

● 华泽吴向东：

就算靠互联网 白酒行业还是吃不上饭

华泽集团的模式和世界酒类销售连锁巨头帝亚吉欧、保乐力加有些类似，都是从没有自主品牌的小公司开始起家，进而通过并购获得自身的品牌，业内称其为“酒业航母”。“我以前有个理想，成为中国的保乐力加、帝亚吉欧，后来我发现，这个理想在中国很难实现，因为民营企业不可能买下茅台、五粮液。”华泽集团吴向东董事长感慨。

针对目前白酒行业整体转型时期，华泽是否选择再出手？吴向东直言：华泽目前没有再收购酒企的打算，但是目前是最佳的并购时机。此外，吴向东还称现在靠互联网，白酒行业还是吃不上饭。

谈并购：现在是最佳时机但无收购打算

回顾过去十年，华泽的发展之路，其实就是一条并购之路。2003 年 8 月，金六福酒业有限公司收购湖南邵阳市酒厂，成为华泽并购之始。迄今为止，华泽拥有 15 家酒类生产企业和一家连锁管理股份有限公司华致酒行。

而在目前行业调整的情况下，抄底并购成本也会大幅度降低。那么，华泽是否有再出手的打算？对此，吴向东直言：不会。

“目前是最佳的并购时机，但我们现在没有再收购酒企的打算。我以前有个理想——成为中国的保乐力加、帝亚吉欧，后来我发现，这个理想在中国很难实



而小酒企生存问题却一再引发关注——从去年到现在，一线名酒不断推出中低端新品并下沉渠道到乡镇，令区域名酒尤其小酒企承压较重。对于小酒厂“危亡论”，吴向东则提出不同意见。在他看来，一些地域性小酒厂现在恰恰是最好生存的，以前跟着行业发热盲目扩张本不属于自己的市场，投入产出不成比例。这一轮调整之后，它们只要把成本控制住了，守住了属于自己的根据地市场就可以活得很好。

谈互联网：下一步将推出“微商店”应用

对于眼下时髦的互联网思维，吴向东也有自己的思考 and 实践。他的理解是，必须让消费者参与进来。他还向新浪财经推荐了自己近期看的一本书：小米科技联合创始人黎万强所著的《参与感》。他认为，互联网思维里有很多东西是值得传统企业去学习的。

虽然肯定了互联网思维的积极作用，但吴向东还是觉得，如果现在就全靠电商，白酒行业就吃不起饭了。针对白酒企业来说，吴向东认为互联网现在存在两大问题：第一，网上卖酒的流量不够，导流成本居高不下，还愈演愈烈；第二，在网上买酒的消费者大都是新手，不知道酒的好坏，就看哪家炒作得好，这对整个白酒电商行业来说不是件好事。

现，因为民营酒企不可能买下茅台、五粮液这类好企业。”吴向东进一步解释道，“我们现在还处在帝亚吉欧、保乐力加的初级阶段，没有诞生像茅台、五粮液这样的超级品牌。”

谈小酒厂生存：如果打不赢，那就守好一个根据地

他以数据为例，现在中国只有 20% 左右的人群经常在喝酒，而发达国家有 70% 以上人群经常消费酒水。中国的商务消费和私人消费酒市场一直在增长，等发展到像发达国家一样拥有 70% 的人群，那时的酒类市场将会是当下规模的五到六倍。在吴向东看来，通过这两年调整，整个行业大的问题已经调整得差不多了，“2015 年只要经济条件不再走下坡路，那么这将是我们的触底反弹的一年。”

背景资料

华泽的并购之路

2001 年收购原“广东威龙保健品公司”并更名为“广东德庆无比养生酒业有限公司”
2001 年收购“香格里拉酒业股份有限公司”
2003 年收购原“湖南省邵阳市酒厂”并更名为“湖南湘窖酒业有限公司”
2003 年收购原“安徽省中华玉泉酒厂”并更名为“安徽临水酒业有限公司”

2005 年收购原“中华中恒华醇酒厂”并更名为“四川金六福酒业有限公司”
2006 年收购原“荆河酒业有限公司”并更名为“滕州今缘春酒业有限公司”
2006 年收购原“衡阳回雁峰酒厂”并更名为“湖南雁峰酒业有限公司”
2008 年控股“黑龙江省玉泉酒业有限责任公司”
2008 年控股原“广西全州湘山酒

厂”并更名为“桂林湘山酒业有限公司”
2008 年收购“江西李渡酒业有限公司”
2009 年收购“吉林省榆树钱酒业有限公司”
2009 年控股“陕西省太白酒业有限责任公司”
2009 年收购原“贵州珍酒厂”并更名为“贵州珍酒酿酒有限公司”

(据新浪财经)

古井贡酒前三个季度营收 35.29 亿 增长 5.24%

10 月 28 日晚间，古井贡酒发布 2014 年第三季度报告，前三个季度，公司实现营业收入 35.29 亿元，同比增长 5.24%；归属于上市公司股东的

净利润 4.6 亿元，同比下降 3.86%；基本每股收益 0.91 元。
数据显示，截至 9 月末，公司预收账款合计为 30904.45 万元，比

期初数增加 109.87%，公司称增长主要原因是中秋销售旺季销售订单增加。

(中白)

山西汾酒前三个季度净利 3.99 亿元 下滑 66%

10 月 24 日晚间，山西汾酒发布 2014 年第三季度业绩报告，报告显示，前三个季度，山西汾酒实现营业收入 30.09 亿元，较去年同期下降 43.27%；实

现净利润 3.99 亿元，同比大幅下滑 66.39%。其中第三个季度，山西汾酒实现营业收入 7.1 亿元，同比下降 42.74%；净利润为 3963.66 万元，同比下降

80.85%。与第二季度业绩相比，山西汾酒业绩下滑继续恶化。山西汾酒第二季度收入 7.43 亿元，同比下滑 41.50%；净利润 1800 万元，同比下滑 92.31%。(中白)

周口白酒排行榜

- | | |
|----------------|--------------|
| NO.1 洋河天之蓝 | NO.8 古井红运 |
| NO.2 四五老窖 1949 | NO.9 洋河老字号 |
| NO.3 宋河 1988 | NO.10 宝丰国色清香 |
| NO.4 泸州老窖一品坊 | NO.11 绵柔杜康 |
| NO.5 水井坊 | NO.12 茅台汉酱 |
| NO.6 杜康老窖 | NO.13 双沟青花瓷 |
| NO.7 双沟珍宝坊 | |

(周口白酒排行榜名次依据各款酒获得的短信投票数排列，本期截至 11 月 3 日 16 时。)

“周口白酒排行榜”

邀请你投上神圣一票

周口酒民队伍庞大——位居全国省辖市前列。

周口酒品种类繁多——本地外地白酒超百种。

周口酒水消费超前——多款名酒销量数第一。

周口酒民口味多变——两年喝倒三个酒牌子。

现在周口流行什么酒？请拿出手机为你所喜欢的白酒投上一票，让你的最爱登上我们的“周口白酒排行榜”。让广大市民从千万选票缔造的排行榜中，发现今天周口白酒市场的风向标。

短信格式：白酒名称(越具体越好)+投票理由(20 字以内)，发至 13839412578。

“周口白酒排行榜”每周一更新，欢迎您的关注。

现在流行什么酒？
请看周口白酒排行榜

监督

热线

8599376 13839412578

就餐时不给发票；菜品中有异物；被迫接受最低消费；油烟扰民；假冒伪劣酒水；服务态度恶劣；强制使用一次性消毒餐具；.....

发现以上情况，请拨打监督热线电话，我们将在第一时间关注您的呼声，通过记者的调查与呼吁，引起有关部门的重视，让您的合法权益得到维护。