

每个人都有属于自己的茅台故事，不管是消费者，还是酒商，抑或是小黄牛，都对茅台有着复杂的感情。今天的文章是酒友“啾啾猪”的投稿（茅粉事务所编辑调整），茅台酒于他而言，不仅是童年的记忆，更是人生路上的陪伴。

我们做了一个“茅台·人物”的合辑，欢迎大家投稿分享自己的故事。

正文：

记事起，家里的男人们聚在一起时，便会打开几瓶棉纸包着的茅台酒，一边讲着奋斗史一边大口地用土陶碗干杯。我们小孩儿坐在一旁一边吃着菜一边听得津津有味。

长辈们喝高兴了之后，用筷子蘸着土陶碗里的酒往一个个小孩子嘴里送，一阵辣感袭来，那是我关于茅台酒的初认识，只是当时既听不懂酒里的故事，也不懂酒。

如今一晃几十年，深感茅酒有酸甜苦辣，人有快乐悲伤迷茫失落。快乐时与三五好友分享，春风得意马蹄疾，一日看遍长安花；悲伤时，花间一壶酒，独酌无相亲；迷茫时来杯茅酒，天生我材必有用，千金散尽还复来；失落时来杯茅酒，伤情最是晚凉天，憔悴斯人不堪怜。人生如茅，茅如人生，和大家分享一个普通茅粉的成长史。

01

茅台带来的独特经历

18岁成人礼那天，爷爷要求给我的座位摆上土陶碗，拿出了他都舍不得喝的黄色陶瓶茅台酒，正式确认我能喝酒了。可能是家族基因原因，尽管那是我真正意义上第一次喝酒，但半碗酒下肚之后，虽然身体略感燥热。却没有上头的感觉，反而感受到了茅台酒的醇厚与滋味细腻。这是继孩提时代尝过筷子上的酒之后关于茅台酒的再认识。

2002年，我参加工作，第一个月工资是1500元，拿出1140元购买了四瓶茅台酒与家人共同分享了我的第一份薪水，那一刻自豪感满满。

随着对茅台酒越来越深的接触，我也有了全新的认识和理解，心中念想这种神奇的天赐之物是如何酿出来的？神奇的酒勾酒是怎样产生出这么丰富的口感？为什么只有茅台镇才能酿出这种酒？此后冥冥中注定和茅酒结下了一辈子的缘分。

从这年起，我每年都会存一定数量的茅台，一是用于自饮，二是准备留给后辈作为念想。

记得之前，很难见到飞天茅台酒，除非在一些大城市，例如上海的友谊商场可以见到飞天标的出口茅台酒，而内销基本上是五星标。不过，五星标一直是我的最爱，我认为五星、长城、麦穗才是正统。2005年，五星和飞天统一了正背标，外观差距进一步缩小，国内已经可以轻松买到飞天茅台了。

这么多年买酒的经验，我已经在很多地方、很多酒商手中购买过茅台酒，但也有例外。2010年，在北京出差时，没事在街上逛逛，走到一个小区门口，一个老太太拎

着一件2008年国宴往外走，远远的我就看见是一件国宴，作为爱酒之人不由自主地立上去搭讪，原来是她看到了回收老酒的传单，准备拿去变现。我说：“奶奶准备多少钱出手，我帮您看看，要是合适就直接给我吧。”最后以800元单价拿下了这一件酒。

因为爱好茅台酒带来的意外惊喜有很多。这些年来，因为茅台酒，我认识了很多酒友，2012年，因为工作的关系认识了外国的酒友，对方工作上严厉、认真，经常为了技术问题和我们争论的面红耳赤，但我们成为了真正的忘年交。有一次我去他家做客，意外发现他也是茅台酒的忠实粉丝，用茅台酒招待我这个远方来的客人，给我留下了深刻的记忆。之后每次去到那个国家，我都会给他带上几瓶茅台酒，以表达我的敬意。

与酒商，同样能成为好友，酒商与客户不一定只能是买卖关系。河南一酒商跟我有共同的爱好。第一次见面是在南京，初次见面相谈甚欢，从晚上七点喝到第二天凌晨四点，我们谈古论今，从茅台酒的历史、文化和传承，探讨国际局势、热点问题，无话不谈，小酒量的酒商当天陪我喝了半斤多，毫无醉感，印象深刻。

这就是茅台酒的魅力，帮助我们打开更多世界的门，也是我们日常交流的润滑剂。

02

## 风浪中的心路历程

接触茅台酒多年，经历了越多的风浪，心态便越好。

2005年，当年茅酒净利润首次超过五粮液，成为中国白酒业继汾酒和五粮液后的第三代老大，我拿着6万块钱的年终奖购买了十手贵州茅台的股票，当上了茅台酒的股东。

2010年-2012年，经过中国白酒黄金十年的发展，茅台酒产量得到历史性突破，引领了这段史诗般的岁月。但是作为普通茅粉明显感受到了茅酒越来越难买，价格越来越贵。公务用酒、接待用酒档次越来越高，动辄三十年、五十年年份酒，离普通百姓越来越远。现在回想起来，那是暴风雨来临前的疯狂。那两年，我的存酒越来越少。

后来的故事大家都知道了，白酒行业一片肃杀，尤其是高端白酒，茅酒一下从2000元的零售价狂泻到800元，茅台刚到手的皇冠看上去摇摇欲坠。原本一瓶难求的茅台酒开始充斥着市场。

茅台究竟能不能再回巅峰？是出手囤一些？还是观望或者全部套现离场？我的心里摇摆、纠结、迷茫。

同时，贵州茅台的股价也跌回了原型，后续到底是走向更深的坑？还是会触底反弹？我发现自己看不清，最后决定宜静不宜动，既不补仓也不离场，贵州茅台的股票，直到现在我都没卖。

也是在当年，做了一件让当时茅友耻笑了半年的事情，就是用1700元的单价入手了五箱国宴。

现在酒圈的很多人还记得，2013年到2015年的那几年，茅台酒的价格几乎贴着底部，与现在相比是另一翻景象。直到2017年底茅酒提高出厂价至969元后，茅台酒也进入了第二个疯狂期，比之前一波更加的疯狂，2020年底贵州茅台的股价甚至达到了2600以上。

正是因为经历过了2013年，所以当2020年初，酒圈被疫情打得措手不及，当时哀鸿遍野，一片唱衰。但我泰然处之，越低越出手，分别在几个低点围入一些茅台，主要品种是原箱普茅、2018、2019精品、红星闪烁、茅台陈酿、文化会员，紫砂珍品、国家博物馆等品种。

现在，茅台酒已经被很多人所知道，贵州茅台更是股市的焦点，但是经历了一波大涨之后，想喝的酒却喝不起了。

在茅台酒众多酒质中，主要有两大喜好，文化会员酒和精品，都属于陈酿酒质，酒质明显好于普茅，简单点说，陈酿茅台入口炸裂、刺激，特点突出，尽管有欠缺和遗憾，但有无法抵御的韵味。这两者曾经是性价比最高的陈酿茅台酒，但经历了去年一波涨价后，已经没有了性价比，由俭入奢易，由奢入俭难，我们这些老酒鬼喝酒的档次不断下降，再这样下去说不定得戒酒了。

重点说下精品，2013年精品是2013国宴换标，除此之外，2017、2018年精品最佳，之后变成经销商常规配货产品后，个人感觉酒质有了明显的下滑。最近有要好的茅友说同年份同批次的紫砂珍品秒杀精品，改日品鉴。

## 投资热潮中的思考

到现在，我深知人的认知是有限度的，我们只能赚取自己认知范围内的回报，在各种茅酒瓶子货疯狂涨价期，我果断将自己手上的茅台陈酿、国家博物馆、红星闪烁及时出手变现，落袋为安。本年最大的一次捡漏是4500入手了十来瓶2012年文化会员。

今后，没有任何打算，也不打算投资实体茅台酒，因为实在超出了自己的认知。自己最爱的精品、会员已经舍不得再喝库存酒了，喝一支少一支，平时通过熟悉的酒商弄点撕帽普茅和精品自饮，偶尔来了茅友和好朋友开支精品或者文化会员解解馋，再者就是跟非常熟悉的酒商预定一些喝品酒，去年年初曾经拿到过3500的地方国营和铁盖喝品。

茅台酒的投资属性已经被无限放大，但对于投资，我认为目的是为了保值增值以及容易变现，任何投资不能脱离了自己的认知和实力，经常有身边的朋友问我投资茅台酒行不行，我的回答是，茅台酒只是一瓶酒，并不稀缺，稀缺的是1499的茅台。

茅台酒现在的最大问题是品饮属性降低，投资属性被无限放大，我们要透过现象看本质，不要人云亦云，还是要自己思考，不能缴智商税，对于投资个人有几点心得，重要性根据排序。

1) 量力而行，不能超过了自己的接受能力，简单点说，你能承受多大的损失就投入多少资金，就算亏完了，至少还能喝；

2) 保真，茅台酒投资是时间换空间，如果是假酒空间没有，时间也失去了意义，首选价优货真，次选价平货真，再次价劣货真，渠道是第一位的；

3) 出货渠道，投资的目的是保值增值和容易变现，茅台酒是硬通货，容易变现，但没有出货渠道，很难卖上价格，谁卖谁知道；

4) 当前瓶子货几乎选不出在低谷的品种了，经过去年下半年到现在的各种资本炒作，很难有值得投资的茅台品种；

5) 要从重大题材性、稀缺性、酒质、品相等几方面综合选择，尽量选择硬货，比如三大葵花、前五后飞、黄酱、黑酱等等。