

马克龙访华(上)

如何念好欧洲“生意经”？

4月5日下午，法国总统马克龙抵达北京。这是马克龙就任法国总统后第三次到访中国，与他一起来的还有欧盟委员会主席冯德莱恩。

两位欧洲重量级人物携手访华，对从事中欧贸易的企业家带来哪些积极影响？潮新闻记者为此采访了三位企业家，听听他们讲述如何念好欧洲“生意经”。

中欧关系正常化，更多合作空间也就出来了

马克龙、冯德莱恩联袂访华，史利民一直关注着相关新闻报道。就连上周西班牙首相桑切斯对中国进行正式访问，他也十分关注。

“我在西班牙参与投资了一家著名的酒庄生意。”史利民告诉潮新闻记者，“中欧关系回归正常轨道，会给我们的投资

和发展带来信心。”

史利民是位在京浙商。2012年前，他一直行走世界各地，做的是商业和投资生意，在中西之间架起一座桥梁——把西方的先进技术和管理的国内，同时让中国的产品出口到世界各地。“与欧美人打交道，品鉴红酒是一个绕不开的话题。而这，恰好也是了解西方文明的小小窗口。”史利民说，“改革开放后，随着生活水平的提高，中国人在红酒方面的消费需求也越来越多。如何让大家更加理性、健康地消费红酒？我一直在思考。”

2010年开始的欧债危机，同样波及到欧洲少部分经典的家族酒庄。2013年一个偶然的的机会，正在西班牙出差的史利民得知当地著名酒庄路易斯·卡尼亚斯旗下位

于杜埃罗的凯怡酒庄有部分股权正急于出售。他发现，这家有着200多年家族经营传承史的酒庄不仅葡萄园资源稀缺，而且在当地享有盛誉。一番认真调研后，他投资了正在出售的这部分股权。

路易斯·卡尼亚斯酒庄，为西班牙著名酒庄。酒庄出产的CAIR凯怡品牌葡萄酒，多次被西班牙政府作为国宴用酒，招待各国贵宾。如今，史利民和卡尼亚斯家族也构建起了相互信任、互利互惠的合作关系，史利民负责的亚洲市场部分销售，总部在北京，刚好填补了该品牌在亚洲地区的空白。

目前，凯怡葡萄酒不仅在香港设立了贸易公司，还在韩国、日本、新加坡、泰国等地都有了代理和销售商。疫情期

间，尽管受物流、销售渠道等因素影响，红酒业务一度滑坡，但史利民对未来充满了信心。

他告诉潮新闻记者：“数据可以说话。今年春节过后，随着消费复苏，我们的销售也在慢慢恢复。目前业务量已恢复到疫情前的8成左右；预计再过半年，就能跟疫情前持平。”

史利民期待到明年春节前后，凯怡葡萄酒的销量能够创历史新高。“我的乐观，既是基于对自家品牌的信任，也是源于中欧关系进一步深化带来的信心。”他说。

西班牙是全球第二大葡萄酒生产国。近年来，西班牙政府陆续在推广红酒文化上发力，让中国人对红酒文化以及红酒质量有了进一步了解。

今年，正值中西两国建交50周年。“今天马克龙、冯德莱恩又开始访华。这些，对于我们进一步拓展中欧贸易都是利好，也是信心的来源。”

在史利民看来，中欧关系正常化，双方的合作空间也就出来了。“还是有很多互补合作的领域。双方还可以在互利共赢的基础上，发挥各自优势，开发好拉美、中东、非洲等第三方共同市场。”

而他自己，则将以红酒为载体，继续寻找开拓中欧之间的潜在贸易机会。

欧洲经济上去了，我们的生意才会跟着好起来

晚晴，一名旅居法国的珠宝设计师。她开创的首饰品牌在法国时尚界掀起了一股风潮，被欧洲各地时尚媒体争相报道。

2018年她在



凯怡酒庄外景



凯怡酒庄葡萄园