

产经新闻

责任编辑：刘静 杨冉冉
新闻热线：(010)84151603
E-mail:grbcjxw@sina.com

国产啤酒产量锐减，进口啤酒销量下滑

啤酒品牌进入调整期

本报记者 徐潇

夏日里，啤酒是许多消费者青睐的消暑饮品。然而本应随着天气热卖的啤酒，却是一番国产啤酒产量锐减，进口啤酒销量下滑的窘况。

根据国家统计局的数据，2016年我国啤酒行业全年总产量为4506万千升，相比于2015年的4715万千升，同比下降4.4%，自2014年以来我国啤酒行业持续第三年减产。

另一番景象是，一直处于国内高端啤酒市场主导地位的外国啤酒企业也面临着严峻挑战。海关总署最新公布的数据显示，2016年4月进口啤酒销量甚至出现负增长。

啤酒行业怎么了？国产、进口都不好卖了吗？福建省福州市一位青岛啤酒经销商对记者感叹道：“旺季不旺，啤酒销售不景气，大夏天的有点心寒。”

有业内人士认为，国产啤酒减产是受进口啤酒发展的冲击，但主要还是受国内啤酒市场容量趋于饱和国内经济增长缓慢的影响。“进口啤酒对国产啤酒冲击一直存在。但可以看出，在经历了近20年高速增长期后，我国啤酒行业进入一个比较正常的结构调整期。”

长期以来，国产啤酒品牌处于微利状态，其利润水平仅为高端啤酒的10%至20%。受高端品牌高额利润和巨大增长潜力的驱使，加之中国啤酒市场日趋饱和，经济增长缓慢的影响，本土啤酒企业在经历疯狂跑马圈地的并购之后，近两年来各大啤酒“巨头”开始往高端领域频频发力。

而在国内啤酒产业此轮转型升级过程中，精酿啤酒好像成了各大啤酒企业抢占市场份额的“良药”。公开数据显示，2014年，中国啤酒行业进入整体瓶颈期以来，手工精酿啤酒异军突起，增长势头迅猛。

“这更多是消费升级的体现。”一位分析师向记者表示，近几年中高端餐饮消费不振和异常的气候都对啤酒销售产生了不利影响，而啤酒的替代品销量在逐年增加。

记者对消费者的随机采访也反映出这一观点。消费者更关注“喝啤酒到底对身体是好处多还是害处多”。消费者王先生说：“能替代啤酒的饮品很多，考虑到价格和身体原因，我会更倾向于购买其他饮品。”可以说，消费者更趋于理性选择，而这种理性促使啤酒行业不得不产生变化。

北京街头一位精酿啤酒屋经营者介绍，手工精酿啤酒一开始是小众消费，“因为价格不算便宜，刚开始销售很一般。”但近一年多以来，手工精酿啤酒被大众消费者认可，“这种变化是消费习惯的变化，喜爱啤酒的消费者明显更在意啤酒的品质了。”

专家认为，随着居民消费水平的普遍提升，我国啤酒行业的发展水平已经不能简单用销量来衡量。但可以预见的是，在今后的很长一段时间里，国内外啤酒品牌将进入调整期。受本土高端品牌持续发力的影响，进口啤酒之前抢占的中高端市场阵地将会丢掉很大一部分。而受进口品牌的持续冲击，国产啤酒企业当务之急是不断推出中高端的“差异化”新产品，以适应消费升级趋势。

“陆港、水港、网港”三港齐发

浙江迎来“一带一路”发展新红利

本报讯(记者李刚)刚刚结束的“6·18”年中大促，浙江的跨境电商零售进口也交出一份满意的答卷。“6·18”首日宁波跨境电商进口零售交易量突破百万单，达到109万单，交易额实现2.07亿元，交易量、交易额均位居全国首位。

“一带一路”建设推进三年来，浙江省通过“陆港、水港、网港”，三港齐发，对“一带一路”沿线国家外贸总值所占份额，逐年稳步提升。

据杭州海关今年一季度统计，浙江对“一带一路”沿线国家进出口1733.2亿元，增长23.9%，占全国与“一带一路”贸易总值的10.5%。其中，出口1332.1亿元，增长15.7%，占全国对“一带一路”出口总值的14.2%；进口401.1亿元，增长61.9%。有关数据显示，浙江省2015年和2016年对全国“一带一路”进出口的增长贡献率均居全国首位。

海港、陆港齐发，形成“一带一路”大通道。陆上，推进“义新欧”“甬新欧”中欧班列、丝路专线常态化，辐射中西部，向西连接“丝绸之路经济带”沿线国家和地区，成为亚欧大陆互联互通的重要桥梁；海上，组建省海港委，实质性推进宁波港、舟山港一体化，加快构建畅通高效的运输通道网络。如今，宁波—舟山港已成为全球第四大港口，是国际贸易货源的重要中转站，来自全国各地的货物通过铁路连接汇集到这里，通过海上丝绸之路出口至全球。

“网上丝绸之路”打开贸易新格局。浙江电子商务发展在全球都处于领先地位，拥有一大批国内外知名的电商平台以及跨境电商企业。2015年3月7日国务院批复杭州成为首个跨境电商综合试验区，2016年宁波被列入国家跨境电商综合试验区，成为浙江省跨境电商电子商务发展的双引擎，形成了跨境电商发展的“浙江模式”。随着中国(杭州、宁波)跨境电商综试区的启动和跨境电商的兴起和发展，“网上丝绸之路”成为浙江省推进“一带一路”建设的重要通道。

2016年，国务院先后设立总规模400亿元的国家新兴产业创业投资引导基金和600亿元的中小企业发展基金；同年11月，财政部发布《政府投资基金暂行管理办法》，明确中央鼓励地方设立产业引导基

没有线上线下之分，线上超市的覆盖能力和服务能力与线下超市的服务体验能力完美互补

新零售时代来袭

本报记者 李国 实习生 陈希

迈出大学校门就做起老板、在重庆朝天门百货批发城与主城各商圈“倒”了十年服装的赵晏青，现在将二次创业目光瞄准了“新零售”。这个想法来源于不久前，马云在杭州云栖大会上抛出的新零售观点。在赵晏青看来，“这不仅是实体的出路，也是传统电商的升级，那就是要注重互动、体验和文化。”

2016年中国实体零售店消息频传，电商流量的增長也遇到了天花板，国内实体连锁用工总量和经营面积首次出现了负增长，这将传统零售企业“逼上了梁山”。今年以来，共有华联、八佰伴、新华百货等20多家巨头关闭了超过40家店面，涉及北京、南京、深圳、重庆等十余个城市。传统零售如何应对新挑战成为一个新焦点。

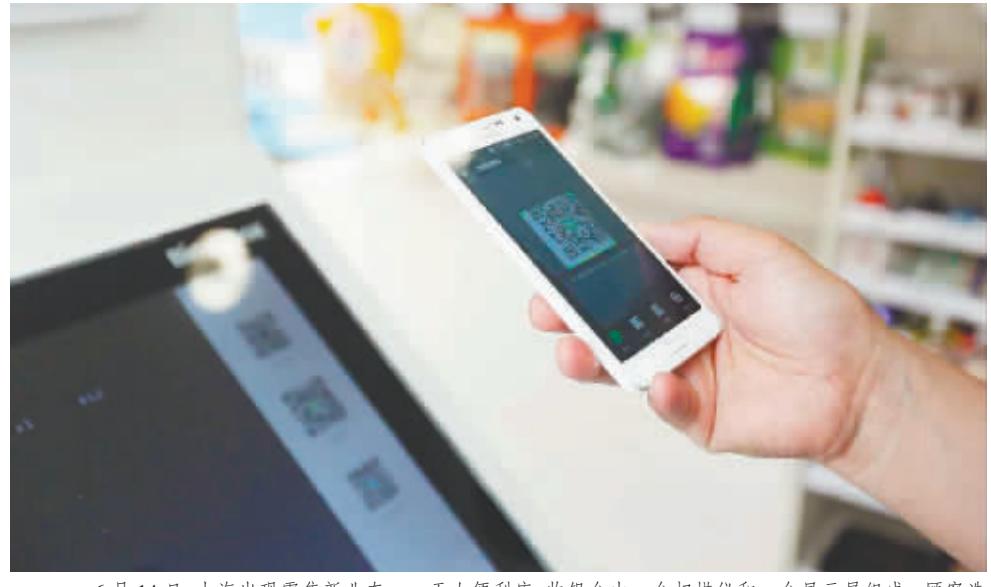
“快消费”就在眼前
“小时代”大有可为

都市快节奏的生活，让市民的购物时间加速破碎。业内人士分析认为，便利店正迎来一波竞争热潮，互联网对传统零售行业的改造与颠覆，目前还只是刚刚开始，行业面临着迅速规模化、线上线下融合，挖掘全产业链数据价值等众多挑战。十年前，赵晏青开了人生第一家店，走的路子很普通：从朝天门进货，做传统零售。一开始生意还不错。但她开店的十年间，也是电子商务蓬勃发展的十年，实体商业开始逐年呈下降趋势。顾客在流失，利润率也一降再降。

“不能老是这样等下去……”短暂的迷茫后，赵晏青开始研究电商崛起之路，并从中寻找突围方法。

她说，电商模式无非就是极大地满足人们“偷懒”和“趋利”的要求，但并不能替代实体空间对于人们情感和社会需求的满足。在做了足了准备后，赵晏青的首家“新零售店”——多爱秀潮流生活馆，一个以“文化+卖场”，注重体验与交心的新型主题卖场，让她走出了二次创业的第一步。作为80后的赵晏青想利用实体店做平台，将80后90后“新妈妈”发展成闺蜜，让她们能互相更好地交流育儿经、服饰搭配、教育经验等，而新妈妈们有需求要实现，有烦恼要倾述，有困难要解决，也会第一时间找到这个“实体闺蜜”，共同制定解决方案。“我要解决这类顾客除购物之外的很多痛点。”

“今后，顾客是否来店里买衣服，已经不重要了，这一块业务只是整个产业链里很小一部分。”



6月14日，上海出现零售新业态——无人便利店，收银台由一台扫描仪和一台显示屏组成。顾客选购好要买的产品后，将其放在购物台上扫描。

赵晏青说，要引入会员制，为顾客和孩子举办绘画、音乐、写作、运动等才艺类的兴趣班。“这还是一家服装店吗？其实这是依托实体店做全产业链的新零售模式。”记者笑言。

她表示，与电商的错位发展，是传统实体商业的出路。

新零售 一个激动人心的新世界

在传统零售黄金时代，重庆零售商们以入驻解放碑和观音桥等商圈为荣。而现在零售商们纷纷撤退，2016年第三季度，解放碑商业空置率上升为10.7%，远超2015年同期的6.9%，可见当下传统零售业发展情况之艰难。

2016年年报显示，重庆百货2016年实现营业收入338.46亿元，同比下滑7.25%。重庆百货宣布2017年拟关闭门店12家。而去年，重庆百货已经关店16家。实际上，零售百货业自前年以来的“关店潮”并非只波及重庆百货，多家知名商超连锁都受到影响：入驻中国20年的卜蜂莲花去年就清仓了重庆沙坪坝一家老店。

“关店是丢盔弃甲的唱衰，还是轻装上阵的重生，这取决于公司转型中是否在创新的细节上取得突破，包括体制和经营模式的改革、对市场大数据的宏观把控和对消费者体验的微观挖掘。”此间业

如何面对新变局

城”开发的门店管理系统。该系统不仅为果琳的每一个实体分店开设了微店，同时还实现了所有分店的关联管理——各分店的商品、库存、价格、促销信息等都实现了互通。

统计数据显示，当前，重庆已有2.6万家商家通过有赞“触网”，并获得盈利。

场景导购时代来临
行业巨头纷纷布局

“在电商时代，消费者的消费将日趋‘中心化’，即主要集中于淘宝、京东等大型电商平台，中小型商家都难以得到流量和关注。如今，随着更多消费入口和渠道的开发，如自媒体、论坛、朋友圈、APP等，消费者在哪里，流量就在哪里，价值就在哪里，所以好服务、好货、好口碑才是吸引用户的关键。”有赞CEO白鸦认为。

重报集团副总裁戴伟认为，作为消费升级的一个重要方面，场景导购、场景消费则成为很多企业在尝试的提升用户体验的着力点。在场景导购风行的今天，企业通过它不仅仅是卖一款产品，更多的是为用户提供一种尚未尝试过的全新体验，这种体验无疑是消费升级的一个重要组成部分。

10年前网购尚未全面兴起的时候，坐家里就能买到衣服还是一件不可思议的事；5年前支付宝尚未普及线下时候，出门不带钱包也能正常生活还是一件想都不敢想的事；相信每个人去超市或者便利店购物，总会遇到一个非常折磨人的环节，那就是要排队买单，如今这个痛点已被美国亚马逊公司给颠覆掉。

亚马逊结合人工智能做的概念型超市，保留了逛的元素，对于实体商业带给人们的体验感、愉悦感、互相比价选择的纠结感全部都保留了，但是剔除了排队、结账这样的时间成本，对于用户来说可以直接出门。据外媒报道，在线零售巨头亚马逊近期推出的实体店扩张计划相当庞大，未来它们将在全美拥有超过2000家实体杂货店。

在大环境不好的情况下，零售行业也正在经历严冬。然而，不仅亚马逊一家要在那个时候插上一脚，开起线下实体店。5月27日，马云宣布收购联华超市18%的内资股股权，成为联华超市第二大股东，这意味着马云拿下了3600多家门店的联华超市。

入股后，据阿里巴巴方面透露，接下来将考虑对联华超市遍布全国的3618家门店开展新零售布局和改造，将联华超市各门店打造成“满足消费者全时段、全客群、多场景消费需求”的新型超市。

随着线上巨头线下布局的加快，零售业大变局开始上演。

创业者仅有热情远远不够

本报记者 赵昂

满大街各类颜色的共享单车，一度被网友调侃“留给创业者的颜色不多了”。如今，这个行业终于有了出局者，运营仅5个月的重庆悟空单车成为首个出局者，90后创始人称之所以退出，是因为大型共享单车企业进入重庆后“打不赢了”，1200辆车九成已经找不到了。

在可以预见的未来，悟空单车将不是唯一的出局者。因为，占据市场的前提是足够的车辆，且能应对不小的损耗比例，这个行业本身也许就是一场烧钱游戏，如果没有大型互联网公司和投资商支持，小型创业公司很难维持。

在创业者找投资人时，很多投资人都会问这样一个问题，“你这个想法很好，但是，如果大公司也进来了，你怎么办？”

这个问题，很多人答不出来，于是，资金链也就断了。这个问题，不只是共享单车的创业者要考虑，其他领域亦然。

当然，也有创业者会说，即便我的资金总量、研发和技术人员数量不如大公司多，模式也容易被复制，但是，我可以在自己熟悉的二三线城市办啊。

问题是，在互联网时代，企业业务的地域壁垒大大减弱，在一线城市活跃的大公司，很容易进入二三线城市市场，最终冲垮这些地方的创业者，比如原计划深耕重庆的悟空单车。毕竟，互联网企业需要有融合上下游的能力，而初创企业如无较大业务量和资金支持，很难做到。举个例子，做个餐饮O2O，对上游，餐饮企业凭什么接入你的端口，对下游，消费者凭什么信任你的配送速度和支付路径？

事实上，投资人问的这个问题，关键是在问创业者有什么独特的核心竞争力，并且这种竞争力是“花钱买不到的”？花钱能办到的事情，大型企业会比创业者做得更好，因为前者不差钱，不缺人手，有的是时间，只差倒下的创业者白白贡献一个创意。

十几年前，我国互联网相对于发达国家存在滞后性，将发达国家企业已有的模式借鉴过来，融入中国市场，一个点子或许就能成功。而今的大型互联网公司，莫不是从20年前的小公司发展而来。不过，如今，我国的互联网企业在国际市场上已经从跟跑者变成同跑者，甚至于在一些领域成为领跑者。创业者想仅凭一腔热情和一个点子，就去改变哪个行业，已是难上加难。

正因如此，创业者真正要做的，不是盲目地追风口，而是学会与大公司共舞，在行业内的产业链中，找准适宜自己的那个位置。

另外，一些创业者也有个误区，认为只有搞互

联网才是创业，做“第二个马云”才是成功。如此现象，也与一些投资人热衷投资互联网企业，一些地方愿意给这类企业更多创业优惠不无关系。创业者可以在企业的运营、营销、服务、管理等环节中融入互联网元素，而不是把创业局限在互联网领域内。

三百六十行，行行都能创业，当然，每一行也都有门槛，都有先入为主者。年轻激情可以让你进入创业圈，但如果想让企业生存下来，就必须在客观分析企业竞争优势和劣势的基础上，打造企业不可替代的核心竞争力。只有这样，有一天共舞者也可以成为领舞者。

三行六十行，行行都能创业，当然，每一行也都有门槛，都有先入为主者。年轻激情可以让你进入创业圈，但如果想让企业生存下来，就必须在客观分析企业竞争优势和劣势的基础上，打造企业不可替代的核心竞争力。只有这样，有一天共舞者也可以成为领舞者。

产经观察

从200亿到1000亿再到5000亿

——天津海河产业基金如何撬动社会资本

本报记者 张奎 通讯员 田伟

日前，天津市出台《海河产业基金管理暂行办法》。市财政出资200亿元，设立天津市海河产业引导基金，通过引导基金注资和市场化募集，吸引国内外金融机构、企业和其他社会资本共同发起设立多只产业投资基金，形成1000亿元左右规模的母基金群。母基金再通过出资发起设立若干子基金或直接投资等方式，撬动各类社会资本，总投资达到5000亿元，用于天津先进制造业和实体经济。

带有浓重政府色彩的引导基金，如何实现真正的市场化运营？从200亿到1000亿再到5000亿，引导基金如何撬动各类社会资本，实现“四两拨千斤”的作用？

受到多方支持和追捧

事实上，不仅仅是天津，作为财政支出创新方式之一，政府引导基金近年来在我国各地迎来持续性爆发式增长。

2015年，国务院先后设立总规模400亿元的国家新兴产业创业投资引导基金和600亿元的中小企业发展基金；同年11月，财政部发布《政府投资基金暂行管理办法》，明确中央鼓励地方设立产业引导基

金的态度。

有关统计数据显示，截至2016年底，我国政府引导基金已有上千只，其中，2016年就设立380多只。

前不久在天津举行的产业基金助力京津冀协同发展高层论坛上，海河产业基金受到多方支持和追捧。

中国证监会一位负责人说，海河产业基金设立是天津推动发展的大手笔设计，将实现财政资金资本化，推动社会资本形成，助力实体经济做大做强。

目前，已有中国工商银行、中国建设银行、中国银行、北京银行、中信集团、中国保险投资基金、中国民生投资股份有限公司与天津市签署合作备忘录，五年内七家签约单位将为海河产业基金(含母基金、子基金)提供超过1000亿元的资金支持。

在今年4月上旬举行的天津市海河产业基金启动仪式上，已有中信信托、紫光集团、中国民生投资股份公司、海尔集团、泛海控股集团、弘毅投资、北京信中利股权投资管理有限公司等七家金融投资机构签署投资意向协议，将综合运用多种投资方式，推动重大项目在津落地。

市场化是灵魂

截至目前，天津海河产业基金成立2个多月时

间里，已与百余家机构和企业开展业务洽谈，达成合作意向70余个。其中，已有12个基金项目进入内部立项流程，总规模达700亿元。

据有关人士透露，在目前合作伙伴中，海河产业基金与深创投的合作将侧重于对科技型企业的投入，与海尔集团的合作则偏重于智能制造领域的投入。

而合作的首要原则是市场化理念和运作机制。

湖北省长江经济带产业基金管理有限公司董事长王长冰认为，产业引导基金正是政府推动经济转型的制度创新，也是财政资金市场化运用的创新。市场化是产业引导基金的灵魂，一只运行良好的产业引导基金它的背后是一整套支持市场化运营的体制和机制。

为了推进市场化运作，保证健康良好发展，海河产业基金推出了负面清单制度，引导基金、母基金和子基金不得从事的业务有11项。

据介绍，部分商业银行与产业基金的合作形式是明股实债，而海河产业基金负面清单的第一条就是不做明股实债。

海河产业基金管理公司有关负责人表示，对于海河产业基金而言，要做的是价值发现，通过行业研究、市场渠道，挖掘出最好的项目，让市场认可，而不是靠明股实债等类似安排去规避风险，更不能因此变相增加政府债务、加大财政资金风险。

服务国企混改

据介绍，海河产业基金将遵循基金投资产业导向和投资天津区域导向，加大对天津先进制造业的支持力度，推动国有企业和新兴产业技术研发和科技创新，建设全国先进制造研发基地。

首先，做优做强做大支柱产业，包括高端装备制造、新一代信息技术、航空航天、石油化工、节能环保、新能源、新材料、生物医药和健康、互联网等产业。

其次，培育发展战略性新兴产业，重点支持海洋工程装备、特高压输变电、高档数控机床、机器人、集成电路、高性能服务器、国产数据库等产业。

海河产业基金管理公司负责人表示，今年