

# 提价效应显现 白酒股重获机构关注

证券时报记者 蒙湘林

2016年第94届春季全国糖酒会3月24日在成都开幕,白酒提价成为这次糖酒会上业内普遍关注的问题。作为行业风向标,产品价格等信息一直被视作焦点。而白酒龙头企业五粮液(000858)日前表示,从3月26日起,公司核心产品52度新品五粮液(普五)的出厂价由每瓶659元恢复为每瓶679元。

事实上,进入3月份以来,白酒板块已经开始活跃。据同花顺数据,从3月18日至3月24日收盘,18只白酒股中有12只股票涨幅超过4.5%,其中\*ST皇台(000995)涨幅达11.15%,老白干酒(600559)、顺鑫农业(000860)、金徽酒(603919)的涨幅也均在7.7%以上。而3月18日、3月22日两天,白酒板块盘中更是拉升翻红,涨势明显。

无独有偶,3月21日下午,招商证券、嘉实基金、工银瑞信、上投摩根等十几家机构在成都参加了2016年五粮液

投资者沟通交流会,调研人数达到100多人,市场对这家白酒龙头股的热情不减。

除了提价的信息外,机构主要的关注点集中在国企改革等话题上。五粮液对此的回复是,关于非公开发行股票暨员工持股计划事项,目前正等待宜宾市政府、四川省国资委批复,其后公司将按程序召开股东大会审议,报中国证监会审核。公司在国企改革完成后将考虑逐步提高分红比例,回报广大股东。

此外,五粮液的并购欲望非常强烈。“十三五”期间,公司计划通过并购实现新增销售收入的目的是100亿元;公司现正积极寻找目标企业,未来的方向将考虑并购年收入10亿元以上的酒企。

值得一提的是,3月25日,部分机构还“顺便”调研了同为四川白酒企业的泸州老窖。当日的调研吸引了申万宏源、光大证券、光大永明资产、银河基金等若干机构投资者。对

于行业提价的问题,泸州老窖的态度显得很积极,公司认为,龙头企业提价对整个行业来说是好事。公司目前主要保持“三个稳定”:产品稳定、团队稳定、渠道稳定,稳中求进,价格根据市场情况调整。

自从2012年年底国家出台八项规定,高端白酒行业便陷入寒冬。经过三年的深度调整之后,整个白酒行业正期待春天来临。

平安证券近期的研报给予白酒行业较高的投资预期,认为白酒股投资机会将贯穿2016年,预计白酒行业2016年将维持5%至10%的增长,形成巨大的市场增量,上市公司市占率将恢复上升态势。主题方面,国企改革和并购整合将持续提供机会。

此外,白酒企业业绩回暖也给市场

提供了信心。据《长江商报》统计,白酒行业18家上市公司中,已经有9家公司披露了2015年度业绩预告,8家上市公司实现了营业收入和净利润同比增长,其中\*ST酒鬼、口子窖、泸州老窖、山西汾酒的净利润比上年同期增幅均超过40%,尤其是\*ST酒鬼,其预计归属于上市公司股东的净利润将增加182.17%至198.48%。

白酒行业专家认为,中国白酒格局未来将呈现“两头大中间萎缩”的态势,以茅台、五粮液为代表的“面子酒”将持续增长,以甘肃金徽酒业为代表的地方强势品牌凭借性价比优势也将迎来大发展,而全国二线品牌酒企的业绩将会面临萎缩。如此看来,龙头企业和区域特色企业或许能成为投资者下一步关注的重点。



## 机构投资者去哪儿

# 五粮液去年净利微增5.85% 预收款项大增

证券时报记者 于德江

继贵州茅台之后,另一白酒行业巨头五粮液(000858)3月27日晚也发布了2015年年报,期内公司实现营业收入216.59亿元,同比增长3.08%;实现净利润61.76亿元,同比增长5.85%;基本每股收益1.627元/股,上年同期为1.537元/股;毛利率为73.21%,同比下降了2.3%。

对比来看,贵州茅台2015年实现营业收入和净利润分别为326.6亿元、155.03亿元,同比分别增加3.44%、1%;贵州茅台毛

利率为92.37%,同比下滑0.3%。

两家白酒巨头的经营状况和全国白酒制造业发展基本一致。《全国酿酒行业信息》发布的数据显示,2015年全国白酒制造业主营业务收入5559亿元,同比增长5.22%;白酒产量1313万千升,同比增长5.07%;白酒制造业实现利润总额1279亿元,较上年增长3.93%。

白酒行业经过近几年的深度调整,目前正处于周期性底部区域,行业发展由快速下滑转入相对平稳发展阶

段,并在2015年呈现出弱复苏的态势。这在五粮液和贵州茅台的财务指标中均有所体现,比如预收款项。预收款项即经销商预付的货款,可以反映出经销商对销售业绩的信心。

五粮液在预收款项方面增长显著,2015年初,五粮液预收款项8.58亿元,2015年底余额增长至19.94亿元,增长了132%。在贵州茅台的年报中,这一科目叫做预收账款,达到了近四年来的新高,并首次同比增长,截至2015年底,贵州茅台的预收账款达82.62亿元,较上

年期末大增459.64%。

五粮液在年报中同时披露了年度利润分配预案,拟向全体股东每10股派发现金红利8元(含税),为近三年最高。在股东持股方面,证金、汇金分别持有1.93%、1.06%股份,位列第三、四大流通股东。

另外值得一提的是,2015年度“五粮液”品牌价值提升至761.26亿元,位列“中国最有价值品牌”榜单第三名。近期,五粮液股价表现也相当亮眼,3月1日至今涨幅达到了21.33%,上周五报收于27.25元/股。

# 中粮地产:2015年业绩大增 开启城市更新新模式

3月25日晚间,中粮地产(000031)公布了2015年年度业绩报告,全年实现营业收入135.0亿元,较上年增长49.32%;归属于上市公司股东的净利润7.22亿元,较上年增长20.60%;基本每股收益0.40元,较上年增长21.21%。

伴随经济新常态,房地产行业也步入重大变革期,中粮地产把握市场机遇,加大去库存力度,2015年整体业绩呈现高速增长,一方面,得益于公司以“精细化、深耕化”为宗旨,以“变革”和“创新”为主线,不断提升营销、管理水平及运营效率;另一方面,是因为公司处置了部分可供出售金融资产获得收益。

中粮地产是一家全国性、综合性的房地产开发上市企业,主要业务包括住宅地产、工业地产和部分自持物业,主要产品有壹号系列、祥云系列、锦云系列、鸿云系列等住宅产品,项目布局北京、上海、深圳、成都、沈阳等十一个一、二线城市,旗下拥有多个产品线,具有较高品牌知名度及美誉度。

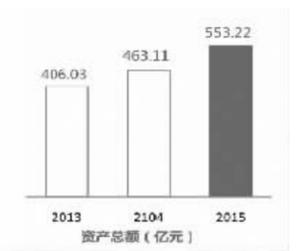
根据克尔瑞最新发布的《2015年中国房地产企业销售金额TOP100榜单》,中粮地产排名47,较2014年提高3位。其控股股东中粮集团连续多年名列美国《财富》杂志全球企业500强,是国务院核定的16家以房地产为主业的央企之一。

## 资产规模扩大 拟在建项目增多

财报显示,截至报告期末,中粮地产总资产553.22亿元,较上年末增长19.46%,主要是本年在建项目投入及获取地块等增加;公司所有者权益110.86亿元,较上年末增长3.95%,主要是本年利润结转及少数股东投入增加;加权平均净资产收益率12.00%,较上年增加1.32个百分点;资产负债率79.97%,公司资产负债结构良好。

据统计,2015年,公司拟在建主要项目33个,累计持有的项目占地面积(按权益)合计487.04万平方米,计容建筑面积(按权益)合计823.65万平方米。从地域分布来看,北上广深等一

线城市,以及成都、沈阳、天津、南京、杭州、长沙、苏州等城市公司均有布局,以北京、深圳、成都、南京项目居多,这些区域有望成为公司未来业绩增长引擎。



## 住宅签约加速 营收实现快速增长

公司营收95%以上来自商品房销售,2015年商品房销售实现营业收入128.87亿元,同比增长高达54.77%。公司住宅类项目(包含权益类项目)实现签约面积91.48万平方米,较上年同期增长31.06%;签约金额151.41亿元,再创新高,较上年同期增长39.55%;结算面积82.25万平方米,较上年同期增长49.62%;结算收入129.53亿元,较上年同期增长34.38%;已售待结转面积78.13万平方米,将为2016年业绩提供强力支撑。

2015年公司房屋租赁业务向好,收入为3.43亿元,同比增长34.12%,受益于北京祥云国际项目及北京长阳1、5号地项目物业租赁收入增加。此外,公司整体可出租面积达到135.52万平方米,在深圳宝安区拥有物业建筑面积约115万平方米,其中新安片区建筑面积约32万平方米(占地约19万平方米);福永片区建筑面积约83万平方米(占地约43万平方米)。

此外,2015年公司积极推动物业管理的精细化和信息化水平,提升产品溢价,公司住宅项目物业管理已实现全面信息化,同时积极布局“互联网+物业”,优化业主社区体验。公司自主研发的“设施设备智能化管理监控(EISS)平台”从硬件方面提升了物业管理精细化水平。

## 土地储备提速 城市更新启动

2015年公司积极参加公开市场竞拍,分别在北京、南京及苏州成功获取五宗国有土地建设使用权,计容建筑面积合计102.10万平方米(按权益计71.88万平方米)。

资料显示,其中三个地块位于首都北京。2015年10月,公司子公司中粮地产(北京)与其他两家公司组建联合体,共同出资85.95亿元,拿下丰台区南苑乡槐房村和新宫村地块,该地块规划用地总面积为13.24万平方米,其中建设用地13.24万平方米,中粮地产(北京)拥有34%股权。11月,中粮地产(北京)与乐活城置业组成联合体,共同出资85.95亿元竞得房山区两宗土地,其中一宗位于阎村镇,规划用地总面积为26.19万平方米,成交总价26.6亿元,北京公司拥有30%权益。另一宗位于长阳镇02街区,规划用地总面积为15.16万平方米,成交总价为42.03亿元,北京公司拥有70%权益。

2015年7月,公司全资子公司中粮地产(南京)以12.1亿元的价格竞得南京市规划用地总面积为7.11万平方米土地,其中出让面积为6.63万平方米。2015年8月,公司以15.63亿元竞得苏州市两块地块,总面积为9.53万平方米,并引入股权投资深圳汇金贰号投资合伙企业(有限合伙),成立项目公司,以“股权+债权”形式为苏地2015-WG-5号地块开发,其中中粮地产股权比例为51%。

目前,公司的销售型项目土地储备基本满足未来3-5年的发展。公司将按照战略部署及产品线的需求,全力推进公司土地储备。公司表示,除积极参与公开市场竞拍外,将创新思路,通过城市更新(旧城改造)、收购兼并、内部挖潜等方式,强化土地储备非常规拓展。

除在建的深圳中粮紫云、深圳祥云国际、深圳云景国际等城市更新项目外,公司还申报了深圳宝安25区城市更新项目、宝安69区城市更新项目。深圳市宝安25区城市更新项目已于2011年12月8日纳入更新单元,目前

处于专项规划审批阶段;深圳宝安69区城市更新项目2015年3月9日纳入更新单元,2016年2月4日取得专项规划批复。

中粮地产在深圳宝安区拥有物业建筑面积约115万平方米,并持有5个城市更新项目,总占地面积约为37.9万平方米,其中多个旧改项目,如深圳宝安的67区、69区等,均借助政府“产业园区升级改造”的契机切入产业园区,形成“工业地产+城市更新”模式,将深圳打造为中粮地产首个百亿级销售额的城市。

未来公司将密切关注深圳市有关城市更新的规划,并根据政策适时制定相应的方案,提升剩余工业物业价值,并继续按照战略要求,在重点深耕城市和次重点深耕城市,常规和非常规方式并举,合理储备土地资源。

## 深化产品线 推进产品设计标准化

中粮地产聚焦品牌,大力发展品牌住宅业务,在过去,中粮地产以开发中高端住宅为主,包括成都的中粮·御岭湾项目、上海翡翠别墅、长沙的中粮·北纬28°等。近年来,随着经济步入新常态,公司根据自身战略发展需要,及时调整产品结构,发展精品住宅、刚需住宅等,目前已形成的“锦云”、“鸿云”、“彩云”等定位于都市精品和郊区刚需的产品线。

2015年来,公司以市场为导向,继续深化已有住宅产品线,未来将继续完善具有科技含量、人文关怀的改善型住宅产品线规划,在已梳理的刚需型产品手册的基础上,积极探索打造两类改善型产品“壹号系列”及“祥云系列”,初步搭建具有中粮特色的绿色科技住宅技术体系,强化产品力,提升溢价,强化品牌影响力。

在完善产品线的同时,公司推行标准化的产品线,以达到大幅提高项目开发效率、降低项目成本和费用、缩短项目开发周期的目的。为此,公司根据不同客户需求建立了自身的《都市精品产品手册》和《郊区刚需产品手册》,并在多个城市公司进行推广和复制。

# 佛山照明去年净利降八成 同城兄弟国星光电增10%

证券时报记者 李映泉

佛山照明0005413月27日晚间披露2015年年报,期内公司实现营业收入28.77亿元,同比下降6.26%;实现净利润0.53亿元,同比下降79.93%;公司拟向全体股东每10股派0.125元(含税)。

作为佛山地区老牌LED照明企业,佛山照明表示,2015年传统照明产品市场持续萎缩,但LED照明产品市场仍以一定的速度增长。经过近几年的快速发展与替换后,LED照明发展速度放缓,尤其是门槛不高的LED下游应用领域,存在着较明显的结构性产能过剩问题。大企业将通过并购重组进行扩张,部分缺乏市场竞争力的中小企业将逐步退出市场,整个行业进入整合阶段。

## 三原因导致利润下降

针对公司2015年净利润下降近80%的问题,佛山照明给出了三点解释:第一,根据广州中院对证券虚假陈述纠纷系列案的判决,公司2015年向投资者赔偿1.32亿元;第二,公司计提资产减值准备8947.39万元;第三,公司产品销售价格下降,导致毛利率下降,利润减少。

但佛山照明表示,2016年将继续加大研发投入,研究开发新产品;提高营销能力,拓展电商等新的销售渠道;通过自主改造升级、与外部厂商联合改造、引进购买等方式努力提高生产自动化水平,进而提高生产效率和制造过程一致性,逐步降低对人工的依赖。

与此同时,同为佛山地区从事LED生产的企业国星光电

(002449)也披露了2015年年报。国星光电2015年实现营业收入18.38亿元,同比增长19.15%;实现净利润1.6亿元,同比增长10.7%;公司拟向全体股东每10股派发现金红利1.8元(含税)。

## 国星光电逆势增长

国星光电同样认为,伴随着宏观经济下行带来的需求下降压力与行业投资规模的不断扩张相伴,致使LED行业竞争白热化,并购整合转型成常态化,产业布局进一步融合与集中。但公司作为业内为数不多的具备垂直一体化产业链体系的企业,报告期内芯片、封装、应用等方面工艺良率和产能快速提升。特别是母公司SMDLED产品的产、销量有较大的增长,销售数量较上年增加72.98亿只,同比增长78.33%;生产数量较上年增加77.23亿只,同比增长63.04%。

国星光电表示,2016年LED行业即将展开“价值战”。企业将从关注价格竞争转向创造新价值,有利于拥有技术、品牌、质量、服务为核心的综合竞争优势的企业脱颖而出。公司对2016年制定了销售额增长10%~20%的经营指标。

同日,国星光电还披露了2016年第一季度业绩预告,公司预计今年第一季度盈利3453.78万元~3799.16万元,同比增长0~10%。公司表示,业绩增长主要原因为公司销售收入增加所致。



为价值投资者提供专业服务