

# 中日稀土角力： 日立金属的专利算盘

■ 本报记者 张龙

日本企业日立金属通过各种方式延长专利有效期的做法让中国稀土企业的产品出口举步维艰。

“制约我们发展的最大原因是日立金属的专利壁垒,除了国内获得日立金属授权的8家企业外,其他的生产钕铁硼(稀土产品)的企业因为没有授权,无法出口产品。”沈阳中北通磁科技股份有限公司董事长孙宝玉向《中国企业报》记者表示。

孙宝玉向记者透露:“我们组织了一些中国的企业成立一个联盟,最多可能有20家企业,准备把日立金属的专利垄断打掉,很可能会通过诉讼的方式。8月底会最终确定联盟企业名单,9月初开始会有动作。”

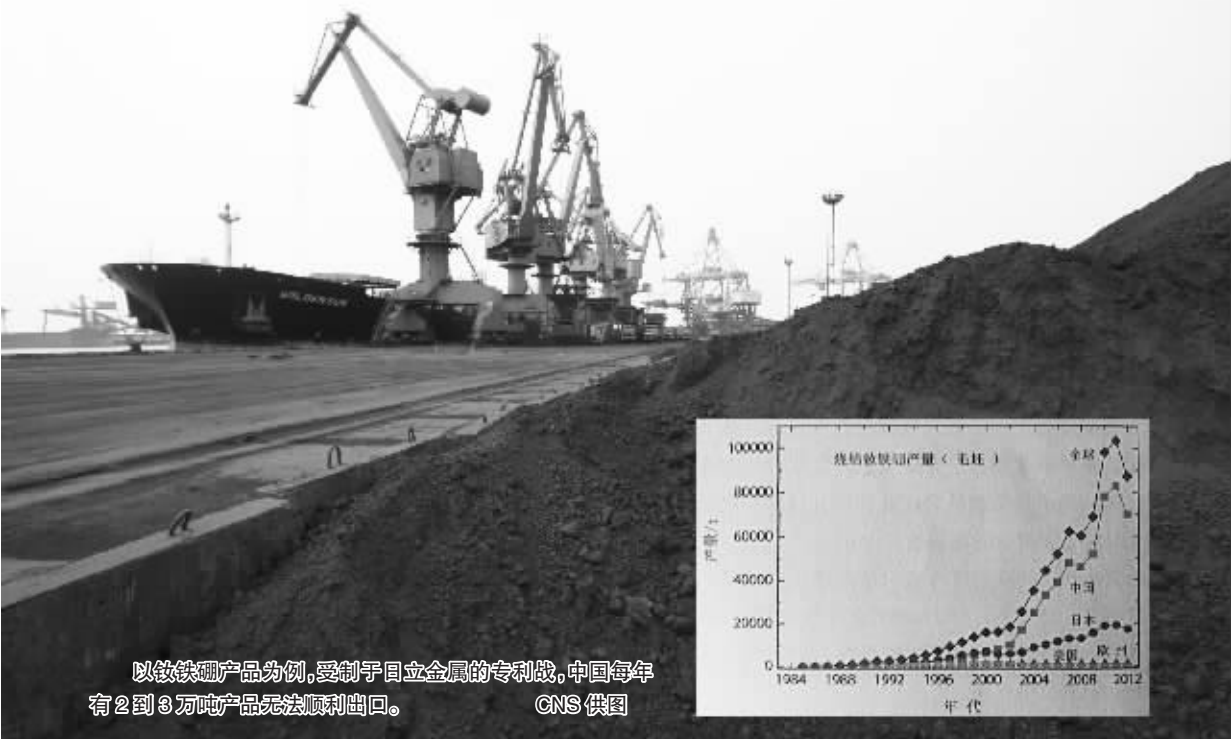
## 不断被延长的 专利有效期

此前,日立金属曾在美国发起“337”调查,涉及国内的正海磁材、安徽大地熊公司、宁波金鸡强磁有限公司等,最终这3家企业与日立金属达到和解协议,获得钕铁硼专利授权。至此,国内钕铁硼行业具有日立金属专利授权的企业由5家增加为8家。

“任何一个专利的限制应该是20年,但日立金属因为水平比较高,比较有经验,通过各种方式将他们的专利延续到2029年,另一种说法是延续到2023年,这样对稀土企业的制约太大。”孙宝玉说。

按照孙宝玉的说法,日立金属现在主要是工艺专利,另外最有效的专利是成分专利,而成分专利在2003年就已经过期,但日立金属又申请了结构专利,结构专利将于2014年到期。对于明年到期的专利,国内企业是认可的,明年以后继续延长的专利期限,国内企业并不认可。

此前,日立金属在美国发动“337”调查中,日立金属称正海磁材等3家国内稀土企业侵犯了其3项专利,这些专利的有效期分别至2022



年1月、2022年2月和2023年1月。

据了解,日立金属的相关专利有600多项,在中国申请了300多项,有实质约束力的专利是100多项。日立金属在美国申请专利的达100多项。

孙宝玉告诉记者,如果日立金属的专利真是有效的,那中国企业下一步生产钕铁硼,除了获得专利授权的那8家国内企业,其他企业生产的产品都变成了不合法的,只能在国内销售。

而钕铁硼产品,中国产量在8万吨左右,其中有专利许可的产量为2万吨左右,剩下的6万吨中,有3到4万吨是不需要专利许可的,因为要在国内市场消化。还有2到3万吨出口需要专利的许可。

“这2到3万吨,都是高端市场的需求,很影响企业未来的发展。”孙宝玉说。

一份稀土行业的分析报告称,钕铁硼市场具有分化特点,国内市场以中低端需求为主,且产能严重过剩,行业整体开工率处于低位;而海外市场以中高端需求为主,只有具有专利授权的企业才能进入,竞争格局更加良性且稳定,开工率明显高于行业水

平。从中长期来看,获有专利的企业能够通过逐步打通海外市场销售渠道使产品结构及毛利率水平获得显著提升。

获得日立金属专利授权的中科三环公司高级副总裁胡伯平表示,获得专利授权,其产品覆盖区域可达北美、欧洲及亚洲大多数国家。

## 日立金属的策略： 打击下游的下游

对于侵犯日立金属专利的企业而言,日立金属的策略更为婉转一些。

“日立金属的策略是不告我们生产商,而是告我们下游的客户,这些客户都是大厂商,他们没必要因为这个事情和日立闹僵,所以会放弃使用我们的产品。”孙宝玉告诉记者。

那些未获得专利的企业有一个普遍共识:企业要想有更好的发展,必须要有优质的客户,优质的客户才能提升企业的水平,但由于受到专利的制约,下游客户不敢买。

“我们成立这个联盟,让我来组织这个事情,现在已经确定了有哪些家企业参加,这些企业的年销售收入

在3亿元到6亿元之间。我们接下来要找专业人士,中国的律师,美国的律师不到美国去打官司是没有用的。”孙宝玉告诉记者。

在孙宝玉看来,上述的3家被日立金属在美国起诉,最后以和解告终,说明日立金属打官司肯定赢不了,如果能赢的话,日立金属是不会和那3家和解的。这样的结果让孙宝玉看到了希望。

如果这一场“战役”打不赢,后果将会很严重。有分析人士称,今年以来,订单好转的部分原因是由于日立金属对于国外使用非专利钕铁硼的企业提起诉讼,从而引起了下游企业对专利问题的注意,出现了订单向专利企业的回流。预计随着日立金属针对钕铁硼专利的诉讼向其他专利保护区域扩展以及下游需求方对于专利保护的意识逐步加强,可能会导致非专利授权企业的海外订单持续向专利授权企业转移。

“大家没有信心等到明年,日立金属的做法制约着我们产品的出口,按理说大家应该维护知识产权,但日立金属的做法属于贸易壁垒。”孙宝玉说。

太高。

尽管日本与多个国家寻求稀土方面的合作,但日本通过种种渠道进入中国稀土产业链举动,显示日本对中国稀土的依赖仍然较为严重。

据日本媒体报道,2013年1至4月,日本稀土进口量比上年同期增加19%,达到4300吨。其中,中国产稀土占63%,比上一年提高11个百分点。

包钢稀土集团科技股份有限公司总经理张志向记者表示,在世界范围的轻稀土产品供大于求的状况,尤其是稀土的镧、铈产品加剧了市场竞争,导致稀土产品利润空间迅速减小,国外稀土项目已经陷入困境。未来的轻稀土供应很难回归至中国的稀土时代,而中国稀土由于独有的资源优势,仍可长期保持相当的竞争力和市场话语权。

以统一,股东数量多达12家,股权分散,没有一个能够说了算的企业,因此很多意见难以快速统一。

一年前的8月8日,中国首个全国性稀土交易平台在包头挂牌。包头稀土产品交易所有限公司由包钢稀土(集团)高科技股份有限公司、国家物资储备调节中心、中国有色金属建设股份有限公司、四川江铜稀土有限责任公司、厦门钨业股份有限公司、中国稀有稀土有限公司、五矿稀土有限责任公司、广东省稀土产业集团、甘肃稀土新材料股份有限公司、内蒙古高新控股有限公司、中钢贸易有限公司、中核投资有限公司等12家企业和机构联合出资成立,交易所注册资本1.2亿元人民币。

# 江苏宿迁 亿元集资案后遗症

■ 本报记者 郝帅 实习生 刘军

2013年6月3日,江苏省宿迁市宿城区人民法院作出(2012)宿城刑初字第0647号刑事判决书,判决被告人魏红梅犯非法吸收公众存款罪,判处有期徒刑8年,并处罚金人民币40万元。同时,责令被告人魏红梅退赔违法所得,发还被害人和被害单位。

集资者魏红梅虽然被判刑,但诸多债权人的质疑难消:判决中为何没有体现出资金去向?认定的资金数额为何与实际相去甚远?他们向《中国企业报》记者表示,虽然魏红梅被判刑,但她现在根本无力偿还被吸收的款项,所以资金流向是他们现在最为关心的问题。他们还告诉记者,法院所认定的3964.9万元远远不是魏红梅集资款项的全部,所有资金加起来数额过亿元。

记者调查发现,债权人的钱大多来自于之前实体企业的经营,案发后多数涉案实体企业资金链难以为继。

## “通天”女商人

在宿迁,魏红梅本是颇有名气的企业家。案发前她经营着宿迁学府教育超市服务有限公司、江苏特尔教学用品有限公司、宿迁中学高中部超市、宿迁市师范学校超市等企业。而相比这些,更被人们看重的是魏红梅颇为深厚的人脉关系。

2009年,宿迁市宿城区民盛农村小额贷款有限公司常务副总经理吉剑与魏红梅结识。在一次饭局上,魏红梅特意叫上吉剑,工农中建以及当地商业银行的一把手行长同时赴宴。见到其“实力”之后,吉剑与魏红梅开始了借款方面的合作。

头两次合作非常愉快,借款多则半月,少则几天,利息颇丰。第三次合作,吉剑个人名义出借800万元,其服务的小贷公司放款400万元,不料钱一去不返。宿迁市旭阳玻璃钢有限公司董事长朱胜荣为其小贷公司担保,也被牵扯进来——公司账务被封,等待拍卖。

“像我这样遭遇的人,我不是第一个也不是最后一个。”8月8日,吉剑在接受记者采访时说,“我所知道的最大一笔借款就有2200万元,加起来总数肯定过亿元。”

吉剑向记者提供了一份向魏红梅提供借款的部分债权人名单,仅就这份13名借款人的名单显示借款数额已超过6000万元。

## 借贷链条断裂

远高过银行同期利率的利息,是魏红梅的集资手段。在上述法院判决书中,被认定的借款有17次。其中,魏红梅许诺支付同期银行利率4倍的借款比比皆是。而如此高的利息,也成了最终压倒魏红梅整个经营体系的根本原因,拆东墙补西墙的做法毕竟坚持不了许久。判决书显示,魏红梅拿到最后一笔借款的时间是2011年3月,之后仅仅7个多月,魏红梅就被相关部门采取了强制措施。

记者发现,除了部分与魏相熟的自然人外,多数企业、商人均属实体经济领域:吉剑以五金制品销售起家,被利润吸引进入民间借贷领域;朱胜荣做玻璃钢生意,碍于情面替人担保,遭遇无妄之灾;另一汤姓债权人原本是建筑工程供应商,涉足民间借贷后家业衰落。

多位债权人向记者表示,法院虽然判决魏红梅退赔违法所得,发还被害人和被害单位,但并没有涉及资金的流向问题。

多位债权人告诉记者,案发前魏红梅为了安抚大家,曾经出具过宿迁市政府下属某服务中心(以下简称中心)的4份借据和担保函,合计金额为9660万元。借据和担保函上有时任中心主任葛某的签字及中心的盖章。魏红梅解释说,大多数款项借给了中心,因为由政府信誉担保,大家不必担心。

## 资金流向疑惑

因时间太久,殃及企业、家庭众多,债权人带着相关手续去中心索要借款,却遭到中心负责人的矢口否认。

面对记者的采访,中心给本报发来了《关于涉嫌利用中心名义从事诈骗活动有关情况汇报》(以下简称《汇报》)。

《汇报》中称:中心为企业性质非独立法人的服务机构,主要是为各方主体提供交易场所与服务,没有独立账户,没有独立的财产承担担保责任,没有任何投资或融资需求,更没有对外借款的必要。因此,与中心之间的大额借款明显是伪造的,也无发生事实的可能性。

对于债权人提到的借条及担保函,《汇报》回应称,根据调查笔录,葛某承认在2005年时任中心主任期间向魏红梅提供过2—3张盖有空白印章的纸张,用于委托办理个人银行贷款,当时因种种原因贷款没有办成,但对借据的形成不知情。根据公安部门相关鉴定,中心对葛某给予了行政记过处分。

但对上述说法债权人并不认可。

“债权人关心的是不是给了谁行政记过,而是给出令人信服的说法。一个公务员把自己签名、盖章的空白纸交给别人,这个托辞未免太滑稽了。”一陈姓债权人说。

债权人告诉记者,事情发生后中心主要负责人不但没有受到处分,反而由副处级官员升为正处级。经过相关部门长时间的调查、侦查、审理后,事情似乎又回到了2011年10月魏红梅被采取强制措施时的原点。魏红梅被判刑并不能挽回债权人的实际经济损失,债权人最关注的实际问题是:钱究竟哪去了?

巨额资金真的查不清流向吗?本报将持续关注此案进展。

## 延伸

# 日企期望进入中国稀土产业链

■ 本报记者 张龙

丰田汽车研发中心(中国)有限公司相关负责人近日向《中国企业报》记者表示,现在对于稀土的管制以及政策方面的管制不像过去那么严了,中国开始更多地利用市场机制来调节,市场机制越来越发挥更大的作用。

该负责人此次到包头参加第五届“中国包头稀土产业论坛”,目的在于进行先期调查和关注中国稀土政策的动态。

“从今年以来,没有新的、大的政策出台,一直在延续去年的政策。”该负责人表示,令他感兴趣的是,“这次的会议很多人都说了,可能会放开额度的限制。”

该负责人希望中国的稀土环保政策可以更严格一些,“环保方面政策会

收紧,我们觉得是正常的行为,作为企业,环保就应该达标,有的小企业私挖乱采,就应该关停。”

在会议的间隙,包头国家稀土高新区管委会主任助理安四虎在和该负责人交流时,向丰田方面表达了希望在包头共同发展新能源汽车、混合动力汽车的想法。

但该负责人向记者表示:“丰田的混合动力汽车在中国认知度并不高,销量也不高,我们现在不想把摊子铺那么大。”

在进行这番表述之前,丰田与国内电池材料供应商湖南科力远签署了合资意向,双方有意成立一个中外股东对等股比的合资公司。公开资料显示,科力远拥有制造混合动力电池的成熟技术,是国际车载镍氢动力电池的主要供应商之一。

家符合国家指令性计划的产品放到平台上,还是把我们自己的客户群体带到这个平台上,都可以保证交易量。”

但顾明称,还是要慢慢来,包钢稀土不可能一开始把所有的稀土都拿到交易所来。

## 是否发展期货 股东仍有分歧

安四虎表示,交易所发展到后期会逐渐扩大品种,包括期货等。

包钢稀土总经理张忠说,未来稀土交易所将开展远期交易,推出期货品种。

但股东之一的一位企业高层认为,他代表的是包钢稀土总经理的解读,不

代表稀土交易所董事长的解读。是现货还是期货?这种东西无法判断,只有交易所体系先健全,才有机会实现更远的目标。现在现货交易都存在问题,谈远期交易为时尚早。

该股东同时指出,当前应该尽快把组织体系、规则、功能都明确。

另一位企业股东认为,当前能把现货做好就不容易了。包钢稀土应该把自己的产品都拿出来,减少场下交易。

早在今年3月份,包钢稀土董秘张日辉曾表示:“建立稀土期货交易平台方向很好,也希望如果建立期货平台,能够引导稀土行业的发展,在正常运作后对稀土价格起到正面利好的作用。”

有圈内人士指出,股东之间意见难