

资本重构酒业流通

资本市场的潮涌正在引发酒类流通业的新一轮重构。

继 1919 酒类直供作为国内首家酒类连锁机构登陆新三板后,8 月 12 日,上海金易久大酒业股份有限公司(简称“金易久大”,股票代码:832965)在全国中小企业股份转让系统挂牌,这标志着金易久大成为国内首家在新三板挂牌的酒商。

当然,希望挂牌新三板登陆资本市场的酒类流通企业远不止这两家。记者统计发现,酒仙网、华龙酒业、酒美网、酒立方、歌德盈香、五州国酒行、品尚红酒、大河酒城等国内众多酒类流通企业均启动了新三板挂牌工作。

行业深度调整,新三板具有提升企业知名度、降低融资成本等优势,成为吸引企业的关键。而在这一轮进军资本市场的大潮中,行业调整及新型商业模式的不断涌现,让传统的厂商关系面临重构,而资本的介入更加放大了酒类流通企业的想象空间。京东与永辉超市的牵手、阿里巴巴与苏宁的联姻,更是为酒类流通业树立了发展的标杆。

在互联网改造传统产业的过程中,资本愈发对酒类流通业产生了浓厚的兴趣。借力资本,酒类流通企业正在开创一个新的时代。

现象, 酒类流通企业争上新三板

1919 酒类直供登陆新三板的余热未散,伴随着行业调整的深入和新三板融资前景的诱惑加之 A 股市场进入门槛的提高,实行注册制的新三板成为酒类流通企业争相进入的资本市场。

8 月 12 日,随着金易久大在新三板的挂牌,国内酒类流通企业新三板成员增至两家。作为国内酒类垂直电商平台的老大,原本考虑登陆 A 股市场的酒仙网正在积极争取挂牌新三板。前不久其向全国中小企业股份转让系统递交了公开转让说明书,不出意外,酒仙网将在未来几个月内在新三板挂牌。

近日,专注于酒类连锁 26 年的华龙酒业也启动新三板挂牌工作,华龙酒业希望今年借助新三板完成自己的“二次创业”。华龙酒业董事长霍山在接受记者采访时表示,企业的发展离不开资本的驱动,作为中国酒类连锁的领军品牌,华龙酒业将借助新三板拥抱资本市场,实现华龙酒业的跨越式发展。

事实上,除了 1919 酒类直供、金易久大、酒仙网、华龙酒业、歌德盈香、酒立方、五州国酒行等酒类流通企业进军新三板外,包括河



南东坡酒业、刘伶醉酒、伊珠葡萄酒等酒企也在积极运作新三板挂牌。

最新的消息是,知名酒类电商平台一九在线也在进行股改,有意在新三板挂牌。

记者注意到,作为区别于 A 股市场的全国中小企业股份转让系统,新三板是国家专门为中小企业开辟的融资渠道,在新三板挂牌,中小企业相当于实现了“上市”。

总体来看,酒类流通企业群体性进军新三板在一定程度上也说明企业对资本的渴求度较高。有不愿具名的业内人士坦言,目前实体经济不景气,消费市场较为疲软,处于酒类产业链下游的流通企业市场压力高企,解决不了库存和销售问题,企业的现金流就会出现问

转折, 首家酒商上市提升话语权

经历了两年多的行业深度调整钮,产业的方方面面发生了很大变化,厂商关系表现尤为明显。此前的多年间,在中国酒类产业格局中,酒类流通企业往往处于弱势地位,生产厂家居于主导地位。

行业调整所引发的“蝴蝶效应”正在搅动着酒业。早在 2013 年酒业进入深度调整期时,大批以团购业务为主的经销商纷纷陷入困境,而拥有渠道网络优势的经销商则受影响较少。在这种背景下,拥有渠道网络、抗压性较强,能够出货的酒商越来越受到厂家的重视。一个不寻常的现象是,一线名酒厂也逐步放下身段,主动与酒商构建和谐关系,更多

关注和照顾酒商的利益。

知名职业经理人苗国军表示,酒行业的市场状态已经从“扩容式”增长转为“挤压式”增长,大家好的遍地繁荣景象不复存在,取而代之的是有人欢笑有人哭。“而笑的人,不再是厂家,而很可能是酒类销售商,他们能够解决渠道和消费者两大痛点,只有悦纳消费者的企业,才能被消费者悦纳。”

不可否认的是,行业调整带来的一个结果是,酒类流通企业在酒业格局中的话语权在不断提升。

在此番金易久大新三板挂牌动作中,记者注意到,其立志于打造中国酒商第一上市平台。金易久大成立于 2009 年,是国内专业的酒类品牌运营企业,目前旗下拥有五粮液·天缸酒、法国王朝及王朝御用酒庄系列的全国总代理权,拥有自主品牌法王华洛亚、产品销售渠道覆盖国内各地知名的酒商群体、商超网络。

金易久大董事长傅钟在接受记者采访时表示,金易久大将利用此次新三板上市之契机,利用资本为纽带,联合国内各省、市、自治区区域优秀的 20 家酒类运营商,打造“第一酒商上市公司平台”联合体,并以此平台为基础,针对酒行业产业链各环节,从品牌、产品开发、销售渠道到零售终端、再到消费者,通过“品牌打造+金融资本+互联网信息服务+权威机构培训+终端文化体验”的五位一体的创新整合模式,整合区域优质核心酒商与终端,积极参与并力图引领本轮酒业流通领域的变革,最终将金易久大打造成具有核心创新能力、国际化视野的品牌运营管理平台。

对于“第一酒商上市公司平台”,傅钟进一步解释称,其核心是构建一个以全国各省市优秀经销商为基础的联合平台,彻底改变

茶乡秋忙:福鼎点头秋茶产销见闻

当前,正是福鼎白茶秋茶采摘季节,福鼎市白茶主产区点头镇 2 万多亩茶园也迎来了秋茶采摘高峰,茶农茶企采茶制茶忙,茶市交易一片繁忙。

8 月 24 日上午,艳阳高照,笔者在福鼎市点头镇观洋村的一处生态茶园看到,在翠绿的山坡茶园,头戴斗笠的采茶人员穿梭在茶园间,熟练地采摘着秋茶嫩芽。据芳茗茶叶有限公司的相关负责人李云双介绍,秋茶采摘时节性非常强,时段较短,一般为一个月时间。立秋以来,该公司集中采茶工人上山忙采秋季茶,一天最多能采摘茶青达 3000 多斤,今年预期秋茶的产量约 5 至 6 万斤。相对夏茶,秋茶的品质更高,目前,点头镇大多数茶农把精力放在品质更好的秋茶上。

秋茶一上市就抢占市场。25 日中午,福鼎市最大的茶鲜叶市场——闽浙边界茶花交易市场的秋茶交易已经十分火爆。来自周边十

里八乡的茶农朋友络绎不绝,而收购鲜叶的茶商早已等候多时,争着收购今年秋季最好的鲜叶。茶商吴英明告诉笔者,近年来,虽然春、夏、秋白茶品质同样有保证,但由于夏茶的口感不如春、秋茶好,因此很多茶企都不看好其销售前景。而对于夏茶销售的空白,茶企大都选择靠秋茶来填补,再加上今年茶叶长势较好,更让茶企们把目光纷纷集中在秋茶的生产销售上。

近年来,随着紧压茶深受消费者喜爱,而秋茶又是白茶饼、白茶砖制作主要原料。近段时间来,在点头镇的芳茗、天丰源、瑞达、东南等规模龙头茶企,已经着手生产今年秋茶系列紧压茶,他们将质量上乘的秋茶,精制成优质的寿眉、贡眉茶等紧压白茶饼(砖)后,供应北京、上海、广州等地,抢抓秋茶上市市场先机。

“现在,在做好名优春茶销售的同时,越

来越多的茶企看好秋茶的潜在市场。”福建省天丰源茶产业有限公司副总经理张秀锐说。

虽然距离中秋佳节还有一个月的时间,但笔者在天丰源茶产业有限公司一站式采购中心看到,各式各样包装精美的白茶月饼已上架销售,提前抢滩中秋市场。在白茶月饼专区,有“七星捧月”、“团圆贡饼”、“大团圆”等白茶月饼,琳琅满目。其包装图案上融入了浓浓的中国传统文化元素,各式白茶饼尽显“月”色。采购中心相关人士告诉笔者,目前上架的有老白茶饼、白牡丹茶饼和新工艺白茶饼等 10 多款品种白茶月饼,价格在 180 元至 800 元之间。今年“福鼎白茶”茶饼的销量明显上升,截至目前,白茶月饼已完成了百余笔比较大宗的交易,目前还有来自北京、辽宁、山东、广东等地茶商的订单几十份,数量万盒以上。在采购中心,笔者还发现了一款新上市的标注为“立秋白茶”的节气茶饼。据了解,“立

中国葡萄酒企业明年将和澳大利亚短兵相接

“国产葡萄酒 2016 年受到的冲击将会更大,预计春节会有显现。”国内第三大葡萄酒品牌,威龙股份的子公司广州市鲁威酒业总经理姜德鹏接受记者采访时表示,受国内对进口葡萄酒开放零关税影响,国产葡萄酒行业将面临第二轮洗牌。

国产葡萄酒业回暖

“对部分国家的关税减免,估计 2016 年春节就会明显感受到冲击。”姜德鹏说,因为中国对澳大利亚葡萄酒从 7 月开始将逐渐减免关税,到 2019 年将实现免关税。“从报关,再到布局,进口厂商也需要时间布局,但相信不会很久。”他认为,行业将面临继限制三公消费之后的第二轮洗牌。

这种观点对刚刚有回暖迹象的国产葡萄酒或许很残忍,因为它们才刚刚从限制三公消费的阴影下走出来。齐鲁证券的调研报告显示,上半年,国内葡萄酒的产量虽然仍同比下滑了 3.5%,但行业收入同比增长 8.6%,利润同比增长 18.2%,利润增速快于收入增速近 10 个百分点。

近日披露半年业绩的葡萄酒龙头张裕业绩获得双位数增长,营业收入为 28.26 亿元,增长 22.75%;实现净利润 74,606 万元,同比上升

16.93%。张裕认为“已初步扭转了过去两年以来销售收入和净利润下滑的不利局面”。拥有长城葡萄酒的中国食品也将酒类业务扭亏为盈,从 2014 年同期亏损 5589 万港元,至 2015 年中期盈利 1.08 亿港元。酒品类业务收入与销量同比分别提高了 19.6%和 26.2%,毛利率同比提高了 3.9 个百分点。

张裕表示,国内葡萄酒行业高端产品需求仍较为疲软,但消费需求在部分地区开始出现温和复苏,适合大众消费的中低档葡萄酒保持了较好的增长势头。不过,国内葡萄酒市场竞争仍然十分激烈。中国食品在中期业绩报告中也认为,长城葡萄酒市场销售秩序恢复正常,并对酒品类业务的业绩改善仍然抱乐观看法。

莫高股份新闻发言人王玉洁则对记者表示,国产酒销量逐渐回升,其中商超的自购能力比较强,但国产葡萄酒的反弹还薄弱了一点。上半年,莫高股份的葡萄酒产业实现收入 1.15 亿元,同比下降了 4.63%。

甘肃省葡萄酒产业协会副会长兼秘书长陈浦指出:“经过下滑,2015 年省内的葡萄酒产业在回暖,也在调结构,从前都是争高端市场,现在很明显都走亲民路线了。”2014 年,甘肃省的葡萄酒销售额从 10 亿元跌至不足 9 亿元。

零关税将引发新一轮洗牌？

挨过限制三公消费的寒冬,刚刚有回暖迹象的国产葡萄酒将面临下一个难关。姜德鹏认为,零关税将引起新一轮洗牌。

其中,对小厂的影响最大。姜德鹏表示:“目前在山东,有很多做进口葡萄酒贴牌的小厂已经倒下了。行业的毛利率只有百分之几,很多企业都处在亏损的状态了。相信 2016 年将有更多的厂要倒闭。”他指的是澳大利亚葡萄酒至 2019 年,将逐步实现零关税的政策会对国产葡萄酒产生明显影响。

中国酒类流通协会进口酒市场专业委员会秘书长助理席康给记者算了一笔账,目前进口酒的综合税率约为 48%,若实行零关税,税率将只有约 30%,直接降低了近 20 个百分点,“据我了解,国内前 20 大进口商,已经有好几家到澳大利亚考察酒庄,而且澳大利亚在中国的品牌推广也明显增加了。加上现在澳元贬值,如果低汇率持续,澳大利亚进口的葡萄酒毫无疑问地很有竞争优势”。他认为,特别是本来做法国进口葡萄酒的商家,都会开始进入这个市场。目前,从进口金额来看,澳大利亚进口的葡萄酒能在总体进口葡萄酒金额占比中超过 20%。

降低关税的冲击,或许从智利葡萄酒的进

中国酒商区域化的状态,形成对全国性酒企品牌及全国性连锁终端企业的匹配,使酒商的格局发生根本性的变化。继而通过互联网、金融、教育、国际化四大抓手,以品牌、文化为核心载体,充分发挥联合品牌运营平台优势,在酒业深度变革中形成全新的酒水运营商,为广大消费者提供全方位完善服务。

在当天的新三板挂牌现场,记者注意到,包括湖北人大大、北京朝批等在国内多家知名大商均到场祝贺。分析人士指出,按照这一平台发展思路来看,金易久大或将打造一个整合国内大商、商超的酒商平台,这将是国内领先的酒类流通航母级平台。

未来, 资本重构酒类流通业格局

当前,酒类行业正处于深度调整期,变革程度远超行业想象。有分析指出,在如今的消费者主权时代、互联网时代,处于一线的酒商群体面临更加激烈的市场竞争,未来残酷的事实是将有 80%的传统酒商被淘汰,新型酒商、复合型酒商将会涌现,商业模式之间的对决将成为制胜与否的关键。

按照傅钟提出的“中国酒商第一上市平台”思路来看,商业模式的打造除了需要整合酒商、产品、渠道等资源外,更重要的是需要资本的介入。插上资本的翅膀,企业将获得跨越式的发展,摆脱自身的资源局限。

以往,业外资本对酒行业的关注度并不高,而在互联网时代,传统企业借力“互联网+”开辟了无限的商业想象空间。

相比于酒商依靠自身有限资源的单打独斗,资本的加入将大大缓解企业的运营压力。按照既往的经验,1919 酒类直供挂牌新三板,中酒网嫁入青青裸酒等都在获得资本输血的同时获得了资本带来的知名度、渠道资源、跨界资源等的支持。

苗国军认为,品牌的连锁化、互联网化,将是很多行业销售的趋势,而酒类行业保真的特殊性,更要求如此。依赖资本的后盾,酒类流通企业的空间无限。最好的例证就是前不久京东牵手永辉超市,阿里巴巴联姻苏宁,双方的合作都是数十亿级乃至百亿级的合作。

分析人士认为,目前中国酒业中真正的零售加电商的销售额占比极小,未来空间巨大。酒类流通企业搭上资本快车,将引领广大酒商借助资本力量重构酒类流通格局的新潮流。而借助资本的力量,酒业“阿里巴巴+苏宁”的巨擘也将在不远的未来诞生。(许坤)

秋白茶”是一款特殊“节气茶”饼,在二十四节气中,每到清明、小满、芒种、秋分等节气,天丰源茶园里都会采摘茶叶制成具有独特味道的“节气茶”,具有节气意义的茶叶,也渐渐受到茶客追捧和喜爱。

点头镇是福建省产茶大镇,目前拥有优质茶园面积 3 万多亩,年产茶青 2.1 万多吨,茶叶加工企业 150 多家。近年来,该镇充实闽扬福鼎大白茶原产地优势,做大做强茶产业,一方面,大力实施茶园改造,传统茶叶品种实施了升级换代,新建茶叶基地发展实行良种化、园林化、规范化。另一方面,扶植较大规模、高科技、高档次茶叶精深加工园区,引进上规模、大品牌茶叶加工企业,提高茶叶出产加工科技含量。“福鼎白茶”的春、夏、秋茶品质同样有保证,这里每年茶叶总收入秋茶也占相当比例,茶产业成为点头镇农业增效、农民增收的优势财富。(佚名)

浮来春欲借并购君子酒业 降低成本

8 月 27 日,国美酒业集团与四川宜宾君子酒业有限公司签约并控股后者。由于国美酒业集团董事长武玉杰同时也是浮来春集团董事长,这也意味着浮来春集团控股了君子酒业。根据资料显示,浮来春集团以浮来春系列酒的生产经营为主,所属企业年生产食用酒精 20 万吨、粮食酒 2 万吨。君子酒业是四川省一家主要的基酒厂,生产浓香、酱香、兼香三大香型酒,占地面积 300 亩,生产规模 5000 吨。

事实上,由于前几年白酒快速发展,使得许多基酒企业盲目扩大生产量,产能过剩,近两年白酒市场低迷,竞争加剧,许多基酒企业纷纷倒闭,基酒厂商生存压力较大,政府方面鼓励基酒厂“走出去”寻求上下游的整合。

白酒营销专家肖竹青表示,现在收购基酒企业是买方市场,收购议价时机较为恰当,预计此次收购金额不会太高。未来三到五年是行业的整合期,白酒可能会面临一个经过大浪淘沙的阶段,酒业并购会成为趋势,行业集中度也将得到提高。据了解,四川是国内的原酒基地,全国有一半的白酒是用四川基酒勾兑的。肖竹青分析,此次浮来春借并购君子酒业掌握白酒源头基酒,可以有效降低其生产白酒过程中的成本,与此同时还可以加大对基酒安全的管控。如果一时“吃不下”君子酒业,还可以将基酒作为老酒进行窖藏。“对于君子酒业而言,由于窖池需要持续投资,花费资金较高,此次并购意味着企业生存有了一定保证。”(刘一博 朱欣悦)

上半年上市酒企七成报喜 行业回暖迹象明显

截至 8 月 27 日,沪深两市共有 17 家酒企发布了 2015 年中报业绩,在报告期内,17 家酒企共实现营业收入 507.4 亿元,实现净利润合计 145.9 亿元。其中,五粮液、金种子酒、沱牌舍得、山西汾酒、*ST 皇台和伊力特 6 家酒企在报告期内出现净利润下降; *ST 酒鬼和 *ST 水井由于之前连续两年亏损,为了不被退市,两家公司上半年成功扭亏为盈,分别实现净利润为 3949.3 万元和 5018.79 万元,同比增长率分别为 188.8%和 141.25%,成为已发中报的 17 家公司中涨幅超过 100%的两家公司。

口子窖上半年实现净利润同比增长 57.51%;老白干酒实现净利润同比增长 23.96%;贵州茅台、迎驾贡酒、泸州老窖、古井贡、青青裸酒和今世缘在报告期内实现净利润同比增长率则为个位数,在 10%以内;顺鑫农业净利微增,为 0.48%。今世缘在公告中表示,上半年公司营业收入已完成全年的 55.48%,实现净利润 4.68 亿元,占全年预计金额的 68.86%。

在业内人士看来,经过近 3 年的调整,白酒行业开始触底反弹,高端白酒的销售回暖,酒行业告别寒冬迈向春天的步伐在加快。而行业龙头的贵州茅台的业绩表现,也体现出了高端酒开始回暖的迹象。

根据贵州茅台发布的中报业绩显示,报告期内,公司共生产茅台酒及系列产品基酒 24487.42 吨;实现营业收入 157.78 亿元,同比增长 10.17%;实现营业利润 111.52 亿元,同比增长 8.79%;实现净利润 78.88 亿元,同比增长 9.11%。

不过,有分析人士认为,白酒业虽已有回暖迹象,但是行业的内外部制约条件仍未发生根本改变,白酒市场恢复性增长判断或为时尚早。在此背景下,白酒业内竞争白热化和保增长双重压力依然巨大。在业内如何凸显企业核心产品差异化优势、在业外布局多元化投资以抵消深度调整期业绩增长乏力则备受酒企关注。(勤勤)

青岛啤酒 46129 万元卖子公司

青岛啤酒日前发布公告称,以挂牌竞拍的方式,以 46129 万元人民币为挂牌价溢价出售子公司宏基伟业 100%股权。公告称本次交易若挂牌竞拍成功,则会为该公司增加不低于 31458 万元人民币的当期收益。据了解,宏基伟业主要资产为两宗土地使用权。记者以电话和短信方式联系青岛啤酒相关人士,但未得到回应。

8 月 31 日,高盛发表报告指,青岛啤酒第二季销售按年跌 7%,于该行预期 1%,跌幅较首季的 3%扩大。次季 EBIT 按年跌 28%,主要受毛利率收窄 2.1 个百分点的影响,较该行预期低 23%。期内政府补贴增加,抵销净利润跌幅,但仍按年跌 17%,较该行预期低 11%。报告称,青啤市场份额正在流失,次季市场销量按年跌 5%,跌幅较同业其他品牌多,且青岛主要品牌市场销量按年跌幅达 10%,相对其最大竞争对手百威录双位数增幅,表现则较为逊色。该行相信,公司以控制成本来提升利润,短期或见成效,但因推广费用减少,可能令公司加快市场份额流失,形成恶性循环,令利润减少。(林琳)