

中国酒商海外团购遇尴尬 各方利益难平衡

葡萄酒行业遭遇变局,渠道库存大,高端酒滞销、低价酒血拼……进口商、经销商纷纷在寻求突围之道,商业模式的重构与创新成为众多企业摸索的对象。

湖南、广西、四川、河北等地的一些进口葡萄酒经销商开始联合起来,抱团直接从国外采购,到岸之后,这些经销商再在各自的区域市场进行分销。业内将这种运作模式称之为“联采分销”。

这种模式在进口葡萄酒行业作为一种新现象,正在悄悄冒头,全国各地越来越多的经销商开始尝试。

抱团采购压货少价格优

成都靓久橡木桶酒窖总经理陈瑞东表示:“现在之所以有越来越多的酒商开始尝试‘联采分销’,主要是由于当下行业处于困境,更多的酒商越来越倾向于采用这种少占资金、低价拿货的模式来经营。”

青岛葡萄酒协会副秘书长席康认为,海外直采在内地经销商中越发普遍,也催生了内地经销商直接与国外酒庄合作的模式。“联采分销”能满足酒商少量进货的同时又能享受优惠价格。

席康认为,对内地经营进口葡萄酒的经销商而言,“联采分销”模式具有四点优势:首先,较单独采购,联合采购让酒商与上游厂家谈判时具备更大筹码,由此可得更多实惠;其次,“联采分销”能更好地控制市场。既然结成联盟,有合约约束,在维护品牌、价格制定等方面就有一个规范作用,这比单打独斗做品牌、打价格战要好很多;第三,可以集中资源,联合打造区域进口葡萄酒品牌,打造品牌是真正启动个人消费、重复消费的关键,但真正有实力投入的商家毕竟不多,联合起来推某个进口葡萄酒品牌,似乎更容易取得成功,至少在一个区域市场这种可能性会大得多;最后,缩短供应环节。在葡萄酒官酒转民酒的过程中,给消费者提供性价比好的酒款,压缩过长的供应链条成为经销商不得不面对的问题。抱团采购除了能够享受上述明显的好处之外,还能相对分散风险。

目前市场上出现的案例主要有三类操作方式。

委托供应链公司采购



早在 2012 年下半年,就有酒商委托供应链公司采购分销。这是一种初级的联采模式,合作者之间缺乏品牌与市场投入上的互动。当时,在一位酒商的牵头下,成都狮霖商贸有限公司总经理谢正文联合了山东泰安、黑龙江哈尔滨两位酒商共同委托宁波一家进口供应链商进行采购。三家酒商看了宁波酒商的报价后,选择了几款酒,下了一个货柜的订单。这几家酒商把各自的资质(营业执照和酒类批发许可证)提供给上述进口供应链商,供应链商在保税区内把背标按照各地经销商指定的样式进行打印和粘贴(三种不同背标),货物回来后,三家经销商各自销售,因为地域遥远,没有发生任何冲突。但这些酒款并没有持续卖下去,因为这些货是清仓货,销完之后必须更换品牌,因此联合采购并没有持续下去。

酒商抱团直接外采

这种模式是目前采用最多的。陈瑞东表示,“前几天,成都开了两个酒窖的吴姓老板约了七八家经销商去他办公室品酒,这些酒款都是国外的酒庄提供的,当时有很多品种,他希望选好之后大家联合进货。我当时也在

被邀请之列”。有的酒商由于熟悉国外葡萄酒厂商、报关报检有一定经验,往往牵头直接与国外厂家合作,绕开了供应链商家。陈瑞东认为,这是进口品牌运营商区域化的一种可能,联合的酒商如果发展起来,就能成为“区域一霸”。

合资成为品牌总代

2008 年,陕西天狗集团曾经就意大利优尼特起泡酒项目发起过类似联盟,并提出成立合资公司,独家代理该品牌的方案,由于种种原因并没成型。有人认为,只有第二种模式得到推行,才能进入第三种模式。在联盟商家相互不了解,商业环境不完善的情况下,直接进入第三种模式显得比较另类。

广西道义酒业总经理黄义明作为广西酒类协会葡萄酒分会会长,去年以来开始筹办“联采分销”模式。在 2013 年已经采购了一个货柜的进口葡萄酒。但今年明显感到压力。

“由于酒水形势不好,联盟内的酒商进货非常谨慎,订单常常是 50 箱、100 箱,很难凑够一个货柜。”黄义明坦承,当初大家商议联合采购时也讨论过联合打造品牌,最终成立

控股公司来长期经营品牌。但是实际操作中大家只是各做各的。作为发起方,道义酒业本来负责选酒、进口、报关、报检、物流事宜,欲收取 10%的服务费,但由于联盟商家反对,最终预想破产,转向做资金流的模式。但是,量上不去,资金流模式也难以实现。

各方利益难平衡

席康认为,经销商、进口商之间是竞争——哪怕不同区域,也怕窜货。

对于参与者的利益如何平衡?陈瑞东分析,牵头者大多是以收取选酒费的形式获利。这种模式存在弊端。首先,如果进货量相差太多,进货量少的一方则有占便宜之嫌。其次,牵头者收取的手续费要合理。第三,联合采购的如果是一个区域的经销商,产品的价格如何统一?第四,统一进货,有的商家先卖完,如果向没有卖完的商家调货,价格如何计算?

在上海旺洲国际酒业有限公司总经理陈如兴看来,联合采购的酒商应该分区域分销,同一个区域容易冲突;大家如果要联合推一个品牌,可以采购同一厂家不同品牌,或同一厂家同一品牌的不同规划和品种的酒款,这样避免直接发生价格竞争;共推品牌要有知识产权保护,最好是以某种授权形式给联盟成员。

长久运行缺制度支撑

商源久加久连锁采购总监代鹏轩认为,当前“联采分销”模式的确处于尴尬地位。全国范围内,这种模式多限于一单两单,能走多远不好说。“一定区域,一定信任度范围内可以操作,有的甚至用不同的酒标来区隔。这种模式的好处是价格优惠,但灵活性差。参与者计算如果和自己进口没有节省 10%以上费用,就没积极性。还有就是参与联合进口分销的经销商有没有塑造品牌的意识?若没有,上述合作一遇到汇率或者运费的变化,合作联盟有可能就解体了。”代鹏轩如是说。

宁波永裕酒业总经理谢建江认为,这个模式理论上可行,出发点很好。但是要克服中国人习惯思维上的弊端。“经销商抱团采购,各有算盘,有可能合力变阻力。”他建议,要把这种简单的想法落地,必须系统化,并且有制度支撑,“现在市场是开放的,而非闭环的,‘联采分销’模式有闭环色彩,我们的思维应该更放开一些”。(大明)

“酒祖杜康·传奇”版引发国内白酒市场投资、收藏热

杜康,相传中国秫酒的创始人,史称酿酒鼻祖。杜康酒民间酿造技艺源远流长,是中国酿酒业发展的缩影。而曹操“何以解忧,唯有杜康”的豪迈诗篇,妇孺皆知的“杜康酿酒刘伶醉”的故事,周恩来总理的“复兴杜康,为国争光”的指示,更是赋予了杜康酒的历史积淀和人文气质。

此次推出的“酒祖杜康·传奇”“复兴杜康,为国争光”40 周年纪念版珍藏酒,是为了纪

念周恩来总理号召“复兴杜康,为国增光”40 周年特别酿制,满足部分高品位消费人群收藏之用,非量产产品,限量发售 20 万瓶,永不再版。“酒祖杜康·传奇”版收藏酒的发行引发了高端白酒市场投资、收藏的热潮。

“酒祖杜康·传奇版收藏酒特聘两届“世界之星”奖获得者、中国酒类著名设计大师万宇倾力创作,以大师匠心独运的原创性为酒祖杜康·传奇带来卓尔不群的风格魅力。”洛

阳杜康控股销售公司总经理苗国军说

酒祖杜康·传奇版收藏酒的整体设计风格体现出庄重、典雅、雍容大气和富丽华贵的气质。瓶型的设计,源自中原地区最具文化历史底蕴及代表性的双耳酒器,外观厚重朴实,色彩热烈喜庆,颇具中国特色。瓶盖的造型简练、精美的金色浮雕纹饰,如一顶官帽,象征富贵、吉祥。酒祖杜康·传奇版收藏酒圆形标牌的设计,采用酿酒作坊与精美的中国传统

图案相融合,更增加了产品的历史感和文化感。

投资收藏酒知名人士表示,拥有 4700 多年历史的杜康酒被誉为“中华酒祖”,中国酒文化第一品牌,中华历史文化名酒第一品牌。此次推出的酒祖杜康·传奇版珍藏酒更是精品中的精品,酒祖杜康·传奇版珍藏酒将引发国内高端白酒市场投资、收藏的热潮。(文君)

茶味人生,红河乌龙发展道路

五里冲、龙谷湖、东方美人茶、金花茶……这些茶友曾经陌生的名词,像清风一般,由秘境红河,渐次掠过云南,蔓延全国。

这一现象的背后,发端于一个人怀抱的朴素理念和身体力行。

从茶山出发到重返茶山,秦晓绍用坚韧与执著,从一次次挫败中站起来,闯出了一条独特的红河乌龙发展道路,也丰富了云南茶业生态的多样性;从青年得志的心浮气躁到“一辈子一杯茶”的从容豁达,秦晓绍更在茶味中感悟人生。

缘起茶山南海浮沉路在何方

1995 年,农校毕业后的秦晓绍应聘到景洪普文农场,负责茶树良种选育、丰产栽培,病虫害防治等工作。

“这可不是个轻松的活儿,即便出钱很多,人们都不愿意干。”秦晓绍说,在采枝条的时节,为了保证植株的成活率,常常凌晨四五点就要起床,走几公里的山路,赶在太阳出来前把新枝条全部采摘完。

秦晓绍工作的普文农场地处偏僻,因为交通不便运输成本高,种出来的蔬菜价格相对低廉,农场每年亏损上万。

就在众人农场经营头疼的时候,秦晓绍却做出了一个惊人决定:承包农场,接下这个“烫手山芋”。

原来,他在多年工作中发现,由于普文地区没有规模培育茶苗,当地茶厂购苗只能到几十公里外的思茅,十分不便。“为什么我们不能给当地茶厂供苗呢?”秦晓绍从中嗅到了商机。

果不其然,茶苗一出,订单就雪片般飞来。为了抢购种苗,有的商家甚至不惜提前置下重金订购,一年多下来,农场就给秦晓绍带来了近百万元收入,这让秦晓绍信心大增,投资创业的激情高涨。

一次,偶然得知培育耐龙竹大有赚头,他随即把农场苗圃交给他人看护,辗转贵州、昆明,开办了竹业公司。不曾想,这次投资竟是合伙人设下的骗局,一下损失了 40 多万元。不甘失败的他,又来到蒙自投资蜜枣产业,因为调研不足预判不准,又一次吞下了失败的苦果,50 多万又打了水漂。

“那时候太年轻,一时成功就沉不住气了,想要的太多但思考得太少,静不下心来扎扎实实把一件事做好。”秦晓绍感叹道。

10 年坚守红河乌龙馥郁溢满山

2000 年,正当秦晓绍失意之时,又一个噩耗传来:恩师张木兰病重。秦晓绍赶忙前去探望。

“我们干这行那么多年,光说自己的大叶种好,排斥外面的品种,这样不对。其实像乌龙茶就是很好的品种,值得我们借鉴学习。”一生研究滇茶,老人只给我们留下了这样一句话。而对那时的秦晓绍而言,却有如醍醐灌顶。

随后,他找来各类乌龙茶,反复研究对比。为了考察环境的适宜性,他跑遍了红河州境内无数的山头。秦晓绍欣喜地发现蒙自地处低纬高原,日照时间长,有着不可比拟的昼夜温差。市郊的五里冲山谷植被良好、水量充足,与台湾阿里山有着相似的地形气候特征。

“这样的环境,肯定能生产出好的乌龙茶。”

带着向亲朋好友借来的钱,秦晓绍在五里冲租下 60 亩地,再一次走上创业之路。为了学习纯正的乌龙制茶工艺,他不仅重金从台湾请来名师坐镇把关。

然而,让他始料未及的是,茶苗虽然培育成功了,台湾师傅的手艺却在五里冲“失灵”了,按照传统制茶方法调制出的乌龙茶口味差强人意,无法达到他的要求。

与此同时,思茅一家生产滇乌龙茶的茶厂也遭遇了同样的问题,投资的 2000 万亏损大半,行业内一片哀鸿。在全省的茶学会上,权威专家甚至呼吁:“云南做好滇红和普洱茶就行,乌龙茶并不适宜。对于在云南搞乌龙茶的厂家,建议政府不要引导,不要支持。”

“一时之间,劝我的、说风凉话的、看热闹什么的,什么都有。”秦晓绍苦笑道。更让他备受打击的是,就在这时,股东们不堪重压,提出了撤资。那时,秦晓绍的茶山已经发展到 3000 多亩,并与农民签订了保护价回收。“我要是也跑了,自己亏钱事小,跟着我们种茶的一大批茶农怎么办?”秦晓绍陷入了巨大的困境。

最难的时候,秦晓绍甚至效仿一些厂家,买来了两大瓶食用香精,想用来增加茶香。“可是,有过一次不诚信,以后叫别人怎么相信你?”几经思想挣扎,他还是放弃了这条“捷径”。

为了攻克技术难关,秦晓绍干脆住在茶山上,成天独自一人一遍一遍实验。一年后,他逐渐参透了其中的奥妙。他在保留台湾乌龙茶香清甜的基础上,适当添加了浓香、醇厚的滇茶特点,清淡与浓郁相互交融,使滇南乌龙茶拥有一种清雅馥郁的独特口感。

凉水泡茶 可完整保留茶叶中的 有益物质

中国人的饮茶文化中,茶都是用热水冲泡的,而且强调趁热喝,这样才能充分领略茶香。不过,最近一些茶友中却开始流行起了“反传统”的喝茶法——用凉水直接泡茶,并声称这种方法泡出的茶能保存被热水破坏的物质,反而更具有保健作用。

凉水泡茶法由来已久

据说,凉水泡茶源自湘西、云南、巴渝、浙江等地方的茶道,而且凉水泡茶这种颠覆传统的泡茶方法在亚洲其他有着深远茶文化的国家也已形成一种独特的文化,在日本,冷泡茶还有一个专有名称“水云茶”。在冷泡茶的拥趸中,无论是绿茶、乌龙茶还是红茶都可用来冷泡。尤其是在暑热难耐的夏天,喝一杯在从冰箱中取出的冷泡茶,也会觉得清凉无比。

从健康角度来说,冷泡茶也被赋予了诸多热茶不可比拟的优势:茶叶经沸水冲泡后茶叶细胞结构遭到破坏,这会使得茶叶中有降糖、抗癌和预防高血压、脑血栓等独特功效的物质减少,而冷泡茶可以避免水温对茶叶细胞结构的破坏,完整的保留茶叶中的有益物质。对于担心喝茶影响睡眠的人来说,冷泡茶似乎也是一个福音,有报道显示,凉水泡茶可使茶叶中的咖啡因不易释出,对咖啡因敏感的人不会影响到睡眠。也有人指出,冷泡茶因为释放出的单宁酸减少,苦涩口感也不及热泡茶那样明显。

国外研究显示： 冷泡茶保健成分更高

是否有确凿的试验数据能印证冷泡茶真的比热泡茶好呢?一份报告发表于近期的《食品组成与分析》期刊上,由意大利研究人员通过试验对比茶叶在冷泡和热泡条件下,茶汤中的多酚类物质、儿茶素以及抗氧化活性等指标的水平。试验者在既往研究中发现,相比红茶、绿茶、乌龙茶,白茶在凉水冲泡条件下,抗氧化活性相对更高。为了进一步搞清不同种类、等级的白茶在冷热冲泡条件下的释出区别进行了此次试验。

试验者分别选取了 5 种中国产白茶和 3 种非洲产白茶进行对照试验,将茶叶分别放入 90 摄氏度的热水中浸泡 7 分钟以及 20 至 25 摄氏度与室温持平的凉水中浸泡 2 小时,通过对比,研究者发现,虽然不同等级、种类的白茶在室温水冲泡下显示出的抗氧化活性、儿茶素、茶多酚等水平有高低,但从总体来看,室温水泡的茶在这些方面均好于热水泡的茶。

研究者认为,室温泡茶时间长,有利于茶叶完全伸展膨胀,将茶叶中的有益物质充分迁移到茶汤中,而室温水对茶叶细胞结构没有破坏作用,这也保证了茶叶中有效成分的完整性,得到多酚类物质更为丰富的茶饮。不过,试验也显示,在咖啡因的释出方面,冷泡茶的结果可能与人们的期待有差距。冷泡茶的咖啡因要高于热水泡茶,尤其以中国产的白龙井茶为最。此外,该试验结论中也提到,在热泡和冷泡对比中,热泡茶汤颜色更浅,香气比起冷泡茶也更为温和。

“冷水泡茶慢慢浓”也有讲究

在享用冷泡茶的同时,需要提醒的是冷泡茶对茶叶的要求比较高,并不是每一种茶叶都适合冷泡法。用来冷泡的茶叶,最好选用新茶,这样才能喝出香醇滋味。此外,发酵程度较低的茶叶,发酵越轻、越生的茶冷泡起来口感更为芬芳甘美。绿茶、发酵较轻的乌龙茶、白茶中的白豪银针和白牡丹都比较适合冷泡;发酵程度较高的红茶、铁观音、普洱茶则不适合冷泡,泡出来味道苦涩、无香气。不同的茶叶浸泡的时间也会有所不同,例如乌龙、高山茶最好浸泡三四个小时,而有些绿茶泡个二三十分钟就出味了。冷泡茶的水最好选用矿泉水,用凉开水也可以,口感要略逊一些。

冷泡茶放置时间不宜过长,超过 8 小时的冷泡茶尽量不要喝,以免伤胃。虚冷体质的人最好不要喝冷泡茶。夏天从冰箱中取出冷泡茶后,应尽量在两小时内喝完。

(北晨)



(王永刚 程玉琦 汪继武)