



*ST舜船尝鲜债转股

发布破产重整方案,将发行5.2亿新股抵偿71亿债务

国内首家破产重整的上市船企*ST舜船(江苏舜天船舶)为争取保壳又打出了一张牌。昨天下午,*ST舜船公布了包括债转股计划在内的重整方案。负债累累的*ST舜船目前早已资不抵债,并面临退市风险。此前公司已经公布重组计划,拟发行新股购买控股股东江苏国信旗下的江苏信托等优质资产。而正当新一轮债转股热潮揭幕之时,公司也抛出A股首份有详细债务处置细节的债转股方案。如方案得以实现,不但公司有望翻身走上正轨,也给其他面临类似困境的公司作出了示范。

现代快报/ZAKER南京记者 王静



资料图片

面临破产和退市双重考验

舜天船舶于2011年8月登陆深交所,是江苏舜天集团的下属公司,由江苏国信间接控股,后者实际控制方是江苏省国资委。

上市前的2008年到2010年,舜天船舶的营收从19.8亿增加到30.8亿,三年净利润分别是

2.89亿、2.15亿和2.21亿。上市之后,其盈利能力却连年下滑。从2011年到2014年,舜天船舶归属股东的净利润分别为1.85亿、0.81亿、1.24亿、-1.81亿。今年4月28日公布的年报显示,舜天船舶2015年亏损达到了50.4亿元。截至今年6月底,*ST舜船净资产为

-62.5亿元,已严重资不抵债。

因业绩亏损严重,公司股票自2015年4月30日起被实行“退市风险警示”处理,股票简称由“舜天船舶”变更为“*ST舜船”。

今年2月,南京中院裁定舜天船舶符合重整受理条件,并指定北京市金杜律师事务所为管理人。

发布重整方案,尝鲜债转股

一旦重整失败,意味着*ST舜船将进入破产清算,等待它的只有退市。为避免退市,甚至为复牌做准备,*ST舜船昨天公告发布了重整计划(草案)。

重整计划中披露,截至9月6日,已有171家债权人向管理人申报所持有的舜天船舶债权,金额共计88.5亿元。

公告称,每家普通债权人所持债权中,30万元以下部分将全部得到现金清偿,超过30万元以上的债权部分,则按

10.56%的比例以现金方式清偿。而剩余部分则将采取债转股的方式清偿,涉及债务总额约71亿元。在完成债转股后,原债权人不再对企业享有债权,而是成为企业的股东。其中,债转股事项以资本公积金转增股票的方式,发行约5.2亿股新股来实现。债权人持有的每100元债权可分得约7.288股股票,每股抵债价格为13.72元。债转股完成后,*ST舜船总股本将由3.7亿股增加至8.9亿股。

值得注意的是,在今年“两会”期间,国务院总理李克强曾提出,可通过市场化债转股的方式逐步降低企业杠杆。此后,关于本轮债转股如何实施的猜测,不绝于业内。9月27日,央企首例债转股落地,中钢国际对外披露,其控股股东中钢集团的债务重组方案正式获得批准。不过中钢国际并未披露详细的债转股方案,而*ST舜船昨天发布的重整计划草案,则首次详细叙述了债务处置细节。

重组面临不确定性

根据规定,*ST舜船重整计划需要通过南京中院裁定。在债转股等重整方案实施的同时,*ST舜船还在启动重大资产重组,以恢复上市公司的经营和盈利能力。

根据公司此前公布的重组计划,*ST舜船拟通过非公开发行股份的方式,购买江苏国信集团持有的江苏信托及电力资产,资产交易价值为210亿元;同时,*ST舜船还将向其他不超过10名特定投资者非公开发行股份,以完成46.5亿元的配套融资。*ST舜船为此将发行总计约34亿股股票。

不过,相关重组和重整计划除了要获得债权人认可外,还需通过重重的监管审批程序,尤其是江苏信托曲线上市,更是当下监管的难题之一,而关于债转股,也尚未有官方方案出台,*ST舜船的保壳之路,还有诸多不确定性。

北上互认基金销售井喷 8月销量较7月激增2.5倍

外管局日前公布的香港和内地互认基金销售数据显示,8月香港基金在内地销售规模较7月激增2.5倍,今年累计净销量达到78.28亿元人民币,且一家独大的局面仍在延续;尽管内地基金在香港也有所增长,8月净销量环比净增近1.5倍,但由于基数低,南下基金今年前8个月在港净销量累计仅8175万元,累计净销量仅为香港基金销售的零头。

从今年前8个月的单月销量来看,香港互认基金在内地的净销量分别为4017万元、1.57亿元、5.22亿元、6.44亿元、7.07亿元、6.96亿元、11.09亿元和39.51亿元人民币,8月份一个月销量是前七个月的总和,热度出现了一次井喷。

记者从外资基金销售人士处了解到,8月北上互认基金销量激增,是受人民币贬值预期、资金投资境外市场渠道受限等因素影响,加上一些北上产品今年的收益率不错,在内地的销售渠道逐渐打开等因素促成。相对而言,A股基金以及人民币债券基金销售仍然冷清。

据《证券时报》

中国邮政储蓄银行 在香港联交所主板上市

中国邮政储蓄银行股份有限公司28日在香港联合交易所主板正式挂牌交易,集资金额达566.27亿港元,成为年内全球最大规模IPO。

据了解,中国邮政储蓄银行成立于2007年,是中国最年轻的大型商业银行,拥有中国商业银行中最大的分销网络。数据显示,截至2016年3月31日,邮储银行的网点数量超过4万个,纵贯全国、遍布城乡;个人客户数量超过5亿户,基数大、粘性强。截至2015年12月31日,邮储银行个人存款占存款总额比例为85.4%,个人贷款占贷款总额比例为49.4%,个人银行业务税前利润占比46.0%,高于其他大型商业银行的平均水平。

此外,依托中国邮政集团公司的代理网点,邮储银行建立了中国银行业唯一的“自营+代理”运营模式。代理网点与自营网点共同组成了有机、庞大的分销网络,使邮储银行能充分发挥遍布城乡的优势,为城乡客户提供高效、优质的基础金融服务,并获得稳定、低成本的资金来源。过去三年,邮储银行存款总额年均复合增长率达到10.0%,是唯一一家个人存款市场份额持续提升的大型商业银行。

截至2016年3月31日,邮储银行的资产总额、存款总额和贷款总额分别达人民币77076亿元、人民币67324亿元和人民币26658亿元,在中国商业银行中分别位居第五位、第五位和第七位。根据英国《银行家》杂志“全球银行1000强排名”,以截至2015年12月31日资产总额计,邮储银行在全球银行中位居第22位。

通讯员 赵欣

看得见,摸得着,购安心

苏宁门店国庆引领体验消费

国庆前夕,苏宁易购在全国范围新开业及重装开业的店面达到上百家,力图为消费者打造国庆、开业双重优惠。据了解,3000多家苏宁易购门店将为消费者送上第二件半价、满立减、套餐送豪礼等优惠,并通过特色的体验专区、专业的导购人员及配套服务,给消费者带来“看得见、摸得着”的体验消费。

现代快报/ZAKER南京记者 刘德杰

推国庆、开业双重优惠

记者了解到,即将到来的国庆小长假,苏宁新开业及重装开业的百家门店,将为全国消费者推出国庆、开业双重优惠,以南京苏宁清江广场等为代表的苏宁综合性商业广场也将在国庆前期重装开业,给消费者带来全方位的生活购物体验。在服务方面,苏宁彩电则在国庆前推出彩电送装一体服务。

苏宁易购市场相关负责人

介绍,江苏地区线下门店已先期开展“第二件半价”活动,商品低价的同时将不断提升商品种类,打造有质量的低价。值得关注的是,南京苏宁通过精准备货、大单采购、资源整合、产业联动等方式全面回馈消费者。国庆期间,南京苏宁也精心准备了一批iPhone 7作为礼品,消费者到店购物满额即可免费赠送,购物满额最高也可返3000元现金券,直击底价。

国庆期间,苏宁任性付也依

据用户消费数据,精选数千款热销商品开设免息专场。9月29日至10月8日,消费者在苏宁门店使用任性付购买指定商品,可尊享3、6、12期免息,此次活动选品覆盖了手机、电视、空调、厨卫、冰洗、电脑等多个品类的畅销款型。消费者在使用任性付支付时还可参与“随机立减”,幸运的用户最高可减免4999元。此外,考虑到不同用户的消费需求,任性付还针对各品类核心单品开展12期满减“大放价”。

看得见,摸得着的体验

O2O体验是未来消费者生活购物的方式,是苏宁易购的优势所在。据了解,陆续在全国落地的苏宁云店2.0将融合更多互联网元素,比如,新奇特“YOUQU优趣”体验专区、“悦视

界”互联网电视专区、“悦生活”生活电器专区、苏宁红孩子线下体验店以及餐饮课堂、摄影课堂等专区的设立,场景化的消费模式提升了顾客的参与性和互动性。

“我们有专业的V购导购员,他们经验丰富,并且对全品类商品拥有深入的了解,在消费者选择商品的时候,可以提供一对一的精准服务。”苏宁易购市场相关负责人说,苏宁门店的各种特色体验专区适合不同人群,可以给消费者带来不同体验。此外,国庆小长假期间,苏宁红孩子也将针对不同年龄段的孩子推出儿童演出、亲子游戏、宝宝爬爬赛、室外海洋球、泡沫体验等活动,让消费者到苏宁易购线下门店购物“看得见、摸得着”,享受更好的体验服务。