

信披违规被罚 2019年年报未能如期披露

# 神州优车终止在新三板挂牌

因未能如期披露2019年年度报告，且未提交复核申请，神州优车自3月22日起终止在新三板挂牌。

神州优车一度成为新三板市值最大的明星企业。受瑞幸咖啡事件波及、信披违规被罚等，不到一年时间公司出现一系列重大事项，股价暴跌92%。神州优车董事会表示，对于股票终止挂牌给股东带来的不便深表歉意。

值得注意的是，神州优车股东阵容豪华。在新三板挂牌期间及挂牌之前，神州优车完成了多轮融资，引入了云锋投资等众多明星股东。

● 本报记者 吴科任



视觉中国图片 制图/王建华

## 放弃复核申请

根据规定，若挂牌公司对终止挂牌决定存在异议的，应当在收到终止挂牌决定或者全国股转公司公告发布之日起5个交易日内向全国股转公司提交复核申请。不过，神州优车并未提交复核申请，公司股票自3月22日起终止挂牌。

神州优车年报一再“难产”。公司于去年7月底发布公告称，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2020年6月以来北京疫情防控措施升级的情况下，公司2019年度审计工作的开展再次受

到实质影响。

年报两次延期后，神州优车预计将于2020年8月31日前披露2019年年度报告，但最后也没能披露。公司给出的最新理由是：2020年7月31日，公司收到中国证监会出具的《行政处罚事先告知书》，拟认定公司不晚于2019年1月17日取得了宝沃汽车控股权，并认为公司应从2019年1月17日起将宝沃汽车纳入合并财务报表范围。公司认为，上述拟认定结论与实际不符，公司已正式发起听证程序，相关程序尚未完成。但上述拟认定结论对公司审计

工作形成了较大影响，包括合并范围、合并基准日等带来的不确定性。这些事项对公司编制2019年度财务报表的影响重大且广泛。

监管层认定，神州优车在2019年一季报和半年报披露的财务报表中未将宝沃汽车纳入合并范围，导致其少计资产比例分别超过58.32%和64.05%。

上述行为构成信披违规。其中，时任董事长、总经理陆正耀负责公司日常经营决策，主导了注册成立长盛兴业、神州优车通过长盛兴业收购宝沃汽车的整个过程，是神州优车信披违

规行为直接负责的主管人员；时任财务总监兼董秘陈良芸、时任董事兼执行副总裁王培强、曾任监事兼法务总监尹琳均知悉和参与了上述信披违法事项，是神州优车信披违法行为的其他直接责任人员。

证监会决定对神州优车、陆正耀、陈良芸、王培强、尹琳给予警告，并处以5万元到50万元不等的罚款。全国股转公司决定给予神州优车、陆正耀、陈良芸公开谴责的纪律处分，给予王培强、尹琳通报批评的纪律处分，均记入诚信档案。

## 清仓神州租车

与Amber Gem Holdings Limited未能在2020年5月29日前完成神州租车的第二笔股权转让的谈判，神州优车于同年5月31日转而与北汽集团签订《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。但好景不长，公司在2020年7月20日公告

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”。

值得关注的是，北汽方面再次回到谈判桌。2020年8月5日，神州优车公告称，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的第三方转让神州租车不超过4.43亿股股份，转让对价最多为13.72亿港元。不过，

“双方未能在最终交割日到期前完成交割”。

上述出售未果，神州优车又找到了一位接盘方。2020年11月10日，神州优车发布公告称，拟以每股4港元的价格向MBK Partners的下属子公司Indigo Glamour Company Limited转让神州租车4.43亿股股份，转让对价为17.71亿港元。2020年12月15日，MBK与神州优车交割完成，神州优车不再持有神州租车的股份。

## 偿债压力大

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。

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长盛兴业所持有的宝沃汽车67%股权，宝沃汽车成为公司控股的下属公司。

神州优车认为，收购宝沃汽车有助于加强其对汽车产业链上游的掌控，进一步打通汽车产业链布局，充分发挥汽车及出行综合服务平台的优势。实际上，这起收购未在公司董事会层面上获得一致同意，两家公司有控股股东派驻的董事投下了反对票。

收购宝沃汽车让神州优车背上了沉重的包袱。2018年，宝沃汽车经审计合并口径总资产为129.75亿元，净资产为35.85亿元；2018营业收入为30.55亿

元，净利润为-27.39亿元，扣除非经常性损益后的净利润为-25.58亿元。

截至2019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2020年4月上旬表示，未来12个月内，累计需要偿还较大金额的债务。据2020年10月15日公告，就公司控股子公司优车厦门对北汽福田的13.59亿元债务，优车厦门拟以其持有的宝沃汽车2.68亿股股份为限，向北汽福田提供质押担保。

## 吉林碳谷深耕碳纤维领域

● 本报记者 吴勇

吉林碳谷冲刺精选层日前被首轮问询，涉及公司核心竞争力、毛利率、研发投入、同业竞争等方面问题。

此次公司拟向不特定合格投资者公开发行人民币普通股不超过2500万股，募集资金将用于偿还银行贷款。

### 产品应用领域广泛

招股书显示，吉林碳谷专注于聚丙烯基碳纤维原丝的研发、生产和销售。

吉林碳谷介绍，公司在国内首家采用三元水相悬浮聚合两步法生产碳纤维聚合物，DMAC为溶剂湿法生产碳纤维原丝。公司碳纤维原丝整体规模、研制、生产能力及技术水平在国内均处于行业先进水平。

据了解，碳纤维是一种丝状碳素材料，由有机纤维经碳化以及石墨化处理而得到的微晶石墨材料，具有轻质、高强度、耐高低温、耐腐蚀等优异特性，广泛应用于航空航天、国防、交通、能源等领域。

业内人士表示，我国碳纤维产业高速发展。数据显示，2008年-2019年我国碳纤维需求量从0.8万吨增加到3.8万吨，年复合增长率为15.22%。2019年我国碳纤维需求量占全球总需求量的36%，预计到2025年我国碳纤维需求总量将达到11.9万吨。

前期国内碳纤维的需求主要通过进口来满足。随着国内碳纤维企业技术研发水平的提高，逐步实现了进口替代。2019年，中国碳纤维理论产能为2.69万吨，较2018年增长0.37%。2020年，中国碳纤维产能预计能达到3万吨左右。

受益行业高景气度，2018年至2020年（报告期），吉林碳谷分别实现营业收入2.28亿元、10.63亿元、11.02亿元。2018年-2019年，归母净利润分别亏损7594.11万元、1652.97万元，2020年扭亏为盈，实现归母净利润1441.47万元。

### 突破技术封锁

业内人士认为，碳纤维行业属于国家战略性新兴产业，在轻量化市场具有广阔的发展前景，在国防安全、航空航天等领域具有不可替代的优势。由于碳纤维用途的敏感性，发达国家对我国国内碳纤维行业进行严格的技术封锁，包括限制高端进口设备等。

吉林碳谷表示，公司自2008年成立以来，一直致力于自主研发，突破国际技术垄断，逐步实现了小丝束系列产品和大丝束系列产品的稳定大规模生产，逐步获得了国内外客户的认可，市场需求逐步扩大。

公司专注于攻关小丝束碳纤维原丝技术，成功实现了军工级别的1K、3K、6K等小丝束产品的研发，该类产品碳化后可实现T400。在此技术基础上，公司继续研发了12K/S类中小丝束碳纤维原丝产品，于2016年、2017年逐步实现了12K/S的产业化稳定生产，碳化后可部分达到T700。据吉林碳谷介绍，在掌握小丝束碳纤维原丝技术的基础上，于2016年下半年开始研发大丝束碳纤维原丝，已于2018年实现了24K、25K产品的规模化生产，于2019年实现了48K产品的规模化生产，产品碳化后可达到T400水平。目前，公司正在研发实现50K产品的产业化。

吉林碳谷指出，碳纤维属于高度集中型市场，复杂的工艺流程、高额研发投入及很长的研发、产业化周期，使得国际上真正具有研发和生产能力的公司屈指可数。

公告显示，公司主要生产碳纤维原丝产品，相对于国外先进碳纤维复合材料生产商的产品附加值较低，同时国内碳纤维产业化技术人员、生产工艺和设备装置与国际水平相比仍存在一定差距。



新华社图片

### 产品竞争力受关注

在首轮问询中，全国股转公司关注吉林碳谷的产品核心竞争力。招股书显示，全球大丝束碳纤维市场基本被美国Zoltek和德国SGL两家公司控制，Zoltek全球产能占比49%，德国SGL全球产能占比33%。

监管机构要求吉林碳谷量化分析公司与美国Zoltek和德国SGL两家公司的产品在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据等方面的比较情况，分析实现进口替代的技术难度，充分披露公司实现进口替代的程度和依据，说明是否具备与国际知名巨头在同类产品竞争的实力。

对此，吉林碳谷回复称，美国Zoltek（2013年被日本东丽收购）发展碳纤维较早，属于国际化大厂，通过并购取得了较高的产能，且在碳纤维全产业链均有布局，其规模远大于吉林碳谷。SGL也是碳纤维国际大厂，碳纤维行业模块包括从碳纤维到制品到复合材料全产业链。SGL的业务规模也远大于吉林碳谷。报告期内，吉林碳谷大丝束原丝技术取得突破，得到了客户认可，主营业务收入持续增长，2020年主营业务收入达到5.92亿元，同比增长率达到91.35%。

吉林碳谷表示，通过公开资料查询、与行业人员交流，公司没有发现国际碳纤维巨头向国内批量出口碳纤维原丝的情况。国际碳纤维巨头主要向国内出口碳纤维。根据广州赛奥统计，2019年全年国内碳纤维消耗量为3.8万吨左右。其中，1.2万吨为国产，2.6万吨为进口。换算成碳纤维原丝，2019年国产碳纤维原丝共消耗约2.5万吨，2019年公司销售原丝为1.17万吨，占比在50%左右。

2020年，公司内销碳纤维原丝达1.95万吨（扣除直接出口量），较2018年大幅增长，推动了碳纤维的国产化，显示了公司在大丝束稳定大规模生产技术突破后，主要产品为市场所认可，具有进口替代优势。

对于大丝束碳纤维原丝是否具备定价优势，监管机构要求吉林碳谷说明，公司具有“较强的产品定价能力”的依据，结合报告期内净利润变化趋势，发行人在行业中的竞争地位，说明相关表述是否准确。

吉林碳谷对此回复称，公司采用“三元水相悬浮聚合两步法”生产碳纤维聚合物，以“DMAC为溶剂湿法”生产碳纤维原丝的技术，产品实现了以大丝束为主导，大小丝束共同发展的局面。经过十余年的技术、管理、市场积淀，公司实现碳纤维原丝稳定大规模生产，尤其是报告期内实现了大丝束的稳定大规模生产，一级品率、满桶率稳定提升，技术、规模、管理和市场效应显现，获得了市场认可，形成了较高的壁垒。

报告期内，公司在主要原材料价格回落、产品单耗下降、成本下降情况下，主要产品销售均价呈上升趋势。2020年公司主要产品平均成本较2018年下降10%-20%，而主要产品销售均价上升。其中，大丝束产品价格上升10.32%，小丝束上升13.56%，呈现出较强定价能力。

首届挂牌委召开年度工作会议

# 新三板严把精选层入口关

● 本报记者 吴科任

近日，新三板首届挂牌委员会（简称“挂牌委”）在京召开2020年度工作会议，总结了挂牌委2020年度主要工作，并就2021年工作举行了座谈。

与会委员认为，新三板挂牌委坚持市场化、法治化原则，借鉴吸收了境内外发行审核制度的有益经验，形成了较为完善的制度，对委员履职进行了全面规范和指导；全国股转公司审查、挂牌委审议、证监会核准三个环节职责有效配置、有机衔接，分工合理，保障了精选层挂牌审查的高质高效。

### 发挥专家把关咨询作用

为保障包括公开发行并进入精选层在内的改革措施稳步推进，在中国证监会的统一部署下，全国股转公司按照有关规则确定了首届挂牌委委员名单，于去年4月向社会公布。首届挂牌委委员共35名，除全国股转公司的内部委员外，外部委员有7名来自证监会系统

单位，12名来自律师事务所和会计师事务所等市场机构，6名来自基金公司。上述委员具有差异化的专业背景和工作经历，熟悉新三板市场或具备丰富的实操经验。

据了解，2020年挂牌委主要开展了三方面工作。一是制定并完善挂牌委委员会制度规则体系，从职责定位、人员组成、审议程序、纪律监督等方面对挂牌委履职运行进行全过程规范。

二是高效有序履行审议职责，挂牌委委员问询深入广泛、参会均衡随机、严格履行回避制度。截至2020年12月31日，挂牌委员会共召开审议会议33场，审议54家企业共57次精选层挂牌申请，审议平均用时6.4日；提出347个现场问询问题，涉及规范性、信息披露和募集资金投向等方面18类问题，平均每家企业接受现场问询问题6个。

三是坚守财务真实性和信息披露充分性底线，充分发挥专家把关咨询作用，保障审议专业性，严控审查质量，防止“带病闯关”。通过提出核查要求，督

促中介机构切实履行尽职调查职责，压实中介机构责任。2020年对审查部门提出的3次咨询出具了18个咨询意见。咨询问题主要涉及新业务新模式的收入确认等相关会计政策是否合理谨慎、特殊项目会计估计合理性、宏观或行业政策发生变化时会计政策变更的合理性等专业性问题。

### 推动优质公司进入精选层

精选层“后备军”不断壮大。截至3月14日，共有163家计划在精选层挂牌的企业正接受辅导。目前，精选层已挂牌企业达51家。

参会委员围绕挂牌委2021年工作举行了座谈，形成了共识。一是以服务创新型、创业型、成长型中小企业为宗旨，严把精选层入口关，推动优质挂牌公司进入精选层，发挥好精选层示范引领作用，促进新三板市场成为培育“小特精”的重要平台。

二是以信息披露为中心，从小微企业、挂牌公司特点出发，研究和解决新

情况、新问题，提升包容性与精准度，探索形成新三板的审查特色和理念，更好地适应新三板市场发展的需要。

三是以履职专业性为根本，强化责任担当，立足专业领域，独立、客观、审慎、深入研判企业特点和风险，依据事实和规则，公正发表意见；深化行业研究，提升问询专业性和针对性，关注企业投资价值，做到业精技良，勤勉专业。

目前，精选层公司已涵盖24个大类行业，集中在医药制造、软件信息、专用设备制造业等科技创新与民生结合的细分领域，其中超五成公司入选小巨人、专精特新或其备选名单。多数企业在各自细分领域中具有技术独特、知识产权密集的特点，是相关产业链中不可或缺的重要一环，部分企业已发展成为行业细分领域的隐形冠军。

业内人士认为，晋升精选层能够帮助挂牌公司通过公开发行获得经营发展资金、提升规范化水平、留住核心人才，有利于凝聚内外部合力，助推公司实现高质量创新发展。