

新冠肺炎襲春節 七天損失5000億 內地餐飲業掀抗疫保衛戰

抗擊 新冠肺炎

民以食為天，活在舌尖上的中國人，向來把「吃」看作是春節裡的重頭戲，無論是親戚聚會還是朋友聚餐，「下館子」都是必不可少的春節開銷。因此，對於許多餐飲老闆來說，春節是一年中最高收成的時光，他們用三倍工資留住員工、提前囤好酒水海鮮、在當地媒體上展開「年夜飯」營銷，期待能賺上一筆，卻不幸遭遇了新冠肺炎病毒這個「黑天鵝」事件。一邊是預定者的全額退單，一邊是提前支付的原材料、人工和租金成本，這個春節餐飲行業着實不好過。根據恒大研究院最新發佈《疫情對中國經濟的影響分析與政策建議》預計，今年餐飲行業零售額僅在七天內就會有5,000億元（人民幣，下同）的損失。擺攤賣菜、接入外賣、房東降租、銀行輸血……在自救與被救之間，餐飲行業的目標是先活下去，再補短板，創建更加多元化的經營模式。

■香港文匯報記者 俞畫 杭州報道

「我實在是扛不住了。」電話裡，武漢人家的沈老闆帶着哭腔。這家在大眾點評網上搜索武漢美食排名前三的小店，在杭州濱江的興才街上已經開了好幾年了，從最開始的小攤位到現在有了固定的店舖，沈老闆一家都投入了大量的心血。「我們的熱乾麵和調料的醬包都是從武漢空運的，要的就是那一家鄉的味道。」

提前安排員工放年假

為了能留住老客，更為了多賺些錢，沈老闆今年春節也沒打算放假。為了節省人工成本，他讓兩位小工年前就回武漢了，打算自己跟老婆兩個人把店裡的生意做起來。「過年小工裡客人不多，但好幾位熟客隔幾天就會來買點鴨蹄鴨腿，吃碗熱乾麵什麼的，我想兩個人做做就夠了。」現在回想起來，他還是很慶幸提前讓小工放了年假，不然都不知道怎麼安置他倆。

「其實年前我們的生意還挺好的，因為周邊有不少商務樓，裡面還有員工在上班，再加上周圍好多小店都關門了，所以每天能賣出一百多碗麵。」沈老闆說，轉變是從1月下旬開始的。「一連三天店裡一個客人都沒有，我實在熬不住，就給熟客打電話，對方支支吾吾地說現在武漢有病毒，也不知道店裡的麵會不會帶病菌……」

1月20日，當鍾南山在電視採訪中肯定病毒會「人傳人」後，武漢人家一下子變成了眾矢之的。「一天時間裡，消協的、衛計委的、工商局的都上門找我，檢查營業執照，還拿走了店裡的一些菜品，說是要回去檢驗。到了下午，就直接建議我關門停業了。」沈老闆把剩下的麵和調料帶回家裡，一家三口過起了天天吃熱乾麵的生活。

「我真後悔，早知道不如年前關門回老家，還能陪陪家裡的老人。」不過，現在對他而言，最揪心的是不知道什麼時候能營業。「店面租金每個月一萬三，小工基本工資3,500元，還有每個月6,000元的房貸，一呼眼全是欠債。」沈老闆在電話裡抱怨道，像他這樣的小飯館，不營業就是「手停口停」。「就怕現在大家對「武漢」過敏，就算開門了也沒生意，那就真活不下去了。」

「往年春節，西貝的整體營收約為8億元，

今年幾乎全部歸零。目前2萬多名員工，一個月的工資支出就在1.5億元左右，如今賬上現金已經撐不過三個月。」大年初八，在全國60多個城市擁有400多家西貝莜麵村餐廳的西貝餐飲董事長賈國龍，對疫情下西貝的經營狀況發表了一番頗為悲壯的言論。

現金流只能撐三個月

「從1月21日至30日，眉州東坡一共退餐11,144桌，估算金額在1,700萬元左右。」北京眉州東坡酒樓創始人王剛，在此次抗戰中也飽受了巨大的經營壓力。「此前，為了滿足春節的供應，眉州東坡提前支付了員工三倍的加班費，算起來約為848萬元，而公司日常每月的工資大約在5,000萬元左右。」

房租也是餐飲企業損失的重點。「在疫情影响下，目前眉州東坡的生意下降了8至9成，但房租還得照付，公司每月的花費在房租上成本約1,116萬元，此外還有員工宿舍的房租約295萬元。」曾經帶領公司經歷非典危機的王剛向記者坦承道，在這樣的壓力下，眉州東坡可能也只能撐不過三個月到半年。

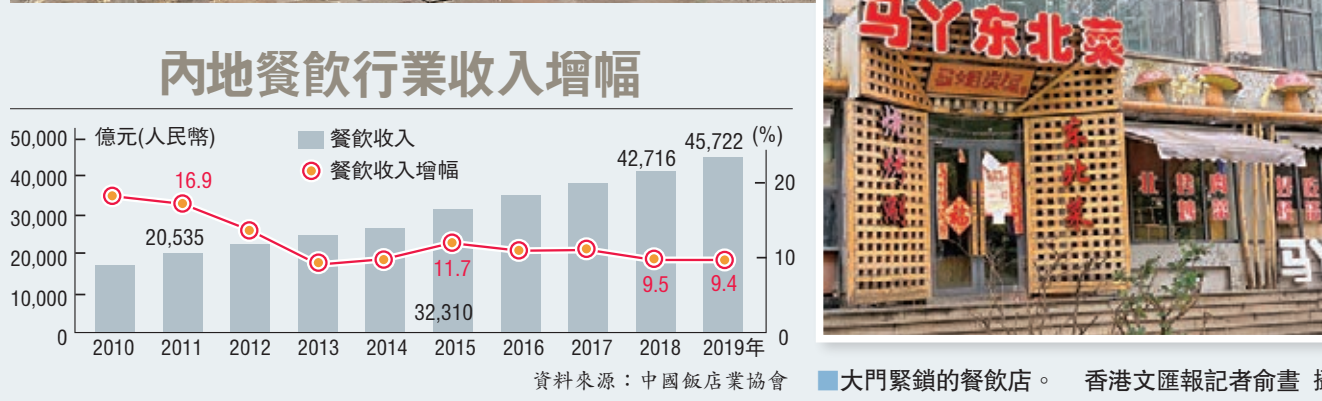
以往在春節前，飯店餐館最擔心的是招工問題，因為春節不同於其它長假，服務業的從業人員也希望回家團圓，尤其是年輕的服務員，寧願不賺這筆錢，也要回老家過年。春節臨近時，餐館往往開出三倍工資外加獎金分紅，想方設法留住員工。但今年春節，讓它們犯難的是如何安置過剩的勞動力。

「現在，全國有一萬多名員工在宿舍裡，除了保證一日三餐，還要關心他們的健康監督和防護，以及面對疫情的心理輔導。」2月6日晚，賈國龍發佈了《致西貝21870名員工的一封信》，呼籲所有西貝夥伴齊心協力，同舟共濟。在信中，賈國龍透露道，西貝正在逐漸開放外賣業務，現在已經有近200家門店正在逐步運營，外賣的業績也在不斷提升。

對於許多傳統餐館而言，外賣只是盈利最大化的增收手段，而在最近一段時間裡，外賣則成為許多餐館最主要的收入來源。賈國龍告訴記者，如今在不斷推廣下，西貝的外賣營業額已經從幾十萬元提升到數百萬元，雖然與平日不能比，但也算是一種增收的途徑。



杭州濱江某街道上，無一家餐飲店開業。香港文匯報記者俞畫攝



大門緊鎖的餐飲店。香港文匯報記者俞畫攝

高檔海鮮割價轉讓熟客員工



涌上外婆橋打折扣出售食材。香港文匯報浙江傳真

香港文匯報訊（記者 俞畫）浙江凱旋門澳門豆撈控股集團總部位於杭州蕭山，共有門店近80家，員工3,000人。在疫情爆發前，澳門豆撈與往年一樣，提前做好了春節營業的準備，

儲備了價值約2,000萬元（人民幣，下同）的原材料，還招聘了一批寒假短期工。「正常情況下，除夕加整個月，澳門豆撈的總營業收入約在3,000萬元。」澳門豆撈總經理盛笑華說，自己已經萬事俱備，只等顧客上門。

沒想到，隨著疫情的不斷升級，從1月19日開始，顧客退訂年夜飯的電話就不斷打了進來，之前收了定金的，澳門豆撈全部給予退款。最終，在原本「一桌難求」的除夕之夜，澳門豆撈掛出了「暫停營業」的牌子。如今，最讓盛笑華頭疼的，是年前囤下的高檔海鮮食材：帝王蟹、龍蝦、象拔蚌、東星斑……「這些高檔海鮮很珍貴的，時間稍微放長些，肉質就變差了。」

打包出售時令蔬菜

為了減少損失，澳門豆撈正在打折扣銷售海鮮，比如原價每斤398元的帝王蟹，現價每斤298元；原價每斤278元的加拿大龍蝦，現價每斤238元。但即使這樣，也無人問津。「今年大家的心思都在防疫抗災上，誰有這個心情買高檔海鮮回家煮。」盛笑華苦笑說，再這樣下去，他打算索性做人

情把海鮮送給老客，或者讓員工煮了當員工餐，不能浪費了這些好食材。無獨有偶，作為以海鮮為主料的不少寧波餐館，也在通過微信公眾號等渠道，以打折出售食材的方式來進行自救，減少損失。以涌上外婆橋為例，餐館將包括黃魚、小白雞、紅燒肉、老三鮮和時令蔬菜配成組合，打包出售，每份售價98元，而這些如果在店內堂食，至少要花費200至300元。

寧波食府從1月25日（正月初一）開始停業，初二就在朋友圈以「進價半價」叫賣備菜，負責人丁先生告訴記者：「賣得很快，主要是海鮮，蔬菜基本是贈送了，大部分店裡的貨物已經被附近的居民搶購一空了，員工也買了一部分，因為價格比市場價便宜很多，大家宅在家裡也需要採購菜品。」

記者了解到，積極自救的眉州東坡在提供外賣、堂食以外，也新推出了「便民平價菜站」。「此前我們為春節備下了好幾千噸的貨，現在就把這些新鮮的菜餚做成成品或半成品，賣給周邊社區的居民，一方面可以清庫存，另一方面也能在特殊時期為老百姓提供平價菜，一舉兩得。」

溫州春節取消訂餐逾20萬桌

部分老字號餐飲店推出便民免費送貨服務。香港文匯報浙江傳真



香港文匯報訊（記者 俞畫）作為除湖北以外內地確診病例最多的省轄市，截至2月7日24時，溫州市累計報告新冠肺炎病毒感染的確診病例421例，其中重症病例30例。「在武漢的溫商有18萬左右，哪怕是通過勸說與動員，今年春節仍有2萬多人回到了溫州。」問及溫州疫情為何如此嚴重時，溫州市市長姚高員在接受採訪時道出了緣由。為了控制疫情，許多溫州家庭響應政府號召，取消了原本預定好的年夜飯和結婚酒席。根據溫州市餐飲協會統計，春節期間，溫州共取消年夜飯和各種訂餐20.5萬桌。「這特別重要，否則一個聚餐可能傳染一片

人。」姚高員在採訪中坦言，溫州市硬隔離、硬管控的力度很大，代價也很大。「但我們覺得非常必要，別無選擇。」嚴峻的疫情防控形勢，也讓當地的餐飲從業者備受「煎熬」。劉耕宏在溫州經營兩家餐館，都是旅行社的定點用餐機構，他告訴記者，兩家店每個月的員工工資、房租等固定成本是200多萬元（人民幣，下同），而這還只是直接損失。「疫情即使是好了，回暖期至少需要四到五個月，現在老百姓都不敢出門旅遊，旅行社活不轉我們就更沒戲了。」徐偉在溫州開了三家連鎖的日料店，分

日料店轉做外賣生意

開店四年，其實徐偉一直不願意做外賣生意。「因為日料的特殊性，即點即食才能品嚐到食材的鮮美，外賣本身會影響食物的品質。」但就目前的狀況而言，他只能選擇緊急上線外賣的方式，以緩解租金負擔。此外，由於當前疫情下不適合食用生冷食物，他還研發了一系列的熟食菜品，包括壽喜鍋、海膽炒飯等。

「不過外賣也不好做。」徐偉說，疫情之下，許多小區都不允許外賣員進入，因此點餐者只能下樓到小區門口取餐，這就喪失了外賣就餐的便捷意義。「有的顧客不理解，就會給差評，在他們看來，如果要下樓拿餐，還不如直接到小區門口的餐館就餐，還能吃口熱乎的。面對這樣的顧客，我只能不斷地道歉，請他們理解。」

餐廳商超跨界共享員工



餐飲企業雲海館員工在盒馬上崗。香港文匯報浙江傳真

香港文匯報訊（記者 俞畫）在疫情影響下，不少餐廳關門停業，人工成本壓力陡漲。另一邊，由於人們轉向線上消費，盒馬等商超平台的線上訂單飆升，不只運力緊張，門店分揀、打包的壓力也很大。一邊是餐飲業大量員工待業，另一邊是超市人員短缺，為緩解困境，不少餐飲和商超開始探索「共享員工」的跨界合作。

2月3日，盒馬開出「招工令」，宣佈支付相應的勞動報酬，聯合知名餐飲企業雲海館、新世紀青年飲食有限公司（青年餐廳），合作解決現階段餐飲行業待崗人員的收入問題。「招募海報發出後，對接人馬先生電話就被打爆了，有很多餐飲企業表達了合作意願。」盒馬全國經營管理總經理胡秋根告訴記者，目前包括西貝、奈雪、探魚在

內的30多家餐飲企業正在與盒馬溝通合作，57度湘、茶顏悅色、蜀大俠、望湘園等著名餐飲企業已與盒馬達成合作，將共計支援盒馬500多名員工。

簽約短期勞務合同

據了解，這些餐飲企業的員工將主要從事打包、分揀、上架、餐飲等工作。工資按月結付，盒馬方給到合作企業，再由合作企業發放到員工手中。胡秋根說，盒馬和餐飲企業員工簽訂的是短期勞務合同，疫情結束後，員工可回到原來的餐廳上班。

「與盒馬的互助招工能夠緩解雲海館的部分員工工資壓力。」雲南雲海館餐飲管理有限公司品牌價值成長中心總監陳娜坦言，此外，雲海館也在積極自救，轉向外賣、電商、社區團購業務，試圖創造現金流，減少損失。值得關注的是，繼盒馬之後，不少商超企業也向臨時歇業的餐飲員工們伸出了橄欖枝。記者了解到，包括生鮮傳奇、沃爾瑪、步步高、永輝、京東7FRESH等企業也相繼發佈了「人才共享」計劃，邀請臨時歇業的餐飲、酒店、影線及零售聯營商戶員工加入該計劃，一起共克時艱。