

# 01

上周中概股大跌中，最让人揪心的非阿里莫属。

自从2020年10月的309元高点以来，阿里这波下跌，跌幅超过77%，市值跌掉3万亿人民币，等于1.5个茅台。

作为电商行业的龙头，世界五大市值公司之一，不可谓不惨烈，让我想起2013年的茅台，在八项规定之下，也下跌超过50%。

有朋友问，阿里巴巴、茅台有可比性吗？

一个产品公司，类似可口可乐；一个电商平台型企业，类似亚马逊。

作为投资人，我高度关注这两家公司，阿里属于TMT行业，是电信、媒体和科技（Telecommunication，Media，Technology）三个英文单词的首字母整合在一起，实际是未来电信、媒体\科技（互联网）、信息技术的融合趋势所产生的。

茅台属于高端消费品，变化相对比较小，像欧美的老牌奢侈品一样，阿里、腾讯的TMT行业特点就是**变化快、不确定性大**。

作为专业投资者和企业家，如何兼顾分析这两个相差这么大的行业和企业？

还有2017年十九大以来多次提到的关键句：当今世界正经历百年未有之大变局。

## 02

02

我们先看看消费行业和TMT行业的区别和特征？

作为专业投资者，分析不同行业，首先要明确行业发展的核心指标。

不同行业发展的核心指标，是不一样的，例如茅台的消费行业，核心指标是终端需求。

2012年八项规定，打破了茅台政务消费群体，导致茅台股价下跌，经过数年时间变革，从政务消费转型为高端商务消费，茅台才得以重拾辉煌。

阿里巴巴的TMT行业，核心指标是技术。

## 03

03

第一、作为专业投资者，我们除了研究潜在投资的公司以外，还要纵向研究整个行业、产业，做横向对比。

像我会和企业上下游的公司聊，和竞争对手聊，和行业专家聊，如果是消费产品，还要和门店沟通。

比如说茅台，我们团队发现高端白酒在天猫上的销售数据，在四季度以来出现了下滑，销售单价也在下滑。

## 贵州茅台酒股份有限公司 2022年1至2月主要经营数据公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

### 一、2022年1至2月主要经营数据

2022年春节期间，贵州茅台酒股份有限公司（以下简称公司）产品销售势头向好，市场呈现旺销态势，顺利实现了“开门红”。经公司初步核算，2022年1至2月，公司实现营业总收入202亿元左右，同比增长20%左右；实现归属于上市公司股东的净利润102亿元左右，同比增长20%左右。

### 二、说明事项

（一）上述主要经营数据为初步核算数据，仅作为阶段性财务数据供投资者参考，不能以此推算公司全年业绩情况，敬请投资者理性投资，注意风险。

（二）《中国证券报》《上海证券报》以及上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）为公司指定的信息披露报刊和网站，公司发布的信息以在上述指定报刊和网站刊登的公告为准。

特此公告。

贵州茅台酒股份有限公司董事会

2022年3月8日 头条 @单仁行

这里面有数据的滞后反应，由于茅台具有强大的品牌效应，经销商拿货都采用预付款制度，也就是说，1/2月份销售是去年的预付款。

春节期间卖得好不好，和上市公司没有太大的关系，天猫数据和渠道情况都有滞后反应。

那在市场上，高端白酒究竟好不好卖？这就需要我们做出前瞻性判断。

## 第二，前瞻性地分析判断。

作为专业的投资者，不是坐在办公室看看年报和财务数据，绝大部分的数据都是市场已经知道，或者说是过时的信息。

专业投资者需要的是能够领先于市场，更动态的第一手数据，甚至是在数据被统计之前，提前预判行业趋势和企业经营状况，做出正确的投资决策。

假如是对于跨行业的数据分析，除了挖掘第一手信息数据，还要对数据深入分析。

像去年我和大家分析了铜铝原材料价格大幅度上涨，对家电产业、空调行业的影响，对比过去2007年铜铝价格对格力空调毛利率、净利润的负面影响，我做了一个风险评估。

**新十年**  
企业家  
必修的12项投资课

## 专业投资者、基金经理三大能力

- 专业知识**  
投资决策流程，价值评估能力，了解各行业的商业模式，行业信息
- 通用知识**  
数据收集，定量数据分析能力，团队协作，报告能力，结构化思维，快速学习，沟通谈判
- 智慧**  
重大时刻的决断能力，跨行业、跨领域萃取底层逻辑能力，系统化洞察力，独特的个人魅力

头条 @单仁行

认知，是普通人成功的唯一路径，也是财富、权力和幸福时代的钥匙！

**单仁行**

如果觉得文章不错，不妨点个关注

每天给您带来新鲜好文！