

# 沧州明珠塑料股份有限公司

## 2019年度董事会工作报告

### 一、概述

报告期内，公司面对竞争愈加激烈的行业形势，按照年初确定的工作方针和重点，积极推进各项工作。

#### 一、重大项目建设实施情况

由公司全资子公司沧州隔膜科技于2017年10月份投资建设的“年产5,000万平方米干法锂离子电池隔膜项目”已于2019年4月份投产。

#### 二、公司各类产品情况

（一）PE管道产品：随着“煤改气”政策逐渐侧重因地制宜推动不同类型的清洁取暖方式，“煤改气”的推进力度逐步回归理性，同时也在一定程度上导致2019年天然气消费增速放缓，面对激烈的市场竞争，公司内部通过降成本、控质量、提升生产管理和技术创新等方式积极开展工作；对外采取灵活积极的调价策略，稳固老客户同时积极开发新客户。报告期内公司PE管道产品销量15.45万吨，较去年同期增长6.64%，产品毛利率较上年同期增长3.4%，产品盈利能力增强。

公司管道事业部共完成技改技措项目30多个，运用新技术新工艺进行新产品开发、工艺改进、设备升级改造项目20余个；公司加大了给水管道产品和地热管的销售力度，产品销量增加。

RTP管（热塑性增强塑料管）是公司在PE管道产品基础上自主研发的一类产品，公司采用的工艺技术是全融合玻纤带增强技术，产品主要适用于海陆油气田的开采与集输，目前该类产品的生产技术只有国外极少数厂家掌握。报告期内，该产品在研发、设备改进、产品质量提升及性能改进等方面均取得了成效，取得了生产特种设备制造许可证和美国石油协会API Q1（含ISO 9001）认证，安全体系建设也已完成，产品实现了对外销售。

（二）BOPA薄膜产品：报告期内面对激烈的市场竞争，薄膜事业部继续巩固与主要大客户的紧密合作关系，提高中、高端市场的客户占有率。通过制定目标计划不断开发新客户，挖掘产品新的用途创造新的市场需求，2019年销售BOPA薄膜3.38万吨，较上年同期下降0.94%。

公司在BOPA薄膜的基础上自主研发了适用于锂离子电池软包以及药品包装的专用尼龙膜，该产品已得到了下游客户的认可，并已成为国内最大的锂电池铝塑膜软包生产企业的合格供应商，2019年专用尼龙膜销售461.22吨。公司全资子公司德州东鸿制膜公司通过了IATF16949体系审核，并取得了相关认证，德州东鸿公司成为国内第一家通过IATF16949体系认证的BOPA薄膜生产企业，公司BOPA薄膜产品的竞争力得到进一步提高。

（三）锂离子电池隔膜产品：随着新能源汽车的迅速发展，动力锂电池需求增长迅速，公司积极建设拓展锂离子电池隔膜业务，新能源汽车快速发展的预期，使国内隔膜产能巨量增长快速释放，锂离子电池隔膜行业面临的市场竞争也愈加激烈。

在生产方面，公司制订了以提高收率为中心的各项改进方案，锂离子电池隔膜生产线的收率和产线速度均有稳步提升。

销售方面，公司继续坚持以大客户为中心的营销策略，目前公司与国内主流锂离子电池生产厂家均建立了稳定紧密的合作关系，并且对国外客户三星SDI的产品导入进展顺利，已开始小批量供货。

技术研发方面，公司制定了项目经理负责制的《技术研发项目管理办法》，调动公司一切资源，提高重点客户的开发效率和重点技术研发课题攻关进度，提升隔膜产品竞争力。

#### 三、公司重要事项进展情况

2018年12月25日召开的公司第六届董事会第二十一次（临时）会议审议通过了《投资设立军民融合产业并购基金的议案》。在国内军民融合快速发展的背景下，为了更好地利用资本市场，发挥公司与北京中德汇的产业优势和金融资本优势，在更大的范围内寻求对公司有战略意义的投资和并购标的，加快公司外延性拓展步伐，公司以自有资金出资人民币10,300万元与北京中德汇共同投资设立军民融合产业并购基金。（并购基金进展情况相关内容详见公司于2019年2月20日、2月26日、5月17

日在巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 披露的《沧州明珠关于投资设立军民融合产业并购基金的进展公告》、《沧州明珠关于投资设立军民融合产业并购基金的进展暨完成私募投资基金备案的公告》公告编号：2019-002、2019-004、2019-027）。

四、2019年度公司主要完成了以下工作：

#### 1、产品质量管控方面

公司修订了《质量管理责任制度》、《质量检验制度》、《沧州明珠塑料股份有限公司质量管理考核规定》；制订了《月度质量投诉汇总流程》，完善质量奖惩制度，将各项质量管理措施落实到位。

公司成立了质量管理委员会，在整个公司内部建立起完善的质量管理委员会组织结构，制定了质量问题应急预案。质量管理委员会围绕公司的生产经营目标，认真贯彻执行产品标准、质量标准、规范规定，严格执行公司的各项规章制度，改善创新思路，强化监督检查，成立质量检查组，定期组织专业质量检查，确保产品质量，保证质量管理工作的连续性、有效性，实现产品质量监督和质量管理工作稳步发展。

#### 2、成本管理方面

(1) 公司组织成立节能管理委员会，各单位在委员会的指导下制定报告期内的工作目标，并在每个月的月度考核报告中加入部门费用、成本管控等管理指标。节能管理委员会针对工作目标和完成情况，进行检查和奖惩处理。

(2) 将辅材、五金备件等物资的集中采购，将有限、分散的采购人力、采购资源集合起来，形成一个合力，共同应对市场，充分利用“大市场”资源吸引更多的供应商参与所采购物资的竞价。通过招标、询价、比价、谈判，取得价格优惠的待遇，降低采购成本，同时优化了供应商资源。集中采购有利于采购资源整合、规范采购行为、降低交易费用和节约采购成本，还有利于公司供应链管理、提高企业之间的诚信度。

(3) 公司各个事业部实行运输共享，各个物流公司针对每单货实行运费网上公开报价比价，不但把分散的物流公司实现了共享，还实现了每单货都做到运输成本最低，有效降低了运输成本。

(4) 公司子公司数量较多，所以配置的辅材、五金备件仓库数量也多。仓库的重复设置导致采购物资的数量过剩、资金占用过大、设备更新换代而库存积压。2019年公司实现仓库整合，实现了优化资源配置，降低浪费，提高了物资利用率。

(5) 公司行政与人力资源部重新梳理各单位编制，根据岗位说明和工作饱和度，适当减少各单位编制，提高效率，降低人力成本，提高员工薪酬水平。同时，在薄膜事业部试行新的薪酬方案，重新制定各岗位工资，提升员工收入，稳定员工队伍。

(6) 公司通过科学制订资金计划，合理调配资金优化资金收付管理；采用多种融资方式结合测算成本、降低财务费用，综合多种手段，降低资金使用成本，为公司增加效益。

(7) 公司通过制定年度考核方案，实施费用包干，新设立部门实际累计总费用较总目标费用节省奖励，成本费用节省金额可用于提高员工收入。此举大大提高全体员工节约意识，调动员工的积极性和创造性，有效推动管理创新和费用节约。

#### 3、企业管理方面

公司从战略出发，对财务、人力资源、营销、运营、采购等各模块和环节进行架构梳理和管理提升，使得公司运营更规范更高效。

公司对现有的制度和流程继续进行系统的制定和梳理，2019年共计修改制度48个，作废制度2个，新增制度20个。根据《风险评估管理制度》制定了《2019年度风险评估工作方案》并组织开展年度风险评估工作，出具了《2019年度风险评估报告》；组织开展了合同风险自查工作，修订了《合同管理制度》；针对资金占压情况，修改了资金管理办，并制定了各事业部资金占用限额。

公司结合实际情况，针对各单位的机构、岗位、编制的设置，在充分考虑机构设置、人员编制、工作流程的科学化、合理化的前提下进行调整和优化，做到提高工作效率、降低人工成本，同时提高员工收入。

为充分发挥广大员工参政议政参与公司经营管理的主动性和积极性，拓宽上下沟通渠道，公司分别在各厂区和办公区设置了总经理信箱。员工对改善企业管理、改进工作流程、提供工作效率和质量，加强人才团队建设，文化建设的提出了宝贵建议和意见；针对每一个意见和建议，公司管理层都及时反馈，信箱的建立拉近了公司与员工的距离同时也提升了公司管理水平。

#### 4、信息化建设方面

公司相继开发了SRM采购系统、运输系统、沧州隔膜生产系统、人力资源系统和球阀生产系统，完成了德州隔膜生产系

统的替换和优化；并通过物联网技术在隔膜车间的生产设备上根据统计需要布设物联网数据采集模块，实现设备电量消耗、运行参数等数据的自动采集和统计分析等。信息化建设提高了工作效率，为节能降耗、工艺优化、新产品开发提供了强有力的帮助。

#### 5、安全、环保方面

公司结合省政府 2 号令“双体系建设”的要求和安全标准化审核的契机，完善公司的安全管理体系，加强落实安全生产责任制，部门、单位的一把手都是第一安全责任人。同时，各事业部和子公司要建立健全环保管理制度，落实各级环保职责，制定完善环保考核标准，把环保工作落到实处。

#### 6、研发创新方面

公司修改《产品开发研发项目管理办法》规范研发项目开发流程，完善评聘制度和标准，重组企业技术中心领导小组，重整隔膜事业部研发体系，设立隔膜事业部开发一部（干法）、开发二部（湿法）、开发三部（涂布）。隔膜事业部针对锂离子电池隔膜市场的特殊性，为充分利用各种资源，提高重点客户的开发效率和重点技术研发课题攻关进度，制定《技术研发项目管理办法》，提升隔膜产品竞争力，促进持续进步。

报告期内公司提出多个研发项目和攻关课题，部分研发项目和攻关课题已完成，不仅高质量满足客户需求，同时提高公司产品质量、降低生产成本、开发新产品、提高公司核心竞争力。

#### 7、技术管理方面

继续坚持技术档案集中统一管理原则，使技术档案达到齐全、完整、准确、系统、安全、有效利用的要求。2019年公司制定了《技术档案管理办法》，规范公司技术档案管理工作。

#### 8、优化人力资源配置方面

公司继续完善薪酬和绩效考核，细化KPI考核指标；建立人才管理的长效机制，为公司发展积蓄人才储备。

公司全面推行以同岗同酬、岗技区分、突出技能、突出专业为重点的薪酬改革方案，按照公司薪酬改革计划，于8月完成了公司各版板块的薪酬改革，伴随着薪酬改革的实施，岗技考核作为新体系的重要组成部分，各单位各部门逐步建立了岗技考核体系，各岗位岗技考核标准在月度记录、考核过程中不断明确。

公司不断完善助理工程师、技术职务聘任办法，同时为了促进职能部门管理人员专业技能的提升与发挥，拓展管理岗位员工职业发展通道，激励管理人员岗位创新、岗位成才，建立了管理人员专业职称发展通道，经过相关考核考评工作，完成了会计类、安全类的聘任工作。

#### 9、内部控制管理工作方面

公司开展全面的内部控制检查工作，建设全方位内部控制体系，将风险管理融入到企业日常业务流程中，持续提高组织抗风险能力。加强投资管理，强化对子公司的管控力度，对其各项经营活动进行全面、有效的监督管理。

#### 10、企业文化建设方面

公司组织形式多样的活动，开展“厂区春天随手拍摄影大赛”、“职工创新私房菜厨艺大赛”、全体销售人员团建拓展活动、“致匠心”天车技能大赛、天行“键”计算机操作技能大赛、叉车操作技能大赛、消防趣味运动会等活动。这些活动加强了员工之间的沟通与协作，提高了员工积极向上的精神风貌，为公司后续发展提供充足力量。

本报告期，公司实现营业总收入299,625.60万元，较上年下降9.89%；实现营业利润22,637.15万元、利润总额22,731.13万元、归属于母公司所有者的净利润16,609.76万元，分别较上年下降35.77%、35.54%、44.24%。

PE管道塑料产品、BOPA薄膜产品、锂离子电池隔膜产品实现主营业务收入分别为204,535.53万元、64,812.70万元、15,736.40万元，分别较上年下降6.52%、20.03%、43.74%。

公司实现归属于母公司所有者的净利润16,609.76万元，较上年同期下降44.24%。主要原因是BOPA薄膜产品销售价格、毛利率较上年同期均有所下降；锂离子电池隔膜产品由于市场竞争激烈原因，导致产品销量、销售价格较上年同期下降，同时由于产能未充分有效释放，导致产品成本较高，盈利能力下降；2018年7月公司受让了河北沧州东塑集团股份有限公司持有的沧州银行股份有限公司（以下简称“沧州银行”）全部股权，按照权益法核算，使公司原来持有的沧州银行股权公允价值与账面价值之间的差额转入投资收益，造成2018年度投资收益增加，本报告期投资收益较上年同期减少。

## 二、主营业务分析

### 1、概述

公司主要生产和销售聚乙烯燃气、给水管材和管件、聚酰胺薄膜、锂离子电池隔膜等产品。产品主要应用于地下燃气、给水管网的建设,食品、化工产品、电子类产品的包装,锂离子电池产品。报告期内,本报告期,公司实现营业总收入299,625.60万元,较上年下降9.89%,其中实现主营业务收入285,084.62万元,较上年同期下降13.03%。

单位:元

项目	本报告期	上年同期	同比增减(%)	变动原因
主营业务收入	2,850,846,221.81	3,278,153,207.32	-13.03%	主要原因是公司隔膜产品销量、销售价格较上年同期下降,同时由于产能未充分有效释放导致产品成本较高盈利能力较低;薄膜产品销售价格、毛利率较上年同期略有下降所致
主营业务成本	2,378,936,115.03	2,738,305,125.16	-13.12%	主要原因是由于隔膜产能未充分有效释放导致产品成本较高,盈利能力下降所致
期间费用(销售、管理、财务费用)	307,659,468.72	323,205,898.18	-4.81%	
研发投入	41,747,884.16	38,200,078.38	9.29%	
经营活动产生的现金流量净额	187,927,696.01	166,598,055.19	12.80%	主要原因是报告期内原料采购金额减少所致

公司BOPA薄膜产品及锂离子电池隔膜产品毛利率下降原因分析及改善产品经营状况、提高产品竞争力和盈利能力采取的相关措施:

#### (一) BOPA薄膜产品

##### 1、BOPA薄膜产品毛利率下降原因分析

BOPA薄膜产品在经历了2016至2017年度因该产品市场需求旺盛导致产品价格大幅上涨的过程中,虽然较高的产品价格带来毛利率的大幅提升,但这也影响到了该产品下游客户的使用,因为高价格所带来的高成本下游客户无法转嫁,致使一些客户降低了采购量。同时该产品的高收益也刺激了市场新增产能的增加与进入,使市场竞争愈加激烈。2018年随着市场新增产能的增加与进入,国内市场供需趋于稳定,产品销售价格趋于回落,同时原材料价格影响导致产品生产成本增加,2019年公司BOPA薄膜产品盈利能力仍保持相对稳定。

公司是国内第一家通过自主研发全面掌握BOPA同步拉伸技术的企业,在BOPA薄膜产品的工艺技术水平以及生产成本方面均有较强优势,BOPA薄膜产品毛利率虽然自2016年高点以来呈下降趋势,但经过前期的价格高点,产品供需与价格趋于稳定后,产品毛利率也趋于稳定,由下表可看出公司BOPA薄膜2017、2018年毛利率均高于同行业水平,2019年毛利率与同行业基本保持一致。

同行业公司BOPA毛利率情况表:

产品名称	公司名称	毛利率		
		2017年	2018年	2019年
BOPA薄膜	佛塑科技	18.40%	15.01%	17.09%
	沧州明珠	33.35%	19.03%	16.78%

注1: 以上同行业数据均取自其定期报告且与公司相关的业务数据。

2、公司BOPA薄膜产品为改善产品经营状况、提高产品竞争力和盈利能力在以下方面做好相关工作:

公司在生产方面通过加强人员与设备管理，制定科学的管理制度和严格的考核机制，不断提高设备有效工时利用率，提高产品的收率及A级品率、增加产量等措施降低生产成本；同时发挥自身优势通过设备的良好运转与品质管控，实现产品质量行业前列，得到客户认可确保了品牌知名度和竞争力。

公司将继续不断加强投入科研力量研发生产BOPA特种薄膜，相继研发生产高阻隔、易撕膜、浅网膜、锂电铝塑膜用薄膜等产品，在不断满足客户需要的同时，并提高产品附加值、竞争力与行业影响力及盈利能力。

公司在销售方面坚持以客户为中心、诚信互利、共赢共进的销售理念，通过严格的产品质量控制满足客户不同不断提高的产品需求，通过销售人员真诚、高效的销售服务，维护巩固特别是与行业大客户的紧密合作关系，提高中、高端市场的客户占有率。通过制定目标计划不断开发新客户，挖掘产品新的用途创造新的市场需求，严格执行并完成全年制定的销售目标。

虽然BOPA薄膜产品2019年出现了供大于求现象，但需求仍实现了较高的增长率，国外市场对中国BOPA薄膜产品的需求也在迅速增长，公司将加大产品出口力度，积极开拓国际市场。公司生产线做到满产超产的同时，继续挖掘产能实现成本最低化，将同步产品销售层次提高优化，加强特种膜的生产、研发、销售增加产品附加值等综合措施下公司BOPA薄膜产品会得到进一步的发展。

(二) 锂离子电池隔膜产品

1、隔膜产品毛利率下降原因分析

隔膜产品2019年及上年同期的销售收入、成本及毛利率见下表：

产品名称	2019年			2018年			毛利率 同比增减
	主营业务收入 (万元)	主营业务成本 (万元)	毛利率	主营业务收入 (万元)	主营业务成本 (万元)	毛利率	
隔膜产品	15,736.40	23,888.37	-51.80%	27,968.80	29,549.79	-5.65%	-46.15%

锂离子电池隔膜产品2019年及上年同期的销量及售价对比表：

产品名称	2019年		2018年		销量同比		售价同比	
	销量 (吨)	售价 (元/吨)	销量 (吨)	售价 (元/吨)	增减量 (吨)	增减 比例	增减量 (元/吨)	增减 比例
隔膜产品	1,161.25	135,512.59	1,783.94	156,781.05	-622.69	-34.91%	-21,268.46	-13.57%

锂离子电池隔膜产品2019年产品主要指标情况见下表：

产品类别	项目	2019年度	2018年度	同比增减%
隔膜产品	销量(吨)	1,161.25	1,783.94	-34.91%
	售价(元/吨)	135,512.59	156,781.05	-13.57%
	吨成本(元/吨)	205,712.55	165,643.43	24.19%
	主营业务收入(万元)	15,736.40	27,968.80	-43.74%
	主营业务成本(万元)	23,888.37	29,549.79	-19.16%
	毛利率	-51.80%	-5.65%	-46.15%
	期间费用(万元)	4,433.56	4,722.47	-6.12%
	净利润(万元)	-16,592.64	-10,516.16	-57.78%

干法锂离子电池隔膜产品：公司隔膜产品2018年及以前年度主要为干法隔膜产品，该工艺产品毛利率较高，2018年干法锂离子电池隔膜产品毛利率为36%、平均售价121,189元/吨（不含税），产品盈利能力较强。但2019年随着政府补助退坡及隔膜市场竞争的日趋激烈，导致干法隔膜产品产量同比下降了430吨，降幅为42%，由此造成折旧、人工等固定成本大幅度上升，进而造成2019年度单位销售成本同比增长24,809元，增幅为32%；同时干法隔膜产品的销售单价同比下降40,139元，

同比下降了33%；上述原因造成干法隔膜产品的毛利率从36%降低为2019年度的-26%，降幅较大。

湿法锂离子电池隔膜产品产能尚未能得到完全释放，造成产品成本较高，并且由于市场新增产能的不断释放以及新能源补贴政策的调整使锂离子电池隔膜产品平均售价大幅度下降，产销量均同比大幅度下降，其中：产量同比下降196吨，降幅达到24%。由于隔膜生产线主要为进口，属于重资产单位，年度生产成本折旧金额约为7,822万元，产量的大幅度降低导致产品成本中的固定成本无法被摊薄，进而造成2019年度单位销售成本同比增长41,374元，增幅为15%；销量同比下降228吨，降幅达到29%，销售单价同比下降5,538元，降幅为3%。上述原因造成湿法锂离子电池隔膜的毛利率从-38%降低为-63%，降幅较大。

2、为改善锂离子电池隔膜产品经营状况、提高产品竞争力和盈利能力采取的相关措施：

(1) 设立大客户专员，专门对接国内龙头客户，提升产品竞争力。

(2) 设立国外客户专员，成立技术项目小组，目前三星小型锂离子电池隔膜导入顺利，已小批量供应，并且在储能、新能源汽车等项目上积极验证推进，除此与其他等国外客户也在积极跟进，为提升盈利能力奠定基础。

(3) 积极开拓数码、两轮车、储能等细分领域客户。

(4) 控制客户风险：进一步提升识别客户风险能力，针对个别电池生产企业出现了巨额欠款，公司提前对其进行了风险评估，没有造成损失。

(5) 合理化排产，提升产品收率，进一步降低产品成本。

2020年公司将积极争取同规格，数量大订单，进一步提升生产效率，降低生产成本；降低订单的波动性，确保生产稳定性；积极推进与产品单价较高的客户的合作力度。

## 2、收入与成本

### (1) 营业收入构成

单位：元

	2019 年		2018 年		同比增减
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	
营业收入合计	2,996,255,952.47	100%	3,325,099,387.99	100%	-9.89%
分行业					
PE 管道塑料制品	2,045,355,297.95	68.26%	2,188,025,831.47	65.81%	-6.52%
BOPA 薄膜塑料制品	648,126,966.87	21.63%	810,439,396.97	24.37%	-20.03%
锂离子电池隔膜新能源材料	157,363,956.99	5.25%	279,687,978.88	8.41%	-43.74%
其他业务	145,409,730.66	4.86%	46,946,180.67	1.41%	209.74%
分产品					
燃气、给水管管材、管件	2,045,355,297.95	68.26%	2,188,025,831.47	65.81%	-6.52%
尼龙薄膜	648,126,966.87	21.63%	810,439,396.97	24.37%	-20.03%
锂离子电池隔膜	157,363,956.99	5.25%	279,687,978.88	8.41%	-43.74%
其他产品	145,409,730.66	4.86%	46,946,180.67	1.41%	209.74%
分地区					
华北地区	392,168,745.94	13.09%	511,143,305.35	23.81%	-23.28%
华东地区	1,015,474,062.83	33.89%	1,051,107,247.68	25.10%	-3.39%

华南地区	581,654,115.21	19.41%	720,753,410.03	24.28%	-19.30%
华中地区	316,618,250.87	10.57%	421,999,696.37	8.80%	-24.97%
东北地区	135,006,733.81	4.51%	156,690,009.72	4.16%	-13.84%
西南地区	209,537,594.92	6.99%	205,990,102.16	5.17%	1.72%
西北地区	82,884,412.74	2.77%	88,247,845.08	3.04%	-6.08%
其他	117,502,305.49	3.92%	122,221,590.93	3.78%	-3.86%
其他业务收入	145,409,730.66	4.86%	46,946,180.67	1.86%	209.74%

(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

单位：元

	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
分行业						
PE 管道塑料制品	2,045,355,297.95	1,600,697,768.35	21.74%	-6.52%	-10.41%	3.40%
BOPA 薄膜塑料制品	648,126,966.87	539,354,679.23	16.78%	-20.03%	-17.80%	-2.25%
锂离子电池隔膜新能源材料	157,363,956.99	238,883,667.45	-51.80%	-43.74%	-19.16%	-46.15%
分产品						
PE 管道塑料制品	2,045,355,297.95	1,600,697,768.35	21.74%	-6.52%	-10.41%	3.40%
BOPA 薄膜塑料制品	648,126,966.87	539,354,679.23	16.78%	-20.03%	-17.80%	-2.25%
锂离子电池隔膜新能源材料	157,363,956.99	238,883,667.45	-51.80%	-43.74%	-19.16%	-46.15%
分地区						
华北地区	392,168,745.94	176,609,852.95	54.97%	-23.28%	-37.36%	10.13%
华东地区	1,015,474,062.83	923,677,056.28	9.04%	-3.39%	0.11%	-3.18%
华南地区	581,654,115.21	584,583,283.71	-0.50%	-19.30%	-14.68%	-5.43%
华中地区	316,618,250.87	248,652,312.00	21.47%	-24.97%	-32.59%	8.88%
东北地区	135,006,733.81	113,865,827.24	15.66%	-13.84%	-13.53%	-0.30%
西南地区	209,537,594.92	172,529,903.33	17.66%	1.72%	-1.75%	2.91%
西北地区	82,884,412.74	67,046,922.34	19.11%	-6.08%	-10.27%	3.78%
其他	117,502,305.49	91,970,957.18	21.73%	-3.86%	-5.77%	1.58%

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

行业分类	项目	单位	2019年	2018年	同比增减
PE 管道塑料制品	销售量	吨	154,462.89	144,851.28	6.64%
	生产量	吨	155,149.37	146,775.59	5.71%
	库存量	吨	6,647.42	6,572.07	1.15%
BOPA 薄膜塑料制品	销售量	吨	33,833.61	34,154.44	-0.94%
	生产量	吨	33,844.03	33,922.02	-0.23%
	库存量	吨	660.6	639.45	3.31%
锂离子电池隔膜新能源材料	销售量	吨	1,161.25	1,783.94	-34.91%
	生产量	吨	1,217.21	1,842.31	-33.93%
	库存量	吨	26.49	79.39	-66.63%

相关数据同比发生变动 30% 以上的原因说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内锂离子电池隔膜产品的销量、生产量、库存量分别下降了34.91%、33.93%和66.63%，主要原因是受补贴政策退坡及市场行情影响，产品产销量降低，库存减少。

**(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**

行业和产品分类

单位：元

行业分类	项目	2019年		2018年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
PE 管道塑料制品	主营业务成本	1,600,697,768.35	67.29%	1,786,632,617.10	65.25%	-10.41%
BOPA 薄膜塑料制品	主营业务成本	539,354,679.23	22.67%	656,174,563.62	23.96%	-17.80%
锂离子电池隔膜新能源材料	主营业务成本	238,883,667.45	10.04%	295,497,944.44	10.79%	-19.16%

产品分类

单位：元

产品分类	项目	2019年		2018年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
燃气、给水管管材、管件	主营业务成本	1,600,697,768.35	67.29%	1,786,632,617.10	65.25%	-10.41%



尼龙薄膜	主营业务成本	539,354,679.23	22.67%	656,174,563.62	23.96%	-17.80%
锂离子电池隔膜	主营业务成本	238,883,667.45	10.04%	295,497,944.44	10.79%	-19.16%

公司生产成本主要由直接材料、直接人工、能源、制造费用、折旧构成，各类成本占生产成本的比重如下：

年度	产品分类	直接材料	直接人工	能源	制造费用	折旧
2019年度	燃气管、给水管管材、管件	90.97%	3.77%	2.44%	1.08%	1.74%
	尼龙薄膜	80.75%	4.79%	7.16%	2.12%	5.18%
	锂离子电池隔膜	46.56%	10.86%	8.66%	7.36%	26.56%
2018年度	燃气管、给水管管材、管件	92.17%	3.40%	2.11%	0.98%	1.34%
	尼龙薄膜	83.65%	4.28%	5.76%	1.96%	4.35%
	锂离子电池隔膜	57.42%	8.45%	8.07%	7.24%	18.82%

### (6) 报告期内合并范围是否发生变动

是  否

本期与上期相比，纳入合并报表范围的子公司增加了青岛明珠捷高股权投资中心（有限合伙）。

青岛明珠捷高股权投资中心（有限合伙），系本公司与北京中德汇投资管理有限公司共同以货币出资设立，注册资本10,310万元，本公司认缴出资额10,300万元，持股比例99.9%。

### (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

前五名客户合计销售金额（元）	771,349,977.95
前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例	25.74%
前五名客户销售额中关联方销售额占年度销售总额比例	0.00%

公司前 5 大客户资料

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	客户一	339,132,026.15	11.32%
2	客户二	168,287,872.08	5.62%
3	客户三	146,612,910.06	4.89%
4	客户四	59,510,471.60	1.99%
5	客户五	57,806,698.06	1.93%
合计	--	771,349,977.95	25.74%

主要客户其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内，公司与前五名销售客户不存在关联关系，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主要客户中不直接或间接拥有权益。

公司主要供应商情况

前五名供应商合计采购金额（元）	1,318,006,934.00
前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例	67.63%
前五名供应商采购额中关联方采购额占年度采购总额比例	0.00%

公司前 5 名供应商资料

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	供应商一	628,643,187.31	32.26%
2	供应商二	377,357,806.42	19.36%
3	供应商三	139,348,912.90	7.15%
4	供应商四	108,642,191.80	5.57%
5	供应商五	64,014,835.57	3.28%
合计	--	1,318,006,934.00	67.63%

主要供应商其他情况说明

√ 适用 □ 不适用

报告期内，公司与前五名供应商不存在关联关系，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主要客户中不直接或间接拥有权益。

公司向前五名供应商采购金额占年度采购总金额的67.63%，其中：向Borouge Pte Ltd采购的原材料占采购总额的32.26%，占比较高，但公司有多种采购渠道，且供应商稳定，因此不会产生严重依赖风险。

### 3、费用

单位：元

	2019 年	2018 年	同比增减	重大变动说明
销售费用	147,234,213.36	154,409,385.89	-4.65%	无重大变化
管理费用	65,426,721.64	65,122,245.08	0.47%	无重大变化
财务费用	53,250,649.56	65,474,188.83	-18.67%	主要是报告期内汇兑损益减少、利息收入增加所致
研发费用	41,747,884.16	38,200,078.38	9.29%	主要是研发投入增加，其中工资及工资附加、燃动费增加所致

### 4、研发投入

√ 适用 □ 不适用

公司一直注重产品的技术研发和工艺的改进，不断进行自主创新，丰富产品结构，以满足不断变化的市场需求，增强公司的综合竞争力。

公司研发投入情况

	2019 年	2018 年	变动比例
研发人员数量（人）	75	63	19.05%
研发人员数量占比	3.69%	2.78%	0.91%
研发投入金额（元）	41,747,884.16	38,200,078.38	9.29%
研发投入占营业收入比例	1.39%	1.15%	0.24%
研发投入资本化的金额（元）	0.00	0.00	0.00%
资本化研发投入占研发投入的比例	0.00%	0.00%	0.00%

研发投入总额占营业收入的比重较上年发生显著变化的原因

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

项目	2019 年	2018 年	同比增减
经营活动现金流入小计	2,969,672,514.15	3,352,577,748.82	-11.42%
经营活动现金流出小计	2,781,744,818.14	3,185,979,693.63	-12.69%
经营活动产生的现金流量净额	187,927,696.01	166,598,055.19	12.80%
投资活动现金流入小计	19,081,083.41	15,975,119.18	19.44%
投资活动现金流出小计	102,803,148.97	863,184,388.74	-88.09%
投资活动产生的现金流量净额	-83,722,065.56	-847,209,269.56	90.12%
筹资活动现金流入小计	979,750,354.05	1,177,023,912.05	-16.76%
筹资活动现金流出小计	1,077,757,604.13	600,488,768.62	79.48%
筹资活动产生的现金流量净额	-98,007,250.08	576,535,143.43	-117.00%
现金及现金等价物净增加额	6,211,082.35	-103,623,708.29	105.99%

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、本报告期经营活动现金流入小计金额较上年同期减少382,905,234.67元，降幅11.42%，主要原因是2019年收到银行存款利息收入、备用金、各种押金减少，同时本年收到的政府补贴下降所致。

2、本报告期经营活动现金流出小计金额较上年同期减少404,234,875.49元，降幅12.69%，主要原因是报告期内原料采购金额减少所致。

3、本报告期经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加21,329,640.82元，增幅12.80%，主要原因是报告期内原料采购金额减少所致。

4、本报告期投资活动现金流入小计金额较上年同期增加3,105,964.23元，增幅为19.44%，主要原因是报告期内沧州银行分红、衍生工具交割产生的投资收益较多，处置固定资产收到的现金较多所致。

5、本报告期投资活动现金流出小计金额较上年同期减少760,381,239.77元，降幅88.09%，主要原因是2018年收购沧州银行

6.32%股份，购买土地使用权、购买进口设备、新建项目较多支出金额较大，导致同期对比差额较大所致。

6、本报告期投资活动产生的现金流量净额较上年同期增加763,487,204.00元，增幅90.12%，主要原因是报告期内沧州银行分红、衍生工具交割产生的投资收益较多，处置固定资产收到的现金较多。2018年收购沧州银行股份，购买土地使用权、购买进口设备、新建项目较多支出金额较大，但本报告期没有重大支出，导致同期对比差额较大所致。

7、本报告期筹资活动现金流入金额较上年同期减少197,273,558.00元，降幅16.76%，主要原因是取得借款收到的现金减少所致。

8、本报告期筹资活动现金流出金额较上年同期增加477,268,835.51元，增幅为79.48%，主要原因是本期偿还借款增加所致。

9、本报告期筹资活动产生的现金流量净额较上年同期减少674,542,393.51元，降幅117.00%，主要原因是本报告期取得借款收到的现金减少，偿还借款增加所致。

10、本报告期现金及现金等价物增加额较上年同期增加109,834,790.64元，增幅105.99%，主要原因是报告期内沧州银行分红、衍生工具交割产生的投资收益较多，处置固定资产收到的现金较多。2018年收购沧州银行股份，购买土地使用权、购买进口设备、新建项目较多支出金额较大，但本报告期没有重大支出，同时原料采购金额减少，导致同期对比差额较大所致。

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

	金额	占利润总额比例	形成原因说明	是否具有可持续性
投资收益	91,784,539.28	40.38%	主要是从参股公司取得的投资收益。	否
公允价值变动损益	1,577,354.14	0.69%	调整衍生工具的公允价值	否
资产减值	-30,163,434.77	-13.27%	主要是存货的减值损失	否
营业外收入	1,792,895.37	0.79%	主要是违约金收入	否
营业外支出	853,091.41	0.38%	主要是固定资产处置损失、对外捐赠等其他支出	否
信用减值	-8,846,241.58	-3.89%	主要是应收账款、其他应收款、应收票据的减值损失	否

### 四、资产及负债状况分析

#### 1、资产构成重大变动情况

公司 2019 年起首次执行新金融工具准则、新收入准则或新租赁准则且调整执行当年年初财务报表相关项目

适用  不适用

单位：元

	2019 年末		2019 年初		比重增减	重大变动说明
	金额	占总资产比例	金额	占总资产比例		
货币资金	201,647,337.32	4.24%	211,493,628.34	4.36%	-0.12%	
应收账款	905,728,697.07	19.05%	815,348,635.15	16.82%	2.23%	

存货	278,936,180.39	5.87%	469,657,376.05	9.69%	-3.82%	
投资性房地产	15,091,177.32	0.32%	16,092,639.18	0.33%	-0.01%	
长期股权投资	991,226,673.87	20.84%	919,238,606.09	18.97%	1.87%	
固定资产	1,403,842,048.22	29.52%	1,453,037,256.06	29.98%	-0.46%	
在建工程	60,954,427.02	1.28%	75,708,825.51	1.56%	-0.28%	
短期借款	722,102,449.86	15.18%	907,592,247.97	18.73%	-3.55%	
长期借款	55,053,905.35	1.16%	100,000,000.00	2.06%	-0.90%	
商誉	48,552,680.21	1.02%			1.02%	主要原因是本报告期青岛捷高非同一控制下合并西安捷高产生的商誉

## 2、以公允价值计量的资产和负债

√ 适用 □ 不适用

单位：元

项目	期初数	本期公允价值变动损益	计入权益的累计公允价值变动	本期计提的减值	本期购买金额	本期出售金额	其他变动	期末数
金融资产								
2.衍生金融资产	39,458,788.25	-71,958.72				39,458,788.25		0.00
上述合计	39,458,788.25	-71,958.72				39,458,788.25		0.00
金融负债	165,060,944.44	-2,092,910.84				165,060,944.44		0.00

其他变动的内容

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

单位：元

项目	期末账面价值	受限原因
货币资金	19,046,904.95	信用证存款和承兑汇票保证金等
应收票据	16,343,933.26	向银行质押签发票据
固定资产	98,334,077.18	抵押借款
无形资产	169,498,070.24	抵押借款
合计	303,222,985.63	

(1) 期末余额中其他货币资金 19,946,904.95 元主要是履约保函保证金、承兑汇票保证金、农民工预储金等。

(2) 期末余额中应收票据 16,343,933.26 元受限主要是向银行质押签发票据。

(3) 固定资产及无形资产：

①期末本公司以固定资产中房产（账面价值 1,223,764.35 元）与土地使用权（账面价值 6,350,515.18 元）为本公司 70,000,000.00 元短期借款设定抵押担保。

②期末本公司以固定资产中房产（账面价值 6,164,437.27 元）及土地使用权（账面价值 5,698,971.80 元）以及本公司之子公司沧州东鸿包装材料有限公司以固定资产中房产（账面价值 9,632,270.98 元）与土地使用权（账面价值 4,036,361.86 元）为本公司 43,000,000.00 元短期借款设定抵押担保。

③期末本公司以固定资产中房产（账面价值 27,512,401.19 元）与土地使用权（账面价值 10,252,979.40 元）以及本公司之子公司沧州东鸿制膜科技有限公司以固定资产中房产（账面价值 23,898,405.21 元）与土地使用权（账面价值 22,342,856.13 元）及本公司之子公司沧州明珠隔膜科技有限公司以固定资产中房产（账面价值 23,392,893.74 元）与土地使用权（账面价值 10,899,900.95 元）为本公司 80,000,000.00 元短期借款设定抵押担保。

④期末本公司以土地使用权（账面价值 102,418,625.72 元）为本公司 54,902,000.00 元长期借款设定抵押担保。

⑤期末本公司之子公司芜湖明珠塑料有限责任公司以其固定资产中房产（账面价值 6,509,904.44 元）及土地使用权（账面价值 7,497,859.20 元）为其 28,515,344.94 元短期借款设定抵押担保。

## 五、投资状况分析

### 1、总体情况

适用  不适用

报告期投资额（元）	上年同期投资额（元）	变动幅度
81,000,000.00	811,200,000.00	-90.01%

### 2、报告期内获取的重大的股权投资情况

适用  不适用

### 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

单位：元

项目名称	投资方式	是否为固定资产投资	投资项目涉及行业	本报告期投入金额	截至报告期末累计实际投入金额	资金来源	项目进度	预计收益	截止报告期末累计实现的收益	未达到计划进度和预计收益的原因	披露日期（如有）	披露索引（如有）
聚乙烯(PE)燃气、给水管道产品扩产项目	自建	是	橡胶和塑料制品业	4,793,444.47	67,636,396.05	自筹	25.23%		48,651,463.73	不适用	2017年09月11日	《中国证券报》、《证券时报》及巨潮资讯网 (http://www.

												cninfo.com.cn ) 公告 2017-055 号
年产 5,000 万平方米干 法锂离子电 池隔膜项目	自建	是	新能源 材料	16,092,7 57.46	70,509,0 37.43	自筹	100.00%		-1,336,388 .40	不适用	2017 年 10 月 20 日	《中国证券 报》、《证券时 报》及巨潮资 讯网 (http://www. cninfo.com.cn ) 公告 2017-062 号)
青岛明珠捷 高股权投资 中心(有限 合伙)	其他	否	军民融 合产业	81,000,0 00.00	81,000,0 00.00	自筹	78.64%		-2,472,463 .09	不适用	2018 年 12 月 26 日	《中国证券 报》、《证券时 报》及巨潮资 讯网 (http://www. cninfo.com.cn ) 公告编号: 2018-069
合计	--	--	--	101,886, 201.93	219,145, 433.48	--	--	0.00	44,842,61 2.24	--	--	--

#### 4、以公允价值计量的金融资产

√ 适用 □ 不适用

单位：元

资产类别	初始投资成本	本期公允价 值变动损益	计入权益的累计 公允价值变动	报告期内 购入金额	报告期内售出 金额	累计投资收 益	期末 金额	资金来源
金融衍生工具	204,519,732.69	-2,164,869.56			204,519,732.69	-4,483,475.85		自有资金
合计	204,519,732.69	-2,164,869.56	0.00	0.00	204,519,732.69	-4,483,475.85	0.00	--

#### 5、募集资金使用情况

□ 适用 √ 不适用

公司报告期无募集资金使用情况。

#### 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

公司名称	公司类型	主要业务	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
沧州东鸿包装材料	子公司	BOPA 薄膜产品的生产与销售	60,000,000.00	251,931,279.20	157,480,622.75	438,848,742.73	30,504,411.42	22,789,275.71
芜湖明珠塑料有限责任公司	子公司	PE 燃气给水管道产品的生产与销售	30,000,000.00	196,559,624.49	137,069,375.00	640,660,719.73	94,707,756.13	70,927,144.68
重庆明珠塑料有限公司	子公司	PE 燃气给水管道产品和 BOPA 薄膜产品的生产与销售	108,000,000.00	295,597,301.77	206,798,133.79	381,466,992.66	45,302,326.39	38,339,206.99
沧州明珠隔膜科技有限公司	子公司	锂离子电池隔膜产品的生产与销售	100,000,000.00	267,667,435.68	245,568,626.89	53,977,292.44	-39,522,451.20	-38,715,566.55
沧州明珠锂电隔膜有限公司	子公司	锂离子电池隔膜产品的生产与销售	118,400,000.00	541,918,102.08	454,587,059.85	36,179,113.30	-71,757,900.21	-76,264,771.48
沧州东鸿制膜科技有限公司	子公司	BOPA 薄膜产品的生产与销售	50,000,000.00	157,599,369.06	152,850,326.15	112,607,624.29	13,002,904.35	9,748,706.80
德州东鸿制膜科技有限公司	子公司	BOPA 薄膜产品和锂离子电池隔膜产品的生产与销售	100,000,000.00	453,698,681.62	320,850,541.34	308,153,104.65	-18,839,857.33	-21,578,408.09
沧州银行股份有限公司	参股公司	人民币业务；吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据贴现；发行金融债券等	5,060,775,857.00	160,239,682,768.70	11,626,527,852.89	3,612,283,964.32	1,510,929,138.01	1,238,835,093.18
黄骅中燃天然气输配有限公司	参股公司	黄骅市小韩庄至沧州市渤海新区天然气输气管道的建设与经营	20,000,000.00	45,934,343.56	29,066,677.69	4,191,759.00	550,743.79	491,689.96
沧州渤海新区中燃城市燃气发展有限公司	参股公司	在沧州渤海新区内加工和销售管道天然气相关的设计、安装、抢修服务	10,000,000.00	46,886,448.33	29,035,394.19	89,732,844.34	11,422,548.98	8,236,913.83
青岛明珠捷高股权投资中心	子公司	股权投资，资产管理	81,000,000.00	149,566,288.00	127,957,314.00		-2,472,463.00	-2,472,463.00



(有限合伙)		投资管理	0.00	3.46	74		9	9
--------	--	------	------	------	----	--	---	---

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

报告期内，公司各子公司经营情况正常。各子公司（除芜湖明珠）净利润较上年同期有所下降，主要原因是报告期内公司BOPA薄膜产品销售价格下降；锂离子电池隔膜产品因销量及售价较上年同期降低，导致产品收入及利润较上年同期减少，同时产线产能尚未得到完全释放，导致产品生产成本较高，产品盈利能力下降。

## 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) 行业发展趋势

1、PE塑料管道行业

受宏观经济下行压力加大和北方地区“煤改气”力度趋弱等因素影响，2019年中国天然气消费增长趋缓。根据国家发改委的数据显示，2019年中国天然气表观消费量增速较2018年同期降低。（见下图）

图表 1：我国天然气年度表观消费量



数据来源：国家发改委、中国石化经济技术研究院

天然气行业的发展直接影响公司PE燃气管道产品的销售，从上图可以看出，燃气行业经历了2016-2018高速发展的阶段后出现拐点，2018年后增速明显放缓。

“煤改气”政策推进回归理性。2019年7月3日，国家能源局发布了征求《关于解决“煤改气”“煤改电”等清洁供暖推进过程中有关问题的通知》意见的函。文件主要针对“煤改气”“煤改电”等清洁供暖推进过程中出现的典型共性问题提出解决应对办法，其中首次提出了北方采暖宜煤则煤的概念。此后，10月11日举行的国家能源委员会会议明确指出，随着北方取暖季节即将到来，要切实抓好保暖保供工作，从实际出发，宜电则电、宜气则气、宜煤则煤，还强调了要做好东北三省用煤保障。这是国家层面首次正式明确提出宜煤则煤，也在一定程度上反映出对此前推进“煤改气”政策的总结。随着政策更加侧重因地制宜推动不同类型的清洁取暖方式，“煤改气”的推进力度也回归理性，这也在一定程度上导致2019年天然气消费增速放缓，导致PE燃气管道产品销售受到一定影响。

公司的PE管道产品属于基础设施类建设用产品，虽然天然气消费增速放缓，但未来我国天然气基础设施仍将处于快速建设期。在未来的PE管道发展中，随着行业的不断发展以及对旧有管网的改造，将为PE管道行业的发展提供新的增长点。而管件作为与管材配套的产品，随着塑料管道行业的不断提升也会有很大的发展。

但是塑料管道技术和资金壁垒较低，导致整体进入门槛较低，大量中小企业涌入，造成了中低端产品同质化严重、行业竞争较为激烈的格局。在激烈的行业竞争中，行业的产业结构调整将会继续深化，行业洗牌和落后产能的淘汰速度将逐步加快，行业发展资源会逐步集中到有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业。

## 2、塑料包装薄膜行业

BOPA薄膜是近几年世界上发展最快的高档包装材料之一，它的优异性能满足了人们对包装材料高阻隔性、高强度、高透明度、薄型化以及极宽的温度使用范围的要求，主要用于食品包装，特别是耐蒸煮食品包装、油性食品包装、冷冻食品包装、液体调味品包装等，此外还广泛用于医药、化妆品和电子产品等一般工业或消费包装领域，如铝塑药包膜、锂电用铝塑膜、电子产品包装袋、洗涤用品、部分粮食产品的包装等。

目前我国BOPA薄膜的应用与日本使用的包装结构比较相似，在食品包装领域应用上约占70%；在北美市场BOPA薄膜的使用，食品包装约占60%左右，其余的为非食品产品有气球及书籍封面等应用。欧洲的奶酪和火腿肠包装也是主要的应用，使用量超过80%。目前BOPA薄膜的主要产能集中在中国，2019年虽然国内竞争相对比较激烈，但国外市场对中国产BOPA薄膜依赖性在逐渐提高，出口量也在不断增长，国际市场的需求增长将促进国内BOPA薄膜行业的发展。

## 3、锂离子电池隔膜行业

作为绿色环保无污染的二次电池，锂电池应用领域已从最初的小型数码类电子产品拓展至电动汽车、储能电站等大规模储能技术的新能源领域，近年来，随着全球数码产品（主要包括手机、平板电脑、笔记本电脑、摄影摄像设备、可穿戴式智能设备等）的不断普及应用，以及新能源汽车、电动自行车、电动工具、储能电站、电动自行车等动力类应用终端的爆发式增长，有力推动了锂电隔膜行业的快速发展。作为锂电池的关键组件，锂电池行业的高速发展带动了对锂离子电池隔膜的市场需求。

锂离子电池隔膜发展始于20世纪，最初由日本和美国所垄断，近年来由于我国大力推动新能源汽车的发展，再加上日韩锂电企业转移中国供应体系采购，隔膜产能逐渐转移到我国，目前锂离子电池隔膜生产主要集中在中国、日本、韩国。2015年至2017年是隔膜的黄金时期，国内需求快速增长，产品产能不足，所以隔膜产品的单价也较高。2018年开始，企业间差异体现，2018-2019年隔膜价格持续下跌。

### （二）面临的市场竞争格局

塑料管道技术和资金壁垒较低，导致整体进入门槛较低，大量中小企业涌入，造成了中低端产品同质化严重、行业竞争较为激烈的格局，特别是近几年国家建倡导使用清洁能源，北方大力开展“煤改气”“煤改电”工程，促使很多民间资本投入PE燃气管道的生产，短时间内出现了众多的管道生产厂家，更加加剧了市场的激烈竞争。产品结构方面，技术壁垒较低的普通管材生产能力过剩，而技术含量较高的城镇燃气、给水、排水排污用PE压力管道以及大口径和超大口径塑料管材还不能完全满足市场需求。在PE燃气、给水管件方面，由于PE燃气、给水管件对质量要求较高，其对生产技术水平要求较高，尤其是技术含量高、生产工艺复杂的管件，如电熔管件和PE球阀，能生产的厂家较少，能够提供全系列管材配套管件的厂家更少。

在激烈的行业竞争中，行业的产业结构调整将会继续深化，行业洗牌和落后产能的淘汰速度将逐步加快，行业发展资源会逐步集中到有品牌优势、有质量保障、有竞争实力的企业。

## 2、塑料薄膜方面

由于环保意识和环保政策的影响，对塑料制品的需求起到抑制作用，但对像BOPA薄膜功能性薄膜来说，短期不会受到影响，而且开发替代产品非短期能解决的。因2017年BOPA薄膜产品由于市场等原因造成毛利率大幅升高，促使市场内大量新增产能大量进入并释放。2019年随着新增产能的不断释放，导致供需失衡，产品价格迅速下滑，但也间接促进了下游的需求增长。

除同步产品较快增长外，分步产品需求也有明显增加，无论是在食品还是在工业产品包装上。随着设备制造业技术不断发展和提升。近年来，无论生产线的宽度和速度均有明显提高，新分步拉伸线生产速度已提高至200米/分钟以上；宽度从最初的4.2米发展到6.6米；年产能由4,500吨提高至10,000吨以上。

## 3、锂离子电池隔膜方面

从隔膜企业目前竞争格局来看，与动力电池一样呈分化趋势，前五家企业占比一半以上，隔膜企业的竞争已体现在成本控制与性能高低、品质稳定性、企业资金实力等方面。

2019年以来随着动力锂电客户的不断扩产，隔膜企业尤其龙头企业也纷纷扩产、收购、兼并，各公司产线陆续投产，产能持续释放，同时伴随着新能源汽车补贴政策调整，未来隔膜企业之间竞争也将异常激烈。

### （三）公司发展战略

#### 1、在PE管道方面：

公司定位为全国最大的PE管道产品生产基地，虽然面临越来越激烈的市场竞争，但公司正是在这种竞争中不断的成长和完美。2019年我公司管道产品销售20.45亿元，销售业绩稳居行业之首，产品品质不断提升，市场占有率逐年提高。

未来在环保政策支撑下，“煤改气”仍将是重点市场。此外，我国目前正处于城镇化中期，未来一段时间城镇化率还将稳步提高，这将带动城市燃气的发展，也给管道产品带来契机。公司管道产品将从以下几个方面积极开展工作：稳定港华、华润、中燃、新奥四大燃气集团销量；加大水管和地热管的销售力度；提升管件产品的销量。同时关注原料市场行业，在确保供应的前提下，将原料商的优惠政策落实到位，降低采购成本。

#### 2、BOPA薄膜方面：

BOPA薄膜产品面临供大于求以及市场竞争加剧的挑战，但是未来BOPA薄膜市场需求递增的形势也将给公司带来良好的发展机遇，因此公司在生产线做到满产超产的同时，继续挖掘产能，实现成本最低化，将同步产品销售层次提高优化，增加产品附加值，综合措施下BOPA薄膜产品会得到进一步的发展。同时公司将密切关注高端BOPA薄膜市场发展状况，根据市场发展需要，适时做出相关决策，以满足客户不断对高端产品的需求。

#### 3、在锂离子电池隔膜方面：

锂离子电池隔膜产品目前市场形势主要是龙头企业不断扩产、兼并，价格大幅度下降，客户风险加剧、产品不断升级等，基于以上情况，特制定以下战略：

1、进一步巩固与龙头客户的合作，动力锂电池企业经过多年的发展，淘汰了一批技术水平低、设备落后、资金实力弱、抗风险能力低的企业，剩下锂电池龙头企业装机量大幅增长，所以要确保产线的稳定生产，生产效率的进一步提升，必须加强与龙头客户的进一步合作。

2、加快国际客户的批量导入进度，由于锂电的市场的竞争激烈，国内锂离子电池隔膜价格大幅度下降。国外客户对产品要求较高，导入周期长，但销售价格相对较高，在目前国内市场隔膜价格混乱的情况下，想争取更大的利润空间，批量导入国际客户势在必行。

3、进一步提高收率，降低产品成本。目前隔膜产品趋于同质化，尤其国内客户，一个锂电客户使用几家隔膜的情况越来越多，要想取得订单，价格是首要因素，所以成本控制能力强，产品价格就有优势，竞争力也就更强。

4、把控客户风险，随着一些大型动力锂电池企业出现问题，锂电客户风险凸显，企业健康稳定发展，必须避免风险企业的合作，把握客户风险。

### （四）公司2019年度经营计划和主要目标完成情况

2019年度，公司管道产品销量为15.45万吨，超额完成了年初制定的奋斗目标；BOPA薄膜销量为3.38万吨，基本完成年初制定的目标3.4万吨；锂离子电池隔膜产品2019年销量为1,161.25吨（约合1.26亿平方米）。以上产品实际销售量较2019年度经营计划和主要目标中的隔膜产品的销售目标少（隔膜产品2019年销量目标2.49亿平方米，2019年实际销量约1.26亿平方米），主要原因是由于市场新增产能的不断释放以及新能源补贴政策的调整使锂离子电池隔膜产品平均售价大幅度下降，公司隔膜产品产能未能完全释放，造成产品成本较高，产品销量及盈利能力下降。

### （五）公司2020年的经营计划和主要目标

2020公司年度总体经营目标是：PE管道产品产销量15万吨，BOPA薄膜产品产销量3.4万吨，锂离子电池隔膜产品产销量1.96亿平方米。（上述经营目标并不代表公司2020年度的盈利预测或承诺，能否实现取决于市场状况变化等多种原因，存在很大的不确定性，敬请投资者注意投资风险）。

围绕上述总体经营目标，2020年公司将重点抓好以下几个方面的工作：

#### 1、质量管控

公司坚定不移地按照质量管理体系的标准要求，加强产品生产全过程的监控力度，持续提升产品质量稳定性。

#### 2、优化工艺、提升效率

进一步优化生产工艺布局，提高产品品质。同时充分发挥设备能效，提高生产运营效率，做到产品提产、质优同提高，增强产品市场竞争力。

#### 3、加大研发力度。

加大新产品开发力度，加快新技术、新设备、新工艺的应用，为公司持续发展提供保障。

#### 4、加大管件产品市场开拓力度

全面有效地发挥管件现有设备产能，从中燃球阀的推广、港华电热熔管件的推广入手，加大国际、国内市场的开拓力度，进一步扩大市场占有率。

#### 5、安全管理

坚决执行安全比发展更重要的原则，实现无重伤事故、无重大火灾事故、员工负伤率小于千分之五、安全整改率100%、从业安全教育培训率100%、特种作业持证上岗率100%、员工职业病发生率为零的安全目标，各项工作必须在保证安全的前提下开展，为企业生产运营保驾护航。

#### 6、人力资源方面

(1) 推进以同岗同酬、技能区分为核心的薪酬改革体系，规范岗技考核目标标准，提高员工收入，促进岗位竞争机制；

(2) 完善生产、技术、管理、销售等各类员工职业发展通道，让员工职业生涯管理与公司发展目标相符相融，实现双赢；

(3) 大力引进国内乃至国际高端人才，用政策、事业、待遇、感情吸引人、发展人、留住人，提高公司的核竞争力；

(4) 加强中高层管理队伍的管理与考核，贯彻落实谦虚谨慎、戒骄戒躁的工作作风和服务员工、服务群众的指示精神，打造一支高水平、能管理、能服务的管理团队。

#### 7、资产管理

(1) 进一步落实集中采购管理，加强供应商管理与考评、落实各类物资采购质量标准，推进新材料、新产品的替代工作，科学论证、降低成本；

(2) 推进公司进口设备及备件国产化进程，提高设备性能的把控能力，向技术要成本，向管理要效益；

(3) 加强固定资产的统筹管理，加强资产的清查与监管，落实主体责任，保证资产安全。明细闲置资产分类管理、处置，减少无效资金占压。

#### 8、信息化建设

(1) 利用物联网技术，升级管道生产集中监控系统，实现生产可视化；

(2) 开发实施管道生产、质量管理体系，实现管道生产无纸化；

(3) 开发实施资产管理信息化系统，实现资产档案管理、资产盘点、设备点检、设备维修维护管理。

#### 9、规范档案管理

各相关单位要积极配合，将公司技术、设备、项目等相关档案规范管理、归档，形成公司重要的信息资源和知识储备。

(六) 对公司未来发展战略和经营目标的实现可能产生不利影响的主要风险因素及公司应对策略

##### 1、市场竞争加剧的风险

公司所处塑料加工行业竞争充分，规模化生产企业日趋增多，产品市场化明显。目前，公司PE塑料管道产品和BOPA薄膜制品均处于同行业龙头位置，锂离子电池隔膜产品经过快速发展也处于行业的前列，但随着新增产能的扩大，市场竞争将会进一步加剧。

为降低上述风险，公司一是将依靠规模、质量、技术、品牌、客户等综合优势，把提高市场占有率放在第一位，继续占据行业竞争制高点；二是积极与高端优质客户展开产品和技术交流与合作，提升公司综合竞争力；三是在维护好老客户关系的基础上，积极开发新客户；四是进一步加大国外营销网络的建设，积极开拓国际市场。

##### 2、新能源汽车相关政策波动风险

新能源汽车行业快速发展离不开相关政策的支持推动，随着行业发展，新能源汽车政策也在逐步调整，支持行业发展的各项政策落地及实施存在一定不确定性，从而可能导致隔膜产品业绩波动。

为降低上述风险，公司将密切关注行业发展相关政策的调整情况，积极开拓隔膜市场，不断提高隔膜产品的市场竞争力，以应对政策波动带来的影响。

##### 3、价格变动风险

公司锂离子电池隔膜产品的价格易受到相关行业政策及市场变化的影响，会给公司盈利能力带来一定影响。

为降低上述影响，公司将努力提高隔膜产品在主流供应链厂家供货的比重，不断完善、提高产品的生产工艺，降低成本、提高产品收率，以应对价格变动给公司带来的影响。

##### 4、原材料价格变动风险

公司生产所用的主要原材料，属于石油化工行业下游产品，其价格受国际原油市场价格波动影响较大，由于公司产品成本中原材料成本占比较高，因此原材料价格变动将直接影响到公司的经营业绩。

为降低上述风险，公司将继续加强对原材料的科学管理，时刻关注原材料的价格变动走势，保持与原材料供应商的密切沟通，及时了解市场的供求关系，在保证公司正常生产需要的前提下，通过及时调整原材料的库存，降低因原材料价格变动而带来的经营风险。

5、汇率波动的风险

公司生产所用的原材料中进口原材料占比较高，进口原材料的结算主要以美元作为结算货币，因此汇率的波动会直接影响到公司的盈利能力。

为降低上述风险，公司将持续关注国际金融市场动态和外汇市场走势，充分学习和灵活运用金融市场工具，适当利用外汇市场的远期结售汇等避险产品，锁定汇率波动的风险。

## 十、接待调研、沟通、采访等活动

### 1、报告期内接待调研、沟通、采访等活动登记表

√ 适用 □ 不适用

接待时间	接待方式	接待对象类型	调研的基本情况索引
2019 年 05 月 16 日	实地调研	机构	内容详见投资者关系互动平台 ( <a href="http://irm.p5w.net/ssgs/S002108/">http://irm.p5w.net/ssgs/S002108/</a> ) 投资者关系活动记录表 2019【001】
2019 年 10 月 28 日	实地调研	机构	内容详见投资者关系互动平台 ( <a href="http://irm.p5w.net/ssgs/S002108/">http://irm.p5w.net/ssgs/S002108/</a> ) 投资者关系活动记录表 2019【002】

沧州明珠塑料股份有限公司董事会  
2020年4月29日