

启动庭外重组 龙大美食急寻“白衣骑士”

中经记者 蒋政 北京报道

龙大美食(ST 龙大,002726.SZ)正值“多事之秋”。在“龙大转债”濒临到期且预计无法兑付本息前夕,龙大美食突然启动庭外重组程序,并公开招募重整投资人。或受此影响,龙大美食股价出现剧烈波动。

《中国经营报》记者注意到,在此前后,龙大美食发布股票将被实施退市风险警示;公司实控人已被刑拘,联合资信将其个体信用等级由 CCC 下调至 CC,评级展望为负

缘何启动庭外重组?

龙大美食同步公开招募和遴选重整投资人。

“公司先行实施庭外重组,有利于提前启动债权申报与审查、资产调查与评估、债权人沟通等基础工作,有利于公司与债权人、(意向)重整投资人等利害关系人进行充分协商,降低企业重整成本,提高重整效率。”龙大美食在先行实施庭外重组的公告中如此表示。

同时,龙大美食同步公开招募和遴选重整投资人,并将其细分为产业投资人——有意通过参与重整投资取得龙大美食控制权,和财务投资人——有意通过参与重整投资取得龙大美食股票但不欲获得龙大美食控制权的意向投资人。

多位养殖行业人士告诉记者,龙大美食目前存在阶段性困难,大家认为它可能走司法重整的路径,对于其启动庭外重组的动作多少有些意外。

知名财税审专家刘志耕表示,庭外重组为非司法、市场化协商机制,由债务人与债权人自主谈判,无须法院介入。这种形式保密性强,不对外公开债务危机,避免商誉受损。同时,企业主导,可灵活选择谈判对象,无强制执行。它还可作为预重整前置阶段,方案成熟后可直接导入司法重整程序,实现“庭外谈、庭内批”的无缝衔接。

“通常情况下,庭外重组全流程周期在2—6个月时间。如果债权人集中、政府支持、专业机构介入的条件下,庭外重组一般可在3—4个月内完成。超过6个月未达

面;同时,公司仍未实现主业扭亏。在2025年归母净利润亏损超7亿元之后,今年第一季度主业仍有近5000万元的亏损。

多位行业人士告诉记者,龙大美食选择庭外重组是理性且紧迫的自救选择,成败关键在于能否在1个月内达成核心债权人的实质性协议。另外,该公司的百亿营收与不足20亿元市值的严重倒挂,意味着重整的壳资源及资产收购成本相对较低。且龙大美食的产业基础并未完全崩塌,对于产业资本仍具吸引力。

成协议,通常视为失败,将转向司法程序。”刘志耕表示。

龙大美食方面告诉记者,庭外重组具体时间进度取决于与债权人、投资人的协商情况。如果庭外重组未能达成一致,公司将依法推进后续预重整、重整程序。

记者注意到,龙大美食在招募重整投资人时明确列出了产业投资人和财务投资人。“目前投资人招募工作正在有序推进,投资人招募工作不影响公司正常运营。”龙大美食方面表示。

中经传媒智库专家、新智派新质生产力会客厅联合创始发起人袁帅认为,上述动作说明龙大美食已经对自身需求有了较为清晰的认知,不排除目前已经有初步接洽的意向方,才会在招募公告中明确区分类型,方便后续遴选工作推进。

盘古智库高级研究员江瀚也持类似的观点:“在重整招募中明确区分‘产业’与‘财务’投资人,是近年来上市公司为了精准匹配债务化解需求而采用的常规且务实的操作。龙大美食这种分类表述,确实反映出其对潜在接盘方已有清晰的画像和规划,意在避免盲目招募。”

或受此事件影响,龙大美食股价出现剧烈波动。7月2日、3日、6日,龙大美食股价分别上涨4.92%、4.69%、9.70%。而在6月份的最后5个交易日,龙大美食股价下跌幅度均超过4.5%。

“多事之秋”

截至2026年一季度末,龙大美食总资产降至45.35亿元。

对于龙大美食来说,当下的确正值低谷期。

记者注意到,其信用等级面临下滑。联合资信公告,截至2026年7月6日,ST 龙大收盘价为1.47元/股,低于“龙大转债”转股价格(1.95元/股)。同时,随着“龙大转债”于7月12日到期,龙大美食流动性风险已处于高位,存在无法按期兑付“龙大转债”本息的重大风险。经过综合评估,联合资信决定将公司个体信用等级由 CCC 下调至 CC,主体长期信用等级由 CCC 下调至 CC。

7月7日晚间,龙大美食披露公告称,“龙大转债”到期日为2026年7月12日,公司现有货币资金无法兑付“龙大转债”本息。

在业绩方面,龙大美食在2023—2025 年出现连续3年亏损,且今年第一季度仍未扭亏。并且,和信会计师事务所(特殊普通合伙)对龙大美食2025年度内

仍具高投资价值

龙大美食主营业务覆盖养殖、屠宰、食品。

“公司将按照公开、公平、公正的原则开展择优遴选工作,为公司及公司业务选择合适的投资人,确定投资人后将及时履行信息披露义务,请关注公司后续进展公告。”龙大美食如此回复记者。

多位行业人士表示,相对来讲,龙大美食是一个较为优质的壳资源。

记者注意到,2025 年,龙大美食营收为100.19 亿元,同比下滑8.83%;归属于上市公司股东净利润-7.36 亿元。今年第一季度,公司营收为20.58 亿元,同比下降19.25%;归母净利润-99.35 万元,较上年同期-1.25 亿元大幅减亏99.20%。

袁帅告诉记者,龙大美食百亿级的营收规模与不足20亿元的市值形成了明显的估值倒挂,这也让其成为重整市场中较为稀

缺的优质标的。

“作为国内较早布局生猪全产业链的企业,龙大美食在养殖、屠宰领域积累了扎实的产业基础,下游食品业务也已经形成了一定的品牌认知和渠道网络,即便在戴帽、实控人出问题的情况下,依然能保持百亿级的营收,说明其核心业务的基本盘并没有完全崩溃,行业认可度依然存在。这类具备成熟产业基础的企业,一旦通过重整解决了债务负担和治理问题,业绩反弹的空间很大,相较于那些已经完全丧失经营能力的空壳公司,龙大美食的重整价值显然更高,只要引入合适的产业资源,完全有能力重新回到行业第一梯队。”袁帅说。

江瀚认为,公司在资本市场和融资端的腾挪空间已极度逼仄。连续亏损导致信用评级下调,控股股东股份被大量冻结,传统融资渠道基本被封死。

该公司在回应投资者关于现金流的提问时表示,公司现有资金能够维持公司正常经营,二季



作为国内较早布局生猪全产业链的企业,龙大美食在养殖、屠宰领域积累了扎实的产业基础。 视觉中国/图

度财务数据以业绩预告披露为准。公司始终与金融机构保持良好合作关系,目前正通过强化预算管理、加大回款力度及完善财务内控等措施控制流动性风险。

龙大美食方面告诉记者,公司核心屠宰和食品加工业务保持

主业造血能力受损,单纯的资金注入难以根治问题,唯有引入具备上下游资源整合能力的产业资本,才能真正恢复其持续经营能力。

记者注意到,龙大美食在招募产业投资人目标时提到了具体的要求:“提供产业赋能、资金支持、经营管理及业务发展支持;有效整合产业资源,实现产业升级。”

在刘志耕看来,这种并非泛泛而谈的表述,精准锚定食品产业链整合能力,结合其业务结构可推断,其公告已形成可验证的目标画像,且是基于自身短板的精准招商策略。他也提到,龙大美食的生死线,在于能否引入真正能打通“最后一公里”的产业方。财务投资人只能“止血”,产业投资人才能“造血”。

一个现实的问题是,龙大美食主营业务覆盖养殖、屠宰、食品。在生猪养殖行业,此类全产业链模式对于企业的资金状况要求极高。

江瀚建议,公司应进行战略收缩,在屠宰毛利偏低、预制菜转型未形成大单品的环境下,果断剥离、关停低效的养殖与屠宰产能,将有限的资源向毛利相对较高的食品端集中。

龙大美食方面告诉记者,目前公司业务基本盘稳定,核心上下游产业链根基稳固。

“重组完成后,公司将继续聚焦食品主业,优化产能布局,提升产品竞争力,加大预制食品等高端产品的研发和市场拓展力度。同时借助投资人的资源支持,进一步完善产业链布局,提升市场占有率。”龙大美食方面表示。

改革组老将提前出走 永辉超市管理架构面临重塑

中经记者 刘旺 北京报道

2026 年 6 月 30 日,永辉超市(601933.SH)发布公告,副总裁罗雯霞、林红东因“个人原因”提交辞职函,较原定任期提前一年半结束工作。

这已是近3个月内永辉超市收到的第3份核心高管辞呈,今年4月,副总裁兼财务总监吴凯之同样提前离

管理团队持续洗牌

6月30日晚间,永辉超市发布公告,董事会收到副总裁罗雯霞、林红东的书面辞任函,二人辞任自申请送达董事会当日起生效,离职后均不再担任公司任何职务。公告显示,二人原定任期到期日均为2028年3月16日。

公开资料显示,罗雯霞是永辉超市的“元老级”人物,自2006年加入福建永辉,从重庆大世界购物中心楼层经理做起,一路做到全国项目拓展总监。2011年升任副总裁兼全国拓展总监,长期执掌门店拓展、招商与公共事务。

与罗雯霞的“元老”身份不同,林红东是2024年10月才加入永辉高管队伍的“新人”。他此前在美团买菜事业部担任销售及用户服务负责人(2021—2023年),加入永辉后任副总裁兼到家事业部总经理,负责线上到家业务及物流体系。2025年,林红东税前薪酬为182.55万元。

值得关注的是,罗雯霞在辞职前一两周刚刚完成了一轮减持。据公告,截至2026年6月23日,罗雯霞通过集中竞价方式减持8.16万股,减持价格区间为3.14—3.15元/股,套现约25.6万元。此前2025年11月,她已减持10.87万股。近一年来,罗雯霞累计

任。而自2024年9月名创优品斥资62.7亿元入股成为第一大股东以来,永辉超市的管理层架构正在重塑。

《中国经营报》记者注意到,管理层变动之外,这家零售巨头,正在“学习胖东来”的调改路上持续前行。一边是核心团队接连离场,一边是调改进入第二阶段,一季度净利润同比增长94%,显然永辉超市正处在转型的关键十字路口。

套现超过75万元。

事实上,这已是近3个月内永辉收到的第3份高管辞呈。今年4月15日,副总裁兼财务总监吴凯之辞去职务,同样为任期未满提前离任,原定任期至2028年3月。再往前追溯,2025年3月,原CEO李松峰在董事会换届选举中因得票率仅20.6%落选,未能续任;同年,“永辉系”高管曾凤荣离职;副总裁黄林也于2025年内离职。

这些离任高管大多有一个共同身份,即永辉超市改革领导小组成员。

2025年3月,永辉超市成立改革领导小组,由名创优品创始人叶国富担任组长,成员包括王守诚、罗雯霞、林红东、曾凤荣、吴凯之等9人。起初改革小组共10人,其中7人来自永辉,3人为名创优品内部人员离职;如今随着多位高管提前退场,改革小组人数缩减,“永辉”与“名创”的力量对比已发生明显变化。

3个月内,财务、线下拓店、线上到家等多条核心业务线负责人相继离职,管理层架构迎来重塑。而负责人离任后公司相关业务如何过渡,记者联系永辉方面进行采访,对方表示“以公告为准”。

调改步入第二阶段

人事变动的背后,是永辉超市自2024年5月启动的“学习胖东来”调改工程。2024年6月19日首店开业,到2025年6月中旬全国完成105家调改店。截至2026年一季度末,全国累计调改门店达327家。

2026年第一季度,永辉超市正式步入调改第二阶段。永辉超市在2025年财报中提到,公司2026年将重心由“快速整改”向“精细化深耕”与“专业能力夯实”过渡,以“文化提级、组织提效、商品提质、场景提销”四大战略支柱,全面启动覆盖全员的第二阶段调改工作。

而记者从永辉超市方面获悉,该公司此前发布了第二阶段调改的某个门店的成绩单。数据显示,自6月18日开业至6月30日,广西柳州城中万达店13天累计销售额超1700万元,累计客流超20万人次。其中,6月18—28日连续11天单日销售破百万元。

不过,尽管调改成本巨大,但已有迹象表明永辉超市正处于“转型阵痛”与“成效显现”的交往期。

而从数据上来看,2026年一季度,永辉超市实现营收133.67亿元,同比下滑23.53%;净利润2.87亿元,同比增长94.4%;扣非净利润2.47亿元,同比增长79.55%。

对此,公司方面解释称,2025年全年及2026年一季度累

计关闭了394家门店,门店数量较2025年初的775家减少至少392家(包括新开门店11家)。

因此,尽管调改门店营业收入同比增长16.57%,但公司整体营业收入仍有所下降。

此外,由于327家门店调改优化,淘汰关闭了626家尾部店,完善了门店布局,同时,公司供应链改革初见成效,随着商品力的提升以及自有品牌销售占比逐步增加,毛利率较上年同期增

迎来单季盈利拐点

长1.27个百分点,利润也获得了增长。

在费用控制方面,永辉超市也取得了进展。2026年一季度,公司销售、管理、研发、财务4项期间费用率为20.5%,同比减少0.2个百分点。

有券商研报分析认为,2026年是永辉超市“非调改店出清、全网完成调改”的收官年,后续将迈入“成熟调改店+自有品牌+供应链优化”共同驱动利润

物业方式经营门店,需要支付租金以维持门店正常运营,而像步步高、百联股份,为自有物业;家家悦这类经营社区生鲜综合超市的企业,所需租金较小。基于业态差异,永辉超市产生了较多的管理费用和销售费用。

中国特许经营学开创始人李维华认为,调改时间越长,租赁物业的弊端就越多显现。这也是其与胖东来的区别之一,胖东来都是自有物业。

此外,永辉超市调改规模最大,因此也产生了较多成本和支出。永辉超市方面提到,在公司关闭门店的过程中,需要支付遣散费、退租费等相关支出,产生大量的成本;在公司门店调改的过程中,需要招募人员、完成门店装修改造、重新设计动线等,产生付现成本较高。

记者注意到,2025年,永辉

超市调改284家门店,产生资产报废、停业损失及开办费等合计约11.8亿元;关闭381家门店带来资产报废、人员补偿、租赁违约等大额损失。调改相关的资产报废及一次性费用投入约8.8亿元,调改门店因停业装修产生的毛利额损失预估约3亿元。这些“阵痛”在财报中得到了充分体现。

此外,和君咨询合伙人、连锁经营负责人文志宏曾提到,永辉超市门店变革成功一定是建立在整个供应链和组织体系变革的基础之上。

正如专家所说,永辉超市也提到,公司主动采取裸采模式、优化供应商管理,加大源头采购、推动3R商品去联营化等。在淘汰原供应商、选择新供应商、研发新产品过程中,公司完成了大量供应商及商品的升级汰换,短期内承受一定的成本上升。

释放的阶段。长江证券预计公司2026—2028年有望实现盈利。

在北京工商大学商业经济研究所所长洪涛看来:“若当前盈利趋势在今年第二至第四季度得以延续,即单季净利润维持在2亿元以上,永辉超市有望在2026年实现全年盈利。但若后续季度出现波动或资金链紧张影响转型节奏,则全年盈利存在不确定性,至少需连续两年盈利才能确认拐点真正到来。”