

成长之路 | Road of growth

逾七成酒企业业绩飘红 沱牌舍得净利预增180%居首

■ 夏芳

7月25日,处于停牌中的老白干酒发布了2017年半年报业绩预告,公司预计上半年净利润同比增长九成左右。老白干酒交出如此抢眼的业绩,其他酒企上半年业绩是否也整体飘红呢?

据证券日报报道,记者通过数据统计显示,截至7月25日,沪深两市共有7家白酒企业发布了2017年上半年业绩预告,除了皇台酒业发布增亏公告,青青稞酒发布业绩略减公告外,其他5家酒企均发布了业绩预增公告。

也就是说,在高端白酒量价齐升的上半年,多数白酒类上市公司业绩表现突出,这也印证了一线高端白酒价格上涨给二、三线及区域名酒带来市场份额的同时,也增加了酒企的利润空间。

5家酒企业绩预增

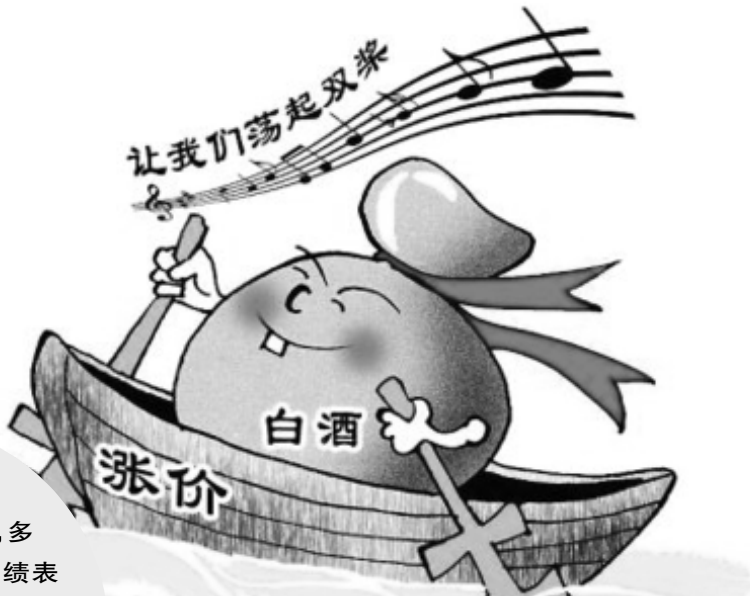
根据统计显示,发布2017年半年报业绩预告的7家公司中,沱牌舍得、酒鬼酒、老白干酒、山西汾酒、洋河股份、青青稞酒和皇台酒业,其中,沱牌舍得、酒鬼酒、老白干酒和山西汾酒4家公司发布了业绩预增公告,洋河股份表示业绩略增,而皇台酒业则预测继续亏损,青青稞酒表示业绩同比略减。

值得注意的是,逾七成酒企业业绩飘红的公司中,沱牌舍得的业绩增幅最大。根据公司发布的2017年半年报业绩预告显示,公司预计2017年1月份-6月份,归属于上市公司股东的净利润为5500万元-6500万元,同比增长137%-180%。

对于业绩增长的原因,沱牌舍得表示,主要是产品销售收入增长及产品结构优化、中高档产品销售收入占比增加所致。

其次是酒鬼酒,公司预计2017年上半年归属于上市公司股东的净利润为7000万元-8600万元,与上年同期相比增加81%-122%。公司称,业绩增长主要是上半年酒

在高端白酒量价齐升的上半年,多数白酒类上市公司业绩表现突出,这也印证了一线高端白酒价格上涨给二、三线及区域名酒带来市场份额的同时,也增加了酒企的利润空间。



鬼酒系列产品收入较2016年同期大幅增长所致。

而老白干酒则在业绩预增公告中称,公司预计2017年上半年归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比,将增加90%左右。主要是在报告期内,公司持续加大对衡水老白干酒的品牌宣传与推广力度,不断地梳理产品线,优化产品结构,导致公司今年上半年白酒销售收入增长,毛利率提高所致。

另外,山西汾酒预计今年上半年实现归属于上市公司股东的净利润与上年同期相比,将增加50%-70%。而公司业绩发生变动的主要原因,则是公司营业收入增加及加强成本费用控制所致。

洋河股份则预计,公司2017年上半年归属于上市公司股东的净利润盈利为376618.56万元至393737.59万元,较上年同期增长10%-15%。

洋河表示,今年以来,白酒行业景气度

有所提升,公司以“走三步,练六力”为总体工作思路,各项工作推进有序,营销实现平稳增长。

相比上述5家酒企发布的业绩增长预告,青青稞酒则表示,公司预计2017年1月份-6月份,归属于上市公司股东的净利润盈利为10458.51万元-14940.73万元,较上年同期下降0.00%-30.00%。而业绩下降的原因,青青稞酒称,主要是受营销政策调整,广告费用支出加大影响所致。

而一直处于亏损中的皇台酒业,在今年上半年并未改变亏损的命运,公司依然发布了业绩预亏的公告。

皇台酒业预计,2017年1月份-6月份归属于上市公司股东的净利润亏损约2200万元至2600万元,与上年同期相比下降17.19%至38.49%。

对于业绩继续亏损的原因,皇台酒业给出的原因最多,首先,公司资金短缺,二季度产品结构处于调整期,新品“皇台·柔天下”尚在开发阶段,未投放市场;畅销老产品因包装物供应滞后,不能及时供货,影响销

量。同时,为维护市场份额,公司投入大量资源,致使销售费用、管理费用大幅增加,导致酒类产品销量较去年同期虽有上升,但利润下降,亏损增加;其次,夏季是白酒销售的传统淡季,公司二季度在调整产品结构,研发新品的同时,对新品上市进行了预热,投入的宣传费用较上年增加,导致亏损加大;最后是电商等新的营销方式在二季度尚处于筹备阶段,三季度才正式运营,在本报告期未带来销量与利润贡献。

高档酒助力业绩大增

值得一提的是,虽然一线白酒贵州茅台和五粮液均未发布2017年半年报,但是高端酒在上半年量价齐升,茅台、五粮液市场断货成为家常便饭,受供需矛盾升级影响,高端白酒涨价的呼声越来越高。

近日,在泸州老窖宣布停止对1573发货后不久,市场上传出自2017年7月20日起,国窖1573计划外出厂价从740元/瓶上涨至810元/瓶的消息,目前泸州老窖将已打款的计划进行退单处理。

另外,五粮液终端商超渠道价格已经上调至969元/瓶,这虽然是一种市场行为,但是市场对于五粮液提价的预期极高,业内预判,不排除五粮液渠道价格上涨的可能。

正是基于高端酒量价齐升的背景下,二、三线品牌高端酒也迎来价格上升的空间,而白酒上市公司都是地方龙头企业,多数酒企受益于高端酒行业回暖,今年上半年交出了不错的成绩单。

沱牌舍得对于上半年业绩增长的原因,在公告中明确阐明,主要是产品销售收入增长及产品结构优化,中高档产品销售收入占比增加所致。

对于沱牌舍得上半年的业绩表现,中泰证券分析师范劲松在研究报告中称,舍得系列加速增长,剔除内退福利影响整体业绩超预期。

范劲松表示,自2016年天洋入主沱牌后,民营体制优势脱颖而出,营销改革效果持续显现。经过一年多调整,公司的品牌战略和渠道部署基本到位,进入发力阶段,未来2-3年中高档酒有望步入放量期,对应盈利能力大幅提升将带来充足利润弹性。

“葡萄酒城·美食之都”品牌名扬海外 烟台开展东南亚葡萄酒主题旅游促销取得圆满成效

■ 丛宁

东南亚是山东省烟台市重点培育的入境新兴市场之一,华人所占比重较高,旅游消费层次较高。为做好东南亚入境市场的开发工作,烟台市旅发委联合市外宣办、市外侨办、张裕集团有限公司等单位于7月7-16日期间,赴马来西亚、泰国、新加坡开展了一次以葡萄酒旅游为主题的城市综合营销活动,目的是重点宣传烟台葡萄酒主题旅游产品和丰富的特色旅游资源,拉动入境旅游客源的增长。本次活动内容丰富,形式多样,取得了丰硕成果。

在马来西亚槟城张弼士故居举办“2017(仙境烟台)旅游推介会暨张裕葡萄酒品鉴会”,在当地引起强烈反响。槟城与烟台有着深厚的历史文化渊源。张弼士先生是烟台张

裕葡萄酒公司创始人,是我国近代著名爱国华侨、民族实业家,曾历任清政府驻槟榔屿(檳城)领事、新加坡总领事。张弼士故居,也被称为“蓝屋”,就在槟城。张弼士先生在槟城捐资兴建的孔庙中华学校,以张弼士先生命名的“张弼士路”为华人所称赞,也再次验证了张弼士先生在当地的影响力和深厚的感情。为加强烟台与槟城的旅游交流合作,7月9日晚,促销团一行在马来西亚槟城张弼士故居举办了“2017(仙境烟台—(槟城)旅游推介会暨张裕葡萄酒品鉴会”活动,重点宣传推介烟台葡萄酒主题旅游产品。

中国国家旅游局(新加坡)办事处副主任周政、槟州议长刘子健、槟州行政议员、槟州旅游发展委员会主席罗兴华、槟州华人大会堂主席(拿督)许廷炎、中华总商会、马来西亚华人旅游协会总会会长(拿督)陈三顺、

马来西亚光华日报社总经理(拿督)李兴前等诸多当地重量级官方代表和旅游界、新闻业界人士,共约100余人参加会议。推介会现场,市旅游部门向参会人士展示了烟台旅游风光片,对烟台市旅游资源进行了全面宣传,烟台张裕酒文化博物馆负责人现场进行了关于张裕葡萄酒的讲解和推广宣传。

推介会现场,烟台市旅发委代表与槟州旅游部门代表共同签署了旅游合作协议,按照协议内容,双方将加强政府层面的合作,开发适合两地游客的旅游新产品和线路,并积极促成槟城市与烟台市建立友好城市关系,加强两地的旅游合作与交流,建立长期的合作机制。同时现场通过抽奖互动、葡萄酒品鉴交流等,进一步加深了与会代表对烟台的印象和认可度,马来西亚光华日报、印尼棉兰讯报社等媒体会后进行了专题报道,

并计划9月份组织东南亚媒体采风团来烟台市进行现场拍摄采风报道。

在东南亚海外旅游展会现场售卖烟台葡萄酒、美食之旅特色旅游产品,“仙境烟台”的品牌名扬海外。通过面对面拜会,促进了两地友好城市关系的建立,为进一步双方城市开展更多领域的交流合作奠定基础。与马来西亚、泰国等旅游部门共同签署了多项旅游合作协议,促进旅游业共赢发展。

烟台是首批中国优秀旅游城市,被誉为“中国最佳休闲城市”和“中国最佳避暑旅游城市”,是亚洲唯一的国际葡萄酒城。这次葡萄酒主题旅游促销活动,向东南亚旅游业界展示了烟台丰富的旅游资源,提升了烟台城市的形象和海外知名度,加强了烟台与东南亚国家城市间的交流合作。

中粮名庄荟牵手智利“酒王”桑雅 奉上智利标杆级葡萄酒

■ 吴铭

中粮名庄荟,世界500强企业中粮集团旗下汇聚国际知名品牌的进口酒运营商,6月2日携有智利“酒王”之称的桑雅酒庄首次走进西安,中粮名庄荟国际酒业总经理李士伟、桑雅酒庄全球商务总监 Diego Garay、桑雅酒庄市场总监 Loreto Queirolo 出席活动。

据了解,不久前桑雅2015年份期酒刚刚获得了世界级酒评家詹姆斯·萨克林100分的满分评价。此次桑雅品牌中国行西安站,也专门为葡萄酒品鉴专家、行业人士和专业媒体量身打造了垂直品鉴大师班。活动首次推出了从1997到2014连续五个年份的酒庄供来宾品鉴,众多参与者体验了来自阿空加瓜产区风土所赋予的不同时期的独特风格和魅力。其中,2014年新品首次面世成为此次活动的最大亮点。来宾们充分感受到了桑雅品牌世界顶级水准的表现,以及其从酒庄的初创理想到一步步实现其品牌价值的发展历程。

桑雅:世界葡萄酒之亮点

1995年,美国Napa Valley产区的先驱 Robert Mondavi 和智利 Errázuriz 酒庄庄主 Eduardo Chadwick 联手,建立智利葡萄酒产业上的首个跨国合资项目,致力于打造世界顶级水准的智利葡萄酒代表,这就是现在众所周知的桑雅酒庄。过去的二十年来,桑雅以其始终如一的一贯表现,赢得了市场赢得了口碑,最终奠定其智利伟大的高端品牌形象。

桑雅酒庄,以赤霞珠为骨架,坚持其一贯的波尔多混酿风格,又佐以智利特色葡萄

品种卡曼纳,贡献出智利葡萄酒的特色。除此之外,美乐、马尔贝克、品丽珠和小维多也使得酒款的风味更为饱满复杂。美丽的桑雅葡萄酒坐落于阿空加瓜山谷的西面,距离太平洋40公里,距离圣地亚哥北面大约100公里。整个葡萄园占地42公顷,自2005年以来,桑雅不断改进其葡萄园设计,以完善其本土的生态体系与生物动力法理念的契合。

自酒庄出品以来,在全球各种高端葡萄酒云集的盲品活动中,桑雅展现出其一贯的高品质风范。经由全球各方面的顶级品鉴家的鉴赏,一致认可桑雅酒庄葡萄酒是具有全球顶级水准,并且备受瞩目。不仅仅是桑雅的品质,同时桑雅的陈年潜力和酒庄整体不断的提升,都代表着为智利葡萄酒产业的成功又增加了浓重的一笔。

中粮名庄荟: 打造名庄酒精品酒超级IP

据数据显示,目前中国有1.5亿的中产阶级,未来即将有3.5亿的中产阶级。他们将成为精品葡萄酒的核心消费人群。新一代的中产阶级,都是受过高等教育,对品质生活抱有独特追求的一群人,他们对葡萄酒的选择,不再只看大牌或价格,而是会个性化、更具个人主张,因此中高端酒将持续受益。中国如今已被认为是全球非常重要的高端葡萄酒市场之一,本次走进西安的如此高规格的品鉴会是由桑雅酒庄为中粮名庄荟量身定制的。

从2014年起,短短3年时间,中粮名庄荟已经跃升为中国进口酒的头牌,不仅大牌云集,在名庄酒领域也表现突出,由于其经营的精品酒价平、量稳、保真,目前已经成为



波尔多、纳帕等名庄配额最多的进口商,也收获了国内众多酒商经销商的信任,发展为中国首席正品名庄运营平台。

据了解,作为国际知名酒商对中国市场战略合作伙伴的重要支持举措,像拉菲、木桐、玛歌、拉图、帕图等等国内消费者耳熟能详的列级名庄,每年均为中粮名庄荟的客户及消费者在全国各地举办多场巡回推广酒会。

此外,全球的葡萄酒有成千上万款,几乎很少有人会有精力花费大量的时间来仔细了解。在这种情况下,权威的评分就显得特别重要。为了给消费者提供更权威的精品酒消费体验,中粮名庄荟还牵手波尔多多期酒的新皇帝、世界顶级葡萄酒评论家 James Suckling,独家引进JS所有酒评、文章和视频

等内容,由专业团队进行翻译并发布,为葡萄酒从业者、爱好者、以及消费者,开发多元的新媒体便捷途径,提供最专业及时、最值得参考的葡萄酒内容、高分酒权威信息等。

中粮名庄荟国际酒业总经理李士伟认为,今天的葡萄酒市场环境,消费者越来越成熟、理性,随着人们日益增长的品质和个性需求以及庞大的中产阶级崛起,精品酒市场正在逐步复苏。中粮名庄荟在已经拥有诸多“酒王”、名庄庄主、酿酒大师站台推广的前提下,也在不断提升服务能力,为经销商、消费者提供更好的体验。在解决名庄酒保真这一痛点的同时,进一步推动名庄酒在国内消费者中的普及,让消费者能够在国内轻松买到性价比超高、有品质保障的正品名庄。

独家协办

中国食品工业协会 酒类食品高新技术培训中心

四川省川技王 酒类研究设计院

四川省广元市 酒类技术研究所

电话 (0839)3600888 (0839)3602639