

被上海的温度感动,他向疫情期间面临困难的人免费送餐,同时也得到更多支持

请人吃饭川菜馆老板对未来充满信心



晨报首席记者 沈坤坤

和上海众多的大小餐饮店一样,漕宝路上的川菜馆“七哥酸菜鱼”接到通知临时改做外卖前,曾在6月1日这天短暂地恢复过堂食。

那天中午,看着附近的上班族鱼贯而至,店主何成想,“此时此刻,这座城市因为疫情暂时面临困难的人应该不少。”他想让他们能吃上一口热饭,“人要吃热饭,心才不会冷。”

午餐这档忙完,他去印刷店打印了份大红底子的告示。告示写道:如果你在上海临时没有工作、没有收入、遇到困难,你可以来小店告诉服务人员,来份“单人套餐”。不用买单,不必客气,你只需在以后你有能力的日子里,记得多帮助一下你身边需要帮助的人。

斟酌措辞颇花了他一些时间,为了避免尴尬,他用“单人套餐”作为代号。不必明说,来的人提这四个字,服务员就懂了。落款处,他在店名前又添一行注释:给你机会的那个店。

何成清楚,他的店渐渐做大,少不了上海这座城市和生活在其中的人们给自己机会和帮助。无论大小,都是一份情意。现在,是时候付出一些回报了。

告示贴了近一个月,来领“单人套餐”的人并不多,且无一“回头客”。“看得出,来的人都是真正碰上困难的,不是存心占这个便宜。”何成说。而与之形成对照的,是越来越多的人慕名来这里点上一份外卖以示支持,有人还特地注明将自己点的套餐留给有需要的人。

感动!“上海是有温度的”

何成免费请吃饭的事情被媒体报道后,外界的看法不一。表示感动的占大多数,但也有个别别人甚至带着恶意。他注意到有一条评论,让他“赶紧滚,早日倒闭”。

“不同的人总会有不同的理解。如果在意别人怎么说,很多事就没法做了。”何成30岁刚出头,他并不在乎别人的看法。

他强调,告示左上角“魔都有温度!”几个字是他特地加上去的。“我就是想回应那些针对上海的负面言论!不管别人怎么说,我作为一个外地人,在疫情防控期间得到了很多帮助,我要把自己的想法表达出来。”

3月31日晚上离店的时候,何成、陶虹宏夫妇和其他9名员工从冰库里带走足够维持一周生活的肉禽等物资。大家都住在附近,员工住宿舍,他们两人单独住。物资消耗完,上海并未如期解除封控。“最难熬的是4月7日到10日那几天,邻居阳了,我们成为密接,一时半会又不能去隔离。小区里组织了团购,我想进去买点物资,但因为是密接,不



川菜馆老板何成和陶虹宏夫妇

本版图片/晨报首席记者 沈坤坤

能参团。房东就帮我找吃的,最后总算搞到一点,就这样挺过来了。”

过了那几天,隔离酒店腾出了空房,夫妻俩进去住了七天。他们回家以后,又接连收到好几波政府发放的物资,再也不用为吃的担心事了。

两个多月里,徐汇区总共发放了不下20次物资,对于何成夫妇是足够了,但因为员工人数较多,何成一度担心他们领不到物资。事实上,生活物资按户发放,确实存在不够分的情况。但员工们所在楼栋的楼组长每次在有剩余的情况下都会为他们多争取一份,实在尴尬的时候,邻居之间匀一匀,家里人口少的,就多拿一点出来给他们。

“我听员工们说了这事以后真的太感动了,比别人对自己好更感动。我当时想,上海还是有温度的,就凭这点,我相信这座城市很快就会好起来。”

目前领免费套餐的不到40人

其实他们的景况也不好。

在家里呆了两个月,算上房租和压货的损失,差不多20万元就这样白白流走了。因为是向私人租的店面,所以享受不到6个月免租,不过房东也算为租户着想,同意他们缓缓再交。

去年,隔壁一家面馆因为生意惨淡关了门,何成又把隔壁也盘下来,店面扩到了100平方米左右,但房租也跟着上去了,如今一个月就是6万元。“本来这个月底就该交了,现在就先欠着。”他觉得这样也不错,“至少能缓缓,缓缓很重要。”

那天大家一起处理冰库里的压货,各种被处理掉的肉类堆成了小山。真的是作孽,但又不能不处理。“肉冻久了虽然没坏,但影响口感了。你做出来的东西不好吃,那跟坑人有什么区别?”店里进的鲜肉一般冻个三四天就卖完了,生意好的时候,进二三十斤一天之内

就能卖完,“哪放过这么久呀?”在何成看来,菜不好吃等于砸自己招牌,不如扔了。

就是在这样的情形下,他还想着帮一把别人。

“说白了,也没多大成本。反正现在每天都是几千几千的亏,也不在乎这一点,能帮几个是几个。”

到目前为止,来领“单人套餐”的不到40人。何成留意了一下,基本上都是不到40岁的年轻人。“有些是疫情防控期间突然被裁员了,有些是因为原先工作的店都倒了。他们技能都比较单一,也不好找新的工作。”何成性格外向,平时有空就和顾客闲聊,但他不太和这些来领套餐的人多话。

“绝大多数人都很害羞,很不好意思地问一句,‘能不能来一个单人套餐啊?’我就随便问两句,问问他们是哪里人,几岁了。他们不说,我就不问。问东问西的,戳人家面子就不好了,那我做这件事的意义就变了。”他说。

一份单人套餐通常就一个菜,菜式是随机的。

“他们来的时候,厨师正好做什么菜,就顺便再炒一份,成本也就几块钱。”何成本能地觉得来领餐的人数不至于太夸张,但也没料到竟然这么少。他想,可能真正需要帮助的人也没那么多。

“上海人素质比较高,没有人存心来蹭,也知道我们做这件事是一份心意,这份心意不是可以拿来消遣的,所以都是真正需要的人才来。”

小店被媒体报道以后,这几天来领套餐的人也没有增多,但夫妇俩一天之内就接到了好几个来支持他们生意的外卖单。这些单子的备注里都会写一两句加油鼓励的话,虽然简单,但让他们感到温暖。店里还接了一单外卖,备注里特地标注这单不用送,让他们留给需要的人。感动归感动,何成还是把订单取消了。

其实早在媒体报道前,附近来往的人不

少都留意到了这张告示。何成说,一些上海爷叔和阿姨们在看到告示后,都会进去专门跟他们说一声感谢。

“我很看好上海整体的大环境”

6月1日起,上海全面有序恢复生产生活秩序。那天生意不错,小店做了将近一万元营业额。何成很高兴,照这样下去很快就能恢复原先的水平了。“都憋两个月了,也休息够了,那就撸起袖子干呗。没想到,第二天就接到主管部门通知,不让堂食了。”

最近店里就纯做外卖,营业额只有原来的30%到40%。“之前生意好的时候,一天能做一万五千元,现在只能做五千元。”店里疫情前主要做堂食,何成不愿意做外卖。“一方面平台上抽成太厉害,另外也没办法把最好的菜品呈现给顾客,一来二去,很容易就把口碑做差了。”

这段时间,工作日中午的单子最多,“主要就是靠附近日月光和光大这些楼里上班的人撑着,不然就玩完啦。”

采访小店这天是周末的下午,他们中午这波做了一两千元。恢复营业以来最大的一单是旁边房产中介搞团建,“点了11份小龙虾,那单大概做了七八百块。其实我们还算好了,”何成自我安慰,“有些店专门做夜宵、做烧烤的,你说怎么办呢?”

何成算过,以目前的现金流,他顶多还能撑一个月,但他很乐观,坚信一个月之内绝对能恢复堂食。“我很看好上海整体的大环境,所以我现在每天还是吃得饱睡得香,哈哈。”

店面从小变大,对未来更有信心

他喜欢上海,除了喜欢这里营商的环境,对上海人也很有感情。

2017年,何成和陶虹宏来到上海打拼。他们的第一家店就开在现在店面的几十米外,租了40平方米,花掉20万元。当时申请店招和营业执照的过程中,热心的工作人员主动提出加他微信。“像这种事,跑个几次本是正常,但他们在微信上把要准备的材料和修改处都跟我说了,免得我再跑冤枉路。”很小的事情,他至今心存感激。

老店做了半年就回了本,比预期早了半年,自然少不了顾客的捧场。这里头就有个上海阿姨,“有一次来我们这里吃饭,电瓶车停在门口,出去发现锁卡住了,急得要死,我帮她拿出来。”自此之后,阿姨天天带人来吃饭,持续了一个月。“一直到现在,还经常来照顾我们家生意。”上海老年人吃不惯辣,何成每次都关照厨师给她做不辣的烤鱼。时间久了厨师们接到单子都知道,阿姨又来了。

生意越做越好,店面也越租越大。“然后就搬到这里,但开始的时候只有六七十平方米。”他指指店中间的隔断,这原先是两家店之间的墙壁,“去年把另一边拿下来了,现在就有100平方米的样子。从芝麻大点的小店,越做越大,就是这一路的经历,才让我对未来有信心嘛。”

上海自6月29日起有序放开堂食,对于恢复堂食后的前景,何成很笃定:“只要堂食开放,我立马就会止亏。”

另外,把店做成连锁,也是他未来的心愿。

对于重庆人何成和陶虹宏而言,上海的节奏太快了。

疫情前,中午用餐的时间段里一张桌子平均要翻四次。像他们的小店能做出这么多营业额,就是靠的翻台率。经过两次“扩张”后,如今店面摆得下15张桌子,配了四个专职厨师,忙的时候何成也搭把手。

“在其他城市,这些桌子配两个厨师足

够了,但我们必须够得上上海的速度。”

在何成看来,上海的节奏快,就是城市有活力的证明。“我凌晨4点下班,环卫工人已经上班了,卖包子的已经在忙活了。睡一觉起来进店,人已经坐满了;回去睡个午觉再过来,晚上的客人又满了。10点以后,吃宵夜的成群结队进来了。”

在虹桥机场工作的飞机修理师、理发店

的Tony小哥、建筑工、娱乐场所领班……人们聚到这里,卸下忙碌一天的疲惫。两杯冰啤酒下肚,瞬间又来了精神,又变得激情澎湃。“干哪一行都不容易,但哪一行也都有奔头。”

这座城市和城市里的人好像没有一刻停下来的,他常常想。他希望这轮疫情是最后一次,他想看到热闹的、永不停歇的城市生活赶紧回来。