

底部明朗 白酒行业春意渐浓

□本报记者 王锦

经过近三年的深度调整,伴随着白酒行业泡沫的逐渐挤出、品牌力较强酒企变革力度的加大,以及终端动销的渐趋恢复,部分上市酒企业绩显现企稳改善趋势。业界预计,今年,行业调整仍将持续、行业竞争亦不断升级,但由于酒企对行业新常态更为适应,民间消费占比逐渐提升,加上低基数效应,部分酒企业绩改善趋势有望得到延续,混合所有制改革也将为白酒行业注入新活力。

部分公司逐季企稳

在行业调整仍在继续的2014年,多数白酒企业仍未能摆脱业绩下滑甚至亏损的境况。不过,伴随着酒企在调整期所作出的一系列应对和努力,部分上市公司业绩呈现企稳回升。

老白干酒于2月5日率先披露2014年年报,公司去年实现主营业务收入21.09亿元,同比增长17%;净利润5913.76万元,同比下降9.80%。

需要注意的是,老白干酒去年营业收入呈现“前低后高”的特征,上半年营收下降18%,但下半年则大幅逆转,同比增长45%。四季度业绩同样好于预期,实现营业收入8.7亿元,同比增长47%;净利润1364万元,同比增长66%。

方正证券薛玉虎认为,在行业深度调整期,老白干酒凭借其管理营销能力,收入、业绩增速一直领先于行业平均水平,实际市场表现更为乐观。去年公司收入端增幅领先于利润端主要是由于费用投入侵蚀净利润,看好公司后续利润释放;另一方面,改制后公司规模持续扩张,规模效应使得费用投入边际效用递增,费用率逐步下降,盈利能力进一步增强可以期待。

另一家酒企洋河股份2月28日晚间披露的业绩快报显示,2014年全年实现营业收入146.88亿元,同比下降2.43%;净利润45.24亿元,同比下降9.55%。

尽管去年全年业绩仍为负增长,但洋河股份业绩增速已呈现逐季好转态势。2014年第四季度单季实现营业收入23.54亿元,同比增长19.43%;实现净利润5.4亿元,同比增长7.14%。这是自2013年第二季度收入和净利润下滑以来,公司首次实现单季度收入和净利润同比正增长。

长城证券陈鹏指出,洋河股份是白酒行业渠道效率最高、管理能力最强的企业,经过调整已适应白酒行业新常态,逐步完成产品结构调整,董事会实现平稳过渡,双核战略驱动创



新华社图片

新业务,积极布局新品类,奠定洋河2015年增长基础。国泰君安分析师柯海东也表示,洋河股份今年一季度以来南京、苏北等省内重点市场增长超过20%,预计一季度能延续去年四季度改善趋势。

事实上,除老白干酒和洋河股份之外,业界预期其他部分酒企也在逐步探底回升,行业整体最困难时期已经过去。

一季报春意渐显

行业龙头贵州茅台、五粮液等尚未披露2014年业绩,业内分析该两大白酒龙头2014年净利润均可能呈现负增长。不过,由于今年一季度销售旺季的带动,加上去年的低基数效应,一季报同比改善空间较大。

瑞银证券赵琳预计,贵州茅台2014年营业收入增长1%,净利润下降4%;对应四季度单季度收入同比持平,净利润同比下降5%。预计五粮液2014年营业收入下降22%,净利润下降30%;对应四季度单季度收入下降25%,净利润持平。

由于高端酒价格回落拉动民间消费,加上节日效应,春节前后白酒销售出现回暖,以茅台、五粮液为代表的二线白酒一批价格出现回升,终端动销良好。根据茅台酒报此前的披露,截至1月30日,茅台酒销量同比增长22%,销售收入增长12.2%;茅台系列酒销量增长

137.6%,销售收入增长92.1%。贵州茅台董事长袁仁国也在两会期间透露,截至2015年3月5日,茅台酒销售4000多吨,同比增长39%,销售额同比增长32.5%,销售收入达92.94亿元。同时,有数据显示,2015年前2个月,五粮液全产品线销售量增长10%。除了茅五之外,泸州老窖节前销售同样良好。据了解,国窖1573一月份销售同比增长超350%。

此前,方正证券薛玉虎表示,2015年白酒股价上涨的逻辑已从估值提升转向业绩兑现。白酒行业继续探底回升,看好重点酒水公司2015年一季报实现两位数增长,由于基数原因,一季度酒水行业同比改善空间较大。

赵琳也认为,白酒行业2015年整体销售将由负转正,预计高端白酒销售有望实现4%的增长。对茅台而言,其在高端白酒中的市占率有望继续小幅提升。预计2015年飞天茅台继续维持销量小幅稳定的增长,年份酒销量下滑幅度将有所收窄,系列酒(包括赖茅)收入大幅增长,但对收入和利润的边际贡献不大。

此前深陷存款失踪风波的泸州老窖预计2014年盈利为8.59亿元至17.19亿元,同比下降50%至75%。赵琳指出,预计泸州老窖2014年收入下降41%,扣除2亿元存款损失影响,实际净利润同比下降57%。不过,由于低基数效应,公司报表有望领先基本面见底回升,预计泸州老窖一季度收入同比增长20%以上,但基

称,2015年将加强对非洲、加拿大、俄罗斯、墨西哥湾和北欧市场的开拓。深水能力建设方面,将开展深水平平台的前期设计工作,稳步推进饱和潜水支持船的购置工作,通过深水及水下项目

内承揽了4个组块的建造工作,二期工程计划2015年底建设完工。

海外与深水双管齐下

2015年国际油价低位运行的态势仍将持续,不少国内外油公司纷纷缩减资本开支。海油工程在年报中预计,这一严峻形势给公司2015年生产经营带来较大不确定性,收入将出现一定程度下降;预计2015年陆地建造工作量仍处于较高水平,受海上安装施工工序的影响,海上作业船天投入有所减少。

公司表示,将通过两方面努力面对行业形势变化带来的挑战:一方面,继续加强能力建设,优化项目管理,持续降本增效,进一步提升质量和效率;另一方面,在运营好当前项目基础上更加积极主动开拓国内外市场,不断提升发展动力。

国际市场开拓和深水能力建设将继续成为公司在2015年的工作重点。海油工程在年报中

本面仍然还在寻底过程中。在3月12日接受机构调研时,泸州老窖方面也称,“今年预计行业调整会继续,公司争取做到恢复性增长。”

国企改革继续发力

2014年12月,老白干酒推出“混改”方案,通过定向增发募资8.25亿元的方式分别引入战略投资者、经销商以及员工持股,拉开白酒国企改革的序幕。在公布“混改”方案后,老白干酒股价连续收获三个涨停板并在随后继续走高,成为上一轮白酒板块上涨的“领头羊”,不足2个月时间涨幅超过90%,市值由36亿元大幅上升至最高70亿元。

随后,2015年1月15日,沱牌舍得大股东沱牌舍得集团改制同样也迈出关键一步,沱牌舍得集团70%股权以12.19亿元的价格在产权交易所挂牌,沱牌舍得实际控制人也将因此发生变化。尽管目前该转让因尚未征集到意向受让方仍在继续挂牌,但有消息称意向受让方已经敲定,只是仍在商讨转让细节。

老白干酒3月11日晚间发布的公告显示,其改制也已获得河北省国资委的批复。

除了上述两家企业之外,酒鬼酒、金种子酒等也存在较强的改制预期,去年,中粮集团间接入主酒鬼酒;金种子酒也曾筹划引入战略投资者,后因条件不成熟而暂终止。其余包括贵州茅台、五粮液、山西汾酒等也在以不同的方式“试水”混合所有制改革。贵州茅台控股的贵州赖茅酒业有限公司于2014年10月注册成立,引入了中石化易捷以及经销商深圳市国茂源酒业为股东。五粮液也与包括长江资本在内的3家投资公司共同出资1亿元设立宜宾五粮液创艺酒产业有限公司,五粮液持股45%。山西汾酒在销售领域的混改步伐同样也已经迈出。

业界判断,2015年,国企改革也将成为支撑白酒板块的一条主线,混合所有制将给白酒企业带来改革红利。

招商证券分析师董广阳指出,白酒行业目前处于底部调整期,强势企业正处于反守为攻、蓄势发力的阶段,急需内部激励机制理顺带来的增长支撑;后进企业增长乏力、战略模糊、执行欠佳,已经到了非改不可的地步。

申万宏源陈嵩昆也表示,白酒行业正在经历深度调整,需要在管理、营销、渠道等多方面进行改革与创新,此阶段国企改革有助于企业尽快走出调整期:一方面管理机制的理顺与改善,有助于企业加强销售与控制费用,有利于业绩的恢复;另一方面,企业的中长期成长空间得到改善,有助于提升估值。

海油工程去年净利增五成

推进珠海深水基地混合制改革

□本报记者 汪瑒

海油工程3月15日晚披露2014年年报。公司2014年实现营业收入220.31亿元,同比增8.32%;归属于母公司股东净利润42.67亿元,同比增55.48%。公司拟每10股派发现金红利2.30元(含税)。

面对2015年石油行业整体疲软的运营环境,公司称,将进一步加大海外市场的开拓和深水能力建设。值得注意的是,公司在年报中称,将加快推进珠海深水基地混合所有制改革,选择国际上有竞争优势的合作者,通过合资经营共同推进珠海深水基地建设,加快提升深水技术和开拓深水市场。

净利润首超40亿元大关

年报显示,2014年,海游工程年度净利润首次超过40亿元水平,净利润年复合增长率达

到167%。

公司全年新签订单额约270.26亿元,创历史新高。其中,国内订单138.47亿元,海外订单约131.79亿元。新签270.26亿元订单中已完成比例约29%;正在执行的以前年度订单总额约360亿元,完成比例97%。截至2014年12月31日,公司已签订但尚未完成的订单总额约为203亿元。

2014年,海油工程国际市场开发取得历史性突破,签署了俄罗斯yamal订单(101亿元人民币)、缅甸Zawtika项目(约22亿元人民币)、文莱壳牌海上运输安装项目(约6亿元人民币)、沙特Wasit项目(约2.6亿元人民币)等海外项目,EPCI总承包能力和整体实力逐步得到国际市场认可。

2014年,海油工程深水及水下工程能力得到较快提升。深水作业船舶系列化格局初步形成,珠海深水制造基地建设项目一期工程已于2014年11月完工,具备4万吨组块建造能力,年

到167%。

“这标志着公司教育资产整合大幕拉开,并购将推动公司市值成长”,安信证券分析师刘章明认为,新南洋将成为交大教育资产证券化平台;基金10亿元自有资金,未来或将利用资金杠杆进行产业并购,3-5倍杠杆即可做到30亿-50亿元规模,基金将成为利润蓄水池。

市场空间大

从目前情况来看,基金所关注的K12、职业教育、在线教育等领域都有足够的市场空间让基金“施展拳脚”,特别是借助基金平台对教育资源的整合、并购等动作拥有的空间更大。

IDC数据显示,2014年K12教育培训市场规模约为2200亿元,且行业前五位集中度小于4%,行业空间广阔且集中度有待提高。腾讯课堂发布的《2014年K12在线教育市场分析报告》则显示,中国K12教育市场的规模达到2549亿元;其中辅导机构占21%,在线教育占18%;40%的K12家长每年的小孩课外学习花费在5000元以上。

职业教育市场方面,据德勤咨询数据,2012年职业培训市场规模达到650亿元,且每年呈现大幅增长态势。国际教育产业近年来也呈现快速发展的态势,但近年来市场增幅都在20%左右,且随着互联网发力教育产业,国际教育的认知将被重構。

教育产业发展空间巨大,而行业集中度还很低,教育产业资产证券化率也很低。此前,教育产业的整合,涉及到对民办教育机构的市场地位确认等,在法律等方面面临诸多限制。尽管2002年颁布的《民办教育促进法》和2004年的《民办教育促进法实施条例》等系列文件对教育产业(民办教育)的经营性地位有了相关表述,但在实际情况中,教育产业仍有工商登记、注册等多方面的“不便”情况

存在。

但政策“红线”已放宽。此前,新南洋并购昂立教育获批,就是监管部门对教育类资产证券化的特定形式支持。今年1月,国务院常务会议讨论通过部分教育法律修正案草案,其中就明确对民办学校实行分类管理,允许兴办营利性民办学校。

政策放开、历史遗留问题从顶层设计上得以明确,教育产业的价值随之体现。“民办教育并购整合黄金时代即将到来,但短期内,民办学校若想进入A股市场难度较大,需要取得教育部营利性认定后方可进行工商登记”,安信证券分析师张龙认为。

“有条件”的市场参与者已经群起而上。1月28日,全通教育公告称,拟以发行股份及支付现金方式分别收购继教网100%的股权以及西安习悦100%股权,志在抢占在线教育先机。此前,公司公告拟成立总规模为10亿元的教育产业并购基金。3月,同济教育集团则宣布以1000万元入股中人教育集团,并表示“双方在实现股权置换的同时,将共同构建O2O的教育模式”。教育产业参与者的合纵连横、兼并收购已经悄然拉开帷幕。

据公告,花儿绽放旗下运营国内规模领先的微信公号第三方运营服务平台——微俱聚平台,平台注册用户超过30万家,汇聚全国300余家渠道服务商。微俱聚平台已提供百度直达号、支付宝服务窗、微信公众平台在内的多平台解决方案,并与国内互联网知名企业腾讯、百度、阿里巴巴均建立了合作关系,拥有领先的移动互联网技术平台研发和运营能力。

2014年,花儿绽放分别实现营业收入和净利润1228万元和252万元。公司股东承诺,花儿绽放2015年、2016年和2017年实现的净利润分别不低于830万元、1040万元、1400万元。根据协议,未来花儿绽放将可能申请在全国中小企业股份转让系统挂牌转让,或直接申请创业板上市。

公司称,参股花儿绽放,有利于公司进一步创新O2O等新兴移动互联网和大数据的运营业务模式,发展移动互联网营销服务业务。

定增募资2亿元

桑乐金拟收购久工健业

□本报记者 汪瑒

桑乐金3月15日晚间公告,拟以9元/股的价格,向韩道虎、韩道龙、聚道成、上海弘勋、西藏凤凰发行6300万股股份并支付现金2.43亿元,购买其合计持有的久工健业100%股权。公司股票3月16日开市起复牌。

根据评估,久工健业100%股份评估值为8.12亿元,增值率为415.83%。经交易各方协商,久工健业100%股份作价8.1亿元。桑乐金拟向不超过5名其他特定投资者发行股份募集配套资金2.025亿元,用于支付本次交易现金对价,配套资金不足部分以自有资金支付。

久工健业主要从事按摩器具的研发、生产和销售,产品主要为按摩椅。韩道虎等五名特定对象承诺,久工健业2015年度、2016年度、2017年度合并报表后归属于母公司所有者的净利润分别不低于5280万元、6610万元和7610万元。

桑乐金主要从事远红外健康设备的研发、生产和销售业务,主要产品有远红外桑拿理疗房、便携式桑拿设备等。此次收购以按摩椅为主要产品的久工健业,将拓展公司的主营产品,增加公司健康理疗产品种类,完善公司多元化产品布局。

公司同日披露2014年年报及2015年一季度业绩预告。公司2014年实现营业收入2.84亿元,同比增长7.20%;归属于上市公司股东净利润1943.19万元,同比增长19.85%。公司拟向全体股东每10股派发现金红利0.20元(含税)。公司预计,2015年第一季度盈利652.24万元-782.69万元,比上年同期增长0%-20%。

湖北广电结盟支付宝

□本报记者 汪瑒

湖北广电3月15日晚公告,已与支付宝正式签署合作协议,双方将建立战略合作伙伴关系,共同为用户提供便利、安全的服务,在金融支付、支付宝公众号平台服务、无线互联网应用、渠道共享等领域全面深化战略合作。

根据协议,支付宝将向湖北广电提供与金融支付服务配套且必备的“支付宝”软件系统、支付宝账户、商家工具接口及附随的款项收付服务和其他相关产品与服务,包括安全加密、“支付宝服务”、收付服务、在线查询服务等。

此外,支付宝将给湖北广电网站、客户端用户提供更加便利的资金支付功能;同时可向湖北广电提供支付宝大快捷服务、快捷支付网关服务、网银支付接口服务、信用卡快捷支付分期接口服务、批量付款服务、站内大额交易服务、委托提现服务、一键支付服务充退转账服务等在线支付产品及服务内容;以及安全支付(移动快捷支付、电视支付)、浏览器安全支付(浏览器移动快捷支付)、WAP安全支付、收银订单宝、无线近场支付服务、扫码支付、手机条码现场支付服务等无线产品及服务内容。

湖北广电将根据支付宝实际提供的服务产品和服务类型支付相应的服务费用。不过,公告未披露服务费用的金额。

湖北广电的主要业务是湖北省有限数字电视产业的投资及运营管理,以及广播电视有线数字付费频道的传送。业内人士认为,与支付宝结盟,有利于湖北广电的用户获得更加便利的资金支付方式,通过运用新兴网络支付方式,提升公司在传统领域的服务质量,增加用户黏性。

拓尔思拟参股花儿绽放 拓展移动互联网业务

□本报记者 汪瑒

拓尔思3月15日晚公告,近日与深圳市花儿绽放网络科技有限公司(简称“花儿绽放”)及全体股东签署协议,拟以自有资金1480万元增资花儿绽放,增资完成后,公司持有花儿绽放19.792%股权,成为其第四大股东。

花儿绽放专注于为企业移动互联网转型提供综合运营解决方案,客户包括招商银行、中信银行、光大银行、中国好声音、中石油、中广核、中国移动、保利集团、苏宁电器、国美电器、太太口服液、百脑汇、万科、中兴、王府井百货等。

根据公告,花儿绽放旗下运营国内规模领先的微信公号第三方运营服务平台——微俱聚平台,平台注册用户超过30万家,汇聚全国300余家渠道服务商。微俱聚平台已提供百度直达号、支付宝服务窗、微信公众平台在内的多平台解决方案,并与国内互联网知名企业腾讯、百度、阿里巴巴均建立了合作关系,拥有领先的移动互联网技术平台研发和运营能力。

2014年,花儿绽放分别实现营业收入和净利润1228万元和252万元。公司股东承诺,花儿绽放2015年、2016年和2017年实现的净利润分别不低于830万元、1040万元、1400万元。根据协议,未来花儿绽放将可能申请在全国中小企业股份转让系统挂牌转让,或直接申请创业板上市。

公司称,参股花儿绽放,有利于公司进一步创新O2O等新兴移动互联网和大数据的运营业务模式,发展移动互联网营销服务业务。