



茅台五粮液泸州老窖股价再创新高

市场“买醉”热情不减 白酒股后市会怎么走？

羊城晚报记者 丁玲

周二收盘，A股三大指数集体跳水，创业板指数跌逾2%。但市场“买醉”热情却不减，白酒股表现强势。其中贵州茅台(600519)盘中一度上探至1898.99元/股，再创历史新高，截至收盘仍涨逾2%，报收1881.00元/股；五粮液、泸州老窖等白酒龙头公司股价也创下历史新高。

风险警报拦不住 涨停步伐

近期的白酒股火到什么程度？21日晚间，金种子酒及大豪科技就因近期股价涨幅较大，双双发布公告进行风险提示。

金种子酒指出，公司股价近期涨幅较大，但静态市盈率亏损，远低于行业均值54.38。

大豪科技同样表示，公司静态市盈率82.01，滚动市盈率127.37，不仅高于证监会行业分类计算机、通信和其他电子设备制造业均值72.38，也远高于交易标的所处的食品制造业均值57.91和酒、饮料的制茶制造业均值55.24。

此外，重组红星二锅头所涉及的资产审计、评估工作尚未完成，即便顺利完成，公司能否

顺利实现标的业务整合依旧存在不确定性。21日晚间，大豪科技还发布了限售股解禁公告。

不过，风险警报仍难以浇熄资金对金种子酒和大豪科技的看好。22日，金种子酒和大豪科技双双涨停，大豪科技更是收获12连板，自公布拟收购红星股份复牌以来，其股价一路飙升，12月8日至今暴涨185%。

酒类消费需求或再攀升

近期白酒股这么火，或与双节酒类消费需求再度攀升有关。有机构分析，元旦春节双节将至，酒类股或提前开启春季攻势。其中，白酒板块虽存在一定的估值压力，不过一、二线白酒龙头公司依旧被机构看好。

中信证券认为，中秋旺季动销过后，渠道库存普遍处于较低水平，龙头酒企纷纷对核心单品提价。在动销复苏、渠道库存合理、价盘稳固以及

2021年作为“十四五”开局之年的背景下，2021年春节动销有望开门红，同时低基数效应、价格提升背景下，业绩有望兑现更高弹性。

华泰证券则表示，名酒持续放量、价格保持强势，看好白酒2020年四季度—2021年二季度业绩改善的前景。此外，白酒行业12月开始逐步进入信息密集释放期，各家酒企春节前动销、2021年规划展望将密集出炉，短期将形成一定催化。

后市该不该落袋为安？

白酒股还能火多久？后市操作方面，投资者或需关注酒企业绩分化问题。巨丰投顾副总监郭一鸣表示，当前高端酒企销售额及利润仍不断提升，而部分区域及三四线酒企业绩增速则下降明显，在板块整体向好之下，后期分化的可能性将进一步加大。此外，白酒股整体估值过高，或透支未来业绩空间。爆炒之后，不建议继续追进，尤其是那些质地



图/视觉中国

一般却已有较大获利的个股，不妨逐步落袋为安。

博星证券研究所所长、首席投顾邢星则表示，白酒股作为机构抱团的核心方向之一，安全边际相对较高。“目前白酒股的表现机会依然明显，只不过随着估值提升，接下来的上涨节奏可能会放慢，甚至不排除

进入到震荡格局。”基于此，邢星建议，尚未持有筹码的投资者不必盲目追高，可将关注重点向啤酒、黄酒、红酒以及矿泉水、饮料等细分领域倾斜，挖掘价格尚处低位的优势品种；而已持有筹码的投资者也不必害怕，可继续保持乐观态势，分批设置好被动止盈节点。

互联网存款紧急“刹车”

被指“无照驾驶”的模式风险几何？

羊城晚报讯 记者黄婷报道：自12月18日蚂蚁集团下架互联网存款产品以来，腾讯理财通、度小满金融、京东金融、陆金所、滴滴金融、携程金融、天星金融等多个互联网金融平台相继下架互联网存款产品。大多数平台在回应中均强调，产品下架后只对已购买产品的用户可见，持有产品的用户不受影响，并称将密切关注相关监管政策。

对此，业内分析认为，此次互联网平台纷纷下架存款产品，与互联网存款业务监管趋严有关。近期，央行金融稳定局局长孙天琦曾表示，互联网金融平台开展此类金融业务属“无照驾驶”。

平台纷纷下架互联网存款产品

12月18日，针对未持有互联网存款的用户，支付宝在理财页面针对银行存款产品进行了下线处理。蚂蚁集团方面回应称，根据监管部门对于互联网存款行业的规范要求，目前蚂蚁平台上的互联网存款产品均已下架，只对已购买产品的用户可见，持有产品的用户不受影响。蚂蚁会认真落实监管相关规范和要求，用科技手段更好地支持金融机构，服务实体经济。

随后，腾讯理财通、度小满金融、京东金融、陆金所、滴滴金融等多个互联网金融平台相继下架了互联网存款产品。记者发现，在支付宝的“银行存款”页面上仍显示“保本保息、当日起息、50元起存”的宣传口号，但下方则提示“频道升级中”；而腾讯理财通平台上稳健理财中的产品分类变为货币类、债基类、保险类和券商类，原来的“银行类”入口已消失。

规范趋紧严控流动性风险

不过这种产品也引发了监管的关注。11月13日，央行金融稳定局局长孙天琦发表文章提到，自总目前11家头部平台上展示的银行，涉及存款在行的银行50多家，绝大部分为中小银行，单户存款金额大都在50万元(含)以下。

业内人士普遍认为，各大互联网金融平台相继下架相关产品，与互联网存款业务监管趋严有关。11月和12月，孙天琦曾两次公开发声提到互联网存款监管问题。11月的一次研讨会上，其指出，互联网存款带来了涉及存款营销行为、违规宣传存款保险保障、地方法人银行突破地域限制展业、中小银行流动性管理面临挑战等问题。

12月再谈这一话题时，他表示，平台已成为银行网点服务的线上延伸，却没有相关业务的金融牌照，游离于金融监管之外，实质是“无照驾驶”开展金融业务，属非法金融活动。

记者注意到，除了用高利率吸引储户之外，大多数互联网金融平台将存款产品按利率从高到低进行排列展示，业界分析认为，这无形中加剧了银行竞价吸收存款的行为；平台用户“薅羊毛”的行为，会导致存款向收益更高的存款产品转移，积累了流动性风险。在某些特殊时点，部分中小银行不惜发行利率偏高的存款产品“吸金”。

6月底，曾有一项针对13家平台存款产品的监控报告显示，5年期定期存款利率超过4.85%的产品共有14个，大部分起存金额为50元；短中期(3年以内)定期存款的存款利率高于4.125%以上的产品共有13个。而这些产品涉及的银行多为中小银行，如北京中关村银行、营口沿海银行、振兴银行、华通银行、廊坊银行等。

分析认为，此次互联网平台纷纷下架存款产品，是互联网存款业务监管趋严的一个重要表现，尽管相关政策尚未出台，但纳入监管已是趋势。虽然短期内或对高度依赖互联网金融平台渠道获客的中小银行造成一定影响，但长远来看，将有利于降低经营风险，探索稳健可持续的发展模式。

上投摩根基金发布《2020中国ETF投资人洞察报告》

近日，上投摩根基金联合摩根资产管理及雪球共同发布了《2020中国ETF投资人洞察报告》，报告显示，基金已经成为个人投资者投资最多的产品类型，而且近半受访基金投资者都买了ETF。

上投摩根基金总经理王大智表示，上投摩根基金将以全球的视角看待中国、投资中国、服务中国投资者，成为连接世界与中国的桥梁。公司也会借鉴外方股东摩根资产管理在ETF领域的发展经验，积极开拓被动业务版图，为投资者提供更丰富的产品选择。(杨广)

就医买药不带卡，使用工行医保码

现在激活还可获5元微信立减金！

老人要到医院就医，在家翻箱倒柜都找不到医保卡；年轻人习惯带手机出门，到药店买药时发现没带医保卡……这些都是普通人在求医买药时可能遇到的尴尬场面。为解决上述就医买药的痛点，工商银行在其手机银行APP推出“智慧医保”，客户进入“智慧医保”即可激活本人专属的医保电子凭证，现在激活还可尊享激活礼、分享礼双重好礼。

据了解，医保电子凭证由国家医疗保障信息平台统一签发，是基于医保基础信息库为全体参保人员生成的医保身份识别电子介质，与实体社保卡并行使用，可与身份证、二维码、人脸等生物特征相关联，实现全国通用和跨渠道通用。

相比于实体社保卡，医保电子凭证具有一些突出优势。一是方便快捷，可通过工行手机银行APP激活、使用；

二是应用丰富，适用于医保查询、参保登记、报销支付等医保各业务场景；三是全国通用，医保电子凭证统一生成，可跨区域互认，实现“一码在手，医保无忧”；四是安全可靠，通过实名认证和动态二维码展示，确保安全。

例如，参保人在工行手机银行APP中激活自己的医保电子凭证后，无论是在医院看病、取药，还是去药店买药，都只需登录工行手机银行进入“智慧医保”展码支付，即可完成医药费结算。

如何通过工行手机银行APP激活医保电子凭证呢？下载并登录工行手机银行APP，进入“智慧医保”，根据页面提示对医保电子凭证进行激活即可。工行客户可直接登录，非工行客户，如果持有农、中、建、交、邮储的银行卡，也可以打开手机银行APP后搜索“智注册”功能，选择“我要注册电子

银行(他行卡)”，按页面提示完成自助注册后，通过上述路径激活医保电子凭证。

即日起至2020年12月31日，广东地区(不含深圳)客户通过工行手机银行APP首次激活医保电子凭证，还可以获得工行准备的“激活礼”——在完成首次激活后会弹出活动页面，点击进入可领取5元微信立减金；将活动转发好友还可获得“分享礼”，礼品有京东卡、视频会员、美食优惠券等。



扫码激活医保电子凭证

0植脂末无负担！这几款“轻乳好茶”太能撩

一杯奶茶里生长出了2020年的消费新风口，让奶茶行业高速发展。不过，由奶茶带来的健康问题也越来越受到了人们的关注。比如高糖、高热量与当下想要减肥瘦身的都市人背道而驰。

那有没有一种既好喝又能兼顾健康的奶茶呢？

最近，笔者就被朋友圈的瑞幸小鹿茶新品“轻乳好茶”所吸引。那么这几款主打“0植脂末0奶精更健康”的瑞幸小鹿茶真的有这么神奇吗？我们不妨去尝试一下。

我们知道，一般的奶茶为了追求口感，往往都添加了不少糖精与奶精之类的“添加剂”。而“轻乳好茶”系列与常规奶茶最大的不同之处，就是不添加任何的奶精与植脂末。

那么，这样会不会对奶茶的口感造成影响呢？当然不会。“轻乳好茶”系列的茶汤全部选用香气与口感并存的茉莉花茶、大红袍和桂花乌龙。手冲现泡茶汤，极大保留了茶的甘醇和香气，不会因为泡久后的沉淀口感变得苦涩，难以入口。而“轻乳”则采用纯牛奶和冷萃厚牛乳。厚

牛乳产自北纬38°黄金奶源带，浓缩萃取，搭配纯牛奶，充分保留活性营养成分与天然风味的同时很好地与茶底中和带以两种口感，同时增添更多香浓奶味，让奶茶在无糖的情况下，也能拥有香甜顺滑的味道。

这样的奶茶完全满足了想喝奶茶又担心不健康会发胖的都市丽人们的需求，想不刷爆朋友圈都难。

如果是第一次尝试，那首先推荐“念奴娇·红袍轻乳茶”，因为冬季是适合喝大红袍的季节；“水龙吟·乌龙轻乳茶”则是饭后的不二选择，一阵幽幽的桂花香气，花香透过绵软的奶油雪顶飘散开来；“如梦令·工夫轻乳茶”选取了闽东的红茶，因为福建独特的气候条件，红茶虽浓厚但却多了一丝回甘感，细品还有桂圆的甘甜味；“满庭芳·茉莉轻乳茶”搭配带有坚果水香的扁桃仁碎和没有负重感的牛乳，一饮而尽，清新干净会有花香四溢的茉莉味萦绕喉中。

这4款新品，无论哪一杯，都能在冬日里带来不一般的口感，让人感到心旷神怡。文/杨广

打通经营堵点 拥抱“数字化转型” 维系“一家生计”的老广小店们如何连接数字化红利？

文/沈钊 图/受访者提供

2020年对于很多餐饮小店而言，是富有挑战的一年，在新冠疫情的影响下，很多小店曾经一度暂停营业，甚至还一度遇到了蔬菜肉类等食材“进货难”。一端是受到影响的上门客源，一端是维持经营所必需的食材，这些小店如何打通经营环节的堵塞点，让自己活下去、活得更好？

“数字化转型”成了这些餐饮小店的主动选择。开通外卖、手机进货、与顾客在“网上门面”评论区积极互动、吸引更多的线上客流光临小店……这些小店正在努力拥抱数字化、学习新知识，以维系好自己一家人和店员们的“一家生计”。



上线外卖打通客源堵点

仔记士多外卖营收已相当于疫情前堂食营收的2/3

仔记士多是广州传承已久的老字号，也是有名的“网红大排档”，许多食客跨越整个广州慕名而来，甚至到了腊月二十九，店里都有客人排队。

但是随着新冠疫情的突发，从腊月三十一开始，仔记士多营业额骤降到平时的1/4。店内营业额一直下降，最差时只有平时营业额的10%，连租金和员工工资都覆盖不了。疫情中，仔记士多面临着经营危机。为了生存，在两个女儿李彩明、李彩君的建议下，此前从未开通过外卖的仔记士多店主李陆荣决定上线外卖。

2月7日，仔记士多向美团申请上外卖。上线那天，刚好广州开始封店。店门关了，只在厨房留下一个窗口让美团小哥来取外卖。那天，她们卖出了10单外卖。外卖订单量随后一直增长，到了第五天，已经过百，后来又涨到200多单，仔记士多也就这么活下来了。

实际上，去年底，广州市商务局与美团就共同启动“上线外卖、老店焕新”活动，运用互联网数字

化技术将一批老广餐饮品牌搬到了线上，为沉寂多年的广州老城区业态注入能“自我造血”的新活力。一年来，外卖不但帮助老店在疫情期间度过了危机，也已经在老店的传承发展中占据了重要地位。仔记士多作为在疫情“触网”的第二批老店，疫情期间，外卖营收达到疫情前堂食营收的2/3。

美团小店数据显示，今年9月和10月全国小店消费、复苏率均超过100%，首次超越了往年的消费水平，第三季度美团平台上新增小店近30万家，数字化助力小店经济实现了V型复苏。

手机进货打通采购断点

像点外卖一样进货，兵锅鱼头采购成本降一成

“90后”陈永杰已经在顺德的兵锅鱼头店当了两三年的厨师长兼店长了，作为顺德新一代“管理型厨师”的代表，他已经开始享受“数字化转型”的红利。从前，采购是最让他头疼的事：“兵锅鱼头要炒制火锅底料需要的油、香料、辣椒等原材料越来越多，原有的供应商并不稳定，价格时高时低，送货也不及时。”

后来，快驴进货找到了他们，这是美团面向餐饮小老板们推出

的一项手机进货服务，餐饮商户可以根据采购需求，直接在手机上选择食材下单，次日送货上门。

刚开始，陈永杰还比较谨慎，每天只买几种东西，但是慢慢的，他们发现价格比较便宜，品质也很稳定，渐渐采购开始多了起来。如今，陈永杰只要每晚打烊后清点库存，动手手指将第二日需要补充的食材放进购物车后下单，“就像点外卖一样方便”。

现在，他还发现了“外卖式”采购带来的新便利，可帮助门店省下下来库房面积，可以多添几张餐桌，也让顾客节省了等餐排队的时间。

陈永杰计划，将来饭馆的蔬菜、酒水、米面甚至鱼头也想在快驴上采购，帮店里省更多的钱。此外，由于快驴提供了配送到店的服务，给他们省下了不少人力成本和物流成本，他们在经营成本上下降了5%-10%不等。

“网课”打通知识盲点

餐饮商户成长计划让广州禄运茶居客流不断

在熬过了约半年的“寒冬”后，餐饮行业迎来后疫情时期的逐步复苏。据广州市商务局透

露，在7月中旬时期，广州市全市餐饮行业复工率就已经达到95%，复苏率84%，在一线城市中排名第一。而在餐饮业复苏的这波浪潮中，不少商户认为，到店客流的增长与自己“网络口碑”息息相关，换言之，“网络门面”已经成为不亚于线下实体店、餐饮商户必须重视的客源地。

但实际上，很多广东小餐馆的老板专心开店，但不懂怎么经营好自己的“网络门面”、管理用户评论等。基于此，美团专门针对餐饮小店们开发了餐饮商户线上经营体系(ROS, Restaurant Operation System)，这也是美团“春风行动”餐饮商户成长计划之一，直接在开店宝后台就可以看到商户的各项评分，从优惠策略、套餐产品、门店曝光和线上门店展示等多个维度，帮助商户提高堂食场景的“数字化转型”能力。有商户笑称，这就像一套“武功秘籍”，指导着他们“打怪升级”。

广州禄运茶居就是ROS的高分商户之一，其负责人韦晓炎告诉记者，今年以来，通过线上引流手段获得的到店交易额占到了门店总交易额的30%，而去年同期只占到了20%。

“现在我们细化到针对不同的用餐高峰期如何进行推广，增加了

套餐类型的优惠券，每天12点进行秒杀活动增加曝光率，此外还按照ROS的指导积极回复差评、优化消费体验。对于线上门店展示页面还会根据不同节气更换背景图和新品展示，让消费者对我们有更丰富的感知和深入的了解。”

同时，美团大学餐饮学院也专门推出了《成为ROS高分餐厅》系列课程，目前学习人次已达175万。

今年4月，国家发改委、网信办联合印发了《关于推进“上云用数赋智”行动，培育新经济发展实施方案》的通知。作为推动落实《实施方案》的重要举措之一，国家发改委等145家单位共同启动了“数字化转型升级伙伴行动(2020)”，旨在通过多方合力推动普惠性“上云用数赋智”服务，培育数字经济新业态。

然而，生活服务业的商家规模多数偏小，盈利水平大多有限，数字化转型速度并不高。专家建议，一家小店、一家希望，保住小店就是保住就业和民生的底盘。要将数字化转型作为生活服务业高质量发展的重要抓手，通过提升从业人员技能、开办示范点等方面举措，助力更多生活服务业商户小店加快“数字化转型”速度。