

实控人公开喊话“前任” 万林物流跨境收购后遗症再现

证券时报记者 岳晓松

在入主万林物流(603117)4年后,实际控制人樊继波突然在网上实名发帖,喊话前实际控制人黄保忠:“作为企业历史掌舵人,黄保忠先生理应对当年的经营结果、由此产生的损失负责,对公司及广大投资者负责,并履行过往承诺。”

为何要在网上“约战”?樊继波在接受证券时报记者采访时表示,自己在2021年成为实际控制人之后,发现黄保

忠在其转让控股权时,隐瞒了关键资产的实际状况,导致股权交易价值与公司真实资产状况严重不符。“黄保忠曾表示愿意承担相应责任并予以补偿,但后续并未采取实质性解决措施。”

与此同时,双方的纠纷导致万林物流的银行授信受到影响,对上市公司未来发展造成影响。樊继波直言,如今他已经被黄保忠“拉黑”,无奈之下才决定在网上发帖。双方的核心纠纷,就包括万林物流在8年前收购的非洲业务,证券时报记者也就此展开了深入调查。

1 收购“踩雷”

8年前,在黄保忠实际控制万林物流期间,公司完成了一项重磅收购。

2017年6月23日,万林物流与许杰、邹勤夫妇签订《股权转让协议》,以2.93亿元收购裕林国际木业有限公司(以下简称“裕林国际”)55%股权,从而间接掌控位于非洲加蓬的四家林业公司(简称“加蓬公司”),获得当地约107万公顷森林的砍伐权。2017年7月21日,这笔收购火速完成。

在三年业绩承诺期(2017—2019年)内,裕林国际的业绩表现尚可。但在业绩承诺结束后,裕林国际经营业绩急转直下,从2020年起持续出现严重亏损。

2019年11月21日,在裕林国际业绩“变脸”前,樊继波与黄保忠签署相关协议,开始推进万林物流控制权变更事项。2020年8月,樊继波当选万林物流董事长。2021年5月,樊继波成为万林物流实际控制人。“这时,我发现上市公司流动资金非常紧张。账面上虽有27亿元应收账款,但回款周期很长,并存在大量应收账款催收无果的情况,部分债务方经营异常、联系不畅。”

加蓬公司的风险逐渐暴露,也引起樊继波的重视。

“上市公司对加蓬公司的日常经营参

与非常有限。”樊继波向证券时报记者表示,万林物流在未收到来自裕林国际分红的情况下,却持续向裕林国际预付、代垫业务经营款。与此同时,加蓬公司的日常经营仍由原股东许杰负责,也由他向公司提供财务报表。

“对上述(预付、代垫形成的)资金占用,黄保忠称非洲业务只是遇到暂时困难,未来三年内能够全部收回。”樊继波向记者提供的证据材料显示,2022年11月,各方签订的《谅解备忘录》中明确约定:丙方(即黄保忠)同意协助配合督促许杰自2022年起的三年内,将占用款项全部返还,每年返还金额不低于7000万元。不过,以上约定内容最终未能兑现。

裕林国际已然成为万林物流的“累赘”:2021年、2022年,裕林国际分别亏损6982.71万元、2.73亿元。为确保上市公司正常经营,万林物流决定“断臂求生”。

2023年6月30日,樊继波实际控制的共青城铂宸投资有限公司(简称“共青城铂宸”)宣布出资5108万元,收购万林物流持有的裕林国际55%股权,将其从上市公司体系内剥离。2024年7月,共青城铂宸提供9447.80万元,解决了裕林国际对上市公司的经营性资金占用问题,最终让万林物流成功“摘帽”。



加蓬公司的木材加工厂及办公场所。樊继波/供图

2 纠纷难解

在樊继波看来,在万林物流收购裕林国际之前,上市公司已经在悄然向裕林国际“输血”了。

从2013年起,万林物流子公司上海迈林国际贸易有限公司(简称“上海迈林”)为上海梵畅资产管理有限公司(简称“上海梵畅”)进口木材提供代理及仓储服务。双方签署的《进口代理协议》显示,上海迈林根据上海梵畅的要求,为上海梵畅提供垫资、仓储等服务并收取仓储管理服务费。

2022年8月3日,上海迈林向上海市闵行区法院提起诉讼,请求法院判令上海梵畅清偿欠付的货款、代理费、保险费、海关税金、仓储服务费等在内的款项共计3202.77万元(后追加到4252.98万元)。

在这起看似普通的经济纠纷中,黄保忠出具的证人证言,却将收购裕林国际背后的操作“曝光”。

根据黄保忠的说法,2017年,万林物流与许杰夫妇协商洽谈收购合作。为了这次收购,许杰夫妇在香港设立裕林国

际,并且将两人控制的多家公司转入裕林国际名下。2017年上半年,在双方洽谈过程中,许杰夫妇控制的公司出现资金周转困难,两人提出需要由上海迈林预付资金,其后以木材供货偿还。

“因为正值收购洽谈期间,如果由上海迈林直接出面交易,则可能是关联交易。所以由上海迈林的沈简文、我、许杰夫妇一起找到了上海梵畅,请求上海梵畅帮忙。”黄保忠签字的证人证言显示,当时他们提出的方法是:由上海梵畅和上海迈林签订进口代理协议,“相关的内

容由上海迈林和许杰夫妇商定,上海梵畅仅负责盖章,其余事项都不过问,合同

的实际履行由上海迈林和许杰夫妇负责,与梵畅无关。”

按照黄保忠的说法,上海迈林和上海梵畅此后签订多份合同,上海迈林将款项汇出至许杰夫妇控制的公司,之后许杰夫妇向上海迈林供货,货款抵充上海迈林的汇款。黄保忠据此指出,上海梵畅不应对该款项承担偿还责任。

3 仍有疑团

从上市公司剥离后,裕林国际如今经营情况如何?

樊继波向证券时报记者表示,在裕林国际55%股权交割完成后,共青城铂宸向江西省商务厅申请企业境外投资备案(ODI)暨境外企业股份划转时,被工作人员告知:裕林国际原股东许杰、邹勤均为中国大陆居民,该情形不符合现行ODI备案的主体资格要求。

业内人士向记者表示,根据《国家外汇管理局关于境内居民通过特殊目的公司境外投融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》(汇发[2014]37号)及《中华人民共和国国家发展和改革委员会令》(第11号令),收购境外公司若其股东为境内自然人,应当依照返程投资相关外汇管理政策先行备案,而非直接按ODI程序办理;若需走ODI路径,必须先将境内居民持有的股权转让给符合条件的境外主体。

据了解,2017年6月23日,万林物流与许杰、邹勤签订《股权转让协议》后,曾向注册地政府部门申请ODI备案,并于2017年7月20日获得江苏省商务厅出具

的《企业境外投资证书》。

“在共青城铂宸收购裕林国际55%股权后,许杰仍长期控制加蓬公司的资产和经营权,阻碍我方依法维权。”樊继波称,目前共青城铂宸正在通过多种合法途径推动问题解决,但目前仍存在较大阻碍,“协助解决非洲业务遗留问题也是黄保忠此前的明确承诺,希望他能够切实履行承诺”。

“黄保忠曾表示愿意承担相应责任并予以补偿,但后续并未采取实质性解决措施,反而通过冻结股权、向监管举报等方式干扰公司正常运营,导致双方矛盾逐步激化。”樊继波同时透露,万林物流在“摘帽”后多次在当地申请恢复授信,但由于不明举报而无奈终止,导致上市公司融资受到极大影响。在他看来,各项纠纷的化解仍需要黄保忠出面,也正是在此背景下,他才决定在网上实名发帖喊话。

樊继波所述情况是否属实,记者就此多次拨打黄保忠手机并发送信息,希望就相关进行核实,但截至发稿时,黄保忠并未给予回应。

海科新源再签电解液溶剂大单 股票已9连阳

证券时报记者 康殷

海科新源(301292)再获电解液溶剂大单。

11月11日海科新源公告,公司与香港昆仑新能源材料股份有限公司(简称“昆仑新材”)11月10日签署《战略合作暨原材料供货协议》。协议约定,在协议有效期内(自2026年1月1日至2028年12月31日止),昆仑新材向海科新源购买电解液溶剂预计59.62万吨。双方达成的合作不局限于目前已合作的溶剂、添加剂产品,还包括联合开发新产品、新应用的意向共识。

公告显示,双方电解液溶剂业务采取订单采购合作模式。昆仑新材承诺将海科新源作为战略供应商,优先保证公司产品

的供应份额,所需原料优先向公司采购。具体产品规格、单价、数量以市场需求双方协商确认的订单或其他书面文件为准。

据了解,昆仑新材集合了多元化的资本,拥有国际开发团队和软硬件,具备快速发展的要素,已与包括宁德时代、远景动力、亿纬锂能等30余家国内外优质头部企业建立了长期稳定的合作关系,在湖州、宜宾、宜昌、匈牙利布局60万吨(规划)电解液产能,已成为国内具有强劲增长实力的电解液研发、生产、销售和服务的技术企业。

海科新源表示,双方本次签署合作协议,展开全面战略合作和规模化供应,有利于充分发挥双方优势,保证昆仑新材在未来的原材料供应稳定,同时对公司销售

带来积极影响,有助于进一步提升公司品牌影响力及市场竞争。

值得注意的是,日前海科新源还披露了另一宗电解液溶剂大单。海科新源10月23日公告,公司与合肥乾锐科技有限公司(简称“合肥乾锐”)10月21日签署《战略合作暨原材料供货协议》。在协议有效期内(2026年1月1日至2028年12月31日),合肥乾锐向海科新源购买电解液溶剂及添加剂20万吨。产品的实际采购数量以经双方确认的订单为准。

受接连签订大单刺激,近期海科新源二级市场股价飙升。最新披露的异动公告显示,海科新源股票于连续9个交易日(2025年10月30日至2025年11月11日)收盘价格涨幅偏离值累计超过100%;公

司股票连续26个交易日(2025年9月29日至2025年11月11日)收盘价格涨幅偏离值累计超过200%;连续10个交易日内3次收盘价出现涨幅偏离值累计达30%的同向异常波动情形,触及股票交易严重异常波动情形。

海科新源表示,公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处;公司未发现近期公共传媒报道了与公司相关且市场关注度较高的信息;目前公司经营情况及内外部经营环境未发生或预计将来发生重大变化;公司、控股股东和实际控制人不存在关于本公司的应披露而未披露的重大事项,或处于筹划阶段的重大事项;公司不存在导致股票交易严重异常波动的未披露事项。

经历短期波动后,第三季度中国折叠屏手机市场呈现回暖趋势。

11月11日, IDC发布最新手机季度跟踪报告显示,2025年第三季度,中国折叠屏手机市场迎来显著回暖,该季度出货量达到263万台,同比增长17.8%。

IDC认为,市场动能的恢复,一方面得益于华为、荣耀等厂商的稳定发挥,另一方面受到各品牌新一代产品集中上市的共同推动。

前三季度出货量762万台

报告显示,今年前三季度中国折叠屏手机市场累计出货量762万台,同比增长14.3%,其中华为品牌市场份额接近70%。

中国折叠屏手机市场曾经历多年高速增长态势,2024年第二季度同比增长104.6%,但自2024年第三季度开始增速下滑,该季度同比增长13.7%;2024年第四季度则首次陷入下滑态势,同比下滑9.5%;2025年第一季度,中国折叠屏手机市场重回增长,同比增长49.3%;2025年第二季度,中国折叠屏手机市场重新回落,出货量达221万台,同比下降14%。

吸引更多潜在消费者入局

“预计2025年中国折叠屏手机市场出货量接近千万台,延续增长趋势。”IDC中国研究经理郭天翔对证券时报记者表示,随着技术迭代成熟,此前制约普及的厚重感、结构可靠性等核心痛点已实现突破性解决,叠加影像算法优化、续航技术升级等短板补足,折叠屏手机的产品体验已全面满足消费者日常使用需求,推动折叠屏手机已完成从“小众尝鲜”到“主流主力机”的关键跨越。而三折、四折等创新形态产品,通过差异化外观设计、定制化显示比例,破解当前折叠屏手机市场同质化竞争,形成“技术迭代+形态创新”的双轮驱动格局,吸引更多潜在消费者入局。

“长期来看,随着供应链成熟带来的成本下降、维修保障体系完善,叠加新形态产品对用户需求的精准挖掘,折叠屏手机将有力推动行业从存量竞争向创新驱动转型,随着其市场份额持续提升,将成为竞争高端手机市场的关键赛道。”郭天翔说。

他还表示,随着“厚重”这一传统痛点被逐步化解,接下来的新品竞争焦点正转向产品综合体验的完善。此外,软硬件协同与生态建设的重要性日益凸显。

上市公司持续加码

产业链方面,记者发现,目前上市公司在持续加码这一领域。

联得装备日前表示,公司在折叠屏领域有丰富的技术储备和量产实绩,与华为展开了直接合作,主要包括屏幕制造及整机组装智能化装备、5G模块生产设备、汽车电机电池组装智能设备等,同时公司也与华为展开了间接合作。

长信科技相关负责人告诉记者,公司在UTG领域技术储备深厚,向荣耀、OPPO等消费电子头部客户提供UTG产品。目前,公司正深度协同各消费电子头部客户,聚焦前沿技术领域或开展联合研发。

光弘科技表示,公司具备生产包括折叠屏在内的各种类型智能手机的能力,目前正密切留意客户动态,寻求在相关领域发展和合作的机会。

宜安科技对投资者表示,公司子公司逸昊金属具备折叠屏铰链结构件生产的能力和实力,并在多款已推向市场销售的品种机型中得到应用。

京东方A表示,公司在多年前已推出了三折类产品的柔性AMOLED解决方案,并持续推动新技术在产品端的落地。

造纸行业11月“涨”声一片 成本上升与需求扩张共振

证券时报记者 黄翔

11月以来,国内造纸行业涨价潮持续升温且力度加码,包装纸板“龙头引领+终端跟涨”态势显著。

近期,山鹰国际多基地率先发布调价通知,红杉纸、瓦楞纸等产品每吨上调30—100元,广东、浙江基地核心品类涨幅达50元/吨;玖龙纸业等企业紧随其后,牛卡纸、箱板纸同步跟涨。下游的浙江、湖南等地纸板厂快速响应,单次涨幅达3%—10%,形成从原纸到终端包装的全链条涨价态势。

不过业内人士也指出,当前物流包装类用纸小幅上涨,但大宗纸材料价格仍在下跌,供过于求趋势下,包装类用纸涨价或将难以持续。

近日,在“双十一”带来的包装需求下,包装纸涨价迎来支撑,供给端则呈现结构性优化特征。券商机构分析,“双十一”大促后,电商平台补货需求与年货采购备货需求形成叠加,包装纸订单量有所增长。当前造纸行业处于周期底部复苏阶段,供需格局逐步优化,为价格上行打下基础。

当前,造纸行业向“高端化、国际化、绿色化”转型。过去中小纸企低价竞争导致的行业利润率承压问题,在产能结构优化中逐步缓解。近年来,国内龙头企业已形成清晰的转型路径:山鹰华中纸业拟建年产能70.6万吨化学浆项目,强化原料掌控;宜宾纸业竹浆模塑项目巩固环保包装优势,通过“原料升级+产品创新”构建核心竞争力,推动产业链从低层次竞争走向协同发展。

此外,仙鹤股份、太阳纸业等头部企业纷纷推进“林浆纸一体化”战略,通过布局纸浆端产能、建设原材料基地强化成本控制。业内指出,环保政策持续收紧将进一步推高纸成本,小型纸企生存压力加剧,未来行业竞争将聚焦成本控制、技术升级与产业链整合能力。