



新通商欲重组中国金丰集团 豫企将实现赴港借壳上市 新通商 缔造上市新传奇

这几天,香港联交所网站发布的一则上市公司公告,引起了众多财经爱好者的紧密关注:中国金丰集团现任执行董事季鹤群已提出辞任董事会主席职务,现任非执行董事刘昕获任为董事会主席,委任即日生效。

刘昕的另一个身份,是河南新通商控股集团总裁。作为活跃在中原大地的新通商,毫无疑问,新通商集团将再次迎来发展机遇。



创新理念、快速发展,缔造上市奇迹

新通商步入上市的快速轨道,绝非偶然,记者在采访中发现,成功实现在海内外资本市场上市,其实是新通商在集团组建之初就树立的一个战略目标。这一点,在新通商独特企业文化润泽下的1200多名员工都深信不疑。

然而,能在如此短的时间里完成这一目标,确实出乎很多人的预料。因为,新通商发展的速度的确太快了。

2009年8月份,新通商控股集团的前身——新通商投资集团正式组建成立,并在

全国首创了以房产交易服务为先导,整合集团其他业务同步终端化运营的“新通商房产交易投融资超市”,高举发展大旗;2010年5月,新通商组建成立汽车事业部,迅速完成郑州市市场国内自主品牌汽车4S店的收购工作,并在省内多地市开设二级店面,正式进军汽车销售市场;今年上半年,新通商珠宝事业部挂牌成立,意图踏入铂金、黄金、钻石、宝石等高端珠宝产品服务领域。

今年8月份,新通商引入港资合作机构——

中国国际财富管理公司入股企业,并正式更名成为台港澳与境内合资企业——新通商控股集团,开始迈出了跨向国际资本市场的坚实的第一步。随后,紧锣密鼓的资本运作全面展开……

在常人看来,用两年时间构建这样一个多层次、立体化的业务发展格局已经是其他企业所忘不能及的,但在新通商,他们显然还不太满足,因为他们还有更大诉求:要实现成功上市,要完成企业的华丽蜕变。

“3+1”核心产业格局,打造具有国际竞争力的企业品牌

业界人士分析,通过对金丰集团的资产重组和对新通商房产交易投融资超市的出售整合,新通商将最终确立“3+1”的核心产业格局,3即为新通商现有的三大事业部:房产事业部、珠宝事业部和汽车事业部,这三大事业部是新通商最坚实的发展基础,1就是重组金丰集团、优化双方资产配置,完成新通商在国内市场体系的战略布局。

至于为何选择在香港联交所登陆,一位长期关注和研究海内外资本市场的专家告诉记者,新通商的主体业务是要成为一家成功的资本投资型企业,而香港毫无疑问是亚太地区的金融和投资中心,同时也是海外资金进入国内的汇集之地,这对于新通商而言,应该是一个很正确的选择。而且还有一点也是很重要的,那就是香港的上市公司比境内上市公司更具有融资灵活性和持续融资能力。

在新通商采访时,办公区墙上的一块标语格外吸引人,也许很能说明点东西:敢想敢说,说到做到。是的,很朴实很普通的话,但他们确实想到了,说到了,也做到了。本土企业固有的渠道网络与港资上市企业强大的资金支持,不仅将持续为新通商带来更多的关注度,也更加让新通商的蓝图描绘的更高更远。然而,毕竟股道征程,如何彰显价值优势?避高就低,湛清若水,故能厚德载物以致远。世事如棋,千古无同局,安之若素者,万人杰也。 倪子

15亿元的品牌价值,基金实体结合的战略规划

中国金丰集团是一家拥有自主美容护理品牌及水疗会所的香港上市企业,旗下的“富丽花·谱”(英文名称BLUSPA)品牌护理产品及水疗美容会所是香港著名的美容连锁品牌。

据了解,金丰集团目前在香港及北京、上海、天津、深圳等地拥有16家美容养生会所和护理产品专营店,虽然从数量上来看,16家会所也许在行业内并不能称雄,但其盈利能力却远非一般上市企业所能比肩,根据其网站披露的去年年度财务报告显示,其去年年度营业额为9966万港元,其“BLU SPA”品牌的价值更是高达15亿港元,重组这样一个大块头,新通商对之又将有怎么样的规划呢?

“BLU SPA是上市公司拥有的世界级美容品牌。研发及生产全部在加拿大完成,是加拿大美容化妆品第一品牌,并在香港、东南亚各地享有盛誉。一年内,我们将快速在国内开设100家BLU SPA国际美容会所,并计划在三年内将国内营业机构达到300家以上,全力打造中国最大规模的生物技术纯天然美容连锁企业第一品牌。”新通商相关负责人告诉记者,“首批在北京、内蒙古及郑州开设的30家店面,已经进入装修阶段。”

在短短的时间内,如何快速实现规划目标?新通商给出了令人信服的答案。集团

负责市场规划的刘博涛总监告诉记者:“首批的100家营业网点将通过对新通商旗下现有部分网点进行剥离改造的方式完成;第二批的200家,我们将用新的投资模式——发行国内首支美容会所产业投资基金来建设。”

对于广大中小投资者来说,在当前国家持续收紧货币政策形势下;在当今国内股市震荡起伏不定、投资风险极高的情况下;依托实体产业基础的投资基金投资越来越受到广大中小投资者的青睐。而新通商独有的产业投资基金,将依托自身独特资源优势和客户渠道,成为广大客户量身订制的优质投资产品,并为客户带来持续、稳定、安全的投资回报。

作价5亿港币出售100家门店,注入上市公司

新通商的起家,依靠的正是其旗下的“新通商房产交易投融资超市”。2009年底,首批15家新通商房产交易投融资超市开业,至今年上半年,不到一年半的时间,新通商便在郑州开始了70余家店面,平均一周一店,借此,新通商成功地在省内房产交易服务领域实现了扩张速度第一、店面数量第一、有效客户资源数量第一、市场品牌价值第一等多项指标第一。

同时在稳固省内市场的基础上,新通商还大胆深入挖掘北京、海南、内蒙古、重庆等

地市场,在四地开设了60余家店面。

记者获悉,新通商拟作价5亿港币将分布在郑州、北京、内蒙、重庆的现有100家营业网店从新通商剥离,用于BLU SPA国际美容会所建设,注入上市公司。一位长期关注新通商发展的投资界人士给记者算了这样一笔账:在店面开设阶段,如店均投入投资成本按50万元计算,100家店面的投资成本就是5000万元,本次交易完成后,新通商获得的该项目账面投资收益将超过3亿元人民币,在不到两年的时间内获得6倍的溢价收

益,不得不说,新通商此举,确实是在资本市场下了一招一步登天的好棋。

“这是一次双赢的交易”,新通商集团监事长李书望告诉记者:“上市公司通过收购这部分资产,将会快速实现国内市场的布局。而新通商这部分资产的剥离和投资资金的回收,将会对原有房产交易体系进行全面的完善提升,并计划利用当前房地产市场调控的时机,低成本收购更多的优质门店资源,做好业务转型,提升盈利能力。”