

50 多家投资企业聚集,空前产能扩张上演

百亿资本暗战茅台镇

■ 本报记者 闵云霄

经过长达两年的等待后,水井坊3月24日宣布,帝亚吉欧对公司进行要约收购的申报获得证监会批准,这是中国白酒企业被外资并购的首个案例。

据水井坊公布的帝亚吉欧要约收购方案:帝亚吉欧将向除余全兴集团以外的上市公司全体股东发出全面收购要约,涉及要约收购股份29454.93万股,约占总股本的60.29%,按照21.45元/股的要约价格,要约收购所需的最高资金总额为63.18亿元。

此外,还有酷悦轩尼诗、联想集团等国内外以及行业内外巨头,正在争相追逐白酒行业。

近两年来,驻茅台镇投资白酒的企业有50多家,聚集的资本已经上百亿元。参股、并购、上市,一个个名词像闪耀的太阳,让人炫目,让不少白酒品牌亢奋。在一河之隔的四川二郎镇,在这短短60公里的酱香型白酒资源带上,一场空前的产能扩张大战正在激烈上演。外界资本纷纷进入白酒市场的背后,是股市楼市的萎靡,而前景并不乐观。

贵州茅台酒厂集团公司名誉董事长李克良指出,茅台酒具有开拓海外市场的空间,但外国资本加速进入白酒行业,呈井喷式发展,将对传统白酒行业带来挑战。

资本竞逐茅台镇

“如今,我们每天都要接待两批以上前来考察合作的客人”,4月30日,贵州茅台华星酒业公司负责人在接受《中国企业家》记者采访时说,“一个月来,我们收到各个商家的定金已有200万元”。于3月底落幕的第86届成都糖会上,该公司所有人员统一身着“汉朝”服饰登场,独特的营销方式惊艳蓉城。

早在2011年9月沈阳糖会上,华星酒业用同样的方法曾创下了展会期间接单1.02亿元的骄人业绩,展会中的“汉妃出浴”活动更是在业内引起了不小的风波。

被认为有发展潜力的白酒行业让很多客商大掏腰包。半年前,浙江酒商李荣根豪掷5.8亿元与贵州中心酿酒厂的董事长周杰明合作。

周杰明的酒厂位于酿造茅台酒的赤水河边。在世人眼中,孕育了茅台酒的茅台镇,比茅台酒还要神秘百倍。李荣根多年前成功涉足千岛湖啤酒和卡斯特葡萄酒,合作之前,李荣根多次前往考察。

在这个城区面积不到2平方公里的小镇,聚居着近300家酿酒企业,其产量和产值占到整个贵州的8成以上。

比李荣根下手更早的天津天士力集团,1999年收购了茅台镇的贵州国台酒业集团有限公司。十多年后投入了10多亿元的资金,对老厂进行改造扩建,2010年该厂销售额已突破3亿元,已成茅台镇第二大酿酒企业。

2011年8月17日,天士力宣布对国台酒业追加投资30亿元,计划5年内达到万吨酱酒产能,实现销售60亿元。

按照仁怀市的“十二五”发展规划,到2015年要确保全市白酒产量翻两番,达到50万吨以上,力争达到60万吨,白酒工业总产值力争达到1000亿元。而就在2010年,其白酒年产量也仅为13.3万吨,总产值为175.7亿元。

仁怀市经济贸易和酒类管理局副局长孙晓向《中国企业家》记者透露,最近这两年,来自仁怀市投资白酒的外来资本呈现出从未有过的井喷态势,有意向向仁怀投资白酒业的外来资本就有50家,这其中,既有的像华润、中纺、中粮这样的大型国企,也有像湖北宜化、大唐酒业等这样的民营资本。据贵州省仁怀市经济贸易与酒业管理局统计:已经进入仁怀的投资资金已经近100亿元,预计在“十二五”期间累计到仁怀白酒领域的投资将达500亿元左右。

位于茅台镇赤水河上游的贵州金沙窖酒业有限公司,在2007年7月湖北宜化集团增资扩股改制,4年来累计投入资金近6亿元,常务副总经理魏燕龙表示,公司还要扩建,预计还要投资7亿元。

《中国企业家》记者采访得知,海航集团与贵州怀酒已携手合作。前期将投入7.8亿元,全面整合资源,力争怀酒5年内生产产能突破5000吨,成功进入全国酱酒市场三甲。海航集团拥有300多家超市及50余家酒店,资产规模逾3400亿元,是目前入驻贵州白酒产业最大的企业。

“海航具有开阔的国际视野,海航进入贵州,不仅是战略投资者,更是先进理念的传播者。”博望论坛



在多家酒厂的酒窖里,《中国企业家》记者看到存放着数千刻有名字的酒。工作人员介绍,这些酒既有个人收藏的,也有相当一部分是个人投资的。 本报记者 闵云霄/摄

近两年来,驻茅台镇投资白酒的企业有50多家,聚集的资本已经上百亿元。参股、并购、上市,一个个名词像闪耀的太阳,让人炫目,让不少白酒品牌亢奋。在一河之隔的四川二郎镇,在这短短60公里的酱香型白酒资源带上,一场空前的产能扩张大战正在激烈上演。外界资本纷纷进入白酒市场的背后,是股市楼市的萎靡,而前景并不乐观。

秘书长龙永图说,贵州白酒世界知名,但不能一枝独秀,必须百花齐放。一位接近贵州董酒股份有限公司的人士告诉《中国企业家》记者,联想控股正在秘密洽购董酒。

4月10日,联想控股公关部总监邹博表示:“关于联想控股多元化战略,公司拟于6月份开一次对外的沟通会,届时可详细交流。但酒业投资目前还不成熟,方便时再讲。”

值得一提的是,柳传志执掌的联想控股正在酒业打出组合拳,去年6月以1.3亿元买入泸州老窖旗下湖南武陵酒业39%的股权;去年11月,投资近10亿元收购河北乾隆醉酒业87%股权;今年4月2日,联想控股出资1.4亿元,成功收购泸州市蜀光酒业,准备打造为联想控股的白酒生产基地。同时,业内盛传其正在洽购山东孔府家酒业和安徽文王酒业,另外,联想控股旗下专事风险投资的君联资本(原联想投资)入股安徽迎驾酒业一事也刚获证实。

对于整个贵州地区,去年以来先后有维维股份拿下贵州醇,北京申亿通公司对董酒进行收购重组,引进港银基集团对鸭溪酒业进行兼并,引进山东鲁泽集团对珍酒公司进行整体收购。

由海外华商投资的新加坡制造业(贵州仁怀)产业园预计将投入15亿美元,投资者们的目标是:整合仁怀市一些白酒品牌,将其直接销往东南亚等潜力市场。

去年8月中旬贵州举办的国际酒类博览会上,世界名酒厂商云集,参展企业多达1850余家,参展人员和采购商超过万余人,贵州省内的酒类企业共签订酒类贸易合同1670个,贸易总额达439.7亿元。

据研究测算,每新增1万升茅台酒,需投资75亿元;每新增1万升普通酱香型白酒,需投资50亿元;每新增1万升浓香型白酒,需投资28亿元。

贵州省现有白酒产能40万升左右,按以上投资测算,新增40万升白酒所需资金为:茅台酒新增2

万升需投资150亿元,普通酱香型白酒20万升需投资1500亿元,浓香型白酒18万升需投资504亿元。要实现有设计产能完全达产,需约20万升产能进行恢复建设,又需投入资金500亿元左右。

这就意味着,按照规划至少需投资2654亿元。贵州省中小企业办公室主任龙超亚认为,贵州以酱香型为主的白酒生产周期较长,所需流动资金较多,在现有金融支撑能力较弱的前提下,如此大的投资规模,对贵州白酒行业来说,无疑是挑战大于机遇。

四川隔河暗战

《中国企业家》记者采访发现,除了大型外来资本,一些个人投资者也开始盯上白酒。2007年,求是《小康》杂志旗下贵州联络处注册小康社酒业有限公司,与茅台镇一家酒企合作,生产“小康社酒”,据总经理周国全介绍,目前“小康社酒”已销往北京、昆明、郑州等地。随后,成立了贵州天诚投资有限公司,开展金融和非金融性项目投资。

在多家酒厂的酒窖里,《中国企业家》记者看到存放着数千刻有名字的酒。工作人员介绍,这些酒既有个人收藏的,也有相当一部分是个人投资的。

贵州省龙里龙城酒业有限公司陈小勇,2009年为了挽救当地的一个老酒品牌,花了168万元从一个浙江商人手上回购了这种酒的注册商标。之后,陈小勇投入了数百万元的全部家底,重新恢复了酒厂的生产,市场销量也还算不错,但是资金压力却越来越大。

今年,陈小勇想乘势扩大工厂规模,目前预计投资资金大概是1400万元左右,但是“苦于没有抵押,银行贷款困难重重”。

《中国企业家》记者还随机走访了一些中小酒厂的老板,他们都面临着同样的资金难题。

据仁怀市财政局的一份内部资料显示:2010年仁怀市金融机构各项存款余额达到173.7亿元,但各项贷款余额仅34.5亿元,存贷比为20%,存贷款相差139.2亿元。银行有钱贷不出,企业缺钱贷不了。这一数额庞大的资金,大部分闲置在金融机构,利用率很低,没有为发展所用。另一方面,不可小视的规模以上白酒企业有大额的闲散流动资金,数额可观,潜力巨大。这两个方面的资金,就如同两座宝藏,还没有正式开发,如果能为白酒工业发展所用,产生的作用将是十分巨大的。

茅台镇赤水河对岸,是四川二郎镇,而在这短短60公里的酱香型白酒资源带,一场空前的产能扩张大战正在激烈上演。郎酒董事长汪俊林高调宣布:目前郎酒的产能约为2万吨,两河口的1.3万吨的厂区预计将在今年10月投产,加上吴家沟1.7万吨的产能,到2014年郎酒将形成5万吨优质酱酒产能。累计投入资金将超过30亿元。

郎酒是除茅台外的酱酒第二品牌。2011年已经在酱香型白酒市场实现64.8亿元销售的郎酒更对高端市场发起猛烈的进攻。在郎酒5万吨产量中,5%—10%的产能将用于生产高端酱酒。“目前郎酒已经开设了10多家奢香藏品专卖店,今年计划在全国省会、副省会城市开设50—60家专卖店,预计今年高端酒销售额将超过10亿元。”

“投资要求是二线白酒品牌,或者是白酒流通渠道的黑马”,5月4日,在四川中小企业融资峰会上,成都创盈投资公司陈红炬表达了与白酒厂商深度接触的意思,“白酒企业

的增长取决于综合因素,如团队管理、品牌建设、渠道销售、市场宣传等等。投资人要与白酒企业全面深入接触,才能准确评估其发展潜力。”

金六福借母公司华泽集团的强力支撑,在成都邛崃投资20亿元,准备打造一个占地1000余亩的原酒生产基地,预计2013年建成;日前,高洲酒业5万升生产线已部分投产;红楼梦酒业、华夏酒业正在兴建年产2万升以上生产线;小角楼、江口醇则规划扩能兴建工业园区。目前,在邛崃名酒工业园、泸州酒业集中区、宜宾白酒工业园等四川省内主要白酒园区,已有数十家省外内中小酒企入驻扩能。

2011年5月,汉龙实业通过其控股上市公司四川金路集团将绵阳丰谷酒业收归旗下。丰谷酒业2009年销售额超过12亿,已然成为四川白酒二线品牌的典型代表。

营销天才史玉柱也瞄准了白酒行业的无限商机。2008年10月28日,巨人集团与五粮液保健酒业推出黄金酒,从披露的数据看,推出仅一年的新产品黄金酒的毛利率就达到了48.1%。

2011年11月,浏阳河酒业获得10亿元战略投资,融资后,这家2010年年销售额约为7亿元的酒企被给出了21.5亿元的整体估值。投资方对浏阳河酒业的业绩目标是,2012年实现利润3亿元,2013年利润4.2亿元,2014年利润6亿元。主要投资方湖南高新创投集团有限公司董事长黄明3月19日表示,此次投资价格比较合理,动态市盈率尚不足10倍,浏阳河酒业目前对资本的依赖性较大,因此机构的话语权也相对较大,白酒投资的整体市场趋势在逐步走高,如果明年再进入的话,至少要15倍市盈率才有希望进入。”

随着大量资本进入白酒行业,中国白酒企业也开始了两轮大规模兼并重组。

目前,华泽集团先后完成了湖南邵阳酒厂、东北玉泉酒业等国内10家白酒企业全资或控股性收购。同时,国外酒业巨头纷纷开始布局。

国内外财务性投资资本纷纷“豪饮”。截至目前,已经有高盛参股口子酒和宋河、中信产业基金参股会稽山绍兴酒和四国酒、国泰君安参股今世缘、中信集团参股陕西杜康、嘉石投资参股陕西剑南春、景林资产参股浏阳河等。

2010年始,以联想控股、海航集团、中粮集团为代表的实业型并购,以高盛投资、中信产投、平安基金、浦创投资等为代表的财务性投资,又掀起了跨行业、跨资本的并购潮。

五粮液董事长唐桥也指出,我国白酒企业数量过多,管理水平、质量水平参差不齐,不论是行业可持续发展,还是食品安全管控,整合重组只是时间问题。

丰厚的利润驱动

“当前正处于通货膨胀的经济时期,而白酒则具有收藏、抗通胀的特性;加之国家对房地产市场的调控不断加强,浙江温州一些商人已经将资本从楼市等其它领域转向白酒产业。”酒业观察家、九度营销策划机构总经理马斐表示。

一位地方政府负责人告诉《中国企业家》记者,就是马上生产出来不经过存放,酱香型白酒的卖价大概在25块钱,净赚5块钱左右。但是通过一年储存过后,至少是35块钱一斤,如果是2年以上,就是40块钱以上,如果是3年以上,那就绝对对是50块钱以上。若进行勾兑包装后可卖到数百元甚至上千元,增值空间潜力巨大。(下转第二十一版)

排放标准提高致原标准车辆无法上牌,庞大汽车惹官司

产业升级引发销售纠纷

■ 本报记者 郝帅

因为想承揽一些运输业务改善生活,东北人赵秋与朋友集资在庞大汽车公司购买了一辆自卸车。但是付款之后才发现,因为排放标准不达标,这辆车根本无法办理正常的牌照。这让原本想增加收入的赵秋苦恼不已。

在庞大汽车购车后无法办理牌照的不止赵秋一人,《中国企业家》记者通过调查发现,有类似情况的消费者全国至少有50人以上。据消费者透露,近期这50余人正准备进京向相关部门“讨要说法”。

消费者:无法上牌车辆成废铁

“2011年5月10日,我以银行贷款形式在庞大汽车买了一辆‘豪沃’自卸车。当时庞大承诺会帮助我上牌,所以并没有直接去交管部门办理牌照,而是办了临时牌照。”赵秋在接受记者采访时说。

“当时庞大汽车的工作人员跟我说他们很忙,没有办法将每份合同准备好,所以就拿出了一些空白合同让我签字,我当时没多想就签了。”赵秋表示。

买车一个月后,赵秋临时牌照过期了,就找到庞大汽车要求协助办理正式牌照。但是庞大汽车直接告诉赵秋,不能帮他办理牌照,赵秋只好自己办理上牌手续。但是,对于上牌需要的发票和合格证等相应手续,庞大汽车却以贷款抵押为由一直拒绝提供。

“本来想攒点运输的活挣钱,但是现在车上不了牌,根本上不了路,跟废铁一样。”赵秋说,因为不能干活,他也无力继续还款。

“后来,庞大汽车竟然扣了我的车,并且起诉了我,让我继续还款。”说到这里,赵秋的情绪开始激动。

“让我最不能理解的是,河北省滦县人民法院竟然判我还庞大汽车的车款,同时还要支付违约金。本来是庞大汽车的原因没法还款,他们还恶人先告状。现在我连那辆上不了牌照的车都没有了,还要继续支付买车的款项,而且还要支付违约金。这是我绝对不能接受的。”赵秋气愤地说。

记者调查:争议车辆已销售数千

相对于赵秋的单打独斗,另一些消费者组团维权所引出的风浪更大一些。

2009年3月26日,内蒙古赤峰克什克腾旗吴培全、高文武等7名消费者到庞大集团通过分公司购买了与赵秋所买型号相同的“豪沃”自卸车,他们所遇到的情况与赵秋非常类似,都是所购车辆不能上牌。但不同的是,赵秋对自己的车不能上牌完全是一头雾水,而吴培全在接受记者采访时明确表示:“我们买的车上不了牌是因为国家在实施国3标准后,庞大已经把不能上路的国2标准车卖给了我们。”

“当时他们根本没告诉我们国2排放标准,更没告诉过我们买的车不能上牌。”吴培全表示。

而关于签署买车相关手续时,吴培全在接受采访时所说似乎与赵秋所描述的情况高度一致,“庞大汽车的工作人员说他们很忙,没有时间准备合同,所以只能让我们先签了空白合同之后他们回去再填。谁知在后来的庞大汽车手中突然出现了一份有我们签字的《补充协议》,这份协议上说我们在买车之前告知了我们的车并不能上牌。”

而其余与吴培全一同购车的6位消费者也称,当时决定买国2车时并不知道不能上牌一事,庞大集团对此事也只字未提。到目前为止,他们手中也没有当初与庞大集团签订的买卖合同,握在手里的只是在交车后的1个星期庞大集团出示给他们的合格证和机动车销售统一发票的复印件。

“更没想到的是,庞大反而恶人先告状,把我们告上了法庭,让我们偿还所谓的违约车款。但是他们卖给我们的车根本无法上牌,这是他们先违约的啊,我们为什么要给他们车款呢?但法院还是判我们输了。”高培全向记者表示。

“虽然法院判我们输了,但我们绝对不会善罢甘休。这个事情我们一定要维权到底。前几天,我们已将相关材料反映至最高人民法院以及相关部门,相信政府相关部门会给我们一个公正的说法。”高培全向记者透露。

庞大汽车:已尽告知义务

“是有少数消费者在购买了我公司销售的自卸车后又来投诉,他们所说的我公司销售人员介绍国2车不允许上路,车辆没有合格证、发票、车牌、保险公司不给投保,上路运输被交警和运输部门罚款等问题,与事实不符。”近日,庞大汽车集团新闻发言人王寅在接受记者采访时表示。

按照庞大汽车方面描述,高培全等人购买汽车的最初目的是想在霍林格勒露天煤矿矿区内从事运输煤炭或土方,不出矿区作业,不需要上道路行驶,所以投诉人主动要求购买国2排放标准的汽车。通过分公司销售人员明确告知投诉人此车属于其公司国2库存车,已经不能上牌,但他们还是出于特殊用途和价格考虑强烈要求购买,通过分公司便与客户签订了购买国2车的《补充协议》,时间分别是2009年4月21日至5月3日之间。

协议主要内容为:“甲方已明确告知乙方所购买的汽车排放为国2排放标准,而且根据国家政策规定,在2008年6月30日以后国2排放标准汽车不能再上牌,乙方明确上述事实仍要求购买,由此产生的一切后果由乙方自行承担,甲方不负任何责任。同时,乙方不得因此事而不履行2009年3月甲乙丙各方签订的《分期付款买卖合同》相关义务。”

“据此,说明投诉人对国2车不能上牌是十分清楚的。我们可以提供《补充协议》、《分期付款买卖合同》作为证据。”王寅向记者表示。

“赵秋、高培全他们在我公司买车后又出现纠纷的事情我都有所耳闻。”王寅说,“据我所知,像他们这样的购车者不止他们两人。他们应该是得到了一些运输业务后才买的,而且这些车在承揽业务时都是在相对封闭的环境中作业,并不上路。根据国家政策规定,在2008年6月30日以后这类汽车不能再上牌,但在这种相对封闭的环境中作业还是允许的。他们应该在干了一段时间以后没有业务了。也就没有了资金来源,所以就又来到我公司,以不能上牌为由进行所谓的‘维权’。”

“其实有纠纷可以跟我们正面接触和洽谈,如果谈不拢还可以走司法程序。但他们却没有这样做,反而到处宣扬我公司对他们进行了欺瞒。其实作为一个以销售汽车为主业的上市公司来说,这几十辆车真的是我们业务中非常微小的一部分,我们也没有必要为了这么一点小事来欺骗消费者。”王寅表示。

王寅对记者表示,“虽然事情已经闹到了这种程度,我们还是十分愿意跟这些有纠纷的消费者交流,并积极帮助他们解决问题。例如当初购买这些自卸车的时候都是为了经济目的,由于我们是销售汽车的企业,所以在运输业务方面比较广泛的资源和信息来源。如果这些消费者愿意,我们都可以给他们介绍业务,从而达到化解矛盾并双赢的效果。”