



疯狂抢茅台，谁在薅谁的羊毛

不喝茅台的年轻人加入“撸茅”大军，造富神话听得多见得少

齐鲁晚报·齐鲁壹点
记者 郭春雨

“感觉像刮彩票刺激又快乐”

好像身边的人都在抢茅台。张辰是从2020年下半年加入抢茅台大军的。当时正是各大电商“618”促销日，通过“拼手速”的方式，能够以1499元的原价抢购到500毫升53度的飞天茅台酒。

1499元的茅台意味着什么？意味着转手就能加价800—1000元售卖。在“618”抢茅台混战中，张辰幸运抢到了一瓶原价茅台。可惜，在“双11”“双12”等活动中，好运再也没有眷顾张辰。

抢茅台已然成了张辰生活里的调味剂。他有一张时间表，上面记载了各个购物平台抢茅台的时间。每一次开抢之前，他都设置2—3个闹钟进行提醒。“感觉就像刮彩票、参加幸运抽奖一样，又刺激又快乐。”

作为“人局”比较早的一批人，赵雪从2017年就开始抢购茅台，目前他已经从各大平台抢购到大概10瓶茅台。

“抢的人越来越多，我个人觉得最难抢、也是人数最多的一次是今年初七那天，网站预约的人数已经到了240多万人。那次听黄牛说放了有40多瓶茅台。”赵雪反问，“跟240万人抢几十瓶茅台，你觉得我可能抢到吗？”

哪里有原价茅台，哪里就有汹涌人潮。2020年12月28日，苏宁易购联手茅台启动茅台超级品牌日。开放预约之后不到1个小时已有超过66万人预约抢茅台，页面显示单次预约就超过了130万人；同期，京东显示预约抢购人数超过150万。

来自电商平台的统计数据也证实了这一点。据苏宁易购2020年“双11”悟空榜显示，茅台暂居白酒品类品牌销售额第一名，品牌销量第二名，53度飞天茅台位居商品销售额第一名。

抢购价市场价差距令人心动不已

造富神话在各个抢茅台群里流传。

一瓶53度500毫升飞天茅台的抢购原价是1499元，但通过酒商、烟酒店等渠道购买价格往往在2500元以上，在电商平台单价基本超过了2800元。原价抢购与实际市场价之间的巨大差异，带来了引人遐想的操作空间。

作为“资深黄牛”，张晓萌明确告诉记者，他抢茅台，就是为了“赚差价”。“靠自己抢肯定不行，我主要是收购。”张晓萌说，他在微信上组建了“茅台收购群”，两周左右的时间，就陆续有400多人加入，最多的时候一天就加入了180多人。

上午9:30，价格为1499元的53度飞天茅台酒将在网站开抢。部门经理还在会上滔滔不绝，一米长的白板上写满了新一年的宏伟规划。台下的张辰分别关闭了9:25、9:28、9:29的三个闹钟，静静地等待时机来临的那一刻。

9:30。刚点进去，页面就已经显示“本场已抢完”。虽然在预料之中，但是张辰难免有些失望。“今天还有五场抢购，还有机会。”张辰安慰自己。



超市工作人员正在搬运整箱茅台。

群里大多数都是不太懂行情，纯粹靠个人抢的“散户”，张晓萌平时就在群里发送一些抢购的“线报”，也就是抢购方式，收购群成员抢购来的茅台再转手卖出，赚中间的差价。

“凑热闹的人多，真能抢到的少。”张晓萌说，他认识几个“大黄牛”，这些人手里握着几个几千人的大群，一个月能净赚几万块。“听说有人倒腾这个一个月赚了十多万元。”张晓萌清楚地记得几个茅台造富的传奇，这些神话般的传奇在“撸茅党”之间流传，但是听说得多，见得少。

造富神话的背后也有法律风险。根据公开报道，2020年1月份贵阳市市场监管局的一次执法中，对贵阳市“炒买炒卖”茅台酒的“黄牛”进行了重点打击，立案3起，查封茅台酒333瓶。

即便不是当“黄牛”的，而是作为普通的“撸茅党”，茅台酒抢购价和市场售价之间的差距，也足够令很多人心动不已。

张婷从事外贸出口行业，在发现抢茅台的商机后，抢茅台就成了张婷生活中的重要内容。

第一次抢到茅台是2020年7月份，幸运爆表的张婷一天抢了两瓶。在群里晒出抢购成功的页面后，马上就有人加了她的微信，最后以2480一瓶的价格转手，一笔就赚了近2000元。

“抵得上我大半个月的工资了。”张婷说，疫情期间公司没业务，自己只拿3000多元的基本工资，每

个月都过得紧巴巴，电动车已经骑了5年，电瓶都修了两次还不舍得换。

张婷说，在她加入的各个茅台交流群中，虽然大部分都是年轻人，但几乎没有人谈论生活和爱情，赚钱才是最重要的主题词。抢茅台是“挣点小钱”的重要途径。张婷毫不掩饰对群友副业的羡慕，也把抢茅台当成了自己重要的副业。

用抢茅台挣的钱，张婷已经换了新的电动车，“再也不用每天都提着电池上下楼充电了。”张婷一共抢到了4瓶原价茅台，出手了2瓶，还剩2瓶等涨涨价再转手，“要能再抢到，就卖了换个手机。”

暗藏风险的抢茅台外挂

抢茅台的帖子在知乎、豆瓣等论坛上热火朝天。最多的讨论是“秒没”，“抢了十几次都没抢到”。不少人发问，“抢购有什么技巧不？刚进去就秒没。”

为了抢到原价茅台，不少人开始寄希望于“外挂”。作为程序员，王刚曾利用脚本在2020年8月顺利抢到2瓶茅台。但很快，使用“外挂”的人越来越多，各个平台也开始发起了反击，“外挂”不管用了。

“外挂”也暗藏着风险。安

徽省公安厅刑侦总队曾发出公开提示：消费者进行网购时，要选择合法、正规网站，尽可能不使用秒杀器等非官方的外挂软件。警方表示，通过“网购秒杀器”进行竞拍，用户必须提前输入银行账户及密码，秒杀成功后再用秒杀器进行付款。而不法分子正是利用这一特点，将秒杀器捆绑上“支付宝劫持木马”，致网民电脑中毒导致银行卡信息泄露。

软件不能用，“物理外挂”就成为很多人的选择。齐鲁晚报·齐鲁壹点记者在购物网站搜索“抢茅台神器”，出现了各种“点赞模拟器”，甚至还有筋膜枪。此外，“代抢”的黄牛也应运而生。“代抢的千万别信，他能抢到你也能抢到。”在记者加入的抢茅台群里，有群友表示把账号密码等交给了“黄牛”，但一无所获。

“茅台不好抢了”成为各个抢茅台群里的共识，甚至还有群友表示，抢茅台就像是中彩票，抢到茅台最重要的是运气。

“撸茅党”被平台薅了羊毛

“抢茅台热”的背后，贵州茅台酒的直销策略是重要原因之一。

有媒体公开报道，2019年之前，茅台集团都是靠特约经销商来销售飞天茅台，批发给他们的价格不足1000元，统一的1499元定价就足以让经销商每瓶挣上近500元，但真到了消费者手中，一瓶飞天茅台一度达到3500元。

2018年，茅台出台了《当前茅台酒市场秩序管理的要求》，提出要严厉追究违约经销商责任，打击现货囤积、哄抬酒价、搭售商品、炒单卖单等行为。在当年的茅台酒经销商大会上，茅台集团高层曾公开表示，“茅台酒将重点扩大直销渠道，推进营销扁平化。”数据更能直观表现出茅台改革的决心：从贵州茅台2018年年报可以看到，整个2018年，茅台酒经销商减少了437家。

2020年11月18日，在贵州茅台酒2020年直销渠道商座谈会上，贵州茅台抛出重磅消息：2020年四季度，直销渠道计划销售4160吨飞天茅台酒。业内人士测算，这个数字足足占其全年市场总投放量的八分之一。

集中放量之外，最令人关注的是“平抑价格、稳定市场”的指导方针。在2019—2020年，各色直销渠道陆续登台，数十家线下卖场、商超、线上电商先后加入。在“撸茅党”们抢购直销平台上原价茅台的同时，他们也成为“羊毛”，被平台一次次收割。作为“撸茅党”之一，肖聪说，想在线上抢购茅台，各大电商几乎都要求是会员。充值会员费，被“撸茅党”们叫作“交学费”。

“相对于线上的千军万马，线下购买的中奖率其实更高一点。”

在肖聪看来，在线下商场抢购茅台，层层门槛更高。除了成为会员，还有积分要求，买一瓶茅台没有想象中简单。

例如红旗、华润万家等要求必须要有积分。在华润万家，积分制是基本的进入门槛，必须要求会员账户积分余额不少于5000分，同时在活动报名期间，需要攒下至少300积分才能参与报名。

齐鲁晚报·齐鲁壹点记者查询发现，为了对应超市的积分规则，网上已经开始有售卖积分的网站。在某网站上，华润万家的5000积分售价35—65元不等，点开买家评论，很多都显示用于“秒杀茅台”。

“网站的门槛太多了，想要中奖率高一点的，就得充值会员，还没挣钱呢就先花钱了。”肖聪充值了3家网站的会员，会员卡等花费了近500元，但目前一瓶茅台都没抢到。“茅台没抢到，自己反而被薅羊毛了。”

把茅台当作金融产品也在炒

实际上，抢茅台的人，很多并不喝茅台。年轻一代对于线上抢茅台投入了极大的热情。天猫超市此前发布的“6·18”消费数据显示，茅台酒消费人群中，18—30岁区间的90后占比达到59%。

张辰不喝茅台，甚至不习惯喝白酒。他告诉记者，自己曾经在一次饭局上尝过一次茅台，“说不上啥味，但知道是茅台，一口估计就得几十块钱。”之前抢到了一瓶茅台，张辰过年送给了老爸。老爸也没舍得喝，说是要等张辰结婚，再拿出来“跟你老丈人一起喝。”

作为茅台的资深爱好者，今年38岁的铭海从20年前就开始收藏茅台。他清楚地记得，当时一瓶茅台的价格才200—400元。“几乎是年年涨，之前关注茅台的都是圈子里的人，比如说爱酒的，至少是会喝酒的。从去年下半年开始，好像是全民都在抢茅台，他们把茅台当作金融产品也在炒。”

铭海每年都会储存一箱茅台，女儿出生那年存的酒更多一点。不在乎茅台什么价格，因为存酒对自己来说是一种见证和意义，“这些茅台不会卖，留着做记忆。”

同样是茅台的消费者，“60后”的郭俊在春节前刚以每瓶3150的价格购买了40箱茅台，主要用于酬谢公司客户。

“我是茅台的消费者，也是茅台的受害者。”郭俊说，一直以来，宴请等场合如果喝了茅台，那就相当于提升了饭局的“含金量”，在他看来，“人情”和“面子”，是推动茅台价格一直上升的最核心因素。“购买茅台已经成了公司日常接待的一笔巨大支出，从这个角度讲，我们是茅台的受害者。”

（应受访者要求，文中部分人物为化名。）