

齐鲁酒水

主办: 山东省轻工业协会 齐鲁晚报

协办: 百脉泉酒业 古贝春 兰陵酒业 趵突泉酿酒有限公司 扳倒井 花冠酒业 泰山酒业 景芝酒业 景阳冈酒业 孔府家 天地缘

多品牌、多产地、多口感的进口葡萄酒大肆冲击国产葡萄酒零售市场

葡萄酒“外来和尚”唱主角

见习记者 陈卓然 孟萌

中国葡萄酒消费进入“战国时代”!记者调查发现,在琳琅满目的葡萄酒市场中,进口葡萄酒依托多品牌,多产地、多口感以及灵活的经营方式,开始大肆抢滩中国消费者餐桌。再加上国产葡萄酒品牌至今没有产生向心力,也没有价格优势,过半市场拱手让给了“外来和尚”。

“外来和尚”好念经

记者在位于历山路附近

的某大型商超看到,卖场内专门为进口葡萄酒开辟了独立展位,卡斯特、伊莎贝拉、菲利普斯罗斯查尔德、卡柏莱、红袋鼠等知名品牌赫然在列,产地更是覆盖了法国、加拿大、澳大利亚、智利、南非等国。在卖场内记者见到了前来采购的李先生。李先生表示,由于工作关系需要经常应酬,饮用葡萄酒便成了不错的选择,“进口葡萄酒价格合适口感也不错。主要是国内葡萄酒没有大品牌,拿一款国内的酒别人一看都

知道什么价位,选择国外同价位的葡萄酒有的甚至口感要更好一些”。

销售人员告诉记者,目前卡柏莱、主舵者、法国CASTEL等进口葡萄酒销量比较不错。有的已经超过同等价位的国产酒。

海关数据显示,2011年济南进口葡萄酒数量为3074321升,价值1339万美元,同比上涨近一倍。

进口葡萄酒性价比胜出

有权威数字显示,2010年

至2014年葡萄酒市场销售额的将有20%左右的增长。这个增幅中,进口葡萄酒的增幅占到总增幅的70%。

业内人士介绍,进口葡萄酒这个“外来和尚”能够有如此巨大的增长决不仅是靠其“外来”这个名头,更重要的是其优良的品质以及较高的性价比。

“一瓶优质的进口葡萄酒价位在200元左右,相比之下国产的很多葡萄酒价格比这还要高。消费者虽然对酒庄之类的属于不懂,但通过

品鉴之后,优劣自分”北京德龙宝真酒业葡萄酒事业部负责人告诉记者。

另据了解,从2004年1月份开始,我国的进口葡萄酒关税大幅降低达30%。使进口葡萄酒的成本降低,市场竞争力增加。

同时,葡萄酒更多的是一种文化,进口葡萄酒的产地文化也是吸引不少追随者的重要原因。

国内葡萄酒企业调整战略

市场的反应直接影响

厂家的布局和决策。有媒体报道,国内最大的葡萄酒制造商张裕集团,已经开始调整其产品结构,做葡萄酒的同时也在加大其白兰地的市场占有率。“不将鸡蛋放进一个篮子里是商海之道。白兰地与白酒一样属于世界八大烈性酒之一,进口葡萄酒的冲击、白酒的火爆,令很多葡萄酒企业调整结构,加大白兰地的推广力度可以理解。”山东白酒品牌推进委员会秘书长告诉记者。

内幕爆料茅台葡萄酒罕见暴利

38元葡萄酒 出厂价卖1668元

想不到名不见经传的茅台葡萄酒暴利程度竟远超白酒兄弟。日前,一宗商标侵权官司牵出茅台葡萄酒出厂价与零售价相差数十倍,令消费者和业界震惊。

内幕:38元出厂零售1668元

茅台葡萄酒厂家与经销商的一场官司,揭露了葡萄酒行业的暴利现象。近日,一份《全世好(北京)贸易有限公司产品情况表》显示,这家茅台葡萄酒曾经的代理商,从茅台葡萄酒有限公司拿了4个品种的“盛世佳酿”。“盛世佳酿五星贵宾单支精品”每盒单价32元;“盛世佳酿橡木桶解百纳单支精品”每盒单价28元;“盛世佳酿92小产区解百纳单支精品”每盒单价38元;“盛世佳酿92国尊双支精品”每盒单价66元,每支(瓶)33元。

而北京市方圆公证处出具的公证书披露了某武汉经销商在阿里巴巴网站销售上述4款产品的批发价格。其中,批量出售“盛世佳酿92小产区解百纳单支精品”的价格为每瓶826—1280元,建议零售价为1668元。

有市民听闻后表示:“批零价差40倍,不可想象啊!”

调查:国产酒罕见数十倍暴利

据了解,目前国内酿造品质最一般的葡萄酒的原料成本最低约为6000元左右一吨。照此计算,每瓶750ml装葡萄酒的仅原料成本就不低于4.5元。

“再加上包装、人工、储运等成本与企业合理的利润率,只要不是兑水,色素调制的,即使品质最一般的国产葡萄酒,大工厂的高产能灌装线出来的那类,出厂价也应在十几元的水平。”一位浸淫国内葡萄酒行业多年的老行尊告诉记者,“出厂价30几元的酒,应该说它的品质相当普通,处于

基础大众消费的档次。”

某国内知名葡萄酒企业相关负责人表示,整体而言,国产葡萄酒的价格相对于进口葡萄酒要透明得多,利润空间也“比较靠谱”,类似出厂价几十元的酒卖到上千元这样的情况应该说只是罕见的个别现象。他明确谴责这种“不靠谱”的损害消费者利益、扰乱行业正常秩序的做法。

记者调查获悉,以广东销量领先的一款长城葡萄酒为例,在各大超市的售价都在29元上下,而这款酒的进货价则维持在18—20元之间。批零价差不足10元,加价率约50%,确实非常“靠谱”。

经销资格成香饽饽

记者调查时了解到,郑州茅台葡萄酒销售有限公司与全世好公司签订的合作协议显示,获得代理资格的全世好公司,需先缴纳200万元条码费和60万元任务保证金。

录音资料显示,颜世国曾在与驰誉公司法定代表人、运营总监丁涛的通话中,很担心自己失去代理资格,说“只要保住了我和茅台的经销关系,该赔多少我赔多少”。

郑州茅台葡萄酒销售有限公司与全世好公司签订的协议约定,全世好公司3年内需要达到6000万元销售额,3年以后销售额需在2400万元基准上,以每年25%的速度递增。如果完不成任务,郑州茅台葡萄酒销售有限公司将扣罚全世好公司的保证金,如全世好公司不能如期缴纳罚款,将被取消代理资格。这正是颜世国担心的。

茅台葡萄酒公司总经理钟怀利曾有过公开言论:茅台葡萄酒公司的营销策略之一,就是通过给予代理商更多盈利点,刺激经销商的积极性,借此提升销量。记者联系上颜世国,他称“我不负责销售这一块了”,随后挂断电话。

记者点评

茅台葡萄酒的暴利只能算得上是葡萄酒行业的冰山一角。看看市场上动辄几百上千的葡萄酒产品,避开其质量如何不谈,从运作模式上看,很多葡萄酒都以其时尚的外表、“高贵”的身份来赢取暴利。也正是因为

此,中信国安、华泽、联想控股等才瞄上了这块大蛋糕,纷纷收购酒庄推出自己的产品。冰冻三尺非一日之寒。如此以来对葡萄酒行业将是一个致命的打击。原本小众的消费群体会进一步缩水。(本刊综合)

山东省纯粮固态发酵工程技术研究中心落户扳倒井

日前,经山东省科学技术厅审批,山东省纯粮固态发酵工程技术研究中心正式落户扳倒井集团。它的组建必将为集团及省内产学研相结合的白酒技术创新体系建立提供助力,同时进一步强化企业技术主体地位,提高创新能力,以期对省内白酒行业技术创新产生强大的示范带动作用。

研究中心确定在扳倒井,是山东省科技厅为进一步加强科技创新平台建设,积极推进战略性新兴产业的需要。扳倒井之所以能够获得此项荣誉,得益于集团多

年来对科技研发的高度重视和不断追求。2011年10月10日,集团董事长、总经理赵纪文荣获“中国酿酒大师”荣誉称号,成为山东白酒行业唯一的“中国酿酒大师”。在赵总的带领下,集团现拥有中国第一品酒师、中国唯一的井窖工艺、大世界基尼斯之最酿酒车间等三项中国第一。有全国技术能手、国家级评酒员、中国白酒酿造科技专家、山东省首席技师等在内的全国一流白酒酿造团队;扳倒井技术中心现为省级企业技术中心、中国白酒复粮芝麻香研究基地;重视品牌建设,把“国井”品牌

打造成为中国白酒高端品牌。扳倒井先后荣获“国家地理标志保护产品”、“中华老字号”、“中国芝麻香型白酒领军企业”、“中国低度浓香型白酒著名企业”、“中国食品工业质量效益奖”等多项荣誉。“国井”被认定为“中国白酒复粮芝麻香型代表”、“中国芝麻香型白酒代表”。2011年扳倒井与中国食品发酵工业研究院、山东省食品发酵工业研究设计院等建立战略合作。参与承担“十二五”大型国家科研攻关项目。并有中国食品行业唯一的中国工程院院士孙

宝国加盟扳倒井研发,芝麻香白酒研究上升为国家科技发展战略。2011年12月,扳倒井集团生产的“芝麻香型、浓香型白酒”顺利通过有机认证,成为全国首家芝麻香型有机白酒生产企业,也是山东省的首个有机白酒生产企业,改变了山东没有有机白酒的历史,也为国井扳倒井品牌增添了含金量。此次山东省纯粮固态发酵工程技术研究中心正式落户扳倒井,将推动固态发酵工程技术研究步伐,促进纯粮固态发酵白酒技术的创新发展。(永训)

一品景芝的密码

提及景芝,人们便会想到美酒。没错,作为鲁酒的领军人物,景芝酒业利用景阳春和一品景芝两大利器在市场上取得了一个又一个的佳绩。资料显示,2011年景芝酒业的白酒销售收入突破12亿,今年一季度销售业绩更是喜人,完成全年20亿的销售目标如同探囊取物,景芝酒业在通往百亿俱乐部的道路上大步向前。如此傲人的成绩必将有过人之处,此次对景芝成功密码的探寻正是基于最为核心的酿造工艺。

万物萌发的四月,记者慕名来到景芝酒业进行寻访。一进这座有千年积淀的古镇,每次呼吸当中都会感受到美酒的芳香,景芝醉人

的魅力可见于此。作为芝麻香的领军人物,一品景芝在继承代代相传的酿酒古训后,创新发展了工艺诀窍,简单可以概括为24个字:清蒸续渣,泥窖砖底,大麸结合,多微共酵,三高一长,精心勾调。按照流程,介绍如下:

首先的工序是清蒸续渣。经过严格把关采购回来的原料进行粉碎后,先用优质的水源润料,再与刚出甑的热糟按比例混匀,闷堆,蒸料。稍后,通风凉渣,加水,加曲和生香酵母以做成酒坯。

接下来便是芝麻香型白酒工艺的创新改革——高温堆积。根据一年四季的气温变化,工人会适当调节堆积高度和堆积形状,以有利于粮糟的老熟,当堆积糟表面生出大量白色斑点,酵母菌

大量繁殖,即可翻堆入池,采用此工艺可使有益菌大量繁殖,同时抑制有害细菌的生长。

然后把堆积后的酒坯入窖发酵。一品景芝的芝麻香与其独具特色的窖池密不可分。窖池采用泥底砖窖,既区别于浓香型白酒的泥窖发酵,又有别于清香型白酒的砖窖发酵,使一品景芝乙酸酯的含量高于其他香型白酒,经过四十五天的发酵后便可高温蒸馏。

最后便是长期贮存,精心勾调。蒸馏出的原酒必须在地窖中贮存老熟,一般情况下,芝麻香型白酒需贮存三年以上的时间才能达到“一品三味”的口感。景芝人在长期的摸索中准确把握了贮存过程中的变化规律,确



立合理的贮存时间,使酒体达到丰满醇厚以及独特的芝麻香味。(陈卓然)

文君酒:尊华格调 品味传统

近日,中国白酒行业泰斗级专家梁邦昌先生、中国酿酒工业协会副理事长耿兆林先生与国家级调酒大师吴晓萍女士一道,品鉴赏了文君酒现代时尚、尊华格调之美。

再次莅临文君庄园,梁邦昌先生感慨颇多,“文君总是在不断创新,上次来文君我品尝到了‘甜润幽雅,蕴含众香’,这次来我又看到了传统与现代结合的白酒新饮法。”耿兆林先生也坦言:“文君酒步伐稳健,以酿造更适应现代消费需求的白酒为己任,实属不易。”

断推陈出新,推出柠檬果香、风尚甜点,以及冰饮等极具现代特色的新饮法,使得文君酒口感更丰富,既不影响其醇甜的口感,同时众香均衡,益显幽雅,触发多方位感官,获得不同以往“品”酒的快乐和享受。

亮点一:花果香愈浓——柠檬果香

柠檬汁与柠檬片的加入,让文君酒花果香味愈发浓厚。加入少量的柠檬汁,将使文君酒液的柔厚感变重。加入柠檬片,则又是一番风味,柠檬的清新气息与酒液协调,芳香盈鼻,在饮下后,甜爽回味充盈口腔。

亮点二:雅韵留茵芳——风尚甜点

文君酒与花式糕点,小食搭配也有特殊风味。搭配杏仁馅淡奶油糕点,甜润舒适的酒香伴随淡奶油的口感,迅速蔓延铺开,杏仁的香味,果香弥漫开来,妥帖舒适。文君酒还可与其他坚果类糕点搭配,一口点心,再品美酒,两者味道瞬间融合,口感柔润,奶油味、醇甜味均有提升。

亮点三:杯酒梅花绽——现代冰饮

白酒冰饮已属罕见,而文君酒的冰饮更具特

色。冰镇之后的文君酒,低温刺激令味蕾活跃,突出文君酒的源于自然发酵的甜和净。

在饮用适当加入冰块也是不错的选择。冰块入酒,一如花朵在酒中绽放,“文君酒加冰块,可充分调动人的视觉、嗅觉、味觉,三觉一体,香味悠长,冰爽透彻。”根据吴晓萍女士的解读,冰块的加入改变了酒液中原有香味物质分子结构,令酒液放香更快,闻之香气扑鼻而来。冰块融化后,酒液略微稀释,却丝毫不影响其醇甜口感,同时众香均衡,益显幽雅。(文君)

Table with multiple columns containing financial data, stock prices, and market information.

个股行情 仅供参考 据此操作 风险自担