



进口葡萄酒抢攻市场 国内酒企应对乏力

在进口葡萄酒享受“零关税”的政策红利之下，吹响了新一轮对国产酒的进攻号角。日前，中澳自贸区协定的签署，意味着有 34.7%的澳大利亚葡萄酒的关税将在 2019 年降为零。澳大利亚也将成为继新西兰、智利后，又一个享受葡萄酒零关税待遇的国家。

可以预见，在行业微弱复苏的背景下，国产葡萄酒将正面迎战进口酒的冲击，新一轮洗牌或在所难免。随着国内市场日趋成熟及消费者对进口酒认知的加深，国产葡萄酒该何去何从？

“零关税”进口葡萄酒来势凶猛

根据中智自由贸易协定，自 2015 年 1 月 1 日起，中国对智利葡萄酒实行零关税，仅征收 10%的消费税。6 月 17 日，中澳自贸区协定的签署则意味澳大利亚葡萄酒将在 2019 年享受零关税。

“零关税”或将成为中国酒业的标志性事件，直接刺激葡萄酒进口量的增长。2014 年中国进口葡萄酒总量达到 3.83 亿升，同比上涨 1.59%。据中国食品土畜进出口商会酒类进出口分会统计，今年 1—5 月，中国进口葡萄酒数量同比增长 38.09%，金额同比增长 22.32%，进口额增速继续小幅提高。

而澳大利亚、智利葡萄酒至华的进口量也出现激增。2015 年前 4 个月，澳大利亚葡萄酒进口量同比上升 48%，进口额激增 90%，成为仅次于法国的第二大葡萄酒进口国。今年 3 月，智利瓶装葡萄酒向中国出口大约 34 万箱，总额超过 1.16 亿美元，增长 14.8%。

业内人士认为，零关税直接传导至终端价格，使进口葡萄酒价格不断下探，国内葡萄酒市场竞争更加白热化，这对国产葡萄酒市场份额的挤压显而易见。

对此，中国酒业协会副秘书长王祖明接受采访时表示，零关税导致的价格冲击是必然的，“但价格并不是决定行业发展的唯一因素。葡萄酒是极具个性化的酒种，注重的是品质，产区和性价比，中国葡萄酒目前还缺乏个性和特点，没有辨识度。”

重渠道轻文化 行业变革在即

国家统计局数据显示，2015 年 4 月中国葡萄酒产量为 74,000.43 千升，同比增长 11.93%。1-4 月累计葡萄酒产量 322,236.46 千升，同比增长 15.03%。行业目前仍处于弱复苏期，性价比高、品种丰富的进口酒或将进一步蚕食国产酒市场份额。

相较而言，国产葡萄酒在种植、酿造、品质、营销等诸多方面与进口酒存在较大差距，该如何应对进口酒的冲击？为此中投顾问食品行业研究员梁铭宣表示，国产



葡萄酒应立足产品，不断提升生产酿造工艺，改善口感，丰富产品线，积极在市场上营造葡萄酒消费氛围。

王祖明认为，进口葡萄酒的推广方式值得国内企业学习。首先是葡萄酒的个性和品质需要进一步提升，第二是提高性价比，第三要重视市场推广和本土葡萄酒文化建设。

在王祖明看来，国内葡萄酒产业的发展瓶颈在于个性和品质，葡萄品种的选择、栽培模式和技术没有提高，各个产区没有形成自己的特色。“国内葡萄酒企业重渠道轻文化，照搬白酒的营销模式是不可取的，葡萄酒的文化属性很重要，高端酒的价格支撑需要品质、品牌、历史、文化、风土等因素的共同作用。这需要企业给消费者讲一个好的故事，把葡萄酒的文化内涵讲给消费者。”

国产品牌发力 进口酒不被看好

为应对国人偏好进口酒的消费趋势，国产葡萄酒也顺势而为，以并购海外酒庄应对挑战。目前，张裕、王朝、中粮等酒企都加码进口酒代理或并购。作为国产葡萄酒老大，张裕明确表示会将营销资源向自有品牌进口葡萄酒适当倾斜。为此，张裕今年计划投资 10 个项目，投资总额为 19.1 亿元。其中计划投资约 3 亿元

用于在法国、西班牙及智利等国家收购相关企业。按计划，进口葡萄酒要占到张裕营收的 30%。

“国产品牌经营进口酒，一方面要将进口酒品牌优势和自身的口碑、渠道资源相结合，提高企业竞争力；另一方面可以乘势布局海外市场。”梁铭宣表示，进口酒能增加本土葡萄酒企业的危机意识，逼迫其提升自身竞争力。不过，也有业内人士评价称，张裕投资海外更像是资本游戏，成本低效率高。葡萄酒想要真正走出国门，不是看渠道，而是看产品。

王祖明认为，贴牌生产进口葡萄酒成本更低，但治标不治本，对国内葡萄酒行业的真正发展无益。中国葡萄酒产区要发掘有代表性、有特色的，甚至惊艳的品种才能和进口葡萄酒抗衡，突出中国风格才是产区真正的核心竞争力。

“大企业应承担把国产葡萄酒做大做强 的责任，进口葡萄酒是另一套游戏规则，国产酒都做不好的企业，很难说能把别家的孩子养好。”一位业内资深人士说。(胡可璐)

企业聚焦

财经动态

雅堂之家开启家居“互联网+”新时代

近日，雅堂之家与央视财经频道“独家战略合作伙伴签约仪式”在京举行。

签约仪式上，央视广告经营管理中心主任何海明表示，雅堂之家是国内率先登陆央视财经频道的家居电商品牌，自李克强总理今年首次政府工作报告中提出“互联网+”计划后，雅堂之家积极响应，快速调整以适应市场发展，快速成长为行业领导品牌。而财经频道是一个以财经资讯节目为主的频道，定位于“全球视野、全球市场、全球资源、全球智慧”，不盲目追求“高端”，而是面向最广泛的大众，采用通俗易懂的形式提供专业的财经服务。今天，逐步实现创新转型的雅堂之家与实现媒体融合的中央电视台走在了一起，这是企业的“互联网+”，也是央视财经频道的“互联网+”。

雅堂之家董事长杨定平在致辞中强调：2013 年雅堂之家成立至今短短两年多的时间里，经历了跨越式的发展，借国家“互联网+”的东风，雅堂之家加快了发展的步伐。今天和央视达成的战略合作，对雅堂之家来说是一个全新的里程碑，也是雅堂之家品牌战略全新运作的一个重点。

从今年 10 月份开始至 2016 年年底，雅堂之家与央视财经频道双方将成为战略合作伙伴。央视将提供优质高效的品牌传播，助力雅堂之家打造成为家居电商第一品牌。(晓 月)

国家电网中标巴西项目

日前，国家电网公司(以下简称国家电网)再次中标巴西美丽山水电站特高压项目，预计将带动超过 50 亿元的国产电力装备出口。

国家电网提供的资料显示，其目前境外投资总额为 98 亿美元，境外资产为 298 亿美元，较 7 年前进行海外投资时增加了 17 倍。

巴西美丽山二期项目，是巴西第二大水电站—美丽山水电站的送出工程。该水电站装机容量达 1100 万千瓦，二期送出工程的线路全长达 2518 公里，途经巴西帕拉州、里约州等 5 个州，输电能力为 400 万千瓦，计划于 2020 年投运。届时，将成为美洲第二条特高压直流输电线路。

据悉国家电网对海外市场的开拓始于 2009 年。截至目前，已投资运营了菲律宾、巴西、葡萄牙、澳大利亚、意大利、香港等 6 个国家和地区的骨干能源网，还承揽了埃塞俄比亚等多国骨干能源网建设。(王 云)

俏江南的投资变数

多的资金便抽身离开。

CVC 经营不善要退货

陈若剑表示，CVC 进来后，包括张兰在内的董事会成员就全部退出了，CVC 根本就没有委派真正的国际人才团队，只派了 3 名董事进入，其中还有一个是财务人员，且基金根本不懂中国餐饮，加上整个高端餐饮几乎雪崩，俏江南也不例外。

当时有媒体报道，俏江南的业绩相比 CVC 收购前大幅下挫 50%。

据知情人士透露，CVC 向张兰承诺的 8000 万美金注资更是一分都没投入。作为基金，CVC 想通过控股俏江南然后上市大赚一笔再退出的想法几乎成为死棋。

“世上哪有买一双鞋穿了一年要退货的说法”，陈若剑告诉记者，在如此情况下，就出现了今年 3 月媒体报道的 CVC 申请香港法院冻结张兰等资产令的消息。

出局者是 CVC 而非张兰

“CVC 的计划是要质押俏江南股权来贷款、用收益来还款，谁知道如意算盘落空，中国高端餐饮发生崩盘令他们彻底失算”。知情人士张岭表示，在银团贷款协议中，银行对俏江南财务指标有严格约定。正是俏江南经营在 CVC 接手之后陷入困局之际，银团方面今年初就要求 CVC 在 15 天之内向俏江南注资 6750 万美元，以应对潜在的财务违约，从而让俏江南能够重获新生。

“但是 CVC 不仅拒绝注入资金，同时也不再按约定还贷。”张岭说，据他了解，针对 1.4 亿美元贷款，CVC 可能就只还了大约几百万美元的金额。“CVC 号称几百亿美元的基金，为何不偿还这区区 1.4 亿美元的贷款，眼睁睁看着银行团派保华接管公司？”陈若剑质疑，CVC 置其作为 82.7%的大股东义务于何地？置俏江南全国几千名员工的饭碗于何地？置 CVC 当年收购俏江南的种种承诺于何地？

“对这些问题我们一直在调查”，陈若剑表示，从整个事件经过来看，是 CVC 的违约导致银团最终委派保华进入接管俏江南，在这场游戏中，今年 7 月 14 日宣布真正“被出局”的是 CVC，而非张兰。

张兰将状告 CVC

近日，张兰表示，CVC 向银行抵押的是俏江南 100% 股权，也就是说 CVC 并未经过自己同意便将自己的股权也抵押出去了。这也就解释近日张兰称已于 2013 年底辞去俏江南相关公司董事职务和法定代表人，但其去年底还对外称自己是公司董事长的原因。

据陈若剑介绍，俏江南被收购之后的股权结构非常复杂，涉及离岸和国内的至少 6 到 7 层股权结构。简单点说就是：CVC 收购俏江南后，张兰仍持有 13.8% 股权的公司是最高层级的开曼控股公司，张兰至今仍担任这一公司董事长。而开曼公司下面又 100% 持有 BVI 公司，BVI 又 100% 控股香港某公司，香港某公司又 100% 控股中国境内的所有带有“俏江南”字号的各家公司。张兰 2013 年底辞去的是所有带有俏江南字号的相关公司的董事和法定代表人职务，但是她目前为止还是最高层级开曼公司的董事长。

“根据我们跟张兰的交流情况，她只是知道自己担任最高层控股公司的董事长，也就是‘俏江南集团’的董事长，实际上法律上并没有俏江南集团这样一家公司，而是在对外市场宣传时将所有俏江南公司和酒店统一称为俏江南集团，其实张兰辞职之后已经脱出俏江南的日常经营管理，也不会搞清楚中国的各家俏江南公司的董事或法定代表人到底是谁。”陈若剑如此表示。

“CVC 之所以能够未经张兰同意就能向银行抵押境内的俏江南公司 100% 股权，是因为这些俏江南公司的法定代表人和董事都已经变成 CVC 指派的人员，这些人完全可以操作股权质押给银行的事情，尽管张兰本人仍持有最高层开曼控股公司的小股权并担任董事长”，陈若剑表示，目前香港的仲裁官司正在进行当中，由于双方和法院有保密要求，因此不便对外透露具体细节和进展。但是针对 CVC 违法抵押张兰股权的事情，并且 CVC 拒绝偿还银行贷款导致整个俏江南被银行团委派的保华公司接管一事，下一步张兰将在中国对 CVC 采取新的法律诉讼行动。

公司治理

■ 本报记者 毛 雯

俏江南创始人张兰“被出局”一事传得甚嚣尘上。近日，张兰委托律师发布声明，全面否认出局说法。

“CVC 当年追着张兰买股”

提及张兰与 CVC Capital Partners (以下简称 CVC) 从合作到闹掰的过往，据知情人透露，其实早在 2012 年 5 月，CVC 就与张兰有接触了，只不过那时还是在国家反三公消费政策尚未出台前，CVC 开出了不到 3 亿美元的价格入股俏江南，但是张兰一直看不上 CVC，因此张兰当时对外说“没有与 CVC 接触”也是可以理解的。

在张兰看来，上市之前引入基石投资者是因为自己并不看重钱，更重要的也是要让投资者看到，俏江南是被看好的。知情人士张岭告诉记者，CVC 还是一直追着张兰，说可以出更多的钱，未来还可以带领俏江南上市，CVC 董事合伙人及大中华区主席梁伯韬还曾写了一封亲笔信给张兰，希望说服张兰达成交易。

事情接下来似乎顺理成章，张兰最终选择考虑与 CVC 合作。

CVC 空手套白狼

从事国际并购的专业人士陈若剑告诉记者，一些外国基金收购中国企业很多采用“空手套白狼”的手

