

“中美贸易战”对国际葡萄酒市场的影响



■ 刘保健

要想了解“中美贸易战”带来的深远影响,完全可以从葡萄酒行业管中窥豹。

5月10日,美方对2000亿美元中国输美商品加征关税从10%上调至25%。

为捍卫自身权益,中方决定强势反击,从6月1日起,对原产于美国约600亿美元进口商品清单中的部分商品,分别实施加征25%、20%、10%的关税。

葡萄酒类名列其中。葡萄酒、小包装的鲜葡萄酿造的酒、大包装的鲜葡萄酿造的酒、小包装的味美思酒及类似酒以及蒸馏葡萄酒制得的烈性酒等五个葡萄酒相关类目,均在此次加征25%关税的商品名单中,也是本次关税中加征最高的一档。

而在去年,为应对美方掀起的贸易战,中国已对美国葡萄酒进行了两轮加征关税,分别为15%和10%。

三轮对美葡萄酒加征关税的举措意味着,无论“中美贸易战”最后结果如何,在葡萄酒这一项目上,美国率先就输了。

随着以加州为首的美国葡萄酒对中国出口量下降,秉持“自由贸易”的法国、意大利、澳大利亚和智利等新旧世界葡萄酒国家,其对华出口的葡萄酒产品酒将更具竞争力。

法国的反超 意大利的崛起

先看中国进口葡萄酒市场。经过超高速的“野蛮生长”后,进口葡萄酒自2018年下半年急转直下。

2019年1~3月,中国累计进口葡萄酒15.8622万千升,同比下降24.3%;进口金额54.9633亿元,同比下降15.8%。进口葡萄酒量价再次出现明显下滑。

进入4月,进口葡萄酒降速略放缓,但延续跌势。1~4月,葡萄酒进口量20.25万千升,同比下滑20.56%,进口额8.13亿美元,同比下滑21.14%。

“不乐观”的进口葡萄酒市场,进口酒商



本就焦头烂额,法国葡萄酒商又最心烦。

中国食品土畜进出口商会酒类进出口商分会数据显示,今年1~4月,从进口额来看,澳洲酒通过逆势增长,成功超越长期占据C位的法国。前4个月,从进口来源地看,葡萄酒进口额位居前三的国家分别为澳大利亚、法国及智利,澳洲酒首度实现领跑,而瓶装葡萄酒进口量仍然是法国位居第一。

“零关税”之前,澳洲酒远远落后于法国,其葡萄酒地位根本与法国无法相比。随着中国对澳大利亚开放“零关税”政策,澳洲酒长驱直入进入中国市场,并凭借适宜中国消费者的口感征服味蕾。正在这个时候,“中美贸易战”又送来一记“神助攻”。

2019年,法国酒整体量并不一定落后澳洲酒,但应该感到压力。

有一件事或许将改变这一结果。

法国媒体报道称,美国总统特朗普在6月10日抨击法国。以不喝酒闻名的特朗普表示,他将致力于打开欧洲市场,并再次指责法国对美国的葡萄酒出口制造不公平的贸易壁垒。

鉴于法国对美国的葡萄酒收税很高,而美国对法国的葡萄酒却收税很少。特朗普将采取措施改变“这一不公平”,因为美国也有“很棒的”葡萄酒。

欧洲是美国葡萄酒的第一大出口市场。相反,美国市场并没有看起来非常开放,不承认原产地命名体系抑制法国产品进入。2018年,法国葡萄酒和烈酒对美出口增长4.6%,达到32亿欧元。总价上,美国是法国葡萄酒出口第一大市场,美国的中产阶级对此有着很强的购买力。

分析人士指出,鉴于葡萄酒和烈酒是法国仅次于航空业的第二贸易顺差行业,法国并不会对此“罢休”。届时,面临美方加税和中方地位下滑的法国葡萄酒,或刺激法国出台积极政策与中国市场合作,再次回归C位。

看到“贸易战”机会的,还有占据第四位的意大利葡萄酒。意大利农业种植者联合会根据国家统计局Istat今年一月的分析数据发

布报告称,2019年伊始,意大利葡萄酒出口中国就创下了11%的增长纪录。

2018年,意大利对华葡萄酒销售额达到1.27亿欧元,在享有零关税协议的主要供应商中排名第四,仅次于法国、澳大利亚和智利。随着“中美贸易战”加剧,意大利或通过抢抓市场机遇,完成新一轮的崛起。

意大利农业种植者联合会称,如今中国已成为世界葡萄酒消费五大国之一,单就葡萄酒而言,中国更是全球第一大消费市场。借着中美贸易摩擦这一时机,意大利葡萄酒种植者将迎来“春天”。而在意中“一带一路”倡议的加持下,意大利葡萄酒业更应抓紧机遇,进一步加强战略市场。

澳洲受益最大 智利暗暗“分羹”

当“中美贸易战”出现那一刻,美国加州葡萄酒的生产商就“悲从中来”。因为这意味着同样适合中国口味的加州葡萄酒在中国要减量了。

有外媒报道指出,中美之间的紧张关系,使得2018年美国对华葡萄酒出口量锐减25%,此外还有众多美国商品因中国加征关税而将大受打击。

同为新世界葡萄酒国家的澳大利亚和智利此时难掩开心。

澳大利亚方面,今年前4个月向中国出口价值2.77亿美元的瓶装葡萄酒,占市场份额约34.1%,与此同时法国的市场份额降低到28.8%,澳洲酒首次拿到中国市场的“C”位。

业内人士指出,随着澳大利亚继续在中国巩固其市场份额,从出口额来看,澳大利亚最终超法国成为中国最大瓶装酒来源国家。

中美之间的贸易摩擦,让澳大利亚从中受益最大,并且从贸易战有苗头那一刻就开始了。

美国媒体报道,2017年,美国出口中国的葡萄酒贸易额下滑,而同期中国进口澳大利亚的葡萄酒贸易额则激增63%,达到8.48亿

澳元。2017年也是澳大利亚葡萄酒产业出口中国市场最为“丰收的一年”。

值得注意的是,在中国葡萄酒市场,同为新世界国家的澳大利亚和美国是竞争对手。

有美国葡萄酒行业人士对媒体表示:“过去几年以来,我们为扩大中国市场付出了很多的努力。而今,在中美贸易关系受影响的背景下,我们只能眼睁睁看着别人窃取这些成果。”

另外,随着美国对来自中国的钢铁进口征收25%的关税,中国可能会增加从其他地方的煤炭进口量。作为全球最大的煤炭出口国之一,澳大利亚自然是首选。

不难看出,中美贸易贸易摩擦升级,让澳大利亚获得了扩大市场份额的契机,无论是葡萄酒还是其他。

排名第三的智利葡萄酒也有“躺赢机会”

中国食品土畜进出口商会酒类进出口商分会公布的数据显示,2018年,智利葡萄酒在中国的增长势头强劲,进口量达7467万升,进口额实现18亿人民币。智利葡萄酒在中国市场的迅猛发展,除了关税政策的原因以外,更集中体现出中国消费者对其口感和价格的认可。

智利南方山谷集团亚洲区出口业务总监格里表示,2019年1月至6月初,销售量与2018年同期相比增长30%左右。

他认为,贸易战是智利葡萄酒的一个机会,由于市场资金少了,更多消费者想找的是性价比高的产品,智利葡萄酒非常能满足这个要求,智利在中国市场就是性价比最高的生产国家。他特别强调是性价比高而非便宜,在每一层级别都可以找到价格很合理的产品。

“贸易战”摩擦让美国葡萄酒出口中国成本增加,而受到利好的智利葡萄酒性价比优势突出,这或许意味着它也将分吃美国酒市场下滑的一杯羹。

国际酒讯

首届开南非:首届开普珍罕葡萄酒拍卖会即将举办

为推动南非葡萄酒的精品化,南非最负盛名的葡萄酒活动之一——尼德堡拍卖会(Nederburg Auction),将更名为开普珍罕葡萄酒拍卖会(Cape Fine&Rare Wine Auction)。该拍卖会还将与佳士得(Christie's)合作,在今年晚些时候在伦敦佳士得拍卖会上提供顶级南非葡萄酒拍品。

尼德堡拍卖会的品牌所有者 Distell 最近创建了一个新的精品葡萄酒部门 Libertas Vineyards and Estates,旨在推动该公司及南非葡萄酒在国际精品葡萄酒市场的形象。

Libertas的首席执行官 Kay Nash 表示,重新定义拍卖会的目的是将其打造成传播高端南非葡萄酒信息并提高其可收藏性的平台。“我们认为拍卖可以成为变革的催化剂。通过为优质葡萄酒生产商建立行业平台并利用我们44年的经验和投资,我们将致力于提高国际市场对南非优质和稀有葡萄酒的兴趣,并吸引现有的以及新的本地和全球买家。“收藏家和投资者越来越多地寻找具有故事性和与特地点或葡萄园有密切联系的葡萄酒。他们注重稀缺性、品质和出处,南非精品葡萄酒定会受到买家关注。”

普珍罕葡萄酒拍卖会将于今年10月18日至19日举行。

英国:国产起泡酒消费创历史新高

2018年,英国人喝掉了约400万瓶本国产起泡酒,比2017年增长了6%,这一数字创下历史记录,超过了澳大利亚、美国和德国起泡酒的总和。

葡萄酒与烈酒行业协会(Wine and Spirits Trade Association)的最新数据显示,英国市场对起泡酒的需求仍在增长,但主要是由更低价的起泡酒推动——尤其是意大利普罗赛克(Prosecco),目前普罗赛克仍是英国最受欢迎的起泡酒。英国人在2018年消费了1.17亿瓶普罗赛克,而香槟的消费量还不到2400万瓶。

英国起泡酒采用与香槟相同的传统方法酿制,这意味着它可以在瓶中陈化,通常约三年。起泡酒占英国葡萄酒产量的68%,并因其质量而获得全球认可。

2018年11月,苏塞克斯的Ridgeview庄园在2018年国际葡萄酒与烈酒大赛(International Wine & Spirit Competition)被评为“全球最佳生产商”。这是该大赛49年历史上首次将该奖项颁发给英国生产商。

法国:香槟原产地保护再添两国

近日,柬埔寨和老挝两个国家正式宣布对“Champagne”(香槟)原产地名称予以承认及保护。

法国香槟行业协会会长 Vincent Perrin 佩文森分别于4月25日在老挝的第三大城市 Pakse 巴色和4月29日在柬埔寨王国首都金边,从老挝科技部部长及柬埔寨商务部长手中正式收到两国对于“Champagne”(香槟)原产地名称的注册证明。值得注意的是,无论是在老挝还是柬埔寨,“Champagne”(香槟)都是首个成功进行注册的国外产区。这一胜利对于香槟委员会而言,是在全世界范围内保护“Champagne”(香槟)原产地名称这一战略布局中至关重要的环节。

Eataly 集中展示意大利精品酒款

意大利高端美食集市 Eataly 一直专注于葡萄酒世界,致力于优质葡萄酒文化的传播。不久前,意大利独立葡萄种植者联盟(Federazione Italiana Vignaioli Indpendenti, 简称 FIVI)组织的精选葡萄酒款在意大利和欧洲各地的 Eataly 超市展出。这场活动贯穿了品酒会、晚宴、研讨会与酿酒师会面等形式。

每家 Eataly 店都展出 37 款葡萄酒,代表了所有意大利产区。所有选定的葡萄酒均获得意大利最重要和最权威的葡萄酒指南之一“Slow Wine”的认可。由意大利慢食协会(Slow Food Italy)的 Francesca Rocchi 主持的 Enoteca of Eataly 罗马圆桌会议上,来自全国各地的一些 FIVI 葡萄酒生产商表达了他们对这一活动的热情,他们一致认同,在意大利卓越产品得到认可的 Eataly 超市展示他们的葡萄酒,彰显意大利葡萄酒的生物多样性、精酿态度以及对消费者的吸引力。

意大利独立葡萄种植者联盟成立于2008年,汇集了来自意大利所有地区的近1,200家生产商,总面积达11,000公顷的葡萄园。该组织旨在代表和保护酿酒师的形象,并提升意大利葡萄酒的质量和真实性。意大利每年有8千万瓶葡萄酒由该联盟生产的,产值达7亿欧元,每年的出口额为2.8亿欧元。

(综合)



■ 岳晓声

那是十年前,在河南省酒业协会组织的全省白酒行业总工会会议上,坐在角落处的一个年轻人引起了记者的注意,他说话腼腆,但每句话都很有见地,引起了与会领导专家们的关注,坐在旁边的朋友说,他叫王永亮,是河南省白酒行业中为数不多的国家级白酒评委之一,曾经在全国品酒大赛中荣获第十二名的好成绩。

原打算采访王永亮,但由于种种原因,一直没如愿,今年五一节前,从贾湖酒业集团有限责任公司传来消息,王永亮被授予“河南省劳动模范”。近日,记者才采访了这位传奇式的白酒专家——王永亮。

成绩源自勤奋

王永亮的家就在离贾湖酒业集团有限责任公司不远的舞阳县舞泉镇,他每天放学回家,总能闻到那沁人心脾的酒糟香,对酒的那种渴望在幼小的王永亮心底扎下了根。父亲平时小饮时,他也总时不时地偷偷小试一点,在别人看来那酒的苦辣,对于王永亮而言却是那么具有魅力。

1994年9月,从河南省轻工业学校工业分析专业毕业后,王永亮面临着当地8个企业的选择,他却毫不犹豫地来到了河南省富平春酒业有限公司(贾湖酒业集团有限责任公司)

王永亮:只为迷恋贾湖酒

司前身),当上了一名化验员,从此,王永亮便与酒成了莫逆之交。

刚到酒厂那段时间,王永亮被分配到化验室实习,二十岁的王永亮总有干不完的工作,除了到车间取样、化验外,他几乎把自己全部放在车间,他和酿造车间的师傅们在一起,了解生产工艺,共同探讨酿造中出现的各种问题;他和曲房的师傅们在一起,了解曲对酿酒的影响。

作为厂里为数不多的科班出身的王永亮,也总喜欢和各个车间工人们打交道,不到一年时间,推车、拌料、装锅、踩曲、接酒,他几乎成了行家里手。

1999年,河南省酒业协会在许昌鄢陵举办了白酒酿造、勾调、品评培训班,公司领导看王永亮这么专注酿酒、品酒,就让他参加了培训学习。王永亮告诉记者,那一个月,自己受益匪浅,省里的几位白酒专家讲了许多过去他不知道的东西,他迷恋上了这份职业。

为了酿好酒,王永亮被调整到勾调室,从最基层、最基础的工作做起,时间越长,王永亮感觉在品酒方面的差距就越大,就越对酿酒、品酒多了几分兴致。2005年,王永亮担任酒体设计室主任兼酿酒车间主任,他继续蹲在车间,并不断提升科研创新能力,为企业发展做出了突出贡献。

2006年底,中国食品工业协会首次公开选拔国家级白酒评委,王永亮不想放弃这个难得的锻炼机会。他深知,白酒的品评是综合性的专业知识,依靠眼鼻口感官器官感知的综合性正确评判,主体香还能描述出来,而有些香,只能靠自己的灵感和加深记忆,要提升品评技术,没有捷径,只能多练。

王永亮告诉记者,那段时间,每天下午下班后,别人都走了,他却把自己关在品酒室拼命练习,他保证每天几十个样品的品评,从早到晚,一遍又一遍地盲品,一遍又一遍地查找每种酒的差别,基本上每次回家,舌头都已经没知觉了。

功夫不负有心人,在河南省食品工业协会举办的选拔比赛上,王永亮取得了第5名的好成绩,在当年11月份中国食品工业协会举办的大赛上,王永亮更是表现突出,总成绩全省第二名,成为当时河南省最年轻的国家级白酒评委。

四年后,他又以全国第十二名考取中国酒业协会的国家级白酒评委,成了河南白酒界为数不多的“双料”国家白酒评委。

创新“贾湖原香”

2013年,历经风雨飘摇的富平春酒业,被河南大地集团并购。随着7.5亿元资金的注入,老酒厂迎来发展新生,王永亮被委以重任,成为负责生产的副总经理兼总工程师。

2015年10月,富平春酒业正式更名为“贾湖酒业集团有限责任公司”,开始了二次腾飞。王永亮则又肩负起了新的使命——根据公司董事会要求,研发一款可以支撑企业未来发展需要的贾湖大单品。

王永亮清楚,不论是豫酒还是外省白酒,同质化现象非常突出,尤其是经过新一轮调整后,整个白酒市场呈现出挤压式的增长,每个酒企的唯一选择是“百变不离其宗”,这个“宗”就是中国白酒最根本的原始属性,要满足消费者日益提高的美好生活需要。

为提升贾湖酒业的研发创新能力,贾湖酒业成立了科技研发中心,一方面,在河南省酒业协会的支持下,利用现代生物技术,成功研发出了小曲酒生产工艺,并对大曲酱香酒的生产工艺、生产设备进行了大胆创新,突破了在河南生产优质大曲酱香酒的先例;同时,贾湖酒以传统大曲、小曲及纯种微生物为糖化发酵剂,采用中、高温两次堆积,泥窖、回酒、双轮固态发酵,清蒸清烧,陶坛贮存五年以上,并引进“数据采集与监控系统软件应用程序”,对大曲培养过程中的实时、瞬时数据进行采集,成功生产出优质高温大曲。另一方面,深挖传统古酒酿造工艺,兼采浓、酱、清香之长,博取众家之长,突出贾湖特色,确立了“绵柔醇厚、甘甜自然、回味悠长”的贾湖原香风格,突出了“窖香、粮香、焦香、陈香”的贾湖原香特点。

王永亮深有感触地对记者说:“酒,具有独特的属性,只有追求本源,才能找到贾湖酒的‘灵性’和个性。文化不同,地域不同,气候差异,消费差异,这些都是构成一款美酒独特个性因素。”

王永亮告诉记者,贾湖原香型白酒系列产品投放市场后,得到了市场和消费者的高