

五粮液并购局:千亿目标承压

有媒体报道称,五粮液已经启动了收购计划,目前还处于筛选阶段,原则上收购的目标企业在20亿元以上,甚至不排除酒行业以外的国内外优质企业

■本报记者 王剑兰 王道海

在经历了混改之后,近日有媒体报道五粮液已经启动收购计划,目前还处于筛选阶段,原则上收购的目标企业在20亿元以上,甚至不排除酒行业以外的优质企业。

旗硕联咨询经理苗红指出,目前五粮液距之前提出千亿集团的目标尚有差距,此次放出跨界并购,极有可能是高层在判断只靠主营业务难以刺激市场和股价的进一步上涨,因此选择并购优质资产以达到这一目的。

20亿的“振兴计划”

川酒曾经是中国白酒行业的代表,但随着剑南春等品牌阶段性的衰落,以及茅台、洋河的崛起,川酒的光辉逐步被黔酒、苏酒所遮掩。振兴川酒的重任无疑落到了五粮液的肩膀上。曾几何时,五粮液市值和营收曾遥遥领先于茅台,但如今两者差距越来越大。



于茅台,而现在,茅台已经成为五粮液短时间内无法超越的目标。对于如何追赶上茅台的差距,成为业内关注的焦点事件。

记者,五粮液曾在去年计划收购山东地区的古贝春白酒,但后者的规模明显远低于20亿元,最后种种原因并未达成协议。记者也注意到,在2014年,五粮液以2.55亿元收购了河南的信阳五谷春,这几款白酒的共同点在于均是浓香型白酒。

据悉,目前白酒与啤酒是国内主要的消费酒类,啤酒由于其物流成本相对较高,具有较强的地区性,所以啤酒的收购和异地建厂是较为常见的。但对于白酒而言,同行业的收购是较为少见的。白酒不同于啤酒,以白酒的利润和物流成本,理论上任何白酒均可实现全国销售,这也是所有白酒企业鲜有在外地建厂的原因,且白酒的品牌效应是极为重要的,收购其他品牌并不能给一个品牌带来更多效益。

但川酒作为白酒的重要组成部分,泸州老窖、剑南春等企业自身具有较大品牌效应和市场号召力。“川酒之间的等量并购几乎是不可能的,除此之外,20亿元以上规模的白酒企业还是可以估算的,但自从李曙光上台之后的动作表明,五粮液是以强化大单品为主,因而同行业并购可能性较小。”白酒行业专家蔡学飞说。

此前,有业内人士告诉记者,五粮液的并购规划称得上是相当阔绰,虽然明确了下限为20亿元,但并未有消息证实收购资金的上限,这意味着五粮液极可能有上百亿元的预算。

此前,有业内人士告诉记者,五粮液极可能有上百亿元的预算。

此前,有业内人士告诉记者,五粮液极可能