

卖菜、扔菜、闭店 疫情影响下的京城餐饮

原创 张晓迪 中国经营报

 点击蓝色文字关注

—— 经营成就价值 ——
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

经营成就价值

本报记者 张晓迪 北京报道

武汉疫情还在继续，居家隔离是当前各地预防疫情传播的重要手段，而随之对经济领域的影响不言而喻，零售、餐饮行业首当其冲。记者近日在北京探访了解到，由于没人上门吃饭，以及年夜饭订单取消，**卖菜、扔菜、闭店成了北京餐饮业无奈的选择。**

从大年初五起，位于朝阳区的一家老牌京菜金百万就开始在自家餐馆门口做起了“卖菜”的生意，说起这次“转型”，该店一位经理颇为无奈地告诉记者：“本来想靠过年赚点钱，谁知道出了这么个事儿，这下全赔了。”

记者看到，以往客人排队等座的地方如今堆满了蔬菜、水果、半成品肉类等。**该店一位经理告诉记者，年前店里囤了40多万元货物为400多桌年夜饭做准备，结果疫情消息一出，客人纷纷退了预订的年夜饭。**

“特殊时期，我们也不能强制人家来，连押金都一起退了。”该经理称，这些蔬菜、肉类都是年前高价备的食材，能卖出一分就是少亏一分，卖不掉的也就扔掉了。

截至2月4日，该店已经卖了一周的菜。上述经理称，还要差不多卖一个星期左右，该店储存的食材才会处理完。

记者看到，该店门口摆放的一些香菜、蒜苗有点打蔫，对此，这位经理不断向前来买菜的小区居民解释：“天冷，拿出来当样品，一下就冻蔫了，塑料袋里有包装是好的，从塑料袋里拿。”

“这鸡怎么卖？”一位顾客指着包着保鲜膜的鸡问道。店里的一位服务员介绍道：“这是蒜香鸡，都是我们给年夜饭准备的，前几天卖40块钱，您35块钱拿上吧。”该服务员告诉记者，平时这样一只鸡上成菜的话卖100多块。

鱼肉也按照条来卖，记者了解到，该店以一斤40、70、80多块钱进购的桂鱼、多宝鱼等，如今仅按30~40元一条处理；6块钱一斤进购的木瓜仅售5块钱一斤。

记者采访了解到，这家以前日经营额在近2万元的餐馆，自疫情暴发以来，进账仅靠一些外卖单和出售的这些食材，一天下来仅能进账2000元左右。“这些根本无法应付一天无形的开支。”该店经理告诉记者，房租、值班员工工资加水电费，一天下来的开支在1万元左右。

这位干了10多年餐饮的经理感叹：“**估计要到7月份，我们才会缓口气，当年SARS不就是这样吗？**”

采访中，这位经理反复说：“我们根本没想到疫情会传到北京，不然我们也不会进这么多菜。早知道会这样，我们员工一放假，门一关，至少也不亏这么多。”

但生活没有“早知道”，地处潘家园眼镜城附近的一家鑫粤彩餐厅一样没有“早知道”，和金百万一样，这家餐厅也在年前囤了食材，不一样的是，这家餐厅是一家以海鲜为特色的餐厅。这家餐厅厨师长告诉记者，过年的10多天以来，一个客人都没有光顾过他们，预订的300多桌年夜饭全部被客人退掉了。

此次疫情暴发，病毒源头被怀疑为武汉华南海鲜市场，就此，主打海鲜的餐饮店遭遇了更加严重的打击，尽管如此，这家餐厅店长、值班服务员、厨师每天都在开门待客，但“无人问津”，这位厨师长无奈地摇头。该店经理告诉记者，他们每天的亏损在3万元左右。海鲜不像蔬菜那样可以拿出去卖，放久了，一旦不能食用，只能仍了。“本来这几年餐饮就很难做，保本就很不错了，只希望疫情快点结束吧。”这位经理说。

同样以吃小龙虾等海鲜为主的，北京最具代表性的餐饮街——簋街，也陷入了萧条。整条街仅剩花家怡园和小龙坎火锅店勉强营业，其他像“胡大饭馆”这样主打龙虾、螃蟹等海鲜特色的餐馆从年初一至今均选择了“闭店”。以往门口排满长队的“胡大”，不复往日情景，店内只有一个服务员看店，接听电话，无聊地玩着手机。

而以“焙烤小龙虾”为特色的“渔娘”餐厅也选择了闭店不营业。

“开店比闭店亏损得更多。”双井富力商城内一家面食店店长告诉记者，由于没有预料到疫情会影响到北京，她选择春节留店值班，本以为能挣三薪，结果餐厅选择了闭店放假，连一薪都没有了。这位店长告诉记者，从年初一到初十，稀稀拉拉，店里没超过50个客人，厨师、服务员都候着，要把汤全部熬上、菜洗好、切好备着，后堂烤箱等机器也都得全部打开，水电全部消耗，实在划不来，老板只好选择了闭店，闭店给员工放假，至少省了工资开支。

记者采访时，这位店长正在整理一些刚盛满饭菜的餐盒。“这些都是给留守的员工准备的，做好了给他们送过去。现在厨房冰箱有啥员工吃啥，吃不了的就都扔了，太可惜了，但也没办法。”

美团外卖一位外地籍的送餐员同样选择了过年期间留京，他告诉记者，相比去年的这个时候，他的外卖送单量大幅减少，过年期间送餐费高，去年这个时候他一天能挣七八百块钱，如今一天只能挣一百来块了。“牺牲了和家人团圆的机会，没想到哇。”他说。

(校对：颜京宁)



[更多报道请点击专题](#)