

人商牵手武商:主动求变谋多赢

■记者 罗伟

人商是十堰商业的一块金字招牌,也是我市信誉最好、实力最强的综合零售企业之一。多年来,到人商购物消费,成了很多市民的第一选择。然而,随着人商股权转让的成功签约,人商“摇身一变”,成为了武汉武商的下属企业。不为鸡头,却为凤尾。人商为何宁可舍弃十堰“老大”的位置不要,甘当武商大家庭的普通一员呢?25日,人商核心领导层的有关人士约见记者,详细讲述了人商牵手武商的前前后后。

商界“地震” 人商与武商牵手

2009年10月,有一种说法在十堰开始流传:人商要卖了,卖给武汉的武商!听说此消息后,很多市民表示怀疑。他们的理由是:人商经营得一直很红火,并且发展前景良好。好端端的企业,怎么可能无缘无故卖掉呢?

就在市民半信半疑之际,11月21日,人民商场股权转让签约仪式在十堰正式举行。武汉武商集团股份有限公司以货币收购的方式,实现对人民商场的吸收合并。收购人商股东的全部股权,承接人商全部资产、债权债务,实现对人民商场的吸收合并。经审计和评估,人民商场的净资产为1.31亿元,以此确定人商股权转让基准价格。双方签约完成后,人商将更名为武商集团十堰人民商场。

十堰晚报次日在显要位置刊发了此消息。稿件见报后,引起了十堰社会各界的密切关注。一时间,各种各样的评价都有。有人说,人商的领导是败家子,苦心经营了几十年的企业,就这样轻而易举地卖了;有人说,人商不应该被贱卖,1.31亿的价格卖掉,有些职工不服,人商是否从辉煌走向了衰败;还有人说,人商是十堰商业的金字招牌,怎么能卖给武汉的企业呢?消费者则更多的是对武商吸收合并人商持欢迎态度。他们说,武商的商品价格便宜,并且经常举办打折活动。今后十堰市民可以不出市,就能买到更多经济实惠的商品。

提档升级 企业发展遇瓶颈

人民商场1984年9月25日开业,是鄂西北地区面积最大、信誉最好、实力最强的综合零售企业之一。多年来,人商保持着两位数增长率的,经济效益和社会效益良好。目前,人商是十堰市最大、经营情况最好的零售企业,其百货、家电业态在十堰市具有绝对优势和市场影响力,超市业态在当地也名列前茅,堪称十堰商业的“老大”。

尽管如此,人民商场也有隐忧。那就是,经过多年高速发展后,该商场进入了发展的“瓶颈”阶段。由于人民商场本部营业大楼修建于1984年,不仅面积有限,而且结构也不符合现代商业的需求。人商如果要继续发展壮大,仅靠现有的经营面积和购物环境无法胜任。近几年来,人商的决策者一直渴望对商场进行改造,实现人商的“提档升级”。包括将家电迁至三堰。2008年8月1日,以1.1亿元购得原广电大楼面积为5260平方米的土地使用权等,都是在为

人民商场的改造进行准备。

人商原来的计划是,将位于六堰的新购土地与现营业大楼用地统一规划、统一设计、分期建设,最终形成建筑规模12万平方米以上、全省二线城市单体最大的商业购物中心。设计方案则有两套:一是只建9层裙楼,另一套方案是建设裙楼外,还建设32层的主楼。

多年来,十堰基本上由人民商场和五堰商场等企业占据着我市百货业的主要份额。尽管随着中商百货的入驻和寿康涉足百货业,但没有哪一家能一下子把对手打垮,也没有谁能一口吃掉对方。这些商家基本上是各自经营,相安无事。在保持目前的商业格局、并且没有新的竞争对手的情况下,人商进行大规模的改造升级,具有可行性和操作性。

但是,市场瞬息万变。湖北商业的巨鳄——武商要进入十堰。并且,武商的决心非常大,声称今年就要来十堰抢滩登陆,进军百货业。对此,武商集团董事长刘江超曾对人商董事长贾国启表示:人商欢迎武商,武商要来;不欢迎,武商也要来。在此之前,虽然武商已经在十堰开店布局,但经营的是超市,并非百货。

按照人商的工程预算,如果只建设9层高的裙楼,即使不包括土地出让金,投资也将达5个多亿。如果还建设主楼,投资则高达7亿多元!

天价购得原广电大楼的土地后,若再投入巨资进行购物中心的建设,靠自筹资金极不现实,最可行的办法是向银行贷款。以贷款3亿元计,每年的银行利息也将高达2000多万元。按照人商目前的经营状况,每年的盈利会被银行利息吃掉,本金将成“无米之炊”。更重要的是,武商一旦到十堰“染指”百货业,人商目前的优势地位将会丧失,市场份额肯定要被抢占,利润也会直线下降。

购物中心项目一旦盲目上马,人商极有可能被拖入恶性循环的深渊,甚至到破产的境地,人商现有的决策层将会成为人商发展史上的“罪人”。正因为如此,在竞得了原广电大楼的土地后,人商的购物中心工程迟迟没有动工。

艰难抉择 政府牵线为发展

商战如同逆水行舟,不进则退。在必须进行购物中心的建设,且自身实力不足的情况下,人民商场的决策者权衡再三,决定寻找战略合作伙伴,通过招商引资的方式引进资金,有效规避投资风险,谋求企业新的发展。由于原广电大楼土地一直闲置,成为了十堰闹市区奇特一景。市领导也非常关心人民商场的发展。事实上,几年来,为引进投资商,市政府有关部门及人民商场想了许多办法,和众多投资商进行了洽谈,如天津远大、银泰百货、亿升地产、铜锣湾百货等。由于对方的前提条件均是收购人民商场,与人商的初衷不符,洽谈均无疾而终。

2009年7月底,武商集团的中层以上干部年会在十堰召开,向十堰商界透露出—个明显的信息,武商集团百货业抢滩十堰百货市场指日可待。政府及主管部门领导应邀出席了武商会议,会间,武商董事长刘江超向参会领导再次表达了武商进入十堰经营百货的强烈愿望。此事引起了市委、市政府的高

度重视。因为人商为建设购物中心曾多次向市委、市政府汇报,并争取立项和优惠政策。听完武商集团的战略构思后,参会领导觉得武商实力强大,且有来十堰投资的强烈愿望,而人民商场有项目和土地,苦于没有资金,双方各有所长,有合作的基础。于是,当即即为双方牵线。之后,武商主动提出并购人商,并全额出资修建人商新大楼。

人民商场要被武商并购,必须召开股东大会,经过股东大会投票表决。11月9日,人商召开了股东大会,采取现场无记名投票方式,《武汉武商集团股份有限公司吸收合并湖北省十堰市人民商场股份有限公司方案》获表决通过。

人商情结 未雨绸缪早出击

贾国启已经在人商工作了20年,迈进了55岁的门槛。如果不是为了企业的发展壮大,他有足够的理由选择保守思路:即人商不进行改造升级,维持现有状况“啃老本”。即便武商今年进入十堰,3年内也不至于将贾国启领军的人商打垮。届时,58岁的他,退休回家养老,也能够风光无限。在他的手上,人商由一个摇摇晃晃的婴儿,如今成为健壮的青年,他由衷欣慰,心中怀着不舍的人商情结。

但是,在商海打拼了几十年,贾国启预见商战的残酷。本着对企业负责的态度,他认为应该果断出击,否则将延误战机,成为人商的历史“罪人”。如果此时人商不和武商“联姻”,武商在十堰另寻场地开店,届时人商在市场竞争中无法取胜,不仅净资产可能损失殆尽,而且再寻合作伙伴将异常困难,人商将万劫不复……11月25日下午,在燕良大酒店新闻沟通会上,贾国启讲到此处,几度落泪。

11月9日,贾国启在公司临时股东大会上,给股东们分析了人商可选择的三种发展道路和结局:

第一种:企业不求扩大和发展,这样最多三年,企业将彻底失去优势。

第二种:依靠人商独立投资,全部投资依靠银行贷款,企业今后的盈利只能用于偿还银行贷款利息,不能进行再分配,股东投资将无回报。

第三种:引进战略投资商,这种选择对人商是最好的结局。

贾国启还对股东们分析了武商并购人商的目的和意义。他认为,资产重组、企业做大做强已成为国内零售企业的发展趋势。国内一些零售企业完成资产重组后,涵盖了国际商贸流通集团现有的各种业态,在零售市场掀起了强劲的风暴,对零售市场形成飓风般的冲击力。在这样的环境下,人商依靠单打独斗,抗风险能力太弱。以并购方式实现资产重组、建设超级商业集团已成国内零售企业的发展必然。同时,人商在我市保持着较好的发展势头,主要原因在于经营的品牌优势。面对即将入驻十堰的国内大型百货集团,人商毫无优势可言,根本不具抗衡实力。日益惨烈的竞争,使人商的经营风险越来越大。再者,武商是国家重点扶持的20家大型零售集团之一,享有很多政策支持。人商与武商合并后,人商购物中心建设将很快就有结果。届时,人商在鄂西北将具有无可比拟的优势,将会走向更好更快的持续发展之路。还有非常重要的一点:武商主动伸出橄榄枝,人商

目前又到了发展的顶峰,此时实现并购,人商手握议价能力,可最大程度保护股东利益。

贾国启的观点得到了绝大多数股东的拥护,最终十几天后,人商股权转让签约仪式顺利举行。

诸多利好 求变合作谋共赢

人商牵手武商,对于十堰、武商、人商和十堰的消费者来说,是多赢的结果。

目前,武商计划投入数亿巨资,在六堰人民商场所在区域新建一个共10层、面积超10万平方米的购物中心。该购物中心功能齐全,商品丰富,规模可以和武广媲美。目前,十堰作为区域性中心城市,现有的商业规模不太匹配。武商注入巨资,将提升我市商业的档次,极大促进区域性中心城市形象。武商集团董事长刘聪说,仅武当山一年就有上千万的旅游人口,因十堰当地没有大型商业配套,白白流失了800万旅游人口的消费。而按照武商目前的计划,该购物中心春节后就即将开工,工期为2年左右。工程完工后,销售额有望达到15亿。不仅给十堰新增5000万元税收,而且还将在目前人商提供了近4000个工作岗位的基础上,新增5000个工作岗位,为十堰更多的人创造就业机会。

并购人商,也给武商带来了无限商机。截至2009年三季度,武商已拥有6家百货门店和62家量贩门店,其中有4家量贩门店位于十堰。此次对十堰人商的并购,代表了武商在湖北省二线城市的进一步扩张。从短期看,可迅速提升武商业绩。从长期看,则有利于武商在当地扩大市场份额,加深品牌影响力,提升竞争实力,并提升武商在十堰地区门店的盈利能力。武商是上市公司,有关数据显示,人商1—8月实现净利润1622.88万元。由此计算,2010年十堰人民商场将为鄂武商产生净利润约2000万元,以总股本5.07亿计算,相当于为上市公司贡献每股收益约0.04元。

另外,根据武商五年发展规划要求,5年内在省内开10家百货店,而目前武商只有襄樊购物中心一家异地百货。武商通过并购人商等企业,可以早日实现在湖北省二线城市的销售占当地社会商品零售总额10%以上的目标,成为当地零售企业的排头兵。

对于人商来说,加入武商大家庭,无论单位还是职工,都能从中受益。对于企业来说,换一种方式得到了有效发展,股东们的利益得到了充分保证;对于职工们来说,由于武商正式接手人商后,人商现有的管理团队和员工队伍基本保持不变,薪酬待遇、福利待遇等保持不变,等同于“马照跑、舞照跳、股照炒”。

另外,武商的门店遍布各地,人商的员工融入集团经营体系后,人员可以接受更加系统的培训,并在集团内流动。今后,人商有能力的员工,有机会到武商位于武汉等地的经营场所工作。换句话说,武商能给人商现有的员工提供更加广阔的平台,让员工自由发挥,施展人生抱负。

人商被武商并购后,十堰的广大消费者则利好更多。首先,十堰将在最短的时间内崛起大型购物中心,该购物中心面积大、功能齐,为省内二线城市之最,自然将是十堰市民之福;其次,武商是大型集

团公司,手中掌握的品牌资源比十堰商业“老大”人商要多得多,许多人商难以引进的国际知名品牌,武商能轻易引进,让十堰市民充分享受到购物的快乐;再次,作为商业航空母舰的武商,比人商有更多的话语权,在商品的供应价格上“叫板”厂家,将进货价格压至最低,并将这种优势体现在商品售价上,为市民节约开支。另外,武商为集团采购,量大价低,从而压缩了采购成本。成本低了,售价自然也会降低,从而达到了为十堰市民省钱的目的。

武商也一直在加快“连锁化、信息化、物流化”的发展步伐。董事长刘江超11月21日曾告诉记者,武商将在十堰平抑物价、保障供应上下工夫;同时,武商是大型企业,和任何一家企业打价格战的实力和底气,能让消费者享受到前所未有的实惠。

另外,武商的商业网点遍布全省各地,今后十堰的市民在人商购买了商品后,在武汉、襄樊等地也可以实现退换。财务网络对接后,人商的购物卡可在武商旗下的所有门店购物。总之,在不久的将来,十堰市民在家门口就可以买到品种更齐、物美价廉的商品。

承诺不变 优质服务将传承

对于很多十堰人来说,人商还是有难舍的“本土情结”。作为老十堰人,市民张师傅如果家里需要购买大件,就首选人商。张师傅认为人商除了商品优、信誉好外,企业是本地的,万一买的商品有问题,人商“跑得了和尚跑不了庙”。事实上,人和张师傅有相同想法的市民大有人在。现在,人商被武商并购了,当初在人商购买的商品,以后有质量问题找谁去?购买的购物卡还能使用吗?

对此,人商核心管理层的相关人士给出了明确答案。人商郑重承诺:人商多年来沿袭的“服务无止境”、“服务无小事”、“一站式服务”、“无风险购物”等理念将继续传承!武商和人商有很多相似之处,经营、服务理念相通。人商在武商并购前售出的商品,武商会如同以前的人商一样,将责任负到底。所以,消费者不必有任何的担心。

至于消费者购买的购物卡,仍旧能够正常使用。并且人商将来还将推出新的购物卡。届时,购物卡不仅能在十堰使用,还能在武商位于各地的门店流通。

同时,武商在十堰投入巨资,兴建购物中心,武商也会成为本土化企业。市民的“跑得了和尚跑不了庙”的心结将会得到满足。

据介绍,目前武商正在委托人商收购其股东持有的股份。在此之前,股东们每年的收益为20%,约为5年1倍的比例。此次股东们的股份被武商购买后,人商的股东们除了顺利收回本金,还将得到4倍的回报,相当于今后20年的红利提前拿到手里。预计2010年元旦,人商将更名为武商集团十堰人民商场,武商正式接管人商。之后,人商的业态形式也不会有大的变化,强势的家电、百货会更强,较弱的超市零售则将变强。届时,人商完成凤凰涅槃,成为新人商。以贾国启为代表的人商决策层有理由相信,自己的选择经得起历史检验;十堰人则有理由相信,崭新的人商一定会发展得越来越好,越来越快!