



王东◎编著

民以食为天，餐饮业是一项永不过时的产业，永远的投资热门项目，但也是一个竞争激烈，淘汰率高的行业。如何从竞争中脱颖而出，如何经营好你的餐饮店？



如何开一家 赚钱的餐饮店

餐 饮 业 竞 争 的 制 胜 之 道

RU HE KAI YI JIA ZHUAN QIAN DE CAN YIN DIAN

广东省出版集团
广东经济出版社



王东◎编著

民以食为天，餐饮业是一项永不过时的产业，永远的投资热门项目，但也是一个竞争激烈，淘汰率高的行业。如何从竞争中脱颖而出，如何经营好你的餐饮店？



如何开一家 赚钱的餐饮店

餐 饮 业 竞 争 的 制 胜 之 道

RU HE KAI YI JIA ZHUAN QIAN DE CAN YIN DIAN

广东省出版集团
广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

如何开一家赚钱的餐饮店 / 王东编著. — 广州: 广东经济出版社, 2007. 11

ISBN 978 - 7 - 80728 - 669 - 1

I. 如… II. 王… III. 饮食业—商业经营 IV. F719.3

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2007) 第 130015 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 11~12 楼)
经销	广东新华发行集团
印刷	湛江日报社印刷厂 (湛江赤坎康宁路 17 号)
开本	787 毫米 × 1092 毫米 1/16
印张	25 2 插页
字数	418 000 字
版次	2007 年 11 月第 1 版
印次	2007 年 11 月第 1 次
印数	1~6 000 册
书号	ISBN 978 - 7 - 80728 - 669 - 1
定价	38.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

发行部地址: 广州市五羊新城寺右二马路冠城大厦省图批新场三楼 330 号

电话: (020) 87395594 87393204 邮政编码: 510600

邮购地址: 广州市越秀中路 125 号大院八号 邮政编码: 510055

广东经济出版社读者服务有限公司 电话: (020) 83801011 83803689

网址: www.jj1234.com

广东经济出版社常年法律顾问: 屠朝锋律师、刘红丽律师

· 版权所有 翻印必究 ·

前 言

作为一种投资形式，餐饮店深受中国很多投资人的青睐。不管选择投资餐饮店的原因是什么，投资的首要目标肯定是赚钱。但是，非常遗憾，很多投资人并没有达成这个最基本的目标。

为什么呢？

带着这个疑问，我同几个曾经投资餐饮店的朋友进行了深入的交流。他们总结出的失败原因各不相同。有人说，主要是因为餐饮业竞争过于激烈，利润空间太小；有人说，经营餐饮店太复杂，从原料采购到菜品加工，从营销宣传到顾客服务，每一个环节都有太多需要留神的事儿，否则一个不小心就会出惹出成堆的麻烦；还有人说，关键还是自己的经验不足，摸着石头过河难免会摔跟头。

面对这些答案，我感觉有些无所适从。正所谓，家家有本难念的经。也许真的就没办法找出一个导致餐饮店亏损的共同原因吧！

就在我踏破铁鞋无觅处的时候，答案却是得来全不费功夫。那天和一个从事股票投资的朋友一起吃饭，席间无意地说起这个话题，他的一番话让我茅塞顿开。

他说：“任何投资都需要扎实的理论基础和丰富的实战经验。我刚开始炒股的时候，仅凭一腔热情，哪懂什么炒股，随大流而已。但因为那时候大环境好，所以小赚了一笔。当时挺高兴，认为自己天生就是炒股的料，怎想到是大环境使然？所以，接下来我加大了投资力度，结果被市场狠狠的教训了一顿。后来，也是听从了一位良师挚友的建议，才开始认真补炒股这一课，并结合实际炒股操作进行学习。现在，每年都能保持比较理想的投资收益了。投资餐饮店虽然和投资股票不同，但我想，事异理同。很多人投资餐饮店失败，不专业可能也是最根本的原因吧！”

仔细思量之后，我非常认同这个结论。天上也许偶尔会掉馅饼，但绝对不会日日掉馅饼。如果只看到投资餐饮店获利颇丰这一个侧面，而不顾自身



的素养无法支撑这种投资的事实，盲目进入餐饮业，很容易就会在经营的过程中遭遇滑铁卢。

所以，当我开始编写本书的时候，便试图紧紧围绕专业二字开展，以使读者可以从中获得餐饮店投资的基本轮廓，为真正成长为专业投资者做好准备。

本书共八章，从介绍餐饮业概况入手，对餐饮店开店筹备、餐饮店人力资源管理、餐饮店服务管理、餐饮店厨房管理、餐饮店采购管理、餐饮店财务管理和餐饮店卫生与安全管理进行了全面专业的论述。当然，仅凭如此一本书是不可能阐述所有餐饮店经营细节的。本书只能以实用为原则选取内容，采用简洁明快的语言，尽量细致地阐述经营餐饮店过程中的一些重要管理层面。

读者通览全书，可能发现本书的内容似乎非常普通，好像是入门的读物。但是，请记住，赚钱没有捷径可言！不可能大喊一声“芝麻开门”，金银财宝就如同流水般进入你的家门。这些貌似简单的知识，实际上已经涵盖了决定餐饮店赚钱与否的主要内容。各位餐饮投资人如果可以掌握所有相关知识，并选取其中部分自认为较重要或者自己较为欠缺的理论进行更加深入的学习，然后结合餐饮店的经营实务来操作，就可以快速成长为专业级的餐饮投资人，为获取理想的投资收益奠定扎实的基础。

本书的目标读者不仅是有志于餐饮业的投资人，还包括餐饮店经营管理者、餐饮店经理人和餐饮店的所有中层管理人员。另外，如果有可能，将本书提供给餐饮店的所有从业人员，作为他们培训、学习的教材或参考书，可以培养他们全局观，帮助他们更好地理解自己的岗位在企业中所处的地位及其重要性，从而提升他们的工作责任心，为餐饮店赢利创造更广阔的空间。

能够顺利完成本书，首先，要感谢几位从事餐饮业的朋友，他们提供了很多实战心得；其次，要感谢那位从事投资的朋友，是他为我确立了编写本书的基调；最后，要特别感谢很多不认识的朋友和前辈，因为本书属于编写而成，正是他们大公无私地通过各种方式将自己的经验之谈公之于众，令我从中吸取了大量的营养，获得了很多的启发，才能够使本书的面世成为可能。

最后，由于编者水平有限，难免会有错漏之处，敬请读者指教，不胜感激。另外，如果您认为书中有侵犯您合法权益的地方，烦请与我们联系。

编者

目 录

- 1 走近餐饮业 【1】
 - 1.1 什么是餐饮业 / 3
 - 1.2 餐饮业的现状及发展趋势 / 10
 - 1.3 开一家什么样的餐饮店 / 14

- 2 筹备你的餐饮店 【29】
 - 2.1 为餐饮店进行定位 / 31
 - 2.2 为餐饮店选个好地址 / 40
 - 2.3 餐饮店的装饰设计 / 48
 - 2.4 餐饮店开业相关手续 / 66
 - 2.5 餐饮店物品设备的购置 / 74
 - 2.6 餐饮店的菜单设计 / 80
 - 2.7 餐饮店的菜单定价 / 89

- 3 餐饮店人力资源管理 【99】
 - 3.1 餐饮店人力资源管理概述 / 101
 - 3.2 餐饮店人力资源规划 / 105
 - 3.3 餐饮店员工招聘与培训 / 115
 - 3.4 餐饮店员工管理 / 129

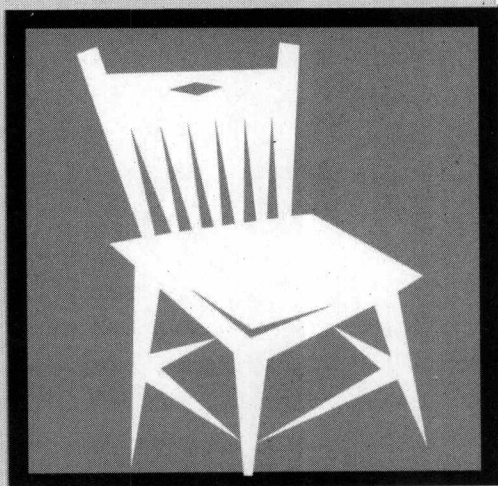
- 4 餐饮店服务管理 【143】
 - 4.1 餐饮服务质量管理 / 145
 - 4.2 餐饮服务的礼仪要求 / 153

 如何开一家
赚钱的餐饮店
ZHUANQIANDE CANYINDIAN

4.3	餐饮服务的基本技能 / 169
4.4	餐饮服务的工作程序 / 200
5	餐饮店厨房管理 [211]
5.1	厨房组织结构及岗位职责 / 213
5.2	厨房的日常管理 / 221
5.3	厨房的基本技术 / 230
6	餐饮店采购管理 [247]
6.1	原材料采购 / 249
6.2	原材料验收 / 262
6.3	原材料储存 / 271
7	餐饮店财务管理 [279]
7.1	财务管理基础知识 / 281
7.2	筹资与投资管理 / 293
7.3	营运资金与利润分配管理 / 304
7.4	财务管理的环节管理 / 313
8	餐饮店卫生与安全管理 [329]
8.1	餐饮店卫生管理 / 331
8.2	餐饮店安全管理 / 349
附录一	全日制劳动合同书 [358]
附录二	餐厅员工手册 [368]
附录三	中餐厨房管理制度 [379]
附录四	餐饮业食品卫生管理办法 [388]

1

走近餐饮业



如何开一家赚钱的餐饮店

1.1 什么是餐饮业

餐饮业不同于商业，又不同于工业，也不同于纯服务业，在现代社会里属于第三产业，具有生产加工、饮食品零售和劳动服务的综合特性。

简单来讲，餐饮业是指在特定场所提供餐食、点心、饮料以及消费服务，使客人得到充分休息而且能够恢复精神，在这样的一种方式下运作牟利的行业。从最简单的路边摊、小吃店，到小餐饮店、家庭式餐厅、快餐厅，再到上流高级餐厅，还有公司、机关所提供的员工性消费餐厅，以及休闲式茶坊、酒吧、咖啡馆、健康饮料果汁店……虽然经营方式、顾客群不尽相同，但都属于餐饮业。

餐饮业基本上应该涵盖三个组成要素：必须要有餐食或饮料和服务提供，有固定的经营场所，满足顾客差异性的需求与期望并以赢利为目的。

1.1.1 餐饮业的分类

餐饮业可按形态与风格进行分类。

1. 宾馆、餐饮店、度假村、娱乐场所的配套餐饮系统

宾馆、餐饮店、餐饮店、度假村、娱乐场一般都具有配套的餐饮系统，如各具特色的中餐厅、西餐厅、宴会厅、酒吧、咖啡厅等，所有这些设施为不同消费层次的客人提供了风格各异、环境幽雅的消费场所。另外，这些场所的餐饮场地大、设备全、装饰设计高雅、服务专业完善，因此可同时兼具美食宴会、婚丧喜庆、展示、会议等其他功能，充分发挥餐饮的边际效用。

2. 餐厅

一般餐厅依产品口味的不同，可分为中餐厅、西餐厅两种，其特色如下：

(1) 中餐厅

中餐厅，顾名思义，就是提供中国传统饮食为主的餐厅。中国饮食文化

历史悠久，根基深厚，纵横分布在祖国广袤的土地上，渗透在 56 个民族的日常生活中，积累了丰富的经验和知识，是中华民族的一份宝贵、丰厚的文化遗产。而在改革开放以后，由于西方饮食观念和饮食方式的介入，使得中外饮食文化融会贯通，促进了中国饮食文化在更深层次和更广泛领域的弘扬光大。

中餐主要有两个方面的特点：口味多样性和营养均衡性。

①口味多样性

中餐口味的多样性，是其他民族饮食文化所不能比的。中餐口味多样性的形成有赖于以下三个方面：

◆口味多样性来自于丰富多彩的原料。正所谓：一料一味、百料百味。这在“有味者使其出”的烹饪至理中得到充分的发挥。

◆口味多样性来自五花八门的调味料，甘、辛、苦、辣、咸在“无味者使其入”的名言中得到灵活的运用。

◆口味多样性来自于千变万化的传热与调味方式，不同原料、调料、烹法组合而产生的复合味道，十生百，百生千，在“调和”的宗旨里，变化无穷，口不暇接。

中餐亦有不足，嗅觉审美不如法国大菜丰富，视觉不如日本料理悦目。故有“法国人用鼻子吃饭，日本人用眼睛吃饭，中国人用舌头吃饭”之说。

②营养的均衡性

中餐营养的均衡性，随着社会文明的发展与进步，更加受到人们的青睐。人类择食，主要可分为两种类型：

◆以动物性原料为主要进食内容的“肉食结构”，它以欧洲饮食为代表，欧洲人强壮、剽悍的体质得益于这种饮食结构，但现代“富贵病”“文明病”也正是由这种饮食结构滋生而来。

◆以植物性原料为主要进食内容的“杂食结构”，它以亚洲饮食为特征，中餐则是最突出的代表，亚洲人体魄虽不算高大，但智力绝不逊色。以往时常听到一些关于中餐不讲究营养的议论，多数是西方营养学家用微观、渐进的方法，对一时一事所得到的认识，经不住历史的检验。

“天人合一”是中国人的哲学，阴阳平衡的健身道理，已被世界上越来越多的人群所认可。

(2) 西餐厅

西餐厅，显而易见，就是提供西化餐饮为主的餐厅。西餐是我国对欧美

地区菜肴的统称，是一个泛指。粗略地划分，西餐大致可以分为两类：

◆以英、法、德、意等国为代表的“西欧式”，又称“欧式”，其特点是选料精纯、口味清淡，以款式多、制作精细而享有盛誉。

◆以苏联为代表的“东欧式”，也称“俄式”，其特点是味道浓，油重，以咸、酸、甜、辣皆具而著称。

此外，还有在英国菜基础上发展起来的“美式”。如进一步细分，则可分为英国菜、法国菜、俄国菜、美国菜、意大利菜以及德国菜等。各国菜系自成风味，各有各的风格，其中尤以法国菜最为突出。

与中餐相比，西餐至少具有以下几个显著的特点：

◆西餐极重视各类营养成分的搭配组合，充分考虑人体对各种营养（糖类、脂肪、蛋白质、维生素）和热量的需求来安排菜肴或加工烹调。

◆选料精细，用料广泛。西餐烹饪在选料时十分精细、考究，而且选料十分广泛。如美国菜常用水果制作菜肴或饭点，咸里带甜；意大利菜则会将各类面食制作成菜肴；各种面片、面条、面花都能制成美味的席上佳肴；而法国菜，选料更为广泛，诸如蜗牛、洋百合、椰树芯等均可入菜。

◆讲究调味，注重色泽。西餐烹调的调味品大多不同于中餐，如酸奶油、桂叶、柠檬等都是常用的调味品。法国菜还注重用酒调味，在烹调时普遍用酒，不同菜肴用不同的酒做调料；德国菜则多以啤酒调味，在色泽的搭配上则讲究对比、明快，因而色泽鲜艳，能刺激食欲。

◆工艺严谨，器皿讲究。西餐的烹调方法很多，常用的有煎、烩、烤、焖等十几种，而且十分注重工艺流程，讲究科学化、程序化，工序严谨。烹调的炊具与餐具均有不同于中餐的特点。特别是餐具，除瓷制品外，水晶、玻璃及各类金属制餐具占很大比重。

3. 自助餐和快餐

(1) 自助餐

自助餐是国际上所通行的一种非正式的西式宴会，在大型的商务活动中经常可见。另外，自助餐现在还广泛运用于学校、机关等团体，也为一般商业型餐厅普遍接受。自助餐已成为全世界流行的一种用餐方式。

自助餐，有时亦称冷餐会，是一种由餐厅按照一定标准安排好菜肴品种，并在开餐以前将所有菜肴陈设在餐厅菜品台上，客人用餐时根据自己的喜好随意选项取食品的自我服务为主的用餐形式。根据标准不同，其档次也相差很大。但一般的自助餐的布置、用料及菜品的种类大多是西餐中的焖、烩、

煮类菜肴，再配上些沙拉、面包、甜点、饮料作为辅助。高档的烧菜比重较少，甚至没有。如自助餐的标准较高，餐厅会安排厨师现场制作一些烤、烧类菜品，客人现点现食，以保证火候和新鲜程度。

目前它的具体做法是，不预备正餐，而由就餐者在用餐时自行选择食物、饮料，然后或立或坐，自由地与他人在一起或是独自一人用餐。之所以称为自助餐，主要是因其可以在用餐时调动用餐者的主观能动性，而由其自己动手，自己服务自己，自己在既定的范围之内安排选用菜肴。至于它为什么又名冷餐会，则主要是因其提供的食物以冷食为主，高档菜肴的比重较小。

(2) 快餐

随着都市生活节奏的加快，很多工作的人们都没有充足的时间和精力去做早餐、午餐，从而给快餐业的发展提供了良好的契机。

快餐这个词，是80年代的外来语，英语中称作“fast - food”。快餐的经营形式是多种多样的，主要的有这么几种：

◆由中心厨房采取工业化、标准化的生产和现代化的管理，可以快速产出、快速供应并可以快速食用的正餐饮食，例如，肯德基、麦当劳等西式快餐。

◆以店面经营为主，标准化生产加工的，可以快速供应、快速食用的中式快餐，例如，永和豆浆、马兰拉面等。

◆以外送为主，有统一的加工生产标准、现代化的通信手段、快速的供应系统，让消费者快速食用的正餐。

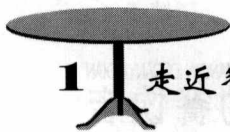
快餐的特点：制售快捷、食用便利、质量标准、服务简便、价格低廉。

4. 小型餐饮单位

包括各类酒馆、酒吧、茶馆、茶餐厅、咖啡馆、冷饮店、各种特色小吃店等，形式多种多样，通常也是提供较为快速的餐食和大众化的服务，经营灵活，并以其合理的价格和地点的方便性，使消费者趋之若鹜。

(1) 酒吧

酒吧一词来自英文 Bar 的谐音，原意是指一种出售酒的长条柜台，是昔日水手、牛仔、商人及游子消磨时光或宣泄感情的地方，经过数百年的发展演变，各种崇尚现代文明、追求高品位生活、健康优雅的“吧”正悄然走进人们的休闲生活，同时也在现代城市中形成一道亮丽独特的文化景观。现在，酒吧通常被认为是各种酒类的供应与消费的主要场所，专为供客人饮料服务及消闲而设置。酒吧常伴以轻松愉快的气氛，通常供应含酒精的饮料，也随



1 走近餐饮业

时准备汽水、果汁为不善饮酒的客人服务。酒吧的地域分布比较集中，一般是在餐饮店中或者相对集中并已形成酒吧氛围的街面上。

一般来讲，我们会将酒吧分为六大类：

◆主酒吧。主酒吧大多装饰美观、典雅、别致，具有浓厚的欧洲或美洲风格。视听设备比较完善，并备有足够的靠柜、吧凳，酒水、载杯及调酒器具等种类齐备，摆放得体，特点突出。许多主酒吧的另一特色是具有各自风格的乐队表演或向客人提供一些休闲游戏。

◆酒廊。这种酒吧形式在餐饮店大堂和歌舞厅最为多见，装饰上一般没有什么突出的特点，以经营饮料为主，另外还提供一些美食小吃。

◆服务酒吧。服务酒吧是一种设置于餐厅中的酒吧，服务对象以用餐客人为主。其中，中餐厅服务酒吧较为简单，酒水种类也以国产为多；西餐厅服务酒吧较为复杂，除要具备种类齐全的洋酒之外，调酒师还要具有全面的餐酒保管和服务知识。

◆宴会酒吧。这一类酒吧是根据宴会标准、形式、人数、厅堂布局及客人要求而摆设的酒吧，临时性、机动性较强。外卖酒吧则是根据客人要求在某一地点，例如，大使馆、公寓、风景区等临时设置的酒吧，外卖酒吧隶属于宴会酒吧范畴。

◆多功能酒吧。多功能酒吧大多设置于综合娱乐场所，它不仅能为午、晚餐的用餐客人提供用餐酒水服务，还能为赏乐、蹦的、练歌、健身等不同需求的客人提供种类齐备、风格迥异的酒水及其他服务。这一类酒吧综合了主酒吧、酒廊、服务酒吧的基本特点和服务职能。

◆主题酒吧。现时比较流行的氧吧、网吧等均称为主题酒吧。这类酒吧的明显特点是突出主题，来此消费的客人大部分是来享受酒吧提供的特色服务。

(2) 咖啡馆

“我不在家，就在咖啡馆；不在咖啡馆，就在去咖啡馆的路上。”这句关于咖啡文化的经典写照，已经成为小资们耳熟能详的话。

但是，咖啡文化作为外来文化，还不能为很多消费者所真正接受和理解。不少前往咖啡馆消费的人，与其说去品尝咖啡，不如确切地说去品尝环境。环境的幽雅宁静给人们提供了一个消遣怡神的绝佳机会，大多数的人都是冲着环境而去，而纯粹为喝咖啡而喝咖啡的人群只占了极少部分。

目前中国的咖啡馆以商务风格和休闲风格的为主，在供应上还不是以咖

啡为主，而是以点餐为主。比如，咖啡馆不仅提供地道的纯咖啡、奶咖、果汁等西式饮品，还可能会销售红绿茶、花茶、功夫茶等中国茶，另外包括点心、小吃、蜜饯等休闲食品，以及各式商务简套餐。

1.1.2 餐饮业的特点

餐饮业属于服务业，其所提供的产品大部分是无形且随即消逝的，与其他产业有明显差异之处。餐饮业的特点如下：

(1) 生产与消费必须同时出现与进行

餐厅所提供的服务，始于客人进入餐厅，然后点菜、厨房依其所点制作的菜肴，最后上菜。整个过程是无法事先计划和预料的，可与一般零售店的商品展示销售有所不同，同时也有别于制造业的产品，它们可依尺寸大量生产。所以，餐饮业较不容易做到预估销售量以达到控制生产量的结果，因为两者几乎是同时进行的。

(2) 无法事先预知

顾客对在餐厅所接受的服务品质，很难在消费之前获知或察觉，不像购买其他商品，如洗衣机、沙发椅等日常用品，可事先检视打量清楚，符合品质要求标准后再行购买。所以，餐饮业更需要塑造良好的企业形象与口碑，使顾客在消费前能了解餐厅所提供的服务品质，产生正确的期望，减少对餐厅的抱怨。

(3) 差异性

餐饮业是与客人高密度接触的行业。同样的服务员，在不同的时间与场合，所提供客人的服务可能不尽相同。那么，不同的服务员所表现出来的服务品质，更有可能不一样。另外，不同顾客的需求与所期待的服务，也因其个人特质的不同而有所不同。因此，如何克服这些差异，达到餐厅服务的标准化与一致性，并满足每位顾客的需求，是餐饮业所面临的亘古不变的挑战。

(4) 变化不定的需求

由于餐厅的生意基本依靠“等”——等客人前来光顾，所以比较被动，不管是外卖、外送或在餐厅里面用餐。对于客人的数量以及所消费的餐食，一般很难预估，因为所牵涉的因素太过广泛，如客人对食物的喜好、交通、天气等。在某些地方的餐饮业，淡旺季差异很明显，较容易处理，在人力方



1 走近餐饮业

面可事先安排，使管理上减少很多的困扰。但在菜肴的准备与生产上，一样是不容易。

(5) 产品无法储存

餐厅有形的产品，如菜肴、点心，经过短时间储放就会变质，如果没有消费掉，可能就要丢弃，因而会增加食物成本，另外，即使餐食不容易变质，但为了保持食物的新鲜和美味，也不能准备太早。所以，餐厅成品很难事先储备。

(6) 上班时间特殊

餐饮业为满足不同客人的需求，营业时间通常较长而且特殊。作为员工，为求公平及应付不同时段的客人，必须接受轮班与轮休的安排，工作与休息时间很难固定。而作为管理人员，尤其是刚开店的老板，每天的工作时间平均在 12 小时以上，可说相当长。如果对这行业没有相当喜爱与投入，一般人实在无法适应与胜任。

(7) 劳动密集

餐饮业是讲求服务的地方，而服务必须由人来负责，很难由机器来取代，故餐饮业对基层工作人员的需求量很高。为要使整个餐饮作业程序如行云流水般流畅，服务人员所提供的服务非常重要。一旦出现人手不足，服务水准立刻就会降低。

(8) 对无形产品难标准化

餐饮业所提供的服务，大部分很难有一套准确的衡量标准，不像制造业可以大量的标准化生产。以人为主的服务业，服务人员外在表现与内在个性都会影响顾客对服务品质的认定。只要服务人员合了顾客的口味，让顾客顺心对眼，顾客对他们所提供的服务就会感到满意。否则，不论有多好的服务热忱及亲切态度，一旦让顾客产生不愉快的经验，就很难得到顾客正面的肯定。因此，员工教育训练是非常重要的。唯有如此，才能确保服务品质的一致性与持续性。

(9) 包罗万象

为满足顾客不断改变的需求与期望，餐饮业提供多样化的服务，如外卖、外送甚至提供计算机网络、商务与休闲设备的服务等，充分延伸餐饮业的范围与内容。

1.2 餐饮业的现状及发展趋势

1.2.1 餐饮业现状

中国餐饮业的快速发展，也就是近十几年的光景。据资料显示：2004年，全年餐饮业零售额实现7486亿元，比上年净增1330亿元，同比增长21.6%，其增长率比上年高出10个百分点。2005年餐饮业零售额实现8886.8亿元，同比增长17.7%，连续15年保持两位数增长率，比上年净增1336亿元。随着我国国民经济稳定快速增长，城乡居民收入水平明显提高，餐饮市场表现出旺盛的发展势头，2006年我国餐饮业的发展态势良好，预计可望突破1万亿元大关。

宏观来看，2006年中国餐饮业表现出来如下一些特点：持续发展，营业额和就业人数都有所增长；我国餐饮企业开始重视品牌优势的塑造，注重企业规模的扩大，注重利用连锁经营和特许经营的方式进行扩张，市场的需求中体现出科学饮食的时尚。我国的餐饮市场中，正餐以中式正餐为主，西式正餐逐渐兴起，但目前规模尚小；快餐以西式快餐为主，如肯德基、麦当劳、必胜客等，是市场中的主力，中式快餐已经蓬勃发展，但当前尚无法与“洋快餐”相抗衡。随着我国经济及旅游业的发展，餐饮行业的前景看好，在未来几年内，我国餐饮业经营模式将多元化发展，国际化进程将加快，而且绿色餐饮必将成为时尚。

微观来看，以北京为例，根据一份调查研究显示，餐饮业正出现两极分化的态势。赢利的餐饮门店正在向两极靠拢，一极是大型和超大型门店，一类是小型门店和缩微店。拥有几十张台面、百十来张台面的中型餐饮店处于风暴中心，最容易关张倒闭。原因在于，大型门店可以依靠批发的优势获得成本上的便利，同时利用规模吸引人气和获取利润。小型门店和缩微店（其中大多是夫妻店）则依靠方便和特色口味吸引人气。另外，大型餐饮门店和