

# 白酒板块 下半年将缓慢复苏

## 一线中报继续分化

一线酒企今年一季报显示,贵州茅台的营业收入和净利润增长率分别为19.11%、21.01%;五粮液营收和净利润增长率分别为5.41%、18.91%;泸州老窖营收和净利润增长率分别为-3.36%和-11.64%。

“我们预计中报时茅五泸的业绩分化情况跟一季报时差不多。茅台二季度有了明显改善,五粮液次之,泸州老窖受量价影响终端恢复不明显。”一位业内人士称。

中信建投黄付生也指出,一线白酒中,茅台展现了较强的“品牌力”和消费黏性,一批价在5月明显回升,终端动销和经销商库存指标都比较健康,预计中报业绩增幅在25~30%左右;而五粮液和国窖在商务消费领域有一定的市场,但五粮液体量较大,过度依赖高端,在高端整个盘子萎缩中市场承接力不够,国窖力挺价格不惜牺牲销量,短期对业绩冲击明显,预计五粮液和泸州老窖中报增长率分别为5~10%和-10%。

同时,业界也认为,高端白酒基本“见底”,环比增速将持续改善。

自今年5月份以来,由于高端白酒价格超跌刺激终端购买意愿,加上厂家控货策略对经销商信心的稳定,高端白酒出现企稳回升迹象,茅台、五粮液等价格出现小幅回调的同时,销量也呈现逐步放大。

“目前朝批供给商超和卖场的茅台价格为1000元左右,据我了解,茅台终端及团购价格基本维持在1100元以上,部分流通环节因中小经销商抛货稍微低些,但也基本维持在950元左右。”北京朝批商贸股份有限公司常务副总孙文辉表示。

孙文辉还认为,高端白酒价格已经逐步回归到老百姓接受的价格,因此销量回升和价格回稳也是一种必然。

一位业内人士也指出,7、8月份是白酒消费淡季,预计茅台批发价会在千元形成支撑,经销商库存保持在一个合理的水平,随后进入旺季,动销环比将明显改善,价格也会小幅上涨。

此外,泸州老窖也于近期上调国窖1573的终端零售价,从1389元/瓶上调至1589元/瓶,涨幅达14.4%。其出厂价也将上调,高度酒将从889元上调至999元,每瓶上调110元,低度酒从749元上调至839元,每瓶上调90元。

## 二三线集体负增长

皇台酒业在解释业绩预亏原因时称,2013年上半年,白酒行业步入调整期,市场竞争加剧,使报告期营业收入与去年同期相比有所下降,净利润出现亏损。

如同皇台酒业一样,对于二三线白酒企业而言,此次白酒行业调整带来的负面影响更为明显。

沱牌舍得近日发布中期业绩预减公告称,预计半年度净利润同比减少80%左右,上年同期公司净利润为1.86亿元。今年一季度,沱牌舍得业绩出现下滑,净利润为5753.49万元,同比下降48.48%。据此推算,第二季度沱牌亏损额度约为2000万元。

沱牌舍得表示,2013年由于受控制“三公消费”、军委“禁酒令”等政令的影响,公司高档产品的销售下滑,导致公司营业收入及净利润下降;同时由于公司为加大产品宣传推广力度,销售费用较去年同期大幅度增加,导致公司的净利润较去年同期下降。

酒鬼酒业绩报告也显示,因白酒行业进入调整期,公司上半年收入出现大幅下降,预计净利润为2800万元~3300万元,同比下降87%~89%。今年一季度酒鬼酒净利润为1010万元,同比下降91%。

一季报时,包括酒鬼酒、沱牌舍得、水井坊、皇台酒业在内的4家二三线酒企业绩出现负增长,洋河股份、伊力特等净利润增幅为个位数。业界预期该种业绩低迷的局面将会延续至半年报,大部分二三线酒企陷入集体低增长和负增长态势。

“从价位上来看,中端酒目前确实比较难受,原来市场好的时候都跟风做中高端,现在受到了茅台五粮液等高端酒价格下降的挤压,同样价位的酒消

费者还是会选择喝茅台五粮液。”孙文辉称。

光大证券邢庭志认为,区域白酒企业在营收、费用率、毛利率上继续面临较大压力。其中,营收上面临低增长和负增长压力,区域品牌过去增长倚赖,持续升级提价,缺乏龙头企业强力竞争。而这两个前提假设已经发生变化,结构升级难度加大,同时面临结构性降级,进一步的区域扩张难度加大。此外,随着行业增长趋缓,竞争加剧,费用率将持续上升,区域名酒的毛利率预期持续小幅下降。

## 中期“筑底”下半年或反弹

尽管今年酒企半年报报毫无疑问将成年内最低点,不过,业界也指出,随着最差业绩的逐渐披露,悲观预期也将逐渐得到兑现及稀释,下半年行业消费有望随着“双节”来临而有所改善,白酒企业也将“探底企稳”,进入缓慢复苏期。

“我还是看好下半年,从行业及市场角度来看,正常的商务往来和白酒消费会随着中秋、十一的到来而

有所改善,至少下半年不会比上半年更为糟糕。但如何保证价格体系的稳定也是关键因素。”孙文辉称。

中信建投黄付生也表示,作为深植我国几千年传统文化的附属品,对于白酒未来的发展应持“乐观”的态度。伴随经济的逐步复苏、个人消费的崛起,白酒也将进入一个良性且更加健康的成长轨道,其增速水平在整个经济中优势依然明显。二季度是本轮调整的最低点,中报反映的业绩情况最为恶劣,行业随着“双节”来临,环比改善形势较为确定,之后进入缓慢复苏阶段。

黄付生指出,虽然白酒行业的调整不会一蹴而就,调整结束更多的要靠整体经济形势的好转及国内需求的回暖,预计需要2~3年时间。但对于企业而言,调整有时间先后问题,有冲击大小问题,有增长快慢问题。

另一位业界人士也称,上半年对白酒行业部分矫枉过正的一些做法可能会在下半年得到一定修正,白酒下半年旺季按照品牌力由上而下顺次出现回升势头,全行业保持正增长是大概率。(晓风)

凡凭高校录取通知书、身份证复印件到当地指定经销商处 **免费领取** “曲阜老窖”二瓶。  
**购买更有“买二箱送一箱”特惠活动!**

市中区: 君扬商贸 地址: 解放南路  
 电话: 0632-3621299 13696325959  
 薛城区: 曲阜老窖专营店 地址: 滨河路692号  
 电话: 13963245358  
 好运超市 地址: 光明西路1766号  
 电话: 0632-4085111  
 台儿庄区: 孙经理 15562262009 地址: 金光路贵源食府旁边

活动时间: 2013年7月1日-8月31日  
 咨询、监督电话: 0632-7661978

“免费领取”限前100名, 先到先得, 送完为止!

# “舌尖上的台儿庄”厨艺大赛



7月24日,由台儿庄区餐饮业协会、台儿庄区古城旅游发展有限公司主办、苏酒集团(洋河·双沟)协办的“舌尖上的台儿庄”厨艺大赛活动在古城台儿庄举行。此次活动汇集了台儿庄几十家餐饮业参与,吸引了60多名厨师热情参与。洋河蓝色经典系列酒作为本次活动的奖品。图片为比赛现场场景。(张娟娟)

# 国井芝麻香、扳倒井浓香酒 入选“中国名酒典型酒”

近日,2013年中国酒业协会国家级白酒评委会在太原圆满召开。广受期待的“中国名酒典型酒”评选结果同时揭晓,国井芝麻香型、扳倒井浓香型白酒从茅台、五粮液等众多知名名酒中脱颖而出,双双入选。

国井芝麻香型、扳倒井浓香型白酒,是由国井集团全力打造的两大大品牌、两大香型白酒,其先后荣获“中华老字号”、“中国驰名商标”、“中国历史文化名酒”、“国家地理标志保护产品”、“纯粮固态发酵白酒认证”、“中国食品工业质量效益奖”、“中国白酒质量优秀产品”、“中国白酒国家评委感官质量奖”、“中国白酒酒体设计奖”等多项荣誉。此次,中国名酒典型酒评选首次采用计算机感官品评技术,对12种类型白酒、137个样品现场进行产品感官及理化品评、测定,经初评、复评、终评,终入选中国名酒典型酒产品名单。

国井芝麻香型酒“口味醇和、细腻、协调舒适,芝麻香气复合、纯正,余味悠长”,扳倒井浓香型酒“窖香浓郁,幽雅纯正,醇和圆润,细腻协调”,极具香型本品的典型风格,名优的产品,高水准的酒质,高技量的酒

体,主要源于国内一流的科技研发人才团队作支撑,现已形成由中国酿酒大师、中国第一品酒师、中国技能大师、全国技术能手、国家级评酒员、中国白酒酿造科技专家等在的人才团队;国家级高端科研为平台,中国白酒行业首个院士工作站、首个国家级技能大师工作室、首个中国芝麻香研究院等在国井集团建立;世界领先的机械设备提供保障,安捷伦7890A-5975C气质联用仪、Tekmor吹扫捕集仪可检测分析芝麻香酒的800多种成分,是当今中国芝麻香酒研发领域最先进的技术设备。多重因素使得其色泽、绵长、醇厚、空杯留香等品评指标程度远远超过中国名酒的标准基线,成功入选“中国名酒典型酒”之列。

国井扳倒井位于酒祖仪狄首酿之地、齐国初都、中国白酒名城高青,传承千年井窖酿酒技艺,坚守自然发酵之古训、生态酿酒之古法,承载着深厚的酿酒历史与文明,坚持“科技立企、质量强企、品质为先”的战略思想,实现企业在不同阶段、不同历史时期的新发展、新跨越。(晓风)

威龙葡萄酒免费送货上门啦!

- 1 当场品尝, 满意付款, 不满意无条件退回。
- 2 取消中间环节, 保证最低价供应。
- 3 城区拨打400 615 3191, 一瓶起送, 争取10-20分钟送到指定地点。

威龙之最  
 中国最早的有机葡萄庄园  
 中国最大的智能恒温储酒罐群  
 中国最成熟的有机葡萄种植技术体系  
 中国面积最大、最完全自主产权的三大有机葡萄基地

免费送货电话: 400 615 3191

# 葡萄酒进口量明显增长 国产葡萄酒需抓住机会

中国启动对原产于欧盟的葡萄酒进行反倾销反补贴调查使得进口葡萄酒涨价的预期持续升温,进口葡萄酒商加速囤货。业内人士分析认为,双反针对的应是低价酒,国产葡萄酒应抓住机遇。

## 葡萄酒进口量明显增长

由于担心进口欧洲葡萄酒的关税大幅上升,进口商大量囤积以备后期销售。海关数据显示,自6月份我国透露将对欧盟葡萄酒启动双反调查以来,进口葡萄酒出现了明显的增长,其中6月宁波进口葡萄酒136万升,同比增长19.9%。而在双反消息传出后的3周时间内,通过厦门海关进口的葡萄酒则大增158.1%。推动进口葡萄酒大幅增长的是进口酒商的囤货行为。独立酒评人朱立农表示,由于担心欧盟进口葡萄酒的价格优势丧失,不少商家改变存货的比例,选择适当囤货,“目前基本所有的进口酒商都在囤货,据我所知,福建一个进口酒商手中有5亿元人民币的库存。”“双反”调查还催生了进口葡萄酒的消

费热潮,红酒电商品牌酒美网CEO吕意德对记者表示,自6月“双反”调查消息出来后,店内销售额比5月上上涨30%以上,“有些客户担心涨价而选择大批量购买”。

## “双反”剑指“一欧酒”

但是,业内也有人士认为,囤货不可太盲目,还得具体分析。“双反”调查剑指的是欧盟的低价酒,不大可能针对所有欧盟进口的红酒都实行报复性关税。”朱立农指出。业内人士普遍认为,国家很可能会设定一个价格,低于这一价格的葡萄酒会被征收惩罚性关税,这个价格临界点是每瓶1欧元或者1.5欧元,也就是行业内俗称的“一欧酒”。

这也意味着,一旦调查成立,欧盟近年来大规模输出的低质价廉葡萄酒产品将受到较大冲击,不过这些市场空白将很快被来自澳大利亚、南美等为代表的新世界葡萄酒国所取代。在朱立农看来,尽管以欧盟为代表的旧世界葡萄酒占据了进口总量的大部分市场份额,中国的大多数葡萄酒消费者并没有形成品牌忠诚度,这也意味着,除了少数对价

格并不敏感的高端葡萄酒消费者会坚持以往的选择外,“腾出来的空白很容易被替代。”

## 国产葡萄酒需抓住机会

“双反”消息传出后,一度被认为能改变国产葡萄酒行业景气低迷的现状,国产葡萄酒公司股价一度大涨。

“目前来看,对于国产红酒和非欧盟的进口酒都是利好,相对而言,国产红酒还需要抓住机会做些改变。”一名业内人士对记者表示,我国葡萄酒产业基础比较薄弱,与国际主要葡萄酒生产国相比仍存在较大差距。“双反”调查虽然对国内企业来讲是机会,但国内葡萄酒企业提高自身产品品质和竞争力才是根本。

近年来,受进口葡萄酒的冲击,国产葡萄酒企业业绩持续下滑。中国食品近日披露盈利警告显示,上半年中粮长城葡萄酒出现销售下滑,张裕A则预计2013年半年度营业收入和净利润下降幅度不超过20%,王朝酒业预计今年上半年业绩同比亏损扩大。(陈琼)