

---

## 業 務

---

### 概覽

本公司為中國少數一站式無線通信天線及基站射頻子系統供應商之一。我們的策略為將主要業務設於中國，以便受益於中國移動通信及設備生產行業的快速增長，以及滿足世界各地對移動通信基礎設施設備迅速增長的需求。本公司的業務包括設計、製造、營銷和銷售天線、基站射頻子系統和解決方案，這些產品是移動通信覆蓋系統的必需零件，包括無線接入系統（WiFi和PHS）、2G（GSM及CDMA）、3G（TD-SCDMA、CDMA2000、W-CDMA和WiMax）、衛星通信網絡及微波傳輸網絡。我們的產品組合可分為三大組別：天線系統、基站射頻子系統及覆蓋延伸方案。本公司銷售產品予中國和海外的網絡運營商，以供配置於其構建及經營的網絡。我們亦銷售產品予無線網絡方案供應商，而後者將本公司產品整合於其無線覆蓋方案（如其自有基站）中，繼而銷售至世界各地的網絡運營商。

本公司具備開發天線及基站射頻子系統的先進專業技術和設計經驗，使本公司能夠向中興通訊、諾基亞西門子網絡和阿爾卡特朗訊等一些世界領先無線網絡方案供應商提供設備。我們亦專注推行擴大中國和若干國際市場的市場份額的營銷策略，特別是快速增長的新興市場國家。無線網絡可為這些廣大地區提供高成本效益的通信基礎設施，故此這些新興市場國家擁有建設無線通信基礎設施的龐大發展機會。

本公司致力提供高質量及先進產品並與客戶建立長期的關係。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，本公司的收入分別為人民幣3.61億元、人民幣6.268億元、人民幣6.712億元及人民幣6.324億元，同期的淨利潤分別為人民幣3,150萬元、人民幣5,680萬元、人民幣6,190萬元及人民幣8,420萬元。

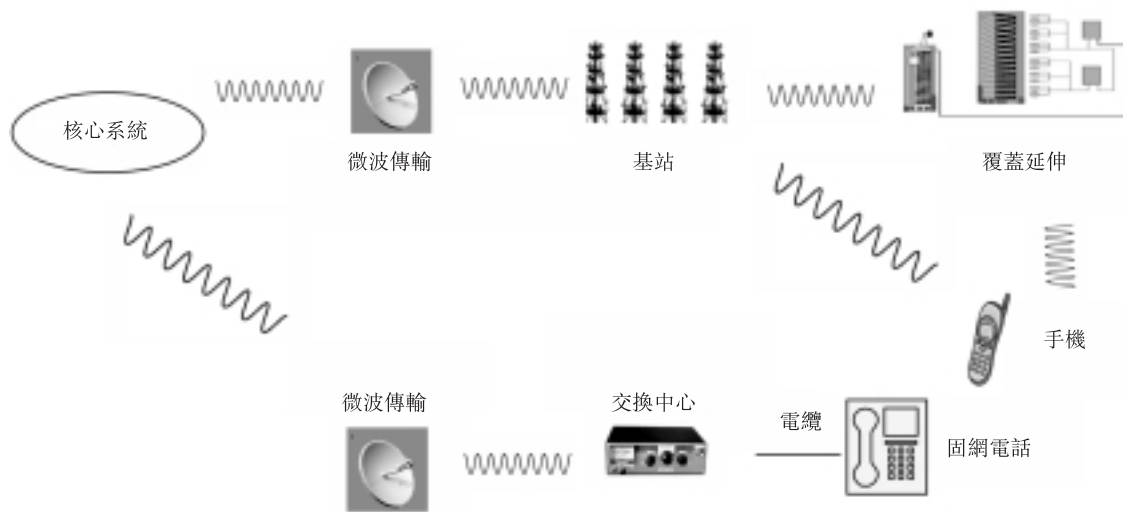
### 射頻路徑

本公司的核心能力為設計和製造通信網絡中射頻路徑所用的技術。射頻路徑的首個階段為連接網絡運營商的核心系統至無線通信系統的基站，以及連至固網通信系統的交換中心。此階段通信可通過光纖電纜或微波傳輸進行。微波傳輸過程使用定向微波天線，本公司亦設計和製造此類天線。在基站，射頻信號進一步發送至個別的無線接入系統（WiFi和PHS）、2G（GSM及CDMA）、3G（TD-SCDMA、CDMA2000、W-CDMA和WiMax）網絡及發送至手機。倘信號微弱或無法直接聯繫，也可用覆蓋延伸方案來轉發和放大有關信號。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

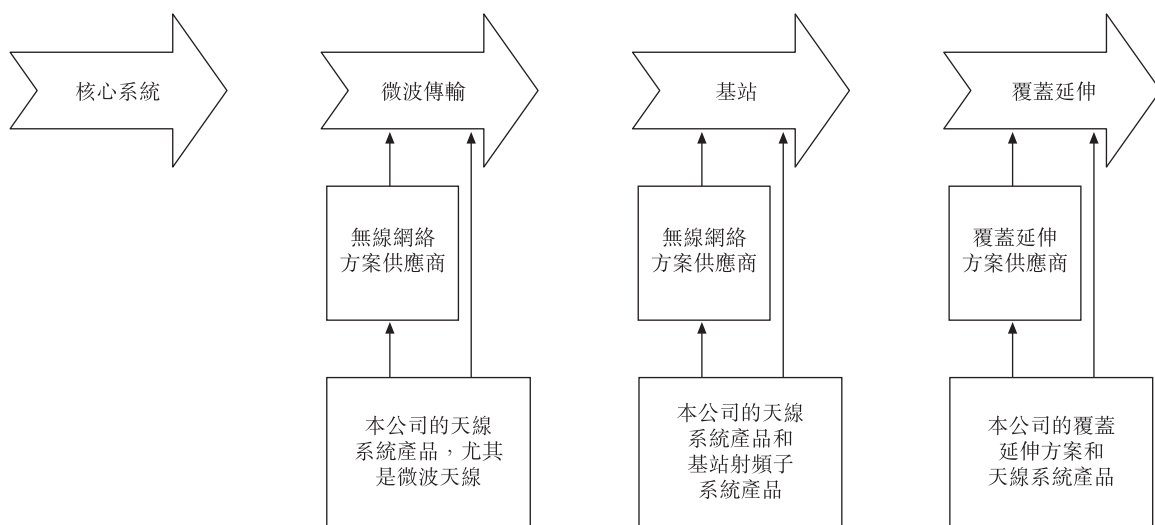
下圖列示射頻路徑。



### 無線基礎設施供應鏈

本公司亦銷售大部分天線系統和基站射頻子系統產品予無線網絡方案供應商，如中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊。有關供應商將本公司產品整合於其本身的無線覆蓋方案(如自有基站)中，繼而銷售給世界各地的網絡運營商。本公司亦銷售天線系統產品、基站射頻子系統產品及大部分覆蓋延伸方案產品予中國和海外的網絡運營商，以供配置於其構建的網絡。本公司小部分覆蓋延伸方案產品銷售予其他覆蓋延伸方案供應商，原因是對方的產品組合不及本公司廣泛，或沒有能力生產這些產品或其他原因。

下圖列示無線通信基礎設施的供應鏈。



## 業 務

### 競爭優勢

#### 已與所有中國國內無線網絡運營商及多個世界領先無線網絡方案供應商建立緊密關係

本公司與所有中國國內無線網絡運營商建立了穩固、長遠的關係，包括分別於2001年、2001年及2002年起與中國移動、中國聯通及中國電信建立關係，並於2007年初開始與若干海外無線網絡運營商發展商業關係，如印度的第二大無線運營商Reliance。本公司還與許多全球無線網絡方案供應商(如中興通訊及諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊)保持穩固的合作關係。本公司與所有國內無線網絡運營商、若干海外無線網絡運營商及全球多家無線方案供應商建立的關係，令本公司能夠開拓不同的收入來源，把握無線通信行業的發展機遇。本公司設計、開發和製造能運用於多種頻率或網絡制式(包括無線接入系統，如：WiFi、和PHS)、GSM、CDMA、TD-SCDMA、W-CDMA和CDMA2000協議)的射頻器件。就中興通訊和諾基亞西門子網絡而言，我們分別自2002年及2005年成為其國內外GSM和W-CDMA產品供應商之一。中興通訊還充分利用本公司設計和製造射頻產品的專長，應用在TD-SCDMA及CDMA2000網絡，以進一步提升中國及海外市場的3G無線技術和網絡。本公司獲諾基亞頒發2005年和2007年Kylin Award及獲大唐電訊(從事微電子、軟件通訊接入等業務的公司)認可為2008年最佳質量獎。本公司過往亦曾向中國移動、中國聯通及Reliance出售2G(GSM和CDMA)無線網絡基礎設備及向中國電信出售PHS無線基礎設備。我們自2004年開始銷售3G相關產品，並於中國移動、中國聯通及中國電信於2009年1月7日取得3G牌照後不久，分別向其銷售TD-SCDMA、W-CDMA及CDMA2000產品。

#### 強大的研究和開發實力

本公司專注開發射頻天線、設備和技術，以及通過在世界各地的無線通信網絡基礎設施採用本公司產品的經驗，我們已於無線基礎設施設備技術方面積累豐富的專業知識。我們致力研究和開發各種產品類別的新產品，例如已開發支持若干3G傳輸協議(包括中國的新3G協議TD-SCDMA)和其他新興的網絡技術(如WiMax)的新產品。本公司有設計、開發及製造不同層面的無線基礎設施射頻產品(包括微波傳輸和基站射頻子系統)的全面經驗，讓我們兼備了促進本公司的射頻產品配合客戶要求的技術訣竅。我們與全球無線網絡方案供應商的技術合作，了解世界其他地區的技術發展情況，亦提高我們的產品開發能力。此外，有關知識亦有助我們縮短產品開發周期。故此，我們一般能於客戶共同議定的短時間內完成新產品的設計和開發。我們的工程師離職率偏低，加上共享本公司不斷開發和改善的研究和開發經驗和訣竅，均為保持短時間產品開發周期的原因，而產品開發周期從數天(簡單改良某現有產品)至數個月(開發某特別設計產品)不等。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司研究和開發工程師的離職率分別為9.2%、8.8%、6.4%及6.3%，計算方法為將期內離職的研究和開發工程師人數除以期內已離職的研究和開發工程師人數以及期末研究和開發工程師總人數。為發展業務及促進先進技術的發展，本公司透過於2008年5月在西安設立另一研發中心及聘用更多合資格工程師，以提高本公司的研發能力。研發工程師數目

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

由2006年12月31日的89人大幅增加至2009年8月31日的163人，而134名員工持有學士學位或高級工程師資格。我們也專注於研發提高現有產品的製造效率的方法，以減低轉嫁予客戶的成本和提升我們的盈利能力。我們自2007年6月成為對TD-SCDMA協議發展影響深遠的TD產業聯盟會員。

### 射頻路徑的全面產品組合

通過本公司所提供天線系統、基站射頻子系統和覆蓋延伸產品種類，本公司有能力提供全面的客戶方案，包括無線網絡射頻路徑的幾乎所有部件。本公司相信，我們的多元化產品系列使我們從其他在中國經營的射頻產品供應商脫穎而出，因為該等供應商只集中於射頻路徑其中的少數部分，如天線、基站射頻子系統或覆蓋延伸，或單一客戶群體（如國內本地網絡運營商）。在與客戶緊密合作的同時，我們亦積極制訂產品路線圖，藉以確保我們開發、製造和推出的產品符合客戶的要求或規格。我們亦開發多種創新產品，包括覆蓋不同頻帶的寬帶天線，為無線網絡方案供應商和網絡運營商客戶提供商業上和技術上有吸引力的替代方案，以及遙控電調天線，可讓網絡運營商以遙控調整改變天線的方向。我們亦相信，國際無線網絡方案供應商將增加外發射頻產品的設計和製造給本公司等供應商，而我們從生產全面產品組合累積的知識將有助我們與客戶進行更有效的技術討論，有助我們縮短產品開發周期。此外，本公司的全面產品組合讓我們能更善於達到客戶的性能需求和成本效益要求。

### 鄰近供應商及客戶以及具競爭力的成本架構

本公司策略性地設置經營地點於中國的無線通信網絡產品生產和物流中心。隨著中國逐漸成為全球射頻產品的製造中心，鄰近射頻原材料供應商使我們較美洲和歐洲的競爭對手更具優勢。因此，我們受惠於相對較低的運輸及其他物流成本和較短的付運時間。我們相信，通過在中國設置生產設施，我們亦能受惠於較低的運輸成本和享有本地供應商優先供應的關係。此外，我們鄰近中國的主要無線網絡方案供應商（如中興通訊），有助我們通過提供適時及全面的服務及專心一致的技術和工程支持，以加強彼此的關係。鄰近某些中國網絡方案供應商和網絡運營商，亦有助我們更有效地識別客戶的需要和市場趨勢，並調整我們的產品開發工作，以切合這些需要和趨勢。此外，為多種不同的地勢和覆蓋環境製造和開發射頻產品是高度個性化和勞工密集的。個性化射頻產品的無線射頻規格均由人工調試，因為自動化設備在製造這些高度個性化設備上無法完全達到人手的靈活度和精準度。因此，我們在國內擁有熟練且具成本效益的工作團隊為我們提供重要的競爭優勢。我

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

們還設計出能有效地整合生產過程中自動和人工工序的生產線，因此我們可通過依賴內部生產和嚴格監控生產程序來確保產品質量，同時減低部件的成本。相比大部分外發射頻產品的製造工序予第三方的競爭對手而言，此舉能減低我們的解決方案的成本。

### 能幹的管理層和工程師團隊

本公司的管理團隊擁有豐富的業內經驗和廣泛的客戶關係，並已於本公司樹立嚴謹財務責任的文化。本公司若干高級管理層成員於電信業累積逾15年經驗。在2003年成為本公司的策略股東後，SB Asia (SAIF Partners管理的私募股權基金) 協助本公司制訂公司治理政策，包括委任具有豐富會計監控及呈報系統的國際會計師事務所為獨立核數師替代國內會計師事務所，並通過委任兩名具備上市公司董事經驗的非執行董事，拓寬本公司的管理視野。此外，我們亦委任聘請專業培訓顧問向人員提供培訓，並協助我們建立企業架構。我們的研究及開發工程師團隊在學術和專業方面均受過高等訓練。截至2009年8月31日，本公司約有163名研究及開發工程師，其中134名持有學士學位或高級工程師資格。

### 本公司的策略

本公司在致力提升收入、市場份額和客戶基礎的同時，通過推行下列策略尋求控制營運資金需求和將成本維持在低水平：

#### 與主要客戶緊密合作，以擴大3G商機

中國政府於2009年1月7日簽發3G運營商牌照後，引發的中國無線網絡運營商作出大量資本性投資。我們作為開發協助中國網絡運營商移植至3G標準的產品的設備製造商及方案供應商預期將大大受惠於此移植過程。我們曾與中興通訊和諾基亞西門子網絡等多家國際網絡方案供應商合作開發3G網絡配置產品，例如開發W-CDMA和CDMA2000產品。由2009年1月起，我們亦開始直接向所有中國3G無線網絡運營商銷售3G相關產品，包括TD-SCDMA產品。我們亦由2008年起在海外市場直接向海外網絡運營商銷售W-CDMA產品。我們擬在繼續提升我們的製造及設計專業知識的同時擴大這一市場。我們亦擬繼續投資開發3G產品及方案，結合我們與客戶建立已久的關係、集中開發3G的策略以及與主要3G方案供應商的良好關係，我們在該市場中有強勢的定位。

#### 善用本公司的短研發周期，開拓客戶基礎並不斷提高本公司的技術造詣

我們相信，本公司在中國已達到具有競爭優勢的迅速研究及開發周期。本公司充分利用我們在設計天線、基站射頻子系統及覆蓋延伸方案產品方面的專業知識，同時，來自不同團隊的工程師還攜手合作，共同開發整合產品方案。我們研究及開發工程師的低離職率亦確保此研究及開發平台的持續發展，並讓我們能繼續改良技術訣竅。我們對於所擁有客

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

戶的需要及要求相當瞭解，這些客戶包括中國國內網絡運營商如中國移動、中國聯通、中國電信及印度的Reliance以及國際無線網絡方案供應商如中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊。我們擁有的知識寬度有助我們快捷及有效地解決設計上的問題。隨著中國建立3G網絡，我們應要求迅速開發可供即時應用的產品及解決方案。我們相信，本公司對3G標準、網絡運營商及方案供應商於不同射頻路徑環節的需要及要求的認識，以及全面的知識基礎和縮短產品開發周期，可讓我們贏得網絡運營商及無線網絡方案供應商首選的供應商的定位。

### 善用本公司的低成本結構，爭取市場份額

我們的企業文化着重於組織內所有層面的成本控制及營運資金管理。我們已策略性地設置業務於深圳、吉安及西安等中國無線設備生產及物流中心，以確保我們能受惠於運輸成本和生產成本下降及地方供應商的優先供應。我們亦已加強製造過程自動化以提升效率和節省成本。我們準備推行設計、開發及製造計劃，這些計劃將會讓我們應用更多可在不同產品中互換的零件，從而進一步減低製造全線產品所需不同零件的數量。我們擬通過專注於產品設計的可生產性，從而提高本公司的生產力，並同時減低產品成本。我們相信，本公司提供全套產品系列的能力將讓我們更能迎合客戶對成本效益的要求。本公司擬在爭取收入增長及擴充生產線的同時，繼續推行嚴格的財務監控措施。

### 進一步開拓本公司於世界各地其他方案供應商和網絡運營商的客戶基礎

本公司計劃利用於中國天線系統、基站射頻子系統產品的領先供應商地位，同時增加本公司於覆蓋延伸方案市場的市場份額。基於本公司一直保持對產品質量、可靠性和生產能力的重視，相信本公司能於中國的通信網絡發展中獲利。此外，我們擬通過具吸引力的價格提供廣泛系列產品，以迎合世界各地網絡運營商和無線方案供應商的不同要求，繼續擴展我們的客戶基礎。我們相信海外市場亦提供龐大發展機會，尤其是新興市場，當地的勞動人口水平逐漸提高而數目亦日益增加，促進了大量的通信基礎設施投資。我們會憑藉在中國的佳績、與當地網絡運營商和供應予這些當地網絡運營商的無線網絡方案供應商的現有關係，全力把握這些市場機遇，擴大我們的海外營銷網絡。

### 本公司的主要產品組別

本公司的技術和產品可分類為三大主要類別：天線系統、基站射頻子系統和覆蓋延伸方案。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

下表載列本公司各產品類別的收入及佔本公司總收入的百分比。

	截至12月31日止年度						截至8月31日止八個月			
	2006年		2007年		2008年		2008年		2009年	
	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%	人民幣	%
	(未經審核)									
	(千元，百分比除外)									
天線系統	186,392	51.7%	268,751	42.9%	260,543	38.8%	129,641	30.4%	276,282	43.7%
基站射頻子系統	165,433	45.8%	340,940	54.4%	388,675	57.9%	285,025	66.8%	274,501	43.4%
覆蓋延伸方案	9,131	2.5%	17,115	2.7%	21,964	3.3%	11,772	2.8%	81,584	12.9%
總收入	<u>360,956</u>	<u>100.0%</u>	<u>626,806</u>	<u>100.0%</u>	<u>671,182</u>	<u>100.0%</u>	<u>426,438</u>	<u>100.0%</u>	<u>632,367</u>	<u>100.0%</u>

### 天線系統

本公司的天線系統產品主要包括基站天線、微波天線、終端天線及用於WiFi、WiMax、GPS及其他應用產品的其他天線。

**基站天線。** 基站天線接收用戶手機和網絡運營商基站之間收發的無線信號。基站天線使用一系列調校至無線運營商頻帶的無源輻射單元來傳送及接收這些無線信號。我們提供廣泛的基站天線系列，覆蓋2G標準下的全部主要的無線語音通信協議，如GSM及CDMA，及3G標準如TD-SCDMA、W-CDMA及CDMA2000。本公司的基站天線體積由約一英尺長天線到超過十英尺長的大型伸進型全向天線不等。本公司已開發創新產品，包括覆蓋不同頻帶的寬帶天線，為無線方案供應商和網絡運營商客戶提供商業上和技術上有吸引力的替代方案，以及電調天線，可讓網絡運營商以遙遠電子訊息改變天線的方向。我們的產品組合支援所有現時由國際電信聯盟採納的主要3G協議，包括W-CDMA、CDMA2000及TD-SCDMA。我們相信，本公司為3G天線的領先供應商之一。

**微波天線。** 我們製造全系列的微波天線，應用於無線及固網通信基礎設施。微波天線接收來自微波無線電的射頻傳輸，將電波聚集並將信號反射到設於鏈路另一端的另一個微波天線。網絡運營商及無線方案供應商通常使用微波傳輸作為光纖電纜外的選擇，因為微波傳輸能於長距離網絡和若干地形的傳輸中節省更多成本。

**終端天線。** 終端天線連接於消費產品設備，屬無線通信網絡中射頻鏈路的第一個及最後一個連接。本公司的終端天線用於WLAN終端機等不同無線終端機。

**WiFi、WiMax及GPS。** WiFi和WiMax天線方面，本公司提供大量設計選擇，例如板狀天線、平面天線陣和伸進型全向天線。本公司的GPS天線能覆蓋由28dBi到56dBi之間的增益，於多個系統中被廣泛應用。

---

## 業 務

---

### 基站射頻子系統

基站射頻子系統產品安裝於無線網絡基站內或設於基站周圍，為無線基站的主要組成部分。本公司設計和製造的基站射頻子系統產品包括射頻器件(例如濾波器、雙工器、合路器、分路器和塔頂放大器)。網絡方案供應商客戶將我們的射頻器件整合於第三方製造的功率放大器，用於他們的自有基站控制室的射頻架。

**射頻器件。** 射頻器件包括濾波器、雙工器、合路器、分路器及塔頂放大器。濾波器用於選取預期的射頻信號，並將信號與不必要干擾和雜音隔離。雙工器的使用令一條天線得以傳送及接收信號。合路器把來自不同射頻零件的多重信號集合到單一的傳輸天線。分路器把從單一天線發出的信號分派到不同的射頻零件。塔頂放大器在執行濾波和放大功能時，在位置上盡量貼近真正的接收天線，從而消除額外的信號損失和雜音，改善網絡表現。射頻器件的製造要求一定程度的技術造詣，而射頻器件一般為客戶專門設計，並按無線方案供應商要求的規格製造。例如，我們銷售予中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊的射頻器件，大部分屬於度身訂造性質。我們已獲認可為諾基亞西門子網絡、阿爾卡特朗訊和北電網絡等若干世界領先無線方案供應商供應產品。我們亦為中國主要無線方案供應商中興通訊的射頻器件主要供應商。

### 覆蓋延伸方案

覆蓋延伸方案產品用以延伸和加強收發信號存在困難地區的無線網絡覆蓋。本公司提供多種類的覆蓋產品，包括不同天線和射頻器件，可將無線網絡覆蓋延伸至難以取得無線接收的大廈及其他區域。我們的天線系統和基站射頻子系統技術成熟完善，令本公司得以在眾多其他覆蓋延伸方案供應商之中脫穎而出。

**室內天線。** 本公司的室內天線可覆蓋800MHz至2500MHz的頻率範圍，並提供多種不同的懸掛方式(例如壁掛或吸頂)，滿足大部分大廈內覆蓋的需要。

**美化天線。** 本公司的美化天線既能夠滿足信號分發的要求，亦儼如街燈、草地裝飾、宣傳廣告牌及空調機，大大減低住宅地區一般天線和高塔造成的視覺污染。

**電纜。** 我們亦製造用於我們的天線系統及基站射頻子系統產品的電纜。我們製造的電纜毋須使用極先進技術。我們製造電纜的主要目的是為我們的客戶節省成本。



---

## 業 務

---

### 研究和開發

本公司深信，我們的產品能否成功營銷，取決於本公司的研究、工藝和生產技術。我們專注努力開發不同方式來減低現有產品的成本，並提高製造效率。我們亦投放大量資源於各產品組別的新產品研究和開發。例如，我們已於2008年5月在西安設立另一研發中心。我們亦與中國移動通信有限公司研究院訂立兩份技術開發協議，以便於2008年3月至2009年3月期間共同開發若干TD-SCDMA相關天線技術。此外，本公司亦已開發新產品支持多項其他3G傳輸協議和其他新興網絡協議(如WiMax)。截至2009年8月31日，我們擁有兩個研發中心，一個位於深圳，而另一個則位於西安。本公司的研究和開發由本公司其中一名執行董事王國英領導，員工總人數達269名，其中163名為研發工程師，並有134名持有學士學位或高級工程師資格。本公司的研發團隊由多名擁有逾15年業內經驗的高級工程師領導。憑藉本公司研發人員的技術造詣及創意，本公司截至最後可行日期在中國取得122個註冊專利權及提出38項等待審批的專利權申請。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度與截至2009年8月31日止八個月，本公司的研發開支分別為人民幣1,520萬元、人民幣2,490萬元、人民幣3,460萬元和人民幣2,130萬元。

### 生產

我們銷售的產品一般由我們設計、開發、製造和組裝。我們亦聘用合格製造商生產若干部件和物料，例如壓鑄件和印製電路板。

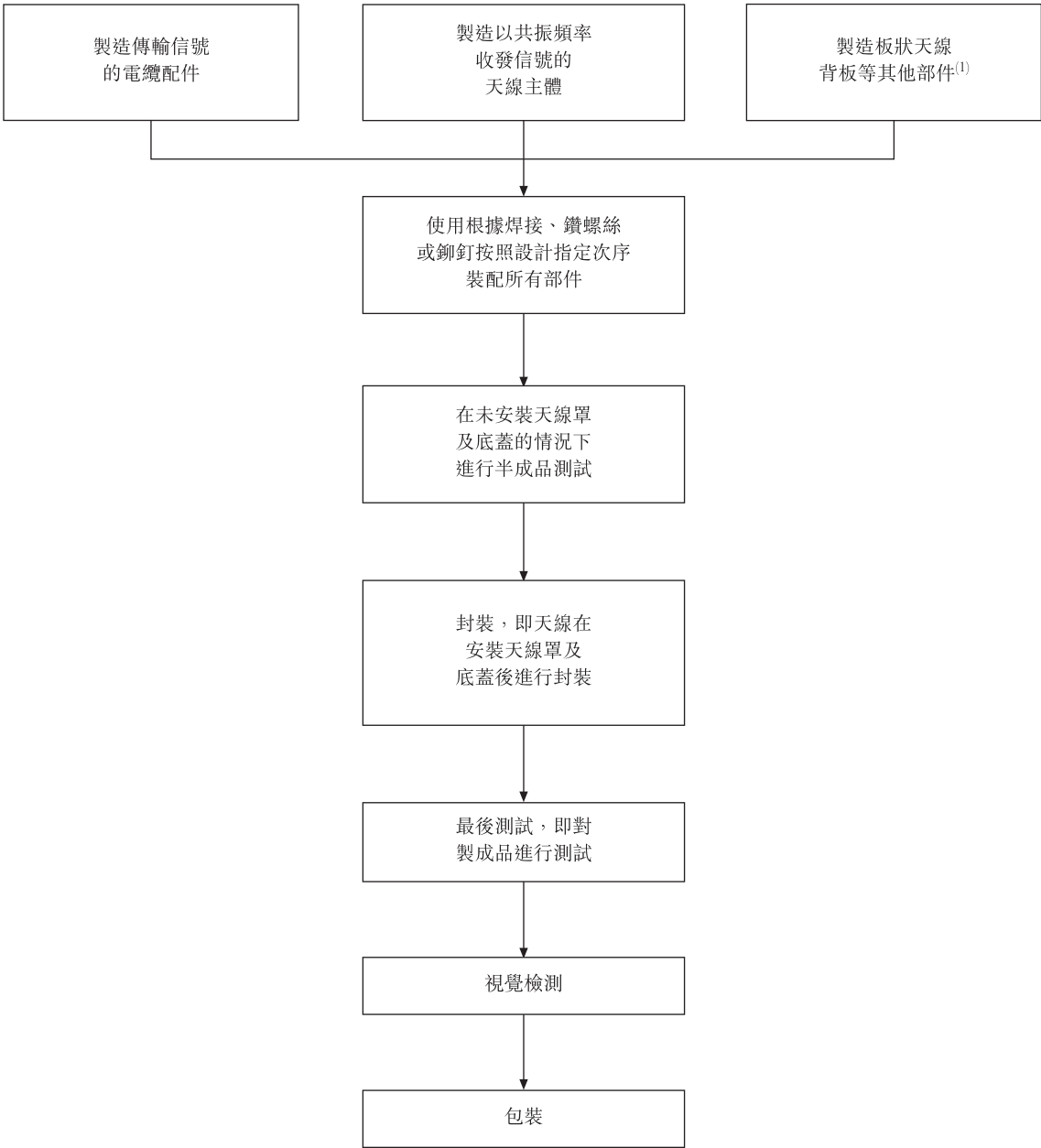
### 製造

我們的製造過程涉及組裝大量個別零件及由生產技師進行精準微調。本公司現時製造業務的基地大部分位於珠江三角洲地區。該處為中國其中一個無線網絡產品的生產和物流中心。通過在此地區設置我們的生產設施，本公司相信能受惠於較低的生產成本和享有本地供應商優先供應的關係。本公司的所有生產設施均體現了公司對全體高質量生產和不斷改進的承諾。本公司致力確保其製造過程和系統均以國際標準組織(ISO)開發的質量模式為基礎，並在不同的製造設施採用相同的管理指引，旨在生產最高質量的產品。本公司質量保證團隊監察製造流程的驗證和控制。本公司於2001年獲頒最廣為認可的質量管理標準ISO9001：2000認證及於2004年獲頒ISO 14001(有關環境管理的標準)。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

下表載列本公司天線產品的製造流程。

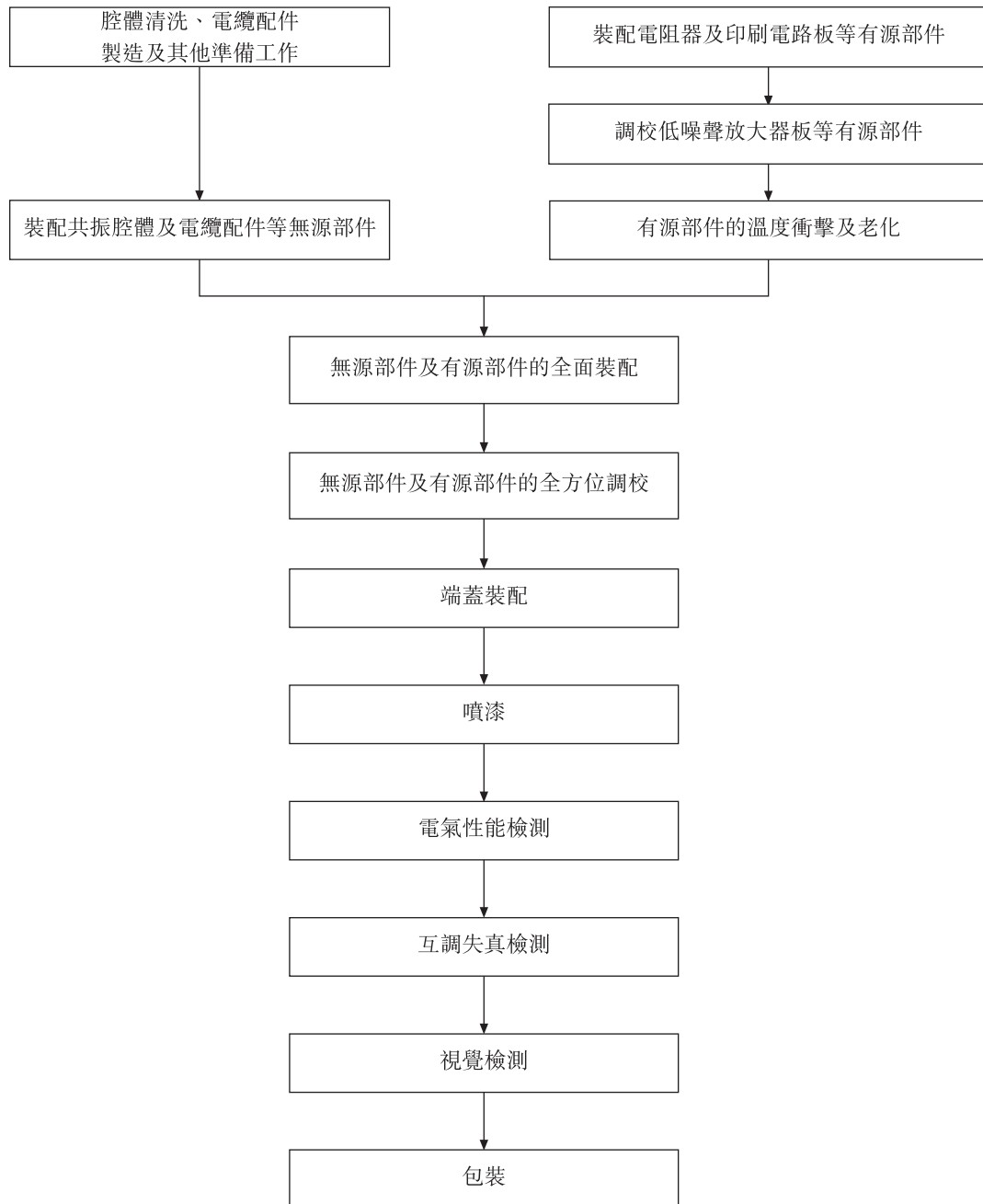


附註：

(1) 這些製造步驟可能不適用於某些類別的天線

## 業 務

下表載列本公司射頻器件的製造流程。



基於本公司的天線系統和射頻器件產品有各種不同規格，因此本公司依賴本身技師在設計、零件採購、裝配、調校、測試及包裝階段各方面的技能，使產品質量有所保證。製造流程中所採用的原材料主要包括：(i)本公司天線產品使用的鋁板、輻射單元、饋電網絡、天線罩、安裝夾具、電纜及連接器；及(ii)本公司射頻器件使用的電子元器件(如隔離器、電阻器及電容器等)、腔體、端蓋、電纜及連接器。本公司的研發部門根據市場趨勢和客戶個別要求設計產品，並提交生產設施所用的藍圖、規格書及說明手冊。本公司在內部自行製造部分所需零件，用於本公司的產品，保障產品的質量和這些零件的供應穩定性。

---

## 業 務

---

我們亦不時為若干客戶組裝專用生產線，並派出熟知有關客戶的特定設計特色及品組裝過程的工程師及技術人員。根據本公司的合格供應商數據庫，本公司的零件採購部也向高質量的第三方供應商購買某些零件，以便盡量降低零件的成本，而這些零件根據本公司的藍圖或規格書而鑄造或者製造；在此情況下，本公司也可能要求供應商對本公司的購貨信息保密。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，本公司從第三方供應商購買的原材料及零件分別約人民幣2.954億元、人民幣4.951億元、人民幣5.408億元及人民幣4.632億元。由於本公司產品的複雜程度及其細小體積，生產設施需要有熟練的技師以人手準確裝配不同零部件。在裝配過程中，本公司也替某些零件進行嚴格的風化及老化處理和極限溫度測試。本公司的調校和測試程序也需要高度技術。本公司可以視乎某些產品的複雜程度，在調校和測試製成品之前多次調校和測試個別零部件。因此，本公司的產品價格可能因設計的複雜程度、高性能規格、訂購數量和涉及的製造程序而存在重大差異。

本公司的銷售及營銷經理會定期就該等陳舊存貨審閱存貨賬齡名單。此程序涉及將陳舊存貨項目的賬面值與相關可變現淨值比較，旨在確定是否須就任何過時及滯銷存貨作出撥備。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，本公司的存貨沖減分別為人民幣110萬元、人民幣1,000元、人民幣40萬元及人民幣70萬元。

本公司現有七個製造設施，其中三個位於深圳，包括位於科技園、茶光工業區及桃源平山民企工業園的製造設施。茶光工業區的租約將於2009年11月30日屆滿，本公司將於2009年11月底前將相關的生產設施遷往深圳潤恒工業區。我們亦分別於江西省的吉州工業園、中興產業園和比力奇工業園擁有三項製造設施，以及於陝西省西安新型工業園擁有一座生產設施。有關進一步詳情，請參閱下文「一房地產」。本公司的製造流程可能是依據客戶設定的特定產品設計和規格，重新裝配各個產品。由於本公司生產流程的性質，且依賴手工勞作，故本公司未能以任何有代表性的方式定量計算產量及利用率。本公司相信我們所利用的生產設施處於良好狀況、保養妥善、能確保維持本公司所要求的質量水平，且現時不需要作任何重大維修或翻新。

### 質量控制

本公司於業務各方面均着重質量控制。本公司具備開發射頻天線、設備和技術的先進專業技術和設計經驗，使本公司能夠向中興通訊和諾基亞西門子網絡等一些全球領先無線網絡方案供應商提供設備。我們倚賴內部生產和嚴格控制生產過程，以確保本公司產品的質量，同時將零件成本減至最低。本公司已將質量控制部分為四個不同的專門化部門—天線質量部、射頻質量部、供應商認證管理部、測量及可靠性部。本公司已透過招聘更多質量保證人員提高本公司的質量控制能力。截至2009年8月31日，本公司有226名質量保證人

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

員派駐深圳、吉安及西安設施，而於2006年則為127人。從採購原材料、生產以至交付前包裝製成品，本公司嚴格監控營運的質量。我們的質量保證團隊亦主動參與產品設計，確保在設計過程的較早階段已顧及產品的各種問題，亦盡量減低無法通過本公司質量控制測試的產品數目。為監察我們的生產質量並確保產品能達到本公司所有內部基準和客戶的特定要求，我們已於生產過程實施多項質量控制檢查。本公司深圳生產設施的設計、生產及服務程序於2001年取得ISO 9001：2000認證，而其環境管理系統亦於2004年取得ISO 14001認證。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司未曾發生任何產品回收或第三方就瑕疵產品造成的任何損害或損失提出索償。

**對原材料和零件的質量控制。** 本公司僅向通過本公司質量和可靠性評估，並獲納入本公司合資格賣方名單的供應商採購原材料及零件。對於不能通過測檢的原材料，我們會退回供應商。我們亦定期評估本公司供應商，凡不能通過評估，將被剔出合資格賣方名單。

**生產期間的質量控制。** 我們在生產過程的多個階段測試半成品，確保其質量及符合所有內部基準，然後才繼續開始生產過程的下一個階段。

**交付前最後測試。** 生產過程完成後，我們進行徹底測檢，確保在交付產品前符合客戶的特定要求。

**保養。** 本公司一般提供一至兩年的保養，免費修理或更換任何瑕疵產品。若干客戶也會個別與我們商討較長的保養期。產品維修費用於產生期間的綜合收益報表內確認為開支。於業績記錄期內，由於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月的產品維修費用不大，故本公司並無於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月就產品保養作出任何撥備。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司也未曾發生任何產品回收或第三方就瑕疵產品造成的任何損害或損失提出索償。

### 主要客戶

本公司銷售大部分天線系統和基站射頻子系統產品予無線網絡方案供應商，如中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊。有關供應商將本公司產品整合於其無線覆蓋方案（如自有基站）中，繼而銷售給世界各地的網絡運營商。本公司也直接銷售予國內的網絡運營商（包括中國移動、中國聯通及中國電信）以及若干海外網絡運營商，以供即時配置於其構建的網絡；同時亦銷售部分覆蓋延伸方案產品予其他無線方案供應商，原因是對方的產品組合不及本公司廣泛或對方沒有能力生產這些產品或其他原因。

有關本公司與中興通訊的關係的其他詳情，請參閱「本公司與若干客戶及供應商的關係—本公司與若干客戶的關係」。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 銷售及營銷

作為無線通信基礎設施射頻設備及技術的供應商，本公司的業務包括設計、製造、營銷和銷售射頻設備和解決方案，這些產品能提升2G和3G無線通信網絡及固網通信網絡微波傳輸部分的覆蓋、射程、傳輸量及傳輸速度。我們將產品組合分為三大組別：天線系統、基站射頻子系統及覆蓋延伸方案。本公司直接銷售產品予境內外的網絡運營商，以供配置於其構建的網絡。我們亦銷售產品予無線網絡方案供應商(如中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊)，將本公司產品整合於其無線覆蓋方案(如自有基站)中，繼而銷售給世界各地的網絡運營商。

下表載列本公司各區域分部的收益。

	截至十二月三十一日 止年度			截至八月三十一日 止八個月	
	2006年	2007年	2008年	2008年	2009年
			(人民幣千元)		
地區分部					
中國國內 <sup>(1)</sup>	319,252	393,271	466,320	261,178	581,072
海外	41,704	233,535	204,862	165,260	51,295
總計	<u>360,956</u>	<u>626,806</u>	<u>671,182</u>	<u>426,438</u>	<u>632,367</u>

附註：

- (1) 包括銷售予中興通訊作為中國及海外用途以及銷售予國際方案供應商(如諾基亞西門子網絡)中國採購辦事處的銷售額。

### 銷售予中國網絡營運商

本公司直接向中國的無線通信網絡運營商(包括中國移動、中國聯通及中國電信)銷售我們的天線系統產品，包括基站天線和覆蓋延伸方案天線。截至2009年8月31日，本公司擁有由超過37名專才組成的直接銷售團隊，分佈於中國全國所有省份和直轄市。本公司的直接銷售團隊也負責提供產品售後服務，並會定期與本公司的中國網絡運營商客戶聯繫，以提供有關本公司現時產品系列的資料及一般諮詢服務。

中國國內的無線網絡運營商通常透過宣佈徵求建議書(或RFP)向天線系統提供者招攬產品及服務。RFP周期由資產過程開始。過往，產品資質由四個中國網絡運營商的地方關聯方於省級釐定。中國聯通及中國移動中國電信近年亦已分別推行一個中央採購程序，若干項目供應商的資質由中國移動及中國聯通的母公司釐定。預期中國移動和中國聯通擬增加規定通過該中央採購程序購買的項目數目。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

取得資格後，本公司普遍與中國移動等中國境內網絡運營商客戶訂立年度框架協議，然後就特定項目與相關中國網絡運營商的地方關聯方簽訂購買文件。該等地方關聯方將監察本公司產品的安裝、檢測、付款及保養服務。我們相信地方關聯方將根據價格、產品先進程度、供應商提供保養服務的能力以及供應商的財務能力來作出選擇，且一般向實力雄厚的供應商發出較多訂單。分期付款於合同訂明的付款事項發生後繳付，一般包括交付產品、安裝妥當、初步及最後檢測或保養期結束，視乎訂單而定。

就中國移動而言，截至2009年8月31日止八個月簽訂的大部分購買文件內通常訂明的付款條款，80%在本公司交付產品後支付，20%在試用期後結清，試用期通常約為一年。就中國聯通而言，截至2009年8月31日止八個月簽訂的大部分購買文件內通常訂明的付款條款，70%在本公司交付產品後支付，20%在簽發首次檢驗證書後支付（通常為交付起計30至90天內），10%在簽發最終檢驗證書後結清（通常為交付起計180天）。就中國電信而言，截至2009年8月31日止八個月簽訂的大部分購買文件內通常訂明的付款條款，80%在本公司交付產品後支付，其餘在試用期後結清，試用期通常為交付日期起計90至180天。

截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，銷售予中國三大網絡運營商的产品分別約為人民幣9,670萬元、人民幣6,980萬元、人民幣8,210萬元及人民幣2.582億元，或佔銷售淨額約26.9%、11.1%、12.2%及40.8%。

### 銷售予無線網絡方案供應商

本公司銷售大部分基站天線及基站射頻子系統產品予無線網絡方案供應商（例如中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊），將本公司產品整合於其無線覆蓋方案（如自有基站）中，繼而銷售給世界各地的網絡運營商。

本公司致力在營銷過程中與無線網絡方案供應商客戶建立及發展長期關係。本公司的方案供應商客戶在承諾購買前，一般會對本公司及其產品進行長時間的深入評估。截至2009年8月31日，本公司為多名網絡方案供應商客戶（包括但不限於）中興通訊、諾基亞西門子網絡、阿爾卡特朗訊、NEC及大唐電訊的合資格供應商。

本公司不會與網絡方案供應商客戶訂立長期合同，但為作出計劃，有關客戶通常向我們提供無約束力的連續預測，顯示需求將會增加或減少，作為日後訂單的基準。我們一般於交付產品時向方案供應商客戶開出發票，信貸期限一般為60天至90天不等。

截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，銷售予無線網絡解決方案供應商客戶（包括但不限於中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊）的產品（但未包括銷售予其各自的海外工廠或庫存中心者）分別約為人民幣2.139億元、人民幣3.114億元、人民幣3.707億元及人民幣3.168億元，或佔銷售淨額約59.3%、49.6%、55.3%及50.2%。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 國際銷售

由於國外網絡運營商及方案供應商對本公司產品的需求增加，因此截至最後可行日期，我們亦已設立由合共14人組成的數個國際銷售部。

本公司直接外銷天線系統產品予印度第二大無線網絡運營商Reliance，以供配置於其網絡構建項目。我們亦直接外銷本公司的天線系統及基站射頻子系統產品予位於印度的網絡方案供應商客戶ITI。本公司的海外銷售亦包括銷售給全球網絡方案供應商(如總部設在芬蘭的諾基亞西門子網絡及北電網絡)的海外工廠或庫存中心。於2008年4月，本公司亦取得成為Vodafone認可供應商的資格。然而，因近期全球金融及經濟危險，我們的客戶Reliance於2008年及2009年大幅推遲或削減與我們的訂單，而另一客戶北電網絡於2009年1月14日根據美國破產守則第11章申請破產保護，導致我們期內在海外的銷售下滑。

自2006年起，本公司亦在越南、印尼、埃及和墨西哥等本公司銷售份額或與當地客戶接觸有限的國家或地區委聘獨立經銷商。本公司的經銷商自行或為其聯屬公司向本公司發出購買訂單，產品的所有權會在產品交付予經銷商或支付產品的購買價(視乎購貨訂單而定)時移交。經銷商一般把該等產品轉售予當地客戶。與本公司會直接向當地客戶提供技術支援的產品直銷相比較，本公司與經銷商之間的安排一般要求本公司向經銷商提供技術培訓、援助或建議，以便經銷商向當地客戶提供技術支援。本公司視乎經銷商從當地網絡運營商取得購買訂單的能力來甄選經銷商，包括他們與當地網絡運營商的業務關係、銷售網絡的實力、於電信行業的經營年期及信譽。下表列示本公司於各所示期間直銷予海外客戶相對於海外經銷商的情況。

	截至12月31日止年度			截至8月31日 止八個月	
	2006年	2007年	2008年	2008年	2009年
	(人民幣千元)				
向海外客戶直銷	41,393	231,282	199,474	160,925	48,222
銷售予海外經銷商	311	2,253	5,388	4,335	3,073
合計	<u>41,704</u>	<u>233,535</u>	<u>204,862</u>	<u>165,260</u>	<u>51,295</u>

本公司相信快速回應及本地化的技術支援將繼續為本公司業務擴展的關鍵。為達至此目的，除審慎選擇擁有服務支援能力的合資格地方經銷商外，我們亦派駐客戶經理及工程師到海外提供即場支援。我們擬增加可用服務人員數目或向地方代理提供進一步培訓。



## 業 務

### 原材料及零件的供應商

本公司向第三方採購生產本公司射頻產品所需的原材料及零件，包括電子零件、模組金屬外殼、電子電纜、包裝物料及其他附件。我們大部分的原材料及零件來自中國，但網路分析儀等若干設備須海外進口。本公司向符合本公司供應商評估的公司採購原材料及零件。本公司的採購以人民幣付款。本公司的供應商一般於交付本公司訂購的原材料及零件後數周至兩個月開立發票，而本公司一般享有90天的信貸期限。自2008年第二季起，我們開始與供應商協商以90日銀行承兌匯票付款，從而進一步延長我們的付款期限。由於我們擁有眾多供應商，因此毋須倚賴任何單一供應商或供應商集團為我們提供任何原材料或零件。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，本公司從第三方供應商購買的原材料及零件分別約值人民幣2.954億元、人民幣4.951億元、人民幣5.408億元及人民幣4.632億元。截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，向五大供應商的採購總額分別約佔本公司原材料及零件採購總額的37.2%、33.0%、31.3%及26.8%，而最大供應商分別約佔22.0%、17.8%、10.4%及7.9%。有關本公司與若干供應商的關係的其他詳情，請參閱「本公司與若干客戶及供應商的關係—本公司與若干供應商的關係」。

### 競爭

無線通信基礎設施設備行業的競爭極為激烈，行業特點包括技術變化急速、新產品開發不斷、產品迅速過時、行業標準經常更替及產品在壽命期間價格大幅下跌。本公司旨在憑藉以下主要特性進行競爭：品牌、功能、可靠性、定價、質量、有效量產的設計、切合市場時機的交付能力和遵從行業標準。

中國於2009年1月7日發出3G運營牌照整體來說將增大對3G網絡專業技術的需求，已改變天線系統、基站射頻子系統及覆蓋延伸方案供應商的市場地位。特別是，自建的3G協議TD-SCDMA加劇國內供應商與海外供應商之間的技術差異，因國內供應商為自建技術生產相關產品方面一般擁有更佳專業知識。然而，新的競爭者可能因應TD-SCDMA網絡的配置而進入中國市場；此外，競爭者可能集中就若干3G協議成立聯盟或財團。

通過本公司所提供天線系統、基站射頻子系統和覆蓋延伸產品種類，本公司有能力提供全面的客戶方案，包括幾乎所有無線網絡基礎設施的射頻路徑零件。這讓我們能更有效地達到客戶對性能和成本效益的要求。本公司亦相信，提供優質產品、服務及不斷的技術改進，令我們脫穎而出。雖然在中國只有少數競爭對手能媲美我們的全面產品供應範圍，但在全球而言，我們面對數家強大的競爭對手。此外，我們在國內的眾多覆蓋延伸方案供應商之間並未取得領先地位，而競爭在於設備安裝人員是否可隨時聯絡和能否提供現場服務等因素。

本公司在一個迅速發展的市場與海外及中國國內的公司競爭。在中國，我們在國內網絡運營商客戶的天線系統產品的主要競爭對手包括京信通信及西安海天，而基站射頻子系統產品的主要競爭對手則包括深圳國人及武漢凡谷。我們是少數能夠提供一站式基站射頻產品予網絡運營商和網絡方案供應商的射頻供應商之一，產品包括所有主要無線通信標準

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

和協議，如GSM、CDMA、TD-SCDMA、W-CDMA及CDMA2000。京信通信和深圳國人等不少本公司國內競爭對手的收入主要來自向中國網絡運營商提供室內和室外覆蓋方案類型的產品(如轉發器)。在全球層面，我們現時的競爭對手亦包括CommScope/Andrew、Powerwave及Kathrein-Werke。我們若干競爭對手擁有的財務、技術、製造、銷售、營銷及其他資源遠較我們雄厚，其現有產品及技術亦已取得較本公司更廣泛的知名度。我們不能保證能成功增大我們的市場滲透率或在無線通信基礎設施設備市場的整體份額。

### 房地產

截至最後可行日期，我們的工廠、宿舍及辦公室共佔總建築面積約99,156.9平方米。有關本公司物業的詳情，請參閱本網上預覽資料集附錄四物業估值報告。

#### 本公司擁有的物業

截至最後可行日期，本公司就於中國持有及佔用的物業權益持有相關長期土地使用權證。本公司已取得本公司的中國主要營業地點南山製造設施(物業估值報告內第1項物業)的房屋所有權證，南山製造設施現用作製造、辦公室、研究及開發用途。本公司中國法律顧問表示，根據深圳市人大常務委員會於2006年9月26日頒佈的《深圳經濟特區高新技術產業園區條例》，如一間企業以協議方式收購深圳經濟特區高新技術產業園內的土地及樓宇，所收購物業的土地使用權及房屋所有權不得轉讓或出租，在取得深圳市國土局事先批准前，亦不得作為抵押品質押。據此，由於南山製造設施位於深圳經濟特區高新技術產業園內，且土地使用權是透過摩比深圳與深圳市國土局於2005年6月14日訂立的補充協議收購，故南山製造設施的土地使用權及房屋所有權不得轉讓或出租，在取得深圳市國土局事先批准前，亦不能作為抵押品質押。

至於吉州製造設施(物業估值報告內第2項物業)，此物業於2009年建成。我們已於2009年11月取得此物業的房屋所有權證。

於2009年，本公司於西安擁有一座新生產設施及研發中心(物業估值報告內第3項物業)。本公司已於2009年10月取得該物業的房屋所有權證。

#### 本公司租賃的物業

截至最後可行日期，本公司於中國租賃合共十一項物業，其中五項用作生產用途(即物業估值報告內第4、9、12、13及第14項物業)，六項用作宿舍用途(即物業估值報告內第5、6、7、8、10及11項物業)。本公司的中國法律顧問向本公司表示：(a)該等租賃物業的其中七項(即物業估值報告內第4、5、6、7、8、9及10項物業)的相關業主尚未取得相關房屋所有權證或向本集團提供建設項目規劃許可證或其他擁有權證明，(b)沒有房屋所有權證或其他擁有權證的七項租賃物業中的兩項由本公司用作工廠(即物業估值報告內第4及9項物

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

業)，其餘五項用作宿舍(即物業估值報告內第5、6、7、8及10項物業)，及(c)上述七項租賃物業中，物業估值報告內第5、6、7、8及10項物業的五項租賃協議尚未於中國相關房屋部門登記或存檔。因此，本公司的中國法律顧問未能確定有關業主是否擁有合法權利向本公司出租有關物業。本公司的中國法律顧問認為，欠缺相關房屋所有權證或其他擁有權證明，都可能導致有關租賃協議無效及本公司日後無法於任何第三方在獲得中國法院或相關政府機關的支持下強制執行其對該等物業的權利時，維護本公司租賃權益。此外，誠如本公司的中國法律顧問表示，倘被判定本公司出錯導致未能登記相關租賃協議，本公司可能須承擔向相關中國房屋部門支付不多於人民幣294,004元的罰款，金額相等於租金總額10%的風險。

本公司的董事認為，有關欠缺業權證書的租賃物業對本公司的業務並無重大不利影響。本公司的宿舍或未有房屋所有權證的工廠並非本公司業務的關鍵。用作宿舍的五項租賃物業對本公司於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月的營業額或利潤並無貢獻。雖然本公司已要求該等第三方業主取得相關所有權證或向本公司提供所有權證明，但他們會否決定作出配合實非本公司所能控制。倘本公司因業主欠缺相關所有權證而需要遷移任何租賃物業，董事認為本公司將能夠將宿舍及工廠遷移到其他地點，而不會產生重大成本和浪費大量時間；而有關遷移也不會妨礙本公司的業務。鑑於深圳作宿舍用途的租賃物業供應充裕，而該等物業可在近似的租金範圍內租得，且幾乎不需要作租賃裝修，故本公司估計，宿舍遷址可在一周之內完成，且對本公司造成的額外成本極微。

根據將於2009年●月●日或前後訂立的彌償契約，實益擁有人與本公司的最大單一股東方誼控股(擁有本公司上市後全部已發行股本約29.86%股本權益)已共同及個別向本公司(為其本身及作為其子公司的受託人)就本公司因使用本集團位於中國的任何一項租賃物業(而相關業主尚未取得相關房屋所有權證或向本公司出示擁有權證明)所產生或蒙受或可能產生或蒙受的任何索賠、損害、損失、責任、費用(包括遷址費用)、開支、法律行動及程序作出賠償保證。

### 最近重續租賃及遷移本公司製造設施

由於深圳宿舍(物業估值報告第10項物業)的租賃協議於2009年8月31日屆滿，我們已重續租賃協議至2010年8月31日。

物業估值報告內第4、5及6項物業的租賃協議將於2009年11月30日屆滿。本公司將於2009年11月底前將茶光工業區內的生產設施及宿舍(物業估值報告內的第4、5及6項物業)遷往潤恒物業(物業估值報告內第11及12項物業)。潤恒物業的出租人已提供相關擁有權證明，有關租賃協議亦已登記。

此外，本公司亦計劃於2009年底將坪山工業園內的生產設施及宿舍(物業估值報告內的第8及9項物業)遷往潤恒物業(物業估值報告內第11及12項物業)。預計茶光及坪山的生產設施將於2009年底集中於潤恒。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

2009年10月，潤恒物業(物業估值報告第11及12項物業)正在翻新，將於2009年11月可供搬遷。搬遷將分兩期進行。茶光設施(物業估值報告第4、5及6項物業)將於2009年11月首先搬遷，坪山設施(物業估值報告第8及9項物業)將於2009年12月搬遷。兩項物業的搬遷均將於一週內完成。搬遷過程中，本集團將調整其深圳、吉安及西安的生產設施的生產，因而我們的營運不會有重大中斷。估計搬遷成本約佔本集團截至2009年8月31日止八個月純利的0.6%，因潤恒物業的總建築面積較茶光及坪山物業的總建築面積增加約65.6%而產生的估計翻新支出約佔本集團於2009年8月31日的資產淨值的1.0%。因此，我們預計搬遷對本公司營運及財政狀況的影響微乎其微。

本公司的中國法律顧問告知本公司，根據本公司製造設施相關租賃協議，倘本公司有意繼續租賃製造設施，本公司可以事先通知(通知期由一至三個月不等，視乎租賃協議而定)並以第三方提供的相同條款優先重續相關租賃協議。

於最後可行日期，我們的生產設施有總建築面積約92,460.89平方米。詳情載列如下：

物業估值 報告內的 物業編號	位址	總建築面積 (平方米)	所有權性質	備註
1	廣東省 深圳市 南山區 科技園 朗山一路7號 摩比大廈	16,411.98	自有	土地使用權 於2050年 6月19日屆滿
2	江西省 吉安市 吉州區 吉州工業園	8,943.60	自有	土地使用權 於2056年 7月25日屆滿
3	陝西省 西安市 新型工業園 碩士路6號	10,829.31	自有	土地使用權 於2058年 3月12日屆滿
4	廣東省 深圳市 南山區 沙河西路 西麗茶光工業區 15號廠房	11,160.00	租賃	將於2009年 11月底搬遷至 潤恒

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

物業估值 報告內的 物業編號	位址	總建築面積 (平方米)	所有權性質	備註
9	廣東省 深圳市南山區 麗水路桃源平山 民企工業園3棟1及2樓	3,810.00	租賃	將於2009年底 搬遷至潤恒
12	廣東省 深圳市寶安區 新安街道 留仙二路 潤恒電子廠區 2及3棟	23,900.00	租賃	租約將於2014年 9月24日屆滿
13	江西省 吉安市 中興產業園1棟	12,111.70	租賃	租約將於2011年 2月28日屆滿
14	江西省 吉安市 吉州工業園5及7棟	5,294.30	租賃	租約將於2010年 4月30日屆滿

### 知識產權

我們依賴保密協議及其他對我們的技術訣竅的保障，來維持我們在射頻技術及方案設計的技術優勢。我們預期亦依賴專利權及版權來保障我們的自有技術。本公司已與僱員訂立保密協議。我們的高級僱員與在研究及開發中心及其他技術部門工作的僱員必需簽署協議，承認有關受聘於本公司或使用本公司資源或有關本公司業務或財產而產生的所有技術、發明、交易秘密、原創作品、開發事項及其他程序的權利由本公司擁有，他們承諾其對這些作品可能享有的任何擁有權全部歸本公司所有。本公司亦與我們一些客戶訂立買賣合同時載入保密條款。

截至最後可行日期，有關我們的射頻技術(包括天線及射頻器件)，我們已獲國家知識產權局專利局授出122項註冊專利權及有38項待審批的專利權申請。請參閱附錄六—法定及一般資料—2.其他業務資料—5.本公司的知識產權。我們在中國境外並無取得任何專利權。我們預期，即使本公司待審批的專利權申請未獲國家知識產權局專利局授出，本公司的業務或財務狀況也不會遭受重大不利影響。

自2003年以來，我們已獲中國國家工商行政管理總局商標局授出六項註冊商標及獲香港商標註冊署及知識產權署授出一項註冊商標。截至最後可行日期，我們亦已提出四項在中國及一項在香港的商標註冊申請。此外，我們是 [www.mobi-antenna.com](http://www.mobi-antenna.com) 及 [www.mobile-antenna.com](http://www.mobile-antenna.com) 域名的註冊擁有人。該兩個網站並非本網上預覽資料集的一部分。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

除本節「法律訴訟」分節所披露者外，截至最後可行日期，我們不曾因侵犯知識產權而被任何第三方控告。由於現時本公司大部分業務在中國，我們未曾於國外採取任何行動來保障我們的知識產權。

### 保險

雖然我們沒有替本公司的固定資產投保，但從2006年開始，本公司為若干有特別需要的國際客戶購買產品責任保險。中國法律並無強制規定購買產品責任保險。截至最後可行日期，我們不曾收到客戶關於本公司任何產品的任何重大索賠。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，我們不曾收到第三方關於使用本公司產品的任何索償。

### 僱員

截至2009年8月31日，我們擁有合共2,281名全職僱員。以下為截至同日本公司僱員職能的分類：

	總數
管理及行政及營運支援	445
研究及開發員工	269
製造	1,443
營銷	124
合計	<u>2,281</u>

為維持僱員的質素、知識及技能水平，我們非常重視培訓。我們對僱員提供定期培訓，包括對新僱員的入門培訓、技術培訓、專業及管理培訓、建立團隊精神及溝通培訓等。

我們受中國各類勞動法律法規之規限，包括《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》、《工傷保險條例》、《失業保險條例》、《企業職工生育保險試行辦法》、《社會保險登記管理暫行辦法》、《社會保險費徵繳暫行條例》及其他有關政府機構不時頒佈之有關法規、規則及規定。

根據上述法律、法規、規則及規定，如果員工與本公司的境內成員公司建立僱傭關係，則必須簽署勞動合同。本公司須為員工提供社會福利計劃，包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險以及生育保險。

摩比深圳、摩比吉安及摩比西安須與僱員簽訂勞動合同且須按僱員薪金成本的指定百分比向社會福利計劃供款作為福利撥款用途。員工福利的全部供款於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月已作足夠撥備。

截至2006年、2007年及2008年12月31日止三個年度各年及截至2009年8月31日止八個月，本公司的退休福利計劃供款分別為人民幣110萬元、人民幣170萬元、人民幣250萬元及人民幣340萬元。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

根據首次公開發售前股份獎勵計劃，合資格人士(包括本公司的董事、高級人員、僱員及外聘專家顧問或顧問)已於2003年1月15日及2005年8月31日獲授首次公開發售前購股權。詳情請參閱本網上預覽資料集附錄六「5.首次公開發售前購股權」一節。截至2009年8月31日，已授出但仍未行使的首次公開發售前購股權所涉及的股份數目為5,124,500股(資本化發行前)或25,620,000股(資本化發行後)。

本集團內沒有設立任何工會，但僱員在中國法律下享有在中國參加或組織工會的法定權利。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月我們未曾在聘請僱員時遇到任何重大困難或經歷任何重大的職員賠償或勞務糾紛。我們認為我們與僱員的關係良好。

### 環境、健康和 safety 事宜

#### 環境問題

本公司的天線系統、基站射頻子系統和覆蓋延伸方案產品都根據本公司網絡運營商和無線網絡方案供應商客戶的設計、規格或要求生產。本公司相信，本公司的網絡運營商和無線網絡方案供應商客戶的設計和規格則根據規管他們建設網絡的法律和法規規定作出。例如，於2003年2月，歐盟發出限制有害物質(RoHS)的指令，管制若干電子產品使用有毒及有害的物質。本公司相信，部分客戶更改其向本公司訂購的產品的設計和規格以遵從RoHS指令。

本公司的營運受多項中國環境相關法律和法規限制，包括中國環境保護法(1989年)、中國環境影響評價法(2003年)、電子信息產品污染控制管理辦法和配套標準(2007年)和中國安全生產法(2002年)。本公司相信生產和研發業務符合中國中央、省級和地方政府頒佈的環保法律和法規。本公司也取得了若干由私人認證機構環通認證頒發的環境管理體系證書，認證本公司移動通信天線和射頻器件的設計、製造及銷售服務管理工作符合ISO14001:2004標準。有關認證有效期至2012年10月7日。

儘管本公司經營業務產生廢水和其他廢料，但是本公司採取措施以符合環境保護的方式處理所有本公司業務產生的廢料和副產品妥善處置。本公司已於2004年推出環境手冊。手冊涵蓋(其中包括)多項環境相關保證程序，包括：識別環境問題、合規控制、處理文件、員工培訓和緊急事宜，以及監察工作和緩減影響的措施。

此外，本公司已實施措施以消除有關環境和安全的潛在風險，例如：(i)進行培訓提高僱員對環保和安全問題的意識，(ii)在合適可行的情況下使用環保技術和零件，(iii)監察本公司環保計劃的執行，及(iv)定期監察國內環保法律和法規的最新發展。為預防和減輕安全風險，本公司落實了意外事故應變計劃以應付各類緊急情況，例如火災和自然災害。在緊急情況、演習、安全設施檢查、意外匯報和改進情況下，這計劃涵蓋組織程序和回應。

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

本公司的生產過程也須受法規規管和受中國國家環境保護總局和相關地方政府環境保護部門定期監控。根據相關中國法律和法規，在任何新生產設施或現有生產設施的主要擴建或翻新工程動工前，本公司須提交環境影響評估予地方環境保護局審批。本公司如有任何設施被裁定進行嚴重污染或危害環境的業務，有關機關可能對本公司作出懲罰，並要求本公司回復環境原貌或補救污染造成的影響。如未能於規定時間內回復原貌或作出補救，本公司的牌照可能會被終止。

本公司相信，而本公司中國法律顧問也認為，本公司已在所有重要方面遵從有關環保方面的適用法律和法規。本公司於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月也沒有違反有關法律和法規。截至最後可行日期，本公司並沒有因不遵從任何相關環境法規而受到任何重大罰款或法律行動。本公司目前並沒有發現本公司營運所在地的任何法域內的任何環境監管部門的任何威脅或擬採取的行動。

截至2008年12月31日止三個年度及截至2009年8月31日止八個月，本集團實行環保措施以確保遵守適用規則及法規所涉開支分別約為人民幣27,000元、人民幣41,000元、人民幣78,000元及人民幣77,000元。展望未來，倘現行環保規則及規例不會出現重大變動，本集團預期遵守環保規則及法則所涉費用將保持在過往年度的相若水平。

### 勞工及安全問題

本公司受中國各類安全法律法規的限制，包括《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》、《中華人民共和國消防法》、《中華人民共和國安全生產法》及其他有關政府機構不時頒佈的有關法規、規則及規定。根據前述法律、法規、規則及規定，本公司須建立勞動安全制度，遵守國家規則及標準，以及向本公司員工提供有關教育及培訓。

為確保遵守適用法律法規，我們的內部法律顧問會跟進所有適用勞動安全法律法規的最新發展及變動，並向本集團的人力資源部及有關部門／委員會報告。本集團的人力資源部(負責制定及執行人力資源政策)將在必要時對人力資源政策作出調整，以應對有關勞動安全法律法規的重大變動，從而確保遵守有關法律法規。此外，我們已成立生產安全委員會(「該委員會」)，負責生產安全及勞動健康安全事務。該委員會由生產副總經理(在生產安全及勞動健康安全方面積逾9年經驗)領導。該委員會的其他成員包括我們的內部法律顧問及來自本集團不同部門的代表。該委員會的成員定期召開會議，以檢討本集團的生產安全措施及生產安全標準以確保本集團的生產安全政策符合不時適用的法律法規的規定。我們亦將於必要時向外部顧問就勞動及安全相關遵例事務尋求法律意見。

為確保本公司僱員的安全，本公司在生產過程中執行操作程序及安全標準。本公司向員工提供職業安全教育和培訓，以提高員工對安全事宜的認識。本公司亦定期對設備進行維護，以確保設備安全平穩運行。



本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

我們確認，我們的營運在所有重大方面一直遵從適用的勞動及安全法規，適用法律法規規定的措施對我們的經營及財政狀況並無重大影響。

### 健康和 safety 問題

本公司生產設施已落實多項措施，以提升職業安全和確保符合適用法律和法規。例如，本公司定期檢查防火設備以確保本公司營運的所有部分都遵從現有法律和法規。由於本公司相信遵守安全慣例是提升本公司僱員處理緊急事故的能力的最佳方法，因此本公司已制訂應付火警和其他緊急事故的緊急行動計劃。

本公司的營運須符合勞動和社會保障部及相關地方政府職業健康和安全部門的職業健康和 safety 法規的規定。本公司已就不同方面的生產業務制定一系列安全指引、規則和程序，包括防火、倉庫安全、工傷、電力安全和緊急事故，以及撤離程序。

本公司確認，於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司的營運在所有重要方面遵從適用的 safety 法規。本公司相信已制定所需措施遵從適用的健康和 safety 法律和法規。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司並沒有發生任何對營運造成任何重大影響且與 safety 有關的意外。此外，截至最後可行日期，本公司未曾收到任何現有或前僱員就2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月所發生的任何意外提出任何健康或 safety 方面的索賠。

### 法律訴訟

2004年12月，摩比深圳被指控侵犯Guangdong Tongyu Communications Equipment Co., Ltd. (前稱「中山市通宇通訊設備有限公司」) (「通宇」) 的一項實用新型專利，該實用新型專利屬全向天線的一種防水饋線結構。我們隨即向專利複審委員會申請宣佈該實用新型專利無效。之後，專利複審委員會裁定通宇的實用新型專利部分無效，北京市第一中級人民法院及北京市高級人民法院亦分別在其司法管轄權限內支持該裁決。2007年9月3日，深圳市中級人民法院在有關民事訴訟中作出一審判決，駁回專利侵權指控。2007年9月30日，原告將該一審判決上訴至廣東省高級人民法院。2008年6月23日，廣東省高級人民法院發出終審民事判決以確定一審判決，並駁回專利侵權指控。摩比深圳毋須承擔任何賠償。2009年9月15日，通宇向中國最高人民法院申請重審。2009年11月2日，本公司接獲中國最高人民法院一份日期為2009年10月16日的通告，知會有關重審申請已獲受理。本公司已獲其中國法律顧問告知，中國最高人民法院在受理通宇的重審申請後，將審閱有關申請並自接受該重審申請日期起計三個月內決定是否重審案件。倘中國最高人民法院決定不會因為通宇提呈的重審理由而重審案件，除非通宇以其他理由再提出新的重審申請，否則該案件將告完結。通宇必須自2008年6月23日即廣東省高級人民法院作出終審判決生效日期起計兩年內提出新的重審申請，或倘於上述兩年期後上述判決因為證實原來審判發生人為失職而被撤回或修

本網上預覽資料集為草擬本。本網上預覽資料集所載資料並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

訂，則通宇可自其發現或知悉有關人為失職事宜起三個月內提出新的重審申請。倘中國最高人民法院決定重審案件，則可能由中國最高人民法院重審或指令廣東省高級人民法院或其他高級人民法院重審該案件。根據該重審申請，通宇要求撤回廣東省高級人民法院作出的終審民事判決，並要求索取侵權損害賠償合共人民幣20,000,000元。截至最後可行日期，本公司中國法律顧問估計，倘通宇在重審中勝訴，而倘重審法院無法評定爭議專利所賺取的利潤金額，根據中國法律，本公司或須承擔的最高潛在責任(如有)約為人民幣500,000元，本公司已就此於2009年8月31日撥備人民幣500,000元。

根據日期為2009年●的彌償契約，實益擁有人與本公司的最大單一股東方誼控股(擁有本公司全部已發行股本約29.86%股權)已共同及個別向本公司(為其本身及作為其子公司的受託人)就上述訴訟或其他潛在訴訟所產生或蒙受或可能產生或蒙受的任何索賠、損害、損失、責任、費用(包括遷址費用)、開支、法律行動及程序合共超過人民幣500,000元而作出彌償保證。

除上文所述者外，截至最後可行日期，本公司並無任何可能對其財務狀況或經營業績造成重大不利影響的待決或面臨的法律訴訟或仲裁。