



高端葡萄酒暴利终结 国内酒庄酒直面竞争



■ 高素英

继新西兰、智利葡萄酒享受零关税进入中国市场后,澳大利亚也成为又一个享受进口葡萄酒零关税待遇的国家。随着进口葡萄酒大举进入中国市场,国产葡萄酒是否受到冲击备受关注。近日,中国葡果酒专家委员会专家、沙恩国际酒业董事总裁金伟表示,进口葡萄酒对国产葡萄酒的中高端市场影响比较大,尤其是过去一直高高在上的酒庄酒将被拉下“神坛”。

一方面是中粮、张裕、华致酒行等企业加大了进口葡萄酒的推广力度,亲民的价格使得进口葡萄酒的“暴利”时代终结。另一方面,受限制“三公”消费和团购人数减少等影响,酒庄酒也开始推出“副牌”酒,试图通过开拓中低端市场弥补进口酒对高端市场的冲击。如今走下“神坛”的国内酒庄酒路在何方?未来葡萄酒市场格局将发生怎么样的变化?

进口葡萄酒暴利终结

根据中智自由贸易协定,自2015年1月1日,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着澳大利亚葡萄酒将在2019年享受零关税。

数据显示,澳大利亚、智利葡萄酒在华的进口量也出现了激增。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。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%。

记者了解到,今年以来,业内业外资本加大了对进口葡萄酒的投资力度,纷纷抢滩进口葡萄酒市场。继早前张裕成立了先锋国际酒庄联盟后,中粮集团今年也成立了进口酒事业部,而华致酒行也早在几年前就加大与法国名庄酒的合作力度。此外,宁夏懿丰、乐视酒业、青青稞酒等均瞄准了进口葡萄酒市场的发展前景,纷纷与国外酒庄合作。

中粮集团进口酒事业部有关负责人接受记者采访时表示,目前中粮已经与20多个国际知名品牌签订了战略合作,代理了200多款酒,这些酒主要来自美国、法国、智利、西班牙、澳大利亚等多个国家。进口精品

酒的价格主要在100~200元/瓶之间,价格比较亲民。

值得注意的是,张裕也明确表示,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。

与几年前进口葡萄酒大量涌入中国市场不同的是,近两年进口葡萄酒更多的是背靠大企业,因此在产品品质上更容易被消费者接受,而随着进口量的增加,价格也从过去动辄上千元一瓶,降到了几十块到几百元不等。记者从京东商城上看到,200元/瓶左右的进口葡萄酒比比皆是,来自法国、智利、西班牙等国家知名产区,品牌有奔富、杰卡斯、龙船等。

中粮进口酒事业部负责人表示,亲民的价格将使消费者的选择增加,把市场需求放大激活,对于按照市场化和品牌化运作的正规企业来说,已不存在暴利,价格正回归理性。

酒庄推副牌酒应对冲击

金伟认为,实行葡萄酒零关税后,降低了葡萄酒的进入门槛,必然对国产葡萄酒产生一定的冲击。对于低端葡萄酒来说影响不会太大,因为相同价位的葡萄酒,国产葡萄酒在性价比上要优于进口葡萄酒,而对于中高端葡萄酒来说,冲击会比较大,尤其是一直高高在上的酒庄酒将被拉下“神坛”,葡萄酒的暴利已经终结。

他表示,目前国内高端酒庄酒动不动就上几千元一瓶,而中高端的也在每瓶500元以上,有的甚至达到1000元/瓶以上。但国外相当一部分酒庄酒,历史文化悠久,也是列级名庄,但价格却比较亲民,这些酒进口到中国加上合理的利润和关税,价格也就在500元左右。而在酒质方面,国外中期混酿和后期陈酿技术,都要明显高于国内酒庄酒。这些酒进到中国后,就会对国产酒庄酒产生正面竞争。

“过去酒庄酒主要走的渠道是‘三公’消费、团购和人脉会员。而随着国家限制‘三公’消费,酒庄酒在‘三公’消费和团购渠道的销售大幅下滑,目前主要靠人脉会员渠道,但这块的销售量有限。在这种情况下,很多酒庄酒既想保留‘神坛’地位,又想提高销量,只能开始加大力度推出‘副牌’酒,并且把这些酒销售到传统渠道里。”金伟说。

据了解,副牌酒是一些顶级庄园在生产出高质量的正牌酒之后,用剩余的,或者品质稍稍逊色的葡萄汁

酿造的,一般为了既保证质量,又不造成浪费,许多名酒庄都会生产至少一个,最多两个的副牌酒。

金伟表示,相当一部分酒庄在走副牌酒这条路线,通过设立低端系列的副牌酒,来应对进口酒激烈的市场竞争。国内酒庄副牌酒的价格在七八十元以内,一般都不会超过200元,主要走传统的销售渠道,不过他们在传统渠道同样面临着进口酒的冲击。但是副牌酒的质量参差不齐,这些副牌酒的原料是否来自酒庄都无从考证,一旦出现质量问题将影响到多年打造的主牌酒。

国内酒庄酒与进口酒正面交锋

记者了解到,目前中国葡萄酒开始进入了酒庄时代,酒庄酒产区主要有三个,在国际影响比较大的有宁夏贺兰山东麓产区,因有政府的主导该产区得以高速发展,未来将发展到4000家酒庄;第二个是历史比较老的葡萄酒产区河北昌黎,如朗格斯酒庄就分布在此;第三是烟台蓬莱产区,国际化的酒庄多分布在该产区,如拉菲酒庄,国宾酒庄在业界的影响力都比较好。这三个葡萄酒群落最为密集,其余如山西的戎子酒庄、内蒙古的沙恩酒庄、云南的太阳魂酒庄和新疆的天塞酒庄都比较有特色,目前保守估计国内有几百家酒庄。

金伟认为,目前酒庄酒不管是在中高端市场,还是在低端酒市场,从渠道上都与进口酒有着很大的重合度,这就使得双方在传统渠道人脉会员和团购等渠道面临着正面竞争。

目前,国产酒庄酒占据中高端市场份额约为15%~20%,这一比例仍然比较小,未来还应该提升中高端市场的占比。原因是在国外售价为5~15欧元的酒,进入到中国的市场售价约为200~300元/瓶,将直接冲击中高端市场,包括酒庄酒。

除了价格和渠道是导致双方正面交锋的原因外,业内资本介入进口葡萄酒也是使市场竞争加剧的主要原因。金伟认为,大资本的进入将改变进口酒的导向和结构。过去进口酒市场鱼龙混杂,以次充好,加上关税成本在三四十块钱的葡萄酒,能卖到四五百元。然而随着大资本、大企业的介入,这一现象将得到扼制,市场将更为规范。

商业观察

中国铝业转型乏术 铝价创6年新低

为了扭亏,中国铝业集团公司(下称“中国铝业”)正在不断加注新的投资领域。

近日,中国铝业表示,增资中国稀土公司向产业链前端发展的战略思维,符合公司发展战略,可以为公司增加新的利润增长点。

“央企亏损王”危机四伏

自救、扭亏成了中国铝业当下的首要任务。

据悉,中国铝业2014年实现归属上市公司股东的净利润为负162亿元。早在2012年中国铝业的亏损就超过82亿元,被誉为“央企亏损王”。

铝业分析师赵静表示,受经济低迷的影响,下游产业需求减少,全球产能过剩严重,但是中国开工率依然很高,导致铝业产能严重过剩。

“目前国内电解铝产量依然很大,开工率在八成以上,且大量依赖于出口,但国际市场电解铝也严重过剩,导致铝业价格不断下跌。”赵静介绍说,由于特殊原因,中国铝业无法停产减产,所以铝业板块一直在亏损,预计亏损会持续加大。

自2014年9月以来,沪铝期货价格自15000元/吨附近回落,此后跌跌不休,至春节前一度下跌至12500元/吨附近,不过其后中国铝业等13家铝企联合囤货,铝价蹒跚回升至13000元/吨附近,使得部分铝厂放弃了此前推出的减产、停产计划。

所以,从去年年底至今,国内铝业减产产能未及100万吨,但在2013年底至2014年初时,该数据为210万吨左右。

正是因为减产不力,眼下,国内沪铝报价最低已跌至12000元/吨左右,为近6年最低价。

事实上,为了尽早实现扭亏为盈,中国铝业董事长、党组书记葛红林在2015年年度工作会上就把2015年的结构调整计划,形象地用“加、减、乘、除”四则运算来形容。

所谓的做加法,坚持做强做优做精主业,加快培育新的增长点;做减法,淘汰落后,处置不良资产,止住“出血点”,减少“出血量”;做乘法,把创新驱动作为扭亏脱困和转型升级的新引擎;做除法,做大分子,做小分母,提高劳动生产率和资本回报率。

葛红林表示,交通用材的轻量化,既是材料工业发展的大势所趋,也是经济结构转型的必由之路。他认为中国铝业有望藉此大幅获益。

但铝业分析师王喻表示,葛红林等中铝新一轮领导班子上台后,虽然采取了不同措施进行扭亏,但成效甚微。这里面的主要原因是,中国铝产业的发



展仍不成熟,铝对钢铁的大规模替代仍未普及,需要时间去实践。

另一方面,亦有业内专家指出,中国铝业旗下铝厂自备电厂项目仍然太少,而大用户直购电能进展缓慢,导致中国铝业电解铝成本居高不下,缺乏竞争活力。

如何增加新的增长点

此前,中国铝业对外披露,该公司已审议批准了《关于公司拟向中国稀有稀土有限公司出资的议案》,将向中国稀土出资4亿元,增资价格按每1元出资对应的经评估净资产为6.39元,其中6262.81万元计入中国稀土注册资本,其余部分计入资本公积。

据了解,中国稀土为中国铝业控股股东中铝公司的控股子公司。按照工信部规划,到2015年底,六家稀土大集团要整合完成全国所有稀土矿山和冶炼分离企业,进行实质性重组,中国铝业增资中国稀土正符合了这一规划。

赵静认为,中国铝业此举与之前的一系列动作一脉相承,都是为了寻找新的增长点。

早在5月18日,中国铝业公司就宣布成立中铝资本控股有限公司(以下简称中铝资本)和中铝融资租赁有限公司,将金融板块提升为该公司的战略新兴产业。

业。据中铝相关负责人介绍,之后中铝公司将谋求保险、期货、基金、投行业务等多元化牌照经营,全面进军金融业。

赵静表示,当前中国铝业正面临着转型压力,并将扭亏的一部分赌注押在了金融领域。

值得一提的是,6月25日中国铝业曾对外宣布三项资本运作,分别是收购中铝资源15%股权、与山东铝业公司进行资产置换和收购包铝集团的加工厂等。此举目的很明确,即“进一步理顺资产管理关系,盘活存量资产,为该公司寻找新的利润增长点”。

然而,王喻却表达了不同的看法。“目前中国铝业面临的问题是全行业的,而中国铝业增资中国稀土并不是寻求新的利益增长点,中国铝业并不只是增资了中国稀土,而且还相继投资了利于其产业链的项目。”王喻说,从长远来看,稀土这个稀有资源非常重要,中国铝业只是在布局自己的产业链。

但无论如何,眼下中国铝业转型乏术的困境却无法改变。

(欣华)

公司聚焦

财经动态

阿里CEO回应股价“腰斩”

从最高每股近120美元,到如今下探到58美元,随着阿里巴巴整个市值缩水一半,大量持股员工账面财富也出现大跳水。面对全球资本市场的剧烈波动,阿里巴巴集团CEO张勇昨日发表致员工信,倡议全体阿里员工把眼光从股市转回到客户身上,脚踏实地为客户创造价值,继而为股东和自己创造价值。张勇说,坚持,就一定要经历种种的潮起潮落。

周一美股暴跌,科技板同样难逃下跌噩运,中国在美上市的科技巨头公司均受到影响,股价纷纷走低。中概股18只股票跌幅超过10%,500彩票暴跌28.30%报13.07美元,金融界跌23%报2.98美元,窝窝团跌15.79%报5.92美元。而阿里巴巴周一收盘价已低于68美元的IPO价格。去年9月阿里巴巴在美国高调上市,11月份股价曾涨至119美元。

部分美国科技公司也未能免受市场震荡影响,苹果以低于100美元的价格开盘后下跌近2%,不过在午盘交易中反弹。苹果CEO库克公开表示“苹果在华销量依然强劲”。张勇强调,阿里巴巴业务强劲,储备雄厚,正在快速推进业务布局,“我们对团队,对伙伴,对中国经济有信心。”

去哪儿继续烧钱抢市场

日前,去哪儿网公布了截至2015年6月30日的二季报(以下简称Q2)。数据显示,去哪儿网2015年第二季度总营收为8.810亿元(人民币,下同),同比增长120%。Q2归属于去哪儿网股东的净亏损为8.157亿元,去年同期净亏损为4.216亿元,同比扩大93%;而上季度归属于去哪儿网股东的净亏损为7.012亿元。尽管本财季去哪儿网的亏损同比扩大,但在营收方面,去哪儿网已连续五个季度营收同比增速超过100%,这在中概股中甚为罕见。

去哪儿网在酒店战略上的经营已开始收到成效,在本季度,去哪儿网Q2的酒店间夜量总数达到了1780万间,二季度酒店间夜数同比增长了145.2%,这一增速几乎是目前在线旅游行业酒店增速的5倍。

业内人士认为,酒店作为目的地的第一站,成为各家OTA争夺的焦点,所以,接下来酒店细分领域的服务将成为核心竞争力。(本报综合报道)