



5.68万，这是济南拉斐尔酒庄售出最贵的一瓶法国红酒。

“那是一瓶1982年的拉菲，买家指名要它。”尽管时隔一个月，酒庄的售酒小姐仍清晰地记得那位买主，“一个中年男人，看上去挺有派，进了店就没看别的酒。”不过对于买家的身份，工作人员没有透露。

498元，这是在事业单位工作的小李自个儿掏钱买得最贵的红酒。

端午节前，为了孝敬老爷子，小李去超市选酒：法国、意大利、澳大利亚、智利……超市进口酒架上琳琅满目的标签让他看花了眼，权衡再三，挑了一瓶标价498元的法国酒。

“这可比买白酒难多了。咱一窍不通，只能根据价格来判断，四百多的酒总比一两百的要强些吧？”小李说。

1 惑：有钱就能入行？

买酒的不懂，卖酒的也不懂

只要有资金，谁都可以做进口红酒

6月18日，济南，坐落在玉函路上的拉斐尔酒庄，货架上“外文丛生”的进口葡萄酒让陈先生彻底眼晕。

“既然你们老板不在，我还是改天再来吧。”跟工作人员简单交代了几句，陈先生拿了一份画册欲转身离开，记者趁机上前攀谈。

陈是专程从梁山赶到济南考察市场的，在梁山经营超市的他从未做过进口红酒生意，“对白酒还略知一二，对红酒，特别是进口红酒简直一窍不通。”

不懂行也能做红酒？

“不做不行啊。我的超市卖白酒也卖红酒，可现在买红酒的越来越多，有的还点名要进口的，这块市场只会越来越大。”陈还悄悄补充，红酒的利润远远高于白酒，所以专程来济南打算做个品牌洋红酒的分销商。

“经常有人来找我们想做代理。”酒庄的工作人员称，他们接触过的同行，有以前做建筑、房地产、木材的，也有做厨具、纺织的……“只要有资金，谁都可以做这块生意。”

“现在的红酒市场就一句话：买的不懂卖的也不懂。”一位业内人士这样调侃。结果满大街懂的、不懂的，都开始卖红酒：山大路、冻源大街、历山路、花园路……济南几乎每条路上都有进口红酒专卖店的身影；大润发、家乐福等超市都有进口红酒销售专区，银座地下购物广场更开辟了进口红酒专卖店。

“只要有资金，谁都可以做进口红酒”俨然已成行规。通过对省内数家进口红酒贸易商、代理商调查发现，看似神秘的进口葡萄酒生意实则门槛很低：注册一家进出口贸易公司，手头有几十万元资金便可启动；而经营者中，尽管也有真正懂行的，更不乏对红酒一窍不通的“门外汉”，记者采访碰到的一家酒业公司便隶属某建设集团。

2 惑：价格就是王道？

不买对的、只买贵的，很多顾客就吃这一套

没有消费者能说出不同产地、不同价位葡萄酒的区别

6月20日，济南某大型超市。位于一楼的进口葡萄酒柜台摆满了来自法国、意大利、德国、澳大利亚、智利等国的进口葡萄酒，价格从100多元到上千元不等；与之一壁之隔的国产葡萄酒，同样年份、同样容量，价格却便宜许多，最便宜的只要十几元。

如果都是100多元一瓶，进口的与国产的红酒哪个好喝？

“那还用说，肯定是进口的！”销售人员说得斩钉截铁。

至于怎么个好法，她就说不清楚了：“质量不一样啊。外

国的成本多高啊。”

卖的人说不清楚，买的人又如何？

“不知道，看价格吧？贵的应该好吧？”在记者的随机采访中，没有哪位消费者能说出这些不同产地、价位葡萄酒的区别，而大家的判断标准又都惊人的一致：看价格。“进口酒的牌子太多，而且基本都没怎么听说过，不看价格看什么？”

价格、包装、产地……因为不懂，这些最简单的信息就成了消费者判断红酒的主要依据。比方说，木盒包装的就该比纸盒包装的好些，而法国葡萄酒质量要优于其他国家。

“不买对的，只买贵的，很多人确实就吃这一套：一样的酒，你卖几十块钱可能没人要；标价改成一两百以后，反而能卖得好！”从事酒水生意的史先生说得很实在，“做进口葡萄酒要比我以前做高端白酒的利润还高：价格怎么都行！”

史先生原本是省城某白酒代理公司的大客户经理，接触进口葡萄酒不久就跳槽至另一家公司做起了红酒生意，代理澳大利亚和意大利的两个葡萄酒品牌。

“进口红酒的标价乱着呢！”济南拉斐尔酒庄的杨莉颇为愤慨。

“你问我100多元的酒与400多元的酒哪个喝起来更好？不好说，个人口味不同；除非是真正懂酒的人，很难辨出孰高孰低来。”山东轻工业学院食品与生物工程学院教授聂聪认为。

3 惑：灌装原装一样卖？

国内小酒厂很多，想灌装成哪个国家的都行

酒标上的年份、级别、品牌都可以随心所欲地编造

从澳大利亚进口了葡萄原汁，在国内某小酒厂加工、分装成葡萄酒，再冠以一个时髦的“洋名儿”，肖先生的“澳大利亚进口葡萄酒”便进入流通渠道开始销售了。

“跟原瓶进口相比，灌装的成本更低风险也更小，只要有渠道销售，想赚钱很容易。”肖坦言，国内灌装厂很多，想灌装成哪个国家的都行。

“本公司常年代理进口葡萄酒原酒原汁OEM(贴牌)品牌灌装，提供酒庄酒窖建设项目的开发与推广……”这是河北昌黎一家酒业科技有限公司打出的招商广告，记者遂以洽谈业务为名与之取得了联系。

“您打算灌装成哪个国家的呢？法国、西班牙、智利还是澳大利亚？”业务人员直言可以按需灌装，“保证跟原瓶进口的一模一样。”

“这种情况太多，很多打着‘原装进口’旗号销售的葡萄酒，其实都是从国外进的劣质葡萄汁。”杨莉愤愤不已。

在百度搜索栏中输入“进口葡萄酒+灌装厂家”，记者搜索出了25万个结果；而根据厂家在网上发布的招商广告不难发现，这些葡萄酒的灌装地可谓遍布全国，广州、东莞、深圳、福州、天津、昌黎等地最为集中，省内如临沂、淄博、青岛等地也有，不过是些规模较小的酒厂。

因为是在国内贴牌生产，生产商不仅可以随便标注国别，就连酒标上的年份、级别、品牌也可以随心所欲地编造。按照规定，灌装酒必须要在背标上注明真正的灌装日期和灌装地，为了瞒天过海、伪造“原瓶进口”的身份，生产商通常会进口少量的原瓶装葡萄酒，再“自己盗自己的版”，将前者的报关证明“移花接木”到灌装后的葡萄酒上。于是，就出现了这样一种状况：明明只进了10瓶原装酒，结果却卖了1000瓶。凭空多出来的990瓶，显然是在国内灌装的。

“个别国内灌装酒的危害太大了。以次充好的也就罢了，最怕的就是勾兑，为了追求口感，过量添加一些防腐剂和甜味剂，直接危害人体健康。”山东轻工业学院教授聂聪提到这里忧心忡忡。



一瓶洋酒的入美路线图



探访“东方波尔多”：贴个标酒价涨9倍