

中国葡萄酒行业洗牌加速



自从2009年进口瓶装葡萄酒数量首次超过散装原酒以来,进口葡萄酒在中国市场不仅取得了快速的增长,并且大有在市场份额层面取得突破之势。那么,未来进口葡萄酒在中国市场将沿着怎样的运行轨迹来扩张?

近年来,越来越多的大众类进口葡萄酒产品与部分高端进口葡萄酒产品以更快的速度进入中国市场,主要基于以下几点原因:葡萄酒消费文化得到进一步推广,民众消费意识也更为开放,使得葡萄酒在整个中国酒水品类当中的市场份额逐步增加;整个行业在过去的几年中比较高的利润回报,吸引了更多的业内外资本进入进口葡萄酒领域,它们与国产葡萄酒企业共同为总体市场规模的扩张作出贡献;根据中国政府与部分葡萄酒生产国签订的“自由贸易协定”,其葡萄酒以较低关税甚至是零进口关税进入中国市场,这些享受政策优惠的葡萄酒生产国的产品取得了较好的增长;几年前,中国香港取消葡萄酒进口关税,建立世界葡萄酒集散与交易中心的贸易模式,也间接加快了进口葡萄酒进入中国内地市场的步伐。虽然国产葡萄酒也取得了显著的成绩,但只有部分企业的增长速度与行业规模扩张相当。

从长远来看,进口葡萄酒市

场份额在中国市场的扩大有利于淘汰行业中部分操作不规范的企业,其中既包括国产葡萄酒生产企业,也包括进口葡萄酒运营企业。与此同时,消费者选择范围的扩大让国内外葡萄酒在市场竞争中更加注重产品的性价比,而价格竞争、渠道竞争也将成为下阶段行业洗牌的重要手段。2012年7月,工信部发布《葡萄酒行业准入条件》,直接提高了国产与进口葡萄酒生产型企业的进入门槛,对于小规模资本以“快进快出”进入进口葡萄酒分销领域的做法也给予了限制。这在一定程度上为国产葡萄酒赢得竞争空间的同时,也会促使进口葡萄酒分销领域出现新的运营模式。

在很多新旧世界的葡萄酒生产国以及海外成熟市场中,葡萄酒产品是人们日常生活、工作过程中沟通交流的良好载体。在此类市场中,大多数葡萄酒产品本身只是民众生活中的普通饮品之一。当然,部分将年份、产区、品种与酿酒师个性等诸多因素充分融合以强调葡萄酒特点的产品,由于其产量较小而又深具个性特征,因此自然走上了中高端的运营路线。

从合理、成熟的消费市场角度来看,能够走高端甚至奢侈品路线的葡萄酒品牌,其旗下的产

品是具有“灵魂”的,它能够反映本产区特定品种、特定地块的典型特征,而又通过酿酒师的技艺,将本酒庄与酿酒师自身的特质或个性发挥到了极致。目前,进口葡萄酒在中国市场主流消费群体是健康的,但有部分运营商在迎合“中国特色葡萄酒消费”的过程中有一些不规范的操作方法。在行业发展历程中,这种情况当然无法避免,也无法在短时间之内过度苛求,毕竟国产葡萄酒在产业链条的建设上也有不如意之处。

在可预见的未来,中国葡萄酒行业洗牌将主要集中在两个方面:国产、进口葡萄酒之间竞争更为充分,重新划分市场版图;进口葡萄酒内部会产生新的运营模式,市场将形成部分综合品牌运营商。而在行业重新洗牌的过程中,大部分普通葡萄酒产品价格的集体走低将是大势所趋,行业高、中、低端产品结构将逐步呈现“两头小、中间大”的价格态势。此外,在激烈的市场竞争过程中,产品基本质量与突出个性都将会成为企业产品设计与开发的重点方向。原料基地深度建设、个性产品推陈出新也将成为行业的普遍现象。企业品牌、产品品牌、产区品牌、酿酒师品牌等将共同组成行业“立体型”品牌矩阵。(华夏)

高端白酒的取胜关键在“补短”

近期白酒市场价格波动引起业内关注,与此同时,多家高端白酒企业的频繁行动也引发了业内解读。

从去年年底开始,以茅台、五粮液为首的高端白酒上演了一轮涨价潮,但近期白酒零售市场出现明显价格波动,不过这并未对主流白酒企业带来根本影响。几家主流

白酒企业并未在价格和销量上作出明显调整,更多的是加快了修炼内功的步伐。

近年来,泸州老窖在中低端和中高端市场发力明显。据悉,3年前,泸州老窖就确定国窖1573系列白酒要走高端化、收藏化路线,其最新财报显示,2011年全年以及今年第一季

度,国窖1573系列确实贡献了大部分利润。

茅台则在加快修补自己销售渠道的短板,6月底,茅台首批直营店在全国重点城市开始运营,之后又进入网购市场。种种迹象表明,茅台意图从经销商手中夺回流环节利润。

相关资料显示,五粮液近期也

在加大营销体制的重要调整。

实际上,虽然上半年白酒行业财报普遍飘红,但业内人士指出,未来几年白酒行业增速将放缓,尽快弥补自身短板是下一步跟上市场的关键。目前,白酒市场仍属于充分竞争行业,谁能扬长避短,谁就能更好地胜出。

(文林)

瓶装白酒的收藏有讲究

第一招:看品牌

高档白酒名优酒、精品品牌酒,这类酒体品质优良,品牌知名度高,如包装达到精度要求,长期保存升值空间大。注重品牌的企业在收藏级别的酒类包装上也会特别注意密封。

第二招:品香型

收藏中注意不同香型的瓶装酒。酱香型酒成分多,酱香瓶装酒质

量相对容易保持稳定;其他香型在不渗漏的前提下,也会产生陈味,使香气产生变化。

第三招:论度数

目前白酒消费市场上流通的瓶装酒,一般酒度数最高不会超过55度,最低在30多度。相对而言酒度数越高,越便于保存,酒度数越低,质量变化越大。低度酒存放时间长了就会产生水解作用,酒中香气减

弱,口味变酸,质量严重下降,个别的还会出现低温下失光乃至白色混浊等现象。

第四招:选容器

建议收藏由高密度材质酒瓶灌装、瓶口精确度高、密封好的白酒产品。如不锈钢瓶装酒、玻璃瓶装酒(封口需技术处理)等可以较长时间保存,不会影响产品质量。陶瓷瓶蕴含着厚重的历史和文化,集陶

瓷文化和酒文化于一身。它以深厚的文化、深刻的内涵、优美的造型、丰富的色彩越来越多地被白酒生产企业采用,因此,精品陶瓷瓶装酒成了收藏者的重要收藏部分。只要能够解决好瓶体的渗漏、瓶口的挥发及少量因瓶体掉色使酒体变色等问题,还是具有广阔的收藏前景的。

简单来说,玻璃瓶好于瓷瓶,瓷瓶好于陶瓶,陶瓶好于紫砂瓶,不锈钢瓶最好。其他材质如竹筒、木、皮囊、塑料等器皿盛装的酒仍以短期收藏为佳。

(中酒)

葡萄酒收藏应知道的四点提示

葡萄酒收藏已经成为当下最富乐趣、最让人兴奋的爱好的之一。收藏葡萄酒可能要花掉大把大把的钱,尤其是在刚开始的时候。如果你刚接触葡萄酒或想要加深对葡萄酒的了解,那么葡萄酒收藏可能是一个帮助你学习葡萄酒知识的好方法。下面是一些提示,教你如何开始收藏葡萄酒。

不要跟着年份走

每一年都会出产很多葡萄酒,要找到全部或者购买其中的一部分是几乎不可能的。收藏葡萄酒的最好方法就是选择

那些合你口味的葡萄酒。

藏酒的地方

你要有地方存放收集来的葡萄酒,最好的地方是地下室,因为那里温度较恒定且凉爽,而且阳光照射也最少。理想的酒窖不必要很大。只要有足够的空间,再摆上很多的葡萄酒架,将温度保持在10~15摄氏度就行了。如果是白葡萄酒,温度要更低一点。

并非越久越好

不要把“葡萄酒越陈年越好”奉为守则。有一些葡萄酒需要存放更长的时间,而有些酒

则要立刻喝掉。普通餐酒适合在它上市的那年饮用;好一些的白葡萄酒在两年之内喝掉;红酒则最好在5年之内;而一些佳酿可以存上10年到20年甚至更久。

分类收藏

把标签贴在瓶颈上,这样不用移动葡萄酒的位置就可以进行识别;把同一年份的葡萄酒放在一起,便于查询。经常要喝的葡萄酒应该放在靠近储藏室门口的地方;而为特殊的重要时刻准备的酒要放在更加靠里的位置。(华夏)



“我与酒的故事”征文

订婚宴上说酒源

前几日,参加本家侄女的订婚礼。席前,男方征求哥哥订婚礼上的用酒,做了一辈子农民的哥哥就说,喝咱家乡的酒吧。

入席,一股清香扑鼻而来,打开酒盒,酒瓶是青花双龙连体瓶,颜色淡雅、漂亮,“百姓缘酒”引来满桌的惊叹声,纷纷称赞男方的用心。

喜事、喜宴、“酒”,侄女的亲叔叔喝高了,想在亲戚们面前显摆一下。他对我说:“弟弟,你在城里上班,喝过这个酒吗?”“我真的没有见过,更没喝过。”我说。

他问我喝过啥酒,我说:“喝过周口的四五老酒、鹿邑大曲、宋河粮液。”他又趁着酒劲说:“兄弟,你有学问,你给咱几个兄弟说说这四五酒、宋河粮液的酒名咋来的?”大哥说:“不用理他,他喝高了。”可他就是揪住不放。我缠不过,给他们侃了一通。“四五老酒,因为它的度数是45度吧,叫老酒是因为窖藏时间长。宋河粮液更有故事,传说老子赶走隐阳山后,驾青牛回鹿邑,看到枣集一带久旱不雨,土地干裂,庄稼枯死,百姓正磕头跪拜,乞求老君保佑呢。老子命青牛下界用牛角在黄、淮之间犁出一道沟来。当时大旱,黄河已经断流,而老子当年出生时的“九龙井”有一缕甘泉,他使用酒壶盛水倒入沟中。一股清水顺沟流到枣集镇。枣集人喝过该清水后,青春焕发;用水浇地,五谷丰登;用水酿酒,醇似甘露。枣集人认为这个河是老子送给他们的,就叫“送河”。枣集人用“送河”水酿造的酒叫“送河酒”。后来,“送河酒”作为贡酒送入汴京,传说宋太祖赵匡胤品尝过“送河”酒后,龙颜大悦,改“送河”酒为“宋河”酒。

“兄弟,那咱亲家这酒咋样?”我看那酒瓶是百姓缘酒业有限公司,临场发挥,“全国130多个姓的根都在周口。‘百姓缘’可能是‘百姓源’的谐音,让万姓结缘,让咱们家庭和睦,让咱们的国家和谐的意思。你是咱家亲叔叔,你说说。”“兄弟,你是俺哥,你真中,我敬你三杯。”

端起“酒”,酒已干,而意未尽,缘已结。(谷志方)

征文启事

为引导读者建立正确的酒类消费观念,本报举行“我与酒的故事”有奖征文,欢迎读者朋友将生活中遇到的有趣的酒故事、健康饮酒的心得体会、酒类消费与酒文化、与酒有关的趣事等,付诸笔端,与大家分享。

1. 征文内容及体裁:

凡个人亲身经历的与酒有关的事与情,无论大小,皆可提笔为文,发给我们。字数在800字以内,散文、诗歌、杂文、故事均可。

2. 征文方式:

电子文档请发送至电子邮箱:zkrb2578@126.com,来信请寄:周口日报社酒水餐饮部 付永奇收。咨询电话:8599376

3. 征文评选:

本报对来稿进行评定并择优在报纸上予以发表,凡文章见报作者及优秀作品作者均可持报社发放的奖品卡到百姓缘领取价值100元酒品一提。领奖电话:13838638696

“我与酒的故事”征文
由河南百姓缘酒业协办
百姓缘酒业地址:周口市大庆北路
电话:8588999