

“停产风波”未果 又现“债主堵门”

浏阳河酒“醉倒”上市路？

近况

被曝债务累累

资料显示，浏阳河酒业成立于1998年，前身为1956年建厂的国营浏阳县酒厂。浏阳河酒业凭借多位奥运冠军与超级女声的代言，竭力打造“名人、名河、名酒、名歌”的文化内涵，一度成为中国知名的二线品牌白酒生产企业。浏阳河酒2008年荣膺“中国驰名商标”。在巅峰期，借助超级女声火热时的品牌宣传、广告轰炸，2006年的销售额一度达到20亿元。

“停产风波”源于浏阳河酒业下发、落款日期为2015年5月的《紧急通知》。《通知》称，“公司目前已无法进行正常的生产经营，生产、销售全面停滞，也无力继续维持公司员工的各项开销。自本月起，全体生产及管理员工无限期放假，并停止各项费用及工资的发放。因放假时间过长，建议员工另谋职业。”随后，有媒体就“浏阳河酒停产一事”进行了报道，引发广泛热议。

上述消息一出，浏阳河酒销售总经理陈建波接受媒体采访时断然否认，称停产的仅是位于浏阳市永安镇的国际名酒城生产基地，其他基地没有停产。但“停产风波”并未就此停歇，浏阳河酒业近日又被曝欠债和欠税的消息。

有媒体报道称，近日众多债主用土堆堵住浏阳河酒厂大门，“逼迫”酒企还债。

而在此前的2014年4月，原告农银金融租赁有限公司与被告湖南浏阳河国际名酒城有限公司、湖南浏阳河酒业有限公司、彭潮融资租赁合同纠纷一案，向上海黄浦区人民法院起诉。原告诉称，浏阳河名酒城自2012年以来陆续拖欠租金。法院去年底裁决浏阳河名酒城支付原告截至2014年4月未付租金7054.4万元，违约金320万元。

探因

急于上市酿苦果

在业界看来，从一个曾经年销售额达20亿元的湘酒品牌，变成今天的局面，浏阳河酒既有脱离五粮液贴牌的外因，也有自身产品定位“摇摆”、内部管理混乱等多重内因。此前，浏阳河酒选择的是与五粮液贴牌合作的方式，这在当时被认为是白酒行业首

曾经名噪一时、拥有多位奥运冠军与超级女声代言的浏阳河酒，近期陷入“停产风波”。该事件还在持续发酵中，业界又爆出“众多债主用土堆堵住浏阳河酒厂大门，‘逼迫’酒企还债”的消息。对于浏阳河酒的遭遇，业内专家认为跟其急于登陆资本市场有很大关系。专家认为，浏阳河酒首先要做的是化解债务危机，并形成自己的主打产品，建设好根据地市场，而非急于资本运作。



开OEM经营模式的先河，即由五粮液负责贴牌生产浏阳河品牌系列酒，浏阳河酒业负责品牌推广和市场营销，按约定比例分享利润。

OEM模式在为浏阳河酒业带来巨大成功的同时，也埋下了隐患。合同到期前，五粮液对浏阳河酒提出了要么涨价要么断供的选择。据业内专家介绍，关键时刻被卡脖子，痛定思痛，浏阳河酒决定建造自己的酿酒基地，抛开OEM厂商“单飞”。

建造基地需要庞大的资金，浏阳河酒走上了上市之路，却未曾想“醉倒”上市路上。2006年，浏阳河酒曾图单独上市，后因爆发

“严重内江”而搁浅。2013年以来，浏阳河又3次欲借壳上市，前后花了9年，但仍未如愿。对此，资深白酒专家晋育峰向记者分析指出，近几年来，一些酒企为了解决资金链紧张的困境，急于登陆资本市场，但忽略了市场渠道、产品等基础工作的建设，本末倒置，最终很可能酿下苦果。

白酒分析师蔡学飞认为，白酒企业是否应上市融资得看自身的管理水平有无达到上市标准。像茅台、五粮液这样的一线大型酒企，在良性运转的情况下需要通过上市融资来扩大规模，同时转移更多的风险。但对于浏阳河、宣酒这样的二三线区

域型企业来说，上市并非明智的选择，光审核环节就需要缴纳大量税款，可能暴露企业原有的弊端，风险更大。

建议

酒企要有根据地

根据浏阳河酒官方网站上的介绍，其旗下运营主要产品包括浏阳河、金世纪、青花瓷、金曲、醇香、绵雅、生态年份、年份酒、红色传承等30多个系列。浏阳河酒销售总经理陈建波日前对媒体表示，近年销售额有所下滑的浏阳河酒业将作出战略调整，在产品与经营模式上，由中高端转战中低端白酒市场，以期进行应对。

“浏阳河酒要有自己的主打产品，而非不断地推出新产品。”白酒营销专家肖竹青对记者表示，作为曾有一定知名度的品牌，浏阳河酒一定要重视根据地市场的建设。浏阳河酒由于没有形成自己的根据地市场，招商差，库存严重，经销商抱怨很大，销售持续不振。而随着白酒行业的激烈竞争，大家都在做根据地市场建设，每一个成功的白酒品牌都有占销量50%的核心市场。

肖竹青表示，浏阳河酒首先要做的是化解债务危机，如果债务危机不能有效控制，公司经常被堵门，企业就无法组织再生产，债权人若能债转股，或许能化解一部分危机。此外，他还指出，在当下产业巨变的时代背景下，一方面受政策等因素影响，白酒产业的变革在摸索中前进；另一方面，消费者的消费心理也不可同日而语，酒企团队建设也面临新的话题。

专家指出，白酒行业在依靠大户做买卖、靠渠道驱动的“黄金十年”中，凭借涨价、控量、上央视、开发新品“四招”，粗放经营，日子过得滋润。白酒企业推动出厂价每年涨价，白酒经销商的库存因此每年坐地升值，因此出现白酒经销商“不以库存为耻，反以库存为荣”的行业怪象，以至于政策上的一纸禁令来时根本无力招架，迅速跌落谷底。未来，白酒企业要每时每刻关注时间点上的动销，能在客户进货以后真正帮助客户分销，以实现可持续再进货再消化的正循环。

(据《南方日报》)

一席酒一生友

朋友相聚，免不了以酒助兴。推杯换盏，高谈阔论，畅所欲言，实乃人生快事。多年以后，每当我回忆起和女儿的班主任王炳伟老师一起对酌的那个中午，总是感动不已。

一个星期天，我来到女儿就读的高中。女儿两周没有回家了，我和妻子不放心，想去看一看，顺便给她捎些生活用品。见了女儿之后，我去了王炳伟家，想见见面，沟通沟通，深入了解一下女儿的学习情况。不巧，王炳伟当天上午有课，只有他的母亲一个人在家。老人慈善和蔼，健谈又有见识，待人非常热情。由于初来乍到，不

便打扰，说了一会儿话，我就起身告辞。老人拦着我，说：“你来一趟也不容易，等到他下课吧。”我被老人的一片诚心感动，只好不安地坐了下来。

下课铃声响了，不一会儿从院门外走进来一位年轻老师，中等身材，稍胖，面色红润，带着满脸微笑，一手还拿着教科书。我想这就是王炳伟了，忙起身招呼。趁我们寒暄之际，老人转身张罗午饭去了。

王炳伟洗了洗粘有粉笔末的手，就收拾好餐桌，并拿出两瓶“淮陈大曲”来，说今天下午没有课了，要陪我喝两杯。这酒是当

时淮阳县酒厂生产的地方名酒，酒精度数50度左右，一瓶8两，包装很讲究，酒瓶形状像茶杯一样，喝完酒后可以当茶杯用。王炳伟麻利地打开两瓶酒，一人面前放一瓶，见他如此坦诚豪爽，也就不再客气，边聊边喝起来。

话题自然是学生学习、教书育人等。王炳伟大学一毕业，就到这所省级重点高中教英语，很快成为骨干教师，并担任文科班主任。他思路敏捷、谈锋甚健。我曾在师范学校担任语文教师，对教育比较熟悉，所以彼此之间多了共同话题，聊着聊着就有了“高山流水遇知音”的感觉，话越说越投机，不知不觉间两瓶酒就见了底。

王炳伟又拿出一瓶酒来，我们换上了小酒杯。话题转到了为人处世上，说到应与人为善、忠孝节义，自然触动了我们心中的柔软之处，争着发感慨、谈共识，毫无保留地交流心中所思所想，产生了相见恨晚之意。眼看第三瓶酒所剩不多，我想着还要赶回家，提议停了杯。

从那以后，我和王炳伟就成了好朋友，成了莫逆之交。

后来，我还模仿李白的《赠汪伦》写了一首《赠炳伟》的诗，以纪念我们的邂逅相逢：

初识炳伟在淮陈，
千杯难尽知己心。
善缘总与善缘结，
良人终须遇良人。

(戴俊贤)



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