

# 山东鲁北化工股份有限公司

## 2016 年年度报告摘要

### 一 重要提示

- 1 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，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读年度报告全文。
- 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 利安达会计师事务所（特殊普通合伙）为本公司出具了标准无保留意见的审计报告。
- 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  
由于公司前期未弥补亏损金额较大，本期净利润仍不足弥补。根据《公司章程》的有关规定，2016 年度公司拟不进行利润分配和资本公积转增股本。

### 二 公司基本情况

#### 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
办公地址	山东省无棣县埕口镇	山东省无棣县埕口镇
电话	0543-6451265	0543-6451265
电子信箱	lubeichem@lubeichem.com	lubeichem@lubeichem.com

#### 2 报告期公司主要业务简介

##### 一) 公司主要业务

- 1、化肥业务：主要为磷酸二铵和复合肥料的生产、销售；

2、水泥业务：主要为水泥产品的生产与销售；

3、盐业业务：主要为原盐、溴素的生产与销售。

## （二）公司主要经营模式：

公司是山东省较大的磷复肥、复合肥和水泥生产企业，年产磷铵 15 万吨，水泥 60 万吨，复合肥 100 万吨。鲁北盐化年产原盐 100 万吨（实际达产 70 万吨），溴素 3000 吨（实际达产 2200 吨），在全国海盐生产行业中居中游地位。

1、采购：化肥生产主要原料为磷矿、磷精粉、煤炭、液氨、钾肥等。磷矿石主要自贵州、湖北购进，磷精粉主要自河北购进，采取货到付款模式；煤炭主要自神华集团预付款采购；钾肥主要自港口采购俄罗斯红钾。水泥主要原料为原煤、熟料，原煤自神华集团采购，熟料为公司磷铵生产装置副产的磷石膏废渣利用循环经济技术烧制而成。

2、生产模式：公司磷铵副产磷石膏制硫酸联产水泥装置工艺复杂，生产必须保持连续稳定长周期运行，化肥根据市场情况适时调整生产经营计划。

公司原盐生产采取长年结晶、分季扒盐生产模式。

公司溴素生产受气温和卤水供应限制，采取季节性连续生产模式。

3、销售模式：公司化肥、水泥产品主要采取经销模式，通过有实力并有一定销售渠道的经销商占领市场。以终端直销和线上网络销售为辅，向有条件的厂家和终端客户直接销售，获取部分终端市场份额。公司原盐、溴素产品主要采取直销模式销售。

## （三）行业情况：

### 1、化肥行业：

化肥是重要的农业生产资料，是农业生产发展和国家粮食安全的重要保障，我国作为农业大国，化肥行业是国民经济的基础行业，它直接与农业生产相关联，关系到国家的粮食安全问题，化肥安全具有一定的国家战略高度。从产品结构来看，公司化肥业务属于磷复肥行业，主导产品为磷铵、复合肥料。

我国化肥产品整体产能过剩，行业处于低迷状态。受产能过剩、农副产品价格低等影响，2016 年化肥产品价格跌幅超过 400 元/吨，12 月份后随着国内化肥生产装置开工不足、运输、煤炭等原材料的上涨等因素的影响，化肥产品的价格才有所稳定。

2016 年 4 月份、11 月份，分别取消电费及天然气的优惠政策和优惠电价政策，化肥生产企业成本压力增加。

目前，化肥全行业开工率在 50%左右，若维持目前的开工率，并以 2014-2016 年的平均需求

来计算，预计 2017 年春季将会有 200 万吨的供需缺口。短期供给不平衡将形成春季需求旺季，化肥市场总体价格较目前价格仍将持续看涨。

同时，2016 年 12 月 23 日，国务院关税税则委员会公布了《关于 2017 年关税调整方案的通知》，决定取消氮肥、磷肥等肥料的出口关税，受国内企业出口成本降低的影响，2017 年磷复肥出口形势有望好于上年。

## 2、水泥行业：

公司主要产品水泥是建筑、公路、铁路等工程的主要应用材料。水泥产品附加值低，有效销售半径在 100 公里左右。近五年来，周边水泥厂家增加，产能提升，过剩情况日益严重。2016 年水泥产品一直低端运营，到 9 月份，受国家环保政策等影响，水泥主要原料熟料的主要产地河北省，大部分厂家停工，造成熟料供应紧张，价格上涨近 70%，加上煤炭价格、运输成本的上涨，水泥价格自 2016 年 9 月以来连续上涨。

2017 年环保压力仍未缓解，熟料供应仍维持紧张状态。公司凭借磷石膏制硫酸联产水泥的循环经济产业链专利技术优势，熟料基本为公司自身装置生产，能够保证水泥装置的正常开工，预计 2017 年水泥产品的生产和销售形势较好。

## 3、原盐、溴素行业：

鲁北盐化主要产品是原盐、溴素。原盐是人们生活必需品，此外，又可作为基本的化工原料，主要用于生产纯碱、烧碱、氯酸钠、氯气、漂白粉、金属钠等。在陶瓷、医药、饲料方面也有广泛用途。溴素是重要的化工原料之一，是海洋化学工业的主要分支，由它衍生的种类繁多的无机溴化物、溴酸盐和含溴有机化合物在国民经济和科技发展中有特殊的价值，随着我国主导工业的发展，正在渗透到各个行业和领域之中，在阻燃剂、灭火剂、制冷剂、感光材料、医药、农药、油田等行业有广泛用途。

## 3 公司主要会计数据和财务指标

### 3.1 近 3 年的主要会计数据和财务指标

单位：元 币种：人民币

	2016年	2015年	本年比上年 增减(%)	2014年
总资产	1,494,963,322.63	1,354,833,895.20	10.34	1,361,234,170.88
营业收入	513,460,288.61	570,701,325.90	-10.03	529,147,630.77
归属于上市公司股东的净利润	30,158,407.52	27,718,525.89	8.80	7,552,257.89
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益	30,673,746.14	15,982,288.29	91.92	555,020.22

的净利润				
归属于上市公司股东的净资产	1,085,153,234.09	1,055,951,503.98	2.77	1,030,013,132.12
经营活动产生的现金流量净额	268,655,138.69	18,077,721.27	1,386.11	155,944,260.00
基本每股收益(元/股)	0.09	0.08	12.50	0.02
稀释每股收益(元/股)	0.09	0.08	12.50	0.02
加权平均净资产收益率(%)	2.82	2.66	增加0.16个百分点	0.74

### 3.2 报告期分季度的主要会计数据

单位：元 币种：人民币

	第一季度 (1-3 月份)	第二季度 (4-6 月份)	第三季度 (7-9 月份)	第四季度 (10-12 月份)
营业收入	127,227,393.55	123,493,107.39	103,842,943.33	158,896,844.34
归属于上市公司股东的净利润	4,786,051.02	8,077,799.13	5,637,174.21	11,657,383.16
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,144,270.93	6,713,048.17	5,638,006.73	15,178,420.31
经营活动产生的现金流量净额	39,077,116.35	9,206,243.12	6,948,570.68	213,423,208.54

季度数据与已披露定期报告数据差异说明

√适用 □不适用

1、第四季度归属于上市公司股东的净利润较前三季度增幅较大，主要原因是公司原盐产品在下游两碱行业向好的趋势下，由前三季度的平均价格 83.72 元/吨，增长到第四季度平均价格 122.02 元/吨，涨幅超过 45.75%，季度平均销售量也略有增加，另一方面销售成本进入 11 月份后降低；水泥产品第四季度业绩表现明显，平均销售价格较前三季度上涨 30%以上，第四季度销售量为 93683 吨，占全年的 28.90%；溴素产品生产受季节性影响虽然较大，四季度销售量明显减少，但销售价格不断攀升，11 月份平均销售价格达到 22870.30 元/吨，较之前月份增长明显。

2、第四季度经营活动产生的现金流量净额增加的说明：第四季度随着公司原盐、水泥、溴素等相关销售产品业绩的良好表现，及公司根据市场产品销售情况，签订合同以预收发货为主的营销策略，并经过详细的原料市场调研，根据年末主要原料供应市场行情变化，适当减少预付款支出所致。

#### 4 股本及股东情况

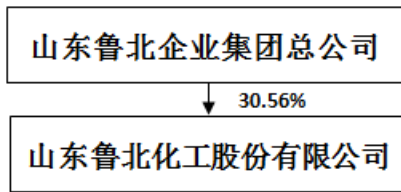
##### 4.1 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末普通股股东总数（户）					31,361		
年度报告披露日前上一月末的普通股股东总数（户）					30,714		
截止报告期末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
年度报告披露日前上一月末表决权恢复的优先股股东总数（户）							
前 10 名股东持股情况							
股东名称 （全称）	报告期内增 减	期末持股数 量	比例 （%）	持有 有限 售条 件的 股份 数量	质押或冻结情况		股东 性质
					股份 状态	数量	
山东鲁北企业集团总公司	0	107,253,904	30.56	0	质押	50,000,000	国有法人
山东省国有资产投资控股有限公司	17,472,392	17,472,392	4.98	0	无		国有法人
交通银行股份有限公司—长信量化先锋混合型证券投资基金	8,630,805	8,630,805	2.46	0	无		境内非国有法人
山东永道投资有限公司	0	8,222,134	2.34	0	质押	8,222,134	境内非国有法人
宁波梅山保税港区长乐品潮投资管理合伙企业（有限合伙）	5,885,200	5,885,200	1.68	0	无		境内非国有法人
倪爱芬	2,670,000	2,670,000	0.76	0	无		境内自然人
叶一桢	1,300,000	1,300,000	0.37	0	质押	1,300,000	境内自然人
庆天	1,158,000	1,158,000	0.33	0	无		境内自然人
张冬华	-735,100	1,013,900	0.29	0	无		境内自然人
冯安平	1,005,400	1,005,400	0.29	0	无		境内自然人
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							

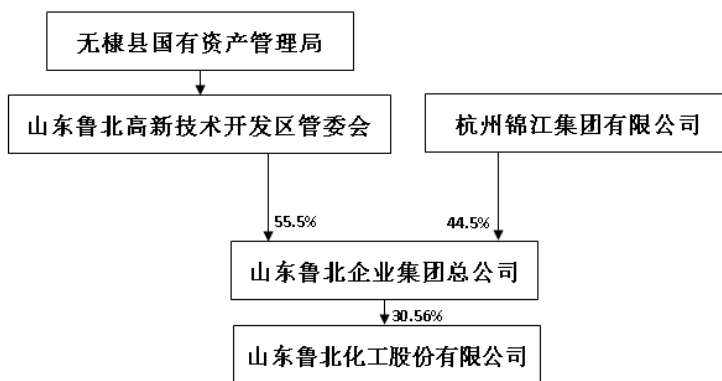
#### 4.2 公司与控股股东之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



#### 4.3 公司与实际控制人之间的产权及控制关系的方框图

√适用 □不适用



### 5 公司债券情况

## 三 经营情况讨论与分析

### 1 报告期内主要经营情况

报告期内,公司实现营业收入 51346.03 万元,与上年同期相比减少 5724.10 万元,降幅为 10.03%,其中主要为化肥产品销售收入减少 26.90%。原盐产品销售收入增长 50.44%,溴素产品销售收入增长 55.37%,水泥产品销售收入增长 7.21%;实现利润总额 3015.84 万元,与上年同期相比增加 243.99 万元,增幅为 8.80%;实现归属于上市公司股东的净利润 3015.84 万元,与上年同期相比增加 243.99 万元,增幅达到 8.80%。

2016 年度公司总体经营发展趋势较好,部分优质产品业绩表现较为明显,原盐、水泥、溴素等行业下半年发展形势比较乐观,市场回暖,化肥市场受当前行业开工不足等因素影响下,行情基本稳定,并加上深化精细化管理,降低成本,促进了本期公司整体业绩目标的增长。

2016 年是“十三五”规划的开局之年,是我国全面建成小康社会决胜阶段的开局之年,也是我国推进供给侧结构性改革和“三去一降一补”的攻坚之年。化肥行业产能依然过剩,特别是国家对化肥行业优惠政策取消,加之农副产品价格低,农民购肥积极性不高,市场价格下滑幅度较大,

致使化肥行业面临严峻的生产经营形势。

报告期内，公司管理层面对化肥市场疲软、产能过剩，化肥增值税复征，优惠政策取消及上半年原盐市场低迷、价格持续走低的局面和严峻的市场、经济形势等因素的影响，采取“优化运营、内部挖潜、创新升级、废物利用”等有效措施，应对各种不利因素。硫磷科技公司采取稳健的销售政策，加大对存货、应收账款等的管理和加强对成本费用的控制。另外加强研发力度，响应国家号召，着力发展新型增值肥料品种，提高化肥业务盈利能力；鲁北盐化生产主要采取“保溴控盐”措施，提高盐化业务的盈利能力，确保公司的行业地位和持续发展能力，有效完成了公司 2016 年度制定的生产经营目标。

报告期主要工作：

#### （一）、生产经营情况

##### 1、硫磷科技公司生产经营情况

报告期内，硫磷科技公司通过采取持续优化废弃物资源化利用工艺，优化产品结构，适时增加新型肥料品种，加强管理，强化成本管控等有效措施，确保了硫磷科技公司的经济效益。

##### （1）、持续优化废弃物资源化利用工艺。

公司持续对废酸资源化利用装置进行改造优化，进行烷基化废硫酸再生利用，可从根本上解决周边烷基化企业废硫酸处理问题，具有显著的经济效益、社会效益和环境效益。废酸处理是公司利润增长点，也是公司循环经济的新亮点。2016 年对废硫酸资源化项目进行了工艺改造优化，不仅解决了用天然气(或燃料油)裂解废酸投资大、成本高的难题,而且大大降低了石膏制酸成本。石膏酸成本的降低，相应地降低了磷铵成本,提高了整个联产装置的经济效益。同时，公司对废硫酸资源化利用项目的生产经营资质进行了申报，并取得积极进展，为该项目产业化推广奠定了基础。

##### （2）、优化产品结构，增加新型肥料品种。

2016 年，针对主粮价格低迷，农民种植积极性下降，化肥需求量明显降低，化肥产能过剩，化肥市场竞争残酷，销售价格低迷，再加上原材料价格上涨，化肥生产免税及运输价格优惠政策改变，化肥传统品种市场萎缩的现状，硫磷科技公司根据客户的需求和市场的卖点，增加了新型的锌腐酸二铵、腐殖酸二铵、黄腐酸二铵、硝硫基复合肥等多种含量的新产品，受到了市场的青睐。另外，公司注重产品质量和技术服务，在肥料产品内在质量较稳定的基础上，完善外观包装，使产品外观有较大改善。

##### （3）、优化工艺指标，强化成本管控。

针对化肥行业的现状，公司只有靠高产、低耗、安全，实施低成本战略，才能抵御市场低迷、成本倒挂现状。主要措施有：一是抓好磷石膏萃取关，从配矿、液相  $\text{SO}_3$  浓度、液固比、反应温度，摸索制定最佳指标，平稳操作，降低磷矿消耗，磷石膏总磷控制在 0.4%—0.6%；二是抓好关键装置和主控指标，重点是矿浆制取、磷酸萃取、中和及喷浆造粒等装置，加大主控指标的检查考核力度，提高关键设备的维修保养质量，从而提高各装置的安全稳定运行周期，确保各项工艺指标的实现；三是合理配置原料，加大河北磷精粉的使用比例，每吨磷精粉比磷矿石采购成本低 70 元左右。原料中磷精粉的掺混比例由 30%提高到 80%以上，有效降低了产品的生产成本，实现了成本的有效管控。

另外，公司根据销售区域的距离，借助品牌优势，在河南、辽宁、河北等地与有实力的化肥生产企业合作，在确保产品质量的前提下进行贴牌加工，提高了公司的经营业绩。针对原材料价格季节性波动，公司积极调研市场，实施调整原材料的储备量，最大限度降低原材料采购成本。

#### (4)、严格质检管理，提高产品质量。

对出厂产品严格要求，增设待检罐，检验合格后再包装入库。磷酸二铵、复合(混)肥养分大于标识养分，水分 $\leq 1.2\%$ ，粒度(2.0-4.2) $\geq 90\%$ ，无结块、无粉化、无杂质等指标合格后才发货，杜绝不合格的产品流放到市场。

#### (5)、全面推进劳动分配和制度创新，不断夯实公司基础管理工作。

按照公司的责任制和管理制度，为达到“四清四化”目的，推进了分配制度创新，建立与岗位和绩效挂钩的薪酬制度，紧紧围绕职位明确化、薪酬社会化、奖金绩效化和合理化建议常态化的“四化”目标，全面提高职工工作积极性。公司德才兼备的人员被聘为中层干部，广大职工都在竞聘上岗过程中找到实现自身价值的工作岗位，充分发挥新招大学生知识才能，建立一个能上能下，能进能出，充分激发员工积极性和创造性的管理机制。

## 2、盐化公司生产经营情况

报告期内，针对原盐、溴素的市场变化情况，盐化公司采取了保溴控盐、强化管理、调度卤水、降本增效等措施，确保了盐化公司的经济效益。

#### (1)、加大保溴控盐力度，提高装置效益。

针对溴素价格持续走高，原盐价格上半年低迷的市场现状，公司采取了“保溴控盐”的措施，改变供卤路线，增加提溴后卤水储量，满足溴素装置的长期稳定生产，提高溴素产量，溴素产量同比增加 400 余吨，提高了盐化公司的经济效益。

#### (2) 强化工艺控制，提高产品质量。



为提高产品市场占有率，促进企业稳定、健康发展，企业只能靠质量求得生存。为此，我们在加强结晶管理的基础上，严格执行卤水更换和分晒，做好扒盐过程中的质量管理，确保原盐质量符合用户需求。

### （3）强化塑苫管理，科学调度卤水供应。

为充分发挥塑苫保盐护盐作用，公司根据天气情况及时有效进行结晶苫盖，严格塑苫抢放制度，有效保障原盐丰产丰收。狠抓各级卤水调度，坚持重水前移的制卤原则，以解决下游卤水困境。依据实际卤水条件和原盐产品市场情况，合理调配生产卤水和缩减作池面积，在确保安全、稳定生产的同时，有效提高了溴素产量。同时要求各单位卤水薄赶深储，缩短了制卤周期，提高卤度，为提高原盐、溴素产量奠定了基础。

### （4）坚持费用预警机制

为有效调控各分厂的生产，盐化公司采取费用预警机制，增强节支意识，控制生产成本。通过预警机制，各单位能及时直观掌握费用的节超情况，便于在今后的生产中自行合理调控，从而达到了节支目的。自预警机制运行以来，各单位费用明显降低，各项费用均控制在预算范围以内。

## （二）、市场营销工作

报告期内，公司管理层面面对化肥、原盐市场低迷的形势，及时调整市场营销策略，强化市场信息反馈、积极开拓销售市场，确保公司产品的市场占有率。

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、在保证原有市场客户稳定的基础上，依托优质客户所拥有的渠道资源，迅速占领河北唐山、山西及陕西市场，开拓了伊利化学、东兴化工及三联化工等大型氯碱化工企业客户。

2、利用地域优势，主动协调，同周边县盐业公司达成协议，开发了袋装工业盐业务，加强与溶雪盐区域终端用户的合作。

3、转变单一销售模式，与盐业销售公司和终端用户合作，拓展销售渠道。为确保产品在河北、内蒙古等地终端市场上的占有率，我们依照原盐销量及利润空间，制定了相应的销售策略，通过与当地盐业公司和终端客户合作，共同开发当地市场，提高了公司原盐产品的销量和区域市场占有率。

4、强化生产工艺控制，提高原盐产品质量。为提高产品的市场竞争力和市场占有率，根据市场需求，在加强结晶管理的基础上，严格执行卤水更换和分晒，同时增加了中间卤水分析控制。严格扒盐过程中质量管理，扒盐时洗涤卤水要求使用欠饱和清卤进行洗涤，提高原盐表面洁净度；

对弧形筛的角度进行调整和更换，使原盐和洗涤卤水彻底分开，避免冲码现象发生，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。同时提高原盐市场信息收集和售后服务意识，对客户进行全程跟踪服务，对出现的问题及时沟通处理。

针对化肥价格持续下滑、产能过剩的局面，鲁北管理层充分发挥“鲁北”品牌影响力，采取改变销售策略、优化销售队伍、完善售后服务等措施，提高公司化肥、水泥的市场占有率。具体措施包括：

1、充分发挥鲁北产品品牌优势，发展终端销售市场。化肥产品利用土地流转日渐成熟时机，大力开发种植大户、农业合作社等终端用户；水泥产品主要开发大型建筑工程、搅拌站、农村基础设施等终端销售。通过开发终端销售客户，减少中间流通环节和费用，在降低其购买成本的同时还提高了公司产品销售价格，实现了企业与用户的“双赢”。

2、优化销售队伍，改进销售制度。销售队伍通过业务、技能、礼仪、服务等培训，在提高业务人员的能力和素质的同时，推广了“末尾淘汰”制度。另外，为提高业务人员工作积极性，结合工作实际，修改了业务人员绩效考核办法，采取奖优罚差、及时兑现提成的政策。

3、重视和加强市场服务与宣传，从“售前、售中、售后”实行全方面客户服务，让农民与经销商了解掌握化肥的相关知识，帮助农民与农资经营户树立品牌意识、质量意识，利用宣传车、宣传材料以及现场订货会的形式，帮助农民解决在农业方面遇到的问题，使农资经销商清楚何时施肥、施何种肥，使其指导农民掌握更合理的化肥施用方法。促使其既能逐年增加销量，也巩固了客户与公司长期合作关系。

4、公司市场开发部门密切关注国家政策、原材料行情变动，预测行情和价格变化，分阶段谨慎收款，并及时发货，降低风险和库存成本。在保证公司利益基础上，针对不同市场、不同客户，采取灵活价格政策和销售模式，抢占市场，提高产品的市场占有率。

5、充分利用“互联网+”平台，采用“O2O”、“淘宝网店”、“企业直营店”等模式，发展了多家线上、线下销售业务，提高网络销售渠道，在促销创收基础上，有效增强了宣传作用。

### （三）设立新材料新能源产业基金情况

公司为了更好地利用资本市场，实现产融结合，合理降低投资风险，推动企业快速健康发展，实现公司和股东收益的最大化。公司依托专业投资机构的经验、能力和资源，与锦江集团、恒杰实业及杭州金投共同合作，发起设立新材料新能源产业基金，基金总额 10.01 亿元，投资新材料、新能源产业。各投资方已签订《产业基金合作协议书》，该事项已经公司董事会、股东大会审议通过。《产业基金合伙协议》签订、基金设立等相关后续工作正在有序推进。

(四) 强化内部管控，企业管理水平不断提升。

报告期内，公司继续强化内部管控，加大内控监督力度，完善内部控制体系建设，不断提升公司管理水平。公司增加了企业内部审计检查内控工作的力度，采用不定期抽查的方式对内控制度的执行情况进行监督，对内控审计过程中发现的缺陷事项及时整改，责任落实到人，制定整改时间表和奖罚机制，同时根据企业的实际情况完善相关规章制度和内控流程，避免再次发生同类事项。公司内控管理小组也不定期组织相关人员对公司各单位执行内控情况进行检查，发现问题及时解决，对重大缺陷事项严肃处理相关责任人。公司还组织企业员工进行相关内控体系培训，让每一位员工了解、参与、监督及落实内控工作，减少内部控制缺陷事项的发生，有效提高了公司的管理水平。

2 导致暂停上市的原因

适用 不适用

3 面临终止上市的情况和原因

适用 不适用

4 公司对会计政策、会计估计变更原因及影响的分析说明

适用 不适用

5 公司对重大会计差错更正原因及影响的分析说明

适用 不适用

6 与上年度财务报告相比，对财务报表合并范围发生变化的，公司应当作出具体说明。

适用 不适用

山东鲁北化工股份有限公司

董事长：



二〇一七年三月九日