

# 国产葡萄酒庄新风口谋突围

进入5月，国产葡萄酒上市公司的财报陆续发布完毕，从整体来看，业绩状况不容乐观。品牌力羸弱，大部分企业规模偏小，以及面对进口葡萄酒渠道不断下沉、蚕食国产葡萄酒的传统优势市场等各方面因素，均被认为是国产葡萄酒市场表现不佳的主要原因。但随着2019年进口葡萄酒增速下滑，消费者的葡萄酒消费日趋理性化，有业内人士认为，这意味着国产葡萄酒将迎来发展的新风口。这其中最为活跃的，无疑是当前在各大葡萄酒产区不断产生的精品酒庄。它们正尝试通过自身的优势资源，加入到中国葡萄酒市场的竞争大潮中。



## 新酒庄密集入市

5月20日，位于宁夏贺兰山东麓葡萄酒产区的西鸽酒庄开始首次销售会议，作为新入局者，西鸽酒庄尝试用精品酒打入竞争激烈的中国葡萄酒市场。北京商报记者从西鸽酒庄相关负责人处也了解到，该酒庄目前的日葡萄酒处理能力为200-300吨，年罐储能力为1万吨。这一数据与目前市场上的主流葡萄酒企业相比较而言，是一个较小的规模，但事实上，近年来在中国各大葡萄酒产区如雨后春笋般诞生的葡萄酒庄，在规模上均不属于“庞然大物”，并且多打出了“精品酒庄”概念。

以宁夏贺兰山东麓产区为例，目前已建成的酒庄数目便已达到了86家，若加上那些亟待建成的酒庄，这一数目还将扩大到204家。北京商报记者在宁夏贺兰山东麓国际葡萄酒博物馆相关负责人处了解到，该产区内的类人首、贺兰晴雪等精品酒庄所生产的葡萄酒产品，甚至已获得国际级的葡萄酒评比大奖。

但酒庄密集入市的同时必须看到，当前大部分酒庄的经营状况仍表现不佳。一位不愿透露姓名的业内人士告诉北京商报记者，当前国内绝大多数打着酒庄概念的中小型葡萄酒企业仍处于难以盈利的情形之下，包括发展势头尚可的宁夏贺兰山东麓产区，能够达到较好经营水平的酒庄，粗略估计也不过是在10家以内。

事实上，国产葡萄酒的困局，在统计数据上也可可见一斑。根据国家统计局发布的2018年全国工业利润数据解读中显示，2018年，葡萄酒产量数据仍呈现出持续下滑的局面，2018年葡萄酒产量为62.9万千升，同比下滑了7.4%。

## 风口下的“市场赌局”

北京酒易酪庄董事长张言志在接受北京商报记者采访时便表示，国内酒庄的盈利确实是存在问题的，这其中最主要的便是规模问题。“酒庄规模上不去，工作人员、资金投入又都是事实存在的，这导致酒庄整体成本被推

高，利润被摊薄。与此同时，过小的酒庄规模更难以搭建起规模化的运营团队，导致酒庄的利润低迷。”

不过，随着进口葡萄酒经历多年的高速发展后，在2019年一季度出现下滑后，便有业内人士指出，包括国产精品酒庄在内的国产葡萄酒将迎来新的发展风口。对此，张言志表示，国产酒经历的多年下滑，都是中国葡萄酒市场在调整过程中必然会出现的现象，在调整完毕之后，必然会有一个新的机会出现，这个新的机会便是精品酒庄。

而在业内人士的定义中，能够把握住新风口酒庄酒，在品牌上的知名度与美誉度必须是共存的。单纯拥有广泛知名度，却不能成为消费者日常选择的焦点，便意味着品牌不具备太大的价值。是品牌美誉度本身，更多来自于消费者对于产品本身实际进行的消费或体验。而精品酒庄中所包含的体验式消费，在某种意义上，也刺中了当前消费场所关注的痛点。北京商报记者在走访多家酒庄时也发现，

当前的精品酒庄往往围绕葡萄酒本身，开展了餐饮、旅游等多项配套服务，旨在吸引消费者以实地体验的方式，来对酒庄本身进行了解。

但有观点指出，这对于酒庄经营者而言，事实上也是一个巨大的“赌局”。这一逻辑的来源，是基于葡萄酒酿造行业较长的成本回收期，以及完成体验式消费所要进行的巨额资金投入。一旦经营业绩在短期内达不到预期，往往会使酒庄因资金链断裂而不得不被淘汰出局。

## 借优势资源化解矛盾

业内人士指出，对于葡萄酒庄的新入局者而言，避免盲目投资，才是避免风险的最佳方式，经营者需充分了解自己手上所掌握的资源，并将这些资源运用到酒庄的经营当中，同时根据自身的优势资源来对产品进行推广。以西鸽酒庄为例，一方面借助经营者此前在经销商中搭建起来的销售关系网，为产品的初期销售铺路，并通过这些目标客户完成首期经营；另一方面，紧跟宁夏自治区政府所启动的产区大品牌战略，成为被当地政府作为核心培养品牌“贺兰红”的4家指定酿造酒庄之一。

事实上，地方政府的政策支持目前也越来越多成为推动酒庄发展的重要资源。北京商报记者在采访宁夏葡萄酒局相关负责人时也了解到，当前葡萄酒产区的地方政府不仅仅能够协助酒庄企业与国字头企业开展合作，并且能够组织产区酒庄开展跨区域的宣传展示。张言志也进一步表示，目前金融机构对于企业的支持度也在提升，尤其是类似精品酒庄这样比较积极的产业项目，在贷款政策上均已释放出利好措施。

北京商报记者 薛晨

## 行业动态

### 泸州老窖回应环保负面舆情

北京商报讯(记者 薛晨)因被官方点名污染物整治不达标，近几日处于风口浪尖之上的泸州老窖，终于就相关事项进行了公开回应。5月16日，北京商报记者从泸州老窖方面获得回应，目前企业已经就相关问题出具了详细的整改措施。

北京商报记者了解到，泸州老窖的相关整改措施，在5月14日举行的2019第一次临时股东大会上已向参会股东进行了告知。根据泸州老窖的说法，目前对污水处理设施运行不正常、渗排污水超标排放、污泥处理不规范三大核心问题提出了整改措施。

具体来看，关于污水处理设施运行不正常问题的整改，泸州老窖在2017年11月已立项，实施污水站提标技改项目，2018年12月底已经完成了集水井、均质池、UASB厌氧罐、火炬的土建和安装工作，保证在2019年9月底前建

成投用；关于渗排污水超标排放问题整改，2018年11-12月，泸州老窖已对因地基沉降造成的围墙外渗漏点进行了排查和修复。同时还对全厂污水管网进行排查，将厂区污水管网由地理式改为地上压力输送管网系统至污水处理站，现已完成3000余米污水管网的改造，计划在2019年9月底前全面完成管网工程的提升改造；对污泥处理不规范问题，泸州老窖方面表示，已于2018年12月17日与川南发电公司签订协议，委托该公司对污泥进行焚烧处理。

据生态环境部网站消息，5月9日，中央第五生态环境保护督察组向四川省委、省政府反馈“回头看”及专项督察情况。督察组现场检查发现，泸州老窖股份有限公司罗汉酿酒基地污水处理站污水处理设施长期不正常运行，且因管网破损，部分污水直接渗漏外排至市政排污渠。

### 百威英博涉嫌不当竞争被罚2亿欧元

北京商报讯(记者 刘一博 许伟)5月15日，记者获悉，据欧盟委员会消息，全球最大的啤酒制造商百威英博因滥用其在比利时啤酒市场的主导地位，阻碍从荷兰进口更便宜的Jupiler啤酒到比利时而被处罚。随后，北京商报记者尝试就此问题向百威英博方面了解情况，截至发稿之时，尚未取得联系。

据了解，百威英博在比利时最受欢迎的啤酒品牌就是Jupiler啤酒，销量约占比利时啤酒市场总销量的40%。此外，百威英博还在包括荷兰和法国在内的其他欧盟成员国销售Jupiler啤酒。随着竞争的加剧，百威英博开始在荷兰向零售商和批发商销售Jupiler啤酒时，价格低于比利时。而这一行为违反了欧盟委员会的反垄断政策。因此，在2009年2月9日至2016年10月31日期间，欧盟委员会以违反欧盟竞争规

则的罪名对百威英博进行了2亿欧元左右的罚款。

另外，欧盟委员会还表示，虽然根据欧盟反垄断规定，占据市场主导地位并不违法。但占据主导地位的公司有一种特殊责任，都不能也不应该通过限制竞争来滥用其市场权力，无论是在占据主导地位的市场，还是在其他不同的市场上。

此外，委员会方面还指出，近年来，百威英博通过多种方式逐渐实现反垄断，如取消了荷兰商标上强制性信息的法语翻译，加大在比利时销售的难度。还进一步限制向荷兰批发商销售啤酒，以限制这些产品进入比利时。

另据了解，百威英博发布声明表示，目前已与欧盟委员会达成和解。未来五年，百威英博将在比利时、法国和荷兰为其产品的包装提供法语和荷兰语的强制性食品信息。达成和解后，百威英博获得15%的罚款减免。