经济调查

全时“二次关停”便利店行业“唱衰”为时过早

全时作为便利店的头部企业之一，突然闭店，一些人开始“唱衰”便利店行业。便利店行业前景几何？从大环境来看，国内便利店行业发展态势良好。“疫情过后，不是重新回到以前，而是开启一段新的未来”。

中青报·中青网见习记者 赵丽梅

北京全时便利店“闭店潮”正在进行时。5月16日，成都全时宣布已经找到了“接盘者”，京津冀的全时将何去何从，引人关注。

5月11日上午，全时发布《“全时便利店”停止营业告知函》，随后删除。12日，又发布《关于全时储值卡、会员积分兑换告知函》，将“停止营业”修改为“战略性调整”，北京门店将于5月20日24时进行经营调整，上百家门店将再次按下“暂停键”。

5月12日，在北京全时(京汇大厦店)门上贴着全场商品六折的通知，店内多种商品被抢光。

中青报·中青网见习记者 赵丽梅/摄

5月12日下午，在北京全时（万达广场店），店内商品几乎被抢光了，一位男士正蹲在地上研究一款茶叶。

中青报·中青网见习记者 赵丽梅/摄

“高光时刻”：一小时被抢空

因为闭店，全时迎来了今年的“高光时刻”。5月11日，全时宣布直营店全场六折，一度引发了“抢购潮”。记者走访了北京多家全时，几乎都被抢购一空。据全时（万达广场店）店员回忆，当天17时打折活动正式开始，当时货比较全，人也非常多，从店入口一直排到出口，一个小时左右，几乎都被抢空了。

“我是来捡漏的。”12日下午，一位先生下班后走进全时（万达广场店）时，店内只剩少量的酒、雨伞、袜子等，逛了一圈，什么漏也没捡到。在商品所剩无几的情况下，依旧有人不断涌进来。白女士在18时左右走了进去，买了几罐啤酒，她说，“没什么可买的了”。

全时采取直营和加盟两种运营模式，面对闭店公告，一些店铺照常经营，不参与打折；也有一些店铺为了快速清货，商品打八折，同样也引发了“抢购潮”。5月13日，位于北京丰台的一家全时加盟店，原价46元一箱的即食粥，售价为25元，店员表示，这是最后一天打折促销，14日，将会上架新的货物。5月17日，该店部分货架已上满了货品，打折活动也已停止。

“这次关得太突然”。全时的一家供货商负责人向中青报·中青网记者表示，5月5日，全时还让他们在5月9日送一批货到全时的大仓。后来，从同行那里得知全时要闭店的消息，这批货没有送出去。该供货商表示，去年2月，全时第一次关停时，提前与供货商打了招呼，不至于让供货商“压货”。

突然喊停的全时接下来的命运几何？早在2018年11月，全时母公司复华商业资金链断裂，全时第一次按下了“暂停键”。2019年2月，全时的门店被“拆分”，其中，华东、重庆约90家门店被罗森接手，北京、天津、廊坊、成都4个城市的500家门店被新股东山海蓝图接手。

5月16日，成都全时宣布成都山海蓝图的106家门店全部加盟见福便利店，成都全时有了“新归宿”。此前，全时发布的公告称：整合之后将会积极引入战略合作。这也引发了人们的猜测，京津冀的全时是否也会被见福接手？还是面临再次被“拆分”的命运？

几天前，中国连锁经营协会常务副秘书长王洪涛在文章中说，接到了山海蓝图负责人的电话，该负责人表示：“目前，政府有关部门已经介入，现场办公，积极协助解决一些之前的遗留问题，帮助企业创造一个更好的恢复和经营环境。”在王洪涛看来，“这或许是一个转机，至少会是一个对各方都利好的消息。”

为何再次按下“暂停键”

“因为疫情影响严重，我们被迫进行战略性调整。”在其发布的公告中，全时将闭店的原因归结于新冠肺炎疫情。疫情期间，便利店整体运营情况如何？

据中国连锁经营协会统计，疫情期间，一些便利店实现了较快增长，也有一些便利店销售额下滑明显。一季度，便利店行业平均水平同比下降10%-15%。

疫情影响只是其中的一方面，便利店本身是高成本低利润的运作模式。2019年5月，毕马威和中国连锁经营协会共同发布的《2019中国便利店发展报告》显示，2018年，门店运营成本仍然保持高位。其中，房租成本占到34%，职工薪酬占到60%，不同的店铺有一些差异。25%的便利店净利润率为负数，其中，37%的便利店净利润率在0-2%之间。

相较于本土传统的便利店，全时便利店被认为是采取了“重资产模式”，早前，全时的掌舵人张云根在接受采访时曾表示，所谓的重资产运营，包括投入千万资金研发零售信息化管理系统，建设中央厨房，在具体的门店内增加现场烹饪设备和多人用餐区等。而单个门店的投资规模超过150万元。

北京丰台一家全时加盟店负责人表示，开一个100平方米左右的店基本投资在200万元左右，其中，房租占大头，约为60万元/年，还是在店铺位置相对较偏的情况下；需要雇两名员工，单个员工月工资在4000元左右。疫情期间，由于客源少，一直处于亏损状态，但仍要为了有需求的人维持着。“随着一切稳定了，希望有新起色。”

高成本之下，全时快速扩张的背后是便利店行业的两难选择：不扩张很难实现规模化盈利，扩张要面临居高不下的成本支出。2015年，全时曾提出“年内千店，5年万店”的计划；2017年，还提出“百城百万”计划，宣称要投资百亿元，5年覆盖100个城市，100万个终端。眼看“五年之约”将至，却突然停止了脚步。

著名经济学家宋清辉表示，相较于国外，国内便利店市场竞争激烈，同质化十分严重。在此背景下，便利店的优胜劣汰不可避免，这也是国内全时出现二次关停重新调整情况的主要原因之一。“便利店的主要成本是人力和房租，并非是重资产模式，便利店出现问题大部分是因为线下门店铺张过快，遇到突如其来的市场变化，例如新冠疫情，资金链断裂所致”。

在一个商圈内，百米之内多店相争的现象并不鲜见，在个别区域店与店之间仅“一墙之隔”。在北京丰台区一小区，记者观察到，在300米之内就有3家便利店，分别为全时便利店（加盟店）、天猫小店和便利蜂。在人流相对固定的小区内，三家店该怎么“分食”？其中一家便利店的负责人告诉中青报·中青网记者，“一家店能吃饱，两家店可以将就，三家店就饿死了”。

“疫”后将开启一段新未来

全时作为便利店的头部企业之一，突然闭店，一些人开始“唱衰”便利店行业。便利店行业前景几何？

从大环境来看，国内便利店行业发展态势良好。中商产业研究院发布的《2020-2025年中国便利店行业市场前景及投资机会研究报告》显示，2018年中国便利店实现销售额2264亿元，行业增速达到19%，门店数量达到12.2万家。2019年，便利店数量约为13.5万家，较上一年增长10.3%，销售额约为2812亿元，较上一年增长了24.2%。

新门店不断崛起，便利店版图扩张之势未减。去年9月，好邻居宣布放宽加盟标准，加速吸引加盟商；去年9月，便利蜂宣布门店破千家，今年2月就宣布全国门店已超1500家，仍有门店在筹备中；4月中旬，罗森正式宣布进军河北，继北京、天津之后，加快京津冀一体化版图布局；截至3月末，罗森已在中国拥有2500家以上的门店；5月6日，总部位于东莞的便利店品牌美宜佳宣布，全国门店总数已超两万家。

除了增速较快，便利店的盈利能力也在改善。《2019中国便利店发展报告》显示，2018年，单店日均销售额为5299元，较去年同期增长7%。净利润率为负数的便利店较去年下降了2%，净利润率在4%以上的便利店增加了3%，占到了便利店的五分之一。在王洪涛看来，便利店行业仍旧是值得投资的。

值得关注的是，关于促进便利店发展的政策正在“加码”。5月12日，北京市发改委就《市政府固定资产投资支持便民商业设施项目管理规定（试行）（征求意见稿）》对外征求意见。征求意见稿披露，包括便利店（超市）等在内的5类新建或在建便民商业项目均可申请资金支持，有望获得总投资30%甚至是50%的支持。

此外，在疫情冲击下，便利店行业存在的一些问题也显现出来，比如，运营能力和供应链效率仍待加强。王洪涛表示，便利店运营是一个“苦”行业，疫情带给了行业销售上的打击，也助推了便利店在现金流管控能力、应急能力、供应链能力、数字化能力等方面的全面升级和迭代。“疫情过后，不是重新回到以前，而是开启一段新的未来”。

马化腾：以新基建加快产业互联网

本报讯（中青报·中青网记者王林）全国人大代表、腾讯董事会主席兼首席执行官马化腾今年计划向两会提交7份书面建议，涉及产业互联网、乡村振兴、金融科技、医疗服务与医生获得感、中小微企业发展、区域发展、生态环保等热点问题。他建议，以新基建为契机，加快产业互联网的建设。

作为来自互联网科技产业的代表，马化腾结合产业互联网在新冠肺炎疫情防控、复工复产复学过程中的重要作用，建议加快制定产业互联网国家战略，壮大数字经济；建议发挥“互联网+”优势，助力“后脱贫时期”乡村振兴，加大新基建在农村地区的部署和投入，让广大农民共享数字经济发展红利。

继去年两会提出加快发展产业互联网、促进实体经济高质量发展的建议并获国家部委答复后，马化腾今年进一步提出《关于加快制定产业互联网国家战略 壮大数字经济的建议》。

建议称，我国数字经济正在迈向一个以新基建为战略基石、以数据为关键要素、以产业互联网为高级阶段的新时代。应把产业互联网放在新一轮科技革命和产业变革的历史大潮中来谋划，从国家战略的高度重点推进，不断壮大我国的数字经济实力。

建议提出，加强顶层设计，制定系统推进产业互联网发展的国家战略，重点研究推动新基建、各行各业数字化转型、智慧城市、科研创新、网络信息安全等方面的工作。马化腾建议，加快推进云计算等新基建，筑牢数字经济发展的战略基石；以“数据中台”建设为重点和突破口，进一步推动数据开放共享，创新推动智慧城市、智慧乡村建设，提高数字化治理水平；持续推进开源协同创新生态，打造产业互联网“朋友圈”，提升科研创新数字化水平，同时加大产业安全投入，为数字经济高质量发展保驾护航。

建议还提到，应以产业互联网为突破口和着力点，打造具有国际水准的产业互联网平台，推进国民经济各行各业的互联网化和数字化进程。如在制造业领域，加快智能工厂建设，培育一批基础性、行业通用的工业App，积极探索应用共享制造等新模式；在零售业领域，鼓励量大面广的实体店探索使用云、小程序、直播等数字化工具，开展线上线下一体化自主运营，增强触达用户和服务用户的能力，促进无接触经济发展。

作为十二届、十三届全国人大代表，马化腾8年向全国两会递交40余份书面建议，平均每年超过5份。今年两会，他计划提交的建议内容还包括：推进制度与技术创新，提升医疗卫生服务、增加医务人员获得感；进一步提升我国金融科技水平，积极应对金融开放背景下的国际竞争与挑战等。

14种陆生野生动物人工繁育主体将退出

湖南推出首个省级野生动物养殖退出方案

中青报·中青网记者 洪克非

新冠疫情暴发后，社会各界开始审视吃野生动物的危害。近日，湖南省政府发出了首个省级野生动物养殖退出方案，提出全面禁止食用陆生野生动物。同时，该方案提出，将对依规退出的、持有合法有效陆生野生动物人工繁育许可证的主体，给予一定补偿；对禁食后停止养殖的在养野生动物进行妥善处置，并公布了养殖户退出补偿及动物处置方案。湖南成为全国首个明确给出补偿范围、补偿标准和补偿资金安排的省份。

近年来，随着经济增速与餐饮业的发展，我国野生动物人工繁育种类越来越多，包括龟鳖类、蛙类、鹿类、鸭雁类、果子狸、蛇、竹鼠等。根据调查估算，2016年，全国野生动物养殖产业的专兼职从业者有近千万人，创造产值5200多亿元，从野生动物养殖，到观赏、餐饮、皮毛加工等，是一个相对完整的产业链。

当政策规定禁食野味后，如此庞大的野生动物产业群体何去何从？湖南省发布的《全省禁食陆生野生动物人工繁育主体退出补偿及动物处置方案》，明确了三种对存栏动物的处置方式：即放归自然、转作他用、无害化处理。放归自然的，选择远离居民点、生态环境良好的野生动物自然分布区和历史分布区进行放归自然，放归数量要控制在科学核算的生境容量内，确保不造成生态危害；转作他用的，包括转作科研、药用和医用、展示等；无害化处理采取深埋法、焚烧法等方式处置，可委托病死畜禽无害化处理中心进行处置，最大程度减少风险隐患。

湖南省公布的第一批人工繁育退出的物种为王锦蛇、眼镜蛇、水律蛇、竹鼠、豪猪、果子狸、小麂、鸿雁、灰胸竹鸡、豚鼠、白骨顶、红骨顶、斑嘴鸭、绿翅鸭等14种，补偿范围为持有合法有效陆生野生动物人工繁育许可证的主体。而第二批人工繁育主体退出的物种，待农业农村部和国家林草局调整水生野生动物、国家畜禽遗传资源目录后确定，对其人工繁育主体进行补偿。

补偿方案中规定，各级部门应在5月25日前核实野生动物人工繁育主体存栏的禁食陆生野生动物种类、数量（重量）、用途以及持有人工繁育许可证件等情况，并于6月10日前落实补偿工作。

据悉，补偿标准是考虑陆生野生动物人工繁育成本、养殖设施投入、养殖模式等因素制定，方案显示，王锦蛇的补偿价为每公斤120元，竹鼠的补偿价为每公斤75元，豪猪630元每头。

考虑到相关野生动物人工繁育主体退出后的生存难题，湖南省提出了积极引导转产转型的办法，要求按照政府主导、部门负责、分类引导、能转尽转的原则，组织林业、农业农村等部门采取多种方式支持陆生野生动物繁育主体转型发展，重点支持转型发展林下经济、营造林、林产品加工的繁育主体，对符合贷款贴息条件的给予重点支持；对属于贫困户且符合相应条件的优先推荐到林业公益岗位。

图片新闻

5月16日，重庆，黔江区城南街道李家溪易地扶贫搬迁安置点服装加工厂，搬迁户在加工服装。 人民视觉供图

影院复工在即 苏州影视企业“春江水暖”

胡雨峰 中青报·中青网记者 李 超

5月12日，江苏省文化和旅游厅发布通知，明确采取预约、限流等方式，有序开放包括剧院在内的密闭式娱乐休闲场所。从1月24日，全国各大院线影院按照防疫要求全部暂停营业，到如今，前后线下电影院线停摆超过了100天，其中占到全年30%左右票房的春节档、情人节档、五一档先后错过，伴随而来的还有拍摄停滞、后期断档等影响。所幸，随着国内防疫形势持续向好，中国影视行业的“凛冬”逐渐回暖。

苏州高铁新城作为长三角地区具有影响力的影视动漫产业集聚区之一，区域内的93家动漫影视注册企业（团队）先一步回暖，在市场收紧的情况下，展现出稳中有进的发展韧性。

早在3月，这里的动漫影视企业员工的线下复工率便达到了90%以上，各家企业通过与各大网络平台加强合作，重点发力番剧、游戏CG制作等业务，最大程度减少影响，不仅实现在手订单稳定、未有明显裁员、未有企业停摆，并有部分企业实现了成立以来的最快发展。

作为一家CG动画全流程制作公司，苏州红鲸影视如今已是“国漫圈”内当之无愧的强者之一，其先后作为主力制作团队参与《哪吒之魔童降世》《姜子牙》等知名国漫电影的开发和制作。

如今，快速成长起来的红鲸影视多部国漫院线大作在手，并未受疫情影响断档，十多个模块的制作团队都在加班加点，办公室内一片热火朝天的景象。

公司不仅至今无一员工因疫情被辞退，而且还在有序招聘新人，在去年1700万元左右营收的基础上，今年该公司预计营收将达到2000万元以上。

早在3月上旬，红鲸影视按照疫情管控规定能到岗的人员就已全部到岗。目前，公司的重点正是大型科幻动画电影《深海》的后期制作，作为《大圣归来》导演田晓鹏筹备多年的新作，无论是市场还是圈内，都对影片寄予厚望。

红鲸影视CEO戈弋表示：“疫情对在手订单有影响，但只是延后，并未取消。而各个平台订单量正在赶上来，今年我们有信心再创新高！”

不仅仅是红鲸影视这样的龙头企业实现了逆势上扬，苏州高铁新城众多漫企中有不少小微团队也在危中积极寻得转机。

对于去年年底注册、今年3月10日才开始营运的“奇点影业”来说，用“史上最差开局”来形容毫不过分。

奇点影视创始人张飞从事动漫行业12年之久，参与过《大圣归来》《贝肯熊2》等作品的后期部分，与苏州高铁新城漫企合作频频。因此，他选择落户苏州高铁新城。

3月10日，奇点入驻孵化的国家级众创空间苏州新门户·创客空间。线下复工刚不久，张飞就带着团队跟意向合作的公司进行订单确认。孵化器帮忙协调返苏事宜、调出足够容纳30多人的工位区域、免费为企业多平台发布招聘信息……

短短1个月，奇点团队扩充到近30人。张飞说：“当地政府全方位多维度的帮助，让公司原本在三季度才能实现的扩张规模，竟在疫情下的一季度就实现了。”

另一个问题摆在眼前，想接下大厂订单，作为初创团队，奇点还存在流程不完整、人手不足的情况。

此时，苏州高铁新城产业集聚的生态优势立即显现出来。

张飞及时改变制作方案，与孵化器内几家小团队“抱团取暖”，合作承接较大规模的制作项目，让甲方对执行进度吃下了定心丸。

目前，奇点影业牵头赶制的有3个较大的后期制作订单，其中还有一部计划明年上映的院线动漫电影《老鹰抓小鸡》，工作量一直排到了年底。

张飞坦言，第一次创业幸运地选择了苏州高铁新城，“背靠大平台，我相信疫情也只是占用了一点我们的生产时间而已，抢回来就行了！”

两年前，几乎单枪匹马入驻苏州新门户·创客空间创业的孙海宁，可能很难料想到团队可以扩张到20多人。如今待交付订单延续到8月，基本敲定的计划排到了明年。奇异果影业总经理孙海宁对未来充满了信心：“今年业绩预计可以小幅上涨，不能因为宏观条件受限，我们小公司就洗洗睡，这个时候我们反而要更积极努力，把业务线拓展到更多领域。”

近年来，苏州相城区发力文化创意产业，将其作为“3+2主导产业”之一，瞄准互联网+文化、动漫游戏、数字文化等新业态，规划建设了一批文化创意集聚区。作为苏州新门户和相城核心区的高铁新城，已经成为相城区文化创意产业的主阵地。一直以来，苏州高铁新城始终坚持把文化创意产业作为主导产业发展，已形成了高端化、品牌化、特色化发展格局。

2014年，成立仅3年多的苏州高铁新城就开始导入动漫影视产业。6年来，不少业内知名国漫精品在此制作：国内CG动漫电影“开山之作”《龙之谷·破晓奇兵》《精灵王座》、大卖近10亿元重燃资本信心的《大圣归来》、凭借超50亿元站上中国影史票房第二宝座的《哪吒之魔童降世》……但凡在国漫新征程上具有“里程碑”意义的作品，几乎都少不了苏州高铁新城企业的身影，造就了“一座新城，动漫老手云集”的景象。

目前，高铁新城在平台载体建设上，对文化创意青睐有加。先后建成相城影视文化产业园、创意设计街区、阳澄国际电竞馆、电竞泛娱乐产业园等多个专业载体。总投资8.3亿元配套建设的8.7万平方米超大体量的影视产业园配套人才公寓，以及总投资两亿元建设的两万平方米体量影视产业园配套商务宾馆，都将于2021年9月前落成。

值得一提的是，借助动漫影视产业的“热传导”，高铁新城现集聚的文创大军已超过1200人，实现文化主营收入超200亿元。

商务部：4月我国出口企业内销额增长17%

本报讯（中青报·中青网记者宁迪）在国务院新闻办公室日前举行的新闻发布会上，记者了解到，今年4月，我国出口企业内销额增长17%，这意味着优质的外贸产品同样受到国内消费者的欢迎。

商务部发布的数据显示，外贸行业带动我国1.8亿人就业，在疫情影响下，外需疲软，很多企业因为没有订单被迫停产。商务部部长钟山了解到，前期一些外贸企业有订单出不去，因为物流不畅通，后期有生产能力了，但没有订单了，“对这些企业造成了很大困难。”

“国际市场需求下降，但不等于没有需求，也不等于没有市场。”钟山指出，目前要巩固传统市场，开拓新兴市场，“西方不亮东方亮，现在有些国家需求大幅下降，但我们还有别的市场。”

数据显示，前4个月，我国进出口总额下降了4.9%，但“一带一路”沿线国家贸易逆势上扬，占比大幅度提升。与此同时，东盟已经成为我国第一大贸易伙伴。

钟山表示，接下来商务部要筹办好第三届中国国际进口博览会，满足国内生产生活的需要，进一步促进全球开放合作。同时，加快推进跨境电商综合试验区，从原来的59个扩大到105个，支持新业态发展，培育外贸新动能，使这些新模式新业态成为外贸发展新亮点。