1. 概述2017年，国家经济形势逐步好转，《中国制造2025》及供给侧改革等纲领性政策持续深化，环保政策延续高压态势。汽车行业践行“绿水青山就是金山银山”的理念，排放标准进一步升级，在国六排放法规即将来临之际，公司积极主动适应国家环保政策的调整变化，紧紧围绕“全价值链体系增值的精益管理”的主线，深入开展五大战役，以精细化管理为抓手，不断优化战略布局，逐步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，在公司董事会的领导及全体员工的努力下，公司累计销售各类型柴油机363,280台，同比增长14.54%。为应对日益严峻的市场竞争，降低传统制造行业的市场风险，提高公司的持续盈利能力和抗风险能力，公司在创新巩固主业的同时，积极推进外延式发展，通过并购方式进入前景广阔的具有更大成长和盈利空间的工业级卡支付系统领域，提升了公司核心竞争力。报告期内，公司发行股份及支付现金购买铭特科技100%股权，铭特科技成为公司全资子公司，自2017年10月起纳入公司合并报表范围，为公司2017年贡献净利润2,935.47万元。（一）2017年度总体经营情况2017年，公司实现营业收入590,967.83万元，同比增长50.54%；营业利润30,090.01万元，同比增长94.96%；利润总额30,027.88万元，同比增长15.52%；归属于上市公司股东的净利润26,479.17万元，同比增长18.27%。（二）2017年度主要工作开展情况1、市场战役成果显着公司抓住了国五车用柴油机切换关键时期和非道路柴油机第三阶段的推广机遇，扩大了柴油机产品市场份额。2017年公司国五产品公告达到8624个，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，努力实现与整车厂同步开发；非道路柴油机第三阶段产品已实现与安徽合力、好运、江淮银联、江苏柳工等厂家批量供货；DEV系列产品销量不断提升，市场战役稳步打响。2、质量战役效果明显公司启动了“精品工程”计划，提出了“零公里故障率为零，千台故障率达到合资品牌水平”的目标。从供应体系建设入手，引入行业优质供应商，实行供应商末位淘汰制，督导供应商进行质量整改，提升供应体系整体实力；推行标准化生产，从产品设计开始，到零部件采购以及产品生产、销售、服务全过程的质量明显提升，切实提高了产品实物质量和服务质量。2017年公司全系产品零公里故障率及零部件质量问题大幅降低。3、成本战役成效显着公司坚持无情降成本到工序的原则，深入开展了降本工作，一是采购降本，在确保质量的前提下，加大集中采购力度，降低采购成本；二是生产系统降本，围绕“一个流”的精益生产要求，加大推进标准化生产力度，优化流程，消除物料配送和生产过程中的不增值活动；三是工艺技术降本，优化发动机产品设计、降低自制件和铸造废品率，降低车间刀具消耗，降低铸造原辅材料消耗；四是职能部室降本，狠抓全价值链体系增值的精益管理，进一步优化流程，提升工作效率和服务能力。4、服务战役大幅创新公司强化售后服务能力建设，积极创新服务模式，通过“保姆式”的服务，全方位提升服务效率和质量；通过大力推行与汽车企业共建服务网络工作，形成“车机一体化”服务模式，满足客户一站式服务需求；通过引入远程监控技术，初步建立发动机远程诊断系统，及时有效的为客户提供系统解决方案。5、资本运营工作取得重要成果根据中国证监会《关于核准昆明云内动力股份有限公司向贾跃峰等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可[2017]1609号），公司于2017年12月完成了向贾跃峰、张杰明、周盛、深圳市华科泰瑞电子合伙企业（有限合伙）发行134,316,352股股票购买其持有的铭特科技100%股权，并向云内集团和博时基金管理有限公司发行78,947,367股股票募集配套资金总额284,999,994.87元，扣除本次发行费用后的募集资金净额272,284,422.76元于2017年11月9日到位，并已经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）出具“众环验字（2017）160022号”《验资报告》进行了审验。上述新增股份213,263,719股已于2017年12月15日在深圳证券交易所上市，本次交易完成后，公司总股本增加至1,970,800,857股。二、主营业务分析1、概述，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（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（5）营业成本构成行业分类行业分类单位：元（6）报告期内合并范围是否发生变动√是□否2017年公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易之标的资产深圳市铭特科技有限公司已于2017年9月26日完成相关工商变更手续，标的资产过户手续全部完成，公司已合法持有铭特科技100%的股权，铭特科技成为公司的全资子公司，铭特科技自2017年10月起纳入合并报表范围。（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□不适用报告期内，公司主营业务未发生变化，仍为柴油机的研发、生产与销售。报告期内，公司发行股份及支付现金购买铭特科技100%股权，铭特科技现有的工业级卡支付系统业务已成为公司的第二主业。铭特科技成为公司全资子公司，自2017年10月起纳入公司合并报表范围，报告期内为公司贡献净利润2,935.47万元。（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□不适用经核查，上述五名客户与公司不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上股东、实际控制人和其他关联方在上述五名客户中未直接或间接拥有权益。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□不适用经核查，上述五名供应商与公司不存在关联关系。公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、持股5%以上股东、实际控制人和其他关联方在上述五名供应商中未直接或间接拥有权益。3、费用单位：元4、研发投入√适用□不适用公司历来高度重视产品研发能力，每年都投入大量资金，以进一步推动产品和产业升级，确保公司在行业内的技术领先地位，促进企业可持续发展。公司2017年度继续在车用发动机、非道路用发动机等主营业务领域加大研发投入力度，研发支出总额14,706.96万元，占公司最近一期经审计净资产的2.71%，占营业收入的2.49%。2017年公司研发重点：（1）车用发动机：继续优化国五发动机产品性能；全面启动国六发动机产品开发，如D20/D25/D30/D40/D45/D67TCIF国六商用车柴油机产品开发项目。（2）非道路用发动机：继续优化非道路用第三阶段发动机产品性能；全面启动非道路用第四阶段发动机产品开发项目。报告期内，研发项目均取得不同程度进展，达到了预期目标，对未来公司经营业绩的发展将起到良好的支撑和促进作用。报告期内，公司共申请专利40项，获得授权专利13项，其中发明专利5项。截止2017年12月31日，公司拥有有效专利145项，其中发明专利12项。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）经营活动现金流出小计同比增长35.29%，主要原因是本期公司产量增加使得采购原辅材料支付的货款增加所致。（2）经营活动产生的现金流量净额同比降低482.19%，主要原因是本期销售回款票据结算增加以及关键零部件采购款大额付现增加所致。（3）投资活动现金流入小计同比增长58.26%，主要原因是本期公司收回结构性存款本金增加所致。（4）投资活动现金流出小计同比增长82.72%，主要原因是本期公司支付铭特科技股权款项所致。（5）筹资活动现金流出小计同比增长47.21%，主要原因是本期公司偿还银行贷款增加所致。（6）筹资活动产生的现金流量净额同比降低34.37%，主要原因是上期非公开发行股票募集资金6.35亿元所致。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□不适用经营活动产生的现金流量净额同比降低482.19%，主要原因是本期销售回款票据结算增加以及关键零部件采购款大额付现增加所致。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：单位：元五、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（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（1）成都公司成都公司为公司的全资子公司。报告期内，成都公司通过产品结构升级换代和开展降本工作，盈利产品的销量增加，产品平均售价提高，单台毛利率较上年同期大幅增长，实现扭亏为盈。报告期内，成都公司实现营业收入75,063.90万元，净利润122.51万元。（2）山东公司山东公司为公司的控股子公司，持股比例87.42%。报告期内，山东公司处于亏损状态，主要原因是2017年钢铁等原材料上涨，山东公司单台柴油机成本上升，加之山东公司为了抢占非道路市场，加大了产品促销力度，导致毛利率较去年同期降低。报告期内，山东公司实现营业收入37,169.80万元，净利润-2,593.64万元。（3）铭特科技铭特科技为公司2017年新收购的的全资子公司，是国内领先的工业级卡支付设备解决方案提供商，为我国石油石化行业的加油（气）机和电力行业的电动汽车充电桩等室外设备提供工业级智能卡支付系统。2017年，铭特科技圆满实现了不低于5,250万元的业绩对赌承诺，其2017年10-12月实现的归属于母公司股东的净利润2,935.47万元并入公司2017年度经营业绩。报告期内，铭特科技实现营业收入10,198.91万元，净利润6,217.73万元。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1、发动机业务从汽车行业整体看，2017年国内汽车市场销量同比增长3.04%，其中商用车在货车增长拉动下，产销增速明显高于上年，分别达到420.9万辆和416.1万辆，同比分别增长13.8%和14%，商用车市场表现较好，配套车用柴油机2017年产销累计完成357.08万台和357.52万台，同比分别增长20.25%和23.98%。从2017年国内车用柴油机企业销量发展形势来看，销量前十家企业共销售柴油机305.18万台，占柴油机累计销售总量的85.36%，行业集中度依然较高，同时商用车企业自配量上升，合资厂家依靠发动机产品成熟、质量稳定、可靠性强等优势，占据了一部分中小缸径柴油机市场。在排放法规日趋严格及柴油机厂商自配量份额不断提升的双重压力下，独立的发动机生产企业竞争环境日益激烈。随着国家环保法规日趋严格，高效节能、质量好、稳定性高的中高端柴油机将逐渐成为未来柴油机市场发展的主流趋势，预计2018年的柴油机市场仍会处于增长趋势。2、工业级卡支付系统业务2017年，公司收购的铭特科技的工业级卡支付系统业务已成为公司的第二主业，工业级卡支付系统业务所处行业为软件和信息技术服务业，随着我国软件和信息技术服务业规模进一步扩大，应用领域持续拓展，技术创新体系更加完备，软件和信息技术服务行业内企业迎来了井喷式的发展阶段。另外，智能卡应用范围的扩大以及应用速度的加快直接带动了卡支付系统市场的快速发展。同时，石化、公用设施、金融等领域相关规划的出台，也将推动配套信息化产业的发展，卡支付系统在公路网中的加油（气）站、在充电桩领域以及金融IC卡领域的市场容量和发展空间均处于持续上升的趋势。（二）未来发展战略公司将继续以“全价值链体系增值的精益管理”为主线，通过进一步打好五大攻坚战，强化五种意识，深入开展五大战役，坚持做大做强发动机主业，同时依托铭特科技在工业级卡支付系统领域丰富的行业经验及领先的电子技术，进一步扩大工业级卡支付系统业务市场规模。随着《中国制造2025》和“工业4.0”的持续推进，电子信息产业化技术与制造业的深度融合，软件和信息技术服务行业在国内市场前景广阔，公司将充分利用丰富的客户资源、雄厚的发动机研发技术以及领先的电子产品技术，布局汽车电子产业，培育公司新的利润增长点，提升公司综合竞争力。（三）未来发展机遇1、发动机业务（1）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，围绕着“一带一路”政策，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）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促进作用，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。（3）自2018年1月1日起，所有车型必须完成国五排放标准的升级换代；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。排放法规的升级，将为车用柴油机行业带来机遇。（4）《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，车用柴油机市场空间大大提升。2、工业级卡支付系统业务（1）国内加油机行业，从2017年开始环保部要求我国所有加油站在三年内更储油罐为双层储油罐，解决漏油对地下水的污染问题，公司卡支付系统需求将得到大幅增长。（2）国务院规划我国充电桩行业2016-2020发展充电桩480万个，根据充电桩联盟统计，截止2017年底全国公共类充电基础设施保有量达213,903个，全国随车配建私人类充电基础设施约231,820个，充电桩未来发展潜力巨大。（3）金融自助设备领域随着我国金融业务实名制要求的强制落实，公司作为目前唯一拥有身份证读卡设备生产资质的卡支付设备厂家，具有很大的市场机遇。（四）新年度经营计划2017年，公司按经营计划完成了业绩目标和战略发展目标，有效保障了公司的可持续发展。2018年是公司“十三五”规划承上启下的攻坚之年，公司将继续实施稳健的经营策略，积极推进各项生产经营活动，2018年度公司将从以下几个方面开展工作：1、攻坚市场战役从产品设计、应用开发、工艺、标定等方面进行优化，实现产品标准化、智能化、轻量化，做精做强国五、非道路用第三阶段产品，快速推进国六、非道路用第四阶段产品研发。根据目前已规划的产品公告申报及车型开发进度，加快推进国六及非道路用第四阶段产品的应用开发工作，与整车厂、供应商同步开发，确保相应产品按计划进度进行搭载并实现量产。2、攻坚质量战役推行首接责任制和岗位主体责任，提高公司内部管理和运行效率，加强质量过程控制，保障环保一致性，进一步降低零公里故障率及千台故障率。3、攻坚成本战役2018年继续坚持“无情降成本到工序”原则，深入开展降本工作，全面完成2018年各个系统的降本目标。4、攻坚服务战役抓好公司品牌建设，打造云内服务品牌；以“优化服务网络、提高维修技能、服务技术支持、服务配件保障”为抓手，提高服务有效性；落实首接责任制，提升销售、生产、采购管理水平，加快技改项目的实施，推动产品实物质量改进，服务网络优化、提高维修技能、保障服务有效性，持续提升客户服务满意度。5、攻坚品牌战役全面启动品牌提升计划，持续提升研发能力和产业优势，提高服务效率和质量，与整车厂实行“品牌强强联合”方式，共同将公司产品配套车辆推广上市，提高产品影响力和忠诚度。在终端市场上，广泛的利用各种渠道大力宣传公司产品和服务的优势，全面提升产品品牌和口碑。6、狠抓第二主业市场机遇抓住加油站改造的机遇和加油机防作弊的新需求、国家大力发展电动汽车和充电桩及我国金融业务强制落实实名制要求的重大机遇，实现公司工业级卡支付系统销量的大幅增长；利用率先开发出国际加油机支付设备的优势，大力开拓国际加油机支付设备市场。（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、宏观经济波动的风险虽然公司在行业内具有较强的技术优势、工艺优势、品牌优势等核心竞争力，抵御经济周期性波动的能力较强，但国家宏观经济波动仍然会对公司的经营产生一定的影响。应对措施：加强经济环境变化研究，收集整理重大事件相关信息政策和宏观经济变化情况；关注行业政策变动情况，积极调整经营策略。2、新能源汽车发展对传统发动机行业冲击的风险随着燃料电池和电动技术等新能源技术的快速发展（其中纯电动汽车目前已开始运用），新能源汽车将对传统的汽油和柴油发动机行业产生较大的冲击。应对措施：积极开展技术创新，研究开发满足国家环保要求的新型节能环保发动机，同时加强新技术和新产品储备，实现创新转型发展；积极拓展子公司铭特科技工业级卡支付系统业务，开拓国际市场；凭借公司雄厚的发动机研发技术以及领先的电子产品技术，布局汽车电子产业。3、客户较为集中的风险公司前五名客户的合计营业收入占营业收入的比重较大，公司面临客户较为集中的风险。如果公司主要客户的经营情况恶化，或与公司的合作关系不再存续，且公司未能成功开拓其他市场渠道，将会对公司的业绩产生不利影响。应对措施：公司在稳固与现有重点客户合作关系的前提下，结合公司发展战略，坚持研发创新，提升研发实力，确保公司产品与服务的品质不断优化，提升客户对公司的依赖度。进一步扩大产品系列，积极开拓新市场和培育新客户。4、环保政策带来的技术升级以及成本上升的风险受柴油发动机排放法规升级影响，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，加之钢材期货价格上涨，公司原辅材料成本有进一步上升的趋势。应对措施：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，集中排产，提高生产效率。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：79