

# 政策倒逼激发新需求 磷系阻燃剂产业迎“高光时刻”

证券时报记者 李小平

2.1万元/吨、2.2万元/吨……2.5万元/吨,疫情的波及,依然不能阻挡磷系阻燃剂主力品种价格的上涨。

证券时报·e公司记者获悉,今年以来,在无卤阻燃工程塑料聚碳酸酯PC综合成本优势大幅提高,叠加欧盟无卤化即将强制推广的背景下,全球市场对磷系阻燃剂的需求正在不断增长。而供应端一侧,未来2~3年内新增产能非常有限,远不能满足市场需求,从而使得下游市场对磷系阻燃剂需求愈发强烈,磷系阻燃剂正在进入高光时刻。

## 供给紧张缺货明显

现在买无卤化的阻燃剂,肯定得提前给供应商打招呼,否则拿不到货。”5月28日,上海某塑料工程有限公司方面告诉记者。

近段时间以来,磷系阻燃剂缺货的现象越来越明显。其中,工程塑料阻燃剂最为紧俏,目前处于供不应求的状态。同时,记者从磷系阻燃剂龙头企业万盛股份也得到印证,目前,磷系阻燃剂生产厂家均在满负荷生产。”

为何磷系阻燃剂今年走势强劲?综合记者对企业、行业研究人员的采访,主要原因包括:首先,欧盟无卤化法规实施促使阻燃剂客户产业升级;其次,近年来的环保政策致使阻燃剂的产能供给减少;另外,以新能源汽车、电子电器等行业对磷系阻燃剂的需求不断增加。

上述接受采访的上海某塑料工程有限公司,下游客户主要是汽配企业、家电配套厂家等。该公司人士介绍,原来大家的环保理念不强,往往采用

价格便宜的溴系阻燃剂。但是现在不同了,有政策的强制推动,不得不改正生产工艺,采用无卤化的阻燃剂。”

2019年12月5日,欧盟发布法规(EU) 2019/2021,制定了欧盟能源相关产品生态设计指令(EcP指令,2009/125/EC)中有关电子显示器的生态设计要求,禁止在电子显示器的外壳和支架中使用卤系阻燃剂;大于50g的塑料部件应清楚地标识材质类型,如果含有阻燃剂还需标识阻燃剂的相应信息,新法规将于2021年3月1日正式实施。

据悉,由于BDP、RDP等无卤有机磷系阻燃剂与PC/ABS等工程塑料相容性好,并且具有环保性能好、热稳定性高、对材料性能影响小等优点。因此在手机、笔记本电脑、电视机等电子电器设备中得到广泛应用。欧盟无卤化法规即将强制实施,促进磷系阻燃剂在电子电器设备中的应用。

记者了解到,欧盟无卤化法规虽然明年3月1日才实施,但受影响的企业需要提前做准备。对于这些企业来说,从改模具、试生产到最终的正式量产,都需要一定时间。从去年下半年开始,由于不同工程塑料注塑收缩率不同,已经逐渐有生产厂家开始重新定制模具。业内主要几家工程塑料改性龙头企业无卤磷系阻燃剂用量均出现比较大增长。

## 下游扩产备战

除了政策原因外,成本因素也是磷系阻燃剂需求放大的重要原因。

以工程塑料类为例,PC+BDP为代表的无卤阻燃剂和ABS+十溴二苯乙烷为代表的溴系阻燃剂,是工程塑料的主要两大体系。PC当中BDP的

添加比例约为10%~15%,ABS中十溴二苯乙烷的添加比例约为10%~20%。

此前,由于PC价格大幅高于ABS导致成本因素,在电子电器、家电、网络通信设备设备中使用ABS工程塑料比较多,全球ABS产能在735万吨,远远大于PC产能556万吨。同时,由于ABS工程塑料需要使用溴系阻燃剂才能在保持良好性能同时满足UL94 V0级阻燃,因此ABS+十溴二苯乙烷等溴系阻燃剂成为重要应用体系。但是,这种成本优势目前已经不在。

由于溴系阻燃剂属于非环保产品,近年来的生产受到政策限制,导致价格越来越高。现在反而采用无卤化的成本低。”上述上海某塑料工程有限公司方面介绍。

据悉,近年来,由于国内PC产能的大幅提升,价格大幅下滑,PC价格由2005年的3.85万元/吨下降至目前的约1.4万元/吨,而十溴二苯乙烷的价格近年大幅上涨,价格由2017年的约3万元/吨上涨到6万元/吨。

目前的PC+BDP阻燃体系比ABS+溴系阻燃体系成本低约0.18万元/吨,PC+无卤磷系阻燃剂的成本优势非常明显,同时PC无卤阻燃工程塑料的综合性能,包括力学性能等远优于ABS工程塑料。

因此,未来PC无卤阻燃取代ABS溴系阻燃应该是大势所趋,这也是未来3年,下游PC在中国将有新增160万吨产能的主要原因之一。

## 下阶段价格稳中看涨

作为国内主要的磷系阻燃剂供应商,市场的强劲需求让万盛股份深有感触。

万盛股份有关人士称,今年以来,下游需求的工程塑料阻燃剂订单出现了明显增长,除了长期客户增加新订单外,还增加了不少的临时客户。比如,近日某国外客户原本计划6月订购500吨工程塑料阻燃剂,但公司只能满足其300吨的需求。目前国内需要10~20吨货的客户就更多了,确实供应不过来。

市场供不应求,是否有其他可替代品?中信建投研究员对记者称,寻找替代品,这个没有可能性。重新研制一个新配方,没有三五年时间肯定不出来。”

就无卤磷系工程塑料阻燃剂而言,从立项到最终投产,需要2~3年时间。记者从一些行业内人士了解到,未来两年内,除了万盛股份在建的2万吨工程塑料阻燃剂生产线外,还没有其他较大的能够投产的产能。

行业研究员和下游某塑料企业均表示,阻燃剂行业今年经营形势,较往年要乐观,包括市场的需求量和销售价格。就价格而言,二季度将延续一季度涨势,下阶段价格继续稳中看涨。

实际上,磷系阻燃剂价格上涨迹象,在今年一季度已开始显现。数据显示,今年一季度,万盛股份的阻燃剂平均销售价格为1.75万元,同比增长10.66%。

据悉,万盛股份系全球最主要的磷系阻燃剂生产及供应商。2019年年报显示,阻燃剂销售收入占公司整体销售收入的80%以上,贡献的利润占公司整体利润的110%左右,随着万盛股份胺事业部、催化剂事业部及涂料助剂事业部等其他3个事业部在2020年步入快速的发展,未来公司将呈现以磷系阻燃剂为主,其他事业部齐头并进发展的良好势头。

# 海信电子产业控股拟引战投 海信视像海信家电将无实控人

证券时报记者 李师胜

5月28日,海信视像、海信家电披露公告,海信集团旗下海信电子产业控股深化混合所有制改革方案获批。海信电子产业控股是海信视像的控股股东,持有公司30%股份。海信电子产业控股也是海信家电的间接控股股东。所以,混改完成后,海信视像和海信家电实控人由青岛市国资委变为无实际控制人。

公告显示,海信电子产业控股在青岛市政府、青岛国资委的积极推动下,将通过公开挂牌方式,增发4150万股,约占17.2%股权比例,引入战略投资者。

若增资完成,海信集团持有海信电子产业控股26.79%股份,170名自然人持有公司33.71%股份,战投持有公司17.2%股份。

公告称,如本次增资扩股成功征集到合格战略投资者,海信电子产业控股的股权结构进一步分散,无任何单一股东或存在一致行动人的股东合计可控制海信电子产业控股超过30%表决权。海信电子产业控股的董事由其股东按出资比例和章程约定提名并经其股东大会选举产生,无任何单一股东或存在一致行动关系的股东能决定海信电子产业控股董事会半数以上成员的选任并控制董事会。

海信电子产业控股因此可能变为无实际控制人,从而导致海信视像由青岛市国资委实际控制变为无实际控制人,海信集团公司也将不再为海信视像的间接控股股东。

海信电子产业控股也是海信家电的间接控股股东,所以海信家电也将变为无实际控制人。

青岛市国资委将持有的海信集团100%股权划转给青岛华通国有资本运营(集团)有限责任公司持有,在海信电子产业控股增资扩股完成后实施。混改完成后,国有股比例将下降

# 云煤能源否认关联交易非关联化：第二大客户下游均系上市公司关联方

证券时报记者 唐强

5月19日,证券时报刊登了云煤能源(600792)的相关报道(《云煤能源年报疑云难消 关联交易涉嫌非关联化》)。次日,该公司收到上交所监管函,要求该公司就疑似存在部分贸易收入虚增、关联交易非关联化、2017年虚增投资收益等现象进行回复说明。

5月28日晚间,云煤能源终于在公告中回复,其第二大客户云南集采贸易有限公司(以下简称云南集采)下游客户终于现身,云南集采四大客户均为上市公司云煤能源关联方。

但针对上述情况,云煤能源仍以云煤集采与上市公司不存在董监高人员交叉情况,各自经营管理完全独立为由,并不承认这属于关联交易非关联化。

## 上市公司关联方

2019年,云煤能源前五大客户中关联交易25亿元,占年度销售金额的44%,而2018年占比则是66%。2019年,云煤能源出现一位超级大客户云南集采,全年向上市公司采购产品逾11亿元。

面对激烈的市场竞争,云煤能源在2019年年报中表示,与第一大客户武钢集团昆明钢铁股份有限公司(以下简称武昆股份)通过多年的合作,双方建立了长期稳定的战略合作关系,有效保障公司焦炭产品的销售市场。

2019年年报显示,云煤能源第二大客户为云南集采,上市公司对其销售金额为11.39亿元,占上市公司2019年总收入的19.89%。2019年,云煤能源和云南集采共签订5份销售合同,其中云煤能源安分公司作为卖方合同2份,师宗煤焦化化工有限公司作为卖方合同3份。但据反映,云南集采从云煤能源所购焦炭全部销售至关联方武昆股份及其下属公司,上市公司疑似存在关联交易非关联化的现象。

对此,上交所监管函要求,云煤能源需核实并补充说明:与云南集采销售合同的主要条款,并说明云南集采在该业务中承担的存货风险、信用风

险和现金流风险报酬转移情况;云南集采的业务开展情况,焦炭产品的前五大客户名称及交易金额,是否为上市公司关联方。

云煤能源指出,焦炭是钢铁生产的重要原料,云南集采与武昆股份建立合作关系,云南集采向云煤能源采购焦炭后,将焦炭销售至武昆股份及其下属公司。

在回复公告中,云煤能源指出,2019年云南集采主要开展大宗贸易和平行进口车等业务,当年云南集采焦炭业务下游客户为四家,即云南物流产业集团新型材料有限公司、武昆股份、红河钢铁有限公司、玉溪新兴钢铁有限公司,分别销售金额23.55亿元、8.14亿元、3.48亿元和2.31亿元。

需要强调的是,云南集采这四家下游客户,实则均为上市公司云煤能源关联方。

## 与云南集采无董监高交叉

上交所要求云煤能源结合相关情况说明,上市公司是否存在通过云南集采进行关联方销售非关联化的情形。

具体到2019年来看,报告期内,云煤能源前五大客户分别为武昆股份安分公司、云南集采、红河钢铁有限公司、武昆新区分公司、玉溪新兴钢铁有限公司,分别实现销售金额11.98亿元、11.39亿元、5.19亿元、4.34亿元和3.55亿元。除云南集采贸易有限公司外,其余四大客户均被云煤能源列入关联方,四者合计为上市公司贡献25.06亿元营业收入,占其营收比例超过44%。

天眼查显示,云南集采成立于2017年4月,核准日期则是2019年2月19日,人员规模小于50人,参保人数仅32人;云南集采经营范围包括,建筑及装饰装修材料、电子电器设备、五金机电等产品的销售。云南集采由云南省城市建设投资集团有限公司100%持股,云南省国资委则为实际控制人,而云煤能源实控人同样系云南省国资委。

在回复公告中,云煤能源表示,上市公司所处行业为资金密集型行业,



图创意/供图 吴比较/制图

日常运营需要投入大量资金组织原料煤采购,焦炭销售回款期的长、短对公司资金使用效率及压力影响较大。2019年,云煤能源与云南集采开展焦炭销售业务主要是考虑能加快销售货款的资金收回。

云煤能源声称,对云南集采销售定价同向主要客户武昆股份是一致的,虽然上市公司对两大客户的销售基价相同,但云南集采的货款回收期短于武昆股份的货款回收期。云煤能源财务顾问中审众环会计师事务所测算,云煤能源与云南集采焦炭销售货款平均回收期较武昆股份缩短36天,相应降低上市公司资金占用成本887万元。

由此,云煤能源自称,按照业务情况和合同条款约定,云南集采向公司采购焦炭是独立进行交易决策,云南集采与上市公司的焦炭购销业务具有商业实质和商业逻辑上的合理性。云煤能源认为,尽管云南集采与上市公司同属云南省国资委控制,但双方不存在董监高人员交叉,各自经营管理完全独立,不存在关联关系。

## 谁在系列交易中受损?

根据《公司法》规定:国家控股的企业之间不仅仅因为同受国家控股而具有关联关系。”另据《企业会计准则第36号—关联方披露》第六条规定:仅仅同受国家控制而不存在其他关

联方关系的企业,不构成关联方。”的确,从目前的法律法规来看,因没有董监高人员的相互交叉,云煤能源与云南集采的业务交易还算不上标准的“关联交易”。

对此,某知名证券律师对证券时报·e公司记者表示,现行法律法规是这样规定的,但依据实质大于形式的原则,最终云煤能源是否涉嫌关联交易非关联化的情形,还需要监管层来进一步认定。

从云煤能源给出的逻辑来看,云煤能源通过云南集采转手交易,缩短回款期、节省了887万元。那么这就出现了一大疑问,在云煤能源、云南集采、武昆股份等四家上市公司关联方的这一连串交易中,谁是冤大头?

既然云南集采与云煤能源及关联方没有关联关系,那么云南集采可以看作一家中立第三方,那自然也不是“活雷锋”。云南集采花费11.39亿元从云煤能源采购焦炭,再卖给上市公司关联方,必然要从交易中获取一定量的收益,那再转手出售焦炭的价格肯定要高于从云煤能源的采购价格。

作为这批货的接手方,物产新型材料、武昆股份、红河钢铁、玉溪新兴钢铁均属国企,为何又愿意放着平价云煤能源渠道不去进货,而选择高价从云南集采买来相同产品?这中间究竟谁得利、谁受损?对此,云煤能源并未在回复公告中予以解释,证券时报·e公司记者将持续跟踪。

# 华为机器视觉：安防领域的一盘大棋

证券时报记者 严翠

近来,在华为机器视觉重磅新品“下一代摄像机HoloSens SDC”发布的催化下,A股机器视觉板块演绎了一波行情。按照华为官方口径,未来华为将持续加大在机器视觉领域的研发和投入,这将是一个千亿美元的巨型市场。

机器视觉即用机器代替人眼来做测量和判断。华为机器视觉由华为安防改名而来,早在2012年华为便进入了安防领域,但华为内部一直认为华为安防发展不够快和突出,于是便在2019年上任了一位新领导,段爱国。

他在华为工作14年,西欧7年、北非2年,从波分网络设计工程师到领域总经理,做的都是华为开疆拓土的事。上任之初,段爱国便放言:“华为不做到第一,不会退出。”一年多后,段爱国直言,在安防领域,华为今年肯定做到前三,目标五年内做到第一。

一时间,华为机器视觉发布了复眼型摄像机、超算力摄像机等逾300款软件定义摄像机等产品,基于智能视频存储平台系列将智能深入边缘,令传统安防大佬们大开眼界。也因此,市场开始有了“华为视局安防”之说。

但显然,华为安防的再出发并非莽撞之举。华为到底要在安防领域下一盘怎样的大棋?

一句话解释就是将传统安防产业带入智能化时代。”华为方面人士向证券时报记者透露。

没错,华为机器视觉要做的,就是充分利用5G、AI、IOT、边缘计算等技术及华为现有的黑科技,实现对传统安防行业的智能化、智慧化升级与颠覆,将华为的技术运用于千行百业。

它要做到行业第一,杀手锏是什么?目前来看,华为在安防领域的战略多半与华为在其他领域的突围术

类似。即针对一领域的核心产品,推出自有品牌、超强竞争力产品,从产品方面突围,同时通过华为5G、AI、IOT、边缘计算等技术,进行软件突围,更关键的,华为会打造一个软硬件运营生态圈。简而言之,华为将来希望通过它的核心终端产品、通信技术等优势,统领整个安防行业,它做老大,加速安防行业的智能化升级,但这其中,华为不会所有安防产品都做,只会抓住核心竞争性产品如摄像机等,掌握核心数据处理、计算能力,以及生态搭建。

华为的这一谋略在行业解决方案竞争中已有体现。据了解,在推广其场景解决方案时,华为会实现硬件加软件及后期运维的一体化销售,其中根据不同项目,华为会与不同的合作伙伴联合竞标,中标后互相发挥各自优势完成项目。而随着华为在各行各业落地的智能安防项目越来越多,一个集合了华为、其他B端企业、C端消费者,以及运营者的行业生态也将形成。

华为要在安防领域做第一,并非华为与其他安防企业的零和游戏,而是它作为引领者将重塑行业竞争格局和生态,其他企业跟随一起做大做强。

权威统计显示,2019年全国在网一类点智能化率不足6%,尚处于人工识别阶段,大量视频数据存而未用,智能安防市场长期处于低质的价格竞争。全球智能安防市场规模将从2018年的120亿美元增长到2023年的450亿美元,年复合高达30.26%。

中国安防市场上,海康威视和大华稳居前二位置。A股方面,东方网力、振芯科技、英飞拓、高新兴、海康威视、QY视讯、华平股份、大华股份、中威电子、梅安森等公司有涉足安防视频监控领域,高新兴、浩云科技、捷顺科技、数字政通、安居宝、佳都科技等有涉及智慧安防行业解决方案。