

湘西的珍贵名片为何蒙尘?“涓涓传万里”的酒鬼酒如何复流?

曾经“醉鬼”踉跄 如今“酒鬼”昂扬

上世纪九十年代,湘西曾有“四张名片”:沈从文的书、宋祖英的歌、黄永玉的画和酒鬼酒的酒。新世纪,酒鬼酒这张名片一度被丢在街角。而今天,这张名片再次被人拾起,人们发现,这仍是一张纯金打造的名片:3月1日,酒鬼酒公布2011年年报,其0.628元的每股收益创下近12年来的最高值。15年前,作为中国第一高价酒,酒鬼酒一度傲视茅台、五粮液。可是数易其主、濒临休克的折腾,让这家公司不得不“踉跄”前行。是谁让“酒鬼”成为醉鬼?又是谁让“酒鬼”醒来,其在实业和资本市场上的跌宕起伏会不会再度轮回? ■记者 李庆钢 赵伟

特立独行 攻城拔寨出湘西

只要提起酒鬼酒,就永远绕不开王锡炳。1971年进入湘泉酒厂,4年后即成为厂长,土家族人王锡炳的起点不可谓不高。可在带领酒鬼酒杀入资本市场三年后,却又黯然下野,王锡炳的辉煌又何其短暂。但是短短几年,再度出山,白手起家,又将带领一家企业叩响资本市场之门,王锡炳的功力令人惊叹。

不过白酒界的酒鬼酒时代,或者说王锡炳的时代,要从1985年开始。那年,湘西籍大艺术家黄永玉专门为湘泉酒厂设计了一种新酒的包装,并给这种新酒取了一个名字:“酒鬼酒”。一时间湘泉酒厂有了“酒鬼”和“湘泉”两个品牌,这在当时的中国企业中颇为超前。而“酒鬼”这个同样超前且独特的名字,也打着王锡炳的性格烙印:草莽英雄从来不拘一格。

凭着这股性格里的冲劲,王锡炳曾经造就了一个时代。以酒鬼酒为依托,王锡炳十年间攻城拔寨:湘泉酒厂生产规模扩大10倍,销售收入增长68倍,达2.08亿元。酒鬼酒在市场上一再提价,达到400多元一瓶,提货还要批条子。权威刊物曾刊登这样一段话:“人们一般都认为,我国名酒茅台是国内售价最高的白酒。其实,售价最高的白酒不是茅台,而是湘西的酒鬼酒。”

1997年,王锡炳带领酒鬼酒上市,募集资金4.2亿元,仅仅超额认购资金被冻结产生的利息,就达到了近亿元。而酒鬼酒上市首日30.78元的收盘价,也使其成为当时A股市场上为数不多的高价股。

然而,由于当时制度上的缺陷,酒鬼酒不可避免地成了大股东的提款机:鼎盛时期,湘泉酒厂上缴的利润占了湘西自治州财政的70%。

“我在湘泉干了30年,因为利润上缴、借贷关系之类的,我没少和领导扯皮。在这么大一个国企厂长的位置上,上面有些人表面上对你客客气气,背后尽捅刀子。”尽管回忆起为了维护企业利益产生的纠葛不无感慨,但王锡炳显现出湘西汉子拿得起放得下的血性,上市不久即黯然辞职。

离任后,他担任湘西自治州人大常委副主任。三年后,主动辞去副厅官职,再度下海创业,重新做了一个商人,而且,他的公司这两年竟然再度逼近资本市场。而这一切功绩,都与酒鬼酒无关了。

草莽英雄时代



资本玩家时代

几易其主 落毛凤凰不如鸡

王锡炳的离去,让酒鬼酒失去了灵魂,也没了舵手。接下来的几年,酒鬼酒在彭善文、田家贵这两位政府高官的掌控下,依然踉踉跄跄。酒鬼酒的壶中只有酒气,毫无酒香。特别是在连续巨亏戴上“ST”帽子之后,谁来执掌重振酒鬼酒当年霸业,一时间成了最引人注目的话题。就在此时,资本大玩家刘虹歪歪斜斜地闯进了酒鬼酒。

刘虹,1967年生于湖南永顺,中央财经大学毕业。1995年在家乡创立成功集团,主要投资资本市场和基础设施建设。2000年入主岳阳恒立,2002年底执掌酒鬼酒。成功集团也被称为成功系,与鸿仪系、涌金系等湖南民营财团曾经控制近两成湘股,成为拉动湖南资本市场的“三驾马车”。

知情人士透露,刘虹早年依靠中央财经大学背景,在诸多非富即贵的同学扶持下,从资本市场上捞到了第一桶金。在经过多年打拼之后,刘虹的成功集团渐成一方霸主。2002年,刘虹以42亿元入主酒鬼酒,原大股东湘泉集团退居第二位。

应该说,刘虹的初衷还是希望将酒鬼酒做好。他人主酒鬼酒做的第一件事就是去北京拜访黄永玉。经过交流,黄永玉再次出山为湘酒

鬼设计了另一种酒:内参。

刘虹的算盘是,借内参玩转酒鬼,如同当年王锡炳借酒鬼玩转湘泉一样。不过,刘虹没有料到,最后被玩的,正是他这个资本玩家。

由于酒鬼酒在湘西自治州的特殊地位,使得刘虹深陷与政府之间的纠葛。因为湘泉集团之前占用了大量上市公司资金,因而作为第一大股东,成功集团不断要求湘泉集团归还上市公司资金。但作为政府“提款机”,湘泉集团占用的资金根本不可能“吐”出来。

“刘虹开始还是想把酒鬼酒搞好,后来乱搞还是有原因的。”一资深媒体人士称,刘虹入主酒鬼酒,投入了好几个亿,一时成为政府的座上宾,后来因为政府的一些承诺没有兑现,刘虹就想脚底抹油。在抽逃酒鬼酒上亿资金后,刘虹就关掉手机消失了。不过最后,迫于压力,刘虹不得不将抽逃资金还给酒鬼酒。

经过这样一番折腾,酒鬼酒大伤元气,在白酒行业中的地位一落千丈,当时茅台、五粮液的酒价与股价两翼齐飞,一个显著的对比是,当茅台股价突破300元的时候,酒鬼酒的股价竟然只有十几元钱,而且一度跌到2元多,比许多垃圾股还不如。

救星出世 拨云见日斩荆棘

重出江湖时代

世上没有神仙,但总有救世主:对于九死一生的酒鬼酒来说,中皇有限公司就是救世主。作为中国糖类酒业集团公司的子公司,中皇有限公司无疑具有大量白酒销售的渠道和人脉。酒鬼酒作为国内高档白酒的先行者,在酒类行业中具有极高知名度。同时上市公司的背景,也使其具有了与资本市场无缝对接的渠道。这无疑正对中国糖类酒业集团的胃口。

同样,酒鬼酒在中皇有限公司进入以后,就不会再纠缠于国内市场的得失,它从一个危机四伏的地方企业,一步跨入了新国企的行列,而酒鬼酒、内参酒和湘泉酒三个品牌,则直接加入到大酒业的竞争行列,并进入全球华人世界。螺丝终于找到螺帽,彼此紧紧铆合在一起。

在此番再度易主之后,酒鬼酒的业绩发生了明显改善。2007年年报,酒鬼酒扭亏为盈,并摘掉了ST的帽子,2011年年报出现了爆发式增长,与同期相比出现142%的增长,终于迎来了春天。

业内人士分析,酒鬼酒现在的春天,除了中糖的背景和营销网络以外,更重要的是在白酒行业大背景下,白酒业整体都出现爆发式增长。民生证券的研报指出,酒鬼酒在经历了数年沉浮之后,2011年8月份开始拐点已经非常清晰,更多的研究机构预测,酒鬼必将成为未来2年的大牛股。

记者手记

革命尚未成功 酒鬼仍须努力

在洋河股份这一白酒新贵的2011年年报出现滑坡的情况下,酒鬼酒仍然大幅增长,沉沦近10年后走出低谷。不过,与白酒的第一集团相比,酒鬼酒虽然品牌不落人后,实力却依然差了老大一截,毕竟,虚度的光阴太久了,在病床上躺了一个夏天的运动员要重夺世界冠军的宝座,不是一蹴而就的事。好在我们看到他正在恢复活力,再度“涓涓传万里”,应该用不了一万年,也许朝夕可待。

■制图/王珏