

烟火气,正归来

——疫情下浙江餐饮业个体工商户生存调查(上)

本报记者 谢丹颖 金春华 许峰

“啪”的一声,煤气在凌晨3时点燃,蓝色火苗蹿出,映衬着“豆老大营养早餐”店主陈秋珍的脸庞。在很多台州路桥人眼里,开了22年早餐店的陈秋珍,炉火上点燃的,是这座城市一天的起点。“又看到秋珍的笑脸了,说明生意好做起来了。”很多老食客留言。一顿顿早餐、夜宵,关乎浙江人的三餐四季,也最能感知世事变迁。一个个其貌不扬的餐饮小店,连接着城市经济命脉,也点亮充满人情味的“人间烟火”。

2022年上半年,国内疫情多点散发,一些城市按下“慢行键”,餐饮业陷入低谷。尤其是本小利薄的“小餐饮”,更是面临巨大压力。近期,从国家到省、市、县陆续发布政策,扶持个体工商户和小微市场主体。

眼下,他们的生存状况如何?各级纾困政策有没有实效?记者探访浙江多地的早餐店、宵夜摊,以期从中国人饮食江湖中“一早一晚”两个重要节点,观察城市消费的毛细血管,正在如何顽强复苏。

出摊见变化 食客变“刁”下单谨慎

“我做早餐生意34年了,你问这半年的收入吗?就像一个左右翻边的‘√’,前期降得很快,现在慢慢有了起色,希望生意能尽早旺起来。”早上6时许,金华兰溪游埠早茶街,网红店“兰庆鸡子馍”内,几名游客已经在大快朵颐。店主蒋小玲停下正在揉面的手,在空中给记者比划了一下近期收入变化。

作为接触性、聚集性行业的代表之一,餐饮业受到的影响,在疫情来临之际往往首当其冲。国家统计局数据显示,今年一季度,全国餐饮收入13262亿元,同比下滑5.1%。

以游客为主要客源的餐饮店尤为艰难。游埠早茶街经过这几年发展,已悄然转身,从一个传统的农副产品集散地变为一个享受江南早茶文化的“打卡点”,但在疫情影响下,游客大幅减少。与之对应,在夜市中闻名全国的舟山夜排档,因为疫情,上半年也不得不歇业数月,端午小长假前后才恢复营业。

6月最后一个周末,杭州市拱墅区市场监管局向武林夜市经营户发放了杭州市第一批户外摊贩的食品类营业执照。在休市停摆两个月之后,杭州武林夜市终于回归。夜晚街区人潮涌动,摊贩叫卖声此起彼伏。“好像这座城市的活力一下子回来了。”经营夜市小吃摊的小刘说,谁都想抓住机会,尽快把生意做起来。

早餐因为更显“刚需”,恢复的速度比夜市更快一些。紧挨景宁实验二小、城北中学等人流相对密集场所,吴卫芬的景宁粉皮店生意一直不错。每天凌晨3时不到,她就和婆婆忙碌起来。一张香软却不失弹性的粉皮,加上大骨熬煮的浓汤,放上紫苏、芥头、虾皮等配料,3.5元;加肉丝1.5元,加个鸡蛋1.5元……一天可以卖出一百七八十碗,每月毛收入两万元左右。

“送娃上学,顺道一起把早饭吃了。一年300多天吃的都是它。”市民陈大爷一句话不经意间道出早餐店生意不错的秘密——“早餐总要吃好。”

“好”的判断标准,除了口味、用料,品牌也更加重要。很多餐饮业个体工商户发现:疫情中的日子,让食客们的嘴变“刁”了。

建德人习惯以豆腐包开启新的一天,但当地人看中的就那几家老店。藏在新安街道明珠社区的“建德豆腐包”店就在那里。这家开了数十年的老店,边上有十来家“竞品店”。但每天早上,就它门口排起长队。问原因,食客回答无外乎“开了好多年”“味道纯正”“有口皆碑”。有人帮着粗算了一下,市售价2元至2.5元的豆腐包,这里一早上要卖掉一两千个。

食客们不仅嘴变“刁”了,不少餐饮业主发现:客单价也变“薄”了。

6月21日,贝恩公司与凯度消费者指数联合发布的《2022年中国购物者报告》,通过系列数据分析发现:消费者变得更加谨慎,对价格也更敏感。

“馐子烤羊腿”是台州当地一家小有名气的烧烤店。负责人郑伟俊告诉记者,本来啤酒加烧烤是夜市的“绝配”,但最近客人不太点酒水了。“即使点,本来点一箱或半打的,现在也只要一箱。”粗粗盘算,人均消费从正常时期的100元下滑到80多元。

该店所在的康平烧烤一条街上,店铺开了又关、关了又开,经历了起起伏伏。但消费的基本是老客,新面孔不多见。尽管如此,郑伟俊仍然看到,城市里的烟火气正在慢慢归来。点亮这些“人间烟火”的新柴,正是像蒋小玲、吴卫芬、陈秋珍、郑伟俊这样普通人的辛劳和汗水。

上午10时许,豆老大营养早餐店里,仍有不少慕名而来的“老饕”挤在小凳子上享用美食。

“我们主要有两拨客人比较集中。早上六七点,是边上路北街道中心小学的学生、家长、老师;然后是附近的上班族,一般八九点一波;剩下的主要是老客,在11点钟关门前都会来。”陈秋珍一边忙碌,一边掐着时间指挥员工做好准备:学生吃得快,豆浆什么的要提早放凉;上班族外带的多,外带盒要准备好;“老饕”们讲究,配料什么的更不敢马虎……

“一开始,我们盼着有收入,然后希望收入能抵掉成本。现在一天的收入大概有正常时候的七八成,希望早点恢复。”陈秋珍眼里都是期盼。



兰溪,游埠早茶街网红店“兰庆鸡子馍”门口,几名顾客在大快朵颐。



舟山夜排档,陈娜为顾客挑选食材。



台州路桥区,“豆老大营养早餐”店老板娘陈秋珍正在处理外卖订单。 本报记者 许峰 摄



景宁,畲乡小吃街,城市烟火气正在回归。 拍友 马宏杰 摄

开张算成本 看似热闹艰难自知

“煤气,原来一瓶130元,现在150元;鸡蛋,原来4元一斤,现在5.8元;油,每桶涨了20元;100斤一袋的米,涨了15元……”中午11时许,吃早餐的客人基本散去,店内稍稍空了下来,陈伟跟记者粗粗算了一下近期的成本变化,每个月仅材料这一块就涨了近两千元。

陈伟的粉皮店开在景宁美食街4年了。两个店面共60多平方米,每月租金2600元,电费七八百元。另外每月付给来帮忙的姐姐工资2500元、一名阿姨工资2000元……一合计,每月成本直奔两万元而去。

一路走来,记者发现,不少餐饮店面临成本上涨的压力。很多从业者说,餐饮店来人往看似比较热闹,但其中艰难只有店主自己知道。

早餐店本就是小本微利,单售价不会太高。比如在豆老大营养早餐店,记者发现单价最高的肉末炊饭也不过8元一碗。多年经验也告诉店主们,早餐市场品种繁多,消费者本来就对价格敏感,两块钱的鸡蛋饼,涨价5毛可能就会让消费者去买别的品种。再加上来的大多是熟客,店主们都表示:“成本上涨还是自己承受吧,价格不能涨。”

比较符合“必须消费”特征的早餐,其消费量还算有一定保障,而明显属于“可选消费”的烧烤、宵夜等夜市产品,面对上涨

的成本显得更加窘迫。

今年4月新开的杭州宵夜烧烤店“油闹闹”,老板娘来翎如今每天关心俄乌战争等国际大事,以及全球大宗商品价格的涨跌。“我们对食材品质要求比较高,用的肉很多都是进口的,像牛胸腹肉、安格斯谷饲上脑牛肉等。”来翎形容一轮接一轮的价格上涨,就像“车轮战”一样,让她直呼“招架不住”。

除却原材料,人力成本上的承压亦日渐明显。

餐饮店的诸多岗位如厨师、服务员等,劳动强度大,很多年轻人不愿意干。受疫情影响,有些员工因来回不便而无法及时到岗,有些员工则返乡另谋出路……餐饮业长期面临“招工难、用工荒”的困境。《2021年中国连锁餐饮行业报告》显示,2021年,国内餐饮行业的直接从业人员在2000万左右,预计到2024年需要2800万,短短三四年时间内行业需要新增800万就业。

如此背景下,餐饮店不得不提升待遇留人,人力成本由此不断攀升。一位不愿透露姓名的餐饮业主告诉记者,如今杭州餐饮店招人平均月薪5000元至6000元,必须包吃包住。而在滨江这样的地方,一间普通的双人间每月房租就要3000元,其他还得有奖金、提成等待遇。

综合这些,就不难理解为什么在如此

艰难的情况下,很多餐饮业主也不会轻易裁员。在舟山开了20多年夜排档的陈娜认为,老员工都跟朋友一样,还是要“有难同当”;郑伟俊等年轻经营者还有深一层的考虑:“万一哪一天热风一吹,顾客都回来了,临时再招大厨怎么行?”

相比原材料、人力成本,餐饮店对房租的压力感受最深。中国饭店协会一项调研报告显示,77.5%的餐饮商户表示在门店租金上存在经营压力,绝大多数老板无法与房东达成减租协议。

记者调查发现,现实中很多“小餐饮”租赁的是私人店面,能否减租还要“看情况”“看脸面”。陈秋珍就眼隔着一条马路对面的店,今年开了关、关了开五六回,房东最近终于决定降房租,希望找个稳定的租客。

餐饮企业的负担不止如此。获客成本、营销成本等也在不断上升。

不止一位餐饮店主告诉记者,为了招揽顾客,他们已经在多个线上平台持续推出各种优惠活动,比如大众点评等的“秒杀”活动,或者给某一固定套餐打4.3折。这些成本其实最后大都是由餐饮店担负。

“以前我开张的时候是不太算成本的,现在时不时会想想怎么又要付钱了。”正在新开一包孜然粉的杭州武林夜市小吃摊主阿伟说,成本直接关联定价和市场,也涉及和自己信心的博弈。

收摊话信心 消费热情悄然增长

离太阳下山还有两个小时,“油闹闹”店里的灯亮了。一盘盘新鲜的肉串被端上餐桌。服务员帮着将其放上电子烤炉,侃侃大山,肉就“吱吱”作响,传出香味。

“之前开店积累的老顾客总是问我们什么时候重新开业。他们都盼着有个地方喝酒吃串唠唠。但到今年4月之前,我还是在犹豫。毕竟谁都无法预料,疫情后能恢复到什么样子,流动性有没有以前那么好?”凌晨2时,店铺打烊,来翎才有空跟我们复盘重新开业以来的心路历程。这家早在2016年便因特色炸鱼尾“出圈”的店铺,在两年前关门歇业。

让她下定决心重新开业的,是杭州开展常态化核酸检测政策的出台。在她看来,这标志着疫情有了一种更为科学而精准的防控手段,人员可以有序流动起来。

而今,18张桌子常常客满的火热情形,坚定了她做好这家小店的信心。

疫情防控、稳经济等相关政策,是采访中很多餐饮业主聊到的话题。在疫情的前

期,“小餐饮”从业者们有过失落,也曾迷茫,或许焦虑但又心怀希望。一些店主说,自己平时不太关注时政新闻,但是5月25日国务院召开全国稳住经济大盘电视电话会议,周边的朋友都传遍了。后来,类似的消息越来越多,省里、多个地市都陆续出台了针对个体工商户的帮扶政策,大家都说:“国家动真格的了。”

6月25日,周六,记者经过台州市区的几处公共绿地,发现广场舞又回来了。转角的美食街,一度冷冷清清,如今又是人声鼎沸,服务员忙得连点餐时间都没有。很多店主也有些意外:“突然人就多起来了,大多是本地人,消费的热情又起来了。”

“我和我最后的倔强,握紧双手绝对不放手……”海风吹拂,舟山普陀夜排档一条街,橘红色帐篷内,店家正在收拾清扫。远处,还传来一位夜市艺人的歌声。“7月是舟山的旅游旺季,我相信,希望也在路上。”陈娜说,朋友圈里已经有不少老客提早联系,相约夜排档。

近期,杭州、宁波、温州、舟山、丽水等

地陆续推出免票游、降价游、特殊群体优惠游、旅游助老助残等文旅优惠措施,鼓励民众在遵守疫情防控要求下,享受旅游的乐趣。

市场信心正在悄然增长。

在兰溪,南门馄饨牛肉店老板娘黄玉春还是为老客们的善意所鼓舞。食客们一边吃得“薄”了,牛肉面里不再加个“爆蛋”了,但一边又说“还是要来的,这是一口放不下味道”……“这不说明大家尽管有些困难,但还是有牵挂和底气吗!”黄玉春心存感激。

在路桥,豆老大营养早餐店门口,外卖骑手越来越多,原本堂食为主的早餐,开始出现在两公里外的小区、写字楼,甚至还有食客因吃了外卖觉得不错特意跑来“奔现”的。

“要不是对将来看好,我怎么舍得投4万多元重新装修店面呢?”在景宁,忙碌了8个小时的陈伟,终于坐在门口一张凳子上歇息,眼前行道树郁郁葱葱,人来车往,畲乡小城的生活味道,恣意汪洋。

记者手记

抓住创新升级的窗口期

谢丹颖

采访多日,迎着晨曦喝过豆浆,伴着夜色撸过烤串,和多位餐饮业个体工商户、食客、专家聊天后,记者备感城市烟火的温暖、亲切。

6月26日晚上,记者在采访时发现,原本空空荡荡的一家烧烤店,不多时就人声鼎沸。店内坐不下,食客们就移至门口的小桌上大快朵颐,服务员忙得脚不沾地。面对如此场景,老板满怀希望,期待像以前一样红火的生意迅速回归。

做餐饮生意的老板有个特点,不怕辛苦,爱交朋友。所以他们天然有一种在逆境中勇于奋斗的精神,在政府部门和社会的帮助下,他们凭借着勤劳吃苦和应变智慧,从市场的逆境中自己爬起来。这是浙江人最被外界褒奖的气质,也是浙江个体工商户的可贵之处。

从这一角度,我们就不难理解,很多餐饮业经营者为什么会把眼下当作是一个自我变革、创新升级的窗口机会。“寻找增量以自救”,衍生副业、利用外卖等渠道培养线上客流,向更高端的方式进行转型

升级……越来越多个体经营户在达成类似的共识。他们相信,吃的刚需不会随着疫情而改变,而那些具备强大自我修正能力的餐企,最终会度过危机、再次成长。



扫一扫 看视频



金华市婺城区一家餐饮店内人气颇旺。 共享联盟金华站 陈俊 摄 (除署名外,本版图片均由受访者提供)