

當電子銀行服務及電子商貿一如所料正以驚人速度發展，中國及香港的銀行儘管明白優化後臺保安系統的必須性及緊迫性，但現階段資源多優先投放於爭取更大市場佔有率，而較少資源於優化其系統之保安。因此，本公司就其核心業務電子銀行保安產品所作出之業務發展努力，並未能在本公司迄今為止之利潤及虧損狀況中反映。作為管理層，吾等完全明白此期間收入及成本控制之輕微改善並未符合股東之期望。因此，本公司已發展下列策略，致力於短期內取得盈利及改善業績。

本公司因應市場環境變化，迅速改組本公司管理層架構及著手實行一整套全新業務計劃，以捕捉並分享電子商貿迅速發展的商機與成果確保本公司成功。

為加強本公司策略層面之管理能力，本公司已成立一個顧問委員會，由周道炯先生，中國之中國建設銀行前行長任主席。顧問委員會亦獲得一批金融界傑出人士之支援，擔任本公司顧問委員會成員。彼等包括(i)王書明先生，原國務院副秘書長、人大常委副秘書長、第九屆人大財委會委員；(ii)李灝先生，原國務院副秘書長、第八屆人大財委會副主任、原深圳市委書記、市長；(iii)柏士珍女士，原中國銀行副行長、原東方資產管理公司總裁；(iv)劉淑蘭女士，中國建設銀行副行長、中國金融會計師學會副會長；(v)鍾瑞明先生，前香港特別行政區行政會議議員及(vi)馮志堅先生，前香

港特別行政區立法會議員。彼等將就本公司取得長遠成功之未來策略方向及業務計劃之恰當實施出謀獻策。

營運上，本公司首先將產品由後端保安解決方案擴展至商業及銀行業之前端電子商貿應用解決方案。伴隨著網上電子支付平臺的推出及成功開發專為企業用戶而設的網上電子商貿開發工具平臺，本公司便為銀行及其公司客戶提供一站式的電子商貿服務。業務範圍的擴展既可保證公司的市場競爭力更可有機會擴闊收入來源至電子商貿、並從發展蓬勃的電子商貿中獲益。

其次，本公司已實行一套更多元化之市場策略以推廣本公司之產品，除透過擴展本公司直接銷售隊伍及合約銷售代理外，亦透過專門向銀行及電子商貿提供解決方案之其他系統及應用軟件供應商共同推廣本公司之產品。此外，本公司正探討出售以地區業務範圍或以銀行種類分類的核心業務(包括系統產品及專利權)經營權之可能性，以盡力增加本公司之市場滲透率及收入機會。

本人相信，上述計劃實施後，未來本公司的發展將可與香港及中國之電子商貿業一併迅速發展同步。

本人謹此感謝董事會、本集團僱員之辛勤工作及貢獻，以及所有股東之耐心及諒解。最後，亦感謝本公司之新策略投資者，沒有該等策略投資者之財政協助，本集團未必能實行上述整系列之業務策略。