

業 務

概 覽

我們於一九九八年成立，主要在中國及香港從事提供熱成像產品及服務、自穩定成像產品及服務，以及通用航空產品及服務。二零一八年是我們的重要里程碑，其標誌著我們前主要營運附屬公司彼岸科儀註冊成立二十週年。在楊先生和王女士掌舵下，本集團於過去二十年乘風破浪，克服重重難關，由熱成像產品的在地銷售商蛻變成地區性市場參與者。

我們的總部設於香港，在中國有六個銷售辦事處；於廣東省廣州市有一個研發中心及於廣東省珠海市有一個通用航空維修中心，我們服務來自中國各地、香港、澳門及亞太區不同地區的客户。

我們自一九九八年起提供不同種類的熱成像產品及服務。該等產品及服務通常售予政府部門、發電廠、電網公司、大學及研究機構、酒店、博彩娛樂場及醫院，以迎合客户從電力巡線及監控到發燒監測等不同需要。我們的客户一般要求我們提供切合其需要的定制產品，而我們則利用從第三方供應商採購得來及／或我們製備的設備及部件以提供產品及服務。例如，我們其中一項標誌性產品—紅外線體溫監測系統，於二零零三年嚴重急性呼吸系統綜合症(沙士)爆發期間由我們設計及開發並推出市場，獲政府部門以及私營公司用於人群中監測異常體溫以作防疫之用。部分客户亦委聘我們進行機電設備及外牆的檢驗，以及使用我們的熱成像產品及服務檢查漏水範圍。

於二零零六年，我們憑藉研發實力，設計及開發了我們的第一款自穩定成像產品。有別於我們的熱成像產品(該等產品固定及／或安裝於客户的處所)，我們的自穩定成像產品乃為裝載於船舶及飛機等移動物件而設計，具有自穩定功能，亦有助提高攝影機所捕捉的影像的品質。就該等產品而言，我們的客户包括民政紀律部隊，彼等使用上述產品作(其中包括)監控、反走私、城市巡邏、森林防火、空中拍攝及搜救行動。部分電網公司亦使用我們自穩定成像產品檢查偏遠或難以到達地點的高壓電線。我們亦會按固定期限出租自穩定成像產品予客户。

自於一九九八年成立起，我們已提供通用航空產品及服務。我們於往績期間服務的客户包括輕型及超輕型飛機製造商、飛行學校、飛行娛樂俱樂部、飛機研究機構及私人飛機擁有人。我們幫助客户採購能適合其飛機及提高其飛行體驗的合適通用航空產品，例如輕型及超輕型航空發動機、螺旋槳、發動機儀表及傳感器。我們亦向客户提供(i)維修培訓課程；及(ii)一般維修及支援服務，包括更換耗材。

業 務

截至二零一七年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們的總收益分別為約291.6百萬港元、251.9百萬港元、238.4百萬港元及106.6百萬港元。下表載列我們於往績期間按業務分部劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至二零一八年	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		六月三十日止六個月	
	(千港元)	%	(千港元)	%	(千港元)	%	(千港元)	%
熱成像產品及服務	202,772	69.5	151,641	60.2	146,715	61.5	68,567	64.3
自穩定成像產品及服務	61,138	21.0	57,845	23.0	41,143	17.3	14,229	13.4
通用航空產品及服務	27,666	9.5	42,389	16.8	50,548	21.2	23,770	22.3
總計	291,576	100.0	251,875	100.0	238,406	100.0	106,566	100.0

我們的競爭優勢

我們相信以下競爭優勢造就我們的成功及令我們有別於競爭對手：

於中國及香港為具有富豐經驗的市場參與者

我們營運歷史超過20年。自一九九八年成立至今，我們已發展成為一家在中國及香港廣受信任的品牌，同時開發出穩定且多元化的客戶群，包括政府部門、國企及大型私營企業。與此同時，憑藉我們多年來累積及於日常營運持續獲取的豐富行業知識，我們繼續致力建立更加強大的研發能力，以提升我們產品的品質。

於最後可行日期，我們是奧地利知名輕型及超輕型航空發動機開發商及製造商(為加拿大上市公司的附屬公司)供應商B於中國及香港市場的獨家授權分銷商。憑藉自一九九八年以來於通用航空行業的悠久營運歷史，董事認為我們能夠挑選最理想的通用航空產品組合，以切合客戶的需要及其航空器的不同規格。

具豐富經驗的管理層

我們相信高級管理層團隊的遠見、領導能力及執行能力對我們取得成功起了關鍵作用。尤其是，楊先生及王女士各自擁有超過20年的行業經驗，二人均取得南京航空航天大學(前稱為南京航空學院)的航空工程學士學位。彼等精通熱成像產品、自穩定成像產品及通用航空產品的技術知識，並擁有關於我們業務的深厚知識。更多有關彼等之背景及經驗的資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

業 務

楊先生及王女士，連同其他高級管理層成員，成功帶領我們的業務應付日新月異的科技進步，緊貼最新的消費者需要。憑藉高級管理層的高瞻遠矚，我們在落實業務發展策略、捕捉市場商機及擴展業務方面已建立彪炳往績。有賴其眼光，看準中國經濟穩健增長造就中國市場輕型及超輕型飛機的龐大潛力，加上普羅大眾對國內通用航空的興趣漸濃，楊先生分別於一九九八年及二零零一年在中國市場引入供應商B製造的輕型及超輕型航空發動機，以及自穩定成像系統。於二零零四年，透過在廣東省珠海市設立彼岸珠海，我們進一步發展成為通用航空產品供應商，提供培訓及保養服務。因此，我們認為高級管理層的創業精神對本集團的發展舉足輕重。

楊先生及王女士致力推廣企業文化，著重個人貢獻價值、誠信及和諧以及尊重每位僱員。我們認為強大的企業文化有助我們在中國境內境外吸引及挽留有經驗的高級及中級管理層以及熟練的技術人員，從而讓我們向客戶提供更好的產品及服務。於最後可行日期，四名高級管理層人員中有三名於本集團工作至少15年。高級及中級管理層的忠誠與經驗乃我們成功不可或缺的元素。在楊先生及王女士的帶領下，加上高級管理層團隊全力以赴，我們相信我們定能在快速增長的光電及通用航空產品及服務行業維持持續增長勢頭。

有能力提供優質產品及服務

我們在設計、採購、預製小型零件及部件及研發方面擁有雄厚的內部實力。我們有策略地將研發中心設於廣東省廣州市，使我們可隨時覓得技術熟練勞工及合資格工程師，以作持續業務發展。

憑藉超過20年的業務營運經驗，董事深信我們能夠提供具有公認品質標準的全面產品。我們認為我們的核心實力之一在於設計及開發熱成像產品及自穩定成像產品的技術能力及專業知識。由於公營界別客戶對我們所供應產品的精密性、可靠性及品質有嚴格要求，因而推動我們透過研發提高技術能力，以達到該等嚴格要求。我們設有嚴謹的品質保證系統。我們專注於產品品質以盡量減低缺陷率

業 務

及達致客戶對精密性及可靠性的要求。更多詳情請參閱本節「品質監控」一段。多年來，我們獲得多個獎項以表揚我們的優質產品及服務，更多詳情載於本節「獎項及認可」一段。

董事相信我們的技術能力深受客戶認可，這一點可印證於經常光顧及忠誠客戶的數目。截至二零一七年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們大部分收益源於經常性客戶，分別佔我們收益約88.3%、82.0%、83.9%及83.8%。截至二零一八年六月三十日，我們亦與兩間國有跨省電網公司建立分別長達13年及16年的穩固業務關係。於二零一八年六月三十日，我們與五大客戶的業務關係介乎約一年至16年。

向客戶提供定制產品及服務的往績彪炳

我們有能力為客戶設計及定制各式各樣切合其需要及規格的熱成像產品及自穩定成像產品。我們與客戶緊密聯繫，以了解彼等的需要，例如產品的應用、操作環境及品質規格，其後根據收集自客戶的資料編撰定制化建議書。由於我們參與(如適用)產品的初步構思、諮詢及設計、安裝及測試，以及持續的技術及維修支援，我們在每個服務階段與客同行，確保個人化及定制化產品及服務持續符合客戶需要。

我們相信我們於某一分部提供產品的聲譽亦促進其他分部的銷售。例如，於往績期間，一間電網公司的附屬公司購買無人操作變電站紅外線監控系統，而該公司的另一間附屬公司則購買為飛行器而設的自穩定成像系統，以切合其各自的營運需要。因此，我們不同的業務單位可向相關客戶交叉銷售產品及服務。

與國際知名製造商建立穩固關係

我們相信我們能夠在市場上維持競爭力，因為我們與主要供應商維持穩固關係，並自全球各地(如瑞典、奧地利、南非、德國、捷克等)採購設備及部件。我們若干主要供應商是國際知名製造商。更多詳情請參閱本節「供應商—分銷」一段。

董事認為，我們伙伴供應商取得驕人往績乃由於我們有能力達到該等製造商訂立的若干標準，包括(i)技術能力及知識；(ii)聲譽；(iii)提供優質產品及服務的往績；(iv)售後支援服務；及(v)於中國及香港市場的知識及銷售網絡。董事認為有關優勢從我們多年來悉心經營與供應商的關係而獲得其信賴並非競爭對手所能輕易企及。

業 務

此外，我們相信我們與供應商的密切關係乃客戶視我們為首選業務夥伴的因素之一，因為其確保我們為客戶整合及提供的產品及服務可獲得可靠的優質設備及部件供應。我們亦相信我們能夠在市場上維持競爭力，乃由於我們向該等製造商採購及尋求技術支援時可獲得較優惠條款。部分供應商亦授權我們在指定地區獨家分銷其產品。我們亦會參與供應商提供的培訓及研討會，以讓僱員獲得行業最新技術知識。尤其是在推出新型號前，供應商通常會以電郵或業務通訊通知我們，或邀請我們出席培訓簡報會以講解新產品的特色。此舉讓我們可向客戶提供更加及時和有效的定製及優質的產品及服務。

擁有向公營界別客戶提供產品及服務的紮實往績

於往績期間，我們的大部分收益源於政府部門、提供公共設施服務的國有企業及大學等公營界別客戶。截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，向公營界別客戶的銷售分別佔總收益約44.8%、44.1%、44.6%及40.4%。

我們最初於二零零六年向中國政府提供產品。自此，我們向多個中國政府部門及香港政府部門取得多份合約，包括負責公共安全、海關、機電工程及懲教服務部門等。

此往績使我們能夠力拚競爭對手，因為董事認為中國政府、香港政府部門及國有企業的其中一個關鍵評審準則正是供應商在類似性質及複雜程度的項目方面的往績。此外，中國政府、香港政府及國有企業不僅按競標人的競標價，還會因應競標人的往績表現水平和是否按時可靠進行項目來評分或排名。董事認為往績可讓我們深入了解及認識不同的中國政府部門、香港政府部門及國有企業的需求(包括但不限於其營運需要)，從而讓我們更有力競標。為了成功競標，我們的產品不僅須要在不同環境運作，我們亦須要透徹了解每種產品的相關規格及詳情、所需的維修時間表及向不同部門填報行政表格，以及熟悉中國政府、香港政府及國有企業，藉此得以有能力提交符合其目標的建議書，使我們從其他競爭對手中脫穎而出。

此外，我們的往績亦有助我們了解不同的中國政府部門、香港政府及國有企業所要求的產品及／或服務標準，從而讓我們提供符合其預期的產品及服務。有

業 務

關我們熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務的中標率詳情，請參閱本節「銷售及市場營銷—投標—中標率」一段。

我們的業務策略

我們的主要業務目標是透過增強自身實力及提供優質產品及服務，以維持及／或提高增長潛力及增加市場份額。為了達到這個目標，我們已制定並有意採用以下策略：

在中國及香港設立新研發中心以及時了解行業內的科技變動

我們的董事相信，研發及設計實力對確保我們產品及服務的功能性及品質十分重要。為了緊貼行業科技變動，我們擬在中國及香港成立新研發中心，提高我們的組裝能力及產品及服務的品質，以應付日後可能出現的市場競爭。為籌備其成立，我們擬在中國及香港租賃場地、增聘經驗豐富及能幹人員以及採購新設備及硬件。

於中國的新研發中心

租賃新物業

為確保我們現有及潛在產品的定制能符合客戶要求，產品技術的研發至關重要。毫無疑問，該等活動將需要進行大量試驗和測試，進行測試旨在檢驗我們產品的穩定性能、影像質量及溫度量度準確性。有關詳情請參閱本節「品質監控」一段。

於最後可行日期，我們於廣東省廣州市的研發中心進行研發，該研發中心由兩層組成，總樓面面積約為720平方米。現有研發中心已超過12年未進行翻新，場所破舊。若干設施已達到預期壽命的終點。雖然該等設施仍能運作，但已受到正常損耗，我們未來的研發能力可能因此而受限制。因此，鑑於其空間有限及破舊情況，董事認為現有研發中心未能滿足業務擴展帶來的日後需求。此外，董事預計不久將來，將接獲較高複雜性的項目的訂單。有關成立新研發中心的理由的更多詳情，請參閱下文「成立新研發中心的理由」一段。因此，我們將需要更多空間以容納未來的組裝需求，藉此(i)訂製及整合我們的產品；(ii)對硬件及軟件進行測試；(iii)存放設備及部件；及(iv)設計產品。因此，我們擬租賃一間總樓面面積約2,500平方米的新物業(預期將位於廣州市黃埔區)，以搬遷我們的研發中心，應付未來

業 務

需求。我們選擇租用新場所，而不是翻新現有場所，乃因翻新現有研發中心將導致研發活動於翻新期間暫時中斷及受干擾，繼而打斷並影響我們向客戶供應產品及服務。租用比現有研發中心更大的新場所亦另有可取之處，因更寬敞的空間將使我們能夠更好地應付未來日益增長的研發需求，並容納我們不斷擴大的研發團隊。此外，新研發中心亦將擔當我們產品的展示廳（總樓面面積為約37.2平方米），董事相信，如此將協助我們接觸更多潛在客戶及進一步開拓中國市場。

購買硬件及軟件

於往績期間，我們向供應商採購設備及部件的同時，亦就我們製成品的整合及組裝預製必需的小零件及／或部件，計有（其中包括）外殼和承載架。有關詳情，請參閱本節「業務流程－預製零件及部件（自穩定成像產品及PTi產品）」一段。我們擬收購多種硬件和軟件以提高組裝能力，亦作為質控的一項措施，藉此確保產品能夠取得穩定一致的表現水平，滿足客戶需求。我們擬購買的新硬件包括電腦數控機，因為我們的現有電腦數控機已經過時，故無法滿足未來的業務需求。根據董事估計，電腦數控機的正常壽命為約五年。因此，截至最後可行日期，我們的四部電腦數控機中有三部（於二零一三年前購入）經已超過預期的使用年期，而餘下的電腦數控機（於二零一五年購入）剩餘使用年期少於兩年。

我們擬收購的其他類別的硬件和軟件（將縮短產品開發週期，尤其是測試過程的信號偵察、電壓及運輸時間）詳情如下：

硬件／軟件	功能	數量
電子光學檢驗設備	檢查、測試及／或分析熱輻射、信號、電力等	23
結構檢測設備	度量維度	9
整機測試儀器	整機測試	2
生產設備	生產部件及原型	23

業 務

董事預期該等硬件及軟件將讓我們可在較短時間內進行內部產品開發，相比委聘第三方測試機構，可縮短產品開發週期。舉例而言，就一個產品開發項目，我們需對部件及整個組裝系統分別進行至少兩次溫度測試，而目前這一過程由第三方測試機構負責進行。因此，我們需將有關部件及／或組裝系統從該第三方測試機構來回運輸，而彼等通常需要約一至兩個星期時間進行所需的測試工作。倘我們採購高低溫測試間，我們將能自行進行溫度測試，而毋須與第三方測試機構協調及等待測試結果。在這一情況下，單次溫度測試預計可於約48小時內完成。另外，升級硬件及軟件將提高我們的測試及模擬能力，減少不必要的測試過程、重複測試及多次實地測試耗費的時間。

我們亦擬採購軟件、設備及／或備有最新技術的部件，與我們的現有產品組合整合，進行試運，然後才將新產品推出市場。

增聘人手

搬遷中國研發中心後，加上預料[編纂]後訂單增加，我們計劃於截至二零二二年十二月三十一日止年度前招聘18名有經驗的員工，以執行研發、工程及質量核證，以及一名管理人員。實際招聘的員工人數將取決於將收到的客戶的訂單量及提供的產品及服務的複雜性。我們將提供具吸引力的薪酬待遇，以吸引合資格的專才。

於香港的新研發中心

租賃新物業

為輔助我們於香港的現有系統整合及服務中心(樓面面積約158.3平方米)，我們計劃在香港設立另一間研發中心，董事相信其選址將可促進我們的聲譽，並吸引具有相關行業經驗及技術嫻熟的勞工。我們計劃的香港新研發中心將輔助現有系統整合及服務中心，為香港客戶提供(i)技術諮詢；(ii)技術支援；及(iii)保養服務。於往績期間及直至最後可行日期，鑑於我們在香港的系統整合及服務中心的空間及人力資源有限，故我們部分研發須在廣東省廣州市現有研發中心的協助下進行。此外，我們將香港的物業的一部分用作我們的總辦事處。為了(i)按照我們客戶的所在地劃分香港及廣州研發中心的目標服務區域(應分別專注於香港及中國市場)；及(ii)避免過份消耗廣州研發中心的稀少資源(尤其是當廣州及香港研發中心均須要在短時間內開發產品的時期中)，我們擬於香港租賃另一個物業(總樓面面積約223平方米)作為我們的新研發中心，其將指定用作服務我們的香港及澳門客戶。我們於香港的新研發中心將專注於紅外線體溫監測系統及海事自穩定成像產品(即

業 務

我們客戶早前於香港購買者)，而廣州研發中心則將專注於中國客戶所需的機載器自穩定成像產品及無人操作變電站紅外線監控系統。雖然香港的研發可分享廣州研發中心的專業知識和研發成果，但董事相信，研發中心就近我們香港客戶，能讓我們向彼等迅速提供技術支援及售後服務，縮短回應時間，故在香港設立新研發中心，可以讓我們更好地為香港客戶服務。而且，香港客戶可以更加接近我們的研發中心，以便到訪(如需要)。此外，我們有部分客戶亦特別要求我們進行工廠收貨測試及要求親自觀察測試後，方才交貨。故此，在香港設立新研發中心亦有助我們提供更好的服務予客戶，因為我們可以進行內部測試以符合彼等的規定。最後，我們擬將有關研發中心(總樓面面積為約18.6平方米)作為我們產品展覽及陳列的陳列室。我們可透過網上平台及經由銷售及營銷團隊向現有及潛在客戶披露產品資料，而陳列室允許現有及潛在客戶實地檢查、監測及體驗產品。我們認為此舉可加強品牌知名度及提高於香港市場的認可度。有關成立新研發中心的理由的更多詳情，請參閱下文「成立新研發中心的理由」一段。

購買硬件及軟件

我們計劃購入若干：(i)測試設備，務求確保我們產品的質素及作出必須的校準；以及(ii)組裝及訂製我們產品必須的機器。董事相信該等硬件及軟件有助改善我們產品的功能及性能，進而協助我們提供更好的訂製產品及服務予客戶。

增聘人手

我們計劃為我們的新研發中心招聘高水平人員，包括五名擁有研發及／或技術經驗的工程師及技術人員，以及一名擁有相關管理技巧及經驗的員工。憑藉高水平人員的專業知識及經驗，我們相信我們將能夠建立合適工作團隊以有效地執行業務發展計劃，從而支持業務持續發展壯大。除了薪酬組合以外，我們將繼續為僱員提供全面的職業發展，透過不斷培訓，增進彼等的技術及行業知識以及管理技能。

業 務

成立新研發中心的理由

較複雜項目的訂單預期增加

根據弗若斯特沙利文，隨著技術不斷進步(例如發明新紅外線感應器)，客戶要求較複雜的產品已成為市場趨勢。此外，隨著無人飛行載具發展，客戶亦可能要求體積較小而功能相同的自穩定成像產品。

一如有關市場趨勢，董事確認我們曾經獲部分現有及潛在客戶接洽，彼等要求技術水平較高及規格較複雜的產品或服務，而我們認為此乃技術進步致使的必然情況。然而，由於現有技術承載能力的限制，我們未能完全滿足其需要，只好放棄參與該等項目的機會。另外，由於我們無法符合投標通知的若干技術規格，我們不合資格參與若干投標程序。

據此，擴大研發能力將讓我們緊貼最新技術及開發新產品及服務，以回應客戶需求。

行業持續擴張

根據弗若斯特沙利文，中國及香港熱成像產品及服務市場預期由二零一七年的人民幣2,601.4百萬元增長至二零二二年的人民幣3,946.6百萬元，複合年增長率為8.2%。另一方面，中國及香港民用及執法自穩定成像產品及服務市場的銷售收益預期將由二零一八年的人民幣1,287.3百萬元增至二零二二年的人民幣3,365.2百萬元，複合年增長率為27.2%。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。鑑於上述有利的行業狀況，董事認為，成立研發中心以加強研發實力將讓我們可把握與日俱增的市場機遇。

有必要維持行業領導地位

根據弗若斯特沙利文，光電及通用航空行業的特點是技術日新月異、行業標準不斷演變、時常推出及改良新產品及服務和客戶需求不斷轉變。引入新技術及新行業標準興起可能令我們的服務過時及欠缺競爭力。因此，我們必須緊貼技術發展以繼續主導競爭。因此，董事認為持續研發是我們繼續處身業界技術發展前線的關鍵。我們的研發成果可轉換為更高水平的定制化產品，針對具體需求提供個人化程度更優的產品及服務，為客戶帶來增值。

業 務

分包安排並不可行

我們僅委聘分包商進行有限的安裝工程及製造印刷電路板及相關部件。董事認為分包全部／大部分業務過程不是應對產品及服務需求預期增加的可行方法。首先，本集團已與客戶建立和維繫長期關係及我們的佳績乃建基於(其中包括)專長、產品專門知識及服務質素。董事認為，倘我們分包部分組裝程序，則難以控制產品及服務的質素。另外，我們的產品及服務並非標準化，而是於詢問客戶的需求後按照其規格及規定度身訂造。為確保產品及服務具備最佳定制水平，即使預期市場需求增加，我們仍偏向不予分包，此舉符合過往慣例。

透過改善研發實力，董事相信本集團將能夠提高現有產品的競爭力及多變性，以及提供利用最新技術製造的新型號，藉此加強我們的產品組合。就此而言，我們擬動用約[編纂]百萬港元，佔[編纂]約[編纂]%，以成立新研發中心。具體而言，我們擬運用(i)約[編纂]百萬港元租賃及翻新新場所；(ii) [編纂]百萬港元採購硬件及軟件；及(iii) [編纂]百萬港元招聘員工，佔[編纂]分別約[編纂]%、[編纂]%及[編纂]%。

董事目前預計我們於截至二零二二年十二月三十一日止四個年度來自研發中心的估計折舊開支增幅分別為約0.3百萬港元、3.1百萬港元、4.8百萬港元及4.8百萬港元，惟視乎實際過程而定。設立研發中心的時間框架如下：

中國研發中心

- (a) 二零二零年上半年 — 我們計劃租賃物業、採購硬件及軟件及招聘九名具有設計及／或技術經驗的工程師及一名具有管理經驗及技能的員工；
- (b) 二零二一年上半年 — 我們計劃採購額外硬件及軟件以及增聘五名具有設計及／或技術經驗的工程師；及
- (c) 二零二二年上半年 — 我們計劃增聘四名具有設計及／或技術經驗的工程師。

香港研發中心

- (a) 二零一九年下半年 — 我們計劃租賃物業、採購硬件及軟件及招聘兩名具有設計及／或技術經驗的工程師及一名具有管理經驗及技能的員工；及
- (b) 二零二零年、二零二一年及二零二二年上半年 — 我們計劃於各年度增聘

業 務

一名具有設計及／或技術經驗的工程師。

取得國際認可的證書，提高我們產品的認知度及資格

我們相信備受認可的產品對於維持我們長期競爭力及推動業務增長而言至關重要。為提升自穩定成像產品的認受性，我們計劃為三項現有機載自穩定成像產品型號取得國際認可的證書，該等產品乃量身訂製，以迎合客戶的不同需要，包括電力巡線、執法及航拍。根據多項評估條件(例如震動及震盪測試、溫度及高度測試、防水測試及電壓尖峰測試等)，該認證為國際認可的許可，以批准(其中包括)安裝於飛行器上的航空產品。該國際認可的證書於航空產品的原設計有所修改時發出，以確保所修改航空產品為適合航空的。由於我們的機載自穩定成像產品將安裝於客戶的航空器(即航空產品)，我們須向相關部門取得批准。

董事相信，且弗若斯特沙利文同意，該等證書是我們維持競爭力和保持增長態勢的重要因素，因為若干國際知名的機載自穩定成像產品製造商持有該證書。此外，我們若干潛在客戶過去亦曾要求我們取得該等證書。因此，董事認為及弗若斯特沙利文同意，市場對獲國際認可證書認證的產品有需求，因為(i)市場上越來越多客戶要求機載自穩定成像產品獲國際認可證書認證；及(ii)於國際層面，光電及通用航空行業的主要業者亦已為其機載自穩定成像產品取得相關證書。因此，董事認為取得相關證書可讓我們的產品與國際慣例貫徹一致，並使我們從中國的競爭對手中脫穎而出。此外，董事認為，且弗若斯特沙利文同意，取得國際認可的證書將提升機載自穩定成像產品的可售性，以及加強我們的聲譽和形象，從而有助我們探索其他商機。

預計需要產生的成本包括(i)委聘航空認證顧問的費用；(ii)組裝示範樣機以進行測試的成本；及(iii)其他測試及行政開支，詳情載於下文：

- (i) 為協助及加快處理申請，我們需要委聘熟悉申請程序及擁有相關規則及法規方面的專業知識、經驗及知識的航空認證顧問。彼等提供的服務包括準備必要的文件、安排飛行測試、與有關當局溝通及整體項目協調和管理。
- (ii) 此外，我們需要組裝原型產品，以就取得證書作好準備。由於測試物件在

業 務

測試過程中可能須通過不同的壓力測試，而且其可使用年期可能因重複進行測試而嚴重受損，董事預期我們需要就每份證書預備至少兩套原型產品。實際投資成本將取決於組裝中使用的設備及部件的型號和規格。

- (iii) 最後，申請過程中亦將產生測試及行政開支，包括於申請過程的多項測試開支；就進行飛行測試而租用適合飛行器以安裝我們產品的費用、我們產品的運輸費；及我們的員工遠赴海外測試地點的差旅開支。

董事預期，國際認可證書的認證程序的所需時間一般為至少九個月。

為撥付上述開支，我們預計約[編纂]港元或[編纂]約[編纂]將用作上述用途。

鞏固銷售實力及把握新機遇

關於自穩定成像產品，根據弗若斯特沙利文，自穩定成像產品的使用擴闊至電力巡線及防止山林火災。此外，根據同一資料來源，精準農業等新應用或增加對自穩定成像產品的需求。因此，弗若斯特沙利文預測中國自穩定成像產品市場的總收益預料會持續增長，二零一八年至二零二二年的複合年增長率為27.2%。

關於通用航空產品服務，根據弗若斯特沙利文，通用航空行業在最新國家規劃中已成為有待開發的新興市場之一。此外，中國政府已發佈《低空空域使用管理規定(試行)徵求意見稿》及中國通用航空發展的多項指引，進一步反映中國政府改革中國通用航空市場的初步共識。董事相信低空空域一旦開放，定可促進中國通用航空市場的發展，因此，輕型及超輕型航空器應用於日後定當更加普及。

為此，我們計劃參與國內外更多的行業展覽、貿易展及會議，以提升知名度及服務，這是我們吸引潛在客戶的主要方式之一。我們出席日後的展覽、貿易展及會議的預算，主要包括參展費、差旅開支及展覽材料成本。我們亦擬進行更多銷售及營銷活動，積極尋求商機，包括增加示範樣機總數，其將用於對客戶進行產品及服務示範、為潛在客戶進行展示以及向客戶提供更迅捷的後續服務。我們認為，擁有適當行業知識、專長及經驗的銷售人員團隊對業務發展及長遠持續成功而言至關重要，因為我們供應的產品對技術十分講究。為應付行業發展向好所帶來的業務增長，以及成立新研發中心致使研發能力擴大，我們計劃聘請更多銷售及營銷人員，包括15名銷售工程師及三名銷售經理，以促進我們於中國及香港市場的滲透。估計成本合共約[編纂]港元，將由[編纂]的約[編纂]提供資金。具體而言，我們擬應用(i)約10.5百萬港元於員工招聘；(ii)約[編纂]港元用於增加我們示範樣

業 務

機的數量；及(iii)約[編纂]港元用於參加展會，佔[編纂]分別約[編纂]、[編纂]及[編纂]。

採購新的資訊科技硬件及軟件及升級現有資訊科技系統，以支援前線銷售團隊及後勤工作

我們從事的行業以技術不斷進步及市場需求多變著稱。有鑑於此，我們計劃升級現有資訊科技系統，包括伺服器、硬件設備、軟件系統、雲端應用程序及我們的雲端平台，提高我們管理及營運效率，提供更佳客戶體驗及改進我們的產品及服務質素。董事相信，此等步驟將為前線銷售團隊及後勤工作提供支援，對我們的持續發展實屬至關重要。為達成前述事項，我們計劃引入更先進的資訊科技系統，就此，將使用[編纂]中的約[編纂]港元或約[編纂]。

招聘及培訓僱員

我們認為自身的成功有賴僱員的努力。據此，我們擬繼續按以下方式對人才作出投資：(i)招聘更多具備必需資歷及經驗的適合人員；及(ii)提供更多培訓予現有及新僱員，以便於[編纂]後實施我們的策略。

我們的主要業務

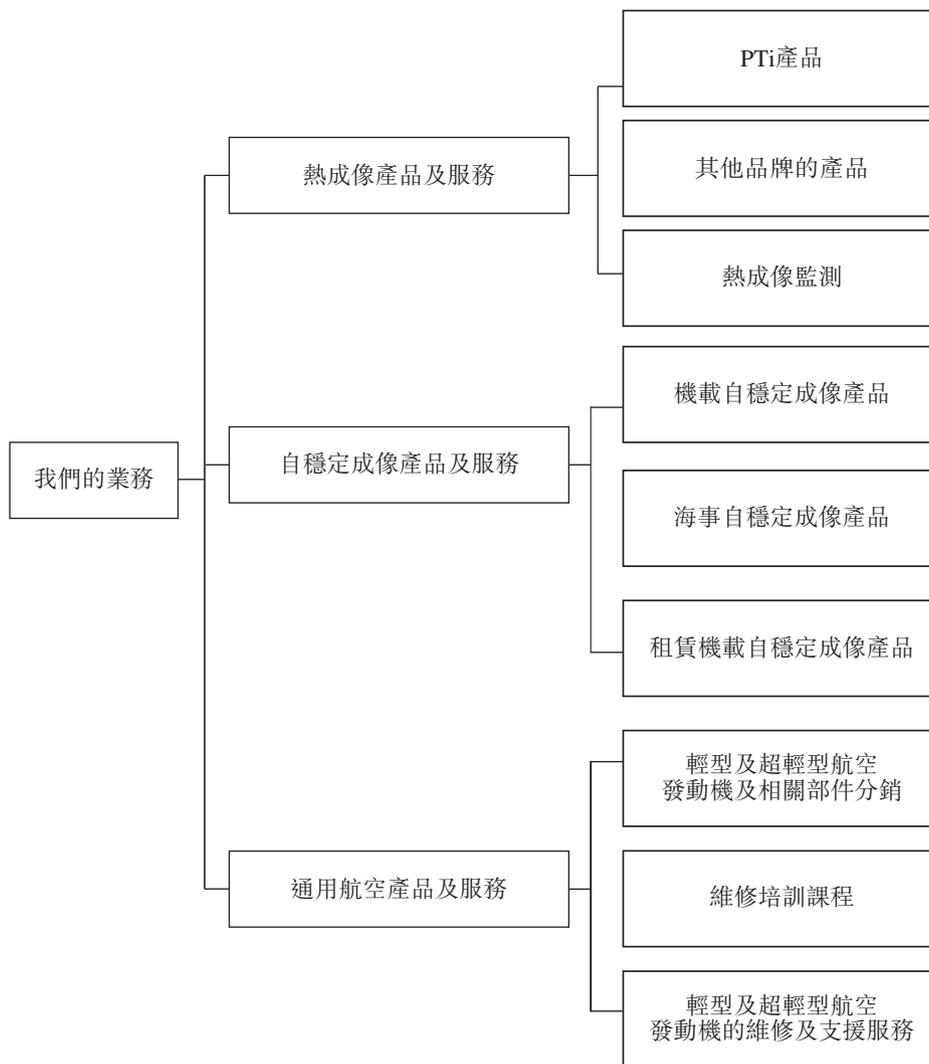
我們主要向客戶提供熱成像產品及服務、自穩定成像產品及服務和通用航空產品及服務，其中我們採購、集成及／或組裝向第三方供應商採購及／或我們預製的設備及部件以滿足其需要。

客戶通常就其預期的質量、技術規格及／或售後服務與我們接洽，然後我們提供相應產品，其中包含採購所需零件及設備作為部件；及／或定製製成品。我們專注於達到客戶的個人化需要，及定製產品及服務以滿足其要求。

我們亦向客戶提供有關如何使用產品軟硬件的培訓。完成項目後，我們通常向客戶提供保修及售後技術支援。通用航空業務分部的客戶亦可於製造商提供的保修期滿後繼續委聘我們提供維修及支援服務。

下圖展示我們於往績期間所提供產品或服務的類別及主要種類：

業 務



1. 熱成像產品及服務

業 務

我們在此業務分部的產品和服務大致可分為三類：(i)PTi產品；(ii)其他品牌的產品；(iii)熱成像監測。

我們此業務分部下的客戶通常包括：

- 發電廠及電網公司，彼等通常使用我們的產品去偵測(其中包括)變電站、高壓輸電及配電設備及架空輸電線路的溫度異常點位置。收集得的數據可以分析以達致下列目的：
 - 偵測潛在缺陷；
 - 偵測過熱；
 - 偵測輸電線路上的線纜斷股及連接鬆脫；
 - 進行受污染及老化監測；及
 - 預測服務年限；
- 政府部門或私營公司一般可能使用我們的產品在人群中監測有發燒或體溫異常的人士，特別是邊境管制站；
- 電力公司可能使用我們的產品以防煤堆自燃；
- 執法機關可能使用我們的產品作監控之用等；及
- 物業管理公司可能需要我們的熱成像監測服務以偵測大廈外牆瑕疵，以預早計劃維修。

(i) *PTi* 產品

業 務

我們以 **PTi** (「**PTi**」，代表「Peiport Thermal Imaging」) 的自有品牌名稱經營，將採購自第三方供應商的設備及元件與我們製造的其他部件(例如支架、程式等)集成、定製及組裝為製成品，應對客戶的需要。我們亦提供有關產品的維修服務及售後技術支援。下表列載部分PTi產品的概覽：

產品	應用	特點
紅外線體溫監測系統 	<ul style="list-style-type: none"> • 人群聚集的實時非入侵式體溫監測，以監測發燒及預防傳染病，廣為邊境檢查站採用。 	<ul style="list-style-type: none"> • 實時監控 • 同時顯示視像與熱圖像，便於識別目標 • 一旦超越預設體溫界線會發出即時視像及音效警報並自動攝錄影像 • 同時監察特定區域內多個移動目標及無須截停人群 • 於特定時間點可監測的人數沒有限制
無人操作變電站紅外線監控系統 	<ul style="list-style-type: none"> • 高電壓設備監測以偵測過熱 	<ul style="list-style-type: none"> • 實時監控 • 一旦超越或跌破預設溫度界線會發出自動警報 • 數據分析及摘要報告以及自動實時數據儲存 • 無人操作及可由中央控制中心遙控
堆煤場監控系統／ 煤倉監控系統 	<ul style="list-style-type: none"> • 預防煤炭自燃 • 預防煤炭在煤炭運輸設施形成結塊 	<ul style="list-style-type: none"> • 實時監控 • 一旦超越或跌破預設溫度界線會發出自動警報 • 無人操作及可由中央控制中心遙控

我們上述每種產品均可因應多種因素有所變化，包括長闊高度、功能、技術規格、使用設備及部件，因不同客戶會要求產品具備不同規格以切合其特定需要。例如，在戶外使用的無人操作變電站紅外線監控系統或需防水及防塵外殼及設計較優質及物料更強韌的頂蓬，以抵受日曬雨淋風吹和灰塵。同樣，我們亦會採用特殊物料及設計至用於變電站的無人操作變電站紅外線監控系統，以確保其能夠抵禦輸電過程產生的干擾。我們亦會提供培訓、售後技術支援及保修予客戶。

為說明我們如何將搜購自不同供應商的各種設備及部件集成並組裝成為

業 務

製成品，以應對我們客戶的需要，以下載列顯示我們其中兩種招牌產品(i)紅外線體溫監測系統及(ii)無人操作變電站紅外線監控系統的說明：

(i) 紅外線體溫監測系統

紅外線體溫監測系統乃由本集團設計、開發及組裝。紅外線體溫監測系統的優點在於能夠同時對移動人群偵測發燒或不正常體溫的人士，而毋須截停人流，從而避免阻延繁忙邊境管制站內的人流。此系統亦屬非侵入式及不會引致任何非必要的身體接觸。有鑑於該等優勢，於二零零三年嚴重急性呼吸系統綜合症(沙士)爆發期間，董事利用我們在熱成像方面的專業技能、經驗及技術知識，提出使用紅外線成像儀監測人群中發燒或其體溫超過若干預定標準的人士。於二零零三年首度投入香港市場前，我們曾提供技術支援予香港大學，對使用熱成像技術進行多項可行性研究。自此以後，我們的紅外線體溫監測系統已銷售予多個政府部門和多家私營公司，對人群執行體溫監測並識別有發燒徵狀或體溫異常的個人，以防範容易傳染的疾病散播。我們定制用於紅外線體溫監測系統的硬件以切合客戶的不同需要。

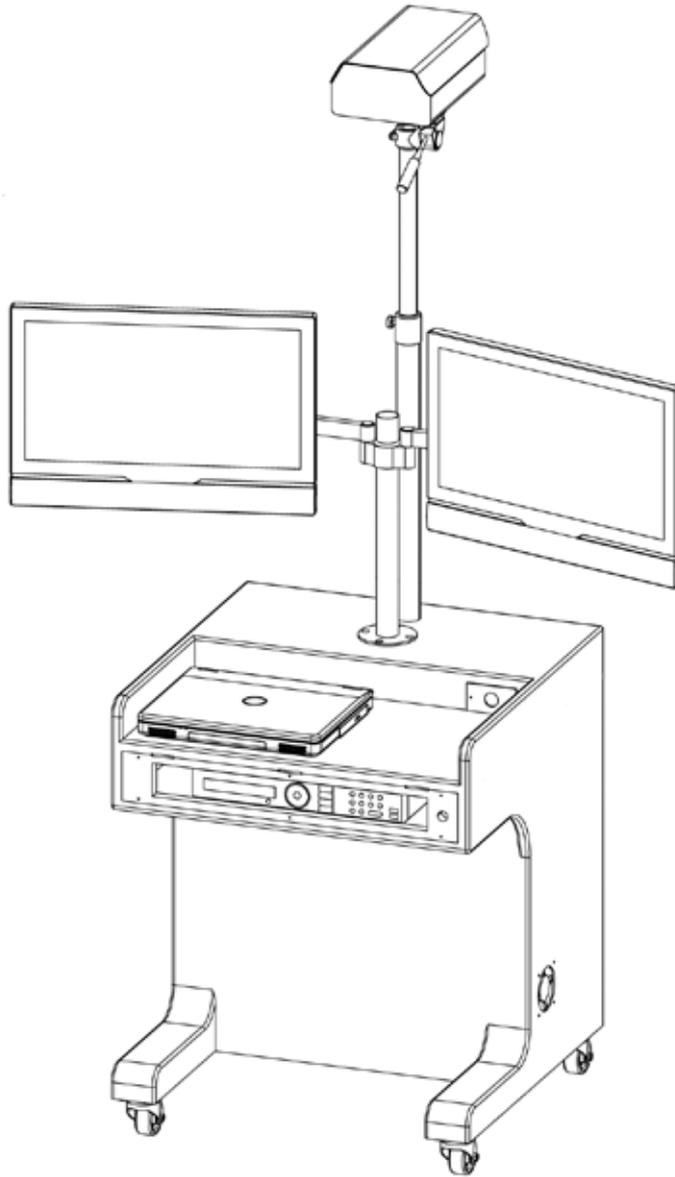
我們的紅外線體溫監測系統亦已在香港多個不同邊境管制站安裝，包括：

- 香港國際機場
- 落馬洲支線
- 羅湖入境管制站
- 文錦渡
- 屯門碼頭
- 港珠澳大橋香港口岸
- 啟德郵輪碼頭
- 深圳灣西部通道
- 中國客運碼頭
- 海運觀點
- 西九龍總站大樓

該系統亦已在香港多間教育機構、私立醫院、商場及懲教機關，以及澳門多間酒店和博彩娛樂場安裝。我們已就如何使用該產品向客戶提供技術支援及培訓，此乃售後服務的一環。

以下為我們的紅外線體溫監測系統結構示意圖：

業 務



(ii) 無人操作變電站紅外線監控系統

無人操作變電站紅外線監控系統的目標客戶是發電廠及電網公司。電力設備的電壓會發熱，而客戶可使用無人操作變電站紅外線監控系統監測任何異常熱度。我們掌握專業技術，可按照客戶的要求量身訂造此產品以供室內外使用。基於供應商提供的軟件，我們提供中央控制系統，其與客戶的系統同步，讓用戶在變電站內監察情況，並為警報設定溫度界限。數據分析報告可自動生成以作分析用途。

此產品的優點之一在於客戶能在不干擾變電站運作的情況下進行監測。

業 務

(ii) 其他品牌的產品

我們發售多種類型的熱成像產品及其他成像產品(即紫外成像儀及納米定位系統)，均從第三方供應商採購，專為滿足客戶的多種不同需要而配置不同技術規格。以下列示我們於往績期間因應客戶要求而搜購的產品的部分案例，僅供說明：

產品	簡介及應用
紅外線成像儀	(i) 便攜紅外線成像儀，透過溫度量度用於各範疇的熱分析；及 (ii) 固定式紅外線成像儀，透過熱成像用於大範圍禁區監察及設施保護
熱成像評估系統	一種用於評估熱成像設備多方面效能的產品
SF6氣體成像儀	一種用於監測SF6氣體洩漏的紅外線氣體成像測漏儀，SF6氣體是用於電力設備的氣態絕緣體
紫外成像儀	一種透過紫外線讀數偵測電力設備故障的成像儀
納米定位系統	一種用於提供精確控制及操控裝置的系統，其準確度出眾

採購符合客戶需要的產品後，一般而言，我們亦會提供相關培訓及技術支援予客戶，通常包括使用產品的培訓及提供保修(由供應商提供的原有保修涵蓋)。保修期屆滿後，我們亦會按客戶要求，按固定價格提供保養服務。

(iii) 熱成像監測服務

業 務

我們透過全資附屬公司識卓向客戶提供熱成像監測服務，據此，我們使用紅外線成像儀執行以下監測工作：

應用	原理	應用範疇	用途
機電設備的檢查	<ul style="list-style-type: none"> 機電設備的過熱位置產生異常發熱可從熱成像圖中找到。 	<ul style="list-style-type: none"> 開關 保險絲 電子接位 斷路器 	<ul style="list-style-type: none"> 預早找出電力設備的潛在問題 減少更換備用零件的停機時間 減低電力設備的火災風險 在早期偵測潛在設備故障
樓宇檢驗	<ul style="list-style-type: none"> 利用不同熱力讀數可發現牆壁裂縫。 	<ul style="list-style-type: none"> 屋頂 平台 露台 頂篷 混凝土牆 混凝土路面 馬賽克磚 	<ul style="list-style-type: none"> 透過準確標記可能受損部分以減低構築物剝落造成的潛在風險 評估瑕疵嚴重程度 找出需要維修的實際部分及位置
漏水監測	<ul style="list-style-type: none"> 由於水的熱容量高，熱力會被吸收，而漏水的牆面會變為溫度較低的部分。 	<ul style="list-style-type: none"> 天花 防水系統 空調 天台地面 出水口及熱導管 露台 花盆 泳池 	<ul style="list-style-type: none"> 準確找出漏水的範圍

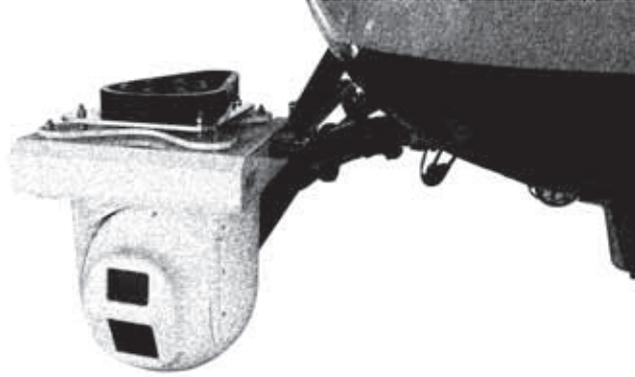
我們的客戶主要是物業管理公司及測量師。我們於監測後向客戶提供分析報告，載有監測的客觀結果及數據記錄以作證據說明及年度比較。

2. 自穩定成像產品及服務

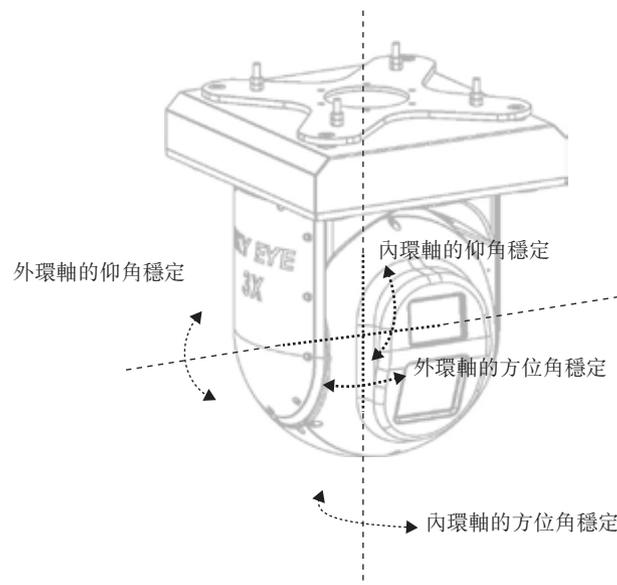
業 務

引言

有別於我們的熱成像產品，我們在此業務分部下的產品是專為裝置於移動平台(例如飛機、直升機、船艇等)上而設計。以下示意圖展示我們的自穩定成像產品如何安裝在直升機上：



成像產品要於移動平台上保持穩定乃格外困難，因震動可影響所取得影像的質素。為盡量減少該等震動產生的影響，我們運用自穩定技術，將成像產品裝置在多軸吊載架構上，以達致最大限度的穩定性。自穩定成像產品的原理於下圖說明：



於往績期間，我們的自穩定成像產品分別以自有品牌 **SkyEye** (「天眼」)、

業 務

 (「海獅」) 及  (「PGs」) 銷售，其分別裝置在航空器及船艇上。

我們在此分部下的客戶包括：

- 電網公司會將我們的產品安裝於航空器上，作偏遠地區，如無法輕易到達的山區的電力巡線之用；
- 執法機構會將我們的產品用於城市巡邏及監視以及人員搜救任務；
- 海關及水警會將我們的產品用於海事巡邏及反走私行動等；及
- 廣播公司會用作航空拍攝。

我們的產品

業 務

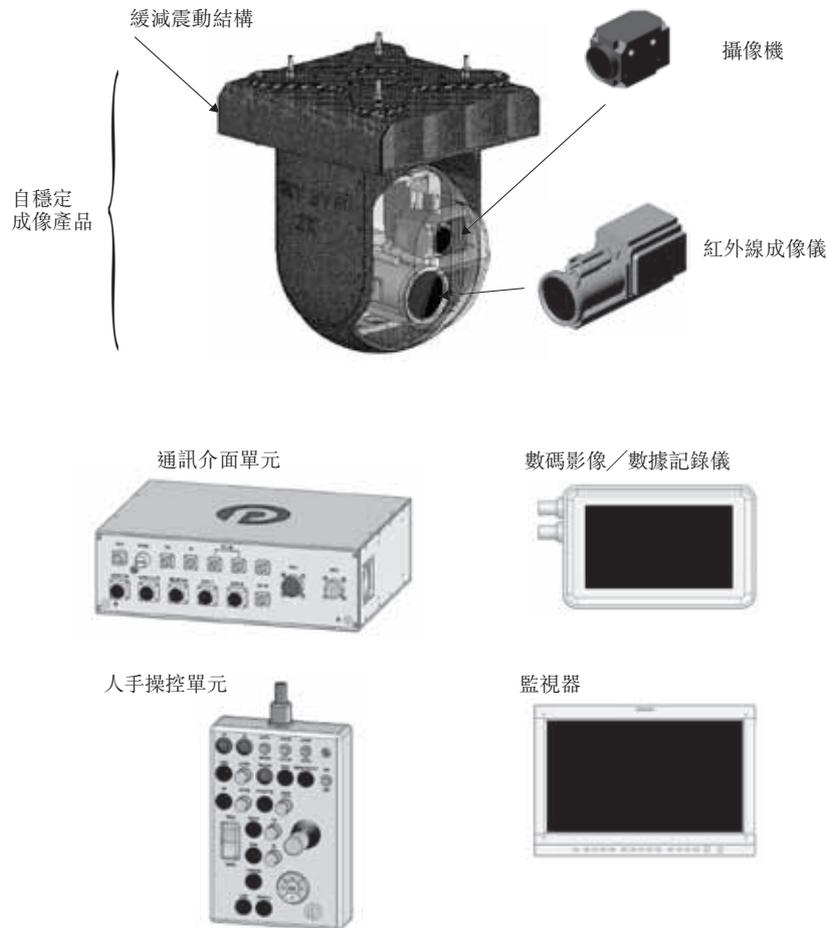
以下列載我們設計、定制及組合的自穩定成像產品的部分產品型號，僅供說明：

類型	型號及圖片	應用
機載自穩定成像產品	 (天眼 3X)	<ul style="list-style-type: none"> 電力巡線
	 (天眼 3X-F2)	<ul style="list-style-type: none"> 執法 人員搜救行動
	 (天眼 3X-1)	<ul style="list-style-type: none"> 執法 航空拍攝應用 人員搜救行動
	 (天眼 2X-min)	<ul style="list-style-type: none"> 電力巡線 航空拍攝應用

業 務

類型	型號及圖片	應用
海事自穩定成像產品	 (海獅PTs)	<ul style="list-style-type: none"> • 海事用途 • 巡航 • 執行反走私行動 • 人員搜救行動 • 海洋監控 • 漁業監察 • 其他海事應用
	 (海獅PTs連LRF)	

以下為我們的機載自穩定成像產品的典型結構圖，僅供說明：



業 務

我們的產品均根據特定環境按照客戶的規格(如重量、型號、類型及用途)定製，故每個產品的規格及尺寸大小均可能有差異。我們亦於試運期間提供現場技術協助、有關產品的維修服務及售後技術支援。倘客戶提出要求，我們將於保修期屆滿後提供維修服務。

出租機載自穩定成像產品

我們偶爾亦會按固定租期出租機載自穩定成像產品予客戶及收取租賃費用。我們會提供產品培訓及技術協助(如需要)。

3. 通用航空產品及服務

在此業務分部，我們提供的產品和服務可大致分為三類，即(i)輕型及超輕型航空發動機及相關部件分銷；(ii)維修培訓課程；及(iii)維修及支援服務。我們的維修培訓課程以及維修及支援服務主要於廣東省珠海市的維修中心經營，其建築面積為約1,200平方米。此分部的客戶包括輕型及超輕型航空器製造商、飛行學校、飛行娛樂俱樂部、輕型飛機研究機構及私人飛機擁有人。

輕型及超輕型航空發動機及相關部件分銷

我們按客戶的規格搜羅不同通用航空產品，提供通用航空產品及服務。憑藉我們工程師及技術人員的豐富工程知識，我們能向客戶推薦各式各樣的通用航空產品。此程序牽涉與客戶討論，以了解彼等的通用航空需要及要求，從而推薦可達到有關目標的合適通用航空產品。於往績期間，我們向客戶提供的通用航空設備及部件計有(其中包括)輕型及超輕型航空發動機、螺旋槳、發動機儀表及傳感器、齒輪箱、救生傘及其他耗材和細小零件。

業 務

我們亦是供應商B於(其中包括)中國、香港、澳門、緬甸、蒙古、柬埔寨、東帝汶、泰國、台灣、韓國及越南的授權分銷商。於往績期間，我們向客戶提供的輕型及超輕型航空發動機主要由供應商B製造及開發；而其他通用航空設備及部件則從其他供應商採購。我們亦是若干螺旋槳及救生傘製造商的獨家分銷商。

維修培訓課程

除了輕型及超輕型航空發動機以外，我們亦獲供應商B授權，可向客戶提供維修培訓課程。維修培訓課程由供應商B指定提供予客戶，該等客戶為有意獲得有關供應商B製造的輕型及超輕型航空發動機的基本認識及必要體驗，涵蓋一般例行維修、疑難排解、檢查、進階故障排解以至移除及更換若干耗材。培訓教材由供應商B提供並由我們補充及翻譯。完成課程後，客戶亦須進行筆試，而考核的問題及評分準則由供應商B設定。通過考試及成功完成課程可獲我們代表供應商B頒發畢業證書。

維修及支援服務

此分部的服務包括(i)檢查及排解問題；及(ii)透過更換耗材，維持客戶的輕型及超輕型發動機處於良好狀態。如有需要，我們會將發動機送往供應商B以進行維修。進行維修及支援服務的僱員在通過獲提供的培訓課程後已取得供應商B頒授的證書。當客戶聯繫我們，我們會識別問題起因及評估嚴重程度，然後我們會推薦產品及服務及進行回歸測試。一般而言，客戶於製造商提供的保修期屆滿後委聘我們提供維修及支援服務，保修期介乎一年至兩年或最多為400個飛行小時。

使用這項服務的客戶可能是使用向我們購買的飛機設備及部件或我們先前未有向其提供任何產品或服務的客戶。

我們亦不時就輕型及超輕型航空發動機的使用和維修回答客戶的問題以及就此向彼等提供意見。

為了擴大服務範圍，獲供應商B授權後，我們亦授權亞太區的其他第三方公司，經營分佈在北京、瀋陽、湖北、天津、敦煌及台灣的維修中心，以維修供應商B製造的輕型及超輕型航空發動機。

業 務

業務流程

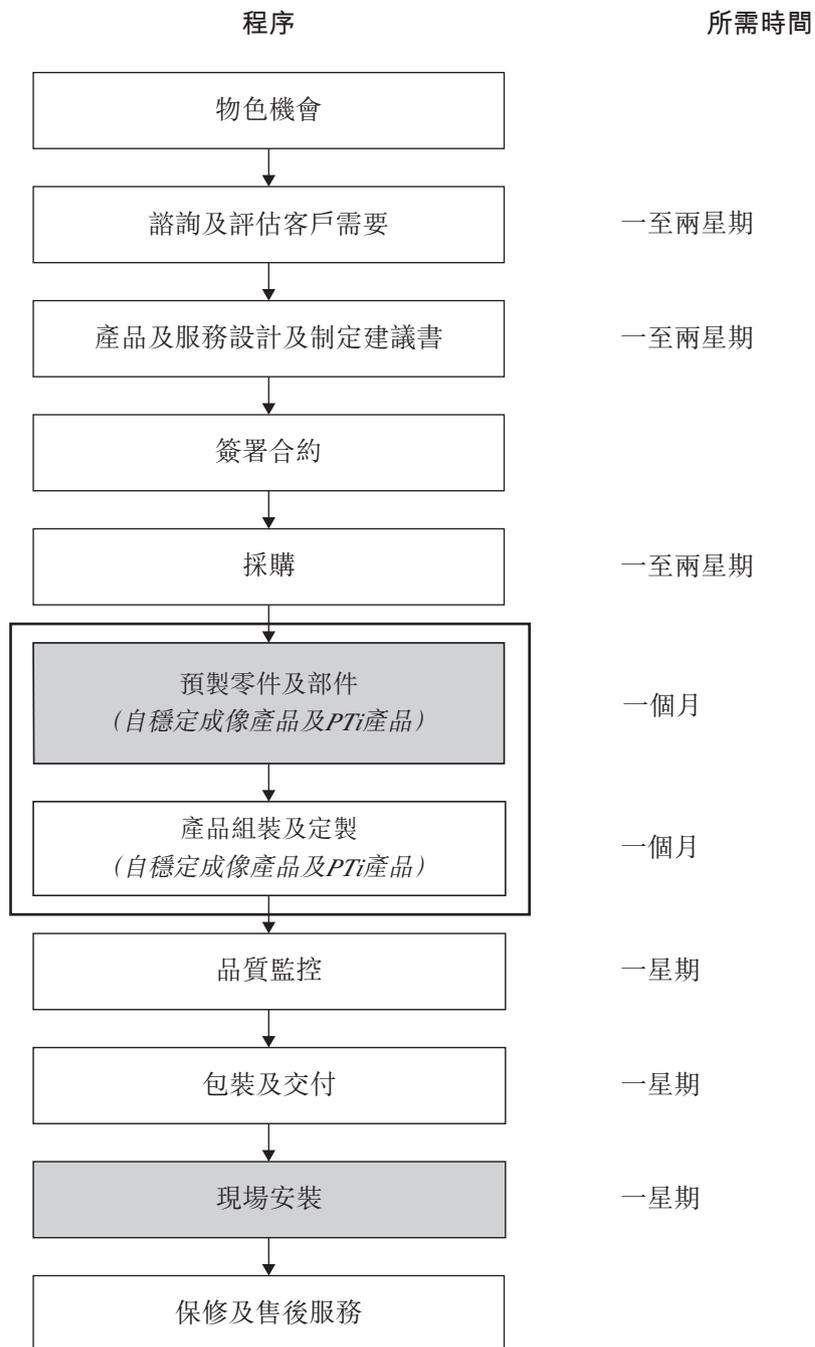
熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務

根據客戶的規格及要求，我們通常向客戶提供定製產品及服務。我們的主要業務流程如下：(i)物色機會；(ii)諮詢及評估客戶需要；(iii)產品及服務設計及制定建議書；(iv)簽署合約；(v)採購；(vi)預製部件及零件(自穩定成像產品及PTi產品)；(vii)產品組裝及定製(自穩定成像產品及PTi產品)；(viii)質控；(ix)包裝及交付；(x)現場安裝；及(xi)保修及售後服務。

我們的合約通常訂明交付日期。於往績期間，視乎項目的複雜性及合約規模，合約期一般介乎由簽約日期起計一個月至四個月。按客戶要求的產品規格，合約期即可長達六個月或以上，主要由於研於發及產品設計和定製所需時間所致。

業 務

我們提供熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務的一般運作及主要步驟展示如下圖：



倘我們只向客戶提供其他品牌的產品，或不涉及該等步驟

我們可將部分預製及／或安裝工作外判予分包商（如需要）

業 務

物色機會

這兩個分部的客戶主要透過(i)展覽及研討會；及(ii)招標物色。

由於我們的產品一般獲客戶用於特別專門用途，例如電力巡線及監視，我們通常以目標為本方式尋求商機及探尋潛在客戶。我們透過(i)參與展覽；及(ii)參加研討會推廣旗下產品。我們偶爾亦需就製成品的使用提供示範。

由於該等兩個分部的大部分收益源於透過公開招標程序獲公營界別授出的合約，我們亦透過政府網站、潛在客戶的招標邀請函或公開招標電郵通知覓得招標邀請。有關招標程序的詳情，請參閱本節「銷售及市場營銷—投標」一段。

此外，為了維持我們與現有客戶的業務關係，我們亦聯絡現有客戶及提供一般諮詢服務，例如查詢已購產品之產品狀態。

諮詢及評估客戶需要

我們取得潛在客戶的要求或招標文件後，銷售及技術部門負責初步評估。在資料收集及設計過程中，技術部門嘗試透過與客戶進行初步技術諮詢或討論，了解客戶的技術要求及規格。

產品及服務設計及制定建議書

根據所收集的資料，技術部門及研發部門將進行可行性評估，再根據客戶的規格及預算構思及設計，及／或挑選符合其需要的產品。這個程序需要審慎考慮一系列因素，包括客戶的技術規格、技術設計的複雜程度、定製水平及我們產品將予應用的情況及環境。我們亦設計及採納能與客戶系統同步的相關軟件。

我們在此階段或會與潛在客戶持續討論以尋求更多資料。如有需要，我們亦會到訪客戶處所或安裝地點以深入了解安裝位置及使用產品的環境。

於進行構思及設計後，我們會向供應商取得所需材料的報價。當制定詳盡製成品設計及定製計劃後，銷售部門及技術部門其後合作制定我們推銷的建議書或遞交的相

業 務

關標書，當中載有(其中包括)產品的技術特色及規格(包括軟件)、保修期、我們提供的培訓及技術支援及投標價或報價。

遞交建議書後，我們會收到潛在客戶有關建議書的查詢。我們其後跟進潛在客戶以加以說明。

簽署合約

倘潛在客戶批准我們推銷的建議書或接納我們遞交的標書，客戶將會與我們訂立合約(形式為協議或採購訂單)。有關我們合約的主要條款詳情，請參閱本節「客戶 — 與客戶的主要合約條款」一段。

採購

視乎存貨的供應，我們或會向供應商採購所需設備及部件，以提供PTi產品及提供自穩定成像產品及服務。客戶有時會指定使用若干設備。通常而言，我們於收到客戶的採購訂單時進行採購，亦因應對市場需求及生產耗時的預計採購反復預訂的貨品。

每件所購貨品的包裝於運抵時由技術部門檢查是否有損毀，並妥善記錄在存貨賬簿。有關存貨管理詳情，請參閱本節「存貨管理」一段。

我們會對組裝過程中使用的材料及部件進行選擇性測試，以確保符合採購協議訂明的規格。詳情請參閱本節「品質監控 — 入貨」一段。

預製零件及部件(自穩定成像產品及PTi產品)

我們預製製成品集成組裝所需的小零件及／或部件，其計有(其中包括)外殼及承載架。有關程序包括設計、鑄模、裁剪、機械加工及焊接以及表面處理。預製程序主要由技術部門於廣東省廣州市的研發中心進行。我們預製的每款產品的大小和尺寸會因客戶需求及規格而定。

於最後可行日期，預製過程中所用的自有機械包括電腦數控機、銑床、車床、鑽孔機、攻牙機、3D打印機及切割機。其主要用作預製自穩定成像產品的外殼、底座及軸。

我們定期清潔及保養機械。於往績期間，我們並無遭遇任何機械不足或運作故障，以致我們的業務、財務狀況或經營業績受到重大影響。

業 務

視乎勞工供應及如屬合適，我們可能會委聘分包商以預製印刷電路板及相關部件。我們須對分包商所提供服務的標準負責。詳情請參閱本節「供應商—分包」一段。

產品組裝及定製(自穩定成像產品及PTi產品)

憑藉綜合內部設計、工程及組裝實力，技術部門會根據製成品設計規格加工及組裝(i)設備及部件，例如紅外線成像儀及視像攝影機；及(ii)我們預製的小型零件及部件。

我們亦定制及編寫軟件，確保其可與客戶的現有系統同步及切合彼等的實際需要，例如設定溫度警報的所需水平、優化顯示介面等。

品質監控

我們於組裝過程中對半製成品及完成組裝後對製成品進行品質監控，以確保產品符合我們的品質標準及規格和符合客戶的品質及規格。具體而言，製成品須進行兩種測試後方會包裝及交付予客戶，即廠內測試及環境測試。更多詳情請參閱本節「品質監控—出貨」一段。

包裝及交付

通過品質監控後，產品將會包裝及交付予客戶。就大型製成品(如機載自穩定成像產品)而言，我們將委聘第三方物流供應商負責交付。就便攜設備(如熱像儀)而言，我們會自行交付產品。有關詳情，請參閱本節「物流安排」一段。

現場安裝

我們的部分產品需安裝於客戶處所、船舶或飛機。當接獲通知地點準備妥當後，技術部門其後會根據項目建議書進行配置及定製。

安裝後，我們可能需要為客戶進行產品測試，以確定產品是否按表現目標及規格運作。測試期間發現的任何問題會記錄下來並由技術部門修正。視乎客戶的需要，技術人員會提供使用者培訓。更多詳情請參閱本節「品質監控—出貨」一段。

客戶將簽署交付票據，以表示其正式接納我們的產品及服務。

業 務

我們亦會將需要特定資格、證書、技能、資源或設備的安裝工程類型向外分包。詳情請參閱本節「供應商一分包」一段。

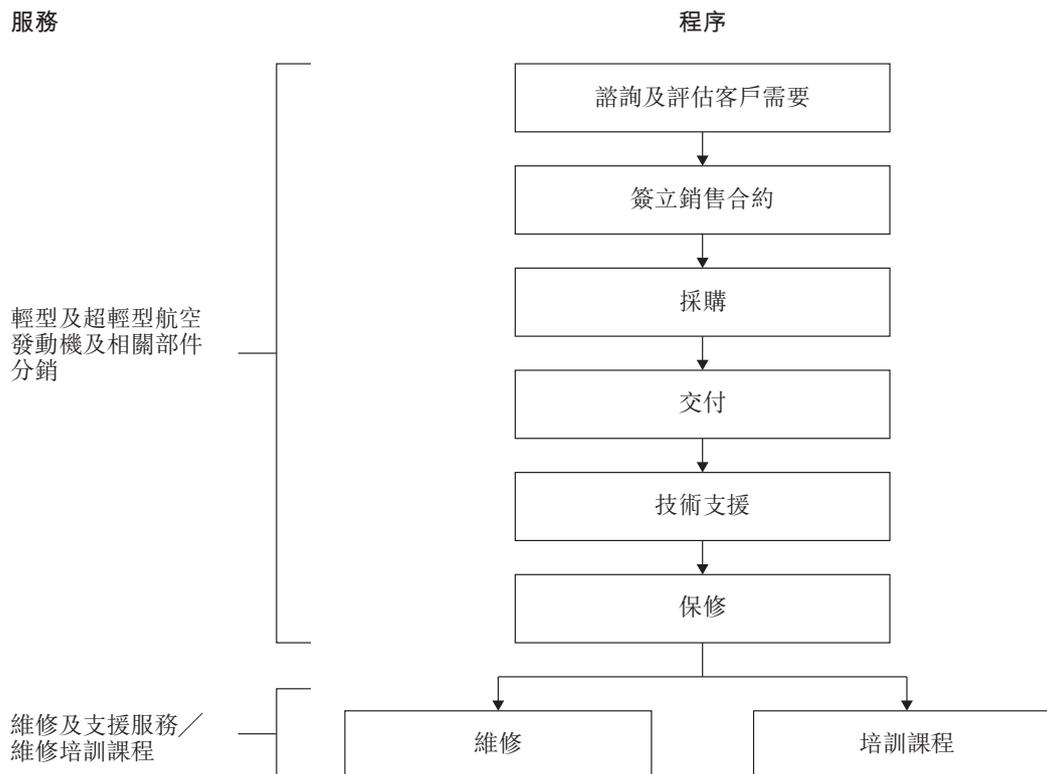
保修及售後服務

我們為客戶提供保修，其範圍涵蓋於我們根據與相關供應商的合約所給予的類似保修。該等保修的標準條款與相關供應商合約內所訂明者一致。於保修期間，我們的技術員工提供一系列售後服務和技術支援，包括問題診斷、廠內重新測試、技術意見及更換零件。我們自行進行簡單或基本的保養及更換工作，倘若有關缺陷乃於供應商提供的設備中發現，則其只能由供應商處理，則該等產品會退還至供應商以修正缺陷或更換。

我們的保修服務不包括修理或修復源於以下各項的失誤：(i) 客戶疏忽或不當使用產品或彼等未能根據其擬定用途或說明書操作系統；(ii) 意外或自然災害；及(iii) 未經我們同意改變／調較或維修產品。

通用航空產品及服務

此分部的一般業務流程如下：



業 務

- **諮詢及評估客戶需要：**接獲查詢後，技術部門會就設計、功能、技術規格及／或兼容性考慮潛在客戶的需要及要求並為客戶建議最好且最符合成本效益的服務。
- **簽立銷售合約：**倘我們的建議獲客戶批准，客戶將與我們訂立具法律約束力的銷售合約，載明協定規格和產品及服務範疇。
- **採購：**倘我們的現有存貨未能即時提供協定部件，我們將向供應商訂購有關部件。一般而言，已採購部件先付運至我們，然後再經第三方物流公司派送至客戶。我們於往績期間採購的產品包括輕型及超輕型航空發動機、螺旋槳、發動機儀表及傳感器、齒輪箱、耗材及其他配件，該等產品須進行品質檢驗。
- **交付：**部分客戶或會自行提取部件。我們通常通過第三方物流公司向客戶交付供應商的原包裝，避免部件有任何拆封。交付時將向客戶提供安裝手冊及操作指引。我們有時亦會協助進行安裝工作(如需要)。
- **技術支援：**倘有需要，作為我們通用航空服務的一環，我們將持續向客戶提供技術協助。我們將會解答客戶有關技術方面的問題及提供意見。
- **保修：**我們採購的部件一般附帶製造商給予的原廠保修期，通常介乎一年至兩年。如有任何瑕疵，我們負責更換耗材而毋須支付額外費用。如有需要，我們會將發動機送往供應商B以進行維修。我們將向供應商收回更換成本。
- **維修：**保修期滿後，客戶可繼續委聘我們進行問題診斷及／或更換耗材。我們首先識別問題起因及評估其嚴重性和影響，再建議產品及服務及提供更換耗材報價。更多詳情請參閱本節「3.通用航空產品及服務—維修及支援服務」一段。
- **培訓課程：**我們亦會就如何維修及更換供應商B製造的輕型及超輕型航空發動機耗材提供培訓課程，即維修培訓課程，並就此服務獨立向客戶收費。更多詳情請參閱本節「3.通用航空產品及服務—維修培訓課程」一段。

業 務

整個流程由簽署合約日期起計一般需時約三個月才能交付。多項因素釐定各工序的時長。舉例而言，查詢階段的時長視乎客戶需要的複雜程度等因素，而採購階段主要視乎就特定產品及服務採購所需產品及部件的類型及數量，以及供應商的存貨充足度。

銷售及市場營銷

概覽

我們的總部設於香港，透過位於中國不同省市的六個銷售辦事處經營業務，於最後可行日期共有34名銷售及營銷人員。我們於中國及香港的銷售及服務網絡覆蓋載列如下：



我們的銷售辦事處遍及中國多個地區，致使我們能更有效地深入了解地方市場，與客戶維持緊密聯繫，並以更高效的方式了解及滿足客戶的需要。多數辦事處亦擁有工程師駐守，可向客戶提供技術支援。

業 務

於往績期間及最後可行日期，我們的業務發展職能主要由銷售部門主理，銷售部門負責就新商機向潛在客戶推售建議或參與招標活動及與現有客戶維持持續關係。

市場營銷

我們以自有品牌  彼岸 (「彼岸」)、  (「PTi」)、  (「天眼」)、  (「海獅」) 及  (「PGs」) 營銷產品及服務。為推廣品牌知名度及提高產品銷情，我們進行多項市場營銷及宣傳活動。

就推廣通用航空產品及服務，我們亦不時就新推出產品於不同渠道投放廣告，例如雜誌及行業刊物和互聯網。

我們主要透過參與座談會及展覽、以郵件形式發送產品及服務最新消息、回應現有及潛在客戶查詢如何應用我們特定產品組合以達致其需要等，讓彼等獲悉我們的近期發展。我們可能需就製成品的使用提供示範。銷售部門與技術部門維持緊密聯繫，以確保彼等緊貼最新技術發展及／或產品組合，並確保客戶獲提供最新的相關資訊。我們亦會繼續向客戶提供優質產品及服務，以確保與現有客戶維持持續業務關係。

作為市場營銷活動一環，我們亦參與行業相關展覽、貿易展、座談會及論壇，以推廣我們的產品及服務並緊貼行業相關發展趨勢。以下載列我們於往績期間所參與部分展覽／會議的概要：

展覽／會議	地點	展期	相關業務分部
中國國際航空 航天博覽會	珠海	二零一六年十一月	<ul style="list-style-type: none">自穩定成像產品及服務通用航空產品及服務
中國國際通用航空 大會	西安	二零一七年八月	<ul style="list-style-type: none">自穩定成像產品及服務通用航空產品及服務
中國天津國際 直升機博覽會	天津	二零一七年九月	<ul style="list-style-type: none">自穩定成像產品及服務通用航空產品及服務

業 務

展覽／會議	地點	展期	相關業務分部
鄭州航展	鄭州	二零一八年四月	<ul style="list-style-type: none">• 自穩定成像產品及服務• 通用航空產品及服務
亞洲創新科技 — 建築、電氣、 保安展覽會	香港	二零一八年五月	<ul style="list-style-type: none">• 熱成像產品及服務• 自穩定成像產品及服務
2018第六屆上海 國際通用航空與 飛行培訓展覽會	上海	二零一八年五月	<ul style="list-style-type: none">• 自穩定成像產品及服務• 通用航空產品及服務
第九屆中國國際 警用裝備博覽會	北京	二零一八年五月	<ul style="list-style-type: none">• 熱成像產品及服務• 自穩定成像產品及服務

截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們產生的廣告開支分別為約3.6百萬港元、3.2百萬港元、0.5百萬港元及1.0百萬港元，分別佔總收益約1.2%、1.3%、0.2%及0.9%。

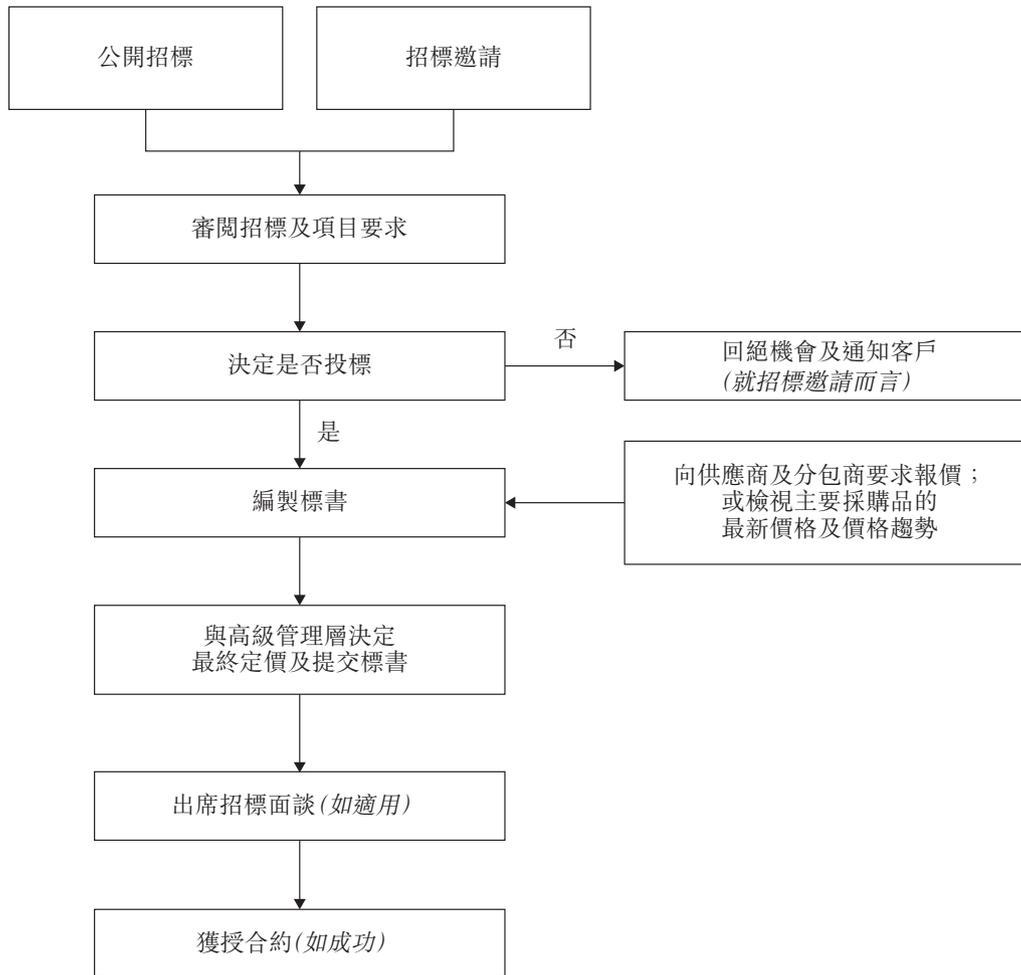
我們為銷售人員採納銷售獎勵計劃。除了基本薪金外，銷售人員根據其表現享有營銷佣金及獎勵。

業 務

投 標

投標／報價階段概覽

就提供熱成像產品和自穩定成像產品而言，我們的項目主要來自(i)公開招標；及(ii)招標邀請。下圖列載投標／報價階段的整體概覽：



業 務

截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，約75.4%、70.7%、62.1%及60.9%的總收益源自透過公眾投標程序(包括公營和私營界別的公開招標及招標邀請)獲授的合約，當中同期約44.0%、41.4%、43.5%及38.9%的總收益乃源自公營界別的公眾投標項目。下表列載於所示年度／期間從公營界別公眾投標項目獲得的收益：

	截至十二月三十一日止年度			截至
	二零一五年 (千港元)	二零一六年 (千港元)	二零一七年 (千港元)	二零一八年 六月三十日 止六個月 (千港元)
熱成像產品及服務	91,544	61,807	75,747	32,109
自穩定成像產品及服務	36,720	42,633	28,057	9,391
總計	128,264	104,440	103,804	41,500

為從公營界別取得新合約，我們定期瀏覽相關官方網站，物色符合我們的業務的最新招標邀請。我們亦會不時接獲政府、國有企業及私人客戶的招標邀請。每張招標通知列明與招標有關的工作範圍、截標日期及其他詳情。透過與現有客戶維持密切關係，我們能夠得有關新商機的資料。

不同政府部門根據投標價及投標人的往績記錄／質素自行評估。一般而言，除價格評估外，常見質素準則包括(其中包括)(i)產品及服務的技術要素、規格及質素；(ii)穩定及準時完成；(iii)投標人的行業排名、聲譽及往績記錄；(iv)所提供技術支援及培訓；及(v)所提供保修及維修。

於接獲招標邀請後，我們分析招標文件，以評估工作範圍、成本、時間表及技術要求。評估招標時，我們考慮的因素有(其中包括)合約類型及規模、我們的資源及對業務名聲的潛在價值。

高級管理層審閱及批准遞交標書後，我們將提供建議書連同所報合約金額及產品規格。銷售部門及技術部門會分析成本及提交建議定價予高級管理層，而高級管理層將作最後決定。

業 務

中標率

下表列載於往績期間的中標率：

	截至十二月三十一日止年度			截至 二零一八年 六月三十日 止六個月
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	
(i) 熱成像產品及服務				
— 提交標書數目	245	240	214	67
— 獲授合約數目	132	133	137	40
— 中標率	53.9%	55.4%	64.0%	59.7%
(ii) 自穩定成像產品及服務				
— 提交標書數目	7	14	13	6
— 獲授合約數目	5	13	11	6
— 中標率	71.4%	92.9%	84.6%	100%

附註：上表所載財政年度／期間的中標率乃根據就於該財政年度／期間提交標書而獲授的合約數目(無論為同一財政年度／期間或之後)計算。

產品週期及季節因素

產品週期同時受競爭對手推出新型號的頻率及技術發展步伐影響。董事認為我們的產品的可用年期合理，當中假設客戶定期檢查及維修，同時考慮到我們亦為客戶提供保用(視乎協議所載若干條件而定)。銷售表現受季節因素影響。我們一般於各曆年首六個月錄得相對較低收益，因為我們認為大部分客戶(即政府部門及國有企業)傾向於臨近每個曆年的下半年制定預算、採購建議及招標程序以應付接下來的需求，故彼等於相同時間前後增購設備。我們預期未來會繼續面臨有關季節因素。更多資料請參閱本文件「風險因素 — 與本集團業務及營運有關的風險 — 我們的經營業績易受季節性影響，可能會不時波動」一節。

定價政策

我們的定價一般以成本加成定價模型為基準。我們參照以下因素估計承接項目的成本：(i) 涉及工程的性質、範圍及複雜程度；(ii) 當時可提供的人力及資源；(iii) 項目涉及的材料成本及分包費用；及(iv) 客戶要求的項目預期時間表。

業 務

我們將繼續緊貼市價變動，定期檢討定價政策及於報價階段密切留意客戶的回覆。我們或會調整定價政策，確保我們及時應對市價變動及客戶回覆，避免市場地位、競爭力、表現及財務狀況受到任何重大不利影響。

由於定價通常根據估計成本的釐定，概不保證在項目實施過程中，成本的實際金額不會超過我們的估計。董事確認，於往績期間，本集團並無承接任何虧損項目。請參閱本文件「風險因素—有關本集團業務及營運有關的風險—我們提供產品及服務時可能遇到成本超支，其可能對業務、財務狀況及經營業績造成嚴重不利影響」一節。儘管如此，於往績期間，我們並無經歷對我們影響甚大的任何重大不準確估計或成本超支。為盡量降低不準確估計及成本超支的風險，產品及服務定價由董事及高級管理層成員(彼等的背景及經驗於本文件「董事及高級管理層」一節披露)根據以下各段所述定價策略監督。

下表列載於往績期間本集團主要產品的價格範圍及平均售價：

分部	低價 範圍 ^(附註) (千港元)	高價 範圍 ^(附註) (千港元)	平均 售價 ^(附註) (千港元)
熱成像產品及服務			
— PTi 產品	33	265	124
— SF6 氣體成像儀	621	1,303	859
— 紅外線成像儀	16	559	148
— 熱成像評估系統	597	1,040	827
— 紫外成像儀	349	925	489
自穩定成像產品及服務			
— 機載自穩定光電系統	173	7,726	2,036
— 海事自穩定光電系統	1,533	1,823	1,784
通用航空產品及服務			
— 二行程引擎	29	71	43
— 四行程引擎	92	505	208

附註： 所列全部價格均已扣除銷售相關稅項。

產品價格範圍視乎多項因素而有顯著差異，包括定制水平、技術規格、客戶的其他要求、所採購額外配件及供應商向我們銷售設備的成本。

業 務

信貸政策

管理層負責制定信貸政策及會計團隊負責不時執行及監察費用結算。

作為我們信貸監控的一部分，客戶獲提供的信貸期及支付方式視乎分部類型、客戶身份及其他因素而有所不同，更多資料請參閱本文件「客戶 — 五大客戶」及「客戶 — 與客戶的主要合約條款」各段。一般而言，於往績期間，客戶通常獲授一至三個月信貸期，而付款一般以支票或銀行過戶結付。我們根據客戶的營運規模、其與我們的業務關係年期、財務狀況及信貸記錄釐定所授信貸期的長度。就提供通用航空產品而言，客戶通常須提前支付全款。

會計團隊密切監察貿易應收款項的結付情況，並定期檢討信貸條款。董事確認，於往績期間，我們並無任何壞賬及／或呆賬。

轉移定價安排

於往績期間，香港總部向海外供應商採購原材料、設備及部件，並將部分出售予我們的中國附屬公司（分別為彼岸珠海、彼岸北京、彼岸上海及彼岸廣州），以供往後的組裝程序所用及／或向本地及／或海外熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務分部客戶轉售。此外，彼岸廣州進行若干與其商品分銷活動密切相關的研發及測試活動。有關中國及香港轉移定價相關法律及法規的進一步資料，請參閱「監管概覽 — 有關稅務的中國法律及法規 — 有關轉讓定價的法規」及「監管概覽 — 有關稅務的香港法律 — 稅務條例（香港法例第112章）」各節。

我們已委聘獨立稅務顧問審閱轉讓定價安排，以專門評估於往績期間集團內部交易有關轉讓定價規例及指引的合規情況以及對本集團潛在稅務影響。根據中國及香港有關轉讓定價法律及法規，我們已於往績期間進行基準研究，以評估集團內部交易是否按公平基準進行。根據所進行的基準分析，若干中國附屬公司於若干年度提出就潛在轉讓定價風險的關注。具體而言，此適用於彼岸廣州於二零一五年至二零一七年、

業 務

彼岸北京於二零一五年至二零一七年、彼岸上海於二零一五年至二零一六年以及彼岸珠海於二零一六年的情況。下表列載於往績期間我們各中國附屬公司於各期間的潛在少繳稅項及對應的附加稅明細：

	截至十二月三十一日			截至
	止年度			二零一八年
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	六月三十日
	(千港元)	(千港元)	(千港元)	止六個月
				(千港元)
彼岸北京				
— 少繳稅項及附加稅	364	691	148	97
彼岸廣州				
— 少繳稅項及附加稅	255	762	335	98
彼岸上海				
— 少繳稅項及附加稅	28	342	—	82
彼岸珠海				
— 少繳稅項及附加稅	—	24	—	—
	<u>647</u>	<u>1,819</u>	<u>483</u>	<u>277</u>
總計	647	1,819	483	277

因此，本集團已就與往績期間的轉讓定價安排有關的潛在特別稅項調整及相關附加費分別計提撥備約0.6百萬港元、1.8百萬港元、0.5百萬港元及0.3百萬港元。董事認為所計提的3.2百萬港元撥備足以完全涵蓋本集團於往績期間自其轉讓定價安排產生的潛在稅務責任，此乃基於以下由獨立稅務顧問履行的工作：(i) 審閱相關本集團實體的職能資料；(ii) 編製可資比較搜查資料；及(iii) 根據往績期間的現行本地轉讓定價法律及法規編製適用本集團實體的轉讓定價文件。因此，撥備金額乃按公平準則估計得出。此外，作為進一步的緩解措施，控股股東已訂立一份彌償契據，以就本集團於[編纂]前產生的轉讓定價安排所招致的任何稅項彌償所有成本、虧損及／或開支。有關彌償契據之進一步詳情載於本文件附錄四。

董事確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們並不知悉中國或香港任何稅務機關就集團內部交易進行任何查詢、審核或調查，且倘轉讓定價安排遭受稅務機關質疑，我們有足夠資金支付潛在負債。

業 務

客戶

客戶類別

我們服務的客戶來自公營界別及私營界別。我們主要於中國及香港向國有電網公司(直接或間接透過電網公司的指定實體)、政府部門及電子設備及服務供應商等客戶提供熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務。另一方面，我們向多名中國客戶提供通用航空產品及服務，例如飛行娛樂俱樂部、飛行學校及輕型及超輕型飛機製造商。截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們分別服務約430、410、430及280名客戶。

下表載列於往績期間按客戶所在的(i)業務分部；(ii)地理位置；及(iii)界別劃分之收益明細：

按不同業務分部劃分的收益明細

	截至十二月三十一日止年度						截至二零一八年	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		六月三十日止六個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
熱成像產品及服務	202,772	69.5	151,641	60.2	146,715	61.5	68,567	64.3
自穩定成像產品及服務	61,138	21.0	57,845	23.0	41,143	17.3	14,229	13.4
通用航空產品及服務	27,666	9.5	42,389	16.8	50,548	21.2	23,770	22.3
總計	291,576	100.0	251,875	100.0	238,406	100.0	106,566	100.0

按客戶地理位置劃分的收益明細

	截至十二月三十一日止年度						截至二零一八年	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		六月三十日止六個月	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
中國	256,013	87.8	194,324	77.1	200,339	84.0	82,742	77.6
香港	33,067	11.3	51,386	20.4	32,959	13.8	22,363	21.0
其他 ^(附註)	2,496	0.9	6,165	2.5	5,108	2.2	1,461	1.4
總計	291,576	100.0	251,875	100.0	238,406	100.0	106,566	100.0

附註：於往績期間，我們的收益源自位於13個其他國家及／或地區的客户。

業 務

按客戶界別劃分的收益明細

	截至十二月三十一日止年度						截至二零一八年六月三十日止六個月	
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		千港元	%
	千港元	%	千港元	%	千港元	%		
公營界別	130,546	44.8	111,141	44.1	106,363	44.6	43,029	40.4
私營界別	161,030	55.2	140,734	55.9	132,043	55.4	63,537	59.6
總計	291,576	100.0	251,875	100.0	238,406	100.0	106,566	100.0

基於本集團手頭的尚未完成合約，於二零一八年六月三十日及最後可行日期，尚未完成合約總值分別為約156.7百萬港元及101.6百萬港元。就董事基於本集團於最後可行日期的手頭尚未完成合約之預期完成日期作出的最佳估計並假設市場狀況並無不利變動，於截至二零一九年十二月三十一日止兩個年度將完成的合約價值分別為約17.4百萬港元及55.8百萬港元。

五大客戶

截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，源自五大客戶的收益分別為約137.1百萬港元、122.6百萬港元、106.5百萬港元及44.1百萬港元，分別佔我們總收益約46.9%、48.6%、44.6%及41.4%。同期，源自最大客戶的收益分別為約68.9百萬港元、37.1百萬港元、38.7百萬港元及16.4百萬港元，分別佔我們總收益約23.6%、14.7%、16.3%及15.4%。於二零一八年六月三十日，我們與五大客戶已建立介乎約一年至16年的業務關係。於往績期間，所有五大客戶均為獨立第三方。

業 務

下表載列於往績期間按匯總彼等應佔收益劃分的五大客戶：

截至二零一五年十二月三十一日止年度

客戶	截至二零一八年 六月三十日 與本集團業務 關係的概約年期	年內貢獻收益 概約總額 (千港元)	年內佔總收益 概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的產品	通常為客戶 提供的信貸期
客戶A	16年	68,938 (附註1)	23.6	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、 變電及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60至90日
客戶B	13年	27,465 (附註2)	9.4	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、 變電及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60日
客戶C	4年	16,518	5.7	於中國從事提供光電設備 及服務的私人公司	紅外線成像儀、 氣體成像儀	預付款項
客戶D	7年	12,385	4.2	於中國從事開發及營運 電力自動化設備的 私人公司	紅外線成像儀、氣體 成像儀及紫外成像儀	緊隨接獲發票後 到期
客戶E	4年	11,804	4.0	負責公共安全的香港 政府部門	海獅系統及售後服務	30日
		<u>137,110</u>	<u>46.9</u>			

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

客戶	截至二零一八年 六月三十日		年內佔總收益 概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的產品	通常為客戶 提供的信貸期
	與本集團業務 關係的概約年期	年內貢獻收益 概約總額 (千港元)				
客戶B	13年	37,105 (附註2)	14.7	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、變電 及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60日
客戶A	16年	36,028 (附註1)	14.3	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、變電 及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60至90日
客戶E	4年	25,230	10.0	負責公共安全的香港 政府部門	海獅系統及售後服務	30日
客戶F	3年	13,834	5.5	於中國從事銷售及提供 電子設備及配件租賃 服務的私人公司	紅外線成像儀、氣體 成像儀及紫外成像儀	90日
客戶G	4年	10,414	4.1	從事製造電子機械及 設備的中國上市公司	紅外線成像儀、氣體 成像儀及紫外成像 儀以及售後服務	預付款項
		122,611	48.6			

業 務

截至二零一七年十二月三十一日止年度

客戶	截至二零一八年 六月三十日		年內佔總收益 概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的產品	通常為客戶 提供的信貸期
	與本集團業務 關係的概約年期	年內貢獻收益 概約總額 (千港元)				
客戶A	16年	38,741 (附註1)	16.3	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、 變電及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60至90日
客戶B	13年	38,684 (附註2)	16.2	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、 變電及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60日
客戶H	8年	12,731 (附註3)	5.3	從事銷售電子及機械 設備的中國私人公司	通用航空產品	預付款項
客戶I	9年	8,644	3.6	國有公司，連同其附屬 公司於中國從事提供 航空相關產品及服務	通用航空產品	預付款項
客戶J	1年	7,726	3.2	主管公共安全的中國 政府部門	天眼吊艙系統 及售後服務	緊隨接獲發票後 到期
		106,526	44.6			

業 務

截至二零一八年六月三十日止六個月

客戶	截至二零一八年 六月三十日		期內佔總收益 概約百分比 (%)	主要業務活動	本集團提供的產品	通常為客戶 提供的信貸期
	與本集團業務 關係的概約年期	期內貢獻收益 概約總額 (千港元)				
客戶B	13年	16,381 (附註2)	15.4	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、 變電及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60日
客戶A	16年	9,779 (附註1)	9.2	國有電網公司，連同其 附屬公司及經營公司， 從事於中國輸電、 變電及供電	紅外線成像儀、氣體 成像儀、紫外成像 儀及天眼吊艙系統 以及售後服務	60至90日
客戶K	12年	9,536	8.9	負責電機服務的香港 政府部門	熱成像產品及服務 及售後服務	緊隨接獲發票後 到期
客戶H	8年	4,838 (附註3)	4.5	從事銷售電子及機械 設備的中國私人公司	通用航空產品	預付款項
客戶I	9年	3,600	3.4	國有公司，連同其附屬 公司於中國從事提供 航空相關產品及服務	通用航空產品	預付款項/90日
		44,134	41.4			

附註：

1. 匯總我們於所示期間向客戶A多間集團成員公司提供熱成像產品及服務和銷售自穩定成像產品及服務所產生的所有收益。
2. 匯總我們於所示期間向客戶B多間集團成員公司提供熱成像產品及服務和銷售自穩定成像產品及服務所產生的所有收益。
3. 匯總我們向一間英屬維爾京群島公司及一間中國公司(董事認為，彼等由唯一股東共同擁有)銷售通用航空產品所產生的所有收益。我們於二零一七年停止向該英屬維爾京公司銷售產品，轉由該中國公司替代。

業 務

據董事作出一切合理查詢後所深知及確信，概無董事或其緊密聯繫人或於最後可行日期擁有本公司已發行股本超過5%的任何股東於本集團在往績期間的任何一名五大客戶擁有任何權益。於往績期間，本集團概無因客戶面臨財務困難而嚴重延遲或拖欠付款而遇到任何重大業務窒礙。

與客戶的主要合約條款

本集團就每宗交易與客戶訂立合約，而非訂立長期合約。董事認為該安排符合行業慣例。我們與客戶訂立的每份項目合約的條款或因合約而異。然而，除透過投標取得的該等合約的條款一般由招標者批准外，於往績期間，各業務流的一般項目合約的主要條款概述如下：

熱成像產品及服務的主要條款

- 工作範疇： 我們合約列明我們將予進行的服務範疇及工作類型。該等合約亦可能包含客戶提出的技術規格及要求。
- 定價： 合約費用一般為固定費用。
- 付款： 客戶一般需要按兩至四個階段分期付款。
- 保修期： 倘因任何設計、製造、物料或零件瑕疵導致產品有任何品質問題，我們將免費提供現場工程及維修服務及／或更換易壞零件。合約一般訂明保修期為客戶通過現場測試後接納產品起介乎24至36個月。
- 責任： 合約一般規定未有履行相關合約責任的一方將構成違約，並應承擔違約責任，包括支付算定損害賠償。
- 終止： 合約一般規定倘任何一方違反相關合約的條款及條件，另一方可終止相關合約。

自穩定成像產品及服務的主要條款

- 工作範疇： 我們合約列明我們將予進行的服務範疇及工作類型。該等合約亦可能包含客戶提出的技術規格及要求。
- 定價： 合約費用一般為提供自穩定成像產品的固定費用。

業 務

- 付款： 視乎合約價格及產品種類，客戶一般需要於完成相關應用程序後的指定期間內全數結付款項，或最少分兩個階段分期付款。
- 保修期： 合約一般訂明就任何並非人為因素造成的損壞的保修期，自客戶接納產品後介乎24至36個月。
- 責任： 合約一般規定未有履行相關合約責任的一方將構成違約，並應承擔違約責任，包括支付算定損害賠償。
- 終止： 合約一般規定倘其中一方違反相關合約的條款及條件，另一方有權終止合約。其中一方於無合理理由下單方面終止合約將須負上賠償責任。

通用航空產品及服務的主要條款

- 工作範疇： 我們合約列明我們將予進行的服務範疇及工作類型。視乎產品及服務類型，合約亦可加入技術規格及／或客戶訂立的要求。
- 交付日期： 就輕型及超輕型航空發動機及相關部件分銷而言，視乎產品類別，可能於下單後立即送貨或為下單後約三個月送貨。就提供維修培訓課程而言，合約通常訂明培訓期間。就提供維修及支援服務而言，交付日期通常為簽署合約後10日內。
- 定價： 所有三類產品及服務的合約費用一般為固定費用。
- 付款： 客戶通常需要預先繳付全額，或分兩個階段支付。
- 保修期： 就輕型及超輕型航空發動機及相關部件分銷而言，我們採購的部件一般附帶製造商的原廠保修，通常介乎一年至兩年或最多400個飛行時數。就提供維修及支援服務而言，合約通常列明保修期為相關發動機安裝後100個運作小時，或倘發動機未安裝，則為按供應商B指定的條件下存放後12個月。

業 務

供應商

於往績期間，本集團向供應商採購大部分設備及部件。我們採購的貨品主要包括紅外線成像儀、SF6氣體成像儀、紫外成像儀、全方位移動平台、納米定位系統、輕型及超輕型航空發動機、螺旋槳及與輕型及超輕型航空發動機有關的耗材。

於往績期間，供應商主要包括製造商及分包商，我們主要向瑞典、奧地利、南非、德國及捷克等採購產品。

我們提供光電產品設備或部件的供應商通常提供十二個月保用期，而通用航空產品及服務分部提供的輕型及超輕型航空發動機則設有介乎一年至兩年或最多400個飛行小時的保用期。

一般而言，我們獲授發票日期起計介乎30至90日的信貸期，而我們以支票或銀行過戶結付款項。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無與任何供應商訂立任何長期協議。

挑選供應商

挑選供應商時，我們根據行業排名及聲譽、產品質素、市場份額、定價及客戶的特定要求評核供應商。我們亦根據多項因素評估現有供應商，包括產品質素、準時交付及過往經驗及與本集團的關係期間。行政部負責評估及篩選供應商。我們的技術部門會就某一產品或供應商所遭遇的任何重大缺陷向行政部門提供反饋意見。有時候，部分供應商為我們客戶所提議。

當供應商獲選，我們將與供應商以採購訂單或合約形式簽立合約，涵蓋服務期、交付、定價及付款期、產品驗收、保用及終止。

於往績期間，我們並無因供應商違約而遇到任何供應嚴重短缺或延期。此外，於往績期間，我們並無遇到我們需要的材料及服務的價格大幅波動。

五大供應商

截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，向五大供應商的採購額達135.5百萬港元、102.9百萬港元、117.5百萬港元及59.9百萬港元，佔同期總採購額分別約70.8%、73.8%、87.8%及88.0%，而向最大供應商的採購

業 務

額達100.2百萬港元、75.9百萬港元、77.6百萬港元及43.6百萬港元，佔相關期間總採購額約52.4%、54.4%、57.9%及64.1%。於往績期間的所有主要供應商均為獨立第三方。於二零一八年六月三十日，我們的五大供應商與本集團擁有約三至20年的關係。

下表列載於往績期間根據應佔採購總額的五大供應商：

截至二零一五年十二月三十一日止年度

供應商	截至二零一八年六月三十日		年內概約總採購額 (千港元)	年內佔總採購額概約百分比 (%)	主要業務活動	我們所採購的產品	本集團獲提供的一般信貸期
	與本集團的業務關係概約年數	關係概約年數					
供應商A	20年		100,242	52.4	一間專注設計及生產熱成像產品的納斯達克上市公司	紅外線成像儀、氣體成像儀	30日
供應商B (附註)	20年		16,875	8.8	加拿大上市公司的附屬公司，從事開發及製造輕型及超輕型航空發動機	航空發動機及部件	預付款項
供應商C	9年		12,079	6.3	南非一間從事製造紫外成像儀的私人公司	紫外成像儀	預付款項
供應商D	3年		3,641	1.9	中國一間從事製造自動化控制系統及設備的私人公司	紅外線成像儀配件	預付款項
供應商E	3年		2,621	1.4	捷克共和國一間從事開發、設計及生產特殊監控及監視系統的私人公司	全方位移動平台	預付款項
			135,458	70.8			

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度

供應商	截至二零一八年 六月三十日	年內概約 總採購額 (千港元)	年內佔總採購 額概約百分比 (%)	主要業務活動	我們所採購的產品	本集團獲提供 的一般信貸期
	與本集團的業務 關係概約年數					
供應商A	20年	75,939	54.4	美國一間專注設計及 生產熱成像產品 的上市公司	紅外線成像儀、 氣體成像儀	30日
供應商B (附註)	20年	15,725	11.3	加拿大上市公司的附屬 公司，從事開發及製造 輕型及超輕型航空發動機	航空發動機及部件	預付款項
供應商C	9年	7,076	5.1	南非一間從事製造紫外 成像儀的私人公司	紫外成像儀	預付款項
供應商F	11年	2,336	1.7	波蘭一間從事製造光電 監視系統測試設備的 私人公司	紅外線成像評估系統	無
供應商E	3年	1,846	1.3	捷克共和國一間從事 開發、設計及生產特殊 監察及監視系統的 私人公司	全方位移動平台	預付款項
		102,922	73.8			

業 務

截至二零一七年十二月三十一日止年度

供應商	截至二零一八年 六月三十日	年內概約 總採購額 (千港元)	年內佔總採購 額概約百分比 (%)	主要業務活動	我們所採購的產品	本集團獲提供 的一般信貸期
	與本集團的業務 關係概約年數					
供應商A	20年	77,553	57.9	美國一間專注設計及 生產熱成像產品 的上市公司	紅外線成像儀、 氣體成像儀	30日
供應商B (附註)	20年	28,684	21.4	加拿大上市公司的附屬 公司，從事開發及製造 輕型及超輕型航空發動機	航空發動機及部件	預付款項
供應商C	9年	6,688	5.0	南非一間從事製造紫外成 像儀的私人公司	紫外成像儀	預付款項
供應商G (附註)	8年	3,211	2.4	捷克共和國一間從事設計 及生產航空器螺旋槳的 私人公司	航空器螺旋槳	預付款項
供應商H	15年	1,408	1.1	德國一間從事提供精密 定位、納米定位及度量 衡解決方案的私人公司	納米定位系統	30日
		117,544	87.8			

業 務

截至二零一八年六月三十日止六個月

供應商	截至二零一八年 六月三十日		期內概約 總採購額 (千港元)	期內佔總採購 額概約百分比 (%)	主要業務活動	我們所採購的產品	本集團獲提供 的一般信貸期
	與本集團的業務 關係概約年數						
供應商A	20年		43,631	64.1	美國一間專注設計及 生產熱成像產品 的上市公司	紅外線成像儀、 氣體成像儀	30日
供應商B (附註)	20年		12,076	17.7	加拿大上市公司的附屬 公司，從事開發及製造 輕型及超輕型航空發動機	航空發動機及部件	預付款項
供應商H	15年		2,294	3.4	德國一間從事提供精密 定位、納米定位及度量 衡解決方案的私人公司	納米定位系統	30日
供應商C	9年		1,104	1.6	南非一間從事製造紫外 成像儀的私人公司	紫外成像儀	預付款項
供應商I	14年		806	1.2	美國一間專注設計及生產 高速成像儀的私人公司	高速成像儀	30日
			59,911	88.0			

附註：我們於往績期間從供應商B及供應商G採購，因我們已有多年業務往來（截至二零一八年六月三十日分別為20年及8年），董事認為該等供應商能以合理成本適時提供優質產品。此外，由於我們與供應商B和供應商G各自簽訂分銷協議，故能以更優惠的條件進行採購。此外，考慮到根據弗若斯特沙利文，供應商B在通用航空產品和服務市場中按收益計算排名第二，以及我們與供應商B和供應商G的良好業務關係，我們繼續從這些供應商採購。

據董事作出一切合理查詢後所全悉及確信，概無董事或其緊密聯繫人或於最後可行日期擁有本公司已發行股本超過5%的任何股東於本集團在往績期間的任何一名五大供應商擁有任何權益。

分銷

於最後可行日期，我們與光電產品及通用航空產品製造商訂立21份分銷協議，包括往績期間內五大供應商供應商A、供應商B及供應商C。該等分銷協議並無訂明任何

業 務

最低購買承諾。本集團就每次購買向我們的供應商下達獨立採購訂單。本集團下單時乃經公平磋商後釐定合約價。通常而言，分銷協議的主要條款如下：

- 合約期： 我們21份分銷協議中的12份訂明合約期，介乎各協議日期起約六個月至60個月，而餘下九份分銷協議並無訂明具體的合約期。
- 價格及付款： 我們須於出具發票後的固定期限內支付款項。
- 我們於往績期間訂立的分銷協議概無載列任何最低採購承諾，亦無釐定售價。我們出售產品的價格由我們訂立，當中會考慮供應商推薦的價格及我們轉售產品予客戶的價格的合理利潤。
- 退貨： 我們可退回有缺陷產品，前提是有關缺陷或損壞並非我們疏忽造成。
- 終止： 倘任一訂約方違反協議條款，另一方有權終止協議。任何一方可根據協議向另一方發出事先書面通知以終止協議。

於最後可行日期，12名供應商已授權我們出任獨家分銷商，主要涉及中國、香港及／或澳門及／或部分項目。該等供應商中的六名及兩名分別授權我們擔任中國、香港及／或澳門有關熱成像產品及通用航空產品的獨家分銷商。餘下四名為我們於熱成像產品市場的供應商，授權我們擔任香港若干項目的獨家分銷商。該12份獨家分銷協議中，六份訂明合約期，介乎各協議日期起約八個月至60個月，而餘下六份協議並無訂明具體的合約期。

我們相信，當我們達成製造商設定的一定標準時，會獲彼等認可為授權分銷商，例如(i)技術人員的證書及資格；及(ii)技術實力。

透過該等分銷安排，我們在為客戶制定及提供最佳解決方案時，能夠採購獨家產品或以較優惠的價格採購產品。董事認為，該等分銷安排對我們保持市場地位具有重要意義，因為該等安排幫助我們彰顯專業實力、在競爭者中脫穎而出，並推進我們於提供光電及通用航空系統方面的發展。

與我們最大供應商—供應商A—的關係

本集團自成立以來，與供應商A已保持約20年的長期業務關係。於截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，供應商A為本集團供應紅外線成像儀及氣體成像儀。截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，向供應商A的採購佔我們總採購額的分別約52.4%、54.4%、57.9%及64.1%。有關我們集中向供應商A採購而造成的集中風險的詳情，

業 務

請參閱本文件「風險因素 — 與本集團業務及營運有關的風險 — 最大供應商佔整個往績期間總採購額的50%以上。倘我們與最大供應商的關係惡化或終止，我們的業務及經營業績會受到不利影響」一節。

供應商A於一九七八年成立，為總部設於美國的製造商，於美國、加拿大、歐洲、亞洲、中東、非洲及拉丁美洲提供範圍廣泛的熱成像解決方案，主導全球市場約46%。供應商A於納斯達克證券交易市場上市，並為標準普爾500指數的組成部份。於最後可行日期，供應商A的市值約為58億美元。誠如霍金路偉律師事務所告知，美國政府並無就禁止出口「敏感技術」予中國而刊發具體清單。霍金路偉律師事務所亦表示，供應商A的零部件不被限制出口到中國，惟進行正常出口程序(包括取得出口許可證，此為供應商A將其零部件出口到其他國家(包括中國)所應付的責任)除外。

集中的原因

董事認為集中乃主要由於以下原因：

- 根據弗若斯特沙利文，供應商A是全球最大型專門設計及生產紅外線(熱像)成像儀、部件及成像感應器的商業公司，於二零一七年按收益計算，佔熱成像感應器全球市場份額約46%。根據其截至二零一七年十二月三十一日止財政年度的年報(「**供應商A二零一七年年報**」)，供應商A錄得收益約18億美元。我們認為於香港及中國經營與本集團相同業務線的公司向供應商A採購熱成像儀及氣體成像儀的原因為其產品組合範圍廣泛及其市場主導地位。
- 因全球熱成像行業由五大業者領導，故與我們相似的公司高度倚賴少數幾名供應商是行業慣例。根據弗若斯特沙利文，熱成像產品銷售商、分銷商或解決方案供應商向該等大型熱成像產品製造商採購熱成像產品，以及倚賴少數幾名供應商為其主要熱成像產品來源，乃屬常見現象；
- 董事認為供應商A是具競爭力、可信及可靠的熱成像產品供應商，能提供優質熱成像產品及迅速和廣泛的支援。供應商A擁有豐富的熱成像產品組合，價格各有不同，可滿足不同用戶的各種需求。
- 我們自一九九八年起與供應商A確立業務關係及並未遇到任何涉及缺貨、延誤及定價的主要採購問題。根據我們與供應商A就供應熱成像產品訂立的協議，我們獲授權利可擔任分銷商以採購指定產品，並出售產品至於指定地域的市場及客戶。

業 務

在我們集中的情況下我們業務的可持續發展

董事認為，雖然我們集中向供應商A採購，以下因素將對我們業務的持續發展作出貢獻：

向替代供應商採購的靈活度及計劃

雖然我們主要向供應商A採購熱成像產品及服務，我們並無受限於向彼等採購。因此，我們可靈活地挑選供應商，而董事確認市場上有替代供應商可按同等條款及數量供應熱成像產品。倘供應商A無法提供合適的產品，考慮到我們於市場的穩定地位，董事認為按同等價格向該等替代供應商採購不會有任何實際困難。

多年來，我們獲類似行業的多名製造商接洽，彼等來自不同國家(包括南韓、比利時及德國)，並就其熱成像產品向我們尋求合作。我們將繼續改善供應商網絡及不時增進與我們發展計劃相配的潛在新供應商的關係。因此，董事相信我們已準備好向其他供應商採購熱成像產品，而彼等能夠以可比較條款及數量提供熱成像產品和服務，且我們從該等替代供應商採購時應不會遇上任何實際困難。然而，董事無意迅速及顯著轉用其他供應商，因為我們認為供應商A是具競爭力、有策略、可信及可靠的供應商。

萬一我們與供應商A的協議因任何原因而被終止，我們能夠向市場上其他供應商採購熱成像產品及服務。我們於光電及通用航空行業的專業技術並非純粹為了應對向供應商A採購的熱成像產品及服務或維持與供應商A的業務關係而特別設有。董事認為我們就採購適用於目標客戶的熱成像產品及服務的專業知識以及我們於光電及通用航空行業的管理技術可迅速地轉移至向其他熱成像產品及服務供應商採購其他品牌。由於(i)根據弗若斯特沙利文，熱成像產品及服務供應商一般不以獨家基準向其授權供應商／分銷商供應熱成像產品品牌是行業慣例；及(ii)根據我們的過往經驗及多年來於中國及香港光電市場的地位，我們明白熱成像產品及服務供應商通常根據彼等的聲譽、營運規模、經驗深淺以及往績記錄表現挑選供應商／分銷商，我們相信我們有能力滿足有關條件，我們預計就熱成像產品的供應與市場上其他替代合資格供應商磋商時將不會遭遇任何嚴峻困難。

減輕集中風險的措施

我們努力維持與供應商A的既定關係，而董事深明擴大供應商基礎以維持供應長期穩定的重要性。我們採取以下步驟尋找替代供應商，包括(i)研究潛在供應商的產品目錄、公司歷史和業績記錄；(ii)與潛在供應商接洽以獲取並審視報價，

業 務

並要求提供樣品；及(iii)與潛在供應商磋商條款和條件。此外，正如本節「市場營銷」一段所述，我們已參與並將繼續參與不同的展覽／會議，藉此，我們有機會與不同供應商聯繫並找出合適的潛在供應商。於往績期間及直至最後可行日期，我們向合共六家新供應商購買了熱成像產品及服務。

我們將繼續確定並尋找合適供應商，以擴大我們的供應商基礎和產品組合，以降低集中於供應商A的風險。我們亦保有一份經核准供應商名單，該等供應商能向我們提供相類似的熱成像產品和服務。

行業前景及業務可行性

根據弗若斯特沙利文，由二零一七年至二零二二年，中國及香港的民用熱成像產品市場規模預期將按複合年增長率8.2%增長；由二零一七年至二零二二年，中國及香港的民用及執法自穩定成像產品市場規模預期將按複合年增長率27.2%增長。有關行業前景及增長驅動因素的更多資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。考慮到上文所述情況，董事認為亞洲光電及通用航空行業的前景在可預見未來將維持正面，因此即使計及我們集中向供應商A採購，我們的業務仍屬可行。

分包

基於與聘用大量僱員比較，委聘分包商較符合成本效益，加上我們未必持有我們項目所需若干部分工程的專業資格，因此我們將不時委聘分包商完成我們項目所需的若干工程。我們分包的工程主要包括(i)涉及特定類別資格、認證、技術、資源或設備的若干安裝及執行工作；及(ii)需要特定預製機器和技術的若干工作，例如根據我們的規格預製熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務的印刷電路板及相關部件。

我們於往績期間委聘了四名分包商，截至二零一八年六月三十日，我們的業務關係介乎一至五年(全部均為獨立第三方)。我們維繫及不時更新內部認可分包商數據庫，並根據分包商的效率及應對能力、所提供服務、服務水平、完工時間及定價挑選分包商並評估彼等的表現。分包費用一般按工作具體要求、所涉及工程的複雜程度及處理每份訂單的勞工成本釐定。於往績期間，我們的分包成本分別約為0.2百萬港元、0.3百萬港元、0.2百萬港元及0.1百萬港元，佔相關期間總收益的約0.1%、0.1%、0.1%及0.1%。

我們通常不會與分包商訂立任何分包協議。一般而言，我們以採購訂單的形式向分包商下達訂單，然後分包商向我們出具相關發票，其構成我們與分包商合約，當中列載(其中包括)下列主要條款：

- 我們要求的服務，一般包括安裝及製造工序；
- 交付時間，介乎分包商收到我們訂單後的八日至兩星期；
- 分包商可能會要求預先付款或授予我們信貸期；及

業 務

一 終止。

請參閱「風險因素 — 分包商表現不理想及／或無法覓得分包商，可能對我們的營運及盈利能力造成不利影響」一節以了解分包所涉及的風險。為了控制及確保分包商的工程質量和進度，我們一般從認可名單委聘分包商。客戶有時亦會指明聘用的分包商。我們主要根據(i)往績記錄；(ii)分包工程的質量；及(iii)定價挑選分包商。為了監察各份合約的分包商以確保彼等的服務質量符合標準，我們的技術部門通常不時與分包商溝通，以確保彼等明白我們的要求及關注要點，並檢查及檢視分包商的工程。

於往績期間，我們並無就分包商所處理的我們產品及服務的質量收到客戶的任何重大索償或投訴，亦無遭遇分包商提供服務方面的任何重大拖延而導致本集團的業務中斷。

同時為客戶的供應商

就董事所深知及確信，於往績期間，我們向17名同時為客戶的供應商提供產品及服務，其中一名於截至二零一七年十二月三十一日止年度同時為我們的五大客戶之一，即供應商H。於往績期間，我們向該等供應商採購部分零部件，包括紅外線成像儀、納米定位系統及零部件(包括殼、架、電池等)；而我們向該等供應商出售紅外線成像儀、紫外成像儀及氣體成像儀等零部件。

下表列載於往績期間源自該等供應商的收益、毛利、毛利率及採購額：

	截至十二月三十一日止年度			截至
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	二零一八年 六月三十日 止六個月
	千港元	千港元	千港元	千港元
收益	8,365	1,038	7,465	2,735
佔總收益百分比	2.9%	0.4%	3.1%	2.6%
毛利	1,410	154	1,348	417
平均毛利率	16.9%	14.8%	18.1%	15.2%
採購	10,071	3,264	3,209	2,354
佔總採購額百分比	5.3%	2.3%	2.4%	3.5%

於截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們的整體毛利率分別為28.7%、32.8%、34.8%及35.7%。

作出這一安排的主要因為(i)我們是供應商A於中國及香港的授權分銷商，因此我們部分供應商必須向我們採購供應商A的產品；及(ii)光電產品及服務供應商(如本集團)可能不時向多個不同來源採購及組裝零部件，因為彼等自身未必能供應其光電

業 務

產品及服務所需的所有類別零部件，因此可能需要向其他光電產品及服務供應商採購零部件。根據弗若斯特沙利文的資料(及董事認同)，中國及香港的光電產品及服務供應商在客戶及供應商方面有重疊，乃行業常見的現象。

於往績期間，我們並無就我們由分包商處理的產品及服務質量收到客戶的任何重大申索或投訴，亦無在分包商提供服務方面遭遇任何嚴重拖延，而對本集團業務造成干擾。

向該17名供應商銷售及採購的條款乃個別磋商，且該等銷售及採購之間並無關連，亦不互為條件。董事確認，於往績期間，我們向該17名供應商採購的產品與我們先前售予該17名供應商的產品並不相同。與該17名供應商的交易條款與我們其他客戶及供應商交易的條款相類似。

品質監控

我們就產品及服務維持全面的品質監控系統，不斷致力提供適切和優質的產品及服務，以符合客戶期望。為貫徹優秀的表現水平，我們已實施符合ISO 9001:2008標準認證的品質監控系統，主要目標包括(i)迅速回應客戶的產品及服務訂單；(ii)完成工作並令客戶滿意(準時和妥善掌握工作進度)；及(iii)不斷改良品質管理系統。

於最後可行日期，我們擁有由六名僱員組成的專責品質監控團隊，全部均完成大專教育。品質監控團隊由兩名質檢經理帶領，彼等分別於一九九八年及二零零四年加入本集團。

主要品質核證及控制步驟(如適用)如下：

入貨

就採購及購買設備和部件而言，如本節「供應商」一段所闡述，我們訂有內部政策，對新供應商進行評核，以及根據多項因素評估現有供應商。我們存置了一份認可供應商名單。

一般而言，我們的技術部門將對所有原材料、設備及部件進行測試，以確保其符合採購協議列明的規格。不合格的設備將退還予供應商。合格物品於倉庫分門別類妥善保存。

製程

我們的產品及服務由組裝程序開始執行製程品質監控，以確保盡早識別並修正任何缺陷或偏離所需規格的情況。

業 務

產品完成組裝後，其須進行一系列系統性合規測試，以釐定其是否全面運作及處於正常工作狀態，以及是否符合可靠水平。只有合格產品才能進入製成品的品質檢定階段。

出貨

為確保產品的組裝符合客戶的準確度和表現要求，我們自家產品將再進行兩項測試，即廠內測試及環境測試，然後方才包裝及交付予客戶。

每一件產品均須進行廠內測試，該測試為一項集中於產品規格、品質和表現的品質監控程序。我們擁有各類計量和測試設備，以確保我們的產品符合客戶要求。我們透過不同的自製測試工具和所購入的監測工具對產品進行廠內測試，其功能載列如下：

數量	計量和測試設備	功能
1	多自由度動態平台	用作模擬飛機、船舶、汽車等運動及測試自穩定成像產品穩定表現的設備。
2	紅外評估系統	善用不同準直鏡模擬遠距離目標以進行不同成像表現測試的設備。
3	黑體系統	產生不同強度的熱輻射，可用作溫度校準的設備。
4	震動測試台	模仿實際操作情況(如飛機及船隻震動)的設備，有助我們測試自穩定成像產品的穩定性。

環境測試是另一項品質監控計量，專注計量每個產品型號的防水能力、於不同溫度的堅固程度，以及抗電磁干擾的能力。該測試通常由第三方機構進行。有時客戶亦會要求我們於獨立第三方實驗室進行測試及領取相關證書，在該情況下費用由相關客戶承擔。

倘進行廠內測試及環境測試(如適用)後發現製成品的狀況令人滿意，其將妥善包裝及由我們的員工或第三方物流公司交付予客戶。完成安裝後，我們或須為客戶進行產品安裝測試，進行該測試的目的旨在檢查該產品是否根據表現目標和

業 務

規格操作。測試過程中如發現任何問題，我們的技術部門均予以記錄及修正。視乎客戶需要，我們的技術員工或提供用戶培訓。

售後服務及技術支援

我們致力滿足客戶的需要，並持續提供必要的技術支援以確保我們的產品性能良好。董事相信本集團今時今日的成功，有賴我們與客戶的密切關係以及在任何情況下均保持恒常和適時溝通。有關詳情，請參閱本節「業務流程 — 熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務 — 保修及售後服務」一段。

董事確認於往績期間，(i)我們並無接獲任何重大退款的要求，亦無任何因銷售有缺陷的產品導致的任何產品責任的索償；及(ii)我們並無向供應商作出任何重大退貨或接獲客戶任何重大退貨。

存貨管理

一般而言，我們的存貨主要包括原材料、設備、部件、在製品及製成品。我們在自家場所內保存極少量製成品，因為大多數製成品均於項目完成後直接交付予客戶。為盡量降低我們的存貨承載成本以及營運資金的使用，我們致力維持最佳存貨水平。我們就不同業務分部釐定及實施不同的存貨控制系統，當中考慮(其中包括)(i)市況；(ii)供應商的存貨供應；(iii)允許向客戶提供產品或服務的正常期限；及(iv)儲存成本及所需空間等因素。

就熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務分部而言，我們的存貨計有(其中包括)預製所需原材料以及貴價設備，例如紅外線成像儀。存貨存放於我們的場所，一般維持於足以應付營運所需的水平。為降低我們就陳舊存貨而承擔的風險及減少營運資金需求，貴價產品的訂單通常於確認客戶訂單後或當我們憑藉過往經驗相信有很大機會成功中標時才按背對背基準向供應商下達。

就通用航空產品及服務分部而言，我們的存貨主要包括輕型及超輕型航空發動機及與保養輕型及超輕型航空發動機有關的耗材，其通常存放於我們在廣東省珠海市的維修中心及香港總部。由於供應商B生產輕型及超輕型航空發動機一般需時三個月，因此我們通常根據本身的經驗和行業市場預測預先下達訂單。輕型及超輕型航空發動機通常維持於足以應付我們於一段合理期間的銷售需求的水平。與輕型及超輕型航空發動機有關的耗材(例如火花塞、空氣過濾器、燃油過濾器及燃料過濾器)一般維持於足以應付我們日常維修及更換需求的水平。

業 務

每件採購物品的包裝於送抵時檢查有否損壞，然後妥善記錄於存貨分類賬。為確保本集團可以應付銷售訂單和我們的營運需求，以及避免過多存貨長時間無法動用，本集團(i)定期就存貨管理進行存貨盤點以確保貨物入倉及出倉記錄準確完整；及(ii)於報告期末審閱存貨賬齡分析及識別出不宜使用及銷售的滯銷存貨(如有)。

於往績期間，我們的平均存貨周轉分別約為108日、109日、83日及90日。請參閱本文件「財務資料—綜合財務狀況表各項目分析—存貨」一節。

研發

我們十分注重研發。董事視本集團的研發實力為我們的核心競爭優勢之一。我們亦相信為了保持現有市場地位，特別是在熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務分部，不斷使自己與時並進，了解最新技術演進和市場需求，以及向客戶交付符合彼等需求的尖端產品及技術是非常重要的。

我們目前的研發活動主要集中於優化現有產品及服務，改良實力及功能以應對市場需求，開發新產品以擴闊我們的產品組合。為了開發新產品，我們採用積極和市場為本方法。我們啟動任何發展項目前會先進行透徹的市場分析，以判定該等產品及服務在商業上是否可行，以及其在市場上會否獲得廣泛接受。我們不時參與工業展覽和研討會，務求與相關行業的最新技術發展同步。我們的銷售人員就產品向終端用戶收集反饋意見，並與高級管理層和研發部門緊密合作，以識別潛在新產品及服務的市場商機。舉例而言，於往績期間的部分研發項目由若干客戶的銷售訂單規定發起。研發團隊透過我們的銷售及市場營銷渠道與客戶接觸，使本集團能夠更深入了解市場態勢和其客戶的需求及對新產品的期望，並在本集團的產品開發過程中協助實現技術革新。

截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們的研發開支分別為5.8百萬港元、4.1百萬港元、4.4百萬港元及1.9百萬港元，分別佔本集團同期收益約2.0%、1.6%、1.9%及1.8%。

業 務

研發團隊

本集團在廣東省廣州市的研發中心設有一支研發團隊。我們亦將於香港總部進行若干研發。於最後可行日期，本集團的研發團隊共由26名人員組成，彼等在熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務擁有豐富經驗。當中八名持有學士學位及五名持有碩士學位(技術及工程相關)，合計13名成員，佔我們全部研發人員的50%。我們研發團隊成員平均擁有約六年相關經驗及其中八名在本集團任職九年以上。團隊由我們的高級管理層成員夏曉明先生領導，彼自二零零二年起服務本集團，在光電及通用航空行業擁有逾15年經驗，具備工程學博士的學術背景。有關彼更詳細的個人履歷資料，請見本文件「董事及高級管理層」一節。

研發策略

我們相信我們強勁的產品研發實力不只有賴我們研發團隊的技術知識，亦歸因於我們啟動及管理研發項目的方式。

我們相信，研發團隊就我們所有研發活動實施最佳研發業務常規。我們採用分階段產品開發程序，確保就商業個案實現成功產品開發並將產品推出市面。

具體而言，就熱成像產品及服務和自穩定成像產品及服務分部而言，每個商業個案乃根據(i)客戶要求；或(ii)我們進行透徹市場分析後的計劃制定，並涵蓋進行新產品開發前需要的所有財務層面、風險以及努力。我們的研發團隊與銷售部門人員緊密合作，以收集有關最新市場趨勢及發展、需求及消費者要求的最新資訊。

研發成就

董事相信我們對研發的承擔使我們能夠在技術發展上競爭，而非純粹依賴定價。本集團多年來成功開發了不同的技術及產品，董事認為該等技術及產品在各自面世之時皆為創新和革命性的。

業 務

下文載列我們的研發項目里程碑：

時間	里程碑
二零零三年四月	推出紅外線體溫監測產品，應用於體溫篩查的首個熱成像系統
二零零六年十一月	推出天眼2AP，應用於公共安全巡邏的首個自穩定成像產品
二零零八年十二月	推出天眼4H，應用於電力巡線的首個自穩定成像產品
二零零九年九月	推出無人操作變電站紅外線監控產品，應用於變電站監察的首個熱成像系統
二零一三年一月	推出海獅，應用於海洋巡邏的首個自穩定成像產品

除該等技術突破外，我們亦開發其他具備尖端功能和性能，可以滿足客戶特別要求和需要的產品。下文載列本集團多年來所開發的產品：

時間	產品／型號
二零零九年九月	天眼3X
二零一一年十一月	天眼3X-1
二零一四年三月	天眼2X-1
二零一五年八月	天眼3X-F2
二零一六年六月	天眼3X-F3
二零一六年九月	天眼2X-min
二零一七年十月	天眼2X-3

除產品和系統外，我們亦設計及開發用於測試產品的機器和設備。詳情請參閱本節「品質監控—出貨」一段。

研發計劃

憑藉我們的專業知識及經驗、技術缺竅及研發實力，我們不斷進行研發活動以改良我們產品的品質及開發新性能。於最後可行日期，我們合共有三個進行中的研發項目，以開發新產品或服務。我們正在開發我們的自家技術以使自穩定成像產品更為穩定及優化遠程觀測方式。我們亦在開發新物料應用，以減低機載自穩定成像產品的重量而毋須影響其堅固及耐用程度。

業 務

展望將來，我們擬繼續分配[編纂]港元(佔[編纂])，以增強我們的研發實力。有關我們未來擬進行的主要研發計劃的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

保險

我們的保險包括辦公室保險、社會保障保險、僱員賠償保險、公共責任保險、火險等。我們不時檢討我們的保險政策，以確保涵蓋範圍充足，因我們的業務持續擴張。董事認為我們的保險符合業內的通用範圍且就我們的經營而言充足。於最後可行日期，我們並無作出或牽涉任何重大保險賠償。然而，我們的業務經營容易因大範圍業務中斷而蒙受潛在損失影響，且根據我們目前的投保範圍，我們未必可就我們的損失獲全面彌償。更多詳情請參閱本文件「風險因素 — 與本集團業務及營運有關的風險 — 我們的投保範圍可能不足以覆蓋所有損失或潛在索賠以及保費可能增加」一節。

職業健康及工作安全

我們須遵守中國生產安全法、中國勞工法、職業疾病防治法及訂明維持安全生產狀況及保障僱員職業健康的規定之其他相關法律、行政規例、國家標準及工業標準。中國營運的實體必須向僱員提供生產安全教育及培訓課程以及安全工作環境。生產設施及設備的設計、製造、安裝、使用、檢驗及維修須符合適用國家或工業標準。有關本集團須遵守的職業健康及安全法律的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

我們竭力為我們的僱員提供安全及健康的工作環境。我們已設立工作安全政策及營運程序，以確保業務營運符合適用的工作安全法律及法規。

於往績期間及直至最後可行日期，我們並無因設備故障遭遇任何重大或長時間的營運中斷，我們亦無於營運過程中遇上任何嚴重事故，或任何人身或財產損毀及因該等事故向僱員支付賠償。

業 務

環境合規

董事認為，由於我們的業務不涉及大量生產，故我們業務對環境的影響極微。

於往績期間，我們在這一方面並無產生合規成本而會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。我們往後的合規成本預期在整體上與過往遵守適用環境保護法律及法規的成本一致。

中國法律顧問確認，於往績期間及直至最後可行日期，我們並無因未能遵守適用環境法律及法規而面臨任何處罰。

知識產權

於往績期間，我們以自有名稱提供產品及服務，並以自有品牌銷售自家產品。

由於技術知識對成功具有重要意義，因此保護我們的知識產權免遭侵權至關重要。我們結合使用多種方式，包括專利、商標、貿易保密法等，以此保護我們的知識產權。

於最後可行日期，我們有八項註冊專利、16項電腦軟件版權、三個註冊商標、七個有待註冊的商標及三個域名，其對本集團業務具有重大意義，有關詳情載於本文件附錄四「法定及一般資料—B.有關本公司業務的其他資料—2.本集團的知識產權」一節。

於最後可行日期，我們並不知悉有關(i)我們侵犯由第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方侵犯由我們擁有的任何知識產權的任何嚴重侵權行為，我們亦不知悉我們或任何附屬公司就侵犯第三方任何知識產權的嚴重侵權行為的任何待決或面臨的申索。

業 務

獎項及認可

自成立以來，我們曾獲授多個獎項及認可。下表列載本集團已獲得的知名獎項及認可：

頒授獎項／ 認可年份	獎項／認可	頒獎機關
二零零八年	高新技術企業	廣東省科學技術廳 廣東省財政廳 廣東省國家稅務局 廣東省地方稅務局
二零一一年	2009及2010年度先進企業	廣州高新區黃花崗科技園管委會
二零一三年	先進企業	廣州高新區黃花崗科技園管委會
二零一四年	2013年度銷售冠軍獎	供應商A
二零一五年	通用航空科技進步獎	中國國際通用航空大會
二零一五年	2013及2014年度優秀企業	廣州高新區黃花崗科技園管委會
二零一六年	十年以上銷售獎	供應商A
二零一七年	2017年度分銷商獎	供應商B

業 務

僱員

於最後可行日期，本集團合共聘有140名僱員(包括執行董事)。下表列載於最後可行日期按地理位置及職能劃分的僱員人數：

	香港	中國
管理層／董事	9	4
研究及開發	2	24
品質監控	2	4
採購及物流	3	9
銷售及營銷	4	30
行政	2	7
人力資源	1	2
財務	2	8
技術支援	4	23
總計	<u>29</u>	<u>111</u>

招聘及薪酬

我們相信，我們的成功在很大程度上倚賴僱員。我們直接從公開市場招募及聘請僱員，當中考慮彼等的教育資質及行業經驗。一般而言，我們通過人才交流服務中心及大學招聘會為中國分公司招募合資格人選，及通過投放招聘廣告為香港總部招募合資格人選。我們持續不斷評估可用的人力資源，並將決定是否需要更多人手應付本集團業務發展。行政及人力資源部門亦會檢討有關招聘員工的政策及程序並提供僱員培訓。

於最後可行日期，我們有55%的僱員持有大學學位。

於往績期間，我們並未透過獨立第三方代理機構物色及招聘僱員。

我們通常向僱員支付固定薪金及以表現為基準的花紅。我們根據僱員的職責、資質、表現、經驗及資歷釐定其薪金並每年調整金額。對於其他職能的員工，我們根據相關部門經理的評估報告提供酌情花紅。於截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們的員工成本總額分別為25.8百萬港元、29.7百萬港元、29.5百萬港元及16.2百萬港元。

福利或強制性供款

本集團根據適用中國法律及法規為中國的僱員繳納社會保障基金(包括退休計劃、醫療保險、工傷保險、失業保險及生育保險)及住房基金供款。至於香港的僱員，我們提供醫療保險及根據《強制性公積金計劃條例》(香港法例第485章)對強制性公積金作出

業 務

定額供款。於往績期間，董事確認，除本節「法律程序及合規」一段所披露者外，本集團就我們於我們擁有業務營運的司法權區作為僱主而須作出的法定強制性福利供款而言已在所有重大方面遵守一切適用勞工法律及法規。有關我們主要營運地點的適用勞工法律及法規的更多詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

培訓

我們深明擁有合資格及有能力的僱員對我們保持競爭力和持續成功至關重要。

我們為新僱員提供入職課程及介紹課程，幫助他們熟悉整體工作文化及產品基本知識，亦為僱員提供在職培訓，讓他們獲得與其各自工作範疇相關的最新技能及知識及增進其對相關監管規定及最新行業發展的了解。

此外，我們亦資助若干僱員參加外部培訓課程(如有需要)，例如供應商指定的海外培訓課程及強制性課程，藉此鞏固及加強彼等的技術能力及專業知識，並向彼等提供有關行業質量標準及最新發展的更新資料。完成我們主要供應商舉辦的課程的工程師將獲得相關供應商頒授的證書。

工會

於往績期間，我們的僱員並非工會成員。董事認為，我們與僱員維持良好關係。於往績期間並無發生停工、勞工糾紛、訴訟、與勞工糾紛相關的索償、行政制裁或仲裁，而會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響，我們於招募及留任經驗豐富的僱員方面亦無遭遇任何重大困難。

市場及競爭

我們在產品質量、價格、營銷及客戶服務方面面臨來自其他類似中國產品及服務供應商的競爭。根據弗若斯特沙利文，中國的自穩定成像產品及服務市場相對分散，原因是市場業者眾多。此外，根據弗若斯特沙利文，熱成像產品及服務市場相對不集中，五大業者中的三間為中國上市公司。中國及香港的通用航空產品及服務市場高度集中於少數幾名分銷商，當中五大公司(包括本集團)約佔市場份額90.1%。

業 務

董事認為我們可憑藉以下優勢有效競爭：(i)強大的技術專業能力；(ii)富有經驗的管理團隊；及(iii)與主要供應商所建立的穩固關係。

物業

於最後可行日期，我們於中國擁有五個自有物業及十個租賃物業及於香港擁有五個租賃物業。

下表概述我們於最後可行日期的物業資料：

自有物業

地址	概約面積 (平方米)	用途
中國上海普陀區武寧路19號陽光城麗景灣1608室	88.16	辦事處
中國上海普陀區武寧路19號陽光城麗景灣1609室	88.16	辦事處
中國上海普陀區武寧路19號陽光城麗景灣1610室	91.24	辦事處
中國上海普陀區武寧路19號陽光城麗景灣17號車位	54.25	車位
中國上海普陀區武寧路19號陽光城麗景灣21號車位	54.25	車位

業 務

租賃物業

地址	概約面積 (平方米)	用途	租約屆滿日期	月租
香港				
香港 太古坊 華蘭路20號 華蘭中心 1301室	156.12	辦事處、倉庫、系統 整合及服務中心 ^(附註)	二零二零年 十二月三十一日	50,000港元
香港 太古坊 華蘭路20號 華蘭中心 1302室	159.23	辦事處、倉庫、系統 整合及服務中心 ^(附註)	二零二零年 十二月三十一日	50,000港元
香港 太古坊 華蘭路20號 華蘭中心 1307室	158.29	倉庫、系統 整合及服務中心	二零二零年 十二月三十一日	50,000港元
香港 太古坊 華蘭路20號 華蘭中心 1308室	150.45	倉庫	二零二零年 八月二日	55,500港元
香港 鰂魚涌 海灣街1號 華懋交易廣場 4樓403室	129.79	辦事處	二零一九年 十一月二十九日	37,719港元

業 務

地址	概約面積 (平方米)	用途	租約屆滿日期	月租
中國				
中國廣東省 廣州天河區 東莞莊路161號 15座 一樓及三樓部分	720	研發中心及整合及 服務中心	二零一九年 十二月三十一日	人民幣30,600元
中國廣東省 廣州越秀區 寺右新馬路 111-115號 2121及2123室	247.58	辦事處	二零二二年 三月八日	二零一七年三月九日至 二零一九年三月八日： 人民幣22,777.4元 二零一九年三月九日至 二零二零年三月八日： 人民幣23,916.2元 二零二零年三月九日至 二零二一年三月八日： 人民幣25,112元 二零二一年三月九日至 二零二二年三月八日： 人民幣26,367.6元
中國廣東省 廣州越秀區 寺右新馬路 111-115號2523室	139.55	辦事處	二零二零年 十二月三十一日	人民幣13,300元
中國北京 西城區 月壇北街2號 1座12樓2-7室	235.45	辦事處	二零二二年 三月十一日	人民幣30,000元
中國北京 西城區 月壇北街2號 1座12樓2-8室	123.56	辦事處	二零二二年 三月十一日	人民幣29,800元
中國廣東省 珠海金灣區 珠海大道第6366號 6號大樓A區101室	1,140	維修中心	二零一九年 三月三十一日	免租金

業 務

地址	概約面積 (平方米)	用途	租約屆滿日期	月租
中國雲南省 昆明盤龍區 北京路昆明廣場B區 3座2405室	86.91	員工宿舍	二零一九年 八月三十一日	人民幣3,370元
中國四川省 成都金牛區 人民北路二段118號 金牛萬達廣場甲級 寫字樓1座23樓2301室	276.64	辦事處	二零二零年 一月十八日	人民幣17,982元
中國湖北省 武漢洪山區 珞喻路716號 華樂商務中心2403室	91.41	辦事處	二零一九年 三月十七日	人民幣5,000元
中國陝西省 西安雁塔區 西安高新技術產業 開發區唐延路11號 禾盛京廣中心 C座1102室	192.00	辦事處	二零一九年 十月三十一日	人民幣14,400元

附註：考慮到本節「法律程序及合規」一段詳述的不合規事件，董事預期於二零一九年一月底或之前將總辦事處遷至香港鯉魚涌海灣街1號華懋交易廣場4樓403室，而現有物業將用作倉庫。

於往績期間，我們租賃三項位於太古坊華蘭路20號華蘭中心（「香港物業」）的物業作為(i)系統整合及服務中心，(ii)總部及(iii)倉庫。誠如物業法法律顧問所告知，香港物業用作系統整合及服務中心並不符合大廈公契的許可用途，以及其用作總部亦不符合大廈公契及佔用許可證，因此違反建築物條例、佔用許可證及大廈公契的相關條文。有關更多詳情，請參閱本節「法律程序及合規」各段。

我們若干租賃物業之業主為本集團於上市規則下的關連人士。有關租賃協議的詳情請參閱本文件「關連交易—非豁免持續關連交易」一節。

業 務

於最後可行日期，概無構成我們非物業活動一環的單一物業權益的賬面值佔我們資產總值15%或以上。因此，我們毋須按上市規則第5章的規定對物業權益進行估值或於本文件載入任何估值報告。故此，根據《公司(豁免公司及文件遵從條文)公告》(香港法例第32L章)第6(2)條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段下第342(1)(b)條規定，有關規定要求我們納入有關我們所有土地或樓宇權益的估值報告。

物流安排

就客戶的物流及付運服務而言，我們委聘屬獨立第三方的外聘物流公司將我們的產品自倉庫運送至客戶指定目的地。

與我們產品付運相關的風險通常由我們投購的海運保險緩解。於最後可行日期，我們主要委聘四間物流公司將我們的產品交付至客戶。

於往績期間，我們於產品付運方面並無遭遇任何重大中斷，亦無因物流公司付運延誤或處理不當而遭受任何損失或支付任何補償。

我們亦倚賴若干進出口公司將部件及設備從我們的香港總部運送至附屬公司以及位於中國的客戶。該等進出口公司亦負責海關清關手續。我們的中國附屬公司及客戶將向該等進出口公司付款，其後進出口公司將於接獲中國附屬公司及客戶款項後匯款予我們的香港總部。更多詳情，請見本文件「財務資料—綜合財務狀況表各項目分析—預付款項、按金及其他應收款項」一節。該等進出口公司向我們收取服務費作為代價。

牌照、許可及批准

誠如發牌法法律顧問所述，根據香港適用法律，若干紅外線成像儀屬於戰略性商品，對於配備紅外線成像儀的產品，我們須向工業貿易署取得進出口牌照。本集團已就貨物實際運入及運出香港前向工業貿易署申請提前分類設立常規，此舉將確保符合進出口(戰略物品)規例(香港法例第60G章)下有關方面的所有牌照規定。於往績期間，董事確認我們已自工業貿易署取得相關進出口牌照。此外，誠如發牌法法律顧問所述，我們亦須取得保安及護衛業管理委員會發出的第三類別保安公司牌照，以安裝、保養及／或修理保安裝置及／或(為個別處所或地方)設計附有保安裝置的系統，因為某些產品分類為「附有保安裝置的保安系統」。

業 務

據董事所深知，於往績期間，就自穩定成像產品及服務和通用航空產品及服務而言，客戶僅使用我們的產品或服務作通用航空用途。概無客戶使用我們的產品或服務作民航(就本文件而言，指用於商業客機及貨機公共航運服務的民用飛機)、醫療或軍事用途。因此，誠如中國法律顧問所告知，(i)我們的業務毋須遵守適用於民航、醫療或軍事用途產品的特定中國法規及審批程序；及(ii)除了在相關地區經營業務通常所需的牌照外，本集團於中國開展業務並無特別的牌照要求。根據中國法律顧問及發牌法法律顧問，於往績期間，我們的中國附屬公司及香港總部各自經已就其業務營運向相關政府部門取得所有重大的必要牌照、許可及批准。

為確保我們持續遵守相關監管規定，董事確認，我們將於本集團相關牌照及許可屆滿前重續並識別任何本集團業務不時所需的新牌照及許可。

此外，據我們的中國法律顧問表示，按照《中華人民共和國保守國家秘密法》、《武器裝備科研生產單位保密資格審查認證管理辦法》以及其他相關法律法規，任何企業單位必須首先通過相關保密資格審查認證，方可與中國政府機關進行可能涉及國家機密的業務交易。董事確認，本公司自成立以來，從未管有(且將不會管有)該種保密資格，亦從未與中國任何政府機關簽立(且將不會簽立)任何保密協議。基於對中國附屬公司營運、重要投標文件及銷售合約進行的審閱以及董事所作確認，我們的中國法律顧問亦確認，於往績期間，我們中國附屬公司的業務營運概無涉及任何國家秘密。

適用於相關司法權區我們主要業務營運的主要法律及法規概述於本文件「監管概覽」一節。

法律程序及合規

於最後可行日期，董事確認，就彼等所深知，本公司或其任何附屬公司概不知悉本公司或我們任何附屬公司或董事的任何待決或面臨的重大訴訟、仲裁或申索面臨而會對我們的財務狀況或業務營運造成重大不利影響。

於最後可行日期，除下文的不合規事件外，董事確認，就彼等所深知，本公司或我們任何附屬公司概不知悉本公司或我們任何附屬公司或董事的任何待決或面臨的嚴重違規事宜而會對我們的財務狀況或業務營運造成重大不利影響。

業 務

不合規事件	不合規理由	相關法律法規及法律後果以及最高潛在罰金及其他金融負債	已經/將會採取的補救措施
<p>彼岸廣州、彼岸珠海、彼岸上海及彼岸北京(統稱為「中國附屬公司」)未有按中國的相關法律法規規定為僱員作出足夠的社會保險及住房公積金供款。我們預計截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月少付的社會保險及住房公積金供款總額分別為人民幣1.0百萬元、人民幣1.2百萬元、人民幣1.4百萬元及人民幣0.6百萬元。</p>	<p>不合規乃由於我們負責確保合規的員工於相關時間不熟悉相關監管規定。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》及其他相關法規，中國公司須基於僱員的實際工資為僱員作出社會保險供款，應涵蓋基本養老保險、失業保險、基本醫療保險、工傷保險及生育保險。根據相關中國法律及法規，二零一一年七月一日(即《中華人民共和國社會保險法》生效日期)前未支付的社會保險供款，相關政府部門可要求未有支付社會保險供款的公司於限定時間內作出未償付供款，倘公司未有辦妥，則可能被徵收每日未償付金額0.2%的額外逾期費用。至於二零一一年七月一日後未支付的社會保險供款，相關政府部門可要求公司於限定時間內作出供款，連同自逾期日期起計每日未償付供款0.05%的額外逾期費用，倘公司無法辦妥，則可能被徵收介乎一至三倍未支付供款總額的罰金。相關政府部門可施加最高罰款約人民幣9.2百萬元。</p> <p>根據住房公積金管理條例，倘實體未於規定期限內繳付住房公積金或未作出住房公積金供款，相關政府部門可命令實體於指定期限補交尚未繳付的供款；倘實體不遵守命令，則人民法院可強制執行命令。然而，根據住房公積金管理條例的規定，不會施加遲繳罰款。</p>	<p>本集團已就截至二零一七年十二月三十一日止三個年度及截至二零一八年六月三十日止六個月的本集團中國僱員的未支付社會保險供款及住房公積金潛在索償分別作出0.9百萬元、1.1百萬元、1.3百萬元及0.7百萬港元的撥備，基於計及中國相關法律法規及常規後的兩年法定限期假設作出。中國附屬公司接獲各個主管政府部門發出有關當地社會福利計劃的確認函件。該等函件確認，於往績期間，我們的中國附屬公司未有因任何違反社會保險供款及住房公積金的法律及法規被判罰金。基於上述主管部門的確認函件，我們的中國法律顧問認為相關部門責令我們就任何過往未償付的社會保險供款及住房公積金作出補償或因該等過往不合規事件受到懲罰的可能性極微。自二零一八年七月起，中國附屬公司已就近乎所有僱員支付充足的社會保險及住房公積金供款，此外，控股股東將與本集團訂立以本集團為受益人的彌償契據，以就[編纂]或之前發生的上述不合規事件彼等可能招致或承擔的罰金、和解金及任何相關成本及開支提供彌償。</p>
<p>中國附屬公司未於指定期間內設立住房公積金賬戶。</p>	<p>不合規乃由於我們負責確保合規的員工於相關時間不熟悉相關監管規定。</p>	<p>根據住房公積金管理條例，倘實體未作出住房公積金供款註冊或未為其僱員進行手續以設立住房公積金賬戶，則相關政府部門可要求其於規定期限內作出修正；倘相關實體未遵守命令，有關政府部門可處以罰款人民幣10,000元至最多人民幣50,000元。</p>	<p>中國附屬公司接獲各個主管政府部門的確認函件。該等函件確認，於往績期間，我們的中國附屬公司未有因沒有於規定期限內設立住房公積金賬戶而違反法律法規被當局判罰金。基於上述主管部門的確認函件，我們的中國法律顧問認為相關部門責令我們就任何過往不合規事件受到懲罰的可能性極微。</p>

業 務

不合規事件	不合規理由	相關法律法規及法律後果以及最高潛在罰金及其他金融負債	已經/將會採取的補救措施
<p>於往績期間，我們租賃三項位於太古坊華蘭路20號華蘭中心(「香港物業」)的物業作為(i)系統整合及服務中心，(ii)總部及(iii)倉庫，惟估用許可證訂明香港物業的土地用途為工廠單位，並受大廈公契項下的工業及/或倉庫用途所限。</p> <p>誠如物業法法律顧問所告知，(i)香港物業用作系統整合及服務中心違反大廈公契所載的土地用途限制，及(ii)香港物業用作總部違反大廈公契及估用許可證所載的土地用途限制，將導致違反香港法例第123章建築物條例(「建築物條例」)第25(1)條，並無於香港物業用作總部前一個月內就有關土地使用的重大變動通知建築事務監督。</p>	<p>就違反大廈公契及建築物條例第25(1)條而言，由於(i)我們誤信香港物業可用作系統整合及服務中心以及總部，因為同一大廈的其他物業貌似用作相同或類似用途，而且本集團不清楚香港物業的用途將構成違反大廈公契的土地用途限制，本集團管理層於相關時間缺乏及時及專業意見下，在使用相關物業的期間不察覺違規；及(ii)於相關時間缺乏專業意見。</p> <p>違規情況僅於籌備[編纂]申請的過程中在專業人士進行盡職審查的過程中獲發現及告知董事。違規並非蓄意及因本集團管理層無意疏忽而造成。</p>	<p>就違反大廈公契而言，根據物業法法律顧問，違反大廈公契不刑事罪，惟香港物業的業主立案法團(如有)(「業主立案法團」)或管理人(「管理人」)負有法定責任根據香港法例第344章建築物管理條例第18條執行大廈公契之條款。因此，業主立案法團或管理人可展開民事訴訟申索，其中包括，就違反大廈公契賠償及就我們繼續將香港物業用作系統整合及服務中心及總部申請禁制令。</p> <p>誠如物業法法律顧問所告知，就香港物業用作總部前一個月並無通知建築事務監督而違反建築物條例第25(1)條而言，根據建築物條例第40(2)條，本集團就各公司最高刑罰為罰款600,000港元及監禁兩年。</p>	<p>於最後可行日期，樓宇的業主立案法團並無對我們及控股股東就有關違規提出任何投訴，而業主立案法團及本集團以及控股股東之間亦無仍進行中的糾紛而要求修正有關違規。此外，於最後可行日期，我們並無接獲建築事務監督通知，須根據建築物條例第25(2)條終止香港物業作為總部的用途。</p> <p>我們根據香港適用法律及法規就合適物業訂立租賃協議以用作辦公用途，並將會把總部遷至有關物業。董事預期將於二零一九年一月底或之前完成總部搬遷，視乎業主的內部審批程序而定。</p> <p>倘我們被樓宇管理人及/或業主立案法團要求終止目前系統整合及服務中心的用途，我們將搬遷系統整合及服務中心至其他物業，並繼續將現時物業用作倉庫。據此，我們將尋求外部香港法律顧問的法律意見，確保符合適用法律及法規及相關文件。董事認為，為我們的系統整合及服務中心以及總辦事處尋找其他物業並非難事。</p> <p>由於(i)於往績期間及直至最後可行日期，控股股東及我們並無就有關違規收到任何通知；(ii)據我們的物業法法律顧問告知，根據建築物條例第40(2)條，我們及控股股東被處以監禁的機會不大；(iii)我們將根據適用法律及法規將總部搬遷至其他適用作辦公用途的物業，直至香港物業根據估用許可證可用作辦公物業；(iv)本集團控股股東已各自共同及個別承諾就我們因違反該等香港物業准許用途而可能蒙受的直接損失及損害作出彌償，董事認為且物業法法律顧問同意，該等香港物業之目前使用不會對本集團產生重大財務及/或營運影響。</p>

業 務

內部監控審閱

於二零一八年一月，我們已委聘獨立內部監控顧問（「內部監控顧問」）對我們有關（其中包括）過往不合規事件的內部監控政策進行合規程序審閱。工作範疇涵蓋(i)社會保險及住房公積金供款不足；及(ii)不符合香港物業的許可用途。

內部監控顧問對過往違規事件進行審閱。根據其結論，內部監控顧問提出其推薦建議。為了繼續提高我們的企業管治及避免再次發生不合規事件，董事確認由內部監控顧問提供的以下推薦建議已經或將要落實：

- 考慮到我們營運中所產生的違規事件，我們將於[編纂]後委聘外部法律顧問以就適用法律、規則及法規向董事會及其他相關員工提供及時的法律意見；
- 我們已根據上市規則第3A.19條委任國泰君安融資有限公司於[編纂]後擔任我們的合規顧問，以確保（其中包括）我們就遵守上市規則獲得恰當的指引及建議；
- 我們已委任梁展銜女士擔任公司秘書，以確保我們的營運符合相關法律及法規。有關梁展銜女士的更多履歷詳情請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- 我們已設立審核委員會，由楊曉芙女士、牛鍾浩先生及侯珉先生組成，以持續為董事提供有關本集團財務申報過程、內部監控及風險管理系統有效性的獨立檢討及監控審計程序以及履行董事所委派的其他職責及責任。有關成員履歷詳情請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- 我們已設立一套政策及程序以確保遵守有關按時支付社會保險及住房公積金的相關中國法律及法規要求；
- 我們將每年為相關僱員及管理層定期提供有關我們的合規政策及所有適用中國法律及法規的內部培訓，以確保彼等知悉及遵守相關政策；及
- 董事於[編纂]前已參加由香港法律顧問舉辦的有關上市公司董事於若干適用法律及法規（包括上市規則）下的持續義務、職責及責任的培訓。

業 務

此外，為了確保繼續符合競爭條例，本集團已採納以下主要措施：

- 我們分銷協議的條款及條件由公司秘書審閱。授權人士只可簽署條款符合競爭條例的分銷協議。如有必要，我們將諮詢外部法律顧問以提供協議；
- 執行董事及公司秘書定期審閱根據競爭條例所成立的競爭事務委員會刊發的文件及指引材料，以了解相關規定及涵義。倘相關規則及法規有任何更新資料，將對現有分銷協議進行檢討以確定條款及條件是否仍然符合經更新的競爭條例規則及法規；
- 外部法律顧問將向執行董事及高級管理層提供培訓以提高彼等對可能違反競爭條例情況的了解及意識，並確保持續合規；
- 執行董事及公司秘書定期審閱業務常規，以識別有關我們業務遵守競爭條例規定的方面及風險程度；
- 已設立舉報政策，以呈報申訴、不當行為或違規行為。我們亦設立正式呈報渠道，以保護舉報人身份及有效執行舉報政策；
- 我們將不時向專業顧問就競爭條例對我們業務營運及常規的影響尋求意見，確保妥當遵守競爭條例；及
- 任何反競爭行為的證據或其他形式可向適當的機關報告。

內部合規顧問於二零一八年七月就內部監控系統的修正情況進行跟進檢討，結果令人滿意。現有內部監控系統經妥善設計，可避免再次發生該等過往不合規事項。

董事及獨家保薦人的觀點

考慮到(i)不合規事件的性質、理由及後果；(ii)我們已採取的修正措施；(iii)中國法律顧問及物業法法律顧問的法律意見；(iv)相關主管政府機關的確認及控股股東的彌償保證；(v)我們已採納的經加強內部監控措施；(vi)不合規事件並非蓄意而為，並無涉及我們執行董事的任何不正當或欺詐行為，且並無對我們執行董事的人品產生任何質疑，董事認為我們所採納的經加強內部監控措施屬足夠及有效，且該等過往不合規事件不影響董事根據上市規則第3.08條及第3.09條擔任[編纂]發行人董事的合適性，以及本公司根據上市規則第8.04條[編纂]的合適性。獨家保薦人認同董事的有關觀點，其所依據的基準與上文載述者相同。