

青青稞酒中期丰收 中档产品成争夺焦点

■ 记者 李成成 成都报道

白酒行业尤其是高端酒自去年下半年以来,整体呈现低迷状态,营业收入增幅明显下降,在此背景之下,中档白酒却有所上扬。青青稞酒(002646.SZ)于 21 日披露的中报显示,公司中期盈利 215 亿元,同比增长 33.71%,每股收益 0.4768 元。在众多酒企均出现大幅下降或亏损的时候,主打中档产品的青青稞酒却一枝独秀,惹人眼球,中档酒的市场潜力由此显现,高档白酒放低身段,有望下半年破冰而出。

青青稞酒中期盈利上涨

根据 8 月 21 日晚间,青青稞酒发布的中报显示,今年上半年,公司实现营收 825 亿元,同比增长 30%;公司中期盈利 215 亿元,同比增长 33.71%,每股收益 0.4768 元。对于今年上半年业绩增加的原因,青青稞酒方面表示,主要是因为公司持续加大市场营销力度,对产品结构进行优化,中档青稞酒销售占比增加;同时,公司成本费用均保持在合理的水平。今年上半年,受到“三公消费限制”、酒驾入刑、经济复苏缓慢等一些列因素的影响,白酒行业整体增速大幅趋缓,处于发展低谷态势。而青青稞酒表示,在上半年中公司在销售管理方面通过运用新技术进一步加强了终端管理的精细程度,充分发挥青稞酒产品差异化优势的主推合理价位的民生消费产品,使得公司业绩保持了一定增长,较好地完成了公司半年度经营目标。

从青青稞酒近几期的财务报告来看,其业绩处于整体上涨的状态,2012 年青青稞酒实现营收近 12 亿元,同比增长 42.18%,净利润为 3.01 亿元,同比增长 42.44%。对于今年的销售业绩,青青稞酒也较为看好,公司表示,随着白酒行业整体增速的下滑,预计今年 1-9 月份公司净利润为 262 亿元 -3.10 亿元,同比增长 10%-30%。

在白酒行业整体发展低迷的情况下,青青稞酒却意外逆势上涨,营收增长速度依然可观,并且业绩增长幅度处于行业前列。基于此,许多有研究机构对青青稞酒的全年业绩基本持乐观态度。

三大运营商上半年日赚 4.34 亿

■ 姜永明 报道

随着中国电信 21 日公布半年报,三大运营商今年上半年的成绩单全部浮出水面。综合来看,今年上半年三大运营商合计每日净赚 4.34 亿元。434 亿元の日赚钱能力,目前来看高于去年的平均水平。其中,中国移动依然是最赚钱的一上半年净赚 631 亿元,同比增长 1.5%;中国电信净利润为 102.13 亿元,同比增长 15.9%;中国联通则为 532 亿元,同比增长 55.0%。不过值得一提的是,就净利润的增长率而言,显然两家兄弟公司都要高出中国移动。

综合此前两年的同期数据来看,虽然用户规模效应仍在推动中国移动业绩持续增长,但中国移动盈利能力下降的局面还在继续。一些分析指出,中国移动中期业绩保持增长实属不易。该公司不仅面临着中国联通、中国电信的夹击,同时还受到微信等 OTT 业务的冲击。

中国移动也在财报中坦承,由于市场饱和度日益提升、运营商之间同质竞争激烈、互联网业务对电信传统业务的替代日趋明显,中国移动的市场地位正在面临挑战。中国移动称,该公司在全面推进战略转型的背景下,资源分配需求将有所增加,中短期盈利压力将相应增大。

数据显示,上半年三家运营商都迎来了 3G 利润的收割期,尤其是无线数据流量经营成效显著,对营收具有较大贡献,因此都不约而同地提出要优化流量经营模式,加快提升流量规模和价值。三家运营商的 3G 用户渗透率平均为 29%,其中中国电信 3G 用户渗透率最高约为 50%,中国移动最低,仅为 19%。

同时,三大运营商都表示,将加紧布局 4G 网络,王晓初表示将争取有利的监管政策,特别是在 4G 牌照的发放方面。而中国移动更是压重金于 4G 网络的建设,全年投入将超过 400 亿元。

值得关注的是,4G 牌照将于今年年内发出,三大运营商都在紧张地排兵布阵,中报也显示了相关的意图。其中,中国移动上半年资本开支只花了原计划的 30%,诸多资金显然将在下半年砸向 4G。有消息说,中国移动 4G 网络建设全年开支将达 417 亿元。而中国联通上半年累计资本开支为 216 亿元人民币,较去年同期减少近一半,业内猜测中国联通也在把一部分投资重心向 4G 转移。



此前,民生证券曾有研究员分析称,青青稞酒在今年二季度中,中端产品销售增长迅速,公司 100—300 元区间的中端产品的增长态势均保持良好状态,为公司第二季度实现净利润 4587 万—6192 万元,贡献业绩增幅达 16%—56.5%。这是青青稞酒今年上半年利润超过预期的主要原因。

此外,上述研究员还表示,在酒业基本面最差的二季度,公司仍实现较快增长,随着公司 4 月初开始调整销售策略、西藏子公司投产、青海旅游旺季到来等积极因素影响,公司全年有望实现 35%的利润增长。

青青稞酒总经理郭守明在 6 月份召开的 2012 年业绩说明会上,曾表示公司已经成立海外部,并将于今年年底完成出口海外市场的设计及生产,同时已经有了一些海外进口的意向。随着青青稞酒业务向海外衍生,业内人士表示,这将对青青稞酒的业绩带来不小的作用。

白酒行业整体低迷

今年上半年,白酒行业依旧持续低迷,酒驾入刑、经济复苏缓慢这阻碍了白酒市场的销售发展,而“三公消费限制”、军委“禁酒令”等又使得高档白酒的销售明显下降,一些列的因素,均造成今年上半年以来白酒发展增速大幅放缓的局面,甚至一些白酒企业还出现净利润亏损的状态。

酒鬼酒(000799.SZ)在此前发布的 2013 年上半年业绩预期报告,显示预计 2013-01-01 到 2013-06-30 业绩为,净利润

2800 万元至 3300 万元,下降幅度为 89%至 87%基本每股收益 0.0862 元至 0.1016 元;而上年同期业绩净利润 26121 万元。基本每股收益 0.8039 元。可见其下降幅度之大。

另外,皇台酒业(000995.SZ)8 月 5 日发布的 2013 年中报中也显示,在报告期内,公司上半年营业收入实现 4054.53 万元,同比减少 27.44%;其主要产品粮食白酒实现营收 3592.28 万元,同比下降 30.94%;另外归属于上市公司股东的净利润亏损 58.75 万元。

从沱牌舍得(600705.SH)发布的 2013 年中报预期报告来看,其预计今年 1 月—6 月的下降幅度将在 80%左右,而其上年同期的净利润为 1.86 亿元。今年一季度沱牌舍得亏损 179 万元,根据其发布的中报预期,今年二季度的亏损将更为严重。

许多白酒企业在今年上半年都出现了股价大幅下跌的情况,洋河股份(002304.SZ)今年 1 月份的每股股价为 105 元,而到 8 月 21 日其股价已经跌至 50 元,跌幅已经过半。酒鬼酒从去年下半年开始一直处于下跌的态势,直至 8 月 21 日起股价已经低至 18 元,从 60.87 到 18 元,已经跌去将近 3/4。

白酒行业无疑已经遇上寒冬,多家白酒企业出现亏损增幅严重下降,主要原因还是因为白酒市场的不佳表现。上述营业大幅下降的企业,其公司主要产品均为白酒,而白酒不景气这显现就严重制约了其营业额。但是在这样低迷的状态之下,也有一些白酒发布了令人满意的喜讯。

最为高兴的要数五粮液(000858.SZ),其在 8 月 15 日披露半年报,显示今年上半

年,公司实现营业收入 155.19 亿元,同比增长 3.12%,归属上市公司股东的净利润为 57.91 亿元,同比增长 14.76%。其中,上半年实现酒类收入 149.24 亿元,同比增长 2.7%,毛利率为 74.11%,同比增长 7.12%,营业成本同比下降 19.44%。而五粮液收益的增长,也归功于其注重于中低端产品的发展。

放低身段 有望破冰

皇台酒业为挽回营收下降的颓势,推出了适合大众消费的新产品,积极扩展中低端产品供应,以应对高档产品需求萎缩的局面。此外,五粮液和茅台等高端白酒也都纷纷降价以适应白酒市场的现状,其中茅台的一些产品的价格降幅甚至达到 50%,五粮液更是推出了众多亲民产品。

随着高端饭店、白酒市场的逐渐萎缩,许多企业都纷纷把眼光投入到中档产品上来,放低身段,吸引消费者。茅台董事长袁仁国在此前向媒体表示,原来茅台酒只走高端路线,现在借由行业调整期进行营销结构转型,从高档消费调到大众消费、商务消费、家庭消费等,并且将加大中档产品所占比例。

中档产品无疑已经成了白酒行业争夺的焦点,从青青稞酒大力扩展中档产品致使其营收大幅提高的事实中可以看到,中档白酒的市场潜力是巨大的。高端产品大幅缩水,而中低端产品的销量受到的影响其实是相对较小的,其产品销量也还算可观。

对此,白酒营销专家铁犁曾表示,目前,众多白酒企业都盯上“中档酒”这个关键词,这将是以后白酒企业之间“厮杀”最激烈的“战场”。

但是也有专家对此表示担忧,企业盲目的跟风,降低价格发展中档产品以亲民,这对于企业品牌形象有没有损害还值得深思,企业最终还是应该落点到产品,做好产品、做实价格,不要因为自己的短视行为而有损企业形象。

今年上半年,白酒行业一直处于低谷发展其,价格大跌,去库存,成了上半年白酒行业的主要特征。但是随着下半年的到来,中秋节、国庆节的临近,白酒市场或将有所恢复。对于白酒市场下半年的发展,市场人士多持乐观的态度,认为下半年有望破冰好转。

■ 徐亦姗 冯坤 报道

8 月 21 日,停盘一个多月的天津海运(600751.SH)重组计划戛然终止,改而抛出一份高达 120 亿巨额的再融资方案,主要投向购买 10 艘 VLCC 油轮、购买 4 艘 LNG 船;剩余金额用于补充流动资金,拟投入金额分别为 36 亿元、48 亿元和 36 亿元。

值得注意的是,巨额再融资背后,公司拟进军的航运业目前总体供需矛盾持续,经济持续低迷,“通过跟行业多家企业沟通,我们认为 2015、2016 年航运供求将进一步匹配,但短期来看,很难预测 2013、2014 年是否会乐观反弹,从目前需求增长来看,供需矛盾仍将持续存在。”中投顾问航运业研究员申正远对记者指出。

此前,中国远洋一位高层也向记者透露,尽管 2013、2014 年整体形势预计不会比 2012 年更差,但若说恢复到—个很好的运价水平也不现实。

记者注意到,对于上述高达 120 亿再融资方案,大股东大新华物流并未参与增发,反而由同为海航系控股公司的海航物流代替其完成,本次海航物流拟认购金额不低于 36 亿元,这意味着,非公开发行完成后,海航物流将凭借其持有的 23.83%股权成为天津海运新任掌门人,而原控股股东大新华物流持有的 29.93%股权则将被大幅稀释为 6.15%。

而 8 月 21 日晚,天津海运一则股权冻结公告或可窥见其复杂认购背后原因,根据青岛海事法院民事裁定书,大新华物流持有的公司 2.67 亿股限售股被全部冻结。其资金链已经非常紧张。

机构无意参与巨额增发

与大新华物流股权冻结窘境相呼应的是,其控股股东海航集团资金链

亦非常紧张,收购报告显示,2012 年海航集团合并资产负债率已经高达 78.79%,对应的净资产收益率仅为 2.56%。而海航物流 2012 年资产负债率更高达 88.37%,对应的资产收益率仅为 -21.55%,收购前已经是负盈利。

谈及海航系近年来资本运作,一位信托人士对记者表示,“很多人私下会把海航系类比明天系,但不同的是,海航系本身具有实业资本更具造血能力,旗下的实业资本跟相关上市平台更可作为资产抵押工具,盘活现金流,或直接借助上市平台实现低成本融资。”

从天津航运半年报来看,尽管盈利同比大增 118.58%至 129 亿元,但在航运低迷背景下,净利润则亏损 2559.77 万元。截至 2013 年 6 月末,公司营运资本仅为 -282488 万元,合并资产负债率却高达 77.56%,此外流动比率、速动比率同为 0.94,偿债能力堪忧。

种种数据显示,在融资渠道受限情况下,天津海运借助本次二级市场再融资补充营运资金。而为吸引战略加入,海航系更咬牙拿出 36 亿元巨资自主认购。2013 年 8 月,海航集团还曾拿出 9 亿对海航物流进行增资。“海航集团(或其指定企业)计划对海航物流继续增资,保证海航物流有足够资金认购本次非公开发行股票。”海航集团在收购报告上予以承诺。

但记者采访上访以银行、信托人士了解到,海航系已经成为金融机构整体回避的贷款雷区。其中一位北京地区信托公司人士更是直接指出“海航系企业的贷款,我们坚决不碰。”

“120 亿元里头,大股东的 36 亿他们是有能力完成(支付)的,至于其他投资机构,还在寻找中,尽量去获取资金。”8 月 21 日下午,天津海运证券办一位人士告诉记者。

但记者联系的多位机构投资者人士,均表示对该方案并无兴趣。“今年

一级市场再融资可谓井喷,市场好项目很多,这种低迷行业的巨额投资风险不小,收益一般。”一位保险(放心保)资管人士对记者直言,更有机构投资者告诉记者,相比这种低迷行业融资项目,即将开闸的 IPO 打新无疑更具吸引力。

油轮项目遭质疑

除巨额增发资金难寻之外,公司募投拟投入的石油航运项目亦存在较大风险。公告显示,天津海运拟投入 36 亿元,用于购买 10 艘 VLCC 油轮。公司称,项目达产后,可形成年 7000 万至 10000 万桶的运力,静态投资回收期为 10.06 年。

“石油航运这块,由于需求增速不高,供求矛盾比较大,直接导致运价低迷,去年国内企业普遍运价在成本线上徘徊,公司在行业低迷时期,投入巨资购买油轮无疑是风险较大的。”申正远研究员告诉记者。

对于石油航运未来前景,天津海运在报告书中指出,2015 年预计中国进口石油总量将达到 361 亿吨。按照这一预测推算,2012 年到 2015 年中国原油进口将保持年度 9%的增长速度。

但申正远却对记者指出,“国内石油航运需求这块,近两年一直是在 2%到 3%左右;放眼国际,欧洲近年在提倡节能减排,对这块需求逐渐减少,总体需求增速不高,同期国内招商轮船等大型国企、央企又在购买大型油轮,扩增运力,目前整体运力已经过剩。”

与此相对应的是,早在 2011 年即完成增发,投资 55.58 亿购建 10 艘 VCLL 油轮的招商轮船,去年油轮船队业绩同比大幅下滑 85%,仅实现毛利 722 万元,毛利率仅为 0.34%。及至今年一季度,该油轮船队更亏损惨重至 4788 万元。

中兴上半年扭亏为盈

■ 施建 报道

8 月 21 日,深、港两地上市的中兴通讯发布 2013 年半年报,期内实现归属于上市公司股东的净利润为 3.10 亿元人民币,同比增长 26.60%,基本每股收益为 0.09 元人民币。而在 2012 财年,这家公司录得上市以来的首次年度亏损,亏损额高达 28.4 亿元。

中兴通讯预测,其前三季度的净利润将达 5 亿 -7.5 亿元,同比实现扭亏为盈。

就中兴通讯此次发布的半年报来看,其整体营收仍较去年同期下滑 11.88%至 375.76 亿元。该公司解释称,今年上半年,全球运营商设备投资趋于理性,国内 GSM、UMTS 产品以及国内外 GSM 手机、数据卡营业收入均出现下降。营收仍下滑超一成。

对于营收下滑、净利增长的反差,中兴称,期内其加强了对合同盈利能力的控制,毛利率有所提升,同时,注重费用使用效率,期间费用(销售、管理及研发费用)较上年同期有较大幅度下降。

“中兴现在更加重视利润这个指标,加强了对商务线的利润评估。”中兴高级副总裁、CIO 陈健洲此前在接受记者采访时透露。

中兴通讯于今年 7 月底公布的股权激励计划,也在行权考核中强调了净利润这一指标,要求年均 20%的净利润增长率。8 月 21 日,中兴公告称,该股权激励计划已经得到国务院国资委的同意和备案。

不过此次净利润的同比大幅增长仍然离不开其出售股权的因素。期内中兴确认出售深圳中兴力维技术有限公司的股权,产生了较大金额的投资收益。

去年中兴通讯出现巨亏后,外界对其“大国大 T”战略的走向颇多关注。所谓“大国大 T”,是指中兴将市场开拓的目标从以往的亚非拉等发展市场,转向人口大国及主流运营商,其背后的逻辑是“二八原则”,全球市场 20%的运营商掌握了超过 80%的需求。但中兴对“大国大 T”(主要国家主流运营商)市场的开拓,在取得规模增加同时也带来了投入增加,削弱了盈利能力。

中兴通讯在发布此次半年报时强调,公司将继续深化人口大国及全球主流运营商的战略,积极配合全球运营商的技术选择及网络建设计划。

从市场区域来看,中兴通讯上半年国内、国际市场几乎平分秋色,两者在总营收中的占比分别为 50.1%和 49.9%。

分产品线来看,上半年,中兴通讯的运营商网络产品实现营业收入 190.50 亿元人民币;终端产品实现营业收入 124.61 亿元人民币;电信软件系统、服务及其他产品实现营业收入 60.65 亿元人民币。其中,由于市场对功能手机和数据卡的需求下降,中兴通讯的终端产品整体营收出现下降。

4G 宽带驱动力在国内市场,目前已上升为国家战略的“信息消费”启动,有望对其业绩带来驱动。

8 月 14 日,国务院正式公布《关于促进信息消费扩大内需的若干意见》,提出要把信息消费规模从 2012 年的 1.72 万亿元提高到 2015 年的超过 3.2 万亿元,未来三年年均增幅 20%以上。

其中强调的加强宽带、4G、三网融合等信息基础设施建设,对于作为通讯设备商的中兴通讯来说,是一次难得的机遇。

4G 方面,国务院已经确认将于年底前发放 4G 牌照,三大运营商的高管也开始不断对 4G 吹风,而率先行动的中国移动已经启动了规模为 20 万基站的 TD-LTE 主设备招标。

至于宽带,国务院近日印发的《“宽带中国”战略及实施方案》从国家层面明确了宽带与水、电、路等等地位的公共基础设施属性,将过去的产业战略上升到国家战略。

国务院提出,到 2015 年,固定宽带家庭普及率达到 50%,行政村通宽带比例达到 95%,学校、图书馆、医院等公益机构基本实现宽带接入。尤其是在城市和农村家庭宽带接入能力方面,2015 年基本达到 20M 和 40M 的水平,部分发达城市要达到 100M。

中兴通讯表示,展望 2013 年下半年,4G 网络规模部署特别是国内 TD-LTE 规模建设将为电信行业带来新一轮投资;有线网络方面,受到消费者对网络带宽的要求日益增长、国家宽带战略的政策支持以及相关产业技术升级等因素的影响,全球宽带网络建设将持续推进。

尽管中兴通讯上半年的业绩与去年的巨亏相比已经有所起色,但相对于同城的华为来说,仍相形见绌。华为公司在今年 7 月底披露的 2013 年上半年业绩显示,期内其实现销售收入 1138 亿元,同比增长 10.8%。

该公司尽管没有公布上半年利润情况,但预期 2013 年度的净利润率在 7%-8%,全年营收有望增长 10%。2012 年,华为实现整体收入 2202 亿元。据此推算,华为今年的净利润规模将在 170 亿元 -190 亿元之间。

中兴通讯 2013 年上半年经营情况

