

核心提示

郑州市从1997年开始,先后四次推进早餐工程,但市场仿佛对“早餐工程”不感兴趣,如今对郑州市民来说,早餐工程已经成了记忆,原来推出的“放心早餐点”没有了踪影。2009年5月26日,郑州再次启动“早餐工程”。郑州市政府下发通知,早餐经营龙头企业的销售门店、亭、车可以跨区域设置。计划重点培育3至5家早餐经营龙头企业,对于达到基本标准的郑州市早餐经营龙头企业将给予50万元奖励。在这种大背景下,多家大型企业欲抢滩郑州早餐市场,本月就可亮相街头。 晚报首席记者 张锡磊/文 晚报记者 王梓/图

将进入“战国时代”的郑州早餐工程

民生早餐

50辆配送车,500辆流动餐车和100个售货亭,承诺3元吃饱4元吃好

家住桐柏路与伏牛路交叉口李文良,在农业路和经三路交叉口附近上班,每天一大早,他就要匆匆坐上K9路公交车去上班。

早上起床一般是6时40分,他顾不上吃早餐,起来后就直奔公交车站。他想,如果买早餐也像买报纸一样,在路边的亭子里,或者在公交站牌附近有既卫生、口味又好的早餐就好了。

李文良的这个愿望本月就有望实现。

“我们的早餐全部实行统一生产、统一管理、统一采购、统一配送、统一价格、统一形象。早餐包含6大类80多个品种。除了郑州市民常吃的胡辣汤、油条、包子等,西点也是一个供应品种。”杨民召说,米黄色的早餐亭和以红色为主基调的流动餐车将布满郑州街头,让市民3元吃饱4元吃好。

杨民召,全国劳动模范,五一劳动奖章获得者,第二届全国青年创业奖获得者,郑州市民生早餐工程有限公司董事长,他是河南长葛人,已在兰州经营早餐工程3个年头了。目前,其在

兰州经营的早餐摊点已近200个,品种达到40余个。为打入郑州早餐市场,他与一家物流公司投资2000多万元,专门在郑州南三环新建起一个早餐加工厂。按他的计划,本月,旗下的早餐点将正式亮相郑州街头,与市民见面。

“到郑州发展早餐其实很偶然。”杨民召说,去年他回老家长葛,途经郑州时,竟发现这里没有“放心早餐网点”。去年8月底9月初,与郑州市商务局接洽后,杨民召就开始了郑州民生早餐工程有限公司的筹建。

郑州市民生早餐工程有限公司常务副总经理吴得光介绍:“配送中心拥有6条现代化蒸煮烤炸专业生产线,50辆放心早餐配送车,不锈钢流动餐车500辆和售货亭100个,生产能力可以满足50万人吃早餐的需求。”

杨民召说:“在网点布局上与城管等部门也做了沟通,网点按照2:3:5的比例布局,详细地说,我们的早餐工程网点固定店面占20%,亭子占30%,流动餐车占50%,3年之内计划投入800个网点,5年之内布局1500个网点。”

硝烟燃起

多家公司抢滩郑州早餐市场,洋快餐也加入到这场争夺战中

“我们的价位定在每位3.5元到5元,这也许会把一些低收入人群挡在门外,但我们要注重卫生质量和营养,成本自然就会高一些。”仲记餐饮公司董事长仲胡周说:“阿仲一面已经试验了快一年,马上就可以与市民见面了,我有足够的信心,让市民喜欢上阿仲一面的早餐。1500平方米的‘中心厨房’已经建设完毕,具备了生产条件。”

除郑州民生早餐工程有限公司外,最近要抢滩郑州早餐市场的还有“阿仲一面”和郑州市喜世华天早餐有限公司,很快郑州的早餐工程将进入激烈竞争的“战国时代”。仲胡周还按照3种风格装修了3个店面,试营业后,看市民最喜欢哪种风格,然后拆掉另外两个店的装修,再按照市民最喜欢的店面风格进行重新装修。仲记酒楼向来以“手擀面”和“小馒头蘸酱”出名,阿仲一面和仲记酒楼的特色一致。早餐主营胡辣汤、养生豆浆、包子、杂粮馍、野菜包子、土茶鸡蛋等具有河南特色的品种。按设想,今年年底前,将有30家店投入运营,明

年年底网点达到80家。

郑州市喜世华天早餐有限公司也跃跃欲试,他们重点推出的是“百变”早餐车。车子左边柜子上放有燃气灶,灶头上面设有水槽,用于加热封装好的豆浆、牛奶、胡辣汤、八宝粥等液态食品。车子右边有四个抽屉,抽屉的最下面也有一个燃气灶,上面也有水槽,通过水槽挥发的水蒸气给上面四个抽屉里面的食品加热。在早餐车的旁边还折叠着几块白铁皮,撑开后,在手推车的两边形成两个长60厘米的柜子,用来存放食品。据介绍,这种“百变”早餐车前几天已经在街头亮相营业,最终在二七区布局100余个流动餐车点。

除此之外,在郑州市拥有20多家外卖窗口的府苑食品也正在上马自己的早餐;合资企业“真好味”也多次表达经营早餐的意愿,连洋快餐肯德基也加入到这场郑州早餐市场的争夺战中。河南民航食品有限公司、河南一生缘食品有限公司都打算利用自己的优势成为郑州新早餐群体的一员。

再次启动

此次早餐工程是在国家发展扶持早餐行业大背景下进行的,采取“政府扶持,市场主导”原则

郑州市民对“早餐工程”这个名词并不陌生,从上世纪末开始,就不断被提起,但令市民遗憾的是,“早餐工程”在郑州推行了四次,但都没有成功,每天早上,市民们还是要到脏兮兮的小店和四处冒烟的路边地摊吃早餐。

郑州市最早提出放心早餐工程是在1997年,1998年新禾食品公司就在短短的时间内开起30多个早餐店,刚开始时生意相当红火,但好景不长,大概支撑了半年时间,新禾食品公司的早餐店全部关门。

新禾食品公司退出早餐市场后,公司老总说早餐工程应该是有利可图的,但早餐的投入和产出不成比例,他的30个放心早餐店总投资30万元以上,虽利润不低但营业额太低,有时连开支都顾不住。

2000年时,郑州再次提出放心早餐工程,但提出后因为没有企业响应,也就不了了之。

郑州再次启动“放心早餐工程”是在2003年,当时扛起“放心早餐工程”大旗的是一家名为郑州天缘食品有限公司的企业,这家公司的投资方是厦门一家经营“早餐公司”的企业,当时公司共投资100万元购置了现代化生产设

备,在河南省首家实现了集中加工、统一配送、连锁经营的现代化生产流通方式。

当时这家放心早餐工程对郑州的早餐市场充满信心,2003年5月底时,该公司在金水区的流动餐车点就已经达到了100个。2003年年底流动餐车点增加到300个,覆盖整个市区。但天缘食品的好日子也不长,很快流动餐车变得越来越少,2004年时全部退出了郑州。

2005年7月,《郑州市早餐工程建设实施方案》下发,郑州市早餐工程第四次进入市民视野。相关部门对早餐工程的实施步骤、方法、监管等做了较详细规定。在郑州市建立500家放心早餐店是相关部门的设想。

对于今年再次启动“早餐工程”,郑州市商务局一工作人员充满了信心,他说,这次启动早餐工程是在国家发展扶持早餐行业大背景下进行的,国家和郑州市非常重视,制定了严格早餐工程企业标准和补贴政策,而且还采取了“政府扶持,市场主导”的原则,通过我们与一些企业的接触,发现这些企业在经营理念、管理水平上和前几年相比,都有很大进步。



▲即将投入工程的早餐厅。

▶多功能早餐车还带有灶眼和蒸锅。



多样化经营

还经营午餐和儿童早餐,和银行联合推出早餐卡,并且吸纳加盟店

按照仲胡周的话说,原来早餐工程屡次夭折,主要是和当时早餐工程的经营模式有关。仲胡周说,早餐和午餐、晚餐比起来利润要低得多,早餐摊点的销售人员只干早上几个小时的活儿,也是一种浪费。“所以我们这次不是单纯地推早餐工程,我们走的是快餐模式,午餐和晚餐都有,营业收入就会增加不少,利润也会相应增加,这样就避免了只有早餐顾不住开支的局面。”仲胡周说。

仲胡周认为,其实早餐工程说起来并不复杂,能提供放心的食品、不能让消费者等得时间太长,符合郑州市民的口味。“我们进入餐饮业,就是要做出适合河南人口味的快餐,为了这一目标,我们已经试验了将近一年时间。”仲胡周说。

杨民召和仲胡周有着相同的看法,“我们也不是单纯地做早餐,中午的快餐也是我们的一个经营重点,而且我们有成熟的技术,比如我们使用的快餐饭盒,保温性能特别好,每小时饭菜温度也就下降1摄氏度左右。按照我对郑州市场的了解,中午快餐的市场还是相当大

的。”杨民召向记者介绍说。

杨民召说,网点经营模式也比较多样化,除自营以外,还吸纳加盟店,比如一些早上不经营早餐的饭店和一些街头早餐店都可以加盟进来。这次在儿童早餐品种和经营模式上,还做了许多创新,推出了一批适合儿童口味的品种,在模式上计划和银行联合推出早餐卡,孩子们可以先吃早餐,然后家长每周在银行充一次值就可以了。原来早餐工程失败的原因,还有一个就是价格问题,原来经营“早餐工程”的企业没有“中心厨房”,形成不了规模,而且有些产品还是批发别人的,这就增加了生产到销售的中间环节,自然而然成本就会增加,价格高了消费者当然不买账。

“而从此进入郑州早餐市场的几家企业来看,都比较重视‘中心厨房’的建设,这对于早餐企业持续发展很有意义。”杨民召说。

家住南阳路富田丽景小区的房书名说,郑州从1997年就开始搞早餐工程,从效果看都不大好,这次推行的早餐工程,前几天也听说了,但能不能长期运行下去,还要时间的检验。