



陈恒

# 湘菜成为海南第一大外来菜系 市场份额约占13%

## 访海南酒店与餐饮行业协会会长陈恒

■文/喻亮

**记者:**湘菜入琼三十年,可以分为哪几个阶段?每个阶段的特征是什么?

**陈恒:**湘菜进入海南大致为三十年,其发展可分为两个阶段。第一阶段是1995年至2014年。当时湖南的各行各业人员来到海南,带来了湘菜品牌,如毛家饭店、爱晚亭等湘菜馆。当时湘菜品牌数量较少,知名度不高,海南餐饮市场更倾向于粤菜和川菜。

第二阶段是2015年至今。这时湘菜在海南的门店数量迅速增加,大约有数千家,这一阶段的湘菜通过品牌提升、技艺传承及与其他菜系的融合,逐渐在海南餐饮市场中占据了重要地位。

**记者:**进入第二阶段的海南湘菜产业规模呈扩张态势,能否结合具体数据详细阐述其阶段性发展特征?

**陈恒:**湘菜进入海南的第二阶段是十年时间。这十年,湘菜在海南的发展势头迅猛,成为外来菜系中门店最多、收入最高、影响最广的菜系。据统计,湘菜占海南餐饮市场的12%-14%,年收入约30亿元,占海南餐饮总收入的18%。

为什么能够改变湘菜在海南市场份额较小、门店数量有限的现状呢?主要原因在于湖南省委省政府及专业机构的重视与扶持,使得湘菜产业得到了快速发展。特别是湖南在海口举办湘菜美食文化节、餐饮博览会以及湘菜走向联合国等大型活动,促进了湘菜味道的融合,极大地提升了湘菜的品牌影响力。

随着消费降级和消费者对性价比的重视,湘菜的优势得到了进一步发挥。2022年至2024年,湘菜在海南的发展达到了新的高峰,许多湖南本土品牌如农耕记、船架佬等进入海南市场,带动了本地湘菜企业的创新与发展。

**记者:**相较于川菜、粤菜等其他菜系,湘菜在海南市场的核心竞争力是什么?如何吸引并留住消费者?

**陈恒:**湘菜在海南的核心竞争力主要体现在其独特口感、文化底蕴及供应链优势上。首先,湘菜的“鲜、香、辣、酸”口味,不仅受到湖南人的喜爱,也吸引了国内许多地区

的消费者,其中包含海南本地的消费者。其次,湘菜企业注重将红色文化、湖湘文化等元素融入菜品,增强了湘菜的文化吸引力。此外,湖南的农业基础雄厚、供应链完善,能够将三湘大地的原汁原味农产品及时供应到海南市场,如剁椒鱼头、辣椒炒肉等经典菜品,确保了湘菜的品质与风味。无论是保持湘菜的本味,还是创新湘琼融合味,这些优势使得湘菜在海南市场中具有较强的竞争力,能够吸引并留住消费者。

**记者:**当前海南湘菜产业面临的主要问题是什么?如何突围?

**陈恒:**海南湘菜与湖南本土湘菜存在一定差距,特别是文化挖掘、品牌推广、场景打造等方面,但主要面临的问题还是食材运输成本高、专业人员不足等方面。由于大多数湘菜食材主要从湖南跨海运输,交通成本较高,且海南湘菜从业人员服务意识与技能培训相对滞后,导致缺乏特色与品牌。

为了应对这些问题,海南省酒店与餐饮行业协会专门成立湘菜分会,计划建立食材联盟,降低运输成本,并通过校企合作加大对湘菜人才的培养;同时借助类似于湘菜美食文化节这种专业化的活动,推动行业交流、名厨培训,提升湘菜竞争力,助力湘菜企业在海南市场中突围并实现更好的发展。

**记者:**站在行业的时代路口,海南湘菜企业如何推广“健康湘菜”?

**陈恒:**“健康湘菜”是湖南省委省政府给行业提的新方向。海南湘菜企业将积极响应“健康湘菜”倡议,通过减油减盐行动,推动湘菜健康化发展。协会还将联合开展以“健康湘菜”为主题的培训、品鉴宴、厨艺大赛等活动,宣传健康理念。另一方面,协会倡议湘菜企业改进食材包装,减少塑料制品的使用,避免高温加热时塑化剂进入人体。这些举措有助于提升湘菜的健康形象,推动其在海南市场的可持续发展。

近年来,随着海南自由贸易港建设的推进,海南的经济社会发展迅速,人口流动日益频繁,这为湘菜在海南的发展提供了更广阔的空间,为湘菜走向全球提供了桥梁。

湘菜入琼三十年,当第一批湘菜厨师跨过琼州海峡时,或许很少有人预料到,这场“舌尖上的迁徙”最终会演变成一场美食与产业的双向奔赴。

回望这三十年,湘菜如何在海南扎根?如何在海南呈现阶梯式扩张?湖南餐饮企业又如何借力海南自贸港政策提质升级、走向全球?近日,本报记者专访海南酒店与餐饮行业协会会长陈恒,探寻湘菜入琼三十年的发展密码。

### 记者手记

湘菜在海南的繁荣并非一蹴而就。20世纪90年代,随着海南特区的成立,百万湘人南下创业,湘菜也随之传入海南。南粤为媒,湘味跨越重洋,同琼味美美与共。回望湘菜入琼三十年历程,从低端到高端,从碰撞到融合,从海南到世界,湘琼琴瑟和鸣,将以开放之姿走向世界。