2010 祝读者元旦快乐

郑州晚报
2009年12月31日 星期四 主编 朱江华 编辑 樊无敌 校对 亚丽 版式 陶茜

三年实现50家店规模 市场份额达到25%以上

# 苏宁收购香港镭射电器

12月30日，苏宁电器在南京举行媒体通报会，正式宣布收购位列香港电器零售连锁前三名的Citicall Retail Management Ltd.（以下简称“镭射公司”），以此启动在香港的连锁发展，并计划在3年内实现50家店的网络布局，占据25%以上的市场份额。这将是苏宁继6月份控股日本老牌家电连锁企业LAOX之后，成功实施的第二例并购，也标志着苏宁国际化进入纵深发展阶段。 晚报记者 樊无敌/文 赵楠/图

**香港电器消费市场大 具有整合潜力**

创建于1976年的镭射公司，前身是香港旺角相机中心，后在香港地区开展连锁经营，主要从事各类摄像器材、电子产品、通信、影音、电脑等产品的零售和代理业务，年销售规模约13亿港元，位列香港电器连锁零售商前三名。

目前该公司在香港地区共有22家连锁店，不仅具有一定的规模优势，而且网络分布较为合理，其门店遍及香港主要商圈和区域，其中在主导香港电器市场的旺角商圈拥有店面数量7家，为该商圈之最，同时在尖沙咀、屯门、沙田等电器消费核心商圈以及各主要社区型商圈也均有门店分布。

经过30多年的长期耕耘，“镭射”品牌在香港市场已经深入人心，具有较高的品牌影响力。在一项由全国各省媒体合办的“全国最喜爱香港名牌”选举中，镭射公司荣获电器零售业金奖。此外，镭射还荣获香港旅游发展局颁发“优质旅游服务”证书及标志，这不单是对镭射优质服务的肯定，更是镭射对旅客和香港本地消费者的一个信心保证。

**苏宁电器3500万港元收购镭射公司 正式进入香港市场**

苏宁电器是国内最大的家电连锁企业，连锁网络覆盖全国300多个城市，拥有近千家连锁店。在不断对内地市场精耕细作的同时，苏宁电器全面制定了国际市场的拓展规划。由于香港市场具有国际化桥头堡的特殊地位，2009年初，苏宁启动了香港市场的开拓工作，组建专门的项目组，着手进行市场调研及选址开发。

获悉苏宁在香港的发展计划后，多家香港家电零售企业均与苏宁进行了接洽，其中镭射公司于5月初向苏宁提出拟进行合作的意向，苏宁电器在对香港市场连锁发展形式进行反复论证的基础上，先后对镭射公司进行了多次现场考察，最终决定推进与镭射的合作。

双方协议约定，由苏宁电器出资3500万港元收购镭射公司的品牌、业务、网络，同时按照双方约定的价格收购其存货及相关资产。双方约定，最迟在2010年3月底前完成具体交割，苏宁电器将全面接收镭射品牌、业务及网络，原有人员也将转入新的公司，届时苏宁将正式进入香港市场。

**未来3年计划实现50家规模 占据25%以上的香港市场份额**

据苏宁电器总裁孙为民介绍，苏宁电器之所以进入香港市场，一方面在于香港本身具有相当规模的市场容量，尤其是消费类电子，市场容量很大，具备很好的业务发展前景；另一方面，香港位于世界零售市场的前沿，尤其在产品流行趋势方面有风向标的作用，对苏宁电器内地市场经营业务也能起到很好的辅助决策作用，具有较好的协同效应，能够有效推动公司整体业务的长期良好发展；此外，香港与国际市场融合度很高，苏宁电器计划将其作为拓展国际化市场的桥头堡，利用进入香港市场的机会积累国际化运营的经验，了解国际市场法律法规、风俗习惯和消费特点，做好人才储备、市场研究的准备。

对于选择并购镭射的方式进入香港市场的原因，孙为民表示，苏宁电器一直坚持租建并购并行的连锁发展策略，而对于空白市场而言，通过并购方式进入是国际上常见的方式。本次合作的镭射公司资质较佳，历史悠久，具有一定的品牌基础，且较为合理的网络布局使苏宁在香港市场快速建立了一个规模化的网络和本土化的经营管理团队，缩短进入市场的培育时间，而且本次并购成本相比自行开店的资金投入和机会成本更合理。

根据上述的连锁发展和经营思路，苏宁电器计划3年内在香港新开30家店面，完成香港市场店面网点开发规划，实现50家门店规模，占香港电器消费市场25%以上的份额。