

秒空,1499元飞天茅台上线开售

每5分钟放货一次,多轮补货均售罄;记者下单6瓶15分钟未支付订单被取消

1月1日9时,规格为53度/500ml的2026年飞天茅台在i茅台App上正式开售,售价为1499元/瓶,每位用户每日最多可购买12瓶。刚刚放出,瞬间秒空。9时01秒,不少人下单却没抢到,茅台瞬间秒空,刷新页面,已经处于“补货中,9:05投放”。9时5分01秒,仍然没抢到,系统又指示另一个五分钟的“补货中”。

业内人士表示,“过去黄牛靠着价差牟取暴利,现在茅台直接以1499元直销,他们的生存空间被极大压缩。”



零售价:¥1499

飞天53°vol.500ml贵州茅台酒(带杯)



截图来自i茅台App

看似宽松的额度,实则好抢吗?

“九点准时在App候着,竟然一瓶也抢不到!”滨江区王女士告诉记者,临近春节,她本想趁着官方低价囤些白酒用于节庆礼赠,原以为单日每人12瓶的限购量“量大管够”,没承想依旧“陪跑”。“定了闹钟,九点准时进入,显示正在补货,五分钟后再试试仍在补货,最后直接显示售罄了。”王女士表示,选择在官方App购买,核心是看中平台保真保障,其次是价格。

记者了解到,本次飞天茅台采用“定时补货”机制,每日上午9点起每五分钟投放一次,但面对i茅台超8000万的注册用户基数,每次补货都在30秒内被抢购一空。

截至当日上午10时,记者登录i茅台App查询发现,2026年份53度500ml飞天茅台已全面售罄,2019至2024年份茅台均标注“敬请期待”,而2025年份茅台酒目前尚未在该平台上架。

价格方面,王女士算了一笔账,飞天茅台1499元/瓶的官方指导价,比电商平台补贴后9500元/箱(折合单瓶约1583元)的售价更划算,堪称近年原箱低价。

值得关注的是,不同年份飞天茅台的“年份溢价”十分明显,2019年份产品售价达2649元/瓶,较2026年份高出1150元;2020至2024年份产品售价则呈梯度递增,区间在1909元至2459元/瓶之间。

i茅台App每日投放量有多少呢?据媒体测算,日均21.4万瓶的投放量,搭配每人限购2瓶的规则,每天至少能覆盖10.7万名消费者,这一供给规模早已超越此前各类渠道的总和。

i茅台相关人士透露,每日投放量并非固定数值,将根据实时市场

需求灵活调整。

业内人士分析认为,随着官方直营渠道持续加大放量力度,飞天茅台的市场价格有望逐步回归理性,但春节前夕的节庆礼赠等刚性消费需求旺盛,仍将持续支撑抢购热度,消费者想要成功入手这款平价飞天茅台,还是要比拼手速与运气。

据介绍,2026年1月1日起,i茅台App焕新版,将原有的“享约·申购”与“畅享·云购”整合升级为统一的“i购”入口。在“i购”页面,用户可直接购买所有i茅台App的在售商品。

值得一提的是,1月1日上午,除了1499元的新飞天已售罄,记者发现,规格为53度/100ml的飞天以及53度/1L的公斤茅台等产品页面也均显示“已售罄”。

开售首日,记者1分钟内成功下单6瓶

1月1日上午9时,飞天茅台准时开售,极目新闻记者成功下单6瓶,但因为在15分钟内未支付,订单被取消。另外,首批飞天茅台在1分钟内即卖完。此后,每隔5分钟进行一次投放,至9时25分,当日该款飞天茅台售罄。

每位用户目前每日最多可购买12瓶。每日投放量会综合考虑防止炒作、供需适配和市场稳定确定,当日售完即止。之后,每日上午9时准点开售。i茅台App上架的贵州茅台经典系列还有飞天茅台(53度/500ml)2019、2020、2021、2022、2023、2024年份酒,以及精品系列、生肖系列、陈年酒系列、酒文化系列、低度酒系列等产品。当日上午,i茅台App各产品都售罄或约满。

定价权的博弈,黄牛的“末日”?

长期以来,茅台实行“价格双轨

制”,经销商出厂价约1169元,而市场零售价却经常飙升至2500元以上,甚至高达3000元。巨大的价差催生了庞大的套利空间。

“这导致了一个怪圈:消费者以正常价格买不到茅台,而黄牛和部分经销商却囤积居奇,攫取了本应属于茅台的利润。”白酒从业人士蔡先生指出。

2025年年初,飞天茅台市场批发价还在2320元/瓶左右,而到年底一度跌至1499元/瓶,跌幅超过30%。价格的大幅波动不仅损害了品牌形象,更积累了巨大的社会库存风险。

茅台此次改革,正是要通过直面消费者,掌握真实的消费数据,从而重新掌控定价权。经销商的出厂价与1499元直销价之间330元的差价,未来绝大部分将成为公司的直接增量营收和利润。

“这绝对是黄牛的噩梦。”一位长期观察茅台市场的业内人士表示,“过去黄牛靠着价差牟取暴利,现在茅台直接以1499元直销,他们的生存空间被极大压缩。”

在华中食品城从事酒水生意的赵先生表示,传统渠道中,真正到达消费者手中的茅台酒仅占产量的40%左右,其余大部分流入囤积者和炒作者手中。

对普通消费者而言,这无疑是个好消息。郑州北郊的郭先生表示:“以前想买瓶茅台,要么加价数百元,要么担心买到假货。现在至少能保证真伪,还便宜多了。”

核心目标夺回市场定价权

对于茅台而言,改革才刚刚开始。如何在维护高端品牌形象与扩大市场覆盖之间找到平衡,如何在推动直销的同时稳定经销商体系,都是其需要面对的挑战。

茅台此次改革能否成功夺回定

价权,1499元的飞天茅台能否真正惠及普通消费者,市场将拭目以待。

2025年12月31日,贵州茅台通过“i茅台”平台宣布,自2026年1月1日起,53度500ml飞天茅台将以1499元的官方指导价正式上线销售。每日上午9点开售,每人每日限购12瓶。消息一出,整个白酒行业为之震动。

一位i茅台相关人士向记者明确显示,“网传i茅台将从2026年1月开始,在申购渠道首次上线飞天茅台(500ml53度),申购价格为1499元/瓶”消息属实。每日上午9:00定时投放,但总量会根据实时需求灵活调整,非固定值。

此次飞天茅台登陆i茅台,是茅台营销体系全面市场化转型的关键一步。就在2025年12月28日,茅台在经销商联席会上宣布取消分销制,这一系列动作剑指一个核心目标——夺回市场定价权。

茅台集团董事长曾多次强调:“营销体制改革是茅台高质量发展的关键一环。”而今,这一改革正以前所未有的力度推进。

i茅台平台自2022年5月上线以来,已积累6784.86万注册用户,月活跃用户超过1700万。此前,该平台主要销售非标产品和系列酒,如生肖茅台、100ml“小飞天”等。截至2025年前三季度,i茅台已实现销售额126.92亿元。

2021年,茅台直销渠道占比不到20%,2025年第一季度,茅台直销收入已占比约45.89%。随着飞天茅台上线i茅台,这一比例有望进一步提升。

茅台此举也是整个白酒行业数字化转型的缩影。近年来,五粮液、泸州老窖、洋河股份等主流酒企都在加速线上布局。

来源:澎湃新闻 极目新闻 大象新闻 潮新闻

95岁巴菲特退休,囤3580亿美元现金

职业生涯最后一年减持苹果股份,收购一家石油公司



沃伦·巴菲特 视觉中国供图

据央视新闻消息,当地时间2025年12月31日,著名投资人沃伦·巴菲特正式退休,从知名投资机构伯克希尔-哈撒韦公司的首席执行官(CEO)岗位上卸任。

沃伦·巴菲特现年95岁,常年担任知名投资公司伯克希尔-哈撒韦公司的首席执行官。2025年11月,他宣布将在2025年年底辞去相关职务,但会继续担任董事会主席。

卖出股票多于买入,推高公司现金储备

去年11月10日,“股神”沃伦·巴菲特发布了一封特别公开信,其中明确表示将加速捐赠其约1490亿美元的个人财富,主要通过向子女基金会转移伯克希尔股票的形式实现。与此同时,他计划短期内保留足够数量的A类股份,以帮助股东逐步建立对继任者格雷格·阿贝

尔的信心。

自巴菲特宣布2025年年底退休以来,伯克希尔股价已累计下跌超6%。其核心投资团队成员之一、同时兼任盖可保险公司首席执行官的托德·库姆斯,已于近期离职,加盟摩根大通。此外,长期担任公司首席财务官的马克·汉堡也计划于2026年6月退休。

格伦·维尤信托公司首席投资官比尔·斯通表示:“如果没有巴菲特

这样一位强大的领袖,伯克希尔-哈撒韦将逐渐蜕变为一家普通的控股公司。”他进一步指出,在巴菲特时代落幕后,公司内部人才流失现象已初现端倪。

不过,当外界纷纷揣测巴菲特离任后伯克希尔的未来之际,巴菲特却始终专注于公司长远发展。据报道,在担任CEO的最后一年,他仍坚守一贯的投资哲学,避开昂贵交易。在市场高位限制大规模收购

机会的情况下,他卖出股票多于买入,进一步推高公司现金储备。

减持苹果公司股份,收购一家石油公司

在AI迅猛发展、科技股持续火热的2025年,巴菲特却进一步减持苹果公司股份,并动用现金收购了一家石油公司。据报道,该石油公司急于降低负债,而伯克希尔提供的现金注入很可能让巴菲特以折扣价成交。晨星分析师格雷戈里·沃伦指出,数十年来,以合理价格收购优质企业一直是伯克希尔利润增长的核心驱动力。

2025年,当其他投资者争相推高股市与加密货币价格时,巴菲特却将伯克希尔现金储备推升至创纪录的3580亿美元。在股东大会上,面对关于现金储备及是否在交接前暂缓收购的提问,巴菲特回应称,若出现“合适机会”,将毫不犹豫地用1000亿美元:“投资最大的难题在于,机会从不按计划到来,机会可能在下周,也可能在5年后。我们收到无数推销时,就会庆幸手握充足现金,随时可以出手。”

60年回报61000倍,投资第一原则“不要亏钱”

据中新经纬援引路透社的报

道,巴菲特仍计划每天前往位于他家以东约2英里的位于内布拉斯加州奥马哈的伯克希尔公司办公室,以协助新CEO格雷格·阿贝尔(Greg Abel)。

自1965年巴菲特接管伯克希尔以来的60年,该公司为股东创造了约610000%的回报率,远高于标普500指数包括股息在内的约46000%的回报率。2025年12月31日,伯克希尔A类股微跌0.1%,收于754800美元;B类股下跌0.2%,收于502.65美元。

业内人士指出,巴菲特的传奇,并不只在于赚了多少钱。他不仅是一位投资者,更是一种投资理念的象征:强调企业内在价值而非市场情绪,偏好具备“护城河”的优质公司,坚持长期持有,重视稳定现金流与资本回报率,并始终将风险控制置于收益之前。

巴菲特多次强调,投资的第一原则是“不要亏钱”,第二原则是“不要忘记第一条”。这种看似保守的原则,使他在互联网泡沫、2008年金融危机以及多轮市场投机热潮中避免了情绪化决策,也让伯克希尔在跨周期的长期回报上持续领跑大盘。这一理念也深刻影响了全球机构投资者和普通投资者的思维。

来源:澎湃新闻 红星新闻 综合央视新闻