

TOP生活 | 杯中物

1 酿酒板块下挫
茅台等遭遇
“黑色星期五”白酒股全线下挫
告别暴利时代
白酒市场
即将回归理性

10月25日,白酒股随大市全线下挫,水井坊跌超5%,领跌板块个股。从盘面上看,贵州茅台、古越龙山、金种子酒等跌幅均在4%以上。对此,新浪财经股市观察员艾堂明指出,当白酒股价格雪崩之时,请不要遗憾,这是A股走向健康和价值回归的一个开始。

郑州晚报记者 朱江华

刚刚送走了差强人意的“双节”销售业绩,白酒业又遇上股市“黑色星期五”。

10月25日,白酒股全线走低,水井坊跌超5%,贵州茅台跌近5%,古越龙山、金种子酒跌超4%,老白干酒、山西汾酒等跌逾3%,金枫酒业跌逾2%。这是历史上少有的现象。

事实上,对白酒股三季度季报业绩表现不佳,市场早有预期。而对于四季度白酒股行情,市场仍持谨慎观望态度。

营销专家王传才认为,白酒行业发展仍不明朗,一、二、三线

白酒整体承压,“目前行业还处于观望期,短期不会有大的作为”。

在新浪财经股市观察员艾堂明看来,大家应该为这种现象鼓掌,长期以来,A股的前几名高价股被几只酒业股占领。反观大洋彼岸,苹果公司市值曾一度超过埃克森美孚,成为全球市值最高的上市公司。当别人以科技问鼎全球的时候,我们却在酒桌上力压寰宇,实在是让人汗颜!

据申银万国近日发表研报显示,整个白酒行业四季度和明年一季度仍面临不少压力。明

年一季报多数白酒企业将面临业绩下滑的风险,白酒板块的真正估值修复行情预计在2014年5~9月份。

北京大学经济研究所客座教授贾福春表示,中国白酒已告别暴利时代。在经历10年的30%~50%的净利润增长后,白酒业回归理性。贾福春分析说,中央政府“限制三公消费”“提倡厉行节约”等政策,促使高端白酒价格理性回归。从最初的“春秋乱战”,到目前“品牌比拼”,中国白酒业已进入重组创新期,或掀起兼并重组潮。

2 酒鬼酒
亏损1037万元
白酒业提前过冬

在行业调整以及塑化剂余波的双重挤压之下,酒鬼酒交出了一份极差的三季报成绩单。

10月23日,酒鬼酒披露三季报显示,公司前三季实现营业收入4.83亿元,同比下降67.34%;归属于上市公司股东的净利润2034.65万元,同比下降95.56%。基本每股收益0.0626元。

对于这一惨不忍睹的业绩,尽管酒鬼酒解释称,因受市场因

素影响,白酒行业进入调整期,公司今年1~9月营业收入与去年同期相比出现大幅下降。

但记者了解到,中央的禁酒令以及各地对违规政务消费的查处给整个白酒行业带来重创,但是酒鬼酒的业绩下滑还有另一重要因素。去年11月,酒鬼酒被爆出塑化剂含量超标高达260%,尽管随后该事件得到相关部门的澄清,但市场并不买账,酒鬼酒的股价也自60元的高点跌落至如今的16元多,跌幅超过70%。

而在此前,洋河股份发布三季报预告称,预计公司净利润变

动幅度在-10%至10%之间,掀开白酒上市公司业绩不良预期序幕。沱牌舍得预计净利润跌幅为80%~100%。

据中国副食流通协会的数据显示,今年上半年,我国白酒销售收入2402.1亿元,实现利润399.1亿元,增速较去年同期分别下降18.2和54.5个百分点。

中国酒业协会理事长王延才称,中国白酒已告别暴利时代,在经历10年30%~50%的净利润增长后,白酒业将回归理性。

中国轻工企业投资发展协会秘书长赫然认为,白酒业的冬天还有二三年。

3 国泰君安
白酒行业
全年无趋势性机会

据国泰君安发布的研究报告称,维持白酒年内没有趋势性投资机会的判断,预计未来高档白酒量价齐跌,中低档白酒竞争加剧,销售投入大幅增加,销售投入的边际效用也下降。经销商利润持续下滑将

在一段时间导致一些经销商退出,今年白酒业绩增速同比会明显下滑,不过大部分仍有增长。

同时,国泰君安研究报告指出,白酒行业仍处于调整期,从今年秋季在武汉举行的糖酒会情况来看,未来白酒价格逐渐回归理性、产品恢复消费属性是大势所趋。

对于白酒行业的未来,专家并不乐观,北京大学经济研究所客座教授贾福春预计,今年业绩上升的酒厂不会超过5%,下降

的企业将超过70%。

白酒行业专家铁犁更认为,一线企业调整到2015年也结束不了。

记者从第89届全国糖酒会上3000家中外厂商参展情况来看,五粮液、茅台等高端白酒品牌主打产品价格已基本脱离炒作价位,回归理性区间。绝大部分白酒品牌正转战中低档市场。

贾福春分析称,告别暴利时代后,“亲民”的大众消费将成今后白酒行业主战场。

坚持是酒人的基本能力



酒业上市公司近日前三季度报表陆续公布,可以用多家忧愁少家喜来形容,无论是在销售额还是利润方面同比下降相当明显,汾酒、郎酒、酒鬼下滑尤为明显,这是大环境、大调整期间的正常表现,提醒行业人士无需大惊小怪,艰难的日子还在后面,要做好一切共度时艰的准备,硬仗、难仗还在第四季度。

从大处来看,全世界经济增长明显下滑,国内经济近两年增幅也下降,这是大环境,我们酒业的下滑也是很正常不过的事了。如果此时的酒业还大幅增长的话倒是更可怕了。这里折射出两个明显的特点,一个是高消费明显下滑,是经济往来相对平淡,拉动消费指数不高;二是大众消费者消费信心不足,主要是对

自己的未来收入预期不足,不敢进行大量消费。也就是通常所说的“安全指数”,高速发展的社会,人人缺少安全感,社会整体缺少安全,收入缺少安全,家庭缺少安全,这样直接影响了消费信心。

事物的发展都是以抛物线形式循序渐进的,有高点就有低点,不可能永远是高潮,要用一个平和的心态来迎战当前的大环境。无论是厂家还是经销商,先活下来,剩者为王,无论明天多么美好,前提是我们看到明天的太阳升起和夕阳西下,这里唯一的坚持。找方法,把自己现有的资源充分进行整合,利用,发挥人的能动性、创造性,上下一心做好销售工作,把消极的外部环境转化成积极的内部能动性,只要你在坚持,放弃的人就是被淘汰者。

同时也要客观地看待自己的优势和劣势,力争在有限的资源下做到合理的多元,鸡蛋放到一个篮子毕竟不是上策,适当介入新的营销模式和上新产品也是一条道路。活着就是胜利!

知名营销专家
九度智力集团董事长 马斐

行业资讯

慧酒、细水喜获殊荣

10月30日,河南省第七届风味美食节颁奖仪式暨中原美食卡启动仪式在中原国际博览中心盛大举行。

中国烹饪协会常务副会长兼秘书长冯恩援,河南省餐饮与饭店行业协会会长曲安民,河南省餐饮与饭店行业协会常务副秘书长张海林等领导参加了颁奖仪式。河南慧所商业连锁有限公司出品的慧酒和细水,分别荣获“河南省第

七届风味美食节唯一推荐用酒”和“河南省第七届风味美食节唯一推荐用水”两个大奖。河南慧所商业连锁有限公司董事长张晓亮表示,慧所是一家商业专卖连锁机构,旨在打造中国礼品专卖领导品牌。慧所旗下拥有酒水和矿泉水的研制与生产的实体企业,在一次展会上获得两个大奖既是消费者的肯定,也是一种鞭策。

贺荣凤

省内外商界精英频频探访杜康

10月21日,来自正和岛的近20位企业家来到洛阳杜康控股汝阳生产基地,参观中国独有的酒文化胜地——杜康酿酒文化遗址公园、传统与现代融合的杜康酿酒车间,以及中国第一家白酒私人酒窖——华夏第一窖,感受杜康厚重的历史文化底蕴。“杜康的文化优势是很多企业无法比拟的,而杜康在文化的挖掘方面是非常成功的,这是值得很多企业学习的地方。”正

和岛岛民李钰感慨说。

而在此之前,已经有聚拢了全国优秀企业家的华商书院,以及聚拢了河南许多优秀企业家的群众岛等高端商务圈子,以少则几十人多则数百人的规模探访千年历史文化名酒杜康,并对超高端产品——酒祖杜康·名仕封坛原浆酒产生了浓厚兴趣,甚至现场认购几坛、几十坛。

贺荣凤