



美食周刊

Food Weekly



总第122期 今日4版 每周二出版
联合主办 北京烹饪协会 北京老字号协会
主编 吴颖

C1-C4

2011.12.27

C2 老字号餐饮企业承诺“少一补十”

鱼类等鲜活水产品的“足斤足两”问题，一直是消费者比较关注的。12月20日，北京烹饪协会向全市餐饮行业提出诚信计量倡议，华天集团所属老字号餐饮企业承诺“少一补十”。

C3 百年老号对接五星酒店

全聚德鸿坤店是全聚德集团在京城开设的首家入驻五星级酒店的直营店。其总经理汪涛今年上任后表示，如何让餐饮老字号在现代化的五星级酒店中发扬光大是自己面对的新课题。

C4 新年“腊八粥”飘香京城

中国人素有喝腊八粥祭祖祈福、积德行善的传统，就连吃剩下的腊八粥也有“年年有余”的美好寓意。2012年元旦恰逢农历腊八节，因此人们注定要在腊八粥的香味中迎接新年。

新的脚步一天天临近，餐饮业终于要挥别风波不断的2011，迎来充满希望的2012。然而，那些曾在2011年困扰餐企的难题，并不会因为年度的新旧更替而自动消失。原材料涨价、房租上涨、招工困难，2012年，谁能破解这三大瓶颈，谁就能取得更好的发展。

京城餐饮企业展望2012

三大瓶颈亟待破解

瓶颈一：原材料涨价

儒宴酒楼今年在亦庄开发区开设了第一家分店，迈出了连锁发展的第一步。但是总经理江雷可高兴不起来，因为销售收入并未增加。他认为，正是由于物价成本及人工成本的上升，制约了企业业绩的增长。

物价的频繁上涨也让宣武门商务酒店餐厅经理彦平感到棘手。“像某酒的价格从1500元/瓶，到1800元/瓶，再到现在2000元/瓶，这样快速地更改价格，不仅让消费者有被戏弄的感觉，也让我们措手不及。有些菜单不能改单页，只能换全套，做一套至少要花上4万—5万元。”

物价过快上涨也让“本高利薄”的小吃行业吃不消。据老北京传统小吃协会会长、北京万丰传统小吃有限公司董事长侯嘉告诉记者，牛肉已从年初的7元多一斤涨到了现在的30多元一斤。

企业支招：面对原材料涨价，快餐连锁企业和合谷通过大宗集中采购和最大化利用来降低成本。和合谷与拥有原材料基地的大型品牌供应商建立合作关系，从源头采购减少中间环节，保证了价格相对低廉。

餐饮企业的原材料质量直接关系着产品质量，因此多数企业选择的都是优质原材料。而如果对原材料的利用率不高，就会造成浪费。和合谷讲究物尽其用，他们将切东坡肉剩余的上好五花肉的边角碎肉做成肉酱，不仅保证了肉酱的品质，也避免了五花肉原材料的浪费。

瓶颈二：租金上涨

2011年，九门小吃内的7个传统小吃档口曾经上演了一场撤档风波，起因是管理方将租金从1万元涨到了3万元，引发小吃经营者不满。然而管理方也是一肚子苦水。据称，目前九门小吃的租金，房东方面已经决定从过去的每年40万元上涨为每年240万元。房租翻了几倍，档口租金自然会水涨船高。

根据中国连锁经营协会的调查，2011年，零售企业续租门店的租金平均上涨了30%。有媒体调查更显示，有些企业门店的续租租金上涨达100%甚至更离谱。据悉，零售企业门店租赁期一般在10—15年，从2011年至2015年的5年间，正是零售企业门店租赁到期的高峰期。一旦到期，物业方几乎都会大幅上调租金，企业利润则被大大侵蚀。

企业支招：

应对租金上涨，民营餐饮上市公司湘鄂情的对策是自己购买物业。今年初，湘鄂情投资1.29亿元，用于购买位于武汉市中心城区一个商业地产项目的土地权益，通过合作项目开发的形式，取得商业房产开办湘鄂情酒店。在湘鄂情6个上市募股资金运用的连锁店项目中，3个店都是通过购买商业物业开办的。湘鄂情董事长孟凯表示，有恒产才能立恒志，有恒志方能树恒心。只有做拥有商业地产的餐饮龙头企业，才能逐步发展成为真正意义上的中餐百年老店。

瓶颈三：招工难

“招聘服务员、洗碗工，转正后工资最高能达到3500元。”这则张贴在金鼎轩华贸中心店门前的招聘广告曾引发社会公众的广泛热议，而其背后昭示的正是餐饮企业普遍面临的招工难。

对于很多餐馆来说，招工已经不分时节，成为了一项常年工作。有的餐馆已经将服务员工资从过去的1200元/月提高到1500元、1600元，并且提供食宿，可还是很难留住员工。有餐企老总私下表示，员工犯错都不敢批评，就怕人家不高兴撂挑子不干了。

据了解，由于餐饮企业大都包吃包住，因此很多外来务工者初来乍到，都把从事餐饮业当做发展的跳板，一有其他机会就会离开，造成餐饮业人员流动极为频繁。因此，一些企业也不愿花工夫培养员工，免得为他人作嫁衣裳，这也使得餐饮业服务水平难以提升。

企业支招：

北京旺顺阁美食有限公司旗下拥有鱼头泡饼、海鲜广场、时尚火锅和高档会所多业态连锁型餐饮企业。随着开店数量的加大，也要面对日益增长的食品原材料和房租、水电费用增长压力，更要面对员工流动性大、招工难的餐饮业大问题。

为了解决人员的难题，旺顺阁尝试着在明年两家新餐厅的开业中，通过让员工参股的方法，调动员工参与企业发展和管理的积极性，让每名员工都有主人翁意识。据了解，员工参股后，企业承诺5年返还本金加一倍的利息。总经理还对员工承诺，员工的资金投入只有盈利没有风险。这一招，既缓解了企业开店初期的资金紧张问题，也间接避免了员工流失。

创新营销确保发展

模式创新提升盈利能力

全聚德集团副总经理刘小虹：按照全聚德发展规划，明年，各直营店将实施差异化经营，打造商务宴请型、社区聚会型、旅游散客型、主题餐厅型的多档次、多类型餐厅，进一步提升连锁经营的盈利能力，打造“全聚德·食王府”

新品牌。加强对特许连锁企业规范化管理，开发单品烤鸭连锁经营，尝试“正餐+休闲餐饮+食品专卖”的创新经营模式，提高经营物业的使用效率。此外，还将参与首旅集团的资源及品牌整合，推进首旅餐饮品牌的合作与收购。

5年实现50亿

眉州东坡董事长王刚：眉州东坡今年做到了10亿元，明年15亿元就可以，可管理班子表示一定达到18亿元。我们眉州东坡已经完成了从田间到餐桌的全产业链建设，所以今后发展将要提速

了。未来5年，眉州东坡的销售收入肯定将达到50亿元。北京精神就是中国精神的浓缩。下一步，我们会进一步领悟北京精神，融入到企业的DNA，并把北京精神传播到全国、甚至全世界。

新店尝试职工参股

旺顺阁总经理张雅青：为了解决餐饮业的招工难题，我们尝试着在明年两家新开业的餐厅中，通过让员工参股的方法，调动员工参与企业发展和管理的积极性，让每名员工都有主

人翁意识。企业承诺5年返还本金加一倍的利息。总经理还对员工承诺，员工的资金投入只有盈利没有风险。此举既缓解了企业开店初期的资金紧张问题，也间接避免了员工流失。

品牌推广主打儒家文化

儒宴酒楼总经理江雷：今年我们对“儒宴”商标进行了注册，明年将会以品牌推广的形式进行宣传。在保持精致菜品的同时，努力将儒家菜品和儒家

对于饮食文化上的阐述进行宣传。在营销模式上，我们将会继续联合山东快书和山东地方特色曲艺一同，将儒家文化更立体地阐述给每一位消费者。

酒店餐饮也要融入社区

宣武门商务酒店餐厅经理彦平：明年我们在做好会议餐饮供应、继续“社区化酒店餐饮”营销策略的同时，还要加大对散客的吸引。如果大众普遍可

以接受我们的菜品，就说明我们的餐饮在宣武门区域有了一席之地。这样的策略不仅可以扩展紫园壹号餐厅的知名度，也有利于企业的长远发展。

门店扩张将提速

护国寺小吃公司总经理马国华：明年，护国寺小吃将借国家加大文化建设的东风，努力挖掘和经营老北京小吃，加快门店的扩张，加大投资。2012年春节前后，护国寺小吃的第九家直营店

就将在西城区的六铺炕开业，之后还将陆续有加盟店开业。护国寺小吃的发展战略是先在西城区做稳、做好，再逐步将经营触角向京城其他区域扩展，让更多老百姓吃到物美价廉的老北京小吃。

制定小吃标准

万丰传统小吃董事长侯嘉：万丰小吃自己制定的《中华万丰小吃食品标准》将会在2012年5月之前制定完毕。标准包含了56个民族的1000余种小吃的制作规程，将使小吃的口味和安全更有保证，也

将为小吃的连锁化经营打下坚实基础。另外，明年万丰小吃城的婚宴将打造成极具特色的一站式中式传统婚礼。龙年春节，还将举办首届“万丰小吃城室内庙会”。商报记者 吴颖 徐慧 张笑嫣