

餐饮店来得快去得也快，咋回事

半月谈记者近期走访多地调研发现，餐饮品牌“快进快出”渐成常态，部分昔日“网红餐饮”黯然离场，与此同时，不断有新店开业。在行业加速洗牌之际，一些不良现象也随之显现。业内人士认为，餐饮行业正从过去依赖客流红利和门店扩张的增量竞争，全面转向深耕存量、韧性成长的新阶段。

1 一面闭店，一面开店

“现在的‘仨月店’越来越多了。”在天津南开的一座商场，一家营业2年多的餐饮门店店主告诉半月谈记者，附近很多餐饮门店开业的时候很红火，但3个月到半年就撑不下去了。

在北京某区餐饮住宿协会负责人看来，当前一些偏商务、高端的餐饮企业关闭较多。半月谈记者梳理发现，

过去几年红极一时的火锅、韩餐等餐饮品类，也开始加速“出清”。

红餐产业研究院数据显示，餐饮店生命周期已从2015年的2.1年缩短为2024年的16.9个月。餐饮行业正呈现出一种动态平衡：一面是一些门店的不断关张，另一面是新品牌与新门店的“开业热”。公开数据显示，2024

年8月至2025年8月，新开门店数约716万家，关店门店数约654万家。

“餐饮行业风口的迭代周期正在缩短。”福建省正餐行业协会副会长许安心介绍，以厦门、福州为例，在川菜、湘菜普及后，云南菜、贵州菜等菜系也纷纷进入，消费者的口味偏好愈发分散，行业发展渐趋多元化。

2 警惕不良现象恶化行业生态

半月谈记者调研发现，一些餐饮从业者焦虑心态加剧，易受不良竞争和短期利益牵引，一些人更借此扰乱行业秩序，导致餐饮行业偏离健康发展的轨道。

——来得快去得也快，警惕网红品牌“割韭菜”。半月谈记者在中部某市走访发现，一家原本开有10多个门店的烤肉连锁品牌，已有9个门店歇业。“加盟费花了18万元，算上装修等各种费用，门店前后总共投入60万元，但去年开业不到两个月就倒闭了。”一名加盟店主说，这个品牌通过线上引流，在不少城市迅速成为“网红店”，但开店后发现经营状况不及预期，“每天两三千元的流水是常态，而门店每日开支就要3500元左右”。

这名店主与其他几家加盟店主沟通发现，大家普遍存在入不敷出的情况。受访者认为，一些餐饮市场的网红品牌“重营销轻产品”，社交媒体上“声量高”，产品管理却“乱糟糟”。供应链不透明、采购成本高、食材品质不稳定等问题频出，导致一些网红品牌加速退场，损害行业整体口碑。

——“打假”变“造假”，探店成“碰瓷”。重庆市两江新区市场监管局一名干部透露，一些“职业打假人”以吃坏肚子为由，辅以AI伪造的医院诊断书，勒索餐厅赔偿。上海一家浙菜餐厅店长说，网络上有的探店博主并不客观，不给钱就不如实评价店铺餐饮水平，甚至胡编乱造；有的博主未到店，就用AI生成的内容在网上随意评

价，让商家信誉受损。

——有市场、没利润，商家“投钱赚吆喝”。受访业内人士表示，当前新店开业需要在线上平台打开知名度，即便是成熟品牌，也要通过直播、线上套餐等方式拓展营收，表面上销量上去了，但基本不赚钱。

重庆市两江新区一家餐馆负责人说，该菜馆2023年至2025年在外卖平台上的营业额有50多万元，但只有花钱买流量才能带来外卖订单，“营销费、骑手配送费、平台佣金等算下来，外卖板块仍处于亏损状态”。河北石家庄一家餐饮管理有限公司总经理说：“线上平台的佣金比例占外卖营业额的20%至30%，这对于小型餐饮连锁公司来说压力巨大。”

3 遏制恶性竞争 实现韧性成长

“锅气”“现炒”“拒绝预制”……半月谈记者注意到，越来越多餐饮品牌顺应消费者对食物新鲜度的追求。“‘品质不降、价格合理’成为消费市场的普遍要求。”许安心分析道，追求“质价比”的消费需求倒逼餐饮企业转型升级。“行业竞争已从传统的菜品比拼，转向供应链效率与成本控制能力的较量。”

面对深刻的行业变革，构建一个良性、健康的发展生态，需要政府、市场平台与行业组织协同发力。在餐饮行业“进出”频繁的情况下，受访专家建议，参考福建、云南等地推出的“开办餐饮店一件事”“歇业登记一件事”等制度举措，降低企业的制度性交易成本，为企业提供宝贵的“喘息”机会和合法的退出缓冲期。

“从现状来看，单纯的美食节、摆摊活动拉动效应有限且短暂。”广州市星河湾酒店餐饮部负责人期待，政府和企业能够通力配合，通过综合施策，有效刺激和创造消费新场景。“建议政府整合文旅、商务、宣传等部门资源，深度挖掘本地饮食文化故事，将其嵌入城市旅游线路、文创产品和文化活动中，这不仅吸引外地游客，也能引导本地居民进行探索式消费，为餐饮业带来持续、高质量的客流。”

受访商户普遍呼吁，加强对外卖平台抽成比例的透明化监管，探索针对小微商户的佣金减免政策，并设立全国性的平台数据共享与违规惩戒机制，遏制恶性价格战，保障餐饮企业的合理利润空间。同时，发挥协会专业性贴近行业的优势，实现政策精准传导与企业诉求真实反馈，共同促进行业发展的良性循环。

(新华社)



消费者追求有“锅气”的菜品。杜鹏辉 摄