

长城葡萄酒陷入与经销商返利之争

特约记者 赵倩 报道

2013年3月，葡萄酒企业和各大经销商新合同签订季再度临近。但就在这个续约的关键档口，国产老牌长城葡萄酒却有点苦涩。

近日，因为拖欠经销商费用的传言，长城葡萄酒被推上了舆论的风口浪尖。然而，在进口酒不断抢占市场份额的当下，长城葡萄酒面临的困扰似乎不止如此。

有报道称，受多种因素影响，部分经销商已经决定放弃代理长城葡萄酒。

北京紫禁红贸易有限公司下属某业态的负责人此前向记者透露，今年整个公司都不跟长城进行合作，目前四大经销商全都不与其合作了。后来，这一负责人又改口称，紫禁红只是签了一部分合同，剩余三家中至少有两家还没签合同。

对此，记者致电中粮集团方面，试图证实这一消息。但截至记者发稿前，对方没有正面回应，只是表示将开发布会说明此事。

作为中粮集团旗下上市公司中国食品(00506,HK)的主要产品之一，有报道称，从2011年的情况看，长城葡萄酒等酒类业务以13%的收入贡献了中国食品净利润的57%。

业内人士表示，长城葡萄酒目前遭遇的现状与中国食品的管理和规划不当有关。

部分经销商不再卖长城葡萄酒

有报道称，长城葡萄酒在广东市场陷入困局，导致其大量优质客户流失，目前长城又在寻求与其重新合作，但如何收复江山，是摆在该企业面前的一道难题。

上述情况不仅仅发生在广东。在浙江杭州从事葡萄酒经营多年的王叶军(化名)告诉记者，如今杭州经销商很多都不代理长城葡萄酒了。

“总体来说，经销商不做(长城葡萄酒)有两方面的原因，一是整体的市场不好，进口酒影响很大；二是他们的费用给得太慢了，老是拖。”王叶军解释道。

据其介绍，在浙江，长城葡萄酒的销量出现了下滑。2010年，浙江省长城葡萄酒的

销售额能做到5亿元，但2011年可能就只有3亿元，2012年可能更少。

除了广东、浙江外，一些北方经销商也表示将放弃与长城的合作。

“今年我们整个公司也不跟长城合作了，过去长城里面的四大经销商，我们是排第三，现在四大经销商全都不跟长城合作了。”北京紫禁红贸易有限公司下属某业态的负责人张亚林(化名)表示。

据张亚林所述，福建吉马酒业集团公司、深圳市大水联合酒业有限公司、北京紫禁红贸易有限公司、朝批商贸股份有限公司曾是华夏长城葡萄酒前四大经销商。张介绍称，上述排名是经销商在工厂采购的排名。

对于长城葡萄酒的四大经销商取消合作的消息，记者随即向中粮集团方面进行确认，但截至记者发稿，尚未收到中粮集团的回应。

随后记者多次联系张亚林所在的北京紫禁红贸易有限公司，但该公司一直没有就此事做出回应。作为另一大经销商，北京朝批商贸股份有限公司表示不方便接受采访。

不过，福建吉马酒业集团公司董事长林建国接受记者采访时表示，未来说不清楚，没有特殊情况应该不会合作的。深圳市大水联合酒业有限公司董事长李汉强则表示，该公司没有结束和长城的合作关系，双方也没有矛盾。

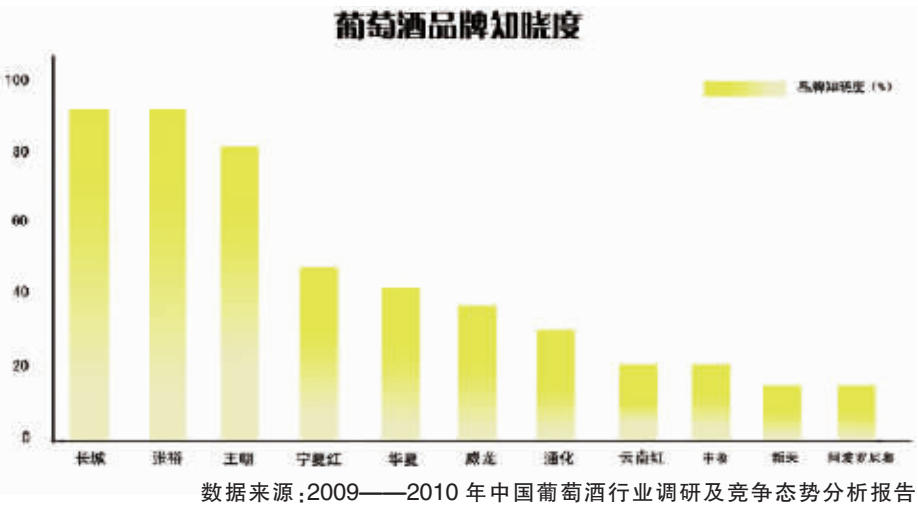
后来，张亚林再次接受记者采访时又改口称：“我们(紫禁红)也只是签了一部分合同；朝批签没签新的合同不知道。但是吉马、大水现在还没签，现在是这样的情况。”

在酒类营销策划咨询专家孟跃看来，过完年正好面临新一年合同的签约阶段，在这个时间点上，经销商和厂家面临一些矛盾和冲突都很正常。

“每年新合约谈判都是一个博弈的过程。一般这个时候放出风，经销商更多是为了寻求一个心理的平衡。”孟跃解释道。

一切皆因返利之争

尽管改口称签了一部分合同，但张亚林表示，其余合同是否签订则要看长城葡萄酒方面的态度。究其原因，与长城葡萄酒给经



销商的返利政策和口头合同不能完全落实有关。

张亚林表示，经销商当前的成长满足不了厂方对市场的期望值。据他透露，紫禁红与长城合作12年，从当初年采购额几百万元，到现在年采购额过亿。“2011年如果采购额是1亿的话，厂家会给予30%的返点；2012年，厂家希望经销商做到1.5亿的销售，如果经销商还是坚持采购1亿，返点可能会降到25%。”

“这种事情年复一年，总有一天会扛不住的。”张亚林感叹道。

据经销商透露，长城葡萄酒还存在口头承诺无法落实的问题。

王叶军表示，有些产品要额外投入，这些额外投入是口头承诺的，最终核算的时候，这部分额外投入可能被定义成合同内的费用统一到合同里面，这样经销商的费用就减少了。

但张亚林透露，因为长城方面的人员变动，这样的口头承诺有时不太好兑现。中国食品方面负责人更换后，之前的一些口头承诺无法兑现。按照四大经销商的采购量，没有口头承诺的返点，根本受不了。

不久之前，媒体还曾聚焦长城葡萄酒拖欠费用的问题。

“酒类厂商拖欠经销商的费用相当常见。除非像茅台这种没有市场支持的企业，很多有市场支持的企业都是先由经销商垫

付费用，然后慢慢核销。在这方面，长城还是比较遵守合同的。”但张亚林坦言，因为长城葡萄酒公司内部整合变动和人员调整，相关手续的办理往往比较慢。

白酒业务不给力

在业界看来，中国食品业绩变脸与旗下长城葡萄酒的表现不佳有诸多关联。如果上述经销商与长城葡萄酒方面的摩擦与矛盾进一步扩大，加之白酒业务迟迟未能发力，这对中国食品2013年的业绩将产生不利影响。

有报道称，中国食品2011年实现收入280.10亿港元，净利润为6.45亿港元，净利润率仅有2.30%，从2011年的情况看，长城葡萄酒等酒类业务以13%的收入贡献了中国食品净利润的57%。

在国产葡萄酒遭遇进口葡萄酒长期冲击的大背景下，开发高毛利率的白酒业务似乎成了中国食品提高净利润的重要出路。

在中国食品的官网，记者看到，中国食品经营的酒类业务包括，“长城”葡萄酒；“孔乙己”、“黄中皇”黄酒；“徽商”、“龙虎尊”、“焦陂”白酒等系列产品。

尽管白酒产品不少，但中粮集团目前在白酒方面尚无建树。

孟跃告诉记者，作为一个全产业链的公

司，中粮集团收购白酒企业比较早。但是一直没有把白酒作为业务重点，错过了白酒的高速发展期。

不过，有消息称，中粮集团去年在酒水方面的动作还是比较大的。去年下半年，中粮从行业内物色了一帮人才，重点打造酒水板块，特别是白酒，估计今年就会有大动作。

孟跃认为，按照现在的行业形势，再过两三年，中国白酒行业会有大批的中小型酒企遭遇困境。这可能是中粮出手的好机会。

但面对高毛利的葡萄酒业务受挫和白酒迟迟不见起色的现状，2012年整体业绩预亏的中国食品的未来走向，成为业内关注的焦点。

记者观察

国产红酒日子不好过

长城葡萄酒遭遇困局的背后，也反映出在进口葡萄酒的冲击下，当前国产葡萄酒公司整体增长乏力。根据日前陆续发布的业绩预告，几大国产葡萄酒公司2012年的业绩遭遇了集体“沦陷”。

2月4日，王朝酒业(00828,HK)发出盈利预警，预期2012年年度业绩将转盈为亏。这将是王朝酒业登陆港交所8年以来首次遭遇年度亏损。王朝酒业将亏损原因归为销量的下跌及分销成本的上升，称表现欠佳的中国经济环境及进口葡萄酒的竞争导致国产葡萄酒产品销量下跌。

随后，长城葡萄酒生产商、中粮集团旗下中国食品(00506,HK)在港交所发布了几乎同样的盈利预警，称其葡萄酒业务下滑。而通天酒业(00389,HK)亦发布了盈利预警，称由于竞争激烈、成本上升导致年度净利润同比下跌。

A股上市的张裕在被曝出“押金门”后不久，张裕A(000869,SZ)发布2012年度业绩快报称，公司2012年的营业收入同比下降6.77%，净利润同比下降11.1%。

在这些国产葡萄酒巨头对2012年业绩变脸原因的解釋中，进口葡萄酒的冲击成为提及最多的原因。



2013春季糖酒会住址:凯宾斯基·向阳大厦

会展中心展位:T3A003

大风香西凤酒上市推介会

时间:2013年3月24日上午9时

地点:成都·香格里拉大酒店

招商联系电话:400 860 1919

中国四大名酒 | 中华老字号



陕西西凤酒集团股份有限公司