

江苏红酒进口报关公司

产品名称	江苏红酒进口报关公司
公司名称	万享进贸通供应链（上海）有限公司
价格	.00/件
规格参数	进口食品:注意中文标签、成分、资料 服务内容:报关、标签审核、进口商备案 常见进口食品:水产品 乳制品牛奶 酒水饮料等
公司地址	张杨路3611号金桥国际商业广场6座8层
联系电话	021-60609897 13167216306

产品详情

江苏红酒进口报关公司

进口葡萄酒供应链痛点

随着葡萄酒行业的高速增长，葡萄酒供应链公司层出不穷，这些公司大多集中于各个口岸城市，如上海、深圳、厦门、宁波，定位各不相同，有以国际物流、报关报检、仓储见长的；有以境外选酒加供应链金融见长的；还有以品牌输出见长的.....然而，葡萄酒供应链企业却少有自己的核心竞争力，有的供应链公司甚至开始自己打造葡萄酒品牌，或者冲到前台，某种程度和下线客户发生同质化竞争。

笔者以为供应链就是资金流和物流结合的一种优化系统。其关键在于如何发挥货品的集群效应？如何安全利用资金流？

行业痛点：备库不足，资金不足，影响旺季销售

经营葡萄酒的经销商还是进口商，有三个环节非常重要：进货、备库、应款。特别是一些成长期的进口酒商，因为盘子比较小，难以获得银行，资金链因为淡旺季出货不同时常绷得很紧，并因为供应不及时造成下线客户意见很大，客户流失率偏高。

根据笔者经验，进口葡萄酒一般要准备三部分资金。一部分是现货备库的资金，一部分是定了货，货物在途造成的资金沉淀，再就是在下线客户那里的应款，这个应款根据渠道状况各有不同，凡是全渠道运作或者是偏重商超和电商的进口商，每到年底，资金链都特别紧张。行业内常有一些进口商通过短期借贷或抵押固定资产来渡过短期资金困境，但是这种方法只能救一时之急，而非一种机制化、系统化的解决方案。

2016年，进口葡萄酒行业在变化。平民化时代呼唤，虽然说小众精众的葡萄酒仍然有市场，但是无疑才有大未来。行业人士李新欣不久前在一个论坛上表示，在中国市场进口葡萄酒的是年出货量要达到500万瓶。从世界葡萄酒消费大国美国的案例来看，美国嘉露旗下的加州乐事曾经达到过1100万箱的销量，而

我相信未来中国市场，不光500万瓶，甚至800万瓶和1000万瓶的品牌也是可以期待的，要出现这样的品牌，除了推广和渠道建设，这就要求上游供应厂家足够强大，供应链足够匹配，品牌竞争关键因素更多的体现在生产资源、金融资源和物流资源的竞争上。

未来供应链公司应该具备哪些能力？

现在一年做100个柜的就可以称自己的供应链企业了，其实对政府，对货代公司而言，这点量还是相对小了，集约化才是优势大的模式。新兴的进口供应链公司，却能通过自己授信，了解客户经营状态，为他们提供更好服务。

除了常规的职能，新的供应链模式有几大优势，政策优势、规模优势、资金优势、信息优势、化优势。

有些新入行的进口商或许会特别在意仓储费用，他们看到哪家费用低，就选择与供应链公司合作，其实仓储会有一些隐性费用，有可能是新入行的进口商所不了解的，比如清关过程中仓储作业中都会有重复收费或未发生项目收费。

笔者所在的前程集团的慈美供应链项目已经不再仅仅与客户是简单的付费——服务模式，而是基于一种新型商业组织的供应链模式，供应链公司与客户基于一种规则，在资金链、共同采购、库存资源调剂等多个合作点上达成合作，在资金流、货物流、信息流、信用流和情感流五个维度上达成高度融合。

总之，在进口葡萄酒已经走出贸易时代迈向品牌时代，进口葡萄酒供应链企业应该帮助客户提速、减环节、降成本才是正道。