

# 锂电行业开打专利战 宁德时代诉中航锂电专利侵权

■本报记者 龚梦泽

不久前曾在奇瑞汽车、长城汽车召回问题上“背锅”的宁德时代，又因知识产权纠纷再次成为舆论焦点。

7月21日，有消息称，宁德时代已正式起诉中航锂电专利侵权，诉后者涉嫌侵权范围覆盖其全系产品。对此，《证券日报》记者第一时间向宁德时代方面求证，公司相关人士回复称确有此事。“宁德时代已就中航锂电专利侵权案递交起诉书，案件已受理。涉案专利涉及发明与实用新型专利，此次涉嫌侵权动力电池已搭载在数万辆车上。”

上述人士对记者表示，知识产权是企业提高核心竞争力的战略资源。“长期以来，宁德时代高度重视知识产权的保护工作，同时积极加强知识产权合作，推动产业健康有序发展。”

作为涉诉事件的另一方当事人，中航锂电也并未退让，立场鲜明地回击称：“(公司)提供给客户的产品都经过专业知识产权团队的全面风险调查，公司确信其产品不侵犯他人的知识产权。”

## 中航锂电装机量跃居第四

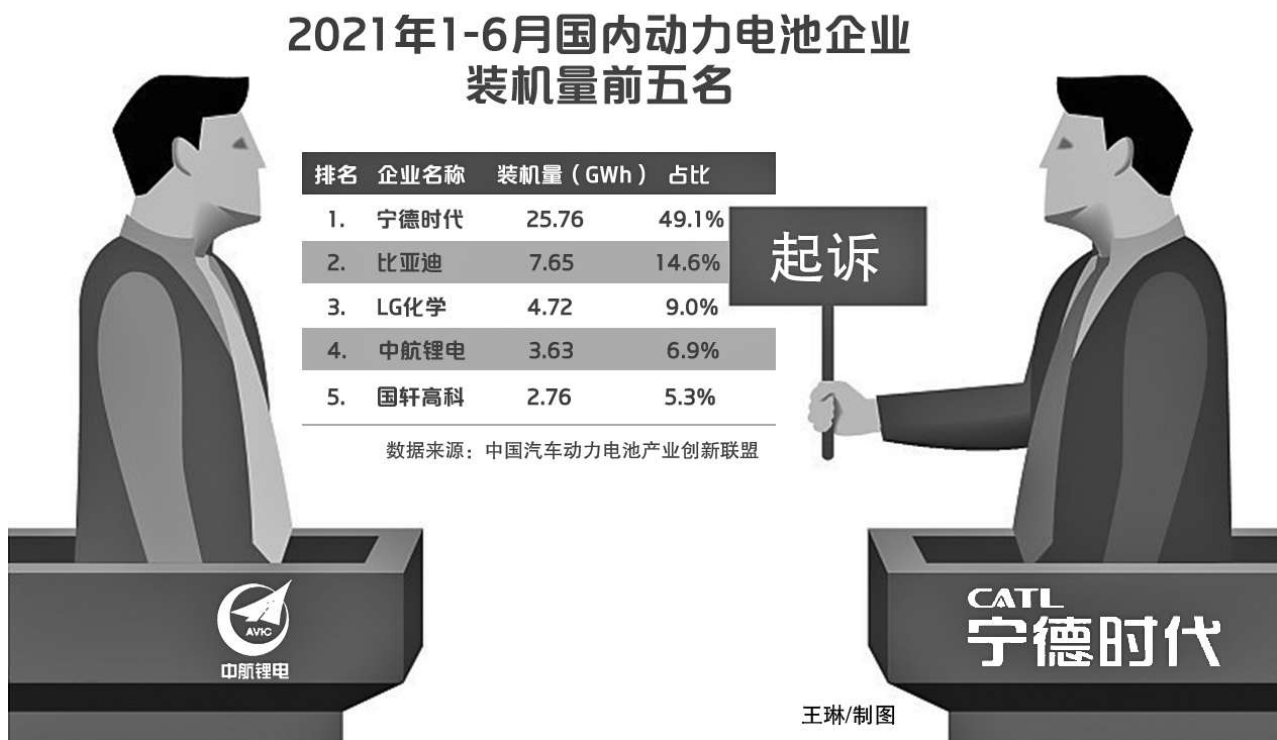
宁德时代作为诸多电动车企的电池供应商，在国内动力电池企业的装机量排名中长期位居首位。

与之相比，中航锂电这个“后起之秀”近两年装机量增速惊人，今年上半年同比增长377.6%，市占率升至6.9%，已由2019年的行业第六名跃升至行业第四，仅位列宁德时代、比亚迪、LG化学之后。

中航锂电官网信息显示，公司是一家专业从事锂离子动力电池、电池管理系统、储能电池研发生产的高新技术企业，产品涵盖三元和磷酸铁锂两大体系。据天眼查信息显示，中航锂电第一大股东为常州金沙科技投资有限公司，持股比例21%。成飞集成是中航锂电第二大股东，持股比例为12.6%。该公司的关联投资机构还包括广汽资本、红杉资本、小米长江产业基金等。

《证券日报》记者查阅相关公开资料后获悉，中航锂电今年已量产、在建及开工的电池产能超过100GWh。中航锂电董事长刘静瑜近日透露，公司2025年的规划产能已提高至300GWh，较此前的规划目标提高五成。

值得关注的是，在国内新能源汽车



动力电池装机量TOP5企业中，中航锂电是目前唯一未上市的企业。但在今年6月份，曾有媒体报道称，中航锂电计划明年进行IPO。

截至目前，中航锂电的动力电池客户涵盖长安、广汽、吉利、金康等车企，并与一汽、上汽、长城、大众、戴姆勒等车企进入技术开发阶段，为进一步合作铺路。

2020年，广汽和长安汽车是中航锂电动力电池装机量贡献最大的两家车企，中航锂电提供的电池产品占两家公司装机量份额分别达到62%和74%。此外，中航锂电还是五菱宏光 MINIEV的电池供应商之一，也是热销车型马卡龙120km版本的动力电池独家供应商。

新浪财经专栏作家林示在接受记者采访时表示，通过对标宁德时代、亿纬锂能、比亚迪等产能靠前的企业的股价和市值，中航锂电一旦成功上市，市场前景将极具想象空间。“此时传出涉嫌侵权宁德时代的消息，预计会给中航锂电上市带来不利影响。”林示认为，中航锂电一旦败诉，不排除全系产品将面临禁售的后果。

## 动力电池专利竞争硝烟四起

事实上，除了中航锂电外，去年宁德

时代还对塔菲尔新能源提起诉讼，称对方侵犯了其电池防爆技术等方面的专利。

此前，LG化学也曾向美国国际贸易委员会(ITC)发起4次诉讼，指责SK侵犯其专利，随后又指责SK窃取其商业秘密。随后两年中，双方多次交锋后最终达成和解，SK最终向LG化学支付了2.2亿韩元的赔偿金。

业内人士普遍认为，近年来动力电池领域纷争不断，主要是源于该领域存在巨大的市场利益。随着新能源汽车市场规模的快速崛起，与之相关的专利诉讼也成为厂商之间竞争的重要手段。

一位不愿具名的从业者向《证券日报》记者透露，目前锂电行业内大量存在“挖人”或“带技术入厂”的现象，以达到快速获取技术的目的。同时，通过购买友商产品进行对标分析，做逆向研发的做法也普遍存在。

记者注意到，今年全国“两会”期间，全国政协委员、宁德时代董事长曾毓群曾提交过一份关于锂电池知识产权保护提案。他认为，目前锂电池知识产权诉讼案件时有发生，企业维权过程较为困难。一是取证难，维权成本高；二是维权周期长，无法匹配锂电池

产品更新换代快的特点；三是事关商业秘密，维权困难。

“随着新能源汽车保有量的不断提升，动力电池行业的竞争格局也在变化。”中关村新型电池技术创新联盟秘书长、电池百人会理事长于清教在接受《证券日报》记者采访时表示，现在多数车企都在实行供应商多元化策略，未来二、三线电池品牌会有更多机会进入不同车企供应链，向第一或第二梯队迈进。在此过程中，具有行业领先地位的龙头企业很可能通过专利和知识产权去限制跟后者。

于清教认为，近年来，动力电池行业出现诸多知识产权纠纷，应该引起我们高度重视。“呼吁业内企业能够尊重知识产权，尊重专利技术，不要像曾经的家电行业一样充斥抄袭和恶性竞争。”

于清教还表示，在电池新能源领域，“中国市场国际化、国际市场中国化”的发展趋势日益凸显。随着动力电池行业海外市场开拓的提速，同样应重视海外出口的锂电技术和回收技术的专利保护。锂电行业的竞争正向着渗透化和精细化方向发展，加强技术创新以及高质量专利布局将是发展的必然趋势。

# 海马与一汽彻底分手 老掌门回归欲重振旗鼓

■本报记者 龚梦泽

海马汽车24年来寻求“独立”之路，如今终于画上圆满句号。

7月20日晚，海马汽车发布公告称，公司收到控股子公司一汽海马汽车有限公司(以下简称“一汽海马”)少数股东中国第一汽车股份有限公司(以下简称“一汽股份”)通知，经批准，一汽股份持有的一汽海马49%股权，拟无偿划转给海南省发展控股有限公司(以下简称“海南控股”)。本次股权划转完成后，海马汽车持有的一汽海马股权比例仍为51%，海南控股持有一汽海马股权比例为49%。

## 海南控股取代一汽股份 成为一汽海马二股东

《证券日报》记者了解到，多年来，海马汽车一直在通过破产申请等手段，筹划资产重组，意欲脱离一汽股份的控制，实现独立运营。随着此次股份划转的确定，海南控股将接替一汽股份成为一汽海马的第二大股东。

海南控股成立于2005年，是海南省政府为了引进重大项目、带动省外资金

投资海南、推进省内重大项目实施而设立的国有独资的综合性投资控股公司。作为海南省重大项目的投资主体和融资平台，海南控股下属参股控股公司达169家，包括海南银行、海控南海发展等。

作为此次股权划转的主角，一汽海马的前身是海南汽车冲压件厂，成立于1988年。1992年，公司更名为海南汽车制造厂。1998年，海南省政府将原海南汽车制造厂100%国有资产无偿划给一汽集团。

2004年，海南省实施“双大”战略(大企业引入、大项目带动)，省政府组织一汽集团和海马集团整合了海南省内全部整车生产性资源，组建中国第一家混合所有制的一汽海马公司。与一汽的合作，尽管让海马汽车获得了汽车生产资质，但海马方面的管理层与一汽方面并不一条心，23年来双方深陷“控制权之争”，严重影响了海马汽车的发展。

海马汽车创始人兼董事长景柱在此前接受《证券日报》记者采访时曾表示，海马汽车要做成事，必须要懂规律、戒陋习、心放宽、有追求。在景柱看来，一汽海马的市场表现差，有产品投资失败、经营水平不高等多重原因，但最致

命的因素还是体制的制约。“一汽海马的股东会 and 董事会很少正常召开过，对产品、投资、研发等战略决策慢，效率低，效果也非常差。”

2018年5月份，有关各方达成共识，正式探讨股权调整问题。2019年5月份，景柱回任海马汽车董事长，全面接手一汽海马的管理权，并迅速组织对一汽海马的“输血”再造。经过多措并举，一汽海马去年业绩实现扭亏为盈，迈入全新发展阶段。2021年5月27日，海马汽车成功摘掉ST帽子。

## 海马汽车探索新业务 向智能新能源车转型

随着海南自由贸易港建设进入全面实施阶段，新能源汽车产业成为重点发展领域之一。《海南自由贸易港建设总体方案》明确提出，将壮大以新能源汽车、智能汽车为代表的先进制造业。海南省政府拟把促进汽车产业发展作为壮大自贸港先进制造业的重要抓手，支持海马汽车迅速转型升级，做稳做强。

海马汽车方面相关人士在接受《证券日报》记者采访时表示，接下来海马品牌的营销、运营、产品、服务等规划将

由郑州基地负责推动，海口基地会偏向海外业务，聚焦海南自贸区优势特色领域，重点发展新能源汽车等新兴产业，以及进行集团规划下的新业务探索。

海马汽车是目前海南省唯一具有乘用车及新能源汽车生产资质的企业。“十四五”期间，海马汽车将全面转型新能源汽车和智能汽车，将国家“三纵三横”新能源汽车战略规划落实为“优先智能汽车、合作电动汽车、死磕插电混动汽车、深耕氢能汽车”。

2020年1月15日，海马汽车在海南自主研发的国内首台70Mpa氢燃料电池MPV亮相。2021年4月10日，海马汽车与中国航天科技集团有限公司101研究所海口签署战略合作协议，将共建海南首座水制氢及高压加氢一体化站，并计划于2021年10月前建成并投放运营。目前，海马汽车第三代氢燃料电池样车已投入研发。

新浪财经专栏作家林示认为，景柱的回归为海马汽车带来了充沛的现金流支持，有利于公司汽车业务重振。但在目前海马汽车的产品线中，各款车型基本处于边缘化状态，能否在短期内重塑品牌口碑，推出爆款走量车型，将成为摆在海马汽车面前的严峻考验。

# 深南股份实控人被采取刑事强制措施 所持股份已被法院冻结

■本报记者 李春莲

7月22日晚间，深南股份发布公告称，公司当日收到周世平家属通知，周世平已被深圳市公安局福田分局采取刑事强制措施。目前公司无法获悉具体案件情况，案件正在调查过程中。

公告还显示，周世平于2021年5月辞去上市公司董事长、法定代表人等相关职务后，不再担任公司任何职务，上述事项为实际控制人的个人案件，与公司无关，对公司日常生产经营不构成重大影响。

值得关注的是，周世平除了是深南股份的控股股东、实际控制人之外，还是红岭创投的创始人。资料显示，红岭

创投成立于2009年3月份，是一家P2P网贷平台，目前陷入兑付危机。该公司官网显示，截至2021年7月16日，红岭创投累计兑付25.48亿元，剩余待兑付158.37亿元，兑付比例仅13.86%。

今年6月3日，深南股份还发布公告称，公司控股股东周世平及一致行动人红岭控股有限公司(以下简称“红岭控股”)关于所持公司5%以上股份被司法冻结的通知。

公告还表示，上述股份被冻结的主要原因系控股股东周世平所控制的红岭创投等网贷平台的清退相关纠纷而涉及的诉讼，导致法院裁定司法冻结股权，其处置取决于各法院的司法裁决，上述诉讼涉及债务金额上市公司暂时

无法确认。

截至公告披露日，周世平及其一致行动人红岭控股合计持有公司股份6345万股，占总股本的23.50%。其中，累计质押2856万股，占总股本的10.58%；累计被司法冻结3653万股，占总股本的13.53%。

有市场人士认为，受上述网贷平台影响，周世平辞去深南股份董事长一职，是在不断降低其个人对上市公司的影响。截至昨日收盘，深南股份下跌0.66%，每股报收6.06元，总市值为16.36亿元。

除实控人被抓外，主营业务为大数据信息服务的深南股份上半年的业绩也不尽如人意。深南股份此前发布的

## 记者观察

# 安琪酵母定增存四大风险

■赵学毅

7月22日晚间，安琪酵母发布2021年半年报显示，公司上半年实现营业收入52.34亿元，同比增长20.55%；实现净利润8.28亿元，同比增长15.14%。同时，安琪酵母还披露了定增预案，拟定增募资不超过20亿元，募资净额将用于投资酵母绿色生产基地建设项目、年产2.5万吨酵母制剂绿色制造项目、年产5000吨新型酶制剂绿色制造项目和补充流动资金。

“本次定增项目均围绕投资公司主营业务相关的新建和扩建产能展开，项目建成达产后，将有效扩大酵母、酶制剂的生产产能，并利用项目周边的糖蜜等资源优势，拓展发展空间，强化公司竞争力，以应对快速增长的市场需求，提高市场份额。”安琪酵母就此表示。

不过，笔者注意到，安琪酵母此次定增存在以下四大风险：

首先是主要原材料价格波动风险。糖蜜是公司募集资金投资项目所需的主要原材料之一，是制糖工业的副产品。糖蜜和食糖的价格在供求关系基础上，受到相关政策、国际市场等不确定因素的影响，价格波动较为频繁。如果糖蜜等主要原材料供求情况发生变化或价格产生异常波动，而公司产品价格不能及时做出调整，将直接影响公司产品的毛利率水平和盈利能力。

其次是环保风险。酵母生产企业在生产过程中会产生一定的污染性排放物，如果处理不当或未及时清理，将产生环境污染问题。公司虽称不断完善工厂排污设施等措施，但随着居民和社会环境保护意识的不断增强，国家及地方政府可能在将来颁布

新的法律法规，提高环保标准，公司环保治理的成本将进一步提高，从而对公司本次募投所投项目的收益产生一定影响。

三是募投项目效益不达预期的风险。公司称，此次募投项目存在因市场环境发生较大变化、项目实施过程中发生不可预见因素，从而导致项目延期或无法实施，或者导致项目不能产生预期收益的可能性。

四是净资产收益率和每股收益摊薄的风险。募集资金产生效益需要一定的过程和时间，短期内公司每股收益和加权平均净资产收益率等财务指标可能会出现一定程度的下降，导致公司即期回报被摊薄的风险。

笔者还发现，安琪酵母近年来持续进行大手笔分红。2018年至2020年，最近三年实现的归属于上市公司普通股股东的年均净利润为104322.73万元，同期公司现金分红总额累计达103010.20万元，占同期年均净利润比例为98.74%。

安琪酵母还披露了未来三年股东分红回报规划，预计2021年至2023年的年度内分配的现金红利总额不少于当年归属于上市公司股东净利润的30%。

一周前的7月17日，安琪酵母曾公告称，拟以2736.8万元向控股股东转让农垦糖业35%股权。“公司全资子公司安琪伊犁持有农垦糖业35%的股权。近几年，受制于原料价格上涨和白糖价格下跌，农垦糖业未能实现公司期望目标，为了防范业务经营风险，公司拟将该股权转让给控股股东安琪集团。”公司如此表示。

业内人士质疑称：一边是大额分红，一边是募资“补血”，安琪酵母这是在“落袋为安”吗？

# 宝宝树执行董事兼CFO徐冲：企业应参与改善民生进程

■本报记者 李乔宇

三孩配套政策来了！7月20日晚间，《中共中央国务院关于优化生育政策促进人口长期均衡发展的决定》(以下简称《决定》)正式公布，内容包括平衡家庭和学校教育负担，严格规范校外培训；加强人类辅助生殖技术服务监管；取消三孩社会抚养费制约措施等。

国家发展改革委社会发展司司长欧晓理表示，《决定》将配套支持措施和三孩生育政策作为一个整体组合提出，要求将婚嫁、生育、养育、教育一体考虑，提出覆盖全生命周期的“一揽子”支持举措。这一系列务实举措的实施，将努力解决老百姓的后顾之忧，推动释放生育政策潜力，促进亿万家庭和谐幸福。

“促进生育水平适度发展的政策环境已经在逐步形成中，配套支持措施将在发展过程中越来越完善。”宝宝树集团执行董事兼CFO徐冲在接受《证券日报》记者专访时表示。

徐冲表示，随着社会发展以及人均消费力和消费观念的转变，我们预计，未来母婴市场还有很大增长空间。

一方面，近年来母婴市场规模持续增长。据七普数据显示，0周岁至14周岁儿童比例的提升以及居民收入的不断提升，已经为母婴行业增添了新的增长点。另一方面，随着家庭及人口结构的转变，90后、95后为主的Z世代母婴人群消费观念升级，“新母婴人群”正在推动母婴消费步入“商品+服务”时代，促进了母婴家庭对亲子关系、育儿指导和教育服务等方面需求的增长。

据iiMedia Research(艾媒咨询)数据显示，2020年中国母婴市场规模达到40850亿元，预计2024年市场规模将超过76000亿元，成为中国消费市场主要的组成部分。

## 企业应当参与改善民生进程

“一个企业，应该以参与改善民生的进程作为发展的核心价值。”徐冲认为，“降低孩子抚养成本是个很大的议题。宝宝树作为一个互联网平台，提供普惠性的信息服务和产品服务，帮助广大有生育意愿的适龄女性及家庭解决这一人生关键阶段的困惑，助力构建孕育友好型社会是宝宝树最大的价值所在。”

徐冲透露，接下来宝宝树会继续为母婴家庭提供更精细化、全面化的服务，同时切合用户市场发展趋势，提高商业发展新动力。具体来看，宝宝树将进一步横向延展用户服务周期，向前为“备孕”阶段需求人群延展，向后为“孕育”阶段需求人群延展。目前国内有数千万适龄育龄群体，对于有生育意愿的群体而言，如何科学备孕、精准辅助生育是他们的刚需，宝宝树将为这些人群提供更全面的服务。公司基于在孕育阶段人群的流量优势，还可以向幼儿成长阶段家庭提供服务与消费延展，获得新的增长动力。

徐冲还表示，公司希望充分利用好成立十多年来的经验、资源以及资金实力，来整合上下游优质资源，适时通过投资并购、合作共营等方式，进一步完善和强化自身服务能力和竞争力，积极推进整个行业的发展。

“母婴赛道坡长雪厚，只有随着用户需求的变化、社会环境的变化，不断提升自身竞争力，才能为母婴人群提供实实在在的惠民服务。这样的母婴企业才能够走得更长更远。”徐冲总结称。