

# 中期業績報告

## 2 0 1 4



中國  
國際軟



**Chinasoft International Limited**  
**中軟國際有限公司\***

於開曼群島註冊成立之有限公司  
股份代號: 0354

\* 僅供識別

# 內 容

	頁碼
概要.....	P.2
主席報告.....	P.3
「業務概述」更新說明.....	P.5
近期發展.....	P.7
業務概述.....	.P.13
管理層討論與分析.....	.P.32
中期業績	
—綜合全面收益表(未經審核).....	.P.43
—綜合財務狀況(未經審核).....	.P.44
—綜合權益變動表(未經審核).....	.P.46
—綜合現金流量表(未經審核).....	.P.47
—未經審核綜合財務報表附註.....	.P.48
環境、社會及管治報告.....	.P.57
其他資料.....	.P.59

## 概要

截至二零一四年上半年業績

損益表概要	截至六月三十日止六個月		較去年同期 增長%
	(未經審核) 二零一四年 人民幣千元	(未經審核) 二零一三年 人民幣千元	
收入	<b>1,937,639</b>	1,371,671	41.3%
服務性收入	<b>1,909,225</b>	1,346,810	41.8%
毛利	<b>581,198</b>	407,240	42.7%
本期溢利	<b>115,088</b>	80,698	42.6%
本公司擁有人應佔溢利	<b>101,265</b>	72,309	40.0%
EBITDA	<b>229,907</b>	156,618	46.8%
基本每股盈利(人民幣分)	<b>5.45</b>	4.20	29.7%
資產負債表摘要	(未經審核) 二零一四年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元	增加%
總資產	<b>4,719,627</b>	4,672,957	1.0%
總負債	<b>(2,163,443)</b>	(2,231,756)	(3.1%)
總權益	<b><u>2,556,184</u></b>	<b><u>2,441,201</u></b>	4.7%

- 董事不建議就截至二零一四年六月三十日止六個月派發中期股息。
- 本公司不會暫停辦理過戶登記手續。

# 主席報告

尊敬的各位投資者：

在2014財年中報發表的前夕，我在投資者朋友和公司核心管理團隊的支持下，全數受讓了公司原主要股東之一Far East Holdings International Limited 所持有的公司股權，成為公司第二大股東。衷心感謝大家的厚愛、幫助和支持！我們一定會兢兢業業地把公司的業務做的更好，期望我們的堅強決心，能夠轉化為大家的堅定信心，鼎力支持公司實現兩個百億（百億市值、百億銷售收入）的新三年規劃目標。

2014年中期，公司業務發展高速、穩健，業績喜人、達到預期。有三個方面的工作和進展尤其可圈可點，特別報告如下：

## 一、與華為合作戰略企穩，釋放紅利

自2012年公司將IT外包業務整合至與華為成立的合資公司至今兩年，合資公司已經完成了整合期任務，整體經營情況確定向好，2014年上半年華為業務同比增長超過90%，業務盈利能力穩步提高。合資公司的成績，得到了華為公司的高度認可，華為常務董事會充分肯定中軟國際與華為合資公司的業務對華為戰略的有效契合、充分肯定中軟與華為合資公司提交和質量體系能力的提升，決定繼續合資體制，同時給與中軟與華為合資公司發包量傾斜的正向激勵。這標誌著我們合資戰略布局的第一階段—「贏得華為信任」階段（穩定、持續發展外包）的完成。我們正在步入第二個階段，借勢華為快速提升，包括行業業務拓展和海外業務突破。日前，公司與華為為企業業務集團簽訂戰略合作協議，利用公司既有行業優勢，與華為合作共同拓展企業業務，為客戶提供更多安全、快捷的新IT服務，擴展在既有行業的服務目錄以及拓展新行業形成核心服務。回想起來，2012年合資之初我們就有「OSG突擊、PSG比肩」的打算，今天，這個戰略機會已經在我們面前全面展開。特別是，在「安全可靠，自主可控」國家信息化戰略的形勢之下，與華為全面合作無疑將成為我們實現收入百億目標的一個主動輪，未來紅利空間巨大、可期。

## 二、JointForce平台內測，實現預期

各位投資者，開發和開始運營互聯網軟件服務平台JointForce，事關公司轉型平台業務，是公司2014年的首要任務。欣慰地報告各位，JF平台已經在報告期內完成基礎版本開發，成功啟動內測。目前，內測正在持續進行中，內測註冊用戶已達7,000餘人，組織和嘗試線上提交的人數接近3,000人，涉及近500個項目。其中，PSG政府業務線已經全部在線上完成開發和服務提交。JF到目前的核心是：以收款為項目（任務）進度標誌，以切小的任務即「微任務」為評價單元（分任務、領任務、交任務、評價任務）為基礎，業務單元（BU）管理者、項目經理（PM）和開發人員基於項目的「微管理系統」，從業務的管理來講，是自

下向上，保證基準毛利提交預算的「有準兒」及單兵提交「狀態透明」的支持系統。從提交組織新模式的角度，作為SaaS服務，我們把JF各項能力的命名都與「傑」字掛鉤，整個系統構建在阿里雲之上，以JF企業級即時通訊平台JetChat為「傑人脈」基礎，使用「傑任務」線上提交，不斷動態沈澱「傑簡歷」和「傑代碼」，聯繫擴充形成「傑社群」，最終成為互聯網ITS平台。可以預見這樣的趨勢，類似政府線這樣長尾特點的業務，系統運營結合單項目績效之後，「微管理」會向所謂「自管理」運動，從公司內部開始對接外部核心合作夥伴上系統，實現快速放大的「融合收入」，內測已經窺見端倪，實現預期目標。

「做ITS新模式的倡導者和實踐者」，為了「解放(JointForce)」的事業，團隊日以繼夜地在拼，公司計劃第四季度開放系統公測，敬請期待。

### 三、持續佈局SMAC前沿，領先實踐

在移動方面，公司與中國移動飛信業務的合作進一步深化，公司不但在合同期內順利接手飛信的核心產品和運營工作，而且由於中國移動對前一年合同的順利執行和雙方合作的高度認可，於近期順利續約飛信無線產品2014~2015年的合同。在過去一年的合同期內，公司累計發佈線上正式版本超過30個，獲得中國移動和客戶的充分肯定，成為飛信業務穩定的服務供應商。同時，公司積極配合中國移動在去年底提出的三新（「新通話」、「新消息」、「新聯繫」）融合通信戰略，同時也在參與中國移動關於融合通信業務的規劃、規範和設計開發工作；基於飛信產品的成功合作，與中國移動的密切配合及對未來4G戰略的佈局基礎，公司有極大的機會成為三新融合通信業務合作的核心供應商。這一切無疑都是「移動優先」時代的領先實踐，極具發展潛力。

在雲服務方面，公司已完成包括中信21CN藥監網系統在內的阿里雲雲遷移服務案例6,000多例，用戶滿意度達到99%以上。在針對阿里多個省份的「數字互聯網城市」項目推廣中，雲遷移和運維將作為標準化的基礎雲服務，最先在貴州和寧夏的項目中落地。同期，已經成功整合的微軟雲服務集成商Catapult也正在開發「Solutions as a Service」新服務，目標實現在雲上，面向業務問題的、基於智慧產權的，用戶接受為導向的新服務，並包括深入到業務使用雲獲得收益的諮詢服務，系列服務將於第四季度在全美推出（屆時是微軟財年的年度中旬）。可以負責任地說，我們的雲服務實踐已經是實實在在的最佳實踐了。

各位投資者，迅速發展變化的形勢，要求我們「馬不停蹄」。報告期內，公司進一步在美國硅谷投資「先頭部隊」基金，持續搜索、遴選先進（基於SMAC的）SaaS公司，投資並移植到國內市場，持續佈局技術和商業模式前沿，以確保我們在本輪轉型發展中的優勢地位。

還是那句話，2014年將是我們共同見證歷史的一年，公司厚積薄發，「再出發」、騰飛在即！

# 「業務概述」更新說明

## 「業務概述」更新說明

公司財報「業務概述」部分是持續披露公司業務總體情況的部分，包括戰略、業務發展史、競爭格局及競爭優勢、業務範圍、集團業務描述、縱向行業等內容，通常整體相對穩定，現特別將期內更新部分突出羅列說明如下，完整部分請參考「業務概述」部分。

### 戰略

JointForce互聯網平台：報告期內，JointForce平台正式發佈內測版本並平穩運行，7000餘人上線，通過平台對500餘個項目實現了從任務分配、任務領取到任務完成的數字化管理，在保證項目質量的同時有效提升了工作效率，並通過系統自動記錄整個開發過程實現了對上線人員的精准的動態評價。通過平台成功將項目任務眾包給公司外部人員，並通過平台的專業能服務保證項目按時、按質提交。隨著內測版本的成熟穩定，預計在第四季度發佈公測版本，通過平台的運營推廣，客戶人人都是VIP，工程師均被精準刻畫，IT企業收入及服務品質將全面提升，展望未來，我們將與IT服務企業、IT從業人員及客戶並肩推動IT行業變革。

### 競爭格局與競爭優勢

優秀、穩定的員工股隊伍及強壯的人才供應平台：截止到2014年6月30日，公司擁有員工總數23,989人。

### 業務範圍

新興服務：期內新增的服務內容包括移動互聯網產品及服務、雲遷移及運維服務、雲諮詢及SaaS定制化服務、雲中介軟體(PaaS)產品及服務等。

### 集團業務描述

新服務業務集團(ESG)：新興服務業務依託公司能力基因和資源優勢，集團著力發展具備運營服務長尾效應的2B和2B2C的新興業務。堅持從客戶體驗和粘度服務入手，構建創新能力積累、創新應用孵化、創新業務運營的三層金字塔式業務結構。聯合具有共同理想的合作夥伴，打造創新生態鏈，面向互聯網化的傳統行業，提供圍繞社交、

移動、大資料和雲計算為核心的產品和服務。以移動應用為紐帶，營造暢通、和諧的生活圈子，即時通訊、社交網路、無線城市，打造智慧移動端；以城市雲為載體，構建動態、智慧的服務體系，政務雲、行業雲、企業雲，同創美好雲生態。

### 1. 移動互聯網產品及服務

集團是中國最早的移動應用產品設計、開發及運營商之一，同時也是中國最大的專業移動用戶端應用開發及適配服務提供者。集團為客戶提供即時通訊、融合通訊、移動社交、移動支付、企業移動應用、應用商城等移動互聯網領域的產品設計、開發及運營推廣服務。

### 2. 雲遷移及運維服務

在同阿裡雲簽訂遷移服務合作項以來，已開展包括輕雲遷移、獨立主機遷移、系統組態、軟體配置、資料備份等涵蓋資料移轉及系統組態相關全部技術服務，客戶群體覆蓋個人使用者、專業使用者及部分企業使用者，同時提供了使用者的代維服務等長尾服務項，未來將會配合阿裡雲開放的新技術提供更多專業技術服務，同時開拓新的合作夥伴和領域。

### 3. 雲諮詢及SaaS定制化服務

對於想要簡化IT、推動創新、提高IT投資回報率，並加快業務流程的客戶來說，雲計算的時代已經到來了。集團提供的雲諮詢及定制化服務基於與中國領先的雲計算廠商阿裡雲的戰略合作，為客戶帶來世界級的安全和合規性的雲計算服務體驗。創新需求在今天已被視為標準化的需求，包括豐富的社交體驗、移動為先的消費模式、易用的使用者介面、結構化和非結構化資料的即時搜索以及經常性地和無干擾的升級，集團的定制化SaaS解決方案結合用戶需求利用創新技術定制，這些創新功能涉及客戶的核心業務，說明其提高了核心系統的績效。集團已經攜手阿裡巴巴集團在中國多省份的「數字互聯網城市」戰略合作中通過諮詢牽引雲業務的設計和落地。

### 4. 雲中間件(PaaS)產品及服務

Radar Cloud PaaS平台是集團完全自主智慧財產權的雲PaaS產品，提供雲開發運行、雲集成、雲管理服務，以及對接雲生態夥伴能力。Radar Cloud PaaS平台是集團從業務模式創新到產品服務創新的成果，也是集團推動政務、醫藥、交通、地產、教育等領域智慧轉型的成果。集團注重新技術、新模式，Radar Cloud PaaS平台將以雲計算模式和雲計算技術為著力點，加強集團開拓雲端業務的能力，積極推動客戶向智慧型轉變。

## I. 近期發展

### *PSG業務進展*

**金融與銀行業：**報告期內，金融與銀行業務繼續保持高速增長態勢，銀行卡、信貸融資、支付清算三大核心產品線持續保持市場領先地位。銀行卡產品線大幅新增河南、浙江、江蘇等地數十餘家城商行／第三方支付公司項目，並通過與國有大行的海外分行、金融機構等的合作，穩步走向海外市場；信用卡核心系統在新客戶拓展方向取得新的突破；支付清算產品線通過新增客戶群，繼續鞏固著市場前三的優勢地位；供應鏈金融產品線一如既往地保持著市場第一的位勢。通過與蘇寧、海爾等大型企業客戶，攜程、上汽等非金融類客戶展開合作，使業務板塊在企業金融方向取得了快速發展。為提升對基石大客戶的服務能力和服務質量，公司通過內部組織架構調整、服務流程優化等措施，使公司傳統大客戶的收入穩中又升，其中某大型股份制商業銀行的業務同比增長50%。

**政府與大型企業：**報告期內，保持在審計行業的領導者地位，審計成熟解決方案繼續在全國全面推廣，進一步擴大先發優勢；成功簽約某行業出版社數位出版平台專案，為客戶在數位化轉型升級戰略上提供有力支援；繼續保持在已有行業的優勢地位，簽約金農工程年度運維服務專案和民航行業重要客戶的運維專案。政府業務全部上線JointForce平台，在人員持平的情況下，業務簽單、收款及執行與同期相比明顯好轉，管理更加精細化，工作效率明顯提高。

**製造與流通業：**報告期內，資料中心業務持續增長，先後簽約雲南中煙、新疆煙草等多家工商企業資料中心項目；資料應用專業能力獲得客戶認可，簽約湖南省煙草公司、內蒙古煙草公司等多家企業資料統計應用專案，集團大資料技術得以有效沉澱與發展；持續加強MES(生產執行系統)業務規模，保持在該領域市場的領先優勢，簽約山東中煙等多家工業企業MES專案，並在該領域內成功簽約某國內通用化塑膠製品生產龍頭企業；專賣內管市場優勢地位進一步得



以鞏固，先後簽約湖南省煙草等多家企業省級專賣內管升級項目；簽約某國家級農業產業化龍頭企業兩大物流園區公共資訊平台專案，實現集團物流供應鏈核心能力在新行業的有效拓展和複製。

**保險證券業：**報告期內，繼續中標及簽約滙豐軟體、中證登等重大客戶，積極探索更加符合客戶需求的貼身服務模式，取得了穩定的市場位勢和份額。同時，在保險核心業務、管道管理、財務管理、電子商務、反洗錢等領域，為客戶提供高效的貼身服務，積累了大量的行業經驗，取得了作業領域的突破。

**公共服務業：**報告期內，成功簽約西南、中南重要省會城市的軌道交通ACC項目，鞏固和提升在軌交行業的優勢地位；簽約某機場集團的機場設備管理系統專案，成功拓展集團在設備管理領域的市場；移動運營商業務持續增長，簽約某運營商電子商務優化工程、某運營商省公司綜合業務平台二期、及某運營商電子商務公司風控運營服務等多個專案。

**電力和能源：**報告期內，在電力行銷、物資集約化、運監三大領域，繼續保持穩定的市場位勢，業務運營穩定。同時，繼續秉承行業諮詢能力驅動解決方案業務的理念，中標某(LNG)加氣站IC卡收費系統維護服務專案，實現石油行業開門紅。同時，在節能領域，通過前期業務諮詢驅動，與許繼集團展開了深度合作。

### **OSG業務進展**

**華為：**報告期內，與華為合資公司完成整合期任務，整體經營情況逐年向好，華為業務同比去年增長90%，業務盈利能力穩步提高。合資公司的成績，得到了華為的高度認可，華為方充分肯定了合資公司業務對華為為戰略的有效契合，以及在提交和質量體系能力方面的提升。隨著業務規模的不斷擴大，管理難度逐步增加，合資以來建立的符合IT外包業務的提交質量管制體系，訊息安全管理體系，不斷完善的人力資源供應體系、績效考核體系、幹部培養體系，及營造出的團結、奮鬥的創業企業文化氛圍，在業務管理中正發揮其不可替代的作用，為報告期內工作效率的提升，精細化管理奠定了良好基礎。

**微軟：**報告期內，與微軟戰略合作的深度和廣度進一步擴大，成為微軟語音翻譯模型業務國內唯一供應商；為下一代Office當地語系化版本提供開發服務；首次與微軟硬體生產部門合作，實現了嵌入式設計業務上的突破。西雅圖本地及離岸業務統籌由Catapult管理，對應微軟新財年的合同續簽率高達九成，新管理團隊工作卓有成效。

**大中華：**報告期內，互聯網領域穩健增長，騰訊業務再次突破，成為TOPONE供應商；電信運營商領域業務取得突破性進展，進入中國移動研究院短名單，迅速切入中移動雲計算系統所、互聯網平台系統所、互聯網應用所、終端技術研究所四大所業務；成為中國電信雲計算公司供應商，聚焦電信雲、電商業務領域，緊跟中國電信全網雲業務發展；成功進入教育領域，中標教育部「全國教師管理訊息系統」項目，此系統為國家「金教工程」核心業務系統之一，為在教育行業的業務拓展提供了良好基礎。

**日韓：**報告期內，對日業務繼續穩步發展；BPO方面，成功進入日本中小銀行和證券業務領域，金融保險等中高端業務已成規模；ITO方面，交通行業鐵路設備管理及計費業務上取得進一步突破，手機終端測試方面，業務規模和客戶數量穩步增長。

### **ESG業務進展**

**飛信：**報告期內，與中國移動飛信業務的合作進一步深化，公司不但在合同期內順利接手飛信的核心產品和運營工作，而且由於中國移動對一年合同的順利執行和雙方合作的高度認可，於近期順利續約飛信無線產品2014~2015年的合同。在過去一年的合同期內，公司累計發佈線上正式版本超過30個，獲得中國移動和客戶的充分肯定，成為飛信業務穩定的服務供應商。同時，公司積極配合中國移動在去年底提出的三新（「新通話」、「新消息」、「新聯繫」）融合通信戰略；基於飛信產品的成功合作，與中國移動的密切配合及對未來4G戰略的佈局基礎，公司有極大的機會成為三新融合通信業務合作的核心供應商。

**統一支付：**報告期內，公司與中國移動合作的「中國移動統一支付平台」已經正式上線，並且已經連接中國移動全國各省BOSS平台、天貓及多個銀行，上線系統已經完成了大量的話費充值和支付交易並與阿裡天貓以及移動商城完成了在支付平台上的對接和合作。目前，公司正在與中國移動進行「統一支付平台」二期合同的簽約工作，以及三期專案的規劃工作。圍繞在移動支付領域的創新，公司投入了大量優質資源，未來統一支付平台有望在移動話音、短信、流量經營方面發揮更大作用。

**和生活：**報告期內，公司所參與建設中國移動「無線城市」專案，已經升級為中國移動「和生活」系統，公司正在進行新一期「和生活」產品的規劃和續約談判工作。未來的「和生活」，將繼續圍繞著無線城市、智慧政務、移動生活門戶、O2O等業務形態，開展創新式市場推廣工作。

**Radar Cloud 雲中間件產品：**是國內首個部署在阿裡雲平台的面向垂直行業的公有PaaS平台，為行業客戶提供雲應用開發，集成和管理服務的中間件。該中間件的設計是基於互聯網化的產品模式，提供了一種簡單、高效的Saas按需服務的模式實踐，技術上支援彈性伸縮、彈性負載均衡、安全隔離、自動擴展、自動運維等要求，保障雲應用的高質量運行。報告期內，Radar Cloud已經成功上線並在政務、醫藥、地產等領域實踐上投入使用，為行業用戶和開發者創造新的商業價值。

**雲遷移及運維：**報告期內，雲遷移服務已為3800多使用者提供了高品質的服務。至此，集團已完成雲遷移服務案例6000多例，在遷移及配置服務上已到達國內領先技術水準，用戶滿意度達到99%以上。在針對多個省份的「數字互聯網城市」項目推廣中，雲遷移和運維將作為標準化的基礎雲服務，率先將在貴州和寧夏的項目中落地。同時在繼續做好阿裡雲的線上服務基礎上，與國內其他的雲服務提供者建立廣泛的合作關係，針對越來越多的雲服務需求，提供有針對性的專業服務。

**政務雲：**報告期內，與麗水市的戰略夥伴關係進一步深化，在成為麗水市「智慧政務」總集成商的基礎上，公司自主研發並已成功上線了基於阿裡雲平台的「網上政務大廳」系統，此雲政務服務平台的落地將有效推動麗水市網上政務大廳各應用的快速部署與實施；Radar Cloud平台在「網上政務大廳」、麗水市科技局專案管理系統上的應用，進一步完善了雲集成能力；麗水市稅情地理資訊系統的設計，體現了公司在雲上大數據的能力，更好的配合公司大數據的戰略落地，該項目下半年進入實施階段。同時，進一步拓展杭州政務雲相關業務。

**醫藥雲：**報告期內，集團致力於中信21世紀正在建設和推廣的藥品電子監管碼業務的發展。在順利幫助其平台從HBase遷移到阿裡雲OTS和應用伺服器遷移到阿裡雲主機ECS後，又完成了「去Oracle」的技術任務——通過對平台系統的進一步改造優化，成功使用了阿裡雲DRDS服務（阿裡雲分散式RDS平台，基於RDS的面向海量資料和高效訪問的通用存儲解決方案）。同時，基於藥品電子監管碼資料分析展現工具的遷移和改進已經完成，基於阿裡雲ODPS搭建的資料治理架構已初見成效，基於該雲架構可以開展資料進行加工、挖掘、分析的工作，協助客戶搭建「聚健康」產品平台。結合集團多年在食品藥品監管行業的耕耘，未來將從監管部門的管理業務逐步延伸到醫藥相關企業的雲服務中。

**地產雲：**報告期內，與杭州綠城集團達成戰略合作，以阿裡雲服務為基礎，RAE (RadarCloud App Engine) 為應用託管環境，並且實現了Radar Cloud與阿裡雲服務的無縫結合。此在線服務雲平台依託雲計算、大數據、移動互聯網技術為綠城用戶以及泛小區社群提供了置業服務、居家生活服務、醫療健康服務、教育服務等社區一站式在線服務，開啟了以家庭為核心、突出社群特點的全新小區服務新模式，打造全國首個面向社區公共服務產品的網路交易雲平台。該產品包括多個終端版本：Android、AndroidPad、iPhone、iPad、WindowsPhone、微信、web、管理後台，開始應用互聯網式的開發交互、專案管理流程和交付模式。集團佈局的地產雲以服務為主導，幫助地產商探索從傳統的單一型產品向結合地產銷售和綜合服務為一體的互聯網型地產服務商的轉型，開啟了雲端服務在地產行業的廣闊市場。

### **Catapult 業務轉型進展**

利用微軟轉型機會，Catapult正積極開發「Solutions as a Service」新服務，目標在於提供在雲上，面向業務問題的、基於智慧產權的，用戶接受為導向的新服務，同時包括深入到業務使用雲獲得收益的諮詢服務，系列服務將於第四季度在全美推出（屆時是微軟財年的年度中旬）。Catapult通過這種新的方式服務於微軟及客戶，使得客戶進入市場速度更快、成本更低、風險更小。同時，為了配合其轉型，Catapult與Amazon Web Services建立合作，增加與雲部署相關的諮詢服務。

### **ETC培訓業務進展**

報告期內，新簽深度合作院校1所（累計共70所），其中共建學院／專業1所（累計共52所）；榮獲中國服務外包網第一屆中國服務外包教育培訓機構最佳實踐活動獎項。在物聯網及移動互聯領域，新增中國石油大學等10所高校（累計共44所）在實驗室建設、新專業獲批及共建等多方面開展合作，在該領域與教育部國家示範性軟件學院建設工作辦公室及國家外專局中國國際人才交流基金會聯合開展了面向全國的青年骨幹師資培訓。

## II. 業務概述

### 戰略

#### *IT服務的業務模式正在改變*

眾所周知，目前一些技術領先的公司，如亞馬遜、阿里巴巴、騰訊等對傳統行業產生了顛覆性的衝擊，甚至有主宰傳統行業的趨勢。社交、移動、大數據分析和雲計算(SMAC)新一代技術發展如此之快之廣，以至於幾乎每個行業都出現了新的商業模式，並且仍在快速增長。對於像中軟國際這樣的領先的IT服務提供商來說，最大的挑戰無疑是如何快速的改變自己以適應不斷變化的市場環境。不得不說一個老生常談的話題「轉型」，我們必須「轉型」才能滿足客戶不斷變化的需求，必須調整商業模式才能緊跟市場的變化，才能最終實現股東利益的最大化。

從戰略的角度來看，我們認為IT行業目前正處於挑戰與機遇並存這樣一個動態變化的環境中。一方面，雲計算技術使軟件服務能夠通過互聯網(通過軟件即服務，簡稱SaaS模式)這種又快又便宜的方式提供，大大降低了軟件開發成本，這對傳統的軟件開發諮詢模式構成了極大威脅。另一方面，移動互聯網和互聯網社交方式的出現再加上雲計算的使用，使得人們對能夠管理海量數據並利用大數據進行分析的軟件需求變得更加迫切，在這樣一個令人激動但似乎又前景不明的時刻，我們將公司戰略總結為以下幾個要點：

#### *雲計算—借力戰略夥伴，搭建雲平台；豐富行業雲應用，推進雲戰略全面落地*

「雲計算是我們的未來！」毫無疑問，雲技術是計算處理和IT服務未來發展的基礎。2012年，中軟國際與阿里雲簽署戰略合作協議，將R1中間件整合到阿里雲平台的PaaS層，開啓了中軟國際在雲端業務的佈局。在此之後，公司持續專注於雲業務發展，並作為先頭部隊和阿里雲進行項目合作。在國際市場上，通過新收購的Catapult Systems，集團基於微軟Azure公有雲平台為客戶提供高端雲服務。在2014年初，中軟國際通過少數股權投資一家專注於「商業即服務」(CaaS)的美國頂級SaaS服務商，進一步完善在雲端業務的佈局。展望未來，我們看到每一個垂直行業都蘊藏著巨大商機，包括政府(智慧政務雲，電子審計)這些我們擁有豐富經驗的行業在內。

**高級分析—牽手業界頂級數據分析企業，落地行業典型應用；沉澱高級分析能力，形成數據科學家隊伍**

毫無疑問，現如今每天產生的數據量已完全超乎了我們的想像，大數據時代已全面來臨。

越來越多的政府和企業已經意識到，大數據正在成為組織最重要的資產，數據分析能力正在成為組織的核心競爭力。我們說大數據的特徵是4V(大量、多樣、高速、價值)，這就需要我們必須有與之適應的能力和工具才能在此次數據轉型中成功。集團已經有多年積累，在行業和數據處理方面有較大優勢：

- 政府、金融、電信、製造、及公共服務等行業豐富的客戶和數據資源；
- 海量數據存儲和處理能力(氣象，PB級)；
- 大併發高性能計算能力(銀聯，日高峰1200萬筆交易)；

面對現如今的開放市場，國內大型IT服務商普遍存在高級分析(如行業數據模型等)能力發展起步晚沉澱不足的情況，跟國外領先數據分析服務商仍較大差距，集團在構建沉澱自身能力的同時，計劃在2014年將引入世界頂尖數據分析和決策科學服務商，成立聯合創新實驗室，通過戰略合作，助力國內高級分析領域的能力創新。集團通過在主要行業關鍵客戶的突破，將逐步沉澱高級數據分析能力，包括系列方法論，產品和工具等，並通過提供數據分析服務，積累一批具備高級數據分析能力的數據科學家。通過將合作夥伴帶來的全球領先的方法論和解決方案和國內市場的結合，集團希望能沉澱一套能贏得客戶信賴和有價值的專為中國市場多個行業設計的數據分析解決方案和服務。

### **JointForce互聯網眾包平台—改變商業模式，改變IT產業**

互聯網無處不在，正重塑一切傳統行業，當然也包括IT服務業。與其說互聯網正顛覆IT服務業，到不如說互聯網改變了我們對IT業務的認識，讓我們以更快的速度直抵IT服務的本來面目。眾所周知，IT服務企業都不同程度的面臨人力成本上升、毛利下降、人才流失等問題；IT從業人員為尋求更好的收入和更多的認同感頻繁更換工作；客戶期望在成本降低或不變的情況下能獲取更高品質的服務，這是我們IT行業共同的痛點。隨著IT服務行業的不斷成熟和社交、移動、雲計算及分析等技術的出現，讓我們有了徹底改變這個行業業務模式和工作方式的基礎。經過不斷探索和實踐，在充分利用中軟國際10餘年的行業經驗、IT行業運營管理能力、現有的人力資源優勢的基礎上，集團研發出一款互聯網

雲眾包平台產品—JointForce(解放)。JointForce平台通過眾包方式整合社會資源，建立IT服務社區生態系統(IT從業者、IT企業及客戶)，以雲方式實現提交，從而打造成為IT服務企業的效率平台，IT服務從業人員新的工作平台及客戶新的供應平台。通過JointForce平台，集團將通過非線性方式實現收入的增長，並全面提升現有員工的工作效率，實現利潤增長。報告期內，JointForce平台正式發佈內測版本並平穩運行，7,000餘人上線，通過平台對300餘個項目不同程度地進行數字化管理，其中100多個項目實現了從任務分配、任務領取到任務完成的全流程管理，在保證項目質量的同時有效提升了工作效率，並通過系統自動記錄整個開發過程實現了對上線人員的精准的動態評價。通過平台成功將項目任務眾包給公司外部人員，並通過平台的專業能服務保證項目按時、按質提交。隨著內測版本的成熟穩定，預計在四季度發佈公測版本，通過平台的運營推廣，客戶人人都是VIP，工程師均被精準刻畫，IT企業收入及服務品質將全面提升，展望未來，我們將與IT服務企業、IT從業人員及客戶並肩推動IT行業變革。

### **戰略合作夥伴—成長路上與巨人同行，攀登新高峰**

中軟國際相信攜手行業領先的客戶和投資者，與巨人同行我們會更快地成長與壯大。過去十年的快速成長正是建立在這個原則之上，今後我們將繼續堅持。

### **阿里雲**

2012年，中軟國際與阿里雲簽署戰略合作協議，共同開發阿里雲系統下的PaaS平台。2013年，阿里雲發起成立全國首個雲計算產業聯盟—「雲棲聯盟」，中軟國際與阿里雲一起主持聯盟工作；隨著浙江省電子政務示範試點工作、中信21世紀藥品監管雲平台、綠城智慧城市生活服務項目的落地，集團與阿里的合作更加緊密，業務範圍更加廣泛。未來，集團將全面加強與阿里雲的合作，在政務雲試點項目成功的基礎上逐步推廣，並總結推廣傳統行業轉型成功經驗，助力更多的傳統行業轉型。



## 業務概述

### 中國移動

2010年，與中移動北京、上海分公司簽署戰略合作協議，收購掌中無線開拓移動互聯網業務。經過近三年的發展，與中移動的合作已經取得突破性進展，中標飛信、無線城市等戰略項目，成為中移動互聯網基地核心供應商。未來，集團將全面跟進中移動互聯網戰略，在幫助客戶轉型的過程中與客戶共同成長。

### 微軟

2005年微軟成為中軟國際優先股股東，2011年微軟將所持優先股轉為普通股，中軟國際與微軟的戰略合作得到了進一步加深。中軟國際是微軟在中國第一家「全球首席供應商(Global Premier Vendor)」和微軟全球最有價值供應商。2013年，全資收購微軟集成服務的首選供應商Catapult，通過整合，集團微軟雲服務能力大幅提升。未來，在不斷提升微軟服務能力的同時，利用Catapult在市場和管理方面的優勢，將集團積累的解決方案能力和服務能力推向歐美發達國家這一更加廣闊的市場。

### 華為

2012年4月，中軟國際與華為的合資公司正式掛牌，雙方努力成為業界一流的軟件外包服務公司，經過近兩年的運營，質量管理和交付能力全面提升，得到了華為的高度認可。2013年，參與華為雲支付系統項目，與華為走世界的戰略初步落地。未來，集團將更加堅定地與華為同行，不斷錘煉專業服務能力；與華為形成供應鏈條配合格局，在與華為並肩走世界的同時，逐步將中軟國際解決方案推向全球市場。

### 弘毅投資

2011年，弘毅投資成為集團最大股東並與之形成戰略合作夥伴關係。在過去的三年裏，在弘毅投資的引薦和幫助下，集團一直不斷尋求與聯想控股、弘毅投資旗下相關企業合作機會，並實現了蘇寧（弘毅被投企業）和其他客戶的多個項目落地。很顯然，戰略合作效應初步顯現，對未來充滿期待。

### 業務發展史

2000年2月，註冊成立，總部設立在北京。主要業務是為政府客戶提供系統集成及定制化軟件開發服務。同年，推出自主知識產權應用支撐平台ResourceOne V1.0。

2002年，中軟國際囊獲了中國前5大經濟技術開發區(天津、大連、哈爾濱、北京、廣州)的電子政務建設項目，並陸續承建了審計署、交通運輸部、農業部、民政部、建設部等部委的辦公自動化項目。

2003年，集團在香港聯合交易所創業板上市。在資本平台支撐下，集團確立了自身增長和收購兼併並重的新發展模式，實現了從業績和規模的迅猛增長。服務行業從政府拓展到政府主導的大型製造業，並逐步實現了從傳統的軟硬體分銷和集成商向解決方案供應商的轉型。同時，堅持自主研發，ResourceOne升級至基於SOA架構的V3.0，並成功推廣至多個垂直行業。

2004年，收購中軟總公司計算機培訓中心，集團業務進入IT培訓領域。

2005年，集團緊跟時代步伐，大舉進入IT外包領域，成功收購整合中軟資源資訊科技公司，與微軟公司(Microsoft)等國際一流企業建立戰略合作夥伴關係，在美國建立前端公司。後續收購創智國際軟件公司，將ITO業務拓展至日本市場。借助蓬勃發展的ITO業務，集團從中國本土市場邁向了更廣闊的海外市場。

2006年，收購創智國際軟件有限公司外包業務團隊，將ITO業務拓展至日本市場。借助蓬勃發展的ITO業務，集團從中國本土市場邁向了更廣闊的海外市場。

2007年，完成對和勤環球資源公司的收購整合，將服務行業拓展到金融、交通等重要領域，並增加了專業BPO服務。憑藉全面發展的技術優勢及行業地位，成為國際商業機器公司(IBM) SOA頂級合作夥伴，共同建設中軟國際SOA創新中心。公司卓越培訓中心(ETC)在北京、長沙、大連、無錫、重慶、廈門、天津、南京等城市投資建成1000-5000平米不等的實訓基地，年培訓能力達到上萬人次。

## 業務概述

2008年，集團成功轉香港證券交易所主機板上市（股票代碼：HKSE.354）。憑藉全面發展的技術優勢及行業地位，成為國際商業機器公司(IBM) SOA頂級合作夥伴，共同建設中軟國際SOA創新中心。

2010年，漢普管理諮詢公司的加盟，大幅強化了公司前端諮詢能力。至此，集團包含IT諮詢、技術服務、外包服務和培訓於一體的「端到端」佈局已初步完成。同年，通過收購掌中無限公司進軍電信與移動互聯行業，這一新興市場將成為集團業務戰略轉型的關鍵引擎。

2011年，集團引入弘毅投資為戰略投資者，雙方結成戰略合作夥伴，集團作為平台型企業進行資訊服務業行業的整合，使集團成為具有高速成長性的資訊技術服務領域的世界級領先企業。同年，集團萬人基地落戶西安高新區軟件新城。集團將持續努力打造企業平台，致力成為未來中國資訊技術和軟件服務領域的行業整合者。

2012年，與華為組建的合資公司正式掛牌，合資公司已進入實質運作階段，業績呈現穩步增長態勢，華為業務市場份額高於其他供應商，合資公司效應已初步顯現。同年，集團全面進軍電力行業，並取得了突破性進展，通過對某國家電網電力資訊服務公司電力營銷業務及團隊的收購，使集團在電力行業服務的能力得到全面提升。

2013年，收購美國一家針對微軟產品和技術提供諮詢服務的公司Catapult，增強集團在雲計算、移動、社交等新技術領域的IT服務能力，提升雲集成高端服務能力，並為全面拓展全球市場奠定良好基礎，進一步加強與微軟的戰略合作。與阿里雲的合作進一步深入，成為由阿里雲發起成立的全國首個雲計算產業聯盟—雲棲聯盟召集單位，與阿里雲一起主持工作，推動雲計算相關產業發展，並簽約浙江省政務雲示範試點項目，實現了電子政務國產化雲解決方案方向的落地。截止到2013年，集團員工總數達到23,000多人，業務擴展到中美、南美、英國、印度、非洲、東南亞以及中東地區，並在包括中國大陸、香港、美國、日本、歐洲等全球20多個城市設立了分公司或辦事處，形成了全球化的提交能力。

## 競爭格局及競爭優勢

### 核心優勢

#### 1、 具有競爭力的行業經驗

集團在諮詢和技術服務及外包服務方面有多年的經驗積累，在政府與製造、金融、電信、高科技等對IT服務依賴較高的主要行業有深厚的專業知識，形成五十餘個標準化的行業解決方案，有200個軟件著作權和多項專利，奠定了我們在行業領域的優勢地位。

#### 2、 端到端的服務模式

集團覆蓋諮詢、技術服務、外包服務和培訓於一體的「端到端」業務佈局為公司持續穩定的業務增長奠定基礎。集團結合行業經驗，為客戶提供諮詢服務，並以諮詢為驅動尋求突破，通過技術服務幫助客戶真正解決問題，並根據客戶需求提供外包服務。在針對同一客戶上實現不同服務的交叉銷售，提高了客戶黏度。

#### 3、 良好的全球提交能力

集團具備良好的全球服務能力，在中國、美國、日本等不同地域實現業務提交的快速響應。集團充分利用國外客戶的行業經驗，實現在中國市場的業務拓展；同時幫助海外客戶進入中國市場。增加中外市場的互動，提高簽約成功率，提升行業服務能力，進一步鞏固與客戶的關係，實現了與多個客戶的戰略級合作。

#### 4、 創新的技術優勢

集團R1平台產品得益於多年行業資訊化實踐經驗，融合CMMI、ISO9000、RUP、敏捷開發等理論，採用SOA架構和雲計算應用支撐技術(包括PaaS、SaaS)，是行業管理者面對複雜的管理物件時，進行業務應用整合和IT系統擴展的絕佳工具。R1平台具備三層能力：第一層是完整平台化集成整合中間件構成的架構能力，第二層是R1項目管理方法及工具，第三層是R1 BizFoundation所代表的快速開發能力。通過這三層能力，實現構件化，有力支持複用、降低開發成本，同時依託R1平台逐步積累集團的軟件ERP化能力，同時形成應用產品。

R1已在雲計算方面取得有效進展，通過與阿里雲合作共同開發PaaS平台，雙方通力合作把R1系列產品(包括FramePortal、SOA套件、BizFoundation)移植到阿里雲系統，並提供基於Java的開發服務和基於雲的SOA服務。

作為業內應用最廣泛的支撐平台之一，R1在政府、製造業等多個領域和行業擁有廣泛應用和大量成功案例。多個國家級和行業級項目的成功實施證明，在R1平台上進行總體諮詢／設計、分別開發、總體集成能夠保證整個大型工程系統建設的成功和良好效果。

### 5、 優秀、穩定的員工隊伍及強壯的人才供應平台

截止到2014年6月30日，公司擁有員工總數23,989人，主要分佈在中國大陸、香港、日本、美國、英國等地區。其中項目經理、高級技術人員與諮詢顧問佔到技術類員工的1/10，這些人員具備突出的IT技能、豐富的管理經驗、深入的行業知識，且大部分在企業任職時間超過五年，充分認同公司的企業文化。同時，為保持公司核心人員的穩定，我們制定了清晰的人才晉升、激勵及培養機制。

集團與400多所大專院校及教育機構展開合作，在北京、天津、大連、長沙、無錫、重慶、廈門、南京、西安沈陽建設的培訓中心，為公司業務部門定制開發實訓課程。業務部門可參與課件設計、過程跟蹤與考評，在大規模的培訓資源池中挑選優質學員，確保了源源不斷的實用型人才供應。

### 6、 共贏的戰略合作

集團與一系列世界級戰略合作夥伴形成投資、業務等全方位合作關係，分享客戶資源，實現共贏。2011年中，弘毅正式入股成為集團大股東，集團作為弘毅及其所投資企業的主要資訊技術供應商，將成為弘毅在資訊技術領域投資的核心企業，成為未來弘毅有關資訊技術領域投資的整合平台；2012年，集團與華為共同出資成立合資公司，打造立足中國、服務全球的業務流程和IT外包服務公司。

### 業務範圍

集團定位是提供綜合性軟件與資訊服務，即「端到端」的IT服務，包括：諮詢服務、技術服務、外包服務和培訓服務。技術服務主要涉及解決方案服務，外包服務包括ITO、BPO、EPO等服務。集團的客戶主要分佈在具有IT服務高成長潛力的行業，如政府、製造、金融、電信、高科技等。客戶遍佈中國、美國、日本、香港等國家和地區。集團始終堅持以自主知識產權為核心的技術創新，擁有200多項軟件著作權及多項專利，如為行業解決方案提供應用支撐的SOA中間件平台產品ResourceOne（簡稱R1）和支援海量資訊交換的軟件平台產品TopLink。

集團的業務主要覆蓋的行業包括政府與大型企業、金融與銀行、保險與證券、製造與流通、電信、公共服務業、高科技、電力等行業。集團提供的服務主要包括：

- 專業服務
  - 軟件平台產品
  - 戰略和業務諮詢及信息化諮詢
  - 行業及通用應用軟件和解決方案研發
  - 系統集成與服務
  
- 外包服務
  - 產品工程化
  - 應用開發管理服務
  - 企業應用服務
  - 業務流程外包、工程流程外包和知識流程外包

## 業務概述

- 新興服務
  - 移動互聯網產品及服務
  - 雲遷移及運維服務
  - 雲諮詢及SaaS定制化服務
  - 雲中介軟體(PaaS)產品及服務
- 培訓服務

### 集團業務描述

- **(PSG)專業服務業務**

是集團的業務脊梁，經過十多年的沉澱與積累，逐步成為集團的技術主體與發展內核，驅動公司進入持續優化的良性循環。涵蓋軟件平台產品、戰略和業務諮詢及資訊化諮詢、行業及通用應用軟件和解決方案研發、系統集成與服務四大項業務。

集團多年來堅持諮詢驅動的商業模式，以自主研發的軟件平台產品為基礎，秉承以行業為中心，以服務優先、為客戶的成功而奮鬥的理念，提供諮詢方法論與中國企業資訊技術實踐相結合的端到端專業服務，培養了大批行業專家，並與客戶建立了互利共贏的和諧商業環境，具有很高的市場感召力和客戶忠誠度，有效奠定了集團中國解決方案領域領軍企業的地位。

#### 1、 軟件平台產品

集團目前已擁有ResourceOne和TopLink/TSA+兩大系列完全自主知識產權的軟件平台產品，集團將「產品即服務，服務即產品」的理念融入整個產品架構，它們是集團服務於行業資訊化的利器、行業解決方案的基礎平台，也讓集團在穩定性與多變的市場需求之間找到了平衡。集團精益求精，持續十數年改進軟件平台產品，使產品的技術適用性、先進性不斷提升，以此來不斷推動客戶服務水準和標準的提升。

## 2、 戰略和業務諮詢及信息化諮詢

諮詢服務是集團業務價值鏈的龍頭。通過提供戰略諮詢和業務諮詢服務，幫助集團把握客戶業務本質，掌握客戶真實需求，有效提升服務的專業化水準，實現與客戶「共成長」的業務目標。集團提供的資訊化諮詢專注於幫助客戶在業務驅動和IT需求的互動中獲得更大的價值。集團的諮詢產品及服務都是基於嚴格和行之有效的科學方法和框架。在業務流程、技術和外包等方面，集團在對現有環境進行充分研究與評估的基礎上，確定優化機會，為客戶提供能夠顯著節約成本並提高生產力的戰略發展路線。

## 3、 行業及通用應用軟件和解決方案研發

集團為多個行業客戶提供包括行業及通用應用軟件和解決方案的全過程服務。集團利用ResourceOne應用支撐平台貫穿「規劃—總體設計—開發—總體集成—運維」的整個工程週期，並內置了中軟國際的集成方法論，包括：

- 規劃設計階段，集團配置相應的行業顧問和合規設計師深入瞭解客戶業務需求，挖掘資訊化最佳實踐，形成能夠使用R1平台組裝的業務構件地圖和集成業務架構。
- 規模化開發和測試階段，集團現場團隊成員會與客戶緊密合作，及時瞭解客戶需求變化。集團將大量的開發和測試工作移交到Java和.net以及雲計算和移動等不同專業能力領域的卓越提交中心(COE)進行。COE使用R1平台的開發工具，在保證了統一的技術架構和質量的同時有效提高複用度以及降低開發時間和成本。



- 應用集成階段，集團的實施工程師應用ResourceOne集成方法論和健壯、可伸縮及可擴展的平台工具，將複雜的業務應用組件分層級進行集成測試及裝配整合。
- 應用運維階段，集團的平台、應用軟件及解決方案已應用到全國範圍內的若干戰略行業，集團同步在中國各重點區域完成了專業化的運維團隊的佈局。

經過多年的努力及大量項目的成功實踐，集團已經具備了良好的行業服務能力、客戶服務能力、區域服務能力及大項目服務能力。依託R1平台，集團在開發和商務管理上以過程式控制為主，同時遵循質量控制體系ISO9001、ISO20000、ISO27001與CMMI的標準要求，充分保證了服務質量和交付時間。

#### 4、 系統集成與服務

集團擁有豐富的服務經驗並擁有系統集成一級資質，主要提供系統集成、系統維護和系統運行三類服務，與其它服務一起，覆蓋資訊系統的整個生命週期，讓客戶在建設、運行大中型資訊系統時後顧無憂。

- **(OSG)外包服務業務**

集團一直致力於向全球客戶提供完整的、具有靈活性和可伸縮性的高品質IT外包服務。集團擁有經驗豐富的管理專家、技術專家以及多種交付模式，能夠適應業務和技術的不斷變化。同時，借助卓越培訓中心(ETC)龐大的培訓資源，集團能夠整合各行業客戶對人才供應的需求，從而為客戶提供高質量、低成本的外包服務。集團的外包服務通常採取基於時間和原料的收費模式。

#### 1、 產品工程化

集團為技術產品開發公司提供產品工程化服務，包括獨立的軟件供應商及電信設備開發商等。集團的快速交付能力能夠幫助客戶提升產品研發速度、節約研發成本，從而獲得產品推向市場的時間優勢。

集團開發的產品包括操作系統、數據庫、中間件、網絡協議、語音識別與人機介面、電信增值應用以及其他軟件產品。集團提供的專業化產品服務包括產品設計、開發以及質量保證與測試。

### 2、 應用開發管理服務

集團針對行業客戶需求，為特定客戶提供應用軟件開發、系統維護、系統功能優化等應用開發與管理服務。集團的ADM服務旨在幫助客戶實現對IT外包開支的科學管理，使得客戶更加專注於其核心競爭力的建設。

集團擁有結構化的ADM服務團隊，已經在大型機、客戶服務器、互聯網及移動互聯網等應用環境，包括Mainframe、Windows series、Linux/Unix以及Android、Symbian、iPhone OS等在內的多種平台軟件方面積累了豐厚的經驗。集團能夠在集團的交付中心或者是客戶現場完成ADM服務的提交。

### 3、 企業應用服務

集團提供以諮詢驅動的企業應用服務，在不改變系統應用的標準功能前提下，充分考慮不同企業個性化需求的特點，深度挖掘管理需求，提出適合其特點的應用服務解決方案，在幫助客戶提升管理水準的同時實現對客戶業務強力支撐的目標。

集團的企業應用服務覆蓋眾多主流ERP系統及電子商務套件，包括企業資源規劃(ERP)系統、客戶關係管理(CRM)，供應鏈管理(SCM)，企業應用集成(EAI)等。集團提供的具體服務內容包括：套裝軟件實施、客戶定制化開發、維護和產品版本升級、商業智能(BI)/數據倉庫(DW)。

### 4、 業務流程外包、工程流程外包和知識流程外包

集團面向日本、歐美及大中國地區市場，為金融、製造、醫藥衛生、交通和物流等眾多領域的客戶提供BPO、EPO及KPO服務。

集團提供的多語種的BPO、EPO和KPO服務，包括後臺事務處理、共用服務中心、數據處理、桌面排版(DTP)、CAD、呼叫中心、商業智慧和數據挖掘。

### • (ESG)新興服務業務

依託公司能力基因和資源優勢，集團著力發展具備運營服務長尾效應的2B和2B2C的新興業務。堅持從客戶體驗和粘度服務入手，構建創新能力積累、創新應用孵化、創新業務運營的三層金字塔式業務結構。聯合具有共同理想的合作夥伴，打造創新生態鏈，面向互聯網化的傳統行業，提供圍繞社交、移動、大資料和雲計算為核心的產品和服務。以移動應用為紐帶，營造暢通、和諧的生活圈子，即時通訊、社交網路、無線城市，打造智慧移動端；以城市雲為載體，構建動態、智慧的服務體系，政務雲、行業雲、企業雲，同創美好雲生態。

#### 1、 移動互聯網產品及服務

集團是中國最早的移動應用產品設計、開發及運營商之一，同時也是中國最大的專業移動用戶端應用開發及適配服務提供者。集團為客戶提供即時通訊、融合通訊、移動社交、移動支付、企業移動應用、應用商城等移動互聯網領域的產品設計、開發及運營推廣服務。

#### 2、 雲遷移及運維服務

在同阿里雲簽訂遷移服務合作項以來，已開展包括輕雲遷移、獨立主機遷移、系統組態、軟體配置、資料備份等涵蓋資料移轉及系統組態相關全部技術服務，客戶群體覆蓋個人使用者、專業使用者及部分企業使用者，同時提供了使用者的代維服務等長尾服務項，未來將會配合阿里雲開放的新技術提供更多專業技術服務，同時開拓新的合作夥伴和領域。

### 3、 雲諮詢及SaaS定制化服務

對於想要簡化IT、推動創新、提高IT投資回報率，並加快業務流程的客戶來說，雲計算的時代已經到來了。集團提供的雲諮詢及定制化服務基於與中國領先的雲計算廠商阿里雲的戰略合作，為客戶帶來世界級的安全和合規性的雲計算服務體驗。創新需求在今天已被視為標準化的需求，包括豐富的社交體驗、移動為先的消費模式、易用的使用者介面、結構化和非結構化資料的即時搜索以及經常性地和無干擾的升級，集團的定制化SaaS解決方案結合用戶需求利用創新技術定制，這些創新功能涉及客戶的核心業務，說明其提高了核心系統的績效。集團已經攜手阿里巴巴集團在中國多省份的「數字互聯網城市」戰略合作中通過諮詢牽引雲業務的設計和落地。

### 4、 雲中間件(PaaS)產品及服務

Radar Cloud PaaS平台是集團完全自主智慧財產權的雲PaaS產品，提供雲開發運行、雲集成、雲管理服務，以及對接雲生態夥伴能力。Radar Cloud PaaS平台是集團從業務模式創新到產品服務創新的成果，也是集團推動政務、醫藥、交通、地產、教育等領域智慧轉型的成果。集團注重新技術、新模式，Radar Cloud PaaS平台將以雲計算模式和雲計算技術為著力點，加強集團開拓雲端業務的能力，積極推動客戶向智慧型轉變。

- **(ETC)培訓業務**

集團的卓越培訓中心(ETC)是中國教育部認證的大學生計算機技術實習訓練基地，是業界知名的中高端IT技術培訓品牌。通過與高校合作為計算機或相關專業在校學生提供基於崗位的項目實戰訓練。迄今已在北京、天津、大連、長沙、無錫、重慶、廈門、南京、沈陽、西安等地投資建成培訓中心。

2013年為深入探討新趨勢下人才培養，在政府、高校、企業之間搭建超高效的溝通、合作平台中軟卓越成功舉辦「2013中國校企合作服務外包及軟件人才培養高峰論壇」；與北京交通大學、北京工業大學、天津理工大學等18所高校共同申請建設「國家級工程實踐教育中心」，成為獲批最多的企業單位；通過多年努力中軟卓越已成為「中國服務外包教育機構最佳實踐十強」。

### 縱向行業

本集團在下列行業具有高知名度：

#### 1、 政府與大型企業

作為電子政務的先導者，多年來，集團依託深厚的行業經驗和對客戶需求的本質把握，以ResourceOne為基礎平台，依靠自身強大的研發能力，先後承擔了多項國家重點科技攻關項目，以總集成商身份在金審、金質、金保、金農、金宏和金卡等多個國家金字號系列工程中取得突出成績，ResourceOne亦被CCID評定為中國電子政務應用支撐平台產品第一品牌，確立了在電子政務領域的全面領先地位。據IDC市場研究報告顯示，集團連續多年在政府行業解決方案市場總體排名保持前三位。通過與阿里雲合作，實現在政務雲領域的突破，並成為國內政務雲服務領先供應商。

#### 2、 製造與流通業

基於集團對製造與流通行業業務的深入理解和多年的行業積累，結合專業IT經驗，以及全國佈局的服務能力，集團多年在製造與流通行業精耕細作，擁有多項自主知識產權的軟件，如生產執行系統(MES)、物流運作管理系統(LES)等，為客戶提供成熟的從底層自動化系統到頂層決策支持系統，從工廠應用到集團管控，從管理諮詢到、IT規劃到系統開發、IT運維的「端到端」服務，佔據了領先地位。業務覆蓋煙草、機械設備製造、汽車、鋼鐵、醫藥、印刷等領域。其中，作為煙草行業資訊服

務戰略合作夥伴，具備把握趨勢、資訊領先和能力全面等核心優勢，參與建立行業應用標準，實現100%覆蓋中國香煙品牌100強，並作為行業平台整合各家應用服務；MES業務規模，市場領先；通過行業大數據項目，進一步實現大數據能力提升與積累，並應用到更多行業。

### 3、金融與銀行業

依託專業化的服務和具有自主知識產權的支付類平台產品TopLink，集團為金融與銀行業客戶提供以安全支付為核心的個性化金融服務。多年來，集團為包括四大國有銀行、郵政儲蓄銀行、眾多股份制商業銀行、各城市商業銀行以及外資在華金融機構等重點客戶提供行業解決方案、系統集成服務以及相關的高端服務，積累了豐富的行業應用經驗，實現了「三個全國第一」—全國第一個銀行卡跨行支付網絡系統、全國第一個金融IC卡支付清算系統和全國第一個電子商務網上支付結算系統，其中，「電子轉帳與零售銀行業務應用系統」被評為全國火炬計劃十五周年優秀項目。據IDC市場研究報告顯示，在銀行業解決方案的支付與清算市場，公司連續多年排名前五位；2010年銀行卡系統市場排名第一。在互聯網金融方面的業務諮詢、解決方案能力方面的能力，取得了客戶的高度認可。

### 4、保險證券業

基於強大的技術實力和豐富的金融行業經驗，集團已經擁有眾多重量級的保險證券行業客戶，在實際的服務中獲得客戶高度認可，在保險核心業務運營、保險管道管理及營銷支援、保險後臺管理、保險商務智慧(BI)、保險／證券內容及知識管理等高端領域建立了技術優勢，尤其是商業智慧方面優勢明顯。深入保險證券的核心業務和高端業務，成為重要的市場參與者，幫助保險證券行業的客戶贏得更大的競爭優勢。

### 5、 電信行業

集團是中國最早的無線互聯網平台設計、開發及運營服務商之一，同時也是中國最大的專業手機客戶端應用開發及適配服務提供商。作為中國電信運營商、通訊設備製造商及海內外終端廠商值得信賴的合作夥伴，集團為電信行業客戶提供移動支付、移動即時通訊、移動社區、企業微博、移動應用商城、一鍵通(手機對講)、嵌入式瀏覽器、移動廣告平台等增值業務產品設計開發及運營推廣服務。通過中移動飛信產品建設奠定基礎，助力中移動融合通信戰略。

### 6、 公共服務業

經過多年的專業積累，集團在公共交通、軌道交通、機場管理等泛交通領域的解決方案市場佔據領先地位，建立了三個「全國第一個系統」—全國第一個城市交通「一卡通」支付清算系統、全國第一個城市軌道交通一票換乘支付系統和全國第一個具有自主知識產權的自動售檢票(AFC)系統。集團為交通行業的客戶提供一卡通、自動售檢票系統(AFC)、自動售檢票清算中心(ACC)、智慧交通、機場運營管理系統等解決方案及專業應用集成和運維等服務。其中一卡通類解決方案在中國市場佔有率第一，已推廣至近30個城市，上線系統發卡量超過一億張，項目經過巨大的客流量的考驗。移動運營商支付業務優勢明顯，並通過與戰略夥伴合作，將移動支付業務成功拓展到海外市場。

### 7、 電力和能源

集團憑藉多年來在集團管控、ERP、供應鏈管理、管理服務等領域的積累，針對目前電力、石油等能源行業企業加強宏觀管理、加深集團管控的整體要求，逐步切入了能源行業的部分核心業務系統和管理資訊系統。在能源行業，集團秉承「提升客戶價值」的理念，聯合相關合作夥伴，與發電、電網、油田等細分行業的5家重要企業形成了合作關係，涉及行

業專屬解決方案、集團專項管理、管理服務解決方案等多個領域。集團憑藉「端到端」的服務能力，不斷深入把握宏觀經濟對行業的整體要求，並憑藉專業化的團隊和卓越的運營體系支撐，形成對能源行業客戶的體系化支撐。在電力營銷、物資運監領域的能力得到客戶認可，市場地位穩固。

### 8、 高科技行業

集團高科技行業客戶包括歐美、日韓及大中國客戶，提供全方位、貼身服務，遍佈全球的提交中心實現了流水綫的標準化提交。據IDC市場研究報告顯示，集團在中國離岸外包整體市場排名前四位，在歐美細分市場排名前兩位。並連續5年被IAOP（外包專業化國際聯合會）評為「全球外包100強」稱號。集團的主要客戶包括華為、微軟、NEC等。集團是微軟在中國第一家「全球首席供應商(Global Premier Vender)」和微軟全球最有價值供應商，是微軟在中國的MCS（微軟諮詢服務）的優選供應商，也獲得COPC (Customer Operations Performance Center)認證。同時，集團收購專注於微軟業務的卓越諮詢服務提供商，也是美國領先的微軟雲移植合作夥伴之一Catapult，使得集團與微軟的戰略合作關係進一步深化，在加強雲計算領域能力的同時為微軟的全球客戶服務。



# 管理層討論與分析

## 主要運營數據

### 總體概述

二零一四年上半年，本集團的主要運營指(未審計)增長情況如下表：

	2014年 上半年 人民幣千元	2013年 上半年 人民幣千元	較去年同 期增長%
收入	<b>1,937,639</b>	1,371,671	41.3%
服務性收入*	<b>1,909,225</b>	1,346,810	41.8%
銷售成本	<b>(1,356,441)</b>	(964,431)	40.6%
毛利	<b>581,198</b>	407,240	42.7%
其他收入、收益及虧損	<b>20,920</b>	38,213	(45.3%)
銷售及分銷成本	<b>(102,160)</b>	(79,307)	28.8%
行政開支	<b>(299,977)</b>	(235,064)	27.6%
呆賬撥備	<b>(298)</b>	261	N/A
無形資產及預付租賃款項攤銷	<b>(40,350)</b>	(25,255)	59.8%
財務費用	<b>(35,528)</b>	(20,413)	74.0%
應佔聯營公司業績	<b>363</b>	493	(26.4%)
除稅前溢利	<b>124,168</b>	86,168	44.1%
稅項	<b>(9,080)</b>	(5,470)	66.0%
本期溢利	<b>115,088</b>	80,698	42.6%
+稅項	<b>9,080</b>	5,470	66.0%
+財務費用	<b>35,528</b>	20,413	74.0%
+物業、廠房及設備之折舊	<b>30,224</b>	25,275	19.6%
+無形資產及預付租賃款項攤銷	<b>40,350</b>	25,255	59.8%
-應佔聯營公司業績	<b>363</b>	493	(26.4%)
未計利息、稅項、折舊及攤銷前之 盈利(EBITDA)**	<b>229,907</b>	156,618	46.8%
+購股權開支	<b>8,153</b>	2,704	201.5%
+匯兌損益	<b>-</b>	(10)	N/A
+呆賬撥備	<b>298</b>	(261)	N/A
業務貢獻利潤**	<b>238,358</b>	159,051	49.9%

## 管理層討論與分析

二零一四年上半年，本集團各業務集團的收入、服務性收入與業績的增長情況如下表：

	收入			服務性收入			業績		
	2014年 上半年	2013年 上半年	增長率	2014年 上半年	2013年 上半年	增長率	2014年 上半年	2013年 上半年	增長率
	人民幣千元	人民幣千元		人民幣千元	人民幣千元		人民幣千元	人民幣千元	
專業服務集團(PSG)	779,705	629,490	23.9%	751,291	604,629	24.3%	83,778	64,982	28.9%
外包服務集團(OSG)	960,495	660,601	45.4%	960,495	660,601	45.4%	71,574	50,782	40.9%
新興服務集團(ESG)	149,991	34,462	335.2%	149,991	34,462	335.2%	16,891	2,712	522.9%
培訓業務	47,448	47,118	0.7%	47,448	47,118	0.7%	1,706	1,694	0.7%
合計	1,937,639	1,371,671	41.3%	1,909,225	1,346,810	41.8%	173,949	120,170	44.8%

分部服務性收入方面，專業服務業務的服務性收入同比增長24.3%，外包服務業務的服務性收入同比增長45.4%，新興服務業務的服務性收入同比大幅增長335.2%，培訓業務的服務性收入較去年同期基本持平。

在專業服務業務方面，金融、銀行及保險業務的收入增長強勁，為整體專業服務業務的增長帶來了明顯貢獻；在外包服務業務方面，來自華為的業務和大中華業務的收入均取得了高速增長，為外包服務業務的增長貢獻主要力量；在新興服務業務方面，雲計算業務和移動互聯產品及服務業務均增長迅速，使得新興服務業務較去年同期相比取得大幅增長。

報告期內，整體業績較去年同期增長44.8%，高於收入41.3%的增幅和服務性收入41.8%的增幅。

其中，專業服務業務的業績同比上升28.9%，高於專業服務業務收入23.9%的增幅，主要是由於「解放」平臺在專業服務集團內部部分業務線的試用，提高了人員利用率，從而對專業服務業務利潤率的提升做出明顯貢獻。

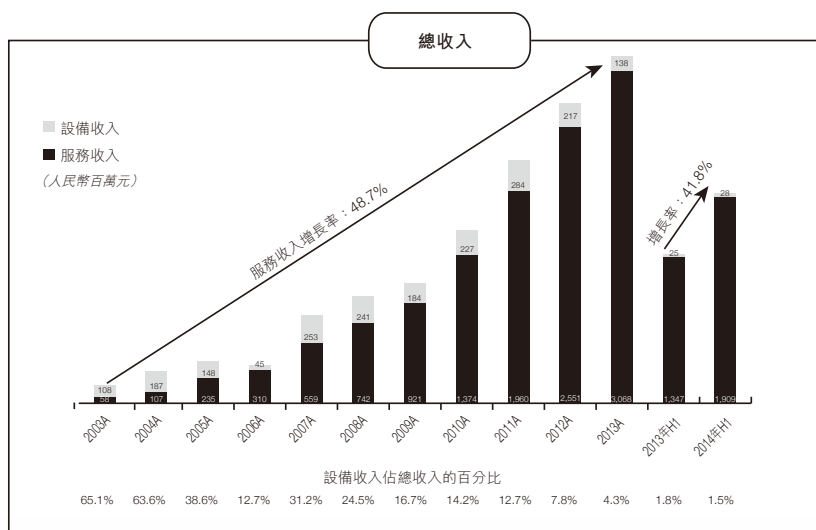
外包服務業務的業績同比上升40.9%，低於外包服務業務收入45.4%的增幅，主要原因是由於報告期內政府補助等其他收入較去年同期減少所致。

## 管理層討論與分析

新興服務業務的業績同比上升522.9%，顯著高於新興服務業務收入335.2%的增幅，主要原因是去年屬於新興服務業務市場拓展初期，有較多的市場和研發投入，因此利潤率較低；報告期內，新興服務業務的利潤率基本恢復到正常水準。

本集團堅信，未來隨著解放平臺的全面推廣，本集團的毛利率和經營利潤率水準將會持續改善，整體收入和業績的規模都將會持續增加。

本集團自二零零三年創業板上市以來，收入和服務性收入一直保持高速增長，從二零零三年到二零一三年，收入的複合增長率達到34.5%，服務性收入的複合增長率達到48.7%，二零一四年上半年服務性收入較去年同期增長41.9%，具體請見下圖：



## 客戶

二零一四年上半年，前五大客戶的服務性收入佔本集團總服務性收入為44.2%，來自前十大客戶的服務性收入佔本集團總服務性收入的49.3%。

二零一四年上半年活躍客戶數為1411個，其中新增客戶為473個。截止二零一四年六月三十日，本集團在過去的四個季度裏，服務性收入大於人民幣600萬以上的大客戶有68個。

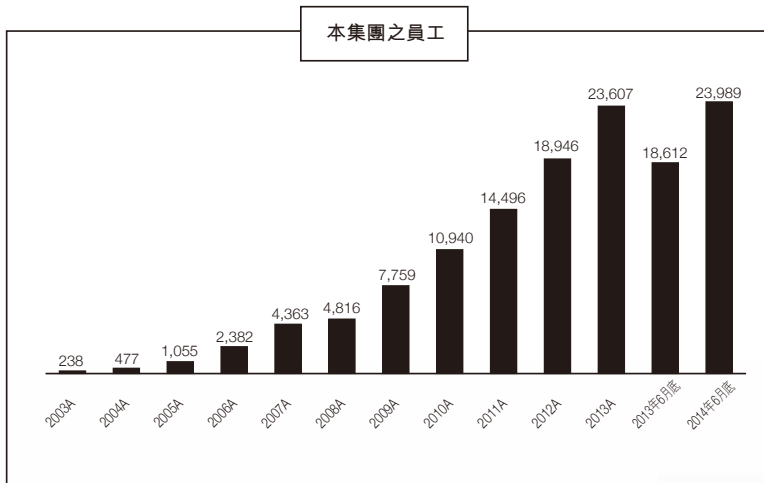
## 市場

本集團之業務主要集中在大中華區。二零一四年上半年，本集團繼續將大中華區市場作為重要開拓領域，中國經濟的強勁增長和大中華區蘊藏的巨大市場潛力也將為本集團帶來長期的增長機遇。同時，本集團的多家大型跨國公司客戶也表示將中國作為他們全球布局中最重要的一環，這充分顯示了他們對中國經濟的信心，也為本集團的業務帶來了難得的拓展機會。此外集團也將通過Catapult繼續拓展海外市場。

## 人力資源

截止到二零一四年六月三十日，本集團員工總數達到23,989人（截止到二零一三年六月三十日，員工總數為18,612人），較去年同期增長28.9%，其28.9%的增幅遠低於服務性收入的41.8%升幅，主要由於本報告期內，解放平臺的內部使用，使得人員使用率得到了提升。

本集團自二零零三年創業板上市以來，人員規模的增長情況如下圖：



## 盈利能力

二零一四年上半年，本集團取得EBITDA為人民幣229,907千元（二零一三年上半年：人民幣156,618千元），較去年同期增長46.8%；二零一四年上半年EBITDA率為11.9%（二零一三年上半年：EBITDA率為11.4%），較去年同期上升0.5%，基於服務性收入計算的EBITDA率為12.0%（二零一三年上半年：EBITDA率為11.6%），較去年同期上升0.4%。以下是由本期溢利到EBITDA的調整明細：

人民幣千元	2014年上半年	2013年上半年	增長率%
本期溢利	<b>115,088</b>	<b>80,698</b>	<b>42.6%</b>
+稅項	9,080	5,470	66.0%
+財務費用	35,528	20,413	74.0%
+物業、廠房及設備之折舊	30,224	25,275	19.6%
+無形資產及預付租賃款項攤銷	40,350	25,255	59.8%
-應佔聯營公司業績	363	493	(26.4%)
<b>EBITDA</b>	<b>229,907</b>	<b>156,618</b>	<b>46.8%</b>

為了幫助廣大的股東和投資者能比較本集團在不同報告期的經營趨勢，以及更清晰的看出本集團持續的業務經營成果，且便於將本集團的經營成果與其他同類公司進行比較，本集團在EBITDA的基礎上將其中非業務性質的、非現金的損益影響（例如：購股權開支、外匯（收益）虧損淨額、呆帳撥備）剔除，計算出二零一四年上半年業務貢獻利潤為人民幣238,358千元（二零一三年上半年為：人民幣159,051千元），較去年同期增長49.9%。下表是由EBITDA到業務貢獻利潤的調整明細：

人民幣千元	2014年上半年	2013年上半年	增長率%
<b>EBITDA</b>	<b>229,907</b>	<b>156,618</b>	<b>46.8%</b>
+購股權開支	8,153	2,704	201.5%
+外匯（收益）虧損淨額	-	(10)	N/A
+呆帳撥備	298	(261)	N/A
<b>業務貢獻利潤</b>	<b>238,358</b>	<b>159,051</b>	<b>49.9%</b>

二零一四年上半年，業務貢獻利潤率為12.3%，（二零一三年上半年：業務貢獻利潤率為11.6%），較去年同期上升0.7%；基於服務性收入計算的業務貢獻利潤率為12.5%（二零一三年上半年：業務貢獻利潤率為11.8%），較去年同期上升0.7%。

## 管理層討論與分析

### 經營業績

下表是本集團二零一四年上半年和二零一三年上半年的綜合全面收益表(未經審核)：

	2014年			2013年		
	上半年 人民幣千元	佔收入 的比例	佔服務性收入 的比例	上半年 人民幣千元	佔收入 的比例	佔服務性收入 的比例
收入	1,937,639			1,371,671		
服務性收入	1,909,225			1,346,810		
銷售成本	(1,356,441)	(70.0%)	-	(964,431)	(70.3%)	-
毛利	581,198	30.0%	30.4%	407,240	29.7%	30.2%
其他收入、收益及虧損	20,920	1.1%	1.1%	38,213	2.8%	2.8%
銷售及分銷成本	(102,160)	(5.3%)	(5.4%)	(79,307)	(5.8%)	(5.9%)
行政開支	(299,977)	(15.5%)	(15.7%)	(235,064)	(17.1%)	(17.5%)
呆帳撥備	(298)	(0.02%)	(0.02%)	261	0.02%	0.02%
無形資產及預付租賃款項攤銷	(40,350)	(2.1%)	(2.1%)	(25,255)	(1.8%)	(1.9%)
財務費用	(35,528)	(1.8%)	(1.9%)	(20,413)	(1.5%)	(1.5%)
應佔聯營公司業績	363	0.02%	0.02%	493	0.04%	0.04%
除稅前溢利	124,168	6.4%	6.5%	86,168	6.3%	6.4%
稅項	(9,080)	(0.5%)	(0.5%)	(5,470)	(0.4%)	(0.4%)
本期溢利	115,088	5.9%	6.0%	80,698	5.9%	6.0%

## 管理層討論與分析

### 收入

二零一四年上半年，本集團取得收入為人民幣1,937,639千元（二零一三年上半年：人民幣1,371,671千元），較去年同期增長41.3%；二零一四年上半年，服務性收入為人民幣1,909,225千元（二零一三年上半年：人民幣1,346,810千元），較去年同期增長41.8%，增長主要來源於外包業務和新興服務業務的迅猛發展。

在專業服務業務方面，金融、銀行及保險業務的收入增長強勁，為整體專業服務業務的增長帶來了明顯貢獻；

在外包服務業務方面，來自華為業務和大中華的業務的收入均取得了高速增長，為外包服務業務的增長貢獻主要力量；

在新興服務業務方面，雲計算業務和移動互聯產品及服務業務均增長迅速，使得新興服務業務較去年同期相比取得大幅增長。

培訓業務收入穩定，與去年基本持平，仍只佔本集團整體收入的一小部分。

本集團的服務性收入按業務集團分類，二零一四年上半年及較去年同期比較情況如下表：

人民幣千元	2014年 上半年	比重	2013年 上半年	比重	增長率
專業服務業務(PSG)	<b>751,291</b>	<b>39.4%</b>	604,629	44.9%	24.3%
外包服務業務(OSG)	<b>960,495</b>	<b>50.3%</b>	660,601	49.0%	45.4%
新業務集團(ESG)	<b>149,991</b>	<b>7.9%</b>	34,462	2.6%	335.2%
培訓業務	<b>47,448</b>	<b>2.4%</b>	47,118	3.5%	0.7%
服務性收入合計	<b>1,909,225</b>	<b>100%</b>	1,346,810	100%	41.8%

## 管理層討論與分析

本集團的服務性收入按合同模式分類，二零一四年上半年及較去年同期比較情況如下表：

人民幣千元	2014年 上半年	比重	2013年 上半年	比重
服務性收入	<b>1,909,225</b>		1,346,810	
固定價格	<b>877,439</b>	<b>46.0%</b>	663,618	49.3%
時間及物料	<b>1,024,549</b>	<b>53.6%</b>	653,196	48.5%
以數量為基準	<b>7,237</b>	<b>0.4%</b>	29,996	2.2%
合計	<b>1,909,225</b>	<b>100%</b>	1,346,810	100%

### 主營業務成本

二零一四年上半年，本集團的主營業務成本佔收入的比例為70.0%（二零一三年上半年為：70.3%），較去年同期下降0.3%。本集團的主營業務成本為人民幣1,356,441千元（二零一三年上半年：人民幣964,431千元），較去年同期增長40.6%。

### 毛利

二零一四年上半年，本集團取得毛利約為人民幣581,198千元（二零一三年上半年為：人民幣407,240千元），較去年同期增長42.7%。集團毛利率約為30.0%（二零一三年上半年為：29.7%），較去年同期增長0.3%。二零一四年上半年基於服務性收入的毛利率為30.4%（二零一三年上半年為：30.2%），較去年同期增長0.2%，毛利率較去年同期相比小幅增長，原因主要是解放平臺的內部使用在提高內部人員使用率方面初見成效。

### 其他收入、收益及虧損

二零一四年上半年，其他收入為人民幣20,920千元（二零一三年上半年：人民幣38,213千元），較去年同期下降45.3%，下降的原因主要是二零一四年上半年度獲得的政府補助較二零一三年上半年有所下降。



### 經營費用

二零一四年上半年，銷售及分銷成本為人民幣102,160千元（二零一三年上半年：人民幣79,307千元），較去年同期增長了28.8%。二零一四年上半年，銷售及分銷成本佔收入的比例為5.3%（二零一三年上半年為5.8%），較去年同期下降0.5%，二零一四年上半年，銷售及分銷成本佔服務性收入的比例為5.4%（二零一三年上半年5.9%），較去年同期下降0.5%，體現了本集團在營銷管理效率方面的提升。

二零一四年上半年，行政開支為人民幣299,977千元（二零一三年上半年：人民幣235,064千元），較二零一三年上半年增長了27.6%。二零一四年上半年，行政開支佔收入的比例為15.5%，相對於二零一三年上半年之17.1%下降1.6%，二零一四年上半年，行政開支佔服務性收入的比例為15.7%（二零一三年上半年為17.5%），較去年同期下降1.8%，主要是由於集團既往年度對其行政和業務運營支撐管理平臺之建設於本年度已取得明顯成效，再加上解放平臺的內部使用，讓本集團在內部開始施行扁平化管理，從而使得本集團的行政管理效率得到了較為明顯的提升。

### EBITDA和業務貢獻利潤

二零一四年上半年，本集團取得EBITDA為人民幣229,907千元（二零一三年上半年：人民幣156,618千元），較去年同期增長46.8%；二零一四年上半年，EBITDA佔收入的比例為11.9%（二零一三年上半年為：11.4%），較去年同期上升0.5%，基於服務性收入計算的EBITDA率為12.0%（二零一三年上半年為：11.6%），較去年同期上升0.4%。

二零一四年上半年，本集團取得業務貢獻利潤人民幣238,358千元（二零一三年上半年為：人民幣159,051千元），較去年同期增長49.9%。二零一四年上半年，業務貢獻利潤率為12.3%（二零一三年上半年為：11.6%），較去年同期上升0.7%；基於服務性收入計算的業務貢獻利潤率為12.5%（二零一三年上半年為：11.8%），較去年同期上升0.7%。

本集團移動互聯和雲計算業務比重的增長、解放平臺的內部使用以及營銷和行政管理效率的提升，帶來了本集團EBITDA率和業務貢獻利潤率的提升。

### 財務費用和所得稅

二零一四年上半年，財務費用佔收入的比例為1.8%，較二零一三年上半年之1.5%上升0.3%。財務費用為人民幣35,528千元（二零一三年上半年：人民幣20,413千元），較二零一三年上半年增長74.0%，增長主要是因為去年年底的銀團貸款在報告期內開始支付利息。而去年同期則無此項利息費用。

二零一四年上半年，所得稅佔收入的比例為0.5%，相對於二零一三年上半年同期之0.4%上升0.1%。所得稅為人民幣9,080千元（二零一三年上半年：人民幣5,470千元），比二零一三年上半年上升66.0%，上升的主要原因是由於去年同期，國家重點軟件企業所得稅退稅以及合資公司所得稅減免所致稅收至低點，今年上半年退稅的數額有所減少，因此同比有所增長。

### 其他非現金開支

二零一四年上半年，物業、廠房及設備之折舊佔收入的比例為1.6%，較二零一三年上半年同期之1.8%下降0.2%。物業、廠房及設備之折舊為人民幣30,224千元（二零一三年上半年：人民幣25,275千元），二零一三年上半年增長19.6%，上升的原因是由於配合人員的增長，於本年度內購置固定資產，導致折舊上升，但折舊佔收入的比例較去年同期下降，說明本集團管理效率相比去年同期有所提升。

二零一四年上半年，無形資產攤銷佔收入的比例為2.1%，相對於二零一三年上半年同期之1.8%，增長0.3%。無形資產攤銷額為人民幣40,350千元（二零一三年上半年：人民幣25,255千元），比二零一三年上半年上升59.8%，上升的原因主要由於二零一三年末收購公司及業務所產生的無形資產攤銷額的增長所致。

二零一四年上半年，購股權開支佔收入的比例為0.4%，相對於二零一三年上半年同期之0.2%上升了0.2%。二零一四年上半年，購股權開支為人民幣8,153千元（二零一二年：人民幣2,704千元），比二零一三年上半年大幅上升201.5%，上升的主要原因是二零一四年初集團新發1.1億股帶條件的購股權在本報告期內攤銷，導致購股權開支同比增長。

二零一四年上半年，呆帳撥備為人民幣298千元（二零一三年上半年：沖回人民幣261千元），佔收入的比例僅為0.02%。

### 本期溢利和每股收益

二零一四年上半年，本集團取得溢利為人民幣115,088千元（二零一三年上半年為：人民幣80,698千元），較去年同期增長42.6%，本期溢利佔收入的比例為5.9%（二零一三年上半年為：5.9%），與去年同期持平。本期溢利佔服務性收入的比例為6.0%（二零一三年上半年為：6.0%）與去年同期持平。

## 管理層討論與分析

剔除少數股東應佔溢利後，二零一四年上半年，本集團擁有人應佔年度溢利為人民幣101,265千元（二零一三年上半年為：72,309千元），較去年同期增長40.0%。

基於本集團擁有人應佔年度溢利，計算出二零一四年上半年的每股基本盈利約為人民幣5.45分（二零一三年上半年為：人民幣4.2分），較去年同期增長29.7%。

## 中期業績

中軟國際有限公司(「本公司」)董事會(「董事會」)欣然公佈本公司及其附屬公司(「本集團」)截至二零一四年六月三十日止六個月之未經審核綜合業績連同比較數字如下：

### 綜合全面收益表(未經審核)

	附註	截至 六月三十日止六個月	
		二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
營業額	3	1,937,639	1,371,671
銷售成本		(1,356,441)	(964,431)
毛利		581,198	407,240
其他收入、收益及虧損		20,920	38,213
銷售及分銷成本		(102,160)	(79,307)
行政開支		(299,977)	(235,064)
呆賬撥備		(298)	261
無形資產攤銷		(40,350)	(25,255)
財務費用	4	(35,528)	(20,413)
應佔聯營公司業績		363	493
除稅前溢利		124,168	86,168
稅項	5	(9,080)	(5,470)
本期溢利		115,088	80,698
其他全面收益			
海外業務兌換產生外匯差額		4,184	2,411
本期全面收益總額		119,272	83,109
應佔本期溢利：			
本公司擁有人		101,265	72,309
非控股權益		13,823	8,389
		115,088	80,698
應佔全面收益總額：			
本公司擁有人		105,458	74,728
非控股權益		13,814	8,381
		119,272	83,109
每股盈利	7		
—基本(分)		5.45	4.20
—攤薄(分)		5.36	4.15

# 綜合財務狀況表（未經審核）

	附註	(未經審核) 二零一四年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元
<b>非流動資產</b>			
物業、廠房及設備		205,063	174,186
無形資產		329,113	280,649
商譽		970,064	936,988
於聯營公司之權益		30,174	13,519
可供出售投資		54,376	25,000
預付租賃款項		41,410	41,482
投資聯營公司之已付按金		-	14,850
衍生金融工具		649	649
遞延稅項資產		10,390	10,389
		<u>1,641,239</u>	<u>1,497,712</u>
<b>流動資產</b>			
存貨		24,535	19,883
貿易及其他應收賬款	8	1,429,869	1,146,646
預付租賃款項		1,010	1,009
合約工程應收客戶款項		1,240,389	1,060,869
關連公司欠款		-	814
已抵押存款		333	5,201
銀行結存及現金		382,252	940,823
		<u>3,078,388</u>	<u>3,175,245</u>
<b>流動負債</b>			
貿易及其他應付賬款	9	702,709	741,528
應付票據		2,483	3,387
合約工程應付客戶款項		115,138	217,410
欠關連公司款項		-	9,196
應付股息予股東		74	73
應付稅項		32,410	28,303
借款		381,775	471,328
收購業務之應付代價		28,725	-
		<u>1,263,314</u>	<u>1,471,225</u>
流動資產淨值		<u>1,815,074</u>	<u>1,704,020</u>
總資產減流動負債		<u>3,456,313</u>	<u>3,201,732</u>

綜合財務狀況表（未經審核）

		(未經審核) 二零一四年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元
	附註		
非流動負債			
遞延稅項負債		32,536	17,589
收購附屬公司之應付代價		35,636	35,636
可換股票據		186,135	189,038
借款		645,822	518,268
		<u>900,129</u>	<u>760,531</u>
		<u>2,556,184</u>	<u>2,441,201</u>
資本及儲備			
股本	10	87,926	87,085
股份溢價		1,687,276	1,667,181
儲備		621,462	513,957
本公司之權益持有人應佔權益		<u>2,396,664</u>	<u>2,268,223</u>
非控股權益		159,520	172,978
總權益		<u>2,556,184</u>	<u>2,441,201</u>

# 綜合權益變動表（未經審核）

## 本公司擁有人應佔

	股本	股份溢價	對沖儲備	換算儲備	購股權儲備	可換股貸款認購儲備	一般儲備	法定企業擴充基金	法定盈餘儲備	累積溢利	總計	非控股權益	總計
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
於二零一三年一月一日	81,804	1,466,006	-	(1,933)	69,758	15,167	15,793	26,749	29,072	225,208	1,927,624	134,659	2,062,283
本期溢利	-	-	-	-	-	-	-	-	-	72,664	72,664	8,389	81,053
海外業務兌換產生外匯差額	-	-	-	2,419	-	-	-	-	-	-	2,419	(8)	2,411
本期全面收益總額	-	-	-	2,419	-	-	-	-	-	72,664	75,083	8,381	83,464
收購業務	2,573	86,019	-	-	-	-	-	-	-	-	88,592	-	88,592
收購附屬公司額外權益	197	11,512	-	-	-	-	-	-	-	-	11,709	(13,825)	(2,116)
於行使購股權時發行新股份 確認股本結算並以股份 支付之款項	93	2,444	-	-	(562)	-	-	-	-	-	1,975	-	1,975
分配	-	-	-	-	2,704	-	-	-	-	-	2,704	-	2,704
	-	-	-	-	-	-	549	-	1,165	(2,068)	(354)	354	-
於二零一三年六月三十日	84,667	1,565,981	-	486	71,900	15,167	16,342	26,749	30,237	295,804	2,107,333	129,569	2,236,902
於二零一四年一月一日	87,085	1,667,181	649	(9,767)	38,813	30,391	15,793	26,749	49,662	361,667	2,268,223	172,978	2,441,201
本期溢利	-	-	-	-	-	-	-	-	-	101,265	101,265	13,823	115,088
海外業務兌換產生外匯差額	-	-	-	4,193	-	-	-	-	-	-	4,193	(9)	4,184
本期全面收益總額	-	-	-	4,193	-	-	-	-	-	101,265	105,458	13,814	119,272
收購附屬公司額外權益	-	(3,675)	-	-	-	-	-	-	-	-	(3,675)	(27,272)	(30,947)
於行使購股權時發行新股份 確認股本結算並以股份 支付之款項	841	23,770	-	-	(6,106)	-	-	-	-	-	18,505	-	18,505
	-	-	-	-	8,153	-	-	-	-	-	8,153	-	8,153
於二零一四年六月三十日	87,926	1,687,276	649	(5,574)	40,660	30,391	15,793	26,749	49,662	462,932	2,396,664	159,520	2,556,184

## 綜合現金流量表（未經審核）

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
經營業務所用現金淨值	(426,864)	(300,290)
投資活動所用現金淨值	(168,234)	(117,701)
融資活動產生現金淨值	<u>32,335</u>	<u>158,545</u>
現金及現金等值項目減少淨額	(562,763)	(259,446)
匯率變動影響	4,192	(1,339)
期初現金及現金等值項目	<u>940,823</u>	<u>774,847</u>
期末現金及現金等值項目	<u>382,252</u>	<u>514,062</u>



# 未經審核綜合財務報表附註

## 1. 呈報基準

此未經審核簡明綜合財務報表乃按香港聯合交易所有限公司(「聯交所」)證券上市規則(「上市規則」)附錄十六所載之適用披露規定及香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈之香港會計準則(「香港會計準則」)第34號「中期財務報告」編製。

## 2. 主要會計政策

簡明綜合財務報表乃按歷史成本基準編製，惟若干按公平值計量之金融工具除外。

簡明綜合財務報表所採用會計政策與編製本集團截至二零一三年十二月三十一日止年度之綜合財務報表所沿用者一致。

於本中期，本集團已應用若干由香港會計師公會(「香港會計師公會」)頒佈之新訂及經修訂準則、修訂及詮釋(「新訂及經修訂之香港財務報告準則」)。

香港財務報告準則(修訂)	二零零九年至二零一一年週期香港財務報告準則年度改進
香港財務報告準則第7號(修訂)	披露一抵銷金融資產及金融負債
香港財務報告準則第10號、	綜合財務報表、合營安排及披露於其他實體
香港財務報告準則第11號及	的權益：過渡性指引
香港財務報告準則	
第12號(修訂)	
香港財務報告準則第10號	綜合財務報表
香港財務報告準則第11號	合營安排
香港財務報告準則第12號	披露於其他實體的權益
香港財務報告準則第13號	公平值計量
香港會計準則第19號	僱員福利
(二零一一年經修訂)	
香港會計準則第27號	獨立財務報表
(二零一一年經修訂)	
香港會計準則第28號	於聯營公司及合資企業的投資
(二零一一年經修訂)	
香港會計準則第1號(修訂)	呈列其他全面收益項目
香港(國際財務報告詮釋委員會)	露天採礦場生產階段的剝採成本
一詮釋第20號	

## 3. 營業額及分類資料

營業額指本期間內出售貨物及提供服務而收取或應收之款項淨額。

向本公司行政總裁(即主要經營決策者)，就資源分配及評核分部表現而呈報之資料，乃按本集團經營部分提供之各貨品或服務類型作為衡量基準。

具體而言，本集團的報告分類如下：

1. 專業服務業務(PSG)
2. 外包服務業務(OSG)
3. 新業務集團(ESG)
4. 培訓業務

有關以上分類之資料已呈報如下。

# 未經審核綜合財務報表附註

## 分類收益及業績

本集團之收益及業績按經營及報告分類分析如下：

	截至六月三十日止六個月			
	分類收益		分類業績	
	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
專業服務業務(PSG)	779,705	629,490	83,778	64,982
外包服務業務(OSG)	960,495	660,601	71,574	50,782
新業務集團(ESG)	149,991	34,462	16,891	2,712
培訓業務	47,448	47,118	1,706	1,694
	<b>1,937,639</b>	<b>1,371,671</b>	<b>173,949</b>	<b>120,170</b>

分類收益(按產品及服務)：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
出售軟件及硬件產品	28,414	24,861
專業服務業務(PSG)	751,291	604,629
外包服務業務(OSG)	960,495	660,601
新業務集團(ESG)	149,991	34,462
培訓業務	47,448	47,118
	<b>1,909,225</b>	<b>1,346,810</b>
	<b>1,937,639</b>	<b>1,371,671</b>

## 未經審核綜合財務報表附註

分部業績與除稅前溢利(虧損)之對賬：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
分類業績	<b>173,949</b>	120,170
其他收入、收益及虧損	<b>258</b>	2,551
貸款利息支出	<b>(7,832)</b>	-
公司支出	<b>(27,493)</b>	(27,124)
購股權支出	<b>(8,153)</b>	(2,704)
可換股貸款票據之實際利息	<b>(6,561)</b>	(6,725)
除稅前溢利	<b>124,168</b>	86,168

上文報告之分類收益為來自外部客戶之收入。兩個年度內並無分類間之銷售。

分類業績為在分配企業開支、以股份支付款項、可換股貸款票據之實際利息及可贖回可換股優先股公平值變動產生之虧損，及某些其他於公司水平錄得之收入、收益及虧損項目之前，各個分類所賺取之溢利／所受到之虧損。此乃呈報予主要運營決策制定者之計量方法，以進行資源分配及表現評估。

#### 4. 財務費用

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
須於五年內悉數償還之借款之利息	<b>28,967</b>	13,688
可換股貸款票據之實際利息	<b>6,561</b>	6,725
	<b>35,528</b>	20,413

5. 稅項

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
稅項開支包括：		
中國企業所得稅	8,720	5,325
香港利得稅	-	-
美國聯邦和州所得稅	184	145
日本所得稅	176	-
	<u>9,080</u>	<u>5,470</u>

由於本公司及其附屬公司於香港均無任何應課稅溢利，因此兩個期間均無作出香港利得稅撥備。

中國企業所得稅乃按中國有關地區之適用稅率計算。

其他司法權區之稅項乃按有關司法權區之適用稅率計算。

6. 股息

本公司並無向股東宣派截至二零一三年十二月三十一日止年度末期股息及截至二零一四年六月三十日止期間之中期股息。

## 7. 每股盈利

下列為計算本公司之普通權益持有人應佔每股基本及攤薄盈利所依據之數據：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
用以計算每股基本及攤薄盈利之盈利	<b>101,265</b>	72,309
	股份數目	
	二零一四年	二零一三年
用以計算每股基本盈利之加權普通股平均數目	<b>1,859,301,250</b>	1,720,162,999
具潛在攤薄影響之普通股： 根據本公司之購股權計劃可予發行	<b>28,780,395</b>	21,157,112
用以計算每股攤薄盈利之加權普通股平均數目	<b>1,888,081,645</b>	1,741,320,111

截至二零一三年六月三十日及二零一四年六月三十日止期間之攤薄每股盈利之計算並未假設可換股貸款票據已獲兌換，此乃因為兌換將導致每股攤薄盈利增加。

8. 貿易及其他應收賬款

	(未經審核) 二零一四年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元
應收貿易賬款	635,819	592,872
減：呆賬撥備	(118,897)	(118,599)
	<b>516,922</b>	474,273
應收關連公司之貿易賬款	565,225	339,820
	<b>1,082,147</b>	814,093
給予供應商之墊款	205,466	157,334
按金、預付款項及其他應收賬款	142,256	175,219
	<b>1,429,869</b>	1,146,646

本集團之平均除賬期由30日至180日不等。根據於報告期末之發票日期呈列之應收貿易賬款(扣除呆賬撥備)賬齡分析如下：

	(未經審核) 二零一四年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元
90日內	721,225	505,616
介乎91至180日	195,615	164,053
介乎181至365日	90,412	74,929
介乎一至兩年	65,860	69,196
兩年以上	9,035	299
	<b>1,082,147</b>	814,093

本集團於二零一四年六月三十日之貿易及其他應收賬款之公平值與相應之賬面值相若。

9. 貿易及其他應付賬款

	(未經審核) 二零一四年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元
應付貿易賬款	356,417	377,471
應付一間關連公司之貿易賬款	-	-
	<hr/>	<hr/>
	356,417	377,471
從客戶收取之按金	37,343	65,571
其他應付款項及應計費用	308,949	298,486
	<hr/>	<hr/>
	702,709	741,528
	<hr/>	<hr/>

根據於報告期末之發票日期呈列之應付貿易賬款賬齡分析如下：

	(未經審核) 二零一四年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一三年 十二月三十一日 人民幣千元
90日內	207,890	182,056
介乎91至180日	29,209	36,900
介乎181至365日	18,696	106,461
介乎一至兩年	77,542	34,282
兩年以上	23,080	17,772
	<hr/>	<hr/>
	356,417	377,471
	<hr/>	<hr/>

採購貨品之平均信貸期限為90天。本集團已制定財政風險管理政策，以確保所有應付賬款均在信貸期限內。

本集團於二零一四年六月三十日之貿易及其他應收賬款之公平值與相應之賬面值相若。

10. 股本

每股面值0.05港元之普通股：	股份數目	面值 港元
法定		
於二零一三年一月一日、二零一三年六月三十日、 二零一四年一月一日及二零一四年六月三十日	4,000,000,000	200,000,000

	股份數目	面值 港元	財務報表 顯示之金額 人民幣千元
已發行及繳足			
於二零一三年一月一日	1,718,364,659	85,918,233	81,804
行使購股權	2,310,000	115,500	93
作為收購業務之代價而發行股份	64,588,274	3,229,414	2,573
作為收購附屬公司額外股權之代價	4,926,000	246,300	197
	<u>1,790,188,933</u>	<u>89,509,447</u>	<u>84,667</u>
於二零一三年六月三十日	1,790,188,933	89,509,447	84,667
行使購股權	60,986,350	3,049,318	2,418
	<u>1,851,175,283</u>	<u>92,558,765</u>	<u>87,085</u>
於二零一三年十二月三十一日 及二零一四年一月一日	1,851,175,283	92,558,765	87,085
行使購股權	21,425,000	1,071,250	841
	<u>1,872,600,283</u>	<u>93,630,015</u>	<u>87,926</u>
於二零一四年六月三十日	1,872,600,283	93,630,015	87,926



### 11. 資本承擔

本集團並無已訂約但未於財務報表撥備之收購物業、廠房及設備之資本承擔。

### 12. 關連人士交易

(i) 於二零一三年及二零一四年有關期間，本集團與下列關連人士曾進行以下交易：

	附註	截至六月三十日止六個月	
		二零一四年 人民幣千元	二零一三年 人民幣千元
提供資訊科技外包服務 — 華為集團	(a)	596,070	308,810

附註：

(a) 華為為CSITS之非控股擁有人，本公司之非全資附屬公司。二零一二年四月CSITS成立後，華為集團從此成為本集團之關聯方。

董事認為上述交易均於本公司日常業務過程中按一般商業條款進行。

### 13. 僱員及其他資料

截至二零一四年六月三十日止六個月期間，本集團之僱員薪酬約為人民幣1,332,000,000元，其中包括董事酬金約人民幣2,061,000元（二零一三年：約為人民幣910,001,000元，其中包括董事酬金約人民幣2,283,000元）。僱員薪酬上升原因為僱員數目由18,612人增加至23,989人。

本集團截至二零一四年六月三十日止六個月之無形資產攤銷開支及折舊分別約為人民幣40,350,000元（二零一三年：人民幣25,255,000元）及人民幣30,224,000元（二零一三年：人民幣25,275,000元）。

## 環境、社會及管治報告(「環境、社會及管治報告」)

中軟國際以「奮鬥為本•成就客戶•創造分享•共同成長」為願景。為達此願景，本集團與以盡責、公平及誠實的態度與業務夥伴及僱員共事，並為業務所處社區作出貢獻及服務。

環境、社會及管治報告由董事會(「董事會」)最終負責，惟本環境、社會及管治報告已授權公司秘書及相關部門協助編製。

## 企業與社區

企業的社會責任不僅在於通過運營創造社會財富，更在於引導社會資源和財富的科學、合理、公平的分配流向。這種分配流向既要激勵強者，也要幫助弱者，從而為所有人群提供分享社區發展成果的機會。

通過「金字號」電子政務工程作為國家電子政務的骨幹工程，中軟國際為政府及社區提高行政效率，增強服務效能有著重要的意義。中軟國際多年深度參與金字工程，包括金審、金農、金保、金卡、金質工程等。這些電子政務工程的末端往往落實到各個社區，為社區的資訊化做出來貢獻。

此外，在反腐倡廉領域，中軟國際積極利用自身在泛監管領域的實力，通過金審工程及為中紀委和國資委開發相關的監管系統，為反腐倡廉提供了資訊化支援。

中軟國際作為一個IT培訓機構亦積極回應國家政策，為大學生就業貢獻自己的力量。目前，中軟國際實訓基地的總營業面積超過3萬平方米、可同時容納6,000多名學員，累計與400多所大專院校建立穩定的人才培訓和實訓合作，年培訓規模超過3萬人次。集團並通過參與教育部的「卓越工程師培養計畫」，為企業建立定制班，實現了學員到企業的順暢就業。此外，中軟國際亦在合作院校設立獎學金獎勵優秀學生，輔助貧困學生。

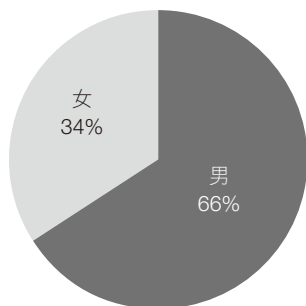
## 僱員福利及培訓

中軟國際目前約有24,000名員工，分佈在中國各地和全球各個國家。公司注重每一個員工的職業發展，幫助每一位員工不斷追求卓越。公司還不斷的通過市場調研和分析，按照市場化原則，提供業內富有競爭力的薪酬，吸納和保有優秀人才。

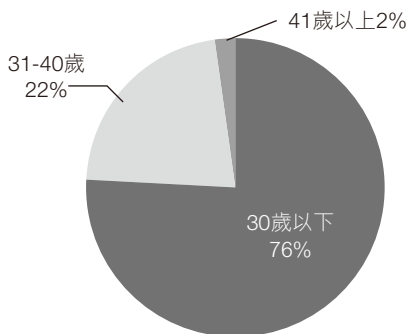
集團設有與個人績效和組織績效緊密相關的薪資激勵制度及保證員工健康安全的全員社會保障和福利體系。集團為員工提供定期健康體檢，並按照國家規定為員工繳納基本醫療保險，同時作為基本醫療保險的補充，集團又提供了商業補充醫療保險，根據需求和可能原則，適當增加醫療保險項目。

新員工入職時會接受統一的入職培訓。而集團亦會根據員工工作的具體需要定期提供相關的培訓及發展，例如技術類培訓、專項培訓、公司文化培訓等，以保證所有員工都有機會接受一定時數的培訓。培訓由集團內部及外部聘請的培訓人員進行，於培訓結束後，亦會進行跟進評估以確保培訓的成效。

### 男女員工比例



### 員工年齡分佈



## 環保、節能、減排

中軟國際積極響應國家「建設資源節約型、環境友好型社會」的政策，在經營中非常注重節能減排工作，以節能減排為中心，降低企業綜合成本，並運用資訊化技術與服務促進社會資源消耗的降低。

中軟國際堅持從日常辦公環境、空調、用電等，到雙面紙列印、廢棄辦公用品的回收等不同的環節，通過標準化節能、技術創新節能、應用可再生能源、提升管理資訊化水準、推廣電子化行銷服務管道，開發節能資訊化應用等方式，在實現企業自身節能降耗的同時，為社會其他行業的節能降耗提供資訊化解決方案。

## 其他資料

### 董事於股份之權益

於二零一四年六月三十日，董事於本公司之股份及相關股份及本公司相聯法團（定義見香港法例第571章證券及期貨條例（「證券及期貨條例」）第XV部）之股份中，擁有須根據證券及期貨條例第352條須記錄於本公司根據該條所存置之登記冊內，或根據上市發行人董事進行證券交易的標準守則而須知會本公司及聯交所者如下。

本公司股本中每股面值**0.05**港元股份（「股份」）之好倉

董事姓名	普通股總數	於二零一四年 六月三十日 佔本公司已發行 普通股本總數 概約百分比
趙令歡	335,076,453	17.89%
陳宇紅	170,993,039	9.13%
唐振明	13,127,765	0.70%
王暉	6,277,838	0.34%
曾之杰	365,000	0.02%

### 認購股份之購股權

董事姓名	行使價 (港元)	於二零一四年 一月一日 尚未行使之 購股權數目	於期內 已行使之 購股權數目	於二零一四年 六月三十日 尚未行使之 購股權數目	於二零一四年 六月三十日 佔本公司 已發行普通股 總數百分比	擁有權益 之相關 普通股數目	附註
唐振明	0.97	800,000	-	800,000	0.04%	2,800,000	(1)
	1.78	2,000,000	-	2,000,000	0.11%		(2)
王暉	1.78	1,200,000	-	1,200,000	0.06%	1,200,000	(2)
曾之杰	1.78	385,000	-	385,000	0.02%	385,000	(2)

## 其他資料

附註：

- (1) 該等購股權於二零零六年三月三十日根據購股權計劃授出，並於二零零六年四月二十七日獲接納。該等購股權之行使期由授出日期起計，為期十年，惟須受下列條件所限：

行使期開始	屆滿	可行使購股權數目
30/03/2006	29/03/2016	獲授購股權總數之25%
30/03/2007	29/03/2016	獲授購股權總數之25%
30/03/2008	29/03/2016	獲授購股權總數之25%
30/03/2009	29/03/2016	獲授購股權總數之25%

- (2) 該等購股權於二零零七年四月十日根據購股權計劃授出，並於二零零七年五月八日獲接納。該等購股權之行使期由授出日期起計，為期十年，惟須受下列條件所限：

行使期開始	屆滿	可行使購股權數目
10/04/2007	09/04/2017	獲授購股權總數之25%
10/04/2008	09/04/2017	獲授購股權總數之25%
10/04/2009	09/04/2017	獲授購股權總數之25%
10/04/2010	09/04/2017	獲授購股權總數之25%

## 購股權計劃

於二零一四年六月三十日，根據購股權計劃授予本集團若干董事及雇員可認購合共155,430,000股股份之購股權尚未行使。

於截至二零一四年六月三十日止六個月，合共21,425,000份購股權獲行使，合共6,500,000份購股權已失效，並根據購股權計劃已授出合共110,000,000份購股權。

## 董事收購股份之權利

截至二零一四年六月三十日止六個月，除上述所披露者外，概無董事獲授任何購股權以認購本公司股份。於二零一四年六月三十日，除上文所披露者外，概無董事擁有認購本公司股份之任何權利。

## 董事進行證券交易之規定標準

截至二零一四年六月三十日止六個月內，本公司已採納有關買賣證券之上市規則附錄10上市發行人董事進行證券交易的標準守則（「標準守則」）。經向全體董事作出具體查詢後，截至二零一四年六月三十日止六個月內，董事已遵照有關證券交易之標準守則。

## 企業管治常規守則

於截至二零一四年六月三十日止六個月，本公司董事會相信，企業管治對本公司之成功至為重要，故本公司已採納不同措施，確保維持高標準之企業管治。本公司已遵循上市規則所載的企業管治守則及企業管治報告（「守則」）之守則條文的指引，執行其企業管治措施。

本公司主要企業管治原則及常規以及有關上述偏離的詳情在下文概述。

董事會認為，本集團於二零一四年一月一日至二零一四年六月三十日已遵守守則，惟下列情況除外：(i)董事會主席因需要處理其他業務，未能親身出席本公司於二零一四年五月十九日舉行的股東週年大會（「二零一三年股東週年大會」），因而偏離了守則條文第E.1.2條。然而，其中一位獨立非執行董事已出席二零一三年股東週年大會並擔任大會主席；(ii)董事長及首席執行官的角色應予區分，不應由同一人擔任（偏離守則條文第A.2.1條）。

## 其他資料

董事會將繼續提升適合本公司業務操守及發展的企業管治常規，並不時檢討該等常規，以確保本公司符合法定及專業標準，以及參照標準的最新發展。

### 董事之證券交易

本公司已就證券交易採納上市規則附錄10所載上市發行人董事進行證券交易之標準守則（「標準守則」）。經向全體董事作出具體諮詢後，於截至二零一四年六月三十日止年度，董事已遵守有關董事進行證券交易之標準守則。

### 主要股東

就董事所知，於二零一四年六月三十日，下列人士（非本公司董事或主要行政人員）於本公司股份中擁有須載入根據證券及期貨條例第336條所存置之登記冊內而根據證券及期貨條例第XV部第2及3分部之條文須知會本公司及聯交所之權益如下：

#### 股份之好倉

名稱	權益性質	股份概約數目 (百萬股)	本公司已發行 普通股本總額 之概約百分比	本公司 已發行股份* 之概約百分比
Keen Insight Limited (「Keen Insight」)(附註1)	實益權益	335.08	17.89%	16.85%
Hony Capital Fund 2008, L.P.(附註1)	受控制公司之權益	335.08	17.89%	16.85%
Hony Capital Fund 2008 GP L.P.(附註1)	受控制公司之權益	335.08	17.89%	16.85%
Hony Capital Fund 2008 GP Limited(附註1)	受控制公司之權益	335.08	17.89%	16.85%
Hony Capital Management Limited(「弘毅投資」)(附註1)	受控制公司之權益	335.08	17.89%	16.85%
Hony Managing Partners Limited (附註1)	受控制公司之權益	335.08	17.89%	16.85%

## 其他資料

名稱	權益性質	股份概約數目 (百萬股)	本公司已發行 普通股本總額 之概約百分比	本公司 已發行股份* 之概約百分比
趙令歡(附註1)	受控制公司之權益	335.08	17.89%	16.85%
Greater Pacific Capital Partners, LP(「GPC」) (附註2)	實益權益	119.27	6.37%	6.00%
EJF Capital LLC(「EJF」) (附註3)	實益權益	116.40	6.22%	5.85%
遠東控股國際有限公司 (「遠東控股」)(附註4)	實益權益	113.40	6.06%	5.70%
微軟公司(「微軟」)(附註5)	實益權益	97.25	5.19%	4.89%

\* 已發行股份總額包括1,872,600,283股普通股及116,404,949份可換股票據(可轉換為116,404,949股普通股)。

附註：

- 趙令歡先生通過其全資擁有的Hony Managing Partners Limited被視為於335,076,453股股份中擁有權益。Hony Managing Partners Limited擁有弘毅投資之80%權益，而弘毅投資則全資擁有控制Hony Capital Fund 2008, GP, L.P.之Hony Capital Fund 2008 GP Limited。Hony Capital Fund 2008, GP L.P.則控制全資擁有Keen Insight的Hony Capital Fund 2008, L.P.。
- GPC於119,268,639股普通股中擁有權益。
- EJF為一間於美國證券交易委員會註冊之投資顧問。EJF於116,404,949股普通股中擁有權益，該批普通股乃於二零一零年十一月二十九日因全數轉換本金額為人民幣200,000,000元之可換股股票據而發出。
- 遠東控股於113,399,822股普通股中擁有權益。
- 微軟於97,250,000股股份中擁有權益，該等股份已於二零一一年十二月三十日自於二零零六年一月六日獲配發及發行本公司股本中97,250,000股每股面值0.05港元之系列A優先股(「系列A優先股」)轉換。

除上文所披露者外，於二零一四年六月三十日，概無其他本公司之股份或相關股份之權益或淡倉須載入根據證券及期貨條例第336條所存置之登記冊內。



## 其他資料

### 競爭權益

於二零一四年六月三十日，本公司各董事及各管理層股東及其各自之聯繫人士（定義見上市規則）概無於任何與本集團業務構成競爭或可能構成競爭之業務擁有權益。

### 審核委員會

本公司已於二零一三年六月二日，根據上市規則企業管治常規守則所載之規定，成立具有明確職權及職責範圍之審核委員會。審核委員會之主要職責為審核及監管本集團之財務申報程序及內部控制系統。審核委員會之成員包括兩名獨立非執行董事，即曾之杰先生及梁永賢博士。梁永賢博士為審核委員會之主席。

本公司審核委員會已審閱本集團截至二零一四年六月三十日止六個月之中期業績。

### 購回、出售或贖回本公司之上市證券

於截至二零一四年六月三十日止六個月，本公司或其附屬公司並無購買、贖回或出售本公司之任何上市證券。

代表董事會  
主席及首席執行官  
陳宇紅博士

香港，二零一四年八月二十九日