下載本集團所收集的經篩選原創歌曲的其他網站鏈接，以擴大本集團經篩選UGC(原創音樂)在潛在客戶中的影響力。本集團現時並未取得在其網站內在線播放或下載該等UGC(原創音樂)的許可證，故除非本集團已根據適用中國法律及法規取得有關許可證及批文，否則不會提供UGC(原創音樂)的在線播放及下載。目前，在集團的UGC(原創音樂)互動平台上設有指向提供在線播放及下載服務的第三方網站的鏈接。於往績記錄期間，本集團曾提供音樂內容在線播放及下載，有關詳情請參閱本招股章程「監管概覽」一節「有關互聯網出版的監管」及「有關互聯網傳播視聽節目的監管」一段。

除上述日常上載及市場推廣活動外，本集團亦與一互聯網網絡結成聯盟，以推廣被選中的原創歌曲；該網絡聯盟於最後實際可行日期擁有逾1,000個互聯網站。此外，本集團亦會通過電台節目宣傳歌曲。

本集團擬與傳統唱片公司訂立合作協議，使傳統唱片公司的音樂創作人能夠錄製該等提交予本集團的UGC(原創音樂)互動平台的原創歌曲。根據該等安排，本集團與傳統唱片公司共同在UGC(原創音樂)互動平台上甄選歌曲並在歌曲及音樂創作人推介方面進行合作。傳統唱片公司將負責音樂創作人的形象設計及音樂製作，而本集團則負責通過其無線及互聯網渠道推介歌曲及音樂創作人。在該等情況下，預期參與各方(包括向本集團的UGC(原創音樂)互動平台提交歌曲的註冊用戶、本集團及傳統唱片公司)將分別收取所錄製及發行的歌曲所產生收益的一定百分比。根據該協議與本集團合作的傳統唱片公司包括藝能新銳國際文化傳播有限公司及中視亞太國際傳媒廣告(北京)有限公司。本集團與該等傳統唱片公司未曾就該安排發生糾紛。

分銷

市場推廣及宣傳模式

本集團通過無線網絡、互聯網及傳統媒體為其服務進行市場推廣。本集團亦與多個夥伴就宣傳活動進行合作。

無線

本集團與其移動營運商夥伴合作，利用手機廣告形式，向手機用戶發送廣告及服務相關信息。此外，本集團已與手機生產商合作開發名為A8Box的軟件。A8Box為一套「播放器」軟件，方便手機用戶通過手機直接獲取本集團的手機音樂服務。

互聯網

本集團與一互聯網廣告網絡締結聯盟，藉以推廣其服務；於最後實際可行日期，該網絡聯盟擁有逾1,000個網站。作為推廣策略一部份，為使本集團UGC(原創音樂)互動平台所收集的原創音樂內容及歌曲廣為流行，本集團的網站www.a8.com亦在本集團網站內提供可在線播放及全曲下載本集團所收集的經篩選原創歌曲的其他網站鏈接，以加強向潛在用戶推介選中的UGC(原創音樂)。該市場推廣策略旨在增強本集團的原創歌曲的流行度，繼而為其在中國音樂市場創造需求。此策略亦有助推廣本集團的移動服務。本集團的UGC(原創音樂)互動平台(www.a8.com)，以(其中包括)電子公告服務形式向其用戶提供音樂相關信息，而華動飛天於往績記錄期間尚未獲得相關經營批准，故已於二零零八年四月終止該等經營活動。有關詳情請

參閱本招股章程「監管概覽」一節「有關電子公告服務的監管」一段。本集團並未獲許可證於其網站在線播放或下載該等UGC(原創音樂)，除非本集團根據適用中國法律及法規獲得所有相關許可證及批准，否則將不會提供在線播放及下載UGC(原創音樂)。於往績記錄期間，本集團曾提供在線播放及下載音樂內容，但已於二零零八年四月終止其UGC(原創音樂)互動平台的在線播放及下載功能，並採納下列變動以符合相關法律及法規：

- 本集團的UGC(原創音樂)互動平台提供與第三方網站(該等網站擁有提供在線播放及下載服務所需的許可證及／或批文)的鏈接，該等在線播放及下載為免費提供，以便本集團UGC(原創音樂)互動平台用戶能通過第三方網站的在線播放及下載服務獲取本集團的獨立原創音樂內容。

有關詳情請參閱本招股章程「監管概覽」一節「有關互聯網出版的監管」及「有關互聯網傳播視聽節目的監管」等段落。

本集團的網站www.a8.com擁有不同的功能，其中包括歌曲錄製指南。本集團亦允許其UGC(原創音樂)互動平台的註冊用戶設立個人博客，供用戶與訪客及其他註冊用戶分享其原創歌曲、歌詞、照片、音樂喜好及個人資訊。訪客可從該等博客收聽或下載原創歌曲，並可向有關音樂創作人提供意見。

董事認為，本集團的網站通過吸引用戶及訪客收聽獨立原創歌曲，成為提高其所收集的UGC(原創音樂)的流行程度的重要市場推廣工具。

傳統媒體

本集團亦會借助傳統媒體，如於雜誌刊登廣告及電視廣告等宣傳其服務。本集團亦會直接於電台節目宣傳歌曲或音樂創作人。本集團會利用其已有推廣網絡，向電台節目發放被選中歌曲的錄音，以提高歌曲的流行程度。

本集團亦不時參與市場推廣及銷售活動，例如，本集團會於新碟推出的同時進行宣傳活動。該等策略因情況而異，包括邀請本集團的原創音樂創作人或傳統唱片公司的音樂創作人出席亮相，或推介本集團其時正重點宣傳的歌曲，或派發宣傳錄音，以期為有關音樂創作人或歌曲爭取曝光率。

與不同夥伴合作

除推廣自本集團的UGC(原創音樂)互動平台收集到的原創歌曲及其他非音樂內容外，本集團亦為其他公司的歌曲及非音樂服務或活動擔任聯合推廣人。本集團與中國的主要移動營運商協作，參與若干知名品牌及著名音樂創作人的多個活動，其中包括「百事」品牌及著名歌星張學友的活動。此外，於二零零七年四月，本集團與三星網絡(北京)有限公司訂立協議，以通過本集團的增值服務推廣網絡，推廣三星的「三星夢想俱樂部」，初步為期一年。

銷售及／或傳送渠道

本集團旗下產品及服務的銷售及／或傳送渠道分類如下：

無線

- 一 **回鈴音**：手機用戶可從一系列不同的音樂內容中挑選其喜歡的內容作為個性化回鈴音。回鈴音作為本集團服務之一，由於其技術性質，亦為該服務的傳送渠道。本集團提供的回鈴音包羅萬象，包括歌曲、旋律、音效或錄音聲帶等。截至二零零七年十二月三十一日止年度，源自該渠道的淨收益約佔本集團總收益31.3%。

- 一 **SMS及MMS**：作為本集團銷售渠道之一，手機用戶可透過SMS渠道獲取他們喜愛的無線增值服務。手機用戶可發送一個短信要求至本集團的接入號碼，以取得其移動服務。以中國移動集團為例，截至二零零七年十二月三十一日止三個月期間，本集團於此擁有約1,400萬用戶，而本集團的號碼原為3333。至於中國聯通集團，截至二零零七年十二月三十一日止三個月期間，本集團於此擁有約430萬的用戶，而本集團的號碼原為9333。由二零零七年十一月一日起，信產部依據服務供應商的身份分配接駁號碼。鑑於上述變動，本集團於移動營運商的所有接駁號碼將會簡化，即一個接駁號碼便可應用於所有移動營運商。手機用戶於發送短信要求至該號碼(華動飛天為10663333，快通聯為10669334)後，可以手機直接獲取本集團的服務目錄。本集團繼而會將所購買服務傳送予移動營運商，再由後者直接傳送給手機用戶。根據所要求的增值服務的性質，移動營運商將通過SMS、MMS或WAP向用戶傳送該等服務。

簡單的增值信息或內容將通過SMS傳送予客戶。與多媒體(如彩圖、音頻、視頻及文本)相關之增值服務，可通過MMS傳送予客戶。

截至二零零七年十二月三十一日止年度，本集團通過該渠道取得的淨收益約佔本集團總收益51.4%。

- **無線應用協議(WAP)**：手機用戶可通過WAP直接獲取本集團的移動服務目錄。購買服務後，本集團讓手機用戶通過WAP下載所購買服務。截至二零零七年十二月三十一日止年度，本集團通過該渠道取得的淨收益約佔本集團總銷售額4.1%。
- **互動語音應答(IVR)**：手機用戶可撥打其手機賬戶所屬的移動營運商指定予本集團的IVR號碼。就全網而言，以中國移動集團為例，本集團的指定號碼為12590715；至於中國電信集團，本集團的指定號碼為16839330；而就中國網通集團，本集團的指定號碼則為11696833。有關號碼一經接通後，手機用戶即可接入本集團服務的IVR目錄，該用戶隨後可依照預設留言訊息的指示選購本集團服務。所購買服務將通過短信、彩信或WAP傳送給用戶。截至二零零七年十二月三十一日止年度，本集團通過該渠道取得的淨收益約佔本集團總銷售額12.6%。
- **A8Box**：本集團的A8Box乃與手機生產商合作開發，方便手機用戶以手機直接獲取本集團的手機音樂服務。用戶可從以手機接入的目錄直接購買服務。配備A8Box的手機用戶亦可通過手機查閱直接以手機購買的服務的付款詳情。截至二零零七年十二月三十一日止年度，A8Box為本集團帶來金額不多之淨收益。

互聯網

手機用戶可登入本集團的網站www.a8.com，並輸入其手機號碼以選購所需服務。待移動營運商核實訂購人身份後，本集團會通過短信、彩信或WAP(視乎產品而定)直接將所購買服務傳送至指定接收人。

下表載列本集團的銷售及／或傳送渠道、主要服務類別及主要推廣渠道：

銷售及／ 或傳送渠道	主要服務類別	主要推廣渠道
短信	<ul style="list-style-type: none"> • 鈴聲 • 壁紙／圖片／ 動畫圖案及 屏幕保護裝置 • 遊戲 • 笑話 • 娛樂新聞 • 音樂錄像片段 • 短信互動服務 	<ul style="list-style-type: none"> • www.a8.com • 中央或省移動夢網™ • SIM卡的預設功能表 • 多個聯盟的互聯網站 • 電台／電視／報章／ 雜誌／傳單 • 發送短信要求至 指定接入號碼 • 與手機生產商聯合推廣
彩信	<ul style="list-style-type: none"> • 鈴聲 • 壁紙／圖片／ 動畫圖案及 屏幕保護裝置 • 遊戲 • 音樂錄像片段 	<ul style="list-style-type: none"> • www.a8.com • 中央或省移動夢網™ • SIM卡的預設功能表 • 多個聯盟的互聯網站 • 電台／電視／報章／ 雜誌／傳單 • 發送短信要求至 指定接入號碼 • 與手機生產商聯合推廣

銷售及／ 或傳送渠道	主要服務類別	主要推廣渠道
回鈴音 ^{附註}	<ul style="list-style-type: none"> • 回鈴音^{附註} 	<ul style="list-style-type: none"> • www.a8.com • 中央或省移動夢網™ • www.12530.com • 撥打12580 • 撥打12530 • 傳單
互動語音應答	<ul style="list-style-type: none"> • 互動語音應答音樂／遊戲／笑話 • 鈴聲 	<ul style="list-style-type: none"> • www.a8.com • 中央或省移動夢網™ • 多個聯盟的互聯網站 • 撥打指定IVR號碼
WAP	<ul style="list-style-type: none"> • 鈴聲 • 壁紙／圖片／動畫圖案及屏幕保護裝置 • WAP遊戲 • WAP星座、笑話及娛樂新聞 • 音樂錄像片段 • 全曲下載 	<ul style="list-style-type: none"> • 中央及省WAP入門網站 • 與手機生產商聯合推廣

附註：回鈴音指向手機用戶提供的用一段音樂定制鈴聲的服務，該鈴聲於致電者撥打電話後而被叫方未接聽時在電話里可聽到。該服務通過移動營運商而非直接向手機用戶提供。由於其技術性質，回鈴音不僅是一項服務，亦是傳送渠道。

業 務

服務

本集團的收益中，絕大部份源自手機用戶就下載本集團提供的鈴聲、回鈴音、獲取互動語音應答音樂及其他手機音樂相關及非音樂相關服務而向移動營運商繳付的費用。

以下載列於往績記錄期間本集團按主要服務劃分的收益：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零零五年		二零零六年		二零零七年	
	人民幣 千元	概約%	人民幣 千元	概約%	人民幣 千元	概約%
音樂相關收益						
— 鈴聲服務	85,798	36.8	96,395	35.8	72,206	25.3
— 回鈴音服務	13,260	5.7	42,086	15.7	89,498	31.3
— 互動語音應答音樂服務	15,706	6.7	7,160	2.7	20,748	7.2
— 其他音樂相關服務	13,032	5.6	13,618	5.1	14,990	5.2
小計	127,796	54.8	159,259	59.3	197,442	69.0
非音樂相關收益	105,437	45.2	109,179	40.7	88,522	31.0
合計	233,233	100.0	268,438	100.0	285,964	100.0

音樂相關服務

於往績記錄期間，音樂相關服務為本集團帶來的收益分別約為人民幣127,800,000元、人民幣159,300,000元及人民幣197,400,000元，分別佔本集團於各年度總收益約54.8%、59.3%及69.0%。

手機音樂服務

本集團的服務大部份為移動設備的音樂相關服務。該等音樂服務部份源自本集團UGC(原創音樂)互動平台所收集的原創音樂內容，部份則源自其他國際及國內唱片公司特許本集團銷售的音樂內容，有關音樂內容的知識產權仍歸該等公司所有。本集團的主要手機音樂相關服務包括鈴聲、回鈴音及互動語音應答音樂，於往績記錄期間合共為本集團分別帶來約人民幣114,800,000元、人民幣145,600,000元及人民幣182,500,000元的收益，分別佔本集團於各年度自手機音樂相關服務錄得的總收益約89.8%、91.4%及92.4%。下文載列本集團為移動設備提供的音樂相關服務內容。

- 鈴聲：鈴聲是經挑選的歌曲片段，替代手機於來電待接前發出的普通提示聲響。鈴聲分為多類，包括單音鈴聲、和弦鈴聲及原音等。於接獲訂

單及確認付款後，本集團會將鈴聲文件通過移動營運商的無線網絡發送至手機用戶。本集團用以製作鈴聲的歌曲為獲傳統唱片公司特許使用的歌曲，或本集團自其網上UGC(原創音樂)互動平台收集的原創歌曲。

- **回鈴音**：回鈴音為歌曲片段，用以替代致電者在被叫手機用戶接聽前所聽到的普通提示鈴聲。回鈴音由本集團發送至購買的手機用戶的手機賬戶所屬的移動營運商。因此，回鈴音乃與手機用戶於移動營運商的手機賬戶掛鉤，而非與手機掛鉤。本集團用以製作回鈴音的歌曲為獲傳統唱片公司特許使用的歌曲，或本集團自其網上UGC(原創音樂)互動平台收集的原創歌曲。

本集團亦在中國移動集團及中國聯通集團的網站上提供名為「音樂盒」的服務套餐。根據「音樂盒」的不同主題，各「音樂盒」一般包含3至11首回鈴音。「音樂盒」中的回鈴音會隨機播放，而且可定期更新「音樂盒」中的所有回鈴音。每個「音樂盒」資費介乎每月人民幣1至5元。

- **互動語音應答音樂**：一如回鈴音，互動語音應答音樂為本集團通過與移動營運商合作而提供的服務。手機用戶於購買IVR服務後，可通過撥打移動營運商指定予該服務的號碼獲取有關歌曲。本集團用以製作IVR內容的歌曲為獲傳統唱片公司特許使用的歌曲，或本集團自其網上UGC(原創音樂)互動平台收集的原創歌曲。
- **其他音樂相關服務**：除上述主要音樂服務外，本集團亦提供各類音樂服務，如音樂錄像片段、全曲下載、音樂創作人壁紙及照片等。於往績記錄期間，本集團自該業務分部取得的收益分別約為人民幣13,000,000元、人民幣13,600,000元及人民幣15,000,000元，分別佔本集團於各年度的收益約5.6%、5.1%及5.2%。

非音樂相關服務

為進一步善用可供本集團運用的市場推廣及銷售資源，本集團亦推廣及銷售若干非音樂相關手機服務。這些非音樂相關手機娛樂服務主要包括遊戲及壁紙，根據本公司的內部財務記錄，遊戲及壁紙合共佔截至二零零七年十二月三十一日止年度非音樂相關服務總額65%以上。

• 遊戲

本公司提供多種有獎互動競猜活動。手機用戶可通過 IVR 或 SMS 回答競猜問題。本公司亦通過 SMS 提供若干文本驅動的多人角色扮演遊戲。

• 壁紙

本公司提供多種類型的圖片，主要分類為偶像、動物、風景及人物。手機用戶可通過 MMS 或 WAP 下載圖片。

其他非音樂相關服務包括笑話、娛樂新聞及若干互動服務。該等服務以短信、彩信及 WAP (視乎服務而定) 形式，通過移動營運商以無線方式發送予手機用戶，乃由本集團製作或自其他內容供應商獲取。

非音樂相關手機娛樂服務的定價由本集團確定，實際價格視乎服務而定，介乎每項人民幣 0.5 元至人民幣 2 元，或每月人民幣 6 元至人民幣 20 元之間。於往績記錄期間，非音樂相關手機娛樂服務合共為本集團帶來約人民幣 105,400,000 元、人民幣 109,200,000 元及人民幣 88,500,000 元的收益，分別佔本集團於各年度的總收益的 45.2%、40.7% 及 31.0%。

服務定價

本集團的手機娛樂服務的定價須經其中國移動營運商夥伴批准。就部份服務而言，價格視乎市場因素，如某歌曲的流程度及服務的複雜性而定。手機用戶可選擇按次購買付款或訂購服務計劃兩種方案。月費服務計劃視乎服務內容而定，介乎人民幣 2 元至人民幣 20 元之間。截至最後實際可行日期，本集團中國手機娛樂服務的價格範圍及月費計劃價格範圍載列如下。

服務	價格範圍	月費計劃價格範圍
鈴聲	每段人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 6 元至人民幣 20 元
回鈴音	每段人民幣 0.5 元至人民幣 3 元	人民幣 1 元至人民幣 5 元
互動語音應答音樂	每分鐘人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 3 元至人民幣 10 元
故事	每條人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 6 元至人民幣 15 元
遊戲	每條人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 6 元至人民幣 15 元
新聞	每條人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 6 元至人民幣 15 元
笑話	每條人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 6 元至人民幣 15 元
壁紙／圖片	每條人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 6 元至人民幣 20 元
音樂錄像片段	每條人民幣 0.5 元至人民幣 2 元	人民幣 6 元至人民幣 20 元
全曲下載	每條人民幣 2 元	不適用 ⁽²⁾

附註：

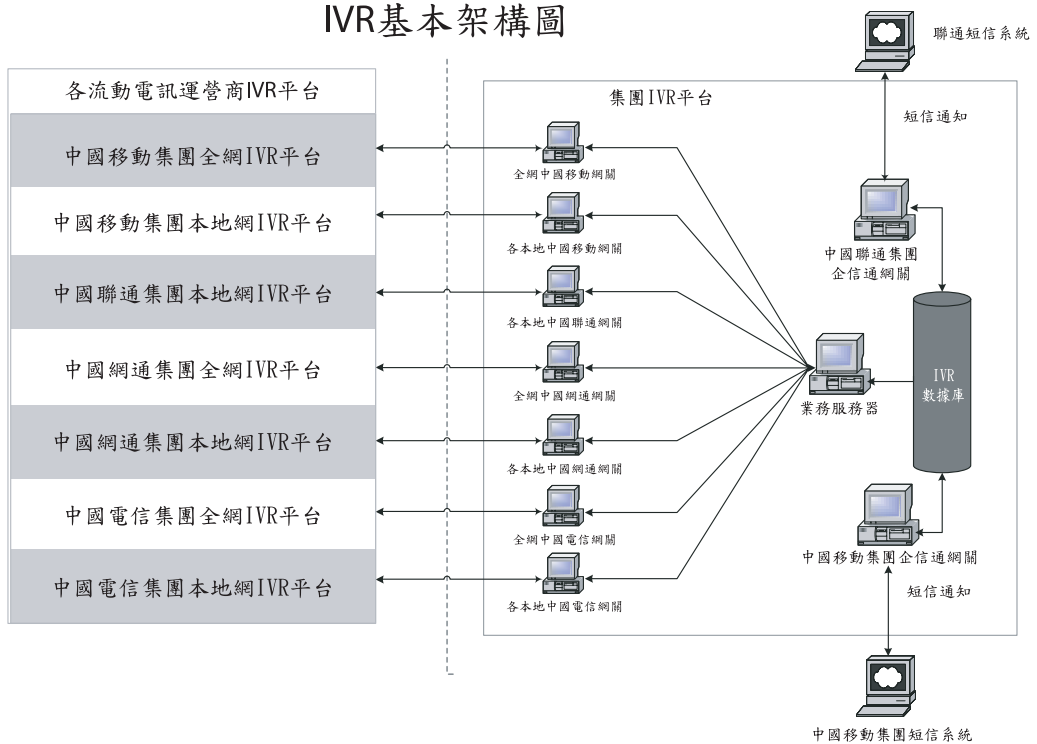
- (1) 為推廣及加強顧客歸屬感，本集團會免費向手機用戶提供若干服務。
- (2) 全曲下載目前尚未推出月費計劃。

技術

銷售及／或傳送渠道

- 回鈴音：本集團的<http://rbt.a8.com>上載有公司擁有版權的所有回鈴音。本集團已自行開發了一套系統，用以收集及分析源自中國移動集團的中央及各省網站的相關數據。該系統記錄本集團某一回鈴音的下載次數及價格，並進行各類分析，以改善其市場推廣策略。
- 短信及彩信：本集團已推出電媒音樂技術平台（「TPTM」）專註於提升短信和彩信服務營運效率。TPTM有助於清楚劃分製作短信及彩信服務所涉及的技术過程及製作過程。技術人員在TPTM上輸入若干有關短信及彩信服務基本功能模塊，其他人員可根據該等基本功能模塊進一步擴充或開發不同類別的服務。TPTM實現了本集團不同部門之間的分工，從而提升生產效益。
- 互動語音應答(IVR)：本集團已獲得中國移動集團、中國網通集團及中國電信集團的全網接入IVR，同時亦分別透過中國移動集團、中國聯通集團、中國電信集團及中國網通集團的各省分支機構實現本地接入。下圖載列本集團的IVR系統。

IVR基本架構圖



- WAP：本集團已獲得中國移動集團及中國聯通集團的全網接入WAP，同時亦分別與中國移動集團及中國聯通集團的各省分支機構實現本地接入。

於往績記錄期間，本集團曾經歷若干網絡中斷、安全漏洞及電腦病毒攻擊事項，導致本集團的部份客戶服務暫時中斷，這些中斷的時間十分短暫，對本集團的業務、財務狀況及其經營業績並未造成重大影響。該等事故發生後，本集團已採取有效的措施(包括增加帶寬、分佈式部署及前置伺服器)以避免網絡干擾及安全漏洞事故再次發生。本集團亦已安裝有關反病毒軟件以防範電腦病毒攻擊。該軟件將定期升級以維持有效運作。

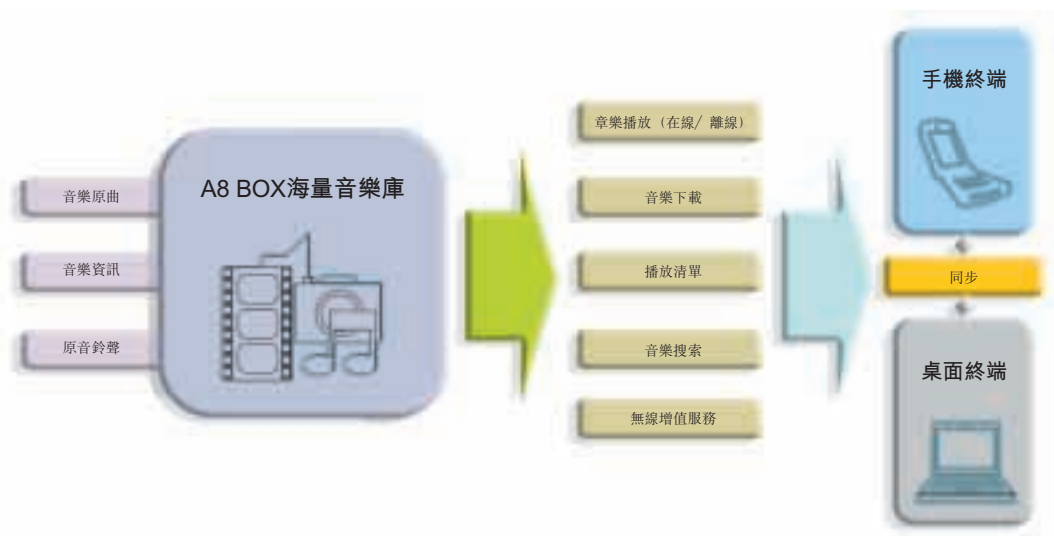
另一方面，所有與本集團主要業務(如SMS、MMS、IVR、RBT及WAP)有關連的伺服器均有防火牆進行內部保護，且僅與營運商平台端口相連接。董事確認，於往績記錄期間，該等伺服器並未受到攻擊。此外，本集團的政策為在相對較新的伺服器上維持其主要服務，並避免在使用期超過三年的伺服器上維持該等重要服務，以確保系統更為穩定。倘電腦病毒導致系統出現故障，本集團將立即斷開與伺服器的連接並進行病毒掃描或刪除有關文件，盡量降低病毒攻擊的影響並及時解決問題。另外，本集團亦為其核心數據全部配備備份伺服器，以維持運營的持續性。此外，董事確認，於往績記錄期間，本集團未曾經歷過任何系統故障。

研究與開發

於二零零八年三月三十一日，本集團的信息技術及研發部擁有54名員工。於二零零六年底推出A8Box之前，本集團的信息技術及研發部承擔著技術改進、系統支持以及UGC(原創音樂)網站維護多項職能。由於該等研發工作乃本集團提供服務的正常程序的一部份，截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度，其成本計入提供服務成本，而並沒有單獨計入任何研發成本之中。本集團目前正升級UGC(原創音樂)互動平台，並對A8Box的兼容性及質量進行改進。董事現擬將估計所得款項淨額約人民幣11,600,000元用於升級UGC(原創音樂)互動平台www.a8.com，約人民幣25,400,000元用於A8Box的進一步開發，約人民幣19,200,000元用於3G移動技術引進與業務的整合。有關詳情請參閱本招股章程「未來計劃及所得款項用途」一節。

A8Box

本集團旗下的A8Box為一套「播放器」軟件，方便手機用戶從手機直接獲取本集團的手機音樂服務。該軟件專為基於2.5G至3G技術的手機而設計。董事相信，A8Box目前可與MTK（由MediaTek Inc.開發的軟件平台）、移動視窗(Windows Mobile)及SmartNX（由Chipnuts Technology Inc.開發的智能手機平台）平台兼容，並可支援微軟視窗。下圖顯示A8Box對手機用戶的用處。



原創音樂收集平台

本集團的原創音樂收集平台設有一個系統，監控本集團的服務提供情況，藉以提升本集團網站的系統表現及穩定性。該平台亦已採取防護措施以保障其安全性。

供應商

本集團供應商可大致歸類為內容提供商及業務聯盟。內容提供商指為本集團提供各種手機內容(分為音樂及非音樂內容)的本集團業務夥伴。業務聯盟指具備市場推廣及／或廣告渠道或技術能力的本集團業務夥伴。

於往績記錄期間，本集團五大供應商於本集團所提供服務的總成本中，合共所佔份額分別約為18.4%、31.9%及25.3%。於往績記錄期間，本集團最大供應商於本集團所提供服務的總成本中分別佔約9.6%、20.9%及15.0%。

於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度各年，董事、其聯繫人士或於緊隨股份發售(假設超額配股權未獲行使)、資本化發行以及發行酬金股份(未計及根據首次公開發售前購股權計劃已授出或根據首次公開發售前購股權計劃將要授出的購股權獲行使而導致的股份發行及配發後持有本公司已發行股本之5%或以上的股東，或彼等各自的任何聯繫人士概無於本集團五大供應商擁有任何權益。

內容提供商

獨立原創音樂創作人

本集團的手機原創音樂內容主要源自將其音樂上載至本集團的UGC(原創音樂)互動平台的歌手、填詞人、作曲人、演奏者或自費灌錄的音樂創作人。提交內容後，有關音樂創作人必須同意電子特許協議所載的條款及條件。該協議一般有效期為三年，其授予本集團若干權利，可使用為其增值服務收集的音樂內容。於協議有效期內，獨立音樂創作人或音樂創作人應佔收入一般介乎於本集團收益(經扣除移動營運商應佔及收取的收入以及其他直接相關費用)的15%至50%。亦存在一次性購買版權的情況。在多數情況下，本集團僅會保留歌曲的若干權利，版權仍歸音樂創作人所有，而有關協議並無強制本集團向音樂人承諾日後再次使用其歌曲。本集團與音樂創作人其後訂立的書面特許協議或會授予本集團歌曲的獨家特許權。

傳統唱片公司

本集團亦會自傳統唱片公司獲得音樂內容，以為其增值電信服務製作手機音樂內容。本集團就該類別業務的五大供應商包括順德孔雀廊影音電器有限公司、Universal Mobile Hong Kong Limited(由Beijing Wireless Star Music Ltd.代表)、Rock Mobile (Beijing) Corporation及Warner Music Beijing。中國國內其他傳統唱片公司亦向本集團供應內容。本集團與該等唱片公司訂立特許協議，彼等以內容供應商身份，授予本集團非獨家特許，可將音樂內容轉換成鈴聲、回鈴音及互動語音應答音樂等的手機音樂服務形式並以該等形式銷售。根據該等協議的條款，以某一傳統唱片公司的歌曲製作的手機服務形式所產生的收益，將由本集團與該唱片公司分賬。傳統唱片公司應佔收入通常介乎於本集團經扣除移動營運商應佔及收取的收入後淨收益的14%至75%之間(視乎包括所選用的音樂公司及歌曲等各種因素而定)。

本集團與該類供應商訂立的若干協議規定本集團須就傳統唱片公司合作夥伴的音樂的特許權預付費用。該等協議通常亦會載列最低收益條款，規定本集團須於指定試用期內取得若干收益。

業務聯盟

於往績記錄期間，本集團曾與逾180個業務聯盟合作。

銷售及宣傳

為進一步提升其市場推廣能力，本集團與多個業務聯盟(包括但不限於互聯網網站服務供應商、傳統唱片公司、手機製造商及傳統媒體營運商)進行合作。有關本集團與該等業務聯盟如何合作之詳情，請參閱本節「分銷」一段「市場推廣及宣傳模式」分段。

本集團通常根據收益分成安排與其業務聯盟合作。與業務聯盟的收益分成比例一般視各業務聯盟的議價能力及重要性介乎收益(經扣除由移動營運商應佔及收取的收益及相關費用)的10%至80%不等。各現有業務聯盟可通過本集團提供的互聯網系統查詢與之有關的資料(包括用戶數量及產生的收入金額)，並與其內部記錄進行比較。董事確認於往績記錄期間並未出現與收益分成金額有關之爭議。

技術外判

除與業務盟合作銷售及推廣內容外，本集團亦與業務聯盟合作進行技術外判。

- 增值非音樂內容的內容供應商

本集團的非音樂手機內容，如笑話、壁紙、故事及娛樂新聞等，乃由本集團自行製作或自獨立第三方移動內容供應商獲取。本集團通常按實際需要而與該等內容供應商訂立協議。該等協議的條款會因服務及內容供應商而異。本集團通常於每月移動營運商結賬後付款予內容供應商。該等款項一般按收益(經扣除由移動營運商應佔及收取的收益及相關費用)約25%的收益分成比率計算或按本集團與內容供應商訂立的協議所載的固定付款安排計算。由於該等協議一般按「實際需要」訂立，故其條款會不時變動。

- 手機音樂服務製作工序

本集團將全曲轉換至手機音樂服務格式的工序外判予獨立第三方技術服務供應商。本集團向技術服務供應商提供歌曲，並訂明若干標準，包括鈴聲及回鈴音的格式與時限。本集團只會於滿意服務的規格後，方會向技術服務

供應商付款。本集團與該等技術服務供應商之間的協議規定(其中包括)，由本集團向技術服務供應商提供的歌曲屬機密，並僅可用於本集團與有關技術服務供應商合作的一次性項目。

客戶

就本集團的主要收益產生業務模式而言，本集團的客戶為移動營運商，而本集團手機服務的最終用戶則為手機用戶。

本集團的主要客戶為中國移動集團及中國聯通集團。中國移動集團為本集團的最大客戶，佔本集團截至二零零七年十二月三十一日止三個年度的收益分別約94.6%、86.5%及86.3%。於往績記錄期間，本集團的五大客戶(包括中國移動集團及中國聯通集團旗下的個別實體)合共佔本集團總收益分別約62.4%、45.5%及58.9%。於往績記錄期間，本集團的單一最大客戶佔本集團總收益分別約29.1%、15.0%及30.1%。根據合作協議，移動營運商負責提供網絡，供手機用戶訂購及本集團交付增值電信服務。移動營運商亦負責核實手機用戶的信貸限額，倘手機用戶的賬戶可用餘額不足以支付購買所需金額時，則移動營運商會拒絕有關訂購。於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度各年，董事、其聯繫人士或於緊隨股份發售(假設超額配股權未獲行使)、資本化發行以及酬金股份發行(未計及根據首次公開發售前購股權計劃已授出或根據首次公開發售前購股權計劃將要授出的購股權獲行使而導致的股份發行及配發後持有本公司已發行股本5%或以上的股東，或彼等各自的任何聯繫人士概無於本集團五大客戶擁有任何權益。

倘成功訂購，移動營運商會自手機用戶的賬戶內扣除協定金額，並將之入賬至本集團名下。本集團每月核對本身及移動營運商所提供的收益記錄。如雙方的記錄存在重大差異，則須進行對賬。雙方就結算達成共識後，移動營運商隨即會扣除一定比例之收益(通常介乎所得收益的15%至50%之間)，作為提供平台及代為向手機用戶收款的服務費。所收取的費用根據服務類型及本集團業務進行的平台釐定。對於將予提供的相同類別的服務(如互動語音應答音樂)，移動營運商與本集團的收益分成比率在不同省份介乎30%至50%不等。此外，不同服務(如回鈴音及互動語音應答音樂)間的利益分成比率介乎15%至50%不等。

與本集團合作的移動營運商均為本集團提供了網上信息共享平台，本集團通過該等平台可獲得其與移動營運商之間的最終賬戶資料，以及移動營運商發送予其服務供應商夥伴的一般新聞簡報及公佈。此外，中國移動集團的在線收入網關接口界面使得本集團可獲取有關手機用戶的賬戶資料，如手機賬戶結欠、手機用戶所處省份，以及該手機用戶的購買次數及購買的處理進展等。

本集團自二零零零年註冊成立時即與中國移動集團並自二零零一年與中國聯通集團開展業務合作。本集團與中國移動集團及中國聯通集團在收入計算方面偶爾出現重大差異。當遇到該項收入計算上的重大差異時，本集團將要求核對營運商的數據記錄與本集團保存的內部記錄。董事認為計算核對內部記錄的要求並非頻繁發生且並不涉及本集團與中國移動集團及中國聯通集團交易的重大金額。

移動營運商已採納扣分機制，根據該機制違反移動營運商制訂的規則及條例的公司將被扣分。根據該項扣分機制，每位服務供應商均按其與移動營運商的合作時間長短及其遵守手機營運商的規則及條例的合規記錄獲授予70至90分。其後分數將在此基礎上扣除或增加：違反條例及規則情節輕微者將被扣分，而倘服務供應商在特定期間並無任何違規行為且在履行有關協議方面令移動營運商滿意，將獲得加分。服務供應商的最高得分可累積至100分。扣分的理由由手機用戶投訴到違反相關協議或規例，不一而足。移動營運商對此項服務供應商積分計劃進行每月審閱。倘服務供應商出現嚴重違規，則移動營運商可能會終止與該服務供應商的業務合作。

本集團曾被移動營運商扣分。中國移動集團扣減分數乃主要由於本集團違反中國移動集團有關服務質量、價格爭議、垃圾短信及手機預設功能表等的規定。例如，於二零零七年六月，本集團MMS服務因違反中國移動集團一項於手機預設功能中其中一項無線增值服務內部規定而被扣20分。中國移動集團隨後於二零零七年十一月發佈一份通告，該通告聲明在手機中預設功能表的服務供應商(包括本集團)已獲信產部許可，可繼續使用其無線增值服務的預設功能表，直至二零一零年十二月止。

中國移動集團在上述通告發佈後再未就本集團與手機製造商在手機中預設功能表的持續合作而另行扣分。然而，該通告並未提及此前施加予有關服務供應商的處罰是否會撤銷。截至二零零七年十二月，在中國移動集團的系統下，本集團的短信、彩信及IVR業務積分分別為91.00分、95.96分及97.87分。

例如，根據中國移動集團的扣分機制，倘短信、彩信及IVR各項服務的分數被扣減至低於59分水平，服務供應商將被限制從事多種業務（如與其他平台合作及擴展其服務種類）。對低於20分的服務供應商，其款項結算、業務代碼及該等服務供應商與中國移動集團之間的合作可能被終止。截至二零零七年十二月，就短信、彩信及IVR各項服務而言，本集團已分別累積91.00分、95.96分及97.87分，故董事認為，本集團與中國移動集團一直維持良好合作關係。此外，為防止再次扣分，本集團已實施各項措施。該等措施包括：(i)加強對本集團服務宣傳的監督，以符合移動營運商或其他監管機構的規定；(ii)增進與移動營運商的溝通，以更好地與其進行合作；(iii)為客戶服務部門的員工提供更多培訓，以改善彼等處理投訴的方式；及(iv)提高處理投訴、解決問題及回應客戶諮詢的效率。為加強對本集團服務推廣活動遵守移動營運商或其他規管機構規定的監控，本集團已採納以下措施：(i)本集團高級管理人員已向其僱員發出書面警告，警告彼等不得於推廣過程中涉入任何違反適用法規的信息發佈行為；(ii)本集團已加大對監控信產部、地方電信管理局及移動營運商發佈的全部有關通告及法規的資源投入，委任專門管理人員以監控及分析該等通告及法規，並編製分析文件以供本集團員工參考。本集團負責市場推廣活動的員工亦將獲強調潛在的風險；及(iii)本集團已對違反適用通告及法規的員工採取嚴厲處罰措施。

移動營運商採用的另一種處罰是要求服務供應商的若干「業務代碼」暫時中止。「業務代碼」乃分配至由某個服務供應商提供的產品。通常，當服務供應商被發現違反移動營運商的有關規定，其「業務代碼」將被暫時中止。此類暫時中止可能為區域性或全國性。於往績記錄期間，本集團的「業務代碼」概無在全國範圍被暫時中止。此外，本集團的每項服務一般擁有多個「業務代碼」，因此在一個「業務代碼」被暫時中止的情況下，本集團能向其客戶提供其他業務代碼。

董事認為，本集團對移動營運商的依賴通常可分為三個不同方面，即(1)客戶資料；(2)結算平台；及(3)服務傳輸網絡。為降低對移動營運商的依賴性，本集團採納了以下策略：

就提供鈴聲服務而言，本集團允許客戶通過UGC(原創音樂)互動平台由個人電腦獲得服務後再傳送到其手機中。此外，本集團將進一步加強與手機製造商的協作以增強其自有軟件如A8Box(其能夠從手機用戶處收集用於分析目標的資料)的應用，直接傳送本集團的服務給手機用戶並通過第三方結算服務費用。

董事相信，隨著更先進的技術在結算及傳送渠道的應用及3G移動技術的使用，本集團將在以下方面減少對中國移動集團及中國聯通集團的依賴：

1. 董事預計中國政府有計劃為中國移動集團及中國聯通集團以外的移動營運商頒發許可證，而本集團將與該等新移動營運商開展業務，從而減少對目前兩家移動營運商的依賴。本集團計劃擴大與其他移動營運商(如中國電信集團及中國網通集團)的現有業務合作。
2. 本集團試圖通過其他服務供應商目前使用的「預付費」卡擴大其結算渠道。本集團會推出自己的預付卡，手機用戶可在指定地點購買該種預付卡。用戶可通過輸入相應密碼或驗證碼訂購相關服務，通過A8Box或WAP購買音樂。
3. 本集團正探索擴大其服務傳輸渠道的技術可行性，包括但不限於通過獨立門戶網站及手持設備預設向手機用戶傳送其服務。透過使用免費WAP門戶網站，手機用戶能訪問及下載本集團WAP門戶網站的服務。手機用戶無需訪問移動營運商的門戶網站即可選擇本集團的音樂服務。手機用戶可直接從本集團的WAP門戶網站選擇彼等喜愛的音樂服務，而本集團亦可藉該平台收集及分析客戶的喜好。此外，本集團或可透過預付卡或電子貨幣就手機提供的服務直接收費，因此，就結算平台而言，本集團能進一步減少對移動營運商的依賴。

信用政策

本集團將於各結算日對所有賬目進行評估以確定任何有爭議或可能無法收回的賬目，隨後將根據各賬目結餘作出特定撥備。於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度，壞賬撥備少於應收賬款總額的3%。

於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度，壞賬撥備分別為人民幣138,000元、人民幣1,118,000元及零。

本集團與其客戶，即移動營運商設有聯機賬戶記錄，並會每月更新。本集團於與客戶確認服務金額後的一個月內向客戶開立發票。倘本集團的記錄與移動營運商的記錄之間存在差異，則雙方會進行商討並共同制訂解決方案。移動營運商於扣除協定手續費後，會將相關手機用戶就所購買服務而支付或扣自相關手機用戶賬戶的款項轉交本集團。移動營運商一般於本集團發出相關發票之日起計30至120天內，結清欠本集團的款項。結算期的重大差異乃由於不同省份各移動營運商對提供的服務所執行政策的不同。因此，所提供的相同服務，結算安排或會隨移動營運商不同而不同。

本集團不會就所購買服務直接向手機用戶開立發票。

基於按次進行的協作項目的信用期不盡相同，故會由本集團與其夥伴按個別項目基準釐定。

所有移動營運商將通過直接轉賬至本集團銀行賬戶結付其發票金額。倘地區移動營運商未能如期付款，本集團會知會相關的地區辦事處，再由地區辦事處通知移動營運商。本集團在收回有關欠款方面未曾遇到任何重大困難。

本集團客戶拖欠款項的情況屬罕見。於往績記錄期間，本集團並無出現因客戶拖欠款項而導致本集團業務受重大不利影響的情況。

質量控制

本集團會就旗下業務各個方面制訂質量控制標準及作出質量評估，尤以就本集團所收集的UGC(原創音樂)、手機服務、銷售服務及客戶服務而言。

UGC(原創音樂)

所提交的UGC(原創音樂)需經過質量控制程序，由本集團專職的質量控制人員進行篩選，獲選的優秀作品會按性質及風格予以分類。該等獲選及已被分類的音樂內容繼而會儲存於一個平台，由本集團各部門的人員組成的一個專責小組根據本集團制訂的多項評選條件，如是否容易上口、旋律、感染力、風格及演繹技巧等予以評級。符合本集團標準者會入選成為本集團推廣的目標歌曲。

手機服務

就本集團提供的手機服務所應用的質量控制措施，視乎手機服務產品類別而有所不同。本集團利用銷售及市場推廣過程，評估部份產品的質量。本集團所考慮的因素當中，包括購買次數、新消費者人數及交易成功率等指標。此外，本集團亦收集客戶及手機用戶對本集團產品質量的意見，並予以採納以改良旗下產品。

銷售服務

本集團旗下多個部門負責監控本集團服務銷售方面的效益。本集團採納的效益標準包含一個效益指標，該指標乃按所得收入總額，除以某項推廣活動所產生的成本而得出的比率計算。每項推廣活動均須經由有關部門評估效益指標後予以批准，方會獲准進行。

客戶服務

本集團的客戶服務部負責監控本集團的24小時電話中心處理來電的效率。本集團的客戶服務部設有一條熱線，讓手機用戶可聯絡本集團，以就本集團的服務及活動作出投訴及反映意見。該熱線的服務質量由本集團的客戶服務部負責監控及評核。此外，本集團亦已就客戶服務設置一套電腦系統，用以監控及記錄(其中包括)每條熱線的狀況、負責的客戶服務人員及其員工編號。同時亦會根據每項意見或投訴編製報告。這些報告有助於客戶服務部調配資源，以便有效處理客戶的查詢。

獎項及殊榮

於往績記錄期間，本集團屢獲獎項及殊榮。該等獎項及殊榮詳見下表：

年／月	獎項	頒授機構	獲獎者
二零零七年十一月	2007中國創意產業 年度大獎 －中國創意產業100強 －中國創意產業領軍企業獎	中國創意產業年度 大獎評選活動組委會	本集團
二零零七年九月	最佳手機音樂運營金枝獎	手機圈	本集團
二零零七年七月	2007年中國最具投資價值 企業50強	清科	本集團
二零零七年	2007年私有企業100強	Red Herring	本集團
二零零六年十一月	最佳手機音樂運營獎	2006中國手機 多媒體應用大賽組委會	本集團
二零零六年八月	2005-2006 中國無線娛樂 音樂平台門戶貢獻獎	通信產業報、中國電子 信息產業發展研究院、 2006國際無線娛樂 大會組委會	本集團
二零零六年	2006中國3G百強調查 無線增值領域評選 「最佳音樂運營獎」	《中國電子商務》及 《經濟觀察報》	本集團
二零零六年	2006德勤中國高科技、 高成長50強	德勤	本集團
二零零六年	2006年度最具成長性 的新興企業	未來之星	本集團
二零零六年	2006中國3G創新潛力 SP內容獎	易觀國際優化商業決策	本集團
二零零五年十二月	中國互聯網產業調查 「綜合音樂網站第一名」 中國互聯網產業品牌50強	中國互聯網協會	www.a8.com
二零零五年	「2005德勤亞太高科技、 高成長500強」得主	德勤	本集團
二零零五年	「2005中國高科技、 高成長50強」第六名	德勤	本集團

競爭

儘管董事認為本集團因其獨特的綜合業務模式而沒有直接的競爭對手，本集團或會面臨以下各方面的競爭：

市場份額

据In-Stat的統計，二零零五年底中國無線增值服務市場有服務供應商逾16,000家。據iResearch Consulting Group資料，二零零六年中國無線增值服務市場總值達人民幣100,000,000,000元，較二零零五年增長31.6%。而且，根據In-Stat的資料，中國的手機音樂市場是分散的，且截至二零零六年十二月三十一日止年度，以服務供應商自手機用戶所得收入計（未扣除移動營運商及內容供應商分成，回鈴音的功能費用（即手機用戶就訂購回鈴音服務而支付予移動營運商的費用）除外），本集團為中國手機音樂市場五大服務供應商之一。五大服務供應商所佔市場份額合計約54%，其中最大服務供應商所佔中國手機音樂市場份額為約14%，本集團所佔市場份額為約9%。下表載列截至二零零六年十二月三十一日止年度五大服務供應商各自收入（因Rock Mobile Corporation並非上市公司，故未列示）及無線增值服務業務種類。

排名	服務供應商	收入約計 ¹ (百萬美元)	無線增值服務業務種類 ³
1	Tom Online Inc (股份代號：8282)	168.4	鈴聲、回鈴音、手機音樂及IVR下載
2	Linktone Ltd. (納斯達克：LTON)	79.8	可定制單音及和弦鈴聲及多項音頻 相關服務
3	Tencent Holdings (股份代號：700)	390.3	手機及增值電信服務 ¹
4	Rock Mobile Corporation	無可用公開 財務資料 ²	鈴聲及回鈴音
5	本集團	37.4	鈴聲、回鈴音及交互式媒體產品

附註：

1. 摘自各公司截至二零零六年十二月三十一日止年度之年報(本集團除外)。
2. 該公司未上市。
3. 來自In-Stat(除非另有說明)。

需求

受中國手機用戶總數增長的驅動，鈴聲、回鈴音及其他手機音樂內容的需求在不斷增長。如本招股章程「行業概覽」一節「中國市場」一段所提及，根據信產部公佈的數據，中國手機用戶數量由二零零二年的約206,600,000增至二零零七年的約547,300,000，五年內複合年增長率達約21.5%。董事認為，實際上中國手機用戶視個性化的鈴聲及回鈴音展現自我為時尚，此乃手機音樂已經成為中國最成功的無線增值服務之一的原因。

供應

根據In-Stat的資料，主要的服務供應商一般從傳統唱片公司獲取音樂內容以用於手機音樂服務。除與傳統唱片公司合作以獲取音樂內容外，本集團亦從自身的UGC(原創音樂)互動平台www.a8.com網站獲取音樂內容。本集團專注於根據音樂創作人上載的原創音樂製作成集團的服務(包括鈴聲、回鈴音及互動語音應答音樂)。雖然本集團專注於收集UGC(原創音樂)從而有別於其他主要無線增值服務供應商，但本集團亦同時與其他在線UGC(原創音樂)收集者在音樂內容及手機用戶的關注度方面進行競爭。

分銷

董事相信，與其他只限於收集及提供無線增值服務的無線增值供應商相比，本集團目前具備競爭優勢，本集團亦以鈴聲、回鈴音及互動語音應答音樂內容形式營銷及推廣自本集團的UGC(原創音樂)互動平台收集的獨立原創音樂創作人所創作的音樂。此外，本集團通過在自身的UGC(原創音樂)互動平台上舉辦與手機音樂相關產品有關的競賽以吸引音樂創作人上載其音樂內容。

定價

據董事所知悉，中國服務供應商所有手機娛樂服務的定價須經其移動營運商夥伴批准。手機用戶可選擇於每次購買相關服務時付費或訂購包月服務套餐。由於競爭，本集團採納該定價安排。

進入門檻

因產品的同質化，服務供應商很難將自己與競爭對手區分開來。本集團的競爭優勢為其完善的UGC(原創音樂)互動平台、強大的多渠道推廣能力及其綜合推廣銷售模式。

本集團擁有最大的UGC(原創音樂)互動平台(www.a8.com)以收錄中國原創音樂。本集團UGC(原創音樂)互動平台已收錄逾10,000位音樂創作人及逾50,000首原創音樂及歌曲。本集團與逾1,000家網站結成聯盟以推廣歌曲。本集團在「播放器」軟件即A8Box功能的最新發展使其進一步增強其與其合作伙伴的議價能力。此外，本集團涵蓋超過30個省、自治區及直轄市的銷售網絡使本集團能夠根據各地的特殊喜好制定本土化市場推廣策略。

本集團收錄原創音樂內容的能力及綜合推廣銷售模式成為阻止其他服務供應商進入相同市場的屏障。

依賴主要移動營運商

服務供應商一般十分依賴移動營運商。本集團大部份收入來源於與中國移動集團及中國聯通集團的合作。本集團嚴重依賴該兩家移動營運商。本集團與中國移動集團及中國聯通集團目前合作模式的任何變化，或甚至失去與任何一家主要移動營運商的業務關係，將對本集團的經營及財務表現產生重大不利影響。因此，誠如本節中「客戶」一段所述，本集團已採納相應策略以減少其對該兩家移動營運商的依賴。

保險

本集團已為佳仕域的高級管理人員投保團體意外傷害保險，亦為其於華動飛天的僱員投保團體意外傷害保險。本集團的保險保單亦覆蓋旗下僱員的社會保險。

於往績記錄期間，本集團已按中國的適用法規為其僱員的退休計劃供款。中國法律要求本集團及其僱員均按照僱員薪金的固定比例繳納款項。

除以上所有披露的保險政策外，本集團概無維持其他保險政策，且董事相信，其符合本集團所處行業於中國的一般慣例。本集團根據適用的中國法律及法規維持有強制性保險政策。

物業權益

本集團主要營運公司的總辦事處及主要經營設施位於中國深圳。於最後實際可行日期，本集團在中國共擁有33處租賃物業，主要作辦公室及員工宿舍用途。所有該等物業均向獨立第三方租賃。其中28處租賃物業的租賃協議尚未完成租賃登記，主要原因是一旦業主去辦理登記，則需承擔相應的物業租賃稅金。董事相信，未登記該等物業的租賃協議不會對本集團的業務產生任何重大負面影響，原因在於該等物業乃由本集團為其營運而租用，作辦公室或儲藏室用途，或用作員工宿舍。該等物業搬遷方便(如有需要)，且概無涵蓋本集團之任何重大營運資產。故董事認為該等租賃物業對本公司營運並不重要。此外，誠如本公司中國法律顧問所確認，未予登記的租賃協議既不會影響其有效性，亦不會損害本集團佔用有關物業的合法權利。董事亦認為倘本集團被迫遷出該等物業，本集團在物色替代物業以供搬遷時並無任何困難。本集團正就物業登記間與相關業主協商，但本集團無法保證於上市前完成這些物業的登記。

於最後實際可行日期，就其中5處物業而言，其出租人並未向本集團提供充分文件以證明其具有訂立相關租約的授權。該等物業被用作本集團的分辦事處及員工宿舍及被視為對本集團業務及經營並不重要。然而，本公司中國法律顧問認為，倘該等物業的相關出租人能夠向本集團提供適當業權文件及授權文件，相關租約即具效力。董事亦確認，在租約屆滿後，如果業主不能證明其對物業的擁有權，則集團不再與業主續簽租賃協議，並會搬遷相關辦事處地址。無業權文件及／或其租賃協議並無登記的租賃物業的搬遷成本估計約為人民幣210,950元。控股股東將已因搬遷任何已租賃物業而產生的潛在費用及虧損作出彌償承諾。

在本集團的租賃物業中，佳仕域華動飛天及快通聯的主要辦事處對本集團的營運而言更為重要，彼等能滿足聯交所對中國租賃物業的有關規定，原因為(i)該等辦事處的出租人已取得有效土地業權證明；(ii)本公司中國法律顧問告知該等租約合法、有效及可強制執行；及(iii)該等租約已在中國有關機構正式登記。

知識產權

商標

截至最後實際可行日期，本集團所使用的多個商標尚處於申請註冊過程中。有關本集團已註冊及尚未完成註冊的商標之詳情，請參閱本招股章程附錄五。

域名

截至最後實際可行日期，本集團已擁有或正在申請獲授權使用互聯網域名。有關該等域名的詳情，請參閱本招股章程附錄五。

除本節「法律訴訟」一段所披露者外，董事並不知悉有商標及／或域名於往績記錄期間遭他人侵權之任何事項。

僱員

於二零零八年三月三十一日，本集團共有258名僱員。下表載列於該日期按部門劃分的本集團僱員人數：

部門	僱員人數
管理	38
產品開發及支援	42
銷售及市場推廣	104
原創音樂製作業務	20
信息、技術及研發	54
合計	<u><u>258</u></u>

除本節「法律訴訟」一段所披露者外，於往績記錄期間，本集團與其僱員之間未曾發生任何重大問題，亦不曾因勞資糾紛而導致業務運作停頓，在招聘或挽留有經驗員工方面亦未經歷任何困難。董事相信，本集團與其僱員之僱傭關係良好。

董事及員工薪酬

本集團依據多項因素釐定員工薪酬，如資歷及工作年數等。連同董事及高級管理人員的薪酬在內，於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度，員工成本合共分別為約人民幣30,200,000元、人民幣35,200,000元及人民幣32,200,000元。

法律訴訟

於往績記錄期間，本集團涉及一些法律訴訟及仲裁案件，其與勞資糾紛、侵犯版權、侵犯廣播權、合約糾紛、薪金糾紛、音樂版稅糾紛及未履行聲明而引致的糾紛相關連。所有該等訴訟所涉索償金額均不超過人民幣1,000,000元。

於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度，產生的法律費用分別為人民幣37,878元、零及人民幣269,800元。

就董事深知，除下文所披露者外，本集團未涉及任何判決或仲裁決定尚未作出的法律訴訟或仲裁程序。本集團所涉及的兩起仲裁及一起法律訴訟，均已由雙方和解或已處於裁決執行階段。本公司亦未有保險可涵蓋補償法律訴訟所導致的潛在虧損。董事認為該等訴訟屬獨立及偶然，故毋須購買保險以補償法律訴訟所導致的虧損。控股股東已就本集團任何成員公司就股份發售成為無條件之時或之前所發生的事件提起或被提起的法律訴訟所產生的任何實際及潛在費用、虧損及損失向本集團提供賠償。董事確認，本集團以往從未經歷任何對其業務構成重大不利影響的訴訟。

本集團目前所涉尚未裁決的案件乃一起法律訴訟。華動飛天起訴其一名前僱員，要求該僱員賠償因其行為而導致的損失約人民幣130,000元，且該名前僱員並未反訴。本公司中國法律顧問認為華動飛天於該案件中並無任何責任。

健康、勞工及安全問題

本集團遵照適用的中國法律及法規向其僱員提供社會保險(包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險)。此外，本集團已為其高級管理人員及處於高風險職位的僱員購買團體意外傷害保險。

於往績記錄期間，本集團未曾經歷任何工傷事故，且已遵守所有安全法律及法規。

本集團正考慮購買董事責任險，以減輕或免除董事因行使其權力而產生的潛在賠償責任。本集團亦在考慮購買財產險，以降低本集團的重要財產可能面臨的潛在風險。

於截至二零零七年十二月三十一日止三個年度各年，本集團因向僱員提供社會保險而產生的費用分別約為人民幣2,400,000元、人民幣2,700,000元及人民幣3,000,000元，具體金額乃根據適用的中國法律及法規基於各個體僱員的薪金計算。本集團預計其提供社會保險所產生的費用將隨著僱員數目及其各自薪金的變動而變動。每年因向相關僱員提供團體意外傷害保險而產生的費用約為人民幣20,000元至人民幣30,000元不等。