

# 超市里的餐饮档口，上班族午餐首选？



“走吧，今天中午去 BHG 超市吃午饭吧。”近日，现代快报记者发现，不少超市纷纷上架餐饮档口，吸引上班族前去就餐，午餐时间“一位”难求。超市跨界联手餐饮，是否能竞争日趋激烈的商超迎来发展转机？

现代快报/现代+记者 刘赞 杨晓冬 文/摄



就餐区“一位”难求



超市餐饮档口的菜品

## 超市里开美食档口，一“位”难求

8月14日中午，现代快报记者来到南京新街口的 BHG 超市。超市内有冒菜、水饺、快餐、面条等多个餐饮档口，正值饭点，档口前的用餐区已全部坐满，还有不少端着餐盘的市民在一旁等位置，甚至有市民直接站在柜台边吃了起来。

记者看到，超市内人驻的餐饮店多是人们熟知的连锁品牌，价格也与其他地方的餐饮门店基本持平。如单人份冒烤鸭29.9元，自选冒菜素菜2.39元/50g、荤菜4.98元/50g，小酥肉8元一份。快餐窗口的宫保鸡丁、糖醋里脊、红烧鱼块都是16元/份，番茄牛腩、干锅虾等菜品则贵一些，20元/份。此外，还有27元/15个的水饺、28元的肥牛砂锅、18元的鸭血粉丝等，种类十分丰富。

用餐的人大多是附近的上班族，也有一些游客。刘女士表示，她在附近上班，公司食堂吃腻了，到 BHG 来换换口味，“冒菜、水饺味道都不错，我经常吃完再从超市里顺便买一杯酸奶，吃得又饱又好。”

而游客陈先生则表示，相比德基广场内的其他餐厅，BHG 超市里的快餐相对平价，味道也不错，唯一的不足就是座位太少。“中午来吃饭的人很多，我等了好一会都没位置，只能站着吃两口。”

卤猪蹄、寿司、海鲜大咖、烤

鸡、凉拌菜……下午5点不到，南京玄武区一家盒马鲜生的熟食区飘出阵阵香味，就餐区有不少顾客正在用餐。现代快报记者注意到，盒马鲜生内的餐饮品类同样十分丰富，既有面条、烤串，也有海鲜等，除了出售做好的熟食外，还可以帮顾客加工在超市里购买的生鲜等产品。

从价格来看，盒马鲜生的熟食价位相对适中，羊肉串19.9元/5串、鲍鱼海鲜大咖99元/份、牛杂粉丝汤18元/碗。正在用餐的一名女士表示，她是盒马的老顾客，还办了会员卡，“盒马的食材比较新鲜，不想做饭的时候经常来吃。”

## “餐饮+超市”模式已出现十余年

其实，“餐饮+超市”这一模式十几年前就已经出现。创立于2007年的 Eataly 可以算是“餐饮+超市”新零售的鼻祖。Eataly 主打“慢食+自然”的生活理念，将餐饮、零售、美食课程体验三大业态结合在一起，构成“吃+购物+学习”的组合模式，搭建一个美食场景化的综合体，让慢食当道，回归自然。

而在此之后，以阿里的盒马鲜生、永辉的超级物种、京东的7-fresh、美团的小象生鲜、苏宁的苏鲜生为代表，不仅为消费者提供了便利，也带来了商业市场的新体验。

据了解，目前超市餐饮一体店主要有三种玩法，自营、联营（小吃等小品牌），以及引进品牌餐饮。而盒马鲜生就是自营的典型代表，

其优势就在于超市会对出售的菜单与商品进行深度把控。一般盒马鲜生线下门店分为三个大功能区：生鲜商超、智能餐厅、中央厨房。前台提供食材售卖，后台中央厨房支持店内食材加工，辅助服务支持外卖。

国家统计局数据显示，2023年以来，我国整个餐饮业保持了较快增长态势，去年全年，全国餐饮收入是5.29万亿元，规模创历史新高，同比增长了20.4%，对社会消费品零售总额增长的贡献率达到28.2%。今年上半年，全国餐饮收入达到2.6万亿元，同比增长7.9%，总体上继续保持较快增长态势，而且增速也比商品零售额快4.7个百分点，对社会零售增长的贡献率达到了22.8%。显然，餐饮的回暖优势

对于超市卖场极具吸引力。

“商超做餐饮，不仅为门店吸引了客流，也同时促进了超市内其他商品的销售。”有业内人士向记者透露，面对传统超市疲软的现状，选择引进餐饮无外乎是一种尝试，更多“高性价比”餐饮，让超市餐饮成为消费者的首选。而消费者进店购买快餐的同时，可以带动超市内其他区域商品的销售，带来了双向利好。

在平安证券看来，如今消费者用餐的场景和需求正在变得多元化，除刚需外，探店、社交、休闲悦己等用餐场景正在逐步提升，行业进入“餐饮+”时代；“第四消费时代”，餐饮消费者趋于理性，“性价比”成为关键词。消费者需求多元化，为餐饮行业带来新的挑战与机遇。

# 致人死亡的“黑医美”，竟然营业了6年

没有营业执照、缺乏医疗资质，主刀医师未取得执业医师资格……前不久，天津市和平区人民法院审结一起非法行医致人死亡案件，主刀手术的陈某犯非法行医罪，被判处有期徒刑并处罚金。

近年来，“美容”变“毁容”、“要美”变“要命”等事件不时发生，暴露出医美行业存在的“黑诊所”“黑医生”等违法违规问题。

## 案件：医美手术变“要命”手术

35岁的小丽（化名）不会想到，从走入一间开在居民楼里的医美工作室起，她的生命就进入了倒计时。

2023年7月30日下午，小丽在这里向“陈大夫”支付2.7万元费用，并接受了四项美容服务。在做完最后一项注射美容治疗后，她开始浑身抽搐，瘫坐在客厅过道，并出现了大小便失禁的症状。

主刀手术的陈某看到小丽“和之前的手术对象表现不一样”，以为是低血糖引起的，还试图给她糖吃。察觉不对后，陈某和妻子拨打了急救电话，小丽被送到医院进行抢救。

当晚，小丽因抢救无效死亡。后经尸检确认，小丽系因体内注射玻尿酸致肺动脉栓塞而死亡。

按照相关规定，医疗美容机构需依法取得卫生健康行政部门发的《医疗机构执业许可证》或者“诊所备案凭证”，主诊医师必须同时具

备具有执业医师资格，从事相关临床学科工作经历（负责实施美容外科项目的应具有6年以上相关专业临床工作经历），经过医疗美容专业培训或进修并合格，或已从事医疗美容临床工作1年以上等条件。

然而，主刀手术的陈某既没有取得执业医师资格，工作室也没有医疗机构执业许可，陈某的非法行医行为是造成小丽死亡的直接和主要原因。

据陈某交代，他初二辍学后从外省来津，后取得土木工程专业的大专学历，跟医疗美容毫无关系。他唯一的医疗美容培训经历是在外省一家美容院进行“观摩实习”。

受访专家介绍，玻尿酸注射需要由专业医生在严格的无菌环境下操作，注射的部位、剂量、层次都有明确规定，稍有不慎就可能造成严重后果。

陈某交代，为了控制成本，他给小丽注射了主要成分为玻尿酸的丰体针，丰体针通过网络渠道购买。“其实我也不懂丰体针到底是什么，包装上全是英文。卖的人告诉我

什么，我就怎么和客人说。”

## 疑问：“黑医美”机构为何能营业六年

被害人诉讼代理人、天津唯辩律师事务所律师赵君告诉记者，陈某的工作室没有招聘其他人，只靠他自己和妻子两人经营，业务范围包括光电类项目、注射填充类项目等多种轻医美项目。陈某负责当“医生”，其妻子则迎来送往、给客人术前术后拍照。

这样一间“黑医美”机构，却营业了6年。

陈某的工作室位于一处高档住宅小区，记者实地走访发现，这里安保措施比较严，楼内电梯需要刷卡乘坐。知情人士透露，在经营期间工作室没有悬挂和张贴任何招牌标识，隐蔽性较强。

据了解，工作室“获客”主要通过朋友圈宣传和熟人介绍。“陈某和妻子有多个微信号，他们联系广告公司制作虚假宣传广告进行包装，把从网上找到的医疗美容前后对比图和其他医疗美容机构的手术视频发布到朋友圈。”赵君说。

为了招揽客户，陈某还和熟客约定，介绍客源后，会根据顾客消费数额给介绍人10%至50%的好处费。有知情人表示，工作室的服务、环境看起来很正规，多数来此进行美容项目的顾客没有询问过医疗资

质等问题。“如果个别人问起来，就转移话题，一般她们不会再追问。”陈某说。

陈某交代，工作室的利润很高。日常使用的器械和耗材一部分通过网络平台购买，一部分通过各类展会上添加的“微商”购买，东西进价不贵，却可以收费数千元至数万元。

有十多年医美从业经历的李先生告诉记者，一些“微商”卖的仿制药售价很低。以医美常用药品保妥适为例，正规渠道购买价格普遍在2000元以上，但“微商”渠道销售的仿制药可以低至几十元。“如果不是专业人员，很难对这类仿制药进行分辨，中间的利润可想而知。”李先生说。

## 建议：多管齐下让“黑医美”无处藏身

近年来，国家卫健委、市场监管总局等相关部门加大了对医疗美容行业的监管整治力度，但“黑医美”导致的伤残事故、死亡事件时有发生。

2023年，成都一美容院非法行医致人失明，美容院被判赔34万元；2023年，一位“90后”女子经服装店店主注射玻尿酸填充额头，落下终身残疾；2021年，新疆一名19岁女孩整容时心脏骤停，被告人无行医资格……

由于一些“黑医美”藏在写字楼、酒店、小区里，“打一枪换一个地

方”，流动性、隐蔽性强，监管存在一定现实困难。受访人士和专家建议，进一步丰富监管手段，持续深入打击“黑医美”产业链条。

天津社会科学院政府治理和公共政策评估研究所副所长段威表示，可以借助大数据等技术手段，对“黑医美”机构通过社交平台发布消息进行动态监测，畅通网络维权渠道；把常态监督与专项检查相结合，保持从严监管的高压态势；同时加强部门协作，健全多部门联动工作机制。

“医疗美容服务属于医疗活动，需要有资质的医生、在有资质的机构开展相关操作。”国家整形美容质控中心副主任、北京协和医院整形美容外科主任医师龙笑提示，求美者要选择正规机构，咨询正规医生，使用正规产品，医疗机构及医卫人员资质均可在国家卫健委官方网站查询。

天津行通律师事务所律师杨洋认为，一些医美机构通过虚假宣传、夸大功效、贩卖容貌焦虑等方式吸引顾客，消费者应充分认识医美服务的风险与危害，理性看待医美需求，审慎做出医美决策。

中国消费者协会政策研究部主任皮小林提醒，消费者应留存好消费凭证和证据材料，如果遇到权益受损问题，及时与医美经营者协商解决，也可向消费者协会或有关部门投诉，依法维护自身合法权益。 据新华社