

疫情后你想去的餐厅还在吗？ 不必太担心，餐饮人在思索更好发展

受疫情影响，春节以来消费者外出就餐受限制，在家做饭或成功或失败都在网络上引起大面积围观，随之而来的是“疫情过后，立刻去吃某某某”的感慨。然而，带着强烈期盼的消费者不一定了解特殊时期餐饮业受到的冲击有多大，随着西贝莜面村表示“账上现金流扛不过3个月，2万多名员工待业”，老乡鸡、外婆家、眉州东坡等知名品牌相继呼喊受到极大影响，不少消费者或多或少能感受到餐饮业的危机，心里不免打鼓：疫情过后，心心念念的餐厅是否仍在？

■新快报记者 陈思陶

春节期间半数餐饮企业 营收同比下降八成

“如果3月恢复不了开业，可能就要关张了。”在广州某酒店内经营西餐厅的李先生对记者说，即使政策允许餐厅营业，但酒店不能开门的话，餐厅也无法经营；而且餐厅业务的大头是活动及私人订制餐饮服务，疫情过后也不一定有客户下单，“疫情的影响一环扣一环，无法营业，但每天都在烧钱。”

李先生不是一个人在“苦熬”，餐饮业面临的困境是普遍的。多家餐饮企业负责人表示，春节和1、2月份对餐饮业非常重要，营业额能占到全年的13%—16%。

营业额减少甚至挂零的同时，支出并未减少，特别是租金和人力成本，压力重重，多位从业者最希望得到有关部门支持的方面。一家以禽类菜品为特色的餐饮品牌负责人钟总坦言，目前在广州有十余家门店，营业额减少了1500万元—1600万元，月近200万元的租金、广深门店每月400多万的人力成本也存在压力，“2月有90%的员工无法上岗，我们仍坚持为他们提供一定的收入保障。”此外，门店为春节的升级盆菜储备了价格较高的食材，尽管通过售卖食材抵消了一些损失，但食物剩余部分仍有140多万元。

九毛九方面也表示，疫情对餐饮行业来说确实是很大的挑战。在暂停营业期间，没有经营收入的情况下，需要承担储备食材过期损失，支付员工工资、店面租金及相关费用，同时为员工防疫额外支付防护设备设施的项目开销，营业额下降是必然的，但“对于经济发展、餐饮行业的发展以及企业自身，仍抱有非常强烈的信心。”

据2月广东省餐饮服务行业协会统计，春节期间营收较去年同期下降80%以上的占比50.9%，其中近30%的餐饮企业零收入；下降50%以上的占比15.57%。有14.36%的企业表示预计一季度关闭门店10家以上，27.82%的企业预计关闭1—2家门店，能维持现状的企业不到50%。

外卖成“救星”，“更重要是提振信心”

疫情期间，消费行为受到限制，但消费需求仍在，外卖服务成为餐饮业几乎冷冻状态下的点点火星儿。

钟先生表示，此前餐厅已有外卖服务，从餐品到包装都收到较多好评。疫情期间，11家餐厅全部支持外卖服务，其中9家支持自提。手套、口罩、消毒水是必备，与某外卖平台合作进行专送，提供无接触外卖，做好餐品密封并提供安心卡，每日外送服务已达到2000单左右。“提供外卖服务我们不计成本，更重要的是提振信心，让员工感到有希望。”钟先生说，也通过企业日报、宣传片等途径，安抚员工焦

虑情绪，增加正能量。

九毛九旗下4个品牌都与外卖平台达成战略合作，开放外卖订餐服务，其中两个品牌是最近新增加外卖业务。目前门店自提的情况较少，九毛九方面也建议顾客少出门，做好防护。

但也有餐厅坚持堂食主流，拒绝外卖服务。在广州经营一家粤菜餐厅的饶总、经营海鲜特色餐厅的朱总皆表示，疫情期间没有营业，由于菜系或菜品的特征，决定了堂食是主流；外送服务对于菜品的温度、口味都有影响；但对于平常有联系的熟客或者老街坊，也会提供数量有限、范围有限的外送服务。

未来报复性消费或影响有限

记者查阅2003年非典时期餐饮行业数据，在疫情较重的5月，全国餐饮业零售额同比下降15.5%；等到6月疫情缓解后，全国餐饮业零售额同比增长3.4%，出现了“报复性增长”。

九毛九方面表示，疫情过后，消费者或许会存在一定程度的补偿性消费，这对于餐饮行业的修复有很大帮助。

但对于消费反弹，部分餐饮企业负责人认为影响有限。朱先生分析，餐饮行业的报复性消费持续时间不会太长，可能有一周左右，“火锅、烧烤等品类会有一定爆发，但整体上消费者吃到想吃的东西就好了，并不会整天吃”；另一方面，消费者的收入也可能受到疫情影响，整体消费力短时间内无法恢复，外出就餐频率、消费额度也会有所收敛。

钟总预估可能经营恢复要到小学生开学后；朱总则认为到七八月份可能会好转。

对于近期开放堂食，李总表示，“仅开放一两家可能会有聚集效应，带来安全隐患；疫情稳定后全面开业，客流才会分散。”钟总则表示，近期开放堂食如果恢复到正常时期10%—15%已经很不错，更关键的是市场整体的复苏。

压力下餐饮人思考更好的发展

“我们餐饮人是很勤奋的，很多同行在疫情期仍不断学习。”这也让餐饮人在危情中看到转机。钟总表示，疫情也是重新洗牌，在此期间部分品牌得以发力，过后餐饮行业对自身的要求、消费者对餐饮业的要求也会更高。

九毛九方面称，“餐饮也是个公平的、充分竞争的行业，顾客用钱投票，不管你是上市公司，行业龙头还是有多少家店，只管好不好吃，消费体验好不好。”因此餐饮行业需要脚踏实地、持之以恒地提升产品、服务、环境和卫生水平，为顾客提供良好的就餐体验及高性价比的用餐选择。

从记者采访的餐饮行业人士看，受访的从业者均没有表示要换行，对于未来发展，有的负责人表示要强化供应链部分，有的想要尝试开拓线上渠道，有的正在研发新菜品，并希望能找到合作工厂生产半成品餐包，“外卖送再多也是特定区域，而半成品的辐射范围可以到全国。”

在压力下，餐饮人思索的不仅是如何活下去，更是如何活得更好。



■廖木兴/图