

# 主营石墨烯 第六元素挂牌新三板

□本报记者 傅嘉

国内市场迎来首家以石墨烯为主营产品的公司。11月12日,常州第六元素科技股份有限公司在全国中小企业股份转让系统举行新三板挂牌仪式,公司宣告成功登陆新三板。同时,第六元素与海力风电、江苏道森签订《石墨烯防腐涂料战略合作框架协议》,并与四川大学高分子材料国家重点实验室签订战略合作协议。第六元素董事长瞿研对中国证券报记者表示,上市之后,公司将尽快借助资本市场平台增加研发团队,并且将现有的产能扩充两倍。

## 主营石墨烯产品

近年来石墨烯成为新材料领域的一颗新星,但是纵观目前国内资本市场,与石墨烯沾边的多是上市公司的子公司,或者只是投资成立相关实验室,尚处于研究阶段。随着第六元素登陆新三板,国内资

本市场终于拥有一家以石墨烯为主营业务的上市公司。

石墨烯的产业化程度正在提高。第六元素提供的资料显示,2013年11月,公司年产100吨氧化石墨(烯)/石墨烯粉体的现代化生产线宣布投产。公司董事长瞿研向中国证券报记者介绍,目前石墨烯材料1吨的售价在100万元左右,虽然价格仍然十分高昂,但是随着技术和产能的进步,和前几年相比已经有大幅下降。

挂牌仪式现场,第六元素与江苏海力风电设备科技有限公司、江苏道森新材料有限公司签订了《石墨烯防腐涂料战略合作框架协议》。根据协议,三方将借助海力风电这一平台,共同研发以石墨烯为主体的烯锌型风电设备防护涂料。海力风电总经理沙德权表示,三方研发的新型涂料的防腐效果是传统重防腐涂料的4倍以上。这一合作将逐渐改变现有国内防腐涂料产品层次低、创新力不足的劣势,填

补国内外将石墨烯运用在风电防护涂料的技术空白,打破国外产品垄断局面,推动我国风电产业设施涂料的国产化进程。同时,三方将以此为契机,进一步研究和推广石墨烯在风力发电叶片强度复合材料中的应用。

第六元素还与四川大学高分子材料国家重点实验室签订战略合作协议,双方将主要针对石墨烯改性高分子材料的耐老化性进行系统研究。

## 挂牌后将扩充产能

第六元素表示,300吨氧化石墨生产线已经在申报立项过程中。瞿研表示,“公司将抓住此次挂牌契机,不断完善生产工艺及制备方法,拓展应用领域,细分产品市场。通过开发下游新产品应用,延伸产业链、创新产业模式”。

在接受中国证券报记者采访时,瞿研表示,公司将寻求机会融资扩大经营规模,主要的方向首先是扩充研发团队,还

有就是计划将产能在现有基础上翻两倍,最终达到300吨的产能规模。

瞿研介绍,目前高科技材料的售价普遍在每吨20~30万元,石墨烯的绝对价格仍然限制了其大规模产业化应用,但随着技术的进步已经有传统制造企业开始引入石墨烯材料对现有的材料结构进行改造。

瞿研表示,此次和海力风电、江苏道森的合作是在能源领域,石墨烯材料的引入已经可以使下游产品的整体性价比得到提高。若此次协议合作顺利,后期项目的订单规模应当超过亿元级别。中国石墨烯产业技术创新战略联盟秘书长李春义向中国证券报记者表示,石墨烯产业当前的价格虽然偏高,但是其关键点不在绝对价格而在应用。石墨烯是一种可以替代硅元素的基础材料,有着广泛的应用市场,下游的开拓非常关键。只要应用市场打开,石墨烯的价格未来会变得相对亲民。

# 多家上市公司环保产品受关注

□本报记者 王小伟

多家上市公司在北京APEC会议众多活动中提供了完美的产品与服务,受到各方关注与好评,特别是主打节能环保起到了很好的示范效应。

## 熊猫烟花的“环保经”

11月10日晚,APEC领导人非正式会议焰火表演在北京奥林匹克中心区举行。熊猫烟花第一次在大型国际活动中采用微烟发射药和无硫开爆药,以有效缓解传统焰火燃放时的空气质量难题。

“传统焰火燃放对空气质量的干扰,主要在于发射药物燃放后形成的烟雾和释放出的有害气体。”熊猫烟花相关负责人介绍,经过反复调试,公司最终以高科技术研发出了集微烟发射药和无硫开爆药于一体的创新型烟火药,这种烟火药可以有效减少70%以上发射药物的使用,由此大大降低了烟雾和有害气体,提高了焰火燃放的环保标准。

除了环保化之外,电子化也正在成为烟花产品的新趋势。熊猫烟花相关负



新华社图片

责人透露,四季花采用了3D技术,花卉造型不仅展现出花瓣、花蕊的不同色彩,还要利用焰火的色彩和造型变化,体现出花开的整个过程,“这在世界焰火燃放史上都是一个创新,没有可借鉴的

经验。”

## 车企的全面服务

除了熊猫烟花之外,国机汽车、福田汽车等公司也参与了APEC服

务。国机汽车人士表示,公司控股子公司中进汽贸服务有限公司已经成为北京市交通委指定的APEC会议租车服务提供商,提供多品牌的轿车、商务车、客车及新能源汽车的租车服务。

除了直接为APEC服务外,部分企业还为会议期间的“延伸产业”提供服务。坐拥北京地理区位优势,北汽集团旗下的福田汽车成为APEC部分用车的供应商。11月初,北京公交集团与福田汽车集团在北京怀柔举行700辆纯电动公交车签约暨首批交车仪式,首批交付30辆纯电动公交车,为APEC会议期间首都市民绿色出行提供保障。

福田汽车相关人士透露,作为APEC峰会的战略合作伙伴,福田汽车旗下的福田欧辉新能源客车、福田商务汽车作为峰会官方用车,为会议提供全面出行运营解决方案,并成立专属后勤服务团队分别赴首都机场、口岸办、怀柔国际会议中心执行车辆维修保养等相关工作,以全程24小时值守的方式为APEC会议进行全面的“保姆式”服务保障。

## 牵手IBM 华胜天力推计算系统国产化

华胜天成11月12日晚公告称,11月11日,公司与IBM、北京市经济和信息化委员会签署了合作谅解备忘录,由IBM提供美国政府出口管理条例允许范围内、高端计算领域相关产品的知识产权授权及技术支持;华胜天成将组织消化吸收相关核心技术,联合相关产业链配套企业,采用中国可信技术,开发可用、可信的国产化信息系统产品,打造高端计算系统产业,满足中国重要系统的高性能、高可靠和高安全的需求,成为解决国内高端计算系统的信息安全问题的有效路径。

根据备忘录,将由华胜天成发起,联合相关合作方成立一家专门负责消化和吸收IBM相关知识产权授权技术的公司(简称TOP公司),以此公司为核心,发展全产业链,推动高端计算系统的国产化进程。IBM协助TOP公司进行POWER服务器、数据库、中间件等相关软硬件产品和技术的消化、吸收、可信整合以及国产化研发,达成国产高端计算系统的自主、安全、可控的目标。

北京市经信委将积极支持和协调TOP公司、IBM与大专院校的合作,共同探索和实践各种培养本地人才的方案,为围绕POWER技术的产业链的可持续发展提供充足的人才储备。充分发挥北京市在信息技术方面的系统综合优势,联合各方以产业园和投资基金等方式,聚集高端计算产业链企业,构建高端计算产业生态,打造可信、开放、高端计算系统产业。(任明杰)

## 德力股份终止收购武神世纪

德力股份11月12日晚公告,公司决定终止收购手游公司武神世纪,并承诺自公告发布之日起三个月内不筹划重大资产重组事项。公司股票于11月13日开市起复牌。

德力股份相关人士对中国证券报记者表示,公司与武神世纪就未来发展方向及战略规划等关键问题上存在较大分歧,在经交易双方协商后,决定终止对其收购。

根据此前公告,德力股份拟以9.3亿元收购武神世纪,武神世纪承诺,2014年~2016年每年实现的经审计的扣除非经常性损益后的净利润分别不低于6000万元、7800万元、10140万元。(余安然)

## 良信电器实际控制人提议10转3派3~4元

良信电器11月13日公告称,公司实际控制人任思龙、杨成青、樊剑军等九人提议公司2014年度利润分配预案为:以截至2014年12月31日公司总股本为基数,向全体股东按每10股派发现金股利3元~4元(含税),同时以资本公积金向全体股东每10股转增3股。

公司表示,实际控制人任思龙、杨成青、樊剑军等九人提议的2014年度利润分配预案,有利于与全体股东分享公司成长的经营成果,与公司经营业绩相匹配,与公司成长性相相符。

公司同日还发布了股票交易异常波动公告。公司股票于11月10日、11日、12日连续三个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计超过了20%,公司称,目前经营情况正常,内外部经营环境未发生重大变化。

此前公司已经披露全年业绩预告,预计公司2014年度归属于公司股东的净利润变动幅度为20%~40%,变动区间为972421万元~1134491万元。(于萍)

## 携手西安航空基地 天和防务布局通航产业

天和防务11月12日晚公告,公司于11月12日与西安阎良国家航空高技术产业基地管理委员会签署了《战略合作框架协议》。双方将进一步加强合作,扩大在通用航空领域的合作与投资。

西安阎良国家航空高技术产业基地是中国首个国家级航空高技术产业基地,2010年被国务院升级为中国唯一以航空为特色的国家级“陕西航空经济技术开发区”。

此次双方达成主要协议包括:建立战略合作关系,发挥各自优势,实现整体效益倍增计划,以产业模式创新与资源优化整合实现合作共赢目标;由天和防务在航空基地所辖各机场实施飞行服务站系统试点工作,逐步实现陕西“空中有序、地面成群”的通航产业总体构想,积极推动陕西通航产业持续健康发展。

此外,双方将成立通航项目申报工作组,联合向国家、省、市申报通航及试点建设项目,争取政策支持;还准备承担起陕西省通航试点任务,推进陕西省通航产业规划落地。(欧阳春香)

## 人福医药增持新疆维药14.85%股权

人福医药11月12日晚公告称,公司拟与新疆维吾尔医医院签署《股权转让协议》,以2970万元的价格受让其所持有的新疆维药14.85%的股权。人福医药原持有新疆维药55%股权,新疆维吾尔医医院持有45%股权。本次交易完成后,人福医药将持有新疆维药69.85%的股权。

维吾尔药是运用维吾尔医学的基本理论,采用新疆独有的药物资源及特有的生产工艺开发出的有显著治疗效果的药品。新疆维药是一家集维吾尔药研发、生产、销售于一体的民族医药企业,是目前国内维吾尔药开发投资最多、拥有维吾尔药品品种最多、剂型最全面的民族药品生产企业。

新疆维药目前拥有20个国药准字号产品文号,其中有12个全国独家品种,4个国家中药保护品种;并且,有7个品种被列入国家医保目录,14个品种被列入新疆维吾尔自治区地方医保目录。

近年来,随着人们对维吾尔药认识的加深以及国家及地方政府对维吾尔药的支持,新疆维药取得快速发展,最近三年实现净利润的年均增幅约为50%。人福医药表示,本次交易完成后,将进一步增强公司在维吾尔民族药领域的规模和竞争力。(任明杰)

## 联合阿里巴巴 中远集团打造跨境电商物流

中国证券报记者11月12日从中远集团获悉,中远集团将与阿里巴巴强强联合打造跨境电商业务,中远集团旗下的中远空运广州公司成为阿里巴巴在广州口岸的唯一指定跨境电商物流服务商,将为天猫国际在广州口岸入境的所有货物提供全程物流服务。

2014年初,中远空运广州公司成为首批取得广州海关、广州市外经贸局跨境电商物流试点资质的企业。其打造的跨境电商全程物流服务平台“中远e环球”,作为阿里巴巴跨境电商业务的合作伙伴,在此次“双11”购物节前对操作系统进行了升级,每天处理量提升到10万单以上,并将保税仓面积扩充到原来的两倍,同时增加了大量作业人员,确保“双11”期间30万单左右的操作量能够顺利完成。

今年以来,多家航运公司涉足跨境电商物流业务。7月11日,中国海运集团所属中海集运、中海科技与阿里巴巴在杭州签署合作协议,未来双方的三家公司在国际海运领域展开紧密合作,共同打造全球跨境电商物流服务平台。(欧阳春香)

# 价格战能让酒类电商回归理性

□本报记者 王锦

“战是为了不战。”对于“双11”酒类电商行业出现的参烈价格战,作为行业领军者,同时也是本次价格战的主要参与者,酒仙网董事长郝鸿峰11月12日如此回应。郝鸿峰表示,预计今年“双11”期间4家酒类电商合计亏损在5000万元以内,价格战能让从业者回归理性。

## 四大酒类电商或亏损5000万

“预计4家酒类电商合计亏损在5000万元以上,每家亏损超过1000万。”郝鸿峰称。在“双11”天猫酒类店铺排名中,最终酒仙网、四川1919、购酒网、中酒网分别名列前四名。

今年“双11”的酒类电商大战,可以用惨烈来形容,前四大酒类电商均先后以超低价格的茅台、五粮液等名酒为切入口,掀起一场腥风血雨的价格战,店铺排名也不断发生变化。率先推出“茅台+五粮液1111元”、“五粮液499元”的四川

## 酒仙网郝鸿峰:

# 价格战能让酒类电商回归理性

值得注意的是,去年“双11”销售额22亿元的酒仙网今年并未披露整体销售数据,仅表示“双11”一天销售417.9万瓶,约2000吨,相当于一个中型酒厂一年的产量。郝鸿峰称,今年肯定比去年好,之所以不披露销售额,一方面是将来可能上市,财务上要更谨慎;同时,今年公司定位为服务年,这也是投资人的倾向。

## 未来竞争将更加理性

除了酒类电商之间的厮杀之外,“双11”之前,包括茅台、五粮液、郎酒、剑南春、汾酒等五大名酒企业对于四大酒类电商的“封杀”也同样引人关注。茅台还以低价倾销为由将四川1919投诉至四川工商局。

“酒仙网没有占到便宜,也没吃亏,虽付出2000万的促销费用,但对酒类行业的健康运行有帮助,相信酒类行业再也没有价格战。”郝鸿峰称。

郝鸿峰认为,今年的价格战也是必要的,今年不战明年战,战完需要反思,明年才能回归理性。如果拖到明年再打价格

战,代价将不再是5000万,而是1个亿。郝鸿峰还称,从长期来看,今年酒类电商“双11”也很有意义,一是使得酒企对于电商渠道更为重视,明年将不会再出现“封杀令”的情况;二是酒类电商的同行关系得到全新的考验。

事实上,本次价格战的另一主要参与方四川1919,已于11月12日凌晨宣布,明年将不再参加天猫双11活动。

郝鸿峰还表示,电商价格战会越来越回归平静,电商和酒企一定可以和平共处,因为其他行业已有先例,关键在于是否有合作共赢的态度。酒仙网的原则是:敏感产品求形象,专销产品求利润。

郝鸿峰所称的“专销产品”是酒仙网和酒企合作打造的互联网专销产品。今年酒仙网和泸州老窖合作推出“三人炫”产品,预计明年一季度前将能实现共1000万瓶销售,即7亿左右的销售额。未来酒仙网会有更多的专销产品,今年春节前所有的大型酒企基本上都会和酒仙网合作推出类似“三人炫”的产品。

# 引入战略投资者 海欧卫浴试水电商

□本报记者 黎宇文

停牌近两个月的海欧卫浴11月12日发布复牌公告,拟通过非公开发行引入战略投资者齐家网。在定增完成后,齐家网及其一致行动人合计持有海欧卫浴14.48%股权,成为公司第二大股东。业内人士分析,在公司传统外贸主业受影响而内销业务不起色的情况下,携手电商开拓产品市场,成为公司的不二选择。

## 外贸转内销的困境

海欧卫浴主业为国外卫浴品牌代工水浴组件,外贸业务占比持续在八成以上。伴随金融危机的到来,公司外贸型加工企业的弊端显露无遗。而相对于营业收入的大幅下滑,受原材料、人工等成本价格波动影

响,公司净利润下滑幅度更为显著。

此外,公司对外贸易业务依赖较高,在主业卫浴产品上,无法实现现有产品的外销转内销。公司开始谋划通过自主研发进入新的领域。2008年,公司开始尝试进入内销地暖市场,首批地暖产品于当年二季度完成供货。公司的温控阀产品获得了欧盟认证,并打入美国、德国和澳洲市场。

在节能产品领域,公司分别进入了住宅节能和工业节能领域,其中,以子公司珠海爱迪生品牌进军住宅节能,除发展温控和地暖集成系统外,还大力发展“供暖云计费系统”等高科技节能产品。控股子公司珠海班尼戈以高温热泵技术为基础,进入工业节能整体解决方案,主要应用于电镀、PCB、染整、食品等制冷、制热高能耗的行业。

班尼戈热泵节能产品目前技术已较为成熟,但仍处在项目推广期。公司预测,2014年这块业务仍难以给公司贡献营收。

## 引入电商助推渠道建设

海欧卫浴此次以14.48%的股权引入战略投资者齐家网。资料显示,齐家网是一家集装修、建材、家居领域电子商务于一体的家装互联网公司,电商业务拓展至全国32个城市。2010年至2012年,网站交易额分别为62亿元、115亿元和200亿元。

通过合作,海欧卫浴将自有的卫浴及智能家居产品实现电子商务化,并在互联网家居与大数据领域进行市场探索。同时,海欧卫浴还获得了齐家网不少于下一轮增资后总股本2%的股份认购权。

实际上,齐家网在资本市场并不陌

生。今年3月21日亚厦股份公告,公司与上海齐家网签署《战略合作框架协议》建设电子商务平台。

据了解,齐家网自身也在谋求登陆资本市场。公司在2014年初已经完成三轮融资。2007年引入苏州创投,2010年又相继引入鼎晖、百度等战略伙伴。而在此次公告中,广发信德连同旗下子公司新疆广发信德稳胜投资管理有限公司亦在齐家网的合伙人之列。

分析人士认为,传统的线下厂商由于面临渠道方面压力,选择与电商企业的牵手案例也越来越多。海欧卫浴之前并不以渠道擅长,此次选择牵手齐家网其目的也十分明显。但由于传统线下销售和线上的销售理念存在冲突,如何整合各方的资源并形成合力,短期来看仍然有不小的难度。