

第一 廣州 在 食

始創于1935

廣西酒家 80年

時光軸上的味道

廣南美術出版社

一部以粵菜為代表的老字號發展的历史
一部以品牌為代表的民族餐飲企業發展的历史

◎ 賴寄丹 著

一部以粤菜为代表的老字号发展的历史
一部以品牌为代表的民族餐饮企业发展的历史

广州酒家80年



时光轴上的味道

◎ 赖寄丹 著

 岭南美术出版社

中国·广州

图书在版编目（CIP）数据

时光轴上的味道：广州酒家80年 / 赖寄丹著. — 广
州：岭南美术出版社，2015. 10
ISBN 978-7-5362-5792-4

I. ①时… II. ①赖… III. ① 饮食业—商业企业—经
济史—广州市 IV. ①F719.3

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第239136号

责任编辑 王效云 谢海宁 李 颖
责任技编 谢 芸
装帧设计 刁俊锋 黄隽琳

时光轴上的味道：广州酒家80年

Shiguang zhou shang de weidao: Guangzhou jiujiia 80 nian

出版、总发行 岭南美术出版社（网址：www.lnysw.net）
（广州市文德路170号3楼 邮编：510045）

经 销 全国新华书店
印 刷 广东信源彩色印务有限公司
版 次 2015年10月第1版
2015年10月第1次印刷
开 本 787mm×1092mm 1/16
印 张 16.5
字 数 280千
印 数 1—5000册

ISBN 978-7-5362-5792-4

定 价 80.00元







目录

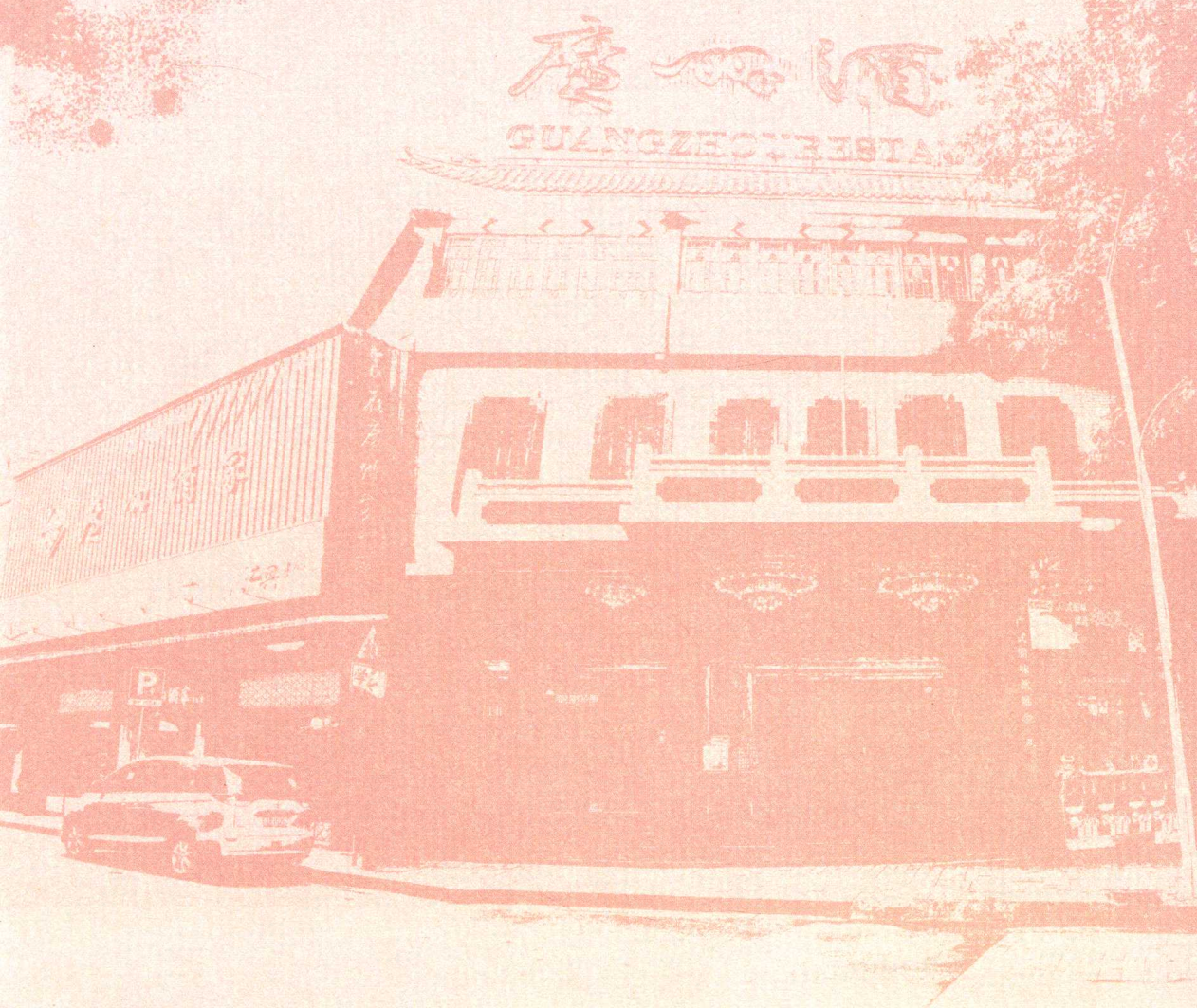
引子	逆势飞扬的老字号	1
序篇	好一朵美丽的木棉花	7
	一、木棉花开：	
	从一间酒楼到十多家分店	10
	二、木棉花红：	
	几代人几任大将奋力拼搏	13
	三、木棉花语：	
	诚暖顾客心走进千家万户	16
第一篇	老字号的时代沉浮	21
	一、企业理念薪火相传：	
	“要做广州第一家”	24
	二、名店代有才人出：	
	“在这个企业一定会有出息”	45
	三、员工与企业共成长：	
	“岗位是干出来的”	50
	四、老食客几十年不变的眷恋：	
	“这里好似我另一个家”	68
第二篇	品牌里的经典与时尚	89
	一、“利口福”与“天极品”延伸：	
	“做企业要有点贪心”	92
	二、商战兵法 万变不离其宗：	
	“让消费者感到实惠”	114
	三、“粤菜烹饪技艺”入选非遗：	
	“美食虫”的“根据地”	124

第三篇 璀璨只为超越时刻	143
一、每一分钱都用在刀刃上： “骗谁也不敢骗她啊！”	145
二、股改突围 以粮聚兵： “笑脸和黑脸是两回事”	159
三、创意与匠心迎风绽放： “中央厨房” 花样百出	172
第四篇 舌尖上的“粮”心	191
一、产品并非无情物： “粽”有情，“总有情”	194
二、谁知盘中餐 名厨最辛苦： “做宴席的，没年夜饭吃”	209
三、食不厌精 脍不厌细： “完美的餐饮外交”	220
尾声 岁月打磨出的岭南文化名片	241
广州酒家集团大事记	248
后记	251
参考资料	255

引子

逆势飞扬的

老字号





虽然自然界的春天和夏天总是按照固有的节气翩然而至，但是对于中国餐饮行业来说，2015年却依然没有春天，也没有夏天。自从2012年12月初中共中央确立关于廉洁从政的“八项规定六项禁令”，紧刹送礼宴请、铺张浪费等不正之风，党风政风的从俭从廉可谓立竿见影，但国内餐饮行业的景象却由此陡然跌入低谷，至今都未能走出冬季的冷清。

从餐饮业传来的消息，都是和冬天一样凄冷，某些上市名企出现亿元以上的亏损，连锁店一个接着一个关门；某些实力雄厚的名企原本雄心勃勃地在排队申请上市，却终于抗不过这持续的寒冷而退下阵去……

而在南中国的广州，却独有一个著名的老字号在冷雨寒风中绽放着一树火红的木棉花，木棉花极耐寒，越是寒冷的天气，其花朵越是绽放得奔放遒劲。

这个老字号就是名震海内外的“食在广州第一家”——广州酒家。

近两年，受政策环境影响，餐饮市场转向大众消费，利润趋薄，餐饮企业竞争加剧；月饼市场也明显收缩。这对于以餐饮和月饼生产为两大主业的广州酒家集团无疑构成巨大挑战，人们不由要为此广州仅存的饮食行业的国企老字号捏一把汗。而广州酒家集团面对困境再一次给出了令人振奋的答卷——

2013年，广州酒家集团实现营收14亿元，同比增长11%。集团相继在广州珠江新城CBD核心区域和珠江国际纺织城新开两间餐饮店，新增利口福连锁店30多间。月饼销售量同比增长11%，产销量全国第一，被中国饭店协会颁予“中国金牌月饼”称号。电商也取得总销售额2500多万元的可喜成绩，同比增长6倍，创下历史新高！



◎ 广州酒家文昌总店夜景



广州酒家文昌总店庭院

2014年，广州酒家集团继续保持了增长态势，实现营收16亿元，较上年同期增长9.5%。月饼销售额共计约8亿元，位居全国之首。电商分公司的销售额约为5500万元，相比2013年，增长150%。

这样逆势飞扬的经营业绩，令多少业界同行望而兴叹，同时又不得其解，广州酒家集团为什么生意总是那么红火？

时间上溯到2005年，时值广州酒家的新老掌门人交接班，久经商场的一代名将温祈福退休离岗，沉稳持重的老将梁梓程接过董事长帅印，而“养在深闺人未识”的一位女将林杏绮则接掌总经理大印。温祈福把一个由他大刀阔斧带领广州酒家人开创出来的家大业大的广州酒家集团交给了接班人，也把这个老字号长期以来遗存的体制和管理上的一些老大难问题交给了接班人。

广州酒家这个老字号国企又一次历经换代传承，新一代领导班子能否担此大任？背负着光荣历史的广州酒家老字号又将怎样续写新世纪的新传奇？

时间又过去了将近10年，在人们的眼里，广州酒家这个老字号没有变老，而是变得越来越年轻，越来越时尚，越来越强大，越来越具有青春活力。为此，人们不禁要问——

这一切，广州酒家人是怎么做到的？



GUANGZHOU
RESTAURANT
— since 1935 —

飲和食德

廣州大酒家

蔡廷階





GUANGZHOU RESTAURANT
——始創于一九三五——

好 一 朵 美 麗 的 木 棉 花

序
篇



木棉花又开了，这是2015年的人间四月天。在花的世界中，4月11日是属于木棉花的日子，因为据人们观察，4月11日是木棉花开得最盛的日子。

木棉花开得最盛的时候是怎样的一种美呢？

她积蓄了全部的力量来舒展她的花瓣，她凝聚了全部的激情来绽放她的花颜，为了让花朵开得最鲜最艳，她极尽所能，把绿叶的萌生期推到了花朵凋谢之后！因此木棉花盛开时，人们只看见一朵朵鲜红的笑靥，却看不见一片绿色的树叶。而木棉花之所以红得如此的绚烂极致，正是蕴含了绿叶对她的默默奉献的深情。

◎ 广州酒家文昌总店





木棉花带给人们的远远不止于美，而更多的是一份鼓舞和激励！她躯干伟岸，枝节遒劲；她身姿挺拔，花朵端庄；她色泽明丽，激情燃烧，每一棵独立的木棉花树，都有如一位高擎熊熊的理想火炬的女神，向人们昭示着生命的希望和积极进取的力量！

在2015年的这个春天里，在以“花城”著称的广州茫茫的木棉花海之中，牵引着笔者目光的却独有一棵并未引起人们足够关注的木棉花树——

她默默地站立于广州古老而繁华的商业区上下九的一条窄窄的街道旁，也许是因为作为一棵在广州城里随处可见的木棉树，其形象外表并没有什么特别之处；或者是因为她所生长的地方充满着广州最热闹的市井生活和不断变化的商业时尚氛围，喧嚣忙乱中人们似乎忽视了她的存在。

她的确貌似普通，然而却绝非寻常。她伫立于广州文昌南路的老字号——广州酒家总店的门前，冬去春来跨世纪，雨雪风霜数十载。因为所处的特殊的位置，她见证了许许多多与这个城市的沧桑变化密切关联的故事。

年年木棉花相似，而80岁的老字号广州酒家却岁岁都有新气象。木棉树不会说话，她若能开口，一定会自豪地诉说她所见证的广州酒家在与与时俱进中演绎的一曲曲神话。



一、木棉花开： 从一间酒楼到十多家分店

从古老的南越国时代就如烽火般炽燃在南国大地的木棉花，是广州酒家这个老字号企业的形象标识。晋代葛洪《西京杂记》有记载：西汉时期，南越王赵佗曾经向汉帝进贡烽火树，“高一丈二尺，一本三柯，至夜光景欲燃”。这“烽火树”就是木棉。

独特的气质风采，悠久的历史文化，使木棉花在岭南成为无可取代的花王，早在1932年木棉花就被广州人遴选为市花。时隔半个世纪之后，1982年春天，广州地区绿化委员会组织市民开展历时3个月的市花评选活动，最终，广州市人民政府公布评选结果，仍然是木棉花荣任市花。政府决定在广州的主要公共场地建红棉路、红棉广场、红棉树风景林。

木棉花有英雄之相，更有英雄之魂，其形象之美好，在岭南人心目中可说是根深蒂固，其被誉为“英雄花”也是众望所归。

木棉花之所以得英雄之名，一说是因为清代陈恭尹《木棉花歌》有云：“覆之如铃仰如爵，赤瓣熊熊星有角。浓须大面好英雄，壮气高冠何落落。”陈恭尹是英雄之后，《木棉花歌》寄托了他对英雄的礼赞之情，得到人们普遍认同。

另有一说是古代海南岛五指山曾有一位英雄叫吉贝，率领黎族人民抗御外敌，屡立战功……后因被叛徒出卖，遭敌人围困，身中数箭，却岿然屹立山巅。其身躯化作了木棉树，鲜血化作了花朵，而箭簇则化作了树枝。后人因此尊称木棉花为“英雄花”。

木棉花有着如此崇高美好的形象，几乎等同于岭南的图腾。因此，在广州，以木棉花为形象标识的各种企业和机构为数非寡。并且企业和机构把木棉花作为形象标识，大多意味着自身抱有一种对理想和事业的高远追求。而企业和机构若要使自己的公众形象契合木棉花的形象与内涵，意味着要付出巨大的努力。

广州酒家没有辜负木棉花这一广州图腾的美誉和声名，80年栉风沐雨，一代