

资金不够用,小企业发展遇尴尬

烟台中小葡萄酒酿造企业占近八成,正寻求破茧之道

本报记者 李静

15日,走进烟台龙泉庄园葡萄酒有限公司院内,一排棕色的大缸整齐地排成一排。该公司总经理李众谋说,这是他6年前用来酿酒的发酵容器,现在换了大容量的不锈钢发酵罐,这些大缸就闲置了下来。“一共有30多个吧,那时它们在酿酒中的功劳最大。”

在烟台葡萄酒市场上,像这样的中小型葡萄酒酿造企业占了近八成。限于资金,它们在实际运作中,遇上了许多问题,如定价比较难、设备更新慢。

现场探访>>

“不上不下”

小企业挺尴尬

“这里是我们的加工车间。这边是酿造车间,这边是灌装车间,那边是储存车间。”李众谋一边走一边介绍,在烟台葡萄酒企业中,他的公司属于一个小规模的酿造公司,与张裕、威龙、长城这样的大企业不一样,他的公司没有葡萄种植环节,只有酿造和销售环节。“我们的葡萄酒都是从果农手里收购的。我们要求葡萄酒糖度达到20度以上,如果达不到,我们宁愿收不够量,也不收不达标的。”李众谋说,限于资金,他们没有办法像酒庄那样在种植葡萄的时候就能严格给葡萄把关,所以只能在收购环节尽量严格。

因为资金不够,有时在生产设

备上也不得不“委屈”一下:“车间的蒸馏器,是花6万多元买来的,还是回来自己组装的——要是买全套成品至少得花8万元。”

谈起目前小企业的现状,李众谋用“不上不下”来形容。他举了一个最明显的例子,小企业生产出来的葡萄酒,“如果价格定低了,不仅企业不赚钱,而且还会被认为是低质量的酒。要是价位定高了,同等价位的葡萄酒,消费者又往往偏向选择大品牌的。”

除了价格上的困扰,人工成本不断增加、设备更新较慢也是问题。大企业资金充足,可以引进先进的设备和技术,让酿造效率和质量更高,小企业则没有这样的优势。李众谋介绍,大企业的酿造生产线每小时可以生产7000-8000瓶葡萄酒,而有的规模较小的企业只能生产1500瓶,这样效率差的不是半星半点。

“一直以来,我都在寻找合作伙伴。”李众谋说,不少小企业已经意识到自己的劣势,积极寻找新的发展模式。

专家把脉>>

中小企业

不妨抱团发展

烟台的葡萄酒酿造企业虽然多,但是规模以上的很少。记者从烟台葡萄酒与葡萄酒局了解到,目前全市获得生产许可证的葡萄酒企业有152家,其中规模以上企业36家,占23.7%,其余都是中小企业,占了近八成。如何让中小企业更好地发展,是企业与专家一直在探索的问题。

对目前烟台中小葡萄酒企业在发展中遇到的困扰,国家级葡萄酒评委、酿酒师丁军认为,这些企业面临的主要是资金问题,抱团发展不

失为一个有效的解决方法。小企业可以联合起来,建立一些葡萄酒合作社之类的团队,把大家的力量集中到一起,抱团发展。

企业还可以在销售方面下些功夫,比如发展网络销售等新兴模式。

此外,大力普及葡萄酒相关知识的传播。丁军说:“国外很注重葡萄酒文化的普及,我们也应该加强这方面的宣传,由此带动整个葡萄酒产业的发展。”

著名葡萄酒专家郭松泉认为,做葡萄酒市场和种葡萄是一个道理,需要讲诚信,耐心长久地做下去,才会把事情做好。长期的积累是很重要的,如果只注重眼前利益,捞一票就走人,那一定得不偿失,害人害己。回头看看已经发展起来的葡萄酒企业,他们都是从一开始就踏踏实实做事情,讲诚信是成功企业的共同原则。



15日,在龙泉庄园,李众谋向记者介绍公司的蒸馏设备。
记者 李静 摄

相关新闻

做大桶水生意的改做葡萄酒酿造

目前烟台的中小型酿造企业有很多,其中大部分是采用收购葡萄然后加工酿造的模式。

这种模式与大企业的模式相比有优势,一是省去了原料种植环节,投资成本低,入门容易,资金运转快;另一个是见效快,大庄园在最开始的3年内是很难见到利润的,小的酿造企业却可以很快见到效益。

一位业内人士透露,他认识的一位朋友,以前是做葡萄酒包装业务的,后来见小的酿造企业投资少、见效快,便投资酿造葡萄酒。还有以前做大桶水生意的,也改做葡萄酒酿造生意了,像这样的人不在少数。

一些企业盲目进入灌装行业

除了酿造企业,葡萄酒企业中还有一部分是采用灌装的模式。这部分企业有的在国外进口葡萄酒原浆,在企业中灌装,然后贴上自己的标签出售;还有的直接进口国外的原浆葡萄酒,然后在保税区将葡萄酒分装,完事之后再卖。

业内人士透露,灌装企业入门门槛低,有不少企业盲目进入,还有的企业浑水摸鱼,不规范生产,导致葡萄酒市场混乱。

本报记者 李静

延伸阅读

整个产业也需要突破创新

“小而精”的庄园将成发展新模式

本报记者 李静

其实,除了这些中小葡萄酒酿造企业,整个葡萄酒产业也需要突破与创新。

“未来,烟台葡萄酒应该以小而精的庄园模式发展。”国家级葡萄酒评委、酿酒师丁军说,“小”是说规模小,“精”是说有特色。

丁军介绍,目前一些大企

业已经有这样的行动了,像张裕、长城等大企业,都已在省外基地建立了小的特色庄园。“小而精”的庄园模式,将成为烟台葡萄酒未来的一个发展趋势。蓬莱产区的瑞枫-奥塞斯基本上就是这样的模式。”

瑞枫-奥塞斯究竟有什么样的特色?为“保证葡萄酒质量,我们亩产都控制在400公斤以下。”瑞枫-奥塞斯葡萄酒酒庄

营销中心总经理付海军说,为保证葡萄的营养成分达标,必须限制葡萄产量,这样生产出来的葡萄,在矿物质、糖度等方面才能达标。

该酒庄还实行行间种草而不施肥的方式。行间种草一方面可以确保葡萄根系尽可能地向下延伸吸取土壤养分和矿物质,另一方面可以防止水土流失并防止病虫害的发生几率。

“目前这种管理方式,国内很少见。”此外,一般葡萄酒厂的出汁率在70%以上,而瑞枫-奥塞斯酒庄的出汁率控制在60%左右,求质而不求量。

近几年,烟台酒庄确实发展得越来越快。蓬莱市葡萄酒与葡萄酒局副局长顾兆帅介绍,蓬莱已建成精品酒庄12个,在建酒庄11个。政府对葡萄酒产业也十分重视,着力打造特色葡萄酒园。

真心真意 制好水

全产业链 用心服务,喜悦生活

招

订水热线 4085555

“来玉”健康饮用水,由烟台心悦净水器有限公司联合齐鲁工业大学食品工程学院共同研发出品,已于“五一”期间上市销售。本公司是烟台市唯一集专业生产、自营配送、品牌提升为一体的全产业链模式桶装水企业,因生产扩大,现面向社会招聘优秀销售业务员20名,条件如下:

1. 年龄18-50周岁,男女不限,高中以上学历,可招收应届生。
2. 服从公司管理,听从领导分配,有良好的团队协作精神。
3. 月薪1600元+提成+奖金,月收入3000-5000元,三个月后缴纳社保。

联系人:徐经理 18660573752 宋经理 13695357398

●来玉健康饮用水配送站

- 解放路配送站
- 三站配送站
- 南洪街配送站
- 幸福祥和配送站
- 毓璜顶配送站
- 大海阳配送站
- 黄务配送站
- 小东乔配送站
- 莱山区前七乔配送站
- 莱山区芳华园配送站
- 莱山区清泉寨配送站
- 开发区华电小区配送站
- 福山区民阜路配送站

请拨打全市统一订水热线4085555,即可畅饮来玉健康饮用水。