

酒企寒流加重 净利降幅扩大

赊销款大增凸显竞争惨烈

上市酒企中已有过半公布 2014 年业绩,从中渗透出的酒业寒流还在加重。记者日前对 11 家上市酒企已经公布的 2014 年年度报告或预报统计后发现,多数酒企陷入净利同比降幅扩大或是由增转降的状态。尤其值得注意的是,已刊发年报的企业中,应收账款上涨也成普遍现象。业内人士分析,应收账款上涨凸显了行业竞争激烈,将给酒企的资金带来考验。值得注意的是,这场酒业寒流今年还将持续。

净利降幅扩大

记者统计已公布业绩的 11 家上市公司中,除沱牌舍得和顺鑫农业净利处于增长状态外,其他酒企均报出不同程度的净利下跌或业绩亏损,而且与 2013 年相比,多数酒企的净利降幅普遍扩大。

目前已发布年报的上市公司中,酒鬼酒净利降幅最大,达 165.72%,较 2013 年的 107.4%降幅明显增多。泸州老窖和汾酒净利下降均超过六成,前者净利降幅从 2013 年的 21.69%扩大至 2014 年的 74.41%。与这三家公司相比,洋河、青青稞酒、衡水老白干和今世缘净利下滑均在 20%以下,其中,青青稞酒与今世缘的净利由增转降。

另外,还有水井坊、皇台酒业等三家酒企报出亏损业绩,水井坊报出亏损 4~4.3 亿元。综合各家酒企的解释,高端酒消费低迷,中低端酒竞争日趋激烈导致了业绩不佳。正如青青稞酒在业绩快报中所称,由于加大市场营销力度和管理支出,费用较上年同期增长较大,业绩较上年同期有一定程度下降。

多数应收账款上涨

作为企业重要资金来源的应收账款,多数酒企去年在此指标上出现上涨。记者对 6 家酒企公布的年报统计发现,4 家应收账款



出现同比增加,其中,即便是增幅最小的今世缘,其期末应收账款较上期期末也增长 16.38%。

相比之下,衡水老白干应收账款增幅最大,期末达 5822.54 万元,同比增长 6428.71%。按照今世缘等酒企年报中给出的

解释,应收账款上涨主要是因赊销增加所致。白酒行业分析师蔡学飞介绍,在市场低迷情况下,销售承压的酒企不得不改变以往“先款后货”的方式,先将产品赊销给经销商,以巩固市场、稳定经销商体系。多数酒企应收账款大涨,正凸显了酒业竞争激烈。“之后引起的经销商库存暴增,会促使白酒被低价倾销、窜货。因为是赊销,一旦经销商出现问题,企业会遭遇很大的损失。”蔡学飞说。

另有业内人士称,赊销实际是将企业产品转化为现金的时间跨度拉长,企业资金周转放慢,经营成本加大。而且,由于时间跨度拉长,发生坏账的几率增多,形成呆账、坏账后,将直接影响企业经济效益。

二三线品牌承压较大

白酒营销专家晋玉峰表示,今年部分企业会有比较好的成长,整体而言,一线品牌相对趋稳,二三线品牌可能会更困难。

蔡学飞预判,今年底到明年,白酒行业会走出低谷。“白酒业的发展模式是‘L’形,会长期在低谷徘徊。伴随着大量的白酒产业链上游原酒厂的倒闭、剩余产能的释放,以及大量经销商的离场,泡沫消失以后的正常形态跟前几年的高峰期来比依旧是低谷,而且是长期徘徊的低谷。”蔡学飞说。

对于今年酒行业的走势,业内普遍称承压较大。在蔡学飞看来,因为今年反贪反腐力度加大,政务消费和商务消费都会进一步减少,特别是政务消费。另外作为传统产业,白酒在目前互联网时代的吸引力在下降,年轻一代的消费人群消费欲望不足。多重因素导致白酒需求下降,而这将直接体现在销售收入上。

公开数据显示,2014 年全年白酒行业销售收入 5259 亿元,同比增长 5.7%,自 2012 年以来,收入增幅呈快速下滑趋势。

(据《北京商报》)

喝酒那点事儿

人在江湖混,滴酒不沾的概率大抵等于零。精神强大,肉体羸弱如我,在大大小小的酒席上,或被人劝,或劝人喝,做把酒言欢状,一来二去,酒量没练出来,酒名却远播。

在酒场的惊涛骇浪中“呛水”,痛定思痛,得出一个千古不灭之真理,那就是,女人入席,最高明的招数就是任凭刀枪棍棒杀将而来,都要做到临危不乱,滴酒不沾。具体应对措施,不妨做娇柔状,装痴卖傻,做出畏酒如毒药的可怜相,目的就是要激发广大男同胞怜香惜玉的本能。就算对方威胁利诱,总是不开金口,如此一来或可明哲保身。但倘若你虽是羞答答一小女子,骨子里却有男儿豪气,是一性情中人,加之耐不得席上朋友苦苦相劝,不管好歹开了尊口。那么,很不幸,你就会成为被灌的对象。当然此“灌”非彼“灌”也。并不是对方真的会拿酒来往你嘴里倒。再怎么,泱泱中华乃礼仪之

邦,有失礼节的轻举妄动之事是不会做的。因此,这里所说的“灌”,是指对方鼓动其三寸不烂之舌,古往今来,旁征博引,摆事实,讲道理,晓之以情,动之以礼,说的是感天动地,目的无非是一个——让你喝!当然,若你真金不怕火炼,肚大量海,那么“兵来将挡,水来土掩”,实在也无损什么。何况你甚至会化被动为主动,重拳出击,让对方败如落花流水。但万一你酒量差,而又偏偏不能抵挡对方巧舌如簧的凌厉攻势,那么你就等着一醉方休吧。

很不幸,鄙人就是后者,不知好歹深陷酒阵,徒唤奈何!其实要怪就怪本人意志不坚,禁不住一帮酒虫的骗人鬼话,说什么只喝那么多就算了,绝对不会再让你喝,于是浅尝辄止,以为就可脱身。可哪里想到酒桌之上险如江湖,想全身而退无异痴人说梦。即便平日割头换颈的好友,一到酒桌之上,居然翻脸不认人,也跟着

旁人劝起酒来。看来,这劝酒可算是中国一大“风景”。所以,以本人那点小酒量,自然是破绽百出。情急之下,倒也估摸出几招破解之法。好比大理王子段誉,不会武功就施展“凌波微步”,不求克敌,聊以自保。总结成大致以下几点:

每逢酒宴开始,尽量低调,不引起众人注目,明哲保身,以免惹火上身。等到实在迫不得已再出招。

如若有人向你发难,找多条理由开脱:身体不舒服、酒量不行、中午刚喝过等等。碰上较劲之人,摆唇轻抿,点到即止,然后做楚楚可怜状。一般人都是比较怜香惜玉的。

别人喝酒之时,眼观六路,耳听八方。观察谁的酒量惊人,谁又是银样镗枪头。做到知己知彼,方能立于不败之地。等到别人灌酒,避实就虚,专找那不中用的一较高低,或可挽回一番颓势以自保。

酒桌之上一般人多,闹闹哄哄。被人劝

酒后,如实在不胜酒力,可以提前备好一条手帕,等别人不注意,趁机浑水摸鱼,把酒吐在手帕上。当然,要千万小心,因为事关酒品。

说到这里,看官一定误认为本人酒品低下。其实鄙人实是迫不得已,才出此下策。试想,若是本领高强,谁不愿做酒场上的“东方不败”,笑傲群雄。

但此招也有不灵的时候。俗话说,常在河边走,哪有不湿鞋。有时碰上反侦察能力高的对手,不醉都不行。飘飘然,昏昏然之余,想学李太白诗仙赋诗一首,却空有豪情,腹如草莽。诗没做成,吃的东西,从口腔之中,一泻千里,大有“疑是银河落九天”之气势。

人说,花要半开,酒要微醺。我也偶有喝到微醺之时,不失为人生一大乐事。无怪乎我们的文人老祖宗都这么爱酒,诗文总有淡淡的酒香。千年之后,还是让后人闻之即醉。

近几年因身体欠佳,不能再饮。但真要滴酒不沾,忽然发觉人生严肃如斯,未免失却了好多的乐趣。自相矛盾如此,岂不怪哉!

(程琼莲)

《酒话连篇》征稿

一、内容

1.直接谈酒,兼及酒故,陶渊明之贪杯,李白之豪饮,读来逸趣横生等。2.泛谈酒史与文化,既有饮者之德,又有酒令之趣。3.忆旧念故,或思及挚友,或怀念亲人,或感慨人生,世味在酒香中弥漫。4.以酒为媒结缘的故事,可风趣幽默,可教悟人生。

二、要求

1.行文优美、小资,倡导健康饮酒,弘扬真善美。
2.和周口人文历史社会有关联的稿件优先选用。
3.千字左右,电子版投送。

三、奖励

每月从来稿中评出 4 篇优秀稿件,赠送礼品一份。

四、邮箱

zkrb2578@126.com

本栏目欢迎商家提供奖品!

咨询电话:8599376

