

近日，法国佳士得地产酒庄部一工作人员向媒体透露，目前在波尔多约有50座中资酒庄待售，大约占波尔多中资酒庄的三分之一。

01

中资酒庄的亏损、转让、抛售潮

2008-2014年，中国投资者热衷于并购海外酒庄。仅2013年，中资在波尔多就有35个酒庄购买记录。当下，不少海外的中资酒庄却遭遇了“水土不服”。

WBO了解到，在进军波尔多酒庄的中资企业中，仅今年有多家企业亏损，并出现转让、抛售等情况。如茅台2013年收购的波尔多海玛酒庄，2021年底进行破产清算。对于破产原因，酒庄声明表示“由于中国国有企业在国外的投资限制，导致对酒庄的后续投资无法进行，造成酒庄不可能以当前的形式继续活动。”



出境投资酒庄，除了要有资金、技术等必备实力外，还需要有运营酒庄的专业团队，而在法国波尔多地区购买酒庄的中资企业，往往来自各行各业。上海云酒仓负责人张海啸表示，“我了解到的一些投资波尔多酒庄的中资大都为外业资本，在酒庄运营上的专业性较低，尤其一些早期去投资的酒庄更在意面子，而真的想把酒庄当作产业来运营，则需要专业团队指导及长期的坚守。”

中资酒庄在具体运营上，主要存在以下三点问题。

一是部分被采购酒庄本身存在问题。

一位曾收购过法国酒庄的投资者告诉WBO，中国资本（非酒业资本）购买的酒庄，不少处于亏损状态。而部分投资者对于酒庄存在的问题认知不足，收购后难以解决该亏损或解决该亏损需要付出的成本太大，故转让止损。莫维（上海）商务服务有限公司总经理李亚军认为，当海外投资的企业投资没有达到预期，往往会砍掉这部分支出，回归主业。

二是部分企业经营不善。

刘峰伟表示“部分中国投资者将大部分资金投资在酒庄建设上，包括请知名酿酒师、邀请明星代言等成本投入较大。但中资收购的大部分波尔多酒庄往往评级较低，产品原本市场售价并不高，但企业成本提高势必会导致产品价格提升。在波尔多这样一个酒庄级别和价格绑定的产区，相同等级酒庄突然冒出来一款高价产品，欧洲市场是难以接受的。”

张海啸也认为“中资在波尔多建设酒庄，无论是人工费、管理费、沟通费、维护费都远高于当地的企业，这导致成本高、利润薄弱，甚至有企业在负资产运作，不健康的运营模式不会长久。”

三是国内市场运作出现问题。

据悉，波尔多生产的葡萄酒中，有20%销往中国，而在中国资本掌控的酒庄中，有高达80%的葡萄酒直接销往中国。但张海啸介绍道，“投资波尔多酒庄的中国资本（非酒业资本）有个很大的问题，即在中国没有系统的渠道。在企业内部消化之外，要想打开中国市场，需要有葡萄酒行业的积淀，这恰恰是这些外业资本不具备的。”除渠道因素外，部分波尔多中资酒庄采用高毛利定价策略，产品价格较高，而波尔多作为知名产区，价格十分透明，这种与现实情况不匹配的发展模式，也导致这些企业难以拓展国内市场。

虽然有部分波尔多中资酒庄因各种情况进入待售列表，但仍有部分成功案例。一些中资酒庄遵守欧洲的酿造和生产规则，成本控制不错，又在中国市场成功塑造了品牌，建立了根据地市场，打开了中国市场的销路。这些不错的案例也值得所有中资酒庄来借鉴。