

餐饮业今年生存不易,却“养活”了二手设备回收商 一开一关之间,感知市场冷暖起伏

本报记者 潘璐 于诗奇 实习生 王琦欣 戴滢

“一家餐饮店从开店到闭店,从生到死,中间养活了好多人。”从事二手餐饮设备回收行业的李白站在布满灰尘的日料店前感慨。从业近一年,他见过无数次这样的场景——

光鲜的门头被撤下,价值以万计、接近崭新的餐饮设备被凌乱地摆满在倒闭的餐饮店门口。之后,其中不少设备,又将通过像李白这样的二手餐饮设备回收商,流转到新入局餐饮业的“小白”手中。

今年以来,餐饮业面临着不小的挑战。据北京市统计局的数据,2024年上半年,北京200万元限额以上餐饮企业的利润同比下降88.8%,利润率仅为0.37%。而上海二季度200万元限额以上的餐饮业企业更是面临营业利润为负的困境。在全国范围内,11家上市餐饮企业中,8家的净利润明显下降,3家出现亏损,总体上超七成的餐饮企业净利下滑。

但退潮的餐饮业,养活了二手餐饮设备回收市场。甚至,倒闭餐饮店的老板,也正涌入二手餐厅设备回收业。一开一关之间,这些二手设备回收商们直接感知着餐饮市场的冷暖起伏。



▲一家已经废弃半年的日料店开放式厨房
实习生 王琦欣 摄



◀二手桌椅被装进货车
实习生 王琦欣 摄

一天“回收”两家市中心餐饮店 A

华灯初上,杭州解百商厦前车水马龙,但B座一楼的日料店和砂锅串串店,却在夜色中黯然退场。工人们把电视机、水槽、电磁炉、操作台冰箱、打荷台等设备拖到门口的货车上,被切开的吊顶间露出原本连接监控的电线头。

“这种都没人要的,当废品卖了,装修的时候买来也好多钱。”李白指了指错落排列的氛围灯,语气唏嘘。李白的老乡则拿着电钻切割玻璃隔板,试图将饮料冷藏柜从吧台内搬出,“这家日料店和串串店是同一个餐饮公司、不同老板的,都要回收,串串店去年年底开的,刚关两周左右。”而日料店已经歇业半年了,三百平方米的门面角落结了蜘蛛网。

在这个靠近西湖的黄金地段,两家定位不同的餐厅却不约而同地走向了关店。李白对此并不意外,“因为它租金成本、人力成本比较高,就必须要高客单价,太便宜没利润。这种店面积也比较大,现在的很多烧鸟店都只有一个档口,做得很小。餐饮更新换代快,经营难度也大。”

拆电路、切玻璃、搬设备,回收工作从下午两点多进行到晚上七点多。李白团队共有4人,这次他还找了两名临时工帮忙。为了节省精力和长期成本,运输则外包给了货拉拉。

除了李白的餐饮设备回收团队,现场还有回收桌椅和空调的两个队伍。

“我是专门做厨房设备,就把空调推荐给合作伙伴,大家互相介绍生意,他们接的店厨房设备没人要,就介绍给我。”李白说,这次要付给日料店老板五万多元,他们仨一起出,“我回收餐饮设备这块,出一万多元。”

谈话间隙,李白将桌椅回收商不要的木桌子挂在了朋友圈,不多时就卖出去了。“十块一张椅子、五十块一张桌子,不要也是当废品了。”他又指了指一旁看上去仍崭新的电磁炉,“这个收来大概150块,卖出去的话就是500块。”

杭州倒闭最多的是这三类店 B

回收后的餐饮设备将被运到李白在临平租的八百平方米左右的库房,进行清理和检修。他介绍,二手餐饮设备分为三类:一是通用型设备,如冰箱、冰柜等;二是特定品类餐饮店需要的功能性设备,如煮面桶、切片机等;三是定制型设备,仅限某一类别餐饮店使用,例如朝鲜冷面的冷面机。

北京鲸起智造餐饮设备有限公司创始人安大为表示,通用型设备最好卖,如果使用期在2年内,一般会3~4折收,而像日本进口的全自动拉面机这种定制型设备,则按废品回收,即使原价30万,回收价也就1000块钱。

安大为说,二手餐饮设备的后端是非标准化的,而且是卖方市场,回收商视设备的类型、品牌、成色、功能等情况定价,在再出售时享有定价主动权。李白往往按照原价的1~3折回收,再按3~4折出售,“二手餐饮设备回收行业的毛利跟餐饮业非常像,大概60%。”

不过,二手餐饮设备回收的区域性特别明显,难以顾及外省的顾客,并且因为没连锁经营,单家公司一年能完成的订单数有限。为增

加收入,去年年底,安大为开设培训班,到现在已经有40多名学员,其中,一半以上都是做餐饮的,“一个唐山的餐饮店老板,听说这行后就把餐饮店关了,还有一个开了60多家连锁店的天津老板,现在也在做这个行业。”

“2018年9月我们刚入局二手餐饮设备行业的时候,中国餐饮店有五六百万家,北上广深每个月的倒闭率大概是10%,而现在倒闭率将近20%。”安大为告诉记者,相比去年同期,今年上半年他们的回收量增加了320%。

据他观察,从体量看,诸如小吃店等小店类型餐饮店倒闭最多,存活周期短;从品类看,奶茶店倒闭的数量最多;从亏损金额来看,火锅店亏损最大。李白也发现,在杭州倒闭最多的就是这三类,并且商场里的餐饮店倒闭风险更大,一旦倒闭,基本都要亏损三五十万元以上。他对杭州来福士中心的一家港式铁板烧店有着深刻的印象:“店面将近800平方米,过去几年累计亏损1500万元,最终我们花了几万元钱就将这家店回收了。”

市场不景气,仍有大量新店入局 C

“今年,杭州及其他一线城市的餐饮市场表现不尽如人意,这是一个系统性问题。”浙江工业大学产业经济研究所所长徐维祥表示。

杭州第一技师学院餐饮休闲学院院长、中国烹饪大师王爱明也指出,2024年餐饮业的表现和往年不大一样,“很多店的生意还不如2020年~2023年好,但有些地方特色的餐饮店却依然火爆。”他补充道,餐饮行业的多样性使得一些经营不理想的店铺选择撤退,这也是市场调整的一部分。

尽管餐饮行业整体表现不佳,二手餐饮设备回收行业却在这一时期迎来了发展契机。徐维祥指出,这一现象背后的驱动力主要源自市场供需关系的变化。“一些倒闭的店家需要处理设备,与此同时,新开张的店铺又希望以

较低的成本采购设备,这就催生了二手餐饮设备市场。”他表示,即便在餐饮业普遍不景气的大环境下,仍有大量的新入局者,这种现象也许并不令人意外,“餐饮业本身就有这么一个特点。”

面对激烈的市场竞争,餐饮业应如何应对“不尽如人意的表现”?徐维祥建议,餐饮店需要在特色、质量和品牌上做足功夫,同时要结合线上线下运营模式,以此来“提高韧性”,增强市场适应能力。

王爱明建议,餐饮企业应储备技术人才,研究顾客的口味偏好,专注于特色菜品的开发和供餐形式的创新。此外,他还强调了食品安全的重要性,“餐饮企业可以通过促销、社区服务、定制化服务等多种方式度过当下局面。”



餐饮设备回收商的仓库 于诗奇 摄