

产经新闻

全国“吃货”排行榜发布 火锅等细分领域表现抢眼

本报记者 徐 潘

在网络上谈起关于吃的话题，火热程度莫过于前不久刚刚发布的“吃货大省排行榜”了。

中国饭店协会近日在北京发布了《2019中国餐饮业年度报告》，通过行业数据分析展示餐饮业发展情况。由于报告对各省餐饮收入进行了排名，也被网友称为“吃货大省排行榜”。

报告数据显示，2018年全国餐饮收入42716亿元，同比增长9.5%。山东、广东、江苏、河北四省年餐饮收入均突破3000亿元。其中山东以3995亿元登顶餐饮收入排行榜，而传统“吃货大省”广东则以3884.6亿元屈居第二。从营业额增长率、门店数量增长、营业面积变动等指标来看，较大规模的企业整体规模持续扩大，中大型企业仍然处于持续扩张阶段。

报告一出便引来网友热议。微博上，有评论说：“山东人请客吃饭，一桌人轮着请，一周就这样吃过去了”“餐饮里不含酒水的话，广东稳稳第一”……截至目前，新浪微博关于“四省份餐饮收入超3000亿元”的话题总阅读已突破1.1亿人次。

据介绍，报告以国内25个省区市的近200家规模较大的餐饮企业数据为基础，涉及餐馆几万家，总餐位数上百万人，主要是国内餐饮行业中各业态、各区域的代表性企业和领军企业。

报告从各省区市餐饮收入排名、各业态领跑企业排名、各业态经营指标对比分析、餐饮企业家信心指数等方面，对餐饮业2018全年运行情况进行了全面的分析和解剖，涉及正餐、火锅、团餐、快餐、西餐休闲以及日料等餐饮业态，全面反映了当前餐饮业的发展情况和发展特点。

值得一提的是，火锅、喜宴、老字号等一些细分领域表现抢眼。统计显示，2018年火锅市场总收入达8757亿元，较2014年涨幅超52%，预计2019年火锅营收将达到9600亿元。同时，在当前餐饮业转型升级、高质量发展的新时期，一批企业通过优质的喜宴产品和服务在激烈的市场竞争中蓬勃发展，受到市场热捧。

而从具体的排名来看，在市场的重新洗牌下，大众餐饮成为市场新的主体，正餐企业前50位营业额合计超过1100亿元。从营业额增长率、门店数量增长、营业面积变动等指标来看，较大规模的企业整体规模持续扩大，中大型企业仍然处于持续扩张阶段。

“报告所调研企业的营业额平均增长率为12.6%，超过全国餐饮营业收入增长率，这表明中大型企业仍然充满活力，领跑行业增长。”中国饭店协会秘书长助理张翔表示。

此外，报告还表明，2019年住宿餐饮迈入高质量发展的关键期，行业规模将持续扩大，行业管理趋向精细化发展；乡村振兴、休闲旅游将持续推动行业数量的增长；中端酒店将成为未来主要增长点；消费细分市场是住宿业提档升级的新机会；“互联网+”将推动企业盈利模式的颠覆性变化；体验经济将成为企业竞争的最重要手段；绿色饭店迎来最好发展机遇。

民以食为天，作为改革开放中最早受益的行业之一，我国餐饮业一直保持着快速的发展态势，随着产业规模和增速不断被刷新，已经成为仅次于美国的世界第二大餐饮市场，餐饮方面的消费也成为我国国内市场消费的重要推手。而随着经济的发展尤其是百姓生活水平的提升，餐饮行业市场需求不断扩大。但与此同时，餐饮业也面临着新经济、新技术、新消费带来的种种机遇和挑战，特别是用智能手机点外卖、查美食，已经成了当下很多年轻人和上班族生活的常态。

从一座难求的“无人餐厅”到熟知你口味偏好的美食APP，国人已经享受到“互联网+”智慧餐饮带来的便捷。有数据显示，2018年，中国在线外卖市场规模已经超过了2500亿元，是2011年的近10倍，发展势头强劲；在线外卖用户超过4亿人，比2015年增长2.9亿人，渗透率达到49%。

“新技术、‘互联网+’的应用已成为引流新消费、发展新零售的有效方式。”中国饭店协会副秘书长宋小溪表示，当前餐饮企业纷纷应用“互联网+新技术”积极推进餐饮新零售发展，建立互利共享的线上线下一站式服务已成为行业共识。



陈超 摄/中新社

我国成为世界上最大的西瓜生产国和消费国，绿色化、品牌化将助推产业升级

“吃瓜群众”将小西瓜吃成大产业

本报记者 李国 实习生 李俊

西瓜是夏季市场中最为常见的水果，大多价格便宜，怎么吃都不心疼。“水果店里琳琅满目，大家恐怕也就只敢在西瓜面前宣称自己达成了水果自由。”7月14日，家住重庆观音桥的刘弘对《工人日报》记者开玩笑说。

根据中国农业农村部信息中心的数据，在中国的主要水果里，西瓜价格一直最为亲民，大大低于苹果和葡萄。进入今年6月后，西瓜价格变得比菠萝蜜桃更低，成了五个品种中最便宜的。

刘弘感叹道：“高温季来临，空调和西瓜就成为很多人的救命稻草。下班或放学回家，瘫在沙发上，开着空调，躺在沙发上大口吃冰镇的西瓜，想想就惬意。”

“吃瓜群众”成就一个庞大产业

相传神农尝百草之时，发现了一种水多肉稀的瓜，尝之突觉甘甜清爽，取名为“稀瓜”，经过千年流传，名字逐渐演变成了“西瓜”。

根据联合国粮农组织FAO公布的2018年中国西瓜产量(79269592吨)、进口量(234724吨)和出口量(30968吨)最新数据，记者大致估算了一下，我国在2018年消耗了超过7000万吨西瓜！如果粗略点，不考虑到运输与销售中的损耗情况，平均每人每年要消费超过100斤的西瓜，才能撑起如此庞大的产业。

西瓜堪称“盛夏之王”，清爽解渴，味道甘味多汁，是盛夏佳果。除了好吃，西瓜还有一个得天独厚的优势，就是价格。

据全国城市农贸中心联合会统计的数据显示，2018年中国年度销量前十的水果品种为：西瓜、苹果、葡萄、橘子、香蕉、猕猴桃、梨、桃、菠萝、芒果。看来，“吃瓜群众”不是白叫的！

前不久，全国甜瓜擂台赛在北京大兴区庞各庄镇举办。最大西瓜重80.06公斤，获得今年全国“瓜王”称号。而这样的擂台赛在此已举办了31届，如今大兴庞各庄甜瓜产业已由传统粗放逐步走上现代发展道路，全镇甜瓜种植面积达2.5万亩，年产量9000万公斤，年销售收入2.1亿元，并纳入大兴地理保护标志和安全农产品追溯标志，成为展示大兴庞各庄形象的一张靓丽名片。预计到2020年，该镇西瓜年产量将达11



陈超 摄/中新社

万吨，年销售收入6亿元，产业园总产值10亿元，农民年人均可支配收入超3万元。

近年来，山东固堤郭牌农业科技有限公司的“郭牌”西瓜异军突起，先后在山东潍坊、内蒙古巴彦淖尔、新疆昌吉、海南陵水、辽宁沈阳等地建有5个大规模精品西瓜培育基地，总占地5600余亩，是国内最大的精品西瓜培育基地之一。

河南汴梁西瓜甲天下，杏花营镇是“汴梁西瓜”的原产地、主产区，西瓜种植面积达2.5万亩，总产量近1亿公斤。悠久的西瓜种植历史，形成了开封独特的西瓜文化，杏花营镇被誉为“中国汴梁西瓜之乡”，在辖区内建有豫东地区最大的西瓜交易市场。多年来，该镇大力倡导“科技兴农”战略，走西瓜专业合作社、公司加农户的发展模式、走品牌发展之路，使“汴梁西瓜”产业成为杏花营镇发展现代农业的一张烫金名片。

西瓜种植进入品质时代

近日，一种冰冰淇淋西瓜在重庆涪陵区试种成功。在该区马武镇清溪山谷创意农业产业园，记者见到了这种奇特的西瓜，它像葡萄一样在“天上”生长着。

从外表看起来，它和普通西瓜并没有异样。不

过，一切开，便可见犹如冰淇淋的奶黄瓜瓤，而且皮很薄。“冰淇淋西瓜”入口即化，细腻香甜。若冰镇后食用，便有一种吃刨冰的口感。

6月22日，第十三届青岛明村西瓜文化节正式开幕。连续12届西瓜文化节，让明村西瓜品牌日益深入人心，西瓜成为该镇名副其实的明星果、致富果。

“我到明村收购西瓜已经有十五六年了，看重的就是明村西瓜的品质和品牌，这里的瓜在我们重庆市场上特别受欢迎，消费者看到‘明村西瓜’的牌子，贵一点也愿意买。”在明村收购西瓜的重庆客商王军说。

高水平的种植技术、高标准的种植要求确保了生产质量，也为山东青岛明村西瓜带来了多项殊荣。2017年，明村西瓜获得国家生态原产地保护产品认证，系全国唯一一个西瓜类生态原产地保护产品。

业内人士坦言，高端化、绿色化、品牌化、特色化是西瓜品质升级的路径。如何种出高颜值、高品质的西瓜，将是未来一段时间内，整个产业链条各主体的攻坚课题。

浙江世佳科技市场总监梁远亮认为，作为西瓜农资产品的供应商，要多向瓜农提供优质的绿色环保营养的产品和技术方案，助力瓜农提质增收。

作为西瓜产业链的销售端代表，杨亿瓜果贸易

总经理杨亿表示，未来全国大棚西瓜比重会持续增加，增加品质化、差异化、集中化，是实现西瓜产销升级的破局关键。

助力乡村振兴致富梦

“我家属于建卡贫困户，自脱贫攻坚实施后，驻村工作队根据我家实际情况，建议我种植西瓜，近三年来，每年我要种植五六亩，目前已摘掉了贫困户帽子。”重庆丰都县社坛镇永兴村贫困户付华权说。

平安村也是社坛镇西瓜种植重点村，种植大户舒发林告诉记者，去年他租赁15亩地种植西瓜，纯收入8万元。今年，再次从村民手中租赁20亩地，将西瓜产业做大做强。

“我种植西瓜已20多年了，每年都要种植三五亩，在我的带动下，周边村民也加入到种植西瓜行列中来，而且都不同程度实现了增收。”该镇先锋村村民湛寸均说，这些年来，他通过种植西瓜积累了经验，并把经验毫无保留地介绍给其他种植户，得到大家的点赞。

高家镇金家坪村曾经是丰都县95个贫困村之一，通过帮扶单位、驻村工作队与村干部携手，帮助村民大力发展西瓜、生猪等种养殖产业，如期实现整村脱贫目标任务。为了巩固脱贫成果，确保贫困户脱贫后不返贫，今年他们发动村民种植西瓜1500余亩。

“我们种植的西瓜与普通西瓜不同，是花皮的黄心西瓜和黄皮的黄心、红心西瓜，不仅味道鲜美，口感好，而且具有一定的观赏性，一个个又大又圆，十分惹人喜爱。”高家镇金家坪村党支部书记冯平说。

近年来西瓜产业发展迅猛，像滚雪球般越做越大，小西瓜滚成了大产业。其中，“台州大棚西瓜高效种植模式”更是成为引领西瓜产业潮流的风向标。

据了解，“台州模式”主要是通过“反季节+技术化+高端差异化”领舞市场。目前，台州西瓜每亩年生产成本在3500元左右，亩产西瓜4000~5000公斤，产值超万元。与普通的露地西瓜相比，台州瓜农的亩效益翻了好几倍。

改革开放以来，我国西瓜产业得到了长足的发展，成为世界上最大的西瓜生产国和消费国。种植面积超过3000万亩，粗略估算产值超2万亿元。中商产业研究院预计，到2020年，我国西瓜产量将达8182.35万吨。

压垮老牌百货商场的究竟是什么？

本报记者 赵 昂

作为全国第一家股份公司，北京的天桥百货因借款合同纠纷被拍卖，起拍价4.48亿元，但却遭遇流拍。在72小时的网上拍卖过程中，5415个人“围观”了标的，72个人“关注”了标的，但无人出价。

每当实体店倒下，人们就把目光投向电商，但天桥百货走到如今境地，却并非完全因为电商崛起。

经营至今已有66年历史的天桥百货，1984年成为我国第一家股份公司，一度辉煌。之后面临外部市场环境变化，经历多次调整，从股份关系到经营业态，但受制于中心城区的地理位置和自身建筑的空间结构，难以拓展停车空间。而周边社区的人口疏解和老化，天坛医院等周边单位的搬迁，更进一步减少了客流量。

事实上，天桥百货的情况并非孤例。因为设计建造时间较早，很多百货商场没有配建地上和

地下停车位，也没有为电影业等业态预留空间，使得转型发展缺少硬件条件支撑。加之城市中心区人口老龄化和外迁，周边社区消费购买力下降，进一步导致外部市场环境不佳。

不同城市、百货业之间的竞争模式是不一样的。在中小城市，消费者更为看重价格，这是因为中心城区区域面积小，交通时间成本低，消费者很容易去货比三家。相对于价格，由于流行信息滞后，消费者对于品牌和流行趋势的看重程度较低。

但在一线城市，这样的模式正好反过来，因为交通时间成本高，消费者更倾向于去拥有各类一线品牌商品以及配套服务的商业综合体，享受一站式服务。在这样的消费者倾向之下，百货商场是否处于中心城区反而不重要，重要的是是否有足够的停车位，以及商场提供的服务业态是否多元化。

并且，即使是在某一项分支业态上，消费者也期待更多选项，比如餐饮要既有各式中餐，又有标准西餐，甚至日料韩餐也各有人爱。在商品零售方面，涵

盖品牌要广。

其实，很多品牌产品的制造商愿意在一一线的大型商业综合体内开设店面，特别是黄金位置的店面，即便消费者只是到店参观，线上购买。这是因为，消费者不论采取何种交易方式，商品都最终会被消费者买走，制造商同样能获取货款。而大型商业综合体提供了精致舒适的商品展示空间，综合体内配套的咖啡店、餐饮店、电影院、电玩城等，更是提升了消费者的购物体验。在这样的情况下，品牌企业自然愿意保留实体店面，而实体店面保持，则意味着商场可以获得更多租金。

换言之，真正压垮老牌商场的，并非电商，而是其自身硬件条件有限，无法完成转型以适应新的市场环境，满足消费者的新需求。在某一时间段内，一个地区消费者购买力是有限的，当新建城区的商业综合体崛起时，自然会导致老牌商场的没落，因为商场零售的“蛋糕”就这么大，更何况老百姓难以通过新业态获得收入。

面对这样的竞争环境，百货商场转型，切不可

盲目模仿新兴大型商场，因为两者硬件条件差距甚远。一方面，位于中心城区的老百货商场，可以将自有空间改造适宜周边街区的商业业态；另一方面，也可以通过资本引入、空间置换，将原有中心城区的土地和建筑资源变现，利用自身口碑优势，在新兴城区另开新店。

当然，现有的大型商业综合体，切不可觉得自己高枕无忧。因为城市不同区域之间，消费人口随时在流动，消费结构随时在变化，企业一定要关注新品牌、新业态，关注周边社区的消费动向，以应对随时可能到来的改变。毕竟，现在红火的各大综合体，连同各类型线上平台，谁又有过66年的历史呢？



产经观察

用“阳光思维”

“发展夜间经济不容易，还会遇到很多问题，比如安全、噪音、垃圾等，影响是客观存在的。”乌鲁木齐一家夜市的负责人说。

对此，业内人士指出，发展“夜间经济”，并不是简单的经济问题，同时更是城市管理与运营的一门学问。需要政府加强顶层设计，提升配套服务，创造良好的产业环境。对可能存在食品安全、环境污染等问题，要加强监管，为产业良性发展和消费者权益保护提供更好的政策环境。

同时，城市运营者也需要充分借助夜间消费有关企业的力量，掌握着城市微观经济活动情况，城市运营者可借助其相关数据，逐步建立包括交通、安全、卫生健康等公共项目在内的“夜间数据中心”。通过这些数据的挖掘与分析，既能助力城市建立起多元化的夜间经济，也能让城市运营者提供更好的城市夜间公共服务和基础设施。

“深夜食堂”只是“夜间经济”的一部分，还需要发展更为丰富的夜间消费品，而不仅限于餐饮，也不意味着仅有灯光秀等内容。影院、剧院、博物馆、美术馆、画廊、书店等，都应该是“夜间经济”的重要组成部分。

据了解，为发展“夜间经济”，一些城市正在规划先行，先行先试。上海鼓励各区建立“夜生活首席执行官”制度，编制夜生活集聚区发展规划，打造地标性夜生活集聚区。试点在部分区域增加夜间停车位、出租车候客点、夜班公交线路；北京市政府提出，将出台繁荣夜间经济促消费政策，鼓励重点街区及商场、超市、便利店适当延长营业时间；天津提出，在2019年底前打造形成6个市级夜经济示范街区……

新疆维吾尔自治区旅游协会副会长、营销协会会长陈剑文说，各地根据现有资源特点和游客的需求，开发具有独特IP价值的文化创意的夜游项目，打造核心旅游产品；要跨界融合“旅游+文化+商业”等多种业态，进一步完善项目体系、设施体系、服务体系和安全保障体系建设。设计好盈利模式，科学研判投入产出比等。“既要留住游客，又能兼顾当地的消费需求，打造主客共享的游憩空间。”

“夜间经济”如何拓展更大空间

本报记者 吴 铎思

7月10日23时许，新疆乌鲁木齐新民路上的一个美食广场开始逐渐热闹起来，这里有新疆特色的美食。“天气热了，晚上也迟睡，约上三五个朋友，点上烤串、麻辣小龙虾、烤鱼等小吃，再喝点啤酒，感觉工作一天的疲惫都褪去了。”市民王先生说。

夜幕降临，华灯初上，“夜间经济”才刚刚开始。随着我国居民收入水平和消费品质的提升，围绕着吃的“夜间经济”成为城市经济的新亮点。业内人士指出，“夜间经济”的发展水平也是衡量一座城市生活质量、消费水平、开放度、活跃度、投资软环境及经济与文化发展活力的重要指标。相关调查报告显示，有60%的消费发生在夜间，大型商场每天18时至22时的销售额占比超过全天的一半。

“深夜食堂”催火“夜间经济”

相之于内地，新疆的夜晚来得更晚，21时的新疆，炽热的阳光才刚刚收起，生活在这里的人们便开始了寻找美食的旅程。遍地开花的“深夜食堂”，足以让大家享受一天里最惬意的时光。

为夜生活的重要形式，越来越多的夜市出现在新疆各地：乌鲁木齐、昌吉、塔城……尤其和田、喀什等地的夜市更是红火。新疆国际大巴扎夜市自去年8月正式开放，迅速成为全疆人气最旺“深夜食堂”，民族风情的餐饮、手工艺品和建筑吸引全国各地的游客，首月日均客流量便突破20万人次。

在克拉玛依市红城一号夜市，仅用一周时间

就完成了招商，开业前3天每晚人流量达3万人次，现在仍保持着每晚1万人次的人流量。南疆喀什夜市一年四季不停歇。每天晚上，夜市里烤鱼、烤肉、西瓜、蜜粽、甜瓜等美食挑逗着人们的味蕾。

夜市吸引着游客，更是当地人休闲纳凉的好去处。红火的夜市直接带动了“夜间经济”。吃烤肉喝啤酒是新疆各地夜市的“标配”。乌苏啤酒预计到8月即可超过去年全年40万吨的销量，今年全年销量有望突破50万吨，其中夜市销售功不可没。

我国夜间经济自上世纪90年代初开始起步，目前已由早期的灯光夜市发展为包括食、游、购、娱、体、展、演等的多元夜间消费市场。在“不夜城”成都，演出赛事、演唱会、体育赛事、品牌发布会等各类活动，为夜晚注入更多活力。

在新疆的许多地方，夜间演出的大型旅游演艺活动