

大量囤货香港,澳洲酒的“通行证”真要来了?

在中国即将取消对澳大利亚葡萄酒征收高额关税的预期下,澳大利亚葡萄酒生产商正采取积极主动的策略。

本报记者 徐菲远 发自北京

行业和贸易数据显示,澳大利亚葡萄酒生产商已将数百万瓶葡萄酒运往中国香港,押注中国内地将很快取消对其征收的高额关税,从而重振其价值数亿美元的贸易。

中国政府正在重新审查对澳大利亚葡萄酒征收的高额关税。三年多来,澳大利亚酿酒商首次在这个曾经最大的出口市场看到了希望的迹象。

对中国香港出口暴增

《环球时报》2月19日报道,在中国即将取消对其产品关税的预期下,澳大利亚葡萄酒生产商正采取积极主动的策略,如增加对中国香港特别行政区的出货量。

2023年,澳大利亚葡萄酒对香港的出口额同比增长74%。在这一年里,澳大利亚向香港出口了9400千升葡萄酒,价值2.9亿美元,与2022年相比,出口量增长27%。

据分析,中国内地的高额关税可能是2023年澳大利亚对香港出口大幅增长的原因之一,葡萄酒可能会通过该地区运往内地。

根据贸易数据监测机构 Trade Data Monitor 的数据,香港在2023年进口了31000千升葡萄酒,共出口11000千升葡萄酒,约占进口葡萄酒总量的35%。

虽然数据没有显示这些葡萄酒的

最终去向,但它显示,香港葡萄酒出口的前四大目的地是中国澳门、中国内地、新加坡和越南。

从澳大利亚葡萄酒协会2023年12月发布的数据来看,有531家出口商向香港出口葡萄酒,比一年前增加了138家。而在对澳大利亚葡萄酒增加关税之前的2020年11月,对中国内地的出口商达2720家。

对于澳大利亚葡萄酒来说,香港本身就是一个越来越重要的市场,而不仅仅是一个贸易中心。在过去十年中,澳大利亚对香港的出口额从2013年的77,623,954.83澳元,增长了近两倍。

专家表示,受中澳双边贸易关系持续改善,以及中国消费市场自年初以来复苏的积极前景的推动,澳大利亚企业最近的行动再次反映了他们对挖掘中国潜在机会的持续热情。

积极准备重返中国市场

澳大利亚葡萄酒生产商乐观地认为,他们可以在几年内再次成为向中国出口葡萄酒最多的国家。

DMG首席执行官 William Dong 表示,DMG 通常每年在香港销售1~2个集装箱的葡萄酒,但目前在香港囤积了10个集装箱,每个集装箱约1.2万瓶葡萄酒,其中,大部分将专供中国内地市场。“我们希望中国的大门会打开……我们正在做好一切准备。”

“许多中国消费者对澳大利亚葡萄酒的看法是积极的。”伯奇家族葡萄酒公司(Burch Family Wines)掌门人 Richard Burch 表示,该公司已向香港运送了大约1500瓶葡萄酒,如果关税取消,这些葡萄酒将作为样品提供给中国的分销商。

在消费量减少的同时,中国饮酒者正转向更昂贵的葡萄酒,这使葡萄酒生产商看到了机会。

贸易数据监测机构 Trade Data Monitor 获取的海关数据显示,运往中

国的澳大利亚葡萄酒的平均价格从2016年的每升约4美元上升到2020年底的每升10美元。去年12月,运往香港市场的葡萄酒平均价值约为每升26.5美元,而出口到澳大利亚另外两个主要出口市场——英国和美国的葡萄酒,每升价值在1~3美元。

澳大利亚最大的葡萄酒生产商富邑集团(Treasury Wine Estates)的首席执行官 Tim Ford 表示,对于价格较高的奔富葡萄酒来说,中国是一个“重要的增长机会”。

Ford 表示,他们并没有将运往中国内地的葡萄酒囤在香港。“我们今年计划出货的产品都在澳大利亚的仓库里。”

澳大利亚其他主要葡萄酒生产商,包括柯斯拉酒业(Casella Family Brands)、澳大利亚佳酿(Australian Vintage)和保乐力加(Pemod Ricard)都没有回应。



图片来源:Wine Australia

关税造成每年近7.5亿美元损失

中国在2020年征收的惩罚性关税,对澳大利亚的葡萄酒行业造成了毁灭性的打击。据行业统计,2019年,澳大利亚葡萄酒占中国葡萄酒市场的35.54%,占据最大的市场份额,但在征收反倾销关税和双边关系恶化后,澳大利亚葡萄酒的市场份额被法国和智利葡萄酒所取代。

2019年,澳大利亚葡萄酒商向中国出口了1500万箱葡萄酒,约占其葡萄酒出口总量的18%。在那之前,中国是澳大利亚最大的葡萄酒出口市场,每年出口额高达12亿美元,约占澳大利亚葡萄酒出口总额的40%。在征收新关税仅仅12个月后,对中国的销售额已降至5400万美元。

销往中国的葡萄酒的减少导致了澳大利亚严重地供过于求,该国的葡萄酒库存量已上升至20多亿升。

维多利亚州的大型家族企业布朗家族葡萄酒集团(Brown Family Wine Group)的第四代酿酒师、营销经理 Katherine Brown 回顾说:“我们当时决定继续留在中国市场,保留在中国的员工,并继续向中国出口。我们明白,我们必须维持更高的价格,以及随之而来的挑战。”

然而,对许多葡萄酒生产商来说,影响的不仅仅是利润。“我们损失了大约5%的销售额。”麦克拉伦谷奥利弗塔兰酒庄(Oliver's Taranga)酿酒师兼总监 Corrina Wright 说,“但这

并不重要,重要的是失去关系和进一步发展关系的可能性。”

Wright 补充说,关税导致该行业萎缩。她表示:“富邑以及麦克拉伦谷(McLaren Vale)等地区的酿酒商,受到的影响更大。中国对西拉和赤霞珠葡萄酒的需求量很大,对这些品种需求的减少对我们的地区产生了巨大影响。由于葡萄过剩,即使是不依赖中国市场的酒庄也受到了影响。”

虽然完全恢复市场可能需要几年的时间,但 Wright 充满了乐观的期待,“希望能再次拜访所有的朋友,分享美食和美酒,并继续发展关系。更重要的是,希望这将提振酿酒厂和种植商的信心。”

关税取消还有多远?

中国商务部自2023年11月30日起开始对澳大利亚葡萄酒征收反倾销和反补贴税进行复审。商务部表示,审查期预计为一年,于2024年11月30日前结束。据媒体报道,一些澳大利亚政府官员、媒体和业内人士认为,关税将在2024年初取消。

据《环球时报》报道,中国葡萄酒行业的一位资深人士于2月19日透露,有关关税取消的审查正在进行中,目前没有最新消息。

至于审查的具体时间,该知情人士表示,这最终取决于中方,而不是澳方。该知情人士敦促澳方保持耐心,并指出,中国相关部门已经就此事采取了积极措施。

业内人士表示,澳大利亚酿酒商最近的积极举动表明,他们对中国市场的信心没有改变。

上述知情人士表示:“在全球葡萄酒市场消费疲软、供应过剩的背景下,澳大利亚葡萄酒生产商将中国市场视为业务增长的潜在途径。”

华东师范大学澳大利亚研究中心主任陈弘告诉《环球时报》,澳大利亚方面有一种强烈的“绝望感”,包括葡萄酒生产商和分销商,以及澳大利亚政府,他们都热切希望关税变化,以便迅速重新获得广阔的中国市场。

陈弘指出,尽管一些澳大利亚媒体大肆宣传葡萄酒和大麦等澳大利亚商品的所谓替代市场,但事实证明并

非如此。

他对今年双边经贸关系的进一步改善表示乐观,特别是随着中国经济的复苏,从刚刚结束的中国春节假期期间强劲的消费反弹中可以看出。“虽然存在一些技术问题,但只要双方都有诚意共同解决这些问题,它们就不是不可逾越的障碍。”

陈弘表示,在双方的共同努力下,预计在不久的将来,更多的澳大利亚产品,如葡萄酒和龙虾,可能会回到中国市场。(资料来源:路透社、《环球时报》、Wine Spectator等)

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

