

## 恒生电子股份有限公司

## 【2014】半年度报告摘要

## 一、重要提示

1.1 本半年度报告摘要摘自半年度报告全文,投资者欲了解详细内容,应当仔细阅读同时刊载于上海证券交易所网站等中国证监会指定网站上的半年度报告全文。

## 1.2 公司简介

股票简称	股票代码	股票上市交易所
恒生电子	600570	上海证券交易所
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	康燕群	陈海丽
电话	0571-28829702	0571-28829702
传真	0571-28829703	0571-28829703
电子邮箱	investor@hundun.com	investor@hundun.com

## 二、主要财务数据和股东情况

## 2.1 公司主要财务数据

单位:元 币种:人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	2,163,423,200.87	2,338,699,797.30	-7.49
归属于上市公司股东的净资产	1,655,945,317.40	1,650,960,580.99	0.36
	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	-198,436,410.04	-126,881,538.18	9.82
归属于上市公司股东的净利润	462,070,604.63	421,283,334.81	9.23
归属于上市公司股东净利润	113,988,511.90	79,701,637.41	43.97
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	66,733,366.59	57,397,283.36	16.45
加权平均净资产收益率(%)	6.76	5.73	增加1.03个百分点
基本每股收益(元/股)	0.18	0.13	38.46
稀释每股收益(元/股)	0.18	0.13	38.46

## 2.2 截止报告期末股东总数及持有公司股份的前10名股东持股情况

报告期末股东总数(户)	14,092
-------------	--------

前10名股东持股情况					
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量
中国工商银行(集团)有限公司	境内非国有法人	20.62	127,398,928	0	质押 16,500,000
中国民生银行股份有限公司领先基金组合	未知	3.17	19,554,603	0	未知
中国民生银行股份有限公司-华夏策略精选混合型开放式证券投资基金	未知	2.95	18,249,075	0	未知
中国民生银行股份有限公司-民生精选混合资产管理计划证券投资基金	未知	2.48	15,292,529	0	未知
周林峰	未知	2.25	13,902,455	0	未知
曹善基	境内自然人	1.92	11,864,974	0	无
中国工商银行-六只组合	未知	1.71	10,580,328	0	未知
交通银行-博时新兴成长混合型证券投资基金	未知	1.62	10,080,100	0	未知
陈浩	境内自然人	1.60	9,967,100	0	无
招商局地产(香港)有限公司-招商局地产基金组合	未知	1.49	9,211,891	0	未知
上述股东关联关系或一致行动的说明					

## 2.3 控股股东或实际控制人变更情况

## 不适用

## 三、管理层讨论与分析

报告期内,国内金融牌照监管继续放松,混业格局态势未变,互联网金融继续快速发展,同时,监管政策逐步跟进,传统金融企业面临进一步的机会与挑战。恒生电子作为金融IT和网络服务提供商,适应市场环境变化,自去年以来对公司业务架构进行了调整,以开放引领未来的思路,积极整合业务,与管理变革,取得一定成效。报告期内,公司实现营业收入4.63亿元,同比增长9.8%,实现净利润1.14亿元,同比增长42.97%。

公司1.0业务保持持续增长的态势,大资管带来更多的业务机会,其中从行业来看,增长最快来自银行与证券行业。资管业务、财富管理、互联网金融、A、交易所业务持续增长,香港业务也取得较好发展。

公司2.0业务总体快速增长,但由于基数较低,对公司总体业务及收入的影响仍然非常有限。公司2.0业务总体仍处于投入期,亏损有所扩大,产品团队都还形成优势和规模,互联网金融的发展总体上对2.0业务带来积极性的正面影响。

公司非金融领域的科技业务主要依托智能金融产品线 and 通信产品线,上述业务的软件业务也保持稳定增长,同时,公司在互联网增值服务业务也展开初步尝试。

报告期内,公司软件业务进一步提速,导致公司产品毛利率提升较快,公司的费用管控按照预计计划稳步推进。

报告期内,公司股东大会审议通过了《恒生电子核心员工入股创新业务子公司投资与管理办法》,支持核心员工入股公司的2.0业务,以创业的心态与公司共同成长,分享价值与共同成长。核心员工对此给予了正面的积极反馈,为公司2.0业务的长远发展奠定基础,但金融创新与互联网金融发展带来的专业人才资源市场竞争加剧,给公司带来一定的压力。

## (一) 主营业务分析

## 1、财务报表相关科目变动分析表

单位:元 币种:人民币

科目	本期数	上年同期数	变动比例(%)
营业收入	462,070,604.63	421,283,334.81	9.82
营业成本	41,607,412.23	92,261,346.88	-54.90
销售费用	112,286,178.38	64,334,198.26	74.54
管理费用	277,430,033.60	215,313,653.26	29.26
财务费用	-4,598,151.73	-1,746,620.91	-162.04
经营活动产生的现金流量净额	-198,436,410.04	-126,881,538.18	9.82
投资活动产生的现金流量净额	267,818,974.91	253,103,539.40	4.98
筹资活动产生的现金流量净额	-95,947,616.68	-86,793,521.92	10.49
研发支出	188,500,497.84	166,213,451.78	13.41

营业收入变动原因说明:主要系业务增长所致。

营业成本变动原因说明:主要系本期公司严格执行收入成本配比原则,将上期无法具具体配比到项目的营业成本(如人力外包费用、软件购置费、项目咨询费等),计入销售费用、管理费用等核算,导致本期上期成本变化较大。

销售费用变动原因说明:主要系本期公司严格执行收入成本配比原则,将上期无法具具体配比到项目的营业成本(如人力外包费用、软件购置费、项目咨询费等),计入销售费用、管理费用等核算,导致本期上期费用变化较大。

管理费用变动原因说明:主要系公司人员利息收入增加所致。

经营活动产生的现金流量净额变动原因说明:主要系公司本期支付给员工薪酬比去年同期增加所致。

投资活动产生的现金流量净额变动原因说明:主要系控股子公司本期有收到联营企业的分红和上年同期没有所致。

筹资活动产生的现金流量净额变动原因说明:主要系公司本期现金分红增加所致。

研发支出变动原因说明:主要系公司研发投入增长所致。

## (2) 其他

(1) 公司利润构成或利润来源发生重大变动的详细说明

本期公司实现营业收入350,992.81万元,占公司利润总额17,990.46万元的43.16%,对公司利润总额的贡献较大,相比去年同期有较大幅度增加,2013年中期,投资收益占公司利润总额总额的16.17%。

(2) 公司前期资产重组,重大资产重组事项实施进度分析说明

公司控股股东杭州恒生电子集团有限公司的股权质押由黄大成等17名自然人持有,根据2014年4月1日浙江互联网金融技术服务有限公司(以下简称浙江融信,其控股股东和实际控制人)为马云与黄大成等17名自然人签署的《股权转让协议》,浙江融信将受让恒生集团100%的股权,交易完成后,浙江融信将通过恒生集团持有本公司20.62%的股份。

根据协议约定交易分两次交割,交易双方已于2014年5月完成了第一次交割(即17名自然人股东将其持有的恒生集团总计24.12%的股权过户至浙江融信);由于第二次交割仍需取得商务部关于经营者集中申报的批准,截至本报告财务报表批准报出日,上述交易事项尚未完成,相关事项仍存在一定的不确定性。

根据《公司2014年度业绩预告》,预计公司2014年营业收入较去年增长28%,2014年上半年营业收入实现9.8%增长,工程实施的效率以及人力资源的市场竞争都对收入的实现带来一定的影响,另外,公司的行业特点显示,公司收入主要集中在下半年,2014年预期营业利润110.8亿元,上半年实际发生营业利润3.9亿元,预算完成率36%,基本控制在预算范围内,费用较上年同期增长38.8%,与全年预算增长38.3%吻合。

## (3) 其他

报告期内,公司研发中心进一步加大了对基础平台研发的投入,重点研发的O4、“个股研究”、“股投做市”等软件产品预期在未来会带来较好的市场机会。

## (二) 行业、产品或地区经营情况分析

## 1、主营业务分行业、分产品情况

单位:元 币种:人民币

分行业	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
资本市场	277,565,676.68	18,135,556.21	93.47	-5.02	-47.35	增加12.47个百分点
互联网	103,089,115.58	1,963,351.17	98.11	82.42	-81.89	增加16.97个百分点
互联网金融	3,931,481.51	4,388,519.27	86.71	113.88	300.48	减少43.45个百分点
非金融业务	46,071,020.22	16,849,944.98	63.45	-14.58	-24.86	增加5.01个百分点
合计	460,565,224.99	41,337,371.63	91.02	10.00	-55.07	增加13.09个百分点

## 主营业务分行业和产品情况

分产品	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	营业成本比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
软件收入	417,142,555.58	7,874,771.83	98.11	26.60	-76.98	增加49.94个百分点
集成收入	1,364,538.45	1,222,761.58	10.99	-94.20	-93.95	减少1.68个百分点
硬件收入	20,284,631.44	18,894,977.15	6.76	-19.23	-19.50	增加31.41个百分点
其他	21,794,499.52	13,344,861.07	38.77	-46.25	-5.28	减少26.49个百分点
合计	460,565,224.99	41,337,371.63	91.02	10.00	-55.07	增加13.09个百分点

## 主营业务分行业和分产品情况的说明

## (一) 公司1.0业务概况

资本市场业务线包括经纪业务、资产管理、财富管理、交易所以及海外业务等5大产品业务线,其中经纪业务、资产管理、财富管理、交易所等四大产品业务主要面向证券、基金、期货、保险、信托等行业,以及交易所和监管机构;第三方机构;海外业务主要为香港及海外金融机构提供产品与服务。

行业来看,在证券行业,仍受益于金融创新,业务增长较快,包括资管业务与互联网金融业务,其中互联网金融解决方案新增近20家券商客户;在基金行业,业务平稳发展,中银第一家招揽的私募公募基金—九泰基金、互联网金融解决方案重点新增的客户有广发基金、南方基金、易方达基金等基金公司;在期货行业,期货期权等创新业务相关产品和服务,是主要业务来源;交易所业务方面发展良好,先后中标山东金融交易所、武汉金融交易所等,在大宗商品交易所方面,中标上海城市中心交易、海峡商品交易所等,在权益类交易所方面,中标广东文化创意产权交易中心、北京东方雅和版权交易中心等;在保险行业,恒生为保险资产管理公司和保险公司提供保险资产管理业务平台,覆盖了保险行业自有的各种险种资金,企业年金和养老金,其他委托管理资金的资产管理业务,中标华夏人寿、交银康联人寿、平安养老、保险基金登记系统项目一期等项目,在信托行业,恒生为信托行业提供全套客户跟踪、全流程、全资产管理的信托综合管理平台及整体解决方案;信托公司由于业务受局部冲击,总体业务保持平稳,局部业务有所下降;整体打包项目中航信托、中原信托。

## 分产品来看:

交易所提供产品:主要为银行间市场、证券交易、金融资产交易所、大宗商品交易所、权益类交易所提供产品和服务。报告期内,业务快速发展,同时公司承接的三个重点项目均顺利上线,全国中小企业股份转让中心(中登股份)交易系统(新三板)项目于6月19日顺利上线,北京金融资产交易所的综合业务系统于5月29日顺利上线,上海清算所的核心业务系统—综合业务系统于6月3日顺利上线。

资产管理:主要为金融机构的资产管理业务,自营业务提供产品与服务,新业务领域及新业务品种仍然是主要业务来源,业务较快发展。

经纪业务:主要为证券、期货行业的经纪业务提供核心业务系统与服务,包括账户管理、交易处理、结算存管等核心业务系统。报告期内良好发展。

财富管理:为投资者提供的资产管理、咨询、咨询与销售业务相关的产品与服务,包括信托行业与类信托的整体解决方案。报告期内稳定增长。

## ● 银行业务线

报告期内,银行业务部业务增长较快,一方面系去年同期基数较低,另外一方面,主要是综合理财业务取得了快速增长。余额产生溢出效应,各行纷纷推出各类“宝宝业务”,公司与多家基金公司合作,给银行提供全方位的解决方案,现金管理产品线稳中有升;GAPS V4.0平台研发投入提升了综合前置的竞争能力;金融市场产品部的综合能力明显提升;在互联网金融产品线,金融商城、E支付平台、电子账户、移动营销等纷纷落地。

## (2) 公司2.0业务概况

## ● HOMS业务

公司从去年7月成立互联网服务事业部以来,经过一年布局,恒生开始正式以HOMS平台为主构建基于互联网的金融云平台。整个平台以服务私募机构投资者为主,逐步扩展到专业投资者、高端财富投资者等用户领域。公司建立了一整套安全完备的运营服务流程体系,整个服务体系由专门的运营团队与技术支持团队负责,并通过ISO20000信息安全体系认证,保证平台的稳定运行。

2014年6月28日,公司举办的私募行业“钱江论坛”有超过100多家私募机构参与,并在会上发布了与保银通联合打造的“资管云”机构客户服务平台,得到客户认可。

截止到目前为止,HOMS客户数量突破120家,客户资产规模超过700亿。平台客户以阳光私募为主,目前有多家业内知名的大型私募基金机构,涉及的业务包括股票、基金、债券、期货等品种。随着服务范围的不断扩大,客户对于HOMS平台对多金融产品的支持提出了需求,通过部门一系列紧张有序的开发测试,最终平台很好的满足了客户的需求,并为后续更多新投资品种的拓展打下了坚实的基础。对于个股期权、股指期货、期货期权等创新业务,整个平台都做了相应的研发投入,运营安排,将会在未来业务开放的第一时间提供相应的服务支持。

短期内,HOMS投入较大,预计产生亏损较大,公司短期内不追求盈利,更有系统完善性、客户体验和“数据资产”积累。

## ● 上海恒丰源

报告期内,上海聚源实现收入同比增长49%,费用同比增长13%,上半年净利润较去年同期净利润亏损收窄。上半年投资端已经开始发行私募版,预计10月份与恒生网络的HOMS平台对接,同时与券商开始合作全球行情和数据,合作数据产品面向二级市场的投资者。

## ● 数米网业务

截至2014年6月底,数米基金网基金开户用户数比2013年末增长165%,交易用户数比2013年末增长229%,日均基金保有量比2013年上半年增长225%。

数米网公司目前仍处于市场投入期,2014年上半年仍处于亏损状态。由于和传统互联网企业的C端流量相比,还存在较大的距离,数米网公司仍将继续努力在未来通过各种方式以改善与提升。

## 2、主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币

地区	营业收入	营业成本比上年增减(%)
国内	447,318,716.04	-10.88
国外	13,246,508.95	-13.29
合计	460,565,224.99	10.00

## 主营业务分地区情况的说明

公司业务主要以国内为主,地区分布比较均匀,因为公司主要客户以金融机构为主,北京、上海、深圳的客户占比相对较高。

## (二) 核心竞争力分析

1.恒生电子积累了10多年的金融IT业务经验,深入学习和了解国际与国内金融业务动态,了解客户的业务需求和未来业务发展趋势的评估,并能熟练运用IT技术实现产品与服务的构建,恒生对客户业务的深入了解,是时间、人才、知识、经验的不断累积,树立了目前行业的领先地位。

2.恒生电子目前中国拥有“全牌照”的金融IT企业,业务范围涵盖银行、证券、基金、信托、保险、期货等金融市场的各个领域,在金融科技业务和金融创新的格局下,更有利于恒生发挥协同优势,构建业务壁垒;恒生保持专注的精神,长年坚持在“财富管理”领域深耕细作,坚持不辍;恒生可以为客户提供全面的金融财富管理解决方案,使得恒生的产品具备高度的粘性。

3.恒生电子建立了优秀的企业价值观,使客户、员工、股东利益保持一致与平衡,在金融IT的竞争中,人才的竞争是关键因素,恒生电子始终保持实现股东价值的同时,关注员工的利益。

4.恒生电子多年构建产品的核心竞争力,始终保持前瞻性的研发投入,公司的主要产品线引导行业应用,并在产品稳定性、技术实力、业务快速部署、反应速度等多个指标领域保持行业领先,获得客户广泛认可;随着恒生产品的业务发展,恒生具备了实现技术复用和协同的能力,规模效应的特征更加显著。

证券代码:600570 证券简称:恒生电子 编号:2014-050

## 恒生电子股份有限公司

## 关于2014年上半年购买理财产品的汇总说明

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整,对公告虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏承担连带责任。

2014年上半年,恒生电子股份有限公司(以下简称“公司”)负责投资理财的机构(以下简称“理财小组”)根据公司董事会决议授权以及公司董事会依照职权范围内的审批进行投资理财,具体的投资理财产品信息情况如下表:

公司投资理财的决策审批程序和具体操作符合国家法律法规和公司制度的规定,合法有效。

予以改善与提升。

2、主营业务分地区情况

单位:元 币种:人民币		
地区	营业收入	营业收入比上年增减(%)
国内	447,318,716.04	10.88
国外	13,246,506.95	-13.29
合计	460,565,224.99	10.00

主营业务分地区情况的说明

公司主营业务以国内为主,地区分布比较均匀,因为公司主要客户以金融机构为主,北京、上海、深圳的客户占比较大。

(三) 核心竞争力分析

1.恒生电子拥有10多年的金融IT业务发展,深入学习和了解国际国内金融业务动态,了解客户的需求和对未来业务发展趋势的评估,并能熟练运用IT技术实现产品服务的创新,恒生对客户业务的深入了解,是时间、人才、知识、经验的不断累积,树立了领先的领先地位。

2.恒生电子目前中国拥有“全牌照”的金融IT企业,业务范围涵盖银行、证券、基金、信托、保险、期货等金融市场的各个领域,在金融基础设施和创新金融服务格局下,更利于恒生发挥协同优势,构建业务壁垒;恒生保持专注的精神,长年坚持在“财富管理”领域深耕经营,坚持不恒;恒生可以为客户提供全面的金融财富管理解决方案,使得恒生的产品具备高额的粘性。

3.恒生电子建立了优秀的企业文化,使客户、员工、股东利益保持一致,在金融IT领域的竞争中,人才的竞争是关键因素,恒生电子始终将实现股东价值的同时,关员工的利益。

4.恒生电子多年构建产品的核心竞争力,始终保持前瞻性的研发投入,公司的主要产品线1导行业应用,并在产品稳定性、技术架构、业务快速部署、反应速度等多个指标保持行业领先,获得客户的广泛认可;随着恒生产品的混业发展,恒生具备了实现技术复制和协同能力,规模效应的特征更加显著。