

白酒上市公司业绩增速全线下滑

8家公布上半年业绩或预告的公司中,仅3家实现净利正增长

证券时报记者 郑昱

白酒行业风光不再,景气变迁在中报数据里一览无余。

据Wind统计显示,截至昨日,沪深两市白酒板块已经有五粮液、泸州老窖、酒鬼酒等8家上市公司披露中报或业绩预告,上述公司中期净利润增长幅度较2012年中期及2012年全年均出现全线下滑。

记者注意到,应对市场风向的转变,多家上市公司近期不约而同地推出中低端新品,以试图弥补高端产品下滑导致的利润损失。这与白酒行业过去“黄金十年”期间,大小企业竞相贴上高端、超高端标签的景象形成鲜明对比。

统计数据显示,今年上半年,二三线白酒较一线龙头业绩下滑趋势更为明显。这意味着高端酒价格区间下移,抢占次高端原有消费群体,市场竞争更为严峻。

上述披露中报及业绩预告的公司之中,仅有五粮液、山西汾酒、洋河股份3家实现或预计实现中期净利润正增长。相较而言,上述8家公司在2012年年度净利润同比增幅均在50%以上。

白酒行业步入调整期,一年之内出现冰火两重天的景象。针对业绩下滑及增速下滑的原因,上述公司给出的答案大同小异:受控制“三公消费”、军委“禁酒令”等政令的影响,白酒行业步入调整期,高档产品销售下滑,导致公司营业收入及净利润下降。

三季度以后,白酒消费将迎来传统旺季,从以往的惯例来看,生产商与经销商的重点通常都聚焦于主渠道和主产品。而今时不同往日,多家公司在

7、8月这一节前备货的关键时点,均全力推广中低端新产品,在渠道推广上也开始强调电子商务等新兴模式。

其中,五粮液7月底举行新开发产品上市发布会,正式推出中价位战略性新品“五粮特曲、五粮头曲”,并表示公司在做好高端产品的同时,适应市场变化,开发中价位产品市场。紧接其后的是山西汾酒,公司上周发布“杏花村3号酒”,定位年轻消费群体,价格区间从100到300元,采用传统与电子商务结合的方式进行推广。

此外,洋河股份今年以来也瞄准受影响较小的中低档酒做足文章,开发系列针对大众消费领域的新产品。记者注意到,在行业景气下滑的背景里,厂商推出新产品已经成为“潜规则”,一方面推出新品能够丰富产品线、填补市场空白、刺激销售增量,另一方面新品价格往往不透明,有利于保证渠道利润,为经销商喜闻乐见。

从中报披露的数据来看,部分公司中期收入增长,得益于中低端白酒持续放量。泸州老窖明确表示,上半年营业收入同比增长1.22%,主要是中低端产品收入略有增长。中信证券食品饮料行业分析师闻宏伟透露,泸州老窖下半年确定基本策略为“维护高端、调整中端、扩张低端”。

针对下半年的市场前景,有分析人士指出,白酒消费9月正式进入消费旺季,经销商有望逐步回补库存,行业受三公消费影响,政务消费几乎降到冰点,下半年很难出现更坏的情形,预计阶段性低点或已过去,白酒板块将开始进入恢复性增长。

证券代码	证券名称	今年上半年预告净利润变动幅度(%)	今年上半年净利润同比增长率(%)	去年上半年净利润同比增长率(%)	今年上半年营业收入同比增长率(%)	去年上半年营业收入同比增长率(%)
000858.SZ	五粮液		14.7	50	3.1	42
600809.SH	山西汾酒		7.3	19.4	6.5	31.8
000568.SZ	泸州老窖		-9.5	42.4	1.2	45.6
600559.SH	古井贡酒		-12.1	27.6	10.7	19.7
000799.SZ	酒鬼酒		-88.2	329.2	-59.1	133.3
000995.SZ	皇台酒业		-108.5	-8.4	-27.4	30
600702.SH	沱牌舍得	-80		211.9		60.3
002304.SZ	洋河股份	10		74.9		50.8

郑昱/制表 彭春霞/制图

酒鬼酒中期净利降近九成

酒鬼酒昨日晚间发布的2013年中报显示,公司中期营收及净利分别为3.8亿元、3071.85万元,分别同比下降59.15%、88.24%。若扣除非经常性损益,酒鬼酒中期净利仅为2228.94万元,同比减少91.25%。

这意味着酒鬼酒二季度净利再次同比下滑,去年四季度及今年一季度,酒鬼酒单季净利曾连续骤降。而在2011年三季度至去年三季度之间,酒鬼酒连续5个季度当季净利成倍增长。

值得一提的是,在营收及净利出现双降的同时,酒鬼酒资产规模亦在连续下滑。截至上半年末,酒鬼酒资产总额为21.74亿元,同比降低

14.49%。而今年一季度末及去年年末,酒鬼酒资产总额则分别为23.61亿元、25.43亿元。

年报显示,酒鬼酒旗下酒鬼系列及湘泉系列产品营收降幅均在40%以上。分地区来看,华东及华南两地营收降幅接近60%,不过毛利率仅略微降低3%左右,显示酒鬼酒产品出厂价较为稳定。

对于营收及净利持续下降的情况,酒鬼酒曾规划斥资2亿元用于渠道及终端维护,意在恢复经销商及零售商的信心。不过酒鬼酒中报显示,公司上半年销售费用为1.26亿元,同比降低逾三成。

(李雪峰)

三元股份上半年亏损3804万

虽然乳品行业景气度较高,但三元股份(600429)上半年中报仍报出巨亏。今年上半年,三元股份营业收入和归属于母公司所有者的净利润分别为18.51亿元、-3804万元,同比增长9.35%、-211.89%。同时,三元股份预计至下一报告期期末的累计净利润,可能同比大幅下降或亏损。

对于生产经营业绩的较大变化,三元股份解释为市场因素致使产品销量增长放缓、原辅材料价格上涨对经营利润影响较大,以及投资收益同比下降所致。

记者注意到,三元股份有5家子公司或参股公司,除了合营的北京麦当劳

食品有限公司实现净利润2800万元之外,其余公司均亏损,累计金额为3717万元。其中,接手三鹿相关股权的全资子公司河北三元食品有限公司亏损581万元,三家控股子公司湖南太子奶集团生物科技有限责任公司、上海三元乳业和呼伦贝尔三元分别亏损994万元、1451万元和691万元。

相对于三元股份23.36%的毛利率水平,多家乳品品牌上半年经营业绩均大幅增长,平均毛利率达60%左右。如果不计国家发改委对合生元的1.63亿元罚款,合生元的净利润增幅为68.1%,雅士利和贝因美的净利润增幅分别为34.1%和94.2%。(杨苏)

新南洋定增收购昂立科技

停牌5个月的新南洋(600661)今日正式公布重组方案,拟向特定对象发行股份购买昂立科技100%股权并募集配套资金。

公告显示,此次重组由两部分组成,一是以发行股份的方式,以每股7.49元向交大企管中心、起然教育、立方投资及罗会云、刘常科等45名自然人购买昂立科技100%股权,发行股份总量为7767.64万股,交易金额5.81亿元;二是将以不低于每股6.75元的价格向不超过10名特定投资者发行股份募集配套资金不超过本次交易总

金额的25%,用于补充流动资金。

公告称,重组完成后,预计交大产业集团持有新南洋股份比例不低于23.84%;交大企管中心持有公司股份比例不低于11.75%,交大产业集团和交大企管中心的实际控制人均为上海交大,故上海交大仍为新南洋实际控制人。资料显示,此次拟注入资产的昂立科技依托上海交大师资背景,业务范围涵盖幼儿教育、中学生课外兴趣培训、语言类培训、成人教育等业务。2012年,昂立科技净利润为2902.66万元。(黄婷)

资本争抢手游公司 神奇时代花落天舟文化

浙报传媒、博瑞传播、大唐电信、华谊兄弟在公告涉足手游后,股价累计上涨20%~94%

证券时报记者 文星明 邢云

智能手机的普及推热手游并购热,今日又一家手游公司被收购。天舟文化(600148)今日公告,将采用发行股份和支付现金方式,斥资12.54亿元完成对北京神奇时代网络有限公司100%股权收购。

去年以来,先后有浙报传媒、博瑞传播、大唐电信、华谊兄弟等上市公司参与收购网络游戏公司,上述4家公司重组公告公布以来至8月26日,股价累计上涨了20%~94%。

资本逐鹿网络游戏市场有它直接的现实利益和市场前景,过去是互联网游戏,现在轮到移动互联网游戏了。”一家券商的信息文化行业研究员表示。

手游市场雄起

天舟文化本次收购标的的神奇时代创建于2009年,曾先后开发出《忘仙》、《三国时代》、《盘龙》、《最游记》等游戏产品。其中,2012年2月推出的《三国时代》目前累计注册用户超过1000万,累计充值金额逾6000万元;2012年6月推出的《忘仙》目前累计

注册用户超过1300万人,累计充值金额已近3亿元。

微信的“打飞机”、“天天爱消除”游戏受追捧,足以说明现在的手游市场,已经不再只是青少年的专利,更上升为大多数中产、白领阶层一种重要的娱乐休闲方式,市场前景不言而喻。”谈到本次重组,天舟文化董事长肖志鸿显得成竹在胸。

网络游戏作为新媒体时代社会文化发展的一部分,近年呈现出蓬勃发展态势。在经历互联网游戏高速发展之后,随着移动智能通讯的兴起和普及,移动互联网游戏行业被看成是放松心情的重要途径,正受到越来越多的玩家欢迎和资本关注。

国内领先的移动互联网游戏公司,大多建立和兴起于2009年以后,如开发出《世界OL》游戏的公司广州谷得,成立于2011年;《掌门》游戏开发和运营商玩蟹科技,创立于2009年;《英雄战魂》游戏由艾格拉斯开发和运营,艾格拉斯则是创建于2010年。

根据易观智库发布的公开报告,国内移动互联网游戏市场自2010年步入快速发展阶段,2012年市场规模

达到65亿元左右,预计2015年将超过200亿元,保持年均50%左右高速增长。

资本逐鹿手游

神奇时代财报显示,公司2012年实现营收6575万元,同比增长1813%;实现净利润3038万元,同比增加3799万元。同时,神奇时代现有股权方保证公司2013年到2015年期间,实现扣非后的净利润不低于8615万元、1.2亿元和1.5亿元,否则将按要求予以补偿。

显然,神奇时代的业绩爆发,代表了手游行业内领先企业的发展态势,引发上市资本竞相抢食行业优势企业。

2013年7月,华谊兄弟发布公告,以6.72亿元的对价收购广州银汉科技50.88%股权;同月,博瑞传播斥资10.36亿元收购北京漫游谷70%股权,并保有在条件成熟时继续购买剩余30%股权权益。

2013年6月,大唐电信宣布以16.99亿元的对价收购广州要玩娱乐100%股权。而早在2012年5月,浙报传媒便以32亿元的交易对价收购盛

大旗下杭州边锋、上海浩方100%的股权。此方案已于2013年1月获得证监会批准,并于今年4月完成相关资产过户。

朱来国内移动游戏市场将继续保持超高速增长,目前尚不能清晰界定行业空间天花板。”齐鲁证券分析师杨红认为。

二级市场上,上述涉足手游概念股无不获得资本青睐,投资者亦赚得盆满钵满。经记者统计,自上述重组公告公布以来,截至8月26日,华谊兄弟、博瑞传播、大唐电信、浙报传媒分别累计上涨61.44%、49.17%、20.22%和94.57%。

天舟文化董秘喻宇汉在接受证券时报记者采访时表示,公司的战略发展方向仍然是构建出版发行、数字出版与新媒体、教育服务、文化创意4大业务板块。收购神奇时代完成后,具备了一支技术力量非常强、市场运营经验非常丰富的团队,除继续关注并做好手游外,下一步将充分借助团队优势,在新媒体和数字出版领域拓展网络出版发行、在线教育等具有成熟商业模式的新项目,开发重点针对教育培训、职业教育等专项应用的严肃游戏项目等。

超级散户徐开东现身浪莎股份中报

证券时报记者 何顺岗

浪莎股份(600137)半年报显示,曾因精准入驻迪康药业而红极一时的超级散户徐开东的名字目前出现在前十大股东的第三位。

据浪莎股份半年报披露信息,徐开东、薄振年、史志强、王珊等散户分别位列公司前十大股东中的第三、四、五、十名,且均是今年二季度进行了建仓操作。其中,被誉为超级散户的徐开东持股210万股,占公司总股本的2.16%。

作为股市有名的超级散户,徐开东在2009年对牛股迪康药业的操作中一战成名。2009年,徐开东陆续增持迪康药业超过886万股,占公司总股本的5.05%。在二级市场表现上,从2009年至2011年,迪康药业复权后的累计涨幅超过8.5倍,被誉为当时超级牛股。徐开东主要建仓时机是在2009年至2010年间,期间迪康药业最低价仅为1.44元,最高价5.40元。按照徐开东2011年中报的2105万股持股计算,其在2011年的最高账面浮盈至少超过1.7亿元。

除迪康药业外,徐开东的名字曾多次出现在其他上市公司十大流通股东名单中。包括惠泉啤酒、通葡股份、西藏发展、酒鬼酒等公司2008年年报的前十大流通股东,以及2012年年报中的精伦电子、凯撒股份前十大流通股东。

记者查询到,2013年一季度,徐开东减持精伦电子、凯撒股份所持股份后,在第二季度建仓了浪莎股份。而浪莎股份中报前十大股东第四名的薄振年,曾在大杨创世2012年前十大股东名单中出现。从浪莎

股份中报的前十大股东持仓可见,徐开东等在二季度增持浪莎股份超过550万股。

与超级散户的增持相比,浪莎股份今年中报的业绩却不尽如人意。今年1-6月,浪莎股份完成营业收入1.51亿元,比上年同期增长60.94%;实现净利润695.86万元,比上年同期下降26.43%。

浪莎股份是主板中少有的总股本低于1亿股的小盘股,每股净资产为4.71元。截至8月26日收盘,股价为9.99元/股。

北纬通信手游收入6027万

北纬通信(002148)今日公告2013年半年报,借助手机游戏业务的发展,公司净利润增长42.32%。

2013年上半年,北纬通信营业收入和净利润分别为1.35亿元、2494.91万元,同比增长10.49%、42.32%。对于2013年1-9月,北纬通信称手机游戏、手机视频业务保持较快发展,预测净利润增幅为30%~60%。

净利润增幅较大得益于北纬通信毛利率的提升。上半年北纬通信有效控制了各项成本开支,公司主营业务

毛利率为44.56%,较上年同期增长4.76%。2013年上半年,北纬通信手机游戏业务借助明星产品的推广实现了较快发展,收入同比增长41.47%,在总收入中的占比进一步提升。分产品来看,北纬通信的手机游戏业务收入金额位列第一,达到6026.55万元。

此外,北纬通信拟与厦门实景文化共同出资300万元设立子公司。其中北纬通信占注册资本的80%。该公司成立后将主要致力于凝聚手机游戏产业创业人才,培育手机游戏研发团队。(杨苏)

■记者观察 | Observation |

消费品公司应重视电商渠道

证券时报记者 杨苏

近日走访一家电子类消费品上市公司,公司有良好的品牌基础,不少产品称得上物美价廉,现场演示效果也有上佳表现。然而,产品的销售情况却难以令投资者满意。笔者认为,消费品类的上市公司,尤其应当顺应消费发展趋势,更加重视电商渠道建设和销售。

与国外竞争对手相比,上述公司的研发能力和产品性能并没有明显差距,而且具备价格优势。不过,最新一期2013年半年报显示,除了公司起家的一类产品仍然销售过亿外,目前该公司主打的另外两种产品的销售金额只有几百万元。

与一些消费类新品借助网购渠道的单日销售额相比,几百万元就逊色太多了。从销售金额上看,有一定品牌的厂商可以实现数亿元的订单,即便是山寨品牌厂商也可以实现上千万元的销量。

笔者观察到,在没有品牌知名度的情况下,一些善于借助在线推广的手机品牌,在几十分钟内可以迅速销售上万台,以售价计算金额也超过了千万元。

在上述公司调研时,经过向董事长等高管了解,公司目前仍然主要采用代理模式,对于在线销售并没有显示出足够的热情。

联想公司是靠代理起家的最著名案例,今年联想销售规模再度反超,位居全球第一。不过,联想现在非常注

重联想商城的走货渠道,倾注人力物力大力推广旗下新品。苏宁云商深圳地区一家旗舰店的销售人员告诉记者,联想手机的许多型号只在联想官网上出售,走其他电商渠道的型号并不多。

除了这些更新换代频率较高的电子类产品外,服装、食品等上市公司也逐渐意识到了电商的能量。一些涉足较早、真正用心的上市公司,已经尝到了在线销售飞速提升带来的丰厚利润。

卖户外服装的探路者,2013年上半年电子商务的收入达到7122.06万元,同比增长205.62%。卖大枣的想你你,上半年电子商务渠道的营业收入同比增长高达747.83%。

其中探路者采用了三个办法,一是特供款思路,根据线上消费群体的特点设计推出仅在线上销售的特供款产品;二是在淘宝网推出线上产品分销平台,积极发展线上分销业务;三是鼓励加盟商积极参与线上分销平台,已经有南京等地区加盟商参与。

想你你主要通过天猫的官方旗舰店、京东商城、拍拍网等网络平台进行销售。好想你称,电商渠道的发展,为公司持续发展开辟了新的商业模式。

笔者认为,不重视渠道的消费品公司,产品的销售前景难以乐观。因为目前电商的销售规模已经逐渐与实体店不相上下,并且在价格和时间成本上更具优势。相信重视消费趋势、重视电商的消费品公司,能给投资者传达更多的信心。