第四节经营情况讨论与分析一、概述2016年，公司积极适应国家经济政策的调整变化，紧跟行业发展形势，抢抓机遇，狠抓落实，加快转变公司发展方式，调整产品结构，不断完善公司的内部控制，克服各种不利因素，进一步加强公司成本控制，加大技改力度，拓展产品谱系，致力于将云内动力打造成为国内一流的中小缸径发动机系统服务商。报告期内，车用柴油机行业销量2,883,693台，同比上升12.05%。公司累计销售各类型柴油机317,160台，同比增长45.51%，产品市场占有率创下新高，较上年同期增长2.53个百分点，行业地位进一步提升。2016年公司实现营业收入392,562.54万元，同比增长38.63%，归属于上市公司股东的净利润22,389.34万元，同比增长27.56%。报告期内，公司重点从以下几个方面开展工作：1、攻坚市场战役成果显着（1）车用方面公司全系发动机产品完成国五开发及整车搭载应用标定工作，截止工信部第290批整车公告显示，公司DEV系列获得公告1132个，YN系列1523个，天然气系列244个，其中100余个国五车型，如江淮、上汽、福迪、长丰、北汽等汽车厂家已实现搭载，并已大批量上市销售。在抢占国五市场的同时，公司抓紧国六产品的研发及市场布局，以D20、D25/30、D40/45作为国六产品三大系列，努力实现与整车厂同步开发。（2）非道路方面2016年公司非道路产品获得国产共轨T3阶段公告机型共123个，已开发完成YN4A、YN4B、D65等T3及以上阶段的非道路系列产品，通过全面推进国产高压共轨技术路线，公司非道路配套从小型装载机、收割机、旋耕机、叉车拓展到轮拖等板块，实现非道路机械全面覆盖。成功实现与上海龙工、合力、星光农机、中联重机等非道路行业内知名厂家主流机型搭载并批量投放市场。在不断扩大现有市场份额的同时，公司积极推进非道路T4阶段的产品研发，目前D20、D28产品T4阶段的开发已完成技术路线确定、总体方案布置及详细零部件设计，并进入样机零部件采购、试制阶段。（3）新能源混合动力方面2016年完成了混合动力系统在商用车插电式混合动力的匹配，实现安凯客车D25、D40插电式混合动力总成的匹配搭载；D19TCIE国五发动机匹配科力远CHS2800系统SUV车辆项目正在进行样机开发工作。（4）自动变速箱动力总成方面2016年经过项目组在整车数据、AT变速箱数据等多方面的准备和整合，顺利实施了整车点火；首批样车在法国和德国进行整车测试。2、攻坚质量战役效果明显（1）紧紧围绕保障环保一致性开展工作，从技术源头梳理，识别关键控制点、优化控制措施、强化质量控制、细化过程细节、完善整车匹配标定，确保了产品排放一致性。（2）实现从设计、零部件采购、生产、销售、服务全过程的质量大幅提升，切实提高了产品实物质量和服务质量。（3）2016年云内动力完成昆明公司、成都公司、山东公司三地采购体系整合及统一，通过引入行业优质供应商，督导供应商进行质量整改，实现三地供方资源互补，提升了云内采购体系整体实力。2016年公司全系产品零公里故障率及售后故障率大幅降低。3、攻坚成本战役成效显着（1）全面推进量价结合采购，在确保质量的前提下，加大集中采购力度，拉大供货比例，同时加大第二供方开发试验认证力度，降低采购成本。（2）通过优化零部件的设计，减少和降低设计富余部分、改变材料、降低自制件和铸造原辅材料的废品率等方面实现了工艺降本。（3）进一步加强基层的服务，在“全价值链体系增值的精益管理”上进一步优化流程、简化配置，提升工作效率和自身业务能力，树立全员降本意识，降低了管理成本。4、攻坚服务战役通过大力推行与整车厂共建服务网络工作，形成“车机一体化”服务模式，满足客户一站式服务需求。同时，通过成立公司级、部门级、区域级服务技术支持团队，形成强大的服务技术支持保障，提高产品质量改进的有效性。5、攻坚品牌战役公司成立了品牌建设行动小组，明确将以移动互联公司的品牌塑造为主，通过打造精品工程，进一步促进销量提升，从而树立品牌口碑。6、资本运营工作取得重要成果（1）公司2016年非公开发行股票相关事宜因柴油机行业排放持续升级，为提高公司产品盈利能力，提升公司核心竞争力，促进公司的持续快速发展，实现全体股东利益的最大化，2016年公司启动了非公开发行股票工作，募集资金金额不超过6.5亿元。2016年11月23日，公司收到了中国证监会关于非公开发行股票的正式核准文件。公司于2016年12月向8名特定投资机构非公开发行人民币普通股（A股）79,754,601股，发行价格为8.15元/股，募集资金总额为649,999,998.15元，扣除发行费用14,699,754.60元，实际募集资金净额为635,300,243.55元，将全部投入“欧VI柴油发动机研发平台建设及生产智能化改造项目”。该募集资金已于2016年12月9日全部到位，新增股份已于2016年12月21日在深圳证券交易所正式上市。（2）发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金相关事宜经公司于2017年3月10日召开的六届董事会第四次会议审议通过了发行股份及支付现金购买铭特科技100%股权并募集配套资金的相关事项，该事项已取得阶段性进展。若本次重组完成，公司通过吸纳铭特科技的先进技术和优秀人才，将迅速进入增长空间广阔的软件和信息技术服务行业，并借助软件控制、RFID技术、无线通信技术等大力发展汽车电子产业。若本次重组完成，双方可以加强产品研发、生产方面的交流与合作，打造一条技术先进的完整产业链，优化发动机产品的结构，提升产品质量，实现公司收入规模和利润水平大幅提升，从而进一步增强公司的盈利能力、综合竞争能力、市场拓展能力、抗风险能力和持续发展能力。二、主营业务分析1、概述（1）营业收入：报告期内公司实现营业收入3,925,625,424.93元，同比增长38.63%，其中主营业务收入3,798,420,524.00元，同比增长40.42%，主要原因是报告期内公司累计销售柴油机较上期增长45.51%，且中高端柴油机销量增加，使得单台发动机平均售价提高。（2）营业成本：报告期发生营业成本3,385,539,902.42元，同比增长43.53%，主要原因是原辅材料价格上涨，导致主营业务成本增长幅度大于主营业务收入增长幅度。（3）期间费用：报告期销售费用162,423,801.45元，同比增长31.76%，主要原因是报告期内柴油机销量上升，运输费、劳务费等相应增加所致；管理费用221,171,282.96元，同比增长8.37%，主要原因是报告期内公司员工薪酬增加所致；财务费用60,916,293.68元，同比降低2.88%，主要原因是报告期内利息收入增加所致。（4）研发支出：报告期公司研发支出总额13,478.21万元，占公司最近一期经审计净资产的3.02%，占营业收入的3.43%，报告期内公司研发支出与2015年度基本保持平稳。（5）经营活动现金流净额：报告期内经营活动产生的现金流净额为140,638,721.53元，较去年同期减少284,376,210.30元，主要原因是报告期内公司货款票据结算量增加所致。2、收入与成本（1）营业收入构成单位：元（2）占公司营业收入或营业利润10%以上的行业、产品或地区情况√适用□不适用公司是否需要遵守特殊行业的披露要求否单位：元公司主营业务数据统计口径在报告期发生调整的情况下，公司最近1年按报告期末口径调整后的主营业务数据□适用√不适用（3）公司实物销售收入是否大于劳务收入√是□否相关数据同比发生变动30%以上的原因说明√适用□不适用销售量：报告期内销量同比增长45.51%，主要原因是随着行业2015年国IV排放政策的正式实施及未来环保要求的持续提高，公司产品转型升级，报告期内产品畅销，且中高端产品订单增多。生产量：报告期内产量同比增长67.98%，主要原因一是报告期内公司产品畅销；二是随着行业排放标准逐年提高，2016年公司提前布局，生产了大量国IV及以上产品以备市场需要。库存量：报告期内库存量同比增长89.77%，主要原因是行业排放标准逐年升级，为抢抓机遇，开拓市场，2016年公司提前布局，公司产品进行结构调整，储备了大量国IV及以上产品。（4）公司已签订的重大销售合同截至本报告期的履行情况√适用□不适用截至本报告期，公司签订的重大销售合同均已履行完毕。（5）营业成本构成行业和产品分类单位：元单位：元（6）报告期内合并范围是否发生变动□是√否（7）公司报告期内业务、产品或服务发生重大变化或调整有关情况□适用√不适用（8）主要销售客户和主要供应商情况公司主要销售客户情况公司前5大客户资料主要客户其他情况说明□适用√不适用公司主要供应商情况公司前5名供应商资料主要供应商其他情况说明□适用√不适用3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用报告期公司研发支出总额13,478.21万元，占公司最近一期经审计净资产的3.02%，占营业收入的3.43%，报告期内公司研发支出与2015年度基本保持平稳。2016年公司研发重点：（1）车用发动机：公司DEV系列、YN系列车用国五发动机与国内上汽、江淮、大运等汽车厂的主要车型实现匹配搭载；并全面启动DEV系列国六发动机产品开发。（2）非道路用发动机：完成4100系列、4102系列、YN系列等老产品向非道路产品领域的转移，开发了具有国内领先水平的非道路用T3阶段发动机产品；并全面启动了非道路用T4阶段发动机产品开发项目。公司研发投入情况研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显着变化的原因□适用√不适用研发投入资本化率大幅变动的原因及其合理性说明√适用□不适用本期研发投入资本化率较上期增加23.37个百分点，主要原因是随着车用柴油机行业排放标准的逐步升级，报告期内公司为提前应对排放升级要求加大了国五及以上产品内部开发力度。5、现金流单位：元相关数据同比发生重大变动的主要影响因素说明√适用□不适用（1）经营活动现金流入小计同比增长21.65%，主要原因是本期公司收到的政府补助增加所致。（2）经营活动现金流出小计同比增长35.64%，主要原因是本期公司购买商品、接受劳务支付的现金及期间费用增加所致。（3）投资活动现金流入小计同比增长82.69%，主要原因是本期公司收回银行理财产品本金及转让深圳高特佳集团剩余股权所致。（4）投资活动现金流出小计同比增长312.58%，主要原因是本期公司在建募投项目及对外股权投资项目增加所致。（5）筹资活动现金流入小计同比增长625.73%，主要原因是本期公司增加2亿元银行贷款及非公开发行股票募集资金6.35亿元所致。（6）筹资活动现金流出小计同比增长187.23%，主要原因是本期公司偿还2亿元银行贷款及非公开发行股票项目支出增加所致。报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因说明□适用√不适用三、非主营业务分析√适用□不适用单位：元四、资产及负债状况1、资产构成重大变动情况单位：元2、以公允价值计量的资产和负债√适用□不适用单位：元报告期内公司主要资产计量属性是否发生重大变化□是√否3、截至报告期末的资产权利受限情况所有权或使用权受到限制的资产：五、投资状况1、总体情况√适用□不适用2、报告期内获取的重大的股权投资情况√适用□不适用单位：元3、报告期内正在进行的重大的非股权投资情况□适用√不适用4、金融资产投资（1）证券投资情况□适用√不适用公司报告期不存在证券投资。（2）衍生品投资情况□适用√不适用公司报告期不存在衍生品投资。5、募集资金使用情况√适用□不适用（1）募集资金总体使用情况√适用□不适用单位：万元）资金净额为724,686,744.47元。根据《公司非公开发行股票发行情况报告暨上市公告书》披露的投资计划，本次非公开发行股票募集资金全额投入“环保高效轻型商用车发动机产业化建设项目”2016年，公司募集资金使用情况为：直接投入募集资金项目221,058,129.97元。截止2016年12月31日，公司累计使用募集资金615,620,573.09元，募集资金余额为127,138,347.29元（其中包括募集资金专户银行存款利息收入18,072,175.91元）。（2）2016年非公开发行经中国证券监督管理委员会《关于核准昆明云内动力股份有限公司非公开发行股票的批复》（证监许可【2016】2633号）核准，公司向8名特定投资机构非公开发行人民币普通股（A股）79,754,601股，发行价格为8.15元/股，募集资金总额为649,999,998.15元，扣除发行费用14,699,754.60元，实际募集资金净额为635,300,243.55元。根据《公司非公开发行A股股票之发行情况报告暨上市公告书》披露的投资计划，本次非公开发行股票募集资金全额投入“欧VI柴油发动机研发平台建设及生产智能化改造项目”。2016年，公司募集资金使用情况为：直接投入募集资金项目39,461,717.76元。截止2016年12月31日，公司累计使用募集资金39,461,717.76元，募集资金余额为595,886,958.03元（其中包括募集资金专户银行存款利息收入48,432.24元）。两次募集资金使用情况详见公司于2017年4月28日披露的《董事会关于2016年度募集资金存放与使用情况的专项报告》。（2）募集资金承诺项目情况√适用□不适用单位：万元，，：，（3）募集资金变更项目情况□适用√不适用公司报告期不存在募集资金变更项目情况。六、重大资产和股权出售1、出售重大资产情况□适用√不适用公司报告期未出售重大资产。2、出售重大股权情况√适用□不适用七、主要控股参股公司分析√适用□不适用主要子公司及对公司净利润影响达10%以上的参股公司情况单位：元报告期内取得和处置子公司的情况□适用√不适用主要控股参股公司情况说明：无八、公司控制的结构化主体情况□适用√不适用九、公司未来发展的展望（一）行业竞争格局和发展趋势从汽车行业整体看，2016年国内汽车市场销量同比增长13.7%，其中2016年国内商用车市场产销同比处于增长趋势，商用车行业整体销量增长5.8%，车用柴油机行业销量增长12.05%。从2016年国内车用柴油机企业销量发展形势来看，呈现多头竞争的格局，行业集中度较高，同时商用车企业自配量上升，整车厂体系内柴油机厂商稳固提升自配量的份额，合资厂家依靠发动机产品成熟、质量稳定、可靠性强等优势，进一步占据了国内轻柴市场；2016年全年国内生产总值比上年增长6.7%，宏观经济增速持续趋缓，车用国四、国五排放法规升级带来产品技术升级，而消费者是产品技术升级最终承担者，购买成本升高，一定程度上抑制了市场需求。受以上多重因素的影响，独立的发动机生产企业竞争环境日益激烈。未来随着我国环保法规日趋严格，高效、环保、节能的高端柴油机搭载高端商用车的组合，必将成为未来柴油机市场发展的主流趋势。（二）未来发展战略公司将以“全价值链体系增值的精益管理”为主线，继续打好营销、产品、管理提升、降成本及员工凝聚力五大攻坚战，强化主动学习、满足市场需求、质量提升、成本费用、主动担当五种意识，深入开展市场战役、质量战役、成本战役、服务战役、品牌战役五大战役，实现与中外合资公司、中外合资品牌媲美的目标，将公司从传统的制造商转变为中小缸径发动机动力系统服务商，实现公司的可持续发展。（三）未来发展机遇1、行业机遇（1）2017年在互联互通方面，我国将进一步加强与“一带一路”沿线国家的互联互通规划对接，打通缺失路段，畅通瓶颈路段。2017年围绕着“一带一路”，基础设施建设和物流市场将持续发力，对于卡车市场也将产生持续的拉动作用。（2）我国基础设施建设和PPP项目加速落地的推动。仅交通基础设施重大工程建设三年行动计划中2017年需要建设的铁路、公路、水路、机场、城市轨道等交通项目就有92个，投资约1.3万亿元。此外，2017年，是第“十三五”规划落地实施之年，也是本轮五年规划投资最大的年份。如2016年第四季度国家发改委密集批复铁路项目，投资额超5000亿元，其中2016年12月，发改委共审批核准固定资产投资项目23个，总投资1840亿元。2016年全年共审批核准固定资产投资项目227个，总投资17044亿元。（3）新版GB1589和治超新政使重卡标载，单车运载量下降，运载车辆的数量需求就会增长。同时，现有运行效率不高的车辆需要更新为效率高的车辆也同样会拉动需求。（4）电商物流的快速发展，将带动环保高效柴油机行业发展。商用车市场与物流行业息息相关，物流产业的繁荣会对商用车市场产生拉动作用，随着网购和电商业务的快速增长，将拉动干线运输及城市配送所需的物流车市场需求，带动轻卡行业发展。（5）环保升级将加快现有车辆的更新及黄标车淘汰2017年底收官等一定程度上拉动了商用车的需求。2、政策机遇（1）2011年5月，国务院批准出台了《国务院关于支持云南省加快建设面向西南开放重要桥头堡的意见》，提出加快将云南“桥头堡”建设成为沿边开放开发的合作试验区和西部实施“走出去”的先行区，深化云南与柬埔寨、老挝、缅甸、泰国、越南五国的大湄公河次区域合作，进一步激活与东盟、南盟的合作能量。（2）《中国制造2025》明确提出，提升高效内燃机、先进变速器、轻量化材料、智能控制等核心技术的工程化和产业化能力，促进柴油机向乘用车应用。（3）《节能与新能源汽车产业发展规划》提出2020年，节能型乘用车新车平均燃料消耗量降至5.0升/百公里以下；商用车新车平均燃料消耗量接近国际先进水平。（4）《中国内燃机工业“十三五”发展规划》提出，掌握核心制造技术和关键工艺技术，建设10个共性基础技术平台，推动内燃机节能减排先进技术研发和科技成果转化。全面实施智能化改造，完成绿色制造体系建设。（5）轻型车国六排放标准实施时间正式确定，促进轻型商用车市场进行技术升级。本标准自发布之日起，即可依据本标准进行型式检验，自2020年7月1日起，所有销售和注册登记的轻型汽车应符合本标准6a限值要求。自2023年7月1日起，所有销售和注册登记的轻型汽车应符合本标准6b限值要求。（四）新年度经营计划1、攻坚市场战役车用方面，通过对国五产品性能的进一步改进以及与整车厂实现同步开发，在现有DEV产品型谱基础上按照性价比最优的原则升级开发DEV系列国六车用柴油机并率先推向市场，实现公司产品在动力性、经济性方面的大幅提高。同时在专用车、皮卡车上进行市场开发拓展，寻求新的经济增长点。非道路方面，全力推进T3阶段共轨产品，稳固提升叉车销量，引领小型装载机和旋耕机市场，加快收割机动力升级及销量提升，集中力量攻坚轮拖市场，实现非道路细分市场多板块批量配套，并逐步开发非道路中高端DEV系列发动机，同时加快推进T4产品的研发。动力总成方面，加强在江淮、大运、安凯、王牌等重要整车厂的营销推广工作，为公司“十四五”奠定良好基础。2、攻坚质量战役2017年公司将全面打造精品工程，首先开展以DEV系列为代表的精品工程，确保发动机从外观质量、发动机可靠性、发动机性能参数三方面得到显着提升。并继续将零公里为零专项整改措施计划跟踪落实，确保2017年产品零公里故障率进一步降低。同时通过继续整合优质供应商体系，从采购源头确保产品质量，从研发到服务，从细节开始精益求精，与优质竞品对标。3、攻坚成本战役2017年要将降本的重心从管理向技术转移，从外部到内部转移，继续挖掘技术降本、采购降本空间。4、攻坚服务战役通过云内动力开发的远程诊断系统提高产品售后服务及时性和有效性，同时要求对于整车客户或最终客户的各类需求和反馈，实现CRM系统中客户投诉的问题关闭周期不超过48小时，实现全面提升公司售前、中、后的服务水平，促进公司由提供产品制造向提供产品和服务转变。5、攻坚品牌战役通过以质量为基，精准定位，快速服务，巧妙宣传等一系列手段，进一步促进销量提升，树立知名口碑，最终达到消费者的品牌认同。（五）可能对公司未来发展战略和经营目标的实现产生不利影响的风险因素及对策1、风险因素（1）原辅材料成本上升的风险2016年以来，受大宗商品特别是钢材价格的持续走高和柴油发动机国五、国六排放升级公司对供应商提供的零部件质量、性能、强度等要求越来越高的影响，公司原辅材料成本有进一步上升的风险。（2）市场风险整车厂自配量逐年提升：国内众多整车厂均已投资建设了发动机生产线，近年来整车厂自配量逐年提升，抢占了部分自主发动机生产企业的市场份额。（3）并购重组风险公司将继续稳步开展资本运营工作。由于投资并购活动本身的复杂性以及受到市场变化等多方面因素影响，并购重组项目能否真正实现预定目标，切实增强公司竞争力，存在一定的不确定性。2、对策（1）优化生产工艺，实现技术降本，通过工装再制造降低工装、刀具成本；整合供应商体系，提高零部件整体质量；优化流程提高工作效率，降低管理费用；合理排产，提高小时生产效率。（2）优化产品设计，提高产品性能、质量水平；重点提升公司的研发水平，加快国六新产品开发进度，加快市场推广；加强服务网络建设，提升服务水平。（3）加强公司生产、销售的管理，降低库存数量，加快应收账款的回笼，加快资金周转速度，提升公司经济运行质量。十、接待调研、沟通、采访等活动情况1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表√适用□不适用））））

标签数量：102