



中國內銷 物流 攻略

此項目由香港航運物流協會主辦，並由香港特別行政區政府工業貿易署「發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金（機構支援計劃）」撥款資助。香港生產力促進局負責執行項目。

在此刊物上/ 活動內（或項目小組成員）表達的任何意見、研究成果、結論或建議，並不代表香港特別行政區政府、工業貿易署或中小企業發展支援基金及發展品牌、升級轉型及拓展內銷市場的專項基金（機構支援計劃）評審委員會的觀點。

©2013 香港航運物流協會及香港生產力促進局





葡萄酒

業篇



前言

飲用葡萄酒(包括紅酒、白酒與氣酒)的風氣日漸盛行。在香港，自特區政府從2008年6月起撤銷葡萄酒入口稅¹，香港搖身一變成為一個極大的葡萄酒保稅倉，吸引大量葡萄酒進口，並帶旺相關支援產業如物流業(其中包括貨運、倉儲)。香港貿易發展局(香港貿發局)2013年的資料顯示，2012年香港葡萄酒的進口值達到81億港元，較2007年激增四倍²。

整體而言，葡萄酒運抵香港後會有四種出路：

- 供應本港飲用；
- 於本港儲存；
- 轉口往澳門(澳門已於多年前免除葡萄酒關稅以吸引進口)；及
- 轉口往內地。

當中大部份的葡萄酒會被輸往內地，而輸往內地及澳門的葡萄酒佔整體香港進口葡萄酒約84%³；留港供飲用的葡萄酒只佔少量。這正好反映內地對葡萄酒的龐大需求。現時內地葡萄酒市場的情況是怎樣？香港葡萄酒商(包括進口商及代理商)與香港物流供應商如何有效地捕捉箇中商機？

1 詳情請參閱香港海關網址：http://www.customs.gov.hk/filemanager/common/pdf/pdf_notice/fact_shect_chi.pdf

2 “Wine Industry in Hong Kong”，香港貿發局，2013年5月8日，見網頁：<http://hong-kong-economy-research.hktdc.com/business-news/article/Hong-Kong-Industry-Profiles/Wine-Industry-in-Hong-Kong/hkip/en/1/1X000000/1X07WNW7.htm>

3 見第2號註腳





2 內地葡萄酒市場背景及分析

2.1 市場背景

現時內地葡萄酒市場總值已超過463億元人民幣⁴。國際葡萄酒及烈酒研究機構(The International Wine and Spirit Research: IWSR)亦指出,2012年內地消費者共飲用了約21億枝葡萄酒⁵。這些需求多集中於內地發展較成熟的葡萄酒市場,包括北京及上海等一線城市。內地對葡萄酒需求亦有頗固定模式,農曆新年、五•一勞動節、國慶、聖誕節皆為需求高峰期。

業界專家指出,現時內地消費者每年所飲用之葡萄酒中,約75%或以上為紅酒,其他為白酒、氣酒、加烈酒(如雪利酒)等。飲用及學習品酒之人士均以女性為主,並多數屬於中產階層。價位方面,大致可分為三個類別:

- 數十元至100元人民幣左右:大眾價格;主要為內地本土出產的一般商品酒(Commercial Wine/ Everyday Wine);
- 200元至500元:中價;及
- 600元至超過1,000元:貴價(Fine Wine)。

內地傳媒指出,內地已開始增加飲用價格較高的進口葡萄酒⁶。亦有調查發現,內地受訪消費者認為500元人民幣以上的紅酒才有品質保證⁷。



這個龐大的葡萄酒市場充滿發展潛力、挑戰與商機。市場發展方面,外國葡萄酒業雜誌Decanter預期內地葡萄酒飲用量於未來四年將以40%的幅度增長⁸。預期於2020年內地飲用葡萄酒數量將成為世界第一⁹(現位居第五¹⁰)。挑戰方面,本土與進口葡萄酒均搶攻內地市場:一方面既有如王朝、長城、張裕、銀色高地等本土品牌的葡萄酒供應市場,亦有從歐盟(如法國、意大利)、以至澳洲及巴西等「新世界」進口的葡萄酒於市場上銷售,供應比例約為3:1¹¹。現時內地消費者較多飲用本土出產葡萄酒,其中一個主因是本土葡萄酒價格較便宜;進口葡萄酒需繳付關稅(14%),所以售價一般較高。

4 「中國葡萄酒市場消費潛力大“雙反”短期不影響酒價」,新華網,2013年6月25日,見網頁:http://news.xinhuanet.com/food/2013-06/25/c_124905488.htm

5 請參閱第4號註腳

6 「中國葡萄酒消費預計2020年位居世界第一」,奢侈品中國,2012年5月7日,見網頁:<http://wine.chinese-luxury.com/wine/20120507/20774.html>

7 「高端葡萄酒在中國消費增長迅速,奢侈品中國,2012年5月18日,見網頁:<http://wine.chinese-luxury.com/wine/20120518/21196.html>

8 “China will import less over the next four years: Vinexpo research”, Decanter.com, 2013年2月5日,見網頁:<http://www.decanter.com/news/wine-news/530832/china-will-import-less-over-the-next-four-years-vinexpo-research>

9 見第6號註腳

10 “China will set pace for wine industry growth”, China Daily.com, 2013年3月10日,見網頁:http://www.chinadaily.com.cn/sunday/2013-03/10/content_16294916.htm

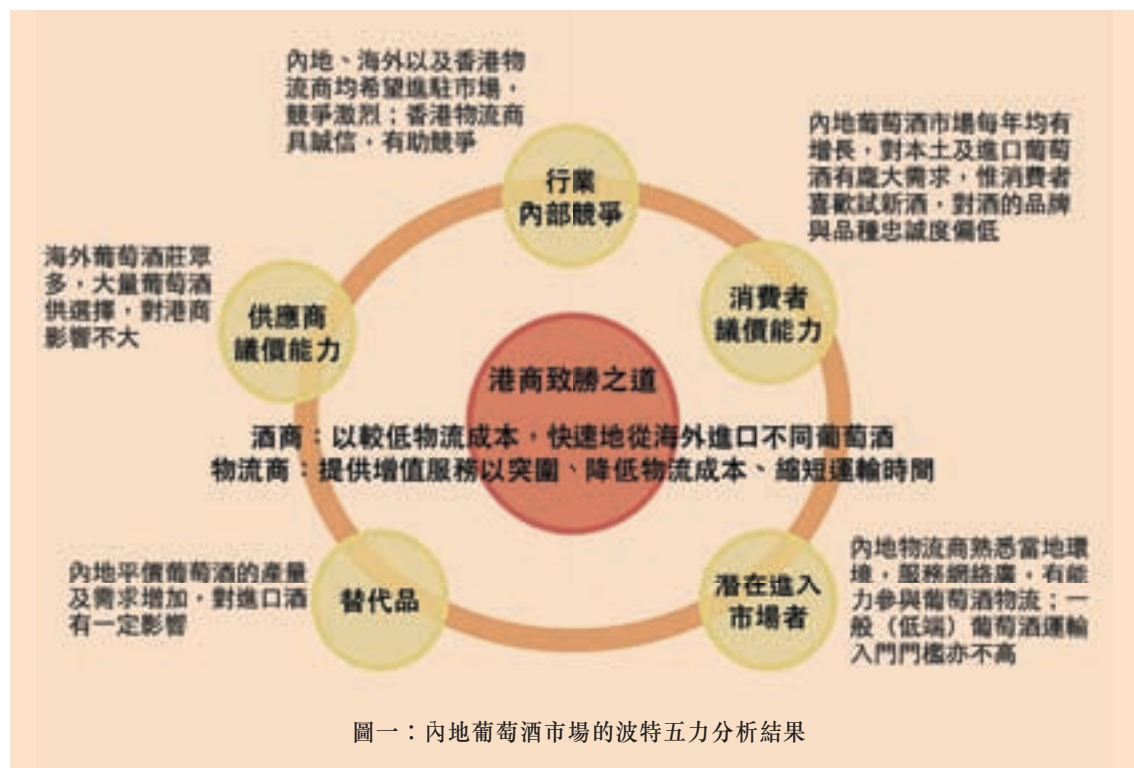
11 見第7號註腳





商機方面，雖然本土（平價）葡萄酒現時主導內地市場，但正如上文所提及，隨著內地消費者對葡萄酒之要求及消費力日漸提升，對進口葡萄酒的需求亦會增加。有香港葡萄酒業專家亦表示，內地消費者對100—400元人民幣的平價至中價進口葡萄酒仍大有需求，為進口商及內銷企業提供商機。此外，與本土葡萄酒比較，內地消費者覺得進口葡萄酒的價格或許較高，但亦比較安全，是進口葡萄酒的其中一個賣點。現時很多進口葡萄酒於銷售時，均表明為「原瓶樽進口貨」，以增加消費者的信心。

2.2 市場分析



圖一：內地葡萄酒市場的波特五力分析結果

為發掘香港葡萄酒商及香港物流商於內地的致勝之道，項目小組根據上述背景資料及多名香港業內專家意見，並參考波特五力分析模型 (Porter's Five Forces Model)，從香港葡萄酒商與香港物流商的角度，宏觀地分析內地葡萄酒市場。下面為分析結果之重點：

- 行業內部競爭 (Competitive Rivalry within an Industry)：內地本土、海外以及香港物流商均希望進駐市場以分一杯羹，競爭激烈。但另一方面，有使用過香港物流商服務的客戶表示，香港物流商具誠信及辦事妥當。這個賣點有助香港物流商於市場上競爭。
- 消費者議價能力 (Bargaining Power of Customers)：內地葡萄酒市場每年均高速增长，對本土及進口葡萄酒有龐大需求。惟消費者喜歡試新葡萄酒，對酒的品牌與品種之忠誠度偏低。酒商需要經常推出及引入新酒以迎合市場需求。
- 供應商議價能力 (Bargaining Power of Suppliers)：海外葡萄酒莊眾多，大量葡萄酒供酒商選擇，供應商議價能力較低，於分析模型內的五個因素中，對港商影響最少。

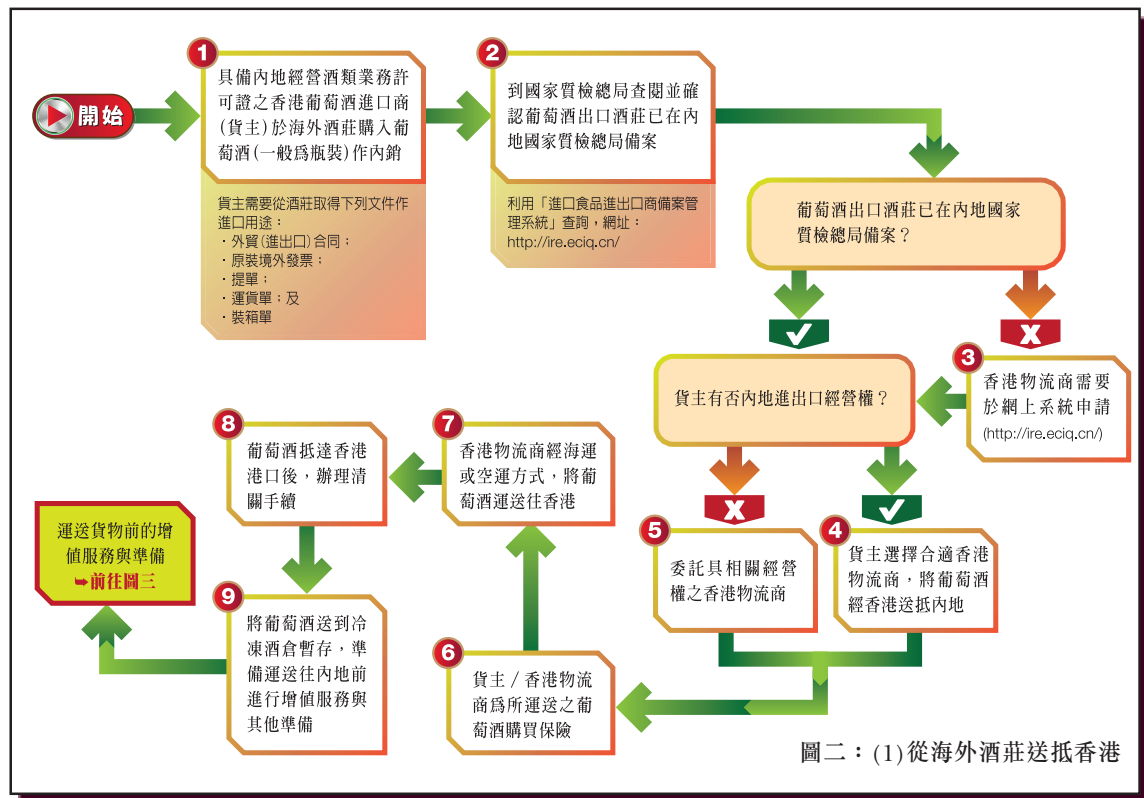


- 潛在進入市場者 (Threat of New Entrants)：內地物流商熟悉當地環境，服務網絡亦較廣，有能力提供葡萄酒運輸服務。此外，提供一般(低端)葡萄酒運送服務的入門門檻亦不高，增加市場競爭程度。
- 替代品 (Threat of Substitute Products)：內地平價葡萄酒的產量及需求增加，對進口葡萄酒有一定影響。

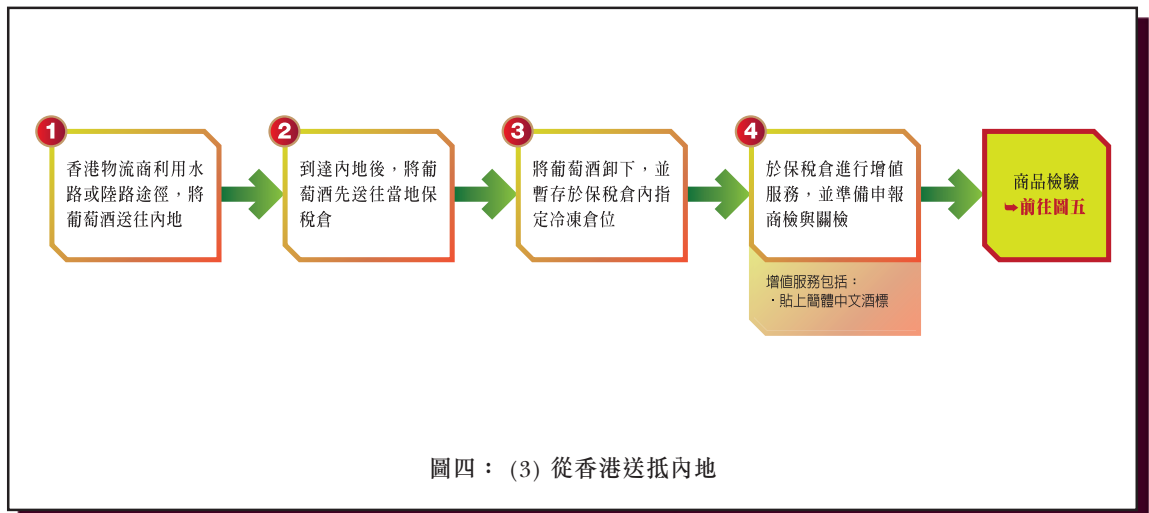
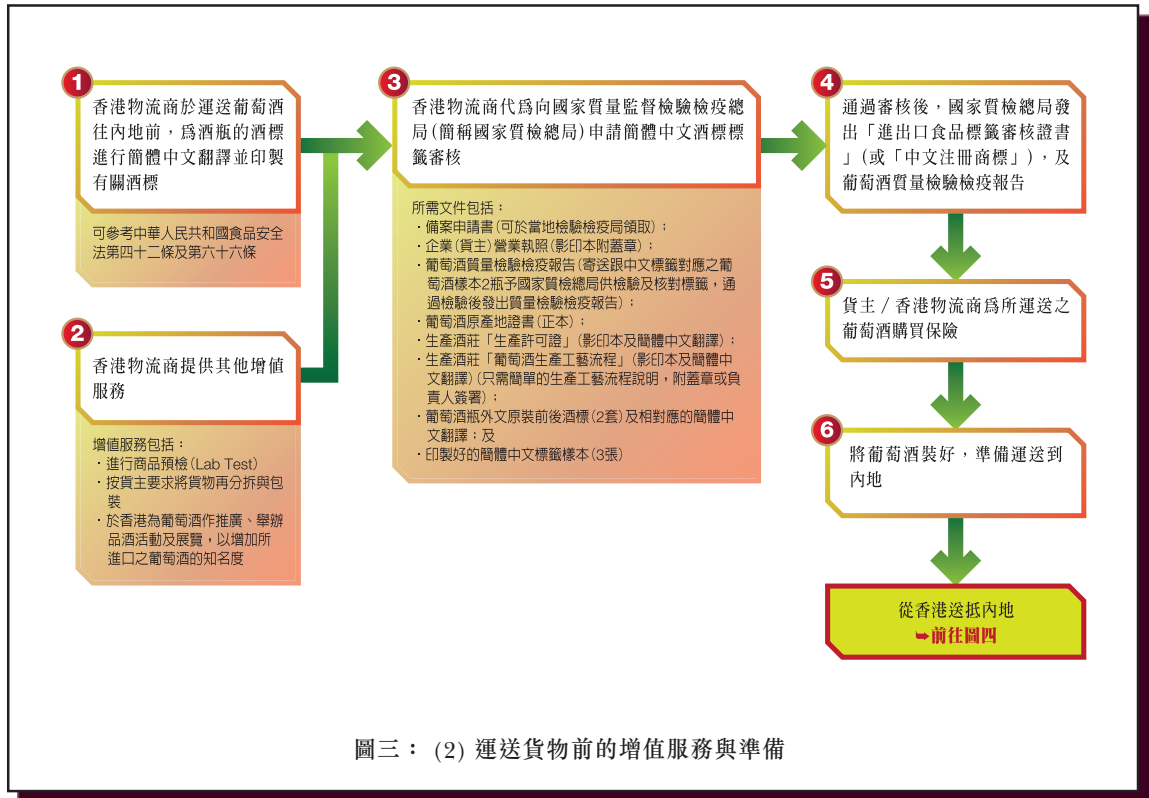
綜合上述分析結果，對香港葡萄酒商而言，如希望成功進行內銷，便需要做到「以較低物流成本，快速地從海外進口不同葡萄酒」。對香港物流商而言，如希望能有效支援葡萄酒商進行內銷，則需要做到「提供增值服務以突圍、降低物流成本、縮短運輸時間」。接下來的章節將深入探討香港葡萄酒商及香港物流商，於內地營運並執行上述致勝之道時，所遇到的困難及建議解決方案。

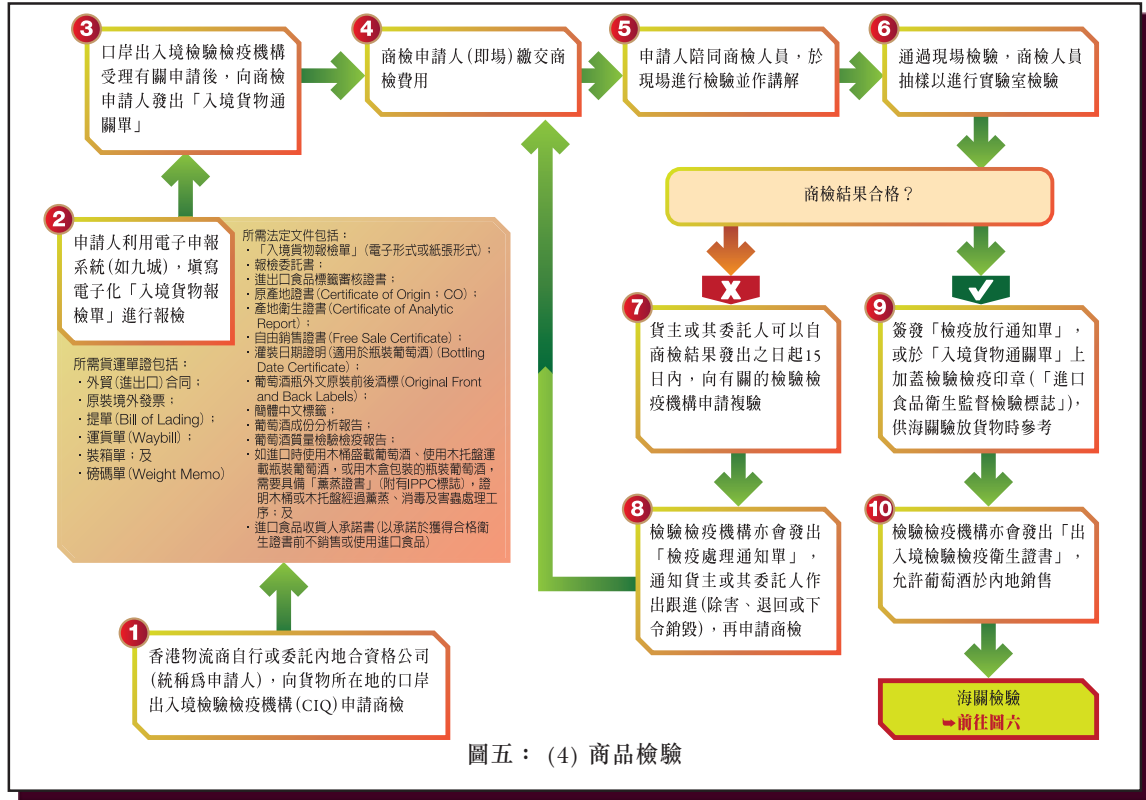
葡萄酒進口流程

現時香港葡萄酒商與香港物流商運送葡萄酒到內地時，會經過以下步驟¹²：

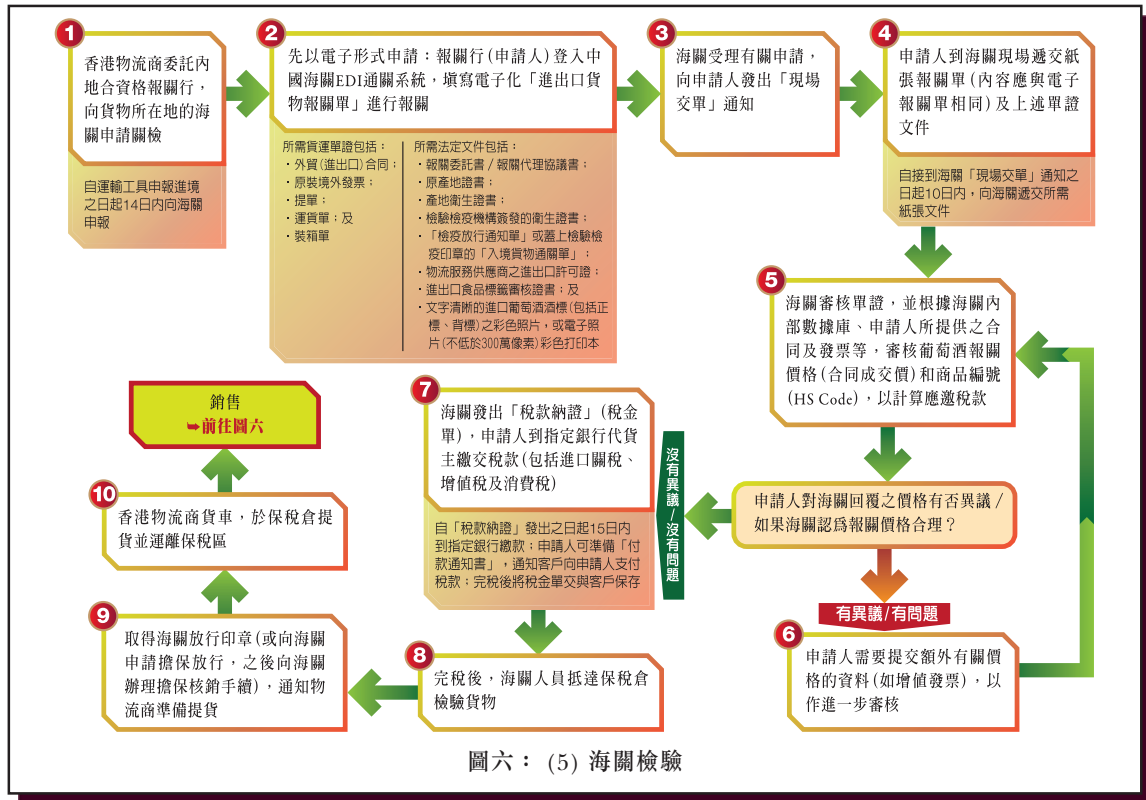


12 根據以下資料來源結果而成有關流程：香港業內專家訪問、香港貿發局中國內銷指南、香港貿發局中國營商指南、中國海關報關實用手冊、進口食品進出口商備案管理規定、食品進口記錄和銷售記錄管理規定、華夏酒報、中華人民共和國食品安全法、預包裝飲料酒標籤通則、進出口食品安全管理辦法、保稅區檢驗檢疫監督管理辦法、中華人民共和國進出口商品檢驗法實施條例、海關總署公告2010年第17號（關於規範進口葡萄酒有關事項），及中華人民共和國消費稅暫行條例

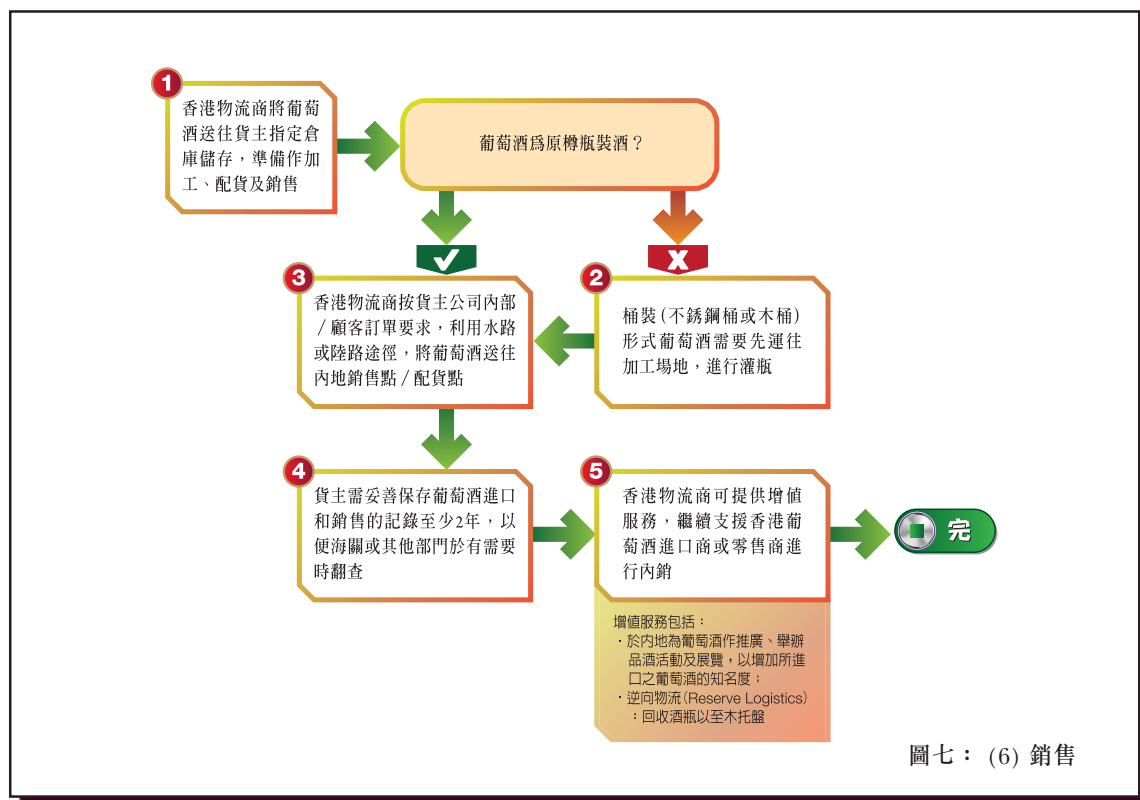




圖五：(4) 商品檢驗



圖六：(5) 海關檢驗



葡萄園風景的其中一角。（圖片來源：譚子健先生）





4 香港葡萄酒商與香港物流商 於內地營運時面對的困難

不少香港葡萄酒商及香港物流商於辦理上一章節內所提及之手續與文件時，會遇到下列困難：

4.1 香港葡萄酒商面對的困難

- 商檢、報關、清關涉及大量手續與文件，未能全面理解與掌握箇中重點；
- 不理解所徵稅項的計法；
- 商檢及清關需時，可長達四至八星期或以上，對葡萄酒儲存及現金流轉起考驗；及
- 進口新的葡萄酒(新的品牌/ 品種/ 酒莊/ 產地)有助提高該葡萄酒於市場上的獨特性。可是，國家質檢總局沒有相關紀錄及數據作參考，商檢時間或更長，亦有可能最終不獲准進口。

4.2 香港物流商面對的困難

運輸與成本控制

- 採用凍櫃有助於運輸途中穩定葡萄酒溫，惟會令成本增加；
- 因耗電、所佔船位等問題，部份內河船對使用凍櫃(Reefer)的貨物會收取較高運費，或者於部份內河船上不能使用凍櫃；加上葡萄酒運上碼頭後，或需要於空曠地方等待進倉，這些舉動均會令酒溫不穩定，影響酒質；及
- 擬定內地運輸路線時，需要考慮並平衡路線所需時間、對貨物安全及品質之影響(如行小路或較快，但路面不平會令酒樽互相碰撞而破裂)，有一定難度。



儲存

- 葡萄酒受多種因數如溫度影響，酒商對物流商儲存葡萄酒的地方之規格有高要求。

商檢與清關

- 商檢及清關需時，過程中亦不時因理解或資料有誤，需要向海關補充資料或要重做文件，令時間更長。

接觸潛在客戶

- 部份香港葡萄酒商，會向其內地客戶介紹物流商，以便將葡萄酒從香港運返內地。惟香港葡萄酒商往往不知道香港物流商能提供相關運送及配套服務(如報檢)，令香港物流商錯失商機。





5 物流解決方案 — 探討實操策略

根據與多位香港葡萄酒業和香港物流業的專家之討論，及其他搜尋所得資料，以下為針對上述難題之解決方案，供香港同業參考。

採購與成本控制

香港葡萄酒商：

- 為更有效控制銷售及物流成本，建議每次進口葡萄酒到內地時，可以多留意所進口葡萄酒之數量與款式種類。數量方面，因內地商檢時需抽檢六枝葡萄酒(每款)作測試，如每款葡萄酒進口太少數量，當扣除被檢走的葡萄酒而去計算剩餘每枝酒的銷售成本時，其成本會明顯增加。款式種類方面，因國家質檢總局和海關是根據酒的款式種類進行酒標審核及葡萄酒檢測等工序。每次進口太多葡萄酒款式種類時，所涉及的申報工序、審批/ 檢測時間和有關費用均會增加。
- 雖然業內沒有明確數字界定何為「量少款多」或「量多款少」，但酒商可考慮下列及其他因素，制定每次進口葡萄酒之數量。物流成本的變化對一般商品葡萄酒售價的影響較大，葡萄酒商於制定進口數量時可以多留意。

銷售成本 / 葡萄酒本身價格	商檢和海關費用	內地葡萄酒銷售商訂貨數量
預期市場對所進口葡萄酒之接受程度	物流成本	酒商公司內部現金流情況

圖八：制定每次進口葡萄酒數量時考慮因素

- 葡萄酒商於採購時亦可考慮當時香港和內地的天氣。具體而言，當香港和內地為夏天時，建議酒商可減少採購和進口一般商品葡萄酒，因為夏天溫度高，為確保酒質，運送一般商品葡萄酒時也可能需要使用凍櫃。這樣會增加成本，對一般商品葡萄酒(售價較平)的售價影響較大。

運輸與成本控制

香港物流商：

- 於內地運送葡萄酒時，可考慮減少採用空運¹³、多採用水路以及陸路的方案，以降低成本。
- 很多香港物流商經水路將葡萄酒送到內地，除成本考慮外，亦因為物流商需要將葡萄酒存於保稅倉等待商檢，而很多保稅倉均建於港口內，故選擇水路運送方式。

¹³ 運送貴價或列級名莊葡萄酒時多採用空運方式。惟有香港葡萄酒業專家表示，飛機艙內的振動其實會影響葡萄酒質。經空運的葡萄酒於飲用或銷售前，需要妥善存放兩個月，以便穩定酒份子，有助回復酒質





- 利用貨車運送葡萄酒有助降低物流成本，惟內地很多地方的行車路面仍然不平坦，容易令酒樽於車箱內碰撞引致滲漏。建議盡量不要利用貨車作太長途的陸路運送，減低酒樽於行車時破損的機會。香港物流商可考慮先經水路將貨物送到最近客戶的卸貨港口，然後用貨車將葡萄酒送予顧客，有助縮短貨車路程。此外，為減少陸路運輸時酒樽互相碰撞的情況，可考慮於酒箱外面包上氣墊 (Air Cushion) 等保護物料。亦可將酒箱放入另一個木箱內，加強保護。
- 於整個運輸過程中(包括船上、貨車上、出入倉庫等環節)，保持葡萄酒於合適溫度很重要，因此建議使用凍櫃。另一個成本較低的做法是考慮使用恆溫櫃或恆溫墊 (Insulation Layer)，減低周圍環境高溫對酒質影響。凍櫃保存葡萄酒的效果最好但其成本亦高，較少被同業採用。惟香港物流商需要留意，有外國酒評人與內地物流專家¹⁴均表示，只有少數內地物流商採用凍櫃去運送葡萄酒，最終影響了酒質以及內地葡萄酒業和內地物流業之形象。香港物流商可借鏡內地有關情況，並考慮多採用凍櫃等冷鏈技術，以突顯香港物流商優勢。
- 採用水路運輸時，建議將葡萄酒放於船艙底部，避免陽光照射從而減低葡萄酒溫度上升機會。同時亦應將葡萄酒放在遠離機房的位置，避免機房的熱力影響酒質。
- 擬定葡萄酒運送路線時，在許可的情況下，可考慮將貨物經香港轉口到內地。內地海關信任來自香港的貨物，有助縮短清關時間¹⁵(經香港進口內地的另一原因，是可以享用香港與內地簽訂的「通關徵稅便利安排」；詳情見下文)。下列為一些香港同業運送葡萄酒的路線，以供參考：



運送方式	路線
水路	香港 ▶ 廣州市南沙港 / 廣州市蓮花山港 / 廣州市黃埔港 ▶ 廣州市(及廣東省其他地區)
	香港 ▶ 廣州市鹽田港 / 深圳市蛇口赤灣港 ▶ 轉送往內地南方其他省市
	香港 ▶ 東莞市虎門港 ▶ 轉送往珠三角其他省市
	海外酒莊 ▶ 香港 ▶ 浦東港口(洋山港 / 外高橋港) ▶ 上海(及內地北方其他省市)
	海外酒莊 ▶ 香港 ▶ 天津港 ▶ 天津(及內地北方其他省市)
陸路	香港 ▶ 文錦渡口岸 / 皇崗口岸 ▶ 廣東省
鐵路	香港 ▶ 北京

圖九：運送葡萄酒往內地時香港物流業較常採用之路線

14 “酒類分銷與冷鏈物流管理”主題沙龍，中國冷鏈產業網，2013年3月14日，見網頁：<http://www.lenglian.org.cn/zt/hjst>

15 “One for the Road”，香港貿發局，2012年10月17日，見網頁：<http://www.hktdc.com/info/mi/a/hkthk/en/1X09PTRU/1/Hong-Kong-Trader-Hong-Kong-Edition/One-For-The-Road.htm>





圖十：運送葡萄酒往內地時香港物流業較常採用之珠三角港口

儲存

香港物流商：

- 合適溫度與恆溫對保存葡萄酒品質至為重要（其他因素如光線、震盪等，對酒質的影響並非最大）。將葡萄酒正式存放於儲存設施，或暫存以等待商檢/清關時，物流商均需要留意溫度這因素。
- 有關葡萄酒儲存設施之溫度及溫度浮動範圍，物流商可參考香港品質保證局（HKQAA）的建議（圖十一）¹⁶。此外為更有效管理葡萄酒庫存和控制倉儲成本（如冷氣費用），香港物流商可以將紅酒存放於HKQAA建議溫度範圍之上限，以及把白酒和氣酒存放於溫度範圍的下限。

	高級葡萄酒 (Fine Wine)	商品葡萄酒 (Commercial Wine)
儲存溫度範圍	11°C - 17°C	22°C 或以下
每日最大浮動溫度	3°C	5°C
每年最大浮動溫度	5°C	10°C

圖十一：建議之葡萄酒儲存溫度及浮動範圍

¹⁶ 「葡萄酒儲存管理體系」，香港品質保證局，2012年10月29日，見網頁：http://www.hkqaa.org/b5_certservice.php?catid=9





- 酒倉設計方面，需要具備衡溫、濕度調節、保安監察等主要設備。天花板及地板需要有隔熱措施，減低上下樓層溫度的影響¹⁷。亦需要採用LED燈以減低一般光線對酒質的影響¹⁸。此外可以於貨倉設立層架，以便放置兩層葡萄酒(要視乎貨倉樓底高度)，更有效運用儲存空間。
- 如上述提及，酒倉於營運與設計方面有一定要求，為確保酒質以至酒倉表現，建議香港物流商可考慮於內地經營和管理自己的酒倉。**良好的酒倉為內地物流成功的關鍵之一。**
- 葡萄酒等待商檢或清關時，物流商可以將貨物存放於有冷凍功能的保稅倉，避免高室溫影響葡萄酒質量。如整個貨櫃被放置於空曠地方等待商檢/清關時，可以向貨櫃灑水，為貨櫃降溫。

商檢與清關

香港葡萄酒商：

- 對香港葡萄酒商而言，可考慮外判運輸、報檢、報關、課稅等工作予香港第三方物流商處理。利用物流商的專業服務和經驗，有助商檢及清關等過程的進行，亦令葡萄酒商可集中資源於葡萄酒採購及市場拓展方面。
- 稅項方面，內地對進口葡萄酒徵收大約等於貨物CIF (Cost, Insurance and Freight) 總值48.2%的稅款，其中包含關稅14%、增值稅17%、消費稅10%。而根據內地與智利的自由貿易協定，現時內地對智利葡萄酒所徵關稅僅為3.8%，並於2015年實現零關稅¹⁹。
- 葡萄酒商亦可多了解商檢及清關等過程，有助向物流商提供所需文件以辦理有關手續。有關葡萄酒進口流程，請參考本文第三章節。

香港物流商：

- 內地商檢需時由四至八星期不等，建議預先收齊所需單證及填寫有關表格，為商檢及清關等過程作準備，有助縮短進口葡萄酒所需時間。有關葡萄酒進口流程中所需單證與文件，請參考本文第三章節。
- 以裝箱單(Packing List)為例，物流商需取得酒莊/發貨人提供之裝箱單以辦理進口手續。內地對裝箱單的資料準確性有嚴格要求，例如酒精含量百分比(酒精度)要準確，並要跟背標上的資料絕對吻合(資料不吻合是阻礙清關的常見原因)。
- 香港物流商需要為首次向內地輸入葡萄酒的海外酒莊進行備案。物流商可利用國家質檢總局的「進口食品進出口商備案管理系統」(該系統能顯示中英文，為部份欄位需要輸入中文；登錄網址：<http://ire.eciq.cn/>)，網上申請備案編號，以辦理進口手續。
- 建議為首次輸入內地的海外葡萄酒，於香港進行預檢(Lab Test)，以便在進口內地前確保葡萄酒符合商檢要求。

¹⁷ 「打做「紅酒港」 工廈配套不足」，明報，2013年1月21日

¹⁸ 見第15號註腳

¹⁹ 「智利葡萄酒攻勢漸猛」，華夏酒報，2013年6月25日，見網頁：
<http://www.cnwinenews.com/html/201306/25/20130625092439153332.htm>



- 向中國海關申報進口葡萄酒的數量及價值時，需如實申報。根據業內經驗，現時內地以進口5.5美元（約30-40元人民幣）或以上的葡萄酒為主²⁰。這種情況與IWSR的調查發現，全球消費者正減少飲用5美元以下葡萄酒的趨勢相似²¹。
- 建議香港物流商（及香港葡萄酒商）利用“為經香港特別行政區輸往內地的葡萄酒提供通關徵稅便利措施合作安排”（簡稱「通關徵稅便利安排」），更快將葡萄酒經香港進口到內地²²。在「通關徵稅便利安排」下，香港物流商（及香港葡萄酒商）可先登記成為香港「備案葡萄酒出口商」，並經指定的內地口岸進口，便可使用價格預審核等內地海關服務，縮短通關時間。



圖十二：物流商或酒商需要於進口前準備中文酒標，並確保酒標上的資料（如酒精度）正確。

（圖片來源：譚子健先生）

潛在商機與發展方向

除上述建議之短期操作性方案外，香港葡萄酒業及香港物流業可考慮下列長遠策略，有助香港業界進一步開拓內地市場。

香港物流商：

香港物流商可以向客戶提供增值服務，進一步提升競爭力及突顯香港物流商優勢。可行的增值服務包括：

- 為客戶（買家）聯絡海外酒莊，尋找可用作「個人品牌」（Private Label）之葡萄酒。
- 為客戶提供更多葡萄酒的選擇：香港物流商可與其他同業合作，各自以一整櫃（FCL：Full Container Load）方式進口不同品牌的葡萄酒。到達香港/內地貨倉後，再與其他合作物流商交換部份葡萄酒。上述做法能以較低的物流成本，為物流客戶（及其消費者）增加可以選擇的葡萄酒種類。
- 運送葡萄酒予客戶前，可先替客戶進行驗收工作，包括核對酒的年份、酒的品種等，之後向客戶提交報告。
- 為客戶提供或協助採購酒杯等品酒用具。

20 上述葡萄酒進口價格僅供參考

21 「香港葡萄酒業市場進入調整期」，CAPITAL CEO 資本才俊，2012年4月，第095期，見網頁：http://www.capitalceo.com/common_cmag/view_content.php?issue_no=95&pub_id=16&top_id=172&art_id=149861

22 詳情請參閱工業貿易署網址：http://www.tid.govhk/tc_chi/import_export/nontextiles/winc/





- 當葡萄酒抵達運輸過程中的重要里程碑 (Milestone：例如當貨物抵達內地港口、貨物完成商檢、貨物抵達指定貨倉、貨物成功送抵顧客)，物流商可主動通知客戶有關結果，增加物流過程透明度，並以電郵跟進收貨情況。
- 當葡萄酒到達內地(或香港)後，為客戶提供專業葡萄酒儲存服務。同時亦可為客戶提供禮賓部 (Concierge) 服務：當客戶需要葡萄酒時 (On-Demand Basis)，可預先致電物流商，物流商會按客戶需要，進行備貨及送貨。
- 設立網站式庫存管理系統，方便客戶查詢自己於物流商貨倉的存酒量，及遞交送貨指示。
- 協助貼上RFID等增值性標籤，加強葡萄酒的防偽性。
- 向客戶提供酒窖裝修的建議。

香港物流商可考慮下列市場定位策略，有助突顯香港業界優勢，以及減少與內地物流商作正面競爭。

- 相對一般葡萄酒，運送與處理高級葡萄酒要求較高的物流服務水平(如溫度及光線控制方面)。香港物流業的服務質素具有一定優勢(圖十三；如擁有HKQAA葡萄酒儲存認證、有完善的物流科技及解決方案)，建議可考慮運送及處理更多貴價葡萄酒，發揮香港業界的強項。

範疇	詳情	優勢
HKQAA葡萄酒儲存管理體系	涵蓋專門儲存高級葡萄酒及商品葡萄酒的儲存設施、零售商及餐飲業的葡萄酒儲存設施、葡萄酒運輸服務	增加內地客戶的信心
物流科技	冷鏈管理技術、EPC條碼/RFID (可應用於酒倉作實時庫存管理及保安監察)、防偽技術 (例如智能手機應用程式配合防偽標籤條碼或QR碼一同使用)	有助提升物流效率及表現

圖十三：香港物流業的部份服務優勢

- 北京及上海等地的葡萄酒市場雖然成熟但競爭亦激烈。香港物流商可考慮進軍內地二線城市如大連、成都、杭州、天津、南京、武漢、山東及重慶等。現時進駐當地的物流商相對較少，而當地的葡萄酒市場具消費能力，發展潛力大。以大連為例，香港貿發局的資料顯示，大連自2009年起，已位列內地葡萄酒消費的前十名²³。而杭州市所在的浙江省，於2009年曾創出賣出10萬瓶「佳得士拉菲」(拉菲的副牌酒)的紀錄²⁴。
- 香港物流商亦可選擇與內地同業合作。香港物流商可考慮負責跨境運送、貨倉管理，以及管理運輸表現(如確保內地合作夥伴使用凍櫃運送葡萄酒、行車時貨車使用公路而非小路)和顧客對整體物流服務滿意度。內地合作夥伴則負責最後一公里配送。內地物流商較熟識當地環境並於當地擁有較多資源(如電單車隊)，有助運送貨物。

23 「大連葡萄酒市場迅速擴張」，香港貿發局經貿研究，2012年1月6日，見網頁：<http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/%E5%9C%8B%E9%9A%9B%E5%B8%82%E5%A0%B4%E7%B0%A1%E8%A8%8A/%E5%A4%A7%E9%80%A3%E8%91%A1%E8%90%84%E9%85%92%E5%B8%82%E5%A0%B4%E8%BF%85%E9%80%9F%E6%93%B4%E5%BC%B5/imm/tc/1/1X000000/1X07RY33.htm>

24 「中國需求急升炒熱法國名酒」，香港貿發局經貿研究，2010年9月10日，見網頁：<http://economists-pick-research.hktdc.com/business-news/article/%E5%9C%8B%E9%9A%9B%E5%B8%82%E5%A0%B4%E7%B0%A1%E8%A8%8A/%E4%B8%AD%E5%9C%8B%E9%9C%80%E6%B1%82%E6%80%A5%E5%8D%87%E7%82%92%E7%86%B1%E6%B3%95%E5%9C%8B%E5%90%8D%E9%85%92/imm/tc/1/1X000000/1X073BKJ.htm>





香港葡萄酒商及香港物流商：

業界可以向香港特區政府建議試行「源頭檢測」計劃。利用冷鏈及物流保安²⁵等技術，香港物流商能確保葡萄酒於運輸過程中之質量、真實性與完整性(如沒有被開啟過或被掉包等)。當葡萄酒通過出產國檢驗、直接出口至香港並經香港進口到內地時，香港業界可爭取內地口岸商檢單位豁免對進口葡萄酒作商檢的要求²⁶。上述措施可加快進口流程，有助吸引更多酒商經香港並利用香港物流服務將葡萄酒轉口到內地。

給香港葡萄酒商的其他建議：

現時香港葡萄酒商並不容易進入內地零售網絡以銷售其產品(基於關係等因素)。建議香港葡萄酒商可考慮多著眼於商業用酒市場(B2B Market；如酒店、餐廳)。內地高級餐廳、四星級或以上的酒店、私人會所等場所飲用進口酒為主²⁷。此外相對零售市場，商業用酒市場客戶的採購量會較大，客戶的忠誠度亦較高，亦有較固定的採購/補貨週期(Replenishment Cycle)。惟開拓商業用酒市場亦有其難度，包括需要花一定時間及資源作銷售前期工序(Pitching)。

選擇葡萄酒作進口時，可多參考不同國籍消費者之意見，最好選擇外國(如法國、意大利)、香港及內地的消費者均喜歡之葡萄酒款，以降低滯銷風險。

給香港物流商的其他建議：

建議香港物流商在更多內地及香港酒業展覽參展，以增加知名度並建立網絡。相關展覽包括：

- 全國糖酒商品交易會(www.qgtjh.com；一年兩屆、分春秋兩季於成都等內地不同省市舉行)；
- 中國國際葡萄酒及烈酒展覽會(www.winechinaexhibition.com；於北京舉行)；
- 中國(廣州)國際名酒展(www.interwine.org)；
- 上海酒節(www.winefair.com.cn/cn)；
- 香港國際美酒展(<http://www.hktdc.com/fair/hkwinefair-tc/香港貿發局香港國際美酒展.html>)；及
- 國際食品及飲料、酒店、餐廳及餐飲設備、供應及服務展覽會(HOFEX)(<http://www.hofex.com>)。

(圖片來源：譚子健先生)

除協助客戶清關，以至提供倉儲、配送和其他增值服務外，建議香港物流商具備一定的葡萄酒知識，能增加客戶信心。

²⁵ 其中一種物流保安技術為氣墊技術：物流商為葡萄酒包上氣墊，透過監察氣墊內氣壓之變化(如氣墊被打開過，氣壓便會下跌)，可確保葡萄酒真實性與完整性

²⁶ 於「源頭檢測」建議中，香港物流商需要先到國家質檢總局香港辦事處交齊文件並進行預檢。貨物到內地清關時，若早前所遞交文件與清關貨物品種及數量相同，便可在不用再商檢的情況下放行。上述「源頭檢測」計劃仍屬構思階段，僅供參考

²⁷ 見第23號註腳





7 葡萄酒業專家小組探討業界 與物流業的合作商機

- 香港物流商可協助香港葡萄酒商於內地設計及營運符合儲存葡萄酒要求的貨倉，以確保酒倉表現。再配合內地物流合作夥伴的「最後一公里」配送服務(或於有需要時由香港物流商負責配送)，實為香港葡萄酒業進行內銷的物流成功策略。
- 建議香港物流商先經水路將貨物送到最近客戶的卸貨港口，然後用貨車將葡萄酒送予顧客，有助縮短貨車路程，減少陸路運輸時酒樽互碰而破損的情況。
- 香港物流商有著高的服務水平(如運送葡萄酒時慣常使用凍櫃)及重視質量與誠信的心態，可協助香港葡萄酒商多處理高級葡萄酒的運送，以及與香港葡萄酒商共同開拓內地二線城市(如大連、成都)的葡萄酒市場。



業界交流工作坊

前排左起：何錦榮先生、李炳洪先生、譚子健先生、黃輔華先生
後排左起：吳志榮先生、李景遜先生、黃文森先生



