

# 重整方案表决通过当日即获法院裁定批准 \*ST商城进入重整计划执行阶段

■本报记者 李勇

高效推进的重整计划让深陷债务危机的\*ST商城迎来重生的曙光。12月12日,在债权人会议和出资人组会议分别通过有关重整计划草案相关方案后,\*ST商城及管理人随即向法院提出批准重整计划的申请,并于当日就获得《民事裁定书》,法院裁定批准重整计划,终止\*ST商城重整程序。

辽宁同方律师事务所律师胡明明告诉《证券日报》记者,获得法院的裁定批准,意味着\*ST商城进入了重整计划执行阶段。

另有不愿具名的法律界人士在接受《证券日报》记者采访时表示,重整计划表决通过当日就获得法院裁定批准的情况比较少见,一方面说明公司重整的紧迫性,另一方面也体现了法院对公司重整工作的支持。

## 重整计划获法院裁定批准

“已经投了赞成票,我们是支持重整计划的。”12月12日上午,一位小额债权人在参加完网上召开的第一次债权人会议后,向《证券日报》记者如是称。这位债权人前期申报的债权已经获得确认,由于其所申报债权低于50万元,也就意味着在重整计划获得通过并被法院裁定批准后,他将获得全额现金清偿。

据\*ST商城前期披露的重整计划草案中所公布的清偿方案,普通债权每家债权人50万元以下部分(含50万元)将由\*ST商城在重整计划获得法院裁定批准以后以现金方式一次性全额清偿,50万元以上部分,

按照12.5元/股的价格通过\*ST商城转增股票抵偿。

因\*ST商城严重资不抵债且明显缺乏清偿能力,如果最终破产清算,公司现有财产在清偿各类债务后没有剩余财产可向出资人进行分配。此次重整计划,也对\*ST商城出资人权益进行调整,以共同分担重整成本,避免公司被破产清算。

具体来看,就是以\*ST商城现有总股本为基数,按每10股转增8.5股的比例实施资本公积转增股本,共计转增1.97亿股。其中8035.71万股转增股票用于引入重整投资人,1.16亿股转增股票用于清偿债务,转增股票不向原股东进行分配。

正是因为涉及出资人权益调整,此次重整计划草案,也需要出资人组对有关出资人权益的调整事项进行表决。据\*ST商城12月12日晚间披露的公告显示,出资人组会议以99.9906%的超高赞成票比例,通过了《出资人权益调整方案》。重整计划相关方案在两个组别会议上的顺利通过,也为\*ST商城向法院提出批准重整计划申请创造了有利条件。

胡明明告诉记者,重整计划获得法院裁定批准生效后,将对债务人和全体债权人、重整投资人和出资人都具有法律约束力。

## 有利于进一步改善经营

\*ST商城成立于1999年,是沈阳市的老牌商业企业。不过,近年来\*ST商城发展遇到较大困难,营业收入大幅下滑,经营业绩表现不佳。自2018年以来,\*ST商城归母净利润连续5年出现亏损,扣非归

12月12日,债权人会议和出资人组会议分别通过有关重整计划草案相关方案后,当日就获得法院《民事裁定书》,法院裁定批准重整计划,终止\*ST商城重整程序



魏健骢/制图

母净利润更是自2006年以来出现长达17年的持续亏损。今年前三季度,\*ST商城扣非归母净利润亏损7471.82万元。

因2022年末净资产为负值,2022年净利润亏损且扣除后的营业收入低于1亿元,\*ST商城股票已经被实施退市风险警示。今年4月7日,有债权人申请对\*ST商城进行重整,并同时申请进行预重整。4月13日,法院决定对\*ST商城进行预重整。

“重整是对具有挽救价值和再生希望的企业,通过业务上的重组和债务调整,以帮助债务人摆脱财务困境,恢复经营能力的一种安排。”胡明明表示,重整一般都是以挽救债务人、保留债务人法人主体

资格和恢复债务人持续盈利能力为目标而进行的。

从法院决定预重整开始,\*ST商城的重整进程就紧锣密鼓地向前推进。今年6月10日,重整临时管理人对外公开招聘和遴选重整投资人。9月12日,中国新兴资产管理有限责任公司(以下简称“新兴资产”)以及深圳市泓凯投资发展合伙企业(有限合伙)组成的联合体被确定为重整投资人。11月10日,相关方签署重整投资协议,法院裁定正式受理\*ST商城重整。11月22日,管理人\*ST商城与新兴资产及其指定重整投资人签订重整投资补充协议。11月25日,\*ST商城正式披露重整计划草案。12月12日,债权人会议和出资人组会议分别通过相关重整

方案,重整计划获得裁定批准。

“重整进程的高效推进,特别是重整计划顺利通过并获得法院裁定批准,有利于\*ST商城尽快推动重整计划的落实执行,避免退市危机。”新热点财富创始人李鹏岩在接受《证券日报》记者采访时表示,重整计划获得法院裁定批准并顺利实施后,将化解\*ST商城当前面临的债务危机,所引入的重整投资人也有望为公司带来新的资源,有利于公司进一步恢复和改善经营。

\*ST商城在重整计划草案的经营方案中表示,重整完成后,公司将力争优化存量业务,加强内部管理与控制,降低经营成本和费用,改善公司经营现状,并努力拓展新赛道,提升上市公司持续盈利能力。

## 直击潍柴动力全球供应链战略合作伙伴大会:

# 打造全球最优产业合作生态 从“供应链”加速迈向“共赢链”

■本报记者 王佳

北方大雪纷飞之际,潍柴动力携手海内外400余家供应商代表齐聚海南海口,举行以“链合创新·挑战未来”为主题的潍柴动力全球供应链战略合作伙伴大会,共商在行业发展新形势下,如何共同打造全球最优的产业合作生态,推动中国动力产业链加速迈向全球一流阵营。

潍柴动力要建立的开放共享、创新共进、合作共赢的采购新平台,对中国动力供应链上的每个参与者、贡献者来说,都是挑战,更是机遇。

“潍柴动力一家强是强不起来的,必须带着供应链一起强,要聚合供应链的力量,大家共同加大投入、协同共进,才有可能迈向一流。”在大会现场,山东重工集团董事长、总经理,潍柴动力董事长、中国重汽集团董事长谭旭光是说。

## 推动供应链体系转型

据了解,经过多年的深耕发展,潍柴动力已构建起600多家国内供应商、200多家国际供应商的庞大供应链体系。而这800多家具有正向开发

能力的供应商在全球的影响力也日渐提升。

以专业从事曲轴、连杆生产的天润工业为例,公司总经理徐承飞在接受《证券日报》记者采访时表示,公司与潍柴动力的合作已有近30年历史,随着潍柴动力的发展步伐,天润工业从小企业成长为目前相关领域的全球龙头企业。“我们会一直与潍柴动力的发展保持同步,在研发、创新、技术等各方面持续深化合作,推动产品质量和研发能力不断加强。”徐承飞说。

西峡县内燃机进排气管有限责任公司(以下简称“西排”)和潍柴动力有着超过35年的合作史,公司总经理程景胜对记者说,伴随潍柴动力的成长,西排成为行业内的领军企业,年均生产排气管超过700万只,其中20%以上是供应给潍柴动力。

本次供应链战略合作大会,潍柴动力最重要的战略方向,就是推动供应链体系向“链合创新”转型。

谭旭光形象地将多年来公司形成的供应链体系做了区分:供应链1.0时代是简单交易型,单向满足供需;进入供应链2.0时代,上下游业务开始协同发展。“如今我们要加速进

人到供应链3.0时代,和供应链企业建立起全方位的战略伙伴关系。”谭旭光如是说。

在大会现场,潍柴动力对“价值链合”的全新供应链体系进行了详细解读。公司相关负责人表示,“价值链合”即在研发、技术、质量管控、采购等全方面进行战略协同,强化资源协同、全球共享,实现联盟利益的最大化。

潍柴动力供应链管理中心总经理李建文在接受《证券日报》记者采访时还提到,对于公司发展过程中与全球130余家上下游企业共同创新打造的“研发共同体”,在供应链3.0时代将得到进一步强化,构建更加开放创新、超前布局的模式。

谭旭光说:“潍柴与供应链合作伙伴是利益共同体,有共同的客户、共同的价值观,做大共同的事业是大家最大的梦想。而且供需双方不是零和游戏,我们要在竞争中做大产业蛋糕,让供应商有钱赚,让客户享受价值。”

## 加强全球产业链合作

正是有了整个供应链的齐心协

力,今年以来,面对内外部环境的变化和严峻的市场挑战,潍柴动力仍创造了历史最好业绩。根据山东重工集团的数据,2023年全年集团销售收入预计同比增长32%;工业增加值预计同比增长31%;出口收入预计同比增长57%;发动机销量预计同比增长29%。

但是,出口业务及海外产业创新创新的背后,也面对着更加激烈的市场竞争和复杂多变的环境带来的挑战和不确定性。因此,巩固和加强全球产业链合作,也是各方的利益所系和迫切期盼。

此次潍柴动力全球供应链战略合作伙伴大会提出,要建立“中国+全球”的双供应链体系,保障全产业链安全可控的需要,同时也是高效满足客户差异化需求以及支撑产品技术高端转型的需要。对此,谭旭光说:“与世界一流供应链合作,为全球行业服务,是我们的最终目的。”而坚持自立自强,完善一流的中国供应链,更是迈向一流的必由之路。

会议期间,谭旭光还发出了“双向奔赴”的邀约,欢迎全球合作伙伴来中国投资发展,打造第二故乡;更欢迎有实力的合作伙伴一起出海,共

享全球化红利。

据了解,潍柴动力作为“链主”企业,通过聚链、强链、补链,其“国际凝聚力”与日俱增。在山东潍坊建成的潍柴国际配套产业园,就是潍柴动力打造的万亿元级企业的重要载体,目前已经吸引了瑞士泰科电子、德国克诺尔等数十家知名配套企业入驻。

此次会议还发布了潍柴动力优秀供应商评选激励的框架意见,公开向供应商征求意见。《证券日报》记者从现场了解到,该框架意见从优秀供应商的评价标准、动态管理及激励政策等方面详细规定了优秀供应商的标准。将视商务洽谈情况,将优秀供应商的年度供货比例提升5%至10%。

“潍柴动力始终坚持与最优秀的供应商合作,我们就是要全球开放,通过严格考核,实现优胜劣汰,激励广大供应商持续提升综合实力,共同打造全球最优的产业合作生态,打造迈向世界一流的全球供应链体系。”谭旭光说。

我在现场

## 年内1298家上市公司扎堆回购 涉及金额达1205亿元

■本报记者 谢岚 见习记者 梁傲男

今年以来,A股上市公司回购热情与日俱增。《证券日报》记者根据东方财富Choice数据统计显示,截至12月12日,今年以来A股共有1298家上市公司发布回购公告,以回购金额上限计算,涉及资金高达1205亿元,其中,已完成575.93亿元。

对于上市公司为何热衷回购,南开大学金融发展研究院院长田利辉对《证券日报》记者表示:“在市场估值处于低谷时,股票回购是维护市值的重要手段,可以进行股权激励,也可以优化上市公司资本结构,还能够传递内部人看好信号、提升企业价值和提振投资者信心。”

从板块分布来看,医药生物、基础化工、机械设备、电子行业、计算机、电子、电力设备、食品饮料等行业公司成为回购大军中的主力,分别有126家、119家、109家、91家、91家、85家、87家和44家。

按回购金额来看(以上限统计),上述1298家公司累计回购金额为1205亿元。23家公司回购金额超过10亿元,其中,荣盛石化、海尔智家、宝钢股份、宁德时代、格力电器的回购金额上限均为30亿元。另外,有703家上市公司回购金额在1亿元至20亿元之间。

从回购实施进展来看,荣盛石化、比亚迪、海尔智家已分别回购20.38亿元、18.10亿元、11.88亿元,居于前列。

对于实施回购的理由,上市公司纷纷表示,是基于对未来持续发展前景的信心及公司价值的高度认可,为维护广大投资者尤其是中小投资者的利益,增强投资者的信心,推动公司股票价格向长期内在价值的合理回归,促进公司稳定可持续发展。

例如,有公司表示,在综合考虑公司经营情况、业务发展前景、财务状况、未来盈利能力等因素的情况下,公司拟使用自有资金以集中竞价交易方式回购股份,用于实施员工持股计划或股权激励计划。

“上市公司回购股份,是对公司未来发展的信心和长期投资价值的认可,有助于提振其股价。”一位不愿具名的券商分析师向记者表示,当前A股反复磨底,尽管短期来看股价仍然存在波动可能,但诸多个股已经处于低配状态,在企业经营良好、行业前景光明的前提下,中长期来看股价势必上涨,目前正是配置好时机。

## 回购、增持双管齐下 保利发展作何布局?

■本报记者 丁蓉

12月12日,保利发展发布公告称,鉴于公司目前股票收盘价格低于最近一期每股净资产,公司拟以集中竞价交易方式回购公司股份,用于维护公司价值及股东权益,回购资金为10亿元至20亿元,回购价格不超过15.19元/股,回购期限为自董事会审议通过回购方案之日起不超过3个月。

同日,保利发展还披露了实际控制人增持计划。公司实际控制人中国保利集团有限公司(以下简称“保利集团”)计划在来12个月内,通过集中竞价交易方式增持公司A股股份,增持金额不低于2.5亿元,不超过5亿元,增持价格不超过15.19元/股,资金来源为保利集团自有或自筹资金。

保利发展证券部相关负责人向《证券日报》记者表示:“回购是公司结合经营情况、财务状况及未来盈利能力,近期做出的相应安排。增持体现了实控人对公司未来发展的信心。”

易居研究院研究总监严跃进在接受《证券日报》记者采访时表示:“保利发展此次发起回购,体现了稳定股价、做好市值管理的想法。回购释放了积极的信号,一方面体现了企业有充足的回购资金,另一方面通过回购也将提高每股收益等,有助于保护各类投资者权益。”

二级市场上,12月12日保利发展股价高开高走,报收于10.34元/股,涨幅为7.60%。

对于市场布局情况以及房地产行业未来发展前景,保利发展上述负责人向《证券日报》记者表示:“公司一直以房地产开发为主业,今年以来保持拿地节奏,持续发挥城市深耕优势,重点布局38个核心城市。对于未来,公司有坚定的信心。”

申银万国研报表示,预计房地产市场加速出清后,格局将优化,集中度将进一步提升,优质房企有望获得更大发展空间。

## TikTok控股 Tokopedia 重返印尼电商市场

■本报记者 袁传玺

停滞了两个月的TikTok印尼电商业务终于重回正轨。12月11日,TikTok官方宣布与印尼GoTo集团达成电商战略合作伙伴关系。TikTok印尼电商业务将与GoTo集团旗下电商平台Tokopedia合并,合并后TikTok占股75%并拥有控制权。此前封禁的TikTok Shop在12月12日印尼全国网购日重新上线。

2021年2月份,TikTok电商业务落地印尼,这也是其海外电商业务首个试点国家。两年间,印尼电商市场蓬勃发展,2022年,TikTok在印尼的电商GMV(成交总额)占其东南亚市场的60%。

但前进的道路上总是伴随挫折,

当地时间9月25日,印尼贸易部长祖尔基夫利·哈桑(Zulkifli Hasan)表示,将签署修订的《2023年第31号贸易部长令》(以下简称“第31号条例”),规定社交媒体被禁止作为商品的销售平台,仅可推广商品或服务。10月4日,TikTok Shop在印尼正式下线。

如今TikTok Shop重回印尼市场,东南亚跨境电商或面临新局面。

## 当地电商赛道快速崛起

从客观条件来看,印尼电商成长土壤肥沃。仅TikTok在印尼就有多达1.25亿活跃用户,市场规模仅次于美国、欧盟。

据研究机构Statista预计,2023年印尼电商用户数将超过1亿。而据印

尼央行数据,从2018年到2024年,印尼电商销售额预计增长超过六倍,达到689万亿印尼盾(约440亿美元)。

中国社科院经济学研究所研究员杨虎涛在接受《证券日报》记者采访时表示,对于印尼这种人口大国来说,电商将成为未来经济发展的重要支撑板块之一。

2021年2月份,TikTok Shop在印尼上线,推出仅一年,在印尼电商市场的份额就增长到5%(截至2022年)。

一位专注于电商行业的分析师对《证券日报》记者表示,印尼电商赛道快速崛起,不但为中小微企业提供了更广阔的发展平台,同时促进印尼本地数字经济的发展和繁荣,提高了数字支付的使用频率,比如“先买后付”(BNPL)等服务快速普及,基于传

统金融服务提供商的数字化进一步推动贷款领域的数字创新。

## 控股 Tokopedia 合作共赢

但受第31号条例影响,TikTok Shop于10月4日关闭了在该国市场的电商业务。随后,TikTok电商负责人康泽宇在内部沟通中表示,“仍在与有关当局积极讨论,以找到持续为印尼企业和用户提供良好服务的最佳方式”。

两个月后,TikTok找到了“最佳方式”——通过控股本地平台Tokopedia重返电商“战场”。据悉,Tokopedia是印尼最具影响的电商企业之一,2022年,Tokopedia在印尼电商市场中占比为35%,在东南亚电商市场的份额为18.4%。