

上市房企年报陆续出炉,2019年布局浮出水面——

# 房企三个新趋势日渐清晰

经济日报·中国经济网记者 王轶辰



## 普遍出现业绩上涨乏力

万科 销售额同比增长 14.5%	恒大 合约销售额增长 10.1%
------------------------	------------------------

碧桂园 权益销售额增长高达 31.25%
----------------------------

但与其2017年合同销售额78.3%的增速相比大幅放缓

## 集中度持续提升

前四大房地产开发企业销售金额占比 6.93% 2013年	14.17% 2018年
---------------------------------	--------------

## 三大运营指标处于近6年来较低水平

500强房地产开发企业 存货周转率为 0.13 ▼较2017年出现较大降幅
---

整体流动资产周转率为 0.13 ▼同比下降
--------------------------

总资产周转率为 0.11 ▼降幅较小
-----------------------



居民在安徽省肥东县双桥新村喜迁安置房。许庆勇摄(中经视觉)

《中国餐饮报告2019》首提“智能餐饮”——

# 数字化将成餐厅经营“规定动作”

本报记者 吉蕾蕾

在日前举办的《中国餐饮报告2019》发布会上,中国烹饪协会会长姜俊贤表示,过去一年里,餐饮消费成为国内消费市场的重要力量,“餐饮行业已经从固有思维中的传统餐饮服务业向现代餐饮服务业接轨,已经从单纯的手工劳作进入到运用科技引领的新时代”。

《报告》数据显示,2018年小吃快餐门店数量优势仍无可撼动,以44.3%的门店数量占比持续稳居第一,且人均消费金额稳步提高。“小吃快餐是标准化、供应链发展最有潜力的品类,今后小吃快餐会为很多餐饮创业者提供一个非常肥沃的土壤。”餐饮垂直自媒体“餐饮老板内参”创始人秦朝说。

与此同时,餐饮套餐也正在摆脱曾

经的低价形象,引入越来越多的品质商家促进消费升级。美团点评最新数据显示,在“黑珍珠”商户中,有26%上线了精选套餐,价格从158元/位到1988元/位不等;“必吃榜”商户中,有44%上线了必吃套餐,价格从33元/位到344元/位,基本能满足消费者的多样化需求。

餐饮外卖市场也保持了强势增长势头。2018年美团外卖总交易金额达2828亿元,同比增长65.3%;日均交易1750万笔,同比增长56.3%。特别是在夏季,啤酒、小龙虾、烤串等外卖品类是很多餐饮创业者提供一个非常肥沃的土壤。”餐饮垂直自媒体“餐饮老板内参”创始人秦朝说。

在科技引领的新时代,餐厅信息、评价及交易不断迁移到互联网和手机端,也使得诸如大众点评等内容生态格外繁荣。“好的点评内容连接了消费者与商家,通过数字化构建一个非常场景化的餐饮生态。”美团点评高级副总裁黄海介绍,大众点评立身之本是做最真实的用户反馈,我们希望发动更多人写更多更

好更公正的点评,做公平公正的消费指南。

可以说,餐饮行业未来的发展趋势是产业结构转向、供给侧数字化、商业模式升级、智能商业、餐饮零售、精细化运营。为此,《报告》也首次提出“智能餐饮”概念,旨在“以用户需求为中心,以大数据分析为基础”解构新餐饮。

当前,随着国民经济运行稳中向好,餐饮行业步入稳定发展的新阶段,为拉动我国内需作出了新贡献。业内专家表示,未来,随着消费升级趋势进一步增强,数字化将成为各大餐厅经营环节中必须落地的标准动作。与此同时,我国餐饮业将逐步迈入品质化、绿色化、智能化、融合化的“新餐饮时代”。

## 专家有话说



数字技术应用和创新带来了产业底层逻辑的变化。行业和数字化技术叠加后,数字化进程越快,竞争力也越强

在赛迪顾问日前举行的“2019中国IT市场年会暨赛迪生态伙伴大会”上,赛迪顾问股份有限公司总裁孙会峰表示,数字经济发展体现为数字产业化和产业数字化。其中,数字产业化是指数字性技术在快速产业化,产业数字化则是指传统产业不断数字化转型,越是传统产业应用信息技术实现数字化的前景越广阔。

中国电子信息产业发展研究院院长卢山认为,数字化、网络化、智能化是目前信息技术的发展趋势,未来企业信息化一定是以数据价值为中心,企业和用户必须紧紧地捆绑在一起,打造数据文化和数字基因。

卢山坦言,过去的信息化主要是投入,强调的是IT基础设施更新,关注的是企业基础设施数字化。今天的数字转型则更关注产出,强调商业模式数字化,要用数字技术来挣钱。这轮数字转型的最难点在于,不仅要完成商业业态数字化,更重要的是通过数字转型建立起企业数字基因、数字思维和数字文化,这样的企业才是真正完成数字转型的企业。

孙会峰认为,数字转型将带来三种变化,分别是数字用户、数字企业和数字生态。对数字用户来说,使用数字设备是为了通过硬件触达数字化消费;对数字企业来说,不仅要通过数字技术更快响应客户需求,也要改变自身的组织模式和技术方法;数字生态则是构建起数字化体系,从而支撑企业数字化快速迭代。

“数字技术应用和创新带来了产业底层逻辑的变化。”孙会峰分析说,变化表现为,一是越来越多的“产业公地”出现,即在某个产业或领域,形成共享协同的开发;二是行业和数字化技术叠加后带来行业竞争力的变化,某个行业的数字化进程越快,数据的完整性、高效性、可价值化的程度越大,竞争力也越强。

数字技术正在引发系统性、革命性、群体性的技术突破和产业的变革。“要推动产业链各环节的协同发展,强化元器件、整机应用与服务之间的协调配合,着力补齐产业链短板,以骨干企业为引领,强调强化全球产业链的拓展,价值链的增值,创新链的整合,创新产业生态的新模式,在重点领域构建具有全球竞争优势的产业生态体系。”工业和信息化部电子科学技术委员会副主任兼秘书长莫玮说。

## 产业一线

甘肃张掖:

### 承接智能终端产业“西游”

本报记者 李琛奇 陈发明



在甘肃张掖市郊的戈壁滩上,一座占地1500亩的智能终端产业科技城已现雏形。

“3月份,我们接到一个来自阿富汗的订单,共10万部手机,正在加紧生产,完成后将发到深圳出口。”张掖伟博智能通讯技术有限公司总经理周世慧告诉记者,经过1个多月的磨合,公司的生产流程日渐成熟,目前已经接到多个来自非洲、中东地区的订单。

记者了解到,张掖伟博智能通讯技术有限公司由深圳博格士科技有限公司、深圳池航科技有限公司等企业联合投资。公司拟在张掖投资5亿元打造年产智能手机2000万台的智能终端设备产业园。“选择地处西北的张掖,主要看中这里成本低。”周世慧说,在这里不仅解决了招工难题,厂房建设成本也远远低于深圳。

目前,在张掖智能终端产业科技城,像伟博一样从事智能终端产品制造的企业,已有3家正式落地并投产。此外,张掖市甘州区已累计与20多家智能终端企业签约,一个从无到有、从小到大的智能终端产业集群正在张掖加速集聚。

据了解,张掖智能终端产业科技城项目主要引进手机、平板电脑、计算机、机器人、智能安防等智能终端研发及生产制造类企业。项目建成投产后,年产值预计达300亿元,带动就业2万人以上。

张掖融信智能终端科技有限公司也是一家来自深圳的企业,除了劳动力和建厂成本,他们还看中了张掖作为“一带一路”节点城市的地域优势。“我们将张掖工厂定位为集团出口中亚市场的生产基地,今年计划针对中亚市场的出货量将达到3000多万台。”张掖融信公司总经理华克安说,企业努力在张掖形成手机生产组装的产业集群。

上图为在张掖伟博智能通讯技术有限公司生产线上,工人正在调试产品。本报记者 陈发明摄

本版编辑 王薇薇

## 传统产业数字转型空间更大

本报记者 黄鑫