

葡萄酒企业深陷库存困境



国内葡萄酒市场随着近几年的快速发展，已经进入了相对成熟的阶段，家用葡萄酒的比例也在日益提高，这对于主打中低端产品的国内葡萄酒商来说，看上去是个不错的机会，然而，往往是梦想性感而现实骨感。进口葡萄酒疯狂入市搅局、政府颁布“禁酒令”、消费心理不成熟等原因让国内葡萄酒企业举步维艰。市场营业额大幅下滑近 60%，代理商全年零补货，库存成为摆在国内葡萄酒企业面前最大的难题。

300 万库存压垮代理商 不赔就是赚

今年对于国内酒业市场来说，可谓进入了冰河时代，怎一个冷字了得。看上去白酒受到的冲击最大，其实葡萄酒市场的日子也好过不到哪儿去。国内葡萄酒领军品牌张裕新的财报数字，赤裸裸地道出国内葡萄酒企业的生存现状，张裕 2013 年三季报显示，集团三季度净利润下滑 46.94%，创下 5 年来的新低。

有知情者向记者爆料，目前国内葡萄酒企业深陷库存压力，今年的库存相比往年要高出 30% 左右。“今天市场流动性非常差，代理商手中压了很多的货，很多代理商一年都没补过货。而企业依然每天生产，生产出来的卖不出去就形成了巨大的库存。”知情人如此说道。

北京某红酒代理商告诉记者，“现在我的库房有大约 300 万左右的存货，虽然和往年差不多，但是往年是有进有出，市场活跃，资金流动非常快，但今年，那 300 万的货在我的库房放了快半年了。按照以往的经验，中秋和国庆是最忙的时候，销售额大约在 100 多万元，但是今年的业绩只有 1/3 而已”。

有消息称，很多经营国内葡萄酒的代理商都开始纷纷转行，行业内人士称现在是国内葡萄酒地震期。记者在海淀区一家经营国内葡萄酒的店铺看到，店主已经将进口红酒和啤酒摆在了显眼的位置，通过询问销售人员才找出了略带灰尘的国产葡萄酒。

对此，北京康成行贸易有限公司总经理常红娜表示，国内葡萄酒经销商、代理商转行的太多了，他们如果不是有固定的餐厅客源，公司的处境也非常困难。从目前的市场情况来看，今年挣钱是不可能了，只求不赔钱是很多做这个行业的人共同的期许。

销售额较往年下滑 50% 市场低迷触底

记者获悉，从去年开始，国产红酒便有些走下坡路。去年张裕葡萄酒销量下滑的比例在 10% 以内，而从其财报中不难看出，新季度的业绩可以用惨不忍睹来形容。

由于受到国内“禁酒令”的影响，国内高端葡萄酒市场持续走低，这让许多经营中低端国产葡萄酒的人看到了一丝希望，然而事实却给了这些经营者一记耳光。由于国内市场消费格局的变化，很多进口葡萄酒商开始调整策略，放低身段来亲近国内普通消费者。

记者走访超市发现，一瓶新世界葡萄酒的价格在 100 元左右，而中档的国内葡萄酒的价格普遍在 70~100 元左右。

30 元的价格差对于购买红酒的消费者来说并不具备竞争优势，而国内消费者不成熟的消费心理，让其更钟情于进口葡萄酒。进口葡萄酒谋划中低端市场，让原本拥有群

众基础的国内葡萄酒企业的未来之路更加艰辛。

对此，业内人士称，国产葡萄酒应该提高产品品质，树立品牌形象，在高端市场加大投入，以此来对抗进口葡萄酒的冲击。

“国内葡萄酒在内忧外患的影响下，销售额大幅度下滑，据我个人分析，下滑幅度大概在 50% 左右。”常红娜如是说。

业内专家告诉记者，从目前的市场状况看，国内葡萄酒已经快跌到谷底，库存压力之大令人堪忧。

利润空间太透明 代理商恐入市

虽然国内红酒市场疲态尽显，但是为何依然有许多代理商进入进口葡萄酒的阵营呢？国内葡萄酒品牌为何如此受到代理商和经销商的嫌弃？

记者以购买葡萄酒的理由联系北京某葡萄酒代理商，其电话销售人员称，现在进入葡萄酒市场的确存在风险，但是经营进口葡萄酒风险会小一些，因为进口酒的利润相对国内葡萄酒要大很多。一瓶国内葡萄酒一级代理的利润在 30% 左右，而进口红酒的利润远高于这个比例。比如，一瓶 10 欧元的进口葡萄酒，在国内现在市场的售价基本在 700~800 元，其利润可想而知。

国内葡萄酒的成本相对透明，导致其价格也比较透明，这对于代理商来说利润就比较低。正是这个原因，很多代理商不愿意涉足国内葡萄酒行业。

(北商)

消费参考

编者按

本栏目充分利用新华社、人民网等主流媒体和网络中有关白酒消费的批评稿件，把一些带有普遍性、针对性的新闻集纳在一起，目的在于针砭时弊，引导消费，弘扬正气，引导舆论。本栏目每周一期，欢迎广大读者荐稿。

散装酒充『牛栏山』 一家四口制假获刑

张某一家四口用散装白酒灌装假牛栏山等白酒销售，近日，张某夫妻及其侄子被通州法院以假冒注册商标罪一审判处 8 到 10 个月不等的有期徒刑。

通州区检察院指控，去年 8 月到今年 1 月间，被告人张某夫妻及未成年儿子、侄子等 4 人在通州区宋庄镇一出租房内，使用张某买来的酒瓶、包装盒、商标等，将散装的白酒灌瓶、贴标、包装，非法制造冒用“牛栏山”等品牌白酒并销售。今年 1 月，张某被当场起获“牛栏山”等假冒他人商标的各类白酒 475 箱，价值 54750 元。

通州法院审理认为，张某夫妻及其侄子 3 人的行为均已构成假冒注册商标罪。鉴于 3 人当庭悔罪，故从轻处罚，判处张某夫妻及其侄子有期徒刑分别为 10 个月、8 个月、8 个月，并分别罚款 5 万元、4 万元、4 万元。张某夫妻 16 岁的儿子也因犯假冒注册商标罪，被该法院少年法庭判处有期徒刑。

(京华)

酒类新政将实施 白酒股“飘香”可期

“酒入愁肠，化作套牢泪”。塑化剂风波和严控“三公”消费而引发的白酒行情低谷期，让白酒股的投资价值遭受前所未有的考验。

不过，中华人民共和国商务部颁布的《酒类行业流通服务规范》于 11 月 1 日在全国实施，该标准是针对酒类行业酒精门事件、塑化剂事件推出的相关规范，此标准的实施能否带来酒类股的交易性机会？

对此，分析人士指出，种种迹象表明，白酒股“飘香”时点来临，短期反弹可期，具体理由如下：

第一，《酒类行业流通服务规范》对规范酒类行业的流通服务具有积极意义，能缓解投资者对白酒业的悲观情绪。《酒类行业流通服务规范》主要内容包括 7 章。这 7 章在逻辑上分成四个部分，第一部分规范了有关术语；第二部分主要对酒类生产者和经营者在流通环节应该履行的职责提出要求；第三部分主要针对对酒类流通活动进行规范；第四部分主要针对对酒类流通的监管和评价方式、依据等作出规定。

第二，贵州茅台三季报业绩平稳。贵州茅台

的 2013 年三季报显示，报告期内营业收入和净利润均数显小幅增长。其中，吸收存款及同业存放 32.13 亿元，主要是由于公司控股子公司茅台财务公司吸收成员单位存款所致；预收款项 19.42 亿元，较年初减少 61.85%，主要是由于经销商预付的货款减少所致，但预收款较中报的 8.34 亿元相比明显有所好转。

第三，今年以来，白酒股流通市值加权跌幅为 35.73%，已累计跑输上证指数超过 30 个百分点，是 2013 年表现最窝囊的一类股，技术调整比较充分。从白酒股估值角度看，经过前期的下跌，白酒板块的估值已到历史低位。

统计显示，五粮液（6.47 倍）、泸州老窖（6.92 倍）、洋河股份（7.52 倍）、贵州茅台（10.72 倍）、山西汾酒（11.33 倍）、金种子酒（11.78 倍）等白酒股的动态市盈率均低于 12 倍，这样的估值十分诱人。

正因为白酒股的股价风险释放待尽，吸引不少活跃资金开始涌入。从资金流向来看，10 月 17 日，水井坊（3906.30 万元）、沱牌舍得（1273.05 万元）、洋河股份（1147.12 万元）等白

酒股实现当日资金净流入超 1000 万元。

值得一提的是，从历史上看，2008 年 9 月份，乳业股因三聚氰胺事件而持续暴跌，但这次事件反而成为看好乳业优秀公司的长期资金介入的良机。伊利股份从 2009 年初的 4 元上下起涨，10 月 17 日报 46.65 元。那么，有着类似事件的白酒股同样经过暴跌后，长期投资机会是否显现？

作为深植我国几千年传统文化的附属品，不少机构依旧对白酒未来的发展持乐观的态度。

大同证券认为，白酒企业将会持续很长一段时间，白酒企业净利润增速放缓甚至是下降的局面，市场最少要 2 年至 3 年才能恢复，不过目前白酒板块已经达到低估值阶段，投资者可以考虑长线投资。

知名投资人、深圳东方港湾投资管理有限责任公司董事长但斌在其微博上表示：“白酒企业躺着赚钱的日子一去不复返，但危机中也孕育着转机。白酒业面临洗牌，从中长期来看，对龙头企业而言也是利好。”

(华夏)

白酒：多项指标预示行业回暖

据上证报资讯最新统计，13 家白酒类上市公司三季报数据 displays，该行业整体业绩仍处于下滑态势，但部分公司已出现见底回升迹象。近日古井贡酒等个股逆势大涨，折射部分资金开始尝试布局优势酒类上市公司。

三季报数据显示，业绩下滑严重的酒鬼酒、沱牌舍得和水井坊期内净利分别大幅下滑 96%、97% 和 89%，与之相比，贵州茅台表现较佳，前三季度净利同比增长 6%。预收账款方面，虽然行业整体预收款同比下滑了 55%，但古井贡酒、金种子酒的预收账款却同比大增 256%、100%。业内人士认为，虽然高端白酒行业的利润增速难言见底，但影响高端白酒需求的主要因素前期已基本体现，未来进一步恶化的空间不大。

(刘重才)