

概覽

我們及我們的網絡遊戲獲得的獎項和嘉許可以證明，我們是中國首屈一指的網絡遊戲開發及經營商之一。我們的產品組合包括一系列MMORPG，以滿足各類玩家的需求。我們強勁的網絡遊戲開發能力讓我們可迅速有效地自行製作本身的遊戲及改進我們的現有遊戲。此外，我們的專用客戶資料系統可記錄玩家的行為及購買模式，讓我們可設計更多具吸引力的遊戲內容。藉著秉承以玩家為本的開發理念以及採納綜合經營模式，我們一直能迅速適應網絡遊戲業的各種趨勢，例如向玩家免費提供網絡遊戲，然後藉銷售虛擬物品賺取收益。藉著該等策略及能力，我們相信可有效滿足客戶的需求並抓緊市場商機，進一步鞏固我們在業界的地位。

我們現時提供五款專利遊戲，分別為《魔域》、《征服》、《機戰》、《幻靈遊俠》及《信仰》。我們已取得重大收益增長，主要由於我們的旗艦遊戲及主要收益來源《魔域》及《征服》於過去兩年表現強勁。我們於二零零六年三月推出《魔域》，並於同年錄得逾325,000最高同步用戶及70,000平均同步用戶。最高同步用戶及平均同步用戶於截至二零零七年六月三十日止六個月分別進一步增至逾496,000及243,000。而《征服》現時步入第四年經營，與二零零六年同期比較，我們的最高同步用戶及平均同步用戶於截至二零零七年六月三十日止六個月仍享有約34.3%及34.5%的增長。我們於二零零七年四月底推出《機戰》，而我們於推出後至二零零七年六月三十日止期間錄得逾53,000最高同步用戶及21,000平均同步用戶。

我們於積極業務拓展期間錄得重大收益增長：

- 《魔域》於截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月分別錄得收益約人民幣69,500,000元及人民幣185,000,000元。
- 《征服》於截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月分別錄得收益約人民幣51,100,000元及人民幣61,900,000元，分別較二零零五年及二零零六年同期增加約58.1%及156.5%。
- 我們於截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月分別錄得總收益約人民幣122,100,000元及人民幣261,700,000元，分別較二零零五年及二零零六年同期增加約247.6%及902.4%。

我們現時有三款開發中的遊戲，分別為《開心Q傳》、《縹緲Online》及《英雄無敵Online》。該等新遊戲提供不同的主題及遊戲經驗吸引各類玩家。我們預期於二零零七年推出《開心Q傳》，並於二零零八年推出《縹緲Online》及《英雄無敵Online》。

業 務

我們以FTP模式經營網絡遊戲，而此模式鼓勵更多玩家參與我們的遊戲。此模式下我們的收益乃來自銷售虛擬武器、盔甲及魔咒等虛擬物品。透過不繼改善及改進我們的遊戲，我們相信可令遊戲更趨普及、提高收益及延長遊戲的產品週期。

我們現時有三條分銷及付款渠道，包括(i)直銷；(ii)透過分銷商進行的預付咭銷售；及(iii)合作渠道。我們的直銷渠道包括網上付款系統及其他直銷渠道。直銷的網上付款系統於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月分別佔我們的總收益約52.2%、60.5%及67.3%。

在中國市場，我們於截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月的收益分別較二零零五年及二零零六年同期增加逾454.0%及23.1倍。

我們亦藉引入英文版、法文版及西班牙文版等非中文遊戲錄得可觀銷售。推出多語言版遊戲的成效顯著，非中文市場於截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月所取得收益較二零零五年及二零零六年同期增加102.1%及203.5%。

競爭優勢

我們相信我們在網絡遊戲市場所取得的成功主要有賴我們下列的競爭優勢：

我們的強勁遊戲開發能力

我們擁有強勁的遊戲開發能力。我們的綜合遊戲開發流程包括遊戲設計、編程、圖像及測試，確保我們可控制所有開發質量、成本及速度。此外，我們的核心遊戲開發隊伍已共事多年，關係緊密，為我們的未來發展奠下穩固根基。我們的遊戲開發人員大多數擁有最少三年的遊戲開發經驗及持有大學學位。有關我們的遊戲開發隊伍及挽留人力資源的策略分別載於本招股章程「業務 — 我們的業務經營 — 遊戲開發」及「董事、高級管理層及員工」。加上擁有先進科技，我們已成功開發出一批遊戲，並會因應我們未來在中國及海外市場的發展針對不同玩家開發各式各樣的遊戲。藉著我們的遊戲開發能力及網絡遊戲的知識產權，我們亦能迅速有效地推出新網絡遊戲及改進現有網絡遊戲，以抓緊市場商機。

我們成功的遊戲組合及精心策劃的遊戲開發流程有賴我們以玩家為本的開發方式

我們開發網絡遊戲時採納以玩家為本的方式，專注於玩家的需要及需求。我們大多數的新遊戲玩家均經其他玩家推薦而來。我們利用本身的遊戲開發能力及專利數據庫，我們在策略上已針對各類玩家增設一個多元化的網絡遊戲組合及開發流程。例如，《魔域》針對喜歡魔幻的玩家、《征服》針對喜歡古代戰爭時代英雄氣概的玩家、而《機戰》則針對喜歡機器人對戰遊戲的玩家。

我們的自有客戶資料系統可取得客戶用量資料

我們已開發出一個綜合自有客戶資料系統，可記錄玩家每日的用量資料，包括其行為及購買模式。我們的管理層將首先分析數據，以瞭解玩家的需要及喜好。我們的遊戲開發隊伍接著按管理層的分析開發新遊戲或改善現有遊戲。我們因此能迅速吸引玩家玩我們以FTP模式經營的遊戲。我們的遊戲開發隊伍亦藉加添更多功能而不斷改善我們的遊戲，以滿足玩家於該等分析所顯示的喜好。我們的自有數據庫亦為有用可靠的玩家資料來源。加上我們強勁的遊戲開發能力，我們相信可令遊戲更趨普及、延長增長及延長遊戲的產品週期。

我們分佈各地的玩家基礎

我們的網絡遊戲(特別是《魔域》)在中國市場非常受歡迎，於截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月獲得收益約人民幣69,500,000元及人民幣185,000,000元。我們及我們的網絡遊戲獲得的獎項和嘉許可以證明，我們不單在中國網絡遊戲市場保持領先優勢，亦成功以英文、法文及西班牙文等不同語言提供網絡遊戲。推出多語言版遊戲的成效顯著，來自我們非中文玩家於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月的收益分別約為人民幣20,600,000元、人民幣41,600,000元及人民幣53,000,000元。此舉有助我們增加投資遊戲的回報、將市場混亂或低迷的風險降至最低及把握任何地域市場的高發展潛力。

我們完善及廣泛的分銷及付款渠道

我們已建立廣泛的分銷及付款渠道，包括(i)直銷；(ii)透過分銷商進行的預付卡銷售；及(iii)合作渠道。我們透過網上付款系統進行的直銷佔我們於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月的總收益分別約52.2%、60.5%及67.3%，於積極業務拓展期間的增幅令人鼓舞。我們亦已在中國設立多元化的分銷及付款渠

道，其中包括其他直銷渠道的分銷夥伴、透過遍佈全國的分銷網絡及零售店以及我們的合作夥伴提供的渠道進行的預付咭銷售。

我們的管理隊伍經驗豐富

我們相信我們的成功很大程度有賴我們具豐富經驗的管理隊伍。我們自成立以來一直得益於穩定的管理環境。我們的主席劉德建於互聯網業各個領域擁有逾七年經驗，包括遊戲開發、資訊科技、營銷、業務發展、管理及海外經營。我們在中國及海外市場的遊戲開發、管理及經營專才亦為我們成功的關鍵因素。我們相信我們的僱員隊伍鞠躬盡瘁，讓我們在網絡遊戲業保持競爭力。有關我們董事、高級管理層及員工的詳情載於本招股章程「董事、高級管理層及員工」內。

我們的MMORPG

我們的MMORPG屬網絡電子角色扮演遊戲，在遊戲中大量玩家與其他玩家在虛擬世界內互動。以下為我們的MMORPG的一般特點：

- 玩家扮演一個虛構人物的角色，並控制該角色的大部份行動。
- 各遊戲角色均擁有不同的優勢及弱點，而各遊戲角色可累積經驗及收集遊戲物件，如不同的虛擬物品。
- 遊戲人物可組隊或結盟以達成若干遊戲目標。
- 遊戲人物之間可廣泛溝通。
- 遊戲人物可經歷真實社會生活，例如與另一名遊戲人物結婚。
- 玩家可經歷一個持續存在的世界，而該世界於玩家離開遊戲後仍會繼續演變，而遊戲本身並不會自然終結。
- 遊戲會不斷加入新特點。
- 遊戲並不會正式結束，而玩家可持續與其他玩家對抗而享受遊戲。

我們相信該等特點有助增強玩家對我們的網絡遊戲、網上玩家群體以至我們的忠誠度。

業 務

我們的網絡遊戲可於任何連上互聯網的地方登入及參與。玩家可從官方網站免費下載有關遊戲的用戶端軟件。安裝用戶端軟件後，玩家可就遊戲設立一個玩家帳號及設定密碼，並於任何連上互聯網的地方登入及玩遊戲。

現有遊戲

《魔域》

背景

《魔域》為一款針對喜歡魔幻遊戲玩家的2.5D MMORPG。遊戲以一個神話世界為背景，玩家可選擇扮演戰士、魔法師或異能者等角色。玩家在遊戲中控制遊戲角色及幻獸在廣闊的虛擬世界中冒險。《魔域》的主要特色為玩家之間高度互動溝通。玩家在遊戲中戰勝惡魔及怪物後可晉級及升級。於最後實際可行日期，我們為《魔域》提供逾150款虛擬物品，價格介乎少於人民幣0.1元至逾人民幣300元。《魔域》的虛擬物品可分為四大類，分別為設備（例如劍及盔甲，可增強遊戲角色的能力）、幻獸（例如火及冰幻獸，協助遊戲角色冒險）、功能項目（例如經驗值包及復原品，以提升遊戲的經驗）及奢侈項目（例如衣服及花朵，作為玩家之間的禮物）。

里程碑

我們於二零零四年擬定《魔域》的遊戲建議書。《魔域》中文版的封閉型beta測試於二零零五年第二季進行，而我們於二零零六年三月以FTP模式在中國市場推出《魔域》中文版。自此，此款遊戲取得巨大成功，且玩家人數龐大及不斷增加。

就非中文市場而言，《魔域》的英文版於二零零六年六月以FTP模式推出市場。

自推出《魔域》以來，我們在最高同步用戶及平均同步用戶方面均錄得顯著增長：

| | 截至下列日期止三個月 | | | | | |
|---------|-----------------|----------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|
| | 二零零六年 三月三十一日 | 二零零六年 六月三十日 | 二零零六年 九月三十日 | 二零零六年 十二月三十一日 | 二零零七年 三月三十一日 | 二零零七年 六月三十日 |
| 最高同步用戶 | 26,000 | 50,000 | 128,000 | 325,000 | 438,000 | 496,000 |
| 每季概約增長率 | — | 92.3% | 156.0% | 153.9% | 34.8% | 13.2% |
| 平均同步用戶 | 17,000 | 31,000 | 56,000 | 140,000 | 213,000 | 274,000 |
| 每季概約增長率 | — | 82.4% | 80.6% | 150.0% | 52.1% | 28.6% |

業 務

我們於積極業務拓展期間曾為《魔域》進行兩次重大升級及於二零零七年八月進行另一次升級。於二零零六年六月，升級的主要改善措施包括改善幻獸的形象、調整虛擬物品的功能、加入更多幻獸及於遊戲中引入新的軍隊戰鬥模式。於二零零七年二月，升級的主要改善措施包括提升幻獸的格鬥能力及改善遊戲中的軍隊等級。我們亦預期於二零零七年第四季升級《魔域》，方法為於遊戲中引入興建城堡元素。

《魔域》獲得市場的高度評價，並獲騰訊網頒發2006最佳新銳網絡遊戲、2006最受歡迎MMORPG及2006最受歡迎網路遊戲。

《征服》

背景

《征服》為一款針對喜歡古代戰爭時代英雄氣概玩家的2.5DMMORPG。玩家可選擇勇士、戰士、弓箭手及道士等四個不同遊戲角色，各自均配備獨有的武器及技術。各玩家在遊戲中可取得不同的等級、技術及能力。《征服》的一大特色為實時一對一對戰。於最後實際可行日期，我們為《征服》提供逾130款虛擬物品，價格介乎少於人民幣0.1元至逾人民幣900元。《征服》的虛擬物品可分為兩大類，分別為設備（例如劍及盔甲，可增強遊戲角色的能力）及功能項目（例如經驗值包及復原品，以提升遊戲的經驗）。

里程碑

我們於二零零二年擬定《征服》的遊戲計劃書。《征服》中文版的關閉型及開放式beta測試於二零零三年上半年進行，而我們於二零零三年九月以收費業務模式推出《征服》中文版，玩家須按其於遊戲所用時間而付款。於二零零六年六月，我們將《征服》中文版轉為FTP模式。

我們於二零零四年一月以FTP模式推出《征服》英文版。《征服》亦向玩家提供英文版、法文版及西班牙文版等不同語言的版本。我們於積極業務拓展期間的大部分收益來自《征服》的英文版。

業 務

《征服》的最高同步用戶及平均同步用戶於經營第四年仍持續增長。根據我們的數據，下表載列呈《征服》於積極業務拓展期間的最高同步用戶及平均同步用戶數目及每季概約增長率：

| | 截至下列日期止三個月 | | | | | | | | | |
|------|-----------------|----------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|----------------|------------------|-----------------|----------------|
| | 二零零五年 三月三十一日 | 二零零五年 六月三十日 | 二零零五年 九月三十日 | 二零零五年 十二月三十一日 | 二零零六年 三月三十一日 | 二零零六年 六月三十日 | 二零零六年 九月三十日 | 二零零六年 十二月三十一日 | 二零零七年 三月三十一日 | 二零零七年 六月三十日 |
| 最高 | | | | | | | | | | |
| 同步用戶 | 31,000 | 34,000 | 40,000 | 47,000 | 60,000 | 66,000 | 74,000 | 82,000 | 85,000 | 89,000 |
| 每季概約 | | | | | | | | | | |
| 增長率 | - | 9.7% | 17.6% | 17.5% | 27.7% | 10.0% | 12.1% | 10.8% | 3.7% | 4.7% |
| 平均 | | | | | | | | | | |
| 同步用戶 | 23,000 | 24,000 | 29,000 | 33,000 | 43,000 | 50,000 | 54,000 | 59,000 | 61,000 | 64,000 |
| 每季概約 | | | | | | | | | | |
| 增長率 | - | 4.3% | 20.8% | 13.8% | 30.3% | 16.3% | 8.0% | 9.3% | 3.4% | 4.9% |

我們的《征服》中文版於積極業務拓展期間曾在二零零五年六月、二零零六年一月、二零零六年七月及二零零七年二月進行四次重大升級，並於二零零七年八月進行另一次升級。就《征服》英文版而言，曾於二零零五年五月、二零零五年十一月、二零零六年三月、二零零六年十二月及二零零七年二月進行五次重大升級，並於二零零七年八月進行另一次升級。主要改善措施包括增添更多地圖、怪物及人物、調整怪物的能力、調整設備的性能、引入新的格鬥系統及升級自動導航及組隊系統。我們亦預期於二零零八年一月升級《征服》，方法為提升等級及角色行動功能。

《征服》獲www.chinajoy.net頒發2005年度最佳原創網絡遊戲金翎獎，並獲上海市信息化委員會及上海市新聞出版局頒發2006年度最佳出口產品獎。

《機戰》

背景

《機戰》為一款針對喜歡機器人對打遊戲玩家的2.5D MMORPG。玩家可選擇專長於近戰及遠戰的兩類機器人。除一般的升級及技術外，我們亦提供度身訂做的虛擬物品，可提升玩家的遊戲經驗。於最後實際可行日期，我們為《機戰》提供逾80款虛擬物品，價格介乎少於人民幣0.2元至逾人民幣300元。《機戰》的虛擬物品可分為三大類，分別為設備(例如武器及大炮，可增強遊戲角色控制的機器人能力)、功能項目(例如經驗值包及復原品，以提升遊戲的經驗)及奢侈項目(例如特殊石頭及花朵，作為玩家之間的禮物)。

里程碑

我們於二零零四年擬定《機戰》的遊戲計劃書。《機戰》於二零零七年四月以FTP模式推出。

我們自推出日期起至二零零七年六月三十日止期間錄得的《機戰》最高同步用戶及平均同步用戶分別為53,000及21,000。

我們於二零零七年九月對《機戰》進行重大升級。重大升級包括於遊戲中引入新類型機器人。我們亦預期於二零零七年第四季升級《機戰》，方法為於遊戲中引入大規模銀河戰爭及新司令官。

其他

我們推出的其他MMORPG包括《幻靈遊俠》及《信仰》。

《幻靈遊俠》為我們首個開發的MMORPG，於二零零二年七月推出。此2D回合制遊戲的特色為卡通寵物參與一系列戰爭，主要針對女性玩家。

《信仰》於二零零四年六月推出，屬西方神話式MMORPG，玩家可於虛擬中世紀幻想世界中以不同的情節發展及遊戲武器度身訂造其遊戲角色。

於最後實際可行日期，我們為《幻靈遊俠》及《信仰》提供逾40種虛擬物品，價格介乎人民幣1元至逾人民幣70元。《幻靈遊俠》及《信仰》的虛擬物品包括寵物、武器及復原項目。

遊戲開發計劃

我們現時正在開發下列網絡遊戲：

《開心Q傳》

背景

《開心Q傳》為一款2.5D MMORPG。此回合制遊戲容許玩家培育虛擬卡通寵物在遊戲中的戰爭協助遊戲角色。玩家可藉購買虛擬武器、珠寶及寵物等各類虛擬物品進行格鬥及提升其遊戲角色的等級。

現時狀況

我們在二零零六年擬定《開心Q傳》的遊戲開發計劃書。我們已開始對其進行封閉型beta測試，並預期於二零零七年第四季推出遊戲。

《縹緲Online》

背景

《縹緲Online》為一款2.5D MMORPG，針對喜歡武術遊戲的玩家。遊戲的背景設定於一個虛擬的傳統中國環境。遊戲的主要吸引力為其充滿擬人化特色的遊戲角色，包括其職能及造型。

現時狀況

我們在二零零六年七月擬定《縹緲Online》的遊戲開發計劃書。我們已開始進行關閉式beta測試，並預期於二零零八年第二季推出遊戲。

《英雄無敵Online》

背景

《英雄無敵Online》為一款2.5D MMORPG。此遊戲乃根據育碧向我們授權的知名電腦遊戲而開發。遊戲針對全球現有的《英雄無敵》電腦遊戲玩家及喜歡策略遊戲的玩家。此遊戲有基於育碧現有的《英雄無敵》電腦遊戲的故事情節。此回合制策略遊戲的背景設定於一個虛擬的中世紀英雄幻想世界，玩家在遊戲中可控制一個指揮一隊軍隊的虛擬英雄。透過在遊戲中攻佔城鎮，玩家可僱用更多軍隊協助進行征服。我們計劃向玩家提供不同的虛擬物品，例如虛擬武器及遊戲地圖。

現時狀況

我們於二零零四年擬定《英雄無敵Online》的遊戲開發計劃書。我們已開始為遊戲進行關閉式beta測試，並預期於二零零八年推出遊戲。

我們的業務經營

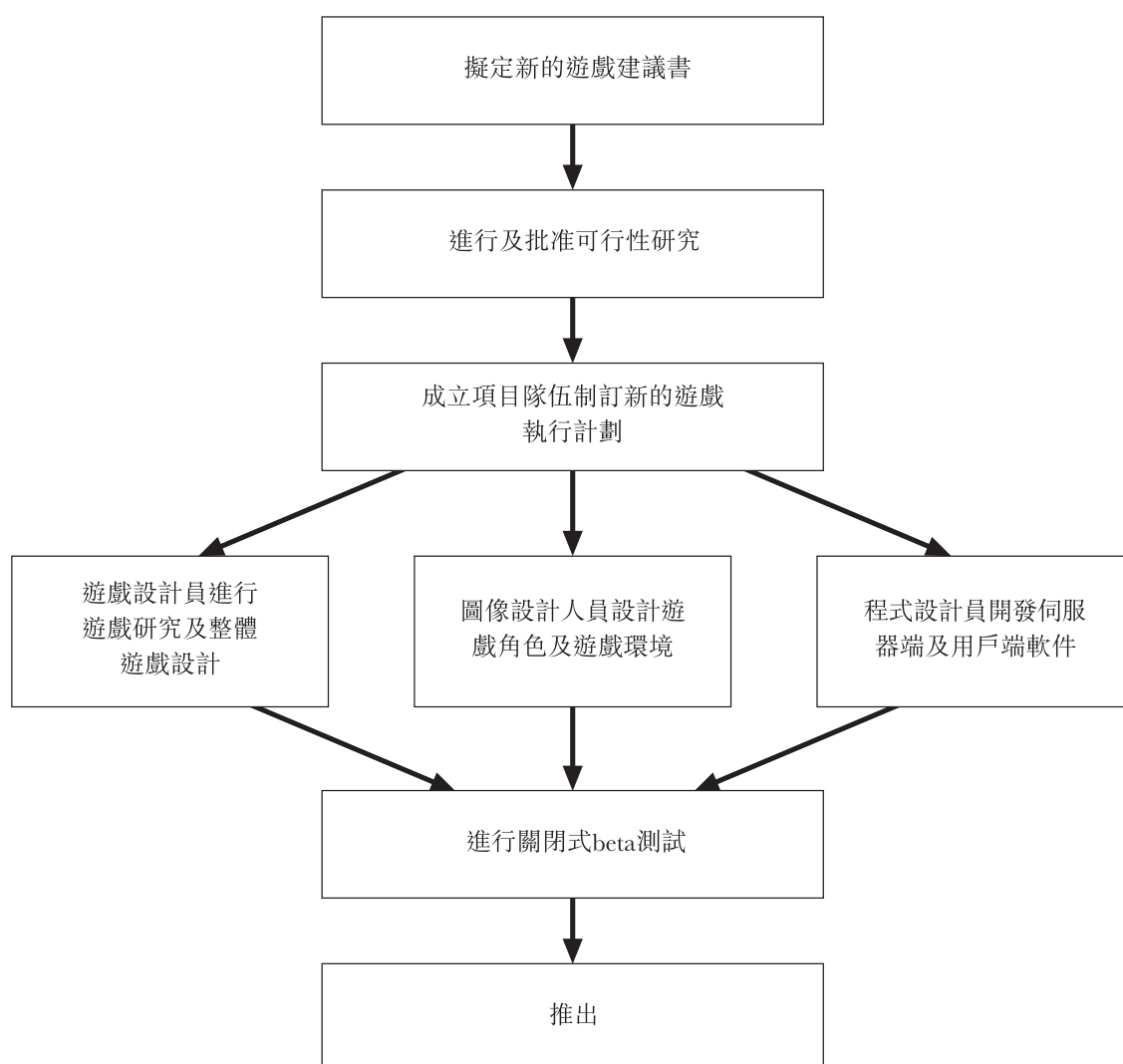
FTP模式

我們在策略上以FTP模式經營我們的網絡遊戲。我們為玩家提供網絡遊戲免費下載，而我們的收益乃來自銷售虛擬物品。玩家於我們其中一個遊戲伺服器登記一個遊戲賬戶後，即可參與我們的遊戲而毋須購買任何虛擬物品。倘玩家希望進一步加強遊戲經驗，可購買我們提供的虛擬物品，因而可透過我們各別的分銷及付款渠道將遊戲點數存入遊戲賬戶，接著便可以遊戲點數購買虛擬物品。FTP模式在迅速吸引新玩家方面非常成功。此外，藉著在遊戲中加入更多功能及內容，玩家可能不時購買不同的虛擬物品以增進遊戲經驗，繼而延長遊戲的產品週期。

遊戲開發

我們的遊戲開發中心位於中國福州。於二零零七年六月三十日，我們的遊戲開發部門擁有309名遊戲開發僱員。我們的遊戲開發部門負責開發新遊戲及改善及升級現有遊戲。於二零零七年六月三十日，我們的遊戲開發隊伍成員大多數擁有最少三年遊戲開發經驗並持有遊戲開發相關本科的大學學位。我們的遊戲開發部門包括(i)遊戲設計員－負責進行遊戲研究及整體遊戲設計；(ii)圖像設計人員－負責設計遊戲角色及遊戲環境；及(iii)程式設計員－負責開發伺服器端及用戶端軟件。我們的遊戲開發部由總遊戲設計師、主席兼執行董事劉德建領導，詳情載於本招股章程「董事、高級管理層及員工」。我們擁有一個綜合遊戲開發系統，包括處理遊戲設計、程式編寫、圖像及測試活動等程序。我們不斷改善及升級我們的網絡遊戲及引入新元素，吸引現有及準玩家。

我們的高級管理層隊伍定期會面，評估市場趨勢及擬定新的遊戲建議書。就新的網絡遊戲而言，我們已制訂下列遊戲開發程序：

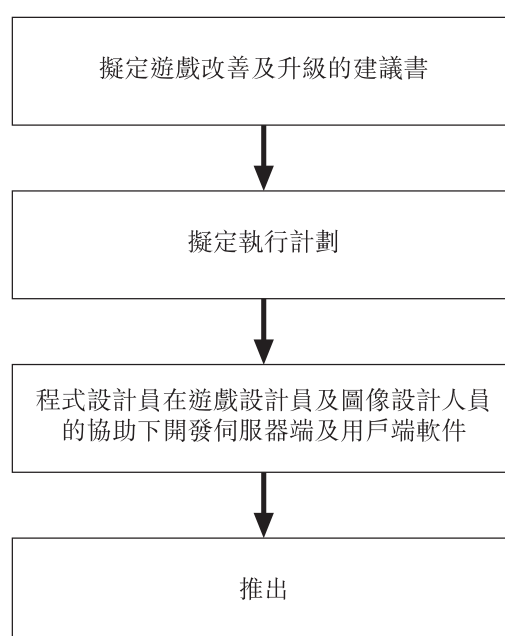


業 務

新遊戲建議書通常由我們的總遊戲設計師率領的遊戲設計隊伍擬定。於擬定建議書時，我們的市場研究隊伍會參考多項資料(包括網上調查、外來玩家群體意見及產品分析)進行市場可行性研究。報告將由我們遊戲設計、技術、遊戲經營及財務方面的人員進行審閱。擬定建議書及進行可行性研究一般需時六至九個月。待可行性研究獲批准後，我們將成立一支項目隊伍制訂新遊戲執行計劃。根據新遊戲執行計劃，(i)遊戲設計員將進行遊戲研究及整體遊戲設計；(ii)圖像設計人員將設計遊戲角色及遊戲環境；及(iii)程式設計員將開發伺服器端及用戶端軟件。他們的每一個工作步驟均須由其本身的項目領導人批准，並經我們的總遊戲設計師書面批准。項目開發一般為期六個月。

為準備推出各款新的MMORPG時，我們會挑選部份玩家進行封閉式beta測試。進行關閉式beta測試的玩家將匯報其遇到的任何技術問題及就額外功能提出建議。我們將改善新的MMORPG。我們的質量保證隊伍將按照其預設測試步驟，於遊戲推出前測試遊戲。遊戲經我們的質量保證隊伍及法律部門審批後，我們將對遊戲進行最後審批以取得最後書面批核。視乎我們的表現評估結果，關閉式beta測試一般為期最多六個月。由於我們實施FTP模式，故於遊戲推出後方進行關閉式beta測試。遊戲推出後，我們將繼續密切監察遊戲經營系統的表現、連貫性及穩定性。我們於積極業務拓展期間在MMORPG開發方面均取得成功。

我們設有遊戲改善及升級隊伍，並採用下列程序：



業 務

我們現正開發的遊戲包括《開心Q傳》、《縹緲Online》及《英雄無敵Online》，有關詳情請參閱本招股章程「業務－遊戲開發計劃」。

為進一步提升我們的遊戲開發能力，我們已於二零零六年十月獲英佩數碼公司授權使用虛幻3遊戲引擎（開發3D遊戲的軟件）開發我們的3D遊戲。我們已開展一項3D試驗項目。我們的目標為開發3D網絡遊戲。

定價

我們的定價策略集中於維持各遊戲產品的吸引力、刺激玩家在虛擬物品上的消費及盡量增加收益。我們的遊戲設計員負責為虛擬物品定價。每件虛擬物品的價格均按客戶資料系統的數據而釐定。於最後實際可行日期，本集團可供銷售的虛擬物品逾400種，價格介乎低於人民幣0.1元至逾人民幣900元，以滿足玩家的不同需求。我們於各時節均會提供特別虛擬物品吸引玩家。該等虛擬物品僅於各時節有效。除此之外，我們向玩家發售的虛擬物品並無使用期間。

營銷

口碑相傳為推廣網絡遊戲的主要渠道。我們的內部數據顯示，大多數玩家均透過他人推薦而參與我們的遊戲。

我們的客戶資料系統記錄每日用量數據及提供全面報告。我們會根據該報告制訂營銷計劃。我們以兩大渠道推廣我們的遊戲：(i)遊戲內的營銷；及(ii)外間渠道的營銷。就遊戲內的營銷而言，我們提供獎勵遊戲點數及舉辦遊戲內活動，例如格鬥比賽。

就外間渠道的營銷而言，我們在不同的互聯網門戶網站及網絡遊戲網站張貼廣告。我們多年來亦參與不同的展覽會，包括國際電腦遊戲展覽會E3及中國全國遊戲展覽會ChinaJoy。此外，我們針對分銷商及網吧集中進行推廣活動，以及提供贊助獎品及海報。

為加強我們的營銷能力，我們亦委聘奧美為我們的營銷顧問，在中國設計、管理及協助推行我們的營銷策略。奧美在中國為我們提供專門的廣告及宣傳服務，包括推廣我們的企業形象及網絡遊戲。

福建網龍負責網絡遊戲的經營，包括銷售及營銷，而上海天坤則主要負責海外市場的客户服務。此外，福建網龍的附屬公司上海天坤協助福建網龍進行其銷售及營銷活動。我

業 務

們的中國法律顧問大成律師事務所已確認，福建網龍獲准根據中國法規從事網絡遊戲協助進行的營銷，而上海天坤則獲准協助福建網龍進行其銷售及營銷活動。上海天坤並無就其協助推行銷售及營銷活動收取任何費用。因此，該等協助活動並不屬於其旨在獲利的經營活動。

分銷及付款

我們已建立下列分銷及付款渠道，並覆蓋大部份中國及海外市場：

- 直銷；
- 透過分銷商進行的預付咭銷售；及
- 合作渠道。

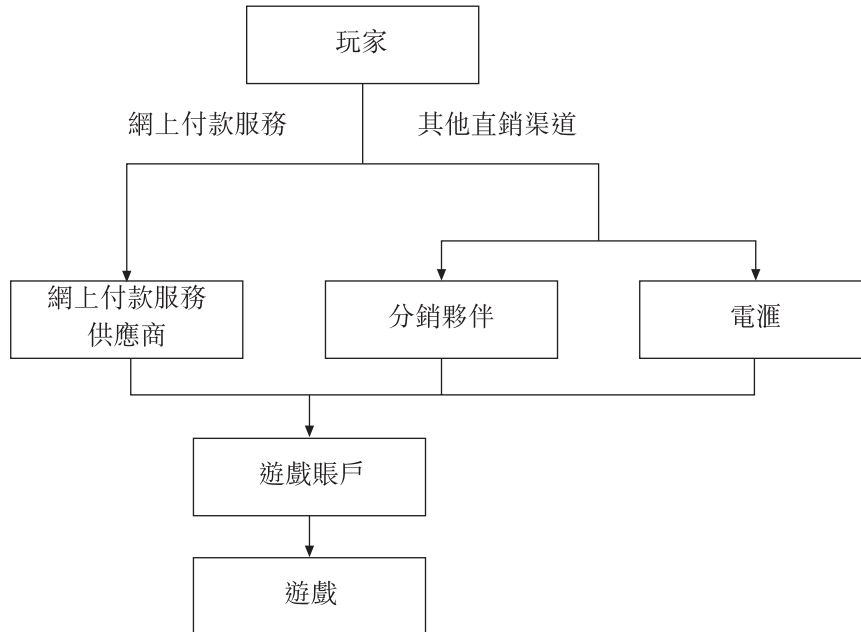
下表為我們在積極業務拓展期間按不同分銷及付款渠道分類的網絡遊戲收益分析：

| | 截至十二月三十一日止年度 | | | | 截至二零零七年 | |
|----------|---------------|--------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| | 二零零五年 | | 二零零六年 | | 六月三十日止 | |
| | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % | 人民幣千元 | % |
| 直銷 | | | | | | |
| — 網上付款系統 | 18,332 | 52.2 | 73,893 | 60.5 | 176,147 | 67.3 |
| — 其他直銷渠道 | 6,553 | 18.6 | 23,045 | 18.9 | 53,070 | 20.3 |
| 透過分銷商進行的 | | | | | | |
| 預付咭銷售 | 7,961 | 22.7 | 21,856 | 17.9 | 26,949 | 10.3 |
| 合作渠道 | 2,273 | 6.5 | 3,267 | 2.7 | 5,583 | 2.1 |
| 總計 | <u>35,119</u> | <u>100.0</u> | <u>122,061</u> | <u>100.0</u> | <u>261,749</u> | <u>100.0</u> |

業 務

直銷

我們的直銷包括(i)網上付款系統；及(ii)其他直銷渠道。下表呈列我們的直銷渠道：



根據我們的網上付款系統，玩家可透過我們的網上付款服務供應商將款項存入其遊戲賬戶。於二零零七年六月三十日，我們合共有六個網上付款服務供應商，涵蓋中國大多數主要銀行，而玩家可以在網上於其銀行賬戶、信用卡或借記卡扣賬後將款項存入其遊戲賬戶。中國的網上付款服務供應商一般會向我們收取佣金，數額為玩家使用其服務涉及的總金額0.1%至1.0%，而我們一般向中國網上付款服務供應商提供介乎一至三十日的信貸期。於海外市場，玩家可透過付款服務供應商PayPal付款，而PayPal一般向我們收取1.9%至2.9%佣金，另就每項玩家使用其服務的交易收取0.3美元。

根據我們的其他直銷渠道，中國的玩家可透過我們的分銷夥伴將款項存入其遊戲賬戶。分銷夥伴營銷及銷售其本身虛擬點數，方法為透過其平台發行預付卡或其他分銷及付款方法。我們的玩家可將Shanda及騰訊等分銷夥伴的虛擬點數存入其遊戲賬戶。我們的大多數分銷夥伴向我們收取約佔玩家付款總額25%的佣金。我們一般向分銷夥伴提供介乎30至45日的信貸期。玩家亦可透過電訊話音服務及手機短訊服務供應商將款項存入其遊戲賬戶，而電訊話音服務及手機短訊服務供應商一般向我們收取佣金，金額介乎玩家付款總額的15%至51%，而我們一般向該等供應商提供介乎30至45日的信貸期。

此外，玩家可直接以電匯方式將款項存入其遊戲賬戶。

我們在中國直接銷售所賺取和收取的收入於扣除佣金及折扣後確認。

透過分銷商進行的預付咭銷售

我們的預付咭透過第三方分銷商以虛擬及實物方式銷售。各張預付咭均載有一組獨有的接駁號碼及密碼，讓玩家可將款項存入其有關遊戲賬戶。

我們向中國不同的分銷商發售預付虛擬咭。各分銷商均於我們的網上銷售系統中擁有賬戶。分銷商必須先訂購預付虛擬咭並支付相關款項。我們接獲分銷商的付款後，將以接駁號碼及密碼等方式分配預付虛擬咭予分銷商。玩家可以不同貨幣購買我們的預付虛擬咭，並可以虛擬咭所載的接駁號碼及密碼將虛擬咭的價值存入其遊戲賬戶。我們現時向分銷商提供約25%的銷售折扣，即我們向分銷商銷售預付虛擬咭的價格與咭面值之間的差額。

在中國，我們亦透過我們的分銷網絡分銷我們的實物預付遊戲咭，而我們的分銷網絡則透過報攤、便利店、軟件店及書店分銷我們的實物預付咭。我們並無就預付遊戲咭設定任何實際最後限期，預付遊戲咭可於分銷商及最終用家購買後隨時使用。我們一般與指定銷售區域的各實物遊戲咭分銷商訂立一年分銷協議。我們的分銷商購買我們的實物預付遊戲咭，並將該等遊戲咭轉售予次分銷商及銷售零售點。我們要求分銷商於我們向其付運實物預付遊戲咭前悉數繳付一切費用。玩家可以不同貨幣購買我們的實物預付咭。我們現時向分銷商提供約25%的銷售折扣。銷售折扣為我們向分銷商銷售預付咭的價格與咭面值之間的差額。

我們透過分銷商銷售預付咭賺取及收取的收入於扣除佣金及折扣後確認。

合作渠道

我們的若干網絡遊戲透過合作夥伴的平台(包括雷霆萬鈞經營的TOM.com及迅雷經營的網絡平台)經營。我們根據上述合作安排分佔收益。我們的收益分佔比例乃按該等合作夥伴經營網絡遊戲所得收益的預定百分比(一般介乎25%至55%)計算。我們一般向合作夥伴提供30至45日的信貸期。此外，我們一般須向我們的合作夥伴提供(其中包括)伺服器設定、伺服器維護指示、技術培訓、廣告及宣傳品。我們於與合作夥伴訂立的合作安排所產生的收益應佔部份已扣除所產生的佣金及折扣，而我們並毋須向合作夥伴就使用其網絡平台而支付任何額外費用。

業 務

網絡遊戲乃透過合作夥伴的平台經營，而網絡遊戲的收益由合作夥伴直接透過其本身的銷售渠道收取。然後，合作夥伴將根據協定的分攤比例每月向本集團付款。

根據該等合作安排產生的收益由天晴數碼代表福建網龍收取。誠如我們的中國法律顧問大成律師事務所確認，該等安排並無違反任何適用的中國法例法規，而該等安排包括福建網龍與合作夥伴訂立的合作安排及天晴數碼與福建網龍訂立的結算安排條款。

客戶管理

我們向玩家提供客戶服務，包括24小時電話查詢中心及電郵回覆。此外，我們提供佈告欄服務，讓玩家可張貼問題及收取其他玩家回應。向玩家提供的其他服務包括處理付款辦法、取回遺忘的密碼及恢復遺失的用家賬戶等方面的問題。此外，我們會調查及處理由玩家匯報涉及遊戲經營的不當行為，包括消除玩家用以讓其遊戲角色取得優異遊戲能力所用的欺詐程式。

為進一步加強我們的客戶管理服務，我們已外判部份關於中國玩家的客戶服務工作予關連公司福州天亮，福州天亮乃專門從事客戶管理服務。有關福州天亮與我們之間的關係及關連交易載於本招股章程「與控股股東的關係及不競爭承諾－持續關連交易」一節。我們自行向海外市場提供客戶服務。

此外，我們設立VIP系統，為高用量玩家提供優先客戶服務。我們的VIP系統提供不同獎勵，包括優先的客戶服務，例如第一手遊戲最新資料。我們的VIP玩家亦可透過我們的網上付款系統將款項存入其賬戶。我們亦向VIP玩家提供特別討論區，讓其分享經驗及直接與我們的遊戲設計員聯絡。VIP玩家亦可參與我們舉辦的特別網上活動。VIP玩家按其累積用量分為六大類別。於二零零七年六月三十日，我們擁有逾260,000名註冊VIP玩家，分別佔我們於截至二零零六年十二月三十一日止年度及截至二零零七年六月三十日止六個月的總收益約32.2%及54.7%。我們的VIP系統協助我們確定高用量玩家，提供更多數據分析其喜好及需要。因此，我們可以向客戶提供度身訂做的服務及產品，以提升其忠誠度。

技術基建

我們已建立龐大的技術基建支援我們在中國及海外市場的網絡遊戲經營。於二零零七年六月三十日，我們的網絡遊戲業務伺服器網絡包括約1,267個伺服器，其中759個為遊戲伺服器，可同時應付合共逾1,100,000名網上玩家。於二零零七年六月三十日，所有網絡遊戲

業 務

的總最高同步用戶約為600,000，佔我們的伺服器的負荷量約54.5%。下表列載我們的伺服器於二零零七年六月三十日的數目及位置：

| | | | | | | |
|-------|------|------|------|------|------|------|
| 伺服器位置 | 中國福州 | 中國瀋陽 | 中國廣州 | 中國北京 | 中國鄭州 | 美國加州 |
| 伺服器數目 | 781 | 274 | 87 | 1 | 15 | 109 |

穩定經營我們的網絡遊戲需要大量伺服器及頻寬。我們已在中國主要地區設置網絡遊戲伺服器。海外市場方面，遊戲伺服器則位於美國。我們已就處理伺服器故障等緊急事件制訂應變計劃。倘伺服器出現故障，廣州的應變伺服器室將開始運作。數據將會上載，以保持最新的玩家數據。同時，我們的伺服器供應商將協助我們恢復網絡。

於二零零七年六月三十日，福建網龍擁有我們伺服器網絡中約61.3%的伺服器，而餘下的38.7%則向獨立第三方租賃。我們擁有三類伺服器租賃服務供應商。對於我們每半年或每年預付收費的供應商，每月租金乃經參考伺服器的配置、頻寬容量及互聯網入門網站地址數目而計算。就我們每月預繳者而言，主要為支付我們本身的伺服器的頻寬服務租金，其每月租金乃經參考指定頻寬容量而計算。就我們每月支付者而言，費用乃經參考每月平均同步用戶而計算。倘我們須建立本身的伺服器，則建立每個屬我們本身的伺服器潛在成本約為人民幣26,000元。根據過往經驗，在一般情況下，我們能在數日內添加所需的新伺服器。

我們可獨家存取使用伺服器上的數據及軟件。我們全年無休監察伺服器網絡的運作。我們可實時進入伺服器網絡，以監察同時上網的網絡玩家，並及時發現及修正硬件及軟件運作方面的問題。

我們的伺服器網絡與我們的中央計費系統接駁，而該中央計費系統作為玩家購買虛擬物品而自其賬戶扣除所用遊戲點數的計量器。我們的伺服器網絡亦接駁至我們的數據備份系統，而數據備份系統實時將所有登入系統伺服器及遊戲伺服器的數據備份。

客戶

我們的客戶為個人玩家，來自我們的直銷、預付咭分銷商及合作夥伴。

我們於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月的最大客戶分別佔該等期間的收益約5.9%、4.6%及1.2%。我們於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月的五大客戶分別佔其於該等期間的收益約15.4%、11.1%及4.7%。

業 務

於最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人士或本公司任何股東(其擁有或就董事所知擁有本公司已發行股本逾5%)於本集團五大客戶中擁有任何權益。

供應商

我們的供應商主要包括伺服器及頻寬租賃公司及遊戲經營服務供應商。遊戲經營服務供應商提供的服務包括(i)提供網絡遊戲業務經營的伺服器；(ii)提供網絡安全；(iii)修正任何技術問題；(iv)提供技術及客戶服務；及(v)舉辦推廣及宣傳活動。我們經營網絡遊戲而遊戲經營服務供應商向我們提供經營的技術及推廣服務。網絡遊戲收益乃透過我們已建立的分銷及付款渠道收取，而我們就所獲提供的服務向遊戲經營服務供應商付款。

截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年的最大供應商為向我們提供伺服器及頻寬租賃服務的同一實體。於截至二零零七年六月三十日止六個月的最大供應商為一家遊戲經營服務供應商。

我們於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月的最大供應商分別佔我們於該等期間的採購額約51.6%、45.7%及35.7%。我們於截至二零零六年十二月三十一日止兩個年度各年及截至二零零七年六月三十日止六個月的五大供應商分別佔我們於該等期間的採購額約97.5%、94.9%及97.4%。

於最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人士或本公司任何股東(其擁有或就董事所知擁有本公司已發行股本逾5%)於本集團五大供應商中擁有任何權益。

競爭

網絡遊戲業的競爭極為激烈。我們主要與位於中國的其他網絡遊戲經營商競爭。現時，極少或沒有國際網絡遊戲經營商直接在中國提供服務。我們相信國內經營商(包括我們)較國際網絡遊戲經營商享有競爭優勢，因後者欠缺在中國市場經營的經驗及內容本土化的經驗。我們在海外市場亦面對國際網絡遊戲經營商的競爭。海外市場的競爭非常激烈，因為我們實際上與來自全球各地的網絡遊戲開發商及經營商，特別是已在業內建立良好聲譽的韓國進行競爭。

此外，我們致力爭取電腦遊戲、電視遊戲、街機遊戲及手提遊戲等不同離線遊戲的玩家以及其他各式各樣傳統或網上娛樂的玩家。

業 務

我們認為網絡遊戲開發商或經營商的成敗全繫於多元化的產品組合、優質產品、強勁的遊戲開發能力、龐大的分銷網絡，而該等因素對新入行者亦構成障礙。

設施

我們的三個主要辦事處位於福建省福州，根據現有租約租賃的辦公室樓面合共約為3,153平方米，而租約將分別於二零零七年十二月、二零零八年三月及二零一零年六月到期。此外，我們已與福州851訂立意向書，於福建省福州租賃約4,200平方米的額外建築樓面面積作辦公室用途。根據意向書，我們獲准無償使用有關物業，直至業主取得房屋所有權證為止，屆時，福州851將與我們訂立一項正式的租賃協議。我們亦分別在上海及美國佔用約257.3平方米及約111.76平方米的額外租賃辦公室樓面。我們相信我們的現有設施足以應付現時所需，而額外樓面可按合理的商業條款取得，以滿足我們的未來需求。

保險

我們根據中國適用法律及當地主管機關的規定，為我們在中國的僱員投購社會保險，保費由我們及僱員按相關中國法例規定的具體比例承擔。

NetDragon (USA)在加州作為僱主，根據長者、尚存者、殘障者及醫療保險的聯邦制度繳付社會保障稅及醫療保險稅。NetDragon (USA)亦根據聯邦及州失業保險制度的規定，支付相關聯邦及州法例規定的失業稅。此外，NetDragon (USA)向其全體僱員提供醫療保險福利，而有關保險的保費則由我們支付。

中國的保險業仍處於早期發展階段。特別是，中國保險公司提供有限的商業保險產品。此外，網絡遊戲開發商及經營商並非必須投購覆蓋有關其業務經營虧損的保險。因此，我們並無為中國及海外市場的業務經營購買任何保險。

於積極業務拓展期間，我們在業務上並無遭遇任何保險申索。

知識產權及專利權

我們的知識產權為業務經營的必要元素。我們依賴版權、商標、商業秘密及其他知識產權法，以及就保障知識產權而與我們的僱員、供應商、業務夥伴及他人訂立的不競爭、保密及特許協議。我們的僱員一般須簽署協議，確認彼等代表我們產生的所有發明、商業秘密、文字作品、開發成果及其他過程，均屬於我們的財產，並將彼等於其作品中聲稱擁有的所有權轉讓予我們。

我們自行開發的軟件產品的版權須向國家版權局註冊，有效期為50年。為於中國銷售及操作我們自行開發的軟件產品，我們須於註冊上述版權後，遵照軟件產品管理辦法向福建省信息產業部註冊該等軟件產品，有效期為五年，最早可於軟件產品註冊到期前約四個月向有關當局申請續期。續期過程一般需時約45至135天，視乎遞交申請的時間而定，有關當局每年僅正式接受及處理申請四次。由於我們現時並無任何電腦軟件產品的註冊將於二零零八年八月前到期，因此，截至最後實際可行日期，我們尚未遞交註冊續期申請。倘我們的任何軟件產品版權因任何原因未能續期、申請及存檔，我們將不能在中國操作該等軟件產品，因而將不能享受有關中國當局向註冊軟件產品提供的利益。於最後實際可行日期，我們為12項中國電腦軟件產品的註冊擁有人。

此外，我們擁有11個註冊域名，包括我們的官方網站及按我們提供的各款遊戲而註冊的域名。我們的域名註冊一般每年續期一次，而有關續期申請通常於到期前約兩星期遞交。在一般情況下，續期過程通常需時約三至五天。倘我們的任何域名的註冊因任何原因不能續期，域名註冊處可取消相關域名的註冊。

於最後實際可行日期，我們已就現時正在使用的軟件產品及域名正式註冊一切所需版權。由於域名及電腦軟件產品版權的註冊續期手續很大程度上均屬程序性問題，我們相信我們在註冊續期過程中不會遇到任何問題或不必要的延誤，因此於該等註冊各自期限屆滿後並不預見有任何無法註冊風險。

有關我們的知識產權詳情載於本招股章程附錄五「有關業務的其他資料－知識產權」一節。

獎項及殊榮

多年來，我們的產品憑藉優異品質及聲譽，曾獲不同獎項及殊榮，其中包括：

| 獎項 | 獲獎日期 | 頒獎機構／部門 | 附屬公司／產品 |
|-------------------------------------|----------|--------------------|-------------|
| 2003年度推薦優秀軟件產品 | 二零零三年 | 中國軟件行業協會 | 福建網龍－《幻靈遊俠》 |
| 2004中國十佳遊戲開發商 | 二零零四年十二月 | 中國遊戲工作委員會及國家新聞出版總署 | 天晴數碼 |
| 2004中國遊戲海外拓展獎 | 二零零四年十二月 | 中國遊戲工作委員會及國家新聞出版總署 | 天晴數碼 |
| 2005年度ChinaJoy展會優秀遊戲評選大賽最佳原創網絡遊戲金翎獎 | 二零零五年十月 | www.chinajoy.net | 《征服》 |
| 2005中國民族遊戲海外拓展獎 | 二零零五年十月 | 國家新聞出版總署及信息產業部 | 天晴數碼 |
| 中國國際軟件博覽會－金獎 | 二零零六年六月 | 中國國際軟件博覽會及技術研討會組委會 | 天晴數碼－《征服》 |
| 2006最受歡迎免費網遊 | 二零零七年一月 | 騰訊網 | 《魔域》 |
| 2006最受歡迎網絡遊戲 | 二零零七年一月 | 騰訊網 | 《魔域》 |

業 務

| 獎項 | 獲獎日期 | 頒獎機構／部門 | 附屬公司／ 產品 |
|-----------------------|-------------|------------------------|-------------|
| 2006最受歡迎 MMORPG | 二零零七年 一月 | 騰訊網 | 《魔域》 |
| 2006最佳新銳網絡遊戲 | 二零零七年 一月 | 騰訊網 | 《魔域》 |
| 2007年最受期待 網遊 | 二零零七年 一月 | 騰訊網 | 《機戰》 |
| 2006年度中國民族 遊戲海外拓展獎 | 二零零七年 一月 | 國家新聞出版總署及 信息產業部 | 天晴數碼 |
| 2006年度中國十佳 遊戲開發商 | 二零零七年 一月 | 國家新聞出版總署及 信息產業部 | 天晴數碼 |
| 2006年度最佳出口 產品獎 | 二零零七年 一月 | 上海市信息化委員會及 上海市新聞出版局 | 《征服》 |
| 2006年度最佳原創 作品獎 | 二零零七年 一月 | 上海市信息化委員會及 上海市新聞出版局 | 《魔域》 |
| 2006年最佳客服廠商 | 二零零七年 一月 | 騰訊網 | 天晴數碼 |