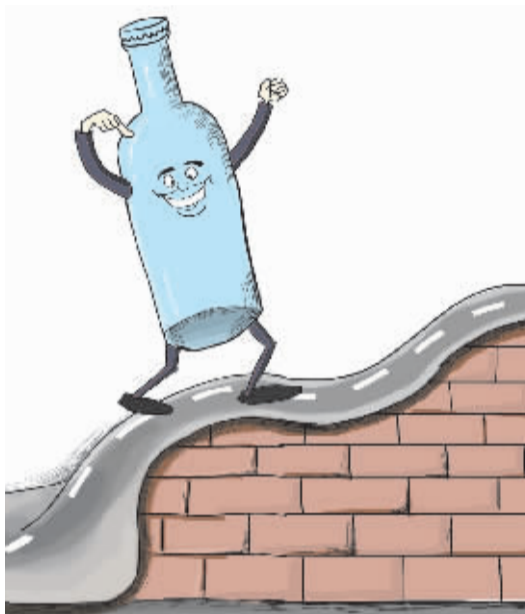




2015酒业年终特稿

关键词:回暖

龙头白酒引领行业复苏



茅五相继完成销售目标

12月18日,五粮液在厂商大会上宣布完成全年销售任务。据悉,明年52度五粮液出厂价计划从659元/瓶恢复到689元/瓶,甚至可能提至729元/瓶。

无独有偶,茅台在年终的经销商大会上公布了最新的销售数据,1-11月,茅台集团实现销售收入357亿元(含税),同比增长4%,超额完成了今年的319亿元销售目标。茅台集团总经理李保芳对媒体透露,2016年茅台销售增长预计是在3%以上,在资产、利润、税收方面都会提升。

此外,根据18家白酒上市公司的前三季度财报,贵州茅台、泸州老窖、洋河股份、古井贡酒等10家酒企实现了业绩净利双增长,其中,洋河股份、古井贡酒、老白干酒3家业绩增幅明显,分别为11.02%、13.77%、22.78%。去年同期亏损严重的酒鬼酒和水井坊也在三季度扭亏为盈。白酒营销专家肖竹青认为,高端酒企提价、上市酒企业绩提升都预示着行业的回暖。其中,白酒已经渡过漫长的低谷期,未来将呈现弱复苏形势。

大众市场成酒企争夺焦点

伴随着酒业持续深度调整,白酒企业不得不放低姿态,回归大众消费定位,从“名酒”向“民酒”转型,提升精细化市场操作。多家白酒企业提出了一系列降价、去库存、梳理产品线、提高终端运营以及拓展互联网销售等市场措施。酒企现已逐渐接地气,适应了低迷的市场环境。

白酒营销专家肖竹青认为,首先,在经历了三年探底后,白酒原有政务消费的疲软,由商务消费和自饮消费弥补,渠道信心回升;其次,酒业都采取去库存、控量保价,让市场供求关系取代以往厂家主导产品的价格体系,现在管控效果已经出现。

白酒行业分析师蔡学飞表示,行业呈现业绩回暖迹象,一方面受到严峻的市场环境倒逼,不得不直面企业自身短板,优化企业经营策略,改善渠道管理,借此改善企业业绩。此外,茅台、五粮液等高端白酒的消费群体更注重品质和品牌,而不是价格,所以具有名优品牌的高端白酒更易受消费者青睐,更容易脱颖而出。

大鱼吃小鱼模式隐现

据茅台公开数据显示,茅台酒股份公司营收、利润分别占全国18家白酒上市公司的27%、45%。茅台酒在国内高端白酒市场占比升至50%以上。

业内人士指出,成熟的行业,主流品牌一般不超过10个,掌握着70%左右的市场份额,由此看来,目前白酒集中度不高,未来整合速度或将加快。

蔡学飞指出,伴随着酒水行业的变革,也开启了优胜劣汰的行业洗牌。国内酒企的资本整合速度正在加快,大量资本向名优酒企集中。“酒业持续低迷,而高端白酒将呈现出强者越强的趋势,整合弱势企业的市场。行业蛋糕没有变大,但强势酒企在不断蚕食其他企业的份额。”

北京商报记者 刘一博 朱欣悦/文 胡潇/漫画

2016预测

二线酒企生存空间恐再遭挤压

数据显示,国内约1.8万家白酒企业,近8000亿元市场份额。蔡学飞认为,经过这一轮挤泡沫般的调整,未来可能将有1/3的酒企被淘汰出局,白酒资源向名优企业倾斜,未来市场生存的企业不仅具备良好的企业管理细节,有力细化渠道运营,并拥有成熟的消费群体和拳头单品。

肖竹青表示,自今年以来,白酒不再是投资洼地,大量社会资本向白酒行业转移,使行业流动资金充裕,这也导致白酒行业洗牌,整合速度加快。明年白酒行业将呈现两极分化趋势,高端白酒形成高速增长的同时,二线白酒则会极速萎缩,甚至可能出现断崖式下跌。

专家观点

中国酒业协会理事长王延才:
一线白酒品牌企稳

白酒行业处在一个筑底期,行业内部结构在深度重构。产业集团在不同创新模式的驱动下,会出现以不同主线为纽带的产业集团,高端一线品牌,如茅台、五粮液,通过这两年的调整已经稳定见底,次高端以下品类价格竞争仍将继续,他们之间的竞争将会促使产业结构发生变化。

白酒行业的竞争强度会不断提升,现在已经有一些企业在兼并重组上迈开了步伐,过去行业里面有各种各样的兼并,但往往是业外资本进入酒行业,现在业内强势品牌的兼并重组已经开始显现,并且会越来越猛烈。

记者手记

消除泡沫才能适应市场

国内白酒市场的黄金十年,整个行业得到了快速发展的同时也出现了各种问题,产能过剩、价格泡沫等,浮躁是许多人对那十年白酒企业的评价。而现在,国内白酒市场经历了一次又一次的探底,许多酒企开始痛定思痛地思考如何转型和调整。从专注高端市场到推亲民酒品,从过分依赖团购渠道到深度挖掘大众渠道,国内白酒企业正在逐步挤破市场泡沫。

随着白酒行业的自我调整,2015年迎来了国内白酒市场的微回暖,18家上市酒企都超过半数亮出不错的成绩单。

白酒行业的这次回暖更像是行业与市场需求的真正融合,说到复苏也不是市场触底反弹,而是酒企自我调整时候适应了市场的变化。国内白酒市场从巨热到巨冷的过渡,适应能力差的酒企惨遭淘汰,适应能力强的企业则进行深度调整。所以现在的国内白酒市场是消除泡沫后,进行一次从内到外的大调整,虽然市场环境没有好转,但是酒企已经找到对抗寒冬的方法。依我看,国内白酒市场回暖是小事,酒企可以调整主动适应市场才是大事。

2015年年终,一向具有白酒行业风向标之称的五粮液、茅台经销商大会相继召开,两家企业不约而同释放出业绩回暖的信号,并宣布完成了全年销售任务。据白酒18家上市企业三季度财报显示,10家企业实现了业绩、净利双增长。白酒在经历了多年的深度调整后,出现了弱复苏趋势。

今年前三季度营业收入

公司名称	前三季度营收	比上年同期增减
贵州茅台	231.49亿元	6.59%
五粮液	151.31亿元	0.42%
洋河股份	136.61亿元	11.02%
泸州老窖	50.14亿元	5.02%
沱牌舍得	8.16亿元	-20.69%
古井贡酒	40.14亿元	13.77%
迎驾贡酒	21.45亿元	-0.96%
酒鬼酒	4.34亿元	60.08%
水井坊	6.19亿元	122.42%
皇台酒业	0.58亿元	17.62%
金种子酒	12.62亿元	-18.61%
老白干酒	15.20亿元	22.78%