

反弹！打开第二增长曲线

转型
方向3

从“大”变“小”，社区超市跑马圈地



当“大卖场”进入至暗时刻，不少连锁超市盯上了“小生意”。有调查显示，超过7成市民选择超市的首要考虑是“就近”原则。

萬家LiFE正是万家专为“附近”，面向社区打造的小型超市。选址上，这类店多位于社区居民步行5-10分钟就能抵达的地方，让居住在里边的居民，有更好的体验，产生更多的参与、互动、融合。在选品上，它不像商超百货那样繁杂，也不像便利店那么简单。在广州尚城万科里开店时，华润相关负责人便表示，萬家LiFE会针对一日三餐、日常便利的需要，加大生鲜和食品等品类的占比，更加强调社区生鲜的新鲜度，满足“嘴刁”的老街坊生活所需。

在“2023中国零售创新大会”上，针对商超创新和转型，华润万家(控股)有限公司党委书记、董事长徐辉明确表示，大卖场业态将向萬家CiTY、萬家MART进行转型。“它们都是万家。”据介绍，相较于传统华润万家大卖场，萬家MART的面积进行了压缩，产品结构进行了优化，突显品质生活。萬家CiTY在体量上，一般不到华润万家卖场面积的三分之一，商品售价比华润万家旗下高端卖场“Ole”“blt”更亲民些。

在中国连锁经营协会秘书长彭建真看来，“客群细分的背景下，从消费者的需求出发，形成不同业态差异化运营，从而提升品牌竞争力，是以华润万家为代表的多业态零售企业必须完成的能力升级。”

去年5月，广州市人民政府与华润集团签署战略合作协议，根据协议，华润集团将在广州市全面推动零售业态提升，除持续发展Ole等高端业态外，还将创新升萬家CiTY、萬家MART、萬家LiFE业态，新开各类商业门店达到100间。

在2023财年，高鑫零售对部分门店进行了优化或者关闭，并对剩余门店进行了重构或者改造。围绕“线下体验中心”战略，高鑫零售积极推进大润发重构2.0模式复制，启动门店3.0的数字化探索外，还陆续推出了中润发和小润发两个新业态，其中中润发定位于中型超市，是大润发的低成本延展，更加聚焦核心类目和商品升级，提升商品效率，降低运营成本及投资成本。而小润发则聚焦于“连锁社区生鲜超市”，为社区小店的商业模式。目前高鑫已有12家中润发，其中5家均在2023财年内新开。高鑫零售在财报中称，未来将持

续投资中润发的全国布局，聚焦优势区域，充分发挥大润发的供应链优势，助力中长期增长。

深陷业绩泥潭的家乐福也期望以社区超市模式展开自救。苏宁易购在一季度财报中表示，接下来，将修复稳定家乐福中国供应链，提高有效库存水平。同时，聚焦核心优势城市开展店面经营，快速关闭亏损店面，加快家乐福店面与电器业态的融合经营，加快社区生活业态招商。今年3月，家乐福的首家融合改造店在北京正式营业。近日其更宣布携手社交团购领域的新锐黑马公司“壹团好物”，全面进军社交团购供应链市场。家乐福表示，与“壹团好物”将在需求洞察、供应链开发、社群运营、技术开发、服务协同等方面展开多维度合作，共同拓展社交团购市场新蓝海。

张毅表示，现在消费者追求的不仅仅是物质需求，还有精神需求、社交需求，比起社区团购电商，传统超市转型社区超市有着服务能力、场景体验的优势，如即将到来的六一儿童节，麦当劳、肯德基等社区餐饮门店便针对性的策划营销活动出圈，社区超市也可以效法，打造更多的服务体验，吸引新型消费群体，营造新的消费模式。

专题

广东华兴银行：创新服务体系，探索科技金融新生态

“华兴银行的支持真是我们的及时雨，让我们企业扩大经营更有底气了！”东莞某科技有限公司负责人陈先生激动地说。该企业是一家2011年注册成立主营低频变压器的小型生产企业，陈先生带着科研成果从湖南移居广东，成为东莞的新市民，经多年持续研发投入，产品已在国内变压器细分领域中具有一定优势。他的企业已入选广东省专精特新企业、东莞市倍增企业、高新技术企业，主要生产应用于空调、音响、节能与安防、光伏太阳能、汽车充电桩的低频变压器产品，成为诸多大型家电上市公司的长期供应商。随着企业技术创新和经营发展，今年接单量增长喜人，但扩大生产需要的资金缺口成为了加速生产的阻力。广东华兴银行在主动服务中得悉企业需求后，通过该行“科技金融”专属产品“兴专贷”为企业核定500万元授信额度，高效解决了企业的融资需求，为其生产经营注入“强心剂”。

这是广东华兴银行服务中小科创、专精特新企业的缩影。2023年广东华兴银行聚焦中小科创、专精特新企业，一季度该类型客户数已超过去年全年。后续，将逐步向标准化、批量化、规模化、综合化方向发展，为更多中小科创、专精特新企业提供便捷、高效、优质的综合金融服务。

科技创新是引领中国经济高质量发展的首要动力，是稳住经济大盘的关键力量。近年来，广东省陆续出台了一系列政策措施促进大湾区科技创新，强化金融服务对科技创新的支撑作用，推动广东高质量发展。广东华兴银行迅速响应、立即行动，专项开展金融支持制造业高质量发展行动，通过不断升级金融服务助力企业创新发展的新路径、新方法、新产品，为企业科技创新和制造业高质量发展插上金融“翅膀”。

完善机制建设，构建综合金融服务体系

广东华兴银行建立科技金融“六专”机制，制定了发展中科创金融业务的“专门机构、专项产品、专业团队、专业审批、专门流程、专项考核”等专项机制。一方面，强化中小科创、专精特新类企业的营销组织推动；另一方面，结合中小科创、专精特新企业的特征优化产品方案，以“商业力+技术流”准入评审要素推进专业化审批，积极打造科技金融生态圈，构建中小科创企业全生命周期综合金融服务。通过一系列管理机制建设，不断完善和细化政策标准，深入探索金融赋能科创企业的服务新路径。

精细管理模式，增强科创金融服务动能

广东华兴银行充分利用大湾区一体化协作机制，发挥科技金融服务特长，实现“1+N”裂变，在现有普惠金融服务基础上，一方面，加强科技金融领域营销服务专家、行业研究专家、业务审批专家的队伍建设，从管理推动到客户服务，组建一支专业的科技金融服务队伍；同时，建立总、分行间的“快速响应”公、私联动，优化业务考核机制，加大资源保障，为科技金融服务提供基础保障。另一方面，该行积极优化审批流程，统筹应用多样化审批模式，实施专项审批、专人审批、授权审批等政策，根据不同风险缓释实施差异化授权，缩短审批链条，通过改进业务流程，为中小微客户提供更加高效、便捷的金融服务，切实提升服务中小科创、专精特新企业质效。同时，在流程上推出“有效制约下的审批授权”“见保即贷”“科企小微线上化”等模式，为批量化金融服务

打开空间。

创新金融产品，满足企业多元服务需求

广东华兴银行着力打造覆盖科创企业全生命周期的综合金融解决方案，为中小科创、专精特新企业设计分层、分类定制化综合金融服务，精准滴灌科创森林。不断优化升级科创企业专属的线上化标准化产品，以“线上+线下、标准+定制”双轮驱动产品体系，高效便捷满足科技创新型企业融资需求。

针对科技型企业“研发投入大、知识产权多，但固定资产少、转化周期长，高成长、高收益与高风险并存”的共性特征，研发“商业力+技术流”打评分规则，运用多方数据对信用主体及经营行为进行精准画像，联动科技、工信、知识产权、担保等机构形成合力，推出“兴才贷、兴科贷、兴专贷、兴园贷、兴技贷”等科技金融专属产品，积极服务中小科创企业高层次人才、拥有核心知识产权的高新技术企业、园区先进制造业中的专精特新企业，根据企业资信及实际需求核定授信额度、根据企业经营周期及实际需求适配授信期限。

作为一家立足大湾区的城商行，广东华兴银行积极履行城商行支持地方经济发展的使命，聚焦金融服务本质，始终坚持创新引领发展，打造科技金融特色模式，持续增强对科技创新、产业转型升级等方面的金融供给能力，持续通过打造全产品、全周期综合金融产品体系，加大对各类科技创新主体的综合金融服务，助力大湾区培育更多国家级高新技术企业、专精特新企业和单项冠军企业，为大湾区增强高质量发展动力源贡献更多金融力量。