

## · 资讯 ·

## 北京必胜客松露节开幕

北京商报讯(记者 郭诗卉)4月3日上午,“北京必胜客松露节”拉开帷幕。在新奥天虹必胜客餐厅内,北京必胜客与中国食用菌协会共同打造松露知识墙、设立松露采集的山林微缩景观,顾客到店还可看到手绘百菌图册等。同时,京城百余家必胜客也推出仅售4周的松露系列美食。

作为必胜客第三季“寄给春天的明信片”主题活动,北京必胜客总经理宋志蕴与中国食用菌协会常务副会长高茂林在现场共同发布了属于这一季的“松露主题明信片”。高茂林表示:松露既不是植物,也不是动物,它们是真菌这个大家族中的一类非常特殊的生物类群。以独特香味、产量少以及高营养价值被称为世界三大珍馐之一。多年来,协会致力于向大众推广普及食用菌相关知识,此次活动恰是搭建了良好的互动传播平台。”

必胜客一直在尝试运用各种不同的食材和烹调方法,以满足消费者们不断变化的口味需求。松露对大多数消费者而言是比较陌生的食材,此次借北京必胜客松露节的举办,将黑松露端上餐桌,我们希望更多人能够享受这一珍贵美味。”宋志蕴表示:“我们希望为喜爱松露和喜欢猎奇、尝鲜的年轻消费者带来全新的选择。”

## 寒食节 新品寒食小吃赶场

北京商报讯(记者 徐慧)寒食节前后,又到了护国寺小吃连锁的“寒食十三绝”上市热销之际。记者从护国寺小吃连锁了解到,护国寺小吃起源店、缸瓦市店、西安门店等60余家门店,今年将销售“寒食十三绝”12.5万个左右,超过往年。其中最为热销的蜜麻花(糖耳朵),预计销量将在4万个左右,成为寒食节最受宠的食俗小吃品种。

除了百姓熟悉的蜜麻花、姜汁排叉、艾窝窝、馓子、驴打滚等在内的护国寺小吃“寒食十三绝”,今年护国寺小吃起源店还特别推出了蛋黄青团、橙汁奶皇球等新品寒食小吃。

护国寺小吃起源店经理王新梅告诉北京商报记者:在过去,寒食的范围很大;“寒食十三绝”是精选而出的经典,我们还按照寒食节的讲究,每年都推出新品小吃,让大家一品为快。”

据王新梅估计,在寒食节前后,这家小吃店外卖就得占到三成左右。“很多都是踏青出游,提前一天前来购买的,像蜜麻花,也就是咱们老北京的糖耳朵一般卖得最火。”

据了解,像蜜麻花老北京俗称糖耳朵,之所以到了寒食节特别火,还因为过去寒食节前后有放风筝的习俗,风筝上还得插上竹笛,犹如“箏”鸣,吃糖耳朵还是为了图个“耳聪目明”的好口彩。

## 南京破获2.85亿元走私海蟹大案

据中新网 南京海关近期破获了一起走私海蟹大案,案值达2.85亿元。今年3月21日上午9时许,在南京海关的统一部署指挥下,该关缉私部门出动海关缉私警察104名,分成23个行动小组,在江苏、上海、福建、湖南、湖北等地同时开展打击农产品走私专项行动,一举摧毁了2个走私海蟹犯罪团伙,抓获主要犯罪嫌疑人15名。经初步查证,涉案走私进境的是原产于缅甸、孟加拉、印度等地的青蟹、黑蟹等共8000余吨,案值达2.85亿元。

经查,该案的主要涉案企业系餐饮连锁企业。2012年至今,该公司为牟取非法利益,派出专员至境外驻点控制上游货源,并采取制作虚假单证、伪报价格等方式,将涉案的青蟹、黑蟹等走私进境,在境内销售牟利。为逃避海关打击,该公司还成立了专门用于制作虚假报关单证的关联公司,并采用地下钱庄的方式付款。

行动中,南京海关缉私警察在江苏苏州、上海、福建晋江等地的涉案公司中查扣了大批书证、物证。目前,该案仍在进一步侦查中。

转型  
面对面

在2018中国餐饮连锁峰会前夕,北京商报记者采访了西贝董事长贾国龙。燕麦面、麦香村两个快餐项目的折戟,并未阻挡西贝“10万+”梦想,上海的社区小型店、北京的外卖专门店,以及在盒马鲜生开出的微型店,成为西贝在小店模式上的新探索。在贾国龙看来,中国真正的消费黄金期才刚露头,“这一代人的钱主要都买了房,当下一代人进入消费的时候,消费马上就会爆发”。

## 西贝董事长贾国龙:

## 做餐饮要创新更需耐力

## 寻找“10万+”模式

外界对西贝的关注,大都仍停留在燕麦面、麦香村两个快餐项目的折戟上。这显然与贾国龙高调喊出“10万+”紧密相关。汲取上两次的教训,西贝近期尝试的三个新项目低调了很多。

贾国龙告诉北京商报记者,上海测试的社区小型店,面积约有150平方米,每天销售额大概15万-2万元,与原来做快餐时每天卖七八千元相比,已经翻了一番;北京的外卖专门店现在平均日销售额已达上万元,没做任何推广,属于自然增长,而原来做麦香村的时候,最多一天收入才5000元,也翻了一番;盒马鲜生店只有20-30平方米,目前已经开了3家,签约了七八家,自己还没去看过,目前反馈的信息属于正常经营。“哪种模式能成功谁知道?只能探索着看。”

贾国龙一直希望探索出一种能够进入社区的开店模式,渗透率更高,到哪里都能开。这种类似日本连续剧《深夜食堂》中的小店,服务周边邻居,具有极高亲和力。“如果真能探索出一个小食堂的好模式,有好产品、有供应链体系,完全可以跟社区搞加盟,通过翻牌给现有社区小饭馆赋能,从而实现共赢。”

新零售概念正甚嚣尘上,许多餐饮企业也投身其中,但贾国龙对此不太热衷。在他看来,无论是要等三四十分钟才送来的外卖,还是做出某种产品进行售卖,对人们就餐来说只能算次优选择。“吃饭的最佳体验永远是现做现吃。”

## 引资不如“共创共享”

2017年,中国餐饮收入超过3.9万亿元,成为仅次于美国的全球

## 关注

## 北京市餐饮行业协会:搭建京津冀采购平台

北京市餐饮行业协会第六届会员代表大会四次会议暨餐饮品牌战略分享论坛日前召开,吸引了超过200家餐饮企业代表出席。会上,北京市餐饮行业协会会长汤庆顺做2017年协会工作总结和2018年工作发展报告,北京市食品药品监督管理局领导介绍“阳光餐饮”品质提升工程,活动现场还颁发了“第七届北京市商业服务业服务技能大赛中式烹调师项目”



第二大餐饮市场,也吸引来众多资本的关注。不过,对于餐企引入外部资本,贾国龙却态度谨慎。

“西贝曾经也引入过外部资本,后来我们回购了。”贾国龙表示,餐饮业是个现金流充足的行业,只要开店速度不是太快,自己的现金是足够的。西贝更倾向于用自己的钱干自己的事,挣了钱自己人分,这在西贝叫做“共创共享”。

截至目前,西贝有大约230余家直营店,2017年销售额达43亿元。按照计划,到2018年底,预计门店数量将超过300家;相当于平均两家老店开出一家新店,速度不算快”。虽然都是直营店,但西贝内部采取合伙人机制;“总部控股+核心员工持股”模式,在保证总部管控力度的同时,对基层门店也起到很强的激励作用。

“用工荒”是困扰很多餐企的难题,但西贝的员工流失率却很低。贾国龙认为,主要原因在于给员工分得多。“本来挣5000元,给发8000元,员工干劲就上来了。人就是这样,你越是给他多,他越愿意好好干。本来该挣5000元,只给4000元,员工认为这个老板太小气,有好主意也不出了。你对我抠,我对你也就混日子。”西贝员

工的待遇与同级别其他企业比,普遍要高,去年底,西贝仅年终奖就发了7000万元,真正做到把利润分下去。

## 餐饮黄金期才刚开始

作为一个浸淫餐饮业30多年的老炮,贾国龙坦言,如今的自己不再追赶潮流;“新东西太多了,每年都有。跟不上,也懒得跟”。在他看来,对餐饮业来说:“靠新没用,还要靠耐力”。

贾国龙告诉北京商报记者,“创新只是一时,如果没有耐力,菜做不好、服务不好,连卫生都搞不好,肯定不能长久”。贾国龙认为,餐饮业是个高频消费的行当,如果顾客去了一次感觉不好,很可能不会再去第二次,因而一刻都不能懈怠。即便是知名企业、百年老店,一旦懈怠了,马上就会被其他企业超越。

但贾国龙对于餐饮行业发展的趋势充满乐观。“餐饮市场的机会就是中国这13亿张嘴。”在贾国龙看来,中国要在2020年全面建成小康社会,再过15年达到中等发达国家水平,2050年达到发达国家水平。国家的大发展,给包括餐饮业在内的各行各业都带来了巨大商机。

“中国这一代人的钱主要用于买房了。消费市场什么时候爆发?就是当下一代人进入消费市场的时候。”在贾国龙看来,随着中国教育、医疗等社会保障日趋完善,再加上很多父母已经给子女解决了住房问题,下一代人的最大一笔开销已经没有了,他们挣的钱将主要用于吃喝玩乐,消费马上就会爆发,因而中国消费的黄金期才刚刚开始。

北京商报记者 徐慧

等奖项。

餐饮市场一直呈现稳健增长态势。汤庆顺指出,2017年北京地区餐饮收入1028亿元,同比上年增长7.7%。餐饮企业重回扩张带动行业规模化 and 高效化发展轨道,在消费升级的大背景下,从产品、服务、质量、效率等多个角度实现提升,以满足消费者日益个性化、多元化和品质化的需求。同时,汤庆顺介绍了2018年协会工作计划。今年,

北京市餐饮行业协会将继续组织开展北京餐饮特色美食节、职业技能大赛中式面点项目等系列活动。同时,将大力促进京津冀地区餐饮业联合发展,开展京津冀采购平台更好地实现农餐对接,继续致力于为政府、为企业、为消费者提供更出色的服务,让餐饮文化更贴近京城百姓,为北京地区餐饮促消费、保增长做出贡献。

北京商报记者 徐慧