



总第301期 今日4版 每周三出版
联合主办 北京烹饪协会
主编 徐慧 执行主编 贺陈慧



美食财经订阅号

B1-B4

2015.12.9

B2 邓超:餐饮将抢超市的生意

用“准成品+智能锅”的组合，撬开8万亿元在家做饭市场，释放餐厅闲置产能，U味的“云厨房”设想无限美好。但要让梦想照进现实，更多合作伙伴、消费者体验和食品安全管控一个都不能少。

B3 全聚德靠大数据挖掘会员价值

在移动互联网时代，全新升级的会员管理系统正成为全聚德黏住顾客、拓展经营的有力抓手。2015年，全聚德的会员数量以每月新增近1万人的速度飙升，迄今已实现会员消费金额1.8亿余元。

B4 冬季滋补羊蝎子：老诚一锅PK蝎王府

羊蝎子本是难登大雅之堂的食材，却能在竞争激烈的京城餐饮市场占据一席之地，在烹饪上自然有其独到之处。本期，记者带您走进老诚一锅和蝎王府，体验藏匿于羊脊椎骨之间的不同美味儿。

餐企融资：不只上市一条路

2015
年终盘点之二

2015年对餐饮企业而言是加速转型、推陈出新的一年。在互联网的催化下，出现了很多餐饮新业态以及转型升级的新思路。然而企业发展离不开资金的支持，这对正处于转型阵痛中的餐饮企业尤为重要。在连续六年被A股市场拒之门外之后，新三板让餐饮企业看到了破解融资难的希望。众筹餐厅也被“玩”得风生水起。尽管处在资本寒冬，还是有众多餐饮创业项目赢得风投青睐。资本的动向似乎也在暗示着餐饮行业的未来趋势。

蜂拥新三板

从今年2月百富餐饮挂牌新三板成为新三板的餐饮第一股，至今已有至少6家餐饮企业成功挂牌，其中不乏望湘园这样的大牌连锁餐企，狗不理更是在折戟IPO后转投新三板。在排队的超过1700家企业中还有许多餐饮企业的身影。

新三板之所以受到餐饮企业的青睐，业内认为，一方面是新三板的投资者以机构投资者为主，有较好的风险承担能力与价格定位能力。另一方面是在新三板挂牌可以解决餐饮企业并不太高的融资需求，与餐饮企业的正常发展相匹配。

自2012年以来，俏江南、广州酒家集团、顺峰饮食酒店管理、净雅食品、狗不理等数家著名餐饮食品企业都曾先后计划IPO，但最终都没了下文。财务无法可靠计量、食品安全难以把控、高度竞争成长性差等问题，都让餐企登陆A股市场阻力重重。

对于登陆新三板，狗不理在公告中解释为，公司的融资主要来源较为局限，随着公司的不断发展壮大，在产能提高、新产品的设计和研发、市场营销方面将产生大量的资金需求。

新三板除了能够满足餐饮企业迫切的融资需求，对于像狗不理这样折戟IPO的餐饮企业而言，新三板也是一个通往A股的跳板。北京志起未来营销咨询集团董事长李志起表示，“新三板可以让餐企做得越来越透明，越来越具备上市企业的特点，一旦有机会上主板，它们的起跑速度也会更快，这也是很多餐企老板思考的重点”。

在业内人士看来，无论是初具规模的小型连锁餐饮企业，还是像望湘园、狗不理这样的大型连锁餐饮企业，包括老字号餐饮企业，也不论是为了快速壮大规模，还是为了支持转型，几乎都有融资的需求，尤其是当前餐饮正处于微利时代的当口。上市固然是获得融资最直接的途径，但是成功上市并不能保证企业就能发展得好。无论有多么庞大的资金支持，传统餐饮企业还将长期面临着转



型的难题。

众筹也“众愁”

股权众筹这把火从去年烧起来至今势头不减，其火舌舔到的领域也越来越多，各类众筹平台一时间风生水起，难上市的中小型餐饮企业以及餐饮创业项目迅速成为众筹的重点目标，并随之诞生了如靠谱投这样专注于餐饮众筹的平台。

靠谱投创始人卿永认为，聚焦于餐饮众筹的原因有三，首先是因为餐饮行业的产业规模大，具有庞大的投资空间，近几年餐饮企业与互联网的结合越来越紧密，相对于其他服务行业餐饮的线上优势更加明显。其次是餐饮企业的“先天不足”导致与资本市场格格不入，融资难成为餐饮企业最头疼的痛点之一。最后是随着中等收入人群的增加，越来越多的人有了投资的需求，而股权众筹相较于其他投资理财方式的风险更小，满足投资人需求。

然而，值得注意的是，看起来十分“投缘”的餐饮与众筹，也有让人“众愁”的时候，中国最大的众筹餐厅印象湘江世纪城店于日前倒闭关店，93个股东100万元众筹款成为泡影，HerCoffee也在开业一年后倒闭。类似“暴毙”的众筹餐饮项目可谓

比比皆是，成功率并不高。

卿永表示，餐饮众筹还是存在很多痛点，众筹对有一定基础的餐厅或者餐饮企业能起到一定的帮助作用，并不能从根本上扭转一个餐厅的业绩或者拉来生意。此外，并不是所有的餐饮企业都适合做众筹，因为目前大部分餐饮企业的财务不规范，而这一点又恰好是众筹的死穴。最后餐厅本身的团队如果不具备经营管理餐厅的能力，那么众筹的成功率几乎为零。

在中国食品产业评论员朱丹蓬看来，由于众筹涉及到的股东人数较多，也就造成了众筹项目在管理过程中的诸多困难。餐饮行业看似好入门，但实际运行起来的难度非常大，获得收益的周期也比较长，所以如果不能很好的管理，众筹就会变成“众愁”。

投资急转弯

只要沾上互联网就有人追着投钱的时代已经过去。尽管2015年被称为“资本寒冬”，可餐饮圈的资本动向却并不凝滞，不过投向上有了明显变化。针对C端的融资日渐艰难，而餐饮B端供应链则受到资本的追捧。

今年食材供应链端掀起了融资热。美菜网、链农、小农女、优配良品、送菜哥等食材供应O2O平台都在今年完成千万级别

的融资。完成F轮融资的饿了么，今年也高调上线了旗下食材供应B2B平台“有菜”。不过，今年8月食材供应B2B平台一亩田却因C轮融资卡壳而导致大规模裁员，给蜂拥食材B2B的平台泼了一盆冷水，同时也揭开了此类平台烧钱过度的疮疤。

互联网思维被炒作一整年之后，餐饮品质再次成为热门话题。早些时候黄太吉成功融资1.8亿元的消息让“黄太吉模式”再次成为热门话题，随后黄太吉创始人赫畅更正表示，融资不是1.8亿元而是2.5亿元。而黄太吉此番打动投资人的是据称三次转型后推出的精品外卖平台。

C端的融资日渐艰难，令外卖平台的烧钱大战难以为继。化干戈为玉帛、抱团取暖成为现实的选择。10月8日，美团与大众点评合并，成为今年O2O领域的一记重磅消息，此事的余热久久不能散去，新美大未来的业务走向以及与投资方和被投资方的关系也成为行业及舆论关注的焦点。值得一提的是，在美团与大众点评合并后，便几次有消息传出美团外卖将与饿了么合并，但都被饿了么否认。外卖平台之间的烧钱大战看似随着行业的洗牌告一段落，但是它们之间的资本竞争却还是存在，以后也将继续存在。

北京商报记者 徐慧 实习记者 郭诗卉/文 贾丛丛/漫画