

業 務

1. 概覽

我們成立於二零零四年，現已發展成為泰國成熟的IT解決方案供應商。於往績記錄期，我們主要為泰國金融機構以及政府部門及機關（主要為行政、電信及公用事業部門）提供服務。自成立以來，我們獲得諸多大型項目，包括二零零六年的ATM項目、二零一零年的海嘯探測系統及二零一四年的衛星系統項目。

我們的總部位於曼谷，旨在獲得不同期限及盈利能力的各類項目以建立強大及可持續的業務。於二零零六年，本集團就ATM項目取得與BAAC的長期戰略業務合作，當中涉及收益分成模式。

BAAC為一間於一九六六年成立的國有銀行，其專注於為泰國農村地區的農戶提供銀行服務。就ATM項目而言，我們提供全面的ATM IT解決方案，令BAAC能夠在農村地區快速建立並繼而運行、支持及維護其ATM網絡。ATM項目亦為BAAC首次利用ATM為其客戶提供服務，尤其是使用ATM使農村客戶可獲得更廣泛的貸款和現金管理解決方案。該安排使BAAC能夠專注於為其於泰國的獨特農村客戶群（根據歐睿報告，其為以現金為基礎的經濟）服務的核心業務，同時，使本集團能夠在受高度監管的銀行業服務領域獲得發展。

在ATM項目中，我們與聯合體夥伴共同領導BAAC全國ATM系統的建立，當中涵蓋(i)前端和後端硬件（如ATM及伺服器）及軟件（如ATM交換系統）的採購及安裝；(ii)將ATM系統與BAAC的內部核心銀行系統整合；及(iii)提供內部24小時運行、升級及維護支持。當所有各方於二零一一年進一步進入ATM項目的第二階段時，再次表明我們初步成功地滿足了BAAC的ATM需求並與BAAC建立了牢固工作關係。第二階段涉及在BAAC總部設立新的內部ATM數據處理中心，並將收益分成夥伴關係延續至二零二零年六月。有關ATM項目的更多詳情，請參閱本節「ATM項目」一段。

於二零一八年，本集團支持BAAC運營(i)約2,000台主要位於泰國農村地區的ATM，佔泰國ATM總數約2.9%；及(ii)約8.7百萬張活躍ATM卡，佔泰國活躍ATM卡總數約9.8%。

根據該安排，我們每月從BAAC收取部分發卡費、年卡費及交易費。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，來自ATM項目的收益分別約為328.4百萬泰銖、281.6百萬泰銖及489.3百萬泰銖。這為我們提供了可靠而穩定的收益來源，從而可支

業 務

持我們向其他項目及客戶擴展。於二零一九年，與BAAC合作的ATM項目獲再延長七年。有關補充合約的主要條款，請參閱本文件「業務」一節的「ATM項目第三階段延展」一段。

我們自二零零六年起一直為BAAC服務，繼而獲得了另一間銀行客戶F的一個項目，並擴大了客戶群，包括其他政府部門和機構。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團的收益來自於29個項目，包括與泰國公用事業、軍事、行政及司法機構等訂立的項目。截至最後實際可行日期，我們手頭有14個正在進行的項目。

我們的收益來自以下收益來源：

收益來源	說明	截至十二月三十一日 止年度產生的收益		
		二零一六年 千泰銖	二零一七年 千泰銖	二零一八年 千泰銖
IT集成解決方案	<p>業務性質：項目設計及規劃、硬件及／或軟件採購、系統安裝、試運行及系統升級</p> <p>項目例子：於二零一四年向GISTDA提供的衛星系統項目以及於二零一八年向內政部提供的視頻會議系統</p>	184,144	47,333	533,876
IT支援服務	<p>業務性質：本集團所開發IT系統的持續運行、支持及維護服務</p> <p>項目例子：自二零零六年以來的ATM項目及與BAAC訂立的多份維護合約</p>	183,621	251,471	238,257
合計		367,765	298,804	772,133

業 務

本集團業務模式包括提供IT集成解決方案和IT支援服務，旨在(i)把握IT解決方案行業的發展機遇；及(ii)降低業務風險並經受市場波動。我們致力於積極尋求IT集成解決方案項目，是由於彼等為我們增長的主要推動力。有關項目亦為其後的IT支援服務建立基礎。相關IT支援服務將因此提供相對穩定的收益來源，使我們可經受市場波動，並為擴張奠定堅實基礎。IT集成解決方案與IT支援服務之間的此種良性循環將有助我們建立強勁及可持續的業務模式。為建立可持續的項目流程，我們的業務模式專注於以下方面：

- 提供以客戶為中心的IT解決方案，使本集團能夠為客戶的業務問題提供集成解決方案，並與其建立長期關聯性；及
- 建立與客戶的長期關係，通過持續的參與以深入了解其需求，並在客戶的採購決策中獲得客戶關注。

展望未來，在「泰國4.0」計劃背景下，泰國政府構思的經濟模式為通過知識、技術和創新推動新的經濟增長，鼓勵在農業、工業、服務業和教育行業的各種經濟活動中使用數字工具，作為提高生產力、質量及創新的平台。執行董事預計我們的IT集成解決方案需求將會日益增長。我們擬借助良好往績記錄和聲譽抓住由此產生的機會。尤其是，我們一直(i)積極尋求與客戶的合作機會，例如提供無卡式ATM手機銀行應用程序、數位化數據系統及視頻會議系統；及(ii)尋求應用Sigfox的物聯網技術使客戶能夠及時了解適合彼等組織的IT解決方案。

我們擬繼續採用現有業務模式，並擴展我們為客戶提供的服務範圍。有關我們業務計劃的進一步詳情，請參閱本節「3.業務策略」一段及本文件「未來計劃及[編纂]」一節。

2. 競爭優勢

及時交付以客戶為中心的集成解決方案

我們認為，我們有別於競爭對手的一個主要優勢為能夠提供密切符合客戶需求並有效及高效解決問題的集成解決方案。尤其是，受益於我們對客戶的深入了解，我們能夠主動識別潛在機會，以IT集成解決方案解決其問題並引起其關注。此外，我們致力於應用技術知識及行業網絡為客戶提供適合的IT解決方案。這極具價值，因為我們的客戶通常專注於IT以外的範疇，可能並不了解該等解決方案和機會。

業 務

憑藉逾十二年的累積經驗、廣泛的供應商及合作夥伴網絡以及我們的專業銷售團隊與內部技術專家之間的密切合作，我們能夠制定滿足客戶商業要求及技術規格的定制解決方案。

與客戶建立的良好聲譽及業務關係

泰國政府部門及機關舉行的公開招標通常會評估投標人的能力、技術規格及其提案的價格。投標人的能力通常通過其完成項目的規模和性質的往績記錄得以證明。就此而言，我們認為我們擁有優於競爭對手的優勢，因為我們的往績記錄包括本文件「歷史、重組及公司架構」一節「業務發展及主要里程碑」一段所載的主要項目。憑藉我們與客戶的良好業務關係以及在政府部門及機關中的聲譽，我們享有口碑推薦以及來自回頭客的項目。於往績記錄期，我們就自回頭客獲得的項目錄得的投標成功率分別約為42.9%、71.4%及85.7%。

於服務政府部門及機關方面擁有豐富技術知識和行業經驗的強大且穩定的管理層團隊

我們的執行董事Asvaplunghprohm先生及Achadechopon先生均於IT解決方案行業擁有逾24年經驗且深入了解該行業。彼等均得到高級管理層團隊的支持，而管理層團隊成員均擁有逾八年行業經驗。除財務總監Thanasit先生之外，所有管理層團隊成員已與我們共事超過八年。高級管理層於服務政府部門及機關方面積累了多年經驗，這使彼等增進對我們客戶的文化及需求的深入了解。我們擁有豐富的技術知識，並對涉及為銀行及金融、電信及公用事業以及政府行政部門等行業提供IT解決方案的技術事項具有深厚認識。有關董事及高級管理層的進一步資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

3. 業務策略

憑藉既有競爭優勢，我們的目標為通過採取以下策略進一步鞏固市場地位及擴大業務。

擴展我們向銀行及金融行業提供的服務

根據歐睿報告，我們因與BAAC合作的ATM項目而佔據獨特市場地位，因為大多數行業參與者僅主要服務於ATM IT解決方案的若干方面，但彼等並不能提供與我們所提供者水平相當的ATM IT集成解決方案。這為我們提供了堅實基礎以擴展面向銀行及金融行業的服務。

業 務

憑藉我們與BAAC建立的穩固基礎，本集團致力於取得其他銀行的ATM相關項目。例如，我們最近獲得一個ATM項目，該項目側重於客戶F的後端系統，其於泰國的ATM網絡由約6,000台ATM組成。其後，我們獲客戶F邀請就建設或替換5,030台機器（包括2,900台ATM及2,130台自動存款機）及提供相應的運行、支持及維護服務進行投標。同樣，我們致力於把握白標ATM項目（為當前泰國中央銀行所提向非銀行機構開放ATM市場的提議）所帶來的潛在機遇。倘有關提議得以實施，執行董事預期這將增加對ATM IT解決方案的需求，因而令本集團受益。此外，本集團亦有意繼續與BAAC緊密合作，以開發新的銀行及金融解決方案，例如無卡式ATM手機銀行應用程序及借記卡系統。

我們擬將約[編纂]及[編纂]（相當於約[編纂]及[編纂]）的[編纂][編纂]用於為我們與客戶F的項目及ATM項目提供資金。

加強我們與電信及公用事業以及政府行政部門客戶的聯繫

自二零一六年起，本集團將銷售部門拆分為兩個團隊，其中一個團隊專注於為傳統上強大的銀行及金融行業客戶提供服務，而另一個團隊則著重於我們向電信及公用事業以及政府行政部門的擴展。根據歐睿報告，政府部門及機關一直在推動數位政府及數位社會發展。執行董事認為，泰國政府的這一舉措將增加其對IT解決方案的需求，如數位化、智能監控系統及智能信息系統。

自銷售部門重組以來，我們成功獲委聘開發向MWA提供的供水系統管道洩漏檢測系統。於最後實際可行日期，我們亦已大致完成客戶D於泰國東北部的首個安防系統項目，並繼續獲得客戶D於泰國北部、中部及南部的三個類似項目。此外，我們目前正與Mutiarra（一間馬來西亞國有公司）合作，以探索參與馬來西亞的電信塔業務。我們目前正與Mutiarra討論以就新的合營項目釐定最佳的互利合作模式。該合營項目將使本公司有機會擴展泰國本土以外的市場並獲得新的收益來源。

展望未來，在「泰國4.0」計劃背景下，執行董事認為由此產生的IT解決方案需求將會繼續令本集團受益。本集團擬繼續發展我們在電信及公用事業以及政府行政部門的專長及客戶基礎。

業 務

我們擬將約[編纂]（相當於約[編纂]）的[編纂][編纂]用於為與客戶D的項目提供資金。

提供與客戶相關的最新技術解決方案

我們將基於最新市場發展狀況，保持並繼續鞏固我們在IT解決方案行業的堅實知識基礎及專長，以為客戶帶來更大增值。基於市場發展狀況，我們向客戶B等各種客戶建議IT解決方案，以升級、自動化或數位化其內部操作系統。我們目前擬應用Sigfox的物聯網技術，及我們已於二零一九年三月取得客戶D的合約價值為約83.8百萬泰銖的智能街道照明項目，而我們於二零一八年已在試運行中與客戶D緊密合作。隨著物聯網技術的應用，我們可提高監控及調節街道照明性能和使用水平的能力，因而從長遠來看，可降低成本並提高效率。由於Sigfox物聯網技術能以更高效且具成本效益的方式傳輸數據，故我們擬繼續在IT解決方案中應用物聯網技術（倘適用），以為客戶帶來更大增值。展望未來，我們將繼續與供應商密切合作，並在適當情況下積極尋求與供應商的戰略合作夥伴關係，以確保我們能夠向客戶交付使用最合適及最新技術的IT解決方案。

4. 我們的業務模式

我們的業務模式包括兩個收益來源，即IT集成解決方案及IT支援服務。我們致力於積極尋求IT集成解決方案項目，是由於彼等為我們增長的主要推動力。有關項目亦為其後的IT支援服務建立基礎。相關IT支援服務將因此提供相對穩定的收益來源，使我們可經受市場波動，並為擴張奠定堅實基礎。IT集成解決方案與IT支援服務之間的此種良性循環將有助我們建立強勁及可持續的業務模式。此外，由於我們的若干大型IT集成解決方案項目在項目早期階段會產生大量現金流出淨額（更多詳情請參閱本文件「風險因素」一節「我們的項目需要大量的前期資本投資及現金流出且我們無法保證我們能及時籌集足夠的資金」一段），IT支援服務所產生的穩定收益來源能支持並撥付我們承接大型及高潛力IT集成解決方案項目。以下載列兩個收益來源的概要。

- (i) **IT集成解決方案**，涉及為客戶開發量身定制系統（包括從項目設計及規劃、硬件及／或軟件選項及其適用性評估、硬件及／或軟件的採購及銷售、系統安裝及啟動試運行及驗收（包括現有系統的系統升級）的全方位服務）以解決彼等的特定需求。不同項目的定制化水平取決於系統的複雜程度及客戶要求。部分項目（如向MWA提供供水系統管道洩漏檢測系統及向

業 務

GISTDA提供衛星系統) 要求深入的定制化，而部分項目(如化學建模系統及安防系統) 要求的定制化水平較低；及

- (ii) **IT支援服務**，包括自主開發IT系統的運行、支持及維護服務。考慮到我們開發的定制IT系統的複雜性，客戶通常依靠我們的專長進行持續的運行、支持及維護。因此，我們就眾多IT集成解決方案項目訂立運行及維護服務合約。尤其是，ATM項目為本集團承包的主要IT支援服務項目。

4.1 收益來源

於往績記錄期，我們所有收益均來自泰國。下表載列於往績記錄期我們IT解決方案的收益貢獻及其各自佔我們總收益的百分比。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	千泰銖	%	千泰銖	%	千泰銖	%
IT集成解決方案						
— ATM項目	145,932	39.7	33,756	11.3	252,660	32.7
— 其他項目	38,212	10.4	13,577	4.5	281,216	36.4
小計	<u>184,144</u>	<u>50.1</u>	<u>47,333</u>	<u>15.8</u>	<u>533,876</u>	<u>69.1</u>
IT支援服務						
— ATM項目	182,421	49.6	247,871	83.0	236,673	30.7
— 其他項目	1,200	0.3	3,600	1.2	1,584	0.2
小計	<u>183,621</u>	<u>49.9</u>	<u>251,471</u>	<u>84.2</u>	<u>238,257</u>	<u>30.9</u>
總計	<u><u>367,765</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>298,804</u></u>	<u><u>100.0</u></u>	<u><u>772,133</u></u>	<u><u>100.0</u></u>

如上表所示，我們的IT支援服務項目為本集團提供相對穩定的收益來源。於該等項目中，ATM項目於往績記錄期貢獻大部分收益，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，ATM項目所貢獻的收益分別約為328.4百萬泰銖、281.6百萬泰銖及489.3百萬泰銖，分別佔我們收益的約89.3%、94.3%及63.4%。截至二零一八年十二月三十一日止年度，IT集成解決方案項目所貢獻收益較二零一七年同期錄得增長，乃主要由於客戶D的安防系統項目和內政部的視頻會議系統項目已經展開。

業 務

就ATM項目而言，根據收益分成安排，作為所提供服務的代價，BAAC與本集團分佔BAAC終端客戶所支付的年費、發卡費及交易費（「費用」）。該等費用構成可予以確認的總收益。

根據國際財務報告準則第15號所載指引，上述收益其後分配至IT集成解決方案及IT支援服務。此乃以我們服務的相對獨立售價（按勞工及材料成本的預期成本加利潤法計算）為基準，並於實際提供服務後在財務報表內確認。有關兩個收益來源之間的分配基準詳情，請參閱「財務資料」一節「5.1收益」一段及有關收益確認政策的進一步詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註2.4。

下表載列於往績記錄期我們按客戶分部劃分的收益及其各自佔我們總收益的百分比。

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一六年		二零一七年		二零一八年	
	千泰銖	%	千泰銖	%	千泰銖	%
銀行及金融	330,309	89.8	285,928	95.7	516,518	66.9
ATM項目	328,353	89.3	281,627	94.3	489,333	63.4
其他BAAC項目	1,956	0.5	4,301	1.4	19,059	2.5
客戶F	-	-	-	-	8,126	1.0
電信及公用事業	37,360	10.2	5,729	1.9	81,911	10.6
政府行政	96	*	7,147	2.4	173,704	22.5
合計	<u>367,765</u>	<u>100.0</u>	<u>298,804</u>	<u>100.0</u>	<u>772,133</u>	<u>100.0</u>

* 表示百分比低於0.1%。

如上表所示，於往績記錄期，本集團大部分收益來自銀行及金融行業，主要由ATM項目貢獻。截至二零一八年十二月三十一日止年度的電信及公用事業以及政府行政部門收益較二零一七年同期錄得增長，乃由於客戶D的安防系統項目和內政部的視頻會議系統項目已經展開。

4.2 IT集成解決方案

我們的IT集成解決方案包括從IT系統設計、硬件及／或軟件選項評估、硬件及／或軟件的採購及銷售（捆綁或單獨）、系統安裝及整合至客戶的核心IT系統、啟動試運行以及現有IT系統的系統升級的全方位服務。

業 務

我們的IT集成解決方案包括為客戶提供範圍廣泛的項目，從高度專業的項目到更為普遍的IT系統，包括為GISTDA提供的衛星系統、與BAAC合作的芯片卡項目及為內政部提供的視頻會議系統。

我們的IT集成解決方案要求對客戶的業務及行業有深入了解，並需要使用複雜的技術。因此，我們需要與客戶進行廣泛的溝通以更好地了解彼等的需要，並高效及有效地解決彼等的問題。基於我們的了解，我們會評估客戶需要及其現有系統以提供IT集成解決方案。我們一般會依據客戶要求配置硬件及／或軟件及安裝系統，並與其核心IT系統進行整合。視乎項目複雜程度而定，我們於往績記錄期內的IT集成解決方案項目期限通常介乎六個月至兩年。

於往績記錄期，我們向客戶提供（其中包括）以下IT集成解決方案：

- | | | |
|--------------------|---|---|
| 升級提供予BAAC的ATM卡 | ： | 此方案涉及將磁條卡升級為芯片卡及借記卡。 |
| 向BAAC提供ATM後端系統 | ： | ATM後端系統包括伺服器和系統，以(i)將ATM終端連接到核心銀行系統；及(ii)將ATM系統連接到其他銀行的系統進行銀行間交易。ATM後端系統亦包括生成交易記錄的功能。 |
| 向MWA提供供水系統管道洩漏檢測系統 | ： | 供水系統管道洩漏檢測系統利用水力建模系統來分析數據，以查明地下水管道系統的洩漏點。 |
| 向GISTDA提供衛星系統 | ： | 衛星系統包括衛星天線、碟形天線和電腦硬件及軟件，以將信號轉換為可讀的信息。 |
| 向客戶B提供數位化數據系統 | ： | 使用軟件來數位化實體裝置或資源，如設備、電腦及外圍設備，使系統可連接法院內部所有裝置。 |
| 向客戶C提供化學建模系統 | ： | 化學建模系統應用於模擬化學反應。 |

業 務

- 向客戶D提供
安防系統
- ： 安防系統將多個設備（包括煙霧探測報警、火災報警及監控系統）連接成一個系統，該系統可用於控制設備及部署安防措施。
- 向內政部提供
視頻會議系統
- ： 視頻會議系統包括使不同位置不同辦公室之間實現連接的功能。
- 向MWA提供不間斷電力
供應系統
- ： 不間斷電力供應是一種電器，可在主電源斷電時立即提供電源，以防止對重要IT伺服器運行造成任何干擾。

以下載列於往績記錄期我們向客戶提供的若干IT集成解決方案項目的圖片。



向GISTDA提供衛星系統



向BAAC提供ATM系統

4.3 IT支援服務

IT支援服務為我們IT解決方案不可或缺的一部分，因為所有IT系統在安裝後均需要適當的運行及維護支持。尤其是，由於系統定制所帶來的複雜性，本集團開發的系統需要更多專長和資源進行維護。因此，本集團經常獲客戶委聘提供運行及維護服務，因為其他市場參與者可能不具備我們所開發IT系統的相關知識及專長。

客戶或會與本集團討論就我們開發的IT系統訂立IT支援服務合約。視乎IT系統的生命週期而定，IT支援服務合約一般持續約一到四年。於往績記錄期，本集團向部分已完成項目提供IT支援服務，包括與BAAC合作的關於CDM控制系統及支付網關系統的維護合約。尤其是，ATM項目為於往績記錄期產生相當大部分收益的主要IT支援服務項目。

業 務

5. 我們的項目

項目概要

於二零一六年一月一日，我們有六個正在進行的項目。於往績記錄期，本集團獲授19個新項目，合約總值約為380.3百萬泰銖，並已完成九個項目。自二零一九年一月一日起直至最後實際可行日期，本集團獲授四個新項目及已完成六個項目。於最後實際可行日期，我們有14個正在進行的項目，未結算的合約價值約為23.3百萬泰銖（不包括ATM項目）。以下載列於往績記錄期及直至最後實際可行日期我們項目的概要：

於往績記錄期及直至最後實際可行日期獲授的項目：

項目	截至十二月三十一日止年度			自二零一九年
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	一月一日起直至最後實際可行日期
過往年度獲授項目	6	7	9	16
年／期內獲授新項目數量	4	6	9	4
年／期內完成項目數量	3	4	2	6
結轉至下個年度／期間項目	7	9	16	14

業 務

下表載列於往績記錄期及直至最後實際可行日期本集團的合約價值變動。

項目	截至十二月三十一日止年度			自二零一九年 一月一日 起直至最後 實際可行日期
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	
	千泰銖	千泰銖	千泰銖	千泰銖
年／期初未結算合約價值	36,781	6,787	35,988	77,671
年／期內獲得的新合約價值	9,418	46,378	324,483	17,615
年／期內已確認收益（不包括 來自ATM項目的收益）	(39,412)	(17,177)	(282,800)	(71,987)
年／期末未結算合約總值	6,787	35,988	77,671	23,299

於上表中，合約價值不包括ATM項目，因為該等項目並無固定合約價值。於往績記錄期，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，ATM項目的收益分別約為328.4百萬泰銖、281.6百萬泰銖及489.3百萬泰銖。

我們的項目條款詳情

下文載列本集團於往績記錄期及直至最後實際可行日期已開展／正開展的所有項目的詳情摘要：

項目	收益來源	客戶	項目詳情	合約日期	完成日期／ 預期完成日期 (附註3)	合約金額 (附註4) (千泰銖)	已產生收益		截至十二月三十一日止年度 將確認的收益 二零一九年 二零二零年 (千泰銖) (千泰銖) (估計) (估計)
							截至十二月三十一日止年度 二零一六年 二零一七年 二零一八年 (千泰銖) (千泰銖) (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一九年 二零二零年 (千泰銖) (千泰銖) (估計) (估計)	
已完成項目									
1	IT集成解決方案	BAAC	開發支付網關系統	二零一四年 六月二十七日	二零一六年十月	4,841	1,706	-	-
2	IT支援服務	BAAC	維護已完成項目A 開發及安裝衛星接收站	- 二零一四年 九月二十三日	二零一七年十月	158,625	-	1,199	-
3	IT支援服務	GISTDA	維護已完成項目B	-	二零一九年二月	29,800	-	-	-
	IT集成解決方案	客戶E	開發安防系統	二零一四年 十月二十一日	二零一七年十月	288	96	80	-
					二零一九年二月	-	-	540	496
					二零一七年十月	765	-	-	-

業 務

項目	收益來源	客戶	項目詳情	合約日期	完成日期/ 預期完成日期 (附註3)	已產生收益				
						合約金額 (千泰銖) (附註4)	截至十二月三十一日止年度 二零一六年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一七年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一八年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 將確認的收益 二零一九年 (千泰銖) (估計)
4 已完成項目D	IT支援服務	客戶C	提供軟件許可證	二零一五年 十月六日	二零一七年十月	2,400	1,200	900	-	-
5 已完成項目E	IT集成解決方案	MWA	提供監測用水量 的數據庫伺服器	二零一六年 三月十四日	二零一六年五月	2,976	2,976	-	-	-
6 已完成項目F	IT集成解決方案	MWA	提供不間斷電力 供應系統	二零一六年 五月四日	二零一六年八月	3,384	3,384	-	-	-
7 已完成項目G	IT集成解決方案	B AAC	支付網關系統的安裝	二零一六年 十一月十八日	二零一六年十一月	250	250	-	-	-
8 已完成項目H	IT集成解決方案	客戶C	採購軟件系統	二零一七年 三月十五日	二零一七年四月	4,446	-	4,289	-	-
	IT支援服務	客戶C	維護已完成項目H	-	二零一九年四月	-	-	-	126	31
9 已完成項目I	IT集成解決方案	客戶A	開發監視系統	二零一七年 六月六日	二零一七年八月	5,575	-	5,575	-	-

業 務

項目	收益來源	客戶	項目詳情	合約日期	完成日期/ 預期完成日期 (附註3)	已產生收益					
						合約金額 (千泰銖) (附註4)	截至十二月三十一日止年度 二零一六年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一七年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 將確認的收益 二零一八年 (千泰銖)		
10 已完成項目J	IT集成解決方案	BAAC	在Base 24中開發欺詐偵測系統	二零一七年 八月二十二日	二零一九年二月	5,794	-	2,140	2,728	926	-
11 已完成項目K	IT集成解決方案	BAAC	提供接口腳點系統	二零一七年 十二月二十二日	二零一八年六月	9,076	-	-	9,076	-	-
12 已完成項目L	IT集成解決方案	BAAC	開發無卡式ATM手機 銀行應用程序 (附註7)	二零一八年 四月三十日	二零一九年三月	8,393	-	-	6,294	2,099	-
13 已完成項目M	IT集成解決方案	MWA	開發供水系統管道 洩漏檢測系統	二零一八年 六月五日	二零一八年十二月	2,096	-	-	2,096	-	-
14 已完成項目N	IT集成解決方案	BAAC	遷移並配置接口 腳點系統	二零一九年 一月二十二日	二零一九年一月	299	-	-	-	299	-

項目	收益來源	客戶	項目詳情	合約日期	完成日期/ 預期完成日期 (備註1)	已產生收益				業務
						合約金額 (千泰銖) (備註4)	截至十二月三十一日止年度 二零一六年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一七年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一八年 (千泰銖)	
15	IT集成解決方案	BAAC	遷移Base 24系統	二零一九年 四月二十四日	二零一九年五月	3,120	-	-	3,120	收益分成 模式 (備註2)
正在進行的項目										
1	IT支援服務	BAAC	ATM項目 (備註1)	二零一六年 八月二十三日	二零一七年六月	收益分成 模式 (備註2)	152,272	214,728	199,937	收益分成 模式 (備註2)
	IT集成解決方案	BAAC	ATM項目 (備註1)	二零一六年 三月三十日	二零一七年六月	收益分成 模式 (備註2)	145,932	33,756	7,501 (備註8、11)	收益分成 模式 (備註2)
	IT集成解決方案	BAAC	ATM項目 (備註1)	二零一七年 八月二日	二零一七年六月	收益分成 模式 (備註2)	-	-	245,158	收益分成 模式 (備註2)
2	IT支援服務	BAAC	ATM項目 (備註1)	二零一四年 一月十日	二零一七年六月	17,679 +每筆交易 1.3泰銖+ 每張憑條 0.14泰銖	30,149 (備註9、11)	33,142 (備註9、11)	36,737 (備註9、11)	收益分成 模式 (備註2及9)

項目	收益來源	客戶	項目詳情	合約日期	完成日期/ 預期完成日期 (附註3)	已產生收益				
						合約金額 (千泰銖) (附註4)	截至十二月三十一日止年度 二零一六年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一七年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一八年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 將確認的收益 二零一九年 (千泰銖) (估計)
3	IT支援服務	BAAC	CDM控制系統 的維護合約	二零一六年 十二月二十九日	二零一九年十二月	2,808	-	936	936	-
4	IT支援服務	BAAC	支付網關項目的 硬件維護合約	二零一七年 三月三日	二二零零年十二月	104	-	26	26	26
5	IT集成解決方案	客戶B	開發數位化法院 案件記錄系統	二零一七年 九月二十七日	二零一九年七月	21,383	-	1,493	19,890	-
6	IT集成解決方案	內政部	開發視頻會議系統	二零一八年 五月七日	二零一九年七月	191,073	-	-	153,813	-
7	IT集成解決方案	客戶D	開發安防系統	二零一八年 五月十日	二二零一九年三月	89,000	-	-	79,193	-
	IT支援服務	客戶D	維護項目E	-	二二零二二年三月	-	-	-	811	973

業 務

項目	收益來源	客戶	項目詳情	合約日期	完成日期/ 預期完成日期 (附註3)	已產生收益				
						合約金額 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一六年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一七年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一八年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 將確認的收益 二零一九年 (千泰銖) (估計)
8	IT集成解決方案	BAAAC	開發支持國際轉賬的ATM後端系統	二零一八年 十月八日	二零一九年九月	10,080	-	-	10,080	-
9	IT集成解決方案	客戶F	開發支持數據集中化的ATM後端系統	二零一八年 十月九日	二零一九年六月	18,756	-	-	10,630	-
10	IT支援服務	客戶F	項目G的維護	二零一八年 十月九日	二零二四年五月	4,515	-	-	-	564
11	IT支援服務	MWA	不斷電力供應系統的維護合約	二零一八年 十一月二十二日	二零一九年十一月	380	-	-	380	-

業 務

項目	收益來源	客戶	項目詳情	合約日期	完成日期/ 預期完成日期 (附註3)	已產生收益			
						合約金額 (千泰銖) (附註4)	截至十二月三十一日止年度 二零一六年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一七年 (千泰銖)	截至十二月三十一日止年度 二零一八年 (千泰銖)
12	IT支援服務	BAAC	支付網關系統軟件的 維護合約	二零一八年 十二月十二日	二零一二年十二月	191	-	-	48
13	IT集成解決方案	客戶B	開發證人記錄系統	二零一九年 一月十五日	二零一九年七月	8,682	-	-	8,682
14	IT集成解決方案	BAAC	開發Basc 24系統 以支持貸款交易	二零一九年 五月二日	二零一十九年十一月	5,514	-	-	5,514
合計						367,765	298,804	772,133	88,493
									1,611

附註：

- 有關ATM項目的更多詳情，請參閱本節「ATM項目」一段。
- ATM項目採用收益分成模式，故並無固定的合約金額且無法估計收益。
- 就IT集成解決方案而言，其完成日期乃基於最後付款里程碑，倘最後付款里程碑於最後實際可行日期並無達成，則預期完成日期乃基於最近期項目進度表。就IT支援服務而言，完成日期及預期完成日期乃基於維護及／或運營服務期。

業 務

4. 就同時包括IT集成解決方案及IT支援服務的項目而言，合約價值將相等於兩個收益來源中將確認的收益。
5. 截至二零一九年及二零二零年十二月三十一日止年度的估計收益並不包括來自ATM項目的收益。
6. 除第一階段合約及其補充合約以及已完成項目M外，本集團並無組建任何聯合體來承接上述項目。
7. 有關無卡式ATM手機銀行應用程序的費用僅為就協助BAAC開發系統所收取的費用。手機銀行應用程序於二零一九年三月底推出，客戶可在ATM上使用手機而非ATM卡發起提現交易及完成實體交易。因此，本集團透過現行的收益及成本攤安排就ATM交易賺取相同費用。因此，當在ATM上進行一項透過手機銀行應用程序發起的交易時，本集團亦將分佔BAAC收取客戶的49.5%交易費。此外，倘交易透過BAAC擁有的700台ATM進行，本集團亦將按持續基準收取每筆交易1.3泰銖及每張憑條0.14泰銖的費用（見下文附註9）。有關收益及成本分攤安排的更多詳情，請參閱本節「ATM項目」一段。
8. 本集團按泰國銀行的要求將BAAC的ATM卡從磁條卡升級為芯片卡，並參與涉及後端系統及ATM機升級的項目。首次系統開發後，本集團繼續擔任維護該芯片卡系統的角色。本集團根據ATM項目的收益及成本分攤模式收取費用。
9. 二零一四年營運合約源自BAAC額外購買700台ATM。本集團首次工作為(i)將BAAC的700台ATM連接Base 24系統；(ii)為BAAC的15名僱員提供Base 24系統相關培訓及為BAAC更新Base 24的最新開發版本；及(iii)其後維護該700台ATM並提供人員及技術諮詢以支持其運行。本集團就首次工作（第(i)及(ii)項）一次性收取開發費用約17.7百萬泰銖及就第(iii)項按持續基準收取每筆交易1.3泰銖及每張憑條0.14泰銖。
10. 項目A及B為有關本集團較早前開發項目的小型維護合約，據此，本集團提供持續服務，如技術支持及回覆客戶問詢。本集團每年收取固定的服務費。
11. 就上文附註8、9及10所述項目而言，彼等為維護項目，且該等項目所涉及的成本主要為與本集團同時為其他BAAC項目工作的員工有關的勞工成本。該等維護項目所佔時間比重與其他主要項目相比並不重大。本集團認為追蹤該等輕微成本或將其分配至維護項目不具成本效益。由於上述原因，維護項目的毛利率於賬目上入賬為100%。儘管如此，整體而言，所有BAAC項目的成本已妥為及及時入賬。所有BAAC項目的整體毛利率並無受影響。

業 務

項目期限及合約規模

本集團根據我們的能力及專業知識挑選項目並專注於較大型的長期項目。於往績記錄期，除ATM項目外，本集團還能獲得三個合約價值均超過10,000,000泰銖的新項目。然而，經計及下列因素：(i)本集團的能力；(ii)自目標客戶獲得大型長期項目的潛能；及(iii)維持客戶關係，本集團或會不時承接較小型的短期項目。

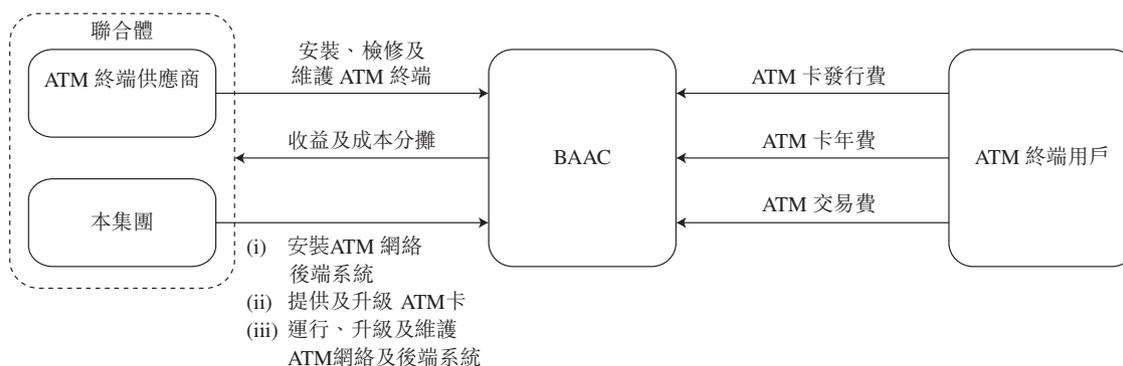
視乎項目的複雜度而定，我們的項目通常持續約六個月至兩年。部分項目在一個合約中同時包括IT集成解決方案及IT支援服務，導致整個項目期限更長。於往績記錄期及直至最後實際可行日期為本集團作出收益貢獻的全部29個項目中，有七份合約的合約價值超過10,000,000泰銖。該等項目通常有更嚴格的規格要求且需豐富的專業知識來完成。再者，該等項目通常牽涉泰國公民廣泛使用的基礎設施且為備受矚目的項目。因此，承接並完成該等項目乃本集團的重要里程碑事件且能顯著提升我們的形象。

ATM項目

於二零零六年，本集團與ATM終端供應商組成一個聯合體，以投標ATM項目。ATM終端供應商負責採購、安裝、檢修及維護ATM，而本集團負責提供整個ATM網絡的後端系統及運行。本集團作為與BAAC溝通的代表，在獲得ATM項目之後領導實施階段。根據聯合體與BAAC於二零零六年訂立的合約（「**第一階段合約**」），該聯合體建立BAAC的全國ATM系統，涵蓋(i)前端和後端硬件（包括於BAAC的700台ATM和伺服器）及軟件（如ATM交換系統）的採購及安裝；(ii)將ATM系統與BAAC的內部核心銀行系統整合；及(iii)提供內部24小時運行、升級及維護支持。於二零一一年，聯合體與BAAC訂立一份補充合約（「**第二階段合約**」），將第一階段合約所提供的服務延長至二零二零年六月，並透過增加600台ATM來擴大ATM網絡以及升級ATM交換系統。於二零一四年，該聯合體與BAAC訂立第二份補充合約，透過增加BAAC購買的700台ATM來進一步擴大ATM網絡。於二零一四年，本集團亦與BAAC就利用Base 24系統（ATM交換系統）提供內部支持服務訂立支持服務合約（「**二零一四年營運合約**」）。於二零一九年，本集團訂立一份補充合約（「**第三階段合約**」），進一步將我們向BAAC提供的服務延長至二零二七年六月並將其擴大，包括（但不限於）安裝約1,400台CDM及維護新增及現有的ATM及CDM。我們的泰國法律顧問表示以上合約具法律約束力。有關我們與BAAC的業務關係的進一步詳情，請參閱本節「與BAAC的關係」一段。

業 務

下列圖表概述聯合體與BAAC之間的現有業務關係以及上述合約的主要條款：



以下載列第一階段合約及第二階段合約的主要條款概要：

第一階段合約及第二階段合約中ATM項目的期限：
： 根據第一階段合約為七年，及根據第二階段合約延長至二零二零年六月。

聯合體的責任：
： (i) ATM終端供應商安裝、維修及維護約2,000台ATM（包括聯合體提供的約1,300台ATM及BAAC購買的約700台ATM）；
(ii) 本集團提供ATM網絡的後端系統；
(iii) 本集團提供ATM卡；及
(iv) 本集團將運營約2,000台ATM（包括聯合體提供的約1,300台ATM及BAAC購買的約700台ATM），並部署我們的員工協助運行該系統。有關運行包括在BAAC總部發佈報告及管理ATM系統。

業 務

本集團負責監察整個ATM項目，包括監督ATM終端供應商的營運及確保整套ATM IT系統順利運行。

收益及成本分攤安排：一般而言，BAAC與聯合體分佔ATM項目所產生的收益載列如下：

分佔百分比	ATM終端		
	BAAC	本集團	供應商
發卡費／年費	50%	27.5%	22.5%
交易費	10%	49.5%	40.5%

附註：上述收益分成安排亦適用於透過手機銀行應用程式發起的ATM交易。

有關分配百分比乃按BAAC、本集團與ATM終端供應商之間的公平磋商原則，基於各方的(i)初始資本投資；(ii)在ATM項目中所承擔的風險；及(iii)持續運營成本等各項因素得出。一般而言，目前常規的發卡費、年費及交易費分別約為每卡100泰銖、每年每卡150泰銖及每筆交易25泰銖。

借記卡的年費為每卡250泰銖且與芯片卡的收益分成比例相同。歐睿指出，BAAC向其終端用戶收取的費用與泰國其他銀行收取的費用相若。

業 務

該聯合體分攤BAAC的若干營運成本，包括電費、租金成本、銀行間交易開支及推廣成本。有關成本分攤安排的進一步詳情，請參閱本節「與BAAC及ATM終端供應商的成本分攤安排」一段。

我們及ATM終端供應商亦須分別負責因執行ATM項目中各自的範圍而產生的任何責任、損害、訴訟或其他法律行動。

- ATM的地點 : 絕大部分ATM安裝於BAAC分行及BAAC所定的其他地點。
- 履約保函 : 本集團及ATM終端供應商購買的四份履約保函合計為8,000,000泰銖。
- 屆滿 : 在合約期屆滿時，ATM及相關後端系統的所有權將轉移至BAAC¹。
- 終止條款 : 除雙方協定或任何一方違約外，明確禁止於屆滿前終止合約。倘任何一方違反協議，則會給出45天的通知期以糾正違約。倘該違約未得到糾正，則非違約方可自行終止合約。提前終止時，終止安排可予協商。

1 BAAC擁有的後端系統已於本集團的財務報表內支銷。

業 務

下表載列於二零一四年訂立的第二份補充合約的主要條款。本合約旨在明確安裝BAAC購買的700台ATM會導致第二階段合約所載收益及成本分攤安排的變動。

期限	:	二零一四年二月至二零二零年六月
聯合體的責任	:	聯合體須負責維護ATM系統及其運行（其中包括透過Base 24系統處理交易及生成報告）。
收益及成本分攤安排	:	第二階段合約項下之收益及成本分攤安排乃經修訂，以納入BAAC購買的700台ATM。該等ATM安裝在已配置ATM機的分行（「 位置A 」）、位置A分行所監管的場外位置（「 位置B 」）及新分行（即並未配置ATM機的分行，「 位置C 」）。

位置A

- 支付公共事業的交易費應由BAAC全額收取
- 其他交易的交易費及ATM卡的收益以及由位置A開立的ATM卡的年費應根據第二階段合約的分成安排進行分佔

位置B

- 支付公共事業的交易費應由BAAC全額收取
- 其他交易的交易費應由BAAC全額收取
- ATM卡的收益及由位置B開立的ATM卡的年費應根據第二階段合約的分成安排進行分佔
- BAAC及聯合體根據協議中規定的公式分攤銀行間轉賬費用

業 務

位置C

- 一 支付公共事業及其他交易的交易費、ATM卡的收益及由位置C開立的ATM卡的年費應由BAAC全額收取

第二階段合約項下約1,300台ATM的收益分成安排，包括構成大部分ATM卡及交易收益的ATM卡及年費，均不受上述修訂影響。

下表載列於二零一四年訂立的二零一四年營運合約的主要條款：

項目期限	:	二零一四年一月至二零二七年六月
項目描述	:	本集團的責任包括(i)將BAAC購買的700台ATM連接Base 24系統；(ii)維護該700台ATM並提供人員及技術諮詢以支持Base 24系統的運行；及(iii)為BAAC的15名僱員提供Base 24系統相關培訓及為BAAC更新Base 24的最新開發版本。
收益基準	:	本集團將(i)一次性收取系統開發費用約17.7百萬泰銖；及(ii)按持續基準收取每筆交易1.3泰銖及每張憑條0.14泰銖（包括透過手機銀行應用程式發起的交易）。
履約保函	:	本集團購買的一份履約保函金額約為946,000泰銖。

除向BAAC提供IT支援服務外，該聯合體或會不時執行與BAAC合作的臨時項目以升級ATM網絡。於往績記錄期，該聯合體按照收益分成模式已承接兩個與BAAC合作的項目，以完善並升級ATM卡的功能。於二零一六年三月承接首個項目（即芯片卡項目），據此聯合體同意將ATM卡由磁條卡升級為芯片卡並升級相關前端及後端ATM系統。於二零一七年八月，承接第二個項目（即借記卡項目）以開發並推廣ATM系統的借記卡功能（為餐館及便利店等零售業務的直接付款功能）。

業 務

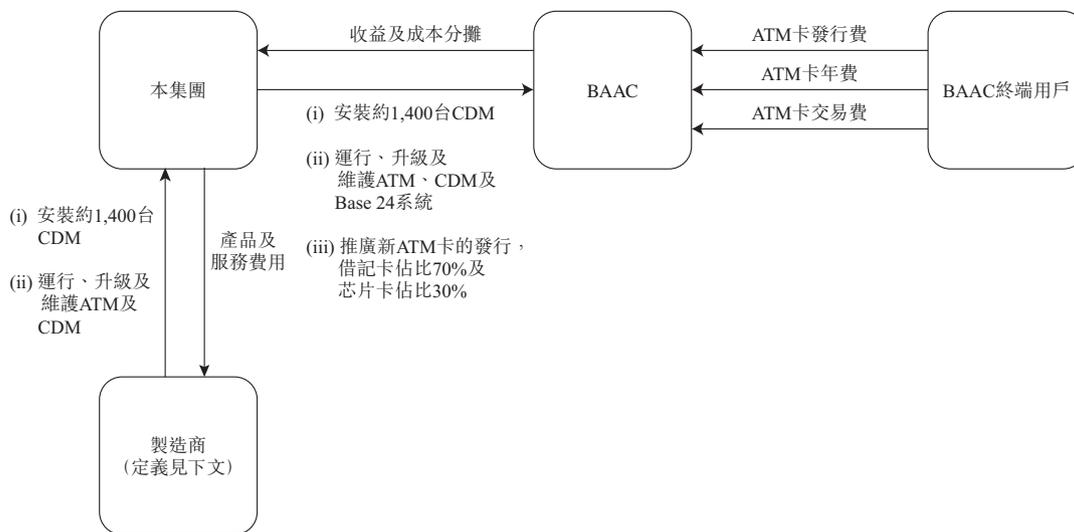
芯片卡項目及借記卡項目所產生的收益乃於IT集成解決方案項下確認。於往績記錄期，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，來自芯片卡項目的收益分別約為145.9百萬泰銖、33.8百萬泰銖及7.5百萬泰銖。同期，來自借記卡項目的收益分別為零、零及約245.2百萬泰銖。

本集團已於二零一八年完成ATM項目的所有計劃IT集成解決方案項目，且於第二階段合約剩餘期間至二零二零年六月（「剩餘期間」）並無其他項目。因此，我們預計，於剩餘期間僅有IT支援服務收益（而並無IT集成解決方案收益）將歸屬於ATM項目。

ATM項目第三階段延展

於二零一九年，ATM項目獲再延長七年（自二零二零年六月起計）。ATM項目重續證明了本集團與BAAC之間緊密的互惠合作關係。

下列圖表概述本集團與BAAC之間根據第三階段合約進行ATM項目的業務關係：



業 務

BAAC僅與本集團合作第三階段合約（「第三階段安排」）的原因

本集團過往曾與ATM終端供應商合作，由於其當時為機器設備製造商（「製造商」）於泰國的唯一分銷商，但其現在已並非唯一分銷商。第三階段安排的原因為本集團與BAAC欲直接與該製造商交易以獲得更好的供應及服務保障。

在ATM項目第三階段規劃中，本集團認為，直接與該製造商交易屬有益，尤其在直接購買及獲得零件及新模型方面，且BAAC同意此方法。該製造商為全球最大的ATM/CDM供應商之一，在技術及財務方面均強於ATM終端供應商，其就第一階段合約及第二階段合約項下的現有ATM機及第三階段合約的新CDM機以更佳價格提供安裝及維護服務。因此，相較第二階段合約而言，本集團於第三階段合約獲得的收益及利潤有望增加。此外，約兩年前，本集團知悉ATM終端供應商的ATM項目團隊（「ATM團隊」）已離職加入該製造商。自此，本集團的經營團隊通過與ATM團隊緊密合作已建立良好的合作關係。

較第二階段合約而言，第三階段合約的潛在影響

如上所述，本集團的經營團隊已與ATM團隊建立多年（包括彼等於ATM終端供應商任職期間）良好的合作關係，且有信心在第三階段合約中繼續保持良好的合作關係。因此，本集團日後有能力處理ATM項目而毋須ATM終端供應商的參與。根據第三階段合約，本集團須繼續向BAAC提供全套前段及後端ATM IT解決方案，與第一階段合約及第二階段合約項下分別提供的服務類似。

經計及以下原因，本集團預計不會因第三階段安排產生重大財務及經營影響：

- (1) 誠如本節「ATM項目」一段第128頁所披露，自二零零六年起，本集團在與BAAC直接交易的ATM項目中一直為主要交易方；
- (2) 由於在第三階段合約中BAAC與本集團繼續採納收益及成本分攤模式及基於上文所載第三階段安排的原因，倘本集團承擔ATM終端供應商先前的角色及承接其利潤，則本集團預期第三階段合約項下的收益及利潤將高於第二階段合約項下的收益及利潤；及
- (3) 本集團的經營團隊已與ATM團隊建立多年（包括彼等於ATM終端供應商任職期間）良好的合作關係，且有信心在第三階段合約中繼續保持良好的合作關係。

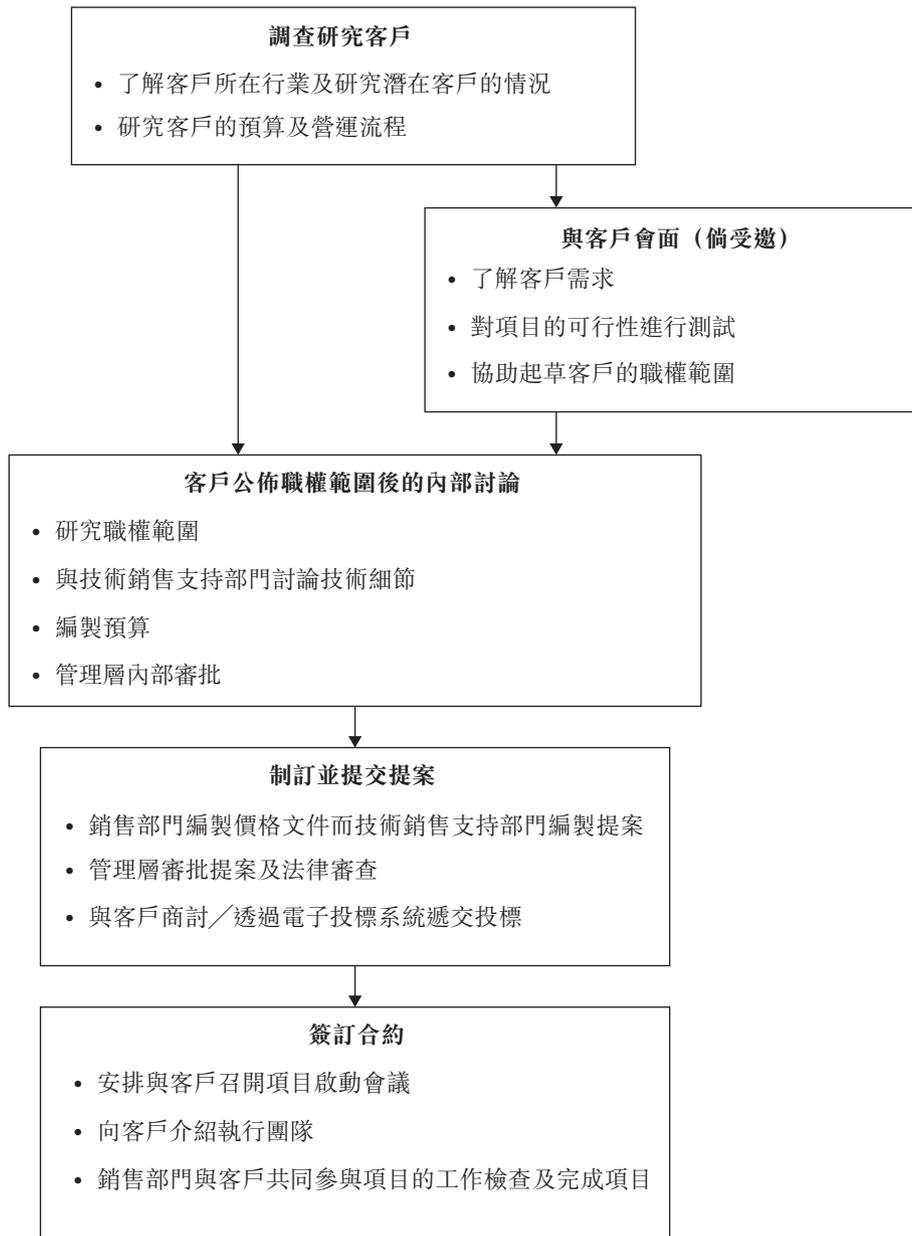
業 務

6. 我們的營運

我們提供廣泛的IT解決方案服務。一般而言，我們的服務涵蓋自銷售及營銷至售後服務的全流程。然而，視乎客戶關係、項目性質及不同要求，各項目的營運流程或會有所不同。

我們的一般營運流程載列如下：

投標前及投標階段



業 務

調查研究客戶

我們的銷售部門與現有客戶保持著緊密的關係並不斷為本集團開拓新客戶以及定期對我們的客戶進行研究分析以便進一步挖掘商機。

例如，我們會定期研究不同地區各政府部門通常每年發佈的內含預期開支明細的政府預算。由於我們的目標是政府部門及機關的項目，故此舉對我們至關重要。從經發佈的政府預算中，我們則能了解到各政府部門或機構的發展方向及規模。加上我們深入了解客戶，我們將能制訂針對經選定的多個政府機構的銷售策略及目標。此外，所有中央及地方部門及機構會不時透過公開聽證程序公佈彼等的擬議項目，使我們的銷售部門能認真研究本集團潛在的商機。在我們與潛在客戶進行討論之前，我們亦已考慮潛在客戶的交易對手風險。進一步詳情請參閱本節「交易對手風險管理」一段。基於上文，銷售部門、技術銷售支持部門及業務發展部門將每週召開會議以探討我們的潛在項目。

與客戶會面

由於我們良好的聲譽及往績記錄，本集團不時會受到潛在客戶邀請參加不同的會議。潛在客戶通常為回頭客或經現有客戶引荐的新客戶。本集團受邀發表見解以協助潛在客戶制訂彼等的IT解決方案項目。

銷售部門會安排與潛在客戶會面以了解彼等的需求並協助起草職權範圍詳情（倘適用）。某些情況下，本集團會與客戶一起進行測試以研究潛在項目的可行性。其間，銷售部門亦會介紹本集團的情況並透過闡述我們對適用的IT解決方案的看法及分享我們從已完成項目所獲得的經驗來展示我們的技術能力。

客戶公佈職權範圍後的內部討論

客戶公佈職權範圍後，銷售部門會與技術銷售支持部門探討潛在項目。技術銷售支持部門會對技術可行性進行評估並編製成本單以供內部審閱。編製工作完成後，銷售部門及技術銷售支持部門會制訂初步提案及成本單以供管理層審批。

我們會安排向管理層作出報告並分析項目的可盈利性。根據管理層的反饋，我們或會(i)繼續制訂詳細的提案；(ii)修訂提案以供管理層再次審議；或(iii)放棄潛在項目並據此知會客戶。

業 務

制訂並提交提案

本集團一經決定制訂詳細的提案，銷售部門及技術銷售支持部門分別會進一步完善價格文件及技術提案。銷售部門會向供應商索取報價並在價格文件中載入彼等的報價以便編製標書。另一方面，技術銷售支持部門或會向供應商訂購硬件及／或軟件樣品並就技術提案進行初步測試。例如，本集團於擬定提案時對與客戶D合作的智能街道照明系統進行試運行及測試。本集團一般給予30天信貸期，亦可按逐個項目基準與客戶協商。全部投標文件編製好後，管理層會審閱投標文件並於需要時尋求法律意見以授出遞交投標的批准。

取得內部審批後，視乎客戶的慣例，我們或會直接與客戶會面、進行非公開投標或公開投標以確認我們參與項目。倘由政府部門或機構組織投標，本集團會透過電子投標系統（多數泰國政府部門或機構使用的平台）遞交提案及報價。對於我們的若干項目，本集團須於標書中加入投標保證金。

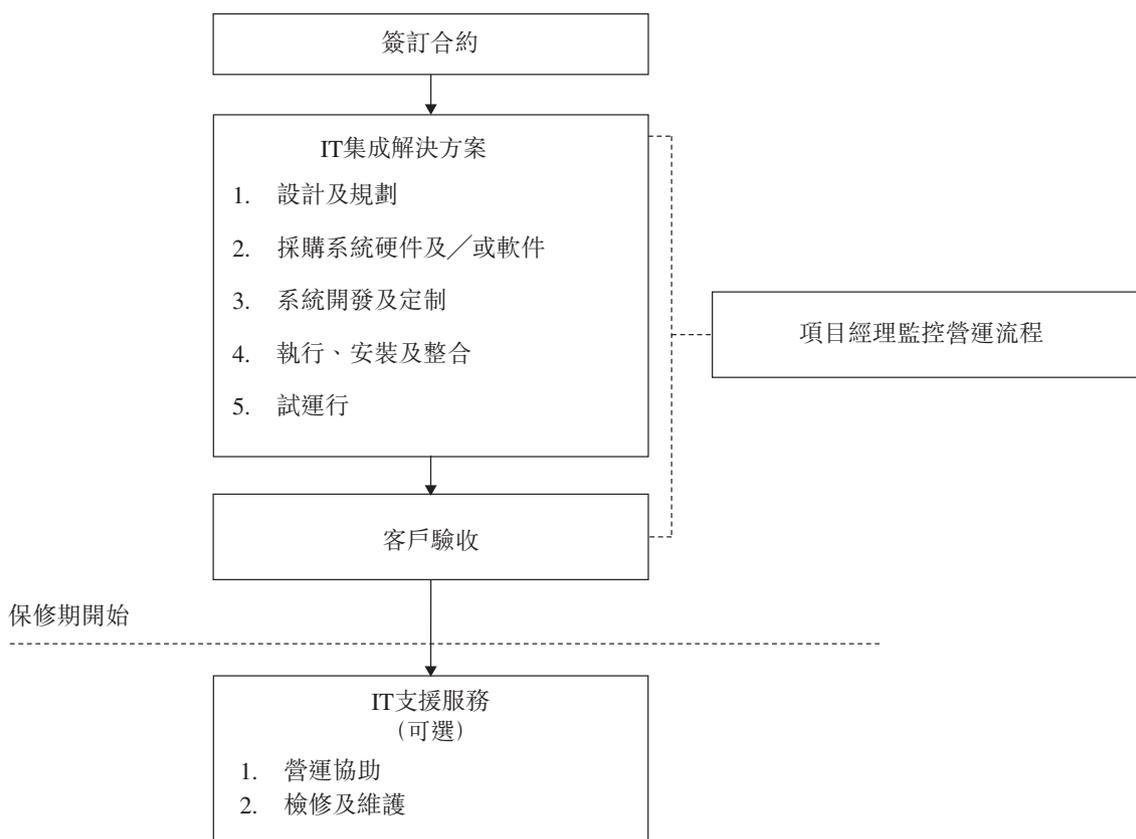
簽訂合約

倘本集團獲選為IT解決方案供應商，本集團會與客戶訂立合約。該合約通常載有包括客戶職權範圍、提案、項目進度表及成本單的一套文件，亦訂明實施IT解決方案的詳細流程、服務費及項目時間表。更多詳情請參閱本節「與客戶所訂立合約的主要條款」一段。

我們會安排項目啟動會議以供銷售部門向客戶介紹執行團隊。隨著項目的進展，執行團隊將成為我們與客戶接觸的主要渠道。

業 務

項目執行階段



設計及規劃

客戶與本集團訂立合約後，我們會組建一支由項目經理帶領的項目執行團隊以開展及監督項目。具體而言，我們會定期檢討客戶的信貸風險及外幣風險等風險。進一步詳情請參閱本節「風險管理及內部控制」一段。我們會安排與客戶召開項目啟動會議以介紹項目執行團隊及啟動項目。

項目啟動會議之後，項目執行團隊成為我們與客戶接觸的主要渠道及將統籌各部門並與外部各方保持聯絡。彼等的職責包括(i)安排採購部門採購硬件及／或軟件；(ii)就技術事宜尋求技術部門的協助；(iii)處理客戶與供應商之間的出單進度及付款；及(iv)與客戶及供應商聯絡。

視乎執行IT系統時的實際狀況，項目執行團隊或會不時與客戶討論修訂及修改原有提案。所有修訂及修改於繼續實施前須經本集團與客戶共同協定。

採購硬件及／或軟件

為了管控IT解決方案的質量，我們主要從認可供應商採購硬件及／或軟件。更多詳情請參閱本節「9. 採購」一段。

業 務

系統開發及定制

就IT集成解決方案而言，視乎項目及客戶所在行業的性質，定制工作的程度有所不同。定制化水平視乎差距分析而定。有關差距分析指為滿足客戶要求而對系統功能進行的分析，通常由本集團進行並於分析結果出來前取得客戶同意。

試運行及客戶驗收

項目執行團隊會對系統進行集成測試及試運行以發現潛在缺陷並採取補救措施。其後，客戶會進行檢驗檢查。有關質量控制程序的詳情，請參閱本節「11.質量控制」一段。我們通常會向客戶提供有關缺陷或故障的保修期，為自交付IT解決方案予客戶後一至三年，我們向客戶提供的保修通常由我們的供應商提供的背對背保修提供支持。因此，我們的保修成本主要有關運營團隊的勞工成本，增量成本並不重大。

IT支援服務

支持服務

保修期屆滿後，由於本集團開發的系統複雜且須專業知識來維護，故客戶或會聘請我們提供額外的運行及支持服務。就此而言，我們的支持及維護服務將會延長一段時間。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無收到客戶就在各自保修期內的IT解決方案提出的重大索賠或投訴。

服務範圍

視乎各項目的性質，我們向客戶提供的運行及支持服務的服務範圍會有所不同。我們會定期觀測系統的容量及性能、調整系統並向客戶出具不同的監測報告。

我們亦負責檢測及修復任何故障，包括立即派專家修復故障及／或更換有缺陷零件。一般而言，我們根據不同問題的緊急程度釐定回應時間。問題的緊急程度取決於系統常規功能（視乎各系統的功能而定）的受破壞程度。例如，根據就接口節點項目與BAAC的職權範圍，我們致力於四小時內解決緊急問題及於48小時內解決非緊急問題。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們的執行董事確認，我們一直能在上述時間段內解決問題。

業 務

就包含後端伺服器系統的項目而言，我們通常會提供非現場數據恢復系統，倘系統出錯，可恢復所需數據。就ATM項目等更專業的項目而言，我們會向客戶提供量身定製的服務，包括調配僱員到現場支持系統及提供持續的運行協助。

7. 銷售及營銷

於最後實際可行日期，本集團銷售部門擁有六名團隊成員，分為兩組，即(i)以銀行及金融行業中的客戶為目標的組一；及(ii)以電信及公用事業以及政府行政部門中的客戶為目標的組二。各組由其擁有逾十年IT解決方案行業經驗的銷售經理領導。兩組銷售團隊由業務發展部門支援，該部門負責所有輔助性工作（包括組織及參加IT行業內的IT會議、展會及其他活動，以將我們介紹予供應商）。

鑒於IT解決方案的性質及我們專注於與泰國金融機構、政府部門及機關（主要為行政、電信及公用事業部門）合作的大型項目，口碑推薦及轉介對我們至關重要。如本節「6.我們的營運」一節所述，除非公開投標及與客戶直接協商外，我們的合約絕大多數透過參加公開投標獲得。

投標

於往績記錄期，若干業務機會乃透過政府部門及機關所組織的投標獲得。在此等情況下，本集團於政府電子投標系統（為一個電子投標申請系統，載列全部公開投標項目的詳情）註冊。我們透過電子投標系統提交各個項目的提案及報價，有關結果一般於提交日期後約一個月公佈。下表載列本集團於所示年度的已提交投標及已獲授合約的數目：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
已提交投標數目 (附註1)			
— 回頭客 (附註2)	7	7	7
— 新客戶	3	9	1
小計	10	16	8
已獲授合約數目 (附註3)			
— 回頭客	3	5	6
— 新客戶	1	3	1
小計	4	8	7

業 務

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
投標成功率 (附註4)			
— 回頭客	42.9%	71.4%	85.7%
— 新客戶	33.3%	33.3%	100%
整體投標成功率	40.0%	50.0%	87.5%

附註：

1. 已提交投標數目不包括已遞交但(i)最終遭投標方取消或(ii)直至二零一八年十二月三十一日尚未公佈投標結果的標書。
2. 回頭客指我們過往曾取得合約的客戶。
3. 於有關財政年度獲授的合約數目指於有關財政年度已提交的獲授合約的投標，無論合約是否於有關年度獲授。
4. 投標成功率乃按於一個財政年度就已提交投標獲授的合約數目除以於各財政年度已提交投標的數目計算。

下文載列於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度各年透過公開投標及直接磋商取得的已獲授項目數量明細：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一六年	二零一七年	二零一八年
直接磋商／非公開投標	2	3	4
公開投標	2	5	3
總計	4	8	7

執行董事認為，往績記錄期的投標成功率令人滿意。截至二零一八年十二月三十一日止年度的投標數目減少乃由於期初的高項目儲備及本集團有意專注於執行獲授合約。

有關回頭客項目的投標成功率相對較高說明我們與客戶保持緊密業務關係的重要性。我們的良好聲譽及往績記錄使本集團於競爭對手中脫穎而出。本集團將繼續與客戶保持緊密的共事關係並鞏固我們的聲譽及往績記錄。儘管有如上情況，本集團仍致力於不斷擴大於銀行及金融行業、電信及公用事業部門以及政府行政部門的客戶基礎。進一步詳情請參閱本節「3. 業務策略」一段。

業 務

定價政策

我們一般採用成本加成定價政策及根據估計成本加目標利潤率釐定IT解決方案的價格。目標利潤率因項目而異且根據諸如(i)項目複雜程度；(ii)客戶概況；(iii)與客戶的關係；(iv)項目規模；及(v)項目性質等因素而釐定。本集團採用標準成本架構以利於報價。成本架構計及（其中包括）採購成本、設計時間表、勞工成本以及項目預期產生的其他間接成本。

季節性

本集團的項目通常由政府部門及機關發起。彼等一般根據其預算約束開始其投標程序。根據執行董事的經驗，投標程序通常於一個財政年度即將結束時（十月左右）開始。

對於ATM項目，貸款需求的高峰期一般在第四季度左右，故而ATM的使用將因此增加。因此，本集團於往績記錄期的十二月份就ATM項目收益錄得週期性峰值。

8. 客戶

我們的客戶一般為來自銀行及金融、電信及公用事業的政府部門或機構以及政府行政部門。本集團已與客戶建立穩定的業務關係，並一直與我們於往績記錄期各年度的五大客戶合作，平均為期約五年。

於往績記錄期的五大客戶

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，我們於各年度的五大客戶分別佔我們總收益的100%、100%及約99.6%，及於相應年度，我們的最大客戶分別佔我們總收益約89.8%、95.7%及65.8%。下表載列於往績記錄期有關本集團五大客戶的詳情。

業 務

截至二零一六年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶	公司類型	業務關係 開始年份	本集團提供 的解決方案	信貸期及付款方式	收益 千泰銖	佔總收益 百分比
BAAC	政府銀行	二零零六年	ATM項目及銀行業務 相關解決方案	7天或30天支票 ^(附註1)	330,309	89.8%
GISTDA	政府地理信息機構	二零一四年	衛星信息接收系統	15天銀行轉賬	29,800	8.1%
MWA	市政供水機構	二零一六年	用水監測系統及 不間斷電源	7天銀行轉賬	6,360	1.7%
客戶C	上市石油能源公司	二零零八年	提供軟件許可證	30天支票	1,200	0.3%
客戶E	專營學校用品及 設備的政府機構	二零一四年	監視系統	30天支票	96	*
					367,765	100.0%

* 表示百分比低於0.1%。

業 務

截至二零一七年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶	公司類型	業務關係 開始年份	本集團提供 的解決方案	信貸期及付款方式	收益 千泰銖	佔總收益 百分比
BAAC	政府銀行	二零零六年	ATM項目及銀行業務 相關解決方案	7天或30天支票 ^(附註1)	285,928	95.7%
客戶A	軍事部門	二零零八年	監視系統	30天支票	5,575	1.9%
客戶C	上市石油能源公司	二零零八年	採購軟件系統	30天支票	5,189	1.7%
客戶B	政府司法部門	二零一七年	數位化法院案件記錄 系統的開發	30天支票	1,493	0.5%
GISTDA	政府地理信息機構	二零一四年	衛星信息接收系統	15天銀行轉賬	540	0.2%
					<u>298,725</u>	<u>100.0%</u>

業 務

截至二零一八年十二月三十一日止年度的五大客戶

客戶	公司類型	業務關係 開始年份	本集團提供 的解決方案	信貸期及付款方式	收益 千泰銖	佔總收益 百分比
BAAC	政府銀行	二零零六年	ATM項目及銀行業務 相關解決方案	7天或30天支票 <small>(附註1)</small>	508,392	65.8%
內政部	當地行政部門	二零一八年	視頻會議系統	30天銀行轉賬	153,813	19.9%
客戶D	地方供電機構	二零一八年	安防系統	30天支票	79,194	10.3%
客戶B	政府司法部門	二零一七年	數位化法院案件 記錄系統的開發	30天銀行轉賬	19,891	2.6%
客戶F	政府銀行	二零一八年	ATM後端系統	30天銀行轉賬	8,126	1.0%
					769,416	99.6%

附註：

1. 就ATM項目授予BAAC的信貸期為七天。就其他項目授予BAAC的信貸期為30天。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們於服務交付方面並未經歷任何違約或重大拖延。

據董事所知，於最後實際可行日期，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或任何擁有本公司已發行股本5.0%以上的現有股東於我們截至二零一八年十二月三十一日止三個年度的任何五大客戶中擁有任何權益。

業 務

與客戶所訂立合約的主要條款

我們與客戶所訂立的合約一般包含一套標準條款及條件。具法律約束力的典型合約主要條款概述如下：

價格 : 價格於投標過程中經參考各標書所載列的參考價格按具體項目基準釐定。

期限 : 視乎項目複雜性而定，IT集成解決方案項目一般持續六個月至兩年。

對於IT支援服務項目，其一般持續一至四年。

交付條款 : 本集團一般負責硬件及／或軟件的交付及啟用。

付款條款 : IT集成解決方案

對於合約期較短的合約，合約金額於本集團交付IT解決方案時支付。

對於合約期較長的合約，採用分期付款條款。付款於項目完成若干進展後到期應付，一般包括(i)設計方案完成；(ii)安裝完成；(iii)測試完成；及(iv)最終交付。

IT支援服務

對於IT支援服務合約，本集團一般於IT系統開始運行後收取月服務費或年服務費。

擔保函及履約保函 : 本集團一般須提供擔保函（相當於合約價值的5%至10%），作為投標保函、預付款保函或履約保函。

業 務

- 分包 : 僅當客戶授予我們同意時，本集團方可分包超出我們業務範圍的部分工作，例如安裝硬件。
- 驗收及保修 : 客戶通常會成立委員會以監督工作及監察產品／服務質量。經審查令人滿意，該委員會將同意接受產品／服務。
- 保修期介乎一年至三年，一般由本集團承擔，本集團將於保修期負責我們的產品／服務的維修及保養。
- 罰金／罰款 : 一般情況下，倘本集團未能於合約期間完成合約，則客戶可能向本集團收取罰金或罰款。該罰金或罰款通常按延誤期的天數基準收取。於往績記錄期，本集團並無因項目延誤而產生任何罰金或罰款。
- 終止 : 倘本集團未能於合約約定的時間內交付產品／服務，則客戶有權終止合約。於往績記錄期，本集團並無遭遇客戶終止合約。

與BAAC的關係

如本節「1.概覽」一段所詳述，本集團乃以首先獲取相對穩定的收入來源之業務模式設立，從而為我們的IT集成解決方案項目建立穩固增長基礎。二零零四年，我們的執行董事注意到BAAC有著開發其ATM網絡的需要，而開發有關網絡將需要大量前期資本投入。為此，該聯合體提出以收益分成模式協助BAAC建立其ATM網絡的建議。此舉實際上與我們的業務模式一致，據此，我們能夠於進行巨額前期資本投入後每月以分成ATM卡發行費、ATM卡年費及交易費的形式獲得相對穩定的收益來源。向ATM項目分配資源以建立我們在IT解決方案行業擴張的穩固基礎，是我們管理層的戰略決策。因此，往績記錄期內客戶集中度高是我們的業務模式及管理層為建立長期可持續業務之戰略決策的自然結果。

業 務

我們的第一階段合約及第二階段合約所訂的前期資本投資分別為1,198.6百萬泰銖及1,997.0百萬泰銖。自我們於二零一零年在第一階段合約中達致盈虧平衡點以後，我們與BAAC於二零一一年訂立第二階段合約並成功於二零一五年底再次達致盈虧平衡點。在建立相對穩定的ATM項目收益來源及突破各自的盈虧平衡點後，本集團開始在擴大業務規模方面投入資源。憑藉我們對獲取IT集成解決方案業務新客戶（如MWA、內政部及客戶D）及項目所作的努力，來自BAAC的收益貢獻百分比由截至二零一七年十二月三十一日止兩個年度的分別約89.8%及95.7%大幅降至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約65.8%。執行董事預計在我們的客戶基礎擴大後，日後來自BAAC的收益貢獻百分比將會繼續被攤薄。因此，執行董事認為及保薦人同意，結合下文詳述之考慮因素，往績記錄期內的客戶集中度既不會影響我們業務的可持續性，亦不會影響本集團[編纂]的適當性。

(i) 與BAAC的互利關係

如上文所述，二零零四年，該聯合體注意到BAAC有著開發其ATM網絡的需要。我們亦從BAAC了解到，彼等出於預算約束及期望加快面市時間考慮，傾向於將ATM網絡的建立及運營外包予第三方。此與歐睿報告及尤其是本文件「行業概覽」一節「2.3.4 ATM IT解決方案的市場驅動因素」一段所述一致。在此背景下，本集團已提出新穎的合作模式，包括收益分成及成本分攤安排及在三個月內建立ATM網絡的迅速執行計劃。此外，我們提議組建一支運營團隊每日監控ATM系統。根據歐睿報告，本集團在泰國是唯一一家提供此類ATM IT集成解決方案的ATM IT解決方案供應商。因此，我們提呈的有關提案讓BAAC能夠以較少投資成本盡早建立ATM網絡。

儘管競爭對手（例如公司B（有關公司B的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節「2.7競爭格局」一段））同時提供前端及後端解決方案並可能使用與本集團相同的系統，就本集團所知且歐睿報告證明，競爭對手並無具備整體營運ATM IT系統的經驗及往績記錄，亦不能向BAAC提供整套解決方案。就此而言，本集團不僅擁有處理前端與後端系統交互的豐富經驗，而且能提供更廣泛的解決方案服務，例如提供24小時營運支持服務、提供ATM卡印製及於銀行客戶推廣及教導農村社區客戶使用ATM及

業 務

ATM卡時向其提供支持。歐睿亦確認我們乃唯一一家擁有提供該等廣泛服務的往績記錄的泰國運營商。因此，我們的執行董事認為BAAC使用其他供應商的轉換成本及風險將是非常重大且難以承受的。該等轉換成本不易於量化，惟倘其他供應商的系統無法運行而須更換，則轉換成本可能高於ATM項目的投入金額。

第二，作為一間聲譽良好的泰國政府銀行，BAAC預期會更重視其營運的穩定性並規避不必要的停工風險。由於我們為唯一一家於過往十二年來一直提供穩定可靠服務的整套解決方案供應商，我們佔據著十分有利的地位。

第三，倘BAAC拒絕與我們合作，BAAC與新供應商將需要很長的週期時間用於編寫、搭建及試運行系統。新系統完成後，BAAC與新供應商將須進行系統檢驗、測試、調試以排除故障及受各監管機構（例如泰國銀行）審核。根據我們執行董事的觀察，該等程序將需要大量時間及資源。

因此，我們的執行董事認為，當前的有關安排將有助於降低BAAC面臨的風險，原因為其可利用我們在運行其ATM網絡方面的專長及繼續享有ATM項目所產生收益之裨益。最後，BAAC與該聯合體的利益達成一致，確保ATM項目的長期可持續成功。

於二零一九年，ATM項目獲再延長七年（自二零二零年六月起計）。ATM項目重續證明了本集團與BAAC之間緊密的互惠合作關係。

(ii) BAAC的業務範圍及其市場份額

根據歐睿報告，BAAC為泰國第二大服務農村地區的銀行。於二零一八年，本集團支持BAAC運營了(i)約2,000台主要位於泰國農村地區的ATM，佔泰國ATM總數約2.9%；及(ii)約8.7百萬張活躍ATM卡，佔泰國活躍ATM卡總數約9.8%。由於BAAC為在泰國以農村地區為目標的銀行業主要參與者且為唯一一間外包前端及後端ATM系統的銀行，故本集團（作為ATM IT解決方案供應商）的相當大部分收益來自於BAAC實屬合理。

(iii) 與BAAC的緊密且可持續業務關係

自我們於二零零六年與BAAC開始合作以來，本集團已與BAAC建立密切且長期的業務關係。於二零一九年，與BAAC合作的ATM項目獲再延長七年。有關補充合約的主要條款，請參閱本節的「ATM項目第三階段延展」一段。

業 務

在我們與BAAC的合作中，我們或會不時向BAAC介紹新的解決方案並提出對現有ATM網絡的升級計劃。展望未來，根據歐睿報告，泰國農業部門及泰國農村地區的ATM數量預期均會有所增長。進一步詳情請參閱本文件「行業概覽」一節「預期農村地區經濟增長將迎頭趕上」及「2.6.2農村地區增長帶動ATM數量增長」各段。於往績記錄期，除ATM項目外，我們還與BAAC訂立另外六份合約，為BAAC升級現有系統及／或開發新系統。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，除ATM項目外，來自BAAC的收益分別約為2.0百萬泰銖、4.3百萬泰銖及19.1百萬泰銖，分別佔來自BAAC的收益約0.6%、1.5%及3.7%。

尤其是，本集團已向BAAC建議若干項目，作為BAAC適應銀行業技術發展的措施。本集團已獲得開發芯片卡系統、借記卡系統及無卡式ATM手機銀行應用程序系統的項目。該等項目表明我們與BAAC建立的緊密關係及我們有能力使BAAC從最新市場技術中獲益。

(iv) 我們引進新客戶的能力及策略

於二零零六年取得ATM項目及穩定與BAAC的業務後，本集團於二零零九年至二零一四年拓寬客戶範圍，接觸泰國氣象局、信息和通訊技術部、國家納米技術中心及GISTDA等新客戶，此表明本集團於持續招攬新客戶並建立可持續業務方面的意圖及往績記錄。有關該等客戶的更多詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」一節「業務發展及主要里程碑」一段。

此後，自二零一五年底以來，第二階段合約達致了盈虧平衡點，本集團已享受ATM項目產生的穩定收益流入淨額。憑藉來自BAAC的相對穩定收入來源以及我們在IT解決方案市場的卓越聲譽及往績記錄，我們致力於擴大客戶基礎並獲取及承接更多其他客戶行業的IT解決方案項目。

於往績記錄期，本集團透過吸納五名新客戶（包括與內政部、MWA及客戶D等政府部門及機關的合約）成功地擴大了客戶群。截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，來自新客戶的收益貢獻百分比分別約佔我們總收益的1.7%、0.5%及33.8%。因此，我們來自BAAC的收益比重由截至二零一七年十二月三十一日止兩個年度的分別約89.8%及95.7%大幅降至截至二零一八年十二月三十一日止年度的約65.8%。由於我們於二零一八年成功獲得更多新客戶，我們的執行董事認為本集團於延續期內並無過度依賴任何特定客戶。

業 務

我們經驗豐富的管理團隊是影響我們持續取得新項目及客戶的能力的主要因素之一，其中有一部分人已與我們共事逾八年。該等有經驗的管理團隊使我們有能力適應新技術、市況及客戶需求，因此，我們在持續尋求新收益來源及建立可持續業務方面處於有利地位。本集團一直為BAAC提供新產品及服務，例如無卡式ATM手機銀行應用程序系統，以提升向BAAC提供的服務水平並根據最新市場趨勢及技術來滿足彼等的最新需求。

展望未來，本集團有意繼續擴展我們向銀行及金融行業提供的服務及加強我們與電信及公用事業以及政府行政部門客戶的聯繫。有關更多詳情，請參閱本節「3.業務策略」一段及本文件「未來計劃及[編纂]」一節。憑藉該等業務策略，相比來自其他主要客戶的收益貢獻百分比的波動，執行董事預期本集團能夠應付來自BAAC的收益貢獻百分比的波動（見上文「(i)與BAAC的互利關係」一段所述合作延長至二零二七年六月），以免於延續期內過度依賴任何特定客戶。

因此，由於本集團在贏得新項目及客戶方面有良好的往績記錄，及由於本集團繼續保持並組建強大的管理團隊，執行董事對維持本集團的業務信心十足，認為本集團不大可能不能與BAAC延續ATM項目。

9. 採購

於最後實際可行日期，本集團的採購部門由兩名員工組成。採購部門的員工負責保存本集團的首選供應商名單及所有供應商名單，並負責本集團的採購。

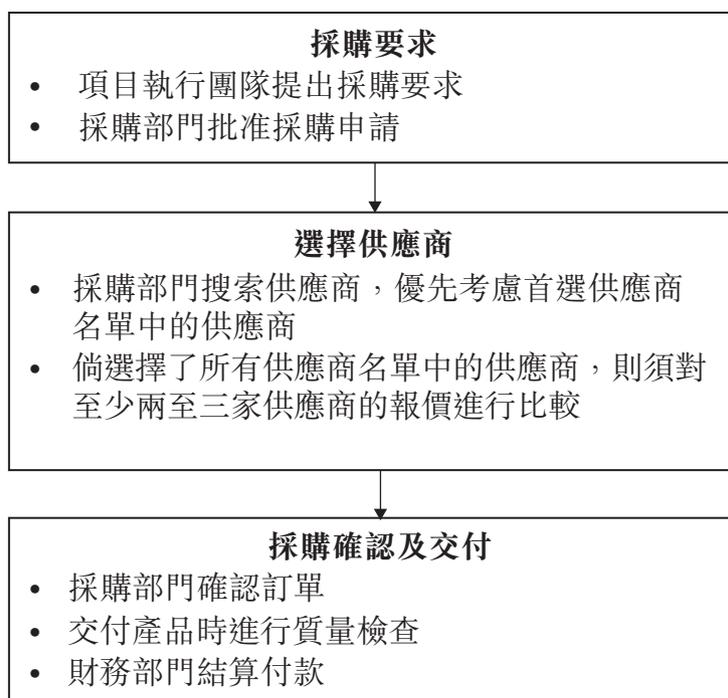
根據我們項目的要求，本集團需要為我們的IT解決方案採購各種硬件及／或軟件。為確保採購質量，本集團保有一份首選供應商名單及一份所有供應商名單，可供我們選擇供應商。本集團根據多種因素選擇供應商，例如彼等的服務及／或產品質量、定價、交付條款及保修條款（包括為向我們客戶所提供保修提供支持的背對背保修）。我們的供應商須提供各種文件，包括公司的註冊證書、註冊資本、增值稅證明書及其宣傳冊、目錄及其推薦產品，以供本集團審核。經研究該等文件後，將向採購部門的經理提交摘要以供彼等做出決定。在將供應商列入我們的首選供應商名單之前，我們的管理層可能會要求供應商提供進一步的文件。倘供應商無法滿足我們的要求，則將被列入所有供應商名單，與首選供應商名單相比，其優先級較低。於最後實際可行日期，本集團保有一份載有64名供應商的首選供應商名單及載有249名供應商的所有供應商名單。

業 務

我們會進行年度評估，以評測所有供應商的表現並更新我們的首選供應商名單。評估將基於(i)服務及／或產品質量；(ii)及時交付；(iii)及時回應我們的查詢；(iv)保修條款；及(v)產品／服務的定價。

我們的採購流程

下文載列我們採購過程的典型流程：



採購要求

當需要採購時，我們的項目執行團隊將聯繫我們的採購部門並提供採購明細，包括產品／服務的規格和描述、所需數量、採購時間表及預算。採購要求由項目執行團隊擬備並由採購部門審批。

選擇供應商

一旦採購申請獲得管理層的批准，採購部門將開始在首選供應商名單中篩選供應商。我們的採購部門將從首選供應商名單中的供應商獲取報價。倘獲得的報價與首選供應商名單中的記錄相同，則採購部門將進行採購。倘未能在首選供應商名單中確定適合的供應商，則採購部門將從所有供應商名單中尋求至少兩至三份報價，比較價格、質量和交付條件，並決定從哪一家供應商處採購。倘未能在首選供應商名單及所有供應商名單中確定適合的供應商，則採購部門將選擇並評估新的供應商，其後再向彼等獲取報價。

業 務

發出採購訂單及交付

選定供應商後，採購部門將安排發出採購訂單或簽訂服務合約。視乎產品／服務的性質以及我們與供應商的關係，交付條款及付款條款可能會有所不同。於交付產品／服務時，採購部門將進行質量檢查。倘有任何缺陷，我們將與供應商聯繫以糾正問題。當產品／服務獲本集團接受後，採購部門會將交付單據或借項通知單轉交我們的財務部門以進行結算。

10. 供應商

我們的供應商主要包括泰國的硬件及／或軟件供應商或分銷商以及在泰國負責開發軟件及供應和安裝不同硬件的分包商。我們僅直接或通過其授權分銷商向該等供應商採購產品。

於往績記錄期的主要供應商

截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，我們於各年度的五大供應商分別佔我們銷售成本的約81.6%、82.5%及81.5%，及於相應年度，最大供應商分別佔我們總銷售成本的約53.9%、39.2%及37.5%。下表載列於往績記錄期有關本集團五大供應商的詳情。

截至二零一六年十二月三十一日止年度的五大供應商

供應商	業務性質	業務關係 開始年份	向本集團供應的 產品／服務	信貸期及 付款方式	已產生成本 千泰銖	佔銷售成本 百分比
供應商A	系統集成商	二零一一年	ATM交換系統	30天支票	91,940	53.9%
供應商B	磁卡製造商	二零一六年	ATM卡	60天支票	21,592	12.7%
供應商C	衛星製造商	二零一四年	衛星硬件	30天銀行轉賬	11,622	6.8%
BAAC	政府銀行	二零零六年	ATM運營成本 ^(附註1)	15天支票	10,050	5.9%
供應商D	電腦及硬件銷售	二零一三年	電腦及其他硬件	30天支票	4,037	2.3%
					<u>139,241</u>	<u>81.6%</u>

業 務

截至二零一七年十二月三十一日止年度的五大供應商

供應商	業務性質	業務關係 開始年份	向本集團供應的 產品／服務	信貸期及 付款方式	已產生成本 千泰銖	佔銷售成本 百分比
供應商B	磁卡製造商	二零一六年	ATM卡	60天支票	49,715	39.2%
供應商A	系統集成商	二零一一年	ATM交換系統	30天支票	37,259	29.4%
BAAC	政府銀行	二零零六年	ATM運營成本 ^(附註1)	15天支票	10,627	8.4%
供應商E	造紙商	二零一六年	ATM憑條	60天支票	3,606	2.8%
供應商F	系統工程公司	二零一五年	用於產品設計的軟件	60天銀行轉賬	3,480	2.7%
					<u>104,687</u>	<u>82.5%</u>

截至二零一八年十二月三十一日止年度的五大供應商

供應商	業務性質	業務關係 開始年份	向本集團供應的 產品／服務	信貸期及 付款方式	已產生成本 千泰銖	佔銷售成本 百分比
供應商A	系統集成商	二零一一年	ATM交換系統	30天支票	194,456	37.5%
供應商G	資訊系統及 電信系統	二零一八年	遠程視頻系統	30天支票	131,811	25.4%
供應商H	安防系統	二零一八年	安防系統	30天國內信用證	46,896	9.1%
供應商B	磁卡製造商	二零一六年	ATM卡	60天支票	37,800	7.3%
BAAC	政府銀行	二零零六年	ATM運營成本 ^(附註1)	15天支票	11,552	2.2%
					<u>422,515</u>	<u>81.5%</u>

業 務

附註：

1. ATM項目中，本集團與BAAC有成本分攤安排。更多詳情請參閱本節「與BAAC及ATM終端供應商的成本分攤安排」一段。

本集團擁有多元化的供應商群體，並不依賴任何單一來源。倘發生我們與主要供應商關係終止的此類不可能事件，執行董事認為我們將能夠從其他供應商處採購必要的硬件及／或軟件。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無經歷本集團所採購硬件及／或軟件價格的任何大幅上漲。

我們通常按項目基準發出採購訂單。鑑於我們的成本加成定價政策，我們已能夠將採購成本的增加轉嫁予客戶。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無經歷任何嚴重影響我們業務的供應短缺或延遲。

據董事所知，於最後實際可行日期，概無董事或彼等各自的緊密聯繫人或任何擁有本公司已發行股本5.0%以上的現有股東於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度的任何五大供應商中擁有任何權益。

與供應商交易的主要條款及條件

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並無與任何供應商訂立任何長期承擔。我們的供應商通常授予我們最多60天的信貸期以及在產品出現缺陷的情況下更換或退還已交付貨物的權利。我們一般通過銀行轉賬或支票向供應商付款。

我們向供應商發出的每份採購訂單均規定有涵蓋定價條款、所需硬件及／或軟件規格、數量、付款條款及交付日期的條款及條件。就服務合約而言，本集團與供應商會規定重要條款，例如服務範圍、服務費及保修期。

分包安排

由於我們的項目可能涉及超出我們業務範圍的服務，例如硬件安裝工作、建造工作及軟件開發工作，故本集團會就部分項目委聘分包商。本集團按逐個項目基準聘請分包商且概無與我們的分包商訂立長期協議。本集團挑選分包商的標準及質量控制程序遵循我們的採購政策。更多詳情請參閱本節「9.採購」一段。

業 務

我們於往績記錄期的主要分包商包括供應商A及供應商G，其分別負責升級ATM項目的ATM後端系統以及供應及安裝向內政部所提供視頻會議系統項目的遠程視頻系統。

就董事所知，於最後實際可行日期，概無董事或任何彼等各自的緊密聯繫人或任何擁有本公司已發行股本5.0%以上的現有股東於截至二零一八年十二月三十一日止三個年度的任何主要分包商中擁有任何權益。

存貨管理

我們的存貨主要包括ATM項目的ATM卡及與BAAC合作的借記卡項目的在制品。我們在接獲BAAC的訂單時會向ATM卡供應商下達背對背訂單。ATM卡的存貨儲存於BAAC分行以供終端用戶領取。於往績記錄期，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，我們的存貨約為8.4百萬泰銖、34.9百萬泰銖及6.9百萬泰銖。進一步詳情請參閱本文件「財務資料」一節「存貨」一段。

存貨撥備乃使用最佳可得事實及情況（包括但不限於存貨自身的物理狀況（例如錯置地方及遺失等）、市場售價及銷售將產生的估計成本）基於管理層判斷計提。估計金額如另受收取的其他資料影響，有關撥備會重新評估並予以調整。

與BAAC及ATM終端供應商的成本分攤安排

ATM項目中，本集團承擔ATM項目範圍內的運行、升級及維護成本，並與BAAC及ATM終端供應商分攤ATM項目的部分運行成本（包括租金成本、銀行間交易開支、電費及推廣成本）。我們知悉該等成本乃用於向BAAC的其他供應商（包括ATM網點的業主、其他銀行及電力局）結付。

業 務

根據ATM的地點及成本性質，本集團於成本分攤安排的職責有所不同。下表概述本集團、BAAC及ATM終端供應商之間有關主要運行成本項目的成本分攤安排。

主要成本項目	ATM終端		
	本集團	供應商	BAAC
ATM的運行、升級 ⁽¹⁾ 、更換及維護成本	–	100%	–
Base 24系統的運行、升級 ⁽¹⁾ 、更換及維護成本	100%	–	–
租金及公用事業費			
– 29個ATM網點			
(於最後實際可行日期)	55%	45%	–
– 其他 (主要包括BAAC的分行)	–	–	100%
ATM卡製作及外圍成本	100%	–	–
營銷成本			
– 聯合項目	55%	45%	–
– 一般項目	–	–	100%
銀行間交易開支	55%	45%	–
ATM交換費用	55%	45%	–

(1) 例如擴充產生的擴展成本。

於往績記錄期，截至二零一八年十二月三十一日止三個年度，本集團分別向BAAC支付約10.1百萬泰銖、10.6百萬泰銖及11.6百萬泰銖以分攤營運ATM項目的成本。付予BAAC的全部款項乃歸因於上述成本分攤安排及就我們的執行董事所深知，其最終會付予BAAC的供應商。

與Things On Net及Sigfox的關係

由於本集團希望在我們的項目中使用Sigfox的物聯網技術，故本集團自Sigfox購買設備，並於二零一七年八月十八日與Sigfox訂立「部署、維護、營銷及分銷協議」。如本文件「與控股股東的關係」一節「與Sigfox及Things On Net的更替協議」一段所載，本集團已將Sigfox的物聯網技術分銷權轉讓予Things On Net，因為執行董事認為Sigfox的運營權涉及並非在本集團的日常業務過程中進行的準備工作，包括(i)在泰國建立物聯網網絡基礎設施；(ii)維持物聯網網絡以服務於零售客戶；及(iii)為物聯網網絡獲取用戶。執行董事認為本集團應專注於為客戶提供IT解決方案。本集團經考慮多種因素（如適當）後，未來或會就為我們的IT解決方案使用物聯網網絡而與Things On Net進行交易。[編纂]後，本集團與Things On Net之間的任何交易將會構成關連交易，而本集團將會遵守上市規則第十四A章項下的規定。

業 務

11. 質量控制

就我們的IT集成解決方案及IT支援服務而言，一旦項目啟動，將會成立項目執行團隊監督項目進度，確保滿足客戶要求及按時交付IT解決方案。我們會定期舉行會議以監察項目進度，項目執行團隊會在出現重大事宜或問題時，即時向管理層報告。

我們的運營部門將負責IT集成解決方案項目的質量控制，並對IT解決方案進行獨立測試。彼等通常會進行系統信息測試，而測試結果將交由客戶審閱。測試圓滿完成後，我們的客戶會受邀以用戶驗收測試方式對系統進行測試。此外，在部分情況下，本集團會在海外進行工廠測試，而在所有測試均通過後方會運送硬件。

為確保我們質量控制程序的有效性，本集團亦遵循ISO 9001:2015質量控制標準，以確保我們的服務能符合客戶預期的標準。我們會按計劃不時監督提案起草過程及項目實施過程，而實施結果將會對照職權範圍中的規範進行評價。有關過程將予檢討，以發現任何不一致性或改進空間，從而確保我們服務的質量。

12. 研發

由於IT集成解決方案的性質，我們基於市場上可得的硬件及／或軟件提供系統設計及解決方案及我們的執行董事認為，我們無需獨立研發團隊。相反，我們通常指派技術銷售支持部門開展可能不時進行的臨時研發活動。進一步詳情請參閱本節「6.我們的營運」一段。儘管如此，本集團必須及時了解不斷演變的技術發展情況，並及時預測客戶需求的變化，從而保持競爭力。因此，本集團會參與IT會議、展會及其他活動以掌握有關IT解決方案市場的最新發展。

13. 知識產權

於最後實際可行日期，我們已在香港註冊一項商標並已註冊一項域名 <http://www.plattnera.com>。有關本集團知識產權的進一步詳情，請參閱本文件附錄四「有關本集團業務的進一步資料」一段。

於最後實際可行日期，我們並不知悉(i)我們曾嚴重侵犯第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方曾嚴重侵犯我們擁有的任何知識產權，而我們亦不知悉我們或我們任何附屬公司面臨任何尚未了結或威脅提出的與嚴重侵犯第三方任何知識產權有關的申索。

業 務

14. 競爭

根據歐睿報告，泰國的政府IT解決方案市場高度分散，並無主要市場參與者主導整個政府IT解決方案市場。二零一八年，泰國的政府IT解決方案分部產生的總收益達約325億泰銖。此外，本集團所產生的收益佔整個政府IT解決方案市場的約2.4%。

從歐睿報告中獲悉，政府IT解決方案行業的進入門檻高主要是由於要求有往績記錄實力及大量的前期資金。此外，由於大多數國際供應商傾向於企業與企業之間的項目，此為當地分銷商及系統集成商創造了承接大部分政府項目的機會，因為彼等具有當地語言及文化優勢。

根據歐睿報告，泰國ATM IT解決方案行業涉及提供多類服務，包括(i)採購及安排ATM終端的前端軟件／硬件；(ii)提供後端服務（例如執行、服務支持及維護等）；及(iii)提供增值服務（例如製造ATM卡、服務台支持及ATM卡營銷等）。經考慮上述因素，於二零一七年，本集團為泰國唯一一家自前端至後端向BAAC提供ATM IT集成解決方案（包括24小時營運、升級及維護支持）的ATM IT解決方案服務供應商。此外，我們與BAAC的收益分成模式亦為IT解決方案市場中獨一無二的安排。

從歐睿報告中亦可獲悉，即使新金融及銀行技術興起，考慮到以下因素(i)由於網上賬戶亦與銀行的ATM卡相連，ATM卡仍為銀行業生態系統的必要組成部分；(ii)ATM外包業務在泰國一直呈增長趨勢；及(iii)農村地區對ATM IT解決方案服務的需求仍在不斷增長，ATM不會於不久的將來被取代。進入泰國ATM IT解決方案行業的主要壁壘包括先進技術要求、具競爭力的定價及廣泛覆蓋關鍵技術領域（例如ATM安防、ATM用戶界面及維護服務）。

有關更多詳情，請參閱本文件「行業概覽」一節。

業 務

15. 牌照、許可證及批文

如本文件「監管概覽」一節所述，我們在泰國承接業務須取得若干登記、批文及牌照。

下表載列本集團於最後實際可行日期持有的重要牌照及許可證。

於最後實際可行日期我們的牌照及許可證列表

序號	控股附屬公司	牌照或 許可證類型	監管機構	生效日期	屆滿日期
1	Platt Nera	電信業務許可證 (第三類許可證)	國家電信委員會、 國家廣播和通信 委員會辦公室	二零一八年四月	二零三三年四月

泰國法律顧問確認，本集團已取得開展業務所需的一切相關牌照及許可證，且在日後有必要重續上述牌照時不太可能遇到妨礙我們的任何法律障礙。

16. 僱員

於最後實際可行日期，本集團於泰國合共有51名僱員。我們的僱員包括多名工程師或技術人員。下表載列於所示日期我們按職能劃分的僱員明細：

	於十二月三十一日			於最後實際 可行日期
	二零一六年	二零一七年	二零一八年	
執行董事	1	2	2	2
銷售部門	7	9	7	6
行政部門 (附註1)	5	5	6	7
會計部門	3	4	5	5
運營部門 (附註2)	26	26	26	27
技術銷售支持部門	3	4	4	4
總計	45	50	50	51

業 務

附註：

1. 行政部門包括本集團採購部門的僱員。於最後實際可行日期，本集團的採購部門有兩名僱員。
2. 於最後實際可行日期，運營部門包括22名提供ATM項目營運支持的僱員及五名其他項目執行團隊的僱員。

員工政策

於往績記錄期，我們的僱員數量及員工成本大致穩定。此反映我們主要專注於服務銀行及金融行業客戶的策略。自二零一八年初以來，我們於年內已採納多元化的新策略並成功擴充業務及擴大客戶群。由於持續實施此策略，預期未來我們的員工隊伍及相關成本（尤其是在銷售、營銷及技術方面）將會增長。為了吸引人才，我們的措施包括擬於[編纂]後向僱員提供長期股權激勵及研究香港市場上可行的選擇。

招聘及培訓

我們業務的持續成功有賴於銷售部門的銷售人員及工程師以及技術銷售支持部門及運營部門的技術人員，彼等為我們整個業務流程的核心人員。彼等維護與客戶的關係、追蹤最新技術趨勢、將適當技術運用於設計，同時符合職權範圍內客戶的要求，以及順利實施IT解決方案。為吸引及挽留人才，我們為僱員提供有競爭力的薪資福利、全面培訓以及內部晉升機會。

我們已採取多種措施促進員工招聘，如在我們自身網站招聘及通過招聘代理招聘。執行董事認為，IT行業的技術人員在地域上具有流動性，本集團應尋求從泰國境內外招聘僱員。

我們的僱員按其工作範圍及職責獲得薪酬，並有權獲得年度花紅、退休金計劃及社會保險供款。我們亦根據銷售人員的工作表現及其對業務的貢獻，為彼等提供績效獎勵及銷售佣金。[編纂]亦體現我們致力於將勞動報酬的範疇擴大至股權掛鈎付款。請參閱本文件「未來計劃及[編纂]」一節「於聯交所[編纂]的理由」一段。

業 務

我們的行政部門會為新僱員提供入職培訓計劃，其後會有管理層指導的內部在職培訓。我們會為每名僱員指派一名在本集團有著較豐富經驗的培訓師，在職培訓包括一般培訓及專項培訓，同時涵蓋技術能力及軟實力。部門主管及管理層會定期檢討僱員表現，並根據每名僱員的自身發展在必要時調整培訓計劃。此外，我們亦會持續為僱員舉辦各部門所指定與實際工作有關的培訓課程。

我們相信，我們持續的招聘及培訓工作以及上文所述有競爭力的薪酬組合將有助於我們吸引及挽留合適僱員。執行董事確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無為僱員成立工會，概無因勞資糾紛而與僱員發生任何重大問題或導致營運受阻，亦無在招聘及挽留有經驗員工方面遇到任何困難。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團成功保留了穩定的管理層團隊，除財務總監Thanasit先生之外，所有管理層團隊成員已與我們共事超過八年。進一步詳情請參閱本文件「董事及高級管理層」一節「高級管理層」一段的彼等履歷介紹。

17. 物業

於最後實際可行日期，本集團並無擁有任何物業。我們主要營業地點的地址為170/9-10 Ocean Tower 1, 4th Floor, Soi Sukhumvit 16 (Sammit), Klongtoey, Bangkok 10110。我們目前向一名獨立第三方租賃位於該地址的物業作為總部。

位置	概約建築面積 (平方米)	年期	月租
170/9-10 Ocean Tower 1, 4th Floor, Soi Sukhumvit 16 (Sammit), Klongtoey, Bangkok 10110	630	二零一七年三月至 二零二零年二月	356,000泰銖

業 務

18. 保險

視乎項目的性質，本集團可按單個項目基準購買項目保險。於最後實際可行日期，本集團持有各種保單，包括為ATM項目的伺服器投購火災保險以及為僱員投購人壽保險及醫療保險。執行董事認為，我們的保險範圍就業務經營而言屬充分，且符合行業慣例。有關我們保險範圍風險的詳情，請參閱本文件「風險因素」一節「我們的保險可能不足以彌補與我們業務有關的所有損失及申索，及產生的任何未投保損失可能數額巨大並因此對我們的營運及財務業績造成不利影響」一段。於往績記錄期，我們既無遭第三方提出任何索償，亦無辦理任何保險理賠，而該等索償及保險理賠可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大影響。

19. 健康、工作安全及環境事宜

鑒於我們的業務性質，執行董事並不知悉任何有關健康、工作安全及環境事宜的重大限制。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，(i)我們在業務經營中並無遇到任何可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大影響的事件；(ii)並無嚴重違反任何適用於我們業務經營的健康、工作安全及環境法律及法規的情況；及(iii)本集團並無因違反健康、工作安全及環境法律及法規而被提出申索或施加處罰。我們的泰國法律顧問確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團在重大方面一直遵守所有適用的環境法律及法規。

20. 訴訟及法律事項

在日常業務過程中，我們過去曾經作為且日後亦可能會不時成為各種法律訴訟及索賠的一方，包括因與我們合作的客戶或供應商或其他業務夥伴產生的商業糾紛。

於往績記錄期前，我們與兩名客戶（即一間銀行（「已審結銀行案件」）及一間政府電信機構（「FTTx案件」））發生兩起法律訴訟。

業 務

已審結銀行案件（已結案的案件）

(a) 案件背景：

於二零零八年九月一日，本集團與兩位聯合體夥伴成立的一家聯合體與我們的客戶（「**被告A**」，為獨立第三方）訂立一份核心銀行系統（「**核心銀行系統**」）購買、安裝及實施協議，合約金額約為327.0百萬泰銖。參與該項目的各方及已審結銀行案件如下：

- (1) **被告A** — 一家泰國國有金融機構，從事開發、完善及協助中小型企業成立、運營、擴展及完善業務。被告A為該項目的客戶及已審結銀行案件的被告。
- (2) **Platt Nera** — 聯合體的成員及該項目的發起人，亦為已審結銀行案件的被告。
- (3) **合作夥伴A** — 聯合體的成員及已審結銀行案件的被告。合作夥伴A於泰國證券交易所上市，為一家泰國IT服務供應商。合作夥伴A主要經營三項業務，即IT專業服務、系統集成及維護服務。合作夥伴A受Platt Nera的邀請參與該項目。
- (4) **合作夥伴B** — 聯合體的成員及已審結銀行案件的被告。合作夥伴B為軟件服務供應商，從事為北美及國際金融機構開發及支持協同及企業核心賬目處理軟件解決方案。
- (5) **銀行A** — 已審結銀行案件的被告之一，為一家代表聯合體出具擔保函的銀行。銀行A在泰國及全球提供商業銀行產品及服務。
- (6) **銀行B** — 已審結銀行案件的被告之一，為一家代表聯合體出具擔保函的銀行。銀行B在泰國及全球提供商業銀行產品及服務。

該協議規定聯合體須於開始日期（即合約日期）後630日內完成核心銀行系統的安裝工作。經我們的執行董事確認，由於被告A實施進程緩慢，聯合體未能於規定時間內交付有關系統，而被告A已於二零一零年六月七日終止協議。

於二零一二年一月，本集團於初級商事法院對被告A提起法律訴訟及聲稱被告A(i)並無正當理由即終止上述合約；及(ii)拒絕支付協議所訂明金額。

業 務

開始訴訟前，於二零一零年十月，本集團與合作夥伴A訂立諒解備忘錄，其中，倘聯合體開始訴訟，則本集團同意承擔訴訟費用並承擔有關責任（倘聯合體敗訴）。該安排乃本集團出於商業善意作出，承認合作夥伴A乃應本集團邀請加入聯合體及合作夥伴A於該項目上蒙受其他損失。

於二零一二年五月，被告A就聯合體未能於協議訂明的規定期間完成工作而違反合約對聯合體、銀行A及銀行B提起新訴訟。

(b) 法院判決及結清

於二零一五年三月，初級商事法院作出判決，及於二零一五年十一月，聯合體對初級商事法院作出的判決提起上訴。於二零一八年三月，高級法院維持早前初級商事法院作出的判決及(i)責令合作夥伴A支付被告A約32.7百萬泰銖連同自二零一二年五月二十一日起直至有關付款已向被告A悉數支付期間的利息（按年利率7.5%計息）；及(ii)駁回本集團對被告A提起的訴訟。

根據本集團與合作夥伴A訂立的上述諒解備忘錄，本集團與合作夥伴A同意接受高級法院作出的約56.5百萬泰銖的判決。於二零一八年六月，合作夥伴A已代表本集團向高級法院支付約18.2百萬泰銖，且本集團已根據高級法院的頒令支付約38.3百萬泰銖。為結清由合作夥伴A代表本集團支付的約18.2百萬泰銖，本集團同意自二零一八年六月起分12期向合作夥伴A償付約18.9百萬泰銖（超出部分為應計利息），有關付款須於二零一九年六月前完成。於最後實際可行日期，我們的泰國法律顧問確認，上述案件已結案且高級法院的判決已悉數履行。

FTTx案件

(a) 案件背景：

於二零一一年十一月二十四日，本集團與我們的客戶（「被告B」，為獨立第三方）訂立一份租賃協議，以為烏隆他尼省的10,000個港口提供FTTx設備，月租金約為3.9百萬泰銖（不含增值稅），為期60個月。被告B為一家泰國國有公司，從事經營泰國國際電信基礎設施。該協議規定本集團須於開始日期（即合約日期）後210日內投入FTTx設備及完成安裝工作並向被告B出租有關系統，為期60個月。

業 務

由於該項目被推遲，本集團於該項目產生巨額財務承擔，因此，本集團在較早前向被告B發出函件。本集團於二零一四年三月向被告B發出終止函件。

於二零一五年三月，Platt Nera作為原告就有關項目已產生的投資金額及倘本集團完成該項目錯失的機會及本集團因而能透過使用本集團的設備從被告B獲得的收益於民事法院起訴被告B，提出索賠約493.1百萬泰銖。

經我們的執行董事確認及我們有關FTTx案件的泰國法律顧問指出，本集團已盡力履行有關協議所涉的合約責任而被告B並無履行歸屬於其的合約責任，因其(i)不允許本集團完成安裝工作；及(ii)並無就已完成工作部分向本集團付款。

於二零一五年六月，由於被告B為國有公司，應被告B的呈請，該案件移送行政法庭審理及該法庭於二零一五年十一月受理該案件。自該時起，本集團與被告B同時試圖達成庭外和解。

於二零一八年二月，本集團接獲行政法庭函件，要求本集團提交與索賠金額有關的詳情及證據。其後，於二零一八年七月，行政法庭發出函件通知本集團及被告B，提交證據的截止日期為二零一八年七月三十一日，本集團已按時向行政法庭提交證據。截至最後實際可行日期，該行政法庭尚未就該案件作出終審判決。

(b) 泰國法律顧問對FTTx案件的意見

基於對案件的文件、證據及事實（包括法律訴訟的情況）的評估，我們有關FTTx案件的泰國法律顧問認為，本集團對該索賠具備強有力的事實及法律依據，因此基於下列各項，我們勝訴的機率較高：

- (i) 本集團已按照合約規定提供服務；
- (ii) 被告B單方面且無正當理由不允許本集團連接光纖以完成安裝工作；
- (iii) 被告B聲稱其在與本集團簽訂合約前並無取得若干重要批准，但合約已經簽訂，且具法律約束力；
- (iv) 被告B未能提供證據說明不允許本集團完成安裝工作及不就本集團所提供服務付款的理由；

業 務

- (v) 於二零一八年二月，該行政法庭已要求本集團提交與索賠金額有關的詳情及證據，表明該行政法庭可能作出對本集團有利的裁決；及
- (vi) 二零一六年存在被告B的其他業務合作夥伴（與被告B有糾紛）的其他勝訴案例，有關糾紛的事實及情況與本集團類似。

尤其是，我們有關FTTx案件的泰國法律顧問認為(i)就約207.0百萬泰銖可歸屬成本而言，本集團很有可能悉數收回，因為有相關開支的文件及收據證明該金額；及(ii)就錯失機會索賠約286.2百萬泰銖而言，由於本集團已根據與被告B所訂立合約下的責任索賠有關金額，而被告B違反有關合約，故本集團錯失根據項目計劃收取款項的機會。

二零一五年，上述法律訴訟啟動後，本集團於往績記錄期前將資產負債表內的項目成本賬面結餘約103.0百萬泰銖轉至存貨，且已對全部金額作出減值處理，此乃由於向第三方出售該等存貨的可能性不大。因此，執行董事認為該等成本已獲悉數撥備。儘管本集團已於二零一四年三月就訴訟案件向被告發出終止函件，但由於本案仍在審理中，本集團繼續產生與該案件有關的若干成本，如(i)項目貸款的利息開支；(ii)設備搬遷費用；(iii)存儲設備的物業租金成本；(iv)項目貸款的其他銀行費用；及(v)保函費用。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，除上文所披露者外，我們並無涉及任何可能對我們的業務或經營業績造成重大不利影響的尚未了結的起訴、仲裁、索賠或訴訟，以及就董事所知，本集團任何成員公司亦無任何尚未了結或受威脅的任何重大訴訟或索賠。然而，未來法律訴訟、糾紛及索賠或會分散管理層的注意力及資源，並產生成本及負債。有關進一步詳情，請參閱本文件「風險因素」一節「任何訴訟、法律糾紛或索償均可能導致成本及負債，並對本集團的表現產生不利影響」一段。

於我們的日常業務經營過程中，我們須遵守各種法律、規則及法規。有關進一步詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。如我們的泰國法律顧問所告知，我們於往績記錄期及直至最後實際可行日期在所有重大方面均已遵守所有相關泰國法律、規則及法規。

業 務

21. 風險管理及內部控制

我們相信，維持及秉承一套嚴謹的內部監控措施將使我們在市場上樹立聲望並增強客戶對本集團的信心。我們訂有內部手冊，當中載列營運流程、內部監控程序以及其他政策及指引。我們的董事及高級管理層負責實施該等政策及指引，而我們認為該等政策及指引可確保本集團以有序高效的方式經營業務的能力，從而確保不會洩露機密資料、保障本集團及其客戶的利益並遵守所有適用法律及監管規定。

於日常業務過程中，我們主要面對下列風險：(i)有關我們業務模式的運營風險；(ii)與客戶的合約責任有關的交易對手風險；(iii)有關我們應收客戶款項的信用風險；(iv)因外幣風險而產生的庫務風險；及(v)我們於日常業務運營中倚賴IT系統而引致的IT風險。我們於項目評估、項目執行及項目審查階段的項目週期內審慎檢討及監控風險。尤其是，由於過往的法律訴訟，本集團已按下文所載加強我們的風險管理流程。

運營風險管理

我們的IT解決方案項目具有以項目為基準的性質。為減輕我們因IT解決方案供應商固有的按逐個項目委聘性質而面臨的風險，我們建立並維持我們的業務模式，即同時參與提供IT集成解決方案及IT支援服務，並致力獲取長期大型項目。我們的銷售部門一直與我們的現有客戶保持著密切關係，並持續為本集團開拓新的客戶。我們亦將定期研究政府預算（政府預算通常每年發佈，其中載有各個地區不同政府部門估計開支的詳情），及定期監察各政府部門組織的招標機會。

交易對手風險管理

於日常業務過程中，我們面臨與客戶違反彼等於相關協議下的合約義務相關的交交易對手風險。一旦我們與客戶訂立具法律約束力的協議，我們將承諾履行協議下的義務，並期望我們的客戶亦履行其義務。

於項目評估階段，由於該等承擔的重要性，根據過往經驗，在決定投標有關項目之前，我們會仔細評估各個項目及客戶。在此方面，我們擁有一套內部客戶選擇及項目評估標準，其中包括仔細評估各個潛在客戶，以確保彼等能夠執行其項目任務以及審查彼等的信譽。我們通常會進行背景調查，以找出彼等過去的任何糾紛案件，審查彼等的公開資料，及評估彼等的財務資源資料。我們的高級管理層亦會花費時間了解

業 務

潛在客戶的高級管理層的工作風格及付出。我們亦在承接新客戶的大型項目時採取分階段的方法。進入項目執行階段後，我們的常規流程是讓我們的高級管理層根據合約要求評估我們的進度，並預測及計劃潛在的項目問題。尤其是，我們每周與高級管理層召開會議，以討論任何潛在的項目挑戰或難題。

信用風險管理

由於我們的大部分客戶為政府部門及機關，因此本集團面臨的信用風險很小，往績記錄期內的較低應收賬款周轉天數即為證明。有關我們應收賬款周轉天數的詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「主要財務比率」一段。儘管如此，誠如上文「交易對手風險管理」一段所述，我們於投標項目前會仔細評估客戶的信譽。於項目執行階段，我們亦密切監控客戶於項目期間的付款進度。倘項目付款滯後於項目進度並違反信貸條款，我們將及時與高級管理層討論並採取適當的後續行動。

外幣風險管理

我們的呈報及功能貨幣為泰銖，而業務交易（除以泰銖計值者外）亦包括其他貨幣。我們或須視乎項目規格不時就項目自外國供應商購買硬件。因此，本集團可能面臨外幣風險。就此而言，儘管無法保證我們可完全消除有關風險，我們按逐個案件基準訂立外幣遠期合約以降低外幣風險。具體而言，我們會考慮採購金額；及匯率波動等因素。於往績記錄期，本集團並無訂立任何外幣遠期合約。

資訊科技風險管理

我們具有為客戶保密機密資料的合約責任。具體而言，我們透過ATM交換系統向BAAC傳輸終端用戶所輸入的敏感付款資料以取得授權，惟我們或聯合體均不得查閱或儲存該等資料。因此，為確保遵守該等責任，我們對IT系統實施多項內部控制措施，包括對IT基礎設施系統進行季度審查以確保其切合時宜。我們已安裝各種防火牆及防毒軟件，以保障我們的IT系統免受網絡安全漏洞的影響，例如未經授權存取、黑客活動及電腦病毒。此外，我們時常對系統進行備份。

業 務

我們的風險管理委員會（由各部門的主管組成）負責上文所載風險管理程序監督，並向董事會匯報主要風險事件及觀察情況以供審查及解決。[編纂]後，我們會邀請獨立非執行董事加入該委員會。

我們已成立審核委員會，其由三名獨立非執行董事組成，彼等均擁有財務及／或整體管理經驗。我們的審核委員會亦採納書面職權範圍，當中明確規定其職責及義務以保證遵守相關監管要求。尤其是，審核委員會有權審核任何或會引起對財務報告、內部監控或其他事宜方面可能出現不當行為的疑慮的安排。我們將持續監控並改進內部控制程序，以確保其與我們的業務增長同步及符合良好企業管治常規。