

# 零關稅蘊新商機 港產紅酒開釀

## 隱於市區工廈 環球葡萄輸港榨汁加工



### 醉人投資 保持清醒

香港文匯報訊(記者 黃詩韻)紅酒投資看似回報吸引,相比股金匯更易入手,實際卻存在不少風險。有酒商表示,揀紅酒首要眼光,單靠名牌亦不夠,起碼要有分辨真偽的眼光,否則買入假貨亦不自知。同時,個人必須喜愛紅酒,才會用心鑽研,而且要與同道中人混熟以建立脈絡,方便日後買賣。

參與買賣 先學鑑別儲存  
駿德酒業產品總監鄭興表示,現時看見很多人炒賣紅酒,但卻忽略一個重要問題,就是易買難出。「假設你是紅酒愛好者,突然有個不經傳的人跟你說,有一支家傳82年拉菲出讓,你會唔會買?就算這支真的是拉菲,如何保存、有沒有變質亦是一大疑問。」故此,他提醒一眾投資紅酒的初哥,別以為買一支佳釀,等升值後賣出去就可賺錢,投資紅酒並不如買賣股票般簡單。

那麼,是否初哥入門無路?鄭興建議,有部分酒商及中介公司可為投資者買貨及存貨,但提醒一定要揀有良好信譽及大型的公司,因為隨着紅酒普及化,坊間冒出大量良莠不齊的中介公司,有的收錢後失蹤倒閉,令投資者損失慘重。

此外,投資紅酒最重要是有實力,因為買一支的回報不高,故往往是一箱箱入貨,而且投資期可能要長達十多年,就如鄭興所言:「有實力唔怕等,即使無升值,最多飲落肚。」

### 一個拍賣會創145項紀錄

香港文匯報訊(記者 文森)自從本港在2008年取消紅酒稅後,香港的葡萄酒業務大幅擴展,商務及經濟發展局的數字顯示,去年本港葡萄酒入口總值達69.82億元,約等如2007年入口總值的4倍。過去3年,葡萄酒在香港拍賣所得已超過22億元,其中去年佔13億元,超越紐約及倫敦,成為全球最大拍賣中心。市場興旺,吸引全球紅酒愛好者來港尋覓「心頭好」,月初一個紅酒拍賣會,刷新145項世界紅酒拍賣紀錄,總成交額高達1.12億元,創本年度世界單場紅酒拍賣最高成交紀錄。

### 港成交額勝紐約倫敦總和

葡萄酒投資愈來愈普及,香港今年上半年葡萄酒拍賣成交額達2.5億元,超越同期紐約及倫敦合計成交額,令本港成全球最大的拍賣中心,每年吸引不少酒莊及收藏家來港尋寶,令紅酒拍賣價屢創紀錄,月初一場紅酒拍賣會就以1.12億元的總成交額,創本年度世界單場紅酒拍賣最高成交紀錄。早前一場美國酒商舉行的名酒拍賣會,成交額逾9,187萬港元,成交率達98%,一名香港買家更以231萬港元,投得一箱1990名釀,刷新同產名釀的世界拍賣紀錄。

本港紅酒貿易蓬勃,今年首三季香港葡萄酒入口已有73億元之多,比去年升57%,葡萄酒出口有15億元,亦比去年升48%。



Portrait Winery創辦人Steven Jaray表示,看中本港與內地毗連的優勢而決定落戶。香港文匯報記者張偉文攝

香港文匯報訊(記者 黃詩韻)紅酒市道大熱,造就無限商機,本月結束的香港國際美酒展吸引破紀錄逾900家參展商,進場買家人數突破1.9萬名。零售市道受惠外,本地商貿發展也助上一把。CEPA零關稅優惠為外企提供投資機會,釀酒先驅冀在香港低稅率營商環境打響名堂,把荃灣工廈變成「城市釀酒廠」,以「香港製造」營商方式進軍內地及大中華市場。

經營或創辦業務皆與政策優勢及地利兩項因素息息相關。香港於2008年取消葡萄酒稅,因而能夠吸引眾多酒商進口相關酒品,而且根據葡萄酒與烈酒博覽會統計,香港葡萄酒人均飲用量乃亞洲之首,香港市場可謂大有潛力。來自加拿大的酒商Steven Jaray選中本港與內地毗連的優勢,為享CEPA優惠決定落戶香港,Portrait Winery由始正式開展本土的釀酒事業。

### CEPA提供營商空間

Steven Jaray表示,選擇香港是考慮到地理位置及與內地緊密關係。香港不僅與內地相接,更能享受CEPA帶來的稅務優惠政策,如香港本地生產的食品進口內地可以享有大量稅項減免。因此,Steven Jaray所屬公司從世界各地葡萄採購及轉運到港,並由榨汁加工到酒桶發酵,再入樽出售,全程本港製造及人手生產。

### 減輕運費變質問題

實際上,葡萄酒猶如弱質女子,經歷運輸過程劇烈搖晃及溫差轉變,酒質與味道容易改變,不像干邑等烈酒那樣抵得住風霜,識酒之士一嚐便知龍與鳳。這種「城市釀酒廠」有利減輕運輸成

本及變質問題,過去曾一度在北美流行。

另外,與不同地區的農場合作,亦能有效避免葡萄收成問題。不過,香港平均溫度、氣候都比歐洲和北美地區高,葡萄酒釀製及加工有一定難度,所以設備與監管尤其重要。Steven Jaray亦表示,其設於荃灣的4萬平方呎釀酒廠便針對上述問題配置設備來發展業務。

面向大中華市場,消費者飲酒習慣與西方不同,營商策略需要作調整。眾多參展商指,中國經濟向好,越來越多人有能力消費紅酒,潛力相當可觀。Steven Jaray旗下產品銷售對象主要鎖定中國年輕一族,價錢平均每支300港元。

### 蘇豪區設酒室推廣

為吸引年輕消費者,Steven Jaray稱會力求令產品味道與有趣奪目的圖案標誌配合,情況如該公司是次參展美酒展的4支產品,同時上述紅酒口味亦銳意迎合亞洲人飲食習慣等。該公司3支產品便在第3屆「國泰航空香港國際美酒品評大獎」中贏得不少項目,包括獲評為北京填鴨、點心的最佳配搭。另外,Steven Jaray另有在中環蘇豪區設立酒室,將紅酒生活品味融入產品中,亦是招徠生意之法。

香港文匯報訊(記者 黃詩韻)無論任何生意形式,越來越多商家進口葡萄酒到港,對於儲存的需求定必提升。香港品質保證局為此推出「葡萄酒儲存管理體系認證」計劃予酒商,不少商戶反映,該計劃有助提升品牌形象。

### 儲存認證 港趨普及

本月舉行的香港國際美酒展上,不少參展商回應除開展覽尋找各地分銷商外,部分人士同時計劃將酒品供應予餐廳以擴闊消費者群。惟不管行銷手法如何,儲存抵港葡萄酒地方的需要務必跟隨葡萄酒貿易興旺而上升。故此香港品質保證局推出相關保存認證計劃,對溫度、濕度等方面作出嚴格要求指引,令商家交易得到保證。有參與機構對此表示,該計劃有助提升品牌形象,從而刺激生意額。

據了解,今年已有29間機構參與葡萄酒保存認證並獲發證書,較去年上升56%。當局計劃將範圍擴大至零售及運輸層面。



香港國際美酒展吸引逾19000名業內買家。

# 「海歸派」撐起紅酒市場

香港文匯報訊(記者 余美玉)紅酒被喻為「液體黃金」,一瓶上好佳釀身價可達數十萬元,可謂滴滴千金。

紅酒指數(Liv-ex 100)由去年初至今已升25%,跑贏同期股市表現,近期雖被黃金蓋過風頭,惟據佳士得統計,撇除通脹,紅酒投資30年的回報率為37倍,遠遠拋離黃金的1.7倍,加上有內地「海歸派」的支持,長遠計紅酒投資還被看高一線。

### 法五名莊穩陣 90年後入手

芸芸紅酒當中,只有少於百分之五具投資價值,當中多數是產自法國五大名莊的佳釀,包括拉菲(Lafite)、拉圖(Latour)、武當(Mouton)、奧比安(Haut Brion)及瑪高(Margaux),因為有市場地位,升值能力被看高一線。以最火熱的拉菲為例,一瓶82年拉菲紅酒,據倫敦國際紅酒交易商協會統計,過去十年回報率升逾850%。

駿德酒業產品總監鄭興建議,紅酒投資初哥可由年份較新的酒入手,如1990年打後。「即使你大把钱,我都不建議買80年代的酒,因為紅酒對濕度及溫度十分敏感,年份太陳,其間可能已易手數次,運送途中溫度及濕度易變,即使幾十年都不曾挪動,都不能保證保存得宜。」他續稱,新酒的生命力強,對溫度及濕度變化抵禦力較高,而且入場門檻相宜,較適合投

資初哥。  
投資港股可參考恒生指數,其實紅酒亦有其指數反映二手市場價格走勢,其中由倫敦國際葡萄酒交易所(Liv-ex)提供的Liv-ex 100指數最有公信力,該指數追蹤100支交易最頻繁的藍籌酒價格,每月報價一次,10月報價為308.03點。

### Liv-ex指數受歐債影響

Liv-ex公司總裁James Miles表示,紅酒指數就如恒生指數,為投資者提供市場交投最活躍的紅酒價格作為參考。對於指數由年初至今下跌逾一成,他解釋主要是歐債危機影響市場信心,紅酒這類奢侈消費品亦受拖累,加上近年拉菲的價格被炒得太高而出現泡沫,現時市場正進行調整,但對紅酒後市具有信心。「低息環境持續,而歐美地區將會推行量化寬鬆措施刺激經濟,從而推高通脹,相信紅酒這類實質資產仍會受投資者歡迎。」

James Miles又提到,中國是紅酒商一大市場,潛力不容忽視。鄭興對此亦表同意,指出現時該公司有七成客戶來自內地,預期比例還會再上升。尤其是拉菲在他們瘋狂追捧下,其價格已現泡沫,一瓶97年份的要上萬元,82年份更飆升至6萬多元。這批大眾客多會整箱買入,自用或送禮,他笑言:「給客戶也好,送給領導更好,多有面子啊!」



紅酒只有少於百分之五具投資價值,產自法國五大名莊的佳釀最為穩陣。

不過,鄭興指最具潛力的客戶非現有的紅酒愛好者,而是一班受西方文化薰陶的「海歸派」。鄭興指:「這班識洋書、飲洋酒的內地年輕人,回國後不會跟你劈五糧液,更會將飲紅酒的風氣帶回國內。日後他們富起來,紅酒的身價將更高。」

### 業界憂擴張過速

香港文匯報訊(記者 文森)香港葡萄酒貿易除轉售外銷賺錢,港人本身亦愛「揸吓杯底」,且有愈來愈熱烈的趨勢,2009年本地紅酒消耗3,500萬瓶,人均消耗量達4.5公升,升幅是2005年的一倍,領先日本(2.4公升)及新加坡(2.1公升),成為亞洲最高。不單消耗力強,消費力亦不弱,港人每支紅酒的平均價值,亦由2007年的79元增至去年的191元。

市場前景雖然一片興旺,但業界卻不無隱憂,有業內人士指出,本港近兩年約增加1,000間與葡萄酒業務有關的公司,例如貿易、分銷、零售、餐廳及酒店等;至2009年從事與葡萄酒有關工作的人數更接近4萬名,增加的職位數目相等於1,000名全職人員。

他擔心這些業務在兩年間過分膨脹,市場根本未能完全消化,來年或會導致業界面臨經營壓力,希望政府協助改善本地儲酒設施,推動本港發展成貿易、集散及拍賣葡萄酒的國際平台,業界亦應協助市民進一步認識飲酒文化。