

“撤去包装、回归草根形象和便利的堂食属性,是沙县小吃站稳市场的关键”

5元钱的拌面,在复工潮中寻到商机

本报记者 李润剑

一场疫情,让沙县夏茂镇西街村村民彭雪侦度过了最漫长也最难熬的假期。

受疫情影响,至3月底,她在合肥市蜀山区的沙县小吃店仍无法开张。每天宅在家里,曾经当过小工的彭雪侦只能拿着计算器感叹:“这个老板不好当!”

4月上旬,关门76天后,彭雪侦的小店终于开门了。她告诉记者:“生意虽然不如春节前好,但见到附近工厂里的工人们下班后专程来点一碗拌面,心里踏实了一些。”

这个月,还有不少和彭雪侦一样复工的沙县小吃从业者。据沙县小吃产业发展中心副主任张鑫介绍,伴随着全国各地复工比例的增长,留守在家的沙县老乡已随着复工潮的到来,加速踏上返回门店的路途。截至4月10日,全国已有近7成沙县小吃从业者复工,2885家沙县小吃加盟店营业额已恢复至疫情前60%的水平。

开门,让草根美食活下去

和彭雪侦一样,把名字挂在店名上的,还有在福州市的林荣沙县小吃店老板黄林荣。3月15日清晨5点30分,老黄拉开锁了两个月的店门,开始消杀、煮汤、包扁肉……抓紧完成营业前最后的准备。

“疫情期间就有客人打电话来问我们有没有开店、什么时候开店。”黄林荣告诉记者,开业后的这几天,每天七点不到就陆续有客人来,一天能卖出的拌面扁肉有200多份。

这家开在闹市里的小吃店已经有超过20年的店龄,即便是在非典期间,也未关张过这么长时间。老黄给记者算了一笔账,以前门店一天的营业额大约在3000元左右,不开门就意味着每月损失了近10万元,此外还有每月1万多的店租和店里工人的工钱要支付。“撑两个月可以,长久下去,谁都吃不消!”

同样在盘算着“歇业损失”的还有沙县小吃管委会的工作人员。据统计,全国沙县小

阅读提示

据沙县小吃同业公会公布的数据显示,全国近7成沙县小吃业者已复工,加盟店营业额平均已恢复至新冠肺炎疫情前60%的水平。而对以低价赢得市场的沙县小吃而言,“外卖平台扣点过高”是不少从业者的共识,继续做好堂食、服务工薪阶层成为现实的选择。

吃店约8.8万家,其中3.2万家是沙县籍业主,仅沙县当地从事小吃行业的人数就超过6万人,占到全县总人口的23%和农村劳动力的60%。

春节前后小吃业主返回沙县,张鑫和当地12.25万名党员干部的工作重点是防控疫情输入。但到了2月底,他们的重心就转到了让小吃业主安全离家、复工复产。“与其坐吃山空,不如开门复工。”这是连日来他挂在嘴边的复工宣传语。

为提振小吃业主们的复工信心,当地县委县政府出台了包括小吃“应急e贷”、免收会员费和3万元加盟费、返还每年3000元管理费、免费发放小吃业主培训卡等十条措施,并号召全县沙县小吃店的房东减免租金,支持全行业共渡难关。

张鑫说:“3万多家门店,一个月就是20多亿元的营收。千方百计鼓励开门营业,是为了让这个草根美食能够活下去。”

堂食,依旧无法被取代

“我代表27万沙县父老乡亲恳请,向广大暂时面临困难的沙县小吃业主伸出援助之手……”3月初,沙县县委书记杨兴忠以个人名义,向美团管理层发出了求助信,请求为沙县小吃加盟店降低外卖平台佣金。但至今,杨兴忠都没有收到美团的回信。

一份5元的拌面,扣除人工、水电、店租等固定成本,净利润不超过2元,但外卖平台的平均佣金却高达23%。“福建省烹饪协会有关负责人认为,“线上外卖对以低价赢得市场的沙县小吃而言,不仅称不上‘救命的稻草’,

甚至还可能是压垮行业的‘最后一根稻草’。”

“平台扣点过高难以承受”是不少沙县小吃从业者的共识,但在困难时期,不少人还是毅然踏上了外卖拼单的征程。

疫情期间,沙县小吃管委会开启了“网络课堂”,除了传统沙县小吃拌面、扁肉、蒸饺和炖罐“四大金刚”的制作工艺以外,最受从业者欢迎的还是线上外卖的“微课程”。

在学员范先生看来:“平台拥有整个市场,而我们缺乏和市场叫板的能力。”虽然他每日都通过24小时在线服务、点评返利等方式推广沙县小吃的外卖业务,但在他的线下门店里,每日的外卖单量依旧没超过20单。点评区里网友抱怨集中在“拌面一打包就糊”“价格涨了”。

有人在适应外卖平台制定的“生态规则”,也有人尝试绕过平台,打造属于自己的“云端市场”。

4月8日,沙县小吃业主林女士一边计划着门店开张的时间,一边将亲手制作的拌面、扁肉搬进了网络直播间。2个小时内,共有1.2万名网友围观了林女士的“吃播”,但她开发的每份45元的即食拌面却只卖出了85份。这个数字距离她2000份的心理预期有不少差距。“价格太高”“看上去不实在”是直播间里飘来的点评。在感叹“吃播”不易的同时,她不得不和合伙人讨论起回归传统市场,面向工薪阶层推广即食拌面的可能。

中国餐饮产业研究院公布的一份沙县小吃的行业调查报告,或许从侧面揭示了以上两位从业者带货失败的原因。报告认为:“市场选择沙县小吃的首要原因依然是‘性价比’,撤去包装、回归沙县小吃的草根形象和

便利的堂食属性,是沙县小吃站稳市场的关键。”同业工会的统计数据显示,沙县小吃集体复工后,堂食所带来的营收依旧占到了总收入的7成以上。

5元钱的“工人味道”

4月2日,福建人林超境位于常州市龙湖社区的沙县小吃加盟店装修一新、隆重开业。这家沙县小吃集团在常州的第138号加盟店在疫情期间开张,让周边的不少餐饮业主大感吃惊。

据沙县金常锡餐饮管理有限公司董事长黄和杨介绍,在当地,像林超境一样在疫情期间改造的沙县小吃门店有9家,而这些门店大多分布在工人集中的区域。

虽然改变了新形象,但开业的第一天,林超境还是迎来了一批“老客户”——隔壁建筑工地的工人。开业以来,每天由平台外卖为门店带来的收入不到100元,但由这群建筑工人带来的营业额却超过了2000元。

工人们最钟爱的仍是拌面、扁肉、蒸饺,有工人告诉林超境:“我们就是冲着这个味道来的。”

林超境告诉记者,当年沙县小吃从业者赶上了南下务工的大潮,靠着廉价美味赢得了市场。现在要在疫情之中找到转机,就要用实惠的价格和优质的用餐环境,照顾好这些复工工人的胃和心。这几天,他和亲戚们还在找寻合适的店面,而他们挑选店面的核心标准就一条——一定要位于工人密集的工业区和建筑工地的周边。

同样坚持服务工薪阶层的还有在广东的周美莲,在原材料上涨和部分餐饮连锁店涨价的大环境下,她却做出了“不涨价”的决定。连日来,她关闭了门店大门,把拌面扁肉装进了移动餐车,到附近的工业区里定点送餐。“10几年前我刚干这行的时候,一份拌面扁肉才1元钱,这样算来,已经涨了5倍了。工人都会精打细算,我们能有点利润就行。”她笑说,“我要试着用5元钱的拌面在复工潮中创造商机。”

中国客车驶向海外

4月12日,大巴车在山东港口青岛港大港码头调度员的指挥下依次上船。当日,位于山东聊城的中通客车控股股份有限公司生产的320辆大巴车在这里启运,出口沙特。

复工复产以来,中通客车在做好疫情防控的同时,积极开拓海外市场,立足产品研发和升级,推动新能源等高端汽车产品出口。据统计,中通客车一季度海外市场签单同比增长206%。

张进刚 摄/人民图片

“热干面、蛋酒、烧梅、豆皮、汤包、糊汤粉、生烫、油条、面窝……这才是武汉人‘过早’的样子”

在烟火气中找回武汉的早晨

本报记者 张聃

“昨天点了烧烤宵夜,今天孩子没有网课起得比较晚就点了一份披萨,明天打算试试新上市的小龙虾。”清明节三天,武汉市民尹女士为一家三口每天都安排了外卖餐点。

随着城市功能逐步恢复,一向以美食著称的这个中部重镇再次迎来了烟火气。“热干面、蛋酒、烧梅、豆皮、汤包、糊汤粉、生烫、油条、面窝……这才是武汉人‘过早’的样子。”土生土长的武汉人易斌在自家小区门前商业街上找回了武汉的早晨。

“从没想过自己竟然被那么多人惦记”

清晨4时,武汉老字号蔡林记热干面吉庆街店店长周秋香已经带领4名店员做营业前的准备。从3月24日恢复营业,这家店所接到的订单一天比一天多,将近600斤面条,不到中午便可售罄。

新冠肺炎疫情暴发后,老家在湖北浠水的周秋香和几名同事在武汉宿舍里度过了一

段漫长的假期。“武汉人离不开热干面,每天都有人给我打电话,问店里什么时候营业,说太想念热干面了。”

接到复工通知时,周秋香如释重负。她笑称:“从没想过自己竟然被那么多人惦记。”恢复营业后,蔡林记只接线上和到店自提客户订单。即便如此,周秋香依然和店员们每日认真做好店内保洁、消毒工作。周秋香说:“希望疫情结束,大家都能回到店里吃上一碗刚出锅的面条,现在特别想念那热热闹闹的样子。”

复苏还有很长一段路要走

然而,面对两个多月的歇业封闭,餐饮业

的复苏还有很长一段路要走。4月4日中午,熊飞的店里卖出了十单左右的外卖。他是武汉一家餐饮企业的经营者,旗下十几家店铺涵盖了火锅、川菜、烧烤、湖北菜、面点等多种业态。

这次疫情,他的损失不可谓不惨重。从小年开始推掉的年夜饭直接损失就达60万元,为了春节备下的价值百万的食材扔掉了三分

之一,用作爱心餐三分之一,还剩下不到三分之一留着开铺用。

漫长的等待终于在三月下旬迎来了希望。熊飞原本预计开3家店,可是,到了真能开业的时候,他感觉“现实很骨感”。“餐饮属于复工复产的第四类企业,不允许堂食。”熊飞无奈地将两家店的员工集中在一家店里,开始了外卖生意。

在传出4月8日“武汉解封”消息的那一天,外卖生意达到顶峰,熊飞当天卖出了60单外卖,同在一家商场的另一家餐饮企业更是做到了2万元的销售额。不过,这仅仅是昙花一现。

在熊飞看来,餐饮界存在不同的业态,以外卖为主的业态从成本核算到经营模式都和以堂食为主的业态不一样。各种不同的模式各有不同的生存法则,并不能一概而论。

“外卖不是我们的强项,我们靠的就是堂食的口感。开在商场里的店只要开门就要付租,员工上班了就要给工资,继续这样下去,房租、人工都扛不起。相反,关着门有些支出还能在时间和额度上协商一下。”熊飞说。

市场观潮

本报记者 刘静

疫情的到来,让很多人建立了家庭防灾储备意识,我国的官方储备机制也正在强化,这背后存在着一个巨大的应急防灾用品市场。

在此次疫情防控中,不仅武汉等疫情严重的城市和地区,全国其他城市和地区也一定程度上出现了医用设备、防护服、口罩等物资紧缺和相关供应链切断等问题,给医疗急救和疫情防控带来不便,反映出应急物资保障体系存在短板。

日本是一个自然灾害多发国家,防灾意识较强。很多企业和家庭日常都备有防灾用品。几乎每家都备有一个大箱子,里面水、食品、手电筒、药品等应对灾害的必需品一应俱全。地震急救包也越来越成为日本每个家庭必备的东西,里面装满了应急所需的物品。

日本还开发出很多用于防灾的商品。比如不用水的洗发剂——只要将其抹在头发上并搓揉后用毛巾或纸巾擦净,头发的污垢就去除了。此外,还有可燃烧100小时的蜡烛,手动发电的照明灯等。

今年新冠肺炎疫情暴发后,在我国居民囤积各种方便食品时,国外却开始囤积各种防灾食品。事实上,防灾食品早就在国外成为一个独立的食品种类,日本也形成了庞大的防灾食品市场。在2011年311大地震后,日本防灾食品市场规模急剧扩大。据日本富士经济市场研究公司的数据显示,在2016年熊本大地震发生后,相关市场的销售额更是同比增长了37%。

急速增长的市场引来了大量企业跨界入行。去年6月,日本著名牛肉饭品牌吉野家推出了“防灾罐头饭”,正式开始进军防灾食品领域,一上市就处于供不应求的状态。

近些年来,我国也在积极借鉴防灾方面的先进经验。2014年,北京市民政局首次发布了家庭应急物资储备建议清单,鼓励有条件的市民家庭储备必要的应急物资,更好地应对突发灾害。家庭应急储备物资的准备出发点主要考虑功能性、重要性、可靠性、便携性以及经济实用等因素,基本内容包括急救药具、应急物品和工具等,使家庭成员在灾害发生时能及时有效的自救互救。相关统计数据表明,灾后70%的受困者都是靠自救或互救得以幸存。之后,宁波、洛阳、海口、天津等城市也发布了家庭应急物资储备清单。

这次疫情中,也有专家建议,应调整我国应急物资储备种类,做好满足相应需求的物资储备工作。过去我国的救灾物资主要集中在粮食、衣被等传统物资。随着生活水平的提高,除了传统的救灾物资之外,还需要考虑老人、妇女、病人、少数民族等不同群体的需要。此外,还应鼓励适合我国不同地区的应急食品和各种物资的研发和生产。

虽然我国应急防灾市场有较大的想象空间,但目前我国应急防灾用品市场尚处在起步阶段。以防灾食品为例,近年来,外界对自热食品的营养、口味和安全性都发出了一些质疑声。无论如何,应急防灾用品广阔的市场前景,值得企业尝试和探索。

合肥打造光伏智能制造产业基地

本报讯(记者蒋茜)记者近日从协鑫集成获悉,继2月25日半导体再生晶圆项目签约落户合肥肥东后,该公司又与合肥市肥东县人民政府签署协鑫60GW组件及配套项目产业基地项目投资合作协议,以夯实光伏主业。按计划将于2020年投产一期15GW,整个项目建成后协鑫集成组件产能或居全球首位。

协鑫集成发布的公告显示,该项目总投资180亿元,其中固定资产总投资约120亿元,在2020年至2023年分四年四期投资建设。此外,协议约定将根据组件项目的实施进度,在组件项目周边引进光伏电池片、光伏背板、玻璃、EVA、边框、接线盒等产业链配套企业,协同降低组件制造、物流、协同成本,共同打造肥东超级光伏智能制造产业基地。

协鑫集成董事长罗鑫表示,他们看好全球能源转型背景下的光伏发展空间,将依托合肥及其周边城市在半导体、光伏产业链上的配套,合力打造全球领先的超级工厂。

据中国光伏行业协会数据显示,2018年全球光伏市场新增装机容量达106GW,2019年预计达到120GW,2020年预计将超过130GW,市场需求持续旺盛。业内分析人士表示,近年一线光伏企业强势扩张,规模效应明显,未来光伏产业链中的硅片、电池、组件环节的市场集中度将越来越高。

津冀两港口集团携手打造一流港口群

本报讯(特约记者朱润胜 通讯员胡阳)为了加快推进世界一流港口建设,服务京津冀协同发展、雄安新区建设等重大国家战略,4月8日,河北港口集团与天津港集团签署《世界一流津冀港口全面战略合作框架协议》,双方将按照“一个目标、两个港口、四个升级”的工作思路,以构建世界一流津冀港口群为目标,以天津港集团与河北港口集团为支点,共同推动区域合作升级、港口经营模式升级、全程物流供应链网络升级和津冀港航协同升级,进一步增强港口辐射和带动作用,为京津冀协同发展提供有力支撑。

按照协议约定,双方将明确定位、统筹规划,推动天津港高质量发展、河北港口集团转型升级,打造世界一流津冀港口群。双方还将创新管理、加强融合,以市场为导向,发挥两港优势,共同打造港口经营模式样板。此外,拓展产业链,完善物流功能,提升服务范围和能力,共同构建全程物流供应链网络体系。

根据协议,双方将加强交流、科技协同,共同探讨智慧绿色港口建设,加强信息技术与港口生产运营深度融合;互学互鉴、培养人才,共同提升港口高质量发展能力和水平。