



吉利整合旗下智驾团队

想打造一个属于吉利自家的“车BU”

本报记者胡雄 长沙报道

近期吉利汽车可谓把整合进行到底了,继逐步将旗下各个子品牌汇总之后,吉利旗下的智驾公司也将开启整合模式。

吉利智驾团队并入千里智驾

据21世纪经济报道、StrongerTang的报道与爆料信息,吉利控股集团近期对吉利系内部智驾公司、团队进行了一轮大整合——极氪智驾团队、吉利研究院及旷视旗下智驾品牌“迈驰智行”将一同并入重庆千里智驾。

接近吉利的高级别知情人士透露,吉利在上周五下午面向高级别员工召开了一次誓师大会,千里科技CEO印奇、千里科技联席总裁王军、吉利汽车CEO淦家阅、极氪科技集团副总裁陈奇等均出席并做了讲话,会议时长为3小时。

此次调整直接影响的人员数量包括极氪约1300人,smart约100人,工作地点、薪资待遇保持不变;极氪是7月30日全员大会通知的,直接签约千里科技,不需要面试。smart智驾员工可以选择签约千里科技、吉利研究院,但都需要面试(面试难度不大);对于不愿意签约的员工,大概率n+1的

补偿。

千里科技前身为力帆科技,1997年在重庆成立,以造摩托车起家。2020年,力帆科技因债务问题进入司法重整。2021年,力帆科技引入重庆两江新区、吉利及社会资本,公司将证券简称由“力帆股份”变更为“力帆科技”。2022年,吉利入股力帆科技并共同成立睿蓝汽车,接入吉利旗下曹操出行的B端定制车业务。2024年7月,旷视科技创始人印奇通过股权受让间接持股力帆科技,并在年末出任董事长。2025年2月,力帆科技更名为千里科技,并确定新公司推进以“AI+车”为核心的战略转型。

华为车BU的首任总裁加盟

今年3月,吉利发布了“千里浩瀚”高阶智能驾驶系统,将智驾系统覆盖至吉利系15万至50万元级市场。从时间点来看,更像是吉利在应对比亚迪在上个月推动的全民智驾战略。

据吉利在“千里浩瀚”系统上的介绍,吉利银河全新及改款产品都将搭载千里浩瀚不同层级的智驾方案,支持行业首创360°全姿态泊车、行业唯二机械车位全国都能停、无图城

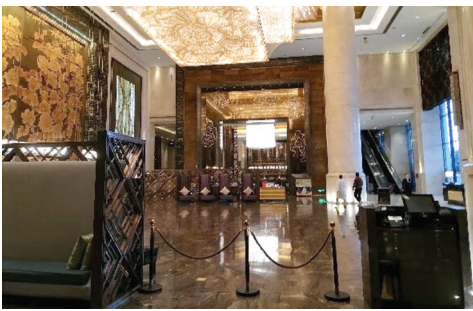
市NOA实现全场景通行、全系标配高速NOA+自动泊车APA、行业领先悬空障碍物感知、行业领先超高速刹停130km/h、业界首个低速代客泊车+机械臂自动充电等。

6月20日晚间,重庆千里科技股份有限公司发布公告,宣布原华为智能汽车解决方案业务部(车BU)总裁王军正式加盟,出任公司联席总裁,全面负责科技业务板块。

作为华为车BU的首任总裁,王军在智能汽车领域拥有深厚的技术积累和行业影响力。他于2019年参与创建华为车BU,主导了华为HI全栈智能汽车解决方案的研发与落地,推动华为与北汽、长安、广汽等车企的深度合作,是华为智能汽车业务从0到1的核心推动者。

近年来,华为车BU核心团队人员频繁流向车企,反映出传统车企对智能化人才的迫切需求。而从王军的到来,也能看出吉利将在千里科技上布局上的野心,不仅仅是满足于应对老对手比亚迪的全民智驾战略。

如今,吉利将极氪ZID这一庞大且成熟的智驾团队整体导入千里科技,差不多也能看出其意图。千里科技并非普通子公司,而是吉利也要有一家自己的“车BU”或是“引望”,与其他传统车企一样去对接“华为赋能”,不如自己先打造一个赋能平台。



长沙富力万达文华酒店。组图/京东资产交易平台

长沙富力万达文华酒店将被拍卖

目前酒店正常运营,起拍价5.14亿元

本报记者牛蕊 长沙报道

五星级酒店长沙富力万达文华酒店即将被拍卖。据京东资产交易平台信息,近日,长沙富力万达文华酒店由广东省广州市中级人民法院挂牌,将于9月8日正式拍卖。8月5日,酒店工作人员对记者表示,目前酒店正常运营,他们并未收到其他相关消息。

“我们只是协助法院拍卖,没有卷宗,因此拍卖的原因不清楚。”同伦拍拍科技服务有限公司的工作人员对记者称,“关于酒店拍卖,目前咨询的人不多。”

开业13年,曾经经历易主

长沙富力万达文华酒店于2012年开业,最开始的名字里并没有“富力”两字。根据万达集团官网的信息,该酒店是万达酒店及度假村管理有限公司在中国管理的第四家豪华品牌酒店,也是首家拥有顶级豪华私人会所名仕会的酒店。

2017年7月19日,万达商业、富力地产在北京签订了战略合作协议。根据协议,富力地产以199.06亿元收购万达商业77个酒店全部股权,77个酒店的酒店管理合同继续执行至合同期限届满。随后,长沙万达文华酒店更名为长沙富力万达文华酒店。

酒店工作人员向记者表示,酒店正常运营,并未收到拍卖的相关信息。目前正值暑期,酒店的客房比较紧张。“若是今晚入住,高级豪华大床房,不含早餐的话,价格是847元,橘子洲江景大床房的价格是1034元。”

记者在相关软件上查询,选择8月5日入住,长沙富力万达文华酒店的客房价格是846元起,有高级豪华大床房、星城山水洲城大床房、行政豪华双床房等。

拍卖信息显示,拍卖标的长沙富力万达文华酒店房屋用途为商业,起拍价为5.14亿元,土地面积10891.88平方米,建筑面积65772.28平方米。

酒店一楼用作大堂、西餐厅等;裙楼4层(电梯标注第1、2、3、5层),裙楼2-4层主要用作会议中心、健身中心、宴会厅、中餐厅;7-30楼为客房,客房数为416间,其中19-27楼为万悦会会员楼层,28楼为文华行政走廊,29-30层为行政楼层;31层为水疗中心;32层为万达名仕会所包房。酒店地下2层作为空调机房交换机房等配套用房和通道使用,通往万达广场商场停车场和地铁2号线。

另外,拍卖标的按现状进行整体拍卖,房屋具体情况由竞买人自行前往房屋现场了解实际情况。具体欠费情况不详,竞买人需自行了解相关情况。办理过户手续是否需要缴纳土地出让金等费用由竞买人向相关部门自行核实。

富力旗下多家酒店被拍卖

长沙富力万达文华酒店为何会被司法拍卖?记者联系到同伦拍拍科技服务有限公司的工作人员,对方向记者表示,“咨询的人不多”,由他们协助法院来拍卖该酒店,但至于拍卖的原因,因为没有卷宗,所以不是很清楚。

该标的所有人为长沙开福万富酒店管理有限公司,即富力地产下属公司。一个背景是,近几年来,富力地产多个酒店被出售或拍卖。

2004年,富力开始进入高端酒店行业,与万豪、凯悦等国际品牌合作,打造了广州富力丽思卡尔顿酒店等项目,奠定了高端酒店的基因,自此逐步构建出“商住双轮驱动”的模式。

不过,自2017年收购万达酒店之后,富力的酒店业务连年亏损。2022年起,富力开启“卖酒店求生”模式。

2022年6月,北京万达嘉华酒店以5.5亿元出售,较富力2017年收购成本亏损653万元;同年12月,福州威斯汀酒店以4.3亿元成交,较评估价缩水30%;2024年,伦敦ONE项目以16亿英镑割肉抛售,较2017年收购价缩水46%;今年2月,成都希顿国际酒店经历七次流拍后,最终第八次以约5亿元的底价成交。

今年4月及5月,广州富力空港假日酒店在阿里资产平台先后经历了2次拍卖,均因无人出价而遭遇流拍。在7月的变卖中,依然无人竞价。记者留意到,该酒店的执行法院也是广东省广州市中级人民法院。

此次,长沙富力万达文华酒店同样走上了被拍卖的命运。截至记者发稿,拍卖吸引了4520人围观,但还无人报名。



胖东来许昌天使城。图/胖东来官网

今年来胖东来狂卖超135亿元

A股的“胖东来学徒”该如何破局

本报记者郝咏琪 长沙报道

今年以来,商超赛道的集体焦虑在持续蔓延。然而,在众多巨型商超艰难转型的背景下,胖东来却再次跑出了增长曲线。

最新数据显示,截至2025年8月3日,胖东来年内

累计销售额已达到135.85亿元。不过令人遗憾的是,那些在A股市场上有着更大资源、更强渠道的零售巨头们,在“模仿胖东来”的道路上却收效甚微,从业绩预告来看,部分企业甚至陷入更深的亏损泥潭。

这就引出了一个值得深思的问题:为什么向胖东来学习的企业越来越多,但真正学得像的,却一个也没有?

多家“取经”,步步高实现扭亏

2024年,胖东来全年实现销售额169.64亿元,交出了一份足够亮眼的答卷。其2025年的成绩单也在提前兑现。

记者注意到,截至2025年8月3日,胖东来年内累计销售额已达到135.85亿元,其中,超市为胖东来贡献出74.11亿元的销售额,占比超过一半。

正因为胖东来的亮眼成绩,近年来,越来越多零售企业公开表达“向胖东来学习”的意愿,甚至不乏主动寻求合作的A股上市公司。

2024年5月,永辉超市就曾启动与胖东来团队的合作,开启了大规模的门店调改计划。公司表示,改造分为“胖东来帮扶”和“学习胖东来自主调改”两类模式进行推进。

具体来看,2025年上半年,永辉超市共调改开业93家门店,截至2025年6月30日调改门店总数达124家。

虽然调改大刀阔斧地进行,但现实很快泼了一瓢冷水。7月14日,永辉发布2025年半年度业绩预告公告,预计归母净利润为-2.4亿元,同比转亏;扣非净利润更是高达-8.3亿元,较去年同期的0.3亿元暴跌近30倍。对于业绩预亏,永辉超市解释称,2025年是公司转型的深水期和持续阵痛期,门店调改需经历歇业装修、新设备投入、旧资产报废、重开业支出、人员技能爬坡等大量必要过程。此外,永辉超市提到,2025年上半年,公司共关闭227家长期亏损的门店,闭店过程中产生一定的租赁赔偿、人员赔偿、商品出清和资产报废

等成本费用。同时,公司对商品供应链也进行了改革,且完成了大量供应商和商品的升级汰换。以上多重因素对公司报告期内的营收和利润带来了较大程度的短期影响。

胖东来的另一大“门生”中百集团,也披露出今年上半年预亏的消息。去年六七月份,胖东来创始人于东来曾到访中百集团,公司也开始向胖东来学习和自主调改。“截至2025年4月30日已闭店调改仓储大卖场12家、社区超市42家。”今年5月份,中百集团在投资者互动平台回复称。不过,经过一年学习调改,中百集团仍未走出亏损困境。继2024年亏损5.28亿元之后,今年上半年公司预计亏损2.13亿元至2.9亿元,与去年上半年的亏损1.42亿元相比,亏损进一步扩大。“闭店策略本质是止损手段,若门店未能填补营收缺口,将进一步加剧亏损。”天使投资人郭涛在接受记者采访时表示,若盲目闭店还可能引发供应商信心下降与员工流失,而渐进式调整则更能平衡短期风险与长期转型需求。

另一边,步步高同为胖东来的“徒弟”之一,与永辉、中百不同的是,步步高今年上半年预计实现归母净利润1.8亿元至2.2亿元,实现了扭亏。

7月7日,步步高曾在投资者互动平台上回复称,目前公司在胖东来指导和帮扶下,完成18家店的调改,接下来还会有调改店陆续进行改造,已经调改的店销售和客流对比以前有很好的增长。

但需要指出的是,步步高的扭亏,在很大程度上依赖的是重整收益这一非经营性因素,而非商超调改。

部分企业确实取得局部改善

从业绩反馈来看,无论是永辉、中百、步步高,还是其他“追随者”,大多在战术层面投入了巨大资源,调整商品、优化门店、改革流程,部分企业也确实取得了某些局部改善。

但从战略层面看,几乎没有一家公司真正变成了第二个胖东来。

胖东来的成功,固然离不开商品、服务、环境和人本管理的极致打磨,但更根本的,是其自成一派的经营哲学、长期主义导向和组织内生力,而非某个经验层面的技巧。

郭涛向记者表示,胖东来的成功高度依赖许昌、新乡等中小城市的“熟人社会”生态。“一线城市消费者需求分散、租金与人力成本高企,直接移植其慢零售体验模式,必然遭遇水土不服。另外部分企业忽视自身市场基建成熟度与消费分层特征,盲目对标胖东来的服务标准与空间设计,导致资源错配,最终,形式模仿未带来实质竞争力提升,反而加剧经营压力。”

从经营层面上来看,郭涛认为,胖东来的核心竞争力还在于其“反脆弱三角”的协同效应,即通过员工幸福感转化服务质量、短链供应链压缩加价率、零库存周转规避滞销风险。而一些企业对这种模式产生了认知偏差,没有理解这种模式背后的系统性与长期性。“举几个例子,多数模仿者仅模仿表层形式,如提高薪资或优化空间设计,却回避供应链改革(需砍掉灰色佣金体系)、权力让渡(赋予店长自主裁权)等核心命题。最终因成本上升与效率低下而失败。”

另外,胖东来的很多机制本身具有很高的准入门槛。例如,员工薪资高于同行、弱化KPI、管理依靠信任、鼓励员工多休假等。在A股市场上,财务回报和盈利目标仍然是公司治理与股东考核的基本逻辑。这一结构性的矛盾,也几乎注定了胖东来式路径在上市公司内部“水土不服”。郭涛指出,A股上市公司受资本市场逐季考核制约,被迫将短期利润置于战略首位,导致在员工培训、供应链升级等长周期项目上投入不足。而胖东来高薪酬+低损耗的模式,依赖长期信任体系的积累,与当前市场追求ROE、毛利率排名的估值逻辑存在冲突。

“若不革新股东预期管理机制,二者兼容将无从谈起,甚至可能引发战略方向的分歧。”郭涛表示,对于商场行业的变革,行业洗牌期的亏损(调改时的阵痛)是集中度提升的必经阶段,但真正的市场出清应伴随组织瘦身、品类聚焦与数字化升级,而非停留在简单的降本增效层面。