

# 业绩下滑 白酒并购潮或将来袭

3000家小型白酒企业将收到“死亡通知书”

受宏观经济下行加上三公消费限令等政策的影响，白酒行业业绩下滑严重，行业进入深度调整期。不过，产业调整并没有影响业内业外并购的热情，白酒业受到了各方资本的青睐。业内人士表示，未来几年白酒行业的竞争更加激烈，小型白酒企业将陆续被淘汰，行业内并购和重组将成为白酒业发展的大趋势。

## 白酒业绩下滑严重

受到行业调整的影响，白酒上市公司普遍度过了异常困难的2013年，整体业绩承压明显。从几家酒企已经发布的业绩快报来看，这些上市公司去年的净利润普遍下滑严重，水井坊和酒鬼酒都出现巨亏。

水井坊2013年前三季度的净利润为0.35亿元，这意味着第四季度水井坊亏损范围为1.59亿至1.95亿元。若考虑水井坊2013年获得的补贴等非经常性损益，其白酒业务的下滑幅度更大。同样亏损的还有酒鬼酒，公司预计2013年净利润亏损6800万元至7800万元，净利润同比下降113.72%至115.74%。对酒鬼酒而言，高端酒“受创”是酒鬼酒业绩大幅下滑的主要原因之一。

不仅是酒鬼酒，已披露的业绩预告显示，白酒行业的深度调整仍在继续。沱牌舍得1月29日发布业绩预减公告称，经财务部门初步测算，预计2013年年度实现净利润同比将减少80%到100%；金种子酒预计2013年业绩下滑60%到80%；洋河股份预计2013年净利润同比下降幅度不超过20%；泸州老窖的营业收入也在激烈的竞争中，从同比增长变成同比下滑，净利润下滑21.55%。

政策对高端白酒的打压和费用增加，成为业绩下滑的主要因素。水井坊、酒鬼酒和沱牌舍得纷纷表示，受宏观环境和市场环境影响，白酒尚处于深度调整期，公司高档酒销售下滑。公司导入新的消费产品要增加推广力度，造成销售费用大增，从而导致净利润减少。

而据商务部公布的2013年上半年白酒数据也显示，规模以上企业销售收入2402.13亿元，同比增10.71%；累计实现利润399.09亿元，同比增长0.57%，利润增速出现大幅下滑，并呈现逐月下降态势。

## 产能过剩集中爆发

业内人士表示，2013年还只是白酒行业调整的元年，未来白酒行业的发展趋势将进入最艰难时期，面临更深层次的调整。

“2014年白酒会更冷，届时白酒产能扩张问题将变得更加明显，而这一周期性的调整时间最短3年，最长则要达到5年。”泸州老窖总裁张良在中国白酒东方论坛上表示。五粮液股份公司副总经理朱中玉，同样在会上表达了对目前白酒行业“产能过剩和投资过剩”的看法。

根据《中国酿酒产业“十二五”发展规划》，到2015年，全行业将实现酿酒总产量8120万千升，其中白酒行业预计产量将达到960万千升，销售收入达到4300亿元。但在“十二五”开局年的2011年，中国的白酒产量就高达1025.6万千升，提前完成了既定产量额。也就是说，在2011年，中国的白酒产量已经提前4年超额完成了2015年的规划目标。中国酒类流通协会副会长、秘书长刘员表示，从总量上看，白酒行业产能过剩、供大于求的状况已经非常突出。

白酒营销专家肖竹青表示了对白酒产能过剩的担忧，他说：“‘黄金十年’白酒行业的高增长、高盈利成了疯狂的代名词，酒厂、投资银行纷纷投资扩建白酒产能。但前几年白酒业的高增长、高盈利掩盖了白酒产能过剩的事实，众多的白酒产量被转移到经销商手中，白酒产业库存严重。”

同时，出于GDP、税收及社会就业增长考虑，地方政府成了白酒产量飞速增长的最大推手。以全国几个主要白酒产区为例，四川省制定的白酒产业“十二五”发展规划提出，要打造宜宾、泸州两个白酒千亿产业基地，到2015年末，规模以上白酒企业实现主营业务收入3000亿元；湖北省政府则提出将在宜昌、荆州和襄阳三市做大做强稻花香、枝江、白云边等



优势企业，以该三市为中心，打造鄂西北的白酒“金三角”；贵州省白酒重镇仁怀市提出，要争取在2015年确保全市白酒产量（较“十一五”末）翻两番，白酒工业总产值力争达到1000亿元（相比于2010年的水平超过4倍）。

白酒行业资深经理人晋育锋也表示：“过去几年在高增长的背景下，茅台镇、四川宜宾、泸州、湖北等几个重要的白酒产区盲目投资，这些产能都会在2014年集中释放，新的大周期即将来临。”

“白酒行业产能规划明显冒进，品牌企业产能扩张速度极快，到2014年酒产能集中释放后，白酒行业过剩局面难以避免，特别是中高端白酒产能过剩压力尤大。受此影响，白酒企业不仅产量增速下滑，收入和利润增速仍将放缓，亏损面继续增大。”业内人士告诉记者。

## 中小酒企将现倒闭潮

行业寒冬的应对之策，各企业不约而同地

选择了“押宝”中低价位的产品，这也正是行业内专家所共同认为的“白酒消费应回归理性”。同时，年轻消费者开始被白酒企业纳入主攻消费对象，低度酒、时尚白酒、小包装酒概念被炒热。

2013年7月，五粮液高调推出五粮特曲精品、五粮特曲、五粮头曲新品，售价定为200元/瓶~500元/瓶之间。其中，各品牌自然是看到了中端市场庞大的消费空间，同时，企业也希望通过增加大众消费来弥补高端需求的减少。

2013年年底，西凤酒推出100毫升装，价格在15元/瓶~18元/瓶之间的西凤小酒，西凤古酒营销中心将负责新产品的推广。至此，西凤酒正式形成全线覆盖高、中、低端市场的产品体系。同时，西凤酒集团推出一款名为“凤翔烧”的新品颇受瞩目，它的价位在50元/瓶以下。

白酒营销专家铁犁表示，一线酒企产品的价格回落，给二三线酒企产品的销售和生存带

来了极大的压力。“在过去的行业发展中，所处行业地位不同，一二三线酒企的产品价格也就有所差别。如今具有品牌优势的一线酒企价格下行，势必会对二三线酒企产生冲击，市场和渠道方面都有。因为同等价位下，消费者或更倾向于选择大品牌的产品，商超及经销商也更愿意和一线酒企合作。”

目前我国白酒生产企业约有1.8万家，其中获得生产许可证的企业仅有8000余家，而称得上规模企业的不足2000家。铁犁表示，随着白酒行业的调整，一大批生产落后、结构不合理的中小型白酒企业将被淘汰，一些小品牌将受到一线品牌和地方强势品牌的市场挤压，市场空间也会越来越小。

而此前，在1998年~2004年的上一次酒行业低谷中，大批小酒厂纷纷转产或倒闭，一些风光一时的酒企走向没落，典型的如以泰山、孔府家为代表的山东军团。

肖竹青也表示，从目前的形势来看，白酒市场整体在萎缩，各大酒企今年的首要任务就是抢份额。竞争的加剧必然淘汰一大批企业，县级酒厂、边缘化酒企、基酒厂这三类酒企将最先受到冲击。

“以往县级酒厂靠一个县级市场能做到几千万元，靠一个地级市场能做到几亿元，但随着一二线酒企将渠道、服务下沉到县城、乡镇，县级酒厂将直面一二线酒企的竞争，其好日子将一去不复返。一线酒厂、区域龙头酒厂都有着自己的核心市场，在某一区域占绝对领导的地域。如西凤在陕西、洋河在江苏都有几十亿元的年销售额，抗风险能力强。边缘酒企的抗风险能力弱，缺乏忠诚的消费者，品牌影响力弱，受冲击也很大。基酒厂随着今年产能的大爆发，也将面临倒闭潮。”肖竹青说。

## 酒业并购提速

“白酒行业确实需要死掉一大批企业，才能形成类似全球白酒巨头帝亚吉欧模式的多品牌运营商。”铁犁认为，在当前的经济形势下，未来三年到五年将是白酒行业的整合期，白酒行业或许会经历一场“大浪淘沙”，白酒间的并购将成为一种趋势和常态。

“白酒行业排名前十位企业的市场份额仍偏低，未来行业性整合必会出现。一个规范性、成熟发展的产业，其前十大企业的产销额应占到总额的70%至80%，而我国白酒行业前十位企业的市场份额目前尚不到20%，行业处于调整期也为并购创造了较好的条件。”铁犁说。

实际上，在2013年白酒行业的并购潮已经开始涌起。2013年7月，帝亚吉欧并购水井坊；2013年8月，五粮液注资河北永不分裂酒业；同年8月，泸州老窖华北基地在河北开工；2013年9月，娃哈哈与贵州政府签订协议，注资150亿元投资酒业；同年9月，天津荣程集团与泸州合江县人民政府签订协议，投资120亿元白酒项目；10月，中国平安集团入股宜宾红楼梦酒业，注资5亿元。

肖竹青表示，未来白酒行业将进入“大鱼吃小鱼，小鱼吃虾米”的阶段。随着白酒行业的持续调整，白酒行业的产品结构将进行调整，白酒的消费市场也将改变。2014年，白酒行业并购大潮持续进行，并且持续加快，行业集中度将进一步提高。

白酒行业资深营销人士舒国华称，日前食药监局要求加强白酒质量监督管理，进一步完善退出机制。从目前看，有3000家小型白酒企业将收到“死亡通知书”，白酒行业的集中度将进一步提高。

铁犁还认为，酒行业目前估值较低，各方资本忙着来抄底，这说明各方看中了酒业未来的潜力。未来并购重组路径既有同业整合，也有业外资本的投资重组，并购重组也将深刻地改变着白酒行业的格局。“未来并购重组主要有三种主体，一是行业上市公司及区域龙头企业，如茅台、五粮液等；二是业外资本，如娃哈哈、中粮、投资机构等；三是外国资本，如帝亚吉欧等。1亿~10亿元规模的酒企或将成为首轮被兼并重组的对象”。

（京华）