

茅台五粮液惊现300元价差 牛栏山低端酒扩张凶猛 高端白酒跌价尚难言底

□本报记者 王锦

900元左右的茅台,600元左右的五粮液,自白酒行业调整以来,高端白酒的批发价、终端价一路下挫,随之而来的还有五粮液降低出厂价、泸州老窖降低出厂价,然而,“一夜回到解放前”的价格并不是底部。业界认为,高端白酒头上的“达摩克利斯之剑”仍然高悬,在探索量价平衡的过程中,高端白酒仍然面临着价格螺旋式下降的风险。

高端酒价格挑战仍在

“目前五粮液的批发价为550元,茅台的批发价为850-900元,老大和老二之间这么大的差价是不正常的。茅台的高价处于极度脆弱的平衡中,非常危险,价格一旦垮塌,就会直接降到750元,说不定是650元,最后茅台就会被迫降出厂价。”盛初咨询董事长王朝成10月9日在重庆糖酒会期间的一个白酒论坛上表示。尽管王朝成解释这只是其个人目前对于茅五价差过大的一种困惑和担忧,也希望茅台能够挺住稳住,但这一席话仍然引发了白酒界巨大的讨论。

贵州茅台销售公司总经理王崇林10月11日也在经销商大会上称,茅台不会降出厂价。“茅台要走的是高端路线,只是要把以前的政务、公务消费转变为大众消费,但也是大众里面的高端消费,所以茅台不会降价。”

尽管茅台已做出表态,但不能否认的是,终端价格已降至900元左右的茅台仍然需要进一步探索量价平衡。去年以来茅台已数次放开经销权,市场供应量大幅增加。有经销商表示,部分县新开茅台店一旦不能消化,则会成为破坏价格体系的因素。也有经销商称,奖励后的平均价格为576元。对市场造成较大压力,在买一瓶茅台几乎等于买两瓶五粮液时,原本左右摇摆的客户容易失去。

五粮液在今年5月份宣布下调核心产品普五出厂价至609元/瓶,国庆节前,五粮液再度传出将在节后出台对于经销商政策奖励的消息,完成任务的经销商将按比例获得一定低价货奖励,奖励后的平均价格为576元。白酒专家、海纳机构总经理吕咸逊日前在酒业家举行的首届中国酒业市场论坛上表示,五粮液价格仍有下行的可能,年底前预计会到509元。华泽集团董事长吴向东也指出,五粮液到了该重视渠道商生存的时候,出厂价500元/瓶、一批价550元/瓶、零售价650元/瓶,应该是五粮液合理的价格设置。

吕咸逊还认为,高端白酒必须价格合理了才能平衡销售业绩。这从泸州老窖的业绩上可见一斑,泸州老窖10月9日预告前三季度业绩,预计1-9月归属于上市公司股东的净利润为121.502万元-135.002万元,同比下降50%-55%。公司称,受宏观政策和白酒行业深度调整的影响,公司中高端产品销售下滑,导致公司产品毛利率、净利润下降。

去年泸州老窖对国窖1573一直采取提价战略,2013年9月还逆市大幅提价,导致去年四季度与今年上半年国窖1573断崖式下降。泸州老窖不得不在7月25日对该策略进行修正,宣布降低国窖1573价格,在零售指导



新华社图片

价下降五成的同时,经销商结算价也同样出现超过40%的大幅下降。但由于已错失部分市场机会,终端动销仍不尽理想,为消化库存,泸州老窖还于国庆节前发布通知,全面停止国窖1573经典装的供应。

王朝成认为,必须清醒意识到,尽管名酒企业都在采取多种措施稳住价格,但并不能改变价格收缩的趋势,今天的高档白酒行业已经不可避免地进入了一个螺旋式下行通道。

大众酒增量扩容

在泸州老窖宣布业绩大幅下滑之时,旗下拥有“牛栏山”二锅头的顺鑫农业则继续“预喜”。顺鑫农业9月26日预计今年前三季度归属上市公司股东的净利润为2.38-3.18亿元,同比增长50%-100%。第三季度公司盈利3451-4141万元,同比增长150%-200%。白酒销售市场扩大,销量及销售收入增加,是顺鑫农业大幅增长的主要原因之一。

宏源证券陈嵩昆认为,低端酒品牌化趋势下,牛栏山外埠市场持续扩张可期。近年来低端大众消费较快升级,品牌化趋势预计可持续。光瓶酒市场过去被各种杂牌所占据,而牛栏山产品依靠品牌与渠道推力,不断挤占地产光瓶酒的份额,实现收入的持续较快增长,且盈利能力保持提升。牛栏山已从传统强势的华北地区延伸至长三角地区,未来区域扩张空间足。

事实上,对于大众酒的讨论也成为今年重庆糖酒会的热点之一。王朝成表示,未来高端白酒没有那么大的量,而中产的消费会变得非常扎实,低端酒消费量也会慢慢减少,“低端会升级,高端会下延”,中国白酒行业的纺锤形结构正在形成,一旦形成,中国白酒的周期化就会不明显,宏观经济对白酒的影响也将不大。

数据显示,白酒行业1-7月全国规模以上企业完成酿酒总产量700.56万千升,同比增长7.04%;完成销售收入2820亿元,与上年同期相比增长5.62%;累计实现利润总额377.84亿元,与上年同期相比下降12.96%。

王朝成认为,产量影响不大而利润下滑的根本原因是中产消费,“300块钱以上的白酒在全中国不超过50万吨,中国有1000万吨的产能,这50万吨白酒仅占5%,50、80、100块钱的酒

仍然在卖,而且非常稳定。”

糖酒会期间,贵州茅台也传出消息,将推出几款定位为大众酒的“赖茅”产品。

吕咸逊表示,大众酒未来3-5年将聚焦在50-200元和10-30元,这两个价格区间将继续增量增价扩容,但竞争激烈,费用提高,二线名酒和省级龙头酒企将会受益。其中,拥有根据地市场和大单品的酒企将有较强的抗风险能力。

酒企“混改”将带来红利

“混合所有制将给白酒企业带来改革红利。”海纳机构总经理吕咸逊在酒业家举办的中国酒业市场论坛上表示。

由于历史原因,白酒行业内多数企业均为国有性质,在目前的行业形势下,国有体制已经成为酒企应对行业调整的一个阻碍,五粮液集团董事长唐桥、山西汾酒集团董事长李秋喜已多次表达出“国有体制对于市场化机制的束缚和限制”的观点,白酒企业的体制机制改革早该提上日程。

事实上,在此之前,包括贵州茅台、酒鬼酒、金种子酒、沱牌舍得、老白干酒等上市酒企均先后传出混合所有制改革的消息。最近的传闻来自于金种子酒和沱牌舍得。金种子酒因重大事项于9月1日停牌,多方消息称该重

大事项正是金种子集团将引入战略投资者复星集团,但公司于9月19日公告因条件不成熟而终止筹划该事项。沱牌舍得也于9月1日公告了拟引进战略投资者对沱牌舍得集团进行战略重组的消息,传闻中的战略投资者包括中粮集团和复星集团。此外,酒鬼酒也于前期传出了中粮集团或间接入主的消息。尽管均未能有实质进展,但业内指出,在国家“加快发展混合所有制经济”的导向之下,前述酒企的改制已是板上钉钉,只是时间和时机问题。前述有改制传闻的上市酒企股价一度出现大幅上涨。

吕咸逊称,白酒行业处于深度调整期,其产业集中化的窗口已经打开。挑起产业整合的龙头企业有洋河和五粮液,资本整合的先锋则有复星集团、招商局和中信产业投资基金。

汾酒集团董事长李秋喜此前预言,未来几年,国有体制的大型名酒企业都将完成混合所有制改革,将通过“混改”获得空前的解放,当国有企业资源、外企快消品的管理模式与民企灵活的管理机制有机地融合于国有企业时,必然会从根本上改变白酒行业的整体格局。

李秋喜在糖酒会期间举办的汾酒经销商大会上介绍,汾酒集团目前的业务未来将整合为几大业务单元,分别为:汾酒业务板块、竹叶青酒业务板块、杏花村酒业务板块、集团本部个性化业务板块、国际贸易业务板块,汾酒集团通过股权与各业务板块相连接。这几大业务板块最终都要完成混合所有制改革,并创造条件逐步上市。

除此之外,由于销售形势的变化,白酒销售渠道的混合所有制改革已然启动。此前,山西汾酒控股子公司汾酒销售公司和新晋商酒庄合资成立“山西汾酒创意定制有限公司”,其中汾酒销售公司占51%股权。汾酒集团公司副总经理、汾酒销售公司总经理刘卫华在经销商大会上还称,上海汾酒销售公司将很快成立,该公司国有股比例为40%,民营的战略经销商和财务投资人参股,而且实现精英团队的持股。五粮液董事长唐桥此前也透露,在五粮液营销体系的改革中,将针对几大营销公司探索引入资本,朝混合所有制努力。

泸州老窖加码小酒“泸小二”

□本报记者 王锦

白酒行业的持续调整倒逼名酒企业加快转型步伐,而消费及竞争趋势的变化又促成了“小酒”的兴起,越来越多的名酒厂加入到“小酒”开发阵营中来,并开始重视小酒产品的运作。继去年10月份推出小酒品牌“泸小二”之后,泸州老窖继续加大对小酒的开发推广力度,日前宣布全面升级“泸小二”,发布7款“泸小二”FOR ME产品。

泸州老窖销售公司副总经理、博大公司总经理李小刚表示,80、90后作为白酒未来的消费人群,正在成为下一个10年中国酒业发展的主要驱动力,作为泸州老窖博大酒业未来几年的战略之一,今后泸州老窖将从产品理念、市场定位、价位等方面关注年轻

消费群体,因此泸小二FOR ME产品在酒体风格上做了调整,在产品外观上进行色彩丰富,以满足消费群体个性化审美需求。

在白酒“黄金十年”,售价不高、利润不厚的“小酒”市场并未引起名酒厂的关注,小酒阵营中较为知名的也只有二锅头和保健酒劲酒。伴随着行业的调整,包括郎酒、泸州老窖、五粮液、西凤在内的诸多名酒厂均加入“小酒”阵营。据悉,郎酒的小酒产品“窖嘴郎”年销售额已达到10亿级。

有业内人士称,伴随小酒市场的快速发展和名酒企对于小酒的充分尝试,预计未来几年小酒市场将成为白酒行业新的战场之一。但也有业内人士对于仅立足于包装创新的小酒能否真正给深度调整中的白酒行业带来改变表示担忧。

杰瑞控股有限公司下辖杰瑞电子等3家公司,双瑞控股有限公司下辖厦门双瑞等5家公司。同时,中国重工拟采取新设方式组建控股公司,有关科技产业公司作为上述控股公司的子公司。分析人士指出,中国重工此次对旗下科技产业公司进行资产重组,科研院所的资产划分更为明晰,其实质就是为“整体上市、分步实施”奠定基础。目前,中船重工集团拥有完备的舰船研发体系和仅次于中国科学院的工程技术研发领域市场占有率超过80%。

2013年,中船重工集团科研院所资产收入约为350亿元、毛利率高达20%-30%。据安信证券的研究,在集团2013年103亿元利润总额中,有约三分之二来自中国重工以外资产,其中科研院所可能占到大部分,院所资产的盈利可观,增厚效应明显。

■ “新三板”动态

同济医药创新项目获省科技厅认定

□本报记者 于萍

同济医药(430359)公告称,公司收到湖北省科技厅下发的《省科技厅关于下达2014年湖北省科技计划项目(第一批)的通知》,公司申报“中药新药鱼腥草鼻喷雾剂的临床研究”项目被认定为“2014年湖北省重大科技创新计划项目”,公司将获得湖北省财政厅下

发的项目资助。

同济医药表示,“中药新药鱼腥草鼻喷雾剂的临床研究”是公司长期以来努力跟进的项目,体现公司自主研发能力和成果转化能力。公司将结合自身情况,充分利用好湖北省科技创新项目的平台,完善产业合作机制,加强协同创新,为湖北省相关产业发展提供强有力的支撑。

百视通及东方明珠 第一大股东变更为文广集团

□本报记者 王小伟

百视通和东方明珠10月14日同日公告称,两公司第一大股东由广电发展变更为文广集团公司。

百视通公告表示,2014年10月12日,公司接上海文化广播影视集团有限公司通知,文广集团公司与公司控股股东上海东方传媒集团有限公司(简称东方传媒,文广集团持股100%)及上海广播电视电影发展有限公司(简称广电发展,文广集团持股100%)拟进行吸收合并,公司第一

大股东将由东方传媒变更为文广集团公司。吸收合并后,文广集团公司将直接持有公司46688.51万股股份,占公司总股本的41.92%,成为公司第一大股东,实际控制人地位不变。

东方明珠公告表示,广电发展所持有的公司144026万股股份及东方传媒所持有的公司112万股股份将并入文广集团公司,吸收合并后,文广集团公司将直接持有公司144139万股股份,占东方明珠总股本的45.24%,成为公司第一大股东,实际控制人地位不变。

恒大高新 叫板“恒大”欲夺冰泉商标

□本报记者 刘兴龙

“一处水源供全球”的恒大冰泉自2013年11月推出以来,销售份额增长率位居全国包装水行业首位。就在恒大冰泉的品牌越发响亮之际,远在江西的人股上市公司恒大高新(002591)却提出了异议。10月13日晚,恒大高新发布公告称,该公司拥有饮料商品的“恒大”商标,公司已向工商部门投诉,展开商标维权行动。

恒大高新介绍,2010年5月21日,经国家工商行政管理总局商标局批准,该公司获得了注册号为6931816号“恒大”商标,核准使用商品为第32类:包括啤酒、豆类饮料、可乐、奶茶(非奶为主)、植物饮料、纯净水(饮料)、蔬菜汁(饮料)、无酒精果汁饮料、乳酸饮料(果制品,非奶)、饮料制剂。专用期限自2010年5月21日至2020年5月20日止。

回天新材 诉“跑路”创业伙伴一审胜诉

□本报记者 向勇

“非年龄身体原因不能跑路!”回天新材10月13日晚公告称,公司诉3名原股东违背履职承诺相关协议案(或其衍生纠纷案)一审宣判,公司均胜诉。有关部门专业人士认为,本案应是中国A股公司中创业团队“跑路”官司的第一案,具有较强的典型性意义。

根据公司公告,由湖北省襄阳市中级人民法院宣判的三份民事判决书一审裁定,三案的被告,均属“非协议约定排除原因辞职离开公司”,因此触发了协议约定:原来获得的公司股份,按提出辞职时公司每股净资产价格,转让给公司在职执行董事。

熊猫烟花被东营国际高位举牌

□本报记者 王小伟

熊猫烟花10月14日发布简式权益变动报告书称,出于二级市场投资的目的,东营国际金融贸易港有限公司所持熊猫烟花的持股比例超过5%,触及举牌。

根据公告,2014年9月3日至12日,东营国际通过上海证券交易所集中竞价交易系统买入公司股份820万股,占公司总股本的4.94%,本次买入的价格区间为19.36元/股-24.89元/股;9月12日,东营国际卖出公司股份20万股,占公司总股本的0.12%,卖出的价格为23.95元/股;9月30日,东营

国际再度买入25万股,占总股本的0.15%,买入的价格区间为23.81元/股-24.10元/股;10月8日,东营国际卖出11万股,占总股本的0.07%,本次卖出的价格为23.46元/股;10月10日,东营国际买入股份56万股,占公司总股本的0.34%,本次买入的价格区间为21.92元/股-22.20元/股。截至2014年10月10日,东营国际共计持有熊猫烟花股份869.8万股,占公司总股本的5.24%。

东营国际称,其在未来12个月内将根据公司的运营和发展状况及其股价情况等决定是否继续增持或减持熊猫烟花股份。

云投生态业绩变脸预亏千万

□本报记者 刘兴龙

10月13日晚,云投生态发布2014年前三季度业绩预告修正公告,公司修正后的预计业绩为亏损,亏损金额为1100万元-1300万元。

此前,云投生态曾预计2014年1-9月归属于上市公司股东的净利润

与上年同期相比扭亏为盈,盈利金额为100万元至300万元。

公司称,报告期内,受雨季及部分项目业主方施工面交付滞后影响,公司工程项目实施量不足,导致2014年1-9月实际工程收入比预计工程收入下降,使净利润较2014年半年报中预计的金额出现下降。

中国重工整合旗下科技产业公司 军工总装业务申请90亿元贷款

□本报记者 陈静

中国重工10月13日晚间公告,公司拟向中国进出口银行申请90亿元的优惠利率流动资金贷款,用于下属的大连船舶重工集团有限公司、渤海船舶重工有限责任公司的重大军工总装及配套任务。此外,为推进科研院所科技产业的资产证券化进程,中国重工将对旗下的科技产业公司进行重组整合。

总装业务申请90亿元贷款

分析人士指出,中国重工2014年初增发完成收购大船、武船的核心军品总装业务,此次申请90亿元的优惠利率流动资金贷款,意味着上述军工企业的重大军工总装及配套任务即将进入实施阶段,不仅有助于中国重工军工业务的稳步发展,也将进一步巩固中国重工军工行业上市旗舰的地位。

公告介绍,中国重工拟向中国进出

口银行申请90亿元的优惠利率流动资金贷款,用于下属的大连船舶重工集团有限公司、渤海船舶重工有限责任公司、武昌船舶重工集团有限公司、武汉船用机械有限责任公司等六家子公司的重大军工总装及配套任务。

“核心军品总装业务注入上市公司中国重工后,后续发展一直备受关注。而此次重大军工总装申请90亿元贷款,显示军工资产注入上市公司后,在上市公司平台上融资能力进一步增强,为更好地完成军工总装配套任务,促进军民融合起到很好的带头示范作用。”一位业内人士介绍。

国防科工局局长许达哲10月9日表示,各军工集团公司要深入研究提出“军转民”的重要思路和重大举措。“要深入推进国防科技工业军民融合深度发展,要针对军工行业存在不合理的重复建设、军工与民口资源共享不够、军民科技相互支撑和转化不够等亟需解

决的问题,研究制订具有可操作性的政策措施。”

加快科研院所资产证券化

为加强产业公司管理,推动科技产业发展,推进主营业务“整体上市、分步实施”,促进科研院所科技产业的资产证券化进程,中国重工拟对旗下的科技产业公司进行重组整合。

中国重工下属16家科技产业公司中,其中10家为全资子公司,6家为直接或间接控股公司,其中包括原属707所的七所高科等3家公司,原属711所的齐耀系统工程等4家公司,原属716所的杰瑞电子等3家公司,以及原属725所的青岛双瑞等6家公司。

中国重工介绍,本次重组整合,拟按照科技产业公司历史沿革分别设立4家控股公司。其中,七所控股有限公司下辖七所高科等3家公司,齐耀控股有限公司下辖齐耀系统工程等4家公司,