



生意惨淡狂裁员、巨亏之下忙关店、高档奢华转型大众亲民……自“三公”禁令出台,很多高端餐饮企业熬过了春天,还在苦苦撑夏。如今,在遭遇2013年首季亏损6900万元、上半年预亏1.6亿-2.4亿元的情况下,“中国民营餐饮上市第一企”湘鄂情计划关闭北京、上海等地的8家门店。而在长沙的两家湘鄂情,名城大厦店已关门快一年,雨花店的生意仅是以往的1/3。

其实,行业寒潮之下,长沙高档餐饮企业几乎无一幸免。陆公馆、绿茵阁老板跑路,唐湘大酒店、荣辉天天渔港宣告关门,鸿基酒楼转租退出江湖……盈利预警之下,餐企们竭力寻找自救方式。湖南餐饮协会会长周新潮说,面对不期而遇的寒流,企业做好内部深耕细作、扩大经营范围,才能强化竞争优势。

■记者 黄利飞 肖志芳 实习生 钱妍

湘鄂情巨亏忙关店,长沙一关一苦撑

餐饮业寒冬仍在继续,湖南餐饮企业过冬各显神通

缩影

长沙湘鄂情一家关门、一家生意只有以往的1/3

2013年第一季度巨亏6900万、上半年可能亏损2.4亿元,计划关停北京、上海等地8家门店……这是湘鄂情目前的发展态势,以去年年底“八项规定、六项禁令”出台为转折点,餐饮行业突如其来的这次寒潮强度可见一斑。

而在去年下半年,长沙湘鄂情名城大厦店关门歇业。记者看到店面贴出的通知称“因内部装修”,但旁边的银行工作人员说,餐馆根本没有进行装修,修地铁影响了餐馆生意,加之交通不便,没地停车,老板便关门歇业了。

如今,“湘鄂情”三个大字依然醒目,但店面玻璃墙内拉上了厚厚的窗帘,斑驳陆离的外墙在强光的照射下显得酒楼像一栋废弃已久的危房。

而位于劳动东路的湘鄂情雨花店,在几百米外的地方,记者首先看到的是镶嵌在墙体上“平价海鲜”几个鲜红欲滴的大字,仔细看才发现旁边还镶嵌着“湘鄂情”的店名,字体颜色新旧差异甚是明显。

湘鄂情雨花店营业经理范范告诉记者,墙体上的“平价海鲜”是6月份才镶上去的,为的是告诉消费者如今湘鄂情不再走高端豪华排场,已转型走大众消费路线。“如今店内90%以上都是大众消费菜,比如50元左右的农家菜、20元-30元的特价菜,海鲜主打品种全、种类多,并且不昂贵。”

范范还说,已取消了宴会“桌数门槛”,十桌以下的宴会也可做安排,还取消了包厢的最低消费和服务费等收费项目。

即便有如此多的优惠与转变,湘鄂情的日子过得还甚是艰难。一名在此店工作了5年的工作人员告诉记者,以前店内服务员有60多人,现在只剩下30多人;店里共有30多个包厢,目前有十多个堆放桌椅了。“以前包厢用十七八很正常,现在能达到10个就很不错了,生意只有以前的1/3,今年三四月份的时候,每天只有两三个包厢有客人。”



7月17日,位于长沙市芙蓉中路的湘鄂情名城大厦店已停业关门。

实习记者 李健 何佳乐 摄

自救

湖南餐饮企业为过“寒冬”各显神通

正所谓穷则变、变则通、通则久。在这场行业风暴里,为了避免停业、关门的局面,不少餐厅想尽千方百计,不断寻求出路。或采取抱团过“冬”的方式,或向“亲民路线”转型。

鼓励适量点餐、“光盘”食客可获优惠成了一些餐厅揽客“新招”。岳麓区就举办了“光盘”活动,据了解,从4月18日持续到9月30日,鼓励适量点餐、剩餐打包,并给“光盘”食客优惠打折,参与“光盘”行动的企业名单基本囊括岳麓区品牌餐饮企业。“只要光盘,大厅打八折,包厢打五折,还送优惠卡,这是我们岳麓区统一的活动。”岳麓区秦皇食府店服务员表示。

团购、促销、打折活动一直是商家必不可少的利器,在这样的寒冬,他们更是加大让利力度,

尤其让不少消费者颇感意外的是,就连以往高高在上的顶星级酒店也开始加入这场混战。

最近袁家岭、火车站的华天门店就在美团网上推出价值262元/位的自助餐,现在只要178元/位。除此之外,通程国际大酒店、小天鹅戴斯酒店鲸鲨国际海鲜百汇、俏江南等也纷纷发布打折讯息。

除此之外,不少高端餐厅也悄悄取消了最低消费。“我们这里原来有包厢建议消费,但现在取消了,也不设最低消费。”徐记海鲜工作人员黄娟称,原来菜价有两种(会员价和原价),现在统一成会员价,也算是一种变相降价。而冰火楼梦泽园店、毛家饭店等同样也不设最低消费,一般只收取消费数额的10%的包厢费。

观点

深耕细作才是出路

针对目前餐饮业的寒冬,对租金高、食材成本高、人力成本高、利润低“三高一低”的传统餐饮行业,步步高餐饮总监王艺华表示,有条件的连锁餐饮企业可通过联合采购食材来降低成本。“人力成本高的环境下,要致力于流程优化,优化工作流程和设备,简化岗位人力。”

王艺华还说:“寒冬时期也是考验企业内力的时候,关键是做好自己的本业。不能现在中高端不好做就转行大众餐饮;那再经过几年可能大众餐饮不好做了,是不是又要转行?这样会迷失自我,总是在随波逐流中消耗企业的优势和积累的品牌。”

对此,豪布斯卡酒店总经理陈荣毅也表示应对寒冬,首先还是要从自身做起,提升品质。但他认为,做企业就应集合“天时、地利、人和”,在如今厉

行节俭之期,高端酒店餐饮对消费人群的定位应该要有所改变,价格要趋向“平民化”。“三公”消费主要针对政府部门,政府接待这块的利润缩减,但是其他方面该消费的还是得消费,尤其是商务接待这块。以豪布斯卡为例,以前人均消费在500元左右,现在在大厅已经降到100-200元。目前业绩正在回升。”

正所谓“没有倒闭的行业,只有倒闭的企业”,无论是优化流程还是转型升级,我们看到各大餐企为过寒冬可谓是各显神通。正如湖南餐饮协会会长周新潮所言,这既是挑战也是机遇。“关门歇业是一个减亏的办法,但治标不治本,企业应加强内部潜力挖掘,通过内部深耕细作和结构调整、扩大经营范围和区域辐射等措施,来强化企业的竞争优势和品牌影响力。”

行业

湖南高端餐饮关门潮一浪高过一浪

受到影响的不仅湘鄂情一家,长沙整个高端餐饮行业都步入了“寒冬腊月”,老板跑路、放慢扩张步伐、关门潮更是一浪高过一浪。

今年3月,针对高端消费人群的陆公馆、绿茵阁就出现了老板跑路的混乱局面。由于业绩下滑严重,两店共同老板陆亦子因付不出高达3亿元的欠款落荒而逃,不过随后被长沙市雨花公安分局刑事拘留。

同一时间,位于万家丽路的唐湘大酒店宣告关门;4月,荣辉天天渔港关门;5月,鸿基酒楼与新客户签订转租意向合同书,这

意味着曾经叱咤长沙餐饮市场的鸿基酒楼正式退出江湖。

而面对高端餐饮行业生意大幅下滑的窘境,原计划继续扩张的几家餐饮店也停住了脚步。去年,俏江南长沙首家门店开张时,集团董事长张兰曾称预计2013年俏江南扩张速度将与2012年持平,其子汪小菲也表示在长沙将不止一家店。但截至目前俏江南似乎没有任何开设新门店的迹象;原本预计今年进驻长沙市场的海底捞也暂时取消来长计划;湖南本土餐饮企业谭王府也搁浅了拓展计划,暂缓今年再开两家店的计划……

币种	钞买价	币种	钞买价
英镑	898.9	日元	5.9438
港币	78.29	加元	569.59
美元	607.27	澳元	545.38
瑞郎	630.58	欧元	778.27

截至7月17日18时,数据仅供参考

外汇牌价由中国银行湖南省分行友情提供
 咨询电话: 0731-82580629
82580629
 中国银行网上银行提供个人结售汇业务

(相关报道见B04版)