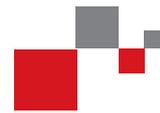


# 年夜饭预订火爆 餐饮消费强势复苏

资讯



1月20日,商务部消费促进司负责人表示,2023年1-12月,餐饮业实现收入5.29万亿元,同比增长20.4%。我国餐饮消费强势复苏,餐饮年收入首次突破5万亿元。

临近春节,多家餐饮企业的年夜饭预订火爆。在此背景下,餐饮产业链相关上市公司喜讯频发,同庆楼等餐饮企业预计2023年业绩同比大增。

## 首次突破5万亿元

2023年,我国餐饮收入首次突破5万亿元。国家统计局最新数据显示,2023年,全国餐饮收入52890亿元,同比增长20.4%;限额以上单位餐饮收入13356亿元,同比上升20.9%。

回望2023年,1-2月餐饮市场复苏回暖,3月以后餐饮收入增幅始终保持两位数,第二、第四季度餐饮收入增幅分别达31.7%、24.3%。

中国烹饪协会认为,2023年餐饮收入突破5.2万亿元,创造了新的历史。随着生产生活有序恢复,促消费政策持续发力,各地积极开展文旅+美食、夜经济、展演+美食等促消费活动,推动餐饮行业快速复苏,发展信心进一步恢复,充分体现了餐饮经济韧性强、潜力大、活力足等特点。

中国饭店协会表示,对比2019年的餐饮收入46721亿元,2023年餐饮收入增长仍超过13%,表现亮眼。从2018年中国餐饮收入突破4万亿元,到2023年突破5万亿元,仅用了5年时间,中国餐饮业不断刷新产业规模。

“成绩的取得,与政策支持、行业标准提升,以及餐饮企业自身的创新和转型密不可分。餐饮企业在食品安全、服务质量、品牌建设等方面不断改进,为消费者提供更加安全、健康、便捷的餐饮服务,增强了消费者的信心和消费意愿。”中国烹饪协会会长杨柳表示。

## 餐饮市场火热

当前,餐饮市场呈现一片热闹景象。海底捞相关负责人表示,在刚刚过去的元旦假期,全国海底捞跨年日共计接待顾客超过240万人次,创下了2019年至今单日客流新高。巴奴毛肚火锅相关负责人表示,跨年当天创下2023年度最高日翻台次数、最高日上桌数、最高日营业额。店长们纷纷表示,感受到了顾客的喜悦,对2024年

充满期待,希望成绩再创新高。

临近春节,多家餐饮企业的年夜饭预订火爆,“一厢难求”。全聚德相关负责人介绍,集团旗下餐饮门店的年夜饭预订早已启动,部分餐厅的预订热潮提前到来,除夕当晚的年夜饭预订火爆。以全聚德和平门店为例,其前台负责人说,龙年除夕年夜饭以及春节假期期间的包间早已订满,只有大堂还有少量桌位。

同庆楼、丰泽园等餐饮企业相关负责人表示,家庭一向是预订年夜饭的主要力量,而今年春节前夕企业单位年会活动预订量特别大。“企业预订的体量很大,通常20桌起步,预计企业年会类活动需求会集中释放。”同庆楼相关负责人表示。笔者从美团获悉,2024年1月以来,上线年夜饭堂食套餐的全国餐饮商户数量增长近4倍,相关套餐订单量增长超300%。美团相关负责人表示,平台已设置“岁末团圆年夜饭提前订”线上专区,即日起到春节期间全程推广提供此类服务的门店,帮助门店提升订单。

各大零食品牌销售走高。笔者1月20日走访多家大型商超发现,良品铺子、三只松鼠、百草味等品牌推出的新春礼盒,出现不同程度的断货。

“很多礼盒早就脱销了。”某商超负责人表示,礼盒卖得格外火爆。“今年礼盒种类比以往多,且价格比较实惠,买来送人方便又大气。有些公司给员工发年货,批量采购。我们店里三只松鼠的礼盒卖得最好,深受大家欢迎。”

从团购渠道看,北京的李女士近期要采购一批良品铺子的礼盒,一共三款,每款需要800份。区域销售负责人告诉她,两款礼盒已经断货。“金选礼盒已经断货,而丰果礼盒不够数量,加单的话交期要到春节后。”李女士说。

## 上市公司喜讯频发

2023年餐饮消费强势复苏,2024年以来市场需求旺盛。在此

背景下,餐饮产业链相关上市公司喜讯频发。

同庆楼预计,2023年实现净利润2.73亿元-3.20亿元,同比增长191.45%-242.13%,较2019年增长38.06%-62.07%。同庆楼表示,2023年四季度公司新增大型门店5家,四季度预计实现营业收入6.81亿元-7.53亿元,创季度历史新高。随着新项目不断投入运营,以及“三轮驱动”战略的相互推动效应不断增强,预计未来公司业绩将保持快速攀升态势。

三只松鼠预计,2023年实现净利润2亿元-2.2亿元,同比增长54.97%-70.47%。三只松鼠表示,高端化战略成效显著。公司以优质渠道牵引供应链变革,推动运营改善与供应链升级,逐步构建了“全品类+全渠道”经营能力,实现业绩持续增长。

巴奴毛肚火锅相关负责人表示,2023年公司销售规模增长超50%,新开24家门店。目前,门店总数达111家,遍布全国11个省份的34座城市。

面对春节年货销售盛况,多家零食企业进行了回应。三只松鼠表示,其通用礼品礼盒/礼包及终端专供礼盒/礼包系列产品,自1月10日起全线停止新增接单;三只松鼠将保障前期已接到有效未发订单。

在2023年度业绩预告中,三只松鼠表示,“2024年货节”公司坚果心智礼盒及系列产品持续热销,全渠道销售延续稳定增长态势。

好想你表示,公司持续推动全员营销,结合品牌宣传、新品推广、团购优惠等营销活动,加速推广好想你健康食品。公司上市了贡枣礼盒、生肖礼盒、DIY礼盒等新产品,并增加了一些红枣山药类、蜂蜜类等健康滋补产品,丰富产品矩阵,为消费者提供更加多样化的选择,目前销售状况良好。

为备战年货销售,盐津铺子做了多重准备。公司董秘张杨表示:“年货布局以‘战略单品、畅销单品、利润单品’做组合;在渠道方面,采取抢占核心陈列资源+集中推广的形式。”(段芳媛 杨梓岩)

## 我国实现有线电视和IPTV开机广告全面取消

治理电视“套娃”收费和操作复杂工作开展以来,截至2023年底,经过四个多月的推进,第一阶段工作实现“开机看直播、收费包压减50%、提升消费透明度”的目标。有线电视和IPTV开机广告全面取消,开机时长从治理前的最多118秒减少到不超过35秒。

在压减收费包方面,据悉,各类收费包大幅压减50%以上,其中有线电视压减72%,IPTV压减79%,互联网电视压减55%,单个终端由治理前最高的86个收费包压减到现在每个终端都不多于6个收费包。对页面、导航、收费、应用等方面进行了清晰化、醒目化、透明化升级,收费免费内容都有显著标识。

据介绍,有线电视、IPTV和互联网电视都加强了优质免费内容供给。全国有线电视网络上线的“重温经典”免费专区,两个月时间累计点击收看达2365万人次,累计收看时长达1078万小时。

根据会议部署,2024年治理工作要推动逐步实现一个遥控器看电视。(据新华网)

## “自主船运”加速汽车出口扩容提质

2024年开年以来,一个崭新的现象出现在汽车出口领域。1月17日,上汽集团旗下安吉物流的远洋船队迎来扩容和升级——目前国内最大的清洁能源滚装船“上汽安吉申诚号”入列上汽远洋运输船队,成为上汽安吉物流第31艘滚装船。

就在“上汽安吉申诚号”下水首航的一周前,比亚迪首条远洋滚装船“BYD EXPLORER No.1”7000车位滚装船,正式发往欧洲并开启全球首航。此外,奇瑞集团携手芜湖造船厂,下单了三艘7000车位滚装船的制造订单。广汽集团旗下广汽商贸则是与招商局集团旗下招商轮船投资成立广州招商滚装运输公司,满足广汽旗下产品的出海运力需求。

笔者认为,中国车企纷纷通过买船、租船、造船等方式加快出海步伐,有两大主要原因。一是汽车出口量暴涨,海运运力不足;二是运价上涨,车企运输成本增加。

海运运力方面,海关总署数据显示,2023年,中国汽车出口量达到522.1万辆,同比增长57.4%。汽车出口量的快速增长让造船业和远洋运力难以跟上,并引发港口无法卸货等连锁反应。

运价方面,在供需错配的情况下,国际滚装船行业出现了“一船难求”的窘境。运价、租金的增长一方面是因为汽车运输船短缺,另一方面是因为物流成本面临着不确定性。

(龚梦泽)

## 张萌:解锁未来教育的成功密码

清晨的阳光,洒在书桌上,形成斑驳的光影。在这里,张萌,覃凡教育的创始人,教育行业的引领者,为千千万万的学子打开了通往成功的大门。

### 从咨询到教育的创新旅程

“每个孩子都闪烁着独一无二的光芒。”这是张萌对教育的执着。十余年前,她放弃了在咨询行业的稳定职位,转而投身教育领域并创立了南京覃凡教育咨询有限公司,致力于通过创新的教育方法解锁每个孩子的潜能。在这个过程中,她将在咨询公司积累的经验,特别是个性化教育路径规划和心理评估的专业知识,巧妙地融入到教育实践中,为每个学生定制了适合的教育路径。这种方法不仅提升了学生的学习效果,也帮助他们实现了个人成长和心理健康的平衡。张萌的原

创性成就为众多学生的职业生涯规划提供了更全面和深入的支持,也确立了她在教育规划领域的领导地位。

### 特殊教育的深度关注

张萌坚信,每个孩子,无论其个人所处怎样的环境和挑战,都应该获得适合他们的教育。因此,她特别推动了一系列针对特殊需求学生的教育计划。这些计划包括为有学习障碍、身体残疾或其他特殊需求的学生提供个性化教学和资源。覃凡教育开发了定制的教学策略和工具,以确保这些学生不仅能够接受教育,而且能在鼓励和支持的环境中蓬勃发展。

### 芯创实验室中的科技乐章

作为芯创实验室的创立者之一,张萌为青少年打造了一个学习科技、实践工程的独特舞台,为青少年童打

造国际水准的STEM教育中心。今天的芯创实验室项目成为科创类教育的一颗璀璨明珠,并受邀参加首届江苏省科技创新教育成果博览会。让青少年在实践中汲取知识,迎接未来技术的挑战。这个实验室不仅是知识的传递者,更是科技梦想的孵化器,见证着每一位学子的成长。

### 校园中的创新实验室

“弘扬‘创新、求实、协同’的科学家精神,”谈及“智启少年,科创未来”公益项目钱学森班,张萌的目光中透露着深沉的教育情怀。该项目通过与国内众多中学签订合作协议,引入国际先进STEM教育资源,助力创建多所校园实验室,激发孩子们崇尚科学、探索未知的兴趣;建立完备的科普教育体系,把弘扬科学精神贯穿于教育全过程,助力学子全面发



张萌女士

展,为国家培养出一批中西兼容、彰显个性、全人发展的精英人才。

“教育不仅仅是传递知识,更是培养学生的创新思维 and 实践能力,引导他们走向成功的密码。”在这个教育的舞台上,张萌是一位智慧的引导者,她不断解锁未来教育的成功密码,为每个学子铺设通往梦想之路。(俞涵文/图)