

洋红酒之惑·闻

葡萄酒也能升值?在国内市场上,产自法国五大名庄的所谓“名庄酒”近年来身价都有不同程度增长,尤以1982年的拉菲增幅最快:2003年时还是1万多元一瓶,到2009年1月就已涨到5万。

虽然这只是一个特例,进口葡萄酒“身价”高于国产葡萄酒却是不争的事实,省城市面上的原瓶进口红酒,几乎没有低于100元的。

进口红酒为什么这么贵?究竟是暴利还是物有所值?这还要从一瓶红酒是怎样进入中国说起。

1 平民出身

这瓶酒出生在法国南部城市波尔多。在被选定作为进口葡萄酒“远嫁”中国之前,它已在某个地下酒窖的橡木桶里生活了一段时间。

波尔多以生产葡萄酒闻名,法国五大名庄酒拉菲、木桐、拉图、玛歌、奥比安都诞生在这里。

不过,它显然没那么幸运能衔着金汤匙出生,它诞生在一个不知名的小酒庄。在波尔多地区,像这样的小酒庄据说不下数千个,而在整个法国,这一数字无疑还要多。

如果不是机缘巧合,它的命运应该是这样的:某年某月的某一天,它离开橡木桶灌装成瓶,然后以“地区餐酒”的身份现身当地的某个超市货架,身价是两

的那一刻起,便意味着,它的中国主人需要再为它支付14%的关税、10%的消费税和17%的增值税,当然了,还有一张远渡重洋的船票和工人们的搬运报酬。

这样一来,两欧元显然已经不足以承受它了,要想买下它,至少也要四五十元人民币。

海上的漂泊很枯燥也很无趣,就在它感觉自己整个身子都要被海浪晃得散架了的时候,中国,总算到了。

报关、通关、卸货、下船、入库……很快,它发现自己已经置身于一个半地下的酒窖了,周围,是许许多多陌生的面孔,它们来自法国、意大利、澳大利亚、新西兰、智利……

唯一相同的是,在这里,它们都有一个共同的身份:“原瓶进口”。

因为担心长久的海上颠簸伤害了它的身体,主人决定让它先在酒窖里休息一段时间。

一个月之后,当它感觉自己重新又活过来的时候,主人把它摆上了货架。

画外音:

“葡萄酒的品质取决于当年当地的葡萄品种、产量、气候、土壤、空气湿度、葡萄园管理、酿酒技术等等,同时对葡萄酒生产和分装时的卫生、温度等生产技术以及后期的运输、存储也都有很严格的要求:必须要恒温、恒湿。”

——山东斯瑞德酒业总经理 王志强

场夜店……一瓶红酒从它入关到真正摆上消费者的餐桌,中间通常需要倒三次手,而每倒一次手,身价就会出现不同程度的增长。”

——著名品酒师 高先生

“因为流通环节太多,在欧洲市场上只卖一两个欧元的红酒,进入中国后身价涨到一两百很正常。要是进入西餐厅、酒店等娱乐场所的话价格还得更高,成本只有50块钱的酒,可能就要卖到三五百了。”

——肖先生

2 身世之惑

当它躺在超市货架上等待着真正的买主出现的时候,常常会忍不住回顾自己这一生:从法国南部的一个小镇,到中国消费者的餐桌,它的身价也从最初的2欧元变成了如今的198元人民币。

可是,它还是那个它啊,虽然主人们为它穿上了一身华丽的外衣——量身定做的酒盒,外表是仿皮的质地,看上去就很昂贵,可是,它的内在品质并没有因此发生任何改变。

2欧元与198元,到底哪一个才能代表自己真正的价值?它苦苦思索着这个问题。

隔壁货架上住着的,是国产的葡萄酒。同样的容量,一样的年份,除了标签上的文字和产地不同,从外观上,它看不出它们和自

身价,一直是进口葡萄酒难以言说的谜题。

业内流传一种说法:在欧洲市场上卖一两个欧元的葡萄酒,到了国内,就能卖出一两百元人民币。一进一出之间,身价暴涨近十倍。

这种说法是否属实?让我们沿着一瓶酒的入关路线图,去追溯它的前世与今生。

一瓶酒的前世今生

文/本报记者 仲爱梅 杨传忠 片/本报记者 戴伟

个欧元。——超市里,像这个价位的酒很多。

一个远渡重洋的中国商人改写了它的命运。他从十几种不同口味的洋酒中相中了它,理由是:它人口温润,更适合中国人的脾胃;当然,价格合适也很重要。

“要是能再稍微调整一下甜度就更好了。”中国人提议。

因为他出手豪爽,一口气便下了两个货柜的订单,调酒师欣然满足了他的这个要求。

接下来的事情就十分简单了:下单、申汇、付款、贴标、灌装、装箱……一个多月之后,它已经置身在一艘前往中国的货船上了。

画外音:

“法国葡萄酒的等级划分十分严格,总共分为四级。若以金字塔来表示价格,由基部至顶部的顺序依次为:日常餐酒(Vin de Table)、地区餐酒(Vin de Pays)、优良地区餐酒(VDQS)、法定地区葡萄(AOC)。一般来讲,越接近金字塔顶部,价格就越高。”

——济南拉斐尔酒堡 杨莉

“葡萄酒在国外就是一种日常消费品,一瓶普通餐酒的价位在一两个欧元很正常,而且这种价位的酒在超市里所占的比例很高:在所有法国的葡萄酒生产中,每生产8瓶葡萄酒,就有一瓶是VDP,而红葡萄酒占所有VDP的四分之三。”

——酒业公司老板 肖先生

“进口葡萄酒的成本中不仅要包含入关的各种税费、运输和储藏费用,还包含了各种运营费用:大多数进口红酒在国内知名度都不高,为了打开市场,在经营初期往往需要通过各种免费品鉴会、赞助活动、定期培训等方式进行推广,这些都需要算入成本。我们的前期投入就已经达到了100多万元。”

——进口红酒经销商 史兵

3 贵族身价

它以为,这儿就是它的归宿了,在结束它的生命之前,没想到,很快的,它又走马灯般更换了好几个主人。

每更换一个主人,它的身价便会相应地涨一涨。

第二任主人,是一个年轻的经销商。他用100元人民币的代价,从它的第一任主人那里买走了它。

100块!它险些呼出声来:我值那么多钱吗?要知道,一个多月以前,在法国,我的身价才值2欧元!

然而,这样的担忧并没有持续多长时间,因为在经销商的进口红酒专卖店里,它看到了自己的新身价:168元。

第三个买走它的,是一家超市的采购员。超市里有一个进口红酒专区,专门销售与它一样来自法国、意大利、智利、澳大利亚的进口葡萄酒。

她也把它送到了那里。

几天后,一个商人模样的中年男子来到这里,在进口红酒专柜前比较半天,最终,从一大堆各国葡萄酒中选中了它。

花了198元。

画外音:

“进口红酒之所以普遍要比国产红酒身价昂贵,一个很重要的原因,是销售途中层层加价导致的结果。从一级代理商到经销商、分销商,再到商场/超市、商

己有什么太大的不同。可是,它们中最便宜的只要十几、二十块钱;而摆在进口货架上的葡萄酒,最便宜的,也要100多块。

是自己本身就比它们高贵吗?这样想的时候,它有些心虚:如果是在法国的货架上,它的身价也就值20块钱罢了。

也许是进口的葡萄酒品质本身就比那些国产的要贵些、好些吧?它这样安慰着自己。

可是在新主人的家里,它却遇到了一位来自澳大利亚的小“兄弟”,主人不久前从一个小酒庄里发现了它,只花了48块钱。——比酒柜里另外一瓶国产红酒还便宜。小“兄弟”告诉它,自己的母亲在澳大利亚,却在中国生下了它,但同样是国外血统。

它彻底迷惑了,自己到底价值几何?

画外音:

一瓶普通的进口葡萄酒价格不应该低于50元,如果标榜的是‘正规渠道’、‘原瓶进口’,售价却低于50块钱,这里面就有猫腻了:很可能是在国内一些不负责任的小厂灌装勾兑的。

——王志强

灌装酒鱼龙混杂,其中虽也有精品,但不乏有用地外酒庄不用的低端垃圾葡萄汁灌装的。有时,1吨葡萄原汁也就四千元人民币左右,相当于每瓶原汁的成本只要3块钱,3块钱的酒+3块钱的瓶子和包装+人工、税金,所有成本不会超过12块钱。如果再加上点水勾兑、稀释一下,成本就更低了。

——肖先生

在国内,花一二百元甚至三四百元买一瓶正统原瓶进口的红酒还是很值的,葡萄酒七分在葡萄三分在工艺,不能说外国的酒就比中国的强,但不出国就能品尝一下国外产地的葡萄酒也是物有所值,起码一瓶酒漂洋过海到这里也不容易,它代表的是当地的一种文化。

——著名品酒师 高先生

4 别国远嫁

从法国到中国,它足足走了一个多月。

放置葡萄酒的货柜位于整个船舱的底部,黑暗而又潮湿——据说,这样的环境才更有利于帮助它体内的分子保持稳定。

躺在一堆兄弟姐妹中间,它并不知道,它和它们的身价已经悄悄地发生了变化:从离开家乡