

在韩国,张裕火的居然不是葡萄酒

烟台白酒韩国成长记

本报记者 秦雪丽

最近一段时间,张裕公司韩国市场部总经理陈广松一直在忙碌6月12日的韩国代理商推介答谢会,从海报设计到产品推广,甚至入住哪家酒店吃哪种饭菜,他都一一考察,抓住每一个细节。

“从无到有,再到成长为韩国进口白酒第一品牌,韩国市场做下来并不容易。”陈广松说,随着两国关税优惠政策逐步落地,这将给酒水行业带来极大利好。

“如果你身边有韩国朋友,你就知道,如果从烟台带几瓶烟台古酿作为礼物送给他们,他们会非常高兴。”陈广松说,对于烟台古酿,韩国人情有独钟,烟台古酿在当地售价也不便宜。

近年来,张裕公司旗下的烟台古酿销量不断攀升,已成为韩国历史上销量最大的中国白酒。韩国进口白酒第一品牌,约占韩国进口白酒份额的50%。公司数据显示,2014年烟台古酿在韩销量突破15万箱。渠道也由最初的中餐厅,逐步扩展到韩餐、日餐、酒吧、超市等。产品由原来的4款增加到现在的10款。



张裕有关人员与韩国总代理研究产品。

陈广松说,韩国人很喜好喝酒,尤其青睐白酒。一般来说,韩国人聚会会喝三场酒,晚餐一次,夜宵时一次,酒吧还会喝一次,直到午夜才会回家。有统计数据显示,18岁以上的韩国成年人,每月人均饮酒量64瓶,这一数字很惊人,也透露出韩国酒水市场的巨大潜力。

6月1日,中韩自贸协定正式签署,陈广松密切关注着关税优惠具体品类的出炉。

陈广松说,在韩国,进口白酒关税高达260%,导致市场零售价格较高。葡萄酒关税也不低,税率在200%。之前韩国与欧盟、美国、智利等国家和经济体都签有《自由贸易协定》,以上

国家和经济体的葡萄酒进入韩国是免税的,这导致中国产的葡萄酒根本不具备价格优势。

中韩自贸协定生效后,双方超过90%的产品将进入“零关税时代”,其中就包括化妆品、电子产品、食品等商品。陈广松分析,酒水属于食品领域,将逐步享受到关税优惠福利。

“2003年的时候,烟台古酿开始进驻韩国市场,从零做起,一路走下来确实很不容易。”陈广松说,韩国人爱喝酒,市场巨大,但竞争也激烈。韩国有自己的白酒品牌,进口白酒更是门类繁多,有几百种。而烟台古酿能撬开韩国市场并做到进口白酒第一品牌,陈广松认为缘于

它口感好,价格稳定,即使汇率出现大波动时也没调过价。

“韩国代理商的努力非常重要。”陈广松说,有一位叫“老王”的在韩华侨让公司很多人都感动,开拓韩国市场之初,市民根本不认可,60多岁的老王就背着酒,挨个餐馆推销,最终一步步打开了局面。

2006年,陈广松开始负责韩国市场。10年间,烟台古酿销售额增长10多倍。2015年1月—4月,韩国市场销量与去年同期相比增长76%,全年销量有望过1500万。

为深耕韩国市场,2014年12月,张裕在韩国设立办事处,大力规划挖掘韩国市场。成立办事处以来,陈广松每个月都在组织活动,推广宣传产品,前段时间还刚送了60000瓶品鉴用酒。这两天,陈广松正为12日的韩国代理商答谢推介会忙碌着,他邀请了50位韩国酒水代理商到北京张裕爱斐堡酒庄参加活动,答谢商家。

“为保证活动顺畅进行,我从活动入住的酒店,吃饭的餐馆以及旅游的景点都提前看了一遍,保证好每一个细节。”陈广松说,在中韩自贸协定签署的背景下,这个活动对他们来说意义重大。

CEO
一周财经言论

格力董明珠痛斥挖角:
国家要求创新
不是要你偷人

“去年就有600多名技术人员被挖走,国家要求创新不是要你偷人。”

——近日举行的格力电器股东大会上,格力电器董事长董明珠在会上再次表露对同行挖人行为的不满,并表示“现在格力被挖人的速度,已经超过了培养人的速度”。



“中国的改革有哪件不是违法的呢?改革不正是打破僵局和落后于社会发展的法律吗?为什么明知大多数民众都在使用打车软件,却不肯修改现行的法律,让打车软件合法化?”

——任志强发表了自己对打车软件的态度,出租车司机的利益应该得到尊重和保护,但绝不能为了保护落后与垄断而拒绝改革。更何况打车软件并非出租车不用,问题在于政府的管理部门并没有学会互联网思维。

创富荐书

《大空头》

作者:
迈克尔·刘易斯



“当别人疯狂的时候该恐惧”是资本市场的一条箴言,本书展现的就是一群智力超群,性格怪异的“终结者”,他们之前仅是名不见经传的华尔街员工,却由于对次贷市场的繁荣和金融工具的泛滥充满质疑和不信任,最终洞见了美联储和财政部都不曾察觉的市场疯狂,将赌注压在美国金融机构行将崩溃上。结果,他们打败了华尔街。

这场小人物财富传奇的背后,有更多东西引人深思。人性的缺陷和金融体系的弊端在本书中一一精彩呈现。

“中国资本市场发展了25年,有很多次是通过税收手段来干预市场的,没有一次成功过,而且都是非常错误的,所以绝不能应用税收的杠杆,负面影响太大。”

——经济学家吴晓求认为,应完全抛弃靠税收干预资本市场的理念,应该靠国有股减持达到目的。

“两市总市值从2014年6月的24.4万亿迅速增加到2015年5月底的62.8万亿,今年股市如果再涨10%,我们今年的总市值肯定超过中国的GDP。最大的赢家是谁?因为我们国有股占很大比重,政府的账面的财富增加大约10-20万亿。”

——北京盛世投资管理咨询有限公司吴敏文说,一个强大的资本市场对整个国家经济转型,对化解整个国家的金融风险,增强国家的财富,都具有重大意义。

本报记者 张岷 整理

泗水利丰

本报记者 高雯
通讯员 闫庆博 刘怀龙

经典韩剧《情定大饭店》里,男二号深夜给女主角送的夜宵,就是她最喜欢吃的粉肠。包括粉肠在内,韩国经典传统小吃炒杂菜以及韩国冷面里,都少不了一样东西——粉条。

韩国人爱吃粉条,可由于韩国土地面积狭小,红薯种植面积很少,所以,韩国人的主食粉条几乎全部依赖进口。让人想不到的是,韩国对粉条等淀粉制品的总进口量,四成都来自

粉条横扫韩超市,纯利只赚到国内一半

中国泗水一家公司——利丰食品有限公司。

作为济宁市最大的对韩农产品出口企业,利丰已经做了20多年的对韩贸易,对韩年出口红薯粉条、淀粉2万多吨,主要流向韩国的乐天玛特、易买得等大型连锁超市。

利丰负责出口业务的杨瑞目前还不能确定粉条和淀粉是否在关税受惠类目中。杨瑞说,现在对韩淀粉出口关税为34%,加上手续费,淀粉、粉条出口到韩国后成本增加了一半,价格自然高出不少。

杨瑞说,粉条生产加工是一种传统工艺,需要人工晾晒、烘干、装箱,属于劳动密集型产业。如果在韩国当地办厂的话,用工成本约是泗水本地的二十多倍,加上水、电等其它同样走高的成本费用,折算下来只有踏踏实实做出口。

一般来讲,利丰出口韩国的粉条利润率在8%左右,加上退税也不过10%,而利丰在国内销售的“柳絮”牌粉条,纯利润能达到15%。如果受惠于关税减免,对利丰这样薄利多销的粉条,淀粉生产加工企业将

是极大利好。

事实上,因出口量不断下滑,利丰面临不少困难。“现在出口商品价格压得比较低,为了不丢客户,今年我们针对不同客户下调了出口价格。”杨瑞说,对有些韩国的交易市场,每吨粉条的价格从1600美元降到了1300美元,产品利润微薄。

现在,利丰跟韩国客户的协议一年一签,差不多每周发一次货到韩国。杨瑞和韩国客户密切关注着中韩自贸协议的动态,一旦产品受到协议普惠,随时与客商调整价格。

鲁西集团

本报记者 王瑞超

今年5月,第二届韩国国际化工展会在首尔开幕。这个由韩国石油化学工业协会主办的展会,涵盖石油化学、精细化学、生物产业等,汇集了LG化学、韩华、锦湖等250多家韩国内外的知名化工企业,鲁西集团是唯一一家在展会上亮相的中国企业。

鲁西集团与韩国早有业务

尽量往政策上靠

往来。2014年以来,鲁西集团进口韩国各种化工原料67950吨,贸易额0.615亿美元;出口韩国各类化工、化肥产品1.51万吨,贸易额407万美元。2014年,鲁西集团专门成立了国际贸易部,加大对韩国市场的关注度。

鲁西集团国际贸易部负责韩国业务的杨竣博说,目前,鲁西集团在对韩贸易方面确实遇到一些问题,关税是制约企业对韩国出口的最大瓶

颈。韩国作为中国邻邦,山东企业本应占有天时地利,但相关产品出口却竞争不过欧美、中东甚至日本。

出现这个问题并不是产品质量有差别,鲁西集团很多产品在国际市场上都处于领先地位。关键是,韩国进口中国部分化工产品要征收5.5%进口关税,而对欧美等国家却是零关税。

6月1日,中韩自贸协定正

式签署。尽管化工行业不像化妆品等行业那般“喜悦”,但鲁西集团也表示,他们在努力寻找机会,尽量往政策上靠。

杨竣博表示,中韩自贸协定涉及的领域较为广泛,韩国进口中国化工产品5.5%的关税可能会减少或取消。另外中韩自贸协定涉及货物贸易领域,集团考虑在中韩自贸区租用仓储设备,以加强进出口产品的仓储管理。

滨州隆达

本报记者 李运恒

根据中韩自贸协定首批关税减让商品名目,钢铁、石化、纺织服装、一般机械、电子家电、生活用品和食品农产品等七大产业将首先受益,这让正处于对韩业务开拓期的滨州市隆达食品有限责任公司的周乐民满怀信心。

隆达食品做对韩贸易三年多了,主要往韩国出口冷冻南瓜、白菜、甜玉米、红椒丁、平菇、绿叶菜等,公司客户包括韩国现代、三星等知名企业的食堂。

主管外贸的公司副总经理周乐民说,目前公司每年出口韩国蔬菜1500吨左右,之前做

每次出口检测费六七千,小企业受不了

过欧洲市场,但后来调整了战略,转战韩国市场。韩国市场有很多优势,离中国近,从青岛港出发40多个小时就到韩国。而且韩国蔬菜水果需求量很大,可开发空间大。

隆达食品去年才开始对韩出口水果,首先是草莓,今后打算开拓更多的蔬菜和水果品种。周乐民说,由于中韩在通关检测方面存在差异,每开发一个出口品种都耗费精力财力,每个批次产品在韩国各项检测费用达六千多元,小企业根本无法负担。他希望中韩自贸协定启动后,相关部门能做好两国通关政策的衔接,让通关准

则更加细致化,减少贸易壁垒。

博兴县的山东御馨生物科技有限公司也在开展对韩贸易,公司在青岛负责外贸的一共有9人,负责公司跟40多个国家的对外贸易,其中出口到韩国的大豆蛋类产品占总量的5%,出口额400万美元左右。

目前,韩国进口的大豆蛋白类产品主要应用于食品加工、保健品加工等,用量非常大。御馨生物外贸部经理彭福宾说,美国、中国、印度、阿根廷等国都是韩国最主要的大豆蛋白类产品出口国,但各有优势。美国产品价格高,但品牌和质量相对更高一些;印度、阿根廷等

国价格低,但质量相对较低一些,中国的正好处于这两者中间,价格和质量中等偏上。

中韩自贸区建立后,目前,御馨生物已开始着手规划在韩国设立分公司或办事机构。每年,御馨生物都要参加至少五六次国际展会,在韩国也参加过几次。彭福宾坦言,政府目前对于企业参加这类国际展会都有补贴,但在国外参加展会花销大,很多企业都会掂量一下成本。中韩自贸协定签署后,公司肯定会增加在韩国参加展会的频次,希望政府对出口企业的服务更细致化一些,对出口企业有更多的鼓励政策。