



核心报道

餐饮变局

# 高端酒店遇冷,高档白酒降价 百姓婚宴家宴受益上档次了

现代快报调查发现,一些高消费的酒店纷纷加入平价婚宴竞争行列

从去年底到现在,近半年的时间里,高档餐饮业的下滑趋势难以抵挡。受“八项规定”改作风、严打“三公消费”等政策影响,高端餐饮业明显遇冷,中高端酒楼饭店也开始“放低身段”,比如餐饮标准降价、减少高档菜肴、酒水降价等。与此同时,中高端白酒市场也受波及,高端白酒价格“腰斩”,这让不少婚宴、家宴上也出现了降价的中高档白酒身影。

现代快报记者 张瑜 沈晓伟  
漫画 陈国鑫



## 数据

### 今年一季度,高端酒店营业额降四成

统计数据显示出高档餐饮消费的低迷。据江苏省统计局有关人士介绍,今年一季度,江苏限额以上餐饮企业的营业额同比下降3.3%,历史上首次出现负增长。而一季度,江苏餐饮服务收入同比增5.7%,增幅为近10年来最低。

所谓“限额以上”餐饮业,指年营业收入在200万元以上的企业,很多高档饭店、酒楼、会所等都包含其中。江苏省餐饮行业协会曾专门做过调查,今年一季度江苏中高端餐饮企业中,尤其是高星级酒店、会所型餐饮的营业收入,下降幅度

超过了40%。

南京餐饮行业相关人士表示,南京暂时没有出现高档酒店关门的情况,但大家的日子都不好过。比如,有的高档酒楼暂停营业搞装修,有的饭店“更名换姓”,“放低身段”走大众路线。

## 调查

### 高端酒店转型推平价婚宴,营业额增加了一倍



3月份,南京鱼翅皇酒楼更名为随心圆酒楼

现代快报记者 施向辉 摄

南京新街口的一家高端餐饮店,今年遭遇了开业来最大的业绩下滑,“生意比往年少了三成。”负责人表示,苗头从去年年底就开始了。现在,店里的鱼翅、海参等高档食材,用量还不到过去的一半。

曾经的高端酒店“鱼翅皇”,干脆在今年3月改名“随心圆”,走大众路线。负责人介绍,目前看,“这步棋走对了。”4月份以来的营业额就比上月增加了一倍。

“以前这里几乎没有人承办婚宴,现在我们接了不少。”他解释说,因为这里的位置有限,办婚宴最多10桌,算是小型的。以前,这里一桌婚宴要三四千,可是,能承

受这么贵婚宴的消费者,一般起码要办几十桌,又会嫌这里桌数太少。

现在,情况不同了,酒店推出的婚宴以1998元起步。价位降下来,办法很简单,“拿掉一些特别贵的食材,把鱼翅、海参,换成牛仔骨、牛排等等。”这个价位比过去降了三四成,普通家庭也能承受,“有的人结婚,不喜欢铺张,请客也不多。”于是,这里成了一些年轻人小型婚宴的新选择。负责人承认,1998元起步并不算特别实惠的,但这里靠着优质的环境、口味和服务,在婚宴市场还是有一定竞争力。另外,满月酒、寿宴等家庭聚会,承接的数量也大为增加。

### 高档白酒一路降价,进入婚宴家宴

受“厉行节俭”政策波及的,还有高档白酒。现代快报记者从南京多家酒水批发零售处了解到,近半年以来,高档白酒价格一直下滑,近期稍微平稳了些。

“五粮液批发价最近在670元左右,比一周前反弹了100元,但这只是个别情况,并没有影响市场售

价。”南京某酒水连锁公司的孔小姐说,五粮液现在零售价在850元左右,此前都在千元以上。另一款高端白酒飞天茅台,批发价从去年底的1100元降到870元左右,零售价在1280元到1480元间。“有些酒水行卖价更低,但是走货很慢,卖得不如之前。”孔小姐说。

价格持续走低,让一向讲求实惠的婚宴、家宴,也开始青睐起这类白酒。“近期有婚宴订了五粮液。”一位酒水连锁公司的销售总监介绍,一些家庭办满月酒、老人寿宴时,也开始订降价的中高端白酒,“花同样的钱,能买到档次更高的酒,家人觉得很超值。”

### 公务会议大量减少,礼仪公司“抢滩”婚庆市场

礼仪公司的业务转向,也体现了“厉行节俭”政策的影响。

南京一家大型礼仪公司老总告诉记者,“从去年底到今年,礼仪市场的业务量一直不稳定,很多上万的单子接连取消。”面对商务会议、公务会议的大量减少,礼仪公司把眼光投向了婚庆市场,“毕竟

每年结婚的人不会少,婚礼数量还是比较稳定可观的。”

他介绍,礼仪公司纷纷加入婚庆市场,造成了“僧多粥少”的局面,“打个比方,每年有100对新人结婚,市场有10家婚庆公司;现在有10家礼仪公司加入了这个市场,竞争肯定更激烈了。”过去筹备一

场普通规格的婚礼,要一万多元,而现在降到了七八千元。

一家会展公司的负责人则表示,他们打算新设一个婚庆部,“过去我们公司只接政府、大型企业的单子,几十万的那种,现在一些小单子也考虑接了,总不能让大家就这么闲着吧。”

## 他们说

### 高端餐饮未来要转向大众餐饮

@江苏省餐饮协会秘书长于学荣:

目前江苏高端餐饮消费情况确实不容乐观,未来肯定要向大众餐饮的方向发展,比如做团膳业务、婚宴,此外,中低端的家庭聚会餐饮也将是重要方向。

### 老百姓吃喝,不用再纠结“面子问题”

@南京“随心圆”酒店负责人:

高端餐饮今后还是会有,但数量会比较少。毕竟整个大环境已转向了节俭务实,“暴利”时代应该结束了。不光是公务消费减少了,更关键的因素是,人们请客讲究面子的时代过去了,推崇的是理性消费。

@南京市市民薛先生:

不论是老百姓还是企业消费,谁不希望实惠?但在过去,请客如果不够豪爽,就会被认为小气、抠门。很多人纯粹为了面子,不得不在饭桌上“大手大脚”。现在不同了,人们请客吃饭,不再畏惧节俭,非常“理直气壮”。

### 高端餐饮加入竞争,婚宴价位未必会松动

高端餐饮企业竞争婚宴市场,会不会意味婚宴价位,能有所松动?

小丁本月底举行婚礼,婚宴定在玄武湖附近一家饭店,每桌标准是2999元,这个价格是去年国庆节预订的。昨天,这家酒店表示,原来3000元左右的婚宴现在2699元。还有一些酒店,价格虽然没降,但会额外赠送服务,比如送客房、酒水、婚庆基金等。

@一名餐饮业人士:

高端餐饮放低身段,也做婚宴,但这部分量不多,不足以带动婚宴价格走低。他们的价格本身就高,即使做婚宴,价位在市场中也不算低。

南京婚宴价格每年涨幅都在两成以上。毕竟,能举办大型婚宴的饭店有限。而且,大多数新人结婚,想抢订“吉利日”的婚宴,往往要提前半年甚至一年。另外,成本因素也令婚宴价位难以松动。

### 正好给高档白酒“挤泡沫”

@江苏省餐饮协会秘书长于学荣:

高档白酒降价,进入婚宴、家宴,这是市场的引导在发挥作用。很多中高档白酒确实价格虚高,这个机会正巧让中高端白酒回归合理价位。这个过程可以挤走高端白酒的“泡沫”。

### 去掉奢侈的消费,市场剩下真实的需求,价格会合理化

@南财大经济学教授王庚:

过去由于公款消费、铺张浪费等原因,我国的一些消费产业链,价格居高不下,现在全社会厉行节俭,铺张奢侈的这部分消费去掉了,剩下的是市场的真实需求,价格也随之回归理性。不管是餐饮、白酒还是礼仪公司,由于主要消费群体变化了,它们也必须进行调整,迎合市场需求。