

是顺市衰落,还是逆势重生?

早餐企业期待收复“失地”

水金辰 朱欣 记者 俞宝强 程兆

俗话说,成也萧何,败也萧何……

合肥放心早餐在10年的风雨中,正是顺应市场的需求,获得了初步的成功,但也因为市场的选择,如今步履维艰。那么,在市场选择的“浪潮”不断“更替”中,“放心早餐”能否实现“凤凰涅槃,浴火重生”?

市场:“放心早餐”仍可大有作为

自去年末,合肥市区常住人口已有355万人,如果按照其中三分之一人会出外吃早餐,每个人消费约3到4元计算,那一天的早餐销售额就有360-480万,一年就是15亿左右。

由此可见,早餐市场的规模还是相当大的。同时,在市民中间,习惯在外吃早餐的人群基本固定,他

们每天的消费习惯也差不多,这就是说早餐市场具有一定的稳定性,对于早餐点的经营者来说,这就是收入稳定的保证。这样算来,“放心早餐”在“理想状态”下,还是可以大有作为的。

今年5月,我省商务厅针对规范化发展合肥“放心早餐”,向社会

征求意见。如今,“放心早餐”体系建设和管理的试行规范已经出台。记者了解到,政府将鼓励“放心早餐”与城市规划建设一起,在人口社区分布密集的地方,以及人口流动密度大的地方布点。除了点多面广外,早餐车和早餐店还将制定统一标准。

趋势:崛起到衰落,或再次复兴

对于“放心早餐”的崛起到衰落,或再次复兴,记者采访了“放心早餐”四大公司之一的福年来。该公司陈经理对“放心早餐”复兴很有自信。

记者:在产品上,下一步如何突破,以至于可以适应市民的各种口味?

陈经理:现在我们每个月,都要求每个部门推出两种新产品。同时根据季节的特性,我们会推出季节性产品。比如说,在夏季,我们就推出

了绿豆汤、冰糖营养汤等。

记者:当前马路摊也占据着一定的市场,“放心早餐”如何从中立于不败之地?

陈经理:目前市场上大概有近万个马路摊点,我们只占了很小的市场份额。我们将通过建立统一形象、统一价格,并且由单一的供货商统一配送,还有一级督导和二级督导每天对早餐点进行检查,严防食品安全问题。我相信,随着居民食品安全安全意识的提升和政府逐渐规

范早餐需求,我们的营养早餐会有更好的发展。

记者:“放心早餐”目前处境不是很好,如何实现“绝地反击”?

陈经理:我们的摊点,在二环以外覆盖的范围还是比较小。庐阳工业园、瑶海工业园和双凤开发区这些地方的“放心早餐”摊点几近为零。如果政府对那些区域的早餐管制放开,我们会在那里打开更多的市场。

记者·手记

早餐革命,期待再出发

7月28日,记者为了赶在市民吃早饭之前,早上6点就来到公交四公司南站牌的“放心早餐”摊点。

经过几日的聊天,经营主“小伙子”热情地招呼我们。当我们问他为什么会干这个的时候,小伙子笑了笑说:“大专毕业,找工作也好难,图个生活呗。”

“无论刮风下雨,每天早晨4点多钟就起床接餐。按要求,到了9点半就必须收摊。营业时间只有几个小时,一天最多卖400多元,遇上节假日上班的人少、居民起床晚,只有一两百元销售额。”小伙子告诉记者,他一个月下来,销售额不到一万元,然后统一交到公司,按12%提成,一个月赚不到1200元。

“卖早点,一站就是几个小时,没人顶班时,连上厕所都困难。做完这个月我就不想再做了。”小伙子很委屈地说,这个收入根本没有年轻人愿做,周边的早餐车车主,全部都是四五十岁的本地下岗人员。

从小伙子身上,记者看到合肥放心早餐的诸多问题,而合肥放心早餐如何进退留转?事实上,记者了解到,和合肥放心早餐几乎同时起跑的广州、太原等地,同样面临早餐发展的困局,郑州甚至几度起伏。

采访最后,小伙子说,早餐革命,期待再出发。

市场星报即将推出特别责任策划: SOS避险自救手册



行车安全篇

日常急救篇

居家安全篇

旅行安全篇

近期,我国北方连续遭遇数十年罕见的特大暴雨袭击,造成重大人员财产损失。然而一波未平,一波又起,紧接着双台风“南北夹击”先后登陆我国,十余省份降下暴雨,防汛防台两部门齐发最高级别预警。

当人们在为逝者悼念的同时,也在反思。面对灾害,我们是否有足够的知识与经验去自救、救人?在户外或室内,我们能否及时避免遇险?

北京“7·21”暴雨灾害为我们敲响了防患于未然的警钟,本周,作为安徽主流媒体的《市场星报》,将以避险与自救作为出发点,通过汇总自救经验与避险知识,打造一份完全避险自救手册,彰显我们对社会与百姓负责的使命感,敬请品鉴收藏。