

证券代码：300608

证券简称：思特奇

公告编号：2018-025

# 北京思特奇信息技术股份有限公司 2017 年年度报告摘要

## 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

董事、监事、高级管理人员异议声明

姓名	职务	无法保证本报告内容真实、准确、完整的原因
----	----	----------------------

声明

除下列董事外，其他董事亲自出席了审议本次年报的董事会会议

未亲自出席董事姓名	未亲自出席董事职务	未亲自出席会议原因	被委托人姓名
-----------	-----------	-----------	--------

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由变更为瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用  不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

适用  不适用

公司经本次董事会审议通过的普通股利润分配预案为：以 88,431,500 为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 2.80 元（含税），送红股 0 股（含税），以资本公积金向全体股东每 10 股转增 2 股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用  不适用

## 二、公司基本情况

### 1、公司简介

股票简称	思特奇	股票代码	300608
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	咸海丰	杜微	
办公地址	北京市海淀区中关村南大街 6 号 14 层	北京市海淀区中关村南大街 6 号 14 层	
传真	010-82193886	010-82193886	
电话	010-82193708	010-82193708	
电子信箱	securities@si-tech.com.cn	securities@si-tech.com.cn	

### 2、报告期主要业务或产品简介

#### （一）公司的经营范围和主营业务

##### 1、主要业务

公司提供的核心业务系统全面解决方案，是客户参与市场竞争、提升客户体验、提供高质量服务和加强企业内部运营、

管理、控制的不可或缺的工具。

公司核心市场是电信运营商，公司已经从业务支撑系统产品提供，逐步向电信运营商网络管理域延伸。

同时，公司凭借自身的云和大数据技术开发能力，积极开拓非电信运营商市场。

在非电信运营商领域，大力发展中小企业云服务、电子政务、电子商务、物联网等行业。通过生态链的建设和运营，围绕“智能制造”战略方向，紧抓“中国制造2025”、“互联网+”、人工智能等有力时机，打造智慧运营的和谐生态。公司的云和大数据开发和服务能力在国内电信运营商的海量数据系统上线运行过程中获得了成功，保障了国内超大型海量数据支撑系统的平稳割接运行，是公司技术能力和支撑能力的明证，公司将凭借开发维护海量数据支撑系统的技术能力和经验积极拓展业务。

作为业界最早的云计算和大数据服务厂商，历经二十余载的砥砺前行，形成了：

- (1) 电信运营商运营与支撑；
- (2) 万物互联运营与支撑；
- (3) 电子商务运营与支撑；
- (4) 大数据产品和运营；
- (5) IaaS/云和大数据技术和运营；
- (6) PaaS产品系列；
- (7) 中小企业公有云和大数据企业服务体系；
- (8) 智慧城市运营与支撑；
- (9) 虚拟运营商运营与支撑；

等业务方向，涵盖电信运营商、智慧城市、虚拟运营商、中小企业客户的运营和支撑服务能力。

报告期内公司的主营业务未发生重大变化。

## 2、主要产品

### (1) 电信运营商运营与支撑

为中国移动、中国联通、中国电信和广电网络等电信运营商提供客户关系管理、计费、大数据、移动互联网、业务保障等核心业务系统的全面解决方案，包括系统咨询、规划、和产品的开放、升级、服务。产品和服务涵盖电信运营商业务支撑服务域和网络支撑运营服务域的全面关键核心。

### (2) 万物互联运营与支撑

自2006年始开展物联网业务，参与M2M和WMMP等物联网规范制定，是广电物联网战略合作伙伴，是中国移动物联网基地的承建商，建设运营重庆工业云平台，并拥有车联网、智能家居等物联网运营产品。产品及运营服务广泛应用于智能制造、现代农业、智能社区等领域。

### (3) 电子商务运营与支撑

借助电子商务运营平台，为企业提供电子商务全面建设及运营支持服务。从单纯的销售到多元化的销售服务、支持O2O模式销售、企业宣传、构建企业用户社交化体系，促进全行业的发展。

### (4) 大数据产品和运营

秉承大营销、大服务、大智慧、大渠道的大数据理念，积极为电信、政府、地产、金融、传媒、公共安全、互联网、文化传媒等八大领域客户提供大数据产品和运营服务；大数据的核心核算平台、服务开放平台、数据资产管控平台、服务封装和开放平台、数据探索平台、大奇数据运营平台等产品和精准营销、征信、选址、大数据广告服务应用，已服务于近千家企业客户。

### (5) IaaS/云和大数据技术和运营

公司自主研发30余种IaaS和PaaS层软件产品，并大力投入研究云和大数据演进的关键技术，形成独立完善的云化大数据IaaS和PaaS层统一平台产品。依托成熟产品，公司以先进的技术，结合良好的运营和服务机制，建立并完善具有竞争力的云和大数据服务，成为云和大数据行业的主力厂商。

### (6) PaaS产品系列

面向数据存储管理提供：分布式数据库、分布式缓存、分布式内存数据库、分布式文件系统。

面向应用能力平台提供：消息中间件、分布式调度引擎、工作流引擎、服务框架、能力开放平台等。

面向敏捷开发提供：易体验、动态表单、移动客户端开放平台等产品。

从咨询建设到运维，专业全面，轻松上云、便捷运维、秒级部署，全面满足云和大数据系统建设和运营的需求。

成为行业的核心厂商。

#### (7) 中小企业公有云和大数据企业服务体系

公司致力于打造万物互联运营服务的生态圈，自行建设和运营的易信中小企业云服务（Teamshub平台），提供内部管理、移动办公、外部营销、销售服务，支持企业应用商店（APP商店）功能及第三方的开放和合作，为企业提供安全、可靠、有保障的生态圈公有云服务。

#### (8) 智慧城市运营与支撑

倡导以7+2角色构建智慧城市生态，基于TMF-eTom模型设计智慧城市新体系，全面支持公共服务生态建设和发展；以人为本，通过建设统一的公共运营和服务体系，实现基础设施资源、数据资源、IT能力、生态链、应用服务的统一运营，改变传统重生产、轻运营、轻服务的建设弊端，实现信息化一盘棋的新型运营模式；聚力建设创新智慧运营能力，协助政府构筑公共信息化发展引擎，助力提升多处智慧城市的公共服务水平。

#### (9) 虚拟运营商运营与支撑

为虚拟运营商提供云化全业务运营服务支撑、智能流量经营服务，帮助虚拟运营商降本增效的同时，快速部署业务，快速需求响应，面向上下游合作伙伴开放融合，敏捷构建B2b2C新业务模式的生态价值链。

## (二) 公司主要经营模式

### 1. 采购模式

公司在业务开展过程中的对外采购主要包括软件外包服务采购和部分计算机、服务器等系统集成硬件设备采购。公司的采购均严格按照相关采购制度执行，具体情况如下：

#### (1) 软件服务采购

出于降低自身人力成本，提高项目执行效率的考虑，公司通常在两种情况下进行软件外包服务采购：一是为弥补软件开发项目的暂时性人手不足，将项目中部分非核心模块外包给第三方进行开发；二是将项目外围模块，如用户界面设计等部分外包给专业第三方进行开发。

公司在报价，口碑，技术实力等多方面对软件外包供应商进行筛选，经过多年发展，公司已经建立了比较完善的供应商管理体系，与主要供应商之间形成了良好稳定的合作关系。选定供应商后公司与其签订外包服务合同。外包工程实施完毕后，公司组织产品部门和技术部门对项目进行验收。验收通过后，以对应的主合同通过公司客户阶段性验收为前提，在收到客户的阶段性付款后向供应商支付合同款项。

#### (2) 计算机、服务器等系统集成硬件设备采购

销售人员首先根据合同约定发出设备采购申请，由商务部门通过比价确定供应商，技术部门负责设备配置。项目运营部负责验收设备。验收通过后，公司按照合同约定向供应商支付货款。

### 2. 产品开发及服务模式

#### (1) 软件开发模式

公司软件开发包括预研产品开发和定制开发。前者是公司基于技术发展趋势及市场需求，并结合过往项目经验总结预先研发的产品，是定制软件的基础，并不产生收入；后者则是公司根据客户的个性化需求，基于前期预研产品进行的应用系统开发。

#### (2) 技术服务

公司完成客户的软件开发后，将继续为客户提供维护服务，包括将客户需要实现的新功能嵌入原有系统和系统运营维护。公司的运维能力建立在已有的技术基础上，通过常驻外派、现场支持、远程诊断等手段保证客户系统新需求的实现和系统稳定运行。

### 3. 销售模式

## (1) 软件开发、技术服务类

公司针对不同客户，组织产品部门人员深度挖掘其个性化需求，并结合自身丰富的行业应用经验，提出最适合用户的解决方案。在双方充分沟通的基础上，最后以合同文本的方式确认用户的需求。

公司软件开发业务的拓展通常有两类，一类是新增业务，另一类是老客户原有系统的升级改造、或者是系统技术服务业务。对于新增业务，公司首先由销售部门负责与客户相应的业务管理部门建立沟通关系，了解客户的潜在需求，其后由销售部门引导产品、技术部门与客户沟通具体业务需求，确定和落实解决方案。然后由销售部门、产品部门和商务部门基于过往项目经验和本次项目目标，共同制定竞标或定价方案，与客户协商价格、工期、收款等合同条款，最后由公司商务部门负责与客户签订合同。

对于老客户原有系统的升级改造、或者是系统技术服务业务，通常由客户提出要求，派驻现场的工程师直接与客户沟通，在销售部门和商务部门的辅助下根据投入的人力和工作总量报价，最后由商务部门负责商讨合同条款，签订合同。

## (2) 运营类

运营类业务是指基于自主产品研发为客户提供持续的服务，通过与客户共同成长获得收益的商业模式。

公司在原有软件开发和技术服务的基础上，将加大该类模式的投入，基于公司愿景和发展规划，公司对业务架构和组织进行调整，并在智慧城市、大数据、物联网产品的加强研发、运营推广，形成标准化、行业通用的服务，使其具备行业客户规模复制推广能力。

运营类业务改变了公司传统模式，承载了公司在万物互联网时代转型、规模发展的关键布局。

报告期内公司的主要经营模式未发生重大变化。

## (三) 报告期内主要的业绩驱动因素

### 1、贴近客户需求，市场开拓取得成效

2017年，公司依托行业核心厂商地位，积极拓展云和大数据、5G等方面的行业应用；进一步加强以技术为核心的战略，加快产品和服务的研发进度，提升公司的综合实力。

凭借在云计算，大数据技术、平台、产品和应用的体系架构、平台服务、运营支撑等二十多年积累的优势，公司为移动、联通、电信等客户在规划、实施云化、智能化系统改造与升级等方面进行服务，着力扩展到云和大数据服务、智能制造工业云、智慧城市、虚拟运营商，等市场，满足业务支撑域产品的云化、互联网化、智能化需求，为公司业绩提高提供坚实基础。

### 2、加大研发创新，产品竞争力得到提升

#### (1) 优化研发管理体系

为了保持公司产品先进性及前瞻性，公司历来重视产品研发。2017年为了更好的跟踪与管理、提升研发交付物水平和质量，在研发执行和管控体系上加大力度，形成包括产品创新策划、研发团队组织选拔、研发项目策划、项目集中管控等更加完善的端到端研发管理体系，使得研发项目的过程中的组织和实施有章可循，保障整个研发过程中交付物和经验的总结、积累和传承。

在本次研发管理体系优化中，以产品研发价值驱动为主线，将产品的创新策划输入、产品定位、产品业务场景、产品市场驱动力、客户价值、研发目标、研发团队组织、研发交付物要求、研发过程管控（研发里程碑、研发集中模式、敏捷迭代计划及评审机制、环境水平、知识传承、过程质量）等有机的组合起来。该研发管理体系的建立，将有效的规范企业对研发的战略和要求，优化研发项目团队和组织，构建企业研发高效管理体系。

#### (2) 加强外部学习和合作

除加强自身产品研发外，为了学习和掌握业界先进的研究方法、框架体系、算法及其设计，公司还积极探索和高校合作，选取双方有意向且有价值的课题进行团队合作研发。双方根据各自的优势展开研究合作。大学自身的优势主要包括他们的模型设计、算法、研究方法、框架体系等，企业的优势主要在于项目实施经验、产品研发规范、行业规范等。

报告期内，公司与香港中文大学网络编码研究所合作的基于网络编码通用技术平台等产品在2017年年底完成交付，该项目引入香港中文大学网络编码基础理论，并在公司层面分析研读理解，通过掌握核心模型和算法，形成公司技术储备并融入总体技术架构体系，结合该通用技术平台形成新一代的、有市场竞争力的分布式存储产品，存储成本更低，扩展性更强。

报告期内，电子科大信软学院-思特奇联合实验室正式成立，联合实验室将以大数据分析为起点，致力于人工智能、物联网、智慧运营、安全等前沿技术的研究。未来，校企双方将主要在基础技术研究、高新技术产品研究与应用、人才培养等三个层面进行更加广泛和深入研究与合作。目前双方基于大数据分析的告警信息溯源算法平台正在研发，后续将启动相关省份落地安排。

### （3）抓住公司上市机遇，持续加大研发投入

报告期内，公司成功上市，增强了公司资金实力，为公司带来新的发展契机。

公司科学规划，加大研发投入，报告期内研发费用较以前年度有明显提高，增强了公司的技术储备，提高了公司的产品竞争力，带动公司业绩提升。

### 3、优化管理水平，生产效率持续提高

报告期内，公司不断改进治理结构和公司管理水平。

以产品化+运营的思路创新性地提出了VES价值评估体系，强调利润创造与分享，通过一系列指标，衡量员工在产品技术水平、知识传承、产品复用、业务需求价值运营等方面对公司的贡献，并以此作为奖励和晋升依据，促进员工提升生产效率和为客户创造价值，全面提升客户价值、员工价值与公司价值。

全面主动和积极实践敏捷项目管理和运营模式变革，以客户需求为核心，采用迭代、循序渐进的方式确保项目及时、保质交付，缩短项目竣工周期，促进成本节约与利润提升。

通过业务需求价值运营，由原来各个省份针对同类需求分别开展需求分析和需求设计等工作，转变为由统一的团队开展统一需求分析和需求设计，再复用到其他区域其他省份，很大程度上减少了重复的工作量投入。

## （四）所属行业的发展阶段、周期性特点

公司归属于“软件和信息技术服务业”，软件行业的主管部门是国家工业和信息化部。信息产业是国民经济的支柱产业之一，软件行业作为信息产业的核心组成部分，对一国国民经济的发展和综合竞争实力的增强具有举足轻重的作用。2000年以来，国务院陆续发布了一系列纲领性文件，如《关于鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发[2000]18号）、《进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策》（国发〔2011〕4号）、《国务院关于印发促进大数据发展行动纲要的通知》（国发〔2015〕50号）等。2017年12月8日，习近平总书记在中共中央政治局第二次集体学习时强调“大数据发展日新月异，我们应该审时度势、精心谋划、超前布局、力争主动，深入了解大数据发展现状和趋势及其对经济社会发展的影响，分析我国大数据发展取得的成绩和存在的问题，推动实施国家大数据战略，加快完善数字基础设施，推进数据资源整合和开放共享，保障数据安全，加快建设数字中国，更好服务我国经济社会发展和人民生活改善”。为行业持续发展创造了有利的外部条件。

### 1、市场情况

公司目前的主要客户为电信运营商。4G时代，极大地促进了移动互联网时代的发展，更是催生了国家“互联网+”的大变革。移动互联网的应用渗透到社交、购物、教育、餐饮、旅游、制造、广告、支付等生活及生产中的各个层面，市场规模不断扩大。这使得用户的使用习惯从传统PC端转移到手机端应用。

4G时代用户使用习惯的变化，使得用户的需求以数据流量为主，用户订购、使用运营商产品也发生了较大变化。

随着5G商用进程的明确，行业将迎来万物互联时代的来临，公司已经为迎接5G时代的到来做好技术研发储备工作。

### 2、业务情况

在4G移动互联网发展的背景下，传统运营商后向计费已成为趋势，即运营商将流量整体打包卖给企业用户（广告商、互联网企业等），企业用户则将流量包拆解成若干小的流量红包赠送或捆绑在产品中转移给最终用户，此时计费对象不仅为最终用户，还增加了工业企业用户。运营商、企业、用户之间的关系更加复杂。

电信运营商除数据流量和语音通话外，还向客户提供各种增值内容服务，以避免自身在移动互联网广大市场中管道化、底层化，由此创造出新的业务机会。

未来5G将以用户为中心，构建全方位的信息生态系统。5G将使信息突破时空限制，提高极佳的交互体验，为用户带来身临其境的信息盛宴；5G将拉近万物距离，通过无缝融合的方式，便捷地实现人与万物的智能互联，最终实现信息随心至，万物触手可及的总体愿望。未来数字化服务将创造巨大的连接规模和市场价值。

上述市场、业务的变化，对支撑系统的运行效率、数据量、处理能力和稳定性不断提出更高的要求，同时要求业务运营支撑系统更强的采集、分析、加工、交易、应用等能力，为已具有一定市场规模和技术积累的公司带来更好的发展契机和更广阔的市场前景。

## （五）行业地位

自1995年首次开发电信运营商计费系统软件开始，公司20多年来一直专注于电信运营商核心系统——BOSS软件业务，一直准确把握市场方向，研究开发适应客户需求和产品，为客户提供的服务贯穿于BOSS软件开发的前端咨询、开发实施和后期技术维护，降低公司经营决策与市场需求相背离的经营风险，成为电信行业的核心厂商。

同时，依托完整成熟PaaS和IaaS产品，公司以先进的技术，结合良好的运营和服务机制，逐渐建立并完善了具有竞争力的公有云和大数据服务，并成为了云和大数据行业的主要厂商。

在“2017中国大数据产业生态大会”上，公司成功入选“2017中国大数据企业50强”；公司成功入围由北京软件和信息服务业协会发布的“2017北京软件和信息服务业综合实力百强企业”榜单；在“2017中国软件大会”上荣获了“2017年度中国电信大数据领军企业奖”、“2017中国软件和信息服务业云计算领域最佳解决方案奖”、“2017中国软件和信息服务业云计算领域最佳解决方案奖”。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是  否

单位：人民币元

	2017 年	2016 年	本年比上年增减	2015 年
营业收入	740,004,269.25	685,434,259.36	7.96%	614,317,863.64
归属于上市公司股东的净利润	65,452,202.05	55,457,939.40	18.02%	47,402,043.09
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	57,042,904.88	58,246,750.24	-2.07%	51,113,990.90
经营活动产生的现金流量净额	-19,414,441.19	82,095,061.54	-123.65%	3,013,626.36
基本每股收益（元/股）	0.78	0.84	-7.14%	0.72
稀释每股收益（元/股）	0.78	0.84	-7.14%	0.72
加权平均净资产收益率	11.13%	16.13%	-5.00%	15.81%
	2017 年末	2016 年末	本年末比上年末增减	2015 年末
资产总额	964,331,172.64	741,285,521.61	30.09%	667,780,474.53
归属于上市公司股东的净资产	651,644,800.53	371,217,689.19	75.54%	321,537,463.85

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：人民币元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	62,912,114.05	156,873,562.39	128,120,132.93	392,098,459.88
归属于上市公司股东的净利润	-57,299,317.39	49,283,346.42	14,996,787.26	58,471,385.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-57,887,453.43	42,015,370.32	14,400,700.06	58,514,287.93
经营活动产生的现金流量净额	-71,817,125.11	-28,675,670.85	13,659,866.93	67,418,487.84

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是  否

### 4、股本及股东情况

#### (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	11,030	年度报告披露日前一个月末	10,833	报告期末表决权恢复的优先	0	年度报告披露日前一个月末	0
-------------	--------	--------------	--------	--------------	---	--------------	---

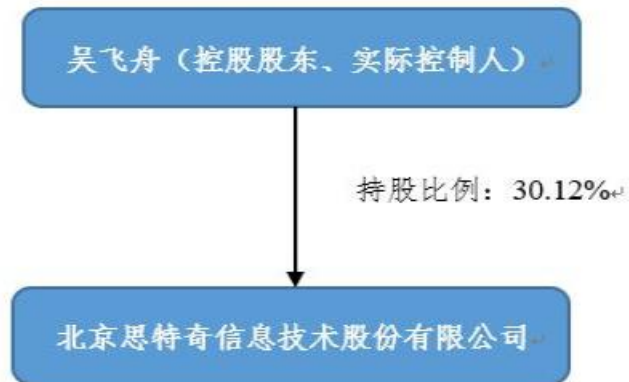
		普通股股东总数	股股东总数		表决权恢复的优先股股东总数	
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结情况	
					股份状态	数量
吴飞舟	境内自然人	30.12%	26,631,911	26,631,911	质押	3,850,000
马庆选	境内自然人	7.07%	6,251,245	6,251,245		
中投财富辛卯(天津)创业投资合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	6.88%	6,085,904	6,085,904		
姚国宁	境内自然人	6.43%	5,682,950	5,682,950	质押	2,400,000
史振生	境内自然人	6.43%	5,682,950	5,682,950		
山东五岳创业投资有限公司	境内非国有法人	5.14%	4,548,180	4,548,180		
王维	境内自然人	5.14%	4,546,360	4,546,360	质押	1,584,000
北京中盛华宇技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.25%	2,230,150	2,230,150		
北京天益瑞泰技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.60%	1,417,650	1,417,650		
北京宇贺鸿祥技术合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	1.52%	1,341,600	1,341,600		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司实际控制人吴飞舟与马庆选、史振生、姚国宁、王维、中投财富辛卯(天津)创业投资合伙企业(有限合伙)、山东五岳创业投资有限公司之间不存在关联关系,也不存在一致行动。中盛华宇、天益瑞泰、宇贺鸿祥为员工持股平台。未知上述其他股东之间是否存在关联关系及一致行动。					

## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

适用  不适用

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、公司债券情况

公司是否存在公开发行并在证券交易所上市，且在年度报告批准报出日未到期或到期未能全额兑付的公司债券  
否

## 三、经营情况讨论与分析

## 1、报告期经营情况简介

公司是否需要遵守特殊行业的披露要求  
否

2017年度，公司秉承“在云、大数据、万物互联和智慧运营时代，成为产品、技术、服务、运营的可信赖专家”的宗旨，坚持“为客户创造价值，成为客户长期、最佳、可信赖合作伙伴”的战略目标，依托深厚的资源积累及前瞻性的产品布局，以市场需求为导向，围绕云计算、大数据、移动互联网、物联网等方向，不断拓展和创新，积极贯彻落实企业发展战略与年度经营计划，总体上保持了良好的发展态势。

2017年度，公司实现营业收入为74,000.43万元，较去年同期增长7.96%；净利润为6,545.22万元，较去年同期增长18.02%。业绩持续稳健增长，核心客户和业务稳定，完成了本年度内各项重点项目目标和工作任务。

报告期内，公司开展的重点工作如下：

## 1、重点项目如期推进

CRM第三代系统顺利割接上线，有效满足运营商的业务发展和市场运营要求。

成功实施企业云PaaS一期项目，搭建企业云资源池，为客户节省开支。

EP+OP / APP 架构成功落地，为客户提供快速的业务需求相应和部署机制。

大数据项目成功上线，智慧运营实时报表、多维分析、IT端到端计算处理需求，通过大数据分析为客户创造价值。

除了工程项目的顺利实施，公司新需求和维护项目也及时响应，顺利交付，支撑运营业务和市场发展。

通过项目运营及项目团队的努力，2017年度项目交付及验收的及时性得到客户认可。

## 2、提升生产力和生产效率

作为软件行业的高科技企业，公司深刻理解生产力和生产效率在生产过程中的重要性，并持续高度重视新方法、新技术、新工具的应用推广。

2017年，公司开展了业务需求价值运营专项工作，对新需求开发模式进行改进和提升，以一组团队进行统一需求分析



和需求设计，其他区域复用需求分析文档和设计文档，打破了原来各自为政、重复劳动的局面，提升了开发效率，降低了开发成本。

### 3、聚焦年度人力资源管理重点，全面启动人才工程，持续完善价值评估体系，有效提升组织绩效

#### (1) 人才招聘方面

为持续提升公司新进人才质量，优化人才结构，发扬和光大思特奇人低调务实、持续创新、追求卓越的DNA，坚持公司级统一面试官招聘质量控制管理，严把招聘关，持续引进公司所需要的各类别专业岗位的高质量人才。

通过思特奇未来之星工程的实施和落地，于全国近10所985、211院校合作建立人才培养机制，2017年秋季引进200余名高潜质应届毕业生，并深入拓展合作模式，前置化人才培养机制，以保障参与此项目工程的毕业生在毕业后快速胜任工作角色。

#### (2) 人员培训方面

优化并完善全生命周期的人才培养培训和学习发展体系，根据公司发展战略建立了“通用素质”、“管理胜任力”、“人才梯队建设”、“专业能力提升”等多方面的培训和学习发展体系。

开展多样化文化建设，按照管理体系七大线上论坛，在公司内部建立技术管理，人员管理等文化建设，分享知识，讨论问题，打造健康的文化生态圈。

持续推进全员自学，优化全国各地读书角的运营，打造全员自学氛围，加速员工自我成长、自我进步。

#### (3) 领导力发展方面

以思特奇领导力素质模型为指导，推进2017年度内管理者管理研讨和实践活动，并运用雏鹰、鹰才领到力培养项目，持续落实领导力发展和培养，帮助现任领导者持续提升管理能力，并培养管理者梯队。

完善和优化360评估体系，完成了所有干部的360评估项目，并结合评估结果针对改进项制定辅导和改进方案、促进管理团队领导力素质提升。

为严肃管理者责任，提升管理者意识，强调管理者自我管理自律，建立管理者工作作风宣誓仪式，并在公司CEO带领下由公司干部管理委员会组织实施了思特奇历史上首次的宣誓仪式。

根据各类岗位序列下的工作交付标准，全面实施各岗位交付物价值评估，对高交付水平和高价值贡献者给予职位晋升及更大发展空间，构建与员工共同发展的长期合作伙伴关系。

#### (4) 绩效激励方面

实践VES（价值评估体系）激励机制，全员宣贯VES指导思想，以事实及数据为基础，围绕客户价值、员工和团队价值、投资者价值定期进行数据分析，并指导管理过程；贴近一线交付，在碰撞中识别重点改进指标，全面优化和完善公司价值评估体系，持续提升生产交付，和价值创造。

2017年度建立了每月之星/月末管理机制，通过运营实施，识别高价值交付，梳理了高绩效标杆给予肯定和鼓励，对于不满足标准的交付及时干预和强化改进，持续营造积极向上、高价值回报的健康绩效氛围。

强化成本、收入和客户价值之间动态关系，2017年度内优化了运营考核和激励分配机制，保证公司、团队、个人在绩效和价值创造目标一致，利出一孔。

2017年度根据职位序列细分了收入结构（基本薪酬，专业职级津贴，管理津贴），清晰体现专业岗位、管理岗位职责及价值贡献对应的薪酬给付。

以人力资源成本管理策略为指导，强化薪酬总额管控机制，全面实施月度薪酬，激励、预留奖金、调薪实施等各项工作，合理配置释放薪酬资源，持续构建具备竞争力的薪酬体系，同时降低和减少成本浪费。

公司于上市当年即推出股权激励计划，对高绩效，卓越工作交付，高价值贡献者授予股权激励。初步尝试和探索面向全员，高价值交付下的共享收益、共担风险、全面发展的全面激励体系。

## 2、报告期内主营业务是否存在重大变化

是  否

**3、占公司主营业务收入或主营业务利润 10%以上的产品情况**

√ 适用 □ 不适用

单位：元

产品名称	营业收入	营业利润	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业利润比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
软件开发	455,726,508.15	228,645,878.55	50.17%	-4.65%	17.40%	9.42%
技术服务	281,021,253.86	134,903,011.94	48.00%	37.91%	52.96%	4.72%

**4、是否存在需要特别关注的经营季节性或周期性特征**

□ 是 √ 否

**5、报告期内营业收入、营业成本、归属于上市公司普通股股东的净利润总额或者构成较前一报告期发生重大变化的说明**

□ 适用 √ 不适用

**6、面临暂停上市和终止上市情况**

□ 适用 √ 不适用

**7、涉及财务报告的相关事项****(1) 与上年度财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

**1、会计政策变更原因**

2017年4月28日，财政部以财会[2017]13号发布了《企业会计准则第42号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，自2017年5月28日起实施。对于实施日存在的持有待售的非流动资产、处置组和终止经营，应当采用未来适用法处理。

2017年5月10日，财政部以财会[2017]15号发布了《企业会计准则第16号——政府补助》，自2017年6月12日起实施。对2017年1月1日存在的政府补助采用未来适用法，对2017年1月1日至实施日之间新增政府补助进行调整。

2017年12月25日，财政部以财会[2017]30号发布了《财政部关于修订印发一般企业财务报表格式的通知》，对一般企业财务报表格式进行了修订，适用于2017年度及以后期间的财务报表。

**2、会计政策变更影响**

与收益相关的政府补助，用于补偿企业已发生的相关成本费用，若是与企业日常活动相关的政府补助，在收到该政府补助后，由利润表“营业外收入”科目调整至利润表“其他收益”科目列报。

资产负债表中新增“持有待售资产”、“持有待售负债”科目，利润表中新增“资产处置收益”、“其他收益”、“持续经营净利润”和“终止经营净利润”。

本次会计政策变更不影响本年及往年度所有者权益和净利润。

**(2) 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况说明**

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无重大会计差错更正需追溯重述的情况。

**(3) 与上年度财务报告相比，合并报表范围发生变化的情况说明**

√ 适用 □ 不适用

公司名称	报告期内取得和处置子公司方式	认缴出资（万元）	对整体生产经营和业绩的影响
四川思特奇信息技术有限公司	投资新设	200	本报告期净利润-2,458,787.50元
深圳花儿数据技术有限公司	由全资子公司深圳思特奇信息技术有限公司投资新设，持股比例70%	2,000	无