

山西汾酒股为什么涨停 - - 山西汾酒这只股票怎么样，我14买的，今天挣了点，明天该不该卖-股识吧

一、山西汾酒股票技术分析

上行通道中，后市将随大盘振荡上行.大盘不稳，建议逢高卖出，观望。

二、山西汾酒这只股票怎么样，我14买的，今天挣了点，明天该不该卖

山西汾酒三季度业绩大增，有望延续全年 08年第三季度汾酒实现销售收入5.3亿元，净利润1.37亿元，分别同比增长52.53%和165.79%。

一改前两个季度的下滑颓势。

我们认为，四季度是白酒销售旺季，加上09年春节较早，一部分营业收入将提前到2008年的四季度实现，这对包括汾酒在内的白酒公司比较有利。

08年业绩较高增长基本可以确定。

汾酒四季度将延续良好的销售情况，预计全年净利润增长20%左右。

股价偏低凸现投资价值 汾酒在经过一季度和二季度的下滑后，积极调整战略，一是对汾酒产品体系进行进一步调整，压缩品种，重点销售口碑好的产品，同时理顺与经销商管理，设施区域代理，严防窜货等行为。

这些措施在三季度初显效果，汾酒的销售情况出现好转。

在毛利率稳定情况下，营业收入增长52%。

而所得税率持续下降也是净利润大幅度提高的重要因素。

三季度所得税率由一季度41%下降到22%。

仅税负下降一项为汾酒增厚净利润3000多万元，每股约7分钱。

即便是四季度汾酒净利润零增长，全年每股收益也将达到0.72元。

如果按照不乐观预测，净利润下降40%，每股收益也达到0.61元/股。

目前股价汾酒PE估值在15-17倍之间，相对于其他名酒公司而言，估值明显过低。

09年中国宏观经济下滑趋势下，消费也会有所萎缩。

但在刺激消费政策下，白酒依然会保持一定幅度的增长。

汾酒如果能够延续良好的营销政策，09年依然会有20%左右的增长。

则估值水平将进一步降低。

投资风险可控。

建立在估值水平较低基础上，以及对公司未来增长良好的预期，我们建议增持汾酒。

。

三、今天为何酿酒行业暴涨，请问高手推荐几只酒类好股票？

酿酒板块3月16日盘中集体发力，据媒体报道，工信部正在酝酿对葡萄酒行业实施准入管理，准入标准有望在年内发布。

业内人士认为，该政策将利好葡萄酒行业龙头企业的发展。

上周市场出现下跌，路径上再次先跌后涨，两周的震荡使得酿酒行业出现明显的转强趋势。

子行业中黄酒的涨幅较大，其他三个子行业涨幅相当。

青青稞酒、海南椰岛和沱牌舍得上涨幅度较大。

本周观察结论是酿酒行业明显出现转强迹象，风格上看二三线白酒仍是表演主角。

结合存准的下调、2月CPI回落和GDP

增长目标下调，我们认为市场在政策宽松预期和经济增速下滑预期期间博弈。

目前来看，政策宽松预期占据了上风。

我们判断市场向上的趋势仍然没有改变。

行业配置角度，有色、采掘等仍然是配置的重点，酿酒行业的配置权重建议加大。

酒鬼酒、沱牌舍得上周股价创新高，本周可能出现回调；

山西汾酒、老白干仍可继续关注。

四、山西汾酒股票会暴涨吗

山西汾酒股票不会暴涨已经出现新高阻力位最多是反弹后下跌

五、12月1号，古井贡酒主力品种逆市提价 涨价效应预期乐观？

有风险啊！涨价需要魄力，观望后市吧！

六、股票山西汾酒怎么走势那么颓败？玩股票高手分析一下

600809现在的跌幅并不太大。
相比市场中大多数三四成甚至腰斩以上的股票，它并没怎么跌。
最近虽然是连续收阴了，但请楼主结合历史来分析。
它从2008年10月的8.25元起至今年的8月26日的89.97元，涨幅已超过十倍了。
这样的股票我是从来不会去碰的。
因为主力的成本只有你成本的零头，想怎么耍弄散户，都得心应手。
请楼主谨慎，三思。

七、山西汾酒股票会暴涨吗

山西汾酒股票不会暴涨已经出现新高阻力位最多是反弹后下跌

八、山西汾酒（600809）这只股票还有机会上涨吗

展开全部600809山西汾酒大盘弱势震荡过程白酒板块应该还有一定机会不过总体而言白酒是强弩之末，后市大涨可能性小（空间不大）个人看法不建议重仓

九、重庆啤酒和山西汾酒这两只股票在今年那一只会更赢利于市场。

短线看好山西汾酒，长线还是重庆啤酒，近期重庆啤酒还没达到介入时机观望为主。

参考文档

[下载：山西汾酒股为什么涨停.pdf](#)
[《有部电影买股票的叫什么来着》](#)
[《股票冲高后横盘无量怎么回事》](#)
[《为什么说到估值总是说市盈率》](#)

[《什么是一种比较精密的量具》](#)
[《偏股票型基金与股票型基金有什么区别》](#)
[下载：山西汾酒股为什么涨停.doc](#)
[更多关于《山西汾酒股为什么涨停》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/store/50171085.html>