

白酒短期反弹 行业分化继续

近日,在大盘连续低位震荡的背景下,白酒板块上市公司表现较为亮眼,其中贵州茅台(600519,股吧)(600519.SH)、五粮液(000858,股吧)(000858.SZ)、洋河股份(002304,股吧)(002304.SZ)等股价均有所反弹。不过,业内对今年白酒板块的行情仍不甚乐观,认为其今年继续盘整乃大概率事件。

“像五粮液、茅台(600519,股吧)等高端品牌一降价,清库存速度会比较快,但白酒类上市公司今年大部分可能要继续盘整。”一家大型白酒的销售高管对《第一财经日报》称。

此外,白酒行业上市公司的业绩也未出现回暖迹象,以近期公布业绩快报的五粮液为例,其2013年营业总收入同比下降9.13%;归属于上市公司股东的净利润同比下降19.75%;上个月公布业绩快报的洋河股份,也处于同样的境况,营业总收入和归属于上市公司股东的净利润同比分别下降13.03%和18.51%。

今年或继续盘整

交易数据显示,贵州茅台从1月9日起开始一波大幅度的反弹,股价从118元上涨至最近的165元,涨幅近40%,最近甚至走出了八连阳;五粮液也走了五连阳,1月9日至今涨幅近20%,洋河股份今年以来涨幅亦达到30%。安信证券分析师认为,机构避险资金是白酒板块反弹的主因。

一家券商资管投资经理2013年4月初曾对《第一财经日报》称,茅台当时已经具备投资价值,存在反弹机会,且他已重仓买入,但在去年4月反弹后,7月份再次杀跌,许多抄底白酒的机构去年下半年大都被套。无法判断茅台是11倍的市盈率合适,还是7倍的市盈率合适,但是茅台是白酒行业中最好的,一个行业的龙头公司肯定值得投资。

在白酒板块上涨后,渤海证券分析师认为,二月份白酒行业出现反弹,目前白酒修复行情基本到位。

过去十年,白酒行业经历了量价齐升的黄金发展期,但目前的问题是,在产量大幅增长与“三公”消费受到限制后,需求大幅降低。原本白酒行业协会制定了一个“十二五”规划,设立规划期内1000万吨产量的目标,而现在整个行业产量已经达到1400万吨。

“白酒上市公司大幅增长的可能性不大了,股价上涨主要在销售平衡后估值的提高,个别公司可能通过并购出现增长。”上述白酒公司销售高管称,大部分白酒公司股价要经历至少一年的盘整。

知名食品行业分析师胡春霞亦称,未来一两年行业仍然难见大起色,大批经销商出现亏损并退出,批零价走平

将是白酒类上市公司股价见底标志。产业界普遍期待行业2014年见底,但见底后仍需较长时间的筑底过程。

行业分化难免

对于公司业绩下降,五粮液公告称,2013年度白酒市场持续变化,市场竞争更加激烈,行业进入深度调整期,公司盈利能力较强的高价位产品销售受到影响,导致营业收入、净利润等出现下降。

对于整个白酒行业的调整,五粮液集团董事长唐桥则公开称,还需要两年,一直到2015年结束才能到谷底,调整就是洗牌,是一个大鱼吃小鱼的过程,而现阶段调整期没有结束就是因为没有达到谷底,兼并重组的成本还太高。

目前,茅台批发价基本在900元,五粮液批发价则是在595元,茅台和五粮液为首的一线白酒公司下调价格,压制了其他二线白酒的销售。安信证券分析师称,2014年白酒厂家或多或少都有了应对行业危机的方式,不过在行业整体量价看不到正增长的背景下,名酒唯有通过挤压其他白酒份额来获得自身的成长。

北京一家券商研究员对《第一财经日报》称,对于白酒上市公司,目前有些确实出现投资机会,投资的标准就是看哪家公司的库存消化完毕。

上述白酒公司销售高管称,茅台、五粮液为代表的高端酒,完成库存消化压力已不大,但许多二线品牌的白酒,完全消化库存,还要至少一年的时间。

安信证券分析师认为,部分名酒1月份终端销量的增长基本都是正增长,但由于去年同期基数较高,预计众多白酒公司无法全部实现正增长。(刘宝强)



“禁止自带酒水”为何屡禁不止?

一酒店老板:酒水平均有40%利润

酒店老板:酒水平均有40%利润

近日,记者对餐饮业中存在的“包间设置最低消费”、“禁止自带酒水”等霸王条款情况进行了多处实地走访调查,发现这是一种行业内多年存在、屡禁不止且较为普遍的现象。酒店为何要明知故犯违规对自带酒水的消费者说“不”?酒水与酒店,到底有着怎样鲜为人知的利益关系?8日,记者继续深入追踪,采访到了多位业内人士,揭开酒店、酒商与服务员工三方利益共同体的“分成链条”。

“开酒店开酒店,不卖酒,咋开店?”李群(化名)是一家中等规模的农家饭庄老板,去年开始,生意不如往年。酒水销售一直是店中相对稳定的收益,而“禁止自带酒水”被叫停,他觉得未来收益更不乐观。

酒水收入对李群的生意究竟贡献有多大?他说:“我家主营项目是特色炒菜,三年前利润最多有50%,现在只有30%,而酒水(啤酒、白酒)平均有40%利润。”他透露,自家酒店酒水利润只稍高于超市,客观上讲,这40%的利润只是行业内中等水平。越大的酒店,这块收入越多。他说,消费者吃顿饭,去了原料成本,“3+4”模式,能够维持酒店日常经营,从而抵消因菜品利润下降,带来的不利影响。如果,大家都拿酒来吃饭,这钱上哪赚去?

酒商:“进店酒”要花高昂“买路钱”

酒店卖酒能赚多少钱?王先生曾长期在酒商、酒店老板这两个角色中转换,如今要离开这个行业了,向记者透露了其中的“潜规则”。

“酒水进店,不是想进就能进的,需要有一系列优惠政策,对酒店来说,不仅低于市场价格拿货还能获得酒商的额外补贴。所以,卖酒包赚不赔。”他说,以目前市场上的啤酒进店为例,根据酒店规模不同,商家通常使用三种办法拉动酒店卖酒。搭售策略、返点策略、包店策略。

所谓搭售,酒商主要针对一些小型规模餐饮企业,市场上较为常见商家的让利手段是,卖3箱进店品牌啤酒送1箱啤酒;

所谓返点,主要针对一些较前者档次更高,酒商认为具有一定市场影响力,能够保证基本销量的餐饮企业,诸如年保证销售量5000箱,待合同签订后,会给予一定额度的返点(本地有酒商一箱给返5~10元);

最后一种为包店,针对特色餐饮企业或中型及大型连锁餐饮企业,消费能力高,消费引导力强,酒商会以独家买断就是专管权方式进入该酒店,销售其品牌旗下的系列酒品,单品买店费用不等(多为业内人士透露,因餐饮企业门槛不同,议价能力不同,20万~35万元趋于主流价格)。

而对于白酒来说,进店通常选择“买

店”途径,特别是一些白酒新品牌。虽不具备优势明显的排他性,但“买店”却可以获得优先促销权。王先生说,白酒溢价率高,单品(一个品牌一个度数)5000元~10000元十分常见,此外也有和啤酒类似的政策,卖酒赠酒。

服务员:凭酒瓶盖可向酒商兑钱

“为啥酒店卖的啤酒往往只有某个品牌,为啥街边的火锅店能常年买一赠一?”王先生透露,市场上销售的啤酒,在稍具规模的酒店内销售,至少要5元钱。而专供酒店的啤酒综合成本在2.3元/瓶左右,即便是买一赠一也还盈利。

“老板赚钱,服务员也有份,‘瓶盖’促销费,也不少赚。”王先生说,服务员在点餐中,常主动推销酒水,其实也是为了利益。

在一家饭店当服务员的赵晓颖表示,工资每月2200元,瓶盖钱上个月赚了850元。她说,服务员凭酒瓶盖向酒水经销商兑钱,部分啤酒的瓶盖上对着光看有“W”表示0.5元,“Y”代表1元,这都可以换钱。此外,白酒促销也可以留盖,一瓶百元以上的白酒,可以拿到5%~10%的“小费”。

市场观察:再不平价 早晚出局

在酒类实战营销专家、合肥智卓营销高级咨询顾问夏林林看来,霸王条款背后是利益的驱动,餐饮不愿意客人自带酒水,其实就是动了他们的利润。

“过去老百姓碍于面子,酒贵也在酒店内选购,可现在消费者越来越理性,热衷于带酒就餐。”夏林林说,现在国内有这样的现象,在餐饮较为集中区域,名烟名酒店也会选择在这里开店,有的就在餐饮企业旁边,为什么?大家不消费饭店内高价酒无名酒时,就会来这里选购平价酒水。

他表示,几年前,中高档酒店加价率,最为明显的白酒,可以达到100%,这个利润确实不低。但是由于消费趋于理性,酒店平均加价率已回落到30%~40%,但这仍高于流通领域25%~30%的加价率(物流、推广等成本)。

“国内诸如河北、安徽,现在酒店中已经大面积提供平价酒水了,可以预测在立法正面的影响和消费者选择理性双重推动下,酒店酒水经营平价化已经是趋势,如果还坚持过去的打法,早晚会被洗牌出局。”他如是说。(李丽)

2013年中国酱酒产量占白酒行业总产量的3.8%左右

有机构研究显示,2013年,中国酱酒实际产量约55万千升,占中国白酒行业实际总产量的3.8%左右;酱酒工业总产值约500亿元,约占行业的10%;利润总额达到180亿,约占行业利润的20%左右。

2013年四川省规模以上白酒企业309户

据四川中国白酒金三角协会数据,2013年四川省规模以上白酒企业309户,规模以上白酒完成产量336.4万千升,同比增9.8%,完成主营业务收入1791.2亿元,同比增5.51%;实现利税417.47亿元,其中利润总额246.7亿元,同比降16.12%,销售利润率13.78%。

投资36亿!剑南春“大唐国酒生态园”项目开工

3月7日上午,四川省德阳市2014年深化“项目攻坚年”活动暨剑南春大唐国酒生态园项目开工仪式在绵竹举行。“大唐国酒生态园项目”计划总投资36亿元,项目总建筑面积约60万平方米,项目占地约1500亩。同时,为剑南春现代化包装中心二期工程引进德国进口白酒灌装线;项目建成后,将为剑南春集团年新增销售收入40亿元以上,年新增利润约6.5亿元,年新增税金10亿元以上。

刘伶醉酿酒公司2013年净利润下滑92.79%

据巨力索具2013年年报显示,刘伶醉酿酒公司在报告期内实现的净利润302.72万元,同比2012年4205万元下滑92.79%。

国家食品药品监督管理总局为酒鬼辟谣

3月6日,国家食品药品监督管理总局发布消息称,未发现四川古蔺郎酒厂有限公司红花郎白酒产品和酒鬼酒股份有限公司6批次白酒产品塑化剂超限量值。

