

餐饮业市场风险分析调查报告市场风险分析

随着我国经济社会的发展,城市人民生活水平不断提高,餐饮业作为第三产业的一个传统支柱产业,在全国各个城市呈现出空前繁荣的景象。以下是 WTT 为大家整理的餐饮业市场风险分析,一起来看看吧!

餐饮业市场风险分析篇

1

餐饮业一直被很多人看做是利润空间较大的行业,殊不知餐饮业内纷繁复杂的分类,不同的经营策略,都存在很大的风险,稍不注意,就有可能面临倒闭。机会与风险是一对孪生姐妹。餐饮行业在赢得某一经营机会、实现项目经营目标的过程中,作为经营者如不能预见和处理好以下风险,将遭受损失。

1. 餐饮业有形风险

有形风险指凭借经营者的直观感觉和经验,可以按现值进行评估、判断其所造成损失程度的风险。有形风险又称为“硬风险”,如资金不足或挤占、原料价格上涨、菜品降价损失、菜品不受欢迎、设备陈旧落后等。这种风险显而易见,其所造成的损失值可以计算。如果餐饮企业内部加强市场调研和经营风险管,采取相应措施或者与专业餐饮机构合作,就可以防止或减少这种有形风险的损失。

2. 餐饮业无形风险

餐饮无形风险是指经营者难以凭借直观感觉和经验进行判断，也不易按现值评估损失程度的风险。无形风险也称“软风险”，如由于服务质量低劣造成餐饮企业形象的降低、由于经营菜品质量低而导致消费者的信任危机、由于宣传不实或乏味而引起顾客的反感和逆反心理、由于餐饮企业内部管理松弛而人心涣散和劳动效率低、餐饮企业对风险熟视无睹而造成的损失等。餐饮企业经营者对无形风险必须给予高度重视，要经常居安思危，保持清醒头脑。特别是在经营顺利的时候，要看到潜在的无形风险对经营活动的威胁。

3. 餐饮业时间性风险

是指由于时间差异给餐饮企业经营带来的风险。造成时间性风险的原因是多方面的，如季节变化对餐饮消费的影响、产品的市场寿命周期、消费者消费时间的变化、经营活动中竞争出现的时间差等。要防止餐饮业的时间性风险，必须树立时间观念，经常观察分析时间运动中事物发展变化的趋势可能给餐饮企业经营带来的影响，尽力排除时间性风险对餐饮企业实现经营目标的干扰和破坏，准确把握住时机，以保证餐饮企业经营正常运行。

4. 餐饮业空间性风险

是指在餐饮企业实现经营目标的过程中，由于空间因素的影响而引起的风险。产生空间性风险的原因也是多方面的，如餐饮企业所处的地点与周围环境因素、各地市场的供求关系变化、地区性的历史或传统或风俗或文化的差异、各地人口分布和资源条

因素等。餐饮企业防止空间性风险，实际上开店选址时就已开始，要十分精心谨慎地根据多种综合因素和市场实际调查确定合适的经营地点。而在选好恰当地址开店营业后，空间性风险依然存在，投资者应随时注意与自己相关的城市规划变化、周边消费市场兴衰、地区人口数量与质量变化等，以提前作好对空间性风险的应变准备。

在做餐饮业之前，可以仔细的参考这些可能存在的风险，根据风险制定应对措施，才能有备无患。餐饮业里有巨大的利润，但是也存在这些不小的风险，必须因地制宜，对当地餐饮市场进行详细调查，才有可能使自己的餐饮店更加红火。

餐饮业市场风险分析篇

2 中国餐饮供应链市场保守估计已达 8000 亿，虽然蛋糕够大，但由于过去供应链服务商和供应商都“偏爱”家庭市场、冷落餐饮企业，导致了眼下供应链市场尚处于起步阶段。

不过，随着餐饮业的发展，餐企开始看到第三方供应链为整个行业降本提效的作用。

筷玩思维认为，供应链服务商还有一个更为核心的价值：它在供应商和餐饮企业之间充当了“缓冲垫”的角色。

中国农产品的价格阴晴不定，餐饮本就利薄，供应链机构可通过规模化采购和专业技术将成本锁定，防止风险从上游传导到下游，从而保障餐饮业利润空间。

成立于 2021 年的重庆聚慧食品有限公司，以调味料为切入点，进而发展成为规模化供应链服务商，目前服务商户 3700 多家，餐厅更是数以万计。

筷玩思维记者通过对聚慧合伙人陈龙的专访和对比分析发现，其与中式快餐调味品供应商联合利华相比，在行业风控道路上走得更远，它的经验或能对餐饮供应链同行有所启示。

标准化核心技术：既是壁垒也是风控手段

聚慧合伙人陈龙认为，供应链市场技术壁垒效应明显，尤其在调味料这一细分品类中，技术的价值更为突出。

最初，聚慧以调味品、酱料、汤底等品类的标准化切入市场，目前调味料销售额仍占集团总营收的 50%。

据陈龙介绍，聚慧创始人团队均出身化学化工专业，这导致他们的研发团队一贯以数据化、指标化理解“口味”，而非以味蕾进行感性认知。

为了实现调味品标准化，聚慧的研发体系细分为理化、微生物、杀菌等环节，通过对化学成分、菌群数量和种类进行量化控制达到味觉上的标准化。

标准化是基础，为进一步提升产品品质，聚慧还斥资 3000 万建立了品质升级系统二氧化碳超临界萃取反应釜。

该系统的机制是：通过对压力和温度的调整，有选择性地将香料中极性大小、沸点高低和分子量大小不同的成分依次萃取出来，降低杂质对味道的掩盖和干扰，从而提高成品品质。

聚慧依托多年的技术积累，承担了重庆科委“高汤复合调味料”科技攻关项目的产业化开发。为此，聚慧还在重庆投资兴建了 5000 平米的技术中心。

技术本身很重要，但根据理解深浅、重点和操作手法的不同，技术在应用层面还有更广阔的想象空间。

如二氧化碳超临界萃取技术，聚慧斥巨资打造之，不仅是为了提升产品品质。

二氧化碳超临界萃取反应釜将香料的“味道分子”提纯，去除了掩盖味道的杂质。在同一级的产品品质标准下，由于香料的利用效率提高，整体消耗率降低了 10%。

仅拿调味品业务来说，聚慧的年销售额就超过 2 亿元，每年采购的原材料数量达到“天文级别”。在农产品价格波动剧烈的中国市场，这显然成了一把“省钱”利器。

当上游农产品价格出现价格炒作、季节性、不可预测性上涨时，聚慧仍能够以较低的代价将产品原价卖给餐饮企业，阻断上游风险转移到下游。

控制上游农产品，是对全行业进行风控的核心

利用高精尖技术降低生产成本只是一个手段、依靠集中采购优势平衡价格的效果也一般。仅靠这两者很难将风险降低。

如一级品质的花椒，价格通常为 120 元/斤，但高品质材料在市场中处于严重的供给不足状态，且涨幅极不稳定，30%是常有的

事。控制如此剧烈的风险波动是一项极其复杂的系统化、精细化工程。

首要任务，是必须找到稳定产地并锁定高品质材料。

光是这个环节，就用掉了聚慧数年时间。中国香料种类数以百计，且根据土壤、气温、种植方法的不同，即使是同一种香料也可能产生微妙的不同，有时细微的差别就会对产品造成致命影响。

如北方某产地的花椒虽然有名，但由于其口感略带苦涩也并不适合机械化加工，所以餐饮行业不宜使用，类似的“暗坑”数不胜数。

通过多年的筛选，聚慧目前在江西、四川、玉龙雪山、云南等高品质香料集散地建立了“后置工厂”，深入上游产地。

找到合适材料后的下一步，是锁定价格。如果任由原材料涨价，聚慧和合作伙伴都会吃不消。

聚慧采取签订对赌协议的方式与上游农业基地和农户达成了战略合作。不论原材料价格涨跌，他们都会用合同约定的价格大批量收购。

价格被锁定，风险就不会快速传导至下游，同时也在一定程度上保护了自身和农户的利益。

同时，为了进一步降低风险，聚慧今年还斥重金建设了 5000 平米的冷库和保鲜库，储量为 500 吨，配套锁鲜技术、财务风控计划也在进一步完善。

随着业务的进一步发展，聚慧计划兴建更多的保鲜库，当储备量达到一定规模时，其风控能力将更强。

筷玩思维认为，这套系统化、精细化的风控能力是聚慧的核心竞争力所在。供应链行业中不乏资本玩家和大型集团玩家，如正大集团、红杉资本投资的链农等。

但从判断合适的材料开始，到寻找合适产地再到锁定合格的厂商、农户，到最后锁定价格，打通全部环节最需要的资源并非资金，而是时间和深耕。

这也是联合利华调味品 B2B 业务的弱势所在，联合利华(中国)母公司远在荷兰，其团队对中国调味料产地、品种和细微差别缺乏有效判断。且深入产地投资建厂、投资技术设备、财务预算必须经过母公司许可，主观能动性被打压造成其无法有效发挥风控能力。

餐饮业市场风险分析篇 3

“民以食为天”。长期以来，餐饮业作为第三产业中的主要行业之一，对刺激消费需求，推动经济增长发挥了重要作用，在扩大内需、安置就业、繁荣市场以及提高人民生活水平质量等方面，都做出了积极贡献。

但是，近几年来，我们可以看到，由于受国内外经济增长放缓、食品安全等不确定因素增多等影响，餐饮业营业收入增幅也相应降低，与前几年的高速增长相比，已出现明显放缓迹象。

20XX 年，餐饮行业发展的同时，面临着食品原材料成本上升、劳

动力成本提升、管理人才匮乏、成本控制难等多方面问题，行业竞争愈演愈烈，全国各地传出的信息除了显示餐企营收增幅放缓、成本高起、利润下滑外，更是出现了较高的倒闭潮。中国烹饪协会曾经在《20XX年上半年餐饮行业形势分析》报告中指出，餐企月倒闭率高达15%，表明20XX年我国餐饮业的发展现状和前景都不乐观。整个餐饮行业增速陷入2000年以来除2003年非典时期的最低谷。

未来餐饮业发展趋势探究：

- 1、借助资本市场提速企业管理水准和竞争力
- 2、餐饮形式更加多样化
- 3、向规模化、标准化态势发展
- 4、借助信息化技术提升人员效率，降低运营成本
- 5、避免重复投资

其中有两点是面向我们计算机专业人员提出的新要求：向规模化、标准化态势发展和借助信息化技术提升人员效率，降低运营成本。这就要求企业有一套高效合理的管理信息系统。

项目总述

“餐饮企业管理信息系统”应用户要求，利用计算机技术对饭店的用户可以进行本系统的要求完成的基本功能针对饭店具体情况，设置餐桌及包厢信息；设置菜谱和价格信息；用户可以进行点菜、加菜及取消点菜等操作；支持转桌、并桌等；消费清单及发票打印；统计和报表可以实时显示当前餐桌及包厢的情况；

前台管理 a. 预定 b. 菜单

点菜、加菜、退菜 c. 结账、打印凭条 d. 打印前台菜单 e. 会员

管理 后台管理 ① 设置菜谱、填加菜、删除菜

②

库存管理

等日常操作进行管理，不仅节省人力，物力，而且提高了管理效率，方便了业务的管理。

项目背景：未来餐饮业发展趋势是向规模化、标准化态势发展、借助信息化技术提升人员效率，降低运营成本 项目名称：

餐饮企业管理信息系统

任务提出者：XXXX 餐饮企业

项目开发者：刘 XX，郭 XX，梁 XX，李 XX

系统用户： 餐饮企业管理、服务人员

实现软单位：XX 科技大学计算机科学与技术系

项目与其他软，系统的关系

相关定义： 用户：系统使用人员

客户：饭店用户

可行性研究的前提

欲开发软的基本要求：

A. 餐饮企业管理信息系统的功能：

实现对用户可以进行点菜、加菜及取消点菜等操作；支持转桌、并桌等；消费清单及发票打印；统计和报表可以实时显示当前

餐桌及包厢的情况； 前台管理 a. 预定 b. 菜单 点菜、加菜、退菜
c. 结账、打印凭条 d. 打印前台菜单 e. 会员

管理

后台管理 ① 设置菜谱、填加菜、删除菜

②

库存管理

对系统用户的管理设置餐桌及包厢信息;设置菜谱和价格信息

B. 系统流程图

C.

性能限制:

本系统是在微型机上开发的信息处理系统，在响应时间上特殊要求。

D. 输入输出:

系统的主要输入为餐饮企业客户的相关信息，包括餐桌、包厢、菜谱、价格信息以及库存管理信息等;系统的主要输出为饭店的主要账单，以及相关报告等。

E. 完成期限: 预期 6 个月

目标

本项目旨在利用计算机进行餐饮企业的管理，提高饭店管理人员的工作效率;提高管理人员的工作质量;改善企业管理结构;实现管理计算机化，效率化;继承旧的管理系统的优良性能基础上进

一步提升软的管理性能;实现人力资源的 高效利用,降低饭店的运营成本,实现餐饮企业的复苏发展。

条、假定和限制

(1)针对用户要求,结合实际情况,所设计管理软初步估计具有 10 到 15 年的应用寿命。

(2)针对用户要求所设计管理软基于现行普遍应用的标准配置硬系统,于 windows(建议使用 windowsXP 及以上)操作系统下开发运行。

(3)可利用现有旧版管理软系统,参考与继承部分实用功能。

(4)预计本系统在 6 个月后基本功能投入使用。

进行可行性研究的方法

本项目开发小组由 4 人组成,从三个大方面对系统开发作可行性研究分析。

(1)每人对现行应用管理系统进行分析,调查确定现行系统已有的功能及初步确定待开发系统的功能。

(2)两人对餐饮企业进行实地调查或网络等调查问卷,搜集日常工作管理信息,并初步确定餐饮管理系统的主要流程。总结出待开发系统的功能。

(3)汇总调查结果,确定系统框架及模型,对待开发系统进行可行性仿真研究。软主要达到功能基本齐全,操作简单,应用方便。

对现有系统的分析

本项目的委托饭店现阶段的餐饮部门人员与管理工作的由人工系统实现,这种运营管理模式已不再适应日益增长的餐饮工作管理量。且人员工作量大,饭店在人员及设备支出方面耗损量多.此为该系统的局限之处。

对所建议系统的分析

本系统可运行于装有 WINDOW XP(windows7, windows8)系统的电脑上,可实现餐饮企业管理的自动化与计算机化。在不用改变原有人员结构的基础上提高餐饮服务管理人员的工作效率和工作质量;改善对客户接待工作;实现管理计算机化,效率化;继承旧的管理系统的优良性能基础上进一步提升软的管理性能;实现人力资源的高效利用。其操作简单界面简明,易于用户使用。

二、可行性研究的任务:

技术可行性

使用现有技术可以实现本课程设计, java(或 C++等)和 SQL server 技术就可以实现基本编程问题和数据的存储和调用。

Java 本身就有以下几个优点: 1. 简单 2. 面向对象 3. 平台无关性与可移植性 4. 稳定性与安全性 5. 多线程并且是动态的 6. 高性能 7. 分布式。以上优点保证了开发软的技术前提保证。

在生产效率上 Java 是吸网络时代编程的主流编程软之一,很好的能解决开发软的

经济可行性

本餐饮管理系统运行的硬环境只需一台廉价的电脑既可，软环境则是安

装 windows XP(或 window 7 及以上)系统，Java 编译器，SQL Server

2000 既可。都是免费软，对于一般的中小型餐馆来说都是很小的成本支出。因此此系统在经济上是可行的。

在今天餐饮企业的运行模式前提下，成本很小，收益却很大，节省了好多劳动成本，可以用更少的人力来管理企业。而且

这个系统的经济效益能超过它的开发成本吗?经济可行性分析主要包括：“成本

收益”分析和“短期 长远利益”

基建投资

采购、开发和安装下列各项所需的费用，如： 1. 设备的租金和维护费用；

2. 软的租金和维护费用；

3. 数据通讯方面的的租金和维护费用

4. 人员的工资、资金；

5. 其他经常性的支出等

效益

1 经常性收益

1. 提高工作效率。

2. 减少工作人员数量，减少开支。

3. 减少对纸张的消耗。

2 不可定量收益

1. 服务的改进。

2. 信息掌握情况的改进。

3. 组织机构给外界形象的改善等。

收益/投资比

通过以上两个方面的分析，我们可看出从客观角度讲，这个系统的收益/投资比将会是大于一的，所以说此系统在经济上市可行的。

投资回收周期

软引入后与没有此软时相比较半年内可以回收额外的支出。

操作可行性

本系统是按照餐饮企业的的运作流程开发的，符合饭店的相应规定，此系统需要的工作人员只需要会基本的计算机操作即可。所以操作是可行的。

. 社会因素可行性分析

法律因素：

本系统使用的是正版操作系统，正版开发软和正版数据库，所有软都有合同证明其合法性，开发的系统也具有相应的合同制约，所以不存在侵权问题。