



茅台酒调查:是什么导致“一瓶难求”

市值距万亿一步之遥,贵州茅台成全球第一奢侈品公司

一瓶难求之下 是有人炒作还是故意囤货

本报记者 王益敏 王燕平

上周五,贵州茅台涨1.76%,收盘报788.42元股,盘中创出历史新高,总市值超过1532亿美元(9900亿元),超越了LV母公司,也就是全球最大奢侈品公司LVMH集团1490亿美元的总市值。按照推算,贵州茅台股价站上800元时,其市值将突破万亿元。

股王发威,酒价也是汹涌上行。几天前,茅台公司宣布自2018年起适当上调茅台酒产品价格,平均上调幅度18%左右,即便如此,53度飞天茅台酒在市场上仍是一瓶难求,业内甚至预测,这款茅台市场价将逼近2000元。按照目前专卖店价格,简单计算,2两茅台接近于1克黄金的价格,堪称天价。

茅台到底是该喝还是炒的?“追涨的情绪会像兴奋剂一样,刺激着各方投资者。”一位资深茅台粉丝分析说,在“一瓶难求”的市场背景下,包括股价应该还没有达到上限。高盛更是预计,未来十二个月,茅台的股价有望再飙升到881元。



忠粉两年偷偷藏了一屋子酒

周日上午10点多,杭州国酒茅台建国北路店里,营业员在开门营业的1个多小时里,回绝了3批前来买“53度新飞天茅台酒”的客人。“飞天茅台已经断货一个多月了,现在货很紧张。你要的话,等过几天再来问问。”他说。

同一天,在杭州滨江的一家烟酒销售店内,记者通过熟人介绍联系到店方负责人,询问同款飞天茅台价格。“现在茅台一天一个价。”这位负责人在几分钟后回电,报出的价格是,单瓶1800元,“现在茅台缺货得很,能买到就已经不错了。”电话那头,他似乎透露着无奈。

茅台酒真的一瓶难求吗?到底谁在买茅台?真有这么多人买着单价近2000元的白酒喝吗?事实上,近年来随着茅台价格飙升,一个名叫“酱吧”的圈子,吸引了很多人的目光。

酱吧,全称百度贴吧酱香白酒吧,成员以中年男性为主,长期保持极高活跃度,每隔几分钟就能刷出新帖子,留言也会得到热情而迅速的回复。

一般来说,中年男人的酒局有年轻姑娘才热闹,在酱吧,茅台酒就扮演了这个角色。分享优惠信息、晒单晒货、辨别真伪是酱吧三大日常主题。赶上电商大促时,某款好价白酒一旦被发现,男人们就会集体出征,瞬间买到没货为止。

他们骄傲地称之为:酱吧出征,寸草不生。

阿棋也曾混迹于“酱吧”之中,今年不到40岁的他就职于杭州一家收入不错的金融公司,多年来对茅台酒的“厚爱”,让他在两年前开始收藏茅台酒。“我和好几个专卖店老板都很熟,他们一有货就通知我,我们几个人一起去收,不管专卖店有多少,就收多少。”阿棋好不谦虚地表示,目前,他买到的茅台酒已经摆满了家里的一个小房间,“除了偶尔和朋友、家人聚餐喝一点,大部分并不打算在几年甚至十几年内喝掉。”

为阻击抬价,全国千余名经销商开会商议

事实上,高涨的茅台酒价格也引发市场甚至茅台粉丝的担忧。在酒业有关人士看来,茅台酒已经脱离了单纯“喝”的属性,参杂了投资的成分在里面。“就跟现在的房子一样,买来不一定只是为了住,还为了投资和保值。”

从杭州到茅台镇,大约1800公里,52岁的潘毅(化名)每年都要来回好几趟。潘毅在杭州的城西经营着一家茅台酒专卖店,他是茅台集团在全国范围内的2000多名经销商之一,而这样的人,全浙江有80多个,杭州有20多个。

从去年下半年开始,新产的飞天茅台渐渐“一瓶难求”,潘毅也因此被周边的朋友质疑“故意囤货”,或以高价私卖,谋取更大的利益。“根本不可能。”潘毅说,暂不论作为经销商是不被允许做这样的事,“从自身利益出发,我们也是希望能尽快出货,回笼资金。更重要的是,我们不会因为这些小私利,而

破坏茅台酒在大众心中的形象。”

经营茅台10多年,在潘毅心中,茅台酒始终如一的品质和口碑,是让他坚持和成功的原因。“我最早做茅台酒的包装,后来也经营过其他品牌的酒。”潘毅说,他最终认定了茅台酒的价值,并成为他唯一经销的酒类品种。

本月初,潘毅又一次赶到茅台镇,参加茅台集团一年一度的经销商联谊会大会。“全国各地茅台几乎都是供不应求,今年开会的氛围特别地好。”潘毅说。

然而,在这个联谊会大会后,不少经销商又主动相约到西安开会。相比而言,这场聚会带着一些沉重的气氛。“我们针对的就是‘一瓶难求’的问题,因为由此会衍生很多新的问题,比如,市场混乱,故意抬价。”潘毅说,对于他们经销商而言,这样的情况,或许会成为今后生意上的致命伤,“炒作一旦成为泡沫,就会严重影响茅台的品牌价值,长期以往,是非常不利的。”

同样抵制囤货加价的还有杭州的经销商丁先生。“前段时间,许多店根本拿不到飞天茅台酒,有的店老板就随口报价。但据我们观察,这两天茅台酒的市场行情已经有所回落。前几天最高的时候,53度飞天茅台卖到过1800元一瓶,现在已经回落到1650元到1700元之间。”丁先生说。目前,他们手上还没有拿到贵州茅台下达的2018年度的销售计划,“但随着本月中旬省内的茅台专卖店将陆续到货,到时候市场价格估计还会回归正常水平。”

是喝还是炒,厂家已注意到炒卖行为

2017年12月28日,茅台集团董事长袁仁国在“2017年度国酒茅台全国经销商联谊会”上呼吁经销商不要推高茅台酒市场价格,让消费者真正喝起来;他认为,茅台市场价格波动小、涨幅小,保持在合理区间,有利于广大消费者,也有利于经济发展。“基于茅台酒是用来喝和储存,要理智对待价格,茅台酒不是用来炒的”。

钱江晚报记者联系茅台酒厂相关负责人,他们表示,目前,已经注意到炒卖投机行为,正在采取推动渠道扁平化,鼓励经销商直接面对终端客户等措施,减少炒卖的空间。

同时,今年春节前,茅台将投放7000吨茅台酒到市场,以保证市场供应。“相信炒卖行为将会受到一定程度的遏制。”酒厂相关负责人说。

据茅台酒厂内部知情人士透露,他们对于目前茅台酒的市场行为,一直心怀警惕。“经历过2012年市场价格暴热暴冷的教训,我们对于终端价格的无序上涨,很紧张。”知情人士透露,前段时间酒厂发布价格平均上涨18%左右,“其实也是厂家对市场价格的引导与降温。”

截至发稿,钱江晚报记者从杭州、宁波等地了解到,目前,不少专卖店已开始针对熟客进行适当放量销售,而即使是第一次去专卖店买酒的新客,也基本保证一人能买到两瓶。



茅台镇1915广场的标志性雕塑。

本报记者 王益敏 摄