

直播里的贴牌酒：不同品牌同一个方子

一瓶打着“京西宾馆”旗号，一瓶披着“故宫”外衣，两款看似出身显赫、互不相干的白酒，在直播间里被主播奉为“内部招待用酒”，以358元6瓶的“福利价”引诱消费者下单。更值得注意的是，北京商报记者调查发现，“京总一号”“故宫国藏博物馆酒”两款分别蹭着“京西”和“故宫”热度的“高端酱酒”，其生产厂家均为贵州省仁怀市茅台镇昌泰酒业有限公司（以下简称“昌泰酒业”）。这家酒企此前合作生产的“娃茅”也因蹭娃哈哈、茅台热度被企业与监管部门追责，同时还因甜蜜素风波在行业内留下负面印记。



格最低为每50公斤115元。而坤沙酱酒酿造过程，一般3斤高粱、2斤小麦出1斤酒，这里的原料成本就要约20元。除原料成本外，还包括人工成本与窖藏成本等硬成本。

肖竹青指出，目前只有在国营大厂可以买到正宗大曲坤沙，而贵州民营酱酒企业出售的“坤沙酱酒”基本上是“混搭”，因为东北高粱价格1.45元/斤，澳洲高粱1元/斤，民营小酒厂往往根据客户出价将东北高粱和澳洲高粱坤沙/碎沙混搭出品，现在茅台镇混搭的酱酒报价在15—20元/斤。

成本的高低，最终要落到产品定价逻辑上。白酒一级品酒师程万松指出，同本不同利，是商业的基本准则，同样的成本，因为技艺的水准高低，酿出的酒品质参差不齐，价格自然有高低。以酱香酒唯一上市公司公告中所陈述的毛利率算，大曲酱香酒的成本也是相对透明的。

以国内一线酱酒品牌旗下大单品为例，该产品毛利率达94%，出厂价为1200元/瓶。经粗略计算，该产品成本约为72元/瓶。程万松进一步指出，酱香型白酒的成本构成，是有规模效应作为边际成本的，规模越大，越容易实现降本增效。所以，规模小的酒企成本往往高于知名头部酱酒品牌。

同时，中国食品发酵工业研究院首席酿酒技术顾问、原副院长张五九也指出，不同企业面临的情况不同。以原料为例，酿造酱酒使用的高粱可以是茅台镇的红缨子糯高粱、东北高粱以及进口高粱等，各个企业差别比较大，成本价格不一。在员工、水电、运营以及存储等成本的叠加之下，如若无特殊情况，一般50元是坤沙酱酒的成本线。

面对直播间里层出不穷的“套路”，肖竹青建议，消费者要“理性看待特供酒，理性消费，选择有品质保障的白酒产品”。对京总一号、故宫国藏博物馆酒等明显蹭热点的名称保持警惕，造假分子往往利用明显低于市场价格的“名酒”作为诱饵。购买前核实生产许可证编号，优先选择可追溯源头的产品，避免购买无法提供完整质检报告的产品。此外，要妥善保存购物凭证，发现问题及时向市场监管部门投诉举报。北京商报记者 刘一博 冯若男

花式蹭热度

“这款酒很不错，首先它是‘这个’地方的招待用酒。”大桐桐（酒业）直播间主播指着故宫国藏博物馆酒包装上的字样说着，“这款酒是招待用酒，名字太大了，我就不念了，容易黑屏。”北京商报记者在该直播间发现，这款故宫国藏博物馆酒生产日期为2020年10月1日，售价为358元/6瓶，单瓶价格约合59.67元。几乎在同一时间，另一个直播间里也上演着相似的剧本。在欢歌酱酒坊（精品店）直播间内，主播拿着京总一号酱酒说道：“大家看到‘京西’的字样了吗？这里是什么地方我不多介绍，可以打开手机某德查一下。”主播话锋一转，拿出手机向屏幕前的消费者展示着京西宾馆的定位截图。

消费者在这一刻很难意识到，那杯“漂亮酒花”可能是暗箱操作的作品，而“显赫身份”，同样经不起推敲。北京商报记者致电故宫国藏博物馆酒出品方茅台酒业相关负责人，但截至发稿未收到回复。酒类营销专家肖竹青指出，当前，蹭热度成为低成本获取流量的捷径。商家利用消费者对“招待用酒”等概

念的认知误区，通过信息不对称谋取暴利。地标蹭流量本质上是利用消费者对知名地标的信任背书，快速建立产品“高端”假象。

当直播间的话术将一瓶普通白酒包装成“某地招待用酒”时，消费者在信息不对称中完成的每一次下单，实际上都已踏入权益被侵犯的灰色地带。据《中华人民共和国消费者权益保护法》的相关规定，消费者享有知悉其购买、使用的商品或者服务的真实情况的权利。同时，消费者有权获得质量保障、价格合理的公平交易条件。

酒类营销专家蔡学飞指出，从消费者权益角度来看，这直接侵犯了消费者的知情权与公平交易权，通过攀附知名地标，产品刻意营造了与自身品质、背景不符的高端或正统形象，构成了误导性宣传，导致消费者基于这种错误认知支付了溢价，本质是为“故事”买单，而非产品真实价值。

同一个“方子”

无论是蹭京西宾馆热度的京总一号，还是蹭故宫热度的故宫国藏博物馆酒，都出自一家生产商，即昌泰酒业。而这家公司为昌泰酒

业的企业，其过往经历则更值得玩味。

公开信息显示，昌泰酒业此前曾为“娃茅”酒合作生产服务商。此前，娃茅酱酒品鉴会宣传海报上曾标有“2016年娃哈哈投资成立宗盛智能”“2022年宗盛智能投资成立娃茅酒业”等字样。随后，娃哈哈发布声明称，未参与娃茅白酒的生产、销售、推广等任何活动，也未向该产品提供过品牌、企业名称等任何授权，要求其立即停止不当宣传，并保留追究其法律责任的权利。

在品牌名称上蹭娃哈哈热度的同时，娃茅在包装上更是“借鉴”茅台的设计。据浙江政务服务网站披露，娃茅酒业经营的贵州娃茅酒瓶身及外包装均印有“贵州娃茅酒”“KWEICHOWWAMAOW”字样，整体图案布局、颜色搭配与贵州茅台酒的瓶身、外包装相似。

彼时，便有业内人士指出，这种“贴牌代工+蹭热度”的模式，是中小酒企快速变现的典型路径。品牌方负责讲故事、做营销，生产方负责灌装出货，至于产品是否真的与宣传相符，往往被置于利润之后。

更值得警惕的，是昌泰酒业在产品质量层面留下的阴影。据遵义市新闻传播中心公

众号报道，昌泰酒业旗下自有产品“卫荣烧坊”酱香型白酒，2020年因“甜蜜素不符合食品安全国家标准规定”被贵州省市场监管局通报。对此，北京商报记者拨打了昌泰集团官网电话，该电话显示为空号。

蔡学飞指出，生产方自有品牌曾出现食品安全问题，说明其在基酒来源、生产工艺或质量内控上可能存在隐患，而贴牌商往往只负责包装和营销，对生产环节缺乏监督能力，这等于将产品品质命脉交给给“前科”的伙伴。这不仅让消费者面临直接的安全隐患，同时也为华丽的“地标外衣”支付高价。

50元酱酒“底线”

从几千元一瓶的高端酱酒，到几十元一瓶的直播间爆款，酱酒市场的价格跨度之大，足以让任何一位消费者陷入选择困惑。面对同样打着“坤沙”“陈酿”旗号、价格却天差地别的产品，普通消费者究竟该信什么？凭什么判断？如何避免花了冤枉钱却买不到真东西？

北京商报记者翻阅资料测算发现，近年来，茅台酒厂将红缨子糯高粱收购价提到了11.2元/公斤，此外2022年关于小麦的收购价

“华通系”App泛滥 投资者炒银梦碎

凭借稳健的避险属性与持续走高的行情，全民炒金炒银的热潮持续升温。上海华通白银国际交易中心（以下简称“华通白银交易中心”）旗下的“华通系”App交易平台，凭借着白银行情的东风，以低门槛入局、高收益回报、上市公司背书等宣传噱头走入大众视野。可这场看似美好的掘“银”之旅，最终却成了无数人的投资噩梦。北京商报记者调查发现，在多个维权渠道，关于“华通系”平台的投诉声浪此起彼伏：夸大宣传引客入局、无期货资质却开展变相期货交易、在投资者亏损后强制提货以规避风险……

“5元起投、首单免亏”

2025年，白银市场开启“狂飙”模式，全年最大涨幅一度高达196.84%，大幅跑赢同期黄金表现，成为资本市场中最受关注的“明星品种”，囤银、炒银也随之成为普通投资者追逐收益的热门选择。

热潮之下，白银交易平台借机涌现。其中，华通白银交易中心旗下“华通系”推出的现货商品交易App，凭借“低门槛、高收益、上市公司背书”的密集宣传，迅速俘获了大量投资者的关注。方晨（化名）便是其中之一。

“超低门槛，最低5元起交易，适合小白的现货交易软件”“注册就送307元现金，充900送8888元现金，首单免亏”“港股上市公司中国白银集团旗下，正规现货交易平台”，方晨向北京商报记者回忆起初在短视频平台刷到中国白银App广告时，仍记忆犹新。“5元就能起步，不用投大钱，还有着上市公司背书，怎么看都靠谱，试试也无妨。”抱着这样的心态，方晨点击广告链接，下载了中国白银App。“注册开户流程十分简便，仅需

填写手机号、获取验证码，不到一分钟便完成了全部操作。”

“刚开始的两个多月，交易异常顺利，我前后累计投入了大概2万多元，就赚了10万元。”方晨回忆道，初期的盈利体验，让他坚信自己选对了平台。于是在持续盈利的诱惑下，他决定再加大投资力度，将自己的7万元积蓄连带前期利润全部转入这个看似稳赚不赔的交易平台。

然而，就在他加码投入之后，交易局势却开始反转了。方晨透露，最直观的问题便是行情走势波动大且极易爆仓。“大概两个月后，行情开始不对劲，有时国际大盘白银价格明明在上涨，但平台内行情却出现较大波动，有时来不及反应就爆仓了，导致我连续多日亏损。”对此，方晨特意向客服询问平台走势为何与国际大盘出现背离，波动异常，对方的解释却较为模糊，仅称“行情是根据财经网站白银报价及平台自身原材料采购渠道等因素确定”。在方晨看来，这也意味着，平台对行情走势是有可操作空间的。此外，平台每笔订单中设置的“服务费”也让方晨不堪重负。“服务费不仅高，还会随意调整，折合下来费率高达20%。”

北京商报记者注意到，类似的遭遇在黑猫投诉平台上并非个例。多位投资者投诉称，“平台走势和国际现货白银趋势大致相同但波动更大”“平台交易收取高额手续费，走势波动严重，与国际市场交易严重不符”“不仅走势与国际大盘不一致，交易还会出现卡顿、怀疑被骗，要求退款”“买入基本爆仓，而且手续费高达15%—20%，远超正规平台”。

几番操作下来，方晨投入的资金全部亏空。“平台的免亏补偿发放的均是仅限平台内交易的现金券，本质上就是诱导你继续投钱，陷入越亏越投、越投越亏的恶性循环。”方晨无奈地表示，当他因巨额亏损想要离场时，平台却连续多日推送3000元现金券，诱导他重新进场。“可等我再次交易、小有盈利后，这份福利就立刻停止了。”

存在多款高度相似“马甲”App

方晨的遭遇并非个例。在社交平台与各类维权渠道中，大量投资者反映了近乎一致的亏损经历。北京商报记者调查发现，除了中国白银App，市面上还存在多款高度相似的“马甲”交易平台，包括华通白银App、掌上白银App、天龙白银App、天天白银App等。这些平台虽名称不同，但其背后运营主体、操作界面、交易规则、营销活动模式几乎完全一致。

北京商报记者下载了多款App进行实测，但奇怪的是，多个App均以“暂不开放新用户注册”或“系统维护中”为由无法进入。随后记者通过在线客服咨询无法注册的原因，对方仅回应“目前维护中，无法注册”，而问其恢复时间，客服则表示“这个不清楚，需要等通知”。

而当北京商报记者使用安卓软件商城进行搜索时，多款App均被系统提示“该应用可能存在安全风险”“该应用相关资质不全”，暂不提供下载。

但北京商报记者与多位投资者沟通后发现，目前该平台的存量用户仍可正常进行交易。北京寻真律师事务所律师王德悦在接受记者采访时表示，这种多“马甲”运营模式，采用非公开推广链接注册，刻意分散投诉与监管视线，增加穿透核查难度。本质是为隔离风险、延续违规行为，属于典型的违规展业与逃避监管行为。

来自浙江的投资者李先生（化名），也正是其中一款“马甲”平台掌上白银App的受害者。2025年10月，他被短视频平台广告引流下载该App，因平台宣传其为“中国白银集团旗下”平台，他先后投入近8万元资金。与其他投资者类似，李先生在交易中也遭遇了平台行情异常波动、高额手续费、爆仓频发等问题，最终累计亏损超7万元。

涉嫌违规变相期货交易

对于上述“马甲”平台以“现货白银”为宣传点吸引投资者，但实际推出固定克重规格的白银、铂金产品，支持买涨买跌，允许投资者通过退订（对冲平仓）方式了结交易，且不以实物交收为目的，同时将买涨称为“现价订购”、将买跌称为“结算价订购”的交易方式，王德悦认为，该模式已涉嫌违规开展变相期货交易。

他指出，平台以现货白银为幌子，实际采用标准化合约、保证金制度、集中交易模式且不以实物交收为目的，通过对冲平仓方式了

结交易订单，符合期货交易的认定标准。平台未经国务院或证监会批准开展期货交易，违反《中华人民共和国期货和衍生品法》《期货交易管理条例》的明文规定，属于典型的以现货名义变相从事期货交易，在司法实践中通常认定该类交易为非法交易，因违反法律和行政法规的强制性规定而无效。

更需明确的是，期货交易属于国家严格监管的金融业务，从业主体必须持有证监会颁发的合法业务资质。工商信息显示，华通白银交易中心成立于2015年7月6日，经营范围仅限为白银等贵金属现货交易提供场所及配套服务。北京商报记者在中国期货业协会公示的正规期货公司名单中，也未查询到其具备相关期货业务资质。

穿透股权关系来看，华通白银交易中心由中国白银集团参股40%、由上海华通铂银交易市场有限公司（以下简称“华通铂银交易市场”）控股54%。而大股东华通铂银交易市场的经营范围包含组织铂金、白银等贵金属及有色金属交易、代购代销、加工、配送，市场内信息咨询，白银制品销售，货物及技术进出口业务，以及第二类增值电信业务，同样未包含期货交易相关资质。

针对“华通系”App出现的交易异常、行情波动大、高额手续费、亏损严重、维权困难等情况，北京商报记者分别向华通白银交易中心、华通铂银交易市场及中国白银集团发送采访提纲，截至发稿暂未收到回复。

而就在北京商报记者提出采访后不久，App Store应用商店中，中国白银App、掌上白银App、天天白银App已无法搜索到，相关应用疑似已下架。

北京商报金融调查小组