

“分手费”高达3.8亿元 莱绅通灵实控人控制权岌岌可危

■本报记者 曹卫新

莱绅通灵“内斗”事件有了新进展。7月30日晚，莱绅通灵对外披露称，公司实控人沈东军收到江苏省南京市秦淮区人民法院民事判决书，准予马峭与沈东军离婚。判决书同时裁定，沈东军持有的南京传世美璟投资管理有限公司37.3002%的股权及莱绅通灵31.16%的股权，由马峭、沈东军对半分。

针对上述一审判决结果，沈东军在公告中明确表示，会依法提起上诉。7月30日晚，《证券日报》记者向沈东军发送了采访提纲。但截至发稿，沈东军仍未作出相关回复。

当晚，马峭方面在接受《证券日报》记者采访时表示，“沈东军目前还没有提起上诉，所以还不知道内容。如果进行到二审，我的诉求还是维持一审判决，不会变的。”

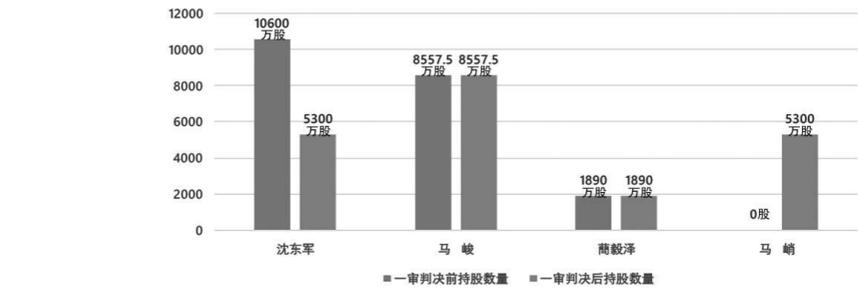
截至2021年7月30日，莱绅通灵的股价报收7.06元/股。据此计算，沈东军所持上市公司31.16%股权对应的市值为7.49亿元。加上传世美璟所持上市公司的部分股权，这场离婚诉讼涉及的“分手费”已超过3.8亿元。

实名举报“大舅子”夫妇 意外牵出离婚案

2020年12月29日晚，莱绅通灵发布公告称，公司于2020年11月20日收到南京市公安局雨花台分局经侦大队通知，已正式受理公司举报的关于董事马峻、董事蔺毅泽涉嫌职务侵占一案。于是，一场家族“内斗”正式拉开帷幕。

随后，公司董事长兼总裁沈东军更是亲自下场，举报“大舅子”夫妇。2021年1月8日，沈东军召开媒体发布会，向记者亮出微信对话及银行流水等材料，公开控诉公司董事马峻、董事蔺毅泽涉嫌职务侵占。

拔出萝卜带出泥。“举报门”发生后，涉事方马峻在接受《证券日报》等媒体采访时爆料称，早在2019年11月20日，其妹妹马峭就起诉与沈东军离婚，要求对财产进行分割。自此，莱绅通灵



王琳/制图

●从股权关系来看，沈东军直接持有上市公司1.06亿股股份，持股比例为31.16%；公司董事马峻、蔺毅泽夫妇合计持有公司1.04亿股股份，持股比例为30.69%。

●依据一审判决结果，马峭将分得上市公司15.58%的股权，马峻、蔺毅泽、马峭作为一致行动人所持的上市公司股权将达46.27%，沈东军所持上市公司的股权不足16%，控制权面临变更的风险。

实控人涉及离婚诉讼一事被意外曝光。就离婚财产分割问题，马峻方面此前在接受《证券日报》记者采访时曾透露，“马峭的最大限度是财产对半分，所持上市公司股权也按50%的比例来分。”

依据一审判决结果，沈东军持有的南京传世美璟投资管理有限公司37.3002%的股权，将由马峭、沈东军各分得18.6501%；沈东军持有的莱绅通灵31.16%的股权，将由马峭、沈东军各分得15.58%。一审判决的股权分割比例，与马峭的诉讼请求一致。

有知情人士向记者透露，“离婚诉讼案的审理很不容易，从2019年12月16日立案，到2021年7月29日一审判决，这场离婚诉讼案已历时591天。”

控制权岌岌可危 律师称半年内有望见分晓

这并非一起寻常的离婚诉讼案，

诉讼结果将涉及沈东军对上市公司的控制权。

今年4月份，在沈东军通过召开媒体发布会及微博实名举报等方式控诉马峻夫妇涉嫌职务侵占后，马峻夫妇决心与搭档22年的妹夫划清界限，于当月解除了与沈东军的一致行动关系。

从股权关系来看，沈东军直接持有上市公司1.06亿股股份，持股比例为31.16%；公司董事马峻、蔺毅泽夫妇合计持有公司1.04亿股股份，持股比例为30.69%。二者持股比例非常接近，沈东军的持股比例仅具有0.47%的微弱优势。

依据一审判决结果，马峭将分得上市公司15.58%的股权，马峻、蔺毅泽、马峭作为一致行动人所持的上市公司股权将达46.27%，沈东军所持上市公司的股权不足16%，控制权面临变更的风险。

不过，截至目前，一审判决尚未生效。依据公告表述：“沈东军提起上诉后，若法院二审判决维持原判，则公司实际控制人将由沈东军变更为马峻（及其一致行动人蔺毅泽、马峭）；若法院二审判决不对沈东军持有的上市公司股份进行分割，则公司实际控制人将不发生变更，仍为沈东军。”

“二审判决有三种可能：一是维持原判；二是由于一些事实没查清楚或者者有误，可能会直接改判；三是发回重审。二审的审判期限是三个月，基本上在半年内可见分晓。”上海明伦律师事务所律师王智斌在接受《证券日报》记者采访时表示。

谈及莱绅通灵当下所面临的控制权变更风险，王智斌在采访中建议，“实际控制人变更，会对上市公司运营策略等诸多方面产生重大影响，投资者在考察公司投资价值时，也需要考虑到这一因素。”

应对疫情张家界按下旅游暂停键 药企及商超确保物资充沛

■本报记者 肖伟

湖南多地进入中风险地区以来，湖南上市公司积极行动，从疫情防控、游客疏导、物资储备、生活保障等方面支持湖南打赢疫情防控这场硬仗。张家界旅游集团股份有限公司（以下简称“张家界”）关闭旗下景区景点观光线路，做好防疫工作，帮助疏导旅客；千金药业、益丰大药房、老百姓大药房等连锁药店防疫物资齐全且价格平穩；步步高大型商超生活物资储备充足；山河智能的口罩机生产线已准备就绪，公司表示“随时等候国家召唤”。

疫情突袭 旅游业按下暂停键

7月中旬，张家界市公布的旅游数据显示，今年上半年接待旅游总人数3104.38万人次，逼近历史同期最高水平。但出人意料的是，疫情突然来了。7月30日，上市公司张家界迅速按下旅游暂停键，全面关停旗下所有景区、景点和旅游线路，受疫情影响的

旅游团队进行退团退费，并成立专班跟进处理。公司董秘金鑫介绍：“我们全力配合张家界市开展防疫工作，对滞留在当地的754个团队1.19万名游客进行了妥善安置，并提供24小时服务。除了检查健康码及行程码、测量体温、有序疏导、就地隔离等措施之外，还有序组织游客完成多轮核酸检测。当前，各地游客对我们的措施给予理解和支持，让我们对战胜疫情充满信心。山水有相逢，来日皆可期，我们期待下一次与八方游客再相逢。”

张家界还在线上开展景区直播，让未能如愿以偿的游客们“云端旅游”。许多游客在网上留言，为张家界加油打气：“张家界，这个夏天欠你的旅游，以后补给你，你要坚强啊！”“下次旅游攻略，张家界排第一！”

除张家界外，湖南多地景区、景点、公共活动场所也陆续关闭，以防范疫情扩散，群众聚会及相关活动均取消或延期。7月28日，芒果TV发布消息称：“2021青春芒果节因不可抗力因素，考虑广大用户的健康与安全，决定延期举办，具体时间待定。目前已经获得门票

“双减”政策下有教育从业者称打算转行 专家建议从四方面考虑

■本报记者 桂小笋

“政策有这么大变化，还是转行吧。”提及近日由中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》（以下简称“双减”意见），有教育从业者在与《证券日报》记者交流时表示。

旗下有教育业务的上市公司也受到投资者的关注。截至目前，沪深股市共有13家公司拥有相关业务的上市公司发布了公告，对可能出现的影响进行了解释和说明。

“对于K9教育领域，从供给端来讲，培训机构的数量会锐减，大型机构的营收规模也会出现明显萎缩，培训行业的‘大跃进’时代将一去不复返。从需求端来讲，短期培训的需求很难明显被抑制，个人工作室、家教培训、游击培

训等模式会卷土重来，这也为监管带来不小挑战。”爱培优联合创始人李立勋在接受《证券日报》记者采访时称。

13家公司公告“双减”影响

因教育题材在资本市场的火热表现，此前曾有不少上市公司高调进入相关领域。在“双减”意见发布后，A股市场拥有教育相关业务的上市公司纷纷发布公告，对投资者关心的事项进行解释。截至目前，两市已有13家公司发布了相关公告。

大部分上市公司称，政策的变化对公司的业务影响不大。其中，美吉姆在7月28日发布公告称，公司业务中的留学语言培训，涉及K12年龄阶段的校外培训业务。青少年留学服务相关业务的营业收入、净利润指标在上市公司相关数据的占比较小，业务波动不会对公

司整体经营产生重大影响。三盛教育表示，公司未开展K12学科类校外培训业务，本次“双减”意见对公司主营业务不存在直接重大不利影响。不过，也有部分上市公司的业务正好踩在“雷区”，在公告中称“盈利能力存在不确定性”。

助力抗疫 上市公司在行动

面对疫情大考，湖南上市公司加大防疫物资、生活物资的储备和供应，保障人民群众的防疫所需和日常生活。《证券日报》记者随机走访了千金药业、益丰大药房、老百姓大药房、养天和大药房等多家连锁药店，发现消毒液、医用酒精、口罩、一次性手套、额温枪、棉签等防疫物资充足，价格未有波动。

千金药业董秘朱深介绍相关情况称：“公司董事长朱深端已经牵头成立应急工作小组，前往各个药店检查防疫措施、库存物资、产品价格等关键事项。江总要求店员在做好防疫工作的同时，积极为顾客和病患着想，提供力所能及的产品和服务。千金药业旗下的药厂也按照相关要求，提前准备好若干批次的防疫物资。我们的宗旨是，宁可备而不用，不可用时无备。”

《证券日报》记者还走访了步步高、友阿百货、大润发、通程百货等多家商

超，发现蔬菜瓜果、肉蛋禽奶等供应充足，价格稳定。在现场选购商品的消费者，均按照商超管理者要求，佩戴口罩并用消毒液洗手。

步步高董秘蒋茜介绍称：“步步高已经增加米面油、肉蛋奶、蔬菜、方便食品等生活必需品及口罩、消毒液等防疫物资储备。公司准备了3倍货源，从源头上保证货源充足。公司旗下所有门店都坚持物价稳定，保证在疫情期间不发生哄抬物价的行为。”

7月31日，湖南省长沙、益阳、张家界、株洲等四市陆续开展核酸检测取样工作。由于疫情突袭，各类防疫物资需求激增，湖南省多家医疗生产企业积极组织人力物力，生产医用口罩、隔离服等防护用品，助力疫情防控。生物监测龙头企业圣湘生物紧锣密鼓加大生产，保障核酸检测所需用料。去年成功研发生产自动化口罩机的山河智能，也做好了设备调试、人员配备、物料采购等准备工作。山河智能董秘王剑表示：“国家需要什么，山河智能就应该生产什么。我们已经做好了准备，等待国家随时召唤。”

对于转型，李立勋在接受《证券日报》记者采访时，建议从业者从四个层面进行考虑：“如果坚持做义务教育的培训，要专注于做小而美，告别资本、扩张幻想，坚持做内容和口碑；改变商业模式，公立学校课后服务采买供应商，做好行业微利的心理准备；延伸到中小学素质教育领域，需要做出产品特色、提供价值服务；转型到职业教育、成人教育领域，但与中小学教育业务模型差别较大，迁移成本较高。”

业内也曾担心，如果大量教育企业向职业教育转型，会否对该领域造成冲击。李立勋认为，职业教育培训并不会因为“双减”意见的出台而造成资本拥挤，这并不是一个此消彼长的过程。而且，义务教育的一些监管思路，如资金监管、资质监管、营销监管等，同样适用于职业教育培训领域。

低温鲜奶市场不断升温 简爱和卡士要切高端“蛋糕”

■本报记者 许洁 实习生 梁傲男

随着Z世代逐渐成为消费市场主力军，无添加、0糖0卡0脂肪等健康属性产品备受消费者青睐。7月底，主打“0添加”的高端酸奶品牌简爱宣布推出纯净裸鲜牛奶，正式进军鲜奶领域。

“鲜奶是目前增长最快的品类，规模持续扩大，未来发展趋势向好显而易见。简爱在此时推出鲜奶产品，是必然的选择。”上海睿农咨询高级合伙人赵恒在接受《证券日报》记者采访时表示。

乳业分析师宋亮对《证券日报》记者分析称，简爱推出鲜奶产品，是为了在低温奶竞争中寻找新的差异性，表现出自有品牌的高品质定位，从而满足高端消费群体的消费需求。

高端鲜奶队伍扩容

简爱隶属于广州市朴诚乳业有限公司，在2015年创立伊始便提出“生牛乳、糖、乳酸菌，其他没了”的产品理念。

宋亮表示，在发展之初，简爱就定位为“中国的高端细分酸奶”，目标群体是经济条件较好、对食品安全要求较高、追求品牌时尚属性的消费者。通过这样的细分和精准定位，该品牌赢得了市场认可，并在细分领域保持快速增长势头。

2020年4月份，简爱获得由经纬中国领投的4亿元A轮融资。2021年3月份，简爱完成总计8亿元的B轮融资，除了红杉中国首次参与之外，云锋基金等老股东也继续加码。从2015年5月份第一批酸奶产品上市，到完成两轮共12亿元的融资，简爱只用了6年。

简爱在公众号发布《历时300多天，干掉5个产品经理的鲜奶终于来了！》一文称，简爱裸鲜奶选用100%生牛乳，采用75℃巴氏杀菌工艺，富含免疫球蛋白、乳铁蛋白等营养物质。

在赵恒看来，简爱进入鲜奶品类，最大的优势在于其品牌价值。通过近几年的持续推广，简爱已在消费者心中树立了“0添加”高端乳品的品牌形象。

无独有偶，卡士（CLASSYKISS）也于近期在公众号发文宣布推出鲜牛奶。文中称，卡士鲜奶产自荷兰纯种荷斯坦奶牛，奶源来自陕西“GAP

一级牧场”华山牧场，每100ml新品含3.8g优质乳蛋白，同时含有120mg活性乳钙。

在大力宣传自身优质奶源、营养物质及制作工艺的同时，简爱、卡士在价格上依然同样走高端路线，卡士更是自称“酸奶中的爱马仕”。《证券日报》记者注意到，永旺到家销售的250ml卡士鲜奶售价为11.9元；在微信官方商城销售的6瓶250ml简爱裸鲜牛奶售价为59.4元，平均每瓶9.9元。

目前，简爱鲜奶仅覆盖广州、上海、长沙、武汉四个发货大仓，配送范围限于上海、湖南、浙江、江苏等省份的部分城市，且在线上销售。卡士鲜奶仅在广东部分地区的永旺超市销售，线上渠道或将于近期开始售卖。

简爱方面相关负责人对《证券日报》记者表示，“简爱鲜奶目前还在试销阶段，产品、渠道等都在不断迭代中。”

鲜奶赛道竞争激烈

《2021中国奶业质量报告》显示，2020年全国奶类产量3530万吨，同比增长7%。农业农村部副部长马有祥在中国奶业大会上表示，2020年我国乳品人均消费量38.3公斤，相较2015年增长20%，低温鲜奶、奶酪等消费增速尤其明显，低温鲜奶市场目前正在快速打开。

记者了解到，目前国内主要乳企在争相布局鲜奶市场。其中，蒙牛推出“现代牧场”“每日鲜语”，君乐宝推出“悦鲜活”，光明推出“优倍”“新鲜牧场”，伊利推出“金典”等等。随着乳业巨头试图通过低温鲜奶“新战场”，争夺更多市场份额，鲜奶市场的竞争将愈加激烈。

“乳企发力低温赛道并不是坏事，无论是对新品牌还是中小品牌来说，大企业发力的赛道，意味着市场规模足够大。”赵恒表示，新品牌和中小品牌的机会，在于如何在大赛道中找到自身差异化的品牌价值。

对于低温赛道的发展前景，宋亮分析称，低温巴氏奶在最近半年呈现增速放缓趋势，并在个别月份呈现下降趋势，整个低温领域都在今年遭遇了巨大挑战。由于消费需求转弱及传统品类同质化严重，简爱、卡士等品牌在未来低温赛道的竞争中将面临极大挑战。

拟投资12亿元建设锂电新材料项目 立中集团延伸上下游产业链

■本报记者 李春莲 见习记者 张晓玉

7月31日，立中集团发布公告称，公司拟投资12亿元建设新能源锂电新材料项目。项目分两期建设，一期项目建设期为2021年11月至2023年3月；二期项目建设期为2023年4月至2024年8月。

对于建设该项目的初衷，立中集团表示，作为功能中间合金新材料行业的龙头企业，公司生产制造的铝基功能中间合金产品，尤其是高纯铝基细化剂、金属净化剂、熔剂等产品，每年对氟硼酸钾、氟钛酸钾、氟锆酸钾以及氟硅酸钾等氟化盐原料的需求量较大。为了保证关键原料的质量和供应保障，公司将进一步向上下游产业链延伸发展。

添翼数字经济智库首席研究员胡麒牧在接受《证券日报》记者采访时表示：“从今年上半年新能源汽车市场运行情况来看，锂电池装机量远超预期，导致磷酸锂供不应求，价格不断上涨。从中长期来看，新能源汽车替代传统汽车是大势所趋，锂电池的装机量会持续增加，对磷酸锂的需求是持续性的。公司投资锂电新材料项目，一方面，可发挥自身在新材料产业长期经营形成的技术和管理优势，让现有产品线获得无机氟化盐产品原料的稳定供应；另一方面，项目产出的磷酸锂又是前景较好的锂电池上游紧缺原料，既加强了现有产业的供应链保障能力，又拓展了新能源产业。”

在“碳达峰、碳中和”目标下，发展新能源是未来的发展趋势。实现碳中和，不管是储能领域，还是电动汽车方面，都离不开对锂电池的需求。新能源汽车和锂电池已在我国实现“双碳”目标的国家战略中站到了C位。

当前，锂电池主要应用于三大领域：消费电子、动力电池、储能电池。其中，动力电池被称为电动汽车的“心脏”，位居电动车核心技术之首。伴随全球新能源汽车销量的火爆，对

动力电池的需求量也爆发式增长。公开数据显示，2020年和2021年上半年，中国动力电池的装车量分别为63.6GWh和52.5GWh，同比增幅分别达到2.3%和200.3%。

一方面，新能源汽车销量增加，带动了锂电池销量的持续上涨；另一方面，六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂等新能源锂电池材料的市场需求量也快速增长，其销售价格也持续上涨。

针对这一现状，立中集团表示，此次投资项目生产的六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂产品，能够缓解新能源汽车客户锂电池材料的供应短缺问题。同时，六氟磷酸锂、双氟磺酰亚胺锂等产品产生的副产品水氢氟酸，通过中和置换后能够合成功能中间合金的关键原料无机氟化盐产品，能够有效保障公司产品质量的稳定性以及关键原料的供应。

目前，碳中和已成为全球共识，新能源汽车产业已进入多层次、多类型、多元化发展阶段，愈发细分的市场对动力电池提出了差异化需求，动力电池的技术也进入多元化发展路线。

立中集团介绍称，此次项目将进一步推动公司在新能源汽车锂电池材料方面的市场布局，丰富公司在新能源汽车新材料领域的产品种类。随着对新能源汽车动力电池的深入研究和探索，钠离子电池有望成为储能电池、动力电池新的发展方向。公司拟投资建设氟化钠（电子级）产能，将作为钠离子电池材料的技术储备，实现公司多元化产业布局。

深度科技研究院院长张孝荣对《证券日报》记者表示：“锂电池新材料是当前市场发展热点，钠离子电池有望成为储能电池、动力电池新的发展方向。锂电池新材料市场需求较大，该项目有助于扩大公司在新能源市场的布局，进一步丰富产品种类。但锂电池新材料是个新兴领域，未来发展仍面临较大挑战。”