

“东北胖东来”接手永辉12家门店 区域深耕乃成败关键

证券时报记者 孙宪超

永辉超市(601933)瘦身仍在进行中,最新一轮闭店计划瞄准东北。

日前,“东北永辉超市”服务号宣布,基于资源整合与能力聚焦的考量,永辉超市东北大区黑龙江、吉林的12家门店计划于2025年4月18日停止营业。为尽力降低此次调整对顾客、门店伙伴及合作的影响,公司与沈阳诚优商贸有限公司(品牌名称“比优特”)达成门店转让协议。同日,“比优特商业集团”宣布,比优特与永辉达成协议,承接永辉黑龙江、吉林共12家门店。

一退一进间,东北地区的商超行业格局悄然生变。有着“东北胖东来”之称的比优特在东北三省的版图再度扩大,年内连锁门店数量有望突破百家,而永辉超市在东北的布局仅剩辽宁一省。

“本次案例提醒国内商超行业应充分认识到区域市场的独特性,避免盲目追求全国性扩张。商超企业跨地区经营要注重深耕区域市场,提升本地化运营能力,在关注成本与效益的同时,更好地满足本地消费者需求。”中国商业经济学会副会长宋向清表示。

1 永辉退

据永辉超市官网,截至今年3月24日,公司在中国29个省份的427个城市拥有743家门店。

永辉超市计划2025年调改门店200家左右,并关店250家至350家,计划至2026年完成所有存量门店的调整。按照目前拥有743家门店计算,永辉超市年内计划并关店数量占现有门店总量的1/3至1/2左右。

“东北永辉超市”宣布拟停止营业的12家门店中,黑龙江省和吉林省各占6家。其中,吉林省的6家门店均位于长春市,黑龙江省的6家门店分布于哈尔滨市、齐齐哈尔市和大庆市。

3月21日,证券时报记者来到永辉超市长春临河街店看到,这里仍在正常营业,但是门上已经挂出了停业公告。走进超市一楼的生鲜区,一些顾客正在选购商品,与证券时报记者此前到访这里相比,冷清了许多。二楼的超市区域内,顾客寥寥无几,放眼望去,工作人员的数量多过顾客。

“比优特方面接手之后将会留人不留货,现在一楼的生鲜每天还在正常补货,但是超市区域的商品已经不再进货。目前超市没有促销活动,从4月4日开始将进行清仓甩卖。”一位工作



长春市一家比优特超市,现场人气旺盛。 孙宪超/摄



长春市一家永辉超市里,顾客正在选购商品。 孙宪超/摄

人员告诉证券时报记者,超市在4月18日闭店后,预计新店将于6月18日正式对外营业。

虽然永辉超市退出了黑龙江省和吉林省,但是保留了辽宁市场。

据“东北永辉超市”,截至目前,辽宁区域已完成沈阳沈北吾悦广场店的胖东来模式自主调改。2024年11月22日调改开业3天客流量超15万人次,日均客流同比增长近4倍,连续3个月实现了盈利。接下来,永辉超市将针对辽宁沈阳区域的所有门店,综合评估后陆续启动门店调改工作。

受到零售行业大环境变化等诸多因素影响,永辉超市2021年至2023年净利润分别亏损39.44亿元、27.63亿元和13.29亿元。永辉超市预计2024年净利润亏损14亿元,扣非净利润亏损22.1亿元。

对于2024年业绩预亏的原因,永辉超市表示,公司2024年的经营情况相比2023年并未明显改善,一方面受制于零售行业的整体挑战导

致公司整体客流和客单持续承压,但更重要的是因为公司在2024年下半年开始主动进行的战略和经营模式转型带来的前期阵痛。截至2024年底,公司共完成了31家门店的调改,虽然调改门店迅速大幅提升客流和销售额,但全新的经营模式在前期需要大量的人力物力投入(包括长时间关店改造)以及足够时间的能力迭代,调改同时,公司也快速关闭了尾部门店,这些因素导致业绩下滑。

“永辉超市关停黑龙江、吉林的12家门店,是其基于自身战略调整的主动选择。”宋向清表示,一方面,永辉超市明确了学习和践行品质及幸福商业模式的方向,需要对庞大的存量门店展开大规模转型与调改行动,关停低效门店是其中的重要举措。另一方面,东北市场的人口外流、消费增速放缓以及冬季物流成本飙升等因素,使得永辉在东北的经营压力较大,难以发挥规模优势,集中资源聚焦辽宁等优势区域成为其止损的必然选择。

说过这家超市,但实际上比优特在东北地区颇有名气。

比优特成立于1996年,起步于鹤岗,一直以来都专注零售商业。比优特门店遍布黑龙江省鹤岗、哈尔滨及周边,吉林省长春、通化,辽宁省沈阳、大连等城市。2024年7月,CCFA中国连锁经营协会发布的2023年TOP100名单中,比优特排名第27位。相较于2022年TOP100榜单中的第34位,提升了7个名次。

近年来,虽然东北商超行业并不景气,且不时传来大型连锁超市闭店的消息,但是比优特却在此期间逆市扩张,相继接盘多间全球知名大型连锁超市的关闭门店。2023年,比优特新开19家店,超市门店数量超过70家。2024年11月28日,比优特迎来其第80家门店大连星河广场店。作为比优特第81家店,长春上海路万达店

于2024年12月12日正式开门迎客。开业当天,比优特长春上海路万达店内人山人海,来客数达1.9万人,一度不得不启动限流措施。开业首日销售额创下比优特超市最高纪录,开业前4天销售额突破1000万元,开业满月销售额突破6000万元,达到6148万元,成为东北地区商超行业现象级存在。

3月21日,证券时报记者离开永辉超市长春临河街店后,驱车前往比优特长春上海路万达店。与永辉超市的冷清截然相反,比优特超市内人头攒动,部分区域甚至出现了拥挤,收银台前也排起了长队。

“今天是工作日,顾客还不算太多。如果到了周末,顾客的数量要比现在多出许多。”一位现场的工作人员介绍。

据了解,由于比优特之前接手的很多超市门店最终都化腐朽为神奇,所以比优特本次宣布接盘永辉超市东北大区黑龙江、吉林的12家门店后,引发了东北地区商超领域的较高关注。

考假;对于工作满十年的老员工,会颁发纪念版黄金吊坠等。

宋向清说,永辉超市在东北面临一些挑战,出现了一定程度的水土不服。东北市场具有独特性,人口外流、消费力增长慢,导致市场规模受限。同时,冬季漫长寒冷,生鲜损耗成本高,物流配送难度大、成本高。永辉超市作为全国连锁企业,其标准化的供应链和管理模式可能难以适应东北的特殊情况,在精细化运营方面也面临困难。

反观比优特则是东北区域的商超龙头,有深耕东北市场、构建区域绝对优势的战略需求。此次接盘永辉的12家门店,能获得成熟的物业资源和稳定的客群基础,进一步补强其商业规模,提升市场份额。

“比优特对东北消费习惯深度把控,85%生鲜商品来自省内基地,特别是冬季的储备能力更强。”宋向清说,其雇佣本地员工,自建物流车

队,能降低成本并保障物流配送。在经营模式上,比优特以“极致性价比”为核心,通过“日日配+集配仓”体系、“拆零配送”模式等,提升商品周转效率,降低库存成本与生鲜损耗率。

此外,比优特门店精选20000个SKU,提供一站式家庭生活解决方案,还通过场景化陈列、合理动线设计等,让消费者“爱逛”。

永辉超市和比优特的一退一进间,也给国内商超行业带来了一些启示。宋向清说,一是区域深耕非常重要,国内商超行业应认识到区域市场的独特性,避免盲目追求全国性扩张,特别是跨区域经营时更要注重深耕区域市场,满足本地消费者的需求。二是优化供应链管理非常关键,企业需构建高效的供应链体系,提升商品周转效率,降低成本。三是零售企业要更加关注成本与效益,要充分考虑不同地区的成本因素,如东北的物流成本和人力成本等,合理规划门店布局,提高经营效益。四是提升本地化运营能力,增强对本地市场的理解和适应能力,从商品采购、服务方式到店面布局等方面进行本地化调整,更好地满足消费者需求。

比亚迪去年实现净利逾400亿 拟派现超120亿

证券时报记者 梅双

比亚迪(002594)交出了一份亮眼的成绩单。3月24日晚间,比亚迪披露年报,公司2024年实现营收7771.02亿元,同比增长29.02%;净利润402.54亿元,同比增长34%;基本每股收益13.84元。

同时,比亚迪宣布,公司拟每10股派发现金红利39.74元(含税),现金红利总额约为120.77亿元。

比亚迪主营包括以新能源汽车为主的汽车业务,手机部件及组装业务,二次充电电池及光伏业务,并积极利用自身技术优势拓展城市轨道交通及其他业务。公司2024年实现营收7771.02亿元,同比增长29.02%。

其中,汽车、汽车相关产品及其他产品业务的收入约6173亿元,同比增长27.70%;手机部件、组装及其他产品业务的收入约1596亿元,同比增长34.60%;占公司总收入的比例分别为79.45%和20.54%。

比亚迪披露,公司作为创新型科技企业,2024年研发投入约为542亿元,同比上升35.68%,累计研发投入超1800亿元。比亚迪称,凭借“敢想、敢干、敢坚持”的工程师精神和超12万名研发工程师的努力,公司从电池、电子到新能源汽车,无一不成为行业的引领者,打破国外品牌统治地位,重塑全球市场新格局。

在汽车及电池业务方面,报告期内,比亚迪持续推出一系列极具竞争力的技术和产品,并于去年11月达成第1000万辆新能源汽车下线的新里程碑,推动新能源汽车渗透率加速提升。根据中汽协数据,2024年比亚迪新能源汽车销量在高基数的基础上同比增长超40%,市占率进一步提升至

33.2%,同比增长1.3个百分点。

比亚迪年报显示,2024年,公司蝉联中国汽车市场车企销量冠军、中国汽车市场品牌销量冠军和全球新能源汽车市场销量冠军。

在年报中,比亚迪还披露了公司在电动化领域和智能化领域的进展。

在电动化领域,比亚迪发布“e平台3.0 Evo”,在智能快充、整车安全和整车运动控制等领域实现进化。公司推出“第五代DM技术”,实现全球量产最高发动机热效率46.06%、全球最低百公里亏电油耗2.9L和全球最长综合续航2100公里,开创油耗“2”时代。

在智能化领域,比亚迪于年初举办“2024比亚迪梦想日”发布会,首发智能化全新战略——“整车智能”,通过“璇玑”架构实现了电动化与智能化的高效融合。短期内,公司在智驾领域持续加大投入,自研车载计算平台,成立感知实验室、端到端大模型团队、AI超算中心,并依托百万级体量优势推动技术应用上车。

比亚迪表示,在新能源乘用车领域,公司逐步完善由“比亚迪”“方程豹”“腾势”及“仰望”所构建的多品牌梯度布局,覆盖从家用到豪华、从大众化到个性化,更好地满足用户多方位全场景用车需求。2024年,各品牌携手并进,推动公司销量快速增长,凭借行业领先的创新技术,快速发展出海业务。

在海外市场方面,比亚迪加速乘用车业务全球化布局,海外乘用车销量继续保持强劲增长。报告期内,公司不断丰富车型矩阵,多款车型纷纷在国际亮相与上市,纯电动、插电式混动共同发力。截至2024年年底,公司新能源汽车已进入全球六大洲、100多个国家和地区。

云天化去年净利同比增17.93% 拟每10股派现14元

证券时报记者 梅双

云天化(600096)3月24日晚间披露年报,公司2024年营业收入为615.37亿元,同比减少10.89%,净利润为53.33亿元,同比增长17.93%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利14元(含税),派发现金红利总额为25.52亿元。

对于业绩的增长,云天化表示,报告期内,公司进一步聚焦主业,持续发挥“矿化一体”和全产业链运营优势,始终坚持“满负荷、快周转、低库存、防风险”的运营策略,化肥、聚甲醛、饲钙等主要产品继续保持较好盈利。公司持续强化精益生产管理能力,主要生产装置保持长周期、高负荷运行,主要产品产量同比增加。

云天化主要业务包括磷矿资源、技术研发等优势的磷化工全产业链生产经营,以及氮肥、复合肥、聚甲醛等产品的生产销售。公司在磷矿石采选、磷肥生产等方面具有优势,同时积极布局新能源材料产业。公司现有磷矿储量近8亿吨,原矿生产能力1450万吨/年,擦洗选矿生产能力618

万吨/年,浮选生产能力750万吨/年,是我国最大的磷矿采选企业之一。报告期内,公司共生产成品矿1153万吨。

云天化披露,公司尿素产能260万吨/年,分别布局在云南120万吨/年,内蒙古80万吨/年,青海60万吨/年。由于尿素行业集中度不高,尿素产品以局部区域品牌为主。公司“金沙江”“花山”“云天化”等产品为国内知名品牌尿素,产品质量稳定,经过多年市场培育和优质服务,公司尿素在云南市场占有率为50%左右,在西南、东北、西北区域市场具有较高的影响力。

另外,公司饲料级磷酸钙盐产能50万吨/年,其中MDCP(饲料级磷酸一二钙)产能为45万吨/年,单套产能在国内排名第一,占全国磷酸钙盐消费市场10%。

云天化产业布局优化推进。报告期内,公司积极跟踪推进镇雄磷矿开发工作,参股公司顺利取得探矿权,加快推进探转采工作;持续加强新能矿业450万吨/年磷矿浮选项目建设,现已完成用地审批;进一步开展东明矿业煤炭资源的获取,为公司长期产业规划构建了坚实的资源基础。

泰豪科技拟收购 江西泰豪军工集团股权

证券时报记者 藏晓松

泰豪科技(600590)3月24日晚间公告,公司拟通过发行股份的方式购买北京国发航空发动机产业投资基金中心(有限合伙)所持江西泰豪军工集团有限公司(以下简称“泰豪军工集团”)股权。公司股票已于3月24日(星期一)开市起停牌,并将于3月25日(星期二)开市起继续停牌,预计累计停牌时间不超过10个交易日。

公开资料显示,泰豪军工集团是泰豪科技依托清华大学—泰豪装备联合研究院并整合内外部军工资源设立的创新型高科技军工企业。其主营业务包括九个方面,分别是:通信指挥系统、武器装备供配电系统、武器装备空气保障系统、弹药及其配套产品、作战指挥辅助系统、军用导航和信息化建设领域、雷达与电子对抗领域、光电成像与测量系统、新一代软件无线电技术以及无线自组网技术等。

天眼查数据显示,目前泰豪科技持有标的公司72.12%的股份,北京国发航空发动机产业投资基金中心(有限合伙)持有标的公司总股本的13.87%的股权。泰豪科技同时

提到,公司将尽力促使标的公司其余股东中兵团调(厦门)股权投资合伙企业(有限合伙)、重庆泰和峰私募股权投资基金合伙企业(有限合伙)、榆林市煤炭资源转化引导基金合伙企业(有限合伙)以及中兵投资管理有限责任公司(合计持有标的公司约13.59%股权)共同向公司出售标的公司股权,“但目前其余股东的交易意向尚未最终确定,因此交易对方尚未最终确定”。

泰豪科技预计2024年度实现归属于上市公司股东的净利润-9.5亿元左右,与上年同期相比将出现亏损。2024年度,泰豪科技在应急电源板块抓住国内外数据中心、算力中心建设及应急保障装备采购需求,实现了公司应急装备业务的稳步增长。但受军工行业整体影响,公司部分项目进度、款项结算推迟,导致公司军工装备业务板块2024年度营业收入、净利润同比均出现下降,应收账款预期信用减值损失大幅增加。

泰豪科技在业绩预告中表示,公司将努力推进相关项目进度,加强合同获取、履约交付及款项清收,提升公司综合竞争力,扭转军工板块经营业绩。

3 行业启示

胖东来模式颇受永辉超市认同。目前,永辉超市旗下的一些门店也正在按照胖东来模式进行调改。作为东北永辉超市12家门店的接盘大方,比优特素有“东北胖东来”之称。

同胖东来一样,除了能够提供种类丰富的商品,满足消费者一站式购物需求外,比优特直接从源头采购,降低成本并把控质量,商品价格保持在合理水平,真正让消费者感到实惠。

与胖东来的服务细致入微一样,比优特也是将“比价、比质和比服务”作为经营核心理念,从细节处提升顾客购物体验。

胖东来以能够为员工提供良好的待遇和发展空间而著称,比优特对待员工同样不薄。例如,比优特在2016年就推出员工只要工作满15年,就可以享受出国旅游的机会;2017年,比优特出台员工子女高考待遇的相关规定,每年高考季,比优特会给家中有子女高考的员工1000元的高考助力金以及带薪陪