

再见！运营21年家乐福退出湖南市场

家乐福长沙芙蓉店今晚正式停止对外营业 观察：超市竞争格局几何 年轻人还爱逛吗



扫码看视频

“办理退卡的顾客请排队，先到左边的队伍填表、登记，再到右边的队伍提交表格和身份证、银行卡复印件。”1月29日9时许，位于长沙市芙蓉中路的家乐福超市前坪，挤满了前来退卡的市民，工作人员正引导着顾客排队退卡。

21年前，家乐福长沙芙蓉店高调开业，成为外资超市进入湖南的先锋部队。之后，家乐福陆续在长沙市韶山南路、株洲市攻城略地，累计开出5家门店。这种集一站式购齐、开架式销售、顾客自行挑选等模式的仓储式大卖场曾被不少人视为年货采购的首选地。

从苏宁易购收购家乐福中国80%的股权，到哈尔滨、武汉、北京等地的家乐福门店纷纷爆出收缩调整、闭店改造。家乐福长沙芙蓉店闭店后，也意味着该品牌暂时退出湖南市场。如今的超市面临怎样的竞争格局？年轻人还爱逛超市吗？

■文/图/视频 三湘都市报全媒体记者 黄亚苹 实习生 盛涛



1月29日，家乐福长沙芙蓉店原本的主入口拉下卷闸门，贴出暂停营业的公告。

现场：超市提前闭店，市民有序退卡

“看新闻说家乐福倒闭了，家里还有一张购物卡得退掉。”1月29日10时许，长沙市民王女士来到芙蓉广场前坪，咨询着购物卡退卡事宜，“家乐福超市货很全，2008年湖南冰灾那阵子，长沙所有小超市都买不到蜡烛，但家乐福的货一直很全。”

超市的服务中心旁，摆放着一份退卡公告，上面写着：“感谢您长期以来对家乐福的支持和喜爱！遗憾的通知您，家乐福芙蓉店将于2023年1月30日21:00正式对外停止营业。”实际上，家乐福芙蓉店闭店的时间，比公告中似乎更早一点，1月15日，南方小年当天，该店已贴出停业公告，对外公布了停业时间、退卡注意事项等。

退卡公告称，即日起至1月31日，芙蓉店服务中心卡部柜台为顾客现场办理退卡业务；若未能在期间内办理退卡手续的，可前往武汉家乐福光谷店继续使用或致电027-87492786咨询退卡事宜。

状况：连年关店，家乐福败走湖南

值得一提的是，这并非家乐福在长沙关闭的首家超市。2021年10月30日，营业13年的家乐福长沙韶山南路店正式歇业。闭店前，长沙家乐福超市有限责任公司韶山南路店发布公告称，由于企业城市经营战略性的调整，该店停止经营。持有购物卡的顾客朋友，可以前往家乐福芙蓉店和贺龙体育馆店购物。

“20多年前商品还不丰富，有个外资超市开业，大家就像过年一样挤进去看热闹。”王女士依稀记得，2002年家乐福芙蓉店开业时，新颖的商品陈列、先进的促销手段、一站式购物惹得爱凑热闹的长沙人从四面八方涌进超市，“女儿的第一台爱国者MP3就是在这里买的。”

“依稀记得当年人头攒动，排队买限量特价鸡蛋的场景。十年过去了，排队抢货竟成了一种生活乐趣。”长沙市民曾先生表示，家乐福擅长以低于市场价的特价鸡蛋吸引顾客，“热闹的收银台前排着长长的队伍，等待结账的购物车内必定有一条超市王牌单品——法棍。买贵了也不用担心，当时的家乐福承诺若在门店采购的商品价格高于其他商店时，将退还差价。”

时代变幻莫测，这个世界500强和湖南说再见了。

探因：外资超市频频卖身，中国势力崛起

1992年，国务院颁布《关于商业零售领域利用外资问题的批复》，正式允许外资企业通过合资的形式进入特定地区的零售业。1995年，合资零售商业企业的经营权限从服装、百货领域拓展至食品及连锁经营。

此后，沃尔玛、麦德龙、家乐福、卜蜂莲花、平和堂等外资零售商开始进入中国大陆，开办超市。

“洋超市”与本土超市正面交锋的30年，原本习惯按常规游戏规则出牌的本土品牌们，在模仿、拼搏中寻找出路。在社区团购、送货上门以及电商飞速发展的背后，消费者更倾向于在网上薅羊毛。

眼下，盒马鲜生开出会员店、胖东来凭借着精细服务笼络人心、步步高引入国有资本控股股东拓展潜力之时，麦德龙与家乐福则先后卖身物美集团、苏宁集团，沃尔玛更是扩大了与京东到家的合作范围，向消费者提供最快30分钟的送货上门服务。

“任何行业都会经历巅峰时期，自然也会经历‘低谷期’，大超市在此前之所以深受大众欢迎，一个很重要的原因是为客户带来了丰富的购物场景。”湖南省青联常委钟浩则在接受媒体采访时表示，大超市带来的商业集聚效应在社区型商圈遍地开花的当下，也有点转不转了。

记者手记

年轻人爱逛什么样的超市？

不是超市没人逛了，而是逛超市的目的在改变。在聚集了12.7万人的豆瓣“爱逛超市小组”中，逛超市的目的已从薅羊毛变成挖掘超市的陈列美学、尝一尝试吃区的新品、饭后消食、休闲放松等。“购物渠道越来越多，早就不存在非他不可的超市品牌了。”用户“咕咕咕”说道。

对比来看，线下大型超市的优质服务是电商无法比拟的优势。逛吃、逛吃顺便淘好货，是当下年轻人喜爱逛超市的主要原因，兔年春节前期，山姆会员店在长沙的两家门店被围得水泄不通，消费者更倾向于在年货采购中，顺便在各种商品试吃时解决晚饭。

外资零售企业在中国攻城略地的30年，一幅波澜壮阔超市进化史徐徐展开。大浪淘沙，有人变革有人退场，在喧嚣与沉浮中，超市仍然要跟上时代的脚步，回归服务本质、提升商品力，才能赢得市场口碑。

经济信息

张家界农行以智慧金融开辟服务校园新路径

“今天你用大学生信用卡了吗？”这是现在张家界学院大学生问得最多的问题，“饭卡实时充值且满200元立减50元，还能享受购物满减、9元观影的福利，农行大学生信用卡真是我们的贴心卡！”张家界学院大学生开心她表示。

据悉，农行张家界分行近年来致力于智慧金融与地方教育等多领域的融合发展，用金融笔墨书写数字转

型的崭新篇章。该行信用卡中心联合对公、零售条线聚焦“校园、食堂、缴费”等高频场景，充分挖掘场景综合价值，以大学生信用卡为媒介，构建获客、活客、价值转化的经营闭环。着眼学生用餐刚需，创新消费场景，通过智慧食堂开展信用卡缴餐费满200元减50元的活动。经统计，目前参加满200减50的师生人数达2000人次。

为营造良好的用卡环境，搭建校园消费生态圈，该行已准入72户收单商户，上线6个信用卡消费满减促销活动，打造6个贴近师生生活的信用卡场景，让师生

用“摸得着”的小卡片体验“看得见”的实惠感。仅2022年9月至12月，张家界学院办理大学生信用卡的人数就将近1000人，通过大学生信用卡成功获客730户，大学生信用卡激活率达到70%，大学生信用卡累计发行量和激活率达成该行系统内“双第一”的目标。

下一阶段，该行将持续做好大学生信用卡公私联动项目，将大学生作为未来的年轻客户进行目标库储备和培育，依托信用卡产品更好地服务更多的学校教职员工及学生。

■卢国辉 马姣