

概覽

本公司是中國領先互聯網公司之一，提供增值多媒體產品及服務。本公司自其互聯網入門網站透過用戶之流動電話及本公司之網站向用戶傳遞本公司之產品及服務。本公司之主要業務活動包括無線增值服務、網上廣告及商務企業解決方案。本公司為中國領先無線增值服務供應商之一。按日均網頁瀏覽人次計，本公司亦為領先之互聯網入門網站之一。截至二零零三年十二月三十一日，本公司之無線數據服務累積登記用戶約27,000,000人，而於二零零三年第四季，本公司平均每日發出約7,000,000條無線數據訊息。於二零零三年第四季，本公司網站之日均網頁瀏覽人次錄得約148,000,000人次。

本公司透過互聯網及無線通訊網絡提供內容、產品及服務。本公司之互聯網入門網站為本公司主要業務之基礎。本公司於二零零零年七月推出旗下之互聯網入門網站，自此即集中於開發及向用戶提供互聯網之內容產品及服務。本公司之內容由內部開發及採購或取自第三者內容供應商，並透過本身之內容管理系統進行編輯，重新設計及包裝，以供不同產品及服務之用。

隨著本公司之用戶基礎因中國移動之移動夢網及聯通之中國聯通在信平台於二零零一年推出而不斷擴大，本公司把握機會，以中國移動之移動夢網及中國聯通之聯通在信平台，透過本身之入門網站，提供無線增值服務。於二零零一年下半年，本公司開始提供無線增值服務，收益其後大幅增長。本公司之無線數據服務包括下載、資訊及社群產品。用戶可按月付費或按每個訊息支付服務費用。本公司已將無線增值業務集中於付費產品及服務，並以年輕及潮流人士為目標用戶。本公司經已與中國之電訊營運商及若干主要流動電話生產商訂立合作安排，以發展及營銷本公司之服務。本公司亦為首批於中國移動之「移動夢網」平台，開發及推出MMS及WAP之無線增值服務供應商之一。本公司之無線增值服務於二零零三年之收益佔本公司收益之72.5%。

本公司亦提供網上廣告服務予本公司之企業客戶。自推出互聯網入門網站以來，本公司之網上廣告服務已成為本公司業務其中一環，而有關業務亦建基於本公司成功之互聯網入門網站。為支持本公司之網上廣告業務，本公司提供各類免費網上服務(包括免費電郵、互聯網導航及搜尋功能、內容頻道、網上目錄表、聊天室、網上留言板)，以吸引本公司網站之瀏覽人次。此外，本公司亦與多家主要廣告代理建立關係，以向彼等之客戶宣傳及推廣本公司之網上廣告服務。

本公司之商務企業解決方案乃根據本公司於互聯網及無線增值服務系統之專業知識，藉為本公司之客戶(包括企業及政府實體)提供系統解決方案，從而為本公司客戶對互聯網相關電腦硬件及軟件之需要提供技術顧問服務，使彼等可使用互聯網及無線增值服務系統，以加強彼等之對內及對外通訊系統，並改善與客戶之關係。然而，本公司有意更專注於提供可發揮本公司在無線增值服務之專長之高利潤綜合解決方案。本公司協助客戶應用無線數據服務(例如SMS)以改善其內部及對外通訊系統，本公司客戶並可使用本公司之解決方案，以實行客戶服務系統，使其可透過無線數據服務向本身客戶推廣產品，以及即時提供資訊及最新資料。

於二零零三年十一月十九日，本公司向Cranwood收購其於Puccini之100%權益，該公司透過無極網絡提供無線IVR服務。是項收購為本公司提供額外之經銷平台以提供無線增值產品及服務。本公司之客戶可使用彼等之流動電話或本公司之網站透過無線通訊網絡取得此等服務及內容。由於本公司透過無線及互聯網網絡提供之內容及服務日益增加，本公司相信，無線IVR業務大為提高本公司產品之整體吸引力。此外，本公司可於本公司之IVR及SMS平台交叉銷售產品。有關無極網絡之無線IVR服務業務之詳情，請參閱下文「收購無極網絡」一節。

本公司之優勢

本公司認為，本公司具備以下主要優勢，可藉此把握未來之發展商機：

- **是領先之互聯網公司，有穩固之市場地位及知名品牌。** 按日均網頁瀏覽人次計算，本公司之入門網站已躋身為中國領先之互聯網入門網站之一。本公司致力於樹立本身品牌，此舉是擴大用戶基礎之關鍵。本公司以吸引年輕及時尚用戶為目標，令本公司之品牌在競爭對手中別樹一幟，本公司認為，此類消費者在娛樂及多媒體產品與服務方面之需求較大，消費能力亦較高。此外，按收益計，無極網絡為中國無線IVR服務之主要供應商。於二零零三年十二月三十一日，本公司累積有約27,000,000名無線數據服務之登記用戶。根據中國移動之資料，按收益外，本公司之SMS、MMS及WAP各自就二零零三年十二月(本公司獲提供該等數據之最近期期間)於中國移動之平台名列三甲。於截至二零零三年第四季，本公司之平均每日網頁瀏覽人次約為148,000,000人次，而平均每日發送之無線數據訊息則約為7,000,000條。
- **有洞悉行業發展方向及迅速推出創新產品及服務的能力。** 自本公司於二零零一年下半年正式推出無線數據服務以來，按收益及網頁瀏覽人次計，本公司迅即成為中國內地首要無線增值服務供應商之一。本公司相信，旗下產品推出市場之開發時間屬業內最快之公司之一，原因為本公司一直注重新產品、了解客戶之口味與喜好，以及與中國之流動電訊營運商及流動電話生產商之間建立穩固之關係。例如，上述因素令本公司於二零零二年十月成為首家於中國移動之平台推出MMS之無線增值服務供應商。此外，本公司相信，本公司產品種類多樣化，於主要產品享有優勢，足以應付行內之變動。
- **擁有於行業價值鏈中與行業主要夥伴之既定關係。** 本公司相信，本公司已藉集中與價值鏈內之行業主要經營商制定合作安排，從而加強本公司之業務平台，該等行業主要經營商包括國內、外之內容供應商以至流動電訊營運商(例如中國移動)，以及經銷夥伴(例如流動電話生產商)。舉例而言，於二零零三年二月，本公司為首家與中國國內其中一間最大手機製造商簽訂合作協議之無線增值服務供應商之一。
- **有經驗豐富及創新之管理人員。** 本公司之管理層已展示其執行能力，令tom.com成為互聯網市場之知名品牌，並在本公司推出無線數據服務後兩年內獲得盈利。本公司管理層亦在實現內部增長及在互聯網及無線增值服務方面發掘機會及協同優勢，從而創造新穎流行之產品以迎合用戶所需及喜好方面，充份展示其能力。
- **可以成功擴充付費業務。** 本公司集中於產品開發及市場推廣策略，以配合本公司付費產品及服務，例如電郵、資訊產品及社群產品，本公司相信可藉此帶來更穩定之收入來源，而平均每項交易之宣傳成本亦較低。於二零零三年，本公司之付費服務收益佔本公司無線數據服務收益之大部份。
- **有母公司、TOM及其股東給予之股東支持。** 本公司受惠於本公司與TOM之網上業務活動及傳統媒體業務之協同作用。TOM之兩名最大最終實益股東和記黃埔有限公司及長江實業(集團)有限公司，均為恒生指數之成份股。恒生指數為香港受到廣泛承認之市場加權指數。本公司之管理層受惠於TOM及其股東於策略規劃、營運效率及創造股東價值方面之經驗。本公司相信，和記黃埔有限公司開發及了解先進流動電訊網絡及技術(例如3G)之領導地位，可有助本公司開發使用此等技術之產品及服務。

本公司之策略

本公司旨在成為中國內地之領先互聯網公司，透過多種分銷渠道提供增值多媒體產品及服務。在實踐本公司之目標時，本公司面對其他領先互聯網入門網站之競爭，該等網站可能已進入資本市場，較本公司享有更多人力及財務資源，擁有比本公司更長之營運歷史。為達致本公司之目標，本公司將採取以下業務策略：

- **進一步推廣及建立本公司之品牌名稱。** 本公司有意藉以下策略不斷建立本公司之品牌，以吸引用戶、網上廣告客戶及合作安排：
 - 透過多個渠道(例如電台、電視、戶外、印刷媒體及互聯網)，宣傳及推廣本公司之產品及服務；
 - 與本公司之合作夥伴共同舉辦推廣活動及其他市場推廣活動(例如巡迴推介、客戶活動專案及行業會議)建立本公司之品牌；
 - 與公關公司及媒體建立關係，以獲得更廣泛之公關報道；及
 - 參與或贊助貿易展銷及社區活動。
- **繼續開發本公司之互聯網入門網站內容及擴大大公司之用戶基礎。** 本公司將繼續透過內部及外部增長改善內容及內容管理系統開發本公司之互聯網入門網站內容，有關系統可支援本公司之產品及服務，並使本公司之內容更豐富，吸引更多用戶瀏覽本公司之網站。此外，本公司有意以下列方式集中擴大用戶基礎：
 - 物色機會向本公司網站服務及無極網絡之無線IVR服務之用戶交叉銷售本公司之無線數據服務；
 - 繼續開發及推出以年輕及時尚用戶為目標之內容及服務(例如網上遊戲、即時訊息及虛擬社群網站)，本公司相信，該等用戶對內容及無線增值服務有更高的消費能力；及
 - 擴展本公司之業務地區，例如拓展中國中型城市之市場。
- **繼續與主要行業夥伴訂立合作安排，並擴展本公司之分銷渠道以接觸更廣泛之用戶。** 本公司繼續尋求於行業價值鏈中建立寶貴之關係，以加強本公司之產品及服務及使本公司可接觸更廣泛之客戶。本公司有意以下列方式擴大大公司之行業合夥關係及分銷渠道：
 - 積極物色擁有專有或受歡迎內容之內容供應商，並與彼等訂立合作安排，以加強本公司入門網站之內容及無線增值產品及服務，例如網上遊戲及流行歌曲；
 - 繼續與流動電訊營運商於產品開發及市場推廣活動方面緊密合作，以繼續開發使用新技術並與彼等之網絡兼容之新產品及服務；及
 - 進一步善用本公司與流動電話生產商訂立之合作安排，增加內置本公司產品及服務之流動電話手機之數目、與其他流動電話生產商建立合作關係，並訂訂共同市場推廣計劃及開發產品。
- **擴大大公司之付費產品組合及收益。** 本公司將繼續推廣本公司之付費產品及服務。此外，本公司會不斷鼓勵本公司網站之用戶使用本公司之收費產品及服務。本公司將透過以下措施達致此目標：
 - 開發及推出更吸引之付費產品，例如資訊產品及社群產品及網上遊戲；及
 - 積極向本公司之用戶推廣及宣傳本公司之付費產品。

- **繼續發展網上廣告業務。** 本公司將繼續於本公司之網站宣傳綜合廣告計劃之使用，作為幫助廣告客戶接觸目標市場之另一個途徑。本公司將透過以下途徑達致此目標：
 - 向汽車生產商、電訊服務供應商、教育機構及消費產品生產商等有意針對本公司用戶基礎之公司推銷網上廣告服務，並加強本公司之產品組合及內容以吸引該等公司；
 - 不斷發展與主要廣告代理之合作關係，從而讓彼等向客戶推薦進行網上市場推廣（例如向該等廣告代理提供靈活之佣金政策）；
 - 不斷壯大本公司之內部網上廣告銷售人員規模，並開設新銷售辦事處以拓展本公司之業務地區；及
 - 與第三方科技公司合作，提升本公司網上廣告管理及監察系統，從而改善本公司網上廣告之表現。
- **選擇性收購可加強本公司之產品組合、專有內容、分銷渠道及技術之業務及成立策略性聯盟。** 本公司已有效地將所收購之業務與本公司之業務整合，並有意繼續在出現合適機會時，積極及選擇性收購可增加本公司專有內容、擴大本公司分銷渠道數目、改善本公司技術及加強本公司服務及付費產品組合之公司及成立策略性聯盟，本公司相信，此類收購及策略性聯盟有助本公司贏取市場份額，發展本公司之業務及建立本身之品牌。本公司可能不時與本公司相信可提供該等機會之公司進行磋商及訂立初步協議。為達致此目標，本公司有意選擇性收購或投資之業務將：
 - 為本公司提供創新專有內容、加強本公司網站之互聯網服務及產品或提升本公司無線增值服務之技術應用，尤其是2.5G技術為基礎之應用，例如Java™及WAP；
 - 可互補本公司之業務模式從而獲得更高之盈利能力及增長；或
 - 增加本公司之付費用戶。

本公司之業務

本公司之主要業務活動包括無線增值服務、網上廣告及商務企業解決方案。本公司之入門網站包括本公司之內容，且為本公司主要業務活動之基礎及門檻。用戶可透過其流動電話使用不同之服務（例如SMS、MMS、WAP及無極網絡之無線IVR服務）之及透過彼等之個人電腦自本公司網站獲取內容。

目前，本公司所提供之內容既有來自於其他供應商，亦有自行製作。本公司之內容經本公司就不同產品及服務而設之內容管理系統編輯、重新設計及重新包裝。本公司編輯及製作人員經驗豐富，專門負責從本公司之內容資源中精選能夠吸引年輕消費者之資訊。本公司各類頻道之內容來自第三方供應商、公眾渠道、自由撰稿人以及內部作者，令本公司能提供廣泛之內容予年輕及時尚之目標用戶。此外，本公司擁有內部作者及自由撰稿人所撰內容之獨家權利。於二零零三年十二月三十一日，本公司有超過二百位自由撰稿人及百多家外界內容供應商。本公司與內容供應商訂立合約，以固定之特許費用、分享收益或以接達本公司內容作為交換之方式使用其內容。該等安排一般為短期性質且不屬於專有，惟本公司之自由撰稿人或內部作者專門為本公司創作之內容則除外。日後，本公司將擴大本公司自由撰稿人及內部作者之人數，並藉收購內容供應商，從而提高獨家內容製作之比例。

業務

下表載列本公司各項業務活動於所示期間之收益：

| | 截至以下年度 | |
|-------------------------------|---------|--------|
| | 二零零二年 | 二零零三年 |
| | (以千美元計) | |
| 無線增值服務 ⁽¹⁾ | 9,958 | 55,843 |
| 廣告 ⁽²⁾ | 4,228 | 5,845 |
| 商務企業解決方案 ⁽³⁾ | 11,244 | 13,825 |
| 互聯網接入 ⁽⁴⁾ | 4,545 | 1,560 |
| 總收益..... | 29,975 | 77,073 |

- (1) 包括本公司透過中國移動及中國聯通之無線增值服務平台提供之下載產品、資訊產品及社群產品之收益。包括本公司於二零零三年十一月十九日完成收購後從無極網絡之無線增值服務所得之收益。
- (2) 包括捆綁於網上廣告收益之網下廣告之收益。
- (3) 包括電腦硬件銷售、綜合企業解決方案服務、電子商貿及收費電子郵箱收益。
- (4) 本公司於二零零二年第四季度終止銷售互聯網接入卡，然而，本公司繼續將尚未過期之互聯網接入卡之收益及相關成本確認入賬。於互聯網接入卡於二零零四年年終到期後，本公司不擬確認有關業務產生之收益或成本。

無線增值服務

本公司之無線增值服務包括無線數據服務及(由於近期收購Puccini)無線IVR服務。本公司於二零零一年下半年推出無線數據服務業務。於二零零三年十一月十九日，本公司收購透過無極網絡提供無線IVR業務之Puccini。於二零零三年，本公司無線增值服務之收益佔本公司總收益之72.5%。

無線數據服務

本公司之無線數據服務包括SMS、MMS及WAP服務。本公司透過此等服務提供下載、資訊及社群產品，例如頭條新聞、體育消息、遊戲、鈴聲、待接鈴聲、交友及背景圖案。本公司自本公司之互聯網入門網站交付該等產品至本公司用戶之流動電話。儘管本公司用戶可透過其流動電話或本公司之網站訂購該等產品，惟彼等主要透過本公司之網站訂購產品。此外，本公司之用戶可按每個訊息或以按月付費之方式訂購本公司之產品。

產品及服務

本公司之無線數據服務產品包括下載、資訊及社群產品。

- **下載產品。** 用戶可從本公司之互聯網入門網站下載鈴聲、作為流動電話顯示屏背景之背景圖案、圖片、標誌、遊戲及屏幕保護至其流動電話、或發送予其他流動電話用戶。用戶可選擇按每個訊息付費下載該等產品或付費定期收取新下載內容。
- **資訊產品。** 用戶可自本公司之互聯網入門網站下載本公司之資訊內容至其流動電話，包括頭條新聞及文章、最新體育消息、娛樂資訊、笑話及星座運程等內容。用戶可按每個訊息接達該等內容或付費定期收取新資訊內容。
- **社群產品。** 用戶可參與社群活動，例如聊天、約會及交友。用戶亦可下載遊戲至其流動電話。用戶只可以按月付費方式接達本公司之社群產品。

本公司透過本公司之SMS、MMS及WAP服務提供本公司之無線數據產品。

- **短訊服務(SMS)。** SMS使用戶可接達本公司之下載及資訊產品至彼等之流動電話，例如、頭條新聞、體育消息、遊戲、鈴聲、待接鈴聲、交友及牆紙。用戶亦可藉訂購本公司之社群產品，與其他用戶互動交流。該項服務自二零零一年

業務

推出本公司推出SMS以來一直迅速發展。每日經本公司互聯網入門網站傳送予用戶之SMS訊息之平均數量，已由截至二零零二年第四季約3,500,000條增至二零零三年第四季約7,000,000條。於二零零三年，SMS收益佔本公司無線增值服務總收益約91.0%。根據中國移動之資料，就二零零三年十二月而言，按收益計本公司之SMS於中國移動之平台名列第三。

- **多媒體訊息服務(MMS)**。 MMS應用通用分組無線服務技術(即GPRS技術)，容量較SMS更大。因此，MMS用戶能夠下載彩色圖片和先進之鈴聲，並能在一條信息中傳送更多數據。於二零零三年十二月三十一日，本公司MMS之登記用戶總人數約為1,000,000人。此外，自二零零三年四月一日正式推出MMS服務起至二零零三年十二月三十一日止，每天透過本公司互聯網入門網站傳送之MMS訊息超逾40,000條。根據中國移動之資料，就二零零三年十二月而言，按收益計本公司之MMS於中國移動之平台名列第二。
- **無線應用協定(WAP)**。 WAP讓用戶可在流動電話上以更便利之方式瀏覽內容，用戶從而可以與接達互聯網網站獲取訊息相若之方式索取及收取資訊。WAP亦使用GPRS技術，讓用戶可下載圖片、標誌、背景圖案、互動遊戲、鈴聲及其他互聯網內容。本公司於二零零二年五月推出本公司之WAP服務。本公司絕大部份WAP服務只以付費方式提供。於二零零三年十二月三十一日，本公司之WAP服務合共約有1,446,000名登記用戶，其中約652,000名用戶於二零零三年十二月訂購本公司之WAP服務。

下表載列本公司之無線數據服務業務於所示日期或期間之若干經營數據：

| | 於以下日期或截至以下日期止三個月 | | | |
|----------------------------|------------------|----------------|----------------|------------------|
| | 二零零三年 三月三十一日 | 二零零三年 六月三十日 | 二零零三年 九月三十日 | 二零零三年 十二月三十一日 |
| | (百萬) | | | |
| 登記用戶 ⁽¹⁾ | 15.8 | 17.7 | 22.1 | 27.4 |
| 訂購SMS ⁽²⁾ | 5.5 | 8.7 | 8.5 | 9.1 |
| 下載SMS ⁽³⁾ | 83.4 | 89.1 | 78.8 | 72.9 |

(1) 自本公司於二零零一年七月推出無線數據服務以來，於本公司登記之該等服務用戶概約累積數目(不計活躍程度)。

(2) 於有關期間之訂購SMS。

(3) 於有關期間已付費下載SMS，不包括根據訂購作出之下載。

本公司相信，由於中國之流動電訊市場擴大，流動電訊營運商繼續推廣無線數據服務，加上用戶日益接受此等服務，因此中國之無線數據服務市場將會持續增長。請參閱「行業概覽」一節。本公司相信，此趨勢將為本公司進一步擴展業務帶來具吸引力之商機。

無線數據服務合作安排

本公司經已與流動電訊營運商、流動電話生產商及其他無線數據服務供應商就本公司之無線數據服務業務訂立合作安排。本公司根據本公司與流動電訊營運商中國移動及中國聯通訂立之收入共享協議，透過中國移動之移動夢網及中國聯通之聯通在信平台，提供本公司之無線數據服務。此外，本公司與中國多家領先流動電話生產商合作，於彼等製造之若干型號手機之功能表中，加入可將用戶直接接達本公司服務之無線增值服務之圖標。同時，本公司亦與其他互聯網公司訂立推廣安排，據此，彼等於其網站推廣本公司之產品。

中國移動及中國聯通控制兩個流動電訊網絡，目前所有無線數據服務均經由該兩個平台提供予中國之流動電話用戶。本公司與中國移動及中國聯通建立緊密之合作夥伴關係，對本公司經營及持續發展無線數據服務業務至為重要。請參閱「風險因素—與本公司業務有關之風險—本公司大部份業務均倚賴中國之流動電訊營運商，與彼等之關係終止或轉差可能會導致本公司之業務營運受到嚴重干擾及損失大部份之收益。」一節。於二零零三年十二月三十一日，本公司與中國移動及中國聯通之多間省級附屬公司訂定了約25份合作及分享收益協議，以向流動電話用戶提供無線數據服務、研究及開發各項全新無線數據技術及在中國內地推廣使用無線數據服務。尤其是，本公司為最先與中國移動共同開發及推出MMS服務之無線數據服務供應商，亦為首家提供WAP服務之供應商之一。此外，本公司經已與中國移動聯合推廣無線數據服務，一般而言較以傳統廣告方式推廣此等服務更具成本效益。自二零零二年十二月起，本公司已與中國移動舉辦多次共同推廣活動。

本公司亦經已與流動電話生產商訂立合作安排，該等流動電話生產商（例如摩托羅拉、諾基亞及波導）生產在手機功能表上附有將用戶直接接達本公司無線增值服務之圖標之指定手機型號。於二零零三年二月，本公司訂立首個該等合作安排。截至二零零三年十二月三十一日，本公司經已與多家領先流動電話生產商訂立合作安排。除將本公司產品及服務與該等流動電話生產商結合外，本公司亦善用其與該等流動電話生產商之間之關係，共同進行市場推廣計劃。例如，以年輕用戶為對象之校園巡迴推介。此類合作關係亦導致多層面之合作安排，流動電話生產商藉此成為本公司主要網上廣告客戶。

此外，本公司與其他互聯網公司訂立推廣安排，據此，彼等將於其網站推廣本公司之產品，以交換透過彼等之網站出售本公司產品所產生之部份收益。

費用及收益共享

本公司與中國之流動電訊營運商磋商無線數據服務訂立費用。本公司與流動電訊營運商、內容供應商及流動電話生產商（如有關）分享該等費用產生之收益。本公司亦就有關流動電訊營運商支付本公司透過其無線增值服務平台發送訊息之傳送費。

流動電訊營運商訂立無線數據服務供應商就彼等之服務釐定費用之標準。此外，電訊營運商將該等標準於信息產業部存檔。根據該等標準，本公司按每個訊息或按月付費之基礎向用戶收取內容費。本公司之每個訊息及按月付費內容費就不同無線數據產品及服務而有所不同。

根據本公司與中國移動之附屬公司之收益共享協議，一般而言，本公司收取透過中國移動之移動夢網平台提供予用戶之無線數據服務之內容費之85%。此外，中國移動會自本公司應得之內容費中扣除傳送費，而該等傳送費乃如下表所列按每個訊息收取，款額則按因SMS、MMS及WAP服務而有所不同，並就已傳送之無線數據訊息數量而各異。一般而言，該等協議之年期少於一年。

根據本公司與中國聯通訂立之收入共享協議，中國聯通就壞賬及營業稅收取應付予本公司之每月收入最多12%之費用，並在扣除該費用後，收取介乎10%至40%（視每月傳輸之訊息量而定）之託收費。於二零零三年，本公司一般就透過中國聯通平台提供予用戶之無線數據服務收取83%之內容費。中國聯通並無向本公司收取任何傳送費。一般而言，該等協議之年期少於一年。

收益共享安排

於二零零三年十二月三十一日，根據本公司與中國移動之附屬公司及中國聯通訂立之主要費用與收益共享安排載列於下表。本公司與流動電訊營運商分享之收益百分比可增可減，視流動電訊營運商與本公司對條款之磋商，包括本公司是否同意承擔最終用戶之信用風險而定。

| | 內容費 ⁽¹⁾ | | 傳送費 |
|------------|----------------------------------|-------------|--------------------|
| | 每條信息費用 | 每月付費費用 | 本公司 應佔收益 |
| | (除百分率外，均以人民幣 ⁽²⁾ 為單位) | | |
| SMS (中國移動) | 0.10-2.00 | 3.00-30.00 | 85% |
| SMS (中國聯通) | 0.05-2.00 | 3.00-30.00 | 83% ⁽³⁾ |
| MMS (中國移動) | 1.00-4.00 | 30.00-40.00 | 85% |
| WAP (中國移動) | 不適用 | 5.00-10.00 | 85% |
| | | | 每條訊息費用 |
| | | | 無 |
| | | | 0.05-0.10 |
| | | | 無 |
| | | | 0.20-0.30 |
| | | | 無 |

- (1) 本公司自推出SMS、MMS及WAP服務以來，每條訊息費用及付費內容費用維持穩定。
- (2) 本公司每條訊息費用及付費內容費用以人民幣收取。於二零零三年十二月三十一日紐約聯邦儲備銀行證明之紐約市電匯中午買入價為人民幣8.2767元兌1.00美元。
- (3) 本公司應佔之內容費可介乎55%至83%之間。然而，於二零零三年，本公司一般就本公司透過中國聯通平台提供予用戶之無線數據服務收取83%之內容費。

中國移動和中國聯通就本公司之無線數據服務業務為本公司提供計費及收費服務。本公司服務之費用載於中國移動之發票，並按月寄送予用戶。本公司收取各流動電訊營運商之月結單，該等月結單列明就本公司所提供之無線數據服務向用戶收取之費用金額。有關本公司之無線增值服務收益確認政策，請參閱「財務資料—管理層就財務狀況及營運業績之討論及分析—主要會計政策—無線增值服務收益確認」。並請參閱「風險因素—與本公司業務有關之風險—本公司大部份業務均倚賴中國之流動電訊營運商，與彼等之關係終止或轉差可能會導致本公司之業務營運受到嚴重干擾及損失大部份收益。」

本公司與經已訂立合作安排之流動電話生產商分享本公司之無線數據服務收益。根據收益共享安排，就透過使用手機內置連繫接達本公司互聯網入門網站存取之無線數據服務而言，流動電話生產商收取本公司自流動電訊營運商所收取之收益之40%至60%。該等協議之年期一般為二至三年，並適用於指定之手機型號。

此外，本公司已與其他網站營運商訂立互相推廣安排，於其網站放置本公司之產品。根據該等安排，就向使用其網站產品之用戶提供服務而言，本公司一般須支付自流動電訊營運商收取之收入之20%至50%。本公司亦經已與內容供應商訂立內容可使用合同。根據該等協議，本公司可就特許內容支付固定費用，或就包含特許內容之訊息按一定比例從本公司向流動電訊營運商收取之收益中支付。

無線IVR服務

於二零零三年十一月十九日，本公司已向Cranwood收購Puccini，Puccini之主營業務是透過無極網絡提供無線IVR服務。有關本公司之收購條款及無極網絡之無線IVR服務之詳情，請參閱下文「收購無極網絡」一節。

本公司之業務重點為透過互聯網及無線通訊網絡提供內容、產品及服務。無極網絡之IVR業務為以儲存於本公司伺服器之內容及應用服務為基礎之無線增值服務，並透過無線及互聯網網絡發送。本公司之IVR服務為其無線增值服務產品及服務提供額外之分銷平

台。本公司之客戶使用彼等之流動電話或透過本公司之網站，藉無線通訊網絡取得此等服務及內容。藉擴大大公司透過無線及互聯網網絡提供之內容及服務，無線IVR業務大幅提高本公司所提供之產品之整體吸引力。此外，本公司可於其無線IVR及無線數據平台交叉銷售其產品。舉例而言，當本公司向用戶發出SMS時，某些SMS將附有電話號碼，吸引用戶撥打特定之電話號碼，以收聽與SMS相關之IVR產品。再者，當IVR用戶接通IVR時，在IVR語音服務完結時，將即時提示用戶接達本公司之入門網站，以查看相關之SMS產品。因此，IVR實為可讓用戶可獲取本公司之內容及應用服務之另一項服務。本公司因而相信，IVR業務屬於本公司之業務重點之一。

網上廣告

本公司自二零零一年起提供網上廣告服務，包括於本公司之網站以各種方式張貼廣告，例如看板、鏈接圖標及彈出窗口。由於本公司於本公司之網站提供各類免費網上服務，以及用戶可透過本公司之網站接達本公司之無線數據服務，因此本公司網頁之用戶瀏覽人次有所增加，使本公司之網上廣告服務對客戶更有吸引力。於本公司之重組前，本公司之網下廣告業務佔本公司廣告收益之大部份，但於重組後，本公司大部份網下廣告業務已不再屬於本公司。

本公司將從事僅捆綁於網上廣告之網下廣告業務。本公司相信，拒絕客戶網上廣告捆綁網下廣告之要求將不符本公司之商業利益，故將不會拒絕客戶此要求。因此，儘管預期本集團總廣告收益中網下廣告收益與網上廣告收益相比將會下降，惟本公司未來將繼續以套餐形式銷售廣告。倘收到套餐形式出售廣告之要求，本集團將透過「一關連交易」一節所述之媒體服務協議將網下廣告相關服務外判予本公司之母公司或第三者。就截至二零零三年十二月三十一日止年度而言，本公司之備考網上廣告收益(包括捆綁於網上廣告服務之網下廣告服務收益)為2,009,000美元，佔本公司備考總收益之2.5%。

於二零零三年初，本公司開始增加銷售與推廣資源及專注於開發網上廣告業務。於二零零三年，本公司網上廣告客戶之人數及網上廣告合約之平均金額均有所增加。本公司預期，由於本公司提供之產品及服務可吸引年輕及時尚用戶，不斷尋求交叉銷售機會，並致力於銷售與推廣活動以拓展網上廣告業務及目錄表業務，因此網上廣告業務會增長。使用本公司無線數據服務之用戶亦會提高本公司網站之瀏覽人次，因而令本公司網站對網上廣告客戶而言更具吸引力。

為拓展網上廣告業務，本公司利用本身優勢及合夥關係參與其他業務，與針對年輕及潮流用戶之廣告客戶建立關係。舉例而言，本公司利用其於無線數據服務之優勢，向流動電話生產商及流動及固網電訊營運商出售網上廣告服務。本公司亦已與互聯網公司發展網上廣告關係，藉寄發廣告電郵予本公司之電郵用戶，及於本公司之網站刊登廣告，推廣彼等之網站。此外，本公司針對本公司相信將會自網上廣告受惠之汽車、電訊、教育及消費品等重點行業，並迎合年輕人及較富裕人士之市場。本公司之網上廣告合約為期介乎一日至一年，而合約金額亦各異。本公司之網上廣告客戶其中包括諾基亞、摩托羅拉、eachnet.com、波導及科健。

本公司使用雙擊軟件系統追蹤本公司網站上之網上廣告表現。該系統記錄本公司網站上廣告之點擊次數、投放次數及點擊率，為本公司網上廣告客戶提供一個量度其廣告是否有效之方法。此外，本公司擬為廣告追蹤軟件升級，改善其準確性及收集額外資料，包括按廣告位置劃分之表現數據。

此外，本公司亦向本公司之客戶提供網上目錄表服務，作為本公司網上廣告之一部份。本公司於二零零三年九月推出本公司之收費網上目錄表服務，透過該服務，本公司

就用戶於本公司之網上目錄進行關鍵詞搜尋時，客戶之網站排名優先次序而向該客戶收取排名費用。本公司並無就非優先目錄表向本公司之用戶收取費用，以確保本公司向用戶提供全面之目錄服務。於二零零三年十二月三十一日，本公司經已就付款排名與23名代理訂立協議。

用戶透過本公司之互聯網導航及搜尋功能，可輸入中文或英文關鍵字詞以搜索本公司目錄之內容從而瀏覽本公司之目錄表。目錄表分為17個主類別，再細分為超逾550個次類別。本公司經已與中國內地之網上目錄表公司建立合夥關係，向用戶提供全面及更強之搜尋功能。於二零零三年十二月三十一日，本公司之目錄已收納逾400,000個中文網站。本公司預期，網上目錄表之服務因互聯網市場及本公司互聯網用戶基礎增長而隨之擴展。請參閱「行業概覽」及「風險因素—就本售股章程所作之陳述而應予考慮之事宜—本售股章程所載之前瞻性陳述或許不能落實」一節。

商務企業解決方案

本公司自二零零一年以來經營之商務企業解決方案，包括為本公司之互聯網相關電腦硬件及軟件需要提供技術顧問服務。本公司向客戶提供綜合企業解決方案，範圍包括網頁設計及維護、網上廣告管理系統、伺服器主機服務、計費及管理系統、電子商貿及收費電郵。在本公司之企業解決方案中，本公司向客戶提供多項服務，包括評估電腦硬件及軟件要求、購買及安裝電腦硬件及軟件、開發及集成應用軟件及維護該等硬件及軟件。

本公司之商務企業解決方案與本公司之業務重點有關（即透過互聯網及無線通訊網絡提供內容、產品及服務），原因為此等解決方案使用本公司於開發本公司之互聯網及無線增值服務系統時獲得之專門知識。由於本公司已為其本身之無線增值服務開發，並繼續維持及加強該等系統，本公司善用該等專門知識，向本公司之公司客戶提供相若之系統，協助該等公司使用加強對外及對內通訊之無線增值服務系統，為非常自然之舉。因此，本公司之商務企業解決方案業務為本公司互聯網及無線增值服務業務之自然延伸。舉例而言，本公司為中國一間主要商業銀行開發無線增值服務系統，使該銀行可藉發出SMS訊息至客戶之流動電話，向客戶宣傳新產品及提供資訊。為該銀行提供解決方案需要使用本公司建立無線增值服務系統之經驗。倘本公司並非從事互聯網及無線增值服務業務，本公司將無法向其客戶提供此解決方案。

本公司自該等服務之收益主要來自銷售電腦硬件（包括電腦硬件購買成本）。此外，本公司之收益亦包括首次設立費、維護費及（倘適用）自本公司之解決方案所賺取之收益之一部份。於二零零三年，本公司約17.9%之總收益來自商務企業解決方案。然而，本公司之商務企業解決方案於同期之毛利僅為本公司總毛利之6.2%，原因為電腦硬件銷售之毛利率偏低所致。

本公司計劃減少電腦硬件銷售之業務比重，並善用本公司建立及營運互聯網及無線數據服務系統之專業知識，增加提供綜合解決方案之業務比重。本公司之綜合解決方案有助本公司之客戶採用無線數據服務（例如SMS），改善僱員內部之間之通訊，以及彼等與供應商及分銷商之對外通訊。此外，如以上所舉之例子，本公司之客戶可使用本公司之解決方案執行客戶管理系統，使彼等可透過無線數據服務及時向客戶提供資訊及最新消息。該等綜合解決方案幫助本公司之客戶改善企業之資訊共享水平，並執行一個更直接及針對性之客戶通訊系統。本公司之無線數據服務解決方案客戶包括銀行、保險公司、基金經理、行業協會及政府機關（例如運輸部門）。

本公司相信，由於企業明白使用互聯網及無線數據服務作通訊之好處，以及由於互聯網及流動電訊服務在中國之使用持續增長，中國對該等以綜合無線數據服務為基礎之解決方案之需求將會增加。請參閱「行業概覽」一節。

互聯網接入卡

出售互聯網接入卡屬透過互聯網提供產品及服務之業務重點。互聯網接入卡使用戶可接達互聯網及使用本公司之服務，因此為本公司互聯網業務之一部份。然而，由於競爭日漸激烈及毛利率偏低，本公司已決定終止出售互聯網接入卡，並於二零零二年第四季停止出售互聯網接入卡。儘管本公司仍會將於二零零二年出售之未過期互聯網接入卡收益確認入賬，惟本公司並不認為互聯網接入卡為本公司未來之活躍業務之一部份。

本公司之內容

為支援本公司之主要業務活動，本公司於本公司之網站提供各類內容及服務，包括超逾20個主要內容頻道、多個聊天室、網上目錄表、互聯網導航及搜尋功能及基本免費電子郵件與先進收費電子郵件。本公司之主要網址為www.tom.com。

儘管本公司於其網站提供全面之內容頻道，惟本公司著重以年輕及時尚用戶為對象之頻道，例如體育、娛樂、汽車、樂壇消息及女性頻道。本公司之娛樂頻道以年輕用戶感興趣之資訊為主，例如名人消息、音樂、唱片評論、藝人傳記、電影消息及特寫報道。本公司之體育頻道提供年輕人感興趣之最新消息、即時統計數字及比賽得分、本地及國際體育事件及網上體育評論。於二零零三年十二月，就中國之互聯網入門網站之瀏覽人次而言，互聯網實驗室將本公司之女性頻道、娛樂及體育頻道名列三甲。

本公司主要內容頻道包括：

- | | |
|----|--|
| 新聞 | 自全中國之報章、雜誌、電視台及其他資訊供應商提供全面、最新之國家及國際新聞，以及聊天室討論新聞時事。本公司之新聞內容來自傳統新聞渠道，例如人民日報、新華社、中國日報及路透社，以及經已與本公司訂約之自由撰稿人及本公司內部之撰稿人。 |
| 體育 | 報道最新之全國及國際重要體育消息及統計數字，包括二零零二年國際足協舉辦之世界盃足球賽及精選NBA籃球賽。 |
| 娛樂 | 提供獨家內容、樂壇消息及特寫報道，包括名人專訪、音樂評論及攝影集，以及連接本公司入門網站之其他電影相關內容。 |
| 汽車 | 提供購買及擁有汽車之資訊，例如價格資料，規格資料及其研究資料，亦提供電子商貿平台。 |
| 女性 | 報道女性特別感興趣之廣泛生活方式話題，包括美容小秘訣、時裝意見及健康資訊。 |
| 旅遊 | 提供國內外旅遊點之情況，以及提供旅遊訂位工具。 |
| 社群 | 提供一系列之通訊及社群工具，包括聊天室、交友服務、電子賀卡、留言板、免費及收費電子郵件及照片簿頻道，使會員可與其他興趣相若之個人通訊。 |

業務

下表列載於所示期間本公司主要內容頻道之日均網頁瀏覽人次：

| | 截至以下年度 | |
|------|--------|-------|
| | 二零零二年 | 二零零三年 |
| | (百萬) | |
| 新聞 | 3.0 | 16.7 |
| 體育 | 3.5 | 7.6 |
| 娛樂 | 2.5 | 7.1 |
| 主頁 | 1.0 | 5.8 |
| 汽車 | 1.2 | 3.0 |
| 音樂 | 1.0 | 3.9 |
| 女性 | 1.2 | 5.8 |
| 遊戲資訊 | 2.0 | 6.6 |
| 合計 | 15.4 | 56.5 |

本公司之電郵、聊天室及留言板服務亦為本公司之網站帶來龐大之網頁瀏覽人次。

除上文所述之內容頻道外，本公司亦向客戶提供以科技、教育、遊戲、軍事、星座、藝術、校友網絡、文化、幽默、金融、時裝、職業、房地產、保健、育兒、影片下載、圖片、教育賀卡及購物內容頻道。此外，本公司主要內容頻道還包含涵蓋相關主題之分類頻道。本公司預期透過增加內容開發、並透過收購及與外間內容供應商合作，繼續擴充本公司之內容頻道及內容，並繼續與本公司相信可提供機會增加或改善本公司內容之外間內容供應商作出磋商。現時，本公司有逾100名外間內容供應商。

本公司於二零零三年十二月推出本公司首個網上遊戲雷霆戰隊，並計劃於二零零四年集中於推廣及分銷雷霆戰隊。本公司相信，雷霆戰隊乃中國首隻第一身網上射擊遊戲，而中國其他網上遊戲一般為角色扮演遊戲。本公司相信，雷霆戰隊可有效增加年輕趨時之用戶數目，瀏覽本公司之網站並使用本公司之無線增值服務。本公司以初步許可費用自一家韓國公司獲得雷霆戰隊之特許使用權，本公司須每月將部分來自雷霆戰隊之收益總額撥歸該特許人。

為增加本公司網站之用戶人數及創造品牌親合力，本公司於二零零三年四月重新推行宣傳本公司免費電子郵件服務之活動。本公司推出此項服務首三個月內，每日約有65,000名用戶登記使用本公司之免費電子郵件服務。另外，本公司先進收費電子郵件服務提供新增功能，包括網上病毒保護及擴大郵箱容量等。於二零零三年十二月三十一日，本公司之免費電子郵件登記用戶約達18,000,000人。

銷售、市場推廣及客戶服務

銷售

本公司之銷售主要集中於本公司之網上廣告服務及本公司之商務企業解決方案。本公司之內部銷售人員負責本公司大部份之網上廣告銷售及本公司之商務企業解決方案銷售。

本公司之內部銷售人員提供商業諮詢服務及售後客戶服務、為售前服務進行推廣活動及編製表現記錄報告。本公司之內部銷售人員亦管理本公司與主要客戶之關係，並定期檢討本公司入門網站內若干網上廣告之表現，從而為客戶提高網上廣告之成績。本公司銷售人員之薪酬組合一般包括基本薪金及銷售佣金。所有銷售人員均會按季度銷售計劃獲指定銷售配額。透過本公司設於北京及廣州之銷售辦事處，本公司與撥出龐大廣告預算之主要客戶直接合作，而本公司亦組織特別銷售部門，負責華北、華東及華南地區之若干行業。

自二零零三年年初以來，本公司銳意加強與首要之廣告代理之關係，並有意藉就大量購買向廣告代理提供回扣佣金，與其他廣告代理建立新關係，以向彼等之客戶推薦進行網上市場推廣。鑑於若干客戶要求所有廣告業務均透過其廣告代理進行，因此本公司以撥出龐大廣告預算之大型企業提供服務之主要廣告代理為目標客戶，本公司並專注於本公司相信會從網上廣告受惠之重點行業。

市場推廣

本公司之市場推廣策略著重於建立及提高tom.com之品牌知名度。自二零零二年第四季以來，本公司已分配約60%之市場推廣預算進行季度品牌活動，以於中國全國各地宣傳本公司之產品及服務，提高本公司品牌之知名度。本公司亦定期舉辦公關活動，例如產品推出活動、校園宣傳活動及產品宣傳活動，勝出之參賽者可獲頒獎品，以推廣本公司之品牌及產品。鑑於本公司之主要目標市場為年輕及追趕潮流之用戶，本公司於中國全國各地之校園及網吧宣傳本公司之產品及服務。本公司並進行市場調查，研究年輕人及潮流領導者之消費興趣，從而專攻年青人之市場。本公司亦正物色機會，於不同之展銷會(例如汽車展)推廣本公司之品牌及產品，並參加多個會議，以提高tom.com品牌之知名度。

本公司經已與中國移動及本公司之其他主要業務夥伴攜手進行聯合市場推廣活動，並正研究其他聯合市場推廣策略，以盡量善用本公司之合作關係及資源。此外，本公司亦使用本公司之網上媒體平台，在不另收費之情況下與報章、雜誌及電視等傳統媒體交換本公司之網上廣告服務，以宣傳本公司之品牌、產品及服務。

於二零零三年十二月三十一日，本公司之市場推廣部聘用57名員工，派駐於北京、上海及廣州。

客戶服務

本公司之客戶服務中心處理付費網上服務及無線數據服務客戶之電話、傳真及電郵查詢，以及流動電訊營運商轉介之查詢。本公司之客戶服務代表亦定期與流動電訊營運商之客戶服務代表聯繫，並向彼等提供培訓教材，以加強本公司之無線數據服務。於二零零三年十二月三十一日，本公司分別於北京、上海及廣州設立三個地區電話中心，聘用逾60名客戶服務代表。本公司之電話中心每周七天每天24小時運作，目前每日平均處理超過4,000個本公司之客戶及用戶之電話查詢。

客戶及供應商

客戶

本公司透過中國移動及中國聯通(作為本公司之計費及收費代理)，收取本公司之無線增值服務收益。就截至二零零一年、二零零二年及二零零三年各年透過彼等收取之收益分別約為30,000美元、9,958,000美元及55,843,000美元。在本集團五大客戶之中(由於中國移動及中國聯通向本公司提供計費及收費服務，因此不包括在內)，就截至二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日止年度合共佔本集團總銷售額分別約37%、19%及8%。就截至二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日止年度而言，本集團向一最大客戶作出之銷售額分別佔本集團總銷售額約9%、9%及3%。本集團之五大客戶為本公司商務企業解決方案業務之客戶。

本公司之董事、彼等之聯繫人、或任何股東(據本公司董事所知於最後實際可行日期擁有5%以上本公司已發行股本者)於截至二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日止各財政年度概無於本集團任何五大客戶中持有任何權益。

供應商

本公司所支付之大部份款項，乃就無線增值服務業務之應付傳送費向中國移動及中國聯通作出。就二零零一年、二零零二年、及二零零三年各年向中國移動及中國聯通作出之付款分別合共約為106,000港元(14,000美元)、20,000,000港元(2,600,000美元)及103,000,000港元(13,000,000美元)。本集團五大供應商(不包括中國移動及中國聯通)就截至二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日止年度合共佔本集團總採購額分別約76%、27%及14%。就截至二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日止年度而言，本集團單一最大供應商之採購額分別佔本集團總採購額約28%、8%及7%。本集團之該等採購包括商務企業解決方案服務之電腦硬件及軟件、媒體資產、與其他手機製造商及內容供應商分享之收益、以及就無線增值服務支付予流動電訊網絡營運商之傳送費。

本公司之董事、彼等之聯繫人、或任何股東(據本公司董事所知於最後實際可行日期擁有5%或以上本公司已發行股本者)於截至二零零一年、二零零二年及二零零三年十二月三十一日止各年度概無於本集團任何五大供應商中持有任何權益。

產品開發

本公司之產品開發部門改善及提升本公司之現有產品，並創造使用新科技之新穎產品。此外，本公司產品開發部門與中國移動之研發部門緊密合作，提供符合中國移動產品規格及時間標準之新產品及服務。於二零零三年十二月三十一日，本公司之研究及開發部門之員工有77人，包括於無線電訊業跨平台有廣泛技術經驗之工程師。

本公司之產品開發部門亦創造使用新技術之創新產品，包括WAP 2.0、2G、2.5G及3G。於二零零二年第二季，2.5G服務正式於中國推出。此項新技術使無線增值服務供應商可於較短時間發送更多數據，從而有助傳送更先進之數據產品。本公司計劃與流動電訊營運商合作，提供與更先進技術兼容之產品及服務。

中國移動已於中國推出新服務，例如MMS及WAP，為無線數據服務供應商帶來商機，以開發使用該等服務之新產品。本公司產品開發部門與中國移動之研發部門緊密合作，透過移動夢網平台提供新產品。本公司為首家開發及提供透過中國移動提供MMS服務之無線增值服務供應商，以及首批提供WAP服務之供應商之一。本公司相信，本公司及時提供符合中國移動之規格之新產品及服務，顯示本公司之技術能力，鞏固本公司與中國移動之合作。

本公司有意開發更多迎合本公司年輕一代用戶之產品。就本公司之無線增值服務而言，本公司計劃推動其產品開發部門加強其MMS技術、開發本公司之無線串流媒體，並創造更吸引及複雜之無線遊戲。此外，本公司將繼續訂立合作安排，以改善本公司之互聯網入門網站技術。本公司亦可能考慮收購科技公司以提高其技術系統及能力。

資訊科技系統及基建

本公司使用本公司之資訊科技系統收集及分析市場推廣及網上廣告數據，以及處理及管理本公司之客戶。本公司之資訊科技系統乃根據本公司網頁瀏覽人數、登記用戶人數、訊息數量、互聯網協定及帶寬之數據，編製市場推廣及用戶人口報告。此外，本公司使用雙擊之軟件，自動處理及管理本公司之網上廣告，以及計算本公司網站廣告之網

頁瀏覽量、網頁曝光次數及點擊次數，以評定本公司網上廣告服務。本公司亦有意與其他第三者服務供應商合作，加強本公司之網上廣告管理及分析。

本公司之內容管理系統有助於本公司之網站及透過本公司之無線增值服務準確及即時張貼新聞及資訊。本公司將資訊輸入本公司之內容管理系統，剪裁格式以符合若干標準內建範本，本公司並將內容按頻道分類。數據一經輸入本公司之內容管理系統後，即可透過本公司之網站及本公司之各項無線數據服務交付予客戶。

本公司於北京通信公司之物業存置大部份伺服器。北京通信公司為管理中國公用計算機互聯網骨幹線之中央集線器之機關。本公司亦於其他互聯網數據中心存置本公司之伺服器，該等互聯網中心包括北京移動及重慶移動通信有限公司。本公司相信，此等主機夥伴提供重要之營運優勢，包括加強本公司之系統保護能力，使其免於因停電、黑客闖入及其他可能導致服務中斷之外界原因所影響。本公司相信，本公司將可於需要時提高伺服器之容量，以應付未來之增長。

競爭

本公司各項主要業務均面對其他公司之競爭。該等公司與本公司在無線數據服務用戶、網站瀏覽人次、網上廣告客戶及商務企業解決方案客戶方面競爭尤其激烈。本公司亦與該等公司爭聘富經驗人才。儘管本公司為中國主要互聯網公司之一，惟本公司若干競爭對手可能已進入資本市場，較本公司擁有人力及財務資源，以及營運歷史較本公司為長。此外，本公司之競爭對手有能力提供之產品及服務，可能較本公司現時所能提供者範疇更大。請參閱「業務風險 — 與本公司業務有關之風險 — 本公司面對激烈競爭，可能會令本公司之市場佔有率降低，並對本公司之財務狀況及營運業績構成重大不利影響」一節。

無線數據服務

由於門檻相對較低及無線數據服務供應商數目眾多，中國內地無線數據服務市場競爭激烈。根據中國移動之上市附屬公司中國移動(香港)有限公司於其二零零三年之中期報告所呈報，於二零零三年六月，其移動夢網平台有超過600名服務供應商提供內容及服務。

本公司為中國之主要無線數據服務供應商之一。無線數據服務市場之主要競爭對手包括新浪網、搜狐公司(「搜狐」)、網易公司(「網易」)及騰訊公司。由於該等及其他中國內地無線數據服務供應商積極改善其無線增值服務，並與流動電話生產商發展合作關係，本公司面對彼等之競爭日益激烈。此外，中國聯通近期訂立安排，成立合資企業在中國內地提供無線數據服務，可能與本公司之業務造成競爭。本公司與其他無線數據服務供應商主要在品牌、所提供之產品及服務以及內容等層面上競爭。由於本公司與中國之主要流動電話生產商有緊密合作安排、本公司專注於高利潤之無線數據服務及以年輕及潮流人士為目標用戶、本公司創新之產品開發部門及本公司之宣傳及市場推廣計劃，本公司相信，本公司較競爭對手佔優。

無線IVR服務

有關本公司無線IVR服務市場之競爭詳情，請參閱下文「收購無極網絡—競爭」一節。

網上廣告

網上廣告業之競爭十分激烈。本公司自二零零三年年初起一直專注於發展網上廣告服務，利用本公司日漸增長之用戶基礎，與中國之主要入門網站競爭。本公司在網上廣告市場之主要競爭對手包括新浪網、搜狐及網易。此外，本公司相信，中國之互聯網用

戶人數急速增加，尤以在中國加入世貿後為然，將吸引跨國業者對中國互聯網市場之注意。本公司若干主要競爭對手於網上廣告業之營運歷史較本公司為長，且業績記錄亦較本公司完備。

用戶瀏覽人次為網上廣告服務供應商之主要競爭領域之一，本公司在用戶瀏覽人次及內容質量、本公司網上服務之廣度及品牌認同方面競爭。此外，本公司與其他主要網上廣告服務供應商在與廣告代理之關係、內部銷售人員之實力及價格等層面上競爭。同時，由於中國內地之公司廣告預算有限，本公司之網上廣告業務亦與電視、電台、報章及雜誌等傳統廣告形式競爭。

商務企業解決方案

眾多商務企業解決方案公司與本公司競爭。在中國內地之互聯網公司中，本公司主要與新浪網及搜狐競爭。本公司亦與傳統商務企業解決方案供應商等其他公司競爭。競爭層面主要在於產品組合、技術、合作安排、內部銷售人員之實力及定價等方面。

知識產權及專有權利

本公司視版權、商標、商業秘密及其他知識產權為本公司業務之關鍵。本公司倚賴商標及版權法、商業秘密保障、與本公司之高級行政人員、客戶、合作夥伴及其他人士訂立不競爭及保密及／或特許協議，保障本公司之知識產權。儘管本公司致力保護本公司之專有權利，本公司並不能肯定，本公司所採取之步驟將可預防本公司之內容或技術被挪用，尤其在有關法律未能像香港或美國般全面保障本公司專有權利之其他國家為然。有關中國內地互聯網業法例之說明，請參閱「監管」一節。亦請參閱「風險因素—與本公司業務有關之風險—知識產權對本公司之業務十分重要，第三者未經授權使用本公司之知識產權可能會對本公司之業務帶來不利影響」一節。

本公司擁有若干與深圳新飛網所提供之服務有關之域名。然而，tom.com商標及tom.com域名由本公司母公司之全資附屬公司tom.com enterprises limited擁有。根據與tom.com enterprises limited訂立之商標及域名特許協議，只要母公司持有本公司已發行股本30%或以上之權益，北京訊能有權免費使用及分特許商標及域名。倘母公司不再持有本公司已發行股本30%或以上之權益，本公司可要求本公司之母公司在本公司支付議定之費用或5,000,000美元(以較低者為準)後，授予本公司使用tom.com域名之永久特許權，惟本公司之母公司應有權繼續使用tom.com之域名。

然而，倘本公司之母公不再持有本公司30%或以上之已發行股本，本公司將須與母公司重新磋商使用商標之特許費及條款。倘本公司未能與母公司議定商標特許費或使用條款，有關商標之商標免費特許安排將自本公司母公司不再持有本公司已發行股本30%或以上之權益之日起繼續一年，在該期間內，本公司可能需建立本身之商標及品牌。請參閱「風險因素—與本公司業務有關之風險—由於本公司就使用tom.com商標方面倚賴本公司之母公司，倘本公司之母公司持有本公司少於30%之權益，而本公司未能以可接受之條款達成有關使用tom.com商標之商標使用許可協議，則本公司之業務營運可能會面對嚴重干擾，而本公司之營運業績及財務狀況可能會蒙受重大不利影響。」一節。北京訊能已授予北京雷霆、深圳新飛網及無極網絡各自一項非獨家權利，可使用若干域名及其他知識產權，並收取特許費。見「本公司之公司架構」及「關連交易」。此外，本公司可能不時需要特許額外技術，以便在不停演變之互聯網市場保持競爭力。

本公司知識產權之進一步詳情，列載於本售股章程附錄七所列載「知識產權」一節。

物業

本公司之主要行政辦事處位於中國北京面積超過5,300平方米之租用辦公室內，租約於二零零六年六月十四日到期。本公司亦在上海及廣州租用銷售及市場推廣辦公室。本公司物業權益之詳情列載於本售股章程附錄四。

法律訴訟

據本公司所知，本公司概無面對任何待決或即將發生之重大法律訴訟。儘管本公司盡力遵守第三方之知識產權，惟本公司並不能確定本公司並無及將不會侵犯其他人士之知識產權，可能令本公司在日常業務中不時面對法律訴訟及申索。該等法律訴訟或申索即使並無任何成功機會，均可能導致重大財務或管理資源開支。此外，本公司亦可提起訴訟以保護本公司之知識產權。請參閱「風險因素—與本公司業務有關之風險—本公司可能會面對知識產權之侵權索償，可能令本公司產生龐大法律開支，及倘判決對本公司不利，可能會對本公司之業務構成重大干擾」。

收購無極網絡

本公司於二零零三年十一月十九日向Cranwood收購其於Puccini之100%權益，Puccini透過無極網絡提供無線IVR服務。無線IVR服務為中國之新興無線增值服務，讓用戶使用流動電話取得預先錄製之資訊，並可與其他用戶透過聊天及交友服務互動交流。無極網絡於二零零二年七月在中國註冊成立。按收益計，無極網絡目前為中國無線IVR服務之領先供應商。

本公司相信，本公司可受惠於無線數據服務業務及無極網絡之無線IVR服務業務之協同作用，從而鞏固本公司於提供多媒體增值產品及服務之領導地位。此外，由於本公司與無極網絡之目標用戶相若，因此本公司相信將可藉透過交叉銷售本公司之無線數據服務及無極網絡之無線IVR服務帶來協同作用，擴大兩種服務之用戶基礎。本公司之收購行動亦為本公司之現有內容提供額外之分銷渠道，從而增加本公司之收益，並擴大本公司之經濟規模。本公司在進行收購後，將成為中國少數提供無線IVR服務之互聯網入門網站公司之一，有助本公司於競爭對手中獨樹一幟。由於無極網絡於二零零三年十二月三十一日為中國之領先無線IVR服務供應商，本公司相信是項收購將可奠定本公司提供交互式語音相關服務之基礎，並可把握市場之發展機會。

中國法規現時限制外資公司提供電訊增值服務，當中包括無線IVR服務。因此，Puccini透過中國公民擁有之無極網絡營運。此外，Puccini經已與無極網絡及其擁有人訂立一系列合約性安排。有關與無極網絡之合約關係，請參閱下文「本公司之公司架構—本公司之公司架構」及「一關連交易」。

收購條款

根據本公司與Cranwood於二零零三年九月二十五日訂立之買賣協議，本公司同意向Cranwood支付以下代價：

- 初步代價包括(i)完成時之名義代價1.00美元及(ii)按發售價發行股份之方式支付合共18,500,000美元，該等股份將按下文所述之條件存放於託管代理；及
- 獲利能力代價，相等於超逾初步代價之部份，為(i)相等於Puccini二零零四年之經審核綜合純利之7.7倍之金額；或(ii)倘二零零四年之經審核綜合純利較相等於二零零三年經審核綜合純利及人民幣40,000,000元(4,832,318美元)之金額(以較高者為準)少1.2倍，則為Puccini二零零四年經審核綜合純利之6倍。

代價總額最多為150,000,000美元。

本公司將以發售價配發及發行合共18,500,000美元之股份予Cranwood，以支付收購Puccini之部份初步代價。配發及發行予Cranwood之股份分別將為95,892,900股份及110,645,654股股份（按發售價分別1.50港元（為指標發售價範圍之最高價）及1.30港元（為指標發售價範圍之最低價）計算，佔本公司於緊接全球發售完成後之已發行股本之2.5%及2.8%）。

獲利能力代價之支付方式為，代價總額之半數以現金支付予Cranwood，而代價總額之餘款（扣除初步代價後）則以向Cranwood發行本公司股份之方式清付，計算之基準為發行價相等於緊接本公司與Cranwood於二零零五年協定Puccini二零零四年經審核綜合純利當日前三十個交易日本公司之股份於創業板之平均收市價。倘獲利能力代價少於18,500,000美元，則本公司已付之初步代價將予調整，當中涉及於市場出售已配發予Cranwood作為部份初步代價之若干初步代價股份，該等出售所得款項將支付予本公司。作為獲利能力代價將予配發及發行之股份數目，將會以Cranwood於本公司之股權不會相等於或超逾本公司已發行股本之30%為限（及倘作為獲利能力代價將予配發及發行予Cranwood之股份數目因該上限而減少，則獲利能力代價之餘額將改以現金支付）。

Cranwood已就將發行予彼作為收購代價之任何股份向本公司作出承諾，除非獲本公司事先同意，並遵守香港聯交所及／或創業板上市規則之規定，否則：

- (a) 於獲利能力代價之最後付款日後第六個月同日（「禁售日期」）或之前之任何時間，Cranwood將不會及將促使該等股份之有關登記擁有人不會直接或間接出售、轉讓或讓予（統稱「出售」）任何該等股份之權益；及
- (b) 於禁售日期或之後任何時間，Cranwood將不會或將促使該等股份之有關登記擁有人不會於香港聯交所之任何交易日出售該等股份總數1%以上之股份。

此外，在遵守監管規定之情況下，Cranwood已同意在支付獲利能力代價後十個營業日內，於本公司要求時提供為期十二個月之無抵押貸款，息率為倫敦銀行同業拆息加0.5厘，貸款額為Cranwood實際收取之現金獲利能力代價之半。

獲利能力代價將於本公司與Cranwood議定Puccini二零零四年賬目刊發之日起三十日內到期支付。然而，根據買賣協議之條款，倘Cranwood給予之若干保證被違反，及倘無極網絡不再持有所有必須之執照或擁有其從事日常業務所需之若干主要協議之利益，本公司有權在支付獲利能力代價之最終款項前之任何時間撤銷協議。

無極網絡之業務

於二零零二年十月，無極網絡為首批與中國移動訂立協議之服務供應商之一，在中國提供無線IVR服務。當時，中國只有九個省份獲提供無線IVR服務。然而，中國移動於二零零三年五月在全國推出其無線IVR服務。流動電話用戶可透過中國移動之網絡獲取無極網絡之無線IVR服務。無極網絡之無線IVR服務包括天氣預報、股價、笑話、小故事、戲劇、歌曲及其他娛樂題目，以及聊天與交友服務等社群服務。

本公司相信，中國之無線IVR服務之需求與其他無線增值服務之需求相若，乃受流動電話之擁有率急升、平均收入增加以及迅速接受收費相宜之全新娛樂模式之年輕人文化所帶動。

無極網絡自推出其無線IVR服務以來，其用戶數目迅速增長。使用無極網絡服務之用戶人數，由二零零三年首季約145,100人增加至二零零三年第四季約1,169,600人。而且，用戶使用無極網絡之無線IVR服務之時間，由二零零三年首季約1,732,400分鐘，增至二零零三年第四季約18,894,000分鐘。自無極網絡於二零零二年十一月開始就其服務收費以來，於二零零三年十二月三十一日，使用無極網絡服務之累計用戶人數約為2,860,000人。根據中國移動之資料，無極網絡於二零零三年佔中國移動網絡之無線IVR服務之最大市場份額。

下表載列無極網絡之無線IVR服務於所示期間之若干營運數據：

| | 截至以下日期止之三個月期間 | | | |
|---------------------------|-----------------|----------------|----------------|------------------|
| | 二零零三年 三月三十一日 | 二零零三年 六月三十日 | 二零零三年 九月三十日 | 二零零三年 十二月三十一日 |
| | (以千計) | | | |
| 用戶人數 ⁽¹⁾ | 145.1 | 686.5 | 1,128.5 | 1,169.6 |
| 使用分鐘 | 1,732.4 | 11,446.0 | 18,517.1 | 18,894.0 |

(1) 於所示季度使用無極網絡之無線IVR服務之概約用戶人數。

無極網絡於二零零三年五月設立免費無線IVR服務熱線，提供與中國爆發非典型肺炎有關之資訊。非典型肺炎熱線令無極網絡於二零零三年五月之無線IVR服務使用量大幅增長。直至二零零三年六月止，非典型肺炎疫症於中國受到有效控制，而非典型肺炎熱線之使用量亦告下降。於二零零三年七月，中國移動推出宣傳活動，令無極網絡服務於七月份之用戶數目有所增加。

無極網絡目前之來電處理能力可同時服務約1,100名用戶。於二零零三年十二月，無極網絡於高峰時期同時為700名用戶提供服務。如有需要，無極網絡可藉購入及安裝額外之無線IVR服務網絡設備，在兩個月內將來電處理能力增加一倍。

就與中國移動及內容供應商發展關係，以及在市場相對仍未成熟時建立營運及技術專業知識而言，無極網絡享有市場先驅之優勢。

無線IVR產品及服務

無極網絡透過其無線IVR服務提供資訊及社群產品。

- **資訊產品。** 用戶可收聽定期更新之預錄資訊，包括天氣、股價、星座、笑話、歌曲、小故事及其他娛樂題目。用戶可藉傳送有關內容收聽詳情之SMS短訊，與其他用戶分享IVR內容。於二零零三年十二月，無極網絡之無線IVR服務約80%之收益來自其娛樂頻道。於二零零三年七月，無極網絡推出遊戲頻道，參加者可競逐每天及每月現金獎。無極網絡計劃自二零零四年上半年推出有關餐館、旅遊及獎券結果等資訊之產品。
- **社群產品。** 社群產品包括聊天及交友服務。登記該等產品之用戶將獲得識別號碼，以便在聊天室及透過一對一交友服務，與其他用戶匿名通訊。無極網絡於二零零三年七月推出其社群產品。

無極網絡營運一間錄音室，並於該錄音室製作其所有無線IVR服務之內容。無極網絡以公眾渠道取得之內容及內部開發之內容，為若干頻道開發本身之內容，而其他頻道則向第三者內容供應商以分入共享或支付固定費用之方式獲取內容。無極網絡於二零零三年十二月三十一日已推出28個頻道。無極網絡所提供之內容均受中國政府監管。有關無極網絡之無線IVR服務業務之法規詳情，請參閱「監管」一節。並請參閱「風險因素一與本

公司從事行業有關之風險—中國之互聯網規例及對互聯網資訊發送之審查，可能會對本公司之業務營運帶來不利影響，本公司可能須對本公司互聯網入門網站展示、檢索之資訊或鏈接至本公司互聯網入門網站之資訊承擔責任。」

無線IVR服務之合作安排、費用及收入共享

無極網絡經已就其無線IVR服務業務與中國移動及與內容供應商訂立合作安排。根據該等合作安排，無極網絡創作及整合內容、製作內容之錄音，並提供與無線IVR服務用戶互動之必要硬件及軟件。本公司目前預期，無極網絡與中國移動就交付無線IVR服務之合作安排續約方面，將不會遇上任何困難。

無極網絡在中國移動設定之標準內釐定其無線IVR內容之收費。無極網絡根據用戶來電之通話時間收取內容費。無極網絡與中國移動分享內容費，中國移動於二零零三年五月之前保留內容費之30%，其後至最後實際可行日期則保留內容費之15%。下表載列於二零零三年十二月三十一日無極網絡若干無線IVR服務頻道之內容收費：

| | 內容費 |
|---------------|-------------------------|
| | (以人民幣計 ⁽¹⁾) |
| 一般娛樂頻道 | 每分鐘2.00 |
| 音樂／娛樂頻道 | 每分鐘1.00 |
| 遊戲頻道 | 每分鐘1.00 |

(1) 本公司之每條訊息及訂購內容費以人民幣收取。於二零零三年十二月三十一日，紐約聯邦儲備銀行證明之中午買入價為人民幣8.2767元兌1.00美元。

此外，中國移動亦向用戶收取通話費，該等通話費全數歸中國移動所有。中國移動就無極網絡之無線IVR服務業務向無極網絡提供計費及收費服務，方式與中國移動為本公司之無線數據服務業務向本公司提供計費及收費服務相若。請參閱「一本公司之業務—無線增值服務—費用及收入共享」及「風險因素—與本公司業務有關之風險—本公司大部份業務均倚賴中國之流動電訊營運商，與彼等之關係終止或轉差可能會導致本公司之業務營運受到嚴重干擾及損失大部份之收益。」

無極網絡亦按使用內容供應商之內容而傳送之數據量，與該等內容供應商共享收益。根據與該等內容供應商訂立之安排，內容供應商就使用第三方供應商之內容之無線IVR服務，收取中國移動已之收益之50%至90%。

無極網絡於二零零三年十月八日與北京移動訂立無線IVR服務協議，向北京移動之流動電話用戶提供無線IVR服務。根據此協議，北京移動向其流動電話用戶發出賬單及收取IVR服務費，並保留15%之內容費。該協議將於二零零四年十一月到期。

競爭

按收益計，無極網絡為中國無線IVR服務之領先供應商，其無線IVR服務業之競爭對手包括北京恒信掌中游信息有限責任公司、滾石移動網絡有限公司、博開拓網絡技術有限責任公司及深圳浩天科技發展有限公司之QQ及Honglian 95。本公司相信，由於無極網絡之產品較為多元化，且於收購完成後，為少數屬於中國互聯網入門網站之無線IVR服務供應商之一，令無極網絡可利用本公司於無線增值服務行業所開發之多元化內容及經驗，因此，無極網絡較其他競爭對手更具優勢。無極網絡亦間接與固網IVR服務之供應商競爭。然而，由於固網電訊網絡之地區化性質，覆蓋全國之固網IVR服務須收取長途電話費用，而該費用將大幅高於無線IVR之通話費。因此，固網IVR服務市場乃按地域劃分，而無線IVR服務則覆蓋全國市場。

業務

本公司相信，由於進入中國之無線IVR服務市場之門檻不高，隨著新無線IVR服務供應商加入市場，無線IVR服務市場之競爭將越趨激烈。此外，流動電訊營運商可自行或與其合作夥伴合作推出具競爭力之無線IVR服務，例如透過與其他內容供應商成立合夥公司或訂立合作安排提供無線IVR服務。然而，本公司預期，由於無極網絡提供多元化之產品、於業內之技術能力及營運經驗，加上可使用本公司之內容庫，因此無極網絡將可繼續在中國之無線IVR服務行業處於領導地位。

部份財務資料

下表列載無極網絡於所示期間之部份財務資料。

| | 二零零二年 七月三十一日 (註冊成立日期)至 二零零二年十二月 三十一日止期間 | 二零零三年 一月一日至 二零零三年十一 月十九日期間 (完成日期) | 二零零三年 十一月二十日至 二零零三年十二月 三十一日期間 (未經審核) |
|-------------------------|---|---|--|
| | (以千美元計) | | |
| 無極網絡營運報表之數據 | | | |
| 收益 | 15 | 6,824 | 2,307 |
| 收益成本 | (15) | (1,664) | (502) |
| 毛利 | — | 5,160 | 1,805 |
| 營運開支： | | | |
| 銷售及市場推廣開支 | — | (547) | (171) |
| 一般及行政開支 | (6) | (184) | (30) |
| 攤銷無形資產 | — | — | (629) |
| 其他營運開支 | — | (1,842) | — |
| 營運開支總額 | (6) | (2,573) | (830) |
| 營運(虧損)／收入 | (6) | 2,587 | 975 |
| 利息收入 | — | 6 | 3 |
| 除稅前(虧損)／收入 | (6) | 2,593 | 978 |
| 所得稅開支 | — | (399) | — |
| (虧損)／收入淨額及全面 (虧損)／收入 | (6) | 2,194 | 978 |

於二零零三年，無極網絡之收益為9,131,000美元。無極網絡之收益須繳納3.3%之商業銷售稅，而收益乃經扣除該銷售稅之金額後呈列。

無極網絡於二零零三年之收益成本為2,166,000美元。收益成本主要包括直接參與提供無線IVR服務之僱員之員工成本、直接用於提供無線IVR服務之電腦設備及軟件之折舊、向第三方支付之內容費及維護無線IVR服務平台之技術服務費。無極網絡於二零零三年之毛利率為76.3%。

無極網絡於二零零三年之營運開支為3,403,000美元。營運開支主要包括廣告與推廣開支、辦公室租賃開支及攤銷無形資產。此外，其他營運開支為無極網絡就收購Puccini而向汕頭大學作出之捐款。無極網絡於二零零三年之營運開支佔其收益之37.3%。

於二零零三年八月十八日，無極網絡獲得高新科技企業稅務優惠，據此，由二零零三年七月一日至二零零五年十二月三十一日，其收入淨額獲豁免繳納中國之稅項，隨後三年之所得稅稅率為7.5%，此後之所得稅稅率為15.0%。

與TOM之關係

本公司之母公司TOM於一九九九年十月五日在開曼群島註冊成立，其股份於二零零零年三月一日開始在創業板買賣。在本公司重組前，TOM主要從事網上媒體、戶外媒體，以及體育與娛樂業務。

TOM轉讓其於中國之無線增值服務、網上廣告及商務企業解決方案業務予本公司，作為本公司重組之一部分，其則繼續運作其他業務分類(即戶外媒體、出版、體育及娛樂業務)。有關重組之詳情，請參閱「本公司之公司架構」一節。

本公司之業務將與TOM所保留之業務明確劃分。本集團專注於透過互聯網及無線通信網絡提供內容、產品及服務，而TOM則專注於其作為大中華地區跨媒體公司之業務。本公司在業務及營運、董事及管理方面均獨立於TOM。

本公司於創業板上市後，TOM集團若干實體將繼續於中國以外地區營運網站及提供無線增值服務以及網上廣告服務。此等服務均附屬於TOM之業務，即該等服務加強TOM集團各部門及／或僅提供資訊，而提供該等服務之收益並不重大。TOM經已與本公司訂立不競爭契約，以確保與本公司之各項業務明確區分。本公司於下文簡介本公司與TOM之業務及本公司業務及本公司可能會與TOM出現競爭之業務範疇。

- **無線增值服務。**TOM並無在中國提供任何無線增值服務，並僅於中國以外地區提供並不重大之無線增值服務，為其台灣出版部門之附屬服務。根據不競爭契約之條款，TOM未來將不會在中國從事有關業務，見「一與TOM之關係—不競爭承諾」。TOM可提供互聯網相關服務，包括透過香港入門網站(「香港入門網站」)業務在香港提供無線增值服務。本公司之無線增值服務包括SMS、MMS及WAP服務，透過該等服務，本公司提供各類下載、資訊及社群產品，例如頭條新聞、遊戲、交友及鈴聲。由於本公司透過流動電訊營運商中國移動及中國聯通之網絡交付本公司之產品及服務予中國之用戶，且本公司倚賴流動電訊營運商就本公司提供之產品及服務，向彼等之流動電話用戶計費及收取費用。本公司之無線增值服務只可由付費使用中國流動電訊營運商之流動電話服務之用戶使用。因此，倘TOM保留之業務開始於中國以外地區提供無線增值服務，TOM將不能向中國之流動電話用戶計費及收取任何款項，因此，自然產生地域上之分界(即TOM難以於中國向本公司之客戶提供該等服務)。而且，本公司之網站與香港入門網站之網址不同，並由不同之伺服器支援。
- **網上廣告。**TOM與本公司均從事廣告業務，但專注於不同之廣告收益範疇。TOM將專注於傳統之廣告模式，例如：出版、廣播、項目管理、戶外媒體及代理業務。本公司則專注於在中國從事網上廣告業務，例如廣告看板、連結標誌及躍出式方框。TOM之傳統廣告客戶間或要求提供網上廣告服務，作為包括網外及網上媒體之大型綜合市場推廣活動之一部份。TOM之銷售重點為提供傳統廣告服務，而其網上廣告業務將仍附屬於該重點。於全球發售完成後，TOM將繼續主要於香港及台灣提供網上廣告服務，作為其大型綜合廣告解決方案之一部份，而TOM可於網上業務賺取之收益根據本公司與TOM訂立之不競爭契約將受到限制(請參閱「一與TOM之關係—不競爭承諾」一節)。該等客戶所作出有關於中國提供網上廣告服務之要求，將根據網上媒體服務協議以非獨家方式轉介予本公司或第三者。

截至二零零三年九月三十日止九個月，該等網上廣告服務佔TOM所保留之業務總收益少於0.2%。同期，本公司之網上廣告業務佔本集團總收益約2.5%，並佔TOM集團網上廣告收益約86%。就全球發售而言，TOM將向本公司作出承諾，

不會從事與本公司目前業務構成競爭之網上業務，從而不會使TOM任何一個財政年度來自網上業務收益佔整體收益超逾5%。見「一與TOM之關係—不競爭承諾」。

- **商務企業解決方案。**TOM所保留之業務並無從事商務企業解決方案業務。
- **香港入門網站。**香港入門網站在TOM於二零零零年在創業板上市時設立，而入門網站之運作多年來逐步減少，其目前之功能為提供資訊及加強TOM其他產生收益之業務，而非自行產生收益。本公司之主要網站www.tom.com及餘下之TOM網站hk.tom.com有明顯之不同。兩個網站之設計及版面均有異，並提供不同之內容及服務。舉例而言，本公司之網站提供網上購物、無線VAS、音樂下載、聊天室及網上日誌，而香港入門網站並無提供此等服務。反之，香港入門網站提供資訊娛樂、社群及新聞入門網站，以及內容豐富之網站。本公司明白，TOM無意進一步積極發展香港入門網站作商業用途，而僅以該網站作為提供資訊及加強TOM集團其他業務之用。根據不競爭契約，TOM已授予本公司買入選擇權，可於上市日期起三年內行使，使本公司可於行使該選擇權時，以本公司與TOM委任之獨立估值師釐定之公平市值收購香港入門網站。香港入門網站於截至二零零三年六月三十日止六個月所產生之收益約為1,250,000港元（約161,000美元）（只包括網上廣告收益及佔TOM集團當時總收益約0.2%）。
- **TOM營運網站。**TOM之若干實體營運網站，而在該等網站中，某些網站可於中國以外地區提供無線增值服務（例如鈴聲下載服務，而（付費使用中國流動電訊營運商之流動電話服務之人士不能使用該等服務，有關詳情請參閱上文「無線增值服務」一節）及網上廣告（有關TOM提供網上廣告之詳情，請參閱上文「網上廣告」一段）。無線增值服務及網上廣告服務之該等收益，於截至二零零二年十二月三十一日止年度分別為107,000港元（14,000美元）及5,996,000港元（772,000美元），於截至二零零三年九月三十日止九個月分別為223,000港元（29,000美元）及1,889,000港元（243,000美元）。TOM營運 tomgroup.com、tomreport.com及hk.tom.com等網站，該等網站提供有關TOM之營運及服務之資料予TOM之客戶或潛在客戶。此外，TOM所營運之其中一個網站（即spp.com.tw）於台灣提供無線增值服務及網上廣告。舉例而言，Sharp Point（TOM於台灣之其中一間出版公司）出版書籍，教導讀者下載或創作本身鈴聲之方法，從而提供spp.com.tw之鈴聲下載。TOM佔該公司之收益並不重大，於截至二零零二年十二月三十一日止年度及截至二零零三年九月三十日止九個月，賺取之收益分別為107,000港元（14,000美元）及223,000港元（29,000美元）。該等網站及TOM自該等網站提供之產品及服務可配套及鞏固TOM之業務。就截至二零零三年九月三十日止九個月而言，TOM之無線增值服務佔本集團無線增值服務收益約0.07%。TOM集團之實體將會持續存在，而倘彼等之網站不再存在亦不會蒙受不利影響。本公司透過入門網站或本集團之入門網站相關服務，提供無線增值產品及服務、網上廣告及商務企業解決方案。因此，本公司大部份收入來自透過互聯網提供之服務。TOM之若干被動投資營運網站。TOM於該等公司並無持有大多數股權，而若干該等公司於中國以外地區營運網站。根據不競爭契約之條款，TOM已同意根據若干上限限制附帶網上服務之收入。有關其他詳情請參閱下文「不競爭承諾」一節。
- **董事及管理層。**目前，本公司之董事會由六名執行董事、五名非執行董事（包括兩名獨立非執行董事）組成。由於只有三名非執行董事及一名執行董事兼任TOM

之董事。即使不計算獨立非執行董事，本公司董事會之大部份成員均與TOM（或其控股股東）並無關連。

為明確分別TOM與本集團之公司實體，TOM已將其名稱更改為「TOM集團有限公司」，並於更改名稱生效後採用中文名稱「TOM集團有限公司」。TOM之董事會認為，新名稱可更佳反映其多元化之經銷平台。

此外，TOM網站與本集團網站之間可能存在之任何超連接或連接經已移除。其後，如維持任何該等連接（例如以廣告看板之方式），將以一般商業條款按公平基準向有關人士收費。

緊隨重組後，TOM已將其大部份網上媒體分部轉讓予本集團。然而，TOM仍保留除外業務。不過，該等除外業務倘不屬TOM被動投資公司，則由於其在不同之地區市場營運（即在中國境外且並不重大之網上業務，為TOM主要業務之附屬業務）、或由於提供不同之服務（並非從事入門網站業務），因而對本集團之互聯網業務構成競爭。詳情參閱「本公司之公司架構—重組」一節。

不競爭承諾

本公司與TOM就本次發售訂立一份不競爭契約。根據該契約，其中包括，在若干情況下：

- TOM向本公司承諾，在未獲得本公司書面同意前，TOM將不會及確保其附屬公司不會直接或間接在中國參與、投資、進行、參加任何與本公司在中國之網上業務（包括本公司之無線增值服務、網上廣告及商業解決方案）競爭之網上業務或擁有該等業務之權益。
- 倘TOM或其附屬公司察覺或獲第三方提供任何網上商機(i)如位於中國，TOM或其附屬公司將賦予本公司該等網上商機之優先取捨權，倘本公司拒絕，而本公司母公司或其中任何一間附屬公司選擇參與該等業務並隨即出售自該等商機產生之業務之權益，則TOM須賦予本公司收購其權益之優先取捨權，該權利將於不競爭契約日期第五週年到期；或(ii)如位於中國以外，本公司母公司或其附屬公司將給予本公司該等網上商機之優先取捨權；及
- 作為其主要業務之部份（包括戶外媒體、印刷媒體、體育及娛樂，及TOM不時可能從事之任何其他新業務類別）（「業務類別」），TOM及其附屬公司可繼續參與輔助其業務類別之若干網上服務（即該等服務加強其業務類別及／或僅提供資訊），惟：
 - (i) 就任何業務類別之附帶網上服務（不包括透過香港入門網站提供之網上服務）而言，所賺取之收益不得超逾該類別於同一個財政年度總收益之10%；
 - (ii) 就所有業務類別之附帶網上服務（包括透過香港入門網站提供之網上服務）而言，所賺取之收益不得超逾TOM於同一個財政年度總收益（惟不包括本公司應佔並綜合於TOM之總收益之收益）之5%；及
 - (iii) 就所有業務類別之附帶網上服務（包括透過香港入門網站提供之網上服務）而言，所賺取之收益不得超逾本集團於同一個財政年度總收益之15%。

此外，根據本契約，TOM已授予本公司一項買入選擇權，可自上市日期起三年內行使，使本公司可於行使買入選擇權時，以雙方委任之獨立估值師釐定之公平市價收購香港入門網站。

不競爭契約對TOM之除外業務（TOM之香港入門網站除外）並無任何限制，亦不限制TOM從事任何互聯網服務供應業務－任何電視或廣播業務、影音業務或投資於從事網上業務之其他上市公司（惟TOM之權益須不超過5%）或任何投資基金（惟該等投資基金不得擁有任何網上投資之大多數權益及該網上投資不得由TOM營運）。

不競爭契約將於本公司之股份在創業板及本公司之美國預託股份在納斯達克上市之日生效，並在出現下列情況時終止（以較遲者為準）：(i)TOM及其附屬公司不再直接或間接持有本公司已發行股本30%或以上、(ii)本公司股份或美國預託股份分別不再於創業板或納斯達克上市，及(iii)不競爭契約第二週年。

Vortexx購股權

根據Heyami Limited（現名為tom.com enterprises limited，為TOM之全資附屬公司）（「Tom Enterprises」）與Vortexx 2000 LLC（「Vortexx」）於一九九九年十二月七日訂立之協議之條款及條件，Tom Enterprises同意向Vortexx提供一項購股權，可以相關發售價收購Tom Enterprises、或根據Tom Enterprises之授權使用tom.com商標及／或域名之任何公司或Tom Enterprises持有51%或以上權益之任何公司初步公開發售證券價值最多2,500,000美元之股份。Vortexx已行使購股權認購TOM配售及公開發售股份合共1,500,000美元，尚有餘下購股權認購股份價值最多1,000,000美元可行使。行使上述購股權須符合所有適用證券法例及其他相關法則。Vortexx為一間根據奈華達洲之法例組織及存續之有限責任公司，其擁有人與TOM之行政總裁、董事、管理層股東及主要股東及彼等各自之聯繫人士概無關連。本公司已保留最多5,899,705股股份，以按發售價出售予Vortexx，佔全球發售完成後本公司經擴大已發行股本之0.2%（假設最高數目之初步代價股份已發行予Cranwood）。可供國際發售及美國發售出售之美國預託股份或股份之數目將扣減Vortexx所購買之美國預託股份或股份之數目。可供Vortexx購股權購買惟未獲Vortexx購買之任何美國預託股份或股份，將由包銷商按提呈發售所有其他美國預託股份或股份之相同基準於國際發售及美國發售提呈發售。

關連交易

完成全球發售後，本集團將繼續訂立或進行下文所載之交易。當股份於創業板上市後，及只要TOM（作為本公司之管理層及主要股東）及其附屬公司按照創業板上市規則之定義仍為關連人士，則該等交易按照創業板上市規則將構成本公司之關連交易。

如上文「本公司之公司架構」內「本公司之公司架構」一節所述，儘管本公司並非北京雷霆、深圳新飛網及無極網絡註冊股本之擁有人，惟本公司透過多項合約性安排享有該等營運公司之經濟利益。就無極網絡而言，由於王雷雷（身為董事，故構成本公司之關連人士）擁有無極網絡註冊資本之80%，故此無極網絡根據創業板上市規則被視為王雷雷之聯繫人。因此，王雷雷及無極網絡各自均為本公司之關連人士，本集團任何成員公司與王雷雷及／或無極網絡之交易將構成本公司根據創業板上市規則之關連交易。

獲豁免之關連交易

根據最低豁免規定之獲豁免關連交易

1. 內容可使用合同

中時通與北京長通於二零零三年八月六日訂立一份內容許可使用合同。根據該合同，中時通授予北京長通非獨家特許，當中包括可透過互聯網、無線電訊設備或其他媒體使用、廣播、展覽、傳送及網站用戶可下載若干無線內容。北京長通有權分享收益之40%至55%，視乎內容種類而定。本公司預期，北京長通根據此合同應佔之收益每年不應超過人民幣180,000元(21,748美元)。內容可使用合同之年期由二零零三年八月六日起至二零零四年八月五日止。

根據此合同提供之內容源自台灣，而該等內容之版權由中時通擁有。該等內容為本公司無線數據之一部份，由本集團於本公司與中國之流動電訊營運商訂立之無線數據服務合作安排中使用。有關該等安排之詳情，請參閱「本公司之業務—無線增值服務—無線數據服務」一節。

由於本公司母公司間接擁有中時通50%之權益，故中時通為本公司母公司之聯繫人，並為本公司之關連人士。因此，中時通與本集團之間之交易按照創業板上市規則將構成關連交易。

2. 租賃協議

北京長通與北京紅帆網神數據網絡技術有限公司(「紅帆」)於二零零三年七月三十日訂立一份客戶服務中心座席租賃協議。根據該租賃協議，北京長通向紅帆租用其位於北京之客戶服務中心一個座位，使北京長通可提供若干服務予客戶，月租為人民幣8,000元(967美元)。租賃期由二零零三年八月十五日起至二零零四年八月十五日止。租金乃經公平磋商按正常商業條款訂立。

由於紅帆為本公司母公司之全資附屬公司，故紅帆為本公司之關連人士。因此，紅帆與本集團之間之交易按照創業板上市規則將構成關連交易。

3. 知識產權協議

(a) 於二零零三年十一月十九日，北京訊能與無極網絡訂立商標使用許可協議，無極網絡獲授予非獨家許可使用若干有關「TOM」標記之商標，年費為人民幣1,000元(121美元)，除非獲得北京訊能之書面同意，否則無極網絡無權授出分特許。上述協議之年期為十年，並在授出人同意下自動延期一年。

(b) 於二零零三年十一月十九日，北京訊能與無極網絡訂立域名使用許可協議，無極網絡獲授予非獨家許可使用tom.com、bj.tom.com及cn.tom.com之域名，年費為人民幣1,000元(121美元)，除非獲得北京訊能之書面同意，否則無極網絡無權授出分特許。上述協議之年期為十年，並在授出人同意下自動延期一年。

(c) 於二零零三年十一月十九日，普其利網絡與無極網絡訂立域名使用許可協議，無極網絡獲授予非獨家許可使用tomkid.com.cn及ltwj.com之域名，年費為人民幣1,000元(121美元)，除非獲得普其利網絡之書面同意，否則無極網絡無權授出分特許。上述協議之年期為十年，並在授出人同意下自動延期一年。

(d) 本公司母公司之全資附屬公司tom.com enterprises limited與北京訊能於二零零四年二月二十七日訂立一份商標及域名使用許可協議，據此，tom.com enterprises limited已

授予北京訊能非獨家特許(免費)，以純粹就於中國之互聯網及互聯網相關業務，使用若干有關「TOM」之標記(列載於附錄七「B.有關本公司業務之其他資料—知識產權」一節)之商標及tom.com、bj.tom.com及cn.tom.com域名。在(i)TOM不再持有30%或以上本公司之已發行股本及(ii)自上市日期起計第二週年(該日稱為「到期日」)後(以較後者為準)，倘北京訊能擬繼續使用商標及/或域名，將需與tom.com enterprises limited訂立新協議，及(i)將需就使用商標支付特許費(將由雙方釐定)予tom.com enterprises limited，及(ii)可要求tom.com enterprises limited將按議定之特許費(惟該費用不得超逾5,000,000美元)授出域名之永久及非獨家特許。倘本公司行使權利要求tom.com enterprises limited授出使用域名之永久及非獨家特許，於行使權利時需遵守就關連交易作出公告、報告及股東批准之規定。然而，倘雙方並無訂立新合約(例如倘雙方無法議定特許費或商標之其他使用條款)，北京訊能可自到期日起免費繼續使用商標及域名一年。

上述協議之費用(如有)乃按公平基準，並根據一般商業條款收取。

4. 不競爭契約

本公司與TOM於二零零四年二月二十七日訂立不競爭契約。有關詳情見「一與TOM之關係—不競爭承諾」一節。

5. 內容供應協議

北京維康關懷醫療信息技術有限公司(「維康關懷」)與無極網絡於二零零三年九月二十四日訂立內容供應協議，根據該協議，維康關懷就無極網絡之業務向其提供內容，由二零零三年八月一日起為計為期一年。該協議並無固定價值，並為一項50:50收益共享安排。按二零零三年八月起至二零零四年一月止根據該協議產生之收益金額計算，本公司預期，無極網絡根據該協議應付予維康關懷之每年總代價將不會超逾人民幣600,000元(72,500美元)。

維康關懷為Cranwood之全資附屬公司。根據創業板上市規則，Cranwood被視為管理層股東及初期管理層股東。因此，Cranwood及其附屬公司自上市日期起將為本公司之關連人士，故維康關懷與無極網絡之間之交易根據創業板上市規則將構成關連交易。

根據創業板上市規則第20.25(3)條，按照一般商業條款訂立之持續關連交易，而交易之全年總代價或價值不超過1,000,000港元(128,800美元)或上市發行人之有形資產淨值之0.03%(以較高者為準)，一般可獲豁免遵守創業板上市規則第20章之所有報告、公告及股東批准規定。由於上文第1至5段所述之各項協議所載之交易持續進行，而於全球發售完成後，每項交易之每年總代價均不超過1,000,000港元(128,800美元)或本集團之有形資產淨值之0.03%，故此根據第20.25(3)條之規定，該等交易屬獲豁免之持續關連交易。倘於任何財政年度內，本集團就各項交易應付之代價款額超逾1,000,000港元(128,800美元)或本集團有形資產淨值之0.03%(以較高者為準)，根據有關安排進行之交易將須遵守創業板上市規則第20章所載之適用報告、公告及股東批准規定。

6. 購股權協議

(a) 王雷雷經已與無極網絡及Puccini於二零零三年十一月十九日訂立一份獨家購買權合同，據此，王雷雷授予Puccini一項獨家購股權，可在中國法律許可之情況下，以行

使價人民幣800,000元(96,657美元)收購彼於無極網絡之全部80%註冊股本(價值為人民幣800,000元(96,657美元))。該合同之年期為自簽訂之日起計十年。該合同之條款及條件乃經公平磋商按公正及平等之基準，並按照本集團整體之使用比例釐定。

(b) 王雷雷經已與北京雷霆及Lahiji於二零零三年九月二十六日訂立獨家購買權合同，據此，王雷雷授予Lahiji一項獨家購股權，可在中國法律許可之情況下，以行使價人民幣900,000元(108,739美元)收購彼於北京雷霆之全部20%權益(價值為人民幣2,200,000元(265,806美元))。該合同之年期為自簽訂日期起計十年。該合同之條款及條件乃經公平磋商按公正及平等之基準，並按照本集團整體之使用比例釐定。

根據創業板上市規則第20.55條，授出、收購、轉讓或行使涉及上市發行人及其關連人士之購股權將視為一項關連交易。關連交易將按照創業板上市規則第20.23(2)條或20.24條之最低豁免水平分類。創業板上市規則第20.57(2)條(及第20.57(3)條)，於行使(及不行使)一項購股權時，該分類以該購股權之行使價及該購股權所代表之資產之價值計算。創業板上市規則第20.57(2)條(及第20.57(3)條)目前對6(a)及(b)段之購買權合同並無影響，原因為根據創業板上市規則第20.23(2)條及20.24條，該等合同獲豁免最低金額關連交易之規定。

根據創業板上市規則第20.23(2)條及第20.57(2)條(或第20.57(3)條)，倘購股權之行使價或該購股權所代表之資產之價值低於1,000,000港元(128,800美元)或上市發行人有形資產淨值之0.03%(以較高者為準)，一般會獲豁免創業板上市規則第20章所載之所有報告、公告及股東批准規定。就上文第6(a)段有關無極網絡之購買權合同而言，行使價及所代表之資產價值(為王雷雷於無極網絡註冊股本之80%權益)均為人民幣800,000元。由於根據該合同之行使價及所代表之資產價值於全球發售完成後不超逾1,000,000港元(128,800美元)或本集團有形資產淨值之0.03%，因此，該合同根據創業板上市規則第20.23(2)條為獲豁免關連交易。倘根據該合同之行使價及所代表之資產價值於該購股權獲行使(或不行使時)超逾1,000,000港元(128,800美元)或本集團有形資產淨值之0.03%(以較高者為準)，該合同將須遵守創業板上市規則第20章所載適用之報告、公告及股東批准規定。

根據創業板上市規則第20.24條及第20.57(2)條(或第20.57(3)條)，倘購股權之行使價或該購股權所代表之資產之價值低於10,000,000港元(1,288,000美元)或上市發行人有形資產淨值之3%(以較高者為準)，一般會獲豁免股東批准規定，惟須遵守創業板上市規則第20章所載之報告及公告規定。就上文第6(b)段有關北京雷霆之購買權合同而言，行使價為人民幣900,000元(108,700美元)，而所代表之資產價值為人民幣2,200,000元(265,800美元)(為王雷雷於北京雷霆註冊股本之20%權益)。由於根據該合同之行使價及所代表之資產價值於全球發售完成後不超逾10,000,000港元(1,288,000美元)或本集團有形資產淨值之3%，因此，該合同根據創業板上市規則第20.24條為獲豁免關連交易。倘根據該合同之行使價及所代表之資產價值於該購股權獲行使(或不行使時)超逾10,000,000港元(1,288,000美元)或本集團有形資產淨值之3%(以較高者為準)，該合同將須遵守創業板上市規則第20章所載適用之報告、公告及股東批准規定。

董事認為，上述合同所擬進行之上述獲豁免關連交易，在目前及於全球發售完成後均按正常商業條款及於本集團之日常業務中進行。

7. 股權質押合同

(a) 王雷雷為持有無極網絡註冊股本人民幣800,000元(96,657美元)(即無極網絡總註冊股本之80%)之登記股東，並為本公司之董事之一，經已於二零零三年十一月十九日與普其利網絡訂立股權質押合同。根據該合同，王雷雷將其於無極網絡之所有權益質押予普其利網絡，以擔保無極網絡履行無極網絡與普其利網絡於二零零三年十一月十九日訂立之獨家技術及諮詢服務協議之責任。根據本合同毋需支付任何代價。本合同之年期為自向有關中國監管機關登記協議之日起，直至普其利網絡與無極網絡訂立之獨家技術及諮詢服務協議終止或期滿為止。本合同之條款及條件乃經公平磋商按公正及平等之基準，並按照本集團整體之使用比例釐定。

(b) 王雷雷為持有北京雷霆註冊股本人民幣2,200,000元(265,806美元)(即總註冊股本之20%)之登記股東，並為本公司董事之一，經已於二零零三年九月二十六日與北京訊能訂立股權質押合同。根據該合同，王雷雷將其於北京雷霆之所有權益質押予北京訊能，以擔保北京雷霆履行北京雷霆與北京訊能於二零零三年九月二十六日訂立之獨家技術及諮詢服務協議之責任。根據本合同毋需支付任何代價。本合同之年期為自向有關中國監管機關登記協議日起，直至北京訊能與北京雷霆訂立之獨家技術及諮詢服務協議之終止或期滿為止。本合同之條款及條件乃經公平磋商按公正及平等之基準，並按照本集團整體之使用比例釐定。

8. 業務經營協議

(a) 無極網絡、王雷雷、王秀玲(擁有無極網絡20%股權之股東)及普其利網絡於二零零三年十一月十九日訂立一份業務經營協議。根據該協議，普其利網絡同意擔保無極網絡履行其與第三方所進行之交易中之責任，而無極網絡則同意作出擔保權益，將其業務之所有應收賬款及其資產質押予普其利網絡。普其利網絡向獨立第三方所作之任何該等擔保，將以無極網絡不時質押予普其利網絡之業務應收賬款及其資產之可變現總值為限。倘普其利網絡根據擔保作出付款，由於其將有權根據質押取得無極網絡同等價值之應收賬款及資產，其於經濟上將維持相同之淨財務狀況。此外，無極網絡、王雷雷及王秀玲已同意，當中包括，(i)未獲取普其利網絡或其聯屬公司之書面同意前，無極網絡將不會進行任何嚴重影響其資產、負債、股權及／或業務運作之交易，及(ii)將委任普其利網絡之代理人出任無極網絡之董事、總經理及其他高級經理。根據該協議毋需支付任何代價。該協議之年期為簽訂日期起計十年。該協議之條款及條件乃經公平磋商按公正及平等之基準，並按照本集團整體之使用比例釐定。

(b) 北京雷霆、王雷雷、王秀玲及北京訊能於二零零三年九月二十六日訂立一份業務經營協議。根據該協議，北京訊能同意擔保無極網絡履行其與第三方所進行之交易中之責任。而北京雷霆則同意作出擔保權益，將其業務之所有應收賬款及其資產質押予北京訊能。北京訊能向獨立第三方所作之任何該等擔保，將以北京雷霆不時質押予北京訊能之業務應收賬款及其資產之可變現總值為限。倘北京訊能根據擔保作出付款，由於其將有權根據質押取得北京訊能同等價值之應收賬款及資產，其於經濟上將維持相同之淨財務狀況。此外，北京雷霆、王雷雷及王秀玲已同意，當中包括，(i)在未獲取北京訊能或其聯屬公司之書面同意前，北京雷霆將不會進行任何嚴重影響北京雷霆之資產、負債、股權及／或業務運作之交易，及(ii)將委任北京訊能之代理人出任北京雷霆之董事、總經理及其他高級經理。根據該協議毋需支付任何代價。該協議之年期為自簽訂日期起計十年。該協議之條款及條件乃經公平磋商按公正及平等之基準，並按照本集團整體之使用比例釐定。

根據創業板上市規則第20.23(2)條，按一般商業條款作出，且總代價或價值低於1,000,000港元(128,800美元)或上市發行人有形資產淨值0.03%(以較高者為準)之關連交易，一般可獲豁免遵守創業板上市規則第20章之所有報告、公告及股東批准規定。由於根據上文第7及第8段所述之各項合同進行之交易之總代價於全球發售完成後不超過1,000,000港元(128,800美元)或本集團有形資產淨值之0.03%，因此該等交易根據第20.23(2)條規則屬獲豁免關連交易。

由本公司提供財務資助之獲豁免關連交易

Puccini與王雷雷、王秀玲及Cranwood之聯屬公司Devine Gem Management Limited(「Devine Gem」)於Cranwood出售Puccini予本公司後，在二零零三年九月二十五日訂立一份貸款轉讓協議，根據該協議，Devine Gem將其於在二零零二年七月二十五日由Devine Gem、王雷雷及王秀玲所訂立之貸款協議之所有權利及權益轉讓予Puccini。根據該貸款協議，Devine Gem分別向王雷雷及王秀玲提供長期貸款共人民幣400,000元(48,328美元)及人民幣100,000元(12,082美元)，該貸款僅用作投資於無極網絡。根據王雷雷先生於二零零三年十一月十九日向Puccini作出之承諾書，王雷雷先生向Puccini承諾，(a)倘(其中包括)(i)王雷雷先生辭任或被Puccini或Puccini之聯屬實體撤除職務、(ii)彼觸犯刑事罪行、(iii)任何第三方向彼提出超逾人民幣500,000元(60,411美元)之申索、或(iv)外商獲允許投資於電訊增值服務及有關政府機關開始批准該等外國投資，則該貸款將即時到期及應予償還；(b)該貸款應以轉讓彼於無極網絡之所有股本權益予Puccini或其代理人之方式償還及(c)於轉讓彼於無極網絡之股本權益時，轉讓之價格(為彼在作出該轉讓時於無極網絡註冊股本之股本權益)應用於抵銷彼對Puccini之貸款償還責任。倘該等款項超逾借予王雷雷之貸款金額，則超逾之款項將視為貸款之利息。該協議之條款及條件並非於日常及一般業務過程中訂立，惟由於協議擬進行之交易乃合約性安排之一部份，故按正常商業條款(或對發行人而言較佳之條款)訂立，詳情請參閱「本公司之公司架構—本公司之公司架構」一節。

根據創業板上市規則第20.52(1)(b)條，上市發行人如就關連人士之利益提供財務資助，而給予關連人士之有關資助總值少於1,000,000港元(128,800美元)或上市發行人有形資產淨值之0.03%(以較高者為準)，則可獲豁免遵守創業板上市規則第20章有關報告、公告及獨立股東批准之各項規定。Puccini根據上述協議向王雷雷提供之貸款符合上述豁免，故上述交易構成獲豁免關連交易，可豁免遵守創業板上市規則第20章有關報告、公告及獨立股東批准之各項規定。

由本公司母公司提供財務資助之獲豁免關連交易

迄今，本集團主要透過本公司母公司之資本出資及母公司之墊款作為營運之資金。Laurstinus、Lahiji及新飛互聯網各自於二零零三年九月二十一日與TOM訂立獨立貸款協議。據此，TOM分別向Laurstinus、Lahiji及新飛互聯網提供約12,800,000港元(1,600,000美元)、約67,600,000港元(8,700,000美元)及約75,900,000港元(9,800,000美元)之貸款作日常營運資金。三項貸款均為附息貸款，年息為市場息率按香港銀行同業拆息加1.65厘，自二零零四年一月一日起生效，於二零零四年十二月三十一日後償還，但並無任何固定還款期。該等貸款並無以本集團之資產作抵押。

根據日期為二零零四年二月十三日之承諾書，TOM已向本公司承諾(i)自上市日期起一年內，TOM將不會要求償還根據該等貸款欠其之款項；(ii)自上市日期起計一年後，除非本公司於某個財政年度內之營運現金流量及純利錄得正數，以及本公司各獨立非執行董事認為，償還根據該等貸款欠其之未償還款項將不會對本集團之營運及「業務目標及策略說明」一節所述直至二零零六年十二月三十一日止期間業務目標之實行帶來不利影響，否則TOM將不會要求作出償還；及(iii)倘本公司於某個財政年度內之營運現金流量及純利

錄得正數，及本公司各獨立非執行董事認為，作出償還將不會對本集團之營運及直至二零零六年十二月三十一日止期間業務目標之實行帶來不利影響，本公司可於任何時間自願提早償還貸款而毋需支付罰金。

此外，TOM已確認，倘本公司未能達致本公司之預測現金流量，作為直至二零零六年十二月三十一日止期間業務計劃（請參閱「業務目標及策略說明」一節）之資金，或未能於股本或債務市場或銀行融資取得必要之資金，TOM願意與本集團磋商以修訂欠其款項之償還條款，並對償還條款作出修訂（倘需要）。

董事認為，上述貸款按一般商業條款作出，與銀行提供之條款相若。

根據創業板上市規則第20.52(2)條，關連人士為上市發行人之利益，按一般商業條款提供財務資助，但並無就有關財務資助而以上市發行人的資產向該關連人士提供抵押，可獲准豁免遵守創業板上市規則第20章有關申報、公告及獨立股東批准之各項規定。上述協議之貸款符合有關豁免範圍，故此，上述交易構成獲豁免遵守創業板上市規則第20章有關申報、公告及獨立股東批准之各項規定之關連交易。

與本公司母公司共用行政管理服務之獲豁免關連交易

本公司母公司之全資附屬公司TOM.COM INTERNATIONAL LIMITED與本公司於二零零三年九月二十六日訂立行政管理服務協議。根據該行政管理服務協議，TOM.COM INTERNATIONAL LIMITED將向本公司提供或盡一切合理努力促使本公司母公司及其其他附屬公司提供若干行政管理服務，包括公司秘書服務、法律服務及員工培訓服務。該協議自上市日期起計為期三年。按照該協議應付之年費將不超過5,000,000港元（600,000美元）。本公司按照該協議而產生之費用將參考提供該等服務產生之實際成本以成本償還基準計算。償還成本乃按實際動用之員工時間而定。母公司之有關附屬公司或會按成本償還基準，就以下各項收取額外費用：(a)因提供該等服務而須支付的費用或其他實報實銷費用；及(b)在獲事先同意下，將該等服務外判予任何第三方而應付該第三方之費用。因此，董事認為，本公司應付之費用乃遵照創業板上市規則第20.23(9)條所述之公平合理基準，並符合本公司之整體使用比例。

根據創業板上市規則第20.23(9)條，上市發行人與一名關連人士按成本基準共用行政管理服務，一般可獲豁免遵守創業板上市規則第20章之所有報告、公告及股東批准規定。根據上述協議共用行政管理服務屬該豁免之範圍，因此，以上詳述之交易構成獲豁免關連交易，毋須遵守創業板上市規則第20章之報告、公告及股東批准規定。

已向香港聯交所申請豁免之關連交易

本公司已就下列關連交易，申請豁免遵守創業板上市規則第20.35條及第20.36條之公告及股東批准規定。

1. 媒體服務協議

於二零零三年九月二十六日，本公司與本公司母公司之全資附屬公司TOM.COM INTERNATIONAL LIMITED訂立媒體服務協議。根據該協議，TOM.COM INTERNATIONAL LIMITED以非獨家方式向本集團提供及／或盡一切合理努力促使向本集團提供若干媒體服務，包括印刷及出版服務、廣告服務、公關及體育活動管理及其他組織服務、有關華

僑娛樂電視廣播有限公司運作之電視頻道之內容、廣告服務或其他市場推廣或宣傳服務（「媒體服務」）。該等服務費用乃參照提供有關產品及服務之市價計算。該協議之有效期至二零零六年十二月三十一日止。

根據該協議提供媒體服務之年費上限，於二零零四年為3,000,000港元（386,000美元），於二零零五年為4,000,000港元（515,000美元）及於二零零六年為5,000,000港元（644,000美元）。該等費用之上限乃根據預期與本集團訂立之合約之內部預測釐定。該等預測其中包括(i)與TOM之戶外媒體及出版（印刷媒體）部就宣傳本集團之服務及產品訂立之合約（根據本公司於二零零三年使用TOM之戶外媒體服務宣傳本公司之免費電郵系統（合約金額約為650,000港元（84,000美元）及本公司計劃使用TOM之印刷媒體服務宣傳本公司之新產品，包括（但不限於）入門網站產品、無線產品、搜索引擎產品及遊戲產品計算，預期於二零零四年之金額為1,000,000港元（129,000美元）、於二零零五年之金額為2,000,000港元（258,000美元）及於二零零六年之金額為2,500,000港元（322,000美元），(ii)與華僑娛樂電視之節目關連之本公司無線產品（預期金額每年為1,000,000港元（129,000美元）），及(iii)向TOM之出版部門收購內容（預期金額每年為500,000港元（64,000美元））及(iv)與TOM訂立之其他媒體服務合約（例如核心市場推廣）（預期金額每年為500,000港元（64,000美元））。

於二零零三年九月二十六日前，本公司母公司及其附屬公司向本集團提供媒體服務，惟並無訂立任何特定協議。本集團自成立以來一直向本公司母公司及其附屬公司購買該等服務。董事確認，本公司母公司及其附屬公司於截至二零零三年十二月三十一日前提供之媒體服務，均按一般商業條款或按不遜於本集團可自獨立第三方獲得之條款提供。

該協議旨在使本公司可以非獨家基準向TOM取得網外媒體服務（例如印刷、出版及網下廣告）。該等服務將以公平基準按一般商業條款提供。本公司在向第三者取得該等服務方面並無受到限制。董事確認，本集團滿意本公司母公司及其附屬公司之表現，並已與該等公司建立默契，有助促進有效營運及支援本集團之業務。假如引進新供應商，可能會因需安裝新系統及需建立新業務關係等而影響本集團之運作。因此，董事相信繼續向本公司及其附屬公司購買該等服務乃屬合理。

2. 網上媒體服務協議

於二零零三年九月二十六日，本公司與TOM.COM INTERNATIONAL LIMITED訂立網上媒體服務協議。根據該協議，本公司以非獨家方式向本公司母公司及其附屬公司提供及／或促使提供若干產品及服務，包括內容、流動通訊、資訊娛樂服務或有關電訊服務，網站開發維護及主機服務、網上廣告服務（「網上媒體服務」）。該等服務之費用乃參照有關產品及服務當時之市價計算。該協議之有效期直至二零零六年十二月三十一日止。

根據該協議提供網上媒體服務之年費上限，於二零零四年為1,000,000港元（129,000美元），於二零零五年為1,500,000港元（193,000美元）及於二零零六年為2,000,000港元（258,000美元）。該等費用之上限乃根據預期與本公司母公司及其附屬公司訂立之合約之內部預測釐定。該等預測其中包括(i)與TOM就本公司提供客戶管理、發展及鞏固服務訂立之合約（預期於二零零五年之金額為300,000港元（39,000美元）及於二零零六年之金額為550,000港元（71,000美元）），以及提供主機及維護服務訂立之合約（預期於二零零四年的金額為900,000港元（116,000美元）、於二零零五年之金額為1,050,000港元（135,000美元）及於二零零六年的金額為1,200,000港元（155,000美元）），根據本公司於截至二零零三年十二月三十一日止六個月期間提供該等服務予TOM之收費（金額約為540,000港元（70,000美元））計算，及(ii)與TOM就本公司提供網站開發及維護及其他網上媒體服務訂立之合約（預期

於二零零四年之金額約為100,000港元(13,000美元)、於二零零五年之金額約為150,000港元(19,000美元)及於二零零六年之金額約為250,000港元(32,000美元)。

於二零零三年九月二十六日前，本集團向本公司母公司及其附屬公司提供網上媒體服務，惟並無訂立任何特定協議。本公司母公司及其附屬公司自成立以來一直向本集團購買該等服務。董事確認，本集團於截至二零零三年十二月三十一日前提供之網上媒體服務，均按一般商業條款或按不遜於本公司母公司及其附屬公司可自獨立第三方獲得之條款提供。

協議旨在使TOM可以非獨家基準向本公司取得網上媒體服務(例如網上廣告及網站開發)。該等服務將以公平基準按一般商業條款提供。TOM在向第三者取得該等服務方面並無受到限制。母公司及其附屬公司滿意本集團之表現，並已在過去多年與該等公司建立默契，有助促進有效營運及支援本公司母公司及其附屬公司之業務。假如引進新供應商，可能會因需安裝新系統及需建立新業務關係等而影響本公司母公司及其附屬公司之運作。因此，董事相信繼續向母公司及其附屬公司提供該等服務乃屬合理。

3. 獨家技術及諮詢服務協議

於二零零三年十一月十九日，無極網絡與普其利網絡訂立獨家技術及諮詢服務協議，據此，無極網絡同意聘用普其利網絡提供而普其利網絡亦同意以獨家式提供下列技術諮詢服務：

- 設備室及網站之維護；
- 提供及維護辦公室網絡條件；
- 提供網站之整體保安；及
- 網絡及網站之整體設計執行，包括伺服器系統之安裝及24小時維護服務。

此協議旨在使Puccini可透過普其利網絡分享無極網絡之經濟利益。作為普其利網絡向無極網絡提供上述服務之代價，無極網絡將每月向普其利網絡支付服務費，該費用乃按無極網絡客戶所使用之實際通話時間乘以相等於無極網絡就提供IVR服務所收取之通話時間費50%之費率計算。本公司估計，約50%之收益來自無極網絡提供IVR服務之成本，因此，該50%之費率為本公司對提供IVR服務之純利之估計，即本公司設法向無極網絡收取之款額。本公司將持續覆核無極網絡實際產生之純利，倘其與本公司之估計出現差異，本公司將尋求修訂該費率。倘費率有任何修訂，經修訂之協議需於修訂時遵守創業板上市規則就關連交易作出公告、報告及股東批准之規定。協議自簽訂日期起有效期為十年，普其利網絡可於十年期屆滿後選擇續約，年期由普其利網絡與無極網絡協定。

本公司相信，對無極網絡根據該協議支付予普其利網絡之費用金額設定任何上限並不合適，理由為：

- (a) 本集團來自無極網絡之收入(將由普其利網絡根據該協議收取)將按用戶來電之總實際通話時間計算，無極網絡不能控制其客戶所使用之通話量。
- (b) 通話量增加反映對無極網絡IVR服務需求之增加，將對本集團有利。

- (c) IVR服務內容費之定價乃由北京移動根據無極網絡與北京移動訂立之協議所制定之標準訂出。
- (d) 根據該協議應付之款項僅由無極網絡向普其利網絡支付，而非普其利網絡支付予無極網絡。
- (e) 無極網絡應付予普其利網絡之費用金額任何上限均可能限制本集團收取有關無極網絡IVR服務收益之能力。
- (f) 「一豁免條件」一節所載每年對條款之豁免，將可令本公司之股東對該協議之條款為公平合理一事完全安心。

因此，本公司已向香港聯交所申請豁免以下規定：(i)獨家技術及諮詢服務協議須遵守創業板上市規則第20.26(2)條規定之最高每年總價值（「金額上限」）及(ii)如獨家技術及諮詢服務協議於任何年度之金額上限高於10,000,000港元(1,300,000美元)或本公司有形資產淨值之3%，須遵守創業板上市規則第20.30條之規定每年獲獨立股東批准。香港聯交所已表示將授出豁免，惟需遵守「一豁免條件」一節第(a)至(f)段之規定。

此協議為合約性安排之一部份，據此，本公司（透過Puccini及普其利網絡）將享有無極網絡之經濟利益。有關合約性安排之其他詳情，請參閱「本公司之公司架構—本公司之公司架構」一節。由於構成合約性安排之大部份協議之年期均為十年，此協議之年期亦須為十年，從而與根據合約性安排訂立之該等其他協議之年期一致。創業板上市規則第20.26(1)條附註2規定，除於特別情況外，有關關連交易之協議年期不應超逾固定三年。然而，鑑於獨家技術及諮詢服務協議對本集團可享有無極網絡經濟利益之重要性（透過無極網絡根據該協議應付之費用），本公司認為確實出現特別情況，因此可取得較長之十年期限。此外，聯席保薦人認為，就無極網絡與普其利網絡於二零零三年十一月十日訂立之獨家技術及諮詢服務協議相若性質之合約而言，上述年期屬正常之商業慣例。

豁免申請

豁免範圍

本公司董事（包括獨立非執行董事）及聯席保薦人認為，載於「一關連交易—已向香港聯交所申請豁免之關連交易」不獲豁免遵守創業板上市規則之持續關連交易（「持續關連交易」）乃於本公司之日常業務中訂立及執行，該等交易對本公司及本公司股東整體屬公平合理。預計持續關連交易將於未來持續進行，並預計構成創業板上市規則第20.26條規定之非獲豁免持續關連交易，須遵守創業板上市規則第20.34條規定之申報規定、第20.35條規定之作出公告規定及第20.36條規定須獲股東批准之規定。

然而，由於持續關連交易乃於本集團有關成員公司之日常業務過程中定期進行，本公司董事認為，持續披露該等交易並不切合實際。因此，本公司已向香港聯交所提出申請，豁免就持續關連交易按創業板上市規則第20.35條及第20.36條之規定作出公告及遵守股東批准規定，而香港聯交所已表示，倘符合下列條件，則會授出豁免：

豁免條件

- (a) 公平公正：持續關連交易及規管該等交易之各協議（如有）：
- (i) 應由本公司於日常及正常業務過程中訂立；及
 - (ii) 下列其中一項：
 - (A) 應按正常商業條款（獨家技術及諮詢服務協議除外）；或
 - (B) 倘無可供比較之交易以判斷該等交易是否按正常商業條款訂立，則為以下不遜於給予或獲自獨立第三方之條款訂立；
 - (C) 應按對本公司獨立股東而言公平合理之條款訂立；及
 - (D) （倘適用）各項關連交易之每年總金額不得超逾下文第(e)段之有關年度上限。
- (b) 披露：本公司須按創業板上市規則第20.34(1)至(5)條之規定，於本公司該年度之年報及賬目披露持續關連交易之概要，包括：
- (i) 交易之日期或期間；
 - (ii) 交易各方及彼等之關連關係詳情；
 - (iii) 交易之概要及交易之目的；
 - (iv) 總代價及條款；及
 - (v) 關連人士於交易之利益之性質及程度。
- (c) 獨立非執行董事覆核：本公司之獨立非執行董事應每年覆核持續關連交易，並於本公司在有關年度之年報及賬目中確認該等交易已按照上文(a)段第(i)及(ii)項條件所列明之方式進行。
- (d) 核數師覆核：本公司核數師應每年覆核持續關連交易，並應向本公司董事以書面列明該等交易：
- (i) 是否已獲本公司董事批准；
 - (ii) 是否已按有關協議所列明之定價政策訂立（倘適用）；
 - (iii) 是否已按照規管該等交易之協議之條款訂立；及
 - (iv) 倘適用，並無超逾下文第(e)段所列明之上限。

核數師之函件應於本公司年報付印前最少十個營業日送交本公司董事，其副本則送交香港聯交所。假如（不論甚麼原因）核數師拒絕接受委聘或未能提供該函件，本公司董事應立即聯絡香港聯交所。

就上文核數師所作之覆核而言，持續關連交易各方已各自向本公司承諾，其將向本公司之核數師提供其會計記錄。

業務

(e) 上限： 持續關連交易之年度總金額不得超逾下文所載之上限：

| 持續關連交易 | 建議年度上限 | |
|----------|--------|-------------------------|
| 媒體服務協議 | 就二零零四年 | 3,000,000港元 (386,000美元) |
| | 就二零零五年 | 4,000,000港元 (515,000美元) |
| | 就二零零六年 | 5,000,000港元 (644,000美元) |
| 網上媒體服務協議 | 就二零零四年 | 1,000,000港元 (129,000美元) |
| | 就二零零五年 | 1,500,000港元 (193,000美元) |
| | 就二零零六年 | 2,000,000港元 (258,000美元) |

(f) 承諾： 本公司將承諾，倘上文所述之協議之重要條款有所更改（根據有關協議或安排之條款所規定而作出者則除外），或倘本集團日後與任何關連人士（定義見創業板上市規則及按照創業板上市規則之規定）訂立任何新協議及安排，或倘超逾上文所述之上限，除非本公司提出申請，並獲香港聯交所另行授出豁免，否則本公司將遵守創業板上市規則第20章處理關連交易之規定。

香港聯交所已確認，在符合上述(a)至(f)各段之規定下，將豁免(i)根據創業板上市規則第20.26(2)條，獨家技術及諮詢服務協議須遵守每年最高總價值（「上限」）；及(ii)根據創業板上市規則第20.30條，倘獨家技術及諮詢服務協議任何一年之上限超過10,000,000港元（1,300,000美元）或本公司有形資產淨值之3%，則須每年獲獨立股東批准之規定。

聯席保薦人確認

根據本公司所提供有關持續關連交易之資料（包括歷史數據）及文件，並倚賴本公司及本公司董事作出之確認及陳述，聯席保薦人認為各項持續關連交易之條款一直於（或將於）本公司日常及一般業務過程中按正常商業條款進行，對本公司股東整體而言屬公平合理。

本公司董事相信，股份於創業板上市後仍然進行上述安排，符合本公司之利益。