

证券代码: 300608

证券简称: 思特奇

公告编号: 2018-072

北京思特奇信息技术股份有限公司 2018 年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文,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半年度报告全文。

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

公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。

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
电话	010-82193708		010-82193708
电子信箱	securities@si-tech.com.cn		securities@si-tech.com.cn

2、主要财务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

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	240,728,605.51	219,785,676.44	9.53%
归属于上市公司股东的净利润(元)	-12,976,533.63	-8,015,970.97	61.88%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润(元)	-14,290,413.79	-15,872,083.11	-9.97%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-29,050,408.76	-100,492,795.96	-71.09%
基本每股收益(元/股)	-0.12	-0.08	50.00%
稀释每股收益(元/股)	-0.12	-0.08	50.00%
加权平均净资产收益率	-1.96%	-1.60%	-0.36%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增

			减
总资产（元）	995,752,396.02	964,331,172.64	3.26%
归属于上市公司股东的净资产（元）	615,088,330.26	651,644,800.53	-5.61%

3、公司股东数量及持股情况

报告期末股东总数	9,990	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）	0			
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%	31,958,293	31,958,293	质押	4,620,000
马庆选	境内自然人	6.93%	7,351,378	0		
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%	7,303,085	0		
史振生	境内自然人	6.28%	6,661,140	0		
姚国宁	境内自然人	5.86%	6,219,540	0		
山东五岳创业投资有限公司	境内非国有法人	5.14%	5,457,816	0		
王维	境内自然人	5.14%	5,455,632	4,091,724	质押	2,620,800
北京中盛华宇技术合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	2.45%	2,600,000	0		
北京天益瑞泰技术合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.46%	1,548,660	0		
北京中盛鸿祥技术合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.39%	1,472,880	0		
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。					

4、控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

适用 不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

适用 不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5、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。

6、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，且在半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
是

软件与信息技术服务业

（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，大力发展智慧城市、中小企业云服务、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，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上线运行过程中获得了成功，保障了电信运营商超大型海量数据的支撑系统平稳割接运行，是公司技术能力和支撑能力的明证，公司将凭借自身的技术能力和经验积极拓展业务。

公司主要从事的是以软件为载体的产品开发和运营服务，直接面向电信运营商、智慧城市、虚拟运营商、中小企业客户的运营和支撑服务。作为业界最早的云计算和大数据服务厂商，历经二十三年的砥砺前行，形成了：

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

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）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。

（3）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，已直接或间接服务于近千家企业客户。

（4）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。

（5）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。

公司已成为行业的核心厂商。

(6) 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。

(7) 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。

(8) 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。

(9) 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。

(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。

目前，软件开发和技术服务类是公司主要的生产经营方式。

(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

2018年上半年，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远瞻性，公司历来重视产品研发。2018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。

（3）持续加大研发投入

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）公司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”，作为国民经济的支柱产业之一的信息产业的核心组成部分，软件行业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，而在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的重要性。这些都为软件行业持续发展创造了有利的外部条件。

公司目前的主要客户为电信运营商。4G时代极大促进了移动互联网的发展，扩大了市场规模，改变了电信运营商用户的习惯，使得用户的需求以数据流量为主，用户订购，因此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。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，此时计费对象不仅为最终用户，还增加了工业企业用户；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。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并且便捷地实现人与万物的智能互联。

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。

智慧城市是目前城市发展的方向和趋势，全国95%的副省级以上城市、超过76%的地级城市，超过500座城市明确提出或正在建设智慧城市。智慧城市建设的一个很大特点就是能推动产业发展，特别是软件服务、新一代信息技术等相关产业的发展，以软件业、电子信息制造业、云计算、物联网、移动互联网等为代表的新一代信息技术发展前景广阔。在智慧城市的背景下，采用包括下一代互联网、移动互联网，物联网以及云计算在内的新一代信息技术，改革城市管理模式，创新智慧化的管理方法，对于实现城市管理现代化和政府公共服务信息化而言，已是势在必行。2018年上半年，公司在智慧城市业务上取得了长足的发展。公司在智慧城市上的持续发力，必将在智慧城市的建设中获益。

2、涉及财务报告的相关事项

(1) 与上一会计期间财务报告相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的说明

适用 不适用

公司报告期无会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况。

(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) 与上一会计期间财务报告相比，合并报表范围发生变更说明

适用 不适用

公司报告期无合并报表范围发生变化的情况。