

# 华润收购家世界超市全部股权

以销售额计算,华润集团的超市业务将跃升至全国第一

□本报记者 于兵兵

昨天,记者从华润(集团)有限公司获悉,集团控股公司华润股份有限公司已经正式签署协议,全数收购天津家世界连锁超市有限公司(“家世界超市”)股权,由此,以销售额计算,华润集团的超市业务将跃升全国第一的地位。

据了解,家世界超市在华北、西北及东北地区内16个城市经营超过50间大卖场,其中在天津、西安、咸阳及兰州处于市场领先地位,2006年全年营业额约人民币50亿元。

华润集团副董事长兼总经理宋林表示:“收购家世界超市后,华润将成为全国性的超市经营者。家世界超市在北方地区有广泛的网点布局,市场份额也处于领先地位。该笔收购将弥补华润超市业务在西北地区的市场空白,并加强华北地区的营运优势。”

但是,华润集团并未透露该笔世界超市业务的收购资金金额。

令市场疑惑的是,此次收购,华润集团选择了华润股份为收购主体,却没有选择主营消费品业

务的华润创业。对此,华润集团表示,因为家世界超市目前的经营效率并不理想,加上以内资公司收购可以简化收购程序,所以才没有选择已经在香港上市的华润创业(O291.HK)。

相关人士表示,从长远而言,华润集团将在时机成熟时考虑将家世界超市的业务注入华润创业。

作为总部设于香港的大型央企,华润集团的投资战线遍及地产、零售、医药多个领域,而华润零售战略主要由华润创业担纲完成。成为中国最大零售商是华润多年前就已经定下的目标,而“华润万家”和“华润苏果”超市一直是华润零售业务的主力品牌。截至2005年12月,华润万家和华润苏果共拥有门店超过2100家,员工总人数超过4万人。2005年底,实现销售额301.4亿元,在商务部2005年全国30强连锁企业中排名第四。

2005年3月,华润创业曾透露,公司将斥资20亿港元拓展内地连锁超市业务,并增持旗下控股子公司华润万家有限公司和苏果超市有限公司股份,同时设定5



家世界超市2006年全年营业额约人民币50亿元 资料图

年内投资50亿元,实现年营业额500亿元,投资回报率10%,即年度利润5亿元的发展目标。“收购家世界将有效推动华润超市战略的完美布局。”分析人士称。

而相对天津家世界来说,这已经是短短半年内,公司第三次出售旗下业务。去年11月,家世界集团下属连锁超市有限公司刚

刚与山西美特好正式签订转让协议,将家世界在青岛、烟台、太原、包头和呼和浩特的8家连锁超市门店转让给美特好。一个月后,全球最大的家装用品零售商——美国家得宝宣布,收购家世界家居建材超市12家门店。

1994年成立于天津的家世界集团一直以家居建材连锁、超市

连锁两大业务为主,创始人杜夏以30亿身价位列“2006胡润百富榜”第98位。但是去年以来,家世界因资金链问题出售旗下资产的说法在市场上传开。“除去全部超市业务和部分建材业务,家世界这一风光明一时的民营企业可能面临全面退出市场的结局。”分析人士称。

## 西安打造500亿规模汽车产业

□本报记者 吴琼

在“十一五”规划中,众多省市将发展汽车产业放在重要位置。

昨日,记者获悉:西安计划至2010年,汽车产量将达到33万辆,重型汽车发动机产量达到5万台,(包括汽车销售服务在内)汽车工业实现总产值达500亿元、增加值为100亿元、利润总额为20亿元;构建成中西部地区重要的现代汽车物流中心;此外,西安市希望搭建出汽车新产品研发平台,提高汽车产业核心竞争力,力争成为西部重要的汽车研发中心。

2006年,西安市共生产汽车10.3万辆,比2005年增长18%;共计完成工业总产值178亿元,比上年增长116%;实现利润7亿元,同比增长67%;出口创汇达到10.2亿元,创出历史新高。

## 一汽夏利部分车型再次降价

天津一汽20日宣布,自21日起,在全国范围内对夏利部分车型进行价格调整,最高降幅达13%,这是天津一汽继去年12月对夏利A+进行全线降价后的又一次“大动作”。

天津一汽此次对夏利部分车型进行的价格调整,最低下调2000元,最高降幅6000元。1.0L两厢夏利A+(带OBD)由36800元降到34800元,1.0L三厢夏利N3(带OBD)、1.0L三厢夏利N3加长型(带OBD)的价格均下调6000元。

业内人士认为,天津一汽这次降价无疑将对众多小型车形成较大压力,同时,又进一步巩固了夏利品牌在小型车市场销量的领先地位。(据新华社)

## 韩美两大芯片商达成交叉许可协议

韩国第二大芯片制造商海力士(Hynix)半导体公司21日表示,公司已经与美国SanDisk公司达成了交叉许可协议,从而允许两家公司分享各自的专利技术。

海力士公司的一份文件中说,两家公司还就建立合资企业签署了谅解备忘录,以期通过建立合资企业共同生产和销售电脑芯片。

这份文件还说,两家公司在合资企业中投入相同的资金,海力士公司将负责生产过程。但文件并没有透露相关细节,也没有说明双方的资金额。(据新华社)

戴尔创始人重新掌舵后首度访华

## 戴尔扭转业绩颓势寄望中国

□本报记者 张韬

昨日,戴尔创始人迈克尔·戴尔在重新掌舵戴尔公司两个月后首次访华,这也是迈克尔·戴尔的第五次访华。迈克尔·戴尔的访华意味着戴尔公司对中国战略政策的倾斜。从其行程安排可以看到戴尔对新兴市场的重视,也可看出他把扭转戴尔业绩的颓势寄托在了以中国为主的新兴市场上。据其透露,戴尔公司在中国大陆和中国台湾地区采购额已经达到190亿美元。

由于去年戴尔麻烦不断、盈利也出现了下滑,去年底,迈克尔·戴尔被迫复出重新执掌了戴尔的帅印。3月初,戴尔发布了其第四财季的一份预备财务报表。报告显示,戴尔第四季度实现利润6.73亿美元,远低于上年同期10.1亿美元。当时迈克尔·戴尔表示:“我们对业绩感到失望,但是重要的是未来的行动计划,我们要改善公司业务的实施能力。第二是更快地推动公司的增长,譬如我们最近成立了新的全球消费者业务部门,负责在重点的新兴市场进行投资。第三是我们公司会开拓一些新的业务,比如服务业。目前我们的服务业务年收入已达60亿美元。”



迈克尔·戴尔在新闻发布会上 本报记者 张韬 摄

“现在我们主要着手于以下三个方面。第一是提高我们目前的核心业务,我们希望进一步提高效率,改善组织机构,进一步缩短产品开发的时间。从财务的角度,我们要改善公司业务的实施能力。第二是更快地推动公司的增长,譬如我们最近成立了新的全球消费者业务部门,负责在重点的新兴市场进行投资。第三是我们公司会开拓一些新的业务,比如服务业。目前我们的服务业务年收入已达60亿美元。”

对于戴尔从全球PC霸主跌落至第二位的事实,迈克尔·戴尔

称,“回顾过去5、6年的市场情况,会发现PC行业第一或者第二的位置不断在变化,时而是这个厂商,时而是那个厂商,这很正常。戴尔更看重的是企业的利润。”

不过,对于戴尔公司在中国市场的表现,迈克尔·戴尔表示了满意,“根据IDC的数据,戴尔第四季度在中国内地和中国香港地区的服务器市场位居榜首。纵观全局,我们在中国八年以来所取得的业绩是在美国创立十年后所取得的成绩的两到三倍。”

迈克尔·戴尔还透露,戴尔公

司在中国大陆和中国台湾地区采购额已经达到190亿美元,增长非常快。“我们在中国的采购不仅支持我们在中国的业务,同时也支持我们在全球各地的业务。”

迈克尔·戴尔对中国低价电脑市场流露出浓厚的兴趣。他表示非常关注中国互联网用户的需求,认为互联网与信息领域的发展将带来更多新兴市场的PC需求,戴尔致力于满足这些用户的需求。迈克尔·戴尔此次访华的目的是带来一款专为电脑初学者设计的台式机。迈克尔·戴尔介绍,这款机器是位于上海的戴尔研发中心针对中国市场而设计,首先在中国推出,然后会向其他地区销售。

之前,外界传闻,戴尔有可能对中国的PC厂商方正或者宏基进行收购,对此迈克尔·戴尔称对于公司的传闻不做任何评论。不过迈克尔·戴尔补充,“我们通过多种方式推动公司的增长,首先是通过我们自身的增长,其次是与其他厂商进行合作,第三种方式是收购,在过去几年我们进行了一些规模比较小的收购,在今后也将继续实施一些收购,特别是在新的领域通过收购的方式发展我们新的业务、推动我们的增长。”

## 全球药品销售去年超六千亿美元

世界最大医药与健康市场咨询公司IMSHealth20日公布的一份报告称,去年,由于美国联邦医疗保险处方药计划刺激了美国药品市场和抗癌类药品全球畅销,全球药品销售比上一年增长7%,达到6430亿美元。

报告显示,由于美国联邦医疗保险处方药计划使更多人买得起药品,美国处方药去年销售增长8.3%,达到2749亿美元。全球抗癌类药品的销售增长了20.5%,达到346亿美元,使其成为全球第二大药品种类。全球第一大药品种类为抗胆固醇类药品,其销售增长了7.5%,达到352亿美元。

报告反映出全球最大药品销售市场依然在欧美等发达地区。去年,欧洲的药品销售同比增长4.8%,达到1818亿美元。不过,新兴市场国家和欠发达国家的药品销售去年也出现了明显增长,例如拉丁美洲地区药品销售同比增长12.9%,达到275亿美元。

(据新华社)

## 中国“闪联”或问鼎首个3G国标

国际标准化组织国际电工委员会经过投票表决,于上周正式接纳中国“闪联”为委员会草案。按照国际标准化组织的有关程序,这项完全由中国企业制定的技术标准,极有可能在2008年成为全球第一个3C协同产业国际标准,实现中国电子产品之间自动识别、无线联通,目前已分别被信息产业部、建设部采纳为国家推荐性行业标准和国家标准。

3C是计算机、通讯和消费电子产品的英文简称,被视为IT产

(据新华社)

## 李彦宏:中国搜索引擎市场20年后再论“极限”



史丽 资料图

□本报记者 张韬

“中国的搜索引擎市场与GDP规模太不相称,仍处于非常初级的阶段。如果说这个市场有‘极限’的话,20年后再讨论这个问题也不迟。”这是百度CEO李彦宏昨天在东莞举行的中国新经济高峰论坛上提出的观点。

不久前发布的DDIC《中国互联网调查报告》显示,2006年中国互联网网络广告市场营收中,搜索引擎占到了近1/3的份额。同时,搜索也成为网民使用率(到达率)最高的网络服务。而这次新经济论坛的主要参与者是中国制造业的近百家领先企业,李彦宏在演讲中指出了当今中国制造业产业升级中的“软肋”:只有千分之四的企业善于利用搜索引擎等信息平台,这一现状已经影响到中国企业的竞争力。

“百度目前有10.8万家的企业客户,平均每户每年的投入是3万元人民币,国外一家企业的投入可能是几十万美元,而中国的中小企业是2500万家,只有千分之四的企业应用了搜索营销。”李彦宏表示,

“中国的搜索市场小到跟我们国家的地位不成比例。中国的GDP现在已经成为世界第四,但搜索市场,可能还不如排在我们后面的英国的十分之一。所以,中国互联网搜索市场还是一个很初级、很不成熟的市场。”

## 在西安投资2.55亿美元美应用材料公司建全球开发中心

□本报记者 姚音

作为全球最大的纳米制造技术企业,也是全球电子产业中最大的设备、服务和软件产品供应商,美国应用材料公司21日宣布,其在西安投资2.55亿美元建立的全球开发中心将于3月23日正式启动。

“这是应用材料在中国发展二十多年来的一个里程碑。”应用材料公司总裁兼首席执行官麦克R.斯普林特表示,启动后的西安全球开发中心将扮演着生产、全球技术支持、全球采购和销售服务等多功能的角色。

据悉,应用材料公司2006年的销售额达到了90亿美元,利润额15亿美元,是当之无愧的行业先锋。其中,80%的产品用于出口,应用材料为全球包括英特尔在内几乎所有的半导体芯片制造商提供制造设备和技术服务。

目前占销售额前25位的大客户包揽了公司销售额的85%,斯普林特称,公司的发展愿景是利用纳米技术改善人们的生活。

“这是应用材料在中国发展二十多年来的一个里程碑。”应用材料公司总裁兼首席执行官麦克R.斯普林特表示,启动后的西安全球开发中心将扮演着

生产、全球技术支持、全球采购和销售服务等多功能的角色。

据悉,应用材料公司2006年的销售额达到了90亿美元,利润额15亿美元,是当之无愧的行业先锋。其中,80%的产品用于出口,应用材料为全球包括英特尔