

餐饮业财务风险分析精选6篇

作者：有故事的人 来源：范文网 www.wtabcd.cn/fanwen/

本文原地址：<https://www.wtabcd.cn/fanwen/zuowen/1692852027634173.html>

范文网，为你加油喝彩！



餐饮业财务风险分析精选6篇

餐饮业财务风险分析范文1

关键词：中小餐饮企业；经营风险；对策

随着人们生活水平的不断提高，餐饮行业蓬勃发展，中小餐饮连锁店因为经营成本小、进入门槛低而吸引了大量投资者的进入，中小型餐饮连锁店的数量不断增加、规模不断扩大。受外部经济形势影响以及市场竞争程度的日益激烈，中小餐饮企业面临的经营风险不断加大，许多企业因为管理上的缺失而引发财务危机，影响了企业的发展。因此，必须对企业经营活动中的风险问题进行认真分析并采取有效的改进措施，以保障企业的稳定发展。

一、中小餐饮企业经营风险问题

（一）投资风险

许多中小餐饮企业为了快速占据市场盲目扩张，不断增加连锁店的数量，将大量的资金投入到设备、厂房等固定资产方面，但是大规模的物质基础投入却不一定能够带来丰厚的盈利，一边开设新店面一边店面倒闭的现象屡见不鲜，市场扩张期间出现现金流量的大量流出，造成企业偿还贷款能力的减弱。并且中小餐饮企业自有资本金额普遍不高，用于市场扩张的资金常常需要依赖外部借贷来补充，资产负债率的提高和财务杠杆系数的增大使得资本结构失衡，当外部市场经济形势不好时，企业可能因为原材料、人工成本的提高以及活动资金无法回收问题而导致资金流的断裂，引发财务危机。

（二）经营风险

在中小餐饮企业经营活动中面临的风险问题主要包括：一是采购风险问题，餐饮企业在购置原材料的过程中受市场条件影响很大，原材料价格上涨或者出现断货的问题是难以预料的，有的企业选择囤积原材料来防治物资短缺，材料价格的下降会使企业发生亏损，也有的时候因为流动资金紧张问题而无法购置急需的材料，导致经营活动中断。二是人员流动风险，连锁经营的中小餐饮企业多采取的是标准化的经营管理模式，企业员工在从事生产经营活动前需要进行培训，但中小餐饮企业人员流动性较大，企业在员工培训上投入的大量资金会因为员工的离职而付诸东流，增加了企业经营的人力成本。

（三）财务管理风险

餐饮企业因为其经营活动的特殊性，在购置蔬菜、酒水等经营活动中经常是与一些零售商、菜农等散户进行流通，这些商品提供商常常无法提供发票，大量的小额资金进出以及发票开具方面制度的缺失导致企业收入和成本出现混杂的局面，难以施行有效的核算与监督，造成企业财务管理方面的难题，不利于企业财务风险方面的防范和预警。许多中小餐饮企业在实际生产经营中没能实行统一管理，允许各门店自行负责部分采购和支付工作，造成大量的沉淀资金分散在各门店，资金使用率降低，存在较大安全隐患。此外，许多中小餐饮企业采取家族管理模式，财务决策方面存在经验主义和主观主义问题，对财务管理方面存在的不足难以及时反馈并提出合理化建议，难以保证财务工作的高效运转。

二、中小餐饮企业应对经营风险的对策

（一）加强企业内部控制与管理

完善企业内部控制与管理方面的工作制度是企业生产经营活动有序开展的重要保障，各中小餐饮企业应当积极推进规范化管理和标准化服务，规范企业的财务管理行为，尽可能的规避和防范财务风险的发生。在管理人才任用方面要避免任人唯亲，通过建立一支文化素质高且具备现代化经营管理理念的人才队伍，提高经营决策的科学性，帮助企业健康稳定发展。在财务管理方面要施行统一管理，避免各门店采购经营的随意性，加强对财会从业人员的监督和检查，严格财务发票管理确保财务数据的真实可靠性，增强财务管理的透明度，避免财务漏洞产生。

（二）强化经营风险意识

各中小餐饮企业要提高经营风险的敏感性，对可能产生经营风险的各环节加强控制和管理。在重大财务决策方面要注重财务方案制定的科学性，通过广泛的市场调研科学选择合适的财务方案，并在实施过程中不断的改进和完善，规避或减少财务风险的发生。在资金的使用和管理方面，要科学安排不同投资渠道的比率，避免盲目投资，通过完善资金的使用结构分散投资风险，提高资金的抗风险能力。当财务风险发生时要认真分析内部管理、成本、战略定位方面存在的问题并找出相应解决方案，努力消除或减少财务风险对企业经营带来的危害，提高企业经济运行质量。

（三）完善绩效考核管理

各中小餐饮企业应当加强绩效考核管理，通过明确绩效考核目标，实施绩效评价和诊断工作对企业行为进行全过程控制，保证企业内部的高效运转。同时加强对员工的关注度，及时了解员工需求，广泛听取员工意见，为员工提供向上发展的机会，利用岗位晋升、薪酬激励等激励机制提高

员工的工作热情，增强员工对企业的忠诚度，为企业留住人才，减少企业人员的流动性，降低企业人员培训成本。各中小餐饮企业在绩效管理过程中要注意奖惩制度不能过于粗放，要做到赏罚分明，确保激励机制能够切实发挥实效，要能够充分调动企业人员的主观能动性、提高工作效率，为企业创造更大的价值。

参考文献：

[1]彭娟.我国餐饮零售快餐业态连锁企业发展战略模式研究 基于十家快餐连锁企业分析[J].重庆工商大学学报，2014（5）.

餐饮业财务风险分析范文2

保密承诺：本项目计划书内容涉及商业秘密，仅对有投资意向的投资者公开。未经本人同意，不得向第三方公开本项目计划书涉及的商业秘密。

一、项目企业摘要

1.创业项目概念与概貌

我们推出的“新氧绿空间”创业项目是对现在空气的质量和环保理念相结合，推出这个项目可以增加环境的保护，也有环保概念，加上绿植墙可以呼吸新鲜空气，让在雾霾中生活又没有时间去郊区度假的人可以经常来弥补一下肺，边用餐边看带着或有着水草的水族箱，可以让手机和电脑伤害的眼睛得到休息和恢复，可以让占中国成年人五分之一的高血压患者放松，血压下降，是一个在现有条件下，以最低成本倡导健康生活的方式，达到全面健康，提升国人人均寿命。在总体上我们会加入一些废物利用，如水族箱的过滤器可以用塑料袋，植物的花瓶可以用塑料瓶和用剩下的瓶子雕刻花纹变成新的艺术品。

2.目标市场及发展前景

目标市场针对餐饮行业和饮品店，因为成本低，有响应绿色环保，低碳生活，后期的盈利可能性很大，在很大程度上为经营者解决了店面成本上装修这一块的耗资，对与消费者来说是一个新颖的理念会吸引消费者，然后会提高经营者的回本速度，达到前期就盈利。

3.创业项目的竞争优势

低碳环保，成本低，形式新颖，能抓住消费者的眼球和好奇心。

4.创业项目的核心团队

5.创业项目营收与盈利

针对中下层人群，推出一些绿色低脂肪食品和低碳环保的家居装饰品（如塑料瓶雕刻花瓶）进行出售，可以为客人提供个性化配餐和节假日以及生日优惠福利和一对一专桌服务。前期可以通过朋友圈转发推广，通过广告公司宣传，和公众号推广，以及店面新开张试营业福利，以及制作自己店铺的软件，招聘素质较高的大专酒店专业刚毕业的学生，要求工作员工热情礼貌，服务周到，可以与职业院校合作招聘实习生降低人员前期用人资金后期可以慢慢招聘长期员工，店面的装

修可以简洁大方，因为主要以低碳环保为主，所以可以避免奢侈费资金，食品上可以进行招标找比较合适的供应商，长期合作，可以减少在饮食上的成本，达到低成本，高盈利的目标。

二、业务描述

1.企业的宗旨

本企业将贯彻“吃低脂、吸净气、看绿色、享健康”这一理念，以主题餐厅的形式展现给大家。吃低脂——吃绿色低脂食品，满足于现代职业人（尤其是女性职业者）的健康理念。吸净气——呼吸无雾霾、无污染的大自然的空气。看绿色——以绿色为主题对餐厅进行装饰，我们将引入绿色植被，使餐厅环境置身于大自然之中，让处在繁华喧闹的繁忙都市人也能享受到宁静与悠闲。享健康——我们将用我们现有的条件为顾客打造一个全面健康的环境。同时我们也将推出“环保”这一理念，餐厅的一次性物品会在最大程度上杜绝，用废弃的塑料瓶等物品进行再利用……

2.商机分析

随着现代社会的快速发展，人们对生活品质的较高追求，越来越多的人对食物的要求已经不仅仅局限于食品的味道，更多的要求则表现在营养上的全面、平衡，卫生标准方面的高标准、严要求，餐饮原料的生猛、鲜活，餐饮服务的规范化和个性化。与此同时，当代人在个人的身材上也有了很大的追求，据调查，在中国，肥胖人群已突破9000万，肥胖检出率已达10%以上，城市成年人体重超重者已接近40%，城市中小学生肥胖儿比例已超过20%，而且，中国肥胖症患者的增加速度已超过某些发达国家。这一庞大的数据充分的说明了绿色低脂食品在未来的发展趋势。

环保问题一直以来受到我国**政府和企业的的高度重视，二十一世纪人类回归自然，追求返璞归真，对绿色环保生产，生活的要求是越来越高，这是我国乃至世界的必然发展趋势，以最低资源，最少的污染，为人类提供健康、高效的适用空间。日本有关学者研究得出：在环境总体污染中与建筑业有关的环境污染占比例为34%，包括空气污染、光污染、电磁污染等。

3.行业分析

随着90后、00后年轻群体渐渐成为当今消费的主力**，健康饮食的养生观念也被认可及追求，大家对于饮食的追求已经不再是过去的鱼肉，更多的是对于食物本身的营养和安全，这一理念与我们所做的绿色低脂食品理念是不谋而合的。科技的不断发展，汽车排气，化工工业的发展，我们所处的城市环境也在不断的被污染，虽然近几年国家已经在大力宣传“绿色”，净化空气，赶走雾霾，但城市环境的污染还是依然存在。我们的“新氧绿空间”就是为大家提供一个无污染的大自然，享受到一个健康的环境。这正是现在人所追求的一个生活环境，面对这样一个健康且舒适的餐厅，大家是没有理由拒绝的。环保一直都是全国上下在奉行的一大理念，我们将其运用到餐厅中，更加贴近人类的生活。绿色与环保相结合，符合当代人的生活追求和社会理念。

4.主要业务发展阶段战略

我们主要针对现当代职业人。在创业前期，我们将以一家餐厅的形式来呈现，店面位置将坐落于步行街，任何想在工作之余寻找一片远离都市喧闹的净土的人，都是我们所要发展的顾客。

在运营的过程中，我们将会根据顾客所提供的建议不断进行完善。同时，我们的业务也将尽可能的由个体发展到团体，“新氧绿空间”也会由一家餐厅向连锁店努力，业务发展人群将会进行分

层，面对不同的人群我们会对他们采用不同的饮食方案，以及他们对于绿色环境的要求。

三、产品与服务

1.产品与服务概况

以制作绿色健康餐饮为主要产业，其次以绿色植物和类似小型的生态圈包装餐饮环境，集餐饮娱乐为一体的新型产业。

2.生产经营计划

管理模式：饭店完全由投资者来进行管理和经营,但通过加入一个或几个饭店联盟获得营销和预订方面的支持，这种模式的优势在于选择加入饭店联盟所支付的费用要远远小于加入某个特许经营联号系统,而且饭店自身的品牌不必发生改变,可以保持相当的***性。

产品生产：原料选用绿色生态养殖的蔬果为主，可以去实地考察农场，与农场主签订合同协议，以此提供原料，保证原料支持。待产业发展中期，有一定规模，可以建立自己的生产原料地，扩大产业链，以获得更大收益。

3.餐品类：

早餐：忙碌的生活环境，让人们忽略了早餐的重要性，目前在外面售卖早餐通常为了讨好口味而放弃营养，因此要设有早餐，可以学习广州的早茶文化，以健康生态，快捷美味作为早餐的重点。

午饭：一般来讲人在午餐中所吸收的营养占了每天营养来源的三分之一。为了迎合人们越来越重视饮食健康的观念和快速午餐以保健健康饮食，可以推出各种绿色健康套餐，以适合各种人群的需求，包括：孕妇，幼儿，老年人，健身者，学生等，以最科学合理，营养的搭配方式，写出更好的菜谱，这样可以节约人们的选餐时间，让顾客吃的更放心。

晚餐：一般在这个时间段上，主要消费人群为放学的学生，下班的工作者等，在忙碌了一天过后，身体疲劳，所以晚餐以鱼丸汤等养生汤为主再加之粗粮小吃配于与养生茶等类。汤是鲜之母，鲜是味之源。汤不仅是一道美味可口的菜肴，更是人们祛病养生的佳品。充分开发茶在开发智能、预防衰老、提高免***功能、改善肠道细菌结构和消臭、解毒等方面的功效。

4.选址与室内环境：地点以人口密集。流动量较大为宜。开始面积以50平米左右。装饰风格以回归自然为主题。装修简单朴素。以绿植墙为主要装修材料，选择吊兰，虎尾兰，芦荟等能较好的净化空气为主的植物。除了植物，还可以放置水族箱，来作为一个小型生态圈，并通过播放舒心的音乐为人们放松心情身，暂时远离城市的喧嚣，给身体带来好的呼吸环境。

四、市场营销

1.产业优势：

一般家庭尤其是在业人员由于时间仓促害怕费事，费时。早餐相对单调。再有就是一般人家不懂怎样在饮食上做到保健养生。即便懂得，采购起来确很无奈。不购量少，不易采购，易浪费，

不专业等。

大众与精品品种同时搭配供应，适用面广，针对性强。省时，成本低，效果好，完全可以做到食疗健康。美容，延年益寿的效果。

专业，采购易，配料全，价格低，不浪费。

2.市场竞争与发展：

健康是对于现在人们非常重视的一点，发展养生绿色，餐饮娱乐为一体的餐饮产业，属于新兴产业，市场前景很广。但市场上有许多种类型的餐饮产业，竞争非常激烈，有众多的品牌店占据市场，比如海底捞，所以我们主要发展方向是小规模市场，以中下层消费人群为主。比如学生，老人，病人，孕妇，亚健康族，他们对于健康的饮食需求量很大，可以以他们为基础消费者来发展产品，还可以建立自己的***网站和公众号进行推广，建立自己的品牌。

五、创业团队

成员：程吉龙，罗泽钜，章韬，林杰，蔡浩，陈立渊

1.管理团队优势与不足之处？

优势： 团队有专业的餐饮酒店知识，能够运用到实际中。

团队之间分工明确，互帮互助。

不足： 对于经营模式来说比较薄弱，没有这方面的相关知识，不能够很好地经营。

缺少启动资金，无法进行前期投入和实行。

没有较强的对话平台。

2.人才战略与激励制度

人才战略的核心是培养人、吸引人、使用人、发掘人；人才战略是对未来的思考，着重研究人才对推动企业可持续发展、长远发展的作用。

激励制度：我们可以在每个季度通过奖励员工荣誉称号“服务之星”、奖金、优惠券以及年终奖等

六、财务预测

1. 财务分析包括以下三方面的内容：

今后三年的发展预测

第一年：餐厅刚起步，在市场中没有占据一定市场空间，需要靠一些宣传和活动，以获得一定的

消费者和市场，第一年餐厅的营业利润要能和营业成本基本持平，各个时段的上座率能达到百分之五十左右

第二年：餐厅具有了一定的市场，有了一定口碑，净利润能够达到百分之十左右，收回投资，可根据经营情况，扩大经营范围。

第三年：餐厅可以形成自己的品牌，净利润能够达到百分之三十左右

投资计划

经济效益：优职兼职平台在创业初期基本能保持盈亏平衡，发展中期开始盈利，并且势头强劲，是企业快速发展阶段，后期进入稳步发展阶段，总体来说，还是一个非常具有前景的项目。

在人口流动多的地段选取店面200—280平方米，20—30万（取最大值）

店面装修5—10万（取最大值，）

人员合计（元/月）人数/人

总经理100001

厨师长8000 1

主厨3000 3

副厨2000 2

厨房配料 1500 2

服务员2000 6

采购1500 2

会计1500 1

水电费1500

累计折旧1500 /月

原料：2000元/月

桌数：20，一桌6个座位早餐人均消费：15元/人 正餐人均消费：40元/人求日收入

则：

总容量：20*6=120

早餐上座率：120*30%=36人 36*15=540元

中餐上座率：120*50%=60人 60*40=2400元

晚餐上座率：120*80%=96人 96*40=3840元

日收入=5740元，月收入=5740*30=172200元

第一年总成本=店租+装修+人员成本+水电费=96万

第一年纯利润收入=月收入*12月—第一年总成本=110.64万

第二年纯利润收入=月收入*12月—（第一年总成本—装修）=120.64万

第三年纯利润收入=月【收入*12月—（第一年总成本—装修）】*2=241.28万

备注：餐厅有两家或多家分店，税收暂时忽略不计。

融资需求

为保证项目实施需要投资100万

通过投资的比例，投资方获取一定的股份

七、风险分析

1.企业面临的风险及对策

详细说明项目实施过程中可能遇到的风险，提出有效的风险控制和防范手段，包括技术风险、市场风险、管理风险、财务风险及其他不可预见的风险。

市场风险是指由于市场因素的不确定变动的的影响而遭受损失的不确定性。在模拟经营环境的条件下，企业主要面临的市场风险有市场需求风险和竞争者风险。市场需求风险，在不同的市场，不同的经营时期，大众对产品的需求也在不断改变，所以我们无法去预料下一个时期群众的需求是怎样的。竞争者风险，一个有创意的餐厅出现，就会很快被模仿和复制，这样，我们就会很快失去自己的创意，被他人所取代。

2.市场风险应对措施：

有效利用模拟平台给出的产品生命周期曲线、各分市场需求比例等条件，并且主动了解收集其他企业的大致生产量，合理估算出市场下期需求量。

利用经验数据合理分析市场竞争者数量。每一期竞单时，注意留意系统中参加竞单的企业数量，以此为基数，适当增减一两个数量，估算出下一期竞争者数量区间。

以财务手段主动获取信息。通过加大市场广告通入，成为下期市场霸主，依据系统规则就能

获得下期市场所有企业的影响力占比信息。

（一）经营风险：

经营风险是指因一些经营管理方面的不确定性而使企业遭受损失的风险。经营风险主要体现为决策风险和操作风险两方面。我们主要存在操作风险，可能会出现食品的质量不达标，餐厅内绿色出现问题，给顾客带来不适等。

经营风险应对措施：

提前学习系统规则。熟悉了解规则，是进行所有活动的必要前提，只有认真学习系统规则，才能保证决策不出现违规性失误。

仔细认真进行模拟经营操作，留意系统操作提示，分清各种细节。

（二）财务风险：

在运营的过程中，因经营管理不善，造成资金周转困难、甚至破产倒闭（资本结构、资产负债率、应收应付款及现金流问题等）。

（三）财务风险应对措施：

建立和完善财务预警系统。

餐饮业财务风险分析范文3

关键词：餐饮业 融资现状 应对措施

1 餐饮行业相关概述

餐饮业是通过即时加工制作、商业销售和服务性劳动于一体，向消费者专门提供各种酒水、食品、消费场所和设施的食品生产经营行业。由于在不同的地区、不同的文化下，不同的人群饮食习惯、口味不同，因此，世界各地的餐饮表现出多样化的特点。经历经过30余年的发展与市场竞争，我国餐饮业发展已经进入了投资主体多元化、经营业态多样化、经营模式连锁化和行业发展产业化的新阶段，行业的发展势头强劲。

餐饮业行业具有如下特点：一次性，餐饮服务只能一次使用，当场享用；无形性，餐饮业在服务效用上有无形性，只能通过就餐客人购买、消费、享受服务之后，才能得到其评价。差异性，主要是顾客群体和地域的不同所产生的差异。

2 餐饮业的融资方式

企业的融资方式是多种多样的，适合餐饮业的融资方式主要有以下几种：

第一，间接融资：主要指银行贷款。就目前来看，企业主要通过抵押贷款或担保贷款获得发展资金。

第二，债权融资：是指企业通过举债筹措资金，资金供给者作为债权人到期收回本息的融资方式。当前，餐饮企业主要通过民间借贷的方式来筹集发展基金。

第三，股权融资：是指不通过金融中介机构，融资方通过出让企业股权获取融资的一种方式，如通过发售企业股票获取融资。对创业者而言，风险投资是常见的股权融。

第四，直接融资：没有金融机构作为中介的融通资金的方式。需要融入资金的单位与融出资金单位双方通过直接协议后进行货币资金的转移。也是企业融资的一个首要选择。

3 餐饮行业融资现状

近年来，中国餐饮业获得了长足快速发展，但融资渠道不畅是制约餐饮业做大做强的瓶颈。业界认为，单一的融资渠道是导致餐饮企业陷入融资困局的主要因素。加之“三高三低”的制肘在餐饮行业中长期存在（“三高三低”的制肘，即高投入低产出、高风险低收益、高税负低回报），使得餐饮企业始终无法与资本市场顺利对接。资金实际上是一个双刃剑，对于餐饮行业来说，融资现状具体表现如下：

首先，餐饮企业迅速发展，数量逐渐增多。数量的增多，企业之间的竞争越演越烈，在一定程度上加大了餐饮业的融资难度。

其次，大多数餐饮企业融资渠道过窄，餐饮企业的发展规模受到限制。目前我国餐饮业的发展资金主要依靠自身内部积累，外部融资比重过低，银行及其他金融机构贷款是餐饮行业主要的外部融资渠道，但银行主要提供的是流动资金以及固定资产所需的资金，很少提供长期贷款，而且大多数餐饮企业很难满足银行信贷条件。在股权融资方式上，绝大多数餐饮企业不满足我国《公司法》规定条件。无疑也只有少部分餐饮企业能达到上市标准。

最后，大多数餐饮企业融资交易成本过高。餐饮企业创办时以自有资本为主，但规模普遍较小，通过担保、抵押贷款向金融机构筹资非常困难。从银行角度分析，多数餐饮企业的借贷资金少，但谈判、签约的程序与大企业是一样的，银行的交易成本较高，导致银行对中小型餐饮企业的信贷缺乏积极性。从国家***策分析，银行贷款的重点及国家的优惠***策一般放在国有企业的改革上。从贷款条件来看，大多数餐饮企业贷款期限过短，贷款额相对较低，贷款成本偏高。

4 餐饮行业融资困难分析

餐饮业在迅速发展壮大的同时，也面临着融资难题。从企业自身情况看，大多数餐饮企业融资困难主要表现为以下几个方面：

首先，缺少可以用于抵押担保的资产。我国餐饮企业一般缺少足够的抵押资产，负债能力低，大多不符合商业银行的贷款条件。至于担保，目前商业银行规定只有信用等级为A级以上的企业才能提供担保，因此中小企业无法互相担保。

其次，绝大多数餐饮企业治理结构，财务管理不规范，收入与成本无法计量，目前正规的餐饮企业都按国家税务部门的规定开具发票，或者是通过信息技术详尽记录销售行为，以确保企业的各项收入和成本支出有凭有据，避免出现收入与成本无法计量的问题。不利于银行对企业资金的监督。与此同时，缺乏合理的资金使用计划，资金利用率低下等问题也加大了银行对企业资金监管的难度。

再次，信用观念淡薄，信用等级较低。目前，我国的餐饮企业信用等级普遍偏低。很多餐饮企业拒还信用机构债务，恶化了社会信用环境，危害金融机构，加大了多数餐饮企业的融资困难。

最后，餐饮业标准化程度低、复制率低。人们常以盈利能力可复制并且具有可持续性的特点来衡量公司的上市能力，因此普遍认为复制率低的餐饮企业不适合上市。不可否认，当前许多餐饮企业的复制能力远未达到上市的标准，但是上市能够为企业争取更多的发展机会，标准程度低、信息化等问题就可以迎刃而解，要进一步复制和扩张也就不再困难。这的确是一个值得深入探究问题。

5 应对措施

第一，餐饮企业可以整合供应链，加强精细化管理和集约化生产，实现全流程信息管理系统，为企业带来更多的经济效益。

第二，中小型企业借并购扩展融资渠道。中小企业的融资渠道非常狭窄，直接融资只占2%，98%靠借贷。部分餐饮企业通过并购，其规模得到扩大，能够形成有效的规模效应。规模效应能够带来资源的充分利用，资源的充分整合，降低管理，原料，生产等各个环节的成本，从而降低总成本。并购活动收购的不仅是企业的资产，而且获得了被收购企业的人力资源，管理资源，技术资源，销售资源等。这些都有助于企业整体竞争力的根本提高，对公司发展战略的实现有很大帮助。这些被收购企业最大的共同点就是市场份额都不大，都需要借助资本的力量突破自身发展的瓶颈，寻求企业发展的更大机会。

第三，餐饮企业要健全治理机构，提高自身的素质和效益，注重企业内部积累，实现内外部融资的有效结合。

第四，强化信用观念，构筑良好的银企关系，为企业融资创造条件。维护良好的资信等级、保持财务灵活性旨在降低财务危机风险，同时有助于保持持续融资能力。

最后，选择最有利于提高企业竞争力的融资方式。合理的融资决策必须在保证公司经营现金流量匹配的基本前提下，尽可能降低融资的成本，以提高其市场价值。就融资期限而言，可分为短期融资和长期融资。企业做融资期限决策，即在短期融资与长期融资两种方式之间进行权衡，做何种选择主要取决于融资的用途和融资人的风险性偏好。

参考文献：

- [1]常小可.餐饮企业融资小议[J].中国商贸，2012（08）.
- [2]张杨.中小食品企业融资问题研究[M].经济管理出版社，2010（05）.
- [3]林毅夫，李季***.中小金融机构发展与中小企业融资[J].经济研究，2012（06）.
- [4]周运兰，徐勤.餐饮企业上市公司股权融资实证分析[J].财会通讯，2010（09）.
- [5]张其伟.我国餐饮行业融资问题及对策探析[J].管理世界，2012（06）.

[6]郑慧霞. 餐饮企业融资难问题的成因分析和对策[J]. 中国商界, 2011(10).

餐饮业财务风险分析范文4

关键词：高校食堂 食品安全 管理方法

中***分类号：G64

文献标识码：A

文章编号：1004-4914(2016)08-211-03

“民以食为天，食以安为先。”高校食堂作为一类特殊的餐饮单位，服务对象特殊、开餐时间集中、就餐人数多、经营环境相对封闭，安全性关系到广大师生的身心健康和校园社会的和谐稳定，意义重大，影响深远。如何才能科学高效地进行食品安全管理，降低食堂食品安全风险，是亟待解决的问题。本文将通过文献法、访谈法、分析法等研究工具，结合当前高校食堂食品安全管理方法现状，找到问题，分析原因，提出对策。

一、现状

大多数研究认为食品安全管理方法形成了三次浪潮，即：行为规范（Practices），危害性分析（HACCP）和风险分析（Risk analysis）{1}。（1）行为规范，包括良好卫生规范（GHP）、良好生产规范（GMP）、卫生标准操作程序（SSOP）等一系列为防止食品安全事件发生而作出的指导性规范文件，企业依据这些行为规范，对食品安全进行管理。（2）危害性分析，主要是指HACCP（Hazard Analysis of Critical Control Points）的提出和应用，是一种科学、合理、针对食品生产加工过程进行过程控制的预防性体系，包含进行危害分析、确定关键控制点、确定关键限制、确定控制措施、建立纠偏措施、建立验证程序、建立文件和记录保持系统七个步骤{2}。（3）风险分析。食品安全管理中的“风险”即指食品中危害产生某种不良健康影响的可能性和该影响的严重性{3}。“风险分析”由风险评估（Risk Assessment）、风险管理（Risk Management）和风险交流（Risk Communication）三部分组成{3}。

早在2009年，随着《中华人民共和国食品安全法》的实施，我国***府就将风险分析的管理方法逐步应用于食品安全日常管理之中。2011年10月，我国成立了国家食品安全风险评估中心（CFS A），承担着我国“从农田到餐桌”全过程食品安全风险管理的技术支撑任务，填补了我国缺乏食品安全风险评估专业机构的空白{4}。

然而，目前大多数高校食堂的食品安全管理，尚停留在行为规范阶段，甚至有的高校食堂仍处于经验管理阶段，即食堂食品安全管理者凭借从业经验管理食堂，无食品安全理念和管理意识，管理手段包括：传统的行***命令、思想教育、群众运动等{5}。当然，也有少部分食品安全意识强，具有食品安全专业人才的高校，能够应用风险分析成品检验和过程控制等管理手段确保食品安全。

二、问题

不难看出，我国食品安全管理与世界先进水平尚存在差距，而高校食堂的食品安全管理方法更是远远落后。

1.***府风险分析管理有待提高。一些发达国家早在1996年就将风险分析理论引入食品安全管理之中，而我国则在13年后的2009年才逐步使用这一理论。目前，取得了一定的成绩，风险评估工作逐步开展，风险管理正在试行，风险交流依次完善，但仍存在问题。

首先，风险评估工作有待进一步加强。有很多高校食堂存在的食品安全风险有待专业评估。例如高校食堂食物中毒事件，多为细菌性食物中毒。有研究表明：细菌性食物中毒发生概率与中毒发生前一天的平均气温和相对湿度有关，平均气温低于19.2 或相对湿度低于60.3%的条件下，发生细菌性食物中毒的概率很小{6}。因此，***府可依托丰富的数据资源，就温湿度对细菌性食物中毒的风险性做出评估，如果这种相关性一再被得到验证，***府相关部门就可以据此建立细菌性食物中毒的预警制度。

其次，风险管理范围较窄，未能推广至生产者。我国的风险管理仅停留在***府层面，过于依赖抽样和检验的成品管理模式已不适合食品安全管理的发展趋势；同时，也与风险分析的过程管理理念不相适应。

第三，风险交流参与主体少。风险交流主要局限在***府部门。但实际上，生产者之间，***府与生产者，***府与消费者，生产者与消费者之间，乃至媒体、专家与***府、生产者、消费者之间都需要风险交流。风险交流机制的不健全，一方面使得高校食堂在生产经营过程中不能了解真正的风险点，另一方面，媒体的误报夸大，以讹传讹的伪食品安全事件，造成消费者的过度紧张和恐慌，损害***府和科学家的公信力，还有可能对行业造成经济打击。

2.***府监管理念未推广至高校食堂。国外的食品安全管理经验表明，在风险分析基础之上的预防性源头监管、过程监管明显优于事倍功半的终端监管。而现实状况是，***府开展了一定的风险分析管理工作，但在高校食堂层面，了解“危害分析”、“风险分析”管理理念的食品安全管理者极少，更不用说将其应用到实际的管理工作之中。一方面，是由于***府目前开展的风险评估、风险管理、风险交流工作大都与食品工业相关，与餐饮行业交叉少，无餐饮业，尤其是高校食堂方面的案例分析，先进的理论理念“不接地气”，高校食堂不能运用其指导实际工作；另一方面，***府未将风险分析的管理理念通过培训宣传等推广至高校食堂，高校食堂不能从自身实际情况出发，自主运用先进管理理念管理方法解决实际问题，从而推动风险分析管理理念在餐饮行业的不断延伸和发展。

3.食堂管理方法落后。首先，危害性分析片面。餐饮服务包含从农场到餐桌的整个过程，有多个风险点，其中最为重要的是采购，采购环节累积了上游种植养殖、包装运输、食品加工等各个环节的风险，因此，对采购环节的监控尤为重要。但目前，大多高校食堂采购环节的把关仅停留在索票索证阶段，远远不能满足食品安全的需要。

其次，快速检测能力低。有的高校食堂设立了化验室，但化验室仅能开展简单的理化检测及微生物检测，而微生物检测繁琐，耗时长，以细菌总数检测为例，最短需要24小时，而大肠菌群检测最少需要72小时。但餐饮行业具有即食性的特点，当化验结果出来，无论合不合格，就餐师生已经用餐完毕。如果不合格，很有可能在化验结果出来之前，就餐师生已经出现食物中毒症状。因此，原始的微生物检测只能作为食堂加工流程是否存在食品安全隐患的参考，而不能像食品加工企业一样，通过成品检验，不合格产品不予发货。因此，快速检测对餐饮行业来说，尤为重要。而快速检测设备试剂价格高昂，并不是所有高校食堂都会承担这笔支出。

最后，风险分析工作未开展。现有高校食堂食品安全管理人员对危害性分析的了解都比较片面，更不用说风险分析相关知识，同时更谈不上应用。

三、原因

1.生产者能动性未得到发挥。***府在将“风险分析”管理理念应用于食品安全管理中时，未能重视生产者自身的主观能动性，不能将“风险分析”的管理理念融入高校食堂的日常生产经营之中。目前，我国“风险分析”的管理理念仅在***府监管层面得到运用，但说到底，食品生产的最直接的责任人是生产者，如何引导督促生产者生产安全的食品，如何遏制惩罚生产者生产不安全的食品是***府的职责之一。因此，风险管理仅停留在***府层面是不合时宜的，更为重要的是将之推广至生产者，发挥生产者的能动性，让生产者了解食品生产过程中的风险隐患，进行风险管理，如此才能确保成品食品安全。因此，***府要找好定位，科学设置管理思路 and 措施，提出要求，生产者执行，将监管力量放在源头，实施过程控制。

2.先进管理理念的培训宣传缺乏。造成风险评估范围小，风险交流主体参与少，食品安全管理理念信息普及程度差的原因有很多。其中，培训宣传缺乏是很重要的因素之一。

首先，食品安全信息专业化强。在分工程度日益加深的现代社会，专业化已经成了重要的无知之源，“食品安全风险交流的重点不是简单的信息，而是要将专业术语变成老百姓能听得懂的语言，使大家理性看待食品安全问题”{7}。

其次，***府推广和普及先进管理理念的力度不够。对于高校食堂而言，很少有有关危害性分析和风险分析的培训宣传。

最后，***府部门现有风险分析相关信息分散，没有统一的信息平台，查找不便，与一线工作者联系不紧密，食堂食品安全管理人员不知道如何使用相关信息平台，用于指导实际食品安全管理工作。

3.与先进管理理念相匹配的检验检测技术储备不足。检验检测技术储备不足包含两个层面的意思，一是研究不到位，新技术新方法缺乏，与餐饮各关键控制点控制的快速检测方法有待进一步发展，尤其是采购环节以及微生物的快速检测方法。以“地沟油”的检测为例，由于其成分的复杂性，以目前检测技术而言，仅能做到筛选，准确性不高。而微生物的检测耗时长，现有的快速检测方法同样存在准确度不高的问题。检验检测技术储备不足的另一层意思是已有完备的检测方法，但是由于价格、设备、人员等原因，检验检测工作未能开展。

4.人财物保障不足。当前，高校围绕“培养人”的目标开展工作，重学术轻后勤的现象普遍。这种观念，直接导致高校对后勤的重视程度不高，投入力度不足。尤其在物价上涨、用工成本不断增加，高校食堂办伙成本激增，但为了维护校园和谐稳定，响应***“质量不降、数量不减、价格不涨”的号召，高校食堂利润空间大幅压缩，食堂微利或亏本运营。在这种情况下，正常经营是各食堂的首要目标。当食堂都不能正常经营的时候，何谈食品安全，更不用说食品安全投入了。加之高校食堂大多职工文化程度低，食品安全专业人才缺乏，食品安全管理方法理念的进步任重道远。

四、对策

针对上述问题和原因分析，笔者提出相关对策建议，以期将先进的“风险分析”管理理念引入高校食堂食品安全管理之中，转变管理方法，进行预防性的管理，确保高校食堂食品安全。

1.建立责任制度，树立诚信意识。生产者是食品安全的第一责任人，高校食堂经营者对师生的食

品安全负直接责任。***府要通过制度建设，形成以守法遵章为前提，社会道德为基础，企业自律为重点，社会监督为约束，诚信效果可评价，诚信奖惩有制度的食品安全诚信体系{8}。通过经济、***策、市场等各种手段，增强高校食堂食品安全保障的内在动力。行业协会也要加强管理，规范、引导、督促行业自律，营造食品安全诚信环境，培育食品安全诚信文化{9}。高校食堂内部要建立相应的责任制度，将食品安全责任落实到人，督促从业人员不断学习食品安全管理知识，提高业务素质，严守职业道德。

2.加强培训宣传，建立人才体系。***府部门可依托各学校和食品安全管理专业机构，加强对监督人员、高校行***人员和食品管理人员等的食品安全培训，提高其食品安全重视程度和食品安全管理能力。结合行业人才需求，做好中高职及本科、研究生多层次衔接的学历教育，设置相关职业标准，引导加强食品安全管理的职业教育，建立人才体系。此外，要加强食品安全科普宣传能力建设，整合专家、食品安全公共发言人等各种宣传资源，借助报刊、电视、网络、手机等交流平台，宣传正确科学的食品安全相关知识，从而推动食品安全管理方法不断进步。

高校食堂自身要建立培训机制，定期开展食品安全培训，强化食品安全管理人员及普通职工的食品安全意识和责任意识，养成良好的卫生操作习惯。

3.加强信息交流，建立统一平台。***府部门要建立健全信息公开制度，还可设立统一的高校食堂食品安全信息服务平台。及时和定时通报、提供食品安全管理的工作情况和相关的信息资料，增加管理的公开性和透明度，既方便高校食堂和就餐师生，了解国家法律法规、相关***策和各类预警信息，用于指导实际工作，又方便行***机关及时了解食品安全管理一线的具体情况，为法律***策的制定打好实践基础；同时，为公众的参与提供必要的条件。

高校食堂要时刻关注***府部门的各类信息，了解先进食品安全管理方法，在食品安全高风险时段要采取相应措施，防止食品安全事件的发生。

4.加强基础研究，加大投入保障。***府加强餐饮行业食品安全规律的系统性研究，加强食品安全隐患的识别能力，指导高校食堂对生产链中的食品安全风险进行识别，并能够采取措施对食品安全风险进行防范。

高校食堂要处理好经济效益与社会效益的关系，加强食品安全方面人、财、物的保障。要加强自检体系建设，配备快速检测设备设施，增强检测能力。

同时，要主动学习接收先进的“风险分析”管理理念，结合餐饮工作实际，给***府的风险评估工作提供数据支持。另外通过实践，建立适合自身的“风险分析”管理制度。

五、小结

综上所述，当前高校食堂食品安全管理方法较为落后，究其原因，主要是生产者能动性未得到发挥、先进管理理念的培训宣传缺乏、与先进管理理念相匹配的检验检测技术储备不足以及人财物保障不足，因此，笔者提出了建立责任制度，树立诚信意识；加强培训宣传，建立人才体系；加强信息交流，建立统一平台；加强基础研究，加大投入保障等建议，以期将先进的“风险分析”管理理念引入高校食堂食品安全管理之中，转变管理方法，进行预防性的管理，确保高校食堂食品安全。

注释；

{1}杨明亮，刘进，彭莹.食品安全管理的三次浪潮.湖北预防医学杂志，2003（03）：5-7

{2}中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局，中国国家标准化管理委员会.GB/T27341-2009危害分析与关键控制点（HACCP）体系食品生产企业通用要求，2009

{3}中华人民共和国国家质量监督检验检疫总局，中国国家标准化管理委员会.GB/T23811-2009食品安全风险分析工作原则.中国标准出版社，2009

{4}国家食品安全风险评估中心.中心介绍.[3-24].http://Article/Singel.aspx?channelcode=B2957AD28C393252

428FF9F892D1EDE1811F73D8044090E5

{5}刘鹏.中国食品安全监管 基于体制变迁与绩效评估的实证研究.公共管理学报，2010（02）：63-78

{6}张磊，穆海振，陆怡，等.上海地区细菌性食物中毒季节和气候特征分析.上海预防医学杂志，2009（07）：330-332

{7}严卫星.食品安全风险交流要让老百姓听得懂.[3-25].
http://Article/News.aspx?id=19D26BB734F1B0D70

332C42CDE41C8FF82630C57C4F767DD

{8}北京市**府.北京市食品安全行动计划2011 2015.2011

{9}**.国家食品安全监管体系“十二五”规划.2012

餐饮业财务风险分析范文5

随着人口和人均收入的增加，海外餐饮业诞生出以麦当劳为代表的跨国连锁餐饮企业等众多牛股。相比之下，国内餐饮业上市公司却屈指可数。今后，中餐企业能否诞生大牛股？通过分析中餐企业产业特点，投资者可以从这四点把握餐饮上市公司的投资价值：赚钱能力，财务规范，标准化与规模扩张。

为什么上不了市：买肉卖菜不开发票

近年来，财务管理和财务计量是餐饮企业上市频频夭折的一个重要原因。餐饮企业上市普遍存在两个难题 “收入、成本无法可靠计量”，二是不能规范地“纳税以及给员工上保险”。因此，若想成功上市，先要闯过财务数据计量这一关。

餐饮企业上市难是因为不可控风险太多，而这些风险中很重要的一点就是作为原料的市场菜价每日涨跌、变化较大，原材料进货和餐饮业收入没有发票，存在财务审计困难。而为员工上保险，在其他行业原本天经地义的制度，在餐饮行业却成为麻烦事，服务员流动性较强，对财务操作和成本的影响较大。

此外，证监会早在去年就将拟上市餐饮企业的年利润标准由3000万元提高至5000万元，并对上市餐饮企业增长率、净资产、盈利水平提出了更高要求。为此，除俏江南的IPO申请终止审查外，小南国挂牌前夜放弃上市，北京金汉斯也遭叫停。

据港交所上市的指引，对拟在港上市的餐饮企业披露的7大要求包括：“供货商、食材来源及其价格”、“同店销售额及桌/座流转率”、“现金管理”等。如果餐饮企业上市成功，财务指标明确，更有利于投资人分析其财务状况，提高投资的安全性，这些财务指标的好坏应引起投资者的重视。

同时，有媒体报道称，预港股上市的俏江南，财务状况扑朔迷离，不仅外人难见其详，甚至连很多合伙人都被蒙在鼓里。有合伙人曾要求俏江南公布盈利状况，但始终得不到管理团队的明确答复。更有内部消息传出，俏江南的财务报表非常混乱，“连张兰本人都梳理不清楚”。如果俏江南赴港上市成功，通过财务审计的俏江南，其财务报表究竟如何，令人期待。

餐饮行业拼什么：租金、翻台、提价力

物价的持续上涨，对餐饮行业影响最为明显，成本的上升，压缩了企业利率空间。由于销售量及原材料成本增加，以及人力和店面租金等成本压力对于原本利润单薄的餐饮企业影响巨大。

据中国饭店协会等联合的《2009年中国餐饮企业调查报告》显示，国内前30强餐饮企业平均利润率为8.2%，利润率排名前两位的是上海老城隍庙和小南国，大约为11%。

以麦当劳、肯德基为例，店面多在200平方米左右，300平方米已算大店。国内餐饮上市公司店面普遍较大。据了解，俏江南目前的门店选址规模一般在2500平方米以上，500席左右，一般处于商务区域或繁华街市附近。这种规模的中高端餐饮门店，再加上俏江南奢华装修，实际上俏江南单店成本就在1000万元以上，也难怪一些女性消费者眷恋俏江南洗手间的马桶。

前车之鉴的小肥羊，上市后密集扩张，曾因店面租金价格的大幅上涨，以及集中化的店面到期，资金一度非常紧张，经营压力骤紧。

就餐饮业而言，呷哺呷哺餐饮管理有限公司董事长贺光启认为，未来的增长主要靠两方面：一是扩张新店面实现外延式增长，依靠店面数量以及规模取得采购成本优势。二是依托现有店面提升单店盈利，最关键指标是客单价以及平效比。

但从顾客定位上，湘鄂情、俏江南等餐饮企业很难摒弃大店模式，如果不能提升客单价以及翻台率，这类大店模式将异常危险。小肥羊顾客的单次消费时间约为90分钟，日翻台率约3次，而呷哺呷哺这类快餐式火锅对应的数字是45分钟、8次以上。偏低的翻台率意味着要提升每个菜品的平均售价，这需要对顾客重新定位以及提升品牌溢价能力。

CPI持续攀升，趋势性的物价上涨必然带来企业利润的下降。海外投资人曾推荐麦当劳的一个重要原因是，随着物价的上涨，麦当劳连锁规模化发展和较强的提价能力，股价和分红回报，长期跑赢通胀。最近五年，麦当劳的股价基本稳步上涨，5年之中的股价涨幅达到130%，表现超越标准普尔指数140%。麦当劳股票的年复合涨幅达到18%，计算分红后每年年化收益达到20.5%。

国内拟A股上市的狗不理，为打造高端品牌，提高包子价格，天价包子刚一问世就遭遇市场质疑。在商务型酒店销售的天价包子，***声称这种包子在原料选择等方面都非常苛刻，因此价格偏

贵。

业内人士指出，原料上的苛刻、外国进口原料，并不能算是饮食产品、制作工艺的提升，这种脱离平民路线的伪高端路线，长期实行甚至有可能削弱狗不理作为中华老字号的品牌价值。

相比狗不理这样不成熟品牌提价路线，国内极具品牌价值，定位中高端，在A股上市的全聚德，2011年实现营收18.02亿元，同比增长35%，净利润1.29亿元。新收购的***全聚德控股有限公司成为公司新的增长点。值得一提的是，新开直营企业北京全聚德家堡店实现了当年开业当年盈利的目标。

一千家小肥羊同一个锅底味道：标准化生产推高复制效益

西餐连锁企业肯德基、麦当劳和必胜客等跨国公司，除能实现口味标准化外，在海外扩张上探索本土化，肯德基那些花样时新的菜单和开创中式快餐东方既白，正在为中国消费者口味的本土化努力。

与西餐相比，传统的中餐在菜品的质量和品质上，很难达成“标准化”的流程和完全一致的口味要求，并且一位好的厨师需要很长的时间才能培养出来。

夕阳西下的小肥羊，在标准化生产和管理精细化难题中做出不少努力和尝试。这家来自中国内陆的企业的精细化管理程度，丝毫不逊色于五星级酒店。每一个菜品都要单独称重，误差不能超过5克；在单店毛利统计方面，它并不是整体核算，而是对每一个菜品进行核算，那些没有达到规定毛利的菜品将会被查找原因，毛利率只要整体超过55%就能过关。

小肥羊在内蒙古巴彦淖尔市与锡林浩特市，投资数亿元建立现代化屠宰基地，年屠宰量在这里就高达300万~500万只。小肥羊也是国内最大、首家获得有机认证的羊肉加工商。

攻克中餐难题 “口味”标准化。早在2002年，为了在极速扩张中保持小肥羊统一的口味，找来国内数家顶尖的食品工业设备公司，通过定量包装流水线，小肥羊最终得到了符合标准的生产线。为了保证口味的一致性，数百名兑锅师几乎每天都要亲口品尝汤料的味道。除了兑锅师，店面管理者也时常参与其中，匿名对这些汤料的调制水平进行打分，每月至少3次。

据媒体报道，所有的经营信息，包头总部都能直接掌控。通常在上午，由财务软件系统自动生成的报表会发送到包头总部，核心管理层还会收到系统自动发送的手机短信，这些数据通常包括营业额、利润以及客流量等。

通过工业化、流水化的调料生产来解决大规模复制小肥羊的难题。重庆佳永小天鹅餐饮有限公司CEO仇一曾说道：“中餐标准化研发阻力太大，而火锅业却是中餐走向国际化最快捷的一个品类。”

火锅行业的三大产品支柱为底料、小料和食材，从标准化生产来讲，中国式的火锅有利于小肥羊实现规模复制，而不管是已上市的湘鄂情，还是拟上市的狗不理、俏江南等在这方面做的还不足。同时，传统中餐的特点，也限制了餐饮企业标准化的发展。

目前的中餐连锁快餐企业，如呷哺呷哺、港股上市的味千中式速食以及筹备上市的海底捞在标准化和精细化管理上表现不错。

可以麦当劳：规模扩张遇到天花板

餐饮企业落实成长性的另一道坎，则是规模化发展，在实现营业收入增长的同时，通过强大的规模效应降低采购成本。可是小肥羊虽然通过标准化和精细化管理，企业迅速做强，但是风光一时的餐饮品牌却遇到了规模扩张的天花板。

小肥羊超过40%的店面仍集中在传统的华北地区，在单客消费能力更为强劲的华东、华南，其店面仅有23%、13%，增长并不明显。小肥羊并未解决其店面扩张中的管理难题，其店面数字一直处于剧烈波动中，还未做到收放自如。规模化的前提是摆脱地域化限制，由于南北方各地口味差异巨大，食材需因地制宜。无法克服规模瓶颈的小肥羊，最终未逃出被百盛餐饮并购命运。如今积极筹备上市的俏江南好梦还没做，就可能夭折。

去年3月时，张兰对媒体放出豪言称，要在3~5年内增加300~500家门店。“下一个十年，当你去巴黎、米兰、纽约，你在任何商务的角落，都会看到俏江南。”截至2011年12月31日，俏江南去年总共只新开了11家分店，目前全国分店总数为60家。这些数字与张兰口中的每年百店计划相去甚远。

俏江南与鼎晖投资的恩怨纠葛还没有完全厘清，又不愿意引进股权投资，银根紧缩的俏江南抓紧上市步伐。有报道披露，俏江南资金链曾一度断裂。融资心切的俏江南，能否在上市之后回报投资者还很难说。

目前，国内速食企业要比传统品牌餐饮企业规模发展更有效益，以顶巧集团旗下的德克士炸鸡为代表的西式速食入围中国餐饮前十强名单，目前顶巧集团速食门店在1000家以上，营业额约50个亿，规模有望追赶上麦当劳，但与3000余家门店、营业额300多个亿的百胜集团相比还有较大差距。

以港股上市的味千拉面为代表，排名居第十二位，未来将向千店规模迈进。从增速来看，中式速食业发展增速在20%以上，远高于洋速食品牌15%~20%的增速，国内速食企业追赶洋速食的速度在加快。

餐饮业财务风险分析范文6

每个酒店餐饮企业都知道“成本控制”与经济效益的关系，但由于受主、客观因素的制约，控制效果不甚理想。有的则因经营不善，致使成本增加或产生了不应有的成本。其问题主要表现在：
1.1原始、机械的成本控制指标误导企业的科学管理，制约其经营、调控能力

目前，酒店餐饮内对餐饮营业成本的管理方法很简单，大多实行毛利控制法（成本核算的目标为销售毛利率），该方法存在以下缺陷：在经营中，因受不同档次销售产品结构变动的影 响，当毛利率水平较高的种类所占的销售比重大时，总体毛利水平较高，容易掩盖毛利率水平较低种类的成本管理情况。机械的追求餐饮成本率指标导致失去本可占领的市场份额。1.2惯用的酒店餐饮成本核算方法存在缺陷

酒店餐饮成本的核算一般采用“存记耗”方法，即“实际成本”等于领用成本减去剩余成本。这种方法简单便捷，但它存在明显不足，即难以反映各种产品的实际成本是否合理，是否存在浪费，成本增加了也不知道，结算结果不能体现真正的“成本”，其实是一笔糊涂账。1.3认识上存在的误区——不该提倡的“成本最低化模式”

“成本最低化模式”几乎是中、小型酒店餐饮业追求的目标模式，认为进货价格成本越低越好，从而忽视了把好原材料质量关，势必影响餐饮质量和企业信誉。1.4主次不清，分工不合理，考核机制不健全

有些酒店餐饮业部门之间主次不清，分工不明确，如：餐饮部只顾及质量，不管价格；财务部只顾及价格，不管质量；有的则在采购环节出现漏洞，直接抬高了产品的成本；有些产品虽然成本降低了，但是质量下降了，最终也将导致成本增加。1.5忽视培育和建立经营“信誉”，致使产生“信誉成本”

信誉是企业的无形资产，是生存与发展的基础。但是，在一般的中、小型餐饮企业中，“信誉”往往让企业家们有意或无意的忽视了。而建立和培育经营信誉是需要资本投入和塑造良好企业文化的。未能很好建立良好经营信誉的酒店餐饮企业，在市场经济条件下和激烈残酷竞争环境中，很难找到立足点，将使企业陷入生存危机，其代价将十分惨重。2加强成本管理，提高酒店餐饮业竞争能力的措施

为掌控好“成本控制”这根杠杆，提高中、小型酒店餐饮企业“成本控制”能力，提出如下对策：
2.1改进和应用传统的成本控制法，实施标准化生产

利用计算机软件技术的支持，准确计算原材料的有效利用率和销售实际毛利率，分析定额成本与实际营业成本的差异，掌控成本管理绩效，指导对原材料的成本控制。其中包含以下几个方面：
合理控制原材料成本。科学用料节约成本。达到物尽其用。提倡厉行节约，保证质量。这不仅可以保证饮食制品的质量，也可以使成本控制更加真实有效。2.2应用现代科技实施信息化管理，提高成本管理的有效性

科技化管理已成为提高餐饮行业管理水平的发展趋势。根据酒店的经营规模，应用导入信息技术对部门和员工实行科学定编，动态用人，全员参与，把各项经营指标分解到每一个人，定期考核，并把其考核绩效与经济利益挂钩，有奖有罚，提高职员积极性。在经营管理中，主要以科学、有效控制餐饮成本费用为目标，对经营中的每一个细节进行精细化管理，无论是接待大型宴会还是一般客户，都应详尽安排，周密测算，杜绝浪费，保证每一分付出都能获得回报。2.3建立有效的价格与原料质量监控体系，有效抵御市场风险

首先，选择可靠供应商。

其次，建立抵御市场风险的定价制度。一般情况下，供应商提供的原材料价格应低于市场正常的零售价格。如因市场波动需要调整的，经双方协商，供应商必须在调整期前2天提供报价单，采购员与成本会计协同对各种原料进行采价，填报原料市场价格表；餐饮总监、成本经理根据报价与市场价格表在合同规定的低于零售价一定比例的范围内，确认最后定价，报财务总监、总经理备查；价格确认后，由成本会计输入电脑执行实施。以尽可能规避市场价格波动的影响。

最后，建立严格的原料质量检验程序。在验收过程中，验收人员应认真检查原料的质量，包括保质期、鲜活度、加工情况、等级等是否符合采购单的要求，贵重原料如燕窝、鱼翅等必须由专业的行***总厨负责检验通过。

价格与原料质量监控体系的建立，能有效的抵御市场风险，帮助酒店控制进货成本，降低了价格，很好地保证了所进原料的质量，两全其美。2.4耗量控制的标准化和程序化

餐饮耗量成本控制必须做到标准化、程序化，并严格执行。做到：

2.4.1实行定量采购核定。各厨房主厨须在进货前一天进行职业判断，根据原料的剩余情况、次日预定用量、淡旺季状况、菜肴受欢迎程度，提出次日原料申请单，报行***总厨审批后，交采购通知供应商次日按量送货。进货时必须通过验收员、专业采购员、仓管员等按程序进货，保证原料的数量和质量。贵重原料需报财务总监与总经理审批。

2.4.2确保仓贮安全。仓库管理员保证原料仓库卫生，按原料贮藏特点分别处理、贮存。对积压时间较长(一般1个月)的食品应及时上报，通过成本经理与餐饮总监的沟通，及时消化存量，避免不必要的损失。

2.4.3严格执行原材料领用制度。一般情况下，厨师从仓库领用原料，填写仓库领料单，由行***总厨审批；厨师从厨房二级库领取，需填厨房领料单，由主厨审批。贵重原料领用需餐饮总监审批。

2.4.4实行专业标准配送。应制作标准菜谱，详细记录每道菜肴制作所需的各种原料的数量，也是标准成本计算的基础。在实际运用中，必须熟悉各种菜肴的标准食谱卡，严格按照规定的用量配送原料。这是食品耗量控制中较关键的一环。

2.4.5建立日清月结制度。日清：由厨师各班次汇总当日使用原料的领货量和剩余量，填写每日食品耗量表(附电脑打印的点菜单)，由成本会计输入电脑，计算出当日实际成本。月结：月末，由成本会计根据电脑内剩余数量盘点贮藏库房食品是否相符合。

2.4.6应用标准成本分析法有效控制成本。标准成本按成本控制子系统标准成本管理程序计算：调用当日销售菜肴的标准食谱卡，根据当日菜肴销售量，按销售量乘以每份菜肴各种原料的配置量，计算当日各种原料的标准耗量，再调用原料的价格，按耗量乘以价格，计算出当日标准成本。并将当日实际成本数据与之对比，形成标准成本完成情况分析报表，找出差距，对于差距较大的原料，应查找原因，解决工作中存在的问题，缩小实际成本与标准成本的差距，从而实现成本的有效控制。

2.4.7认真做好饮品耗量控制。主要采取“以销计耗”方法，这样比较简便，但必须认真、细致，否则也会忙中出错。

2.5科学认识和应用“成本最低化”策略

传统观点片面的把控制成本理解为减少成本支出的绝对额和降低成本率。不能为控制成本而降低产品质量，损害消费者利益，最终使酒店失去信誉和市场。我认为应该根据竞争形势的要求，通过培育并发挥自身的优势和优质、特色服务，才能增强参与竞争的能力。

2.6健全责任机制，保证经营管理运作顺畅，有效控制成本。

首先，建立市场询价、定价机制，成立专门的成本控制小组。在此基础上，由多部门共同参与组织召开定货会，决定合理价格。同时，要确立以就地采购为主、异地采购为辅的基本原则，就地取材。这样，既能保证原材料的新鲜度和质量，又能减少成本费用，将成本控制在最低的限度。

其次，仓库管理员应恪尽职守，努力降低耗损率。仓库管理员应全面掌握原料仓库中原材料的种类、特点、数量等情况，做到有效、安全供给，把原料的耗损控制在最低限度。

再次，充分发挥后厨职能，提高原材料的利用率。厨师长应该配合财务部门作好“标准配方卡”

，并定期或不定期对后厨考核定额执行情况进行检查，分析各菜品、主食的定额成本与实际操作有无差异，把厨师的奖金与出品业绩和成本控制挂钩，提高厨师的节约积极性。厨师长应该加强员工的爱岗敬业教育，应该尊重关心下级，增强凝聚力和战斗力。2.7建立良好信誉，控制信誉成本2.7.1建设良好的经营环境

中、小型酒店餐饮业虽然不可能像大型、高级酒店那样富丽堂皇，但起码要有如下条件：一是餐饮楼层宽敞明亮，餐桌间隔比较合理；二是设计以简便、明亮、适用为主，恰当地方设置一些摆设，让消费者在比较热闹的环境中又可感受到另一种优雅；三是有条件的须备有停车场，方便有车人士；四是餐厅、餐具及酒店周围环境必须保持干净、整洁、卫生。这是顾客的第一感观，也是吸引顾客、留住顾客的基本条件。

2.7.2保持良好的精神面貌

酒店是消费场所，每天迎来送往，迎新送旧，熟客新客都是客，要做到保持良好的精神风貌，笑容可掬，让人有宾至如归的感觉，留客要留“心”。2.7.3保证良好的服务质量

要信守“以客为本”的经营理念，酒店工作人员应熟悉各方面的情况，不能“一问三不知”；再者，服务员对顾客要做到随叫随到，服务周到、尽心尽力，笑脸相迎、笑脸相送等等。2.7.4施行良好的情感沟通

要建立企业与宾客相互沟通机制，从经理到一般员工全员参与。可以寻找适当时机恰如其分的与宾客进行语言交流，也可策划一些文明的文娱活动。在交流中建立感情，发现不足，改进服务，达到文明、和谐的效果。2.7.5坚持良好的经营作风

要坚持文明经营，诚信经营，诚信定价，诚信结账，让宾客吃得明白，“给”得明白。市场经济是动态的，原材料进货价格也随着不同的季节和品种而波动。但如果对应顾客的菜肴也在不断的波动，便失却了诚信。为保持高的经营诚信度，应在酒店经营收入中划出一定的利润比例建立“诚信风险基金”，用于平抑市场波动及经营价格，保持经营价格平稳和作为酒店员工的奖励资金。2.7.6启动名牌、无公害战略

创品牌是办好酒店的着眼点，办酒店必须办出特色，菜不一定十分珍贵，但一定要有特色。因为特色就是品牌，就是竞争力。随着经济的不断发展，人民生活水平的不断提高，食品安全已经成为时尚。餐饮企业应把创新特色菜、无公害菜作为诚信建设、竞争力建设的重要内容。2.7.7树立良好的学习风气

当前，各地酒楼林立，能够生存下去，就说明各有特点，各有优势。包括经营管理、菜肴特色、价格优势等等，都有值得学习和借鉴的地方。走出去，请进来，重视学习他人的特点和长处，不断地改善经营，就能不断提高自己、发展自己。3案例分析3.1浙江开元旅业集团案例介绍

浙江开元旅业集团从一家县***府招待所起步，到目前已发展成为一个以酒店业为主导产业、房地产业为支柱产业，并经营建材业和其他相关产业的大型企业集团。它声誉卓著、实力雄厚，在杭州、宁波、台州、上海等地拥有下属企业30余家，已跻身中国民营企业500强、中国饭店业集团20强、中国房地产企业100强之列。在业界内，它被誉为“中国饭店业品牌先锋”，走出了一条独具特色的创业发展之路。开元旅业集团能发展到目前的规模和水平，凭借的就是确立了“创造特色、打造品牌；关注客户，用心服务”的经营理念 and “勤奋、严谨、争先、关爱”的行为准则。其中，该企业的餐饮成本控制方法规范、科学、严谨，值得研究。

该企业2004年餐饮经营收入达2.8亿元，达到总营收的45.4%，比重之大，为国内酒店业鲜见。其管理者认为，在宏观经济环境下，市场竞争日趋激烈，高利润时代已成过去，要更好发展，就要从内部管理抓利润，在加强财务管理、降低成本中获得最大的利润。这就是新形势下餐饮行业生存与发展的出发点和归宿。

开元旅业集团酒店是怎样控制其餐饮成本的呢？归结起来主要有以下几点：

采购环节——计划采购、预先控制。由于对各种原材料都制定标准，保证了所采购的原材料的品质与规格。由于投标人、定价人及采购部三方都有制约，在采购交易过程中有很高的透明度，降低了交易三方从中获取不正当利益的可能性，保证了采购的低成本和采购材料的高质量。

库存环节——有效降低库存成本。这样能相应的减少库存成本，加大现金流量，最终实现酒店的稳步发展。

生产环节——标准化作业控制损耗，建立标准就是对生产质量、产品成本进行量化，并用于检查和指导生产的全过程，随时消除一切生产性误差，达到控制管理的效能。

另外，该企业成本控制措施还有：全员管理；以信息技术控制餐饮成本；严把进货关；加强培训提高销售水平等。总之，开元旅业集团酒店的餐饮成本控制措施就是坚持一个原则：“要在既定的产品定位和产品标准的前提下，去控制成本，并注重目标。”

4总结

中、小型酒店餐饮企业应引进新型的经营理念，确立科学的发展观念，以“科学发展观”、“以人为本”建立起科学的成本控制体系。以降低生产成本、提高经济效益为目标，紧紧地把好、掌控好“成本控制”这条主线。要高度重视建立良好的企业经营信誉，创新企业管理机制，通过加强管理、充分调动企业全体员工的积极性，全面提高企业的经营能力、发展能力和竞争能力，最终使企业进入一条顺畅的发展轨道，提高到一个新的经营管理水平。

【摘要】在我国经济社会发展中，作为**市场竞争主体的酒店餐饮已经成为我国第三产业重要的组成部分。在各个领域的经济全球化不断深化的今天，迫使酒店餐饮行业必须从全新的市场经济观念重新审视企业发展策略。谁能够在新的竞争环境中更好地掌控和驾驭“成本控制”这条主线，谁就能获取更好的经济效益，塑造强势发展能力。但是，目前我国的不少中、小型酒店餐饮企业，因仍未真正理解和掌控“成本控制”，极大地阻碍了其竞争力的提升，制约了它的生存和发展。本文针对“成本控制”这个重点问题，进行调查、研究、分析，并提出对策。

【关键词】酒店业餐饮成本中小型

参考文献：

[1]曹彦婷.中小型酒店财务管理之我见[J].商场现代化，2006，（7）.

[2]孙湧涛.酒店财会内部控制策略与技巧[M].中信出版社，2002.

[3]蔡万坤.新编酒店财务管理[M].广东旅游出版社，2004，6.

- [4]美国管理行***学院(IOMA)著.莫正林译.成本控制最佳实务(上、下册)[M].经济科学出版社, 2006.
- [5]屠红卫.高星级酒店餐饮成本控制.
- [6]黄丽萍, 刘顺和.我国酒店财会内部控制存在的问题及对策[J].科技创业周刊, 2006, (3).
- [7]徐利.浅谈酒店业餐饮成本控制[J].西部财会, 2005, (10).
- [8]苏淑欢.浅析酒店餐饮成本控制体系的建立.

更多实用文体 请访问 https://www.wtabcd.cn/fanwen/list/93_0.html

文章生成doc功能, 由[范文网](#)开发