

请听一曲餐饮界“笑傲江湖” 黄木祥：骑士归来，再度出发

长沙自助餐
市场调查
·之二

有人的地方就有江湖，有江湖的地方就有武林，有武林的地方就会有战场，有战场就会有胜败，有胜败就会有王寇，就会有改朝换代，就会有历史，也就会有未来。

在湖南的餐饮江湖里，有这样一个“门派”：它不安居一隅，在长沙本土立足之后，挥师北上，占据着京城高端餐饮一脉；它有一支被掌门人津津乐道的管理团队，平均年龄56岁，成为公司一面独特的旗帜；它不好斗，不逞强，用自己的节奏在餐饮江湖里谋求一席之地。

如今，它“骑士归来”，在长沙继续扩大门楣，继创出湖南第一家本土海鲜自助餐饮——鲸鲨国际海鲜自助餐。将触角又延伸至更广阔的领域和地域。

这个“门派”的掌门人，就是湖南汨罗人黄木祥，从长沙到北京，再到重庆、河北、山西，10年间，他的足迹逐渐向全国蔓延。江湖自古“门派林立”，最高的理想是“一统江湖”，这既是现实，又是未来与梦想。而黄木祥在高端餐饮的江湖里，凭借一篇“独孤九剑”，不求一统江湖，但求傲立武林之中，演奏一曲豪情万丈的“笑傲江湖”。

■记者 侯小娟



黄木祥说，自助餐才是餐饮界未来的方向。 记者 童迪 摄

开篇 千呼万唤始出来 餐饮王国“革命根据地”的打造

2000年，对中国经济来说是一个好年景。除了大规模整体海外上市之外，一向保守的国有公司集体“闯关”。这不仅仅只是普通境外融资的问题，这其中包含的是主动变革的巨大决心和痛苦抉择。

就在这一年，黄木祥也进行了他人生道路上的重大抉择。

3月20日，黄木祥从做了14年的外贸领域转战餐饮行业，并且用高投资、高消费、高价格开始进行其餐饮王国“革命根据地”的初建。

在此之前的14年间，黄木祥

则一直以食品供应商的身份在食品原材料和酒楼之间穿针引线。他16岁就开始从汨罗贩鸡到长沙，每天坐火车提个铁笼子，装上20只鸡、鸭，在西长街一带零卖。

后来，他将目光转向餐馆、酒楼，成为它们的固定供货商之后，黄木祥的掘金之路才正式开始。

1990年之后，除了固定供应鸡鸭之外，黄木祥开始从事冻品业务，以及鱼翅、鲍鱼等海鲜品。

通过与食材、酒楼之间多年的牵线搭桥，黄木祥意识到自己也许能在餐饮江湖里谋得一席

之地。2000年，长沙银港荔枝湾酒楼开业，黄木祥的餐饮江湖之路由此开启。

当时，黄木祥的定位就很明确：只做高端。一年之后，长沙第二分店——长沙金港大酒店也揭开帷幕。“当时的长沙人觉得在荔枝湾摆喜宴是一种高端身份的象征。”黄木祥豪情万丈。

如今，西长街已经成为人们的历史，而荔枝湾已经成为人们的回忆，不过当时的辉煌和一天可以卖掉上百只鲍鱼的场景足以让黄木祥乐道一生。

转调 铁骑突出刀枪鸣

本土海鲜自助餐厅走向全国

骑士的使命是捍卫、守护、出发。

黄木祥挥师北上，占据着京城高端餐饮一脉之后，带着先进的管理经验和雄厚的资金，2010年，他“骑士归来”，为守护、发展湖南的餐饮再度掀起波澜。

2010年12月18日，投资2000万的湖南第一家本土海鲜自助餐饮——鲸鲨国际海鲜百汇正式开业。自此，黄木祥在高端酒楼的扩张由此止步，发展自助餐才是他未来的方向。

“高端酒楼餐饮的市场已经趋于饱和，自助餐才是未来的趋势，可以复制，可以标准化、规模化。”在黄木祥看来，随着租金、人员工资等上涨，高端酒楼的空间已不大，而且受制于各地餐饮口味的差异，很难扩张发展。

如今，长沙的鲸鲨百汇自助餐，正成为长沙海鲜自助餐饮江湖中的一张名片，食客排队，场面火爆。

今年6月18日，鲸鲨百汇石家庄店开业，将成为河北单店面积最大的一家自助餐厅，湖南第一家走向外地的本土自助餐厅由此诞生。

据黄木祥介绍，目前已经将目标锁定在重庆。“年底，鲸鲨将在重庆最繁华的地段开业。”

此外，黄木祥还将触角延伸至婚庆领域。7月18日，在长沙市婚礼中心，小天鹅国际公馆将开业，这个面积11000平方米的宴会厅将成为长沙最豪华的婚礼宴会中心。

自此，“黄氏一派”的餐饮江湖转调它处，虽有如华山派剑宗、气宗之别，却始终同属一脉，这一曲餐饮界的“笑傲江湖”永不止歇。

序曲 小弦切切如私语 转战北京，自成“黄氏一派”

这一年，在上海，最时尚而热闹的“新天地”被一个叫罗康瑞的香港商人改造成一个半世笙箫的老上海。

在北京，798被洪晃看中，一个濒临死亡的国营工厂由此摇身变成北京最具时尚气质的地方。

这一年，国内最火的电影是冯小刚导演的《大腕》，那句“不求最好，但求最贵”的台词流传至今。

这些都预示着，中国人的消费已经从最初的生活满足型消费向享受型转变，人们更看重的是其品质。

这一年，黄木祥挥师北上，开始他在北京高端餐饮江湖的试水之路。“北京的包容性比别处都强。”所以，黄木祥极想为首都的高端湘菜添砖加瓦。2012年12月18日，定位高端的北京国际饭店湘都府鲍翅酒楼正式开业。

不过，市场告诉黄木祥，北京的江湖不是那么好混的。“开业的前三天，一个客人都没有。”黄木祥说。

2003年，非典肆虐全国，当时的北京已经成为一座空城，开业只有三个多月的湘都府关门歇

业。“那时候走得很困难，不过，幸好扛住了。”黄木祥说，歇业3个月之后，湘都府重新开门。自此，“黄氏一派”在北京餐饮江湖里的发展势头，犹如当年在温州炒房团推动下的房价一样，一路猛飞。

2004年7月，黄木祥在北京寰岛博雅大酒店开辟了君爵湘都海鲜大酒店；2005年，在山西榆园大酒店开辟了湘都府鲍翅酒楼；2007年，湘都府亚运村店也与世人见面……

不过，这些仅仅只是开端，好戏永远都在后头。

复歌 大珠小珠落玉盘 奢华长安宴再创高端

真正高潮这时才渐渐到来，发扬湘菜文化、做高端中的贵族才是黄木祥追求的目标。

2011年，北京长安宴正式在长安街上揭开神秘面纱。在这个人均消费近2000元的地方，网上食客对他的评价皆是：贵。

这是黄木祥在北京的餐饮江湖里“厮杀”9年后，呕心沥血的大手笔。“一盘牛肝菌可以卖到500元。”黄木祥说，牛肝菌是

从云南空运过来的野生菌，当地人从山上采来，属于比较稀罕的食材。

黄木祥的北京高端餐饮主要以湘粤菜系为主，“京城湘菜店遍布大街小巷，多达四千多家，已形成昔有无湘不成军，今朝无湘不成席之势。”黄木祥说。

数据显示，目前北京经营湘菜的餐饮企业有4000多家，有一定规模的湘菜馆有1000多

家，高档湘菜酒楼誉满京城。

在黄木祥看来，北京是国内最具包容性的城市之一，相比上海，在北京发展湘菜更容易打开局面。黄木祥的选择用不争的事实得到了印证，而他的企业已经成为北京餐饮江湖的一根标杆，引领着高端餐饮的潮流。

如今，黄木祥独特的商业眼光与理念，让他的餐饮传奇仍然在继续。