

白酒行业将迎量跌价涨局面

在白酒行业迎来回暖行情的背景下,多位专家表示,2017年白酒行业将迎来“量跌价涨”局面,龙头企业借助品牌优势将实现内涵式发展,在市场竞争中占据优势。

3月21日,在“第六届酒业营销趋势高峰论坛”上,盛初集团董事长王朝成表示,2017年酒业关键词是“量价背离”。白酒行业呈现销量向下、价格上涨的态势。不过,在销量下降的情

况下,通过价格上涨带动行业增长不可持续。从数据上看,白酒行业已经走完高景气时代,茅台的高业绩掩盖了行业的整体变化。葡萄酒方面,除2013年、2014年销量略有下降外,近两年销量上升且增速提高。

王朝成分析指出,白酒“量跌价涨”的原因包括三点。首先是人口结构因素,25~55岁的人群喝白酒较多。随着中青年人口数量尤其是男性人口数量在近几

年达到顶峰,未来存在下滑趋势,将影响对白酒的需求;第二是消费习惯转移。消费者对低度葡萄酒的偏好在提升;第三是消费升级导致白酒价格上涨。白酒行业收入目前呈现为弱增长,未来可能出现负增长,将迎来行业拐点。

王朝成认为,葡萄酒将出现“量增价跌”局面。渠道的扁平化推动葡萄酒零售价格下降,但消费者对葡萄酒的需求在上升。

同时,价格越低,需求量越大,葡萄酒销量将迎来高速增长时代。

正一堂董事长杨光表示,未来白酒市场版图将包括10家左右的白酒产业集群,30家左右的板块化品类代表,100家左右的区域优质企业。白酒行业的竞争将空前激烈,消费升级导致对消费者的新一轮抢夺。

从龙头公司的业绩表现来看,在激烈的竞争环境下,其销售业绩依然表现亮眼。

根据券商调研的数据,2017年茅台出货量预计达到2.9万吨。其中,飞天茅台预计增量15%,定制酒销量占比10%。业内人士表示,白酒行业品牌差距越来越大,未来几年茅台依然是稀缺品,仍将呈现供不应求的局面。

同时,五粮液实现一季度开门红。业内人士预计,五粮液一季度预收账款将完成2017年全年目标的30%。五粮液相关人士则表示,将严格执行价格和配

额制度,继续控量挺价,提升普通五粮液销售收入。目前普通五粮液出厂价为739元/瓶。五粮液计划对大经销商实行合同量减量25%以挺价,预计可顺利完成全年销售任务。

泸州老窖公司表示,2017年,将全力提升中高端产品的数量与质量。同时,从3月21日起,52度国窖1573经典装出厂价上调至680元/瓶。

(据《中国证券报》)

信用卡越多越爱理财?

51信用卡近日发布的《2017信用卡人群互联网理财大数据》报告显示,约有88%的信用卡人群购买过互联网理财产品,持信用卡越多的人参与互联网理财的意愿越强烈。

该《报告》数据显示,持有1张(及以下)信用卡的人群中,约有8成有过互联网理财的投资行为;拥有2~4张信用卡的人群,有90.6%的人有过投资行为;拥有9张以上信用卡的人群中,投资比例则超过95%。信用卡用户用于互联网理财的金额集中在1万~10万元,人均投资额约4.57万元。

并非收入越高的用户



参与互联网理财的意愿越强烈。数据显示,月收入在3001~8000元之间的信用卡用户是互联网理财的主要人群,占比62%。月收入在10000元以上的人群占比不到2成。信用卡用户普遍会选择2~3家互联网理

财平台进行投资,其中,持卡数在2~4张的用户更倾向于选择2家以上平台进行分散投资。该《报告》还指出,有超过55%的人群倾向于选择投资期限在1个月及以下的互联网理财产品。(据《北京晨报》)

如何选择结构性理财产品?

近日,上海市消费者权益保护委员会联合上海师范大学商学院共同发布了一份针对上海市场商业银行发行的结构性理财产品的调查研究,研究发现,产品预期收益率容易导致投资者误解,627只结构性理财产品中,三分之一的实际收益率为最低预期收益率。与此同时,一些投资者也表示,结构性银行理财产品常常是“噱头大、收益低、不靠谱”。那么,消费者该如何正确选择呢?

“国内结构性理财产品起初多是挂钩汇率的结构性存款形式,随着我国金融市场的逐步完善,挂钩范围渐渐扩充到股票、债券、期货、票据、指数等,交易模式日趋复杂。”普益标准研究员丘剑军说。

让投资者不解的是,为何结构性银行理财产品往往难以达到最高预期收

益率?“这与产品的收益设定有关。达到预期最高收益率的条件比较苛刻,一般情况下,需要标的资产在观察期内波动幅度不能太大,也就是既不能涨太多也不能跌太多。”融360分析师刘银平说。

“一般来说,结构性理财产品风险程度和收益率按由低到高排列为外汇、利率债券、基金、股票。投资者应根据自己的风险偏好以及投资收益率需求来选择合适的结构性理财产品。”中国人民大学重阳金融研究院客座研究员董希淼表示,但目前市场上出现的结构性理财产品中存在收益区间差异较大,预期收益率远高于实际收益率的问题。

董希淼进一步指出,对于结构性理财,其最高收益率仅在投资方向选择最准确时出现,但大概率情况下,到期实际收益率

会跌入后几档收益,甚至某些激进产品还可以设计成不保本,即投资人要承受产品到期出现本金亏损的可能性。

一些对银行理财产品不太了解的投资者,如老年投资者等,很容易高估预期收益,甚至把预期最高收益率误以为实际收益率。为此,业内人士建议,老年投资者或者风险承受能力较低的投资者,尽量避免购买预期收益率较高的结构性理财产品。

丘剑军表示,投资者在甄选时,应当对产品挂钩标的有一定了解,对比当期市场运营情况从而控制风险。对于挂钩标的市场有一定的判断,能在控制风险的同时获取相对可观的收益。在难以把握市场走向的时候,可选择最低预期收益率较高的产品。(据《经济日报》)

小故障开出高维修费 部分品牌洗衣机售后问题多

根据近期消费者反映的家电售后维修小病大修、服务态度差等问题,浙江省杭州市消保委开展了洗衣机售后消费服务比较试验。

本次比较试验选取了松下、小天鹅、海尔、金鱼、创维、LG、康佳、三洋、格兰仕等在杭州市市场占有率最高的10个品牌的洗衣机,由消保委工作人员事先设置简单故障,再预约售后进行维修,并对维修价格、维修质量、服务态度等进行了消费服务的比较试验。

选购美容小家电要留神

◎ 消费提醒

爱美女士家里大多会备有美发棒、皮肤补水仪等美容小家电,近日,江苏省质量技术监督局提醒,大家对这类产品的质量可得留神,一季度抽查97批次美容小家电,仅有42批次合格,尤其是100元以下的产品,质量

问题最多。据介绍,在具体的维修业务上,消保委工作人员设置两种故障:在滚筒放一个硬币和把下水管拔松。正常情况下,这些故障并不需要维修费用,有60%的公司只收取上门费。西门子和LG上门费30元,上门费最贵的是创维、松下、三洋和康佳,各收取了60元。小天鹅、格兰仕、金鱼则开出了天价维修费,分别收取了285元、310元和120元的维修费。在此次消费体验中发现了很多问题,部分品牌未能按约定时间上门维修。其

中,小天鹅的维修人员居然把好的配件换走,故障都没有排除就离开了。

从服务质量来看,西门子的服务态度和维修质量最好。金鱼的服务态度维修质量相对较差,没有礼貌称呼和礼貌用语,没有穿工作服,态度生硬。维修时间长。

下一步,杭州市消保委将对问题企业进行约谈,对于存在的问题责令整改,对于违法违规现象将移交市场监督管理部门进行严肃查处。(据《中国消费者报》)

线项目不合格,电源软线实际横截面积达不到标准要求,长期使用会导致电源线因过热而加速老化。

专家建议,消费者购买带电加热元件的美容小家电,应检查产品是否有3C标志和产品说明书;要检查产品外观是否整洁。(据《南京日报》)

问题最多。本次抽查产品中,江苏企业抽样2批次,电商平台抽样50批次,实体店抽样45批次。不少质量问题是存在安全隐患:比如有5批次产品的对触及带电部件的防护不合格;有6批次产品的输入功率和电流不合格;有23批次产品的电源连接和外部软

兴业管家:中小微企业的贴心帮手

许先生是青城一家商贸公司的企业主,工作的原因让他经常要出差外地,在审批企业日常资金划拨时,时常受到出差等因素的困扰。近期许先生使用了兴业银行推出的“兴业管家”出差期间也能随时随地通过手机客户端查询、汇划资金,轻松完成对公移动支付。

据悉,“兴业管家”是兴业银行基于手机客户端的对公移动支付产品,主要服务中小微企业客群,丰富兴业银行企业客户资金汇划渠道,提供以“管钱、管事”为宗旨的资金移动支付和办公服务,客户使用手机就可实现企业账户管理、财务审核、转账汇款、支付密码编制、账户查询、代发工资、移动办公于一体的管理,免去客户往返银行柜台时间,可显著提升企业运营效率并降低管理成本,保障资金及信息传输安全可靠,操作流程灵活快捷,提高客户体验。

该业务推出不到一年,全国已有4万余家中小微企业签约使用“兴业管家”APP,客户数量逐月成倍增长。