

首季回暖,白酒前期调整到位

■ 刘保建

16家白酒上市公司一季报业绩集体回暖的消息,成为今年4月份最大的酒业新闻。

4月29日晚间,临近一季报收官之战的水井坊发布公告称,尽管由于连续两年亏损,公司将从5月4日起被带帽,但一季度已经实现扭亏为盈,实现营业收入2.64亿元,同比狂增254.73%,净利润4812.69万元,成功实现单季扭亏。

与其同时发布一季报的老白干酒则在本季度实现营收6.13亿元,同比增长37.52%;净利润2177万元,同比增长39.59%。而今世缘同期实现营收8.74亿元,同比增长1.52%,净利润2.77亿元,增长1.45%。

而不久前,洋河股份和古井贡酒两大行业名酒企业一季报也分别以10.41%、11.28%和12.05%、5.61%这样的营收净利润“双增”,笑傲酒业江湖。

一季报暖意频现

通常来讲,每年的4月份,都是白酒上市公司选择发布去年财报的时期。而今年,白酒上市公司在相继公布2014年年报之际,均披露了业绩出现大幅反弹的一季报。

于2013年出现业绩亏损的酒鬼酒去年亏损幅度再次扩大。年报显示,2014年酒鬼酒净利润亏损9748万元,亏损幅度165.72%,不可避免地实现退市风险警示,不过公司在今年一季度却预增11倍,净利润增长820%~1127%,盈利1500万~2000万元。

同样遭遇“披星戴帽”的皇台酒业业绩亏损相比去年再次增加,自4月28日实施退市风险警示。不过,公司本季度实现营收0.18亿元,同比增幅2.99%,净利润亏损约270万元,相比去年亏损的328.17万元,亏损额度略有下降。

除了“披星戴帽”的酒企扭亏或亏损收窄,行业巨头显现出基本面垫底的趋势。

白酒老大哥茅台一季报强势“飘红”,在2014年实现营收和净利润个位数增长的压力下,茅台今年一季报以耀眼成绩激起市场对其信心,报告期营业收入85.45亿元,



同比增长14.69%,利润43.63亿元,增长17.99%。

与此同时,我们看到同为行业巨头的五粮液则在今年一季度首度实现止跌回升。五粮液公司1~3月实现营收67.35亿元,同比增长0.23%,为自2013年二季度以来,首次实现业绩反转。

受益于国窖1573在春节期间的放量,去年业绩下滑超七成的名酒企业泸州老窖在今年一季度实现爆发式增长的“大逆袭”。今年1~3月公司实现营业收入19.09亿元,同比增长21.99%,净利润为5.40亿元,同比增长9.59%,为公司进入白酒调整期以后首次迎来的业绩增长。

一枝独秀的顺鑫农业延续了增长的势头。4月20日发布的公告显示,公司一季度实现营业收入32.34亿元,同比增长0.87%,净利润1.92元,同比增长6.20%。

此外,正在积极布局线上渠道的青青稞酒业绩回暖同样明显。2015年一季度实现营收5.43亿元,同比增长1.93%,净利润1.6亿元,同比上升4.48%。伊力特在报告期内营业收入为4.12亿元,比去年同期增长

0.75%。

非白酒上市公司一季度业绩同样靓丽,由于陈酿产品在1~2月份的旺销,白云边酒业今年第一季度销售总额超过18亿元。习酒公司一季度全国市场增长30%,贵州市场实现翻倍。

前期调整已到位

对于白酒一季报频频显出的暖意,方正证券研究所食品饮料高级分析师薛玉虎分析称,这与年前的白酒消费旺季旺销对应,此外还由于去年较低业绩基数和前期白酒板块调整到位,从而实现了阶段性的恢复性增长。

而对于如贵州茅台、洋河股份和古井贡酒为代表的一线白酒企业一季报收入出现两位数增长,中信证券黄巍在4月29日发表的研报中判断,白酒行业弱复苏趋势明确。经历了两个完整年度的调整后,以行业竞争格局、主流公司产品价格和库存所结合的终端供需分析,白酒行业见底明确,主流公司有望开始恢复性的增长。

黄巍认为,经过两年调整,一些酒企已摆

脱最糟糕的状况,但并不代表整个行业已经复苏,接下来,行业将进入“业绩缓慢回升,利润逐步企稳”阶段,且龙头企业强者恒强,与非龙头差距拉大。而高端酒内部挤压调整结构,最坏的时候已经过去,不会再出现崩盘。

以老白干酒和顺鑫农业为代表的白酒企业继续表现良好,则显现的是国企改革和大众酒机会驱动下的行业前景。牛栏山白酒通过中低端酒的持续放量、外延扩张式的外埠增长、稳定提升毛利率和发展保健酒市场等措施,实现公司白酒业务规模进一步增长。

顺利推行“混改”的老白干酒,目前已开始体现出高管、经销商和员工持股的激励改善,业绩向上反转的态势非常明显。随着公司的定增方案已获得证监会受理,未来定增还将积极影响并显著提升公司的盈利能力。

在白酒行业处在“弱复苏”预判下,黄巍推荐投资三类处于“等风来”的白酒企业:其一国企改革改善型标的老白干酒和有改革预期的五粮液;其二有业绩支撑龙头型选手贵州茅台和洋河股份;最后推荐深蹲起跳弹性好标的泸州老窖。

一杯茶里的幸福

很多时候,喜欢泡上一杯茶,将茶香静静地握在手心,拿起一本书,倚着窗,看着云雾下的桥,任思绪纷飞。

那飘渺中的摇曳,那纯白中的荒芜,那梦幻中的洒脱,那迎面而来的清爽,顿时把满腔愁绪,驱赶到无从可知的地带。内心也随之重新化为虚无。

每一天的阳光,一直都在忙着招呼积极生活的人。而每一天的阳光都是崭新的,无法复制,也许这么久了,它早已习惯自己的工作,当雨天来临的时候,就偶尔休息一下,但是它从来没有停止自己的步伐,它想要把人们眼中的易事做到极致。

泡茶,品茗,静思。世界上最遥远的距离是什么?悲伤的人会说:“是我苦苦追寻的梦想与现实之间的遥不可及。”

快乐的人会说:“是舒爽的夏夜,我摘不到的星星和我之间的距离。”

我说:“是我与茶杯的距离,看似近在眼前,却无法体会到一杯清茶的心意。”

一杯茶里也可以得到幸福,你知道吗?感受幸福其实是一种能力。

幸福是内心的感觉,它不会跑,如果你的幸福感是不稳定的,那就说明你根本还不懂得幸福的真谛。

有人说,人生,一杯好茶,一本好书,一个知己,足矣。越简单越幸福。正如眼前这杯清茶,取自大自然,归于大自然,不管曾经受过的种种苦难,归根到底最可贵的仍然是心安。

静心品一杯清茶,让自己放松,让心放下烦恼只是几分钟甚至几秒钟的事,在茶的世界里,品茶让你会有时光变慢的错觉,那是因为你很享受喝茶的时光。

窗外,雨渐停,人的心不再朦胧彷徨,一杯茶里的幸福,握在手心里久久未曾离开,你感受到了吗? (凤凰)

改良土壤 可提升茶叶品质

在茶叶生产实践中发现,福建安溪铁观音之所以有特殊的韵味,除了茶树品种和加工工艺等因素作用外,更主要的原因还在于产地土壤中含有的特殊矿物质和微量元素,能有效促进茶树次生代谢,合成较为特殊的茶叶芳香物质,形成所谓的观音韵。然而,上世纪八十年代后,茶农大多通过大量使用化肥来提高茶叶单产,造成对土壤有机质、矿物质、微量元素的掠夺性摄取,而茶园管理时又未能及时补充,导致土壤营养失衡,肥力下降,影响茶青质量。因此茶园土壤改良对提高茶叶质量、保持茶叶品质优势至关重要,现从以下几方面引导茶农实施土壤改良:

首先是进行肥料改革。大力推广使用以羊粪为主的农家肥,少施或不施化肥,增加土壤有机质。

其次是推广配方施肥。根据茶园土壤养分调查分析结果,分发茶园施肥建议卡,帮助茶农进行科学合理配方施肥,平衡土壤营养成分,效果十分明显。同时,还注意引导茶农施用含微生物有机肥,增加土壤微生物菌群,活化土壤。

第三是推行茶园覆盖。针对茶园土壤裸露且土壤严重酸化的问题,在茶园管理上引导帮助茶农采用稻草或芒草等进行园面覆盖,特别是推广稻草覆盖,既能中和土壤酸碱性,又能保水保土保肥,还能增加土壤有机质,限制杂草生长。另外组织引导茶农在茶园内种植豌豆、黄豆等经济绿肥,增加园面覆盖率。

第四是开展茶园翻耕。发动群众开展茶园翻耕及施用羊粪、花生藤等茶园管理工作,使茶园翻耕成为茶农管理茶园的日常事项。(山茶)

安徽茶业 搭上互联网快车 提升品牌市场影响力

为加快振兴皖南、皖西两条徽茶产业带,5月12日,在第三届安徽省网商大会上,“徽茶电商联盟”成立,通过运用互联网思维提升该省茶叶品牌市场影响力,推动徽茶产业做大做强。

“目前,安徽的茶产业与浙江、福建等地差距很大,因此有必要将安徽茶商的力量凝聚起来,用一个拳头闯市场,通过培育更多的茶叶网商主体和专业团队,提升徽茶品牌影响力和网络营销水平,扩大市场占有率。”省网商协会会长周雪松告诉记者,与此同时,还将积极对接政府产业促进政策及电子商务平台资源,探索区域及行业电商扶贫经验,帮助农民增收收入。

据了解,在省商务厅支持下,联盟是由安徽省9家涉茶企业发起成立的网商组织,从事安徽茶叶相关产品电子商务或网上营销的企业或者单位,都可以申请加入该联盟。数据显示,2014年,安徽省茶叶产值达76亿元,网上交易额达到7.6亿元;茶叶全年出口4.69万吨,同比增长18.59%。(安徽)

浏阳河回应停产: 生产基地升级

日前,一则关于“浏阳河酒业停产”的新闻传得沸沸扬扬,称该公司已经下发通知遣散员工。日前,记者致电浏阳河酒业,一位销售部的员工称并没有接到关于停产的通知,员工依旧在正常上班。她透露,停产的消息其实是外界的误解,该公司正在筹划新的生产基地,一期工程已经完成,二期工程也快竣工了,如今正在升级改造窖池。目前停产的只是该公司在湖南浏阳的生产基地,暂时由其他酒厂代为生产产品。

然而,在业内人士看来,浏阳河酒虽未停产,却早已是内忧外患。据了解,从2007年开始该公司的净利就一直下滑,这些年也没有形成自己的根据地市场,去年初曾因内部管理混乱、品牌被边缘化、缺少销售根据地而被多次曝出生产停滞、发不出员工工资的消息,并且近几年该公司多次想借壳上市的努力也付之东流。2009年,浏阳河酒与通葡股份签署股权投资收购协议,最后因通葡职工安置问题未能达成一致作罢;2013年,浏阳河酒业拟以30亿元“卖身”宁夏大元化工股份有限公司,经过半年的协商,最后还是以“分手”告终;去年该公司再次发力“借壳”皇台酒业上市,但此次计划因皇台自身亏损严重再次夭折。业内人士表示,内部的问题加上如今白酒业持续萧条的情况,该公司想要顺利渡过目前的关卡是难上加难。(钱瑜 石飞月)

互联网+ 搅动传统白酒行业 燃点白酒与汾酒集团合作

升级和移动互联网的飞速发展,推动着传统白酒的创新。“互联网+”之风悄然吹至传统白酒行业。5月12日,国内首款互联网白酒——燃点宣布与著名白酒企业汾酒集团达成战略合作,针对用户需求,用互联网思维打造燃点白酒清香型产品。

发布会上,燃点白酒CEO赵晓朴表示“对于燃点白酒而言,品牌价值观立足于用户

思维,所有产品均以用户需求为导向,最大可能性地满足用户需求,围绕年轻人,输出一套有别于整个白酒行业的文化理念。”

汾酒集团互联网负责人马小前表示,汾酒和燃点合作是传统白酒品牌和具有互联网思维的新兴白酒品牌碰撞,双方合作有很大的发挥空间,具体的合作方案尚未出炉。

在传统白酒行业中尚属新秀的燃点白

酒,正在用互联网用户思维的方式在做着一个互联网白酒品牌。这次燃点白酒与汾酒集团的合作,双方的战略意图显而易见。从政商消费转向大众消费的传统清香型龙头,正在加速着互联网化进程。互联网意味着品牌沟通层面的更多可能性,能够让一个老牌的酒企迅速的与年轻人产生摩擦,这或许是一个必然的大势所趋。(晓娟)

湖北宜昌夷陵区茶叶发展的“生态突围”

5月12日,第五届中国三峡(夷陵)茶文化节艺术节正式启幕,本届茶艺节以“生态、品质、合作”为主题,首次将“生态”放在了第一位。

据了解,夷陵区通过建设高效茶园、科技创新、整治假冒劣劣等措施,建立了从茶园到茶杯全过程监管体系,提高了产品质量和品牌美誉度,实现了“生态突围”。

夷陵区要求从今年3月起按照政府主导、部门联动、教育为主、严格执法的要求,围绕茶叶种植、加工、营销各个环节,开展茶叶质量安全综合整治。重点查处新茶旧茶混合包装、假冒商标、虚假宣传、存储商标、存储假冒劣劣茶叶产品等行为。夷陵区政府还与茶叶生产乡镇签订了整治工作责任书。

夷陵区委书记刘洪福对茶叶整治进行专门批示,要求下决心解决好茶叶生产加工过程中掺假使假、使用违禁农药等违法行为。在夏秋茶集中生产的重要阶段,要重点查处一批严重违法个案,通过执法打击,进一步树立产业形象,促进茶叶产业和农村经济稳定健

康发展。

4月中旬,夷陵区茶叶质量安全综合整治工作领导小组先后前往邓村、太平溪、下堡坪、乐天溪四个主要产茶乡镇,依法对中小型茶叶加工企业掺杂使假、卫生条件不达标等行为进行专项执法检查。对违法企业责令停电限期整改,并将企业列入黑名单,不再享受区内茶叶政策。3家违法加工企业受到查处,形成了强大的震慑力。

声势浩大的整治行动在全区形成了茶叶加工企业、茶叶、农资经销商、茶农全覆盖,社会大众广泛参与的强大整治氛围和正确的舆论导向。各产茶乡镇组建了巡查专班对茶叶生产加工企业进行不间断巡查,全区茶叶质量安全监管网络初步健全,春茶鲜叶质量显著提升。

除了整治打击违法行为,夷陵区坚持通过科技创新为茶叶安全保驾护航,提高产品质量和品牌影响力。通过多种途径促进全国知名科研院校、科研单位与茶叶龙头企业深入合作,不断提升生产工艺。该区首创的茶叶

通葡股份进口葡萄汁不合格

老牌酒企沦为低端进口代理商

日前,国家质检总局公布了2015年3月进境不合格食品名单信息。媒体在名单中发现,由通化葡萄酒股份有限公司(以下简称通葡股份)进口的露卡美加气红葡萄酒被检测出二氧化硫超标。据悉,这批产品已被退货处理。

二氧化硫是有刺激性气味的有毒气体。据中国食品与营养信息交流中心研究员阮光锋介绍,二氧化硫是一种常见的防腐剂,葡萄酒中的二氧化硫可以较好的抑制杂菌的生长,而不影响酵母。

阮光锋强调,二氧化硫对人体是否有害主要还在于剂量。按照我国《食品添加剂使用标准》(GB2760-2014),葡萄酒中二氧化硫含量应在0.25g/L以内,甜型葡萄酒及果酒最大使用量则放宽到0.4g/L。

作为一家已上市十多年的老牌国企,通葡股份近年来交出的“成绩单”并不好看,公司业绩一直徘徊在盈亏边缘。根据财报,2014年,通葡股份的扣非净利润为-422万元,这意

味着其主营业务亏损。通葡股份对此解释为“限制‘三公’消费等政策的实施使国内葡萄酒市场持续低迷”的影响。

但是,有业内分析师指出,这家国产葡萄酒龙头企业经营层一直处于动荡之中,高管队伍更迭极为频繁,是造成其主,营业务始终疲弱的关键原因之一。

2014年9月,通葡股份的高管团队又经历了一次“大换血”。着多年的证券市场操作经验的何为出任董事长。何为在接受媒体采访时表示,“我们目前的主要任务是重拾通葡山葡萄酒甜蜜的味道,围绕‘红梅’打造系列品牌,对公司以往产品进行梳理,推出适合市场需要的品牌”。并且,“在公司不断提升自有品牌的占有率后,也会将做进口葡萄酒,通过‘自有+进口’相结合的方式来做大葡萄酒产业”。

媒体在通葡股份的官网上看到,其进口葡萄酒业务触角已经延伸到法国、西班牙、美

国、澳洲、智利、南非、新西兰、加拿大等几大主要产区。通葡在扩展进口葡萄酒业务方面可谓野心勃勃。

而此次被公布的不合格的“露卡美加气红葡萄酒”正是来自澳洲产区。质检总局信息显示,这款葡萄酒的制造商是一家名为“AUSON?HOLDING?PTY?LTD”的公司。媒体查阅相关资料发现,这家澳大利亚公司的注册时间是2013年,并且在2015年4月9日才刚刚被批准开展葡萄酒方面的业务。

通葡股份为何要与新进入行业,也并无知名度的企业合作?通葡股份在选择国外酒商时是采用何种标准?媒体就相关问题联系了通葡股份董事会秘书高振才,并且拨打了其在官网上公布的公司本部、营销中心的话,得到的回复均是“不知道、不了解”。

近年来,虽然葡萄酒行业整体较为低迷,但随着消费者消费需求的升级,以及欧美酒庄文化的普及,越来越多的消费者开始关注

进口葡萄酒,国内进口葡萄酒的销售也呈现了快速增长的趋势。

据业内人士透露,一些中小型的代理商在选择合作厂商的时候比较重视产品的口味、酒庄的历史文化以及性价比等方面。但是一些欧美老牌的酒庄的葡萄酒产量大小不一。善于资本运营,意在扩大市场份额的大型企业有时候更加看重合作商的产量,更愿意与可以规模量产的企业进行合作。

资料显示,通葡股份所处的长白山脉西麓,始建于1937年,有着70余年的葡萄酒酿造经验,是中国历史最悠久的葡萄酒厂之一。然而,在相当长一段时间里,曾经的殊荣渐行渐远,曾经的“甜蜜”味道与消费者有了隔阂。

为了提振业绩,有着丰富的资本运作经验的管理团队履职半年以来在整合产业链、成立营销公司、拥抱电商方面动作频频。但是,要挽回消费者的心,品质无疑是最根本的。(方玮晴)