

貴州國際酒博會今開幕

結合投資貿洽會 承西進產業轉移



▲貴州省委常委、常務副省長王曉東表示，國家商務部與貴州省政府每年定期共同舉辦「中國(貴州)國際酒類博覽會」。



■貴州白酒產業海外商家高踴，廠家獲邀共謀國際開發戰略。圖為茅台酒廠生產線。

中國(貴州)國際酒類博覽會暨2011中國·貴陽投資貿易洽談會今日啟幕。作為唯一一個經國務院批准的國際酒類博覽會，本屆大會主題是「展示全球佳釀，承接產業轉移，促進開放開發」。活動期間不僅有陳年茅台酒拍賣會、國際紅酒品鑒會等酒類博覽會系列活動，大會還舉行西部大開發與承接東部產業轉移論壇、國際合作與西部發展論壇，以及「多彩貴州風」、「印尼之夜」文藝演出。

■香港文匯報記者 李婷、實習記者 郎豔林

這是現今唯一經由國務院批准的國家級高端專業盛會，聚集12個國家部委機構、29個省(市、區)代表團、12個駐華使領官員，以及全球1,854家企業。近日，在貴陽街頭隨處可以看到路燈柱上飄着的小彩旗，貴陽市國際會議展覽中心、12個籌備小組的工作人員已提前數日在8個展館內進行緊鑼密鼓的布展工作。

定期舉辦 建設品牌

貴州省委常委、常務副省長王曉東明確表示，從今年起，國家商務部與貴州省政府每年定期共同舉辦「中國(貴州)國際酒類博覽會」，目標拓展成一個具有旺盛生命力的大型國際活動品牌。

王曉東介紹，商務部、國家發改委、國務院發展研究中心等12個國家部委和單位明確參與；31

個省(市、區)中有29個將組團參會，而香港也將組團參會。此外，12個駐華使領官員也將出席。

本次盛會共有1,854家企業報名參展，與會來賓和客商約1.2萬人，包括來自法國、西班牙、澳洲、台灣等知名酒類產區。茅台集團、五糧液集團、西鳳酒業公司、山東煙台張裕葡萄酒等國內知名酒類企業亦不甘示弱，欲一展風采。酒博會參展企業820家(國內632家、境外188家)，參展客商3,000餘人，採購商約5,400人；特色商品參展企業1034家(國內982家、境外52家)，參展商2,000餘人。

預計簽資逾1200億元

貴州省副省長、組委會副主任蒙啟良向記者透露，根據「突出工業項目、兼顧農業產業化和現代

服務業項目」，以及基礎設施建設、房地產開發、電力、礦產資源採掘和高耗能、高污染等五類項目不納入集中簽約的要求，目前已確定此次活動集中簽約投資項目148個，總投資額1,188億元(人民幣，下同)，利用省外、境外資金1,106億元。與此同時，活動將列出酒類貿易項目1,670個，貿易總額439.7億元；酒類製造業項目36個，總投資346.6億元；加工製造業項目90個，總投資767.5億元；現代農業項目22個，總投資額74.4億元。

華人權威品酒師出任代言人

香港文匯報訊 作為本屆酒博會最大海外展團「國際名酒廊」的招展機構，香港文匯報國際公關顧問公司為使港澳及境外酒商代表團專用館「世界名酒廊」脫穎而出，成為其它參展商和消費者關注的焦點，特別邀請華人權威品酒師鄭英志擔任代表團產品推介人，在「世界名酒廊」設立「品酒天地」工作坊，連續3天主持逾10場主題多元化之講座，以高端品牌先聲奪人，主推「世界名酒廊」之名優產品和服務。

白酒「走出去」 港商籲合作



■馬伯樂集團酒業公司主席黃雅指，個人心中已有深度合作的「三步走規劃」。

香港文匯報記者張涵坤 攝

香港文匯報訊 馬伯樂集團酒業公司成立不足2年，目標在大中華區建立連鎖銷售網絡，現已經獲得法國、德國、意大利、西班牙、澳洲等10多個國家的眾多酒莊的正規代理權，在台灣、福建、浙江、北京、深圳等地建立40餘家連鎖店，

並計劃在內地發展到300家。

深度合作 做大做強

馬伯樂集團目前是在XO亞太區總經銷，該集團主席黃雅是本屆酒博會海外展團的副團長，並坐擁7個展位。對於此次參展，他的第一想法就是「貴州是一個白酒文化代表地，希望與之加大合作，共同做大、做強。」

「這次會議走出國際化的一步，非常不容易。希望內地酒業市場也能逐步走向國際，在這點上香港有極大優勢。」黃雅心中已經有一個「深度合作的三步走規劃」。

第一步是集中做好葡萄酒貿易與培訓。黃雅介紹，集團直接與國外酒莊合作，所以控制質量、價格等方面優勢獨到。他透露，集團正在籌建香港最大的葡萄酒研究院，並將於10月啟動第一期培訓。培訓內容主要分為三層次：一是入門級的酒莊發展歷史與品牌故事介紹，以及名酒品評等；二是傳授酒類貿易經營之法；三是與法國品酒師協會合作打造香港旗艦培訓機構，受訓者畢業後將獲得具有行業准入資格的職業認證。

第二步是完善現有的、政府認證的儲酒莊。以先進的技術、專業的團隊以及香港最大的儲酒空

間，解除愛酒人士的儲酒之憂；同時令此成為身份的象徵，提供一個文化與商業交流的平台。

建議設立白酒協會

第三步是希望與內地業界人士成立協會或聯盟，合力推廣造勢。他發現，香港的白酒協會還是空白，個人非常希望與貴州乃至內地的相關人士一同填補這一空白。

談及此次參展的目的，黃雅希望，借此結識內地專業人士與相關政府機構，尋找機會，實現互贏。一方面，讓貴州人與亞洲最好的品酒師鄭志英、林濤傑等面對面交流，把最好的白蘭地介紹到貴州；另一方面，可以將內地最好的白酒帶向國際市場。

計劃在港關地藏酒

「我泱泱大國，應該將自己的好酒帶到歐洲乃至全球。」他希望可以在集團的儲酒莊開闢貴州白酒專區，予以展示與推介；下一步還可以合作在香港舉辦一些名酒的品酒、推介活動，讓大家都知道中國的貴州並不比波爾多差。據悉，黃雅此行還將約見貴州老牌名酒廠初創的企業負責人，與其共謀國際開發戰略。

■貴州茅台酒獨產於仁懷，是大曲醬香型白酒的鼻祖。



抗通脹增值 期酒見「錢」景



■香港世界葡萄酒中心董事及行政總裁黃輔華向記者展示從世界各地收集到的優質酒。

香港文匯報記者張涵坤 攝

香港文匯報訊 近月來，環球股市因美國主權評級下降而掀起大幅波動，令大家思考接下來什麼樣的投資最為穩妥？原香港物流協會會長、現任香港葡萄酒貿易與物流專業協會會長的黃輔華建議投資期酒這一超過三百年的傳統投資方式。

「希望可以利用自己所長提供相關諮詢與服務。」黃輔華指，期酒是超過三百年的傳統投資方式。由於它不受一般股票市場的波動影響，並能在嚴酷的經濟環境影響下有高度的彈性，已被證明是可以獲得豐厚回報的替代性投資商品。

波爾多產品限產保值

法國波爾多地區的葡萄酒產品均被法國農業法令「法定產區管制」嚴格監管，控制每年生產量，保證產品的稀有性，在全球需求不斷增加情勢下，確保酒類價格。同時，中國等國家及地區日益膨脹的奢侈品市場，更為此提供保證。另外，葡萄酒是被豁免繳交資本利得稅(CGT)的商品，只要投資總值不超過25萬英鎊，投資者就不必為從葡萄酒的投資上所獲得的任何利潤繳納資本利得稅。同時，精品葡萄酒也被認為是有效對沖通貨膨脹的資產，因為其價值在物價上升時損失較微。

香港貿易諮詢一條龍

黃輔華斷言，香港不出兩年就會超過倫敦、紐約，成為世界紅酒拍賣量最大城市。今年頭三個月，香港的拍賣量已經超過去年排名第一的倫敦逾倍。另一方面，他又認為，香港應該不只提供高性價比的酒，還可提供酒貿易培訓，在進口手續、報關等方面為內地客商提供諮詢。

投資期酒當然不可能毫無風險，黃輔華表示，自己所在的英佳達投資集團可為投資者提供專業法務意見，核對酒莊名酒認證、發佈走勢分析與熱門推薦、協助儲藏與管理。

此外，大量美酒囤積香港，需要有良好的保存與嚴格的監管。「現在港府已通過評級，我也是裡面的委員，我們推出全世界最嚴格的認證計劃，使紅酒得到最為專業和透明的儲存，讓愛酒的人放心。」他介紹，目前香港已有20多家企業通過這個認證計劃，取得「美酒儲存認證計劃」牌照。

免被邊緣化 港業界北上二線拓市場

香港文匯報訊 自香港政府2008年免稅以來，葡萄酒行業發展迅速，一躍成為全球性交易平台。與此同時，香港葡萄酒商會應運而生，為會員和政府提供雙向溝通渠道，為業界創造中國營商優勢。該會會長何耀康稱：「我們的定位很明確，香港並不生產，我們是專做經銷商。」

何氏指出，一個小小波爾多無法滿足全世界的需求，加上全球超過一百萬個葡萄酒標籤，需要專業的試選，挑出高性價比、適合本土市場的優質酒。

「優勢不是永恆的」

自免除酒稅三年來，香港成立一千多家貿易零售批發企業；以前一年只有數千萬元金額進口酒，現在已經達到逾50億元。「優勢不是永恆的，也需要保護。」何耀康說，內地餐飲文化近年來越來越國際化，對烈性白酒傷身的認識越來越多，加上查處酒駕執法嚴格，均為酒精濃度相對較低的葡萄酒提供很大空間。內地市場發展迅猛不容小覷，因此國外商家近來把重心投向內地，香港有被邊緣化的危險。故此香港業界需要增強凝聚力，並通過不斷加強與內地溝通以重塑形象。

商家進駐助引進技術

他希望，香港企業在內地展會上亮相，建立屬於香港的品質形象，簽訂銷售網絡戰略合作協議，打造專業的供應鏈，提供包括物流、配送、入關等的一站式服務。「深圳與香港太近，競爭優勢不明顯，因此我們非常重視貴州、河南、湖南等二線市場，這裡有白酒的消費傳統，並且沒有太多的外商湧入。」何耀康說。

同時，他認為上述計劃有助提升內地酒品質。每年在展會上接觸到很多國產葡萄酒，覺得品質上仍有缺陷，故個人希望更多引入國外酒莊的規範、工藝以及在葡萄種植方面的標準，提升行業品質。另外，讓消費者學會自己挑選，這樣能夠最為直接的提升行業競爭力，從而提高生產質量。



■香港葡萄酒商會會長何耀康看好貴州等二線市場。

香港文匯報記者張涵坤 攝