

年报“难产” 股价重挫 神州优车路在何方

□本报记者 吴科任

新三板公司神州优车日前收到中国证监会出具的《行政处罚事先告知书》，因收购宝沃汽车未及时纳入合并报表涉嫌信息披露违法。其中，2019年半年报涉嫌少计资产不少于101.86亿元，占当期资产总额的64.05%。同时，因瑞幸咖啡财务造假一案，神州优车股价遭遇重挫。

目前，神州优车仍未披露2019年年报。根据相关规定，若公司未能于8月31日(含当日)前发布2019年年报，公司将可能被实施相应处罚，面临强制终止挂牌的风险。



新华社图片 制图/王建华

年报延期更换审计机构

神州优车将年报“难产”的原因归为疫情因素。公司7月底发布公告，因公司组织机构较多，且分散在全国多地(包括北京、天津、厦门、上海等)，在6月以来北京疫情防控措施升级的影响下，公司2019年度审计工作的开展再次受到实质影响。

具体影响方面，公司表示，审计工作相关人员、公司相关人员按照疫情防控的规定尽量减少接触，导致沟通效率降低；涉及审计工作的部分人员居住于疫情防控的重点

管控区域外出不便；办公场所加强疫情防控措施，使得快递人员不便于及时收发邮件；天津、厦门、上海等地外、外勤审计工作推迟或调整设计的审计程序等。

值得注意的是，神州优车6月8日公告，安永华明会计师事务所不再担任神州优车2019年度审计机构，取而代之的是中兴华会计师事务所。公开资料显示，安永不仅是神州优车挂牌前和挂牌后的审计机构，还是瑞幸咖啡上市申报材料的审计

机构。另外，目前安永是神州租车的审计机构。

从目前情况看，公司年报难言乐观。2019年上半年，神州优车实现营业收入19.20亿元，同比下降48.98%，亏损6.53亿元。公司表示，主要由于专车及车闪贷业务收入有所减少。同时，公司联合宝沃汽车推出汽车新零售模式，当前正处于市场培育初期，公司在其渠道建设、品牌建设等方面的资金投入较大。

神州优车进一步指出，随着网约车行业监管措施的不断加强，公司积极主动改善对专车业务的运营管理，逐步清退不合规车辆和司机，以期满足网约车行业的合规性要求，且所处行业竞争十分激烈，受其影响，专车业务收入有所下降。同时，出于公司业务布局的长远利益考虑，公司于报告期内主动控制车闪贷业务增长规模，并加大风险管理力度，使得报告期内车闪贷业务收入比2018年同期有所减少。

清仓神州租车一波三折

4月2日，瑞幸咖啡“自曝”公司首席运营官兼董事刘建以及部分员工从2019年第二季度开始虚增交易数据，金额高达22亿元。随着事件的曝光，神州优车、神州租车和宝沃汽车等陆正耀旗下的其他资产面临考验。4月3日开盘，神州租车、神州优车分别下跌54.42%、21.75%。

神州租车公告称，未持有瑞幸咖啡的任何美国存托股份或其他证券，且未参与瑞幸咖啡的任何商业交易，试图与瑞幸咖啡划清界限。作为大股东的神州优车，最终选择与

神州租车进行“切割”。据悉，神州租车是亚洲最大的租车公司，专注于为客户提供全面的租车服务。

清仓神州租车可谓是一波三折，接盘方数次变更。由于与Amber Gem Holdings Limited未能在5月29日前完成神州租车的第二笔股权转让的交割，神州优车转而与北汽集团于5月31日签订《战略合作框架协议》。根据协议，北汽集团方面拟战略受让神州租车不多于4.51亿股股份。

一个月后，神州优车公告，公司拟以每股

3.1港元的价格向上汽集团方面转让神州租车不超过4.43亿股股份。可好景不长，公司7月20日再度公告称，“在后续股权转让协议谈判过程中，交易双方未能在计划时间内就交割先决条件达成一致，双方决定终止本次交易。”

6月11日，神州优车公告，公司董事长陆正耀申请辞去公司参股公司神州租车董事会主席及非执行董事的职务，自6月9日生效。陆正耀辞任后将不再担任神州租车其他职务。

8月5日，神州优车公告，为优化公司债

务结构，公司拟以每股3.1港元的价格向江西省井冈山北汽投资管理有限公司或其指定第三方转让其所持参股公司神州租车的不超过4.43亿股股份，转让对价最多为13.72亿港元。转让所得价款将优先用于偿还公司相应的股份质押借款。交易完成后，公司将不再持有神州租车股份。

8月10日，神州租车发布公告称，预计上半年亏损介于38亿元至43亿元，去年同期盈利2.79亿元。公司表示主要是期内疫情导致租赁需求大幅下降，租金收入受到不利影响等。

豪华阵容股东被套

2016年7月，神州优车在新三板挂牌交易。挂牌之后的一年内，公司完成了两轮融资，发行价均为16.80元/股，合计募得资金70亿元。挂牌之前，神州优车在2016年上半年进行了两轮融资，合计募得57亿元；2015年7月和9月，旗下神州专车完成A、B两轮共8亿美元融资。

公司股东阵容可谓豪华。官网介绍，在上述四轮融资中，神州优车引入了云锋投资、云岭投资、中金公司、浦发银行、浙银资本、招商致远、上汽、中国银联、浦发银行、国

家新兴产业创业投资引导基金、中国人保等投资者。从目前情况看，不少投资者面临较大浮亏。东财Choice数据显示，挂牌至今，神州优车股价累计下跌86.97%(前复权)，停牌前股价仅为2.25元/股。

借助资本的力量，神州优车的业务范围从专车延展到汽车电商、汽车金融等板块，并进军汽车整车业务。2019年，神州优车通过子公司以41.09亿元的价格收购了长盛兴业(厦门)企业管理咨询有限公司所持有的宝沃汽车67%股权，宝沃汽车成为公司控股

的下属公司。

神州优车表示，宝沃汽车具备传统能源和新能源整车双生产资质，拥有稳定的全球优质供应商网络和全球领先的“工业4.0”整车生产能力，规划产能充足，整车研发设计实力较强，已生产多款传统燃油和新能源车型并投放市场，车型产品质量稳定，性能优秀，配置齐全，具有较高的性价比和市场潜力。本次交易有助于加强公司对汽车产业链上游的掌控，进一步打通公司的汽车产业链布局，充分发挥汽车及出行综合服

务结构，公司拟以每股3.1港元的价格向江西省井冈山北汽投资管理有限公司或其指定第三方转让其所持参股公司神州租车的不超过4.43亿股股份，转让对价最多为13.72亿港元。转让所得价款将优先用于偿还公司相应的股份质押借款。交易完成后，公司将不再持有神州租车股份。

截至去年6月底，神州优车货币资金余额下降至7.58亿元，短期借款为20.63亿元。公司在4月上旬回复问询函时表示，未来12个月内，公司累计需要偿还较大金额的债务。结合目前账面现金和流动性情况，公司未发现存在债务到期无法偿付的风险；宝沃汽车已与北汽福田达成债务重组安排，预计宝沃汽车对北汽福田的还债压力将大幅缓解，公司不存在为宝沃汽车承担实际担保责任而现金流断裂的风险。

精选层审查恢复常态 多家已受理企业半年报业绩不俗

□本报记者 吴科任

精选层审查恢复常态。全国股转公司网站显示，截至8月11日，共有12家公司处于“已受理”状态，4家处于“已问询”状态。在前述16家公司中，11家公司发布了半年报，6家实现盈利同比增长，1家亏损收窄。

盈利增长原因不一

部分公司克服疫情带来的不利影响，实现业绩增长。比如从事陶粒支撑剂系列产品研发、生产和销售的秉扬科技，上半年实现营业收入1.63亿元，同比增长16.84%；归母净利润为3152.25万元，同比增长16.69%。公司预计，2020年销售收入、净利润均较2019年实现增长，上半年基本完成预定目标。

安徽凤凰表示，尽管受到疫情、汽车销量下滑等多重不利因素影响，公司仍取得较好的经营业绩。上半年，公司实现营业收入1.38亿元，同比增长4.29%；归母净利润为2195.50万元，同比增长42.77%。安徽凤凰

专注于汽车滤清器的研发、生产和销售，是国内汽车滤清器行业产品品种较为齐全的公司。

部分公司毛利率提高，驱动盈利增长。羌山农牧主营业务为生猪育种养殖、猪肉及猪肉制品的生产销售。上半年，公司实现营业收入1.51亿元，同比增长5.20%，净利润为6675.24万元，同比增长164.06%。公司表示，受非洲猪瘟疫情影响，上半年生猪价格大幅上涨，公司经营业绩大幅提升。

从事可再生能源发电业务的丰源股份，上半年营业收入同比下降0.58%至1.32亿元，但归母净利润同比增长54.76%至2410.96万元。公司表示，上半年毛利率同比增加4.47个百分点，本期毛利增加569.84万元；此外，公司融资租赁款逐渐减少，财务费用同比下降187.79万元。

诺思兰德上半年实现营业收入2967.70万元，同比增长534.33%，主要为玻璃酸钠滴眼液产品技术转让收入。公司仍处于亏损状态，但亏损额从去年同期的1684.28万元降至

360.58万元。公司是一家创新型生物制药企业，专业从事基因治疗药物、重组蛋白质类药物和眼科用药的研发、生产及销售。

疫情影响当期业绩

部分公司受疫情影响较大。

亿童文教上半年营业收入为6263.19万元，同比下降79.66%；归母净利润为-4227.29万元，同比下降171.64%。亿童文教表示，公司位于湖北武汉，业务开展受到较大的不利影响。公司主营业务是为全国幼儿园提供科学保教课程、教育图书、教育装备、师资培训、在线教育等产品和服务，终端客户以幼儿园为主。受疫情影响，全国幼儿园在春季学期均推迟开园时间，即使短暂停课，入园率及市场需求也无法迅速恢复到疫情前水平，对公司报告期内经营业绩产生不利影响。

数字人上半年实现营业收入1502.93万元，同比下降30.58%；归母净利润为11.72万元，同比下降89.15%。数字人是一家专注于数字医学领域的软件开发企业，利用在断层图

像分割、三维重建与可视化处理、系统应用开发等方面的技术创新和积累，从事“数字人体技术”的研发及应用推广，并为客户提供医学教育信息化产品及整体解决方案。数字人表示，公司的主要客户是医学院校，因疫情防控的需要，高校普遍推迟开学时间，导致部分采购项目和实施计划延后，对公司订单或合同的执行造成一定影响，使得公司业绩有所下降。

汇通控股主营业务实现销售收入1.14亿元，同比下降11.75%；归母净利润为1452.01万元，同比下降10.70%。公司专业从事汽车高端内饰件和NVH产品的研发、生产、销售。公司表示，经过多年的发展与积累，已进入多家国内主流自主品牌与合资品牌汽车整车制造企业的供应链配套体系，并建立了长期稳定的配套合作关系，主要客户包括奇瑞汽车、长城汽车、江淮汽车、诺博饰件、常春内饰等整车制造企业和零部件企业，2019年成功开发比亚迪并于报告期实现收入，公司业务发展不断获得客户认可。

驱动力 拟募资扩充产能

□本报记者 吴勇

驱动力首轮精选层问询涉及业绩下滑、造血产品募投项目产能规划的合理性、环保相关资质及合规性等问题。驱动力主要产品是具有提升动物造血能力的添加剂预混料、其他功能的添加剂预混料以及饲料添加剂和原料等。其中，造血类产品是公司的核心技术产品。此次公司拟发行不超过3420万股，募集资金扣除发行费用后用于年产9000吨造血营养产品及研发中心建设项目以及技术服务及市场营销网络建设项目。

深耕动物造血领域

驱动力表示，动物在饲喂含有公司核心技术产品的饲料后，短期内能提高血液红细胞数量和血红蛋白含量，有效改善或解决集约化饲养动物普遍存在的贫血现象，提高动物繁殖能力，促进生长，显著改善肉质，提升畜产品的品质和生产效率。

行业人士表示，动物贫血的危害性极大，动物造血类产品潜在需求巨大。受益于动物造血行业的发展，2017年至2019年，驱动力的营业收入分别为1.45亿元、2.05亿元、1.9843.38万元；毛利率分别为40.42%、30.90%、41.53%。

2019年度，公司主营业务收入较2018年减少1.06亿元，降幅为52.06%。驱动力对此解释称，受“非洲猪瘟”影响，全国生猪存栏数量下降幅度较大，进而影响公司的主营业务收入。

驱动力表示，贸易业务主要由子公司三行饲料开展。三行饲料自成立以来，一直从事饲料原料、预混料的外购销售业务，积累了一部分稳定的客户资源，具备持续开展该类业务的良好基础。同时，公司造血类产品单价高，目前销售规模较小，通过外购销售业务能够加深与客户的业务联系，增加客户黏性，有利于带动造血类产品的销售。

产能利用率不足

据招股书披露，驱动力的主要产品包括造血系列1(牲血速、牲血素、牲血旺、牲血乐等)产品；造血系列2(中猪复合预混料4313、哺乳母猪复合预混料1326、核力泰等)产品；抗应激、诱食类产品以及浓缩料、配合料及饲料原料。

造血系列1产品指的是以造血专利技术为基础生产的造血类产品，造血系列2产品则是基于1产品基础，添加其他营养元素生产的不同功能的产品。

2017年至2019年，公司造血类产品(造血系列1和造血系列2)业务收入分别为1.06亿元、1.07亿元以及6149.52万元，分别占主营业务收入的73.13%、52.25%以及62.80%。造血类产品是公司的主营收入来源。

行业竞争方面，公司表示，目前国内尚无以动物造血类产品为主的上市公司。同时，公司是唯一一家在全国中小企业股份转让系统挂牌的从事动物造血领域产品研发和生产的公司。动物造血领域市场空间广阔，公司凭借在动物造血领域的先发优势，在后续的竞争中将继续保持领先地位。

招股书显示，2017年至2019年，公司造血类产品产能为6000吨，产能利用率分别为56.74%、85.35%和39.33%。公司表示，2017年度和2018年度，公司造血系列产品产能利用率分别达到56%和85%以上。2019年度，受猪瘟疫情影响，生猪存栏量出现较大幅度下滑，导致公司主要产品销售受到冲击。据Choice数据统计，2019年全国生猪存栏量和能繁母猪存栏量较2018年分别下降40.70%和36.44%。

公司表示，未来随着养殖户复养，公司将通过加强市场营销力量，逐步扩大该类产品销售规模，打破产能利用率不足的局面，提高生产设备使用效益。

监管机构提出问询

公司此次募集资金扣除发行费用后将用于年产9000吨造血营养产品及研发中心建设项目以及技术服务及市场营销网络建设项目。

对于年产9000吨造血营养产品建设项目，公司指出，造血类产品需求不断增长，需新增生产线满足市场需求。公司造血产品现阶段主要应用于养猪行业，目前市场覆盖率不足2%，市场拓展空间巨大。

项目产能利用率方面，公司表示，年产9000吨造血营养产品项目产能依据其核心工序和机器设备来确定，建成投产的第一年产能达到30%，第二年达到50%，第三年达到80%，第四年达到100%。

对于造血募投项目的合理性，全国股转公司表示，驱动力现有造血类产品产能为6000吨，报告期内各期产能利用率分别为56.74%、85.35%、39.33%，要求公司进一步说明项目产能设置为9000吨的合理性，公司是否具有开发或消化募投项目新增产能的能力及具体措施。

对于技术服务及市场营销网络建设项目，公司表示，通过该项目的建设，建立与当地客户的及时联动机制。利用覆盖全国的网点，免费帮助养殖户检测动物是否贫血、帮助养殖户认识血液对动物的重要性及贫血的危害性。通过对养殖户的技术讲座、数据实证、现场服务等形式，更加直接、深入地影响终端养殖户，建立公司产品在养殖终端的口碑、品牌及影响力。

公司表示，本项目拟在全国建立100个营销及技术服务网点，项目办公场所均采用租赁方式取得，具体分布在河南、湖南、广东、福建等区域。其中，第一年计划新增服务点25个，以后两年根据前期经验加快实施进度。该项目建成后不会产生直接收益，因此该项目不单独核算经济效益。

全国股转公司表示，驱动力在2017年已提出计划在全国逐步建立420个贫血监测网点，本次拟使用募集资金4000万元在全国建立100个营销及技术服务网点。要求公司进一步补充已建立的贫血监测网点情况，包括数量、设立时间、人员、工作内容、成本费用、运行情况，与经销商关于网点建设及维护的具体约定或合作方式。