

头部白酒齐换帅 逐鹿千亿赛道

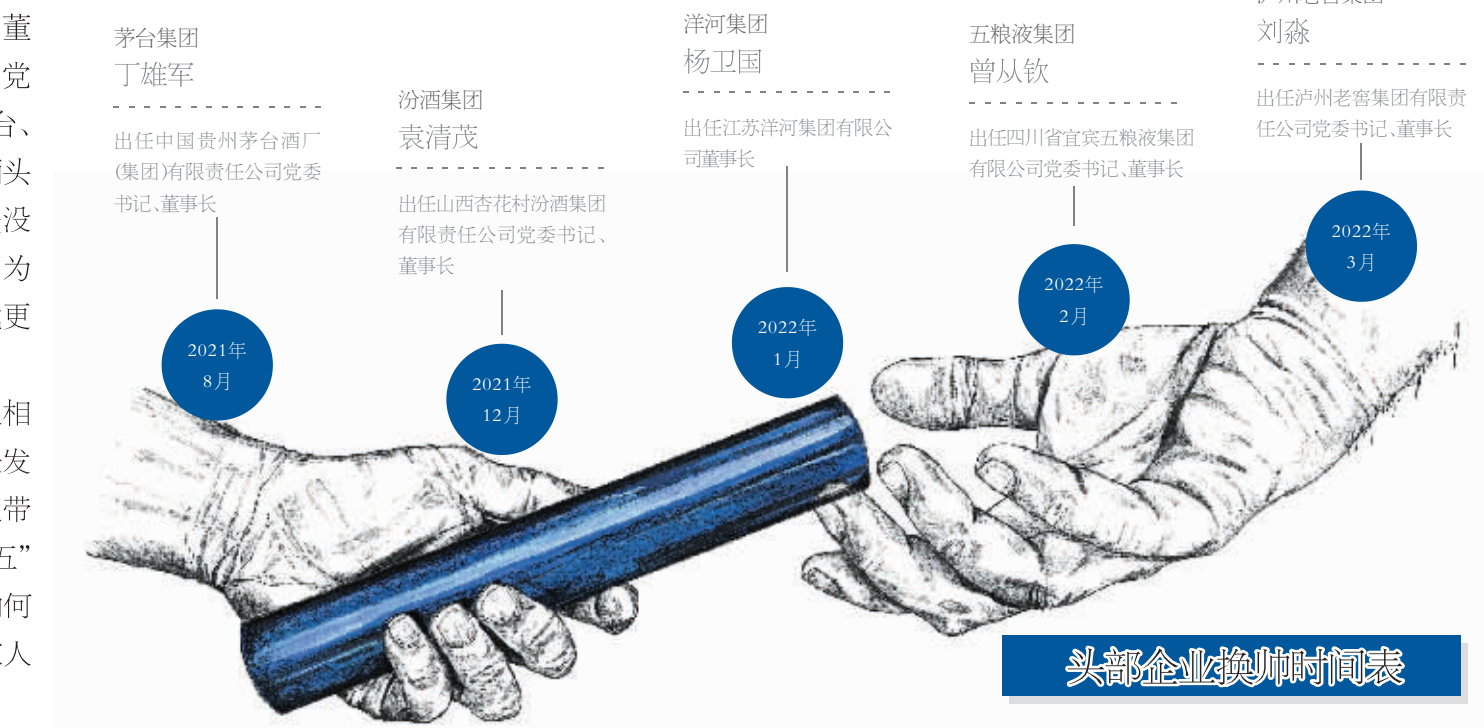
随着泸州老窖股份公司党委书记、董事长刘淼接替张良出任泸州老窖集团党委书记、董事长,8个月的时间,贵州茅台、五粮液、洋河、泸州老窖、汾酒五家白酒头部企业均迎来新掌门人。然而,在酒企没有只见新人笑、不问旧人哭的场景,因为新一代酒企领导人将面临着比上一代更复杂的经济形势和市场环境。

业内人士分析认为,随着新当家人相继到位,白酒行业发展也进入量质并进发展阶段。“十三五”期间,白酒头部企业带领行业创造了行业神话。现如今“十四五”期间,白酒赛道由百亿升级为千亿。如何为企业寻找新的突破点,是这些新当家人面临的首要问题。

相继完成换帅

北京商报记者梳理发现,今年3月,刘淼接任泸州老窖集团党委书记、董事长职务,同时继续兼任泸州老窖股份有限公司党委书记、董事长。2月,曾从钦出任五粮液集团公司党委书记、董事长。1月,洋河集团换帅,原宿迁日报社社长杨卫国履新董事长一职。2021年12月,袁清茂履新汾酒集团董事长。2021年8月,丁雄军接棒成为茅台掌门人。短短8个月时间,国内白酒前五名相继完成换帅,也宣告新一代领导班子正式走向台前。

中国消费品营销专家肖竹青表示,酒企此前领导大多经历了从计划经济到市场



经济的转型期,打破了糖酒公司渠道僵化模式,为酒企发展做出了不可磨灭的贡献。新当家人从年龄来看,基本都属于年富力强的,经验丰富。在当下的环境中,新一任酒企领导将承担更多责任。

据相关媒体报道,今年,泸州老窖将进入全面进攻、加快突破的发展新阶段。而早在此前,刘淼公开表示,泸州老窖计划在2025年是重回前三,2026-2030年,泸州老窖计划实现全面复兴,品牌高度领先行业,企业实力雄踞全球酒业前列。

据悉,洋河集团新任董事长杨卫国曾任宿迁日报社党委书记及社长,中共宿迁市委副书记、改革办副主任,泗阳县委常委、宣传部长等。对此,业内人士表示,随着白酒市场的快速发展,白酒龙头企业已成

为地方支柱型企业,地方政府加强产业控制已大势所趋。目前国内酒业板块运营风险较高,有地方政府掌舵加持,也相对有利于企业自身的发展。

新领导新战略

俗话说,新官上任三把火。贵州茅台新帅丁雄军第一把火则是“开闸放水”,第二把火则是取消“住房购房”活动,第三把火则是全面取消“拆箱令”。除此之外,今年春节前夕,珍品茅台、茅台1935和茅台生肖酒虎茅相继上市。从终端价格到战略新品,在丁雄军的带领下贵州茅台营销改革的信息逐渐清晰。

对此,行业资深人士分析认为,贵州茅

台新帅丁雄军有一定的综合管理治理经验,同时还有非常丰富的经济管理方面的经验和资历。贵州茅台需要一个有拓展精神、在白酒行业大变革过程中积极进取的掌舵人。

相较于历任董事长而言,山西汾酒新任董事长袁清茂更为年轻。袁清茂表示,未来三年将是汾酒的重大战略发展期。到“十四五”末,汾酒要进军白酒行业第一阵营,实现三分天下有其一,重树“汾老大”的品牌地位。在产品品质上,要在提高产能储能规模的同时,注重保障品质的提升。

业内人士向北京商报记者表示,从行业发展来看,此前的酒企领导人完成了企业开创、做大做强的阶段,他们助推行业、企业发展的使命已经完成了,白酒行业头

部格局已定。老班底将陆续退出舞台,新领导班子上任宣告着白酒新时代即将到来。

寻找第二曲线

白酒近年来稳健发展,让不少投资者长期看好白酒板块。白酒企业在资本的加持下得以快速发展的同时,企业也逐渐进入存量发展阶段。未来如何进一步发展,寻找企业发展的第二曲线,则是所有企业必须深度思考的问题。

白酒行业分析师蔡学飞称,随着规模以上企业数量的不断减少和产能的下降,白酒行业进入了存量竞争时代。近年来酱香、清香型等不同香型的兴起以及业外资本的人局,使得酒行业竞争度加剧。对于头部白酒企业掌门人来说,如何做大行业和产品,可谓任重道远。

曾从钦表示,从宏观环境来看,国内经济稳定向好、长期向好的基本面没有改变。从行业发展来看,结构性增长仍然是行业发展的主旋律,白酒行业成长逻辑和基本面都具备强支撑。2022年集团公司继续保持两位数以上的稳健增长,股份公司继续保持高于集团的增速。结合当前形势判断,五粮液处于新一轮高质量发展的重要窗口期和战略机遇期。

随着贵州茅台、五粮液、洋河、汾酒、泸州老窖相继换帅完毕,五家白酒龙头企业所代表的中国白酒头部企业竞争已经开启新阶段。在新时代下,掌门人也需要不断提高产品质量,巩固市场地位,提高品牌力,带领企业从百亿赛道升级至千亿赛道。

北京商报记者 刘一博 翟枫瑞

明星产区酒庄集体挂牌出售 国产葡萄酒困境何解

作为国内明星葡萄酒产区,宁夏产区的酒庄可以说是国产葡萄酒的风向标。3月17日,北京商报记者在宁夏回族自治区公共资源交易网注意到,宁夏贺兰酒庄、宁夏贺兰红酒庄与宁夏贺兰红酒业三家葡萄酒企同时挂牌转让,项目均截至3月底到期。坊间传闻称,元气森林、复星集团及格力电器意欲收购,目前涉及企业均未公开发声。宁夏贺兰红酒庄回应北京商报记者表示,目前暂不能透露相关情况。

酒庄集体挂牌出售背后,国产葡萄酒面临着产量连年下降、市场份额被进口葡萄酒挤压等诸多窘境。

集体挂牌转让

宁夏贺兰酒庄、宁夏贺兰红酒庄与宁夏贺兰红酒业,三家葡萄酒企同时在宁夏公共资源交易网上挂牌转让,背后原因备受关注。

登录国家企业信用信息公示系统网站与天眼查平台,北京商报记者发现,三家酒企注册资本均在5000万元以上。据宁夏公共资源交易网披露数据显示,三家酒企2021年分别实现利润总额399.8万元、-45.72万元、82.01万元,负债总额分别为2368.5万元、14282.32万元、193.32万元。

就此,北京商报记者致电宁夏贺兰红酒庄挂牌转让联系人仇先生,对方回应目前对于参与竞价企业暂不能透露。

三家葡萄酒企同时挂牌出售,与此同时,坊间传闻元气森林、复星集团及格力电器将成为收购方接手三家酒企。

面临诸多窘境

三家酒庄同时挂牌出售,是在国产葡萄酒近年来面临产量多年下滑、市场空间受进口葡萄酒挤压等多重窘境的背景下发生。

中商产业研究院发布的数据显示,全国葡萄酒产量由2016年的113.7万升降至2020年的41.3万升。2021年,全国葡萄酒产量为26.8万升,同比下降29.1%,达近年来产量最低值,产量持续下降。

中国酒业协会统计数据表示,2015-2020年,进口葡萄酒在国内市场占有率由32%升至超50%。

此外,国产葡萄酒还存在价格跨度大、缺乏消费者教育等问题。北京商报记者登录天猫平台搜索“葡萄酒”关键词发现,国产葡萄酒售价在7.9元/瓶-739元/瓶,价格跨度相当大。

香颂资本执行董事沈萌指出,除了产量下滑明显外,国产葡萄酒还存在着品牌吸引力较低、产品竞争力较低等问题,无论是酿酒还是卖酒等环节,都呈现明显落后和不足。

呼吁多方扶持

解决葡萄酒企个别难题或许不难,但解决国产葡萄酒面临的诸多窘境却并不简单。

今年全国两会上,许多有关扶持葡萄酒产业的议案被提出。其中,全国人大代表、烟台张裕葡萄酒股份有限公司董事长周洪江建议道,中国葡萄酒行业正处于低谷期,短期来看未来发展仍不太乐观。各级政府应加大对中国葡萄酒产业的扶持力度,促进中国葡萄酒行业和葡萄酒种植业高质量发展。

据了解,在中国,葡萄酒属于工业产品,需要缴纳增值税、消费税及企业所得税。其中,增值税税率为13%、消费税税率为10%,企业所得税按产品利润计算,年度利润100万元以内的企业,税率为5%;年度利润在100万-300万元,税率为10%;年度利润超过300万元,则按25%税率缴纳。

中国食品产业分析师朱丹蓬表示,中国葡萄酒最关键的还是品质问题。葡萄酒行业应通过政府政策支持,提升种植水平,改良葡萄品种,整合区域产业链优势进而打造全新产区概念。

北京商报记者 刘一博 王傲

“五位一体”助高速发展 五粮液“稳”绘蓝图

3月11日,宜宾五粮液股份有限公司(以下简称“五粮液”)以视频直播形式召开2022年投资者沟通会,五粮液集团(股份)公司党委书记、董事长曾从钦率新领导班子出席。会上,曾从钦强调,将全力打造“生态、品质、文化、数字、阳光”五位一体的持续稳健、高质量发展的五粮液,加快建设产品卓越、品牌卓著、创新领先、治理现代的世界一流酒企。

首次集体亮相 新领导班子蓄势待发

作为五粮液新领导班子的“班长”,曾从钦在此次投资者沟通交流会开场直言:“我们新的班子基本都是内部自然调整产生的,具有很强的连续性、稳定性和持续性,无需过渡即可无缝衔接。”

新领导班子刚刚组建,就直面投资者代表和专业机构,新帅的笃定和新管理层的信心可见一斑。同时,五粮液还表示,要抢抓机遇、守正创新,进一步把公司党委擘画的发展思路和战略举措“一张蓝图绘到底”,这给市场和资本吃了颗定心丸。

曾从钦强调,五粮液将坚持稳中求进工作总基调,抢抓新发展机遇,集团公司深入实施“做强主业、做优多元、做大平台”发展战略,股份公司持续深化“补短、强弱、固优”,不断推动五粮液再上新台阶、再创新佳绩。

对于投资者关心的重大工程项目,五粮液方面表示,公司将紧紧围绕“再造一个五粮液”的战略目标,全力推进一大批既利当前又奠基长远的重大项目建设,加快补齐发展短板,不断增强发展后劲,持续做强主业酒业,项目投运后将对公司生产经营发展发挥积极作用。

6年、24个季度 业绩双位数增长

在投资者交流大会召开前夕,五粮液(000858.SZ)刚刚发布了2021年主要业绩预报表,2021年公司预计实现营收662亿元左右,同比增长15%左右;实现归属于上市公司股东的净利润约233.5亿元左右,同比增长约17%左右。

至此,五粮液已连续6年、24个季度实现两位数以上的增长。其中,2016-2021年,五粮液营收分别同比增长13.32%、22.99%、32.61%、25.20%、14.37%、15%左右。一串数据彰显出五粮液持续稳健发展的态势。

曾从钦表示,五粮液已在产品体系建设持续优



化、品牌价值持续提升、市场表现量价齐升、渠道体系协调发展、企业现代化治理水平持续提升等五个方面形成了方向性、格局性态势,产区优势、古窖群优势、品质优势、品牌优势、消费群体优势等五大核心优势更加凸显,这是未来五粮液持续保持业绩稳健增长的信心和底气所在。

对于2022年的业绩目标,曾从钦谈到,要统筹落实好中央和省市“稳字当头、稳中求进”的经济工作总要求,处理好量和价、产和销、供和需的关系,集团公司继续保持两位数以上的稳健增长,股份公司保持高于集团的增速。

市盈率尚低 价值洼地优势凸显

3月16日,五粮液收盘价报收164.80元/股,动态市盈率为27.69。

不难发现,在白酒龙头公司中,五粮液的市盈率处于低位。对此,多家券商在研报中提到,随着新管理层顺利过渡,五粮液估值修复可期。

第一上海证券研报中指出,随着新管理层日渐稳定,公司将持续加强核心品牌推广、渠道精细化管理、落实市场库存及批价管控等,五粮液的产品量价、业绩有望得到持续良性发展。

开源证券发文称,2022年五粮液轻装上阵,目前公司估值处于预期低点,看好公司管理层人事稳定之后的市场改革动作带来批价回升,带动渠道积极性,从而实现长期可持续发展。

值得注意的是,机构和券商对五粮液抱有信心。在11日召开的五粮液2022年投资者沟通会上,易方达基金、招商基金等多家机构和券商参加调研。此外,据不完全统计,近90天有42家机构对五粮液给出评级,买入评级40家,增持评级2家。