

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，但是目前是最好的并购时机。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。

“目前是最好的并购时机，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

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”



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，那么这将是我们触底反弹的一年。”

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和实践。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。对于白酒企业来说，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。

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)

| | |
|----------------|--------------|
| 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

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。

(中自)

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%。(中自)

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。