

### 概覽

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

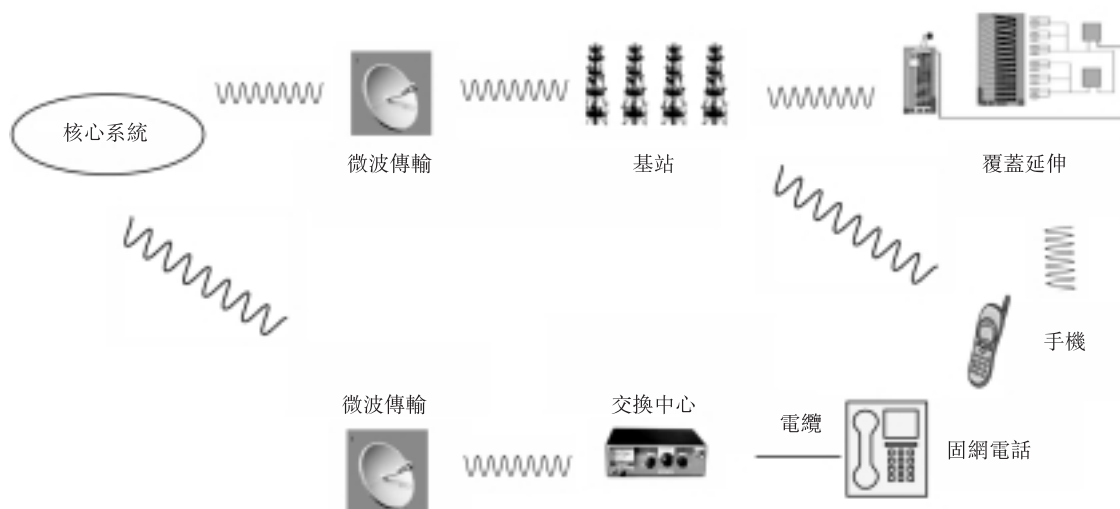
本公司具備開發天線及基站射頻子系統的先進專業技術和設計經驗，使本公司能夠向中興通訊、諾基亞西門子網絡和阿爾卡特朗訊等一些世界領先無線網絡方案供應商提供設備。我們亦著重推行擴大中國和若干國際市場的市場份額的營銷策略，特別是快速增長的新興市場國家。無線網絡可為這些地區建立高成本效益的通信基礎設施，故此這些新興市場國家擁有建設無線通信基礎設施的龐大發展機會。

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

### 射頻路徑

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

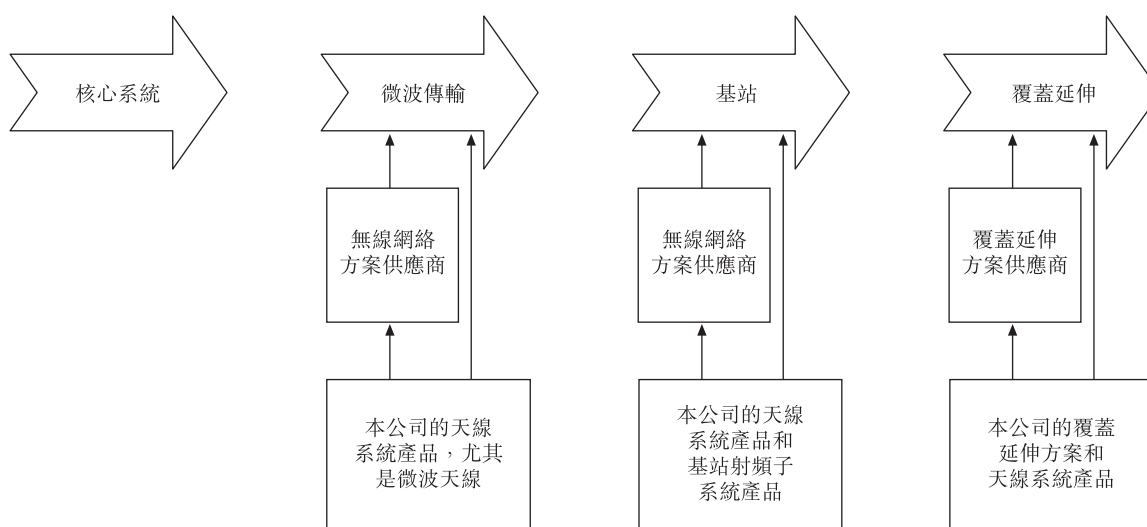
下圖列示射頻路徑。



無線基礎設施供應鏈

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

下圖列示無線通信基礎設施的供應鏈。



### 競爭優勢

已與所有中國國內無線網絡運營商及多個世界領先無線網絡方案供應商建立緊密關係

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

### 強大的研究和開發實力

本公司專注開發射頻天線、設備和技術，以及通過在世界各地的無線通信網絡基礎設施採用本公司產品的經驗，我們已於無線基礎設施設備技術方面積累豐富的專業知識。我們致力研究和開發各種產品類別的新產品，例如已開發支持若干3G傳輸協議(包括中國的新3G協議TD-SCDMA)和其他新興的網絡技術(如WiMax)的新產品。本公司有設計、開發及製造不同層面的無線基礎設施射頻產品(包括微波傳輸和基站射頻子系統)的全面經驗，讓我們兼備了促進本公司的射頻產品配合客戶要求的技術訣竅。我們與全球無線網絡方案供應商的技術合作讓我們得以了解世界其他地區的技术發展情況，亦提高我們的產品開發能力。此外，有關知識亦有助我們縮短產品開發周期。故此，我們一般能於客戶共同議定的短時間內完成新產品的設計和開發。我們的工程師離職率低，加上共享本公司不斷開發和改善的研究和開發經驗和訣竅，均為保持短時間產品開發周期的原因，而產品開發周期從數天(對一項現有產品進行簡單改良)至數個月(開發若干特別設計產品)不等。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司研究和開發工程師的離職率分別為9.2%、8.8%、6.4%及6.3%，計算方法為將期內離職的研究和開發工程師人數除以期內已離職的研究和開發工程師人數以及期末研究和開發工程師總人數。為推動業務發展及加快開發先進技術，本公司透過於2008年5月在西安設立另一研發中心及聘用更多合資格工程師，以提高本公司的研發能

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

### 射頻路徑的全面產品組合

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

### 鄰近供應商及客戶以及具競爭力的成本架構

本公司在策略上將經營地點設置於中國的無線通信網絡產品生產和物流中心。隨著中國逐漸成為全球射頻產品的製造中心，鄰近射頻原材料供應商使我們較美洲和歐洲的競爭對手更具優勢。因此，我們受惠於相對較低的運輸及其他物流成本和較短的付運時間。我們相信，通過在中國設置生產設施，我們亦能受惠於獲得本地供應商的優先供應。此外，我們鄰近中國的主要無線網絡方案供應商（如中興通訊），有助我們通過提供適時及全面的服務及專心一致的技術和工程支援，以加強彼此的關係。鄰近某些中國網絡方案供應商和網絡運營商，亦有助我們更有效地了解客戶的需要和市場趨勢，並調整我們的產品開發工作，以切合這些需要和趨勢。此外，為多種不同的地勢和覆蓋環境製造和開發射頻產品須嚴格按照具體要求和需要大量勞工。特別訂制的射頻產品的射頻規格均由人工調試，原因是自動化設備在製造這些特別訂制的設備上無法完全達到人手的靈活度和精準度。因此，我們在國內擁有熟練且具成本效益的工作團隊，為我們提供此競爭優勢。我們還設計出能有效地整合生產過程中自動和人工工序的生產線，因此我們可通過內部生產和嚴格監控生產程序來確保產品質量，同時將部件的成本減至最低。相比許多將射頻產品的製造工序外判予第三方的競爭對手，此舉能減低我們的解決方案的成本。

### 能幹的管理層和工程師團隊

本公司的管理團隊擁有豐富的業內經驗和穩固的客戶關係，並已於本公司逐步建立嚴謹財務責任的文化。本公司若干高級管理層成員於電信業累積逾15年經驗。在2003年成為本公司的策略股東後，SB Asia (SAIF Partners管理的私募股權基金) 協助本公司制訂公司治理政策，包括引入更多較先進會計監控及呈報系統的國際會計師事務所為獨立核數師替代國內會計師事務所，並通過委任兩名具備擔任上市公司董事經驗的非執行董事，擴大本公司管理層視野。此外，我們亦委聘專業培訓顧問向員工提供培訓，並協助我們建立企業架構。我們的研究及開發工程師團隊在學術和專業方面均受過良好訓練。截至2009年8月31日，本公司約有163名研究及開發工程師，其中134名持有學士學位或高級工程師資格。

### 本公司的策略

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

#### 與主要客戶緊密合作，以充分把握3G商機

中國政府於2009年1月7日發出3G運營商牌照後，引發中國無線網絡運營商作出大量資本性投資。我們作為開發協助中國網絡運營商轉用3G標準的產品的設備製造商及方案供應商預期將大大受惠於此轉用過程。我們曾與中興通訊和諾基亞西門子網絡等多家國際網絡方案供應商合作開發3G網絡配置產品，例如開發W-CDMA和CDMA2000產品。由2009年1月起，我們亦開始直接向所有中國3G無線網絡運營商銷售3G相關產品，包括TD-SCDMA產品。我們自2008年起一直在海外市場向海外網絡運營商銷售W-CDMA產品。我們擬在繼續提升我們的製造及設計專門技術的同時擴大這一市場。我們亦擬繼續投資開發3G產品及方案，結合我們與客戶建立已久的關係、集中開發3G的策略以及與主要3G方案供應商的良好關係，我們現正處於贏取業務的有利地位。

#### 善用本公司的研發平台，開拓客戶網並不斷提高本公司的技術造詣

我們相信，本公司的迅速研究及開發周期在中國已具競爭優勢。本公司充分利用其在設計天線、基站射頻子系統及覆蓋延伸方案產品方面的專長，同時，來自不同團隊的工程師還攜手合作，共同開發整合產品方案。我們研究及開發工程師的低離職率亦確保此研究及開發平台得以延續發展，並讓我們可繼續改良技術。我們對於旗下客戶的需要及要求相

當瞭解，這些客戶包括中國國內網絡運營商如中國移動、中國聯通、中國電信及印度的 Reliance 以及國際無線網絡方案供應商如中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊。我們掌握的廣泛知識有助我們快捷有效地解決設計上的問題。隨著中國建立 3G 網絡，我們應要求開發可供即時應用的產品及解決方案。我們相信，本公司對 3G 標準、網絡運營商及方案供應商於射頻路徑不同環節的需要及要求的認識，以及全面的知識和短產品開發周期，令我們成為網絡運營商及無線網絡方案供應商的首選供應商。

### 善用本公司的低成本結構，爭取市場份額

我們的企業文化着重於機構內所有層面的成本控制及營運資金管理。我們在策略上將業務設置於深圳、吉安及西安等中國無線設備生產及物流中心，以確保我們能受惠於較低的運輸成本和生產成本及地方供應商的優先供應。我們亦已將製造過程的自動化程度提高以提升效率和節省成本。我們準備推行設計、開發及製造計劃，這些計劃將讓我們可在不同產品中應用更多可替換的零件，從而進一步減低製造全線產品所需不同零件的數量。我們擬通過專注於產品設計的可生產性，從而提高本公司的生產力，並減低產品成本。我們相信，本公司提供多種產品的能力亦讓我們更能迎合客戶對成本效益的要求。本公司擬在爭取收入增長及擴充生產線的同時，繼續推行嚴格的財務監控措施。

### 將本公司客戶網進一步拓展至世界各地其他方案供應商和網絡運營商

本公司計劃利用其於中國天線系統、基站射頻子系統產品的領先供應商地位，增加本公司於覆蓋延伸方案市場的市場份額。基於本公司一直保持對產品質量、可靠性和工藝性的重視，相信本公司能於中國的通信網絡發展中獲益。此外，我們擬通過以具吸引力的價格提供多種產品，以迎合世界各地網絡運營商和無線方案供應商的不同要求，繼續拓展我們的客戶網。我們相信海外市場亦提供龐大發展機會，尤其是新興市場，當地的勞動人口水平逐漸提高而數目亦日益增加，促進了大量的通信基礎設施投資。我們會憑藉在中國取得的佳績、與當地及海外網絡運營商和無線網絡方案供應商的現有關係，全力把握這些市場機遇，擴大我們的海外銷售網絡。

### 本公司的主要產品類別

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

## 業 務

下表載列本公司各產品類別的收入及佔本公司總收入的百分比。

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

### 天線系統

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

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

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

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

**WiFi、WiMax及GPS。** WiFi和WiMax天線方面，本公司提供大量設計方案，例如板狀天線、平面天線陣和全向天線。本公司的GPS天線能覆蓋由28dBi到56dBi之間的增益，於名類系統中被廣泛應用。

### 基站射頻子系統

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

**射頻器件。** 射頻器件包括濾波器、雙工器、合路器、分路器及塔頂放大器。濾波器用於選取預期的射頻信號，並將信號與不必要干擾和雜音隔離。雙工器的作用是讓一條天線可同時傳送及接收信號。合路器把來自不同射頻零件的多重信號集合到單一的傳輸天線。分路器把從單一天線接收的信號分別發送到不同的射頻零件。塔頂放大器在執行濾波和放大功能時，在位置上盡量貼近實際的接收天線，從而消除額外的信號損失和雜音，提升網絡表現。射頻器件的製造要求一定程度的技術造詣，而射頻器件一般為特別訂制，並按無線方案供應商要求的規格製造。例如，我們銷售予中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊的射頻器件，大部分屬於度身訂造性質。我們已獲認可為諾基亞西門子網絡、阿爾卡特朗訊和北電網絡等若干世界領先無線方案供應商供應產品。我們亦為中國主要無線方案供應商中興通訊的射頻器件主要供應商。

### 覆蓋延伸方案

覆蓋延伸方案產品用以延伸和加強收發信號存在困難地區的無線網絡覆蓋。本公司提供多種覆蓋產品，包括各類天線和射頻器件，可將無線網絡覆蓋延伸至難以接收無線信號的大廈及其他區域。我們的天線系統和基站射頻子系統技術先進，讓本公司得以從眾多其他覆蓋延伸方案供應商中脫穎而出。

**室內天線。** 本公司的室內天線可覆蓋800MHz至2500MHz的頻率範圍，並提供多種不同架設方式(例如架設於牆壁或天花板)，可滿足大部分大廈內覆蓋的需要。

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

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



### 研究和開發

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

### 生產

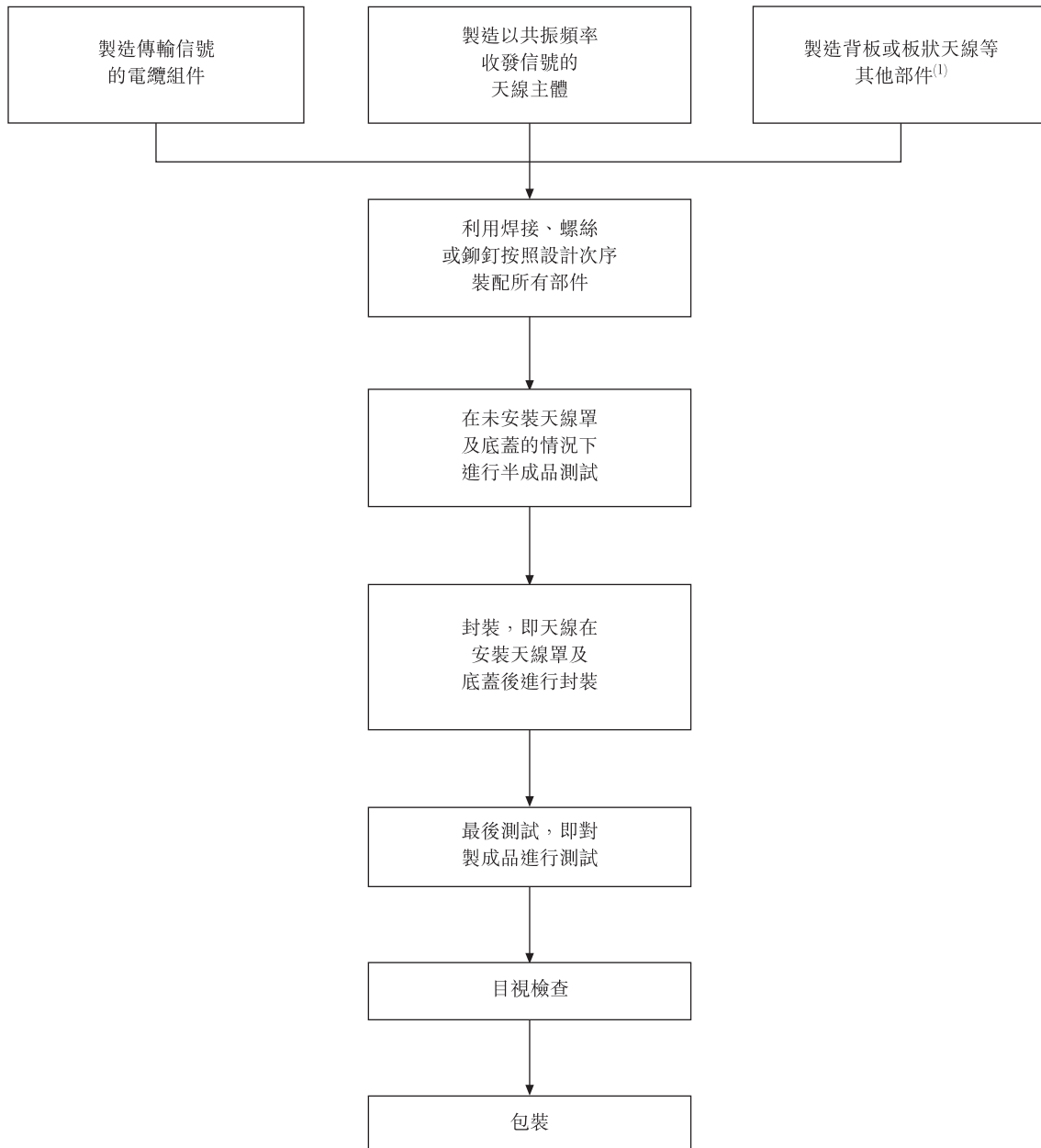
我們銷售的產品一般由我們設計、開發、製造和組裝。我們亦通過合約製造商生產若干部件和物料，例如壓鑄件和印刷電路板。

### 製造

我們的製造過程涉及組裝大量個別零件及由生產技師進行精準微調。本公司現時製造業務的基地大部分位於珠江三角洲地區。該處為中國其中一個無線網絡產品的生產和物流中心。通過在此地區設置我們的生產設施，本公司相信能受惠於較低的生產成本和獲得本地供應商的優先供應。本公司的所有生產設施均體現了公司上下對高質量和不斷改進的承諾。本公司致力確保其製造流程和系統均以國際標準組織(ISO)制訂的質量模式為依據，並在不同的製造設施採用相同的管理指引，旨在生產最高質量的產品。本公司質量保證團隊

## 業 務

負責製造流程的檢定和監控。本公司於2001年獲頒備受認可的質量管理標準ISO9001：2000認證及於2004年獲頒ISO 14001認證(有關環境保護管理的標準)。下表載列本公司天線產品的製造流程。

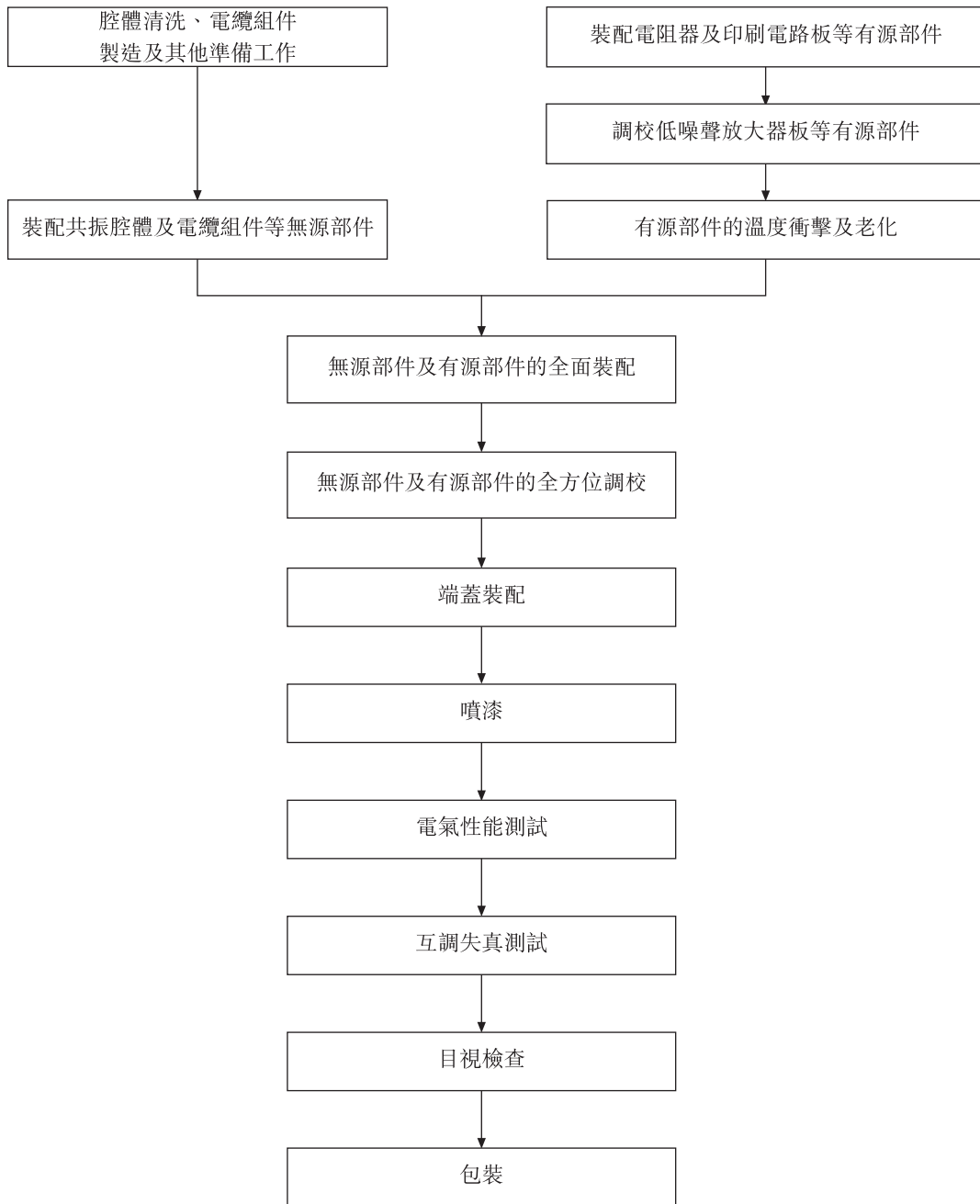


附註：

(1) 這些製造步驟可能不適用於某些類別的天線

## 業 務

下表載列本公司基站射頻子系統的製造流程。



基於本公司的天線和基站射頻子系統產品有各種不同規格，因此本公司依賴本身技師在設計、零件採購、裝配、調校、測試及包裝階段各方面的技能，使產品質量有所保證。製造流程中所採用的原材料主要包括：(i)本公司天線產品使用的鋁板、輻射單元、饋電網絡、天線罩、安裝夾具、電纜及連接器；及(ii)本公司射頻器件使用的電子零件(如隔離器、電阻器及電容器等)、腔體、端蓋、電纜及連接器。本公司的研發部門根據市場趨勢和客戶個別要求設計產品，並提交生產設施所用的藍圖、規格書及說明手冊。本公司在內部自行製造部分所需零件，用於本公司的產品，確保產品的質量和這些零件的穩定供應。我們亦

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

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

本公司現有七個製造設施，其中三個位於深圳，包括位於科技園、茶光工業區及桃源平山民企工業園的製造設施。茶光工業區的租約將於2009年11月30日屆滿，本公司目前正進行搬遷過程，以便於2009年11月底前將相關的生產設施遷往深圳潤恒工業區。我們亦分別於江西省的吉州工業園、中興產業園和比力奇工業園擁有三座製造設施，以及於陝西省西安新型工業園擁有一座生產設施。有關其他詳情，請參閱下文「一房地產」。本公司的製造流程或會依據客戶設定的特定產品設計和規格，就每種產品重新作出規劃。由於本公司生產流程的性質，且依賴人手作業，故本公司未能以任何有代表性的方式定量計算產量及使用率。本公司相信我們所利用的生產設施狀況良好、保養妥善、能確保維持本公司所要求的質量水平，且現時不需要作任何重大維修或翻新。

### 質量控制

本公司於業務各方面均着重質量控制。本公司具備開發射頻天線、設備和技術的先進專業技術和設計經驗，使本公司能夠向中興通訊和諾基亞西門子網絡等一些全球領先無線網絡方案供應商提供設備。我們倚賴內部生產和嚴格監控生產過程，以確保本公司產品的質量，同時將零件成本減至最低。本公司已將質量控制部分為四個專注不同範疇的部門－測量及可靠性部、天線質量部、射頻質量部及供應商認證管理部。本公司已透過招聘更多

---

## 業 務

---

質量保證人員提高本公司的質量控制能力。截至2009年8月31日，本公司有226名質量保證人員派駐深圳、吉安及西安設施，而於2006年則為127人。從採購原材料、生產以至交付前包裝製成品，本公司均嚴格監控營運的質量。我們的質量保證團隊亦主動參與產品設計，確保在設計過程的早階段已顧及產品的各種問題，並盡量減低無法通過本公司質量控制測試的產品數目。為監察我們的生產質量並確保產品能達到本公司所有內部指標和客戶的規格要求，我們已於生產過程實施多項質量控制檢查。本公司深圳生產設施的設計、生產及服務程序於2001年取得ISO 9001：2000認證，而其環境管理體系亦於2004年取得ISO 14001認證。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司未曾回收任何產品或因問題產品造成的任何損害或損失而遭第三方提出索償。

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

**生產期間的質量控制。** 我們在生產過程的各個階段測試半成品，確保其質量及符合所有內部指標，然後才繼續進入生產過程的下一個階段。

**交付前最後測試。** 生產過程完成後，我們進行全面檢測，確保在交付產品前符合客戶的規格要求。

**保養。** 本公司一般提供一至兩年的保養，免費修理或更換任何問題產品。若干客戶也會個別與我們商討較長的保養期。產品保修費用於產生期間在綜合全面收益報表內確認為開支。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，由於產品維修費用不大，故本公司並無於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月就產品保養作出任何撥備。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司也未曾回收任何產品或因問題產品造成的任何損害或損失而遭第三方提出索償。

### 主要客戶

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

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

## 業 務

### 銷售及營銷

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

下表載列本公司收入的地區資料。

地區資料	截至12月31日止年度			截至8月31日 止八個月	
	2006年	2007年	2008年	2008年	2009年
				(未經審核)	
				(人民幣千元)	
中國國內 <sup>(1)</sup>	319,252	393,271	466,320	261,178	581,072
海外	41,704	233,535	204,862	165,260	51,295
總計	<u>360,956</u>	<u>626,806</u>	<u>671,182</u>	<u>426,438</u>	<u>632,367</u>

附註：

- (1) 包括銷售予中興通訊供在中國及海外應用以及銷售予國際方案供應商(如諾基亞西門子網絡)中國採購辦事處的銷售額。

### 銷售予中國網絡營運商

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

中國國內的無線網絡運營商通常透過宣佈徵求建議書(或RFP)向天線系統供應商征求產品及服務。RFP周期由資質過程開始。過往，產品資質由中國網絡運營商的地方關聯方於省級釐定。中國聯通及中國移動近年亦已分別推行統一採購程序，若干項目供應商的資質由中國移動及中國聯通的母公司釐定。預期中國移動和中國聯通擬增加通過統一採購程序採購所需物資的項目數目。

---

## 業 務

---

取得資格後，本公司一般與中國移動等中國境內網絡運營商客戶訂立年度框架協議，然後就特定項目與相關中國網絡運營商的地方分支機構簽訂採購文件。該等地方分支機構將負責本公司產品的安裝、檢測、付款及保養服務。我們相信地方分支機構將根據價格、產品先進程度、供應商提供保養服務的能力以及供應商的財務能力來作出選擇，且一般向實力雄厚的供應商發出較多訂單。分期付款於合同訂明的付款事項發生後繳付，一般包括交付產品、安裝妥當、初步及最後檢測或保養期結束，視乎訂單而定。

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

截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，銷售予中國網絡運營商的产品金額分別約為人民幣9,660萬元、人民幣6,980萬元、人民幣8,220萬元及人民幣2.582億元，或佔總收入約26.8%、11.1%、12.2%及40.8%。

### 銷售予無線網絡方案供應商

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

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

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

截至2006年、2007年、2008年12月31日止年度及截至2009年8月31日止八個月，銷售予無線網絡方案供應商客戶（包括但不限於中興通訊、諾基亞西門子網絡及阿爾卡特朗訊）的產品（但未包括銷售予其各自的海外工廠或庫存中心者）分別約為人民幣2.139億元、人民幣3.114億元、人民幣3.708億元及人民幣3.168億元，或佔本公司總收入約59.2%、49.7%、55.3%及50.2%。





### 原材料及零件供應商

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

### 競爭

無線通信基礎設施設備行業的競爭極為激烈，行業特點包括技術日新月異、新產品開發不斷、產品迅速過時、行業標準經常變更及產品在使用期間價格大幅下跌。本公司旨在於以下主要方面進行競爭：品牌、功能、可靠性、定價、質量、高效率量產的設計、切合市場時機的交付能力和遵從行業標準。

中國於2009年1月7日發出3G運營牌照，改變了天線系統、基站射頻子系統及覆蓋延伸方案供應商之間的競爭格局，原因是3G網絡一般要求有較高的技術專長。特別是，採用本國的3G協議TD-SCDMA擴大了國內供應商與海外供應商之間的技術差距，因國內供應商為本國技術生產相關產品方面一般擁有較佳實際經驗。然而，新的競爭者可能因應TD-SCDMA網絡的配置而進入中國市場。此外，競爭者可能組成專注於若干3G協議的聯盟或財團。

通過本公司提供的天線系統、基站射頻子系統和覆蓋延伸產品，本公司有能力提供全面的客戶方案，包括幾乎所有無線網絡基礎設施的射頻路徑零件。這讓我們能更有效地達到客戶對性能和成本效益的要求。本公司亦相信，提供優質產品、服務及不斷改良技術，令我們脫穎而出。雖然我們相信在中國，我們的全面產品是競爭對手所難以望其項背的，但在全球範圍內，我們面對多家強大的競爭對手。此外，我們在國內的眾多覆蓋延伸方案供應商之間並未取得領先地位，而競爭在於設備安裝人員是否可隨時聯絡和能否提供現場服務等因素。

本公司在一個迅速整合的市場與海外及中國國內的公司競爭。在中國，我們在向國內網絡運營商客戶提供天線系統產品方面的主要競爭對手包括京信通信及西安海天，而基站射頻子系統產品的主要競爭對手則包括深圳國人及武漢凡谷。我們是少數能夠提供一站式天線及基站射頻子系統產品予網絡運營商和網絡方案供應商的供應商之一，產品涵蓋所有

---

## 業 務

---

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

### 房地產

截至最後可行日期，我們的工廠、宿舍及辦公室的總建築面積約99,156.9平方米。有關本公司物業的詳情，請參閱本招股章程附錄四所載的物業估值報告。

### 本公司擁有的物業

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

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

於2009年，本公司於西安成立一座新生產設施及研發中心（物業估值報告內第3項物業）。本公司已於2009年10月取得該物業的房屋所有權證。

### 本公司租賃的物業

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

業)，其餘五項用作宿舍(即物業估值報告內第5、6、7、8及10項物業)，及(c)上述七項租賃物業中，物業估值報告內第5、6、7、8及10項物業的五份租賃協議尚未向中國相關房屋部門登記或備案。因此，本公司的中國法律顧問未能確定有關業主是否擁有合法權利向本公司出租有關物業。本公司的中國法律顧問認為，欠缺相關房屋所有權證或其他所有權證明，都可能導致有關租賃協議無效及本公司日後無法於任何第三方在獲得中國法院或相關政府機關的支持下強制執行其對該等物業的權利時，維護本公司租賃權益。此外，本公司的中國法律顧問表示，倘被判定未能登記相關租賃協議乃本公司的責任，本公司可能須承擔向相關中國房屋部門支付不多於人民幣294,004元的罰款，金額相等於租金總額10%的風險。

本公司的董事認為，有關租賃物業欠缺業權證書對本公司的業務並無重大不利影響。本公司的宿舍或未有房屋所有權證的工廠並非本公司業務的關鍵。用作宿舍的五項租賃物業對本公司於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月的營業額或利潤並無貢獻。雖然本公司已要求該等第三方業主取得相關所有權證或向本公司提供所有權證明，但他們會否決定作出配合實非本公司所能控制。倘本公司因業主欠缺相關業權證而須要遷出任何租賃物業，董事認為本公司將能夠將宿舍及工廠遷往其他地點，而不會產生重大成本和浪費大量時間；而有關搬遷也不會妨礙本公司的營運。鑑於深圳作宿舍用途的租賃物業供應充裕，而物業可以相若租金租得，且幾乎不需要為租賃物業進行任何裝修，故本公司估計，宿舍可在一週內完成搬遷，且本公司承擔的額外成本極微。

根據於2009年11月27日訂立的彌償契約，實益擁有人與本公司的最大單一股東方誼控股(擁有本公司上市後全部已發行股本約29.86%股本權益)已共同及個別向本公司(為其本身及作為其子公司的受託人)就本公司因使用本集團位於中國的任何一項租賃物業(而相關業主尚未取得相關房屋所有權證或向本公司出示所有權證明)所產生或蒙受或可能產生或蒙受的任何索賠、損害、損失、責任、費用(包括搬遷費用)、開支、法律行動及程序作出彌償保證。

### 最近續訂租約及遷移本公司製造設施

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

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

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

## 業 務

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

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

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

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

## 業 務

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

### 知識產權

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

截至最後可行日期，有關我們的射頻技術(包括天線及射頻器件)，我們已獲國家知識產權局專利局授出122項註冊專利及有38項待審批的專利權申請。請參閱附錄六一法定及一般資料—2.有關業務的其他資料—5.本公司的知識產權。我們在中國境外並無取得任何專利。我們預期，即使本公司待審批的專利權申請未獲國家知識產權局專利局批准，本公司的經營或財務狀況也不會遭受重大不利影響。

自2003年以來，我們已獲中國國家工商行政管理總局商標局授出六項註冊商標及獲香港知識產權署的商標註冊處授出一項註冊商標。截至最後可行日期，我們亦已在中國提出四項及在香港提出一項商標註冊申請。此外，我們是 [www.mobi-antenna.com](http://www.mobi-antenna.com) 及 [www.mobile-antenna.com](http://www.mobile-antenna.com) 域名的註冊擁有人。該兩個網站並非本招股章程的一部分。

---

## 業 務

---

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

### 保險

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

### 僱員

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

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

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

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

根據上述法律、法規、規則及規定，如果員工與我們在中國的子公司建立僱傭關係，則必須訂立勞動合同。本公司須為員工提供社會福利計劃，包括養老保險、醫療保險、工傷保險、失業保險以及生育保險。

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

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

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

本集團內沒有設立任何工會，但僱員根據中國法律享有在中國參加或組織工會的法定權利。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，我們未曾在聘請僱員時遇到任何重大困難或經歷任何重大的員工薪酬或勞資糾紛。我們認為我們與僱員的關係良好。

### 環境、健康和 safety 事宜

#### 環境問題

本公司的天線系統、基站射頻子系統和覆蓋延伸方案產品均根據本公司網絡運營商和無線網絡方案供應商客戶的設計、規格或要求生產。本公司相信，本公司的網絡運營商和無線網絡方案供應商客戶在設計和規格方面會遵守規管其建設網絡的法律和法規規定。例如，於2003年2月，歐盟發出限制有害物質(RoHS)的指令，管制用於若干電子產品的有毒及有害物質。本公司相信，部分客戶更改其向本公司訂購的產品的設計和規格以遵從RoHS指令。

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

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

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

---

## 業 務

---

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

本公司相信，而本公司中國法律顧問也認為，本公司已在所有重要方面遵從有關環保的適用法律和法規。本公司於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月也沒有違反有關法律和法規。截至最後可行日期，本公司並未因違反任何相關環境法規而被徵收大額罰款或提出起訴。本公司目前並不知悉本公司營運所在的任何法域內的任何環境監管部門可能或擬提出任何訴訟。

於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，我們實行環保措施以確保遵守適用規則及法規所涉開支分別約為人民幣27,000元、人民幣41,000元、人民幣78,000元及人民幣77,000元。展望未來，倘現行環保規則及法規不作出大幅修訂，本集團預期遵守環保規則及法則所涉費用將保持在過往年度的相若水平。

### 勞工及安全問題

本公司須遵守中國各項安全法律法規，包括《中華人民共和國勞動法》、《中華人民共和國勞動合同法》、《中華人民共和國消防法》、《中華人民共和國安全生產法》及其他有關政府機構不時頒佈的有關法規、規則及規定。

為確保遵守適用法律法規，我們的內部法律顧問會跟進所有適用勞動安全法律法規的最新發展及修訂，並向人力資源及其他有關部門／委員會報告。我們的人力資源部（負責制定及執行人力資源政策）將在必要時對本公司人力資源政策作出調整，以順應有關勞動安全法律法規的大幅修訂，從而確保遵守有關法律法規。此外，我們已成立生產安全委員會（「安全委員會」），負責生產安全及勞動健康安全事宜。安全委員會由生產副總經理（在生產安全及勞動健康安全方面積逾九年經驗）領導。安全委員會的其他成員包括我們的內部法律顧問及來自不同部門的代表。該委員會的成員定期召開會議，以檢討我們的生產安全措施及生產安全標準，確保我們的生產安全政策符合當時適用的法律法規的規定。我們亦將於必要時向外部顧問就勞動及安全相關遵例事宜徵詢法律意見。

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



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

### 健康和 safety 問題

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

本公司的營運須遵守勞動和社會保障部及相關地方政府職業健康和安全部門制訂的職業健康和 safety 法規。本公司已就不同方面的生產活動制定一套安全指引、規則和程序，包括防火、倉庫安全、工傷、電力安全和緊急事故，以及撤離程序。

本公司確認，於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司的營運在所有重要方面均遵從適用的 safety 法規。本公司相信已制定所需措施遵從適用的健康和 safety 法律和法規。於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月，本公司並沒有發生任何對營運造成任何重大影響的 safety 事故。此外，截至最後可行日期，本公司並未因於2006年、2007年、2008年及截至2009年8月31日止八個月發生的任何事故而遭任何現有或前僱員提出任何有關健康或 safety 的索賠。

### 法律訴訟

2004年12月，摩比深圳被指控侵犯Guangdong Tongyu Communications Equipment Co., Ltd. (原名為「中山市通宇通訊設備有限公司」) (「通宇」) 的一項實用新型專利，該實用新型專利屬全向天線的一種防水饋線結構。我們隨後向專利複審委員會申請宣告該實用新型專利無效。之後，專利複審委員會作出決定宣告通宇的實用新型專利部分無效，北京市第一中級人民法院及北京市高級人民法院亦分別在其司法管轄權限內支持該裁決。2007年9月3日，深圳市中級人民法院在有關民事訴訟中作出一審判決，駁回專利侵權指控。2007年9月30日，原告不服一審判決並上訴至廣東省高級人民法院。2008年6月23日，廣東省高級人民法院作出終審民事判決維持一審判決，並駁回專利侵權指控。摩比深圳毋須承擔任何賠償。2009年9月15日，通宇向中國最高人民法院申請重審。2009年11月2日，本公司接獲中國最高人民法院一份日期為2009年10月16日的受理通知書，知會有關重審申請已獲受理。本公司已獲其中國法律顧問告知，中國最高人民法院在受理通宇的重審申請後，將審閱有關申請並自受理該重審申請日期起計三個月內決定是否重審案件。倘中國最高人民法院決定不會因為通宇提呈的重審理由而重審案件，除非通宇以其他理由再提出新的重審申請，否則該案件將告完結。通宇必須自2008年6月23日即廣東省高級人民法院作出終審判決生效日期起計兩年內提出新的重審申請，或倘於上述兩年期後上述判決因為證實原來審判人員

---

## 業 務

---

有瀆職行為而被撤銷或變更，則通宇可自其知道或應當知道有關瀆職行為當日起計三個月內提出新的重審申請。倘中國最高人民法院決定重審案件，則可能由中國最高人民法院重審或交給廣東省高級人民法院或其他高級人民法院重審該案件。根據該重審申請，通宇請求撤銷廣東省高級人民法院作出的終審民事判決，並請求侵權損害賠償合共人民幣20,000,000元。截至最後可行日期，本公司中國法律顧問估計，倘通宇在重審中勝訴，而倘重審法院無法評定爭議專利所賺取的利潤金額，根據中國法律，本公司或須承擔的最高潛在責任(如有)約為人民幣500,000元，本公司已就此於2009年8月31日撥備人民幣500,000元。

根據日期為2009年11月27日的彌償契約，實益擁有人與本公司的最大單一股東方誼控股(擁有本公司全部已發行股本約29.86%股權)已共同及個別向本公司(為其本身及作為其子公司的受託人)就上述訴訟及其他潛在訴訟所產生或蒙受或可能產生或蒙受的任何索賠、損害、損失、責任、費用及程序合共超過人民幣500,000元而作出彌償保證。

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