

酒鬼酒塑化剂后遗症：业绩跳崖 经销商出走

“我已经转做五粮液的代理了，但酒鬼酒这边还没了结。”8月30日上午，经销商向先生对记者表示，他正在跟酒鬼酒公司交涉退货的事：“这些酒没有塑化剂检测证明，我要求退货。”

在限制“三公消费”的背景下，中国白酒企业的销售普遍下滑，而酒鬼酒遭遇“塑化剂”事件，更是让销售雪上加霜。

8月27日，酒鬼酒公布的半年报显示，其业绩遭遇了“断崖式”下降，今年上半年3000万元的净利润，相比去年同期的2.6亿元还不到一个零头，同比降幅近九成。

在目前已公布业绩的上市酒企中，酒鬼酒的下滑幅度最大。未来，酒鬼酒翻身的机会在哪里？

净利润下滑近九成

在11家已发布半年报的白酒类上市公司中，酒鬼酒是利润下滑最为严重的一家。

截至8月30日，已有11家白酒类上市公司公布了2013年半年报。记者统计发现，在行业整体萎靡的背景下，酒鬼酒的业绩遭遇了“断崖式”下降，成为白酒类上市公司中利润下滑最为严重的一家，净利润比去年同期减少了88.24%，由2.6亿元下跌至3072万元，营收也同比下滑59.2%，降至3.8亿元。

“在限制‘三公’消费和禁酒令的影响下，高端白酒企业都出现了下滑，酒鬼酒业绩的下滑是一个必然。”中投顾问研究员简爱华告诉记者：“与其他白酒企业相比，塑化剂对品牌影响至今没有完全消除，这就相当于双重不利因素叠加在了这家公司的头上。”

这一观点已是多位分析师的共识。中金公司的研报将酒鬼酒业绩下滑的原因归纳为——“塑化剂事件和行业调整双重压力”。

北京一位酒鬼酒的经销商张先生向记者表示，酒鬼酒的销量始终上不来。在他看来，高端白酒品种繁多，可选择性强，并且大部分以请客送人消费为主，但酒鬼酒闹过塑化剂的事，拿酒鬼酒请客或者送人，怎么说都有点不太合适。

销售的疲软直接反映在了现金流上。今年上半年，酒鬼酒现金流为-3.5亿元，而去年同期公司现金净流入3.0亿元，一年的时间，现金流“变脸”。

瑞银证券的研报指出，今年以来，1.5亿元的销售现金流入已经低于购买现金支出(1.3亿元)和工资支出(0.9亿元)之和，“我们认为，公司仍将面临较大的现金流和市场压力”。瑞银证券称，维持对酒鬼酒的“卖出”评级，目标价为12元。上周五，酒鬼酒收报16.67元。

“我们也不看好酒鬼酒的未来。”中投顾问研究员简爱华说，今年下半年，茅台、五粮液、洋河等品牌会向中端发力，这样就会对酒鬼酒有一个挤压。“毕竟茅台、五粮液在行业内的影响比酒鬼酒要大。”

部分经销商“出走”

随着酒鬼酒的滞销，一些经销商陆续“出走”，甚至跟酒鬼酒因退货问题起了冲突。

在白酒行业中，大多数品牌在销售上都对经销商颇为依赖，地处湘西的酒鬼酒更是如此。

向先生曾是酒鬼酒在湖南湘西州颇有名气的代理商。8月30日，向先生告诉记者，自己现在已将大多数精力放到了五粮液的生意上，但“跟酒鬼酒这边还没有了结”。

“我去年给了很多预付款，但今年酒鬼酒发来的产品是塑化剂事件前后生产的，还没有检测证明。”向先生说，他自己把样品拿到湖南省的一家质检部门检测，但对方表示，不是酒鬼酒厂方的送检，他们只能开白酒的检测证明。

于是，向先生希望退货，至今仍在与酒鬼酒方面进行交涉。记者致电时，他表示自己最近都在跟酒鬼酒协调此事。

事实上，此前酒鬼酒业绩的飙升，很大程度上来自于经销商的支持。此前，一位田姓经销商告诉记者，酒鬼酒在湖南省内省外的销售，基本都是靠经销商来推动。由于酒鬼酒每隔几个月就会上调一次售价，不少经销商看准了这个趋势，向公司预支了大量货款，希望提前锁定成本。

正是因为经销商的支持，让酒鬼酒的业绩迅速飙升，2012年初，酒鬼酒的预收账款余额达到4.5亿元。

但塑化剂事件一出，众多经销商傻了眼。眼看着销售越来越难，手上积压的货越多，预付款越多，经销商就越是紧张。2013年半年报显示，报告期末，酒鬼酒的预付款为1.66亿元，仅为2012年初的三分之一左右。



目前，向先生已经把大多数精力放在了代理五粮液上面，而北京的经销商张先生则更多投入到了红酒生意当中。

一位白酒行业分析师告诉记者，如今的大环境下，经销商往往现金流、库存方面都面临很大压力，如果产品销售不畅，经销商出于自身考虑，难免会出现流失。

不过，酒鬼酒证券事务部的相关工作人员对记者表示：“总体来说，经销商队伍是稳定的，没有特别大的变化。”

转型低端不被看好

与此前力推千元以上的高端产品不同，今年以来，一些售价较低的产品逐渐受到酒鬼酒的青睐。

今年上半年，酒鬼酒推出了售价为200元左右的酒鬼老坛以及低端的彩陶湘泉产品。半年报中酒鬼酒称，将完善湘泉品牌营销战略，力求实现湘泉系列产品在湖南市场的规模化成长。

“高端产品受市场影响比较大，我们希望推出一些差异化的产品。”酒鬼酒证券事务部的工作人员告诉记者，目前售价较低的湘泉产品在酒鬼酒的营收中已经占到一定的比重。半年报显示，酒鬼酒的毛利率为87%，而湘泉品牌的毛利率仅为32%。

半年报披露，酒鬼酒在河南建设的自动化调酒系统和6条现代化灌装线已安装调试完毕，报告中称，此举“为占领北方市场，拓展中低端品牌打下基础”。对于这一举措，瑞银证券并不看好，在研报中，瑞银证券表示，酒鬼酒的特点就是湘西浓郁的文化特色，异地建厂将冲淡酒鬼酒的湘西文化属性，不利于公司的品牌修复。

在推出低端产品之外，酒鬼酒还开始尝试网上销售。

在刚刚发布的半年报中酒鬼酒表示，要转变营销模式，由渠道推动向终端推动转变，而在天猫建立的网购旗舰店成为转型的重要一环。记者登录网店发现，酒鬼酒在网上的销售情况并不乐观。

在这家旗舰店中，共有42款不同包装、不同规格的酒鬼酒，但其中32款的累计销量都在5瓶以下，旗舰店销量最好的是酒鬼酒的一款“非卖品”——酒鬼50ml小酒伴试饮装，售价30元，已售出399瓶。

除了酒鬼酒的旗舰店，天猫还有多个酒类专营店在销售酒鬼酒的产品，但记者发现，销量排名在前几位的价格在100元以下的产品。

其中，销量排名第一的是售价28元的54度湘泉酒，排名第二的是售价99元的酒鬼酒52度中国红，只有这两款产品的销量超过了1000

瓶。几款售价在300元左右的中档产品，销量最多也只有300到500瓶。

对比今年上半年酒鬼酒3.8亿元的营业收入，网上销售的营业额几乎可以忽略不计。酒鬼酒证券事务部相关工作人员称，酒鬼酒的天猫旗舰店是公司授权酒鬼酒的一家经销商开设的，目前这一块工作才刚刚起步。

“网购人群大多是80后、90后，这些人可能并非酒鬼酒的核心消费群，要想打动他们，酒鬼酒需要开发新的产品。”中投顾问研究员简爱华表示：“酒鬼酒网上销售还有很多功课要做，此外，如果线上线下的产品没有差异化，反倒会打乱了价格体系，影响到线下的正常销售。”

行业

“白酒业高增长”已终结

从已公布的11家白酒企业的中期业绩来看，虽然一些酒企仍维持着增长态势，但是与去年各企业中报报告的近50%的快速增长相比，业绩下滑已是不争的事实。这些上市白酒企业的中期业绩，在一定程度上印证了此前一些专家的看法：白酒业高增长的黄金时代已经一去不复返。

其中，业绩最好的两家为五粮液和洋河股份，前者净利润57.9亿元，同比增长14.76%，后者净利润32.8亿元，同比增长3.5%。

包括酒鬼酒、水井坊、金种子酒、老白干酒、古井贡酒等多家上市白酒企业都出现了业绩下滑，酒鬼酒业绩下滑最为严重，今年上半年净利润仅为去年同期的12%。

白酒企业的预收账款往往被视为利润调节的“蓄水池”，其充足与否，对公司的业绩预期有着直接的影响，同时预收账款也能在一定程度上反映一家公司在行业内的地位以及议价能力。

在对各酒企中报中预收账款进行统计后可以发现，五粮液年初预收账款64亿元，中报公布的预收账款为33.9亿元，而今年上半年业绩相对较好的伊力特，预收账款也从年初的5.2亿元下滑至年中的8100万元。预收账款的减少，意味着下半年酒企的营收增长将继续处于低谷。

对于酒企预收账款的大幅下降，中山证券食品分析师夏育松接受媒体采访时表示：“目前很多经销商都看淡整个白酒企业的前景，这导致他们不轻易提前打款，有些经销商肯提前打款，也是迫于厂商的销售政策压力，但打了款之后，他们也不急于提货。”

(新京)

消费参考

编者按

本栏目充分利用新华社、人民网等主流网络和有关白酒消费的批评稿件，把一些带有普遍性、针对性的新闻集纳在一起，目的在于针砭时弊，引导消费，弘扬正气，引导舆论。本栏目每周一期，欢迎广大读者荐稿。

河北邢台查获假冒杜康50瓶

近日，河北省邢台桥西区工商局接到消费者投诉，称某自助餐店里提供疑似杜康假酒。该局立即组织执法人员对消费者进行沟通并拿到酒瓶。随后，执法人员按照酒瓶上的电话与河南杜康酒打假办取得联系，杜康酒厂家立即派两名工作人员赶赴邢台进行鉴定。经鉴定，该250ML装的酒系假冒杜康酒产品，杜康系列酒不存在250ML装的白酒。该局立即与邢台市公安局桥西分局经侦队联系，带上厂家打假办人员一起突击检查。

正值用餐时间，小瓶装杜康酒赫然摆在取餐处。经查，小瓶杜康酒从瓶体到商标确为商标侵权，执法人员立即就地封存50瓶杜康酒，随即通过进销货台账查到了供货的烟酒门市，又通过供货烟酒门市查到邢台县豫让桥一处代理商，就地扣押了各个系列杜康酒共5箱。经查实，此代理商的供货商提供的授权合同复印件不是正规杜康酒厂家提供的授权。目前，此案正在进一步调查中。

在此，邢台桥西区12315指挥中心提醒广大消费者，在购买商品时，请仔细鉴别是否假冒伪劣，以避免人身及财产损失。(燕赵都市报)

娃哈哈白酒将于11月上市

日前，仁怀市政府网站信息显示，9月23日，娃哈哈集团方面就在该市投资酒业展开洽谈，由该集团包装的品牌酒将于11月份上市。

洽谈会上，娃哈哈集团投资部总经理顾小洪表示，娃哈哈集团在仁怀投资酒业是拓宽集团市场空间，实施战略调整，扩大经营品牌的一种良好的合作方式，真诚希望与政府、企业间多方合作，实现互利共赢。

此前，有媒体报道称，娃哈哈集团近日与贵州省仁怀市政府签订了白酒战略投资协议，入驻仁怀市白酒工业园区，一期投资额或高达150亿元。

娃哈哈集团官网数据显示，2012年，集团公司实现营业收入636.31亿元，实现利税139.34亿，同比增长12.97%，上缴税金58.76亿元，同比增长7.96%。(新华)