

《聚焦年报》系列三

榜首榜尾营收差近千倍,白酒业格局已固化?

业内人士表示,从白酒业总体产能、规上企业数量的增减来看,2020到2023年这3年行业变化极大,市场份额更多向优质企业集中,上市白酒企业更应看作是规上企业的代表性阵容。

本报首席记者 杨孟涵 发自北京

以茅台为首的一线名酒高歌猛进,营收、净利比之3年前均有着极高的增长。但与此同时,榜首与排名末尾的企

业之间,是否有了更大的差距?行业格局,是否因为这3年的时间而有了一些变化?

茅台与皇台,相差仍近千倍

2023年,22家白酒上市企业实现总营收4145.69亿元。对比3年前,2020年,19家白酒上市公司营业收入总额达2536.09亿元,净利润总额实现929.71亿元。

这3年来,上市白酒企业的数量增加了3个——岩石股份(上海贵酒)、珍酒李渡、华润啤酒(白酒业务),营收总额近乎翻倍。

“这3年酒业集中与分化之势更加明显,从榜首企业与榜尾企业的对比来看,中小型地方酒企在盈利方面更加艰难,而一线企业不仅攫取了更多的利润,也吸纳了更多的市场和消费者。”有业内人士如是总结。

2020年,白酒上市企业排行榜上,位居第一的是贵州茅台,最末一名为皇台酒业。

那么,这二者相差多大呢?

数据显示,当年度贵州茅台的营收为979.93亿元,同比增长10.29%;实现净利润466.97亿元,同比增长13.33%。当年度皇台酒业营业收入约为1.02亿元,同比增长2.67%;归属于上市公司股东的净利润约为3348万元,同比下降50.91%。

当年度茅台与皇台的差距,营收方面,茅台相当于皇台的960倍之多;利润方面,茅台相当于皇台的1394倍之多。

那么,在经历了3年的疫情和市场变幻之后,榜首与榜尾之间的差距是否在扩大?

2023年,贵州茅台实现营业总收入1505.60亿元,同比增长18.04%;利润总额首次突破千亿,达到1036.63亿元,同比增长18.20%;归母净利润747.34亿元,同比增长19.16%。皇台酒业2023年实现营业总收入1.54亿元,同比增长12.96%;归母净利润亏损1500.94万元。

仅从营收来看,茅台当年度约相当于977个皇台,与3年前相较,两者比值并未明显增加。

在这3年当中,茅台在营收层面有着约53%的增长率,而皇台的营收额同样正增长,约有0.52亿元的增长,3年共增长了51%左右,大致与茅台相当;但是在净利方面,茅台在这3年实现了与营收的同步增长,但皇台方面则不进反退。

“或许一线名酒与落后者之间,并非都属于等比例增长,但是单纯以上市白酒企业这个范围来看,名酒的优势并非都体现在营收扩张,而是更多体现在利润扩张。”有业内人士表示,从总体产能、规上企业数量的增减来看,这3年行业变化极大,市场份额更多向优质企业集中,上市白酒企业,更应看作是规上企业的代表性阵容。



三甲企业,利润差距在扩大

2020年,白酒上市企业排行榜中,贵州茅台位居第一,第二、第三位分别是五粮液、洋河股份,那么,以榜首的贵州茅台与这些酒企对比,会有多大差距?

2020年,五粮液实现营业总收入573.21亿元,同比增长14.37%;归属于上市公司股东的净利润199.55亿元,同比增长14.67%。

与之对比的话,五粮液与茅台当年度营收相差406.72亿元,相当于茅台比五粮液多出71%;净利方面,两者相差267.42亿元,相当于茅台比五粮液多出134%。

同年,洋河股份实现营业收入约

为211.01亿元,同比下降8.76%;实现归属于上市公司股东的净利润约为74.82亿元,同比增长1.35%。

与之对比的话,洋河与茅台当年度营收相差768.92亿元,相当于茅台比洋河多出364%;净利方面,两者相差392.15亿元,相当于茅台比洋河多出524%。

在经历过3年之后,前三名之间的差距在扩大还是在缩小?

2023年,五粮液营业收入为832.72亿元,同比增长12.58%;归母净利润302.11亿元,同比增长13.19%。同期,洋河股份实现营业收入331.26亿元,同比增长10.04%;净

利润为100.16亿元,同比增长6.8%。

对比之下,当年度五粮液与茅台的营收相差672.88亿元,相当于茅台比五粮液多出80.8%;净利方面,两者相差445.23亿元,相当于茅台比五粮液多出147%。

第三名与榜首之间的对比显示,两者当年营收相差1174.34亿元,相当于茅台比洋河多出354%;净利方面,两者相差647.18亿元,相当于茅台比洋河多出646%。

可见,经过了3年之后,榜首茅台与第二名、第三名之间的差距在扩大,但营收方面的差距比例不甚明显,利润方面的差距进一步被拉大。

格局更为固化?

与3年前对比,白酒上市企业中,头部企业的营收规模扩张更大。

例如2020年度,年营收超500亿元的仅有2家,分别是茅台、五粮液;到了2023年,年营收超500亿元的也同样只有茅台、五粮液。不过,这两家营收均比从前扩大不少,茅台早已超过千亿,五粮液也在朝着千亿迈进。

一些原本在百亿左右徘徊的企业,也抓住了东风,譬如年营收超300亿元的扩大到了5家(2020年仅有2家),其中,以山西汾酒表现最为突出,3年间的营收增幅高达128%,成功从100亿级企业,跃进到300亿级别。

但与此同时,酒业阶层固化的现象也更加明显。

譬如在2020年,年营收超100亿

元的上市白酒企业共有7家,到了2023年,也仍然只有8家——仅有今世缘突破百亿大关。

“虽然在2023年度,也同样有非上市企业的西凤集团营收突破百亿,但整体上超百亿的企业阵营较为固定,市场留给其他企业突破百亿的机会已经不是很多。”有业内人士表示。

在业内人士看来,白酒行业已经从过去的普遍性增长,转变为少数优质企业的机会性增长。这对绝大多数中小型白酒企业来说,意味着机会窗口的失去。

从产能方面来看,这3年已经呈现出很明显的减量趋势——2020年,全国规模以上白酒企业的酿酒总产量为740.73万千升;2023年,全国规模

以上企业白酒产量449.2万千升。

“从统计上来看,白酒业产能总量减少,消费总量不变,甚至也同时减少,这意味着,绝大多数企业都失去了成长期。少数名酒企业的增长,是以大多数中小企业的缩减为代价。”业内专家认为,市场进入到少数巨头并行发展的阶段,意味着阶层明确,其他未能跻身一线、二线行列的企业,今后机会更少。

这也同时意味着,领军企业的阵容较为固定,绝大多数中小型、地方型酒企,失去了普遍性增长的机遇,也失去了全国化的机遇。

欲了解更多美酒资讯,请关注华夏酒报微信公众号。

