

汾酒高层换血 实为酒企放权改革？

随着政府对三公消费的限制,白酒行业发展的“黄金十年”戛然而止,销售成绩普遍遭遇“滑铁卢”,“深度调整”也涉及到酒企高层。

2014 年 12 月 26 日晚,山西杏花村汾酒厂股份有限公司连发两份公告,董事会收到董事长李秋喜(53 岁)等三人的书面辞职报告,并同意选举谭忠豹(51 岁)副董事长为第六届董事会董事长。汾酒表示,“这一人事变动是为了进一步明晰集团公司和上市公司的法人治理结构,强化汾酒厂股份公司的营销能力。”

消息甫一传出,就在社会上引发了多种猜测。其中,被普遍接受的说法是——业绩下滑导致人事变动。而业内人士认为,汾酒高层大换血,李秋喜在鼎盛时期退居二线,或拉开大型酒企的放权改革的序幕。

营收下滑 汾酒高层换血

对于李秋喜等人在职期间的表现,山西汾酒董事会给出的官方评价是:他们恪守《公司法》及公司章程的规定,致力于公司法人治理结构的不断优化,力推公司业绩提升,努力为股东创造价值,对公司健康发展发挥了积极作用。

与此同时,山西汾酒董事会选举副董事长谭忠豹为公司第六届董事会董事长;董事会同意选举韩建书董事为公司第六届董事会副董事长;董事会同意选举常建伟董事为公司第六届董事会副董事长;会议确定李明强、刘卫华为公司第六届董事会董事候选人,杜文广为公司第六届董事会独立董事候选人。

山西汾酒 2014 年第三季度财报显示,该公司第三季度实现营业收入 7.1 亿元,同比下降 42.74%;净利润为 3963.66 万元,同比下降 80.85%。与第二季度业绩相比,收入下滑的情况继续恶化。山西汾酒第二季度收入 7.43 亿元,同比下滑 41.50%;净利润 1800 万元,同比

下滑 92.31%。

而前三个季度,山西汾酒实现营业收入 30.09 亿元,较去年同期下降 43.27%;实现净利润 3.99 亿元,同比大幅下滑 66.39%。

第三季度财报刚发布不久,山西汾酒董事会就发生巨大的人事变化,这不得不让人产生联想。

“2014 年,汾酒的销售额不太好,与往年相比要差很多,现在白酒行业正处于调整期,2015 年能否走出低谷还不好说。”山西汾酒一位经销商告诉记者,“2014 年年初山西汾酒渠道库存积压,新品招商也不理想,以前一瓶酒赚 20 元,现在一瓶酒赚 10 元,看上去是在下滑,但实际上还是赚钱的,就是赚得少而已,他们现在也在细分市场,也会做一些相应的调整。”

实际上,业绩下滑的不仅只有山西汾酒一家酒企。2013 年,泸州老窖、五粮液、山西汾酒利润同比下滑 22%、20%、28%,而水井坊更是大幅缩减 145%。



李秋喜

汾酒回应:系战略决定

2014 年 12 月 27 日,汾酒集团通过微信公众号对此做出公开回应,“根据证监会 2013 年 12 月对山西杏花村汾酒厂股份有限公司的例行检查,提出的有关法人治理结构相对独立的整改要求,应李秋喜先生多次请求,与省国资委主要领导多次沟通,经国资委批准,决定辞去下属上市子公司汾酒股份公司的董事长职务,集团公司党委书记王敬民先生也同时辞去汾酒股份公司副董事长职务,这样做有利于充分发挥股东大会、董事会、经理层权责清晰、各司其职的作用,这也是根据汾酒集团发展战略需要作出的决定。”

汾酒表示,“这一人事变动是为了进一步明晰集团公司和上市公司的法人治理结构,强化汾酒厂股份公司的营销能力。”

据了解,李秋喜、王敬民在汾酒集团担任多个领导职务,前者既是汾酒集团的董事长,也是其下属核心企业、上市公司汾酒厂股份公司的董事长,后者既是汾酒集团党委书记,也是汾酒厂股份公司的副董事长。

此外,汾酒集团还表示,“辞去汾酒股份公司董事



王敬民

李秋喜两次临危受命

“借问酒家何处有?牧童遥指杏花村。”晚唐大诗人杜牧千古绝唱的诗句赋予了汾酒诗般意境和文化。事实上,经历过山西假酒案之后,这家曾被称为“中国酒业第一股”的酒企,几乎沦为山西的一个地方白酒品牌,一直到 2004 年以后才逐渐走出危机。而李秋喜是在 2005 年进入汾酒集团的,从某种意义上来说,李秋喜可谓是汾酒集团的“救世主”。

2009 年,李秋喜接任山西汾酒董事长之后,汾酒一改过往低调的性格,从宣传“中国酒魂”到宣传“国酒之源,清香之祖,文化之根”,而最被外界所熟知的是,李秋喜发起“正名运动”,矛头直指行业龙头茅台,与其争夺“国酒”的地位。

2010 年 6 月 18 日,正是上海世博会期间,汾酒集团在人民大会堂举办了“汾酒唯一荣获 1915 年巴拿马万国博览会中国白酒品牌甲等大奖章 95 周年纪念大会”。会上,李秋喜公开炮轰,我国四川、贵州等地很多知名企业此前都打着己品牌的酒曾获得 1915 年巴拿马万国博览会金奖完全是虚假宣传。尽管李秋喜未明确点名,但很显然,其矛头直指五粮液、茅台等。

这种不按常理出牌的方式也成就了汾酒集团。2009 年到 2012 年底,山西汾酒的销售收入从 21 亿元到超过百亿。2012 年 11 月 6 日,汾酒集团销售收入已经突破百亿元,达到 100.18 亿元,提前 3 年实现了“十

二五”确定的百亿目标。以至于当时李秋喜就提出要在 2015 年实现 200 亿元的销售目标。

“首先是聚焦优势战略,对目前发展中的各个因素进行综合分析与研究,明确重要事项。使汾酒在文化、形象、管理处于国内前沿水平。加强品牌保护战略,将对目前的品牌产品进一步清晰定位,优化结构、强化汾酒的身份和价值。”谈及汾酒集团的发展道路,李秋喜接任该集团董事长曾公开表示。

事实上,李秋喜未到汾酒之前,一直担任晋牌水泥集团董事长兼党委书记。

据了解,2001 年年初,晋牌水泥集团正处在其历史上最为困难的时刻,停窑熄火、工厂放假、工资欠发、人心涣散,一度面临倒闭。彼时,李秋喜临危授命担任该集团董事长。2001 年当年,晋水历史性地完成了年度生产经营计划,2002 年提前 14 天完成生产经营计划,并使这个连年亏损的企业首次盈利 106 万元。

随后的几年里,该集团主要产品、产量逐年以 10 万吨的数目递增,产品质量亦得到稳步增长。据统计,2001 年以来的 4 年,该公司生产水泥、熟料分别比此前的 5 年生产总和还要多 78 万吨和 53 万吨。企业生产成本和管理费用却平均下降了 10%和 30%。

2005 年,更有媒体撰文指出:“李秋喜在晋水上演了一出凤凰涅槃的不是神话的神话。”

专家:离职相当于放权

“实际上,山西汾酒与五粮液、茅台一样,是典型的‘官厂’。高层离职的背后,不可能如汾酒集团回应的那样简单。”白酒行业资深专家赵义祥表示,“除了该集团公开回应的‘便于营销’这一原因以外,汾酒集团正处于管理层新老交替的时期,涉及到一定的人事斗争,因此出现高层离职现象并不奇怪。”

“虽然李秋喜依然担任汾酒集团董事长的职务,但汾酒股份公司才是该集团的核心业务,实质上这就相当于退居二线。”赵义祥认为,这是典型的“抓大放小”,将核心权力下放的表现。

“作为一名老国企掌舵人,李秋喜 53 岁的年纪正是鼎盛时期,而这个年纪退居二线,不得不引起外界的猜想。”赵义祥说,“汾酒从 30 亿的年产值到超百亿的年产值,李秋喜功不可没。而此类老牌酒企普遍存在的市场结构不合理、产品泛滥、决策执行缓慢等问题,也是他能面对,但也解决不了的事情。”

(魏凡)