

五粮液 2018： 高速度与高质量 发展并行

■ 刘保建

2018年开局,五粮液即是奔跑的节奏。4月27日晚间,五粮液发布今年一季报。报表显示,前3个月,五粮液(000858)实现营业收入138.98亿元,同比增长36.80%;归属于上市公司股东的净利润49.71亿元,同比增长38.35%。每股收益为1.31元。在去年第一季度首创营业收入百亿的基础上,五粮液再一次刷新了单季营业收入的高度。对此,方正食品首席分析师薛玉虎评价称,“一季度业绩超过市场预期,显示出五粮液经营质量的大幅改善,以及高增长态势的延续!”

一季报利润达到去年一半

同一时期发布的2017年报显示,五粮液公司去年实现营业收入301.87亿元,归属于上市公司股东的净利润达到96.74亿元。对比看来,五粮液一季报除了保持高速增长势头之外,单季度营业收入超过了2017年的1/3,归属于上市公司股东的净利润更是达到了去年全年的一半以上。

对比行业看,五粮液一季报营业收入排名,处于白酒行业第二位,仅次于贵州茅台(600519)的174.66亿元,但增长幅度要快于后者。而第三名洋河则还达不到一百亿。净利润方面,茅五洋一季度也分别位于行业前三名,说明白酒行业发展的集中效应相当明显。

一季度报表还显示,本阶段内,五粮液预收账款达到57.72亿元,环比去年底增加约11亿元。预收款增长主要受益于五粮液酒春季旺季动销较好,同时受打款政策影响,经销商打款积极性高。

前三个月内,五粮液经营活动产生的现金流净额为23.98亿元,同比增长30.07%,其中,销售商品、提供劳务收到的现金104.14亿元,同比增长35.16%,基本与五粮液收入增速匹配。

另外,一季度内五粮液公司净利率达到37.52%,同比提升0.71个百分点,提升原因主要是由于毛利率提升、费用率下降导致。报告期内,五粮液毛利率达到73.19%,同比提升2.66个百分点。而销售费用10.03亿元,同比下降8.53%,销售费用率7.22%,同比下降3.57个百分点。管理费用5.95亿元,同比增长1.92%,管理费用率4.28%,同比下降1.47个百分点。上述数据说明,五粮液市场管理效率更加优化。

与此同时,五粮液的第三大股东——香港中央结算有限公司也在一季度对五粮液进行了增持,持股比例由去年四季末的3.02%,增持至今年一季度的4.03%。

一个高质量发展的五粮液

“开门红”的数据,凸显了五粮液当前良好的动销成绩。五粮液方面前期曾透露,今年一季度,五粮液产品发货量6000吨左右,其中,52°新品五粮液(即“普五”)表现突出,动销占全年投放量的30%左右,高于往年同期。受此市场利好,当前,五粮液社会库存率约7%,低于行业库存水平。五粮液方面表示,公司正积极生产备货,并将通过七大营销中心一线分仓体系进行调配供应,以保障市场正常需求。

业内分析人士认为,白酒上市公司一季度业绩普遍上涨,与春节期间的高端白酒需求旺盛有关,像处在行业前列的茅台、五粮液、泸州老窖、汾酒等一季度业绩都有明显增长。“一季度都是放量供应。到目前为止,一线白酒市场需求充分,投放量都能被市场消化,所以,一季度厂家投放量上升,经销商积极性也高。”海通证券分析师曹时尹提出。

另一方面,业绩也来源于厂家层面更为积极的政策推动。4月18日,广受关注的五粮液18.5亿定增方案,终于正式落地。23名五粮液优质经销商正式成为此次定增对象,助力“千亿工程”落地的同时,厂商融为一体的五粮液已与经销商成为一家人。

可以想象,五粮液的核心经销商已经成为公司股东了,经销商能够直接分享五粮液发展和资本红利,还有什么理由不积极卖酒?

由此也可看到,五粮液集团公司党委书记、董事长李曙光上任一年来,不但在围绕战略、品牌、营销和产品等多维度创新推动发展,同时依托于公司内部管理改善和资本市场合作的演进,实现与竞争对手的差距缩小。

一切都在指向五粮液跨越式、追赶式发展。

有券商近期透露,根据五粮液公司口径,2018年一季度,五粮液回款已占全年任务的50%。进入第二季度,五粮液将大概率进入销售宽松期。

该券商还提到,五粮液3月就开始主动控制发货,进入4月发货情况有所提速,已与茅台节奏形成错位。

从种种迹象来看,2018年,五粮液将开启全年奔跑的节奏。一季度报表数据也证实,高速发展将是五粮液2018年的主旋律,开启了一年的“二次创业”,在今年更可能实现全面发力。

豪情尽染鸭江雪 中华酒魂北冰红

熟悉葡萄酒产业的人士知道,多年来国内葡萄酒界一直在寻找能够代表中国风土、具有中国特色的葡萄品种,但从国内各产区广泛种植的赤霞珠,到一度被认为是中国独有的蛇龙珠,再到当今被寄予了厚望的马瑟兰,它们无一不是舶来品,都是不同时期从国外引进的欧亚种。北冰红的横空出世让国人看到了希望。多年从事山葡萄酒技术工艺攻关及新产品开发,并在该领域屡有建树的通化柳河国家葡萄加工技术研发中心高级工程师南海龙接受记者采访时表示:“出产于中国东北的北冰红是由几代中国本土育种专家通过山葡萄与欧洲种葡萄的种间杂交选育出的具有地域风土特色以及商业价值和市场潜力的优良酿酒葡萄品种。”

鹿强

“北冰红”是一个在通化产区被广泛推广种植的山葡萄品种。这几年,以北冰红、威代尔为代表的通化葡萄酒在国内、国际大赛上令人瞩目的表现让通化这个富含历史积淀和红色基因的老产区又重新焕发出勃勃生机,再次引发了国内外业界与媒体的普遍关注。

来之不易的“北冰红” 让国人看到了希望

4月上旬的山城通化乍暖还寒,春意盎然。远处连绵、巍峨的长白山余脉还依稀可见皑皑的白雪,但穿过市区的佟佳江早已冰雪消融,江水在夕阳的映照下泛着金光缓缓地流淌而过,两岸护堤上的排排垂柳也已经迫不及待地吐出了翠绿的嫩芽。

通化产区采访团一踏上这片黑土地,通化给予我们的第一印象是安静、清新与自然,却又有那么点儿说不出的与众不同。负责与我们对接的是通化市葡萄酒产业发展促进中心副主任曼俊波,一位挺拔帅气的80后,做事稳重得体却又不失东北人的豪爽与热情。大家寒暄过后,言归正传,话题很自然地就转到了北冰红。

为了更全面地了解北冰红这个神奇而又独特的品种,记者专程拜访了业内资深专家、曾亲自参与北冰红品种鉴定和命名的通化通天酒业股份有限公司首席酿酒师王军,谈



起北冰红,这位老专家感慨地说:“北冰红着实来之不易,它是优选山葡萄为主要亲本,历经四代杂交繁育的品种,凝聚了中国几代科技人员的心血,历时半个世纪才有了今天的成果。从生产和种植的角度来说,北冰红是国内外培育出的第一个酿造冰葡萄酒的山葡萄品种,也是世界上唯一可以直接压榨,无须经过浸皮就可以生产出深紫红色冰酒的酿酒葡萄。北冰红突出的抗寒、抗病虫害特性在通化产区可以达到不用埋土防寒,其果实就可以健康地在树上等待待冰。这不但显著降低了种植成本,也解决了困扰业界多年的寒冷地区老藤无序的难题,更为东北地区和我国其它寒冷产区的葡萄酒种植和发展具有地方特色的葡萄酒产业探索出了一条极具市场推广价值的产业新路。”

尤为可喜的是,北冰红克服了以往山葡萄酸度高的缺点,使山葡萄酒的口感与品质得到大幅提升。由它酿造的产品具有浓郁而又饱满的气息,山楂和覆盆子等中国北方干果、浆果的气息与味道,入口协调,酒体平衡,醇厚优雅,回味悠长,可以实现与中国菜肴的完美搭配;北冰红山葡萄酒内含的几项主要营养成分,如花青素、白藜芦醇、黄酮醇、有机酸等,均远远高于其它欧亚品种,堪称是具有中国特色和中国味道的健康饮品。

据了解,生活在长白山地区的很多长寿老人生活中都有饮用山葡萄酒的习惯,不少国外友人也对北冰红酿造的山葡萄酒独具特色的口感和一流品质给予了高度评价,这其中就有比利时布鲁塞尔国际葡萄酒大赛组委会主席卢度安·哈弗先生,他在参加2016集安鸭绿江河谷冰葡萄酒节时,品尝了鸭江酒庄的北冰红冰酒后赞不绝口,不



禁竖起了大拇指,惊喜地表示:“现在世界葡萄酒的竞争已经进入新的阶段,大家都在寻找独一无二的、又有历史和文化的品种,今天我在这里(鸭江谷酒庄)就有了这样的发现……这里的一切无法用语言形容,美不胜收!”

通化当地的葡萄酒企业也对北冰红寄予了很高的热情和期望。4月10日,当《华夏酒报》记者来到位于通化柳河的汇源龙韵酒庄时,体量巨大的欧式风格酒庄正在进行最后的室内装修,总经理梁正奎正忙着筹备酒庄正式出酒的庆典活动,他满怀喜悦而又充满自信地告诉我们:“作为国内的知名企业,汇源集团对投资方向和目的地的选择一直都是很慎重的,我们之前做了大量的研究和分析,比较了国内的几个重要产区,最终选择落户通化柳河有多方面考虑,一是当地政府的大力扶持和良好的投资环境;二是看好这里的独特性,你们来之前,世界著名的葡萄酒酿酒宗师米歇尔·罗兰先生刚刚离开,他对这里的火山岩土壤和北冰红品种都高度认可。汇源集团自2012年开始,已经先后在这里投资了5000多亩葡萄原料基地,大部分都是北冰红。我们希望借助汇源在法国的先进酒庄管理经验和通化柳河产区独特的风土,用中国独有的北冰红和其它山葡萄品种酿造出世界级的优质产品。今年龙韵酒庄就要推出自己的产品,主要面向中高端市场,对未来,汇源很有信心。”

有了政府的组织和引领 路走得更顺了

来通化之前,记者对通化产区为何能够在国内葡萄酒产业逐年下滑的困境中连续几年逆势上行是充满好奇的,究竟是什么样的神奇力量在背后推动着当地产业的良性发展?这是我们一直想要探寻的核心问题。几天的密集走访与深层解读,让记者找到了问题的答案。



通化产区能够取得今天这样令人瞩目的成绩绝非偶然,成功的秘诀也绝不仅仅只是因为有了北冰红这个特色品种,更应该引起关注的是,那些甘于寂寞、兢兢业业、胸怀远大而又极具理想、情怀的通化葡萄酒人多年来的辛勤耕耘,不懈追求。

特别是2016年以来,为推动全市葡萄酒产业发展,通化市委、市政府相继成立了推动葡萄酒产业发展工作领导小组、通化葡萄酒协会、通化市葡萄酒产业发展促进中心,积极打造“通化大产区概念,彰显集安、柳河小产区特色”,这一重要举措起到了协调各方、统揽全局的关键作用。自始至终陪同记者采访的曼俊波副主任亲身参与并见证了通化葡萄酒产业的发展,为我们一一细数了他自己的亲身经历:通化葡萄酒股份有限公司董事长何为民、中国通天酒业集团总裁王丽君和通化万通葡萄酒股份有限公司总经理周顺平等几位骨干企业老总们也纷纷表态:“现在有了政府的背书、组织和引领,我们企业可以抱团发展,大家的心更齐了,底气儿更足了,腰杆儿更硬了,路也走得更顺了。”

通过访谈,记者深深地感到,这几年通化葡萄酒产业的发展之路的确不平凡,从产业布局、基地建设、品质升级,到生产研发、人才引进和企业文化营销,从柳河县打造通海公路沿线30公里山葡萄酒产业带,到集安产区所在的鸭绿江河谷提出“建设世界上最优质的山葡萄酒产区”的宏伟构想;从推动集安市政府、鸭江酒庄与中国农业大学形成产学研一体化的合作体,到首届“中国·通化杯”世界甜葡萄酒大赛的成功举办以及12月9日“北冰红日”和冰葡萄酒节的确立,再到引入知名企业汇源集团投资建设精品酒

庄和旅游资源的整合;这其中的每一处重要布局,每一项精妙的构思,每一个吸引业界眼球的亮点,无一不体现了通化市委、市政府的深谋远虑和远见卓识,无一不凝聚了通化葡萄酒人的心血和睿智。

打造特色精品 是产区发展的突破口

经希军,采访中大家经常提到的一个名字,现任通化市委常委、宣传部长,也是国内少有的分管葡萄酒产业的宣传部长。由于工作需要,他先后担任过通化两个重要子产区柳河和集安的主要领导,对葡萄酒产业的发展特点和当地的具体情况均十分了解,被业内人士尊称为通化葡萄酒产业的“总设计师”。

根据经希军的表述,通化既是一个老产区,同时又是一个新产区。相对历史而言,通化葡萄酒产区是个老产区,有80年的辉煌历史,自新中国成立以来,通化葡萄酒就成为了国人的味觉记忆,饮“红色国酒”代表了许多老一辈消费者念念不忘的情怀;相对品种而言,通化葡萄酒产区又是新产区,经过不懈努力,通化拥有了中国人自己的优秀山葡萄品种北冰红,酿制出可以和世界优秀产区相媲美的甜型葡萄酒。当前,面对进口葡萄酒的冲击,作为民族产业、民族品牌重要代表的通化葡萄酒更需要社会各界给予关注和支持。

为了加强对通化葡萄酒产区的宣传和推广,通化市委、市政府创新推广方式,开展了一系列卓有成效的工作。如通化葡萄酒在央视二套的大型城市文化旅游品牌竞演节目《魅力中国城》的惊艳亮相,通化葡萄酒厂建厂80周年庆典、首届“中国·通化杯”世界甜葡萄酒大赛、通化山葡萄酒产区高峰论坛和2018佟佳江嘉年华全民上冰雪活动,以葡萄酒为元素成功挑战吉尼斯世界纪录等一



系列精心策划、颇具文化内涵、令人眼花缭乱的活动中,使通化葡萄酒以“世界的中国风土、中国的民族产业、吉林的文化品牌、通化的城市名片”的全新形象进入国人视野。

创新还体现在企业产品布局上。通化的几个葡萄酒骨干企业紧紧围绕通化产区的地域特点,扬长避短,精准定位,迎合品质生活和市场的需要,在新、特、高产品的研发上下足了功夫。

通葡股份作为整个通化葡萄酒产业的龙头企业和通化产区的杰出代表,提出“制造甜蜜,品味幸福”的企业使命,以消费者的甜蜜人生、快乐生活为目标,研发团队在公司副总经理兼技术总监国风华的带领下,凭借80年的历史底蕴,坚守初心,以匠人精神酿造让国人放心的传世精品。自2016年相继推出了斩获无数奖项的爱在深秋系列——威代尔晚收甜白、北冰红晚收甜红和踏雪寻梅混酿及组波特21°加强酒等核心畅销产品,让人耳目一新,市场销售火爆,好评如潮。消费者纷纷留言:“创意好棒!现在市场上太需要这样具有中国民族特色和文化内涵的高性价比产品了……不用品尝,光听名字就陶醉了。”

作为通化葡萄酒产区中仅有的两家上市公司之一的通天酒业适时推出了脱醇系列满足特定人群需求,在市场中牢牢赢得了主动权。通天酒业还以山葡萄酒为原料,创造性地研制出了雅罗白·葡香型碱性蒸馏酒,将葡萄酒悦人的果香和白酒的醇厚甘冽巧妙地结合,国内首创,自成一派,市场上一瓶难求,公司副总经理李巍高兴地告诉我们,通天这些年一直坚持“原料地域化、产品特色化、市场差异化”的发展理念,现在看来,这一营销策略卓有成效。企业经常接到

各地的求货电话,消费者反馈的信息是:“不喝雅罗白,感情上不来。”

万通葡萄酒推出了高档野生山葡萄酒——密林古藤和野生蓝莓酒,主打健康理念,和谐自然,一上市就供不应求,负责营销的副总经理林宝强表示,之所以重点推出这两款产品,是因为万通基于目前消费升级的新趋势和科学的市场调研,特别看好中高端产品市场和一些“小品种、大市场”。“什么是好产品?我们认为只要消费者认可的,那就是好产品。今后,万通会继续沿着这条正确的道路坚定不移地走下去。”

斯普瑞酒业开发的斐特维尔洋葱干红以长白山山葡萄、洋葱、人参、薤白等精心酿制,半年销量就超百万瓶,以货真价实的口碑赢得广大消费者的热爱。

创新更体现在对通化葡萄酒产业未来发展的谋划上。通化市委、市政府解放思想,更新观念,从多个方面入手创新行业发展思路。

一是依托现有企业资源进行整合提升,吸引域外资金,通过收购、兼并、重组等方式盘活葡萄酒产业整体经济;

二是积极走出去,与国际、国内大型葡萄酒企业对接、招商、洽谈,吸引知名企业到通化建企业、建酒庄、建基地,带动通化葡萄酒小镇和集安葡萄酒青石小镇等重点项目的实施;

三是坚持“葡萄酒+旅游”的复合型发展模式,将葡萄酒产业与旅游产业有机结合,依托初步形成规模的鸭江酒庄、雅罗酒庄和汇源龙韵酒庄等精品酒庄,进行跨行业资源整合,推动体验营销,打造集葡萄酒种植、酿酒、展销、休闲度假、高端定制于一体的产业综合体;

四是加强与国内各大科研机构交流合作,集中优势资源,重点突破北冰红酿制干酒的关键技术,加快推进市场需要的半干、半甜和白兰地等新产品研发;

五是进一步下大力气提升葡萄酒品质,扩大特色品种的原料基地建设,鼓励企业积极参加国内外有影响力的论坛、展览、大赛及各种活动。同时,引入诚信体系和产品追溯体系建设,推出产品溯源码,让消费者买的放心、喝的放心,树立通化葡萄酒健康、透明、优质的品牌新形象。

格局决定结局,视野决定未来。几天的走访,记者听到频率最高的是“品质”、“特色”、“市场”、“创新”、“责任”几个关键词。曾几何时,通化的葡萄酒产业也遭遇过发展的困境,但他们面对困难的局面与舆论的质疑没有怨天尤人,畏缩不前,而是选择了直面挑战,攻坚克难,学习、遵循葡萄酒产业的发展特点与规律,认认真真、实事求是地从产业源头和基础做起,探索出了一条适合本地实际的产业振兴与发展之路,也为其它产区提供了可借鉴的宝贵经验。

吉林省酿酒协会秘书长韩晓刚对这些年来行业的发展转变体会至深,他颇有感触地表示:“回望过去,通化葡萄酒产业能有今天的局面真的不容易,这是通化市委、市政府正确领导、科学决策的结果;是全体通化葡萄酒人不忘初心、砥砺奋进的结果。通化葡萄酒的昨天曾经是辉煌灿烂的,通化葡萄酒的今天更是成果丰硕的,通化葡萄酒的明天必将是令人憧憬、期待的。”

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