

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  
2020 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	2,187,150,319.24	2,071,751,797.80	5.57
归属于上市公司股东的净资产	1,486,988,151.05	1,413,946,242.69	5.17
	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	75,069,352.91	71,884,664.84	4.43

现金流量净额			
营业收入	659,573,529.85	579,921,010.14	13.74
归属于上市公司股东的净利润	71,109,083.22	97,669,889.81	-27.19
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	70,087,825.65	98,604,264.17	-28.92
加权平均净资产收益率(%)	4.91	7.49	减少2.58个百分点
基本每股收益(元/股)	0.20	0.28	-28.57
稀释每股收益(元/股)	0.20	0.28	-28.57

### 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)		34,910				
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
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	2.42	8,482,134	0	质押	8,220,000
杜东元	境内自然人	0.64	2,255,911	0	无	0
王建平	境内自然人	0.31	1,080,000	0	无	0
何淑明	境内自然人	0.29	1,012,733	0	无	0
李宏清	境内自然人	0.26	900,000	0	无	0
李迎春	境内自然人	0.23	811,000	0	无	0
刘强	境内自然人	0.21	735,105	0	无	0
张永刚	境内自	0.19	672,600	0	无	0

	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					

#### 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

报告期内，公司积极应对新冠疫情带来的冲击，在全力做好疫情防控的同时，加强产品销售和原材料供应力度，保持生产稳定运行。公司管理层抓住下游企业复工复产的有利时机，继续深入贯彻创新发展理念，积极采取生产节能降耗、经营降本增效、严控费用节支降本、争取惠企政策补贴等极限降本措施，坚定执行董事会的各项决策，围绕公司制定的战略目标，通过全体员工的共同努力，积极调整产品结构，加强管理，减少疫情带来的不利影响，取得了良好的经营成效。

报告期内,公司实现营业收入 65957.35 万元,与上年同期相比增加 7965.25 万元,增幅为 13.74%,主要系原盐、化肥、甲烷氯化物等产品销售收入增长所致;实现利润总额 10962.33 万元,与上年同期相比减少 3720.21 万元,下降 25.34%;实现归属于上市公司股东的净利润 7110.91 万元,与上年同期相比减少 2656.08 万元,下降 27.19%。公司资产总额 218715.03 万元,比年初增加 5.57%;负债总额 54811.84 万元,比年初增加 11.93%;资产负债率 25.06%,比年初增加 1.42%。

##### (一)、重大资产重组情况

为有效提升上市公司的持续盈利能力，实现国有资产保值增值，拓展上市公司产业布局，提升上市公司抗风险能力，推动公司快速健康发展，实现公司和股东收益的最大化，公司通过发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金的方式，收购金海钛业 100%股权，祥海资源 100%股权。

截止目前，公司完成了重大资产重组的方案审议、材料上报、反馈回复、上会审核、工商变更、新股登记等工作，公司发行股份购买资产事项已经办理完毕，募集配套资金事宜正在积极推进中。

## （二）、生产经营情况

报告期内，公司以提升管理水平为切入点，不断优化公司经营管理体系。以倒逼成本为准则，处理好成本与安全、成本与效益、成本与环境、成本与发展的关系，促使企业健康持续稳定发展。针对生产经营现状，采取生产节能降耗、经营降本增效、严控费用节支、争取惠企政策补贴、修旧利废、实施技术改进、优化生产工艺等极限降本措施，有效提高公司生产运营规范化、标准化、精细化管理水平，提高运营效率、降低生产成本、增加经济效益，实现“提升管理、开源节流、降本增效”的目标。

### 1、硫磷科技公司生产经营情况

报告期内，硫磷科技公司在化肥产品原材料价格持续上涨、化肥成本居高不下的环境下，紧紧围绕公司全年生产经营任务目标，积极采取技改创新、内部挖潜、强化管理等有效措施确保化肥、硫酸、水泥装置长期稳定运行，以烷基化废酸处理为创收主线，强化内部生产经营管理，提高废酸协同处理能力，确保了硫磷科技公司的经济效益。

（1）开展烷基化废硫酸再生利用，增加可处置危废的种类及数量，实现经济效益、社会效益和环境效益的多赢。

公司致力于废酸资源化利用技术的研发与推广，在完善磷石膏制硫酸回转窑上协同处理废酸的基础上，研发了废硫酸裂解炉。废酸裂解炉采用煤粉为燃料，裂解炉为立式炉，废酸在裂解炉内分解，比现有采用天然气为原料的烷基化废酸处理装置生产成本更低，处理能力更高。改造、升级、优化后的烷基化废硫酸再生利用工艺，加大了烷基化废硫酸处理量，每年可增加废硫酸处理量约 4 万吨，达到 12 万吨处理能力，具有显著的经济效益、社会效益和环境效益，从根本上解决周边企业烷基化废硫酸处理问题。烷基化废硫酸处理服务已经成为硫磷科技公司重要的利润增长点，提高了公司的盈利能力。

（2）确保大宗原材料供应质量，降低采购成本，提高产品质量。

磷矿石、磷矿粉、液氨是公司化肥生产的主要原料。大宗原材料的价格和质量决定了化肥的生产成本及产品质量。针对受环保影响原辅材料价格涨幅较大的实际情况，为有效控制产品生产成本，提高产品质量，公司采取精品采购策略，根据年度生产计划，直接从实力强，信誉高的生产厂家大批量定期采购原料，减少中间环节，降低了采购成本，保证了原料品质，有效降低了生产成本，提高了产品质量。

（3）车间推行规范化、精细化管理，加强工艺指标、备件消耗考核力度，实现车间高效规范运转。

车间通过推行规范化、精细化管理，加强车间基础管理考核与工艺管理考核，积极推行 6S

管理，加强对石膏磷含量、化肥养分、熟料强度等关键工艺指标的控制，大幅度降低了磷石膏中磷含量，极大提高烧成生料合格率和熟料强度。加强对车间备件消耗考核，鼓励职工修旧利废，促进车间内部节约，有效降低了产品的制造费用。

(4) 实施技术改造，提升生产自动化水平。

硫磷科技公司对燃煤热风炉进行清洁能源改造，实现自动化控制；对磷石膏烘干生产线进行升级改造，建设气流烘干装置，提高装置自动化控制水平，降低磷石膏烘干成本，目前该装置正在建设之中；硫磷科技公司新建编织车间，淘汰旧编织设备，对编织生产线进行升级改造。

(5) 持续加强环保投入，确保环保达标排放。

为适应环保形势，硫磷公司对污水处理装置进行了升级改造，完成生化装置建设，目前进入试运行调试阶段；建设完成了磷酸尾气洗涤项目，解决了磷酸尾气氟化物排放超标问题，为环保零事故打下了坚实基础。硫磷科技公司新建化肥仓库，解决了化肥露天堆放的问题。

(6) 加强技改创新力度，提高装置处置能力

硫磷科技公司探索多种危废的处置方法，拓展可处置危废品种，同时进行废硫磺替代部分燃煤的技术改造，进一步降低煤耗；硫磷科技公司与中科院过程研究所合作进行化工副产高浓度有机废硫酸资源化高值利用试验，探索烷基化废酸炭化处理效果，目前试验已成功进入连续生产线设计阶段，处理后废酸直接用于磷铵生产。

## 2、盐化公司生产经营情况

受疫情影响上半年原盐产品价格较去年同期有所下降，原盐产品利润降低。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，实现了产、销、利及安全稳定的多面向好新局面。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。2020年上半年共更新集盐机12台、小装载机8台、直连式350泵8台、热合机3台、盐泵及卤水泵3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97.95%，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，2020年到期更换塑苫29227亩，通过日常有效管理保养，经检查仅更换6335亩，上半年已更换4200亩，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。

## 3、锦亿科技生产经营情况

报告期内，锦亿科技围绕安全生产，研发技改开展工作，圆满完成了经营目标。

（1）、以“锦亿科技唯一目标是安全”为安全理念，按“四做好”即做好安全培训教育、做好安全应急演练、做好安全隐患排查、做好事故报告学习，组织开展工作，确保生产装置安全稳定运行。与安全咨询公司合作，邀请安全专家对重大危险源、设计总图、设备仪表安全等方面进行专项检查并整改。组织开展专项安全技能培训，如受限空间作业培训、事故案例培训、临时用电作业培训等，提高员工的安全意识和技能。

（2）、加强技术研发和技术攻关，集聚专业技术人员及一线员工智慧，大力推进技术改造和小改小革，全年通过优化氯化反应过程控制参数、综合利用装置副产HCL资源实施酸性甲醇等项目技术改造、工艺变更百余项，提升了生产装置的运行效率和稳定性。全面优化提升质量、原

料消耗、能源消耗、产能、产能利用率、劳动生产率等技术经济指标，提升装置竞争力，实现挖潜效率和效益，降低了产品的生产成本，提高了产品市场竞争力。

(3)、加强企业管理，深入开展“三创、3S”综合管理竞赛活动，通过每周检查、季度评比奖励形式，对生产、工艺、设备、安环、劳纪、现场、综合等管理六个方面进行 PDCA 不断完善管理，减少不安全行为，提升本质安全，保障生产安全平稳长周期运行。

### (三)、市场营销工作

1、报告期内，公司管理层面面对疫情影响及化肥整体市场行情疲软阶段性波动，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。针对产能过剩、市场行情疲软的不利局面，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。

(1)、积极响应国家要求，履行社会责任，共同抗击疫情。为积极应对疫情对春耕用肥的不利影响，第一季度积极提升产能，多方协调运输，确保东北地区用肥的供应，促进春耕的正常有序及时开展。

(2)、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，把握市场脉搏，争取主动，及时分析了解市场形势，准确预测行情走向，适时调整产品出厂价格及预收货款政策并积极出台促销政策。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。

(3)、积极参与重点工程投标。建设项目复工复产后，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。

(4)、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，新疆、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、海南等新区域市场。同时，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。

(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。

2、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、面对国内甲烷氯化物市场形势及疫情影响，锦亿科技积极采应对，加强市场营销开拓力度，圆满完成上半年经营目标。主要采取以下措施：

(1)、锦亿科技甲烷氯化物产品的市场主要在华南地区，销售量占锦亿科技全部销售量的一半。为更好地维护和管控市场，锦亿科技优化营销服务和管理机制，专人负责市场服务，了解反馈市场行情，制定出正确的销售策略。

(2)、为应对产能的扩大，积极扩展出口业务。在 2019 年实现零突破的基础上持续强化外贸拓展力度。目前已与东南亚、中东、欧盟等地区的客户开展业务往来，2020 年截至 7 月实现二氯甲烷出口近 400 吨，营业额约 900 万元。同时也在积极探寻其他出口市场，以转移国内市场销售风险和压力，提升锦亿科技盈利水平。

### 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