

中期業績報告

2 0 1 6

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

1 內容

	頁碼
概要.....	2
主席報告.....	3
業務近期發展.....	8
管理層討論與分析.....	23
中期業績	
- 綜合全面收益表(未經審核).....	31
- 綜合財務狀況(未經審核).....	32
- 綜合權益變動表(未經審核).....	34
- 綜合現金流量表(未經審核).....	35
- 未經審核綜合財務報表附註.....	36
環境、社會及管治報告.....	47
其他資料.....	50

截至二零一六年上半年業績

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) 二零一六年 人民幣千元	(未經審核) 二零一五年 人民幣千元	
收入	2,884,951	2,388,751	20.8%
服務性收入	2,832,120	2,204,689	28.5%
未計利息及稅項前之溢利EBIT	305,167	193,886	57.4%
本公司擁有人應佔溢利	236,237	139,670	69.1%
基本每股盈利(人民幣分)	11.04	7.23	52.7%

資產負債表摘要	(未經審核) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元	增加%
	總資產	6,773,049	
總負債	(3,052,951)	(2,862,183)	6.7%
總權益	<u>3,720,098</u>	<u>3,486,270</u>	6.7%

- 董事不建議就截至二零一六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。

3 主席報告

各位投資者：

一如既往，報告期公司取得了不錯的業績。經過過去一年半的努力，公司業務集團調整已經到位，雙輪驅動的業務戰略加速落地，兩個業務集團的業務模式更加清晰，業務特色日漸分明。我們已經在踐行Gartner所提出的IT服務的Bimodal(雙模式)：Mode1對應於傳統IT服務模式，需求和目標相對明確，可以按照工業化IT的方式進行組織；Mode2對應服務於業務創新，主要表現在新技術發揮的效用、敏捷交付、收入模式創新以及資源眾包組織等多個方面。

一、 隨著IIG業務不斷的發展和成熟，IIG業務與TPG業務在業務定位、服務對像、市場和競爭環境、服務內容、服務模式、服務流程、主要技術以及團隊等方面，日臻特色分明：

1. 業務定位不同

TPG的業務定位為行業解決方案和軟件技術服務商。

IIG的業務定位為運營眾包服務平台的電子商務網站運營商，雲服務運營商。

2. 服務對象不同

TPG業務主要面向行業市場和大客戶。行業主要包括電信，金融，互聯網及高科技，公共事業等。

IIG業務主要面向IT長尾市場，客戶包括中小政企客戶，開發提交團隊和程序員本身。雲軟件運營商的用戶為雲軟件服務租用者。

3. 市場和競爭環境不同

TPG業務服務典型IT服務市場，主要競爭對手為其他行業內競爭對手和軟件服務提供商，如東軟，軟通動力，高偉達，長亮科技，宇信易誠等；

IIG業務是新型眾包電子商務服務，競爭對手主要是其他眾包平台運營商，如豬八戒，開源中國和雲軟件服務運營商等。

4. 服務內容不同

TPG業務主要提供的服務包括：行業解決方案，產品工程化，應用系統開發測試等服務。產品及解決方案包括：金融大數據服務，大數據中間件產品，銀行風控解決方案，金融授信融資解決方案，卡管理解決方案等。

IIG業務主要提供的服務為：會員管理，交易撮合，支付服務，社區論壇，雲端提交過程管理軟件租用服務等。

5. 服務模式不同

TPG業務典型的服務模式是項目提交。公司在簽署合同或PO後，按照合同約定，組織本公司自有人員對項目進行諮詢，設計，開發，測試，組織上線運行等服務。

IIG業務典型的服務模式是交易撮合。用戶在交易平台上發佈需求，平台上的註冊開發人員或團隊組織接包，這些人並不是本公司員工。本公司監督合同的執行，收取中間服務費。即使公司直接簽約的項目，公司也只負責項目的整體提交保障，具體提交也是依靠交易平台上註冊的外部資源完成。雲軟件服務的服務模式區別於傳統的軟件開發和license銷售的方式，而是提供雲端軟件租用服務。

6. 服務流程不同

TPG業務的服務流程為典型項目提交流程，流程如下：需求調研、概要設計、詳細設計、開發集成、模塊測試、綜合及驗收測試、上線運行和運行維護等。

IIG業務的服務流程分為兩部分：第一部分是發包和交易流程，流程如下：網上註冊企業發包、網上自動資源匹配、網上註冊的接包方投標、需求方企業選標籤約、發包方押款、項目啟動等。第二部分是線上交付流程，流程如下：接包方組織線上資源、接包方根據線上合同確定項目執行的關鍵環節和階段驗收關鍵點、接包方把交付物提交到線上平台、提交驗收申請、甲方驗收通過、甲方支付並支付平台服務費、雙方互相評價等。

7. 主要技術不同

TPG業務的基礎技術要求是開發，測試相關技術，包括技術架構，開發語言，開發工具，項目管理工具，開發流程(如敏捷開發)。另外，行業解決方案業務需要提交人員具有紮實的行業專業知識。

IIG業務的主要技術是與電子商務網站運營相關的技術，如大並發交易的處理，電商交易平台，線上軟件開發交付管理技術，社交網絡相關技術，職能匹配和機器學習，雲相關技術等。

8. 需求人才不同

TPG業務主要人才需求包括：行業諮詢顧問，技術架構師，項目經理，技術專家等。

IIG業務主要人才包括：電子商務運營專家，互聯網技術運維專家，互聯網營銷人才，雲技術專家等。

二、 日前，公司公告擬將TPG業務分拆內地A股上市，是契合公司雙輪驅動戰略的主動安排。在過去兩年的報告中都表達了努力利用不同資本平台的意向，此次交易是我們謀定而動的一個安排。我們認為符合股東的長遠利益。

1. 首先，公司將借助兩地資本市場實現「彎道超車」，以最有利於不同業務發展的資本市場結構來支撐、建設下一代ITS公司。如果成功實現分拆，我們將同時擁有港股和A股兩個融資平台，將更好的契合公司線上和線下業務雙輪驅動的發展策略，符合中軟國際整體的戰略佈局，IT服務雙模式將一起發力，向實現世界級IT服務企業的未來目標邁進。
2. 成功實現分拆，將有利於TPG集團和IIG集團利用各自不同的資本市場，適合不同業務的發展階段，以各自的業務發展為核心：TPG的方向主要是收購兼併、金融和海外市場，實現在西安建設中國班加羅爾的宏偉計劃，需要一個強有力的資本平台。分拆到A股後，中軟國際仍然是大比例的絕對控股A股公司，其權益的攤薄將被其未來的快速發展補回。與大客戶戰略合作的三大紅利（即IT國產化紅利、ITS國際化紅利和華為強大執行力文化的融合而獲得的組織、管理提升的紅利），將在新的資本平台支持下，成為我們實現再造一個中軟國際規模的主力軍。
3. IIG業務集團將以解放號為核心，更加集中優勢資源，專心發展互聯網IT服務業務，目標是到二零二零年，實現與美國同類對標公司Upwork二零一五年的收入水平，是中軟國際向ITS產業互聯網轉型的生力軍。兩個集團更加聚焦地發展、更加高速地發展及相互支持、相互補充的業務，會有更好的每股盈利的增長和股東回報！
4. 做世界級的ITS企業，我們需要一個大本營。我們在西安建設的軟件研究與開發基地員工已經超過8,000人，我們三年前給當地政府建設萬人軟件基地的承諾，在年內一定可以實現。實現承諾令人幸喜，我們的發展將助力區域經濟的轉型和發展，將得到當地政府廣泛而大力度地支持，本次分拆就是擬通過重組當地企業來實現的。

未來世界是「軟件定義一切」的世界，創造出一個有利於數字化轉型的最基礎、最根本的環境，即強大的、高水準的軟件人才的环境，是經濟轉型升級、產業「騰籠換鳥」的保障，必將吸引更多的轉型企業在西安聚集、落戶，匯聚更多的有識之士、軟件人才到西安工作生活、紮根創業。伴隨軟件服務之城強大的技術資源覆蓋以及在全球、全產業的深度市場滲透，公司將在持續發展中不斷創新服務，提供SMAC（社交、移動、大數據和雲計算）全技術線的服務，為當地經濟發展貢獻力量，使軟件服務產業成為有發展體量、有延伸空間的支柱性產業之一，從而為區域產業的轉型發展帶來新的機遇。所有這一切，都進一步為我們企業立足西安，面向一帶一路，走向世界，奠定了更加堅實的基礎。

- 三、 解放號商用一年，解放號的運營管理平台取得了長足的進步，支撐和提升了了解放號大規模運營的能力和效率。

報告期內，解放號聚集了各行業、技術品類、地域的IT資源，目前已經超過10萬名有經驗的IT服務「接包」工程師，2,000多家IT公司和800多個IT項目團隊。其中，平台上有3年以上從業經驗的接包工程師佔60%以上，8年以上從業經驗的專家也達到了19%。同時，解放號平台採用「復用人的方式復用代碼」、「充分刻畫接包資源的專業經驗」等視角對平台接包資源進行了深入刻畫，方便發包企業對資源的定位和選擇。主要服務分類對象的進展包括：

1. IT行業服務

報告期內，與CEC、CETC的下屬企業，方正電子、用友金融、立思辰、華宇軟件等大型IT企業展開積極合作。該類企業的業務體量大、客戶多、既有一定供應商體系，且精通IT領域相關知識和管理技能；但在某些特定區域和時間段內一定會面臨人力資源短缺、技術能力覆蓋度不足的問題。解放號以「管理工具+交易規則+運營服務」為基礎展開合作，利用合理的交易規則、先進的平台工具和完善的平台服務，幫助企業與社會化資源對接。通過與解放號的合作，企業充分利用解放號平台資源，幫助其完成自有軟件產品研發、軟件項目實施的交付工作；並通過解放號平台所提供的開發協作雲環境，幫助企業項目交付團隊實現整個項目過程的透明化管理。

2. 傳統行業服務內容

報告期內，與中船、中核等央企信息服務部門，以及文化傳媒、教育、醫療衛生、物流、零售、旅遊等眾多傳統行業企業開展積極合作。傳統行業的IT建設需求具有持續性特點，自身資源相對有限，對時間進度、交付質量、投入成本和客戶滿意度等都有很高要求。在IT項目建設過程中同樣面臨開發資源短缺、基於成熟解決方案的專項定制供應商選擇範圍窄等問題。通過與解放號平台合作，充分發揮平台在交付成本低、區域廣、時間靈活、積累沉澱的眾多解決方案和項目案例等方面的優勢，幫助傳統企業有效補充開發資源，並完成成熟解決方案的定制開發，提供了如物流訂單管理、庫存管理、電商、遠程醫療、在線旅遊、影視宣傳等專項小型解決方案。

3. 互聯網行業服務內容

解放號對互聯網金融、企業SAAS、互聯網遊戲、電子商務等互聯網創新創業公司提供了大力的支持，包括中北明夷、玖信貸等知名企業。創新創業公司通過解放號找到成熟的軟件和有經驗的開發人才，保證互聯網平台快速上線運行。同時，解放號積極響應國家「雙創」的政策，支持創新、創業企業，與眾多創新創業聯盟、創業孵化機構開展了廣泛的合作，如：中關村互聯網金融信息服務中心、大連市服務外包協會、西安市軟件行業協會、天津大學軟件園等，為創新創業公司提供軟件開發相關的服務，幫助他們專注業務創新點，快速抓住市場機遇。

二零一六年是我們的「解放元年」，也是公司「再出發」最為關鍵的一年，上半年的進展還是令人滿意的，讓我們一起期待下半年，期待一個豐收和全面進步的二零一六年。

新的組織架構

過去多年，集團的組織劃分是根據服務客戶類型來劃分的。管理層根據業務的不同將解決方案和諮詢業務從外包業務中分離出來。這樣劃分是因為集團的客戶會進入到其中一個業務集團。近期，管理層認為技術創新比過去更快（由Gartner稱為SMAC合力驅動），技術使得業務模式開始改變很多垂直行業的主要業務模式。集團的客戶也經歷了所在行業的快速變化。從二零一五年開始，集團佈局雙輪驅動戰略，重新調整組織機構將業務劃分為兩個業務集團，分別是技術與專業服務集團(TPG)和互聯網IT服務集團(IIG)。

TPG業務及近期進展：

TPG業務介紹

TPG提供從諮詢、解決方案到技術服務的「端到端」軟件及信息技術服務，目前已經覆蓋電信、金融、互聯網、高科技、公共事業等多個行業。集團具備全球化服務能力，業務覆蓋包括中國大陸和香港地區、美國、歐洲、東南亞和日本在內的數十個國家和地區，服務於數百家大型企業集團。

行業

- **金融行業**—公司依托專業化的服務和具有自主知識產權的支付類平台產品 TOPLINK/FLOWPOWER，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行業解決方案服務。多年來，公司為包括五大國有銀行、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。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都是公司的成功案例，取得了銀行類客戶的高度認可。

9 業務近期發展

同時公司致力於在金融數據領域研究和實踐，在大數據平台規劃、數據平台建設、數據管控治理、全面風險管理、運營管理、財務管理、客戶關係管理等多個領域，取得了長足的發展和進步，幫助金融企業實現數據價值挖掘、數據管理轉型和推進數據治行戰略。

經過多年的經驗積累，公司在金融行業形成了眾多產品和解決方案，涉及金融風險、授信融資、一體化收單、商業智能、支付清算等。未來，要實現解決方案和金融IT外包業務共同發展，齊頭並進；突破金融大數據業務，樹立金融大數據品牌形象。在做好境內銀行軟件服務的同時，公司也積極開拓海外銀行的軟件服務市場，擁有包括滙豐銀行在內的一批國際頂尖金融客戶，是滙豐銀行四個全球提交中心之一（另外三個均在印度）。以滙豐銀行戰略合作為契機，公司將做好離岸開發中心建設並積極推進解決方案的合作，並積極拓展其他海外銀行業務。

- **電信行業**—電信行業的主要客戶有華為、中國移動、中國電信等。公司是華為信息技術服務的核心供應商之一，同時也是華為重要的戰略合作伙伴。基於華為的運營商業務、企業業務、消費者業務三大業務佈局。公司已全面參與到華為各板塊的業務合作中，為華為提供包括軟件開發、測試、內部IT系統建設等服務。目前，在華為的電信軟件領域、公有雲運維領域、流程IT領域的電信計費、移動支付等產品，公司已經能夠承擔起整個局點的定制和交付責任。隨著業務的發展，公司與華為持續展開全面深入的合作，在技術研發、市場推廣、方案交付等方面全方位對接，攜手華為為電信運營商服務。同時在大數據和雲領域不斷拓展與華為合作的廣度和深度，積極把華為的大數據技術和雲技術與公司的行業優勢相結合。公司將繼續以華為業務為核心，實現業務持續發展和能力的提升建設。同時圍繞華為電信運營商業務，佈局電信運營商領域解決方案定制化開發和交付能力。圍繞華為消費者業務，佈局平台及數據服務和運營業務，圍繞華為企業業務，佈局新ICT業務。

同時，公司是中國最早的移動互聯網平台設計、開發及運營服務商之一，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之一。公司是國內領先的能夠提供移動互聯網領域從產品規劃、軟件開發到項目管理與運營服務等全方位移動互聯網定制解決方案的IT服務企業。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，公司為電信行業客戶提供融合通信、移動支付、移動實時通訊、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。公司基於和飛信產品的開發與運營與中國移動長期建立戰略合作關係，在多個方面開展深入合作，借助彼此的客戶關係和渠道資源不斷開拓移動互聯網市場。公司為中國電信旗下甜橙金融合作提供開發與運營服務，包括甜橙消費金融平台、甜橙理財平台、甜橙徵信平台、交費助手平台等幾大平台的開發，以及數據與清結算運營、風險控制運營、徵信運營服務等。

- **互聯網與高科技行業**—公司為國內知名的互聯網IT企業提供服務，在相關服務領域建設能力中心，提升服務效率，開展深度合作。公司擁有一批互聯網及高科技領域的知名客戶，包括微軟、騰訊、阿里巴巴等。同時公司抓住中國互聯網金融發展的契機，利用在金融領域的傳統優勢，深度合作眾多互聯網金融企業，以傳統金融為基礎支持，發展互聯網金融模式。公司互聯網行業主要客戶包括騰訊、阿里巴巴、新浪、百度等。在為客戶提供服務的過程中，標籤化互聯網服務能力，持續聚焦服務戰略客戶，積極面對新挑戰，為價值客戶提供高附加值服務，實現與客戶共成長。公司為眾多歐美日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線的標準化提交。據IDC市場研究報告顯示，公司業務在中國離岸外包整體市場排名前三位，在歐美細分市場排名前兩位。連續多年被IAOP(國際外包行業協會)評為「全球外包100強」稱號。公司的高科技行業客戶主要包括微軟、GE。未來，公司在逐步積累互聯網行業經驗的基礎上，實現互聯網等多家規模大客戶的突破，沉澱行業解決方案，為用戶提供「端到端」的服務，建立行業競爭優勢。在高科技及海外業務方面，在做好現有微軟、騰訊、阿里巴巴等大客戶的同時，開拓更多客戶，利用ODC(Offshore Delivery Center)模式，形成海外與中國互動的交付模式，開拓海外市場。

- **公共事業及其他行業**—在公共事業領域，公司經過多年的專業積累，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。公司為行業客戶提供一卡通、自動售檢票系統(AFC)、自動售檢票清算中心(ACC)、智能交通、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。未來，公司在持續發展現有解決方案的基礎上，不斷建設並提升行業服務能力。

服務

- **諮詢服務**—諮詢服務是公司的業務價值鏈的龍頭。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平，實現與客戶「共成長」的業務目標。公司提供的信息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。公司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，公司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。在金融、電信、公共事業等行業方向上，經過長年的積累，公司擁有一支強大的諮詢服務隊伍。隊伍成員在行業服務多超過10年，在行業信息化建設領域，擁有豐富的經驗。
- **軟件平台服務**—作為國內領先的應用軟件服務商，公司一直致力於平台及中間件產品的研發工作。這些產品一方面用在公司內部的解決方案和項目提交中，同時也對外進行銷售，作為行業／用戶的集成平台和開發平台，連接不同供應商的解決方案。公司目前已擁有Ark大數據中間件平台和TOPLINK/FLOWPOWER系列、具有完全自主知識產權的軟件平台產品。這些產品廣泛的應用於行業解決方案和項目中，在大大增加了系統可集成性、穩定性和效率的同時，也提高了用戶的粘性。

- **數據分析服務**—公司數據服務業務致力於向企業機構提供數據戰略諮詢、數據平台、數據治理、數據分析等方面的諮詢、實施、開發等端到端的數據技術和大數據創新服務。憑借先進的自主軟件平台、多個行業的深厚業務專知、成熟的諮詢和實施方法論、行之有效的業務和技術培訓體系、以及豐富的項目成功經驗和高度的客戶認可，團隊在金融監管機構、行業主管部門、銀行、保險、證券、以及公共事業等領域的大數據服務市場佔據行業領導地位。中軟國際數據服務團隊專注於研發適合國內企業的大數據應用和技術解決方案，並以自身多年的行業級和企業級項目建設經驗幫助客戶規劃和設計科學合理的大數據整體架構，有條不紊的實現數據的融合共享開放、從而提升精細化管理水平、加強運營風險管控能力，助力行業企業和金融機構實現業務轉型升級。
- **產品工程化服務**—公司為技術產品開發公司提供產品工程化服務，主要的客戶包括獨立的軟件供貨商、電信設備開發商、遊戲開發商、互聯網公司等。公司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。公司開發的產品包括操作系統、數據庫、中間件、網絡協議、語音識別與人機接口、電信增值應用以及其他軟件產品，同時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。
- **應用開發及管理**—公司針對行業客戶需求，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。公司的應用開發及管理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。公司擁有結構化的應用開發及管理服務團隊，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、IOS等在內的多種平台和軟件方面積累了豐厚的經驗。公司能夠根據客戶的不同需求在公司的交付中心或者是客戶現場完成服務的提交，確保客戶能夠得到快速、高效的應用開發及管理服務。同時，針對不同的技術領域，公司成立了相應的技術團隊，提供產品化的服務，為用戶提供高效，高質量的服務。

- **業務流程外包**—業務流程外包就是企業將一些重複性的非核心或核心業務流程外包給供應商，以降低成本，同時提高服務質量。業務流程外包服務已經成為業界趨勢。公司面向日本、歐美及大中國地區市場，為金融、製造、公共事業和物流等眾多領域的客戶提供多語言的BPO、EPO及KPO服務。主要包括後台事務處理、共享服務中心、數據處理、桌面排版(DTP)、CAD製圖、呼叫中心、商業智能和數據挖掘等。

TPG近期進展

- **金融行業**
 - **金融銀行**：報告期內，金融與銀行業務在產品創新、客戶拓展、區域佈局方面取得新的突破。繼續保持銀行卡、信貸融資、支付清算、風險管理方向的市場領先地位。一體化收單、雲支付、消費金融、積分營銷、企業供應鏈等創新產品，在多家股份制銀行、集團財務公司和消費金融公司進行了成功實施。在互聯網信貸方向，提供多渠道營銷並為不同客群定制金融產品，完成了基於大數據徵信的自動化審批及風險識別。大數據中間件產品成功上線應用，提供可視化的一站式開發平台，並在多家銀行部署運行客戶畫像、精準營銷、貸後風險預測等應用場景。互聯網技術平台，採用微服務、消息總線，實現分佈式架構，集成決策引擎，能快速搭建應用，滿足靈活的策略及流程變化。與多家股份制銀行、城商行及農信聯社新建立了戰略合作關係，進一步增強了在東北、西北、西南等區域覆蓋。徵信審批、卡系統、反欺詐偵測、催收管理、票據融資、IC卡系統、支付平台等產品有力支撐了客戶的業務發展。外資銀行方向，保持穩定發展，與日韓、歐美、港澳、新加坡等銀行客戶不斷擴大合作規模，在電信反欺詐、支付清算、票據方向獲得了大量項目機會。

- **保險證券**：報告期內，中標某大型保險公司健康險的互聯網平台及保全作業平台，某大型外資保險公司移動展業系統，獲得客戶高度認可。在保險電子商務體系、保險移動營銷體系、保險核心業務營運體系、保險財務管理體系、保險商業智能體系、保險風險管理體系、證券登記及結算體系、證券清算流程管理體系、證券投行知識管理等高端領域建立了技術優勢，尤其是商業智能方面優勢明顯。深入保險證券的核心業務和營銷業務，成為重要的市場參與者，幫助保險及證券行業的客戶贏得更大的競爭優勢。報告期內，在金融行業，大客戶滙豐、平安也取得了突破性進展。
- **滙豐及平安業務**：報告期內，成為滙豐全球在中國地區指定的唯一戰略合作夥伴。公司與滙豐建立了多年良好互信的合作關係，質量管理能力和交付能力得到了滙豐的高度認可。借助公司在雲和大數據戰略方向上的能力，配合滙豐全球的戰略佈局，實現了滙豐在中國市場的業務拓展，將滙豐全球更多的業務引入到了中國。西安ODC人員規模已突破1500人，較之上一年度實現了翻番的增長。在業務範圍上，實現了銀行業務相關領域的全覆蓋，向滙豐全球多個國家和地區提供服務，覆蓋的國家和地區包括中國、中國香港、中國台灣、英國、加拿大、法國、印度、新加坡、馬來西亞、菲律賓等。同時，在滙豐業務實現了端到端的開發流程全覆蓋，全面推廣敏捷開發模式，培養了一批合格的Scrum Mater，打造了多個金牌敏捷交付團隊，並大量運用自動化來進行管理，實現了編譯、部署、安裝及測試的自動化。在業務快速增長的同時打造了一支具有全球交付能力、先進成熟的國際化團隊。報告期內，持續保持與平安集團的「戰略合作商」地位，團隊規模持續保有TOP級位勢；展開與平安集團的項目級合作，在成都、南京地域，成功實現項目交付。未來，公司將抓住平安集團轉型發展所帶來的重大戰略市場機遇，擴大市份額的同時實現能力沉澱和積累。
- **電信行業**—報告期內，華為業務規模持續增長，業務佈局在新領域不斷突破，獨立交付項目佔比30%以上，優質交付逐漸成為核心競爭力。中高級人力佔比超過50%，良好的人才結構也進一步促進了交付質量的提升，也提升了業務的盈利能力。在軟件與服務業務中，繼HB項目成功端到端DSV交付後，又成功交付海外第一個DSV移動支付項目。

中移動業務，在移動互聯業務方向，中標海南移動積分商城項目、中移動咪咕測試平台服務等新業務方向項目。移動融合通信1.5項目成功上線，並有望在年底全面商用，業務前景廣闊。

甜橙金融業務，在IT供應商中排名第一，市場佔有率40%以上，報告期內，以客戶中心向西安轉移為契機，提升市場份額。未來，在互聯網金融，以征信為核心的大數據業務方向將會有突破和進展。

- **互聯網與高科技行業**—在互聯網行業，報告期內，與騰訊的合作進一步深化，獨家承接IEG心悅俱樂部客服業務，得到客戶好評，積累了大量的客服業務能力。與騰訊CDG廣點通部門合力建立離岸呼叫中心ODC。成為騰訊雲戰略合作夥伴，為後期在雲端能力建設打下良好基礎，借助騰訊在雲方面的能力，為客戶提供解決方案雲化服務。與阿里集團的戰略合作進一步加強，相繼中標阿里集團旗下高德地圖、優酷土豆、UC、恒生電子，迅速擴大與阿里的全面合作。特別是與高德地圖軟件的合作，提供電子地圖數據生產、車載導航系統研發，位置信息服務等全方位服務，未來，以能力轉型為核心目標，持續服務電子導航領頭羊客戶，以更加貼身和專業的服務能力，與客戶共成長。在互聯網+的形勢下，憑借零售電商與移動終端的經驗，以移動電商為核心，打造產品，定制化開發，運營一體化電商平台解決方案，目前已成功簽約多個電商類客戶。

在高科技行業，微軟業務方向，重點佈局雲和移動開發業務，繼續為office 365的技術支持和產品反饋分析提供服務；在本地化測試方面，以新的項目運營模式，以效率、成本管理實現客戶與公司雙贏。傳統業務根據市場的變化和客戶的要求，進行轉型，以Managed Service和Outcome model為牽引，為客戶提供on-demand服務。在Windows Azure及GE Predix工業物聯網發力，在拓展業務的同時實現了能力提升。

- **公共事業與其他**—公共事業方向，保持在清分中心市場的絕對優勢，市場佔有率第一。在AFC領域繼續保持領先地位。成功中標長春軌道交通清分中心項目與貴陽市軌道交通清分中心項目。電力與能源，憑借「端到端」的服務能力，實現行業客戶的體系化支撐。在電力營銷、運監客服、電力金融等領域的能力得到客戶認可，市場地位穩固。中標華為電力營銷海外項目框架主供應商，與華為共同拓展全球電力物聯網業務。

在企業業務方向，與華為在雲計算領域持續深度合作，助力華為大連軟件研發雲、廊坊公有雲重大項目落地，公有雲移動端開發與雲定制開發已建立獨立交付團隊；中標中石油加油站管理及海關金關二期等項目，成為華為TOP優秀解決方案夥伴。在大數據領域已經形成從諮詢、poc、交付、培訓完整的解決方案體系，聚焦泛金融領域與華為協同拓展市場及項目。在移動辦公及雲服務領域獲得華為onebox企業網盤產品的軟件合作授權，為華為、招行等用戶提供基於私有雲架構的文檔共享、移動辦公解決方案服務。

IIG業務及近期進展：

IIG業務介紹

IIG業務集團主要提供互聯網新型商業服務，旨在以互聯網為主要手段，基於眾包服務平台為客戶提供創新服務。「解放號」是公司推出的可信IT服務眾包平台，基於社會化協作、共享的原理，為有中短期IT服務需求的客戶、有提供服務意願的個人、團隊和企業提供一個交易、交流的平台；在整個IT服務過程中提供開發協作雲和有效、全面的輔助和指導，確保交易雙方能夠快速、安全、有效地完成軟件定制開發交和交付。「解放號」覆蓋客戶主要面向IT服務公司、中小型傳統企業以及響應國家「雙創」戰略的創新創業者。

解放號對客戶的服務是M(Machine)+M(MAN)的雙服務：Machine服務是指解放號通過開發協作雲，提供項目開發過程管理、雲代碼管理、微任務管理、風險掃瞄、代碼健康度一鍵監測等工具，大幅提升線上軟件交付效率，提高交付質量；MAN服務是指解放號基於中軟國際在軟件和服務行業多年打造的專業人才團隊，為需求方和軟件服務商提供需求諮詢服務、工作量和價格估算服務、資源匹配和推薦服務、資金託管服務、項目監控服務、系統眾測服務等服務。

IIG服務內容

解放號根據IT服務行業、傳統行業、互聯網行業的需求和特點分別提供不同的服務內容。

• IT行業服務

- **閒置資源供給服務：**閒置資源供給是平台針對IT行業長期普遍存在的痛點提供的專業服務，主要是針對短期項目、短期技術攻關、技術諮詢、項目實施等，概括來說就是短期用人，而且這類人並不在公司的長期用人計劃中；並且這類用人需求一直是行業市場上的一個盲點，在傳統的IT外包中，這類業務也是不在服務範圍內，從而造成每年有大量的此類業務無法成交。隨著平台資源的不斷聚集，逐步形成以行業、地域、品類的覆蓋優勢，於此同時也有在某個時間段大量的閒置IT服務資源出現，這也是平台提供此項服務的原因和基礎。另外，項目型IT公司由於全年業務量的不均衡、項目到項目的時間間隔，以及項目到項目對技術資源的不同要求，不可避免的會面臨開發資源的短期閒置，依據公司管理水平的不同，閒置量一般會佔到開發資源總量的10%-30%。同樣的，產品型IT公司或創業的公司的IT團隊同樣面臨著版本迭代間隙的運營推廣期無活可做的情況。開發資源的閒置是一種普遍現象，也是各IT類公司的管理難題之一，而解放號平台的閒置資源供給服務就正是這一難題的救星。隨著平台的不斷成熟和發展，將會對此項服務不斷迭代和升級，比如閒置資源的使用預約、服務品類的不斷擴展、優秀服務能力的展現等等，同時不斷加強過程管控、完善線上協同工具更高效的支持此項服務。

- **專業技術諮詢服務**：解放號運營團隊保有了常見領域的技術專家並聚集了大量社會上的專家級專業技術資源，可以為客戶提供專業技術諮詢服務，這些資源具有如下特點：
 - 專業水平高，資源池中的所有專業技術資源均經過解放運營團隊的認證才會入庫；
 - 涉獵的領域廣，資源會覆蓋市場上常需要的各種技術方向和領域，並根據市場的情況持續更新；
 - 所需即所得，客戶只需提出需求，運營團隊有完善的資源檢索系統幫助用戶找尋定位合適的專家資源。
- **軟件模塊的定制開發服務**：解放號為客戶需求提供專屬的定制開發服務，有專門的專業團隊負責此類需求的運營，聚集了大量優勢的定制開發工程師或團隊，能夠提供各類定制開發服務。幫助客戶實現：
 - 在客戶需要的情況下，運營團隊能夠幫助客戶快速準確分析需求，幫助客戶精準說明需求，降低溝通需求的成本；
 - 有較豐富的資源，常見行業的定制開發行業均有合適的資源，並且隨著解放號的運營，行業覆蓋度和資源豐富度均在持續提高中；
 - 可以精準定位合適的資源，有具有高精度特點的智能匹配推薦系統，會為需求自動找到相對合適的資源，並結合專業運營團隊的介入，可以快速幫助客戶找到合適且有檔期的資源。
- **眾測服務**：眾測服務是「解放號」平台的一個重要專項服務，為「解放號」平台的企業提供項目驗收及專項測試服務。基於「解放號」平台擁有的豐富的測試專家資源，眾測服務採用「僱傭+眾測」的項目履約方式，達到降低成本、保障質量和提高效率的目的。眾測服務能夠提供傳統行業中覆蓋的軟件測試需求，以及當前市場上逐漸爆發出的移動應用測試，兼容性測試和本地化測試。其主要業務場景可涵蓋獨立測試項目、第三方代驗收、專業領域測試及體驗測試。

- **傳統行業服務內容**

- **轉型解決方案的定制開發：**基於在信息技術服務行業多年的行業積累，依托專業化的服務，公司積累了豐富的行業解決方案經驗。隨著互聯網的發展，移動技術、微信等基於移動網絡的服務快速發展，大量擠壓了傳統行業的業務，傳統企業為更好的參與市場競爭，急切希望通過從傳統業務模式轉型到以服務和數據為核心的新業務模式。對於傳統企業來說，轉型要快，方向就可能偏差，成本更是成倍增加，所以低成本的反覆試錯造成的成本浪費的削減成為首選。
- **傳統小型管理信息系統的定制開發：**傳統小型企業對企業的管理信息系統有著迫切的需求，特別是定制化開發的需求，但由於成本的束縛，很難被滿足。通過解放號平台提供的服務，可以讓客戶快速找到合適、便宜，並且有豐富行業經驗的資源，讓客戶的定制開發需求得到滿足。

- **互聯網行業服務內容**

公司為眾多互聯網企業提供服務，通過解放號上聚集的具備眾多產品、技術品類的開發經驗的優質服務商，為客戶提供針對互聯網創業型公司的產品定制開發服務、針對互聯網公司非核心業務的定制開發及相關服務等。針對互聯網創業產品的定制開發，目前需求較旺盛的解決方案涉及教育領域、電商領域、社交平台、旅遊產品、倉儲物流、VR/AR。

IIG主要服務業務流程

在解放號上，發包方在平台發出需求，接包方投標，經發包方在多個接包方中選擇之後，雙方簽訂合同並完成項目執行。整個過程包括註冊階段、發包階段、選標階段、簽約階段、執行階段和驗收階段。在此過程中，解放號對發包方和接包方提供了多樣化的服務。具體如下：

在各階段針對發包用戶(需求方)的服務流程

- 註冊階段：提供用戶註冊、企業認證等服務；
- 發包階段：為用戶提供需求諮詢、需求估價服務，並通過解放號平台發佈需求；
- 選標階段：為用戶提供投標資源智能匹配排序、優秀資源舉薦、面試磋商等服務；

19 業務近期發展

- 簽約階段：為用戶提供在線簽約（電子合同）、資金託管等服務；
- 執行階段：基於解放號平台的交付協作雲，為用戶提供線上交付管理及JF管家服務；
- 驗收階段：為用戶提供在線驗收、支付及交易評價服務。

在各階段針對接包用戶（資源方）的服務流程

- 註冊階段：提供用戶註冊、實名認證等服務；
- 投標階段：為用戶提供資源刻畫、需求推送以及平台舉薦等服務；
- 簽約階段：為用戶提供在線簽約（電子合同）服務；
- 執行階段：基於解放號平台的交付協作雲，為用戶提供線上交付及JF管家服務；
- 驗收階段：為用戶提供提請驗收、線上收款及交易評價服務。

IIG業務模式

I. 服務模式

- a. **線上服務模式**：線上服務模式是指公司提供成熟線上平台、產品或者服務，在保障服務質量、信息安全等要素的基礎上，讓客戶通過互聯網方便快捷地獲取服務，性價比最高。其中：IT眾包服務的線上服務包括線上的需求諮詢、需求評估、資源匹配及舉薦、面試磋商、資金託管以及依托交付協作雲等線上工具協助接發包雙方確定項目邊界、明確交付內容、制定項目里程碑節點、監控項目執行情況、預警項目風險等輕監理服務。在確保項目成果安全保密的同時，有效的實現雙方的溝通協作與工作協同，做到嚴格的線上項目管理與質量控制。

- b. **線下服務模式**：線下服務模式不同於傳統的服務模式，是在線上交付模式的延續與發展。線下服務模式包括了業務的現場諮詢（業務需求溝通、業務流程梳理、業務解決方案溝通等），客戶場地實施（部署、上線及驗收等）、客戶場地運維等多種服務。線下服務模式對線上服務模式的有效支撐，完成線上完成的交易在線下可能溝通和服務，形成閉環，從而更好的服務客戶，保障線上業務的高效健康的發展。

II. 銷售模式

- a. **通過市場推廣和口碑營銷吸引用戶**：對不同服務內容匹配的目標客戶進行分析、分類，針對每一類客戶關注的互聯網媒體、社交媒體、行業傳統媒體做深度市場推廣宣傳，傳遞平台服務服務內容、能力、價值和特點，以吸引目標群體關注並使用相關的服務。通過事件營銷、口碑營銷，提高品牌曝光量，建立市場推廣、口碑營銷整體策略，服務更廣泛的最終用戶。

廣泛招募社會化合作夥伴進行銷售：為了加速推廣，擴大對海量客戶的覆蓋面，公司採用多種合作方式，充分招募社會化合作夥伴共同抵達客戶，為客戶提供服務。公司依托於外部合作夥伴，建立輕接觸、輕抵達，重合作、重連接的銷售模式。

通過佈局全國的團隊進行地方區域銷售：公司在主要的軟件重點城市和區域IT資源匯聚的城市設置銷售平台，進行本地化的營銷。各銷售平台均建設了對應服務目錄的銷售團隊，小規模的售前技術團隊和服務團隊，為快速覆蓋區域市場，提供本地化的特色服務保駕護航。

III. 結算模式

IIG的主要是交易佣金類合同，每筆業務發生支付時，按比例收取交易服務佣金。

近期進展

二零一六年六月，解放號已經聚合了10萬名IT工程師、800個團隊和超過8千家註冊發包企業，為用戶提供優質資源和成熟的研發方案。公司已在北京、上海、西安、大連、成都、武漢、廣州、深圳等軟件重點城市均建立了解放號的區域平台機構，能夠通過快速響應客戶需求，充分挖掘當地的資源優勢，並且輻射周邊的城市，形成佈局軟件重點城市輻射全國的資源發展、營銷推廣體系。

報告期內，解放號新推出多項重磅產品服務，進一步提升解放號的客戶價值並構建服務生態。解放號基於微信服務號推出估價利器—「詢價寶」服務，利用「解放號」平台聚集的海量估價專家，為有技術開發需求的創業者和中小企業提供專業快捷的項目估價服務，解決了發包者在軟件和服務價格評估方面遇到的難題。解放號還基於社會化協作的思路，為企業提供的離職員工資源平台。通過這個平台，企業能夠將離職員工這塊資源寶地加以利用，讓對公司業務嫺熟、技能熟練的離職人員能夠繼續為公司服務。

二零一六年六月，解放號對外隆重推出了全新的線上全流程軟件開發環境—開發協作雲，由一個項目基礎協作環境和四大雲服務構成：以項目溝通協作環境為基礎，提供線上音視頻會議、雲代碼管理、代碼質量檢查、項目巡檢和預警四大雲服務，讓發包方、接包方都能隨時連接在一起，實現隨時隨地溝通、討論和協同作業。通過平台工具快速實現進度確認、原型檢查、在線會議、文檔協作、問題管理、日報週報、代碼管理、代碼質量檢查以及項目風險預警，在線上形成更富效率的開發協作交付模式，大大提升在解放號上進行軟件開發交付的效率，大幅度降低交付風險。

解放號還對原有產品能力進行了大幅升級和改進，對解放號移動App進行了多次升級和改造，加強了發包方的對應功能，讓用戶可以在手機上快速發包、選標面試、跟進交易訂單，以及交易狀態提醒的全面改進。在資源匹配和選標算法上也進行了持續改進，促進了交易達成的效率。

在報告期內，解放號的運營管理平台尤其得到了長足的進步，在客戶發展、商機管理、資源供應、跟單協同、以及社會化營銷系統的增強和推出，有效的支撐和提升了解放號大規模運營的能力和效率。

報告期內，解放號聚集了各行業、技術品類、地域的IT資源，目前已經超過10萬名有經驗的IT服務「接包」工程師，2,000多家IT公司和800多個IT項目團隊。其中，平台上有3年以上從業經驗的接包工程師佔60%以上，8年以上從業經驗的專家也達到了19%。同時，解放號平台採用「復用人的方式復用代碼」、「充分刻畫接包資源的專業經驗」等視角對平台接包資源進行了深入刻畫，方便發包企業對資源的定位和選擇。

這裏是IIG在三個目標市場之新發展：

- **IT行業服務：**報告期內，與CEC、CETC的下屬企業，方正電子、用友金融、立思辰、華宇軟件等大型IT企業展開積極合作。該類企業的業務體量大、客戶多、既有一定供應商體系，且精通IT領域相關知識和管理技能；但在某些特定區域和時間段內一定會面臨人力資源短缺、技術能力覆蓋度不足的問題。解放號以「管理工具+交易規則+運營服務」為基礎展開合作，利用合理的交易規則、先進的平台工具和完善的平台服務，幫助企業與社會化資源對接。通過與解放號的合作，企業充分利用解放號平台資源，幫助其完成自有軟件產品研發、軟件項目實施的交付工作；並通過解放號平台所提供的開發協作雲環境，幫助企業項目交付團隊實現整個項目過程的透明化管理。
- **傳統行業服務內容：**報告期內，與中船、中核等央企信息服務部門，以及文化傳媒、教育、醫療衛生、物流、零售、旅遊等眾多傳統行業企業開展積極合作。傳統行業的IT建設需求具有持續性特點，自身資源相對有限，對時間進度、交付質量、投入成本和客戶滿意度等都有很高要求。在IT項目建設過程中同樣面臨開發資源短缺、基於成熟解決方案的專項定制供應商選擇範圍窄等問題。通過與解放號平台合作，充分發揮平台在交付成本低、區域廣、時間靈活、積累沉澱的眾多解決方案和項目案例等方面的優勢，幫助傳統企業有效補充開發資源，並完成成熟解決方案的定制開發，提供了如物流訂單管理、庫存管理、電商、遠程醫療、在線旅遊、影視宣傳等專項小型解決方案。
- **互聯網行業服務內容：**解放號對互聯網金融、企業SAAS、互聯網遊戲、電子商務等互聯網創新創業公司提供了大力的支持，包括中北明夷、玖信貸等知名企業。創新創業公司通過解放號找到成熟的軟件和有經驗的開發人才，保證互聯網平台快速上線運行。同時，解放號積極響應國家「雙創」的政策，支持創新、創業企業，與眾多創新創業聯盟、創業孵化機構開展了廣泛的合作，如：中關村互聯網金融信息服務中心、大連市服務外包協會、西安市軟件行業協會、天津大學軟件園等，為創新創業公司提供軟件開發相關的服務，幫助他們專注業務創新點，快速抓住市場機遇。

主要運營數據

於二零一六年上半年度，本集團業務高速增長，收入同比增長達到20.8%，服務性收入同比增長達到28.5%，經營溢利同比增長達到57.4%，本集團擁有人應佔溢利同比增長69.1%，每股收益同比增長52.7%。

	二零一六年 上半年 人民幣千元	二零一五年 上半年 人民幣千元	增長率
收入	2,884,951	2,388,751	20.8%
服務性收入	2,832,120	2,204,689	28.5%
未計利息及稅項前之溢利EBIT	305,167	193,886	57.4%
本集團擁有人應佔溢利	236,237	139,670	69.1%
每股收益(分)	11.04	7.23	52.7%

二零一六年上半年主要運營數據(未審計)如下表：

	二零一六年 上半年 人民幣千元	二零一五年 上半年 人民幣千元	增長率
收入	2,884,951	2,388,751	20.8%
服務性收入	2,832,120	2,204,689	28.5%
銷售成本	(2,082,316)	(1,711,509)	21.7%
毛利	802,635	677,242	18.5%
其他收入、收益及虧損	48,113	12,899	273.0%
銷售及分銷成本	(112,217)	(110,631)	1.4%
行政開支	(390,651)	(339,572)	15.0%
呆賬撥備	(11,382)	(309)	3,583.5%
無形資產及預付租賃款項攤銷	(41,479)	(46,326)	(10.5%)
應佔聯營公司業績	10,148	583	1,640.7%
未計利息及稅項前之溢利EBIT	305,167	193,886	57.4%
財務費用	(39,039)	(39,565)	(1.3%)
除稅前溢利	266,128	154,321	72.5%
稅項	(47,509)	(11,261)	321.9%
本期溢利	218,619	143,060	52.8%
本集團擁有人應佔溢利	236,237	139,670	69.1%
每股收益(分)	11.04	7.23	52.7%

總體概述

二零一六年上半年，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：

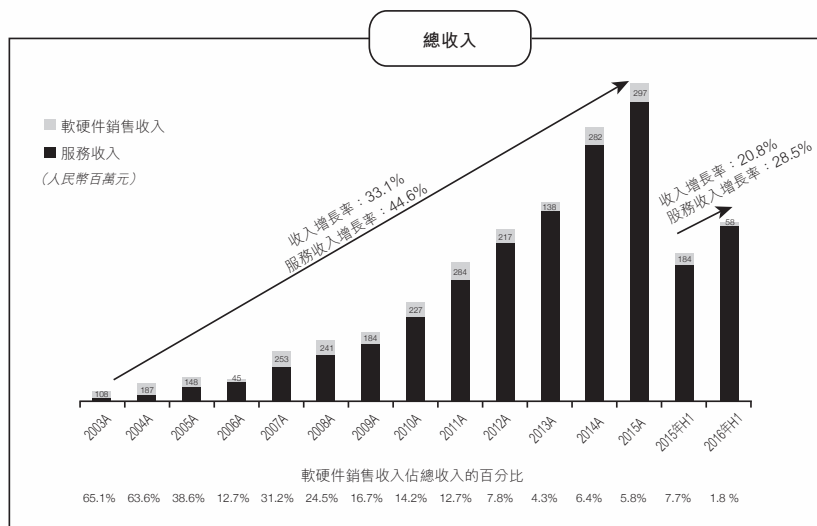
	收入			服務性收入			業績		
	二零一六年 上半年 人民幣千元	二零一五年 上半年 人民幣千元	增長率	二零一六年 上半年 人民幣千元	二零一五年 上半年 人民幣千元	增長率	二零一六年 上半年 人民幣千元	二零一五年 上半年 人民幣千元	增長率
技術與專業服務集團 (TPG)	2,287,883	1,758,020	30.1%	2,276,098	1,613,328	41.1%	249,605	140,952	77.1%
互聯網資訊技術服務 集團(IG)	597,068	630,731	(5.3%)	556,022	591,361	(6.0%)	67,570	60,617	11.5%
合計	2,884,951	2,388,751	20.8%	2,832,120	2,204,689	28.5%	317,175	201,569	57.4%

分部收入方面，技術與專業服務集團收入同比增長30.1%，服務性收入同比增長41.1%，主要由於來自於華為、滙豐、騰訊等核心客戶業務的大幅增長。互聯網ITS集團收入同比下降5.3%，服務性收入同比下降6.0%，主要是因為二零一五年集團出售培訓業務的部分股權，使得報告期內，培訓業務不再合併報表，因此互聯網ITS集團總體收入規模有所下降；剔除培訓業務的影響，互聯網資訊技術服務集團收入和服務性收入較去年同期略有增長。

分部業績方面，技術與專業服務集團業績同比上升77.1%，大大高於收入30.1%和服務性收入41.1%的同比增幅，主要原因是由於報告期內核心客戶的單價有所提升，同時隨著集團管理能力不斷增強，使得銷售費用率和管理費用率進一步降低，因此技術與專業服務集團的整體利潤率水平較去年同期有較大增長。互聯網資訊技術服務集團的業績取得11.5%的增幅，主要是由於「解放」平台進一步推廣，從而對互聯網資訊技術服務集團的利潤率的提升做出重要貢獻。

集團相信，隨著解放平台業務規模的提升和全面推廣，雲計算、大數據等高利潤率業務收入規模的持續增加，將為本集團整體收入的持續穩定增長和業績利潤率的提升提供動力。

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，從二零零三年到二零一五年，收入的複合增長率達到33.1%，服務性收入的複合增長率達到44.6%，二零一六年上半年收入較去年同期增長20.8%。服務性收入較去年同期增長28.5%。具體請見下圖：



客戶

本集團的客戶包括總部位於大中華區、歐美和日本的大型企業。在中國市場，尤其是在金融、銀行、電信、互聯網和高科技等主流行業中具有較大的市場份額。

二零一六年上半年，前五大客戶的服務性收入佔本集團總服務性收入比例為63.0%，來自前十大客戶的服務性收入佔本集團總服務性收入比例67.9%。

截至二零一六年六月三十日，本集團在過去十二個月內，服務性收入大於人民幣600萬以上的大客戶有76個。

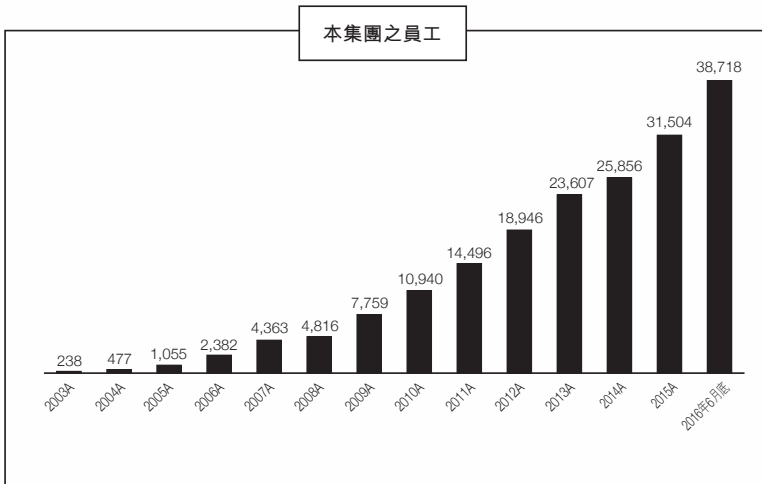
市場

本集團之業務主要集中在大中華區。二零一六年上半年，本集團繼續將大中華區市場作為重要開拓領域，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，集團也將繼續積極拓展海外市場，為未來業務的持續增長奠定良好基礎。

人力資源

截止到二零一六年六月三十日，本集團員工總數達到38,718人，較去年年底增長22.9%。

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：



經營業績

下表是本集團二零一六年上半年和二零一五年上半年的綜合全面收益表(未經審核)：

	二零一六年			二零一五年		
	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	2,884,951	不適用	不適用	2,388,751	不適用	不適用
服務性收入	2,832,120	不適用	不適用	2,204,689	不適用	不適用
銷售成本	(2,082,316)	(72.2%)	不適用	(1,711,509)	(71.6%)	不適用
毛利	802,635	27.8%	28.3%	677,242	28.4%	30.7%
其他收入、收益及虧損	48,113	1.7%	1.7%	12,899	0.5%	0.6%
銷售及分銷成本	(112,217)	(3.9%)	(4.0%)	(110,631)	(4.6%)	(5.0%)
行政開支	(390,651)	(13.5%)	(13.8%)	(339,572)	(14.2%)	(15.4%)
呆賬撥備	(11,382)	(0.4%)	(0.4%)	(309)	(0.01%)	(0.01%)
無形資產及預付租賃款項攤銷	(41,479)	(1.4%)	(1.5%)	(46,326)	(1.9%)	(2.1%)
財務費用	(39,039)	(1.4%)	(1.4%)	(39,565)	(1.7%)	(1.8%)
應佔聯營公司業績	10,148	0.35%	0.36%	583	0.02%	0.03%
除稅前溢利	266,128	9.2%	9.4%	154,321	6.5%	7.0%
稅項	(47,509)	(1.6%)	(1.7%)	(11,261)	(0.5%)	(0.5%)
本期溢利	218,619	7.6%	7.7%	143,060	6.0%	6.5%
本集團擁有人應佔溢利	236,237	8.2%	8.3%	139,670	5.8%	6.3%

收入

二零一六年上半年，本集團取得收入為人民幣2,884,951千元(二零一五年上半年：人民幣2,388,751千元)，較去年同期增長20.8%；二零一六年上半年，服務性收入為人民幣2,832,120千元(二零一五年上半年：人民幣2,204,689千元)，比去年同期增長28.5%，增長主要來源於核心客戶業務的高速增長。

二零一六年上半年，各業務集團的收入佔比及增長情況如下表：

	二零一六年 上半年 人民幣千元	比重	二零一五年 上半年 人民幣千元	比重	增長率
技術與專業服務集團 (TPG)	2,287,883	79.3%	1,758,020	73.6%	30.1%
互聯網資訊科技服務 集團(IIG)	597,068	20.7%	630,731	26.4%	(5.3%)
合計	2,884,951	100%	2,388,751	100%	20.8%

二零一六年上半年，各業務集團的服務性收入佔比及增長情況如下表：

	二零一六年 上半年 人民幣千元	比重	二零一五年 上半年 人民幣千元	比重	增長率
技術與專業服務集團 (TPG)	2,276,098	80.4%	1,613,328	73.2%	41.1%
互聯網資訊科技服務 集團(IIG)	556,022	19.6%	591,361	26.8%	(6.0%)
合計	2,832,120	100%	2,204,689	100%	28.5%

主營業務成本

二零一六年上半年，本集團的主營業務成本為人民幣2,082,316千元(二零一五年上半年：人民幣1,711,509千元)，較去年同期增長21.7%。

毛利

二零一六年上半年，本集團取得毛利約為人民幣802,635千元(二零一五年上半年為：人民幣677,242千元)，較去年同期增長18.5%。二零一六年上半年集團毛利率約為27.8%(二零一五年上半年為：28.4%)，較去年同期下降0.6%；是由於報告期內，TPG外包業務增長迅猛，而TPG外包業務的毛利率水平較其他業務水平略低所致。

其他收入、收益及虧損

二零一六年上半年，其他收入為人民幣48,113千元（二零一五年上半年：人民幣12,899千元），較去年同期大幅上升273.0%，主要是由於收購美國子公司的對賭條件沒有達成，豁免支付部分對價，約人民幣2,000萬元；另外，補貼收入也有較多增長，導致報告期內其他收入較去年同期大幅增長。

經營費用

二零一六年上半年，銷售及分銷成本為人民幣112,217千元（二零一五年上半年：人民幣110,631千元），較二零一五年上半年上升了1.4%。二零一六年上半年，銷售及分銷成本佔收入的比例為3.9%（二零一五年上半年為4.6%），較去年同期下降0.7%，二零一六年上半年，銷售及分銷成本佔服務性收入的比例為4.0%（二零一五年上半年5.0%），較去年同期下降1.0%，由於報告期內，來自於大客戶大行業的TPG業務比重進一步增加，因此銷售費用率較去年同期進一步下降。

二零一六年上半年，行政開支為人民幣390,651千元（二零一五年上半年：人民幣339,572千元），較二零一五年上半年增長了15.0%。二零一六年上半年，行政開支佔收入的比例為13.5%，相對於二零一五年上半年14.2%下降0.7%，二零一六年上半年，行政開支佔服務性收入的比例為13.8%（二零一五年上半年為15.4%），較去年同期下降1.6%。

財務費用和所得稅

二零一六年上半年，財務費用佔收入的比例為1.4%，較二零一五年上半年之1.7%下降0.3%。財務費用為人民幣39,039千元（二零一五年上半年：人民幣39,565千元），與去年同期基本持平。

二零一六年上半年，所得稅為人民幣47,509千元（二零一五年上半年：人民幣11,261千元），比二零一五年上半年上升321.9%。上升的主要原因是由於報告期內集團內兩家子公司分紅導致的一次性所得稅開支增加2,470萬元。

其他非現金開支

二零一六年上半年，無形資產攤銷佔收入的比例為1.4%，相對於二零一五年上半年同期之1.9%下降0.5%。無形資產攤銷額為人民幣41,479千元（二零一五年上半年：人民幣46,326千元），比二零一五年上半年下降10.5%。

二零一六年上半年，購股權開支佔收入的比例為0.3%，相對於二零一五年上半年同期之0.1%上升了0.2%。二零一六年上半年，購股權開支為人民幣7,673千元（二零一五年上半年：人民幣2,150千元），比二零一五年上半年上升了256.6%，上升的主要原因是二零一五年底集團新發3,000萬股購股權在本報告期內攤銷，導致購股權開支同比增長。

二零一六年上半年，呆賬撥備為人民幣11,382千元（二零一五年上半年：人民幣309千元），較二零一五年上半年大幅上升3,583.5%。

年度溢利和每股收益

二零一六年上半年，本集團取得年度溢利為人民幣218,619千元（二零一五年上半年為：人民幣143,060千元），較去年同期增長52.8%，二零一六年上半年的年度溢利佔收入的比例為7.6%（二零一五年上半年為：6.0%），較去年同期上升1.6%。二零一六年上半年的年度溢利佔服務性收入的比例為7.7%（二零一五年上半年為：6.5%）較去年同期上升1.2%。

剔除少數股東應佔溢利後，二零一六年上半年，本集團擁有人應佔年度溢利為人民幣236,237千元（二零一五年上半年為：人民幣139,670千元），較去年同期增長69.1%。

基於本集團擁有人應佔年度溢利，計算出二零一六年上半年的每股基本盈利約為人民幣11.04分（二零一五年上半年為：人民幣7.23分），較去年同期增長52.7%。

集資活動

於今年中期內，本集團曾進行以下集資活動，詳情概述如下：

- (1) 於二零一五年十月二十六日，本公司與華為技術有限公司（「華為」）訂立認購及收購協議，據此(i)華為有條件同意認購而本公司亦有條件同意發行85,109,515股面值0.05港元之普通股，代價為238,306,641港元（認購價約為每股認購股份2.80港元）；及(ii)本公司有條件同意收購而華為亦有條件同意出售中軟國際科技服務有限公司之40%股權，代價為238,306,641港元，將以配售事項之所得現金支付。該等交易已於二零一六年二月二十五日完成，本公司根據於二零一五年十二月十日舉行的本公司股東特別大會上授予董事的特別授權以向華為發行85,109,515股普通股份。華為所認購股份於完成日期之市值為239,158,000港元。
- (2) 於二零一六年二月三日，本公司與 Huarong International Asset Management Growth Fund（「華融」）訂立認購協議，據此，本公司有條件地同意發行，而華融則有條件地同意認購本金總額為70,000,000美元（相當於約545,300,000港元）於二零一九年到期之可換股票據。可換股票據將分兩批發行，即第一批可換股票據及第二批可換股票據。第一批可換股票據本金總額為30,000,000美元（相當於約233,700,000港元）及第二批可換股票據（本金總額為40,000,000美元（相當於約311,600,000港元）已分別於二零一六年二月十五日及二零一六年三月十日根據一般授權發行。發行可換股票據的所得款項淨額（經扣除所有相關費用及開支後）將約為542,963,000港元。本公司將所得款項用作一般營運資金用途。

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」)截至二零一六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	
		二零一六年 六月三十日止六個月 人民幣千元	二零一五年 六月三十日止六個月 人民幣千元
營業額	3	2,884,951	2,388,751
銷售成本		(2,082,316)	(1,711,509)
毛利		802,635	677,242
其他收入、收益及虧損		48,113	12,899
銷售及分銷成本		(112,217)	(110,631)
行政開支		(390,651)	(339,572)
呆賬撥備		(11,382)	(309)
無形資產攤銷		(41,479)	(46,326)
財務費用	4	(39,039)	(39,565)
應佔聯營公司業績		10,148	583
除稅前溢利		266,128	154,321
稅項	5	(47,509)	(11,261)
本期溢利		218,619	143,060
其他全面收益			
海外業務兌換產生外匯差額		(1,469)	1,026
本期全面收益總額		217,150	144,086
應佔本期溢利：			
本公司擁有人		236,237	139,670
非控股權益		(17,618)	3,390
		218,619	143,060
應佔全面收益總額：			
本公司擁有人		234,768	140,705
非控股權益		(17,618)	3,381
		217,150	144,086
每股盈利	7		
—基本(分)		11.04	7.23
—攤薄(分)		10.63	6.71

	附註	(未經審核) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
非流動資產			
物業、廠房及設備		667,508	537,593
無形資產		273,038	283,103
商譽		995,610	995,610
於聯營公司之權益		89,005	78,857
可供出售投資		58,843	49,151
預付租賃款項		39,151	39,583
其他應收款		8,766	11,688
遞延稅項資產		3,638	6,561
		<u>2,135,559</u>	<u>2,002,101</u>
流動資產			
存貨		50,620	30,260
貿易及其他應收賬款	8	2,110,440	1,429,127
應收票據		16,860	8,828
預付租賃款項		860	893
合約工程應收客戶款項		1,623,127	1,516,660
關連公司欠款		53,315	49,862
已抵押存款		35,534	44,891
銀行結存及現金		746,734	1,265,831
		<u>4,637,490</u>	<u>4,346,352</u>
流動負債			
貿易及其他應付賬款	9	915,051	940,372
應付票據		6,517	2,120
合約工程應付客戶款項		125,308	87,750
欠關連公司款項		34,184	34,667
應付股息予股東		79	78
應付稅項		88,704	87,353
可轉換債券		89,622	89,622
借款	10	1,021,880	1,297,016
		<u>2,281,345</u>	<u>2,538,978</u>
流動資產淨值		<u>2,356,145</u>	<u>1,807,374</u>
總資產減流動負債		<u>4,491,704</u>	<u>3,809,475</u>

33 綜合財務狀況表（未經審核）

	附註	(未經審核) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
非流動負債			
遞延稅項負債		19,450	20,504
收購附屬公司之應付代價		19,205	39,205
可換股票據		458,455	—
借款	10	274,496	263,496
		<u>771,606</u>	<u>323,205</u>
		<u>3,720,098</u>	<u>3,486,270</u>
資本及儲備			
股本	11	99,538	95,645
股份溢價		2,248,585	2,106,029
儲備		1,285,375	1,045,531
		<u>3,633,498</u>	<u>3,247,205</u>
本公司之權益持有人應佔權益		3,633,498	3,247,205
非控股權益		86,600	239,065
		<u>3,720,098</u>	<u>3,486,270</u>
總權益		<u>3,720,098</u>	<u>3,486,270</u>

綜合權益變動表（未經審核）

	本公司擁有人應佔											總計 人民幣千元	
	股本 人民幣千元	股份溢價 人民幣千元	對沖儲備 人民幣千元	換算儲備 人民幣千元	購股權 儲備 人民幣千元	可換股 貸款票據 儲備 人民幣千元	一般 儲備金 人民幣千元	法定企業 擴充基金 人民幣千元	法定盈餘 儲備金 人民幣千元	累積溢利 人民幣千元	總計 人民幣千元		非控股權益 人民幣千元
於二零一五年一月一日	88,014	1,686,561	-	(1,532)	48,813	30,391	15,793	26,749	71,303	541,287	2,497,379	203,652	2,701,031
本期溢利	-	-	-	-	-	-	-	-	-	139,670	139,670	3,390	143,060
海外業務兌換產生外匯差額	-	-	-	1,035	-	-	-	-	-	-	1,035	(9)	1,026
本期全面收益總額	-	-	-	1,035	-	-	-	-	-	139,670	140,705	3,381	144,086
收購附屬公司額外權益	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	7,500	7,500
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	237	10,220	-	-	(2,476)	-	-	-	-	-	7,981	-	7,981
	-	-	-	-	2,152	-	-	-	-	-	2,152	-	2,152
可換股票據轉換而發新股份	2,296	115,760	-	-	-	(21,605)	-	-	-	-	96,451	-	96,451
發行認購股份	1,973	143,258	-	-	-	-	-	-	-	-	145,231	-	145,231
發行認購股份之開支	-	(1,454)	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,454)	-	(1,454)
發行配售股份	1,973	143,258	-	-	-	-	-	-	-	-	145,231	-	145,231
發行配售股份之開支	-	(3,632)	-	-	-	-	-	-	-	-	(3,632)	-	(3,632)
於二零一五年六月三十日	94,493	2,089,971	-	(10,497)	48,489	8,786	15,793	26,749	71,303	680,957	3,030,044	214,533	3,244,577
於二零一六年一月一日	95,645	2,106,029	25,989	1,960	50,605	13,676	15,793	26,749	87,133	823,626	3,247,205	239,065	3,486,270
本期溢利	-	-	-	-	-	-	-	-	-	236,237	236,237	(17,618)	218,619
海外業務兌換產生外匯差額	-	-	-	(1,469)	-	-	-	-	-	-	(1,469)	-	(1,469)
本期全面收益總額	-	-	-	(1,469)	-	-	-	-	-	236,237	234,768	(17,618)	217,150
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	310	12,289	-	-	(1,813)	-	-	-	-	-	10,786	-	10,786
註銷購股權	-	-	-	-	7,673	-	-	-	-	-	7,673	-	7,673
發行認購股份	-	-	-	-	(784)	-	-	-	-	-	(784)	-	(784)
附屬公司非控股股東註資	3,583	197,048	-	-	-	-	-	-	-	-	200,631	-	200,631
收購附屬公司額外權益	-	(66,781)	-	-	-	-	-	-	-	-	(66,781)	100	100
於二零一六年六月三十日	99,538	2,248,585	25,989	491	55,681	13,676	15,793	26,749	87,133	1,059,863	3,633,498	86,600	3,720,098

35 綜合現金流量表（未經審核）

	截至六月三十日止六個月	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
經營業務所用現金淨值	(560,976)	(471,596)
投資活動所用現金淨值	(132,364)	(263,340)
融資活動產生現金淨值	<u>173,240</u>	<u>475,919</u>
現金及現金等值項目減少淨額	(520,100)	(259,017)
匯率變動影響	1,003	1,817
期初現金及現金等值項目	<u>1,265,831</u>	<u>811,435</u>
期末現金及現金等值項目	<u>746,734</u>	<u>554,235</u>

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二零一五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」)。

香港會計準則第19號(修訂本)	界定福利計劃：僱員供款
香港財務報告準則(修訂本)	二零一零年至二零一二年週期的年度改進
香港財務報告準則(修訂本)	二零一一年至二零一三年週期的年度改進

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。

在過往中期，本集團擁有四個經營分部，分別代表四個可呈報經營分類，分別為(a)專業服務業務；(b)外包服務業務；(c)新興服務業務；及(d)培訓業務。在二零一五年，本集團已重組經營分部的內部報告架構，並在將原先分部之業務進行重組並設立新分類之管理人員後，組建兩個新分部，名為「技術專業服務集團」及「互聯網資訊科技服務集團」。於內部報告架構變更後，本集團擁有兩個可呈報經營分類，分別為(a)技術專業服務集團；(b)互聯網資訊科技服務集團。過往期間之分類披露已作重列，以和本年度之呈列保持一致。

本集團的經營及可呈報分類如下：

1. 技術專業服務集團一面向行業市場和大客戶，主要提供的服務包括：行業解決方案，產品工程化，應用系統開發測試等服務。
2. 互聯網諮詢科技服務集團一面向IT長尾市場，客戶包括中小政企客戶，開發提交團隊和程序員本身，主要提供的服務為：會員管理，交易撮合，支付服務，社區論壇，雲端提交過程管理軟件租用服務等。

有關以上分類之資料已呈報如下。

分類收益及業績

本集團之收益及業績按可呈報經營分類分析如下：

	截至六月三十日止六個月			
	分類收益		分類業績	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
技術專業服務業務 (TPG)	2,287,883	1,758,020	249,605	140,952
互聯網資訊科技服務業務 (IIG)	597,068	630,731	67,570	60,617
	2,884,951	2,388,751	317,175	201,569

分類收益(按產品及服務)：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
出售軟件及硬件產品	52,831	184,062
技術專業服務業務 (TPG)	2,276,098	1,613,328
互聯網資訊科技服務業務 (IIG)	556,022	591,361
	2,832,120	2,204,689
	2,884,951	2,388,751

分部業績與除稅前溢利之對賬：

	截至六月三十日止六個月	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
分類業績	317,175	201,569
其他收入、收益及虧損	4,189	(17)
貸款利息支出	(3,664)	(10,383)
公司支出	(31,415)	(29,588)
購股權支出	(7,673)	(2,152)
可換股貸款票據之實際利息	(12,484)	(5,108)
除稅前溢利	266,128	154,321

上文報告之分類收益為來自外部客戶之收入，並無分類間之銷售。

可呈報經營分類之會計政策與本集團之會計政策相同。

分類業績指在未分配企業開支、購股權開支、收購一家附屬公司應付之或然代價的公平值變動產生之收益(虧損)、可換股貸款票據之利息開支及公司層面之若干其他收入、收益及虧損項目之前，各分類所賺取之溢利。此乃呈報予主要運營決策者，以進行資源分配及表現評估之指標。

4. 財務費用

	截至六月三十日止六個月	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
須於五年內悉數償還之借款之利息	26,555	34,457
可換股貸款票據之實際利息	12,484	5,108
	39,039	39,565

5. 稅項

	截至六月三十日止六個月	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
稅項開支包括：		
中國企業所得稅	47,696	9,205
香港利得稅	-	-
美國聯邦和州所得稅	(391)	1,937
日本所得稅	204	119
	<u>47,509</u>	<u>11,261</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二零一五年十二月三十一日止年度末期股息及截至二零一六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	
	二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
用以計算每股基本盈利之盈利	236,237	139,670
本公司擁有人應佔溢利之潛在攤薄影響： 可換股貸款票據之利息	12,484	—
用以計算每股攤薄盈利之盈利	248,721	139,670
	股份數目	
	二零一六年	二零一五年
用以計算每股基本盈利之加權普通股平均數目	2,139,501,783	1,932,078,587
具潛在攤薄影響之普通股：		
購股權	18,764,108	148,005,652
可換股貸款票據	181,479,798	—
用以計算每股攤薄盈利之加權普通股平均數目	2,339,745,689	2,080,084,239

截至二零一五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) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
應收貿易賬款	1,972,002	618,621
減：呆賬撥備	<u>(162,654)</u>	<u>(151,431)</u>
	1,809,348	467,190
應收關連公司之貿易賬款	<u>1,930</u>	<u>687,009</u>
	1,811,278	1,154,199
給予供應商之墊款	73,584	81,208
按金、預付款項及其他應收賬款	<u>234,344</u>	<u>205,408</u>
	<u>2,119,206</u>	<u>1,440,815</u>
為呈報目的進行分析：		
非流動資產	8,766	11,688
流動資產	<u>2,110,440</u>	<u>1,429,127</u>
	<u>2,119,206</u>	<u>1,440,815</u>

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) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
90日內	1,357,674	749,704
介乎91至180日	254,998	226,564
介乎181至365日	148,824	164,307
介乎一至兩年	41,252	9,773
兩年以上	<u>8,530</u>	<u>3,851</u>
	<u>1,811,278</u>	<u>1,154,199</u>

本集團於二零一六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) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
應付貿易賬款	442,503	473,040
從客戶收取之按金	39,089	33,170
其他應付款項及應計費用	433,459	434,162
	<u>915,051</u>	<u>940,372</u>

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) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
90日內	277,580	366,278
介乎91至180日	74,423	23,706
介乎181至365日	34,746	21,568
介乎一至兩年	19,582	24,579
兩年以上	36,172	36,909
	<u>442,503</u>	<u>473,040</u>

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。

本集團於二零一六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. 借貸

	(未經審核) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
無抵押銀行貸款(附註(i))	795,946	1,248,250
有抵押銀行貸款(附註(ii))	500,430	312,262
	1,296,376	1,560,512
	(未經審核) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
應償還之賬面值：		
於一年內	1,021,880	1,036,831
一年以上，但不超過兩年	-	-
兩年以上，但不超過五年	-	-
五年以上	274,496	263,496
	1,296,376	1,300,327
因違反貸款契約須按要求償還之銀行貸款之賬面值	-	260,185
減：須於一年內償還、列為流動負債之金額	(1,021,880)	(1,297,016)
列為非流動負債之金額	274,496	263,496

10. 借貸(續)

	(未經審核) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
借貸總額		
按固定利率(附註(iv))	528,950	624,265
按浮動利率(附註(iii))	767,426	936,247
	1,296,376	1,560,512
	(未經審核) 二零一六年 六月三十日 人民幣千元	(經審核) 二零一五年 十二月三十一日 人民幣千元
借貸按貨幣分析		
以人民幣列值	1,296,376	1,142,208
以美元列值	—	418,304

附註：

- (i) 由本公司及本公司若干附屬公司提供擔保。
- (ii) 賬面淨值約人民幣317,180,000元(二零一五年：人民幣125,662,000元)之貿易應收賬款及票據已予抵押，以為本集團獲授之若干銀行貸款提供擔保。金額為人民幣183,250,000元(二零一五年：人民幣186,600,000元)之其餘銀行貸款由本集團之土地使用權及在建工程提供擔保。
- (iii) 人民幣借貸按中國人民銀行公佈之利率收取利息。二零一六年上半年平均年利率為4.95厘(二零一五年：5.18厘)。
- (iv) 固定利率借貸之利息按介乎4.35%至7%(二零一五年：4.6%至7%)的利率收取利息。

本集團於二零一五年五月三日之公告，已披露本集團「股權變動」和「不符合財務契約」不符合銀團貸款協議之規定(統稱為「不符合事項」)。於二零一六年二月十七日，本公司悉數償還的與不合規事項相關的未償還銀行借貸，並從有關銀行取得所有與不合規事項相關的必要豁免。

11. 股本

每股面值0.05港元之普通股： 法定	股份數目	面值 港元
於二零一五年一月一日、二零一五年六月三十日、 二零一六年一月一日及二零一六年六月三十日	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			
二零一五年一月一日	1,874,585,283	93,729,265	88,014
行使購股權	6,000,000	300,000	237
可換股貸款票據轉換	58,202,474	2,910,124	2,296
發行認購股份	50,000,000	2,500,000	1,973
發行配售股份	50,000,000	2,500,000	1,973
於二零一五年六月三十日	2,038,787,757	101,939,389	94,493
行使購股權	22,200,000	1,110,000	908
可換股貸款票據轉換	5,820,247	291,012	244
於二零一五年十二月三十一日 及二零一六年一月一日	2,066,808,004	103,340,401	95,645
行使購股權	7,430,000	371,500	310
發行認購股份	85,109,515	4,255,475	3,583
於二零一六年六月三十日	2,159,347,519	107,967,376	99,538

12. 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。

13. 關連人士交易

於二零一五年及二零一六年有關期間，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	
		二零一六年 人民幣千元	二零一五年 人民幣千元
提供資訊科技外包服務 － 華為集團	(a)	354,517	784,116

附註：

- (a) 華為集團為中軟國際科技服務有限公司(「中軟國際科技」)之非控股擁有人，本公司之非全資附屬公司。二零一二年四月中軟國際科技成立後，華為集團從此成為本集團之關聯方。華為集團於二零一六年二月二十五日出售其持有中軟國際科技的所有股權而不再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。

14. 僱員及其他資料

截至二零一六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2,069,392,000元，其中包括董事酬金約人民幣7,605,000元(二零一五年：約為人民幣1,518,000,000元，其中包括董事酬金約人民幣3,160,000元)。僱員薪酬上升原因為僱員數目由27,847人增加至38,718人。

本集團截至二零一六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41,479,000元(二零一五年：人民幣46,326,000元)及人民幣23,300,000元(二零一五年：人民幣32,690,000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其相關部門協助編製。

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。

作為行業旗艦企業，中軟國際努力改變和提升地區經濟。例如，中軟國際在西安建設提交基地，員工在2016年已達8,000人，預計未來拓展到20,000人，這為當地就業問題的解決帶來了新的轉折點，並帶動了地區人才資源結構的根本性變化；同時也對當地產業的轉型升級也是一個好的契機，使得軟件服務產業成為支撐區域產業數字化轉型的強勁動力。

中軟國際發佈的IT服務眾包平台「解放號」，不僅為IT產業提供公共服務，提升整個IT服務業的效率，實現資源優化共享，也是對國家政策的相應。借助解放號，傳統企業可以快速高效實現「互聯網+」，同時，通過支持個人和企業創業，成為「雙創」的落實平台。

中軟國際關注弱勢群體，公司多次組織弱勢群體關懷活動。2016年，中軟國際深圳地域員工代表走進深圳龍崗區社會福利中心，看望福利院的孩子們，為他們帶去愛心物資；西安地域多次組織公司員工探望西安市高陵區「手牽手兒童特教中心」，為孩子和老師帶來捐助並進行愛心互動；大連地域員工帶著愛心物資和慈愛之心走進大連市星星之火孤獨症支持中心看望孤獨症兒童。

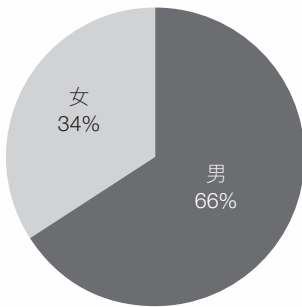
僱員福利及培訓

中軟國際目前有38,718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。

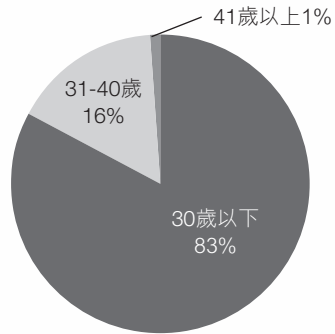
集團設有與個人績效和組織績效緊密相關的薪資激勵制度及保證員工健康安全的全員社會保障和福利體系。集團為員工提供定期健康體檢，並按照國家規定為員工繳納基本醫療保險，同時作為基本醫療保險的補充，集團又提供了商業補充醫療保險，根據需求和可能原則，適當增加醫療保險項目。

公司非常關注員工的職業發展，並制訂了相應的培訓課程體系，幫助員工在公司長期持續發展。培訓體系包括：新員工入職培訓、角色認知類培訓、通用知識類培訓、專業知識類培訓、管理類培訓等。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

中軟國際積極回應國家「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工入手，通過標準化節能、技術創新節能、應用可再生能源等方式，在辦公環境維護、辦公用品管理、設備能源節約等方面，建立了系統、先進、科學的節能降耗體系，以達到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目的，並且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。

董事於股份之權益

於二零一六年六月三十日，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	於二零一六年 六月三十日 佔本公司已發行 普通股本總數 概約百分比
陳宇紅	264,392,861	12.24%
唐振明	11,827,765	0.55%
曾之杰	250,000	0.01%

認購股份之購股權

董事姓名	行使價 (港元)	於二零一六年 一月一日 尚未行使之 購股權數目	於二零一六年 於期內 已行使之 購股權數目	於二零一六年 六月三十日 尚未行使之 購股權數目	於二零一六年 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	於二零一六年 六月三十日 佔本公司 已發行普通股 總數百分比	附註
陳宇紅	2.15	10,000,000	-	10,000,000	0.46%	10,000,000	0.46%	(2)
唐振明	0.97	800,000	(800,000)	-	-	12,000,000	0.55%	
	1.78	2,000,000	-	2,000,000	0.09%			(1)
	2.15	10,000,000	-	10,000,000	0.46%			(2)
張亞勤	3.27	3,000,000	-	3,000,000	0.14%	3,000,000	0.14%	(3)

51 其他資料

附註：

- (1) 該等購股權於二零零七年四月十日根據本公司於二零零三年六月二日採納之購股權計劃授出，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%

- (2) 該等購股權於二零一四年一月二十三日根據本公司於二零一三年五月二十日採納之購股權計劃授出，並於二零一四年一月三十一日獲接納。購股權之行使期由授出日期起計，為期三年，惟須受下列條件所限：

行使期開始	屆滿	可行使購股權數目
23/01/2014	22/01/2017	獲授購股權總數之30%
23/01/2015	22/01/2017	獲授購股權總數之30%
23/01/2016	22/01/2017	獲授購股權總數之40%

這批次的購股權附帶歸屬條件：於行使期內，本公司的市值須連續5個交易日達到100億港元或以上。

- (3) 該等購股權於二零一五年十二月十六日根據本公司於二零一三年五月二十日採納之購股權計劃授出，並於二零一五年十二月三十一日獲接納。購股權之行使期由授出日期起計，為期三年，惟須受下列條件所限：

行使期開始	屆滿	可行使購股權數目
16/12/2015	15/12/2018	獲授購股權總數之30%
16/12/2016	15/12/2018	獲授購股權總數之30%
16/12/2017	15/12/2018	獲授購股權總數之40%

購股權計劃

於二零一六年六月三十日，根據購股權計劃及新購股權計劃授予本集團若干董事及僱員可認購合共150,555,000股股份之購股權尚未行使，佔本公司於二零一六年六月三十日已發行普通股之6.97%。

於截至二零一六年六月三十日止六個月，合共7,430,000份購股權獲行使，250,000份購股權失效，並沒有購股權根據購股權計劃及新購股權計劃獲授出。

董事收購股份之權利

截至二零一六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。於二零一六年六月三十日，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

截至二零一六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，截至二零一六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

於截至二零一六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附錄十四所載的企業管治守則（「管治守則」）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，本集團於二零一六年一月一日至二零一六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二零一六年五月十八日舉行的股東週年大會（「二零一五年股東週年大會」），因而偏離了管治守則條文第E.1.2條。然而，其中一位獨立非執行董事已出席二零一五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（偏離管治守則條文第A.2.1條）。陳宇紅博士現兼任本公司主席及首席執行官。董事會相信，兼任兩職能讓陳博士為本集團提供有力及一致之領導，從而更有效規劃、決定及推行本集團長遠業務策略，故此安排有利於本集團業務前景。

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，於截至二零一六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，於二零一六年六月三十日，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
Prime Partners Development Limited (附註1)	實益權益	139.07	6.44%	5.81%
Huarong International Asset Management Growth Fund (附註2)	實益權益	181.99	8.43%	7.60%

* 已發行股份總額包括2,159,347,519股普通股及可轉換為234,369,839股普通股的可供換股貸款票據。

附註：

1. 陳宇紅博士通過其全資擁有的Prime Partners Development Limited被視為於139,072,725普通股股份中擁有權益。
2. Huarong International Asset Management Growth Fund於181,987,612股普通股中擁有權益，該批普通股乃因全數轉換本金額為70,000,000美元之可供換股貸款票據而發出。其中本金為30,000,000美元之可供換股貸款票據於二零一六年二月二十五日發出，剩下本金為40,000,000美元之可供換股貸款票據於二零一六年三月十日發出。

除上文所披露者外，於二零一六年六月三十日，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。

競爭權益

於二零一六年六月三十日，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

本公司已於二零零三年六月二日，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三名獨立非執行董事，即曾之杰先生、梁永賢博士及賴觀榮博士。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二零一六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

於截至二零一六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。

充足公眾持股量

根據可供公眾查閱的資料及就董事所知、所悉及所信，本公司於截至二零一六年六月三十日止六個月內均維持充足的公眾持股量。

代表董事會
主席及首席執行官
陳宇紅博士

香港，二零一六年八月二十三日