



李克强在湖南考察时强调 加快新旧动能转换,增强发展内生动力

>>A02

争当承接产业转移“领头雁”



6月11日至12日,中共中央政治局常委、国务院总理李克强在湖南衡阳、长沙考察。这是6月11日,李克强在湖南衡阳白沙洲工业园听取湖南特别是湘南承接产业转移情况汇报。
新华社图

“金特会”10秒历史性握手

签署联合声明:承诺建设新关系,确定半岛无核和平目标 >>A08

湖南湘江新区智能系统测试区正式开园 >>A04

年内可体验无人驾驶公交

FIFA WORLD CUP RUSSIA 2018 俄罗斯世界杯 特别报道

今日 e 叠 揭秘今年世界杯十大“秘密武器” >>E01/E02

扫二维码看E报

视点

机场餐饮“同城同价”未尝不是新机遇

本报近期推出的“机场餐饮同城同价”系列报道引起了广泛关注和讨论,对于机场曾经的高价餐饮,不少消费者大呼“吃不起”。

机场餐饮高价之所以成为常态,大抵因为如下两个因素,一是店铺租金与人工成本较高,一个普通门面租金一般占整个经营成本的15%-20%,但如果在机场开设门店,那么租金成本会达到经营成本的30%以上,同时,运输、员工等其他方面的成本也会相应上升,若想保持利润,这些无疑都会摊到消费者头上。二是机场餐饮的供给竞争性不大,淘汰率不高,自然就会形成垄断性质,

且是封闭性的垄断经营,因此机场餐饮的高价消费得以长期保持。另外,机场的高价定位与曾经消费也密切相关,以前能坐得起飞机的都是相对收入较高的人,这也是机场餐饮高价的隐性因素。

近些年,飞机出行渐渐成为普通模式,出行成本在降低,但餐饮价格却居高不下,与人们的需求越发不匹配,因此,降价也就成了势在必行的举措。

对于机场餐饮“同城同价”这个问题,经营者目前仍然处于摸索和试水阶段,同时也有经营让步导致利润下降的忧虑,但如果从长期来看,这未尝不是

一个新机遇。首先,国内机场客流量越来越大,全国吞吐量千万级机场已达32个,去年我国民航旅客运输量为5.49亿人次,排名前五的机场旅客年吞吐量在4500万以上,日均有6万+的流量在机场内逗留。餐饮作为刚性消费需求,消费人数只会随着客流量的加大而上升,那么餐饮也必然占据举足轻重的地位。

近几年一些大型机场在面向社会餐饮招商时,越发重视品牌属性和运营的规范化,这在很大程度上打破了垄断资源,且随着竞争的日趋完全,店面租金也有很大的空间回归理性,这其实就给了成熟餐饮企业和新的餐饮品牌进

驻机场和存活的可能。另外,对本土餐饮品牌来说,更具发展优势,如消费者对品牌的认同、供应链端优势等,未来在机场餐饮业都是极佳的竞争力体现,而机场餐饮顺应消费者的需求,展现出的品类日益多样化,更是将餐饮形态进行了翻新和改变,让越来越多的餐饮品类有机会在机场觅得了发展机会。

机场的商业政策显然已经越来越呈开放之态,这将会使得越来越多的成熟和新新餐饮品牌涉足其间,除了直接促成完全竞争形态之外,也必将实现经营者与消费者的“双赢”。

■本报评论员 张英