

# C 消费

责任编辑:许可 电话:85310467



→ 5 七夕,玩的就是不一样

→ 7 时尚运动弹跃龙抢先热卖

→ 8 换季时节,一起补水吧!

C I T Y H O L I D A Y

## 茶楼真的是被我们吃穷的?

### 有关杭州茶楼关门风潮的一次特别调查

七月初以来,门耳与蓝宝平价茶楼的转型风波,在杭城闹得沸沸扬扬。到目前为止,能让此话题嘎然而止的答案,无非就是物价上涨,成本提高,难以维持茶楼生计。再者就是,茶楼食客偷偷打包是导致茶楼亏损的主要原因。

杭城的平价自助茶即将消失? 杭城人对茶楼做着不同的猜测。茶楼真的被我们吃穷了? 不错,有人就有“吃穷”茶楼的自信,可是茶楼厨师的回答是:不可能!

“多里舒”就是这么一个茶馆里的食客,人称“茶楼老板鬼见愁”。连封号都有了,可见其威力非同寻常。其实,不少人在“吃茶”的时候,都非常自信,相信一定能把茶费吃回来。“多里舒”就凭借自己的一口好牙和一个好胃口,打遍杭城茶楼。回过头来,再看看“多里舒”到底是怎么个吃法?

文/本报记者 胡鸿 实习生 黄莺  
摄/姚志伟



#### 茶楼厨师长的账本:茶楼吃是吃不穷的,除非吃了还打包

按照“多里舒”的计算公式,的确每次她的吃茶楼战绩都不小。然而当记者告诉她,茶楼的厨师长要与她PK,并且告诉她要把茶费吃回来是绝对不可能的时候,她异常惊讶,说是一定要看看厨师长到底是怎么算的。

与她PK的厨师长是心源茶楼的厨师长马龙璋。

像“多里舒”这样的食客,马龙璋觉得并不少见。他说,心源茶楼的食品是比较丰富的,但从成本核算的角度来说,除了打包之外,没有食客能把茶馆吃穷。在记者的再三要求下,马龙璋仔细地与记者对了账。按照茶楼各类食品的进货价,厨师长透露了不少商业机密,好好地算了一笔。

根据茶馆的营业时间,食客基本从早上10点进场,下午5点离场,大概7个小时的时间。食品大致可以分为四类,其中冷菜和水果的比例在食客的食量中占去了大部分,而进场时食客会先将目标锁定在主食上。

**第一部分:热菜,人均最高消耗 15元**  
炒饭、炒面、鸭头、酥鱼、鸡翅、小龙虾、明虾等等,其中最贵的就是鸭头3元一个、鸡翅11元一斤、明虾10元一斤、小龙虾6元一斤。每次每个顾客进盘的食量大概在三二两之间。对于这一部分,厨师长认为人均最高消耗不会高于15元。

**第二部分:水果,人均最高消耗 10元**  
火龙果、香梨、进口橙、桂圆、红毛丹、葡萄和哈密瓜等等,其中最贵的火龙果60元一箱,每箱8个,香梨6元一公斤,进口橙8元一公斤,桂圆和红毛丹12元一公斤,葡萄和哈密瓜则相对比较便宜。对于这一部分,厨师长给出的人均最高消耗是10元。

**第三部分:砂锅类,人均最高消耗 5元**  
千张、粽子、玉米、鹌鹑蛋、茶叶蛋、番薯等等,这些东西都相对比较便宜,人均最高消费大致在5元左右。

**第四部分:干果,人均最高消耗 10元**  
开心果、小黄鱼、鱿鱼丝、番茄干、南非瓜子等等,其中最贵的开心果40元一公斤,小黄鱼和鱿鱼丝26元一公斤,番茄干和南非瓜子24元一公斤。干果是消耗最多的,但厨师长给出的人均最高消费不会超过10元。

#### “多里舒”的茶楼美食歼灭战,自认为一次能吃回116元

“多里舒”说,茶馆有时间限制,所以要吃饱、吃好、吃得多,必须有讲究。时间短、吃得饱、速度快,是“多里舒”吃茶的基本原则。在此,她还做了些茶馆吃茶总结。

在战斗开始之前,要先做好准备工作,找一帮人搭伙。还要讲究男女搭配、干活不累的原则,在茶楼,男生还有最大的一个妙用,就是搞运输。

讲究先吃什么,后吃什么,搭配得好,吃得自然也多。一上座要先吃些开胃的,比如山楂、类似冷菜方面的东西,再吃主食。主食量不一定要多,但品种一定要丰富。七八成饱后再吃水果,水果的量随个人的喜好而定。

吃的东西一定要秉着喜欢的原则,否则如果专挑贵的吃,见着喜欢的却不吃,也是种煎熬,反而会会影响胃口。

吃茶的活动越丰富越好,一活动,能量自然就消耗得多。一般打牌或者玩杀人游戏比较多,输的人就会被硬灌、恶搞。

#### 自认为最满意的一次表现:

8份小龙虾	40元
一碗油爆虾	10元
蛋糕麻球若干	5元
粉丝一碗	2元
酒酿圆子两碗	4元
西瓜、哈密瓜、桂圆、火龙果等水果5份以上	20元
开心果、鱿鱼丝、番茄干	10元
瓜子等干果	
鸡爪、炸鸡翅、鸭块	25元
<b>总计</b>	<b>116元</b>

#### 结论:

按照厨师长给出的人均最高消费,一共是45元。而厨师长指出,其实从目前普通食客的消耗情况来看,大部分仅在30-35元之间,所以58元一杯的茶水费,绝对是不可能被全部吃掉的。

其实食客和厨师长给出的不同数字,最大的奥秘还是在价格上的差别,一个是市场价,一个是供货价,自然就有很大差距。但茶楼到底会不会被食客吃空的答案,也就非常明显了。