

公司代码：600727

公司简称：鲁北化工

山东鲁北化工股份有限公司  
2018 年半年度报告摘要

## 一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
- 2 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
- 3 公司全体董事出席董事会会议。
- 4 本半年度报告未经审计。
- 5 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案  
无

## 二 公司基本情况

### 2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	鲁北化工	600727	ST鲁北

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	张金增	蔺红波
电话	0543-6451265	0543-6451265
办公地址	山东省无棣县埕口镇	山东省无棣县埕口镇
电子信箱	lubeichem@lubeichem.com	lubeichem@lubeichem.com

### 2.2 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	1,477,973,891.62	1,470,911,512.88	0.48
归属于上市公司股东的净资产	1,212,623,033.15	1,161,278,136.38	4.42
	本报告期(1-6月)	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	45,825,526.13	60,511,481.65	-24.27
营业收入	303,186,004.22	262,630,746.23	15.44

归属于上市公司股东的净利润	51,734,444.18	26,867,117.36	92.56
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	52,161,387.43	27,509,990.03	89.61
加权平均净资产收益率(%)	4.36	2.45	增加1.91个百分点
基本每股收益(元/股)	0.15	0.08	87.50
稀释每股收益(元/股)	0.15	0.08	87.50

### 2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数(户)		33,658				
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数(户)		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	质押或冻结的股份数量	
山东鲁北企业集团总公司	国有法人	30.56	107,253,904	0	质押	50,000,000
浙商金汇信托股份有限公司—浙金·汇利45号证券投资集合资金信托计划	未知	4.99	17,509,917	0	无	0
山东省国有资产投资控股有限公司	国有法人	4.98	17,472,392	0	无	0
山东永道投资有限公司	境内非国有法人	2.34	8,222,134	0	质押	8,222,134
杜东元	境内自然人	0.64	2,256,911	0	无	0
邬飞霞	境内自然人	0.36	1,249,000	0	无	0
王建平	境内自然人	0.32	1,120,000	0	无	0
葛云莲	境内自然人	0.32	1,112,200	0	无	0
林丽群	境内自然人	0.30	1,060,000	0	无	0
庆天	境内自然人	0.29	1,018,900	0	无	0
上述股东关联关系或一致行动的说明						

表决权恢复的优先股股东及持股数量的说明	
---------------------	--

#### 2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

#### 2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

#### 2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

### 三 经营情况讨论与分析

#### 3.1 经营情况的讨论与分析

##### （一）2018 年上半年主要经营指标完成情况

报告期内，公司管理层面面对化工行业市场发展的新趋势、新行情，采取强化管理，技改创新扩展销售市场，群策群力促发展，并按既定的经营目标积极开展各项工作，致使总体经营业绩向好，部分优质产品效益表现较为明显，水泥、原盐、溴素等行业形势发展乐观，市场行情比较稳定，业绩表现明显，化肥市场行情基本稳定，部分原料的耗量有较好控制，使公司整体业绩增长明显。

报告期内，公司实现营业收入 30318.60 万元，与上年同期相比增加 4055.53 万元，增幅为 15.44%，其中主要增幅为水泥产品销售收入增长 35.75%，化肥产品销售收入增长 6.26%，其他硫酸、编织袋等产品收入均有较大增长；实现利润总额 5173.44 万元，与上年同期相比增加 2486.73 万元，增幅为 92.56%；实现归属于上市公司股东的净利润 5173.44 万元，与上年同期相比增加 2486.73 万元，增幅达到 92.56%。公司资产总额 147797.39 万元，比年初增加 0.48%；负债总额 26535.09 万元，比年初减少 14.30%；资产负债率 17.95%，比年初下降 3.10%。

##### （二）报告期内主要工作情况

报告期内，化肥行业产能依旧过剩，安全、环保形势较严峻，化肥市场价格疲软，原材料价格持续上涨，化肥成本居高不下，产品营销面临较大压力。原盐市场稳定，价格较去年同期略有上浮。溴素产品受下游产品市场回暖影响行情较好。公司管理层面面对市场形势变化，积极采取应对措施，适时调整市场营销策略，优化产品结构，多措并举，较好完成了公司制定的经营目标。

##### 1、硫磷科技公司生产经营情况

报告期内，硫磷科技公司面对产能过剩、安全环保压力加大、价格疲软、成本增加等不利局面，积极采取应对措施，提升整体盈利能力。

1) 加强原材料及备件供应管理，实现降本增效。

磷矿石、磷矿粉、液氨是公司化肥生产的主要原料。原料价格直接决定的产品的生产成本。为此，公司采取原料精品采购策略，磷矿石、磷矿粉、液氨三大主要原料由生产厂家直供，减少中间差价；原煤采购于神华集团，利用三八块和煤沫掺混使用。其他辅材采取比价、招标的方式，公开透明采购，对备品备件进行比质比价。通过对原材料及备件的强化管理，有效降低了采购成本。

2) 严格工艺指标考核，强化质量管理。

加强工艺指标、备件消耗考核力度，加强车间精细化管理。通过加强对石膏磷含量、化肥养分等关键工艺指标的考核，大幅度降低了磷石膏中磷含量，石膏磷含量由过去的平均 1.0 下降到 0.6 以下，创石膏总磷控制历史最好水平。化肥合格率提高，也减少了化肥养分的浪费。通过对车间备件消耗考核管理，有效降低了制造费用。

3) 持续强化安全、环保管理，保证安全、清洁生产。

报告期内完成了生产安全事故应急预案的编制、评审、备案、安全生产许可证延期换证、“两个体系”建设、运行框架等工作。全面提升了安全、环保管理水平。2018 年 6 月份开展了安全月活动，并组织了磷铵系统液氨泄露应急综合演练，公司班子成员参与组织了演练活动，演练效果良好，锻炼了事故应急能力，取得了演练预期目的。

4) 加强生产装置设备保养，提高设备运行效率。

为保证生产装置安全、稳定和有效运行，提高装置运行效率，经公司总经理办公会研究决定，硫磷科技公司磷铵、硫酸、水泥生产装置自 2018 年 6 月 8 日至 2018 年 7 月 29 日进行了例行停车检修。通过本次检修，有效提升了生产装置的安全性，提高了相关装置的运行效率。

## 2、盐化公司生产经营情况

上半年原盐市场稳定，销价较去年同期略有上浮，原盐产品利润稳定。溴素市场行情较好，利润较高。盐化公司以确保原盐、溴素安全生产为目标，各项工作稳步推进，实现了盐场稳步向好的新局面。主要采取了以下工作措施：

1) 强化质量管理

强化生产措施，加大工艺质量管理，实施内部挖潜，是提高盐及溴素产量与质量的有效途径。坚持深入探索“新、深、长”生产工艺，严格二级分晒、除混工艺，严格扒盐过程中质量管理，

对洗涤卤水要求欠饱和卤、清卤洗涤，要求盐、水彻底分开，严禁冲码现象发生，并由生产设备科、化验室跟踪检查，严把质量关，全面提高原盐质量。

继续贯彻执行溴素生产工艺，加强过程控制，对关键指标定期化验，并对燃煤、硫磺、氯气、盐酸等原燃材料进厂质量严格把关，确保了盐、溴产品优一级率达到 100%。

#### 2) 严格设备管理，保障生产设施安全运行。

严格执行设备管理标准，加强设备操作人员操作规程、安全常识培训教育，做好溴素开车前、制盐扒盐前设备检查，以及溴素开车、扒盐期间设备日常维护保养，切实降低或消除设备故障，提高设备运转效率。

根据实际情况，有计划对老旧设备进行逐步更新。2018 年上半年共更新各类水泵 35 台、生产四轮车 21 台、压池机 3 台、扒盐机 10 台等，为公司安全生产进一步提供了保障。

溴素厂各装置系统安全稳定运行，自 3 月份陆续开车运行以来，除异常天气影响导致停电停车外，无指令性停车检修，平均装置运行率为 94.76%，为溴素产品稳产、高产奠定了基础。

#### 3) 加强塑苫管理

塑苫是盐业丰产丰收的重要保障。为了降低员工塑苫收放强度，对使用周期满足更换年限、而且确无维修价值的塑苫进行更换。加强塑苫日常维修保养，延长塑苫使用周期，有效降低生产费用，2018 年计划更滑塑苫 29000 亩，通过日常有效管理保养，经检查仅更换 9600 亩，上半已全部更换完毕，节约了大量生产资金。

塑苫收放情况，经过实际测算对比，降雨在 10mm 以下及有冰雹天气一般不采取塑苫收放，遇有大风大雨天气加强塑苫巡查，一是降低了塑苫收放费用，二是减少塑苫受损次数，降低了维修费用，延长了塑苫使用寿命。

#### 4) 做好滩田维修

盐化制卤区域面积大、池埵多，常年冲刷池埵损失较大，为确保池埵完好、沟道畅通，盐化公司利用春季非繁忙季节，着重对进排水沟道进行了清理，对池埵进行了必要维护，保证雨季期间排淡正常，生产顺利。

### (三)、市场营销工作

报告期内，公司管理层面面对化肥市场价格疲软、原料价格上涨，原盐市场较平稳的形势，适时调整市场营销策略，积极做好市场调研、开拓销售市场，确保公司产品的市场占有率。

针对化肥市场价格疲软、原材料价格持续上涨、成本居高不下、终端用肥积极性差需求总量下滑严重的局面，管理层充分发挥“鲁北”品牌影响力，采取改变销售策略、优化销售队伍、加

强宣传、服务市场等措施，提高公司化肥、水泥产品的市场占有率。

化肥、水泥主销售要采取以下措施：

1、积极做好市场调研，适时调整营销策略。

以市场为导向，以效益为目的，把握市场跳动脉搏，争取主动，尽快行动，向市场要效益。及时分析了解市场形势，适时调整产品出厂价格及预收货款政策。根据市场行情合理控制产品库存，科学调整销售目标。结合企业实际，积极应对，与大型企业战略合作，共同抗拒市场风险，确保产品营销利润最大化。

2、积极参与重点工程投标。通过开发大型基础设施工程、搅拌站、住房建设工程等终端销售，有效减少中间流通环节费用，提高产品销售价格，确保散装水泥市场占有率。

巩固袋装水泥市场，强化渠道管理，加强高溢价区域经销商管理，规范市场秩序，稳步提升袋装水泥市场份额。

3、通过对销售市场客户的整合及开发，完善化肥产品销售网络。山东、河北两省销售网点已基本铺设到县，河南、东北、内蒙销售网点基本铺设到市。同时开发湖北、西藏、四川、江苏、陕西、山西等新区市场。为更好应对土地流转现状，加强了对合作社、种地大户等终端用户的开发合作。

4、响应国家化肥零增长战略，在原生产设施及设备的基础上，研发效果更好、适应性更强、附加值较高的差异化产品，主推增值产品和复合肥产品，提升效益。

5、务实求新，加强营销团队建设，提高团队凝聚力和战斗力。

对新招聘的销售人员进行系统培训，确保独立开展销售业务。利用每月销售例会时间，从公司制度、市场情况、营销知识、产品知识、国家政策、商务礼仪、谈判技巧、合同法等法律法规各个方面对业务人员进行培训和交流，有效提升工作能力和个人素养，增强公司归属感和忠诚度，提高团队凝聚力和战斗力。

6、加强宣传，服务市场，不断提高企业信誉。

积极调研市场，努力做好市场宣传服务工作，想客户所想，急客户所急，及时解决市场问题，让客户满意。通过宣传服务，让客户认知鲁北、信任鲁北、拥护鲁北，努力提升鲁北水泥、化肥的品牌形象。

针对原盐销售形势，公司销售团队在认真调研市场、准确分析盐业市场信息的基础上，制定了切实可行的市场开拓方案，采取了一系列市场开发措施。具体措施有：

1、为确保销售市场稳定，盐化公司在充分调研市场的情况下，采取稳定当地市场，大力拓展

外地客户的方针，积极与客户开展业务交流，掌握主动，稳固关系，在互利共赢的基础上，较好完成了上半年销售任务。

2、在稳定老客户的基础上，密切关注市场动向，根据自身产能、库存及客户季节用盐量情况，合理调配发货，确保年度业务往来顺畅。

3、加大业务员及营业员培训。坚持灌输“客户是上帝”的中心思想，服务客户就是服务自我，让客户满意是我们追求的目标。多年来公司坚持对外窗口业务培训工作，经过系统培训和实际工作的历练后，业务员、营业员已完全熟悉了本岗位的业务流程，业务素质及服务意识迅速提升，得到客户广泛赞誉和好评，为公司赢得了良好声誉。

### **3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响**

适用 不适用

### **3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。**

适用 不适用

山东鲁北化工股份有限公司

2018年8月29日