

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 概覽

我們通過遍佈中國8個省份超過16個二、三線城市的報紙夥伴網絡為多個行業的廣告商提供廣泛的整套印刷媒體及數字媒體服務。我們相信我們的多城市業務模式在中國獨樹一幟，通過此模式，我們與我們的報紙夥伴訂立合作合同，由他們向我們提供出售報紙廣告位的獨家權利。我們隨後將廣告位與增值廣告服務如設計、版面、內容規劃及活動籌辦等組合起來，形成整套一站式解決方案提供給廣告客戶。此外，該等獨家合同讓我們可為廣告客戶提供單一聯繫點以在報紙夥伴所涵蓋的任何或所有市場進行廣告宣傳。我們相信我們的商業模式可以使我們提供一系列經良好整合的服務以滿足我們廣告客戶的需要，有助於我們從眾多國內廣告及廣告相關服務供應商中脫穎而出。

我們與報紙夥伴強有力的關係是我們業務模式的一個重要環節。截至最後實際可行日期，我們有十一家獨家報紙夥伴，其中大部分為都市報，以在各自市場的發行量計均屬當地最大的報紙之一。下表載述與我們十一家報紙夥伴有關的基本資料：

報紙	地理範圍(按城市劃分)	人口總量 <sup>(1)</sup>
• 東南快報 <sup>(2)</sup>	福建省福州市及廈門市	9.3百萬
• 生活新報 <sup>(2)</sup>	雲南省昆明市	6.2百萬
• 瀋陽晚報 <sup>(2)</sup>	遼寧省瀋陽市	7.8百萬
• 當代生活報 <sup>(2)</sup>	廣西壯族自治區南寧市、 北海市、欽州市及桂林市	16.7百萬
• 黔中早報 <sup>(2)</sup>	貴州省安順市、貴陽市、 貴州中部經濟區	6.5百萬
• 燕趙都市報 冀東版 <sup>(2)</sup>	河北省唐山市及秦皇島市	10.2百萬
• 東南商報 <sup>(2)</sup>	浙江省寧波市	5.7百萬
• 金華日報 <sup>(3)</sup> 金華晚報 <sup>(2)</sup>	浙江省金華市	4.6百萬

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

報紙	地理範圍(按城市劃分)	人口總量 <sup>(1)</sup>
• 大連日報 <sup>(3)</sup>	遼寧省大連市	6.1百萬
• 長江商報 <sup>(2)</sup>	湖北省武漢市	8.6百萬

附註：

- (1) 人口總量指各報紙的主要地理發行地區人口；相關資料摘自國家統計局各自城市分局所公佈的數據。
- (2) 類別：都市報，每日發行
- (3) 類別：黨報，每日發行

於[●]，我們的報紙廣告收益分別佔總收益約73.8%、86.9%、80.3%及75.3%。我們為三家報紙夥伴東南快報、生活新報及瀋陽晚報銷售廣告位的所得收益，佔我們報紙廣告收益70%以上，此乃我們二零零八年及二零零九年收益增長最主要原因。尤其是，於[●]我們銷售最大報紙夥伴刊登的廣告位所得收益分別佔我們總收益的19.0%、26.4%、21.9%及21.7%。

我們的合作合約提供不同程度的合作，大致分為兩類：全面合作合約及部份合作合約。就全面合作合約而言，我們獲獨家授權經營報紙的全部業務。就部份合作合約而言，我們有權向特定行業銷售報紙廣告位或專題廣告的廣告位。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度以及截至二零一零年六月三十日止六個月，全面合作合約收益分別為人民幣26.4百萬元、人民幣280.8百萬元、人民幣336.3百萬元及人民幣163.3百萬元，分別佔總收益的17.5%、77.6%、72.7%及67.9%，部份合作合約收益分別為人民幣106.9百萬元、人民幣62.6百萬元、人民幣34.6百萬元及人民幣22.3百萬元，分別佔總收益的70.7%、17.3%、7.5%及9.3%。全面合作合約及部份合作合約收益分別上升及下跌，此與我們傾向與報紙建立全面合作關係的策略一致，此舉令我們與若干報紙夥伴的部份合作合約轉為全面合作安排。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

下表概述該兩種合作安排形式：

### 全面合作

夥伴	服務
<ul style="list-style-type: none"><li>• 東南快報</li><li>• 生活新報</li><li>• 瀋陽晚報</li><li>• 當代生活報</li><li>• 黔中早報</li></ul>	<p>獲獨家授權經營報紙業務的全部廣告內容，包括出售其出版物的所有廣告位、提供精選內容供載入行業每週評論及專刊以協助吸引廣告商及舉辦活動</p> <p><i>僅東南快報及生活新報</i></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• 發行諮詢與管理服務</li><li>• 印刷服務</li><li>• 出版物的電子發行(付費)</li></ul>

### 部分合作

夥伴	服務
<ul style="list-style-type: none"><li>• 燕趙都市報冀東版</li><li>• 東南商報</li><li>• 金華日報</li><li>• 金華晚報</li><li>• 大連日報</li><li>• 長江商報</li></ul>	<p>獲獨家授權向特定行業客戶銷售其報紙夥伴的廣告位或專題廣告的廣告位</p>

我們的廣告服務銷售乃通過直接銷售予來自各行各業的廣告客戶的方式進行。[●]，因我們的報紙夥伴就所接獲的廣告提高基礎發行價格，我們的廣告費已逐步上調。為更好地滿足我們客戶的個人需要及要求，我們已在我們經營的各城市設立當地經營以及銷售及服務團隊。當地團隊由我們集中管理。我們亦已將客戶按行業分類並設立銷售及營銷團隊專門負責指定的行業。該等團隊由具備我們業務幾乎所有範疇相關經驗的合資格人員組成，該等業務範疇包括銷售及營銷、客戶服務、廣告設計、以及內容規劃及製作，我們認為有助於我們提供優質的度身訂做服務解決方案。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

於[●]，我們的收入及溢利能力得到快速增長。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的收入分別為人民幣151.2百萬元、人民幣361.7百萬元、人民幣463.0百萬元及人民幣240.7百萬元，而溢利分別為人民幣32.2百萬元、人民幣79.2百萬元、人民幣140.8百萬元及人民幣71.6百萬元，二零零七年至二零零九年的年複合增長率分別為75.0%及109.1%。

### 我們的競爭優勢

#### *通過我們與報紙的獨家夥伴關係提供綜合印刷媒體服務的獨特業務模式*

我們已發展出一個作為面向廣告商的綜合印刷媒體服務供應商的獨特業務模式。我們的服務綜合模式乃通過我們與報紙夥伴的合作關係而達致，據此我們獲得獨家授權出售其廣告位及向部分夥伴提供額外服務(包括出版物的發行諮詢與管理、印刷及電子發行)。我們亦提供精選內容供載入若干報紙夥伴出版的出版物，以改善其質量、增加閱讀率及吸引更多廣告商。我們則向廣告商提供為其量身訂做的綜合服務計劃，該計劃將銷售該等取自報紙夥伴的廣告位與提供我們自有的增值廣告服務相結合。該等服務包括分析目標市場及閱讀群、廣告構思及內容規劃、設計、版面編排及編輯、以及舉辦支持我們廣告客戶推廣活動的輔助活動。

根據新聞出版總署統計，中國印刷媒體業高度分散，截至二零零八年十二月三十一日，有逾1,900份報紙及9,500份期刊。我們的業務模式旨在充分利用該市場分散性，讓我們可通過與報紙夥伴的合作關係有效地增加我們的優勢，並增加我們向廣告商提供的服務的銷售。對有意向在不同城市投放廣告的廣告商而言，我們可作為單一接觸點，統籌安排在各報紙夥伴的報紙上投放廣告，為其節省時間與開支。我們會密切注視發行量並取得我們提供發行諮詢與管理服務的各份報紙的讀者重要資料，包括讀者數目、人口統計及興趣。此舉有助於我們根據廣告商的需求提供更貼切的服務，並有助我們向其(尤其是目標在於特定城市或當地市場的客戶)提供度身訂做的營銷概念及推廣內容。我們的網站www.duk.cn讓我們可為報紙夥伴提供其出版物的電子發行版本的另一媒體渠道，同時為我們的廣告客戶提供電子廣告服務，利用我們的網站向更廣泛的目標消費者群體傳播其廣告。

#### *跨省印刷媒體網絡及專有資料管理及控制系統*

我們已通過橫跨中國8省逾16個二、三線城市的十一份報紙訂立獨家合約，發展出一個多城市印刷媒體網絡。在打造該網絡時，我們於二零零一年與福建省的報紙進行初步合作

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

後，我們的網絡已拓展至更多其他城市及地區，與我們認為在市場地位、業務運營、財務狀況、管理及運營團隊以及有利的增長潛力及溢利前景方面頗具吸引力的報紙結成夥伴。以發行量計，絕大部份報紙夥伴在各自所在的城市均為規模最大的報紙之一。此外，我們已建立一個專有數據庫管理及控制系統(我們稱之為MAITS)，追蹤每日媒體內容及廣告資料。MAITS收集並分析各地方市場主要廣告商及主要行業的全面數據，這有助於我們的團隊構思及推銷廣告及具有彈性而切合客戶需要的整套服務。

### **發展跨省業務的先行者優勢**

我們與報紙訂立獨家銷售其廣告部份的合作合約。此為我們開拓業務模式，亦令我們相信我們成為該模式的創始者。該等合約提供不同程度上合作，總體分為兩類：全面合作合約及部份合作合約。就與我們訂立全面合作合約的報紙而言，我們負責獨家經辦其業務的全部廣告部分，包括銷售其廣告位及提供可編入其刊物的精選內容。就部份合作合約而言，我們獲取特許權向不同行業的客戶銷售我們報紙夥伴的廣告位。我們相信，我們是福建省首家通過該業務模式向廣告商提供綜合印刷媒體服務的私營公司，而我們作為先行者的地位，使我們對試圖在我們的網絡或行業內與我們競爭的廣告公司享有競爭優勢。

我們在印刷媒體行業的經驗及良好營業記錄，對與新報紙夥伴建立合作關係至關重要，而此項優勢在短期內難以效仿。尤其是，我們相信市場上的新進入者將無法輕易建立可與我們與各報紙夥伴及廣告客戶的關係相比擬的關係。此外，潛在競爭者需要建立一支在廣告規劃及設計、內容提供、印刷服務及發行諮詢服務方面擁有豐富經驗的隊伍，方可與我們進行有效競爭。最後，要取得報紙夥伴的獨家廣告權利，還須預先向報紙夥伴支付巨額資金。我們相信，針對在我們所經營市場的潛在新進入者而言，所有該等因素使我們享有顯著的先行者優勢。

### **享有來自與報紙的夥伴關係的顯著成本優勢及具備本地化專業知識的全面經營、銷售及服務團隊**

我們相信，我們憑藉與報紙夥伴的合作關係而享有顯著成本優勢。根據我們與報紙夥伴簽署的獨家合約，我們為獲取廣告位而向報紙夥伴支付的費用通常為固定年費，根據我們與東南快報及生活新報的合約，合約期首六年應付的費用為固定金額，這讓我們能專注增加廣告費及擴大客源而不會相應增加銷售成本。此外，由於我們在部分合作合約內預先

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

承諾長期購買報紙的大量廣告位，或在全面合作合約內預先承諾長期購買其所有廣告位，我們能以比小批量購買價更低的購買價獲取廣告位。比如，根據與瀋陽晚報訂立的全面合作安排，各廣告頁面的平均購買價低於我們作為房地產行業獨家廣告代理的安排的價格。

在我們於城市及地區的經營、銷售及服務團隊由當地招聘的合資格人員組成，目的是提供切合客戶需求的服務及降低員工相關開支。我們的地區團隊均由專業、經驗豐富且熟悉當地競爭狀況、我們客戶業務的不同行業特點以及當地所適用的法律及法規的人員領導。我們力求密切監察我們業務的各個方面，並履行嚴格的品質監控標準以確保我們的服務質量。同時，我們認為合併並充分利用當地資源亦使我們得以節省成本，繼而可為我們的客戶實現較高的成本效益以及為本公司帶來更佳的溢利能力。

### 帶來多次業務的多元化客戶

我們已發展出一個多元化的廣告商客戶群，其分佈於我們所在經營城市的不同行業，包括房地產、傢俬、醫療、醫藥及保健、電訊、3C、汽車、教育及消費者零售。我們擁有針對具體行業的專門團隊，滿足我們客戶的獨特需要。我們的客戶關係團隊會發展及籌辦以行業為主題的活動，並邀請我們的客戶及其他行業參與者出席，旨在加強與現行廣告商客戶的關係並有助建立新的客戶關係。我們相信，我們能向客戶招攬多次業務的營業記錄，足以證明客戶對我們滿懷信心，亦是我們賴以再創佳績的關鍵因素。

### 經驗豐富的高級管理團隊

我們的高級管理團隊大多數自我們成立以來一直為我們效力，他們在中國印刷媒體及廣告行業擁有豐富經驗。特別是，我們的首席執行官及執行董事陳先生在印刷媒體行業已累積逾七年經驗，並領導我們成為一家快速成長的私營綜合印刷媒體服務公司。我們相信陳先生是福建省與報紙訂立獨家合作合約進而銷售其廣告的先行者。他的遠見對我們的增長至關重要。我們的高級管理層團隊在廣告及印刷媒體業平均累積達七年個人經驗。有關詳情請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

我們的管理團隊與報紙成功合作多年，已在中國印刷媒體界建立了廣泛的營業記錄。我們認為他們在我們業務的所有範疇(包括印刷媒體服務、印刷、廣告、內容規劃、設計及版面編排、發行諮詢與管理以及電子發行等)的技術知識及經驗對我們的長遠成功至關重要。我們認為，他們將會能夠持續協助我們有效執行我們的策略及把握未來發展機會。

### 我們的策略

我們的業務目標是繼續成為快速增長及溢利良好的綜合印刷媒體服務公司，並成功進軍至新媒體。就此而言，我們擬將執行或經已執行以下策略：

#### *提高我們作為綜合印刷媒體服務供應商的市場地位*

為提升我們作為綜合印刷媒體服務提供商的地位，我們集中力量擴大廣告商客戶基礎及拓展與報紙夥伴的關係。為增強對目標廣告客戶的吸引力，我們擬進一步加強我們設計切合客戶營銷需求的優質廣告套餐的能力，包括提升我們的設計及內容規劃團隊的廣度及深度，提升我們向該等客戶提供增值服務的質量及範圍，並增加將我們作為其廣告服務提供商的客戶數量。我們亦計劃在我們開展業務的所有城市推行MAITS，因為我們相信，增加使用MAITS將有助我們的相關服務團隊鞏固當地經營業務及有意在中國不同地方投放廣告的客戶提供更深入的廣告數據分析。

我們與六位報紙夥伴的部分合作現時僅限於若干特定行業，而就該等報紙而言，我們只能向從事該等行業的廣告商提供綜合服務。因此，我們擬設法讓我們與該等報紙夥伴的關係更加全面，並擴大我們可銷售廣告服務的行業及銷售廣告業務部分。為達致此目標，我們擬採取措施確保服務質量、提供與各份報紙的社論專題相關的內容及進行更多研究以瞭解各份報紙的發行特點及目標，藉此增加我們夥伴關係的價值。

#### *進軍至中國的新市場並發展新的報紙夥伴關係，以實施我們行之有效的業務模式*

我們橫跨中國八省的印刷媒體網絡目前已覆蓋逾十六個二線及三線城市。鑒於中國經濟增長及快速城市化，我們相信地理上的擴張有機會可延伸至發展中區域及城市，而該等區域及城市現時或日後可能在人口規模、人均收入水平、鄰近城市及市場、行業集中度及

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

競爭格局等方面綜合而言具吸引力，我們希望在這些城市建立新的報紙夥伴。我們的地域重心預計仍將是渤海灣及北部灣地區、東北及中部地區以及東南沿海地區，該等地區大多獲中國政府大力支持其經濟發展。我們尤其計劃擴充至上述地區中消費力、人口或其他指標顯示我們的業務模式將可能取得成功的城市。

我們亦擬透過訂立長期合作合約與相信可鞏固我們現時在中國的市場地位、並提供可觀投資回報的潛在報紙夥伴拓展業務關係。我們預期考慮的部分因素包括報紙的市場地位、業務運營、財務狀況、管理及運營團隊、增長潛力及溢利前景。我們計劃繼續以有關城市或地區發行量最大的地方報紙為目標，因為我們相信以各城市或地區除發行量最大的報紙而非排名最高的報紙為目標，可為我們提供更好的機會通過我們的業務模式協助我們的報紙夥伴提升市場份額。

### **進軍以電視或其他媒體為重心的廣告服務，探究經營多樣化**

我們擬尋找機會，透過將我們廣告服務的業務由報紙拓展至其他媒體（包括電視），以成為綜合媒體服務供應商。我們選擇潛在的電視或其它媒體合作伙伴的主要考慮因素是該媒體能否成為我們的報紙夥伴印刷媒體網絡的互補媒體，使得我們將會向廣告客戶提供更多刊登其廣告的選擇。因此，我們預期先專注於我們已有經營業務的城市，並其後延伸至周邊其他對我們擴張網絡覆蓋地區具有戰略意義的城市或地區。我們打算將初期的合作努力集中在我們有相對較大客戶群、且我們擁有經驗及專長的行業（例如房地產和汽車行業）的廣告業務。

二零一零年，我們分別與廣西壯族自治區的南寧電視台及遼寧省的大連電視台簽訂了兩份合作合同。根據我們與南寧電視台簽訂的合同，我們獲得了四個頻道的廣告時間，用於發佈汽車及相關行業的廣告，我們亦有權策劃並製作專注於汽車行業的每週迷你節目，廣告亦可在此節目中播放。根據我們與大連電視台訂立的合約，我們已獲得權利銷售有關房地產行業的所有廣告。我們亦與幾家潛在媒體夥伴商討形成類似我們與報紙的夥伴關係的新業務關係。

### **增加來自數字媒體服務的收入**

我們訂有一項全方位的計劃，旨在擴展我們所提供的數字媒體服務及增加來自該業務部分的收入。因此，我們正擴展我們的網站www.duk.cn內容、功能及特色（包括發佈來自不同新來源的內容），旨在吸引習慣在網絡（而非通過報紙）獲取新聞及其他資訊的較年輕群

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

體。此外，我們擬與我們的網站所發行的報紙、雜誌及其他刊物，建立我們與報紙夥伴達成的相同獨家夥伴關係，以使我們能向廣告商提供類似印刷媒體服務的數字媒體廣告服務套餐。

鑒於互聯網等新興媒體的日益普及，對我們的報紙夥伴及我們本身而言，通過我們的網站*www.duk.cn*電子發行報紙內容，是一個潛在收入的新來源及溢利增長點。我們計劃向有意委聘我們為其刊物(如精裝大開頁畫冊及時事通訊)創立電子版本的報紙、出版社、廣告商及其他客戶，推介我們網絡出版軟件的升級版本。我們亦擬為我們的網站*www.duk.cn*及我們以電子方式發佈的報紙、雜誌、小說及廣告開發移動應用程式。

### 保留現有僱員及增聘額外人才

我們計劃專注於為我們的創作及服務團隊保留兼具技術及經驗的人才並增聘人手。我們已建立多個監督及審核機制以監督、評估及管理我們僱員的表現。我們擬改善僱員的獎勵計劃以及為我們的優秀僱員提供最佳的晉升機會。我們擬投資針對管理人員及運營員工(特別是我們的創作及服務團隊)的教育及培訓項目。我們相信該等措施有助於為我們的業務吸引及保留具有才華的僱員。

我們相信，我們積極開放的公司文化以及迅速的增長步伐將使我們繼續吸引到大量國內外的人才加盟，令我們的管理及運營團隊如虎添翼。除向潛在僱員提供具市場競爭力的薪酬計劃外，我們將致力增強我們的公司文化及增長，我們相信這對我們持續成功地吸引新人才尤為重要。

### 以進行收購現有業務及與新的戰略伙伴成立合營企業的方式增長

除尋求內在增長外，我們亦擬考慮以選擇性收購及與戰略夥伴成立合營企業的方式增長業務。我們相信我們經營的行業及市場高度分散，故提供了大量通過新收購項目以擴張業務的機會。我們計劃選擇性收購業務、產品及銷售網絡與我們優勢互補的特色企業，繼而擴充我們向客戶提供的服務組合及服務的地理覆蓋面。我們尤其希望收購當地具備優質服務團隊及強勁客戶資源的印刷媒體公司。我們於二零零八年收購了網站*www.duk.cn*，並以其為我們提供網絡服務的媒體平台。我們進一步計劃將我們相信可讓我們進軍增長潛力較高的地區及市場的公司訂為目標。我們正利用我們與戰略夥伴合作的經驗，積極物色可與我們分享其專業知識及品牌從而為我們帶來價值的其他夥伴。截至最後實際可行日期，我們並無發現任何潛在收購目標或就任何收購或合資發起磋商。

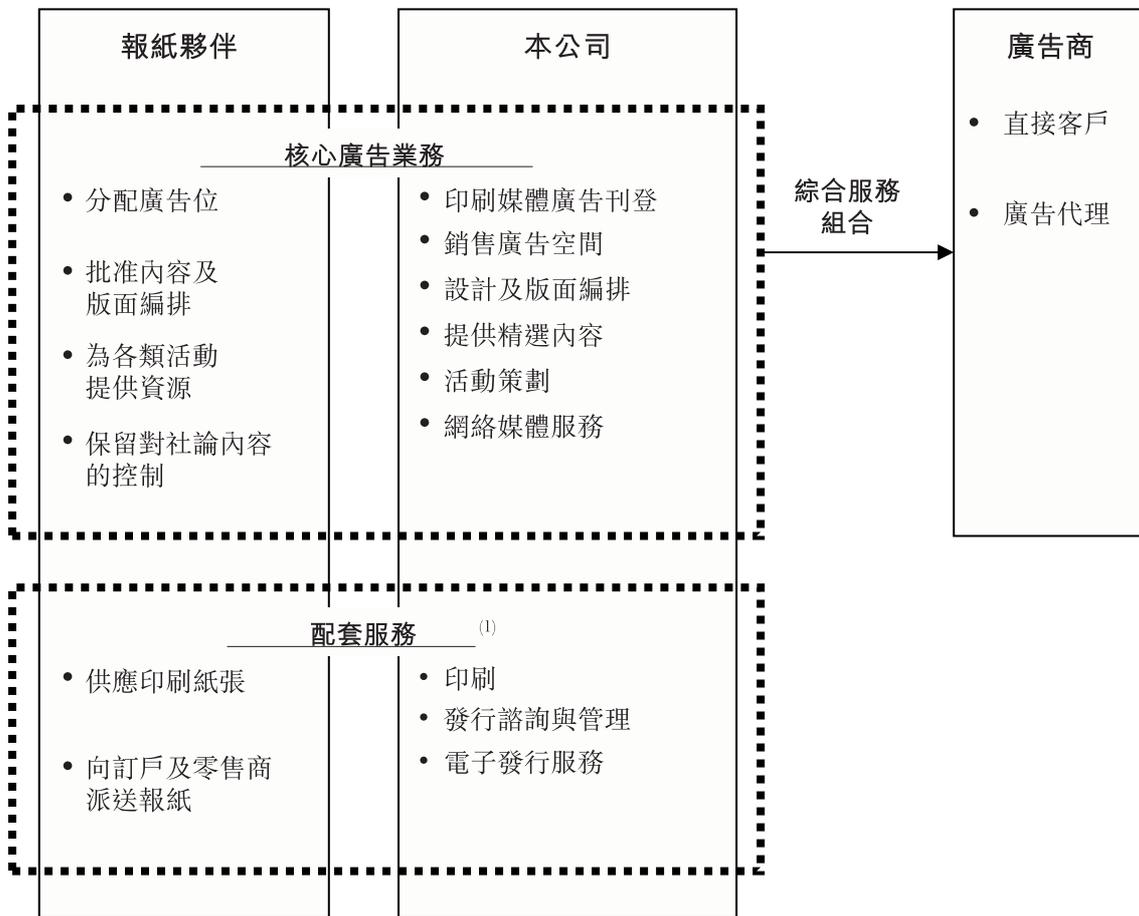
本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

### 綜合印刷媒體服務

我們的主要業務為向各行各業的廣告商銷售綜合印刷媒體服務組合。這些組合結合我們報紙合作夥伴供應的廣告位銷售與我們的增值廣告服務，如設計、版面編排、內容規劃及舉辦活動等。我們一般會與客戶訂立年度框架協議，以估計年度總廣告量及我們將收取的服務費。

為提供該等綜合服務，我們與報紙夥伴訂立獨家合作合約，向廣告商銷售其廣告位及我們的廣告相關服務。此外，我們亦提供若干配套服務(包括發行管理、印刷及出版刊物的電子發行)，為廣告商提供最大的市場推廣價值。我們的經營模式概要如下：



附註：

- (1) 配套服務為我們根據若干全面合作合約向報紙夥伴提供的服務。該等服務旨在加深我們與報紙夥伴的合作關係，協助提升其刊物的質量，增加其對讀者的吸引力，以協助我們提升向廣告客戶銷售我們的綜合印刷媒體服務所產生的收入。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

### 與報紙的夥伴關係

我們與中國多個省份的報紙訂立合約，建立夥伴關係，以期獲取特許權於其報紙向廣告商銷售廣告位及相關服務。按合約規定的合作程度，我們將該等合約大致分為兩類：即全面合作合約及部分合作合約。就與我們訂立全面合作合約的報紙而言，我們負責經營報紙合作夥伴業務廣告部分的所有環節，包括提供精選內容以供載入有關特定行業的每週專刊。就東南快報和生活新報而言，我們還向其提供配套服務，如電子發行其出版物及提供發行諮詢與管理服務，以及經營其業務中的印刷部分。我們認為，我們向報紙合作夥伴商提供配套服務，可提升其刊發的質量及廣告吸引力，從而提高其市場競爭力。與我們訂立全面合作合約的報紙不會對我們推銷服務的目標公司施加任何限制。根據部分合作合約，我們享有獨家權向若干行業客戶或為特定廣告類別銷售我們的報紙夥伴的廣告位。

我們與東南快報及生活新報訂立了兩份為期30年的長期全面合作合約，而合約訂立後，我們須按協定金額向相關報紙合作夥伴支付按金。我們的報紙合作夥伴所持現金待合約到期後可退還予我們。我們於每個結算日評估該等按金的可回收金額，而該等款額的可回收金額低於其賬面值時，則立即將賬面值撇銷至其可回收金額。就我們其他合作合約而言，按金一般可於各個年末退還予我們。

與報紙夥伴簽訂獨家合同後，我們一般須向報紙夥伴支付已商定金額的訂金，有關訂金會在合同終止後退還。除支付有關訂金外，我們一般會預付根據我們的各項合同應付的年印刷媒體費總額的一部分。年印刷媒體費及預付的部分乃根據我們按各相關合同銷售廣告位預期所得收益按年或定期與各報紙夥伴事先商討所定。我們商討印刷媒體費所考慮的若干因素包括相關報紙夥伴的發行人、過往表現、銷售目標及市況。支付我們報紙合作夥伴的款額可用作抵銷應付印刷媒體費用。

從我們本身的角度而言，我們因報紙夥伴按全年為基準向我們供應廣告位而獲得巨大的成本節約優勢，因為這有助我們有效制訂媒體成本預算，控制其他開支，故更好地增加收入。此外，由於我們一般可通過部分合作合約控制報紙的大量廣告位，或通過全面合作合約控制報紙的所有廣告位，我們能就所管理的廣告位磋商取得較小批量購買價更低的購買價。我們一般承諾，於特定期限內，向我們的報紙夥伴訂留最低量廣告。於[●]，我們並無違背該等承諾。

## 業 務

於[●]，我們與18家報紙訂立合作合約，而當中三份(海峽導報、海峽都市報及寧波日報)提早終止，四份(城市快報、假日100天、重慶晚報及武漢晨報)則於到期後並無續約。截至最後實際可行日期，我們與以下十一家報紙訂有獨家合約：

### 全面合作

報紙	核心服務範圍	特定類別/行業	訂約年期	獨家權性質	終止	續約	不競爭要求
• 東南快報	廣告、內容提供、印刷及發行諮詢與管理	無限制	30年(二零零五年一月一日至二零三四年十二月三十一日) <sup>(1)(3)</sup>	所有廣告及訂約服務的獨家代理	倘我們因非自身原因(不包括不可抗力事件)而未能執行或履行我們的合約責任，我們可終止我們的合作合約；而倘我們未能執行我們合約責任或倘我們以代理身份從事非法活動而損害東南快報的權益及/或任何其他第三方，則彼可終止我們的合作合約。	我們可按同等條款將我們的合作合約連續十年(自二零三五年一月一日至二零四四年十二月三十一日)。	無明確條款
• 生活新報	廣告、內容提供、印刷及發行諮詢與管理	無限制	30年(二零零五年一月一日至二零三四年十二月三十一日) <sup>(1)(3)</sup>	所有廣告及訂約服務的獨家代理	倘我們因非自身原因(不包括不可抗力事件)而未能執行或履行我們的合約責任，我們可終止我們的合作合約；而倘我們未能執行我們合約責任或倘我們以代理身份從事非法活動而損害生活新報的權益及/或任何其他第三方，則彼可終止我們的合作合約。	我們可按同等條款將我們的合作合約連續十年(自二零三五年一月一日至二零四四年十二月三十一日)。	無明確條款

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

報紙	核心服務範圍	特定類別/行業	訂約年期	獨家權性質	終止	續約	不競爭要求
<ul style="list-style-type: none"> <li>瀋陽晚報</li> </ul>	廣告及內容提供	無限制	3年(二零零八年三月一日至二零一一年二月二十八日) <sup>(4)</sup>	所有廣告及訂約服務的獨家代理	於發生不可抗力事件時，我們或瀋陽晚報可終止我們的合作合約。倘我們未能於到期日一個月前根據合約付款，則瀋陽晚報亦可終止我們的合作合約。	我們可根據我們的合作合約相關條文按同等條款及條件將我們的合作合約續約一年。	無明確條款
<ul style="list-style-type: none"> <li>當代生活報</li> </ul>	廣告及內容提供	無限制	2年(二零零九年一月一日至二零一零年十二月三十一日) <sup>(5)</sup> 2年(二零一一年一月一日至二零一二年十二月三十一日)	所有廣告及訂約服務的獨家代理	倘我們未能根據合約金額付款或倘我們以當代生活報名義招攬業務，則彼可終止我們的合作合約。	倘我們適當地根據合作合約履行其責任，則可同等條款及條件將我們的合作合約續約一年。	無明確條款
<ul style="list-style-type: none"> <li>黔中早報</li> </ul>	廣告及選定內容提供	無限制	7年(二零一零年十月十八日至二零一七年十月十七日)	所有廣告及訂約服務的獨家代理	倘其中一方違反其義務及無法執行合約，則我們或黔中早報可終止合作合約。	我們可按同等條款及條件將我們的合作合約續約連續13年(由二零一七年十月十八日至二零三零年十月十七日)。	無明確條款

附註：

(1) 儘管我們與東南快報於二零零五年一月一日訂立獨家合約，我們卻與彼就印刷服務、發行諮詢與管理、廣告服務開始分別於二零零七年一月一日、二零零八年一月一日及二零零八年三月一日進入實際性合作。

(2) 儘管我們與新生活新報於二零零五年一月一日訂立獨家合約，我們卻與彼就印刷服務、發行諮詢與管理、廣告服務開始分別於二零零五年八月一日、二零零八年一月一日及二零零八年三月十八日進入實際性合作。

(3) 我們與報紙簽立合作合約和實際服務開始時存在時差，主要是基於我們對營運經驗、財務狀況及資本開支進行考量所致。因此，我們需要更多的時間成立相關附屬公司及取得開展合約服務必需的牌照及許可證。我們與該兩家報紙夥伴於二零零九年十月訂立補充協議，當中訂明(其中包括)我們原於二零零八年開始提供合作合約所述廣告服務，此舉不會導致我們違反原初合約項下責任。因此，我們不會因延遲遭任何處罰或罰款。

## 業 務

- (4) 我們與瀋陽晚報於二零零七年九月一日就房地產廣告服務展開部分合作，並於二零零八年三月一日將與該報合作安排範圍擴展包括全面合作。
- (5) 我們與當代生活報就房地產、汽車、家居裝修及建材廣告服務於二零零七年一月一日根據另一份同一日期的兩年期合約開始合作並於二零零九年擴展此關係，且我們於二零零九年一月一日與他們訂立一份全面合作合約。我們已與當代生活報續訂全面合作合約由二零一一年一月一日起為期連續兩年。

### 部分合作

報紙	核心服務範圍	特定類別/行業	訂約年期	獨家權性質	終止	續約	不競爭要求
<ul style="list-style-type: none"> <li>燕趙都市報 冀東版</li> </ul>	廣告	分類、小橫幅及跨頁中心接縫位廣告	1年(二零一零年一月一日至二零一零年十二月三十一日) <sup>(1)</sup>	所有特定類別廣告的獨家代理	倘我們未能根據合約付款，而倘相關付款糾紛於磋商後尚未及時解決，則燕趙都市報冀東版可終止與我們的合作合約。	倘我們如約履行我們的廣告責任，亦有意根據我們的合作合約持續成為燕趙都市報冀東版的廣告代理，則我們可按同等條款及條件續訂合作合約。	無明確條款
<ul style="list-style-type: none"> <li>東南商報</li> </ul>	廣告	教育廣告	2年(二零一零年一月一日至二零一一年十二月三十一日) <sup>(2)</sup>	所有特定類別廣告的獨家代理	倘我們違反我們的合作合約，則東南商報可將其終止。	我們的合作合約並無訂明續約權利。	無明確條款
<ul style="list-style-type: none"> <li>金華日報</li> <li>金華晚報</li> </ul>	廣告	分類廣告	1年(二零一零年一月一日至二零一零年十二月三十一日) <sup>(3)</sup>	所有特定類別廣告的獨家代理	倘我們未能根據合約付款，而倘相關付款糾紛於磋商後尚未及時解決，則金華日報及金華晚報可終止我們的合作合約。	倘我們如約履行我們的廣告責任，亦有意根據我們的合作合約持續成為金華日報及金華晚報的廣告代理，則我們可按同等條款及條件續訂合約。	無明確條款

本網上預覽資料集為草擬本，箇中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

報紙	核心服務範圍	特定類別／行業	訂約年期	獨家權性質	終止	續約	不競爭要求
• 大連日報	廣告	房地產、 裝修及建材	5年(二零零七年一月一日至二零一一年十二月三十一日) 4年(二零零七年三月一日至二零一一年二月二十八日)	所有特定類別廣告的獨家代理	我們或大連日報概無於合作合約內訂明任何合約終止權力。	倘我們完全履行我們的合作合約並如約履行我們的責任，則我們可根據須待大連日報另行磋商條款及條件續訂合作合約。	無明確條款
• 長江商報	廣告	分類及保健廣告	3年(二零一零年一月一日至二零一二年十二月三十一日)	所有特定類別廣告的獨家代理	倘(i)任何訂約方喪失法律主體身份；(ii)任何訂約方未能執行或違反其合約項下責任，又於某一期限內並無採取任何補救措施；(iii)任何訂約方明確表明，或其行為顯示，彼將不會履行其責任；或(iv)不可抗力事件或意外事故令履約行為不可能或不必要時，則我們或長江商報可終止我們的合作合約。	我們可於現有合約屆滿後按同等條款及條件續訂合作合約。	我們於合作合約期間不得與同一城市的其他同類媒體簽訂合約。
					倘我們延期付款超過15日或每年延期付款累積超過四次，則長江商報亦可終止我們的合作合約。		

## 業 務

報紙	核心服務範圍	特定類別／行業	訂約年期	獨家權性質	終止	續約	不競爭要求
					倘若長江商報向第三方授出全部或部分代理權，而我們已根據合約悉數履行責任，則我們可終止合約。		
附註：							
(1)	我們與燕趙都市報冀東版就分類、小橫幅及跨頁中心接縫位廣告於二零零六年九月一日開始合作。我們與燕趙都市報冀東版所訂訂合作合約通常於每年十二月續訂，而我們現時正與燕趙都市報冀東版續訂現有合約。該合約於二零一零年十二月三十一日到期。						
(2)	我們與東南商報就教育廣告服務於二零零七年三月十五日開始合作。我們與東南商報所訂訂合作合約每兩年至三年續訂。						
(3)	我們與金華日報及金華晚報就分類廣告服務於二零零七年一月一日開始合作。我們現時正與金華日報及金華晚報磋商續訂我們現有合約。該合約於二零一零年十二月三十一日到期。該等報紙經已發出確認函，確認彼等有意於二零一一年與我們延續合作安排。						

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

上述報紙夥伴絕大部分為都市報。根據央視的研究，都市報側重報導日常生活及當地市民感興趣的一般話題，其中包括本地新聞、運動、商業、就業及社區事件。他們所閱覽報紙小至每日或每週刊發的小報，大至國家大型報紙或國際報紙，以讀取特定都市地區資訊。都市報的讀者一般有廣泛的興趣，這正是包括國際及國內新聞、社論、體育及娛樂新聞以及分類廣告等各類內容的原因。結果是，廣告商來自不同行業，如房地產、家居裝飾、電訊、消費零售及保健等，均被吸引於都市報刊登廣告。因此，我們與都市報夥伴的合作讓我們可向各行各業的廣告客戶提供廣告服務。

我們已與五家報紙夥伴簽署全面合作合約：東南快報、生活新報、瀋陽晚報、當代生活報及黔中早報，據此我們可獨立經營他們業務的廣告部分。

東南快報 ..... 東南快報乃由中國國際貿易促進會福建省分會於二零零零年創辦的都市報，以福州市及廈門市的市場為焦點，並覆蓋福建省九個城市。其目標讀者為中國可支配收入較高及習慣於優質生活的精英。



生活新報 ..... 生活新報為雲南省殘疾人基金會於一九九九年創辦的都市報，以昆明市場為焦點，並覆蓋雲南省九個其他縣市。對象主要為中國的中產階層。



瀋陽晚報 ..... 瀋陽晚報由瀋陽日報報業集團於一九八五年創辦，為遼寧省的主要報紙之一，以瀋陽市場為焦點，並覆蓋遼寧省其他七個城市。對象為成年讀者及訂閱讀者。



當代生活報 ..... 當代生活報乃由廣西日報於一九九七年創辦，為廣西壯族自治區首份全彩色生活報，以南寧市為焦點，並覆蓋廣西壯族自治區其他十一個縣市。對象為對中國社會新聞及時事有興趣的普羅大眾。



本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

黔中早報 ..... 黔中早報(前稱為安順晚報)乃由黔中報業發展集團於二零零九年創辦的綜合日報，以貴州省中部的安順市及貴陽市為主要焦點，並於二零一零年底覆蓋貴州全省。對象為對當地及全國新聞、政策、金融及娛樂有興趣的貴州居民。



在我們與東南快報、生活新報、瀋陽晚報、當代生活報及黔中早報的夥伴關係下，我們向其每週評論及專刊提供精選內容。有關內容專注於特定行業。報紙的專刊記者通常會與我們的內容規劃團隊緊密合作。我們的內容規劃人員根據所負責的內容類別及特別評論所關注的行業(如房地產、汽車及資訊科技)分組。當我們提供內容時，我們通常會積極參與運營過程，包括刊登廣告及為客戶專門製作的社論式廣告。

我們相信，向專刊提供內容是我們與報紙夥伴合作的重大優勢之一，因為報紙的讀者構成我們廣告商的目標客戶群。在一般情況下，我們能通過為專刊焦點話題提供特定的專門內容而取得有關各專刊讀者群喜好的第一手資料，因此可給予廣告商更好的意見。

我們與其他六份報紙的部分合作關係，有助我們深入瞭解報紙所處的地方市場，進而利用所瞭解到的知識發展業務及增加我們在有關城市印刷媒體廣告業的市場份額。

### 我們的廣告業務

我們向廣告商提供一系列服務，結合我們報紙夥伴供應的廣告位銷售及我們的廣告服務，如廣告意念及內容策劃、設計、版面編排及編輯。此外，如我們的客戶要求，我們會協助在我們並無訂立合作合約的其他報紙上刊登廣告。我們在非夥伴報紙投放廣告時，一般會與其簽訂廣告投放合約。我們就該等廣告對客戶的收費根據各有關廣告投放合約釐定，不同於我們根據合作合約在報紙夥伴投放廣告的價格。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的報紙廣告收入分別佔我們總收入的73.8%、86.9%、80.3%及75.3%。

我們廣告客戶源自各行各業，包括房地產、傢俬、醫療、醫藥及保健、電訊、3C、汽車、教育及消費者零售。我們已根據我們廣告商的行業設立專門單位，負責業務發展、客

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

戶服務及廣告策劃。他們互相緊密合作，以確保我們製作的廣告乃按各客戶的指定要求量身訂做，且我們提供的服務為優質服務。於最後實際可行日期，我們聘用約500名廣告僱員。

我們的設計及規劃團隊有能力協助客戶整體規劃其廣告活動，方法為編製營銷建議書，當中列明品牌策略、推廣概念及內容、媒體選擇、銷售方案及包裝等意見。除於製作過程中定期與廣告客戶溝通外，我們會就大型複雜項目指派人員到現場，以確保廣告順利製作及發行。就委聘我們製作一系列廣告的廣告商而言，我們會積極與其溝通及討論各項已刊登廣告的有效程度，並根據我們收集的資料對日後的廣告及整體營銷理念作出適當調整以提升我們的客戶的廣告效率。

尤其是，我們與報紙夥伴的合作令我們可為客戶的廣告提供現成的印刷媒體選擇，並通過創新的內容策劃及廣告服務組合吸引該等客戶。我們的跨省印刷媒體網絡有助我們向客戶建議合適的廣告地點。我們認為客戶大部分為老客戶的事實證明，客戶普遍對我們為其打造的廣告的成效感到滿意。

我們亦會提供增值服務，例如籌辦有關我們客戶推廣活動的配套活動，目標為我們報紙合作夥伴的讀者群。例如，我們曾籌辦結婚展覽，從事裝飾、傢俬及婚禮攝影業務的廣告商均已與我們訂約，以便於會場設立營銷攤位或展示其廣告。我們於籌辦相關盛事時，綜合不同行業的資源，利用我們現有的印刷媒體實力，以便我們能為客戶提供交叉銷售商機。我們在這方面的某些廣告方法包括為我們的客戶舉辦共贏的營銷活動，比如結合一名客戶的汽車廣告活動和另一名房地產客戶所推出的物業發展項目。

我們在籌辦配套活動方面的經驗可使我們開始向客戶提供其他戶外廣告服務。我們可能會租用宣傳車，獲取廣告牌空間或選擇機場、火車站、商場、及高速公路等公共場所展示客戶的廣告，或協助客戶透過巴士、計程車或地鐵等公共交通工具投放廣告以吸引每日路過者。由於戶外廣告又分大型廣告牌、印刷海報、LED顯示屏、3D燈箱廣告等不同形式，我們可以在廣告的涉及和規劃上體現非凡創意，特別是配合客戶在我們報紙合作夥伴上投放的印刷廣告進行設計和規劃。

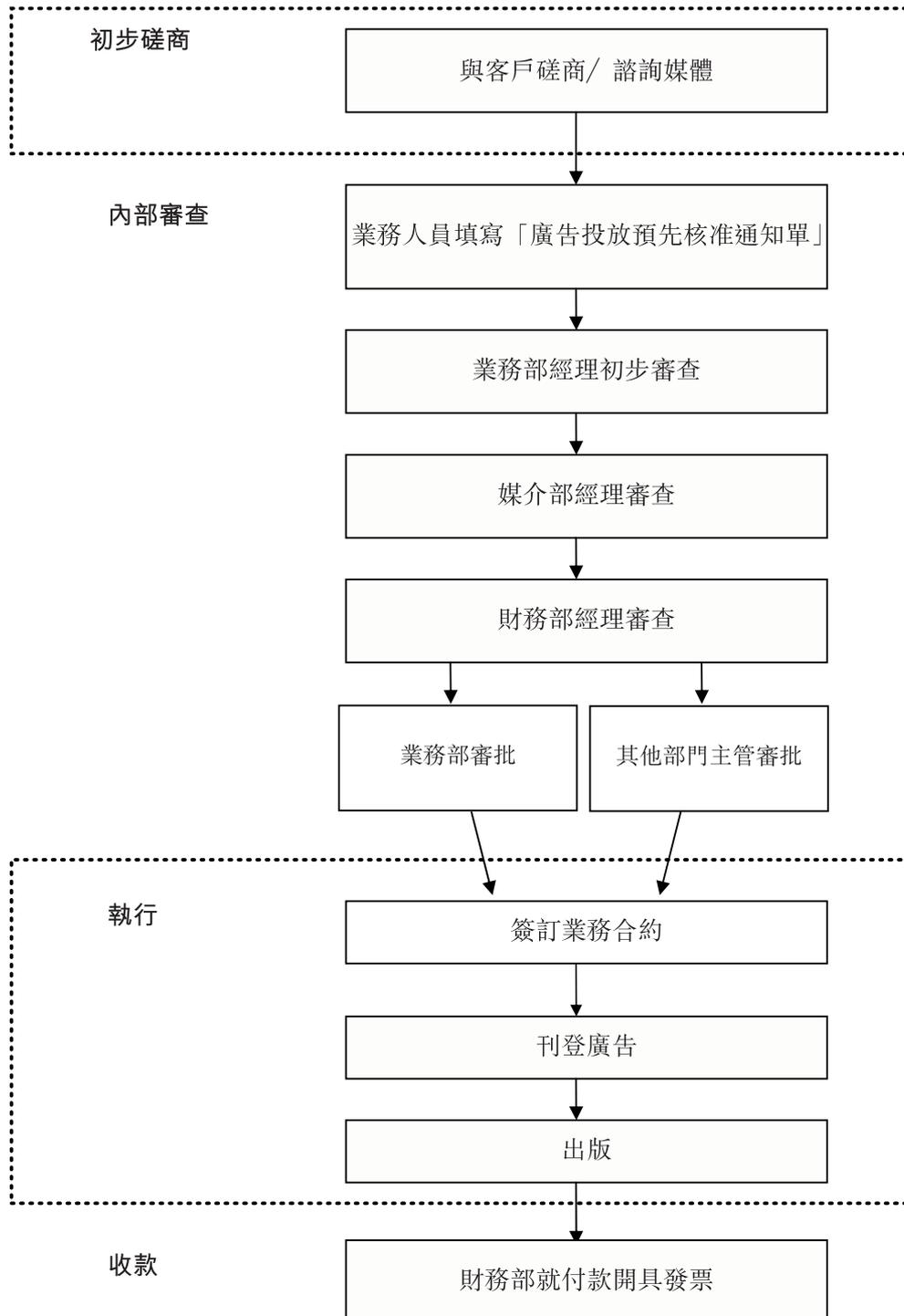
此外，我們採用所開發的專有網上系統MAITS追蹤每日的媒體內容及廣告資料。我們指派僱員以MAITS從多達30個的媒體目標收集廣告資料、進行數據採集、研究及為我們的管理層編製分析報告。MAITS匯集刊登廣告的行業及主要業內參與者的來源數據，例如各

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

受追蹤媒體的規模、模式、空間、價格、內容及版面編排。除分析報告外，MAITS團隊亦會進行項目數據分析供內部或客戶使用。

我們的運營流程按廣告類別而有所不同，但我們的一般業務流程概述如下：



本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

**廣告審核。**我們已成立內部審核程序，確保我們代表廣告客戶發佈的廣告符合中國相關法律及法規。每項廣告將由我們指派廣告專員審慎審閱及檢驗。審核程序包括兩部份：(i) 確認相關廣告商獲取一切必備牌照及批准；及(ii) 評估廣告內容，乃由我們內部發佈標準及批准釐訂。我們將廣告分為七大類，即教育、地產、飲食、娛樂及食品、醫療及製藥、個人及廣告公司或代理證明。該等七類項下各項廣告所需文件規定很少，而廣告商須向我們呈交彼等根據適用法律及法規所要求的相關許可證、批准或牌照。就審核廣告內容而言，我們的審核人員將會根據我們對各類廣告的特定要求評估相關材料，而該等特定要求定期更新以符合相關法律及法規。我們的審核人員於有必要修改時會提供有關廣告應如何修改的建議。另外，高風險行業的廣告包括醫藥、保健品、醫療機構及煙草，均須送呈當地工商局轄下廣告監管及規管部門進一步審核。我們亦會審核與廣告商訂立的合約，並僅會於內部審核程序完全信納後方發佈廣告。

我們廣告客戶存有易受其廣告不當內容影響的廣告客戶，如醫藥及保健、化妝品及護膚品。我們與該等客戶訂立合約時一般訂明，倘廣告由相關中國機構認為不當而遭受任何處罰或罰款，則處罰或罰款將全數由廣告客戶承擔。我們的中國法律顧問告悉，與我們廣告客戶所訂相關合約安排根據適用中國法律實屬合法及有效。然而，倘我們所從事的活動令我們須就不當廣告承擔責任，如我們知悉或視為知悉所提供設計、生產或刊發服務的廣告內容的不實性質，則我們可能遭受罰款或處罰。另外，我們仍有須代客戶提前支付有關罰款而其後無法向其收回相關款項的風險。例如，我們於二零零八年及二零零九年支付的無法向客戶收回的相關地方工商行政管理局就認為刊登不當的廣告而施加的人民幣8,750元及人民幣6,900元的罰款。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」一節「我們可能因我們在向報紙夥伴獲得的廣告位投放不當廣告而遭受中國有關部門罰款」。

### 配套業務

我們為訂有全面合作關係的報紙夥伴運營其業務中的若干配套業務部分。我們就該等運營業務向報紙夥伴收取費用，但該等費用並非我們收入的重要來源。我們提供該等服務的目的，旨在加深我們與報紙的夥伴關係，協助提升其刊物質量及廣告吸引力，增加其對讀者的吸引力，進而提升我們向廣告客戶銷售綜合印刷媒體服務所產生的收入。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

### 發行諮詢與管理

我們通過提供發行諮詢與管理服務，幾乎全面運營東南快報及生活新報的發行，該等服務為我們與彼等就其業務中的廣告部分達成合約夥伴關係的一部分。為達致有效發行，我們會在發行管理及員工培訓方面協助該等報紙。我們的服務包括設計及調整發行路線及盡可能優化報紙夥伴交付資源的分配，以達致最佳效果。我們自該業務環節獲得的服務費收入，佔各報紙按總發行人量(包括訂閱及零售)計算的總收入的12%。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的發行諮詢與管理收入分別佔我們的收入總額1.9%、1.7%、1.1%及1.2%。

根據我們的全面合作合約，報紙的發行人員受我們直接監督，且我們會進行定期培訓，以確保其熟悉報紙的發行方式、路線及時間以達到最高效率。我們與該等報紙合作制訂發行策略及員工獎勵計劃並密切監察他們的發行，為其發展出最佳的解決方案。此外，我們會嘗試向報紙提供具創意的意見以增加發行人量，例如首創了「租賃」概念，向我們退回舊報紙的讀者，將僅需支付年度訂閱費的四分之一。其他策略包括訂閱費推廣、於目標地區當地籌辦營銷項目及活動，並與學校及企業合作。我們相信，與該等報紙發行部的緊密關係使我們獲得有關讀者的第一手資料，並可進一步改善我們的諮詢服務範疇。更重要的是，我們相信這亦提升我們向廣告商提供的服務組合，因為我們通過管理該等報紙的發行，包括讀者類別、數量、目標市場及行業等，更能確保我們的廣告效用。

### 報紙印刷

我們在福州及昆明設有兩座廠房分別用作印刷東南快報及生活新報。我們的印刷服務乃根據我們與東南快報及生活新報所簽署的全面合作合約而提供，而我們會按實際的印刷份數向他們收取印刷費。通過運營報紙業務中的印刷部分，我們對其刊物的印製質量實施控制，故能更好確保所刊登廣告的質量。於最後實際可行日期，我們的印刷員工總數為69名。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的報紙印刷收入分別佔我們總收益的17.5%、7.1%、5.0%及4.7%。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

下表載列有關各印刷設施的基本資料。

印刷設施	報紙夥伴	每小時概約 印刷量(頁) <sup>(1)</sup>	截至二零一零年 九月三十日 的可用樓面面積 (平方米)
福建省福州市 .....	東南快報	70,000	3,235
雲南省昆明市 .....	生活新報	105,000	2,750

附註：

(1) 根據我們每座印刷設施每條生產線印刷速度為35,000頁／每小時計算。

### 網絡服務

我們已通過旗下的網站www.duk.cn建立一個互聯網媒體平台，用以電子發行報紙、雜誌、小說及刊載廣告。其在二零零八年亞太(投融資)華人經濟年會上獲專家測評體系頒發「國際最具投資價值項目100強」榮譽，同時讀客網總裁劉劍鋒獲得了「世界經濟華人杰出創新人物獎」獎項，並於二零零七年獲互聯網周刊評為「中國商業網站100強」。廈門讀客於二零零九年獲中國政府評定為「高新技術企業」，並於二零零九年獲廈門市政府指定為「第一批廈門市重點文化企業」。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們的網絡服務收入分別佔我們總收入的5.3%、4.1%、10.2%及13.4%。

我們網絡服務的收入主要來自下列業務：

- 電子發行

我們藉著自身的出版軟件傳播數字版本的報紙、雜誌及書本。截至二零一零年六月三十日，我們向兩位報紙夥伴－東南快報及生活新報所提供的該等電子發行服務獲得收入。根據我們與其訂立的電子發行合約，當他們的刊物通過我們的網站以電子方式傳播的發行量超過一定數量時，他們須向我們支付服務費。目前，我們對我們網站發佈的其他報紙、雜誌或書籍所提供的電子發行服務不收取費用。此外，我們亦會為已支付一次性收費的廣告商製作其他電子刊物，例如網絡精裝大開頁畫冊，而不會收取額外服務費。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們電子出版服務賺取收益分別為零、人民幣4.2百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣2.0百萬元。於最後實際可行日期，由於我們仍未取得必需的互聯網出版許可證，我們已停止提供電子發行服務。倘我們其後取得互聯網出版許可證並恢復互聯網出版業務，將另行刊發公告。截至最後實際可行日期，我們因未取得必要的互聯網出版許可證而暫停提供電子出版服務。我們將於取得互聯網出版許可證後作出公佈，並於[●]後恢復我們的互聯網出版業務。

---

## 業 務

---

- 網絡廣告

我們的網絡廣告主要包括我們的印刷媒體廣告客戶通過網站`www.duk.cn`以電子方式發行在我們的報紙伙伴的出版物上投放的廣告。我們亦會向其他廣告商直接銷售我們的服務，以在我們的網站刊登網絡廣告。與印刷媒體廣告類似，我們就其標準發行費用向我們的網絡廣告客戶給予折讓。該折讓參考廣告規模、廣告商於網絡用戶的歡迎程度及同行的費用比較定價。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們網絡廣告賺取收益分別為人民幣8.0百萬元、人民幣6.2百萬元、人民幣29.9百萬元及人民幣20.7百萬元。

- 網站維護及技術服務

我們現時根據全面合作合約經營東南快報及生活新報等若干報紙的網站，並設有專責團隊提供全面的技術支持及維護服務。我們的網站`www.duk.cn`亦提供該等報紙網站的連結供公眾人士登入，以增加網站之間的流量並使我們共享我們各自的讀者群。我們根據系統開發工作量及所產生成本，其中包括研發成本、軟件應用成本及僱員成本，向我們客戶收取網站維護及技術服務費用。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們網站維護及技術服務賺取收益分別為零、人民幣4.5百萬元、人民幣13.2百萬元及人民幣9.5百萬元。

我們最初通過與若干大學及技術機構(如廈門大學)合作開發我們的出版軟件應用程式，隨後我們轉為獨立開發，並計劃繼續致力於改進我們的現有技術。

我們的電子發行服務有助於減少報紙合作夥伴增加發行量時通常產生的印刷及發行成本，同時吸引有可能尋求日後合作機會的潛在報紙。

## 銷售及營銷

我們逾80%的收入來自我們的核心業務，即向廣告商提供結合廣告服務及廣告位的綜合服務組合。我們直接向客戶(包括最終廣告商及廣告代理)銷售廣告服務及廣告位。我們的銷售人員則按客戶行業分類組織，且有獨立的團隊負責相關行業的主要客戶。此外，我們設有多個主要客戶中心，負責若干主要客戶及高級管理層直接推介的客戶。於最後實際可行日期，我們聘用超過383名銷售及營銷僱員。

銷售及營銷單位的業務發展人員均負責制定策略發展新客戶，以及維持我們與現有客戶的關係並提高從該客戶群獲得的收入。我們的銷售及營銷人員與設計及內容製作團隊緊

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

密合作，就廣告商的指定要求進行初步分析並提供反饋意見。憑藉包括與我們已訂立獨家合約的報紙發行質量及數量等多項因素，以及由MAITS編製的分析報告，我們認為能夠展示出我們可觸及目標讀者的能力並可向客戶確保我們服務的效力。

### 客戶關係

我們的客戶關係部專注於推廣我們的品牌，以及維持與客戶的關係。除對若干主要客戶(包括我們管理層直接推薦者)指派專責的服務人員外，客戶關係部會進行客戶意見調查以監察客戶的滿意程度。客戶的要求及投訴由本公司員工處理，彼等於接獲投訴後與相關業務人員溝通，以瞭解問題並向該客戶設計最佳的解決方案。

此外，我們的客戶關係人員會籌辦特定活動，旨在加強我們與現有客戶的關係，並展示我們服務的所有範疇以吸引新客戶。過往，我們已於各城市舉辦年度銷售及營銷大會，並向選定客戶及4A公司等廣告夥伴發出邀請。該等活動有助我們協助參與者更瞭解彼等計劃進軍的當地市場的媒體架構、介紹我們的業務經營、以及與廣告商建立新的關係。我們的活動亦包括若干行業的特定推廣活動，以展示我們廣告商客戶的產品及討論相關發展趨勢等話題。

### 定價政策

我們廣告服務核心業務(包括印刷媒體及網絡廣告)的定價政策主要考慮到特定行業的市價，以本報紙特定版位的標準刊登廣告價格向廣告商提供適當折扣。我們一般於週末及公眾假期就標準刊登廣告價格提供額外折扣。我們亦或會根據多項因素，包括(i)廣告的規格，如報紙的尺寸、顏免及編排位置；(ii)我們與相關廣告客戶的業務關係的長短；及(iii)廣告客戶在報紙上刊登廣告的次數，給予客戶更優惠的折扣率。然而，最終折扣額有待我們高級管理層批准。

### 信貸政策及付款方式

我們已制定有完善程序保障的有效信貸政策，並不時檢討。我們的信貸管理團隊在通過評估客戶的營業執照、證書及信用評級報告等詳細資料，根據經營狀況、業務狀況、溢利性、債務及資產等特定標準評價客戶的信譽後，對客戶進行信用評級。該等信用評級乃用於釐定我們客戶訂立的銷售合同的信用相關條款。我們一般授予信用評級較高的廣告客

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

戶自刊登相關廣告之日起計一個月至一年的信貸期。我們授予客戶的信貸期限於各行業不一，受我們競爭對手所授信貸期限影響。如房地產、汽車及電訊行業的客戶以及國內品牌及大訂單長期客戶將獲得較長信貸期限。就訂單數額較少的短期客戶、不知名品牌跨省客戶、分類廣告客戶及二級廣告代理(不含4A公司)而言，我們通常要求於刊登前悉數繳付費用。根據我們團隊對各客戶進行的內部信用評級，我們會定期編製客戶信用報告，以確保能及時更新其經營狀況與業務資料。我們亦會定期或於續訂合約時對主要客戶進行信用分析，考慮其付款歷史及近期發展。

鑒於我們的發行諮詢與管理及印刷服務乃根據我們的三十年合作合約僅向東南快報及生活新報提供，彼等獲授最高信貸期一年。就我們網絡服務的客戶而言，我們通常向彼等授予信貸期六個月至一年，而此就新媒體業務而言符合行業慣例。

我們所有賬款均以人民幣計值，而通常透過銀行轉賬或電匯方式結付。我們一小部分客戶(主要為購買分類及小橫幅廣告的廣告客戶)將會使用現金結賬。我們若干地產客戶使用物業資產結賬，其進一步詳情載於本文件「財務資料」一節「重大會計政策及估計」分節。

## 客戶

我們的銷售全部均來自中國客戶。我們已建立一個龐大而多元化的客戶群，而該客戶群包括多個擁有全國知名品牌的主要行業商家，涉及各類產品及服務，由物業開發、汽車、家用電器、電子產品、醫藥、電訊服務、運輸服務至婚介服務。我們與多數客戶已建立長期的關係，並預期繼續發展與彼等的業務關係。我們會定期進行客戶滿意度調查，這有助我們收集寶貴的反饋意見並且更瞭解客戶的需求，讓我們可改善所提供的服務。

[●]內，我們在與若干房地產客戶簽訂的合約中同意接受出售彼等所開發或正開發的物業單位的權利，作為我們向彼等提供廣告服務的酬勞。我們並無獲得該等物業的業權，惟我們獲授出售或出租該等物業的權利，我們將所得款項作為我們廣告服務的酬勞。其他詳情，請參閱本文件「財務資料－持作出售的資產」一節。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

於[●]，我們向五大客戶所作的銷售分別佔我們總銷售收入的24.2%、17.6%、14.8%及14.1%，而我們向最大客戶所作的銷售則分別佔我們總銷售收入的11.7%、5.6%、3.9%及5.2%。截至最後實際可行日期，就我們董事所知，概無董事或任何現有股東擁有我們已發行股份5%或以上權益，或彼等各自的任何[●]於我們任何五大客戶當中擁有任何權利或權益。

### 供應商

我們的供應商主要為我們的報紙夥伴、向我們提供用作售予廣告客戶的廣告位的其他報紙及媒體供應商。就我們訂立全面或部分合作安排的報紙而言，廣告位的供應按照相關合約條款及條文而定。由於我們與大多數該等報紙已訂立長期協議，我們認為可取得較優惠的價格，且一般較少受廣告位價格波動的影響。

至於我們在福州及昆明的印刷業務，我們亦向若干供應商採油墨及耗材用品以及新聞用紙。根據我們與東南快報及生活快報的全面合作合約，其負責供應我們向其提供印刷服務所需的新聞紙。然而，於[●]，我們曾向其他供應商採購向該等報紙出售的部分新聞紙，我們如此做法便於利用我們向其他供應商獲取較長信貸期的能力，而該等供應商擬將降低其存貨水平，乃因新聞紙行業產能過剩。鑒於二零零八年新聞紙需求增加，令供應商於交付前要求悉數付款，我們已逐步減少採購新聞紙數量。

我們甄選新報紙合作夥伴時所考慮的因素包括報紙的市場地位、營運、財務狀況、管理及經營團隊、增長潛力及溢利前景。我們通常與潛在報紙合作夥伴進行初步接觸，表明我們與他們建立業務關係的興趣，並開始合約磋商。然而，基於我們的行業聲望、市場地位及業務模式，有意與我們合作的潛在供應商亦會與我們接洽。

於[●]，我們向五大供應商所作的採購分別佔我們總採購額的65.4%、80.9%、82.8%及80.4%，而我們向最大供應商所作的採購則分別佔我們總採購額的22.4%、35.0%、30.7%及26.5%。於最後實際可行日期，就我們董事所知，概無董事或任何現有股東擁有我們已發行股份5%或以上權益，或彼等各自的任何[●]於我們任何五大供應商當中擁有任何權利或權益。

### 品質監控

為確保我們的產品及服務質量，我們於我們的業務過程各個關鍵步驟已設立及維持我們認為屬嚴謹的品質監控及保證準則以及檢測程序。該等準則及檢測程序已載於我們的僱員在加盟時獲發的手冊內。我們已於我們的業務單位中指派品質監控人員，而彼等各自在

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

## 業 務

獲指派前及於各單位任職期間均會接受培訓。此外，我們的僱員亦須監督我們各個程序的每個有關階段，以確保完全品質監控。我們於[●]並無遭到任何重大的產品或服務質量問題。

### 知識產權

有關我們廣告製作、網絡服務和銷售及營銷的若干關鍵版權、商業秘密或技術知識均對我們的業務及競爭力至關重要。我們依賴版權及商標法以及與我們僱員訂立的保密協議及不競爭協議等結合保護我們的知識產權。我們的商標「十方」以及其他多個商標已在中國國家工商行政管理總局的商標局註冊或正在辦理註冊程序。截至最後實際可行日期，我們擁有六項與我們電子出版軟件有關的版權。我們亦為六個域名的註冊持有人，包括 [sf333.com](http://sf333.com)、[sf333.net](http://sf333.net)、[duk.cn](http://duk.cn)、[doker.cn](http://doker.cn)、[doker.com.cn](http://doker.com.cn)及 [shifangholding.com](http://shifangholding.com)。有關我們知識產權的詳情載於本文件「附錄六－法定及一般資料－有關我們業務的其他資料」內的「我們的知識產權」一段。

截至最後實際可行日期，我們並不知悉於[●]發生任何重大知識產權侵權事故(包括我們侵犯他人權利或他人侵犯我們的權利)或與因發生該等情況而產生的權利有關的任何重大索賠或訴訟。

### 僱員

截至最後實際可行日期，我們擁有約911名全職僱員。下文所載為我們的全職僱員截至該日按職務劃分的明細：

部門	僱員數目
管理 .....	75
銷售及營銷 .....	383
財務及審計 .....	111
內容規劃 .....	55
設計、版面編排及編輯 .....	62
資訊科技 .....	81
印刷 .....	69
行政及其他 .....	75
<b>總計 .....</b>	<b>911</b>

我們於公開市場招聘人員並與我們的僱員訂立僱用合約。我們向僱員提供我們相信是具競爭力的薪酬組合，包括薪金、及向合資格僱員提供獎金及購股權。我們向所有新僱員提供技術及運營培訓以及為所有僱員提供持續培訓。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

亦請參閱本文件附錄「附錄六－法定及一般資料－購股權計劃」內有關我們向董事及高級管理層授出購股權所依據的購股權計劃的更多詳情。

我們並無經歷任何影響到我們業務經營的罷工、停工或勞資糾紛，且我們的董事認為我們與僱員的關係良好。

### 福利供款

我們必須遵從有關社會福利的中國法律法規，包括國務院頒佈的《社會保險徵繳暫行條例》，該辦法設立收取養老金、醫療保險金及失業保險金的基本辦法。同時，我們亦須遵從國務院頒佈的《住房公積金管理條例》，該條例列明有關僱主和僱員對住房公積金作出供款的相關規定。我們亦必須遵守其他有關社會保險如工傷保險和生育保險等的法律法規。

根據適用的中國法規，我們現時參與由相關地方政府組織的社會保險供款計劃，據此我們須就每名相關僱員按指定的最低金額支付每月供款。供款金額可能視多項因素而有所不同，包括相關地方政府的規定和僱員的收入水平。我們現時為僱員提供養老金保險計劃、醫療保險計劃、失業保險計劃、個人工傷保險計劃、生育保險供款及僱員住房公積金供款。於[●]，我們的供款總額分別約為人民幣0.6百萬元、人民幣1.5百萬元、人民幣2.5百萬元及人民幣1.6百萬元。

截至最後實際可行日期，我們並無為部分僱員作出供款或未按法定款額全額供款。我們尚未為其提供全額供款的僱員主要包括已選擇不為其退休保險計劃供款的僱員，例如經常在我們的不同附屬公司之間調動的僱員或尚未為其退休保險計劃供款的存在人戶分離情況的僱員，將不能獲得相關福利。其他例子包括(i)無法由單一僱主作出累計15年的供款及因已接近法定退休年齡從而無法享受其養老保險計劃福利的員工，(ii)被國有企業或事業單位裁減但仍須以原僱主名義繳納社保供款的僱員，(iii)臨時僱員及還處於一個月試用期以內的僱員，以及(iv)我們因其已退休而毋須為其作出上述供款的僱員。我們的中國法律顧問告知，除未為被國有企業或事業單位裁減但仍須以原僱主名義繳納社保供款的僱員繳納供款以外，我們並未嚴格遵守相關僱員福利規則及法規。據中國法律顧問告知，我們可能會因未嚴格遵守福利供款相關法規法則而受到處罰或制裁，包括責令採取補救措施。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

截至最後實際可行日期，我們尚未支付社會保險及住房公積金餘款分別為人民幣865,282.91元及人民幣760,300.49元。我們的中國法律顧問告悉，相關社會保險機構或會責令我們於規定期限內繳付未繳納餘款。倘未能如期繳付，我們或會每日按自餘款到期當日起計的餘額的0.2%支付額外延期付款費用，直至悉數繳付為止。未繳清住房公積金與此類似，我們或會遭相關機關責令於規定期限內改正並為其僱員福利開設一個指定賬戶以支付未繳供款。倘我們未能繳付供款，則我們或會面臨高達人民幣50,000元的罰款。

由於未繳納福利供款主要與選擇不向其退休保險計劃供款的僱員有關，我們將會盡力說服該等僱員支付其退休保險計劃供款，以遵守相關中國法律及法規。就該等堅持不繳付未繳福利供款的僱員而言，我們於[●]前將會盡快並無論如何實施補救行為，包括但不限於根據僱傭合約及相關中國法律及法規終止僱用該等僱員。另外，我們將會改進我們的薪酬及僱員政策，以減少日後事件重演風險，並確保僱員繳付福利供款。

截至最後實際可行日期，我們並無收到相關部門要求我們就未繳納福利供款進行支付而發出的任何通知或因我們未能遵規而遭受處罰。我們的三名控股股東中國天瑞、陳先生及洪先生已承諾，就(其中包括)我們因未遵規事宜而遭受的任何虧損或處罰向我們作出彌償。鑑於上述因素，我們的董事認為，我們的未遵規情況不會對我們的業務經營造成重大不利影響。

除上述披露外，我們的中國法律顧問向我們表示，我們於各方面已遵守一切有關社會福利的適用國家及地方法律法規。

### 安全及環境保護

#### 安全及勞工保障

我們已採取措施，確保已遵守適用的國家、地方及外國有關工作場所安全的法律及法規。我們有全職安全管理人員負責監督工作地點安全及職業健康、衛生及安全，以及於廣告製作過程中實行內部安全檢查，以將意外、損傷及職業性疾病減至最少。於[●]內，我們相信，我們已符合相關法律及法規所訂立的一切規定，並取得所有在運營設施工作所需的許可證。截至最後實際可行日期，我們未曾遇上任何嚴重工作場所意外或工業意外。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

### 環境保護

由於我們經營核心業務的廣告行業並非環境污染的主要來源，故我們相信，我們的業務對環境影響極少，而我們已採取一切必要的內部環境保護措施。

根據《中華人民共和國環境影響評價法》（「環境影響評價法」），於印刷設施動工興建前，有意從事印刷業務的公司須編製環境影響評價，其後向相關中國環境部門遞交環境影響評價報告以供批審。我們須為印刷業務取得該等批文，而我們已就昆明的印刷設施取得該等批文。就我們於福州的印刷設施而言，我們已經遞交我們的申請連同我們於二零一零年六月刊發的近期環境影響評估報告，以待批准。然而，相關機構已告知我們，我們用作福州印刷設施的樓宇的土地使用權證及所有權證須由彼等審核。該物業的業主尚未向我們提供相關證書，並告知我們，彼儘管已有土地使用權證但正在辦理所有權證。我們將會竭力促請業主於[●]後六個月內獲取證書，其後重新遞呈以待批准。倘業主未能於相關期限內獲取證書，則我們將會遷移我們於福州的印刷業務至其他適合地點。有關搬遷的進一步詳情，請參閱下文「物業－租賃物業」分節。

我們的中國法律顧問告知，我們為福州印刷設施獲取環境批准前，我們將會面臨由相關管理部門責令於規定期限內終止經營業務風險，或會面臨合計人民幣100,000元以下的罰款。截至最後實際可行日期，我們尚未接獲相關機構終止福州印刷業務的任何通知。中國天瑞、陳先生及洪先生方已承諾，就（其中包括）我們因未遵規事宜而遭受的任何虧損或處罰向我們作出彌償。鑑於上述因素，我們的董事認為，我們目前的未遵規情況不會對我們的業務經營造成重大不利影響。

我們已採用科技及設備以防止污染及將污染減至最低程度，而我們亦未遭遇任何導致環境污染的嚴重意外。我們擬將實施措施解決我們的環境影響評估報告的結果中確認的問題，包括於我們的生產設施改善排污處理、安裝排氣室及更為高效排風系統。於[●]，我們並無就遵守適用的環境法律及法規而產生任何開支。然而，我們預期於二零一零年將產生環境相關費用約人民幣170,000元，而遵守相關保境法律及法規的估計費用達人民幣30,000元。

除上文披露者外，我們的中國法律顧問表示我們於[●]於所有重大方面已完全遵守所有適用的環境法律、規則及條例。截至最後實際可行日期，我們並未遭受到任何重大環境索賠、訴訟、罰款或紀律處分行動所規限。

---

## 業 務

---

### 保險

我們已就我們的房地產、設備、汽車、電腦及我們擁有的其他財產所造成的潛在損害，以及因(其中包括)生產延期、僱員糾紛、知識產權訴訟及流失主要客戶及供應商、董事及執行人員遭受的起訴及產品召回引起的虧損投購保險。截至最後實際可行日期，我們並無購買任何公眾責任保險，而我們相信此乃中國的行業慣例。我們並無就有關我們的經營業務所產生的有關人身傷害、資產或環境損害的索賠購買任何第三者責任保險，亦無購買任何業務中斷保險或環境責任保險，我們認為做法與行業慣例一致。於[●]內，我們並無經歷任何重大運營事故，如設備故障、或未能符合標準、設備運作不當或任何工業意外等，亦無因火災、電力不足、軟件或硬件失靈、水災、電腦病毒或其他我們控制範圍以外的因素而中斷業務。請參閱本文件「風險因素－我們的保險範圍或不足以處理與我們的業務營運有關的風險所產生的實際虧損」一節。根據我們業務經營的經驗以及我們對中國現行的行業慣例的瞭解，我們相信我們的投保水平對我們現時的運營已屬充足。

### 物業

#### 自有物業

於二零一零年九月三十日，我們於中國擁有兩項樓宇單位以及一個停車位，總樓面面積為327.64平方米。獨立估值師已於二零一零年九月三十日為我們的物業估值。獨立估值師所發出的函件及估值報告載於本文件的附錄「附錄四－物業估值報告」內。

於二零一零年九月三十日，我們已為上述位於福建省福州市主要用作辦公室的全部兩項樓宇單位以及一個停車位取得房屋所有權證。此外，我們就位於福建省廈門市樓面面積合計為222.04平方米的一項樓宇單位以及一個停車位簽訂了買賣協議。我們已提交申請並正在辦理取得相關房屋所有權證的手續。然而，取得該等證書的時間在我們的控制範圍以外。我們的中國法律顧問向我們表示，買賣協議為合法、有效及對各訂約方具有約束力，倘我們根據適用的中國法律已完成相關程序，則我們在取得房屋所有權證方面並無任何重大法律障礙。於取得相關房屋所有權證後，我們根據適用的中國法律有權佔用、利用、轉讓、租賃、質押或以其他方式出售該樓宇以及一個停車位的所有權。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

### 租賃物業

於二零一零年九月三十日，我們在中國租賃17項物業，總樓面面積為9,485.01平方米。於該17項物業當中，六項位於福建省、三項位於遼寧省、兩項位於浙江省、兩項位於湖北省，及分別於河北省及雲南省、廣西壯族自治區及天津市各有一項。該等租賃物業主要用作辦公室。

於二零一零年九月三十日，17項物業當中，一項物業(樓面面積319.16平方米)的出租人未向我們提供相關業權文件、房屋所有權證或任何其他分租物業的權利或權限。我們的中國法律顧問告悉，就該項物業的租賃協議而言，我們與該出租人訂立的租賃協議合法性及有效性存有不明朗因素，而倘該租賃協議確定為無效及不可執行時，我們將無權佔用或使用相關物業。如有必要，我們為福州物業(我們印刷設施所在地)另覓合適選址所需時間估計為三個月。我們在完成選址後可於兩日內將我們的業務遷出該物業，估計成本人民幣500,000元。我們預期在搬遷至另一合適地點方面不會遭遇任何困難，而搬離該物業的費用亦不會是我們的負擔。中國天瑞、陳先生及洪先生已承諾，就(其中包括)我們因該物業的業權瑕疵而遭受的任何虧損向我們作出彌償。由於估計搬遷時間影響相對甚微以及我們的控股股東提供的彌償，董事認為，倘我們遷離該物業，我們的經營業務將不會蒙受重大不利影響。

於最後實際可行日期，我們尚未知悉任何第三方就該等物業任一項提出影響我們現時佔用的業權糾紛。

我們的中國法律顧問向我們表示，除上述一項樓宇外，其餘租賃物業的房屋所有權證或出租人准租權利及授權證明已獲取，而租賃協議符合相關中國法律及法規的規定，並為合法有效。

### 法律程序及法規

#### 訴訟及其他訴訟程序

我們於業務經營過程中可能會涉及若干法律程序。截至最後實際可行日期，就我們所知，並無待決或面臨的訴訟、仲裁事宜或其他法律程序，而該等訴訟、仲裁事宜或其他法律程序預計會對本集團的財務狀況、經營業績、聲譽、業務活動、或未來前景造成重大不利影響。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

### 規例遵守

根據中華人民共和國工業和信息化部與新聞出版總署於二零零二年六月二十七日聯合公佈的暫行規定，公司在未取得互聯網出版許可證的情況下，不得從事互聯網出版業務。由於負責我們網站www.duk.cn營運的附屬公司廈門讀客，在我們提供電子傳播服務前主要從事研發其業務平台工作，故我們最初於二零零八年開始提供電子傳送服務時並無申請有關許可證。中國法律顧問告知我們，中國法律對須獲新聞出版總署批准方可進行的互聯網出版的定義並不清晰，遂使我們無法確定提供電子傳送服務是否屬於從事互聯網出版業務。此外，我們並無接獲地方新聞出版局的指示須取得有關許可證。截至二零零七年、二零零八年及二零零九年十二月三十一日止年度及截至二零一零年六月三十日止六個月，我們電子出版服務賺取收益分別為零、人民幣4.2百萬元、人民幣4.0百萬元及人民幣2.0百萬元。隨著我們於二零一零年擴充互聯網服務業務，中國法律顧問建議我們應就其透過本身網址www.duk.cn向報紙、雜誌及其他出版商提供電子傳送服務須取得互聯網出版許可證。因此，我們於二零一零年四月根據暫行規定申請有關許可證。根據暫行規定，省級新聞出版局及新聞出版總署為負責批准發行互聯網出版許可證的主管機關，儘管中國的標準行政慣例規定申請人必先向當地市及新聞出版局遞交初步申請。因此，我們向廈門新聞出版局遞交申請且已獲批准。福建省新聞出版總署(版權局)亦確認批准我們的申請，並已提交新聞出版總署作最終審批。新聞出版總署發出最終批文的實際時間不在我們控制範圍之內。

我們獲中國法律顧問告知，就申請有關許可證而言，我們並未違反暫行規定的任何條文並須待新聞出版總署審批，且我們在取得互聯網出版許可證方面並無任何法律障礙。然而，在取得有關許可證前，我們可能面對遭受處罰及制裁的風險，包括沒收出版設備及充公因違反暫行規定所獲任何溢利、被要求停止經營及被處以因違反暫行規定所獲收入金額十倍的罰款。中國法律顧問已告知我們，我們因缺少互聯網出版許可證而承受有關處罰的風險甚微。我們已獲廈門新聞出版局書面確認，我們過往且目前並無因沒有取得許可證而遭受相關機關處以任何行政處罰。此外，福建省新聞出版總署(版權局)應我們查詢指出，該署迄今為止並無施加該等處罰，而據中國法律顧問告知，並無釐定相關「非法溢利」或「非法收入」的明確標準。此外，暫行規定可能會作出進一步修訂。因此，福建省新聞出版總署

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

(版權局)指出，其通常只對經營載有有害或違禁內容網站的公司施加處罰。在該情況下，其一般會責令有關違規公司關閉網站。倘該公司並非故意公佈違禁內容，其將允許該公司在刪除有關資料及糾正不合規行為後重新經營網站。無論如何，於最後實際可行日期，由於我們仍未取得必需的互聯網出版許可證，我們已停止透過網站www.duk.cn提供電子發行服務。倘我們其後取得互聯網出版許可證並恢復互聯網出版業務，將另行刊發公告。

我們擬推出措施加強各部門之間的溝通，以掌握我們業務經營發展情況，從而確保我們獲得行業政策及規例的最新資訊及情況。另外，我們內部法律顧問會定期告知我們避免日後重覆違反相關法律及法規行為的事項。中國天瑞、陳先生及洪先生已承諾，就(其中包括)我們因缺乏互聯網出版許可證而遭受的任何虧損及處罰向我們作出彌償。

除本文件及於「一福利供款」、「一安全及環境保護—環境保護」及「一物業」各分節所披露者外，我們的中國法律顧問表示我們於[●]於各方面已完全符合所有相關法律法規，並已取得我們在中國經營業務所需的一切牌照、批文及許可證文件。

### 競爭

中國改革逾二十年，社會及經濟發生劇變，席捲官方媒體環境，尤其是媒體來源的數量及多元化以及網絡的發展。中國政府不僅容許媒體更為豐富多樣，亦強烈鼓勵媒體內容貼近大眾生活及利益。根據新聞出版總署的資料，一九七八年，中國有報紙186份，期刊930份。截至二零零八年，中國的報紙超過1,900份，而各類期刊超過9,500份，約為中國於三十年前報紙期刊數量的十倍。

由於中國印刷媒體行業極度分散，報紙主要在市或地方範圍爭取廣告收入。因此，就投放廣告而與報紙合作的廣告公司(如本公司)的目標市場設置通常相似。報紙在市或地方範圍就爭取廣告收入競爭，在一定程度上會影響代理報紙的廣告公司之間的競爭。此乃由於廣告商可能在其選擇的報紙上投放廣告，因此，尋求為報紙作代理，並與廣告商基礎份額較大的報紙訂立合約的廣告公司佔據優勢。然而，對報紙沒有特別偏好的廣告商一般主要看重廣告公司所提供廣告服務的質素及範圍。就此，與廣告商喜好的報紙訂立合作協議，且可提供符合廣告商所需服務的廣告公司將處於競爭優勢地位。

本網上預覽資料集為草擬本，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

---

## 業 務

---

近年，網絡使用日益廣泛，中國印刷媒體行業面臨壓力，受迫改善新聞內容質量，並不斷創新，以求保持與新媒體技術(如網絡、博客及視頻博客)同步。根據二零零九年艾瑞諮詢集團提供的市場研究數據，中國網絡廣告市場規模增加21.2%至人民幣206億元。傳統印刷媒體須開拓數據產品，提供增值資訊服務。媒體行業逐步改革，商機重重，吸引中國大陸以外的競爭對手，進一步迫使國內媒體機構拓闊業務範圍維持廣告收益。

因此，我們認為，中國綜合廣告服務供應商或與本集團業務模式相似的公司專注提供多樣化廣告選擇，範圍涉及印刷媒體及廣告媒體，甚至網絡，將更好把握競爭環境轉變機遇，充分利用中國印刷媒體行業改革所帶來的商機。