编辑 常蕾 美编 白杨 责校 杨志强 电话:64101673 syzx10@126.com

西贝松口:在做上市准备

西贝与资本市场的传闻此起彼伏。12月2日，西贝莜面村创始人贾国龙表示，西贝已经决定上市，并且正在寻找合适的时间。疫情让餐饮企业在发展过程中的不足集中暴露，为了从危机中求得生路，餐企正在硬着头皮改变，拥抱资本市场就是表现之一。餐企需要有资本的助力才能发展壮大，西贝近来铺设的新业务，多少也是在迎合资本的喜好进而作出的调整。

转变态度

贾国龙表示，此前对于西贝有上市计划的传闻是真的，并承认是因为今年的疫情让他对资本市场的态度有所转变。今年的疫情让西贝和贾国龙意识到企业的现金流存在的问题，虽然此前贾国龙曾明确说过西贝不上市，但现在认识到了资本的力量，贾国龙也就改口了。他还表示，如果有合适的时机，会选择资本投资西贝。

西贝相关负责人对此回应到，西贝目前确实在做上市准备，但目前仍在摸索阶段。疫情让西贝意识到资本介入能够提升餐饮企业的抗风险能力，同时资本也能给西贝的员工带来更多福利和保障，所以才对此前不上市的策略进行了调整。

从今年年初，西贝就一直因为“钱”的问题备受关注。疫情打了餐饮行业一个措手不及。其中很多餐企都因春节期间原材料采购、年前发放员工年终奖等原因出现现金流紧张。对于规模较大、员工数量很多的西贝而言，这种情况则尤为严重。

2月1日，贾国龙在接受媒体采访时直言，受疫情影响，西贝400家线下门店基本停业，只保留100多家外卖业务，预计春节前后一个月损失营收7亿-8亿元，同时2万多名员工一个月支出就在1.5亿元左右，若疫情无法有效控制，企业账上现金流撑不过3个月。这一连串数字引发了业内的震荡，并且获得了极高的关注。

正是这次“哭穷”，让当时深陷危机的西贝获得了资本市场的关注。2月7日，西贝收到了浦发银行提供的1.2亿元流动资金贷款。短期流动资金贷款和贸易融资额度，缓解了企业短期流动性紧张，保障员工工资发放与基础原材料采购。浦发银行围绕西贝餐饮集中采购平台，提供国内信用证、商票保贴、买方承保等服务，为面粉、牛羊肉等主要原材料供应商提供融资支持。同时浦发银行还为该公司提供了薪资代发、资金归集结算等金融服务。

或许，正是这笔如同及时雨的“外部资金”，让曾经说出“西贝不上市”的贾国龙改口。他表示愿意重新评估未来西贝上市的可能性。一言既出，今年有关西贝将要上市的传闻便层出不穷。

摇摆不定

上市足以让餐企在一段时间内持续占据关注点的最中心。2018年，海底捞上市成为当年餐饮圈内的大事件。海底捞上市后，西贝上市话题屡次被提及，当时贾国龙明确表示，“西贝永远不会上市”，因为西贝要把利分给自己的员工，“不想被一张财务报表套牢”。可是，两年后，曾经十分笃定不会让西贝上市的贾国龙变了。

从目前来看，成功上市的餐饮企业在逐年递增，但相比其他行业，能够在国内登陆资本市场的餐企屈指可数。近两年，成功上市的餐饮企业中，大多标准化程度较高，或者本身的主营业务是以食品生产为主，而非餐饮经营。此外，一些上市较早的餐饮企业却并未能长期获得资本市场的青睐，例如大名鼎鼎的全聚德、小南国、金百万等。因此，究竟该不该上市，上市后又该如何建立起自身的投资价值，这些都是餐饮企业一直在考虑的问题。

北京商报记者在采访过程中也发现，很多餐饮企业尤其是连锁餐饮企业，从很早之前就一直在为登陆资本市场做准备，无论是在财务规范化，还是在产品标准化方面，都做了很多努力，让企业本身具备成功上市的必要条件。

即便如此，这些餐饮企业中绝大多数至今都未能登陆资本市场，依然选择在场边观望。餐饮企业一方面担心丢失话语权，另一方面则是担心自身不能持续获得投资人的关注。今年的疫情却成为餐企转变对资本市场态度的加速器，因为今年突如其来的疫情放大了餐饮企业在发展过程中存在的问题。

正如贾国龙所述，餐饮企业自身如果没有任何困难，不上市没问题。但遇大灾大难，餐企突然发现自身的造血能力和抗风险能力还是远远不够。在重新评估什么是有利于企业、有利于员工、有利于顾客的发展方式时，上市可能就是其中的一种。

借势转型

就在贾国龙转变对资本市场态度的同时，西贝也在悄然做业务转型。近期，贾国龙功夫菜门店正式营业，这个高标准化，以半成品菜为主打的品牌也被西贝当作是未来十年的核心业务。为此西贝也在今年斥资建设了西贝贾国龙功夫菜超级中央厨房，一期总投资6亿元，占地193亩，已于10月在内蒙古和林格尔新区举办奠基仪式。

投建中央厨房，意味着西贝正在尝试通过向产业链端延伸的方式寻找新的发展方向和增长点。让西贝作出这种调整的，还是西贝本身。在一位不愿具名的餐饮业内分析人士看来，在今年疫情发生之前，西贝就已经开始出现客流下滑的情况，因此西贝一直在不断做跨业态尝试，想要拓展新的市场，给自己扩大发展空间。

贾国龙也曾在今年6月坦言，“西贝的定位是休闲正餐，但近两年却越做越累，不仅商场的客流在下降，我们自己的客流也在下降，虽然外卖帮助我们补充了一部分客流，但整体仍然呈现下滑趋势，正餐也已经发展到了一个瓶颈期，因此我们想要做跨领域尝试”。

和君咨询合伙人、连锁经营负责人文志宏表示，今年的疫情给餐饮行业带来很多变化和思考，和资本的相处就是其中一部分。以海底捞为例，海底捞发展至今主要靠原有资本的积累，在规模做大后，才谋求上市，在获得资本的助力后，海底捞的运转更快。海底捞的案例说明了餐饮企业想要持续发展，资本起到关键作用，餐企有必要根据自身发展寻求与资本合作的可能。

在餐饮连锁顾问王冬明看来，疫情或许会加速拉近资本与餐饮行业的距离，但从近两年资本市场与餐饮行业的合作案例来看，现在资本更倾向于投资轻资产的餐饮，快餐、甜品、小吃等品类是近几年资本市场的宠儿。除此之外，资本更青睐后端供应链，因为供应链是决定餐饮行业下一阶段发展的关键。

“所以西贝建中央厨房、做功夫菜等新业务，一方面是为了搭建新的业务体系；另一方面则是为了引起资本的注意，因为单靠西贝莜面村本身对资本的吸引力十分有限。”王冬明如此看待西贝做新业务的初衷。

北京商报记者 郭诗卉