创智科技42亿重组将变手机生产商

见习记者 胡志毅

退市一年多的创智科技（以*ST创智退市）即将迎来重大资产重组。主营业务几近停滞的创智科技将通过收购天珑移动摇身一变成为一家手机生产商。

创智科技今日披露的收购预案显示，公司将以现金及发行股份的方式购买天珑移动100%股权，交易金额达到42.33亿元。创智科技拟通过出售成飞电子17.8%的股权等重大资产，获得1410.16万元现金用于购买天珑移动3.3765%股权。剩余96.62%股权将通过向天珑移动控股股东永盛科技及其他7家股东公司发行股份的形式购买。交易完成后，天珑移动将成为公司的全资子公司。

由于负债较重、主业经营不善，2004年、2005年、2006年连续三个会计年度亏损，创智科技股票自2007年5月24日至退市前一直处于暂停上市状态。2013年2月，创智科技从深交所退市，同年4月，在全国股份转让系统挂牌。由于基本停止经营，几乎没有任何经营收入和盈利来源，创智科技于2010年开始破产重整。

重整计划中要求引入的重组方承诺通过定向增发等方式，向创智科技注入评估价值不少于20亿元且未来三年每年净利润不低于2.5亿元的资产。

2011年5月，大地集团斥资1亿元受让创智科技原大股东创智集团持有的4463.52万股，每股作价2.26元，并承诺向上市公司注入核心地产业务。不过，大地集团重组创智科技的努力最终宣告失败。

如今，永盛科技作为重组方被引入，将天珑移动整体注入创智科技。承诺天珑移动2014年、2015年、2016年净利润分别不低于3亿元、4亿元、5.2亿元。

据了解，收购标的天珑移动成立于2005年6月10日，专注于手机研发、设计、生产、销售、服务提供及品牌运营等业务，产品包括ODM手机和品牌手机，产品大部分出口海外市场。2011年至2014年1~4月间，天珑移动营业收入分别为30.19亿、29.21亿、60.65亿、18.49亿。

本次交易前，大地集团作为公司控股股东持股比例为11.79%。交易完成后，永盛科技将成为公司的控股股东。

石墨烯产业综合规划有望年内出台

证券时报记者 杨丽花

在昨天的2014中国国际石墨烯创新大会上，证券时报记者采访了中国石墨烯产业技术创新战略联盟秘书长李义春。李义春表示："国家对石墨烯产业非常重视，今年年内有望出台石墨烯产业综合规划。"

李义春此前表示，科技部的863计划纳米材料专项将石墨烯研发作为一个重点的支持内容，石墨烯也将会纳入"十三五"规划。石墨烯产业规划对整个行业更有指导意义。李义春说，现在国家各部门都非常重视石墨烯产业，现在发改委牵头，综合其他部委的意见，正在制定石墨烯产业综合规划，有望在年内发布。该规划将涉及产业基金、科技创新、基础研究、产业布局、国际合作等多方面。

李义春表示，支持石墨烯产业发展是否会成立国家重大专项存在不确定性，但是政府更可能会倾向于成立产业基金。对于石墨烯产业基金运作方式，国家正在征求包括中能性不大。中央政府资金可能会作为石墨烯项目配套资金。"李义春认为由中央政府、地方政府、民间资本三方出资占比为2:2:6较为合适。石墨烯产业基金规模应该在100亿元左右，中央政府出资20亿元。

目前包括宁波、无锡、常州、青岛等多个城市都设有石墨烯产业园、推出各项优惠政策招商引资。李义春说："石墨烯项目如果要获得中央的财政支持，就一定要先有地方政府的配套以及民间资本投资。石墨烯产业园比较适合经济发达，地方财力充沛的地区。"

除了政府对行业的重视，石墨烯的发展也离不开资本市场的支持。风险投资、上市公司投资石墨烯的案例越来越多。本次大会上，中国石墨烯产业技术创新战略联盟也牵头成立了石墨烯产业投融资联盟，利用投融资方式和协同创新能力加速推进石墨烯产业化的进程。李义春说："希望各类基金根据自己的特性，可以分段投资试验室阶段、种子期、早期、中期、晚期的石墨烯项目。"

魅族启动三大变革谋划5年内上市

证券时报记者 马玲玲

在昨日魅族MX4手机的发布会上，魅族创始人黄章并未现身，但不难发现，这家小而美、颇具极客气质的公司正逐步向规模化的大众公司转型。在魅族产品与资本同时加速之时，魅族总裁白永祥透露，魅族将在5年内上市。

今年年初，"宅男"黄章复出，魅族的变革随之开始加速。魅族副总裁李楠说："黄总这次复出改变挺大，主要是比以前更开放了。他不喜欢抛头露面，正在忙资本运作和产品线拓展的事情。"他表示，黄章主要带来了三大改变，对外融资，改变了以前主要以自身利润发展的形式；引入员工持股计划，从家族企业变为大众化公司；从追求小而美变为规模优先。

今年7月，魅族引入20亿元的首次大规模融资，但并未透露投资人是谁。李楠表示，此次融资主要用于扩大规模，魅族目前的盈利状况已经符合上市标准，"选择5年，不长也不短，但能看得出我们的野心，就是希望先做到一定的规模。"

扩大规模是这家小而美公司的当务之急。魅族内部称MX3是魅族销量最好的手机，但目前为止仍未对外披露具体销量，黄章曾表示，MX3月销量约为30万~40万台。与老对手小米比起来，这一销量显然远远不够。

此前手机定价为2499元级别的魅族，此次大胆选择降价，并避开小米1999元的价格，将新品MX4的价格定为1799元。据悉，黄章此前在魅族内部称，MX4打算不赚钱卖，公司要用融资扩规模。

对于降价伴随而至的利润挑战，李楠坦诚，毛利率肯定会有所下滑，但选择了规模就会坚定走下去，MX4预期的销量是在MX3基础上翻倍，每月70万台以上。不过魅族仍采取了一定的措施，李楠说，今年将发布4款新品，主要在1999元价格段，一方面拓展产品线，一方面防止单品毛利率过低。

在追求规模之际，魅族线上线下渠道都在加快拓展。据了解，魅族线上线下渠道销售比例为3:7，线上主要以京东、天猫和魅族官网为主。线下渠道正着力提升专卖店数量，白永祥说，目前专卖店已从一年前的400家扩张到现在800家，今年年底将超过1000家。

在魅族落下的时间里，小米等品牌都着力打造自己的生态圈，魅族也正借助Flyme系统的优势开始建立围绕智能硬件的生态圈。魅族副总裁兼Flyme负责人杨颜介绍，一方面与智能硬件创业团队合作推广智能手环、WIFI插座等硬件，另一方面则是Flyme系统通过与其他手机品牌和硬件厂商合作实现增值。

杨颜说，今年以来研发部门扩张了40%的人员，因为今年才开始加速，初期是相对缓慢的爬坡过程，接下来将越来越快。

爱施德助力小米深耕印度市场

见习记者 阮润生

手机销售渠道商爱施德（002416）今日发布公告，香港子公司与小米（新加坡）、印度电商Flipkart India Private Limited签订合作协议，三方将就小米手机在印度市场的销售、供应链物流服务以及资金平台服务方面开展合作。目前，小米手机已经开始在印度上市，小米高层表示，销售情况超出预期。

据公告介绍，Flipkart是印度本地的电子商务公司，提供70多个类别超过1500万种产品，拥有2200万注册用户，日均访问量超过400万，并能保证每月出货量500万，提供多种创新服务，而小米（新加坡）负责为手机和消费类电子产品提供海外销售和支持。爱施德预计三方合作后，2014年销售额将达到2亿美元。

爱施德表示，本次三方合作，对开拓印度市场有着积极作用，也对实现公司的海外分销战略目标意义重大。方正证券研报指出，爱施德自2012年以来积极实施在通信、移动互联领域的转型布局，公司通过完善B2B（商家对商家）电子商务平台，线上订单比例已超过60%，凭借手机分销领域的龙头地位，公司在手机流通产业链有较强的话语权。

对于小米在印度市场销售情况，小米副总裁黄江吉在接受证券时报记者采访时表示，印度有望超过中国成为最大的手机市场，目前小米手机在印度市场销售情况超过预期。Flipkart网站显示，红米1S已经开始接受第二轮预定，定价5999卢比（约合99美元），预计9月9日开售。据报道，共计超过10万用户申请预定红米1S，该电商的第一轮2000台预售名额已经被抢光。

菲达环保：再次进入发展快车道

证券时报记者 李小平 徐然

"今天的会议，对于菲达环保（600526）具有里程碑意义。如果这次非公开发行如愿完成，将是菲达环保继上市后，进入一个新的，更快的快车道。"在日前召开的股东大会上，菲达环保董事长舒英钢告诉在场的投资者。

此次菲达环保股东大会主要审计公司非公开增发预案，即向巨化集团非公开发行约1.41亿股，募集资金不超过12亿元。其中，3.2亿元用于收购巨化集团旗下的巨泰公司和清泰公司，余下募资用于补充流动资金。增发完成后，菲达环保大股东将变为巨化集团，浙江省国资委成为实际控制人。

"两家国有企业的整合，也意味着菲达环保已成为浙江省环保产业的最大平台。"股东大会上，舒英钢再三表示对未来整合效应的信心。增发完成后，菲达环保将做宽环保领域，从大气治理为主，转向包含大气治理、污水治理、固废治理和土壤治理的综合性环保企业。

在菲达环保董秘周明良看来，上述的快车道可以分为两部分来理解：一方面，此次收购标的资产，将从2016年开始成为公司业绩的主力增长点，并对业绩增长形成连续支撑；另一方面，此次增发带来的资金，以及巨化集团入主带来的人力和平台支持，会帮助菲达环保实现粉尘治理业务的短期快速增长。

据介绍，在固废处理方面，标的资产今后的看点主要是垃圾焚烧和环保产业园。目前，巨泰公司筹划的衢州生活垃圾焚烧项目，已经获得衢州市政府批准。另一方面，巨泰公司正在谋划建设的静脉产业园项目，该项目是衢州市政府对经济转型升级提出的新要求。

去年，浙江提出"五水共治"政策，衢州首批推427个治水项目，计划在三年内使市区生活污水集中处理率达到95%、县级达到90%、集镇达到85%。对于清泰公司来说，一方面已开始承接污水处理工程建设项目，从运营向上游EPC（工程总承包）扩展；另一方面，清泰公司已经与衢州市住建局进行对接，未来可能会全面承接衢州市现有46个乡镇污水处理厂的运维服务业务。

记者注意到，8月底，巨化集团董事长胡仲明在调研公用环保事业部指出，环保产业是技术、资金密集产业，目前全国环保产业容量不大，百亿规模的环保企业还没有，这也是环保产业发展的机遇期。

■特写 | Feature

电子烟是原罪行业的拯救者还是过渡品

证券时报记者 余胜良

"我们有数据证明，电子烟对顾客是好选择，对商家是好机会，电子烟可以做得更好，可以在很多方面进行改善，成为喜大普奔的产品。"

同声翻译是一位在语言上兼收并蓄、与时俱进的年轻人，他将美国烟商协会（TMA）总裁Farrell Delman的演讲翻译得绘声绘色。

昨日，在深圳市宝安区召开的中国电子烟高峰论坛上，中外电子烟行业人士共聚一堂，听着台上那群老外侃侃而谈，你会觉得最能言善辩的人士都聚集在了烟草行业，谁让这个行业天生就缺少道德血液而又想求得生存之道呢？

烟草商满足了顾客需求，可是因为烟草的危害性，这种供给并不道德，多年来为了改善舆论，烟草公司向慈善行业慷慨解囊，甚至捐钱用于戒烟推广。

可是烟草行业终不得人心，各国都致力于降低烟草销量，减少吸烟人数，连零售商也行动起来，美国CVS Caremark日前宣布今年10月1日前停止销售香烟，为此可能降低20亿美元年销售额。

说烟草行业人士雄辩，是因为他们了解所有的烟草对健康不利的数据，也了解政府和社会舆论对他们如何不利，但他们总能找到存在价值。

美国烟商协会的生存之道，是向会员和非会员出售各种行业刊物和研究报告，其总裁Farrell Delman在演讲中，强调要降低吸烟人数，降低烟草危害，并要为此贡献力量。

对此，他的建议是扩大电子烟的普及。他认为60%的吸烟者希望戒烟，但缺乏方法和专业指导，电子烟是个很好的过渡品，电子烟可以为降低烟草危害做出贡献。他的理由是，"电子烟是否带来伤害并不明确，但一定会大大小于香烟"，两害相较取其轻。

美国国家烟草公司副总裁Ron Tully看来也同意Farrell Delman的观点，他认为电子烟在美国销售前景光明，包括沃尔玛在内的30万个终端都可以成为销售点。

他称深圳是个"非常好的，令人惊叹的电子烟生产基地"。事实的确如此，2013年烟民们消费了30亿美元电子烟，其中90%来自深圳，其产地集中在深圳市宝安区的沙井街道办。

这个行业也提供了很多机会，陕西云芝生物科技有限公司的卢美到论坛现场找机会，希望推销烟碱，来自伊士曼化工的一位女士则想让客户用她们的化工原料生产烟杆。深圳易佳特科技有限公司的董事长刘团芳显然是对研发很感兴趣也很有成就感的一位，言谈之中对电子烟充满感情。

论坛前三排坐的大多是外国人，这也是一个有趣的现象，它清晰地表明深圳还只不过是个生产基地，包括品牌、配方和市场都掌握在欧美人手中。

其实这并不意外，这只是发达国家烟草行业日子难过的一个缩影，美国是全球最大的香烟市场，但销售额正在以每年3%的速度下降。欧洲也正在致力于2020年前将吸烟率控制在12%以内，所以欧美商家更积极寻找烟草替代品，从演讲人看，欧美商家对电子烟寄托的希望更大，对电子烟的态度更为进取。

烟草公司名声欠佳，烟草行业工作的人名声也不好，然而中国还是个例外，中国人羡慕烟草行业工作者，因为那意味着更少的劳动时间和更高报酬。所以中国人发明了电子烟，却在欧美找到了市场，只因中国烟草价格太便宜。目前中国有3.5亿烟民，每年有120万人因烟草死亡，均为全世界之最。

尽管行业人士对电子烟看好，但遗憾的是，卫生和医疗人士却用狐疑的眼光盯着电子烟，毕竟电子烟的雾化要靠尼古丁、香精等化工原料，这些对身体也有害。行业人士希望电子烟成为烟草的替代品，或者退而求其次成为过渡品，但是有些卫生组织希望将电子烟和烟草一起打死。

世界卫生组织26日在日内瓦发布的一份报告称，电子烟同样会产生有毒物质并危害健康，各国政府应该采取措施，禁止人们售卖电子烟给青少年，并规定电子香烟属于烟草范围，并且是一种医用品。

如果各国政府政策跟世卫组织此项规定政策一致，那么电子烟将面临高额税收，价格上就没有优势，势必对销售不利，销售渠道也会受限。

现在还很难说，电子烟是一个前途无量的明星行业，还是日暮途穷的过渡产品，这大概取决于未来到底还有多少人吞云吐雾。有时候行业发展太快，业内人士也判断不准，比如电纸书曾经火爆一时，现在又无声无息。

不过，深圳电子烟生产企业的老总们大都是沿着市场摸爬滚打的实干家，大概不会想这么遥远的事情。

IC/供图

万好万家重组标的3000万资金被占用

证券时报记者 徐然

今日，万好万家（600576）发布重大重组事项补充公告，称重组标的公司青雨影视存在非经营性资金占用情况。据了解，青雨影视遭实际控制人张宏震、张静夫妇占用公司资金3061.6万元，并用于私人用途。

万好万家8月23日发布的重组预案显示，重组标的公司之一的青雨影视存在3061.6万元的其他应收款，欠款人是其实际控制人张宏震、张静夫妇，且为非经营性资金占用。经万好万家核实，3061万元中，张静占用2561.6万元，张宏震占用500万元；资金占用主要发生在2013年，系大股东张宏震、张静夫妇用于个人使用。

据公司今日公告，截至目前，该资金占用问题尚未解决。为填补占用资金，8月12日，张宏震、张静及其控制的青辰投资分别与沁朴投资和润信鼎泰签订了《股权转让协议》和《借款协议》，青辰投资将其持有的青雨影视2.7972%股份以2000万元价格转让给沁朴投资，同时由润信鼎泰向张宏震、张静夫妇提供2500万元借款。

公司称，上述2000万转让收入及2500万借款，将主要用于归还张宏震、张静二人非经营性占用的3061.6万青雨影视资金，预计归还全部资金时间不晚于本次重大资产重组第二次董事会会议通知发出的前一天。

另外，东阳青雨影视文化股份有限公司大股东张宏震、张静承诺，今后不会再发生类似非经营性资金占用情况。