5. ทรัพย์สินที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ

5.1 สินทรัพย์ถาวรหลักที่บริษัทใช้ในการประกอบธุรกิจ

รายละเอียดสินทรัพย์ถาวรของบริษัทที่ใช้ในการประกอบธุรกิจ สรุปได้ดังนี้

Update ข้อมูลทะเบียนทรัพย์สิน ณ สิ้นปี 2556

(หน่วย : พันบาท)

ประเภท/ลักษณะทรัพย์สิน	มูลค่าตามบัญชีสุทธิ ณวันที่ 31 ธันวาคม 2556	ลักษณะกรรมสิทธิ์	ภาระผูกพัน
1. ที่ดิน เลขที่ 8/2 ซ.วิภาวดีรังสิต 44 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงลาดยาว เขตจตุจักร กรุงเทพฯ โฉนดที่ดินเลขที่ 168830 เนื้อที่รวม 82 ตารางวา	3,772.00	เป็นเจ้าของ	เป็นหลักประกันให้กับสถาบันการเงิน 1 แห่ง ในการออกหนังสือค้ำประกันให้แก่หน่วยงานราชการ และใช้เป็นวงเงินสินเชื่อหมุนเวียนในการดำเนินธุรกิจ ในวงเงินรวม 361 ล้านบาท
2. อาคารและส่วนปรับปรุงอาคาร	10,848.0610,941.6110,112.193,993.15	เป็นเจ้าของ	
3. เครื่องตกแต่ง เครื่องมือ และเครื่องใช้สำนักงาน	2,848.693,024.962,670.452,081.06	เป็นเจ้าของ	-
4. ยานพาหนะ	822.66881.15997.49529.45	เป็นเจ้าของ	-
5.สินทรัพย์ให้เช่า ได้แก่ เครื่องคอมพิวเตอร์ และเครื่องพิมพ์	21,523.05-21,925.97	เป็นเจ้าของ	-
6.5. เครื่องใช้ในศูนย์ฝึกอบรม(ATC)งานระหว่างก่อสร้างและทรัพย์สินระหว่างติดตั้ง	128.02453.46625.03795.66-5,158.91	เป็นเจ้าของเป็นเจ้าของ	--
7.6. ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์6.เครื่องใช้ในศูนย์ฝึกอบรม(ATC)	378.57434.59244.353688.64453.46625.03795.66	เป็นเจ้าของเป็นเจ้าของ	--
8.รวม7.ลิขสิทธิ์และโปรแกรมคอมพิวเตอร์	3818,036798.00.9641,030.8518,421.5138,624.84434.59244.35368.64	เป็นเจ้าของ	-
รวม	41,030.8518,421.5138,624.84		

~~5.2สัญญาเช่า~~

~~บริษัททำสัญญาเช่าพื้นที่อาคารเพื่อใช้เป็นที่ตั้งศูนย์ฝึกอบรม กับบริษัท ซันทาวเวอร์ส จำกัด พื้นที่ 86 ตารางเมตร ตั้งอยู่เลขที่ 123 ชั้น23 อาคารซันทาวเวอร์ บี ห้องหมายเลข B-2301 ถนนวิภาวดีรังสิต แขวงจอมพล เขตจตุจักร กรุงเทพฯ โดยทำสัญญาเช่ากับบุคคลที่ไม่มีความเกี่ยวข้องกันกับบริษัท โดยมีรายละเอียดของสัญญาเช่า ดังนี้~~

~~ผู้ให้เช่า~~	~~:~~	~~บริษัท ซันทาวเวอร์ส จำกัด~~
~~ผู้เช่า~~	~~:~~	~~บริษัท ซีซีเอ็น-เทค จำกัด (มหาชน)~~
~~อัตราค่าเช่า~~	~~:~~	~~เดือนละ 17,200 บาท และเงินประกันค่าเช่าจำนวน 51,600 บาท~~
~~ระยะเวลาของสัญญา~~	~~:~~	~~3 ปี นับตั้งแต่วันที่ 1 สิงหาคม 2553 ถึงวันที่ 31 กรกฎาคม 2556~~
~~เงื่อนไขของสัญญา~~	~~:~~	~~หากผู้เช่าประสงค์จะต่ออายุสัญญาเช่าเมื่อครบกำหนดอายุสัญญาเช่า ผู้เช่าจะต้องบอกกล่าวเป็นหนังสือให้ผู้ให้เช่าทราบเป็นลายลักษณ์อักษรเท่านั้น โดยต้องแจ้งแก่ผู้ให้เช่าล่วงหน้าเป็นเวลาอย่างน้อย 180 วัน และผู้เช่าลงตกลงนามต่ออายุสัญญาฉบับใหม่ก่อนสัญญาเดิมหมดอายุอย่างน้อย 30 วัน โดยสามารถต่ออายุสัญญาเช่าพื้นที่ได้ครั้งละ 3 ปี~~
~~การสิ้นสุดของสัญญา~~	~~:~~	~~ในกรณีที่ผู้เช่าประพฤติผิดสัญญาเช่า และผู้ให้เช่าสามารถบอกกล่าวให้ผู้ให้เช่าปฏิบัติตามสัญญาภายใน 30 วัน มิฉะนั้นผู้เช่าต้องเสียค่าปรับให้แก่ผู้ให้เช่าเป็นรายวัน วันละ 100 บาท ต่อวันต่อตารางเมตร จนกว่าผู้เช่าจะปฏิบัติตามถูกต้องในสัญญา อีกทั้งผู้ให้เช่ายังมีสิทธิคิดดอกเบี้ยจากจำนวนเงินดังกล่าวในอัตราร้อยละ 5 ต่อปี หรือบอกเลิกสัญญาจากกรณีดังกล่าวด้วย~~

ปรับปรุงข้อมูลข้อ 5.3 โดยแยกข้อมูลเป็น 2 ส่วน คือ 1. ส่วนที่บริษัททำ
2.การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจในระบบฐานข้อมูลออนไลน์ และ

ทางบริษัทฯ มิได้ต่อสัญญาเช่าพื้นที่กับบริษัท ซันทาวเวอร์ส จำกัดแล้ว โดยได้ย้ายสถานที่สำหรับใช้เป็นศูนย์ฝึกอบรมมายังสำนักงานใหญ่ของบริษัท

ปรับปรุงและเพิ่มเติมข้อมูลเดิมที่บริษัทมีการทำสัญญาตัวแทนจัดจำหน่ายและสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจ

5.~~3~~ 2 สัญญาตัวแทนจัดจำหน่ายและสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจ

1. สัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท ฮิวเลลต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด

คู่สัญญา	:	บริษัท ฮิวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด
ระดับพันธมิตร	:	Silver Partner
ระยะเวลาของสัญญา	:	เริ่มต้นสัญญาวันที่ 9 กันยายน 2553
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้~~รับ~~ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับบริษัท ฮิวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัดสำหรับการซื้อและขายต่อผลิตภัณฑ์ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ รวมไปถึงอุปกรณ์และอะไหล่ทางคอมพิวเตอร์ โดยบริษัทเป็นพันธมิตรที่ไม่จำกัดสิทธิขาดแต่ผู้เดียวในการซื้อและขายต่อ

ผลิตภัณฑ์ของบริษัท ฮิวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด โดยการซื้อผลิตภัณฑ์ดังกล่าวต้องมีวัตถุประสงค์ในการขายต่อเท่านั้น ไม่ใช่เพื่อการใช้ในงานภายใน และห้ามนำเข้าหรือส่งออกนอกประเทศไทยเว้นแต่ได้รับอนุญาตจากบริษัท ฮิวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด เท่านั้น อีกทั้งบริษัทจะได้รับสิทธิประโยชน์ส่วนลดในการซื้อสินค้าและผลิตภัณฑ์ในเครือ HP ผ่านพันธมิตรด้านการจัดจำหน่ายของบริษัท ฮิวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด รวมไปถึงการฝึกอบรม และการบริการสนับสนุนที่เป็นมาตรฐานอื่นๆ จากบริษัท ฮิวเลตต์-แพคการ์ด (ประเทศไทย) จำกัด

ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา : HP

เงื่อนไขของการต่ออายุสัญญา : สัญญาไม่ได้ระบุถึงวันสิ้นสุดของสัญญาไว้ จึงยึดถือข้อสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจไว้จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาของคู่สัญญาฉบับนี้

การสิ้นสุดของสัญญา : คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยไม่ต้องแจ้งเหตุผล โดยบอกกล่าวอีกฝ่ายหนึ่งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 30 วัน หรือบริษัทผิดเงื่อนไขและไม่สามารถชำระหนี้ภายในเวลาที่ครบกำหนดได้ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งตกอยู่ในสภาวะล้มละลาย

2. **สัญญา** Fortinet Authorized Training Center Program (ATC) ~~**พันธมิตรทางธุรกิจกับ Fortinet Inc.**~~

คู่สัญญา : Fortinet Inc.

ระยะเวลาของสัญญา : ระยะเวลาสัญญา 3 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 28 มีนาคม 2556 ถึงวันที่ 28 มีนาคม 255924 ~~กันยายน 2553 ถึงวันที่ 24 กันยายน 2556~~

สาระสำคัญของสัญญา : บริษัทได้ทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดฝึกอบรมร่วมกับ Fortinet Inc. โดยบริษัทจะต้องจัดหาหลักสูตรอบรม, วิทยากร, สถานที่ รวมไปถึงอุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ตามที่ Fortinet Inc. กำหนด ทั้งนี้ Fortinet Inc. กำหนดให้แต่ละหลักสูตรที่จัดอบรมต้องรองรับมีผู้เรียนขั้นต่ำได้ 68 คนและต้องมีผู้ฝึกสอนที่ได้รับการรับรองจาก Fortinet Inc. อย่างน้อย 1 คน ต่อหลักสูตร โดยผู้ฝึกสอนจะต้องมีการสอนอย่างน้อย 1 ครั้งในทุกๆ 6 เดือน ทั้งนี้สื่อนำเสนอในการเรียนการสอน แบบฝึกหัดประกอบหลักสูตรการอบรมและอุปกรณ์ Hardware และ Software เพื่อใช้ประกอบในการสอนจะต้องซื้อตรงจาก Fortinet Inc ทั้งนี้ ~~และบริษัทจะต้องมีการปรับปรุงหลักสูตรการอบรมของ Fortinet Inc. รวมไปถึงสื่อนำเสนอในการเรียนการสอน แบบฝึกหัด และข้อสอบ ให้เป็นปัจจุบันอย่างสม่ำเสมอ โดย~~ Fortinet Inc. ไม่ได้เรียกเก็บค่าธรรมเนียมรายปีกับบริษัทแต่อย่างใด

ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา : Fortinet Authorized Training Center Program (ATPC)

เงื่อนไขการต่ออายุของสัญญา	:	บริษัทจะต้องแจ้งความจำนงต่อสัญญากับ Fortinet Inc.และได้รับการรับรองการต่อสัญญาอย่างน้อย 30 วัน ก่อนที่สัญญาดังกล่าวจะหมดอายุสัญญา ทั้งนี้ซึ่ง Fortinet Inc.จะดำเนินการแจ้งให้บริษัททราบก่อนหมดอายุสัญญาล่วงหน้า 60 วัน โดยสัญญาดังกล่าวจะมีการต่ออายุในแต่ละครั้งทุกๆ 3 ปี
การสิ้นสุดของสัญญา	:	Fortinet Inc. จะทำจดหมายแจ้งเตือนบริษัท ในกรณีที่บริษัททำผิดเงื่อนไขสัญญาด้วยเหตุใดๆก็ตาม ซึ่งหากบริษัทไม่ดำเนินการแก้ไขภายใน 30 วัน ทาง Fortinet Inc. มีสิทธิที่จะยกเลิกสัญญากับบริษัทได้ หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งต้องการยกเลิกสัญญาดังกล่าว โดยฝ่ายที่ต้องการยกเลิกจะต้องแจ้งให้อีกฝ่ายทราบล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน ก่อนวันที่ยกเลิกสัญญาจะมีผลในกรณีที่บริษัทไม่สามารถทำตามข้อตกลงหรือผิดเงื่อนไขสัญญาที่ได้ตกลงได้ อาทิไม่สามารถรักษาคุณภาพของหลักสูตรการอบรม หรือผิดเงื่อนไข ไม่ใช้อุปกรณ์คอมพิวเตอร์ฮาร์ดแวร์และซอฟต์แวร์ รวมไปถึงการไม่ใช้วิทยากรที่ Fortinet Inc. กำหนด ทาง Fortinet Inc. มีสิทธิที่จะยกเลิกสัญญากับบริษัทได้ โดย Fortinet Inc.จะแจ้งล่วงหน้า 30 วันก่อนวันที่จะยกเลิกสัญญาจะมีผล

3. สัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับ VMware, Inc.

คู่สัญญา	:	VMware, Inc.
ระยะเวลาของสัญญา	:	สัญญาเริ่มต้นวันที่ 25 สิงหาคม 2553
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ VMware, Inc. ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการระบบ Virtualization โดยบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านการฝึกอบรม และการสนับสนุนการออกแบบที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ VMware, Inc.
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	VMware
เงื่อนไขของสัญญา	:	สัญญาไม่ได้ระบุถึงวันสิ้นสุดของสัญญาไว้ จึงยึดถือข้อสัญญาพันธมิตรทางธุรกิจไว้จนกว่าจะมีการบอกเลิกสัญญาของคู่สัญญาฉบับนี้
การสิ้นสุดของสัญญา	:	ไม่ได้ระบุไว้ในสัญญา

4. สัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับ IBM Thailand Company Limited

คู่สัญญา	:	IBM Thailand Company Limited
ระดับพันธมิตร	:	Member
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	:	เป็นระดับพันธมิตรแบบทั่วไป โดย IBM Thailand Company Limited ไม่มีการคิดค่าธรรมเนียมการเป็นสมาชิกแก่บริษัท

ระยะเวลาของสัญญา	:	ระยะเวลา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 15 ธันวาคม 2552 ถึง วันที่ 14 ธันวาคม 2553 (ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ IBM Thailand Company Limited เป็นที่เรียบร้อย)~~สัญญาเริ่มตั้งแต่วันที่ 22 ธันวาคม 2552~~
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ IBM Thailand Company Limited โดยมีวัตถุประสงค์สนับสนุนการทำการตลาดในผลิตภัณฑ์ด้านเทคโนโลยีสารสนเทศ (IT)ภายในประเทศไทยโดยไม่มีข้อผูกมัดด้านยอดการจัดจำหน่ายสินค้า แต่สัญญาการเป็นพันธมิตรของทั้งสองบริษัทฉบับนี้ ไม่อนุญาตให้คู่สัญญาใช้สิทธิบัตร, ลิขสิทธิ์, เครื่องหมายการค้า และชื่อทางการค้า ในกิจกรรมต่างๆของสัญญาฉบับนี้ ทั้งนี้สัญญาไม่ได้มีข้อกำหนดและข้อบังคับ ไม่ให้บริษัทเป็นพันธมิตรกับหน่วยงานอื่นๆ ซึ่งเป็นคู่แข่งทางการค้ากับบริษัทที่เป็นพันธมิตรนี้
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	บริษัทไม่ได้รับอนุญาตในตราสินค้า แต่ได้รับความร่วมมือในฐานะพันธมิตรทางธุรกิจกับ IBM Thailand Company Limited
เงื่อนไขการต่ออายุของสัญญา	:	~~สัญญานี้ไม่ได้มีข้อกำหนดและข้อบังคับไม่ให้บริษัทเป็นพันธมิตรกับหน่วยงานอื่นๆ ซึ่งเป็นคู่แข่งทางการค้ากับบริษัทที่เป็นพันธมิตรนี้ และกรณีที่คู่สัญญาไม่ได้บอกเลิกสัญญา~~ สัญญานี้จะต่ออายุโดยอัตโนมัติทุกๆ 1 ปี นับจากวันสิ้นสุดสัญญาณ วันที่สัญญาเดิมหมดอายุ
การสิ้นสุดของสัญญา	:	IBM Thailand Company Limited มีสิทธิบอกเลิกสัญญาดังกล่าวในกรณีที่บริษัท~~ทำผิดเงื่อนไขด้านการ~~ให้ของกำนัลและอามิดสินจ้างแก่ลูกค้าเพื่อให้เลือกใช้ผลิตภัณฑ์ของ IBM Thailand Company Limited โดยผิดวัตถุประสงค์การใช้งานที่แท้จริงของลูกค้า หรือคู่สัญญาสามารถบอกเลิกสัญญาได้หากคู่สัญญาได้ละเมิดต่อข้อกฎหมายของประเทศสหรัฐอเมริกาหรือประเทศไทย

45. สัญญาพันธมิตรทางธุรกิจกับ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")

คู่สัญญา	:	Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")
ระดับพันธมิตร	:	Elite Partner Business Network
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	:	1. มีการกำหนดเป้าหมายของการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์ด้านการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมทางการตลาด และสิทธิในการได้รับเงินคืน(Rebate) จาก Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") 2. ต้องมีพนักงานฝ่ายขายและพนักงานฝ่ายเทคนิคผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางด้านฝ่ายละ 1 คน 3. บริษัทต้องทำการลงทะเบียนพันธมิตร มีการอบรมพนักงาน แผนทางธุรกิจ รวมไปถึงให้การสนับสนุนงานบริหารร่วมกับ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand")

ระยะเวลาของสัญญา	:	ระยะเวลาสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 มกราคม 2556 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2556 (ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรแบบอัตโนมัติผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd) ~~6 เดือน เริ่มตั้งแต่วันที่ 1 กรกฎาคม 2555 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2555~~
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์สำรองไฟ และระบบพื้นที่ใช้จัดวางระบบประมวลผลกลางและระบบเครือข่ายคอมพิวเตอร์ขององค์กร (Data Center) โดยบริษัทจะได้รับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาดจาก Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") เช่นการโฆษณา การจัดกิจกรรมทางการตลาด สื่อสิ่งพิมพ์ต่างๆ เป็นต้น โดยบริษัทต้องได้รับอนุญาตจาก Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ในกิจกรรมส่งเสริมการตลาดก่อน และต้องดำเนินการเบิกค่าใช้จ่ายดังกล่าวภายใน 30 วัน นับจากวันที่ดำเนินกิจกรรมทางการตลาด อีกทั้งบริษัทยังได้สิทธิในเงินคืนกรณีที่บริษัทมียอดจัดจำหน่ายสินค้าของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ตามยอดเป้าหมายที่ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") กำหนดไว้ ซึ่งบริษัทจะต้องแจ้งความจำนงขอรับสิทธิดังกล่าวภายใน 30 วัน นับจากวันสุดท้ายของไตรมาสที่เกิดรายการดังกล่าว
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	บริษัทไม่มีสิทธิที่จะนำตราสินค้าของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ไปใช้ในชื่อหรือตราสินค้าของบริษัท และห้ามดัดแปลงตราสินค้า หรือติดตราสินค้าอื่นๆ ในผลิตภัณฑ์ของ Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ~~APC~~
เงื่อนไขของการต่ออายุสัญญา	:	~~ไม่ได้ระบุไว้ในสัญญาสำหรับการสนับสนุนค่าใช้จ่ายในการส่งเสริมการตลาด บริษัทต้องได้รับอนุญาตจาก Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") ในกิจกรรมส่งเสริมการตลาดก่อน และต้องดำเนินการเบิกค่าใช้จ่ายดังกล่าวภายใน 30 วัน นับจากวันที่ได้รับอนุมัติ สำหรับกรณีสิทธิเงินคืนตามเป้าหมายการจัดจำหน่าย บริษัทจะต้องแจ้งความจำนงขอรับสิทธิดังกล่าวภายใน 30 วัน นับจากวันสุดท้ายของไตรมาสที่เกิดรายการดังกล่าว~~
การสิ้นสุดของสัญญา	:	Schneider Electric CPCS (Thailand) Co., Ltd ("SEIT Thailand") มีสิทธิที่จะเปลี่ยนแปลงข้อกำหนดหรือยกเลิกสัญญากับบริษัทได้ โดยแจ้งให้บริษัททราบล่วงหน้าอย่างน้อย 30 วัน

56. **สัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย(Reseller) กับ** Riverbed Technology Pte,Ltd.

คู่สัญญา	:	Riverbed Technology Pte,Ltd.
ระดับพันธมิตร	:	Gold Partner
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	:	1. มีสัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย(Reseller) และต้องมีประวัติในระบบพันธมิตรของ Riverbed Technology Pte,Ltd. 2. บริษัทและ Riverbed Technology Pte,Ltd. จะต้องมีการวางแผนร่วมกันในด้านการธุรกิจและการตลาดทุกครึ่งปี 3. จะต้องมีบุคลากรที่ได้ผ่านหลักสูตรการอบรมหลักสูตร Riverbed Sales Specialist(RSS) 2 คน และ Riverbed Certified Solution Associate(RCSA) 1 คน ตามที่ Riverbed Technology Pte,Ltd. กำหนด
ระยะเวลาของสัญญา	:	ระยะเวลาสัญญา 1 ปี ตั้งแต่ วันที่ 11 เมษายน 2555 ถึงวันที่ 101 เมษายน 2556 (ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรแบบอัตโนมัติผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ Riverbed Technology Pte,Ltd.)
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้รับทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย(Reseller) กับ Riverbed Technology Pte,Ltd. ซึ่งเป็นผู้เชี่ยวชาญระบบการจัดการประสิทธิภาพของระบบเครือข่าย(Network Performance Management) สำหรับผลิตภัณฑ์และบริการ ฮาร์ดแวร์ ซอฟต์แวร์ โดยบริษัทเป็นตัวแทนจำหน่าย(Reseller) ที่ไม่จำกัดสิทธิขาดแต่ผู้เดียวในประเทศไทย โดยบริษัทจะได้รับสิทธิประโยชน์ส่วนลดในการซื้อสินค้าผลิตภัณฑ์ในเครือ Riverbed Technology Pte,Ltd. ผ่านผู้จัดจำหน่ายของ Riverbed Technology Pte,Ltd. อีกทั้ง Riverbed Technology Pte,Ltd. มีข้อกำหนดในการตั้งเพดานราคาขายผลิตภัณฑ์และบริการขั้นสูงไว้ เพื่อไม่ให้ตัวแทนจัดจำหน่าย(Reseller) ตั้งราคาขายสินค้าเกินกำหนด ทั้งนี้บริษัทต้องปฏิบัติตามกฎของ U.S. Foreign Corrupt Practices Act("FCPA") หรือ กฎหมายป้องกันการคอร์รัปชั่นในต่างประเทศของรัฐบาลกลางสหรัฐอเมริกา
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	Riverbed
เงื่อนไขของการต่ออายุสัญญา	:	Riverbed Technology Pte,Ltd. จะทำการต่ออายุสัญญาให้แก่บริษัทครั้งละอีก 1 ปี นับจากวันที่เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	หากคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งประสงค์จะไม่ต่ออายุสัญญา จะต้องแจ้งอีกฝ่ายหนึ่งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 30 วัน ก่อนวันสิ้นสุดอายุสัญญา หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถยกเลิกสัญญาได้โดยจะต้องบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษร ในกรณีที่อีกฝ่ายหนึ่งทำผิดเงื่อนไขในสัญญา และไม่สามารถดำเนินการแก้ไขได้ภายใน 30 วัน หรือภายใน 10 วัน

สำหรับกรณีที่อีกฝ่ายหนึ่งได้ทำผิดสัญญาด้านเงื่อนไขในการชำระหนี้คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาโดยบอกกล่าวอีกฝ่ายหนึ่งเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 30 วัน หรือ Riverbed Technology Pte,Ltd. สามารถบอกเลิกสัญญาโดยบอกกล่าวเป็นลายลักษณ์อักษรไม่น้อยกว่า 10 วัน กรณีบริษัทได้ทำผิดเงื่อนไขในการชำระหนี้

67. **สัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย(Reseller) กับ** Alcatel-Lucent Enterprise

คู่สัญญา	:	Alcatel-Lucent Enterprise
ระดับพันธมิตร	:	Indirect Reseller
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	:	ไม่ได้กำหนดไว้
ระยะเวลาของสัญญา	:	ตั้งแต่วันที่ 12 มีนาคม 2555 ถึง 31 ธันวาคม 2555(ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ Alcatel-Lucent Enterprise)
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้ทำสัญญาเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย(Reseller) สินค้าของ Alcatel-Lucent Enterprise สำหรับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับระบบการเชื่อมโยงเครือข่าย (Networking) โดยบริษัทเป็นตัวแทนจัดจำหน่าย(Reseller) ที่ไม่จำกัดสิทธิขาดแต่ผู้เดียวในประเทศไทย(Non-Exclusive) ทั้งนี้บริษัทมีสิทธิที่จะได้รับเงินจูงใจ(Incentive Fees) จาก Alcatel-Lucent Enterprise ซึ่งคำนวณมาจากยอดการซื้อผลิตภัณฑ์ Alcatel-Lucent Enterprise ในทุกๆเดือน โดย Alcatel-Lucent Enterprise จะจ่ายเงินจูงใจ(Incentive Fees) ดังกล่าวให้แก่บริษัทในทุกๆไตรมาสทั้งนี้ Alcatel-Lucent Enterprise จะคิดค่าธรรมเนียมจากรายได้จากการที่บริษัทขายสินค้าของ Alcatel-Lucent Enterprise ในแต่ละเดือน
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	Alcatel-Lucent
เงื่อนไขของการต่ออายุสัญญา	:	Alcatel-Lucent Enterprise จะทำการต่ออายุสัญญาให้แก่บริษัทครั้งละ 1 ปี เมื่อครบกำหนดอายุสัญญา ณ สิ้นปีนั้นๆ หากไม่มีฝ่ายหนึ่งฝ่ายใดบอกเลิกสัญญา
การสิ้นสุดของสัญญา	:	ในกรณีที่บริษัทไม่สามารถทำตามข้อตกลงหรือผิดเงื่อนไขสัญญาที่ได้ตกลงไว้ ทาง Alcatel-Lucent Enterprise จะให้เวลา 30 วัน ในการแก้ไขปรับปรุงก่อนที่จะยกเลิกสัญญาดังกล่าว หรือคู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งต้องการยกเลิกสัญญา โดยจะต้องแจ้งให้อีกฝ่ายทราบล่วงหน้า 3 เดือน ก่อนวันสิ้นสุดอายุสัญญาในรอบปัจจุบัน

78. **สัญญาพันธมิตรตัวแทนจัดจำหน่ายกับ** Aruba Networks, Inc.

คู่สัญญา	:	Aruba Networks, Inc.
ระดับพันธมิตร	:	RPA-Authorized
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	:	มีการกำหนดยอดเป้าหมายการจัดจำหน่ายสินค้าเพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์อื่นๆที่จะได้รับจาก Aruba Networks และต้องมีพนักงานขายผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางและผ่านการอบรมอย่างน้อย 1 คน
ระยะเวลาของสัญญา	:	ระยะเวลาสัญญา 1 ปี สัญญาเริ่มตั้งแต่วันที่ 18 กันยายน 2552 ถึง วันที่ 17 กันยายน 2553 (ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่ออายุสัญญาพันธมิตรผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ Aruba Networks, Inc.)
สาระสำคัญของสัญญา	:	บริษัทได้รับทำสัญญาเป็นคู่ค้าพันธมิตรตัวแทนจำหน่ายกับ Aruba Networks, Inc. ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการในกลุ่มธุรกิจเกี่ยวกับระบบเครือข่ายไร้สาย(Wireless) โดยบริษัทเป็นคู่ค้าพันธมิตรตัวแทนจัดจำหน่ายที่ไม่จำกัดสิทธิขาดแต่ผู้เดียวในประเทศไทย (Non-Exclusive) ทั้งนี้ทางบริษัทและ Aruba Networks, Inc.จะประสานงานร่วมกันในมีการกำหนดยอดเป้าหมายการจัดจำหน่ายต่อปี ขั้นต่ำอย่างน้อยทุกๆร่วมกับบริษัทเป็นรายไตรมาส โดยบริษัทจะต้องจัดทำข้อมูลภาพรวมของตลาด โอกาสทางธุรกิจและข้อมูลอื่นๆที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ของ Aruba Networks, Inc.ให้แก่ทาง Aruba Networks, Inc. ซึ่งจะพิจารณาจากการผลประกอบการบริษัท
ตราสินค้าที่ได้รับสัญญา	:	Aruba
เงื่อนไขของการต่ออายุสัญญา	:	กรณีที่คู่สัญญาไม่ได้บอกเลิกสัญญา สัญญานี้จะต่ออายุโดยอัตโนมัติทุกๆ 1 ปี ณ วันที่สัญญาเดิมหมดอายุ
การสิ้นสุดของสัญญา	:	คู่สัญญาฝ่ายใดฝ่ายหนึ่งสามารถบอกเลิกสัญญาได้ตลอดอายุสัญญา บริษัทไม่สามารถทำตามข้อตกลงหรือผิดเงื่อนไขสัญญาที่ได้ตกลงได้ เช่น มียอดจัดจำหน่ายไม่เป็นไปตามที่กำหนด เป็นต้น

นอกจากการทำสัญญาตัวแทนจัดจำหน่าย และการทำสัญญาการเป็นพันธมิตรกับคู่ค้าทางธุรกิจต่างๆแล้ว บริษัทยังได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับกลุ่มคู่ค้าทางธุรกิจอื่นๆ โดยการสมัครและลงทะเบียนผ่านระบบออนไลน์บนฐานระบบข้อมูลของคู่ค้ารายนั้นๆอีก 6 รายการดังนี้

เพิ่มเติมการเข้าร่วมการเป็นพันธมิตรที่ได้ลงทะเบียนผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ 6 รายการ

8. การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Fortinet Inc.

คู่พันธมิตร	:	Fortinet Inc.
ระดับพันธมิตร	:	Gold Partner
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	:	1. ฝ่ายสนับสนุนจะต้องมีประกาศนียบัตร Fortinet Certified Network Security Professional(FCNSP) อย่างน้อย 4 ใบ และจะต้องได้รับ Level 2 Support ของ Fortinet ซึ่งเป็นการกำหนดคุณสมบัติด้านความรู้และการแก้ไขปัญหาที่เกิดขึ้นของผลิตภัณฑ์ Fortinet 2. ฝ่ายขายต้องมีการกำหนดเป้าหมายของการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์ด้านการส่งเสริมและสนับสนุนทางการตลาด รวมไปถึงสิทธิในการได้รับเงินคืน(Rebate) จาก Fortinet Inc. 3. ฝ่ายการตลาดจะต้องมีการวางแผนทางธุรกิจ การตลาด รวมไปถึงงบประมาณในการทำการตลาดในทุกๆไตรมาส
ระยะเวลาของพันธมิตร	:	ไม่ได้ระบุวันสิ้นสุดสัญญาไว้
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	:	บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Fortinet Inc. โดยบริษัทจะได้รับการสนับสนุนด้านส่วนลดในการซื้อสินค้ากับตัวแทนจำหน่าย(Distributor)ของ Fortinet Inc. การฝึกอบรมต่างๆ รวมไปถึงการสนับสนุนด้านการตลาด และรายการส่งเสริมการขายจาก Fortinet Inc.

9. การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ VMware, Inc.

คู่พันธมิตร	:	VMware, Inc.
ระดับพันธมิตร	:	Premier
คุณสมบัติระดับพันธมิตร	:	1. มีการกำหนดเป้าหมายการจัดจำหน่ายสินค้า เพื่อกำหนดสิทธิประโยชน์ในการรับเงินคืน (Rebate) จาก VMware, Inc. 2. ต้องมีพนักงานผู้เชี่ยวชาญเฉพาะทางด้าน VMWare Sales Professional(VSP), VMWare Technical Solutions Professional(VTSP) และ VMWare Certified Professional(VCP) ทั้ง 3 ด้าน อย่างน้อยด้านละ 2 คน
ระยะเวลาของพันธมิตร	:	สัญญาเริ่มต้นวันที่ 25 สิงหาคม 2553
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	:	บริษัทได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ VMware, Inc. ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการระบบ Virtualization โดยบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านความรู้ทางเทคโนโลยี ด้านการฝึกอบรม และการสนับสนุนการออกแบบที่เกี่ยวข้องกับผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ VMware, Inc.

10. การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ EMC

คู่พันธมิตร	:	EMC
ระดับพันธมิตร	:	Affiliate Elite
ระยะเวลาของพันธมิตร	:	เริ่มต้นวันที่ 26 กรกฎาคม 2554
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	:	บริษัทได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ EMC ซึ่งเป็นบริษัทผู้ผลิตอุปกรณ์และระบบจัดเก็บข้อมูลอันดับหนึ่งของโลก โดยบริษัทจะได้รับส่วนลดในการซื้อผลิตภัณฑ์กลุ่ม EMC ซึ่งราคานั้นจะถูกกำหนดตามระดับขั้นของพันธมิตร รวมไปถึงการสนับสนุนด้านเงินทุนสำหรับพัฒนาการตลาด(Marketing Development Funds) การฝึกอบรมและรายการส่งเสริมการขายต่างๆจาก EMC

11. การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Symantec

คู่พันธมิตร	:	Symantec
ระดับพันธมิตร	:	Registered Partner
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	:	บริษัทได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Symantec ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการระบบรักษาความปลอดภัยทางคอมพิวเตอร์(Security) โดยบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านความรู้ทางเทคโนโลยี ด้านการฝึกอบรมบุคลากร รวมไปถึงการสนับสนุนการส่งเสริมการตลาดและข้อมูลทางการตลาดของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ Symantec

12. การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Cisco

คู่พันธมิตร	:	Cisco
ระดับพันธมิตร	:	Select Certified Partner
ระยะเวลาของพันธมิตร	:	ระยะเวลาสัญญา 1 ปี เริ่มตั้งแต่วันที่ 12 มีนาคม 2556 ถึง วันที่ 13 มีนาคม 2557
สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	:	บริษัทได้เข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Cisco ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์และบริการระบบคอมพิวเตอร์เครือข่าย(Network) โดยบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านการฝึกอบรมบุคลากรและการสนับสนุนด้านการทำธุรกิจ ในกลุ่มของผลิตภัณฑ์ในกลุ่มของ Cisco

13. การเข้าร่วมเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Panduit

คู่พันธมิตร	:	Panduit
ระดับพันธมิตร	:	Business Partner
ระยะเวลาของพันธมิตร	:	เริ่มตั้งแต่วันที่ 30 พฤศจิกายน 2555 ถึงวันที่ 31 ธันวาคม 2556 (ปัจจุบันบริษัทได้ทำการต่อ

อายุสัญญาพันธมิตรแบบอัตโนมัติผ่านระบบฐานข้อมูลออนไลน์ของ Panduit)

สาระสำคัญและผลประโยชน์ที่ได้รับจากการเป็นพันธมิตร	:	บริษัทได้ทำสัญญาเป็นพันธมิตรทางธุรกิจกับ Panduit ผู้เชี่ยวชาญผลิตภัณฑ์สายเคเบิ้ล และอุปกรณ์เชื่อมต่อสัญญา โดยบริษัทได้รับการสนับสนุนด้านการฝึกอบรมบุคลากร การสนับสนุนและส่งเสริมการตลาดในกลุ่มของผลิตภัณฑ์ของ Panduit

5.35.43 นโยบายการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วมในอนาคต

ปัจจุบันบริษัทไม่มีการลงทุนในบริษัทย่อยและบริษัทร่วม อย่างไรก็ตามการลงทุนในอนาคตบริษัทมีนโยบายลงทุนในธุรกิจเทคโนโลยีสารสนเทศ หรือธุรกิจที่มีความเชื่อมโยงและเอื้อประโยชน์กับธุรกิจหลักของบริษัท โดยเป็นธุรกิจที่มีศักยภาพและสามารถสร้างผลกำไรให้แก่บริษัทในระยะยาว โดยหากเป็นการลงทุนในบริษัทย่อย บริษัทจะควบคุมหรือกำหนดนโยบายการบริหาร ตลอดจนการส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการตามสัดส่วนการถือหุ้น และเข้าร่วมประชุมในฐานะผู้ถือหุ้น โดยผู้แทนของบริษัทมีหน้าที่ออกเสียงในที่ประชุมตามแนวทางหรือทิศทางที่คณะกรรมการบริษัทได้พิจารณาไว้ สำหรับการลงทุนในบริษัทร่วม บริษัทไม่มีนโยบายเข้าไปควบคุมมากนัก ทั้งนี้การจะส่งตัวแทนเข้าร่วมเป็นกรรมการของบริษัทจะพิจารณาตามความเหมาะสม และขึ้นกับข้อตกลงร่วมกัน