

全新好新班子炒股“踩雷”拉夏贝尔

□本报记者联合报道

“接近全新好的知情人士对中国证券报记者表示，重仓拉夏贝尔或有隐情，疑似全新好实控人之一的陆尔东兄弟陆尔穗在背后主导。陆尔穗与全新好数位前十大股东及公司董事会成员有着密切交集，其一度买进拉夏贝尔前十大股东之列，今年2月还被推荐为拉夏贝尔董事长人选。北京一位律所合伙人表示，“这种现象比较反常，值得怀疑。投资一家明显业绩不好且有问题的公司，说明全新好的内控存在问题。”



由于最近两年连续出现亏损，拉夏贝尔A股股票被实施退市风险警示。7月1日起，公司证券简称变更为“*ST拉夏”。值得注意的是，全新好的子公司深圳德福联合金融控股有限公司（简称“联合金控”）赫然出现在拉夏贝尔前十大股东，全新好“踩雷”拉夏贝尔，管理层这份炒股答卷不知如何向全体股东交代。

全新好新班子自去年四季度执掌上市公司以来，延续炒股传统，但对持仓做了大幅调整，在清仓多只往届班子投资的股票的同时，开始大量买进拉夏贝尔。然而，这种调整未能带来收益，反而蚕食了全新好的一季度利润。

关于上述知情人士的质疑，全新好董秘陈伟彬告诉中国证券报记者，“这个我不清楚”。至于买入拉夏贝尔的逻辑以及由谁批准，他表示决策是按照公司证券投资内控制度进行的，“我没有参与具体决策过程，所以不太清楚做决策的相关部门如何做的这个决定”。他说，单票持仓限制以内控制度和公告为准。“上市公司一季度的亏损不完全是证券投资导致的。”

上位期间炒股大亏

颇为诡异的是，在全新好上演控制权之争的2019年第四季度，上市公司对证券投资的持仓做了大调整，大量买入拉夏贝尔，并在今年一季度继续增持，然而投资浮亏惨重，导致上市公司一季度亏损两千多万元。对比三份财报，仓位调整一目了然。2019年三季报显示，全新好持仓较为分散，期末持有10只A股公司股票，以及其他证券投资（128.78万元），最初投资成本合计为8319.89万元，其中单笔最高最初投资成本为4193万元；报告期损益合计为659.39万元。

2019年年报显示，全新好持有的股票数量下降至3只，即拉夏贝尔、博通股份和百隆东方，最初投资成本分别为2114.04万元、2156.95万元、216.78万元，合计4487.77万元，其中拉夏贝尔和百隆东方系2019年第四季度新买进的；报告期损益合计为819.05万元，其中博通股份贡献的损益为721万元，拉夏贝尔为94万元。期间内，全新好买入拉夏贝尔的金额达6820.8万元，卖出金额达4850.19万元。

今年一季报显示，全新好在一季度清

仓了博通股份，减持百隆东方到期末账面价值余额为23.56万元，买进中国平安金额不到7万元，重仓拉夏贝尔。具体来看，报告期内，全新好买入拉夏贝尔的金额达1.49亿元，出售金额为8406.58万元，期间损益为-2202.68万元，期末账面价值余额为6324.53万元。截至一季度末，全新好已买成拉夏贝尔第四大股东，其全资子公司联合金控持有拉夏贝尔1427.66万股，占总股本的比例为2.61%。盘面显示，4月1日-7月2日，拉夏贝尔累计下跌37.07%，如果二季度以来全新好未对拉夏贝尔的持仓进行调整，浮亏力度将更大。

令中小投资者大惑不解的是，全新好买入拉夏贝尔期间，拉夏贝尔暴露的问题较多，买入逻辑引发关注。仅从业绩层面看，拉夏贝尔2018年亏损1.6亿元。拉夏贝尔1月22日就曾披露股票可能被实施退市风险警示的提示性公告，当时公司预计2019年亏损16亿元至21亿元。今年一季度亏损3.42亿元。拉夏贝尔直到6月30日才披露2019年年报，公司去年亏损达21.66亿元。根据相关规定，拉夏贝尔A股股票将在2019年年度报告披露后被实施“退市风险警示”的处理，股票简称前冠以“*ST”字样。

被指重仓另有隐情

中国证券报记者从接近全新好的知情人士处获悉，其重仓拉夏贝尔或有隐情，涉嫌损害其他股东利益。

2019年三季度，陆尔穗新进成为拉夏贝尔前十大股东，后续被拉夏贝尔实控人、董事长邢加兴推荐作为上市公司董事长人选，且其旗下江苏业勤与拉夏贝尔均系服装行业，外界认为陆尔穗或成为接盘方。

据拉夏贝尔2月4日披露的公告，拉夏贝尔2月3日收到公司控股股东、实际控制人、董事长邢加兴的辞职报告，辞职后将不再担任公司任何职务。值得注意的是，邢加兴辞职时提名陆尔穗、蔡国新为公司董事会非独立董事候选人，并建议由陆尔穗作为公司第三届董事会董事长人选。不过，陆尔穗和蔡国新的董事提名未获拉夏贝尔股东大会审议通过。

陆尔穗与全新好的部分实控人、股东及董事会成员有着密切交集。首先，陆尔穗与全新好第五大股东、实控人之一的陆尔东为兄弟关系。其次，2012年至2017年，陆

尔穗任江苏三友董事长；全新好第六大股东、实控人之一的李强曾担任江苏三友副总经理；全新好现任独董田进在2010年12月-2014年8月担任江苏三友独董；2015年，江苏三友被美年健康“借壳”，全新好现任独董陈毅龙2015年10月开始分别担任美年健康董秘、副总裁。

此外，全新好现任副总经理顾毅履历集中在南通当地券商营业部，现任财务总监陈建梅亦在多家南通企业担任财务总监职务。巧合的是，陆尔穗兄弟事业版图主要在南通。

东财Choice数据显示，陆尔穗与一位名叫“李强”的自然人在2019年第三季度同时新进拉夏贝尔前十大股东之列；同年第四季度，当联合金控买成拉夏贝尔第六大股东时，陆尔穗退出拉夏贝尔前十大股东之列，“李强”减持38.92万股；今年一季度，联合金控和“李强”同时增持拉夏贝尔。而“李强”与全新好实控人之一的李强同名。

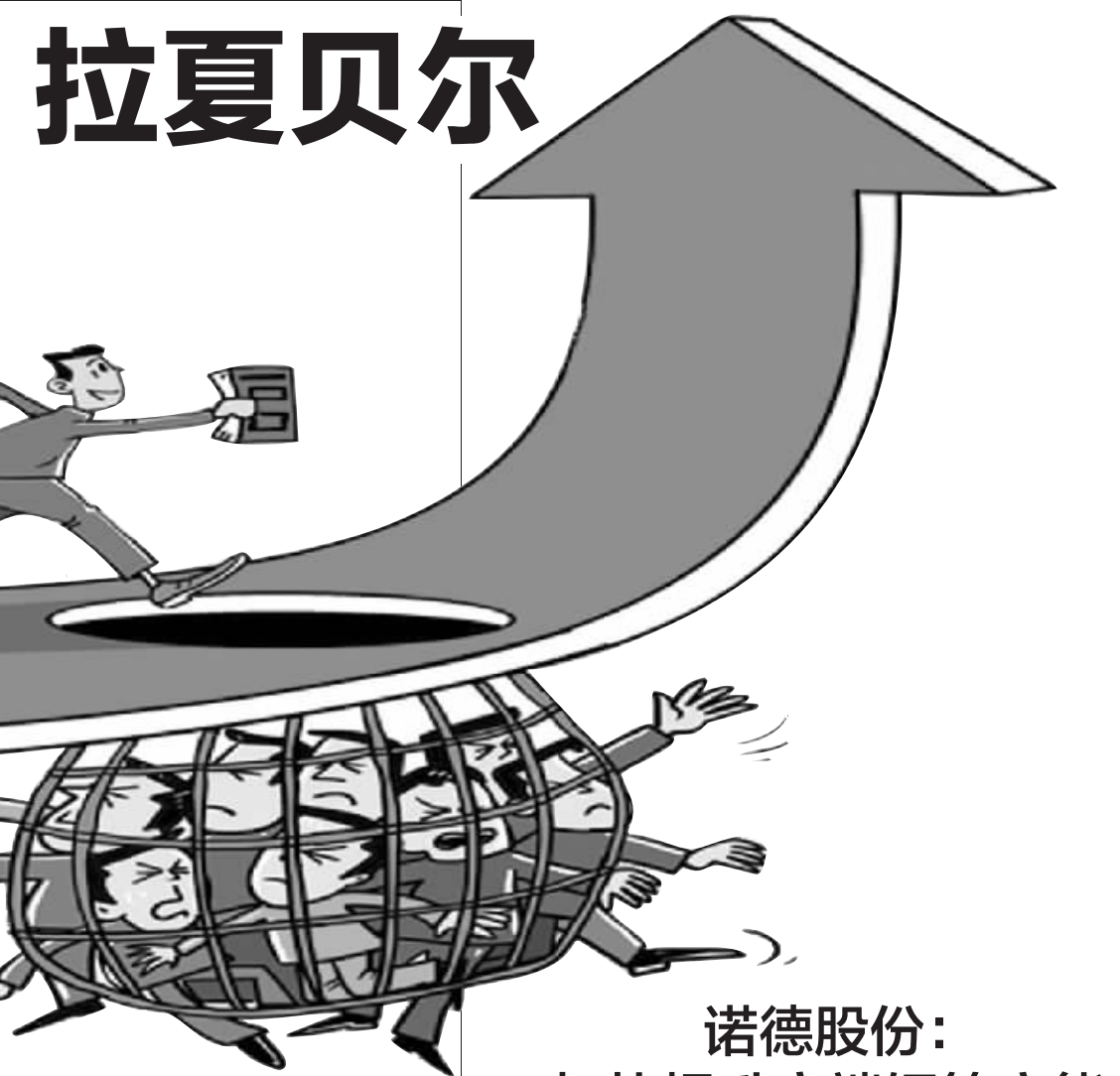
上述提名人选蔡国新不止与陆尔穗关系紧密。蔡国新于1990年8月至2015年11月任职于江苏三友，历任生产贸易部经理、党委副书记、工会主席、监事会主席等职；2015年11月至今担任江苏业勤党委书记、副总经理、监事，陆尔穗为这家公司的董事长。

一季度末，南通三明时装有限公司（简称“南通三明”）持有全新好337.27万股，系公司第八大股东。天眼查显示，蔡国新为南通三明监事；刘建军为南通三明董事长兼总经理，而刘建军又系江苏业勤的股东之一。

巧合的是，南通三明有位董事叫张松，他是江苏业勤的股东之一，而拉夏贝尔的第七大股东（一季度末）也叫“张松”。东财Choice数据显示，“张松”与联合金控同时在去年第四季度新进拉夏贝尔前十大股东之列，“张松”于今年一季度减持了2.46万股。

内控是否严格执行

诚然，证券投资本身存在诸多潜在风险，如宏观经济风险、政策风险、所投资上市公司经营风险、技术风险、不可抗力因素导致的风险、投资策略风险等，但这是建立在从事证券投资合法合规且内控制度健全并严格执行的前提条件下。



新华社图片

根据全新好1月3日发布的《证券投资内控制度(2020年1月)》，在风险控制方面，公司采取的具体措施包括：为防范风险，投资股票二级市场以价值低估、未来有良好成长性的绩优股为主要投资对象；采取适当的分散投资策略，控制投资规模，以及对被投资证券的定期投资分析等手段来回避和控制投资风险等。

对照内控规定与公司的实际操作，难不成在全新好看来，拉夏贝尔成了被低估的“绩优股”？接近全新好的一位知情人士抛出疑问，“到底是誰批准买入拉夏贝尔，公司的风控体现在何处，单票持仓的限制又在哪里？”

全新好去年年底发布的《关于公司及控股子公司以闲置自有资金参与证券投资的议案》（后经公司股东大会审议通过）显示，拟在2020年继续以不超过2亿元的闲置自有资金进行证券市场投资，投资期限为2020年1月1日至2020年12月31日；投资的方向包括新股配售、申购、证券回购、股票等二级市场投资、债券投资、委托理财（含银行理财产品、信托产品）进行证券投资以及深圳证券交易所认定的其他投资行为。

财报显示，在不考虑同期出售的情况下，全新好一季度购买拉夏贝尔的金额为1.49亿元，占投资额度上限2亿元的74.5%，同期其余股票的购买金额为40.17万元。截至一季度末，全新好持有拉夏贝尔的账面价值余额6324.53万元，占投资额度上限2亿元的比例为31.62%，其余股票账面价值余额合计30.48万元。

值得注意的是，上述全新好证券投资内控制度规定，董事会应当定期了解证券投资的执行进展和投资效益情况，如出现未按计划投资、未能实现投资预期收益、或发生较大损失等情况，公司董事会应当查明原因，及时采取有效措施，对发生违规现象的应追究有关人员的责任。另外，凡违反本制度，致使公司及控股子公司遭受损失的，将视具体情况，给予相关责任人员以处分，并且有权视情形追究相关责任人的法律责任。

诺德股份：加快提升高端铜箔产能

□本报记者 宋维东

诺德股份董事长陈立志日前在接受中国证券报记者采访时表示，公司将紧紧抓住锂电池产业和5G通讯电子信息产业快速发展的趋势，进一步加大技术研发与项目扩建投入力度，提高极薄高端锂电铜箔产能和在公司产品中的占比，不断扩大市场份额，巩固公司在锂电铜箔领域的龙头地位。

提升高端铜箔产能

日前，诺德股份子公司青海诺德（二期）锂电铜箔工程项目正式开工建设。该项目将建成年产15000吨高性能极薄锂离子电池用电解铜箔生产线，全面提升高端锂电铜箔材料产能，预计2021年底建成投产。届时，公司总产能将达年产58000吨。

作为生产动力锂电池不可或缺的关键材料之一，铜箔品质直接影响着电池工艺和性能。只有6微米厚度的锂离子电池用双面光超薄电解铜箔薄如蝉翼、细过发丝，是新能源汽车、以智能手机为代表的3C行业、笔记本电脑、ESS储能系统、航天等产品锂电池的核心材料。

诺德股份是国内首家自主研发并生产电解铜箔的企业。目前，公司自主研发的核心产品为锂电池用4-8微米锂电铜箔、微孔铜箔、5G通信用的高端标准铜箔及超厚电解铜箔等系列产品，技术与成本优势较为显著。

陈立志表示，公司现有的锂电铜箔产能在满足客户需求方面已显吃力，进而导致面对新客户需求方面存在着瓶颈。此外，伴随新能源汽车产业的快速发展，动力电池产业对锂电铜箔的需求量持续增加，加之锂电铜箔轻量化需求愈发显著，又进一步放大了高端锂电铜箔的供需缺口。为此，公司将项目扩产作为一项重要工作来抓，支撑公司未来的发展。

据悉，诺德股份规划建设年产40000吨超薄高档电解铜箔项目，其中一期年产10000吨项目已于2019年10月份正式完工投产；二期年产15000吨项目即此次开工的青海项目，也是诺德股份的定增募投项目。

相关技术人员表示，青海诺德生产的4-6微米高抗张铜箔不仅“极致薄”，还添加了全新无铬配方，技术水平与产品质量可与日韩等企业同类产品相抗衡。

目前，诺德股份已拥有国内行业最先进的生产技术和铜箔工业4.0生产线，也是全球唯一一家既能生产4-8微米超薄锂电铜箔、微孔铜箔、5G通讯用的高端标准铜箔，又能生产3-14盎司超厚电解铜箔的技术领先企业。

据悉，诺德股份在国内铜箔市场占有率超35%，国际市场占有率超过20%，是国际上新能源汽车动力锂电池用的锂电铜箔材料龙头供应商。公司与特斯拉、宁德时代、比亚迪、LG化学、SKI等国内外知名锂电池企业建立了稳定的合作关系。

高端铜箔前景广阔

新能源汽车是未来发展的重要方向，获得了国家的大力扶持。近年来，全球动力锂电池市场出货量保持高速增长态势。在锂电池生产中，锂电铜箔又是不可或缺的重要材料。

当前，受提升续航需求等因素影响，锂离子电池轻薄化、高能量密度趋势明显。动力锂离子电池技术性能要求的提升，推动铜箔生产企业不断提高产品性能。目前，随着6微米锂电铜箔的应用普及，动力锂电池厂商对更轻薄化的锂电铜箔提出了更多需求，≤6微米极薄锂电铜箔产品已逐渐在龙头企业中开展应用。

值得注意的是，≤6微米的极薄铜箔批量化生产难度大，国内仅有少数企业能够实现批量化生产。相关专业人士表示，锂离子电池制造商使用极薄锂电铜箔制造动力电池，在电芯体积不变的情况下将活性材料的能量密度提升一定比例，进而加大电池容量，提高新能源动力汽车续航里程。因此，极薄锂电铜箔具有较大的市场应用价值和广阔的应用前景。

国金证券认为，目前，锂电铜箔行业高端产能存在供应持续偏紧甚至不足的局面。高壁垒极薄锂电铜箔行业，新企业进入难，建设周期长，目前国内能够批量化生产6微米及以下锂电铜箔的企业十分有限，主要集中在行业龙头企业；加之产能缺口推动价格上升，龙头企业业绩弹性有望释放。

华泰证券也表示，铜箔下游聚焦于汽车和电子领域，客户认证壁垒高，企业需与下游龙头合作方能持续发展，呈现强者恒强趋势。

“目前，公司已批量生产销售6微米铜箔并已具备4微米、4.5微米锂电铜箔批量生产能力。随着市场的扩大，公司在锂电铜箔领域的领先优势将进一步增强。此次开工的青海二期项目也将显著提升公司的市场竞争能力。”陈立志说。

信息发展董事长张曙华：

以应用为导向 探索数链技术强劲赋能

□本报记者 徐金忠

“信息发展是未来发展的关键，也是未来发展的基础。”

近期，食品安全溯源备受关注。信息发展董事长张曙华日前接受了中国证券报记者的专访。在张曙华看来，不论是食品安全溯源业务，还是近期公司参与的区块链生态谷项目，信息发展都是以应用场景出发，探索创新技术对实体产业的强劲赋能。

“未来信息发展将推进‘一体两翼，数链驱动’的2.0发展战略，即构建食安供应链生态圈，提升公司品牌在食品安全领域的权威性；提升档案信息化行业整体市场渗透率，在细分领域进行探索创新；加快智慧司法领域大平台业务的跑马圈地，深耕市场。”张曙华表示。

食安溯源计之深远

“公司一直在扎实推进相关应用场景和业务的布局，现实的需求为公司业务的快速推进提供了契机。”张曙华表示。近日，因为新冠肺炎疫情出现的新情况，食品安全溯源业务备受资本市场关注，而信息发展已经在该领域布局多年。

查阅资料发现，自2008年以来，信息发展在食品安全行业积极布局，形成了良好的行业口碑和强劲的市场竞争力。近三

年来，公司投入资源研究物联网、SaaS服务、区块链、大数据等技术在食安领域的应用，目前已取得较好的成绩。信息发展食品安全业务已经完整覆盖智慧农业、智慧流通、智慧消费的全链条环节。2019年，公司智慧食安业务收入占全部营业收入的比重为25.75%。

“公司智慧食安业务已覆盖50个城市，惠及人口3亿左右。目前覆盖的主要城市有北京、上海、天津、重庆、广州、深圳等17个。公司还承接了各类省级食品安全溯源平台12家（不含直辖市）。公司拥有各类农批市场客户194家，主要客户有上海西郊国际桥批发市场经营管理有限公司、合肥周谷堆大兴农产品国际物流园等。公司服务各类商超门店近3000家，主要客户有Costco、大润发、奥乐其、华润万家、易初莲花、联华、盒马鲜生。服务生猪屠宰客户700多家，主要客户有双汇集团、中国雨润食品集团有限公司、正大食品企业(上海)有限公司、五丰上食。在食品消费端，公司已签约各类菜市场4300余家，企业、团体食堂客户超4000家。”说到信息发展的食安业务布局，张曙华如数家珍。

在食安业务上，张曙华个人的追求与公司的愿景一致。“为了实现‘增加农民的收

入，降低城市居民的生活成本，让人人吃上健康安全的食品’这一梦想，从2015年开始，我个人持续投入，打造‘食安供应链生态圈’，且根据现有的食品供应链行业的发展形势不断升级迭代，从追溯技术、建设模式、监管模式等方面创新升级，力争为消费者‘舌尖上的安全’保驾护航。”张曙华对中国证券报记者表示。

在张曙华看来，病从口入，在满足人民群众对美好生活的向往上，全社会不妨“前进一步，从完善医疗健康服务体系，提前到对食品安全领域的建设上”。

数链赋能开创未来

除了食品安全溯源业务这“一体”之外，信息发展正在推进“一体两翼”的发展战略。其中，“两翼”为档案信息化行业探索创新、智慧司法领域深耕市场。“不过，在档案信息化和智慧司法领域，近年来行业的生态和竞争格局也在发生变化，公司业务也面临一定的挑战，信息发展仍将继续以创新谋发展。”张曙华直言。

以创新谋发展，信息发展将目光聚焦到了数链驱动，即通过大数据、区块链的新技术，突破发展的瓶颈。数链技术的赋能，将贯穿信息发展的业务布局之中。