



# 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,从同比正增长变成同比下滑,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的影响,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、高赢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 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,典型的如以秦池、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。

### 白酒业并购提速

“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”,白酒行业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总额仍偏低,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额度目前尚不到 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梨酒业;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品牌格局。“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)