

进口葡萄酒 狼来了” 国内企业毛利下滑过寒冬

国内龙头张裕出现营收与净利润近11年首次双降

见习记者 张奇

“不在中国，就在去中国的路上。”这是目前全球葡萄酒巨头们的真实写照。

2011年中国赶超英国成为全球第五大葡萄酒消费国。进口葡萄酒虽然仅占中国葡萄酒消费总量的14.7%，但其增长非常迅速，几年前中国葡萄酒进口商才800家，2012年已经超过4000家。有业内人士预计，未来进口葡萄酒将占到国内消费总量的20%以上。

一连串的数据，已经让国内葡萄酒厂商感到了阵阵寒意，国内葡萄酒龙头企业张裕在经过连续11年的双增长后，今年第一季度营业收入出现近3年来首次单季度负增长；三季报营收与净利润出现双降，公司股价年初以来已跌去46%（复权），创2010年以来新低。

其他葡萄酒上市公司，如中葡股份和通葡股份这几年经营就如“打酱油”，一个连续几年靠卖资产度日，另一个也只能靠重组避免业绩的颓势；行业中仅有近年来开始扩展葡萄酒产业的莫高股份有些亮点。

进口酒井喷式冲击

进口葡萄酒的入侵或许只是开始。中金公司指出，中国正经历着美国1970年后进口酒逐步进入市场的发展阶段，高峰占比有望达到20%以上。成熟市场的经验证明，20%以上才是相对稳定的状态。以福建市场为例，目前进口酒的销售占比已达到20%左右的水平。所以，中国可能正在复制成熟市场的发展历程。

统计数据表明，欧盟产葡萄酒的进口数量已由2008年的3.59万升迅速上升至2011年的16.91万升，年均增幅达67.71%；其中2升以下包装的产品由3.45万升上升至16.56万升。所占中国葡萄酒市场份额也由2008年的约4.94%迅速攀升至14.32%。

2012年第一季度，自欧盟进口葡萄酒数量达到4.17万升，同比增长23.98%；其中2升以下产品4.12万升，所占中国市场份额上升到14.76%。

一边是进口葡萄酒的猛增，另一边则是国内葡萄酒毛利率呈现继续回落的态势。

银河证券分析师周颖指出，国内葡萄酒的产量仍然保持着稳定的增长，但值得注意的是，根据统计局历史数据，2011年以来利润总额累计增速呈现出明显高于收入增速态势，但是2011年全年利润总额增速下降到了13.96%，低于收入增速7.18%；2012年前8月这种状况依然持续，利润总额增速再次低于收入增速8.69%（前7月为7.22%）。

周颖认为这种情况主要是由于产品结构导致，极有可能来自进口葡萄酒在竞争中对于行业利润的拖累。

另据记者查阅中国海关总署统计数据显示，2011年葡萄酒进口总量为36.16万升，同比增长27.6%；进口金额为13.93亿美元，同比增长80.9%。其中，瓶装葡萄酒最大的进口国是法国，已占据进口市场的半壁江山，其进口量为11.79万升，同比增长74.15%，占进口葡萄酒总量的48.84%；进口金额为7.06亿美元，同比增长108.26%，占进口葡萄酒总金额的55.46%。

除法国之外，澳大利亚、西班牙、意大利、智利和美国是我国进口瓶装葡萄酒的主要国家，其中西班牙葡萄酒进口量增长速度最快，与2010年相比，超过意大利和智利，从第五位跃升到第三位。

中国酒业协会通过公开渠道搜集的证据表明，欧盟为葡萄酒产业提供大量的补贴，这些补贴使中国葡萄酒在同欧盟进口葡萄酒的竞争中，面临极为不利的地位；并且，可以预见的是，由于欧盟葡萄酒有巨大的生产能力和出口潜力，其对中国的出口将持续快速增长，对国内葡萄酒产业的冲击也将进一步加剧。在这种情况下，几乎所有中国

国内消费者普遍愿意购买进口葡萄酒，原因不外乎两点，一是文化，二是品质。

2011年中国赶超英国成为全球第五大葡萄酒消费国。进口葡萄酒虽然仅占中国葡萄酒消费总量的14.7%，但其增长非常迅速，几年前中国葡萄酒进口商才800家，2012年已经超过4000家。

有业内人士预计，未来进口葡萄酒将占到国内消费总量的20%以上。

项目	成本/售价
进口成本	1 欧元
到岸价	1.5 欧元
关税、消费税、增值税后成本	0.7 欧元
总成本	21.8 人民币
终端价	
成熟市场	60-70 人民币
非成熟市场	80-90 人民币

资料来源：中金公司



资料图片

葡萄酒企业都强烈感受到了来自欧盟进口葡萄酒的冲击，经营业绩和市场份额下滑严重。记者从中国酒业协会获悉，该协会已向商务部递交申请，要求对原产于欧盟的进口葡萄酒进行反倾销和反补贴调查。

根据相关程序，商务部将在申请书及证据材料签收之日起60天内，对申请人调查申请进行审查并提出意见，并决定是否立案。

10月16日，福州糖酒会开幕前夕，欧洲最大葡萄酒企业法国CASCATEL领衔，十家国际葡萄酒企业联合发布进口葡萄酒供应商《品牌宣言》，承诺将共同携手展开行业自律行动，显示对于中国市场的重视。

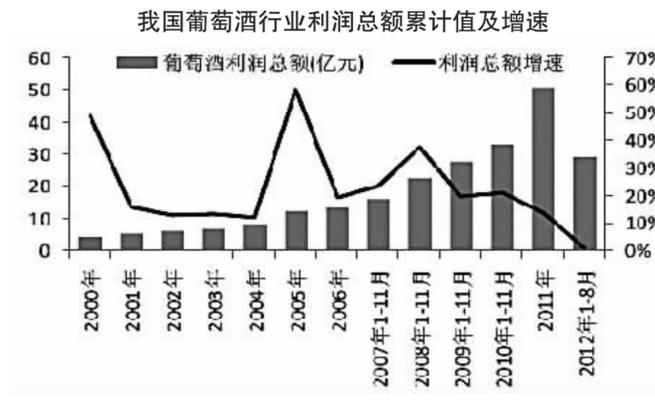
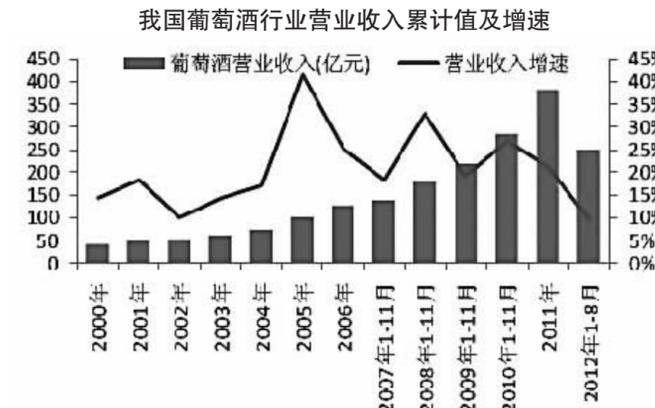
张裕高增长现拐点

行业龙头张裕，以“张裕爱斐堡”和“解百纳”为主体的中高档葡萄酒持续快速增长，过去11年张裕的毛利率在持续提升，由1999年的58.5%提高到2011年的76.64%，11年的时间提高18.14个百分点，而剔除张裕外的其他国内产酒竞争者毛利率从1999年的32.4%下降到2011年的22.2%，下降10.2个百分点。

利润率增长的同时，公司的营收和净利润从1999年的6.3亿元、9232.16万元，到2011年的60.28亿元、19.07亿元，营收11年间增幅近10倍，净利润增幅近20倍，这都得益于公司持续11年的利润率提升。背后，则是张裕在营销费用和品牌投入上持续维持较高水平，其销售费用率一直保持在20%到27%的较高水平。而剔除张裕后，其他国内产酒竞争者销售费用率由1999年的12.3%下降到2010年的6.3%。公司的股价也随着业绩的飙升穿越牛熊，从上市后1.91元（复权价），到今年年初还维持在90元以上的位置，涨幅达到46倍。

但一个行业的高速成长长期毕竟有限，进口葡萄酒数量持续多年大幅增长，对国产红酒业形成非常巨大的冲击。张裕今年第一季度营业收入出现近三年来首次单季度负增长。从产品结构来看，张裕上半年自产葡萄酒销售出现了下滑，而白兰地、起泡酒和代理进口酒销售保持了较大幅度的增长。

根据半年报显示，张裕2012年第一季度营业收入为19.12亿元，归属于公司股东的净利润为6.04亿元，分别同比增长-8.50%和7.41%。英大证券分析师侯颖指出，为了扭转第一季度的不利局面，公司在第二季度采取了大量有针对性的措施，加大了市场投入力度，取得了较好效果，第二季度营业收入扭转了前期下滑的不利局面，达到11亿元，同比增长10.01%，然而营业成本和销售费用上升较快的影响，在第三季度体现得更加明显。张裕的三季报显示，前三季营收和净利润同比分别下滑6.57%和7.99%，EPS1.70元，低于市场预期。三季度单季的营业收入增速下滑更加明显，营收为



11.11亿元同比下降16%，净利润为2.42亿元同比下降37.53%。

值得注意的是，张裕延续第二季度加大市场投入力度，第三季度销售费用达到4.13亿元同比增长16%，销售费用率达到了37.13%同比增加了10个百分点，创历史新高。

中小葡萄酒企“打酱油”

行业龙头都只能如此，国内其他二线葡萄酒厂商，近几年的日子就更不用说了，甚至不能用“陪太子读书”来形容，大多已沦为“打酱油”的角色。

目前就国内上市的葡萄酒公司来说，除莫高股份近几年葡萄酒业务突飞猛进外，另外两只今年刚摘帽的正宗葡萄酒公司中葡股份和通葡股份近年来一直陷入持续亏损的境地，当然这不排除两家历史遗留债务问题，但葡萄酒业务起色并不是很大，另一只*ST广夏已停牌两年等待死而复生。

中葡股份近年来靠卖资产度日，2008年~2009年连续的亏损，导致公司披星戴帽，为了避免2010年暂停上市，公司断左手以保右手，居然以将部分核心资产先卖后租的形式，来弥补亏损的缺口，以4.5亿元的价格将公司所有的玛纳斯酒庄、阜康酒庄的部分资产出售给民生租赁公司。

中信国安的入驻也没有给公司业绩带来太大的起色，2010年勉强没有暂停上市的情况下，公司2011年的业绩同样呈现1.84亿元巨额亏损，而今年受惠于监管新规，中葡股份勉强摘

帽成功。面对前三季度亏损1.12亿元的窘境，公司管理层故伎重施。10月份，公司连发两个资产出售公告，23日公司拟以“股权+债权”挂牌形式，对外出售全资子公司上海中信国安葡萄酒业100%股权及公司控股子公司新疆中信国安葡萄酒业有限公司对上海酒业公司5727.15万元债权，评估的账面价值为2814.86万元；随后仅两天，又以1.14亿元出售公司位于上海的两处物业资产……好不容易摘掉的帽，不能轻易戴上。

另一家正在重组的葡萄酒公司通葡股份，主业近年来同样没有多大起色，证券时报记者统计近几年公司业绩，如果扣除非经常性损益，公司几乎没有全年盈利的情况。今年三季报能够扭亏，全靠转让普兰店葡萄酒发酵站获得的1330万元，对公司利润影响高达1129万元。

唯有莫高股份是二线葡萄酒近年来少有的发展亮点。2009年，莫高股份掌门人赵国柱曾放言，用两到三年的时间，使葡萄酒销售额达到10亿元，虽然三年后的公司营收总额才3.6亿元，但葡萄酒业务还是有不小的发展。

2011年莫高总收入为3.63亿元，其中，葡萄酒2.29亿元，占总收入63%，由于葡萄酒业务毛利率较高（60%-70%），对公司利润总额贡献高达88.12%。过去十年，公司葡萄酒业务占比逐年提升，销售额复合增长达到30%以上。但今年三季报来看，葡萄酒销售也有所下滑，销售额不到2亿元。

友阿股份董秘陈学文：中高端百货受网购冲击甚微

证券时报记者 文星明 邢云

“光棍节”网购的天价成交额超出了所有人的预期，传统零售业受到的冲击程度如何呢？11月13日，证券时报记者就此专门探访了湖南零售行业的“排头兵”友阿股份（002277）。

我们定位的中高端百货，与网店的商品品类和档次是有区别的。”友阿股份董秘陈学文介绍，即使一线品牌有网上专营店，其在商品上也会考虑错位经营，而畅销商品网上与实体店的价格基本一致。对不同的顾客而言，网络销售的影响并不同，中高端百货的客户群更注重实体店的购物体验 and 享受服务，因此网购对公司造成的影响比较小。

销售超5亿元，利润过1500万元，这就是长沙友阿奥特莱斯本年度即将为上市公司交出的成绩单。”据陈学文介绍，在不到三年的时间里，长沙友阿奥特莱斯完成了从奠基到试营业再到盈利的三级跳，打破了奥特莱斯需要3~5年培育期的惯例，长沙友阿奥特莱斯的这份业绩也远超机构预期。

据悉，今年国庆长假期间，长

沙友阿奥特莱斯8天实现销售3600万元，来店车辆突破5万辆，人数突破20万人次。

陈学文透露，友阿股份一直致力于做好实体店的同时，积极谋求网上购物的拓展。11月11日当天，公司销售同比增长超过80%，而长沙奥特莱斯当天的销售是去年的5倍多。同时，公司也看到了网购营销模式的发展潜力，将加快奥特莱斯主题网上购物的平台建设，利用网络来进一步扩大市场，增加购物方式，以此来实现市场占有率的最大化。

继去年在郴州启动“郴州友阿购物中心”项目后，友阿股份加紧在岳阳、常德、郴州、邵阳、衡阳等经济总量靠前的地州市的前期调查及与政府的洽谈，将会通过并购、新建、合作、租赁等各种方式以低成本扩大版图，巩固湖南本土百货零售企业的龙头地位。

据介绍，天津友阿奥特莱斯是友阿股份走出湖南的第一个拓展项目，在对项目的整体设计方案几经修改，对商业的经营业态反复论证后，公司也加快了项目的建设进度，有望在2014年8月前试营业，该项目借鉴长沙奥特莱斯的成功经验，将成为公司业绩的持续增长点。

双十一落幕 快递公司满负荷运作

证券时报记者 朱凯

随着各大电商“双十一”帷幕落下，消费者购买的货物从快递公司陆续发出。申通物流广州总公司董事长助理陈松海表示，广州申通运转一切正常，忙而有序，并未出现网友所称的“爆仓”。

同时，天猫总裁张勇也建议，商家们要合理安排发货节奏，在与配送公司密切沟通后，再根据中转仓容量情况安排发货。据悉，天猫也为此修改了去年的规定，新规称今年11月11日买家付款的订单，卖家可以在7个工作日内（11月20日24:00前）发货并由物流公司揽件。

中通速递副总裁金任群表示，只要快递公司的运转中心还在正常进出，货物就不会临时堆积，并不能称之为“爆仓”。类似于高速公路车多缓行，多而不塞，路线并不会瘫痪。

据申通公布的信息，截至11月12日晚23:50，申通全网实际揽收及操作达到755万票，创历史新高。上海申通的“江浙沪分拨中心”基本将快件处理完毕。

中国快递协会副秘书长沙迪对记者表示，目前行业已调动全部运力运

量进行全方位服务，全力以赴展开对应工作。协会要求各快递公司24小时满负荷、昼夜兼程进行揽收、分拣、运输及派送。

沙迪认为，按照11月11日当天快递协会监测的数据，电子商务企业已做好错峰发货的准备，目前每天快递行业的社会运力处理量为1800万到2000万个包裹。沙迪称，年初国家邮政局对网购快递行业进行了重点指导，快递企业提前一个季度进行了对应的人、财、物落实及工作备战。

汉森世纪供应链管理咨询总经理黄刚对此做了计算，11月11日申通完成600万件快件，中通完成330万件快件。同时，12日申通已迎来峰值，日处理量将突破720万件。其中，仅天猫191亿元销售量产生的8000多万件快件，按照9大快递公司平均日处理300万件计算，预计也将在3天内完成中转，末端配送将延续到5至8天。

金任群表示，我国北方地区现在持续降雪，这也对快递造成了较大困难，他恳请北方的消费者予以谅解。

据悉，目前各家快递公司都处于满负荷运营状态。申通、圆通、韵达等快递公司的管理层，都已下派到可能出现拥堵的区域分拨中心第一线进行督战。

中国国旅拟募资26.5亿 投建三亚购物中心

见习记者 张梦桃

中国国旅（601888）今日公布非公开发行股票预案。

公司表示，发行股份的数量初定为不超过9850万股（含9850万股），发行价格不低于26.93元/股；本次

非公开发行的发行对象为符合证监会规定条件的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司等不超过10名的特定投资者。募集资金总额不超过26.50亿元，扣除发行费用后的募集资金净额拟全部用于三亚海棠湾国际购物中心项目的建设。

中超电缆大股东及实际控制人再抛新增持计划

证券时报记者 靳书阳

中超电缆（002471）公告，公司2012年11月13日接到控股股东江苏中超投资集团有限公司以及实际控制人杨飞的通知，中超集团及实际控制人，通过深圳证券交易所增持公司股份合计416万股，占公司现有股份的2%，并已完成本次增持公司股份的计划。

同时，公司于2012年11月12日接到公司董事长杨飞及高级管理人

员关于增持公司股票的通知，其于2012年8月14日至11月9日期间通过二级市场购入公司180万股股票，成交价格在12.70元至14.77元之间。公司高级管理人员承诺本次增持的公司股票将从购买结束之日起锁定三年，所以锁定期延至2015年11月14日。

此外，中超电缆收到控股股东中超集团及实际控制人新一轮增持计划通知。基于对公司发展前景的强烈信心，中超集团及实际控制人计划在来月12个月内累计增持不低于0.5%。