

红酒销售旺季，经销商关门去旅行

红酒经销商销售额下滑近七成 高端酒庄放低身段向“亲民”化转型



【现象】
销售额下滑近七成

“红酒比白酒度数低，一瓶不行，先上四五瓶拉菲。”在热播剧《咱们结婚吧》中，不知拉菲几钱的果然在请朋友吃饭时豪气一喊，在得知两万元一瓶后，他急得不知所措。顿时，红酒的奢华尽显。

然而现实中红酒市场却不那么紧俏。目前，在长沙，整个红酒行业急速下滑，尤其是高端市场哀鸿一片。销售额砍半、代理商被迫转行、酒庄放低身段……一时间，红酒市场触底的消息甚嚣尘上。

尽管如此，业内人士表示，虽然今年整个红酒行业不景气，但其市场潜力巨大，随着白酒业的败退以及崇尚红酒的80后、90后逐渐成为社会主体，未来几年红酒行业将迎来新的春天。

眼下已到12月中旬，本应是烟酒等快消品的销售旺季，然而在长沙从事酒业销售的屈绍却关门不做生意，到北京旅游去了。

“没生意做，闲着也是无聊，还不如出去散散心。”屈绍一语道破其中原委。据他介绍，今年整个酒业都不景气，甚至可以用“惨不忍睹”四个字形容。他的红酒销售额较往年下降了六七成，12月竟一笔生意也没有。

“之前生意好的时候一个月净利润就有几万，而今年全年销售额才5万，勉强维持自己一个人的生活。”对比两年前的行情，屈绍一阵叹息。由于生意不好，屈绍决定放弃奋斗了几年的酒业，回老家汉寿找份稳定的工作。



【原因】
受“三公”消费、酒驾影响

事实上，不仅是长沙，国内整个红酒市场全是一片惨淡。国内葡萄酒的龙头企业张裕在今年公布的三季报显示，公司前三季度营收同比减少18.8%，净利润大降近五成。在港上市的王朝酒业也遭受上市八年来首度亏损。

葡萄酒行业为何如此低迷？“主要是受‘三公’消费政策的影响”，记者采访的多家红酒经销商，异口同声地回答。

“‘三公’消费政策压缩了政务和商务接待，减少各种会议，对公务员宴请有酒桌限制等，在一定程度上对酒类行业造成了冲击，减少了酒类的消费量；另一方面则是由于酒驾越来越严，喝酒的人也在减量。”卡斯特

酒庄的负责人肖艺认为。他介绍，被迫转行的红酒经销商、代理商比比皆是。此外，由于库存严重，行业竞争白热化，一场促销战正在长沙红酒行业打响。

记者走进芙蓉路上的一家卡斯特酒庄，该酒庄贴满了打折促销的信息，五折、六折，有的红酒低至98元一瓶。而在附近的家乐福超市，红酒促销价格更是惊人，88元、58元、42.5元，最低的仅25元一瓶。据该超市的工作人员介绍，一款之前卖72元一瓶的红酒目前降到58元。

湖南省酒业协会葡萄酒分会胡婷婷介绍，目前整个红酒行业都不景气，长沙不少酒庄、酒窖因入不敷出而被迫关闭门店。

“政府部门、单位的采购量少了。以前我们销量最好的一款红酒498元一支，现在尽管只要298元，买的人却不多，降价并没有刺激消费。”长沙谐和酒业有限公司负责人表示。

一方面是客户选择产品由高端转向了中低端。

“越是高端的红酒利润空间越大，‘三公’消费没有受到限制前，高端红酒有一定的销量，而现在500元以上的都很难销出去，我们现在在两块钱一瓶的利润也做。利润空间大降，营收和净利润自然随之下降。”宝物珑酒业集团产品总监李权对此也颇为无奈。



【转型】
高端酒庄放低身段向大众化转型

随着高端红酒市场的急剧萎缩，不少曾经的“高大上”酒庄开始放低身段，向大众化转型，位于晓园公园湖畔的宝物珑酒窖就是其中的一家。

“今年的营业额相对去年降了30%，尤其是高端产品受影响更大。以前毛利率可达到100%，而现在只有20%-30%，批发甚至只有10%。”李权介绍，目前他们酒窖正在装修，欲从之前的高端路线转向中低端路线。

“我们的酒窖还提供意大利餐食，人均消费在300元左右，装

修重新开业后预计只有50-100元。李权介绍，目前在长沙不少高端酒庄都在向中低端转型。

而另一个事实是，高端红酒传统渠道销量萎缩，而一些新起的中低端产品，走电商渠道的红酒商却日日蒸上。2011年刚进入中国市场的唯爱尼品牌的红酒就在整体低迷的红酒行业中独树一帜。

“我们的红酒主要通过商超、电商平台销售，价格适中，300元以下的比较受欢迎，一般是市民自己喝。相对去年，业务呈上升趋势。”唯爱尼中国总代理相关负责人表示。



【趋势】
红酒或将主导国内酒业

红酒，一个昔日炙手可热，用商家的话来讲“绝对暴利”的行业，如今正步入寒冬。不过不少酒商们却表示，红酒市场依然潜力巨大，或将代替白酒主导国内酒业。

“尽管今年酒业市场一片惨淡，但我认为红酒正在酝酿，总有一天会爆发。随着国民收入的提高，人们会越来越注重健康、注重保养、注重生活品质。红酒比白酒更养生，尤其是随着崇尚红酒的80后、90后成为社会主体，白酒会越来越痛苦，而红酒则会变为市场主体。”卡斯特酒庄肖艺就对红酒前景充满信心。

“普通消费者对葡萄酒的热情是在不断增长的，未来中低端

葡萄酒将成为主流。”一名不愿透露姓名的红酒代理商表示。

“任何一个行业都有规律，不可能价格一直持续上涨。有些红酒由300-500元一瓶涨到1000-2000元一瓶，本身就很不暴利，目前可以说是红酒行业的一个调整期，这是一种理性回归。”胡婷婷表示。对于目前红酒业是否触底，低迷期还会持续多久，她表示“经济回暖了，就好了。”

《葡萄酒经济学人》主编迈克·维塞斯在其发表的《2013年葡萄酒投资年终报告》中指出，葡萄酒市场要从非理性繁荣回到正常积极水平还是需要一段时间。

■三湘华声全媒体记者 肖志芳

… 记者手记

拉菲传奇破灭告诉了我们什么

说到红酒，就不能不提到拉菲。作为葡萄酒市场被极力推崇者，10年间，其身价一路飙涨，直到2011年下半年戛然而止。当年9月，一箱1982年份的拉菲，在苏富比的拍卖价从最高70多万元直降至30多万元。

价格的一路暴涨曾吸引众多国人把红酒当成投资“富矿”。近年来，葡萄酒的投资大军快速扩容，不少市民也趋之若鹜。当红酒变成“金钱游戏”，投资者玩的只剩心跳。但在葡萄酒投资的滚滚热浪中，葡萄酒的收藏与投资常识，常常被人忽视。

长沙谐和酒业负责人表示，红酒收藏本身就存在很大的风险，并不是时间越长越值钱。“红酒不比白酒，有一定的保值期，红酒一般超过10年就没有味道了。”

据他介绍，只有世界顶级名庄酒才具有收藏价值，不仅价格昂贵，还须在湿度控制适当的苛刻环境中存放。他建议普通市民不要盲目收藏红酒。

当普通饮品变成一种投机工具，泡沫随之产生。随着时间的推移，泡沫终会破灭。拉菲传奇的破灭和目前红酒行业的持续低迷就是最好的证明。



长沙市芙蓉路上的一家酒庄贴满了打折促销信息。

币种	钞买价	币种	钞买价
英镑	958.5	日元	5.6935
港币	77.53	加元	551.75
美元	600.98	澳元	522.35
瑞郎	658.74	欧元	805.63

(截至12月18日19时,数据仅供参考)

外匯牌價由中國銀行
 湖南省分行友情提供
 諮詢電話: 0731-
82580629
 中國銀行網上銀行提供個人匯票匯程券