

原装酒“洋”红酒 为何赔本卖

随着国内葡萄酒消费的日益普及,一些酒商看好此商机,为了抢占市场份额,选择在原瓶进口葡萄酒上下功夫,以次充好,用原浆灌装葡萄酒冒充原瓶进口葡萄酒。据了解,原瓶进口葡萄酒的成本包括厂家利润、运费、关税、贸易商利润等,其价格远高于国内市场上出售的许多原瓶进口葡萄酒。业内称,之所以会出现极低价位的原瓶进口葡萄酒,可能是酒商倒闭或者转行不再经营酒类,急于甩卖变现,或是打着低价促销的幌子,实际是在运输或存放过程中酒体受损,更有可能不是真正的原瓶进口葡萄酒,或者只有一部分是原瓶进口酒,另外由酒商掺入了一部分灌装酒,打擦边球当做是原瓶进口酒售出,从而赚取暴利。

原瓶进口 惊现价格倒挂

北京商报记者登录京东商城看到,一款售价为 29 元/瓶的高卢骑士干红葡萄酒,“买就送酒刀,买多少瓶送多少个”。

对方客服表示肯定是法国原瓶进口红酒,由于自身是法国普莱蒙集团的唯一指定进口商,才能够做到这个价位,并向北京商报记者出示了报关单据。

然而在翻看了 182 名用户对这款酒的评论后,北京商报记者发现这款葡萄酒还曾以 19.9 元/瓶低价促销,在消费者评价内容中曾有质疑其是否为原瓶进口,还有消费者在品尝后认为色素太重,怀疑是勾兑酒。

北京商报记者又翻看了消费者对于京东商城其他几款价格低于 30 元/瓶的葡萄酒的评论时也看到了相似情况。

随后,北京商报记者在天猫官网、1 号店等电商上搜索原瓶进口发现,十几、二十几元一瓶的葡萄酒比比皆是。

欧盟国际葡萄酒硕士、南非好望天界庄园中国区业务发展经理姚尚勇表示,如果从国外进口 1 欧元以下最低端的葡萄酒,加上海关税和运费等成本,核算成本约为 15 元,有一些新世界国家的葡萄酒和法国南部葡萄酒可能做到这个价位。

据了解,一瓶原瓶进口葡萄酒到达消费者之前要陆续经过进口商、代理商和终端销售商,每一个环节都会层层加价。

对此,业内人士称,除了部分全球直购的电商企业,线下企业很难将真正的原瓶进口葡萄酒做到极低的价格,当然不排除酒商在促销期间赔本赚吆喝。

据业内人士透露,一瓶法国 AOC、AOP 级葡萄酒,其进口成本约在 20~30 元,经过正规流程上市销售,其价位一般在 50~60 元。西班牙和智利的酒相对便宜一些,入门级葡萄酒的进口成本约在 18 元左右,基本上国内售价为 40 元左右,也有酒商卖得更



低一些。

北京商报记者调查获悉,新西兰的酒虽然没有进口关税,但由于其葡萄种植成本高,所以出口价格也较其他国家偏高,一般一瓶酒进口成本在 30 元左右,到国内的售价约为 80 元左右。

高额利润 引商家铤而走险

葡萄酒营销专家李欣新表示,之所以会出现极低价位的原瓶进口葡萄酒,第一可能是酒商倒闭或者转行不再经营酒类,急于甩卖变现,这类酒的质量和售后都得不到应有的保证;第二,有些酒打着低价促销的幌子,使消费者有种捡漏儿心理,但实际是在运输或存放过程中酒体受损,所以酒商采取低价策略;第三,酒商低价贩出的很可能不是真正的原瓶进口葡萄酒,或者只有一部分是原瓶进口酒,另外由酒商掺入了一部分灌装酒,打擦边球当做是原瓶进口酒售出,从而赚取暴利。

据葡萄酒圈内人士表示,不良酒商以次充好、以假乱真的灌装现在已成为公开的秘密。

据业内人士爆料,某酒商代理了一款葡萄酒,按正规手续从海关进口了一个货柜(约 1.3 万瓶)的酒,但并不直接售出,而是找一些不法厂家,再灌装几万瓶酒,外包装所使用的条码和酒标全部仿制国外,将其成本平摊下来,然后一并作为原瓶进口酒售出。购酒者要求查看报关单,酒商也可以重复使用真实的单据,或者直接打印多份报关单,只需要将关键信息掩住就可以了,一般消费者很难分辨真伪。

在业内人士看来,这样的情况在国内进

口灌装酒市场里并不鲜见,并且已经存在很长时间。此种做法能够长期存活,根本原因是由于进口国外的原酒来到国内灌装,中间的灌装入瓶过程为不法酒商提供了造假机会。

北京商报记者调查发现,灌装进口酒利润空间极大,1 瓶 0.5 欧元的进口葡萄酒,成本相当于 3~4 元人民币,加上 1 元的装瓶费、瓶子 2.5 元,再加上其余的零散费用,也还不到 10 元。这几年之所以许多进口葡萄酒商异军突起,许多酒商都开始做起了进口葡萄酒生意,根本原因正是在于其中价格体系不清晰、牟取暴利的空间很大。

中国酿酒工业协会葡萄酒分会秘书长王祖明向北京商报记者表示,目前看来,像张裕、长城这样的大型国内葡萄酒企业,在海外拥有一些自己的酒庄,进口自己的原酒到国内进行灌装,这样的情况在所有进口酒灌装市场里比例比较大,也是合法的;其他少数则是直接进口国外的葡萄原酒灌装销售。

值得一提的是,名庄酒由于价格相对透明,不法酒商们并不会去灌装名庄酒,而是一些名庄下面的副牌或者法国 AOC 级别的酒庄,消费者很难追溯溯源查证。

国内灌装 制约行业发展

北京商报记者发现,进口葡萄原酒从海外运到国内需要几个月时间,海上的颠簸时间很长,葡萄酒始终处于一种不稳定状态,这就要求酒商的精心呵护,至于保存效果如何,完全取决于酒商的做法,进口灌装酒的质量自然参差不齐。有酒商甚至会注入超标的二氧化硫来保质,但对人体有害。

近年国内灌装进口葡萄酒市场如火如荼,一方面为更多国内消费者品鉴进口葡萄酒提供了机会;另一方面,真假进口酒掺杂使得葡萄酒品质不一,消费者难辨真假时难免对品质失望。

在业内专家看来,这种急功近利易使消费者一味追求低价,从原品质导向消费转向价格导向消费,影响行业的长远发展。另外,对于灌装酒制造商来说,口碑与信誉就是企业的生命,此类行为不是发展的长久之计。对于下游经销商、分销商们来说,假冒伪劣的灌装酒一旦被查处,也必然受到牵连,销售遇阻。

最近,国家质检总局公布的不合格进口葡萄酒中,有 80 批次的法国葡萄酒不合格,部分产品涉嫌造假,其中干浸出物、霉变、重金属超标和未提供所需证书是不合格的主要原因。不少急于获利的酒商为了节省成本、获得最大利润,无论是酒瓶包装还是灌装环境,包括进口过程中的运输环境,都存在偷工减料的现象。实际上,这些过程无人监管,不法酒商照样可以贴上进口酒标出售,至于瓶里的酒质则令人堪忧。

李欣新表示,目前市场上不乏低价位的原瓶进口葡萄酒,但消费者在选购酒品时不要一味追求低价,因为这些所谓的原瓶进口葡萄酒很有可能存在着质量风险。酒商很少会选择正规酒厂进行灌装,而是会选择一些小作坊,无论是从生产环境、灌装工艺,还是安全卫生方面都很难严格规范,其产品质量实在令人担忧。葡萄酒属于直接入口的食品,相关部门还应加大监管力度。

■专家观点

一味追求低价存风险

无论是销售葡萄酒还是消费葡萄酒,如果一味追求低价位,对于整个市场而言存在很大的风险。在成熟市场,葡萄酒消费是品质导向型,而一味追求低价,自然就形成了价格导向型。

市场长此以往,高品质的葡萄酒市场占有率越来越低,而低价低品质的葡萄酒在市场上快速发展,使得市场长期处于低水平运转。对于进口商和经销商而言,发展空间越发狭小。对于消费者而言,对葡萄酒消费产生价格误区,对于其消费葡萄酒将形成错误的观点和习惯。

葡萄酒作为饮品,食品安全问题是非常重要的,当市场长期在低端徘徊的时候,一些不法商家为了牟取暴利,自然会使用非法手段。价格战的最终结果是企业和品牌被消费者抛弃,更严重的是国内葡萄酒市场将不被消费者所信任。

(据《北京商报》)

女友与酒

我是不喝酒,自我爷爷那一辈开始,我们一家就不爱喝酒。爸爸也给我树立了很好的榜样,爸爸烟酒不沾,他经常教育我:烟酒如毒药。

我没什么酒量,倒是有时同学聚会,或者很要好的诗人朋友自远方来,高兴了,便也痛饮几杯。一年下来,喝下的酒就那么两三次。每次聚会,大伙都给我灌酒,一说作为诗人,怎能没有酒量?诗人不喝酒就不是诗人。我笑着说:“那是因

为他们靠酒来获取灵感,我不需要,少了酒,我同样可以获取灵感。”二说作为男人,怎能没有酒量?男人不喝酒就不是男人。我也笑着说:“一个懂得自律和控制力的男人,尤其是在酒场上,保持清醒,这才是真正的男人。”他们苦笑,拿我没法,只好作罢。但有时候招架不住,不得不喝,女友就来为我解围,自告奋勇帮我喝下。大伙笑我,男人的酒,怎能让女人代喝。女友撒娇:“我愿意,怎么了?”

尽管我被人嘲笑,但女友对我的疼爱,引来满座宾朋的羡慕。

去年去外地游玩,朋友请客吃饭,酒桌上遇见一位经常帮助我的作家,我很激动,倒了一杯白酒,满满的,走上前去给老师敬。还没等我喝,女友生气地抢过酒杯,说我不能喝酒,一喝就犯病。我不顾她的话,喝下去,以表谢意。此举引起几个哥们不悦,说连平时滴酒不沾的左右,怎么今天独敬老师啊!我低头笑,任他们

批评。女友替我自罚三杯,解了我的围。酒后,女友一整个晚上不理我。我有很严重的胰腺炎,一碰酒这玩意儿,就会复发,整个晚上在床上打滚,比坐酷刑还难受。幸好,女友知我真心想敬老师一杯,也没再怎么怪我,陪在我身边,帮我按摩肚子,帮我找药,陪我熬过了病魔。出于感动,感动女友对我的疼惜,自那以后,我再也不敢喝酒了。哪怕是面对特别尊敬的人,我也是以茶或者饮料代酒,猛喝几杯,并连说几句:“我身体不好,身体不好……”一脸歉意和笑意。

于是,我就这样,为了女友,远离了酒,远离了那种被称为神仙逍遥的味道。

(左右)

《酒话连篇》征稿

二、要求

- 行文优美、小资,倡导健康饮酒,弘扬真善美。
- 和周口人文史社会有关联的稿件优先选用。
- 千字左右,电子版投送。

三、奖励

每月从来稿中评出 4 篇优秀稿件,赠送礼品一份。

四、邮箱

zkrb2578@126.com
本栏目欢迎商家提供奖品!
咨询电话:8599376

