



这是最好的时代,也是最坏的时代,对狄更斯如是,对白酒亦如是。一边是各方资本“闻香而来”,“外行”纷纷涉酒;一边是分析人士高唱“白酒泡沫”,揪心产能过剩。

真相究竟如何?从目前白酒交出的答卷来看,非常夺目:今年三季报显示,白酒板块实现营业收入798.21亿元,同比增长41.67%;实现净利润295.21亿元,同比增长61.96%。在制造业不景气、不少企业利润大幅下滑的背景下,这份骄人业绩自然引得大批资本“闻香而来”。 ■记者 刘玲玲

各路资本涌入白酒行业

【历史】白酒行业十年高速增长

2003年至今,被白酒专家铁犁称为白酒的“黄金十年”。

凭心而论,这十年白酒的“战绩”确实辉煌。行业数据显示,2011年我国规模以上白酒工业企业实现主营业务收入3746.67亿元,同比增长40.25%;实现利润总额571.59亿元,同比增长51.91%。其中净利润较2004年增长3.08倍,9年间复合增长率达23.7%。同时,高端白酒不仅出现价增量涨的情况,部分高端白酒甚至出现断货、供不应求的局面。

在平均高达65%销售毛利率,及销售收入、利润动辄增长百分之四五十的强烈诱惑下,尤其是近三年来高端白酒销售价涨量增、丝毫不受经济周期波动冲击的诡异繁荣,令整个中国白酒行业信心倍增,纷纷借助国家“十二五”规划发展之机,掀起一轮前所未有的产能大扩张。

近几年,各大名酒公司纷纷加速白酒产能的布局,少则增加几万吨,多的10万吨:2011年8月洋河公告拟投入40亿元用于投资扩产;古井贡酒2011年8月募集资金12.26亿元投建优质基酒;郎酒集团今年3月17日开始总投资超30亿元投建吴家沟1.7万吨优质酱酒生产基地;茅台2015年的年产能将是2008年的一倍;五粮液将在明年再扩大10万吨的年产量。

而根据《中国酿酒产业“十二五”发展规划》,到2015年,全国白酒总产量将达到960万千升,比“十一五”末增长8%,年均增长1.5%;销售收入达430亿元,比“十一五”末增长60%,年增长10%。

事实上,仅在“十二五”的第二年,2011年,我国生产白酒产量就达1025.6万千升,同比增长30.7%。这意味着,白酒业“十二五”规划的产量目标早在2011年就已经超越了。

【现状】各路资本涌入白酒行业

其实,海外资本艳羡中国名酒市场也并不始自今日,近几年来,外资纷纷开咬白酒市场这块“肥肉”,集体掀起并购中国白酒企业的大旗。

2006年帝亚吉欧受让水井坊第一大股东四川全兴集团43%的股权,曾为外资白酒并购第一案,此后,知名外资高盛的加入让口子酒曾引起较大轰动。

2007年,隶属法国路易威登集团的酩悦轩尼诗酒业有限公司与剑南春达成合作协议,轩尼诗、V&S两大洋酒巨头分别与剑南春合作,用“文君”和“天成祥”两个品牌向高端白酒市场发起冲击。

与西方酒企在中国西部的并购行动“交相辉映”,泰国IBHL在2007年4月受让古井贡酒100%国有产权,2009年,泰国酒王TCC集团也出资5500万元整体并购云南玉林泉酒业;除此之外,美国高盛集团也早已参与到中国白酒并购大战,在2008年9月,出资5200万美元收购安徽口子窖25%股权。

一时间,外资集体掀起了并购中国白酒企业的大旗。这是继2004年啤酒行业被并购、2005年葡萄酒行业并购之后形成的第三波外资并购高峰。只是,这次并购来得似乎更凶猛,其目光对准的是一直未被外资染指的中国酒类的最后一块“净土”。

“水井坊、文君酒的被收购仅仅是一个序曲,中外酒业的本土大战才刚刚开始,接下来还会有更多的白酒并购案。”北京盛华永道品牌营销机构总经理雷永军表示,“去年整个白酒行业各个方面都经历了一系列变化,外资的并购是必然趋势,在中国这个资本天堂里,这类并购只会越来越多”。

市场

白酒价格一路上涨

时至今日,人们无法忘怀2011年,各大高端白酒品牌像赛跑一样提价。

最为典型的涨价事件为茅台53度飞天白酒超市价格月月攀升。2011年5月茅台酒专卖店53度飞天茅台标价为1280元/瓶,6月份升至1380元,7月份涨至1480元,8月份售价为1580元,9月为1680元。

到了今年1月份,茅台53度飞天价格涨至历史最高位2300元/瓶。

在酒价狂飙的2011年,五粮液也是高端白酒价格大举飙升的主力。

2011年8月30日,五粮液发布公告,称于当年9月10日提升出厂价2-3成。紧跟茅台、五粮液之后,剑南春52度主流品种跟进提价,其他不少品牌白酒随后也纷纷加入涨价行列。

在纷纷喊“涨”的年代,白酒行业的利润随之高涨。今年前三季度,14家白酒上市公司净利润总和297.6亿元,同比增长88.65%。其中,茅台、五粮液两家的净利润超过了上海、深圳两大股市43家家企业净利润的总和。

在铁犁看来,高端白酒品牌之所以敢于接连提价,尤其是每逢节假日时间大幅提价,一是因为具有强大的品牌影响力和特殊优势的市场地位,二是对供货渠道拥有超强的控制力,可以通过调剂供货影响价格。

相关链接

高端白酒渐成投资新宠

“在中国市场上,白酒更多的是承载着消费和流通的功能,而在投资和收藏的属性上并没有引起足够的重视。”白酒营销专家肖竹青这样认为。其实白酒投资早就不是什么新鲜话题,只是参与者还仅仅局限在少部分人群。随着白酒投资的升温,越来越多的人意识到,白酒投资不失为一种好的投资渠道。

茅台、五粮液等高端白酒的价格一直居高不下,高端白酒正在演变成一种奢侈品,这让很多人开始热衷于收藏高端白酒。据了解,就在之前举办的一次拍卖会上,一瓶1935年产的赖茅台酒就以1070万元的价格成交。

白酒投资价值的升温无疑刺激了各路投资者的神经,与此同时,受宏观经济形势以及相关政策的影响,传统的投资渠道如股市、房产投资及银行存款利率表现投资价值减弱,大量资本需要寻找新的投资渠道,于是投资者纷纷把目光转向了白酒投资市场。

“白酒被业内称为‘软黄金’、‘液体黄金’,可以规避货币通货膨胀等风险。”白酒专家认为,白酒投资不失为一种好的投资选择,但白酒不是一投就赚钱,要把握“三有要素”,即要选择有品质、有文化、有历史的“三有”企业和“三有”产品,两者有机结合可以组成有价值的投资品。

■本报综合

