第十三屆 世界傑出華人獎 The 13th World Outstanding Chinese Award
全球華人頒獎盛典
創立·主辦 世界華商投資基金會 World Chinese Business Investment Foundation
合辦 世界華人協會
協辦 文匯報、紫荊雜誌社、香港《鏡報》
電話 // 852 2545 0363 傳真 // 852 2545 0317 電郵 // info@wcbfund.org 網址 // www.wcbfund.org

梁國興博士

■銀基集團取得了多種酒的經營權，圖為銀基集團產品。

國酒精粹 名揚四海

打造世界酒文化雙向交流平台

■香港文匯報記者 劉辰燁

身為銀基集團創辦人、主席兼行政總裁的梁國興博士，憑着他對中國酒文化的崇尚與熱愛，以其十多年從事煙酒銷售的經驗，與卓越的領導才能，不但將銀基集團的業務打理得蒸蒸日上，更力爭帶領中國的名酒衝出亞洲，推向全世界。

個人名片

銀基集團控股有限公司主席兼行政總裁（創辦人）
廣東省政協委員
湛江市政協常委

■梁國興要讓全世界的人都認識並喜歡中國名酒

1966年出生的梁國興博士是土生土長的湛江人，雖然他出生於普通家庭，但這並不妨礙他有一個不普通的夢想，那就是把中國上千年的酒文化介紹給全世界的人，讓所有人都認識並喜歡中國的名酒。

時勢英雄 為創業打下堅實基礎

上世紀90年代來香港發展之前，他在湛江友誼賓館的採購部任經理一職。「採購部就是採購酒水給賓館和餐廳的客人用。那時五糧液賣得很好，一開始我們都是去一些商店買，後來我想，五糧液是四川產的，那為甚麼我們不自己去找廠家買呢？既比從其它中間商那裡拿貨便宜，還能自己控制質量，找高質量的酒，而且又可以長期供貨給我們。」梁博士說道。就這樣，他開始接觸五糧液的釀造廠及生產經銷商。

湛江是一個港口，當時友誼賓館所屬母公司，往來港口的貨船，就成了梁國興他們運貨的主要方式。「可能這艘船運兩箱酒，那艘船再運兩箱。不過公司的船去到的地方很多，也讓我們的進貨和出貨渠道比較廣。」待到後來友誼賓館私有化了，梁國興就帶領當時的朋友和同事獨立出來，成立了現在的銀基集團。

不畏困難 危機中開拓前途

銀基集團在香港正式成立的時候，恰逢97金融風暴。梁博士說，集團剛好趕上經濟最低潮的時候成立，確實很困難。好在那時，中國自改革開放以來作出的成績逐漸開始被國際社會認同，國際上對中國生產的產品開始感興趣，這給了他們開拓市場的機會。「成立那年，我們拿到了五糧液於東南亞市場的經銷權，但那個時候，外國人對中國的產品還是有一定的偏見，認為不好或不安全。」梁國興感歎道。

1999年，銀基集團成為了免稅商店的固定供應商，並開始透過免稅商店銷售產品，一直持續高速的發展。如今，集團所經銷的中國名酒名煙，已遍及中國（香港及澳門）、新加坡、馬來西亞、泰國、日本、韓國、菲律賓、美國、新西蘭、迪拜、卡達、巴林等各地的免稅商店。

隨着中國經濟崛起，國人走出國門尋求發展日益普遍。海外華人逐步成為中國名酒在國際市場的主要消費者，並帶動當地外國人，讓他們開始熟悉、了解並最終愛上中國的五糧液。

當記者問到梁博士，他曾經歷過甚麼樣的困難時，積極樂觀的梁國興回答道：「我認為困難只要克服過去了，就無需再提起，我們始終應該向前看。有困難未必是壞事，它其實也是一種動力，困難面前可以讓人團結齊心，也可以訓練人的耐心與承受力。我們克服所遇到的每一次困難，都離不開大家的團結與智慧，我相信只要我們一直這樣下去，任何困難我們都可以安然渡過。」

創新調整 不斷滿足市場需求

為響應新一屆政府「拒絕鋪張，禁止浪費」的號召，不少企業及個人都開始降低請客吃飯的開支，選擇適量點菜、適度飲酒。這對絕大多數酒類經銷商客觀上都帶來了一定影響，銀基集團審時度勢，與五糧液廠商協定，除了以往一斤一樽的五糧液，廠商還新增五兩一樽，甚至二兩一樽的五糧液。

「中國在不斷發展，不斷前進；同樣的，煙酒市場也隨着國富民強而快速地發展，如果想在行業中一直保持領先的龍頭地位，不斷前行，傳統模式就必須改變！」梁博士總結道。「以往，國產酒類只能在餐廳或者商場買到，為了讓客人更容易購買到所需要的酒品，我們現在還開通了專屬的電子商貿平台。」銀基集團創辦的「品匯壹號」為客戶提供由訂購到送貨上門的一站式服務。品匯壹號的會員，可在全中國任何一個地方撥打服務熱線，並享受全中國免費配送的服務。

■銀基集團於香港聯合交易所主板成功上市

以酒會友 打造世界酒文化交流中心

為了滿足更多顧客的需求，除五糧液外，銀基集團還是中國其他名酒的代理商，包括國窖1573、茅台、汾酒及鴨溪窖，亦是唯一一間集四大香型白酒代理權為一家的代理商。此外，集團亦為優質葡萄酒在內地的分銷商。近年來，銀基力爭將集團打造成酒文化的交流中心，不但能將中國的酒文化推向世界，也引進外國名酒來大中華市場銷售，讓國人也能了解及欣賞洋酒的魅力。

梁國興博士在採訪中表示，他看好未來中國的酒市場。「我相信未來是中國的，我們的消費者市場很大，大家談生意的時候一定會喝點酒，加上我們中國人好客、熱情的本性，我認為未來酒的發展不錯。」同時，他還指出，酒是不會過時的，只要保存得當，越久越醇，每一日都在增值。「你看，最初我們做五糧液那會兒，也就是20年前吧，一支五糧液17元人民幣一支，而在五糧液100周年的時候，同等規格的一支可以買到4,000元，上千倍的增長。」

慈悲為懷 為家鄉為教育做貢獻

作為土生土長的湛江人，梁國興博士十分關心祖國與家鄉的建設，不論國家或湛江有任何困難他都會不遺餘力地捐資捐物，希望能盡自己的力量，幫助家鄉的人們。2012年湛江水災嚴重，梁國興知道這個消息後二話不說，立刻捐出100萬元人民幣來幫助家鄉的受災群眾進行災後重建工作。

此外，銀基集團在包括湛江、湖北及四川等在內的中國內地的多個省市及地區建立了十幾所希望小學，以幫助失學及輟學兒童重返校園。「有時我們會拿酒去拍賣，將拍賣所得的錢全部拿去捐助希望工程項目。」他說。汶川地震時，銀基也盡可能地捐錢捐物，幫助那些失去家園的人們。泰國海嘯時，梁國興博士也不斷打電話催促財務盡快捐錢，讓受災的人們可以過上一個安穩的聖誕節。「我們會一直堅持下去，幫助我們的同胞及世界上需要幫助的人們。」他總結道。

■梁國興博士於銀基集團15周年晚會上發表講話

■銀基集團創辦15周年晚會

■銀基集團向香港公益金捐獻一百萬港元

■銀基集團成功上市慶祝晚宴

銀基集團 集海內外名酒於一身

銀基集團控股有限公司於2009年4月8日在香港交易所主板上市，為中國及國際領先高檔酒類營運商，憑藉集團十多年的努力，在內地及海外已建立完善的經銷網路及優質的管道管理，並於內地及海外建立了一個「雙向營運平台」，成功經銷多個高質素的酒類產品，當中包括在不同市場最暢銷的傳統頂尖中國白酒五糧液酒系列。

銀基集團與五糧液集團擁有逾十年的悠久合作關係，亦是五糧液酒系列自2000年以來在各市場中的最大營運商。銀基集團更於2010年3月取得由五糧液集團經逾10年時間打造釀製的「永福醬酒」15年全球獨家經銷權，以及取得一家頂級的中國白酒製造商瀘州老窖「國窖1573」系列43度白酒10年內地的獨家經銷權。同年，銀基集團獲得貴州鴨溪窖酒3年全球經銷權。2011年5月，銀基集團又取得中國頂級清香型白酒山西杏花村汾酒55度40年青花及55度經典國藏汾酒產品全球獨家總經銷權。2012年，銀基集團成為吉林省大泉源之國寶大泉源品牌產品的中國獨家經銷商。今年1月，集團與貴州茅台酒股份有限公司合作，於波蘭、匈牙利、捷克、斯洛伐克及保加利亞經銷貴州茅台酒。

此外，銀基集團亦於2009年第四季度開始引入海外優質品牌葡萄酒至中國市場，其中包括阿根廷、澳州、智利、法國、希臘、意大利、新西蘭、葡萄牙及西班牙等多個國家。集團亦於海外銷售中國製造的多款品牌香煙，包括君皇及紅塔山系列。

強而不驕 永不停步

梁博士表示，經過多年的高速發展，銀基集團已經建立了一個完善的、覆蓋全中國的經銷網路，銷售高質產品，其中包括五糧液白酒系列、永福醬酒、國窖1573系列43度白酒、茅台酒貴州鴨溪窖酒系列及山西杏花村汾酒系列。但銀基不會停下前進的步伐，隨着規模化、多元化發展策略的全面實施，銀基集團在完善、整合現有資源的基礎上，將致力於進一步提升品牌價值。銀基的管理層及員工不僅要保持銀基以往成功建立的市場優勢，更要擴闊思維，不斷創新，發掘新的利潤增長點，強化績效管理機制。

未來，銀基集團會繼續提升良好企業管治及內部監控的政策及施行，關注企業社會責任，為發展的道路上迎接着各種各樣的挑戰，不斷物色商機及發掘新意念。隨着成功引入進口葡萄酒、品匯壹號形象店的精心籌劃與面世、發展電子商貿、集團內部協同管理系統的順利投用等；開拓新的商業領域與建立現代管理模式，將會使銀基集團業務的發展推向新高峰。梁國興堅信：「銀基集團一定會有更加輝煌與燦爛的未來！」