

## James Miles 给会员的年度信

对于阁下对我们持续的支持，我特此来函致谢！2017 年接近尾声，让我来总结一下过去 12 个月里的转变，并概述我们来年的计划。我特别重点介绍一下我们在 2018 年服务收费的改变。

### 优质葡萄酒市场

交易拓宽再次成为 2017 年度的市场特点。过去优质葡萄酒市场（尤其对 Liv-ex 而言）全由波尔多葡萄酒主宰的日子已不复存在。在 Liv-ex，虽然各种葡萄酒的交易数量屡创纪录，但波尔多在 2017 年度的整体份额却缩减了 6%，跌落至 69%（在 2011 年度波尔多在 Liv-ex 的交易份额为 95%）；您可能在业务上也已观察到同类的现象。

本年迄今，在 Liv-ex 平台上的成交数量已增长了 8%，高达 16,000 多宗；主要增长的酒区包括了勃艮第、香槟，意大利和美国。事实上，与去年相比，2017 年在 Liv-ex 出现交易的葡萄酒数量已上升了 19%；而平台上大幅增加的葡萄酒选择可见一斑。在十月底，活跃的市场（8,000+）以及投标和报价（4800 万英镑）的总值都创下历史新高；它们比去年同期增长了近 50%。

这一趋势也可充分地从价格中反映。当（最广泛衡量优质葡萄酒市场表现的）Liv-ex 1000 指数上升 8% 时，Liv-ex 波尔多 500 指数却仅微升 6%，而一级酒庄的升幅更只少于 5%；这证明波尔多酒区已落后大势。相比之下，香槟、意大利和世界其它酒区的指数全均有 10-11% 的升幅，而勃艮第的升幅更高达 14%。2015 和 2016 年份波尔多极为畅销，而后这失望的表现实在值得深思。然而，对整个市场而言，交易拓宽的趋势绝对是令人鼓舞的。

### 重要发展

我们依然深信，科技是市场最大的机遇。尤其随着信息系统的兼容性日益便于操作，分享信息的成本也大大降低了；这些都反映在价格、出价、报价以及警报和结算指示。因此，科技消除了贸易壁垒，并对寻找新客户和把低效率流程的自动化开辟了新的机会。

举例来说，直到最近，要在 Liv-ex 下单，唯一方法是致电我们或浏览我们的网站。为了避免重复销售，在 Liv-ex 上的投标和出让价位均须保留在系统内。正如你们许多人都知道，Liv-ex 现已发展了技术，让你的系统或网站可直接与我们平台连接，而不再需在不同地方重复或多次人手键入订单和保留您投标和出让的价位；我们称这种技术为直接市场通道 Direct Market Access。

直接市场通道（DMA）在 2016 年首次推出，自此便发展迅速。今年年初，通过 DMA 进行的交易不到总数的 2%。然而，截至 10 月底，少数早期的 DMA 用家却已占了 16% 的 Liv-ex 交易；即在仅仅 9 个月内便有超过 8 倍的增长。随着新 DMA 客户增多，它为买家和卖家都带来了令人兴奋的新机会。

现在大多的 Liv-ex 服务都是以 DMA 方式提供，例如您不但可以流畅地在平台上提供库存，而且您也可实时提供 Liv-ex 货件给客户，甚至可以使用我们的数据、交易和结算服务来建立您自己的交易所或市场。早期会员对 DMA 的反应是兴奋的，它不仅吸引了新的客户和令业务急剧增长，而且还提高了效率。事实上，由于 DMA 的自动化，额外业务所增加的边际成本或营运资金都是十分有限。

Liv-ex 标准葡萄酒识别号码 Wine Identification Number (LWIN) 是组成这 DMA 新技术的关键部分。这七位数字代码把优质葡萄酒的命名简单化和标准化，使各计算机系统之间流畅地共享信息。去年，我们已取得了 LWIN 的知识共享 (CC) 许可证，即可更有效地把它免费共享。我们希望更快普及这种新兴技术，使人人受益。

### **未来计划**

一如既往，这些变革也带来了一定的挑战。主要是在技术方面，自动化令我们数据库所收到的数据要求急剧增加。在过去几年，每月所需的数据量从数万增至数千万。为了实现这一目标，我们的投资将继续增加，并在 2018 年进一步加快。

我们已开始从重建我们的技术平台，来配合我们未来在账户管理、通信、数据和物流方面的新投资项目，务求为会员提供更好的服务。至 2020 年，我们将每年额外投资 200 万英镑（或 60%）。

我们也试图反思和简化我们的三大核心服务：数据，交易和结算；这包括了它们的定价。一如以往，大多的价格将保持不变，除了会员费收取方式的修改外。在新的一年，我们将推出会员套餐，以数据使用量为基础，让我们可更准确地掌握收入与成本平衡。

目前，您需取得额外许可证才可使用完整的 Liv-ex 数据和有关产品。在新的收费模式下，会员套餐授予不同程度的访问权限。这使 DMA、价格 APIs 和 Wine Matcher 等产品可更广泛使用，让您在无需修改合约的情况下，也可与您的客户共享 Liv-ex 数据。由于费用将以数据的使用量为基础，这意味着用量大的用户费用将比偶尔查看价格的用户高。我们希望您赞成这个更公道的成本分配收费方式，并肯定 Liv-ex 的收费服务对于您的业务发展是物有所值的。

在新制度下，我们将按月而不是按年计费，让您的会费可全年分摊。五个全新的会员套餐费用以每月 150 英镑起。为了简化结算，我们已把旧的 *Prime* 和欧盟国家集货的费用合并，除此之外我们的标准交易或结算费用将不会有任何变化。如您喜欢，您也可继续购买每年的折扣佣金套餐。

现附上我们来年的价格清单 [\[请点击这里\]](#)，它将在您下次续订会籍时生效。您的客户经理可随时与您讨论这些变动，并会因应您的需求而建议对您最具成本效益的套餐。

我谨代表 Liv-ex 团队，再次感谢您的支持。如不嫌早，我谨祝您圣诞快乐、新年进步。

亲切的问候

James Miles