

# 陷入“两难”的茅台回收商

## “跌跌不休”的酒价面前有人选择“退场”，有人还在等待“春天”

“买家：飞天茅台多少钱一瓶？黄牛：2300元。买家：便宜点，给个成本价吧。黄牛：2650元。”最近一段时间，这个段子成了“茅台回收圈”广为流传的“自嘲热梗”。而这正是他们当下最真实的写照——卖茅台不赚钱了。



飞天茅台连日降价，济南某高端酒类回收门店内有些冷清。

李梦瑶 实习生 冯妙韵  
济南报道

### 卖也不是不卖也不是 “黄牛”收酒并不积极

9月，正是一年中高端酒销售的黄金旺季。往年，高端酒回收商张宇（化名）正张罗着四处找货、收货。现在，张宇则守在自己的小门头房里，刷着短视频。

“上个星期2450元一瓶收的（散装）飞天茅台还没卖出去。我顶多给你2200元一瓶，现在是‘收一个，赔一个’。”面对询价，张宇并不积极，“有回收商都明确表示不收了，怕囤货越多，赔得越多。”

9月23日披露的最新批发参考价显示，2024年飞天茅台原箱报2365元/瓶，较上一日下跌25元；2024年飞天茅台散瓶报2250元/瓶，较上一日下跌20元。

“现在也是挣‘快钱’”，张宇解释，“有人来买，我就帮客户找找，2300元/瓶收的散装茅台酒，卖出去也就能赚个二三十块钱。”

相比做“快生意”的张宇，鲁铭回收鉴定中心的程成（化名）则很发愁。他有四家门店，近千万的存货。

以往，在茅台行情好的时候，货是供不应求的，他甚至还会花重金去收小商贩手中的货。程成介绍，一般小商贩会去收一些消费者抽中的1499元一瓶的飞天茅台，小商贩加价几百元甚至上千元收走，转手再加价100元左右卖给程成这样的大回收商。

“当时这个价格也是便宜的，转手卖2700元/瓶不成问题，一瓶能赚500元。但现在，小商贩们的生意也不好做了，因为我们也不找他们收了。”程成向记者展示，“我现在手里的生肖精品、老酒都是高价囤的。现在看来，这些存货再放下去，就要赔钱了。”

除了散装飞天茅台跌破2300元/瓶，就在三天前，茅台品类中唯一一个有溢价的产品也“失守”了——龙年生肖茅台回

收价格也基本回到了指导价2499元/瓶左右。

“‘龙茅’刚开始发售时，一度被市场爆炒至6000元/瓶。我现在手里有3300元/瓶收的‘龙茅’，再卖就是赔钱的。”程成说。

纵横酒水市场十多年，程成如今却有“手足无措”之感，他不知道该不该把手里的囤货低价出售。“卖就赔了；不卖，明天价格能比现在更好吗？”

### 市场流通大不如前 迎来十年最冷旺季

今年，笼罩在茅台头上的“阴云”一直没散去，这也是继此前的“黑色六月”之后，“飞天茅台”价格再次迎来的整体下跌。

“跌破2300元大关早就有迹可循。”张宇说，在中秋节前后，飞天茅台酒价一反往年的涨势，一直处于“跌跌不休”的状态。

这个中秋假期，散瓶飞天茅台的价格就从2450元/瓶下滑至2250元/瓶，跌幅200元一瓶；原箱跌幅更甚，从2600多元/瓶降至2360元/瓶，跌幅超240元/瓶。

不仅酒价在跌，茅台的股价也在跌。中秋假期后首日，茅台股价跌破1270元，与历史的高点相比，近乎“腰斩”。

价格在跌，但并没有换来更高的销量。中秋到国庆，往往是全年黄金销售旺季，但业内人士都称：这是近十年的最冷旺季。张宇说，他早早预见今年飞天茅台的销量不会好，只备往年一半的货。“现在看来是庆幸的。以往一个中秋至少能卖四五十瓶的货，今年只销售了十几瓶。”

程成也表示，今年，线下的“飞天茅台”流通市场仿佛“凝固”住了，看不到库存消耗。

从事酒水行业20余年的张琛也认为，每到节假日，茅台酒厂会大量向市场投放产品，“但如今市场上流通不如以前高了，进一步加大了经销商的库存”。

此外，张琛分析，电商平台的让利，让线下回收生意“雪上加霜”。“电商平台推出补贴活动，不少‘网红’也在低价带货，高端白酒的利润被压缩得更低了。”

### 从盲目狂热到回归理性 三年间市场冰火两重天

其实，这并不是茅台股价、酒价第一次双双下跌。

张琛介绍，2003—2012年，是中国白酒行业的黄金10年，行业一片繁荣。茅台酒的涨价预期不断高涨，一度超过2000元/瓶。

2012年，茅台酒价格出现下跌。曾经一瓶难求的飞天茅台酒，价格从当年年初2000多元/瓶跌落至1500多元/瓶；到2013年，更是跌至谷底，零售价下滑至800多元一瓶。不过，茅台酒厂通过发布限价令、降低经销商门槛等方式，再加上市场的复苏，茅台价格逐渐回暖。

近三年，茅台市场“冰火两重天”的情景再次上演。从2018年到2021年，酒水行业经历了一波“酱酒”大热，资本纷纷涌进茅台镇掘金。

“当时‘资本围猎酱酒’成为市场焦点，导致酒水行业在狂热时期盲目扩张，为今日低迷埋下了隐患。”张琛说，“热钱”大量涌入，酒厂扩大规模，“酱酒通常是3-5年一个生产周期，2024年正是大量出货的阶段，成千上万吨的酒水就成了库存。”

“市场上炒作收藏的多，真正有需求的人少。酱酒只存在渠道端，其实未真正走向销售端，这也进一步加剧了白酒市场的库存。”在张琛看来，茅台价格再涨，还是要像2013年那样，想办法去掉库存，扩大需求。

采访中，不少业内人士也指出，茅台酒历经20多年的发展，现在已经从传统的公务消费转换到商务消费和个人消费市场。“它本身是饮品，现在偏于‘金融’属性。茅台市场重新恢复起来，至少要退掉‘泡沫’，回归到普通人消费得起的状态。”

对于像程成、张宇这样的经销商来说，他们不知道这场“寒冬”还有多久才会散去，但已有经销商选择“退场”。

“干了十多年，做到现在，想转型是非常困难的，也是不舍的。只能抱着会好起来的心态，慢慢坚持下去。”程成说。

管悦 济南报道

9月22日晚，#散瓶茅台飞天跌破2300元#冲上热搜，引发网友关注。当日2024年飞天茅台原箱报价2390元/瓶，2024年飞天茅台散瓶报价2270元/瓶。据悉，中秋过后，飞天茅台价格持续走低。济南零售市场情况如何？飞天茅台为何持续下跌？

### 三天里每天跌三五十年以来“跌多涨少”

9月23日，记者来到济南市历下区山大南路上的第一家茅台酒专卖店。“今天飞天散瓶2300多元/瓶、原箱2400元/瓶，比昨天降了50多元。”经销商肖先生说，“店内有部分飞天茅台当时进价2700元/瓶，现在卖就是赔钱。”

提及茅台价格波动，济南一家销售茅台酒的商户陈先生颇感失落。“中秋刚涨上来一点，又降下去了。”陈先生介绍，9月23日店内飞天散瓶2400元，相比中秋下降一百元。“去年同期，散装飞天茅台价格保持在2700元/瓶以上，原箱价格超过3000元/瓶。”

“今年以来，价格跌多涨少。”陈先生坦言，眼下，店内2021年、2022年等年份的飞天茅台也没有了“优势”，其售价仅比2024年飞天茅台贵二三十元。

随后，记者又走访了历下区、历城区等地多家茅台酒专卖店。商家们均表示：近三天，飞天茅台酒原箱和散瓶零售价格均有不同程度下跌，每日跌幅在30-50元之间。其中，9月23日，济南市场飞天茅台酒原箱零售价格在2400-2460元，飞天茅台酒散瓶零售价格在2350-2400元。

据今日酒价披露的最新批发参考价显示，9月23日，2024年飞天茅台原箱报2365元/瓶，较上一日下跌25元；2024年飞天茅台散瓶报2250元/瓶，较上一日下跌20元。

价格的持续低迷也波及到了“龙茅”。

据茅台官方APP“i茅台”数据显示：9月22日，“龙茅”总申购人次约237.92万人次，较前一日下降约12万人次；相比今

年1月7日“龙茅”发售当天858.92万人次的申购数据，下降超七成。

### 酒商： 短期看跌，长期看涨

事实上，这也不是飞天茅台今年首次出现价格大跌的情况。今年6月，茅台市场批发价也曾出现过一轮大跌，飞天茅台单瓶价格一度跌至2000元/瓶左右。此后，贵州茅台推出多项稳价措施。例如，调整商品投放策略，取消12瓶/箱的飞天茅台投放开箱及同步废除拆箱销售指令等。

受稳价措施影响，飞天茅台价格开始逐渐回温。据今日酒价数据，8月1日-8月30日，散瓶飞天单日价格均在2400元/瓶以上。奈何好景不长，进入9月，散瓶飞天茅台价格再度跌破2400元/瓶。

“从目前的情况看还会继续下跌，散瓶飞天茅台价格未来很可能跌破2000元/瓶。”在经销商肖先生看来：目前济南市场上飞天茅台成交量较少，但留存量并不低。在供需不平衡的情况下，茅台飞天价格或将不断下挫。

徐先生在济从事酒水批发行业多年。在其看来，近年来贵州茅台产能不断扩大，但市场需求却没有同步增长。“以今年中秋为例，茅台销量同比去年下降一半。消费者在白酒消费上也趋于理性，开始寻求性价比更高的替代品。”

“一般中秋节就是清库存的好时候，但今年销量不佳，有些人可能会选择低价抛售回流资金，缓解库存压力。”徐先生认为：目前市场上购买茅台的消费者年龄多集中在四十岁以上，年轻人较少，“当前社会购买力下降，加剧了供给大于需求的局面，价格自然上不去。”

值得指出的是，尽管短期内茅台价格受到较大冲击，但不少经销商认为：从长期来看，茅台的强大品牌影响力和市场地位将为其价格保驾护航。“未来，通过调整生产计划和销售策略，价格有望回升。”

## 飞天茅台连日降价，商家「咬牙」赔钱卖



茅台“连跌”多日后，济南不少商户开始停止回收。