

白酒经销商的日子不太好过 有的卖房子去了,有的回家了



最坏的局面还未到来。

日前,A股市场的5家白酒类上市公司相继发布业绩预告,在“限制三公消费”、行业调整等不利因素打击之下,有3家白酒类上市公司业绩预减或预亏,其中皇台酒业则预告首亏。

与白酒不断下滑业绩对应的是,长沙有些经销商开始零成交。“这些还只是开始。”同升酒业负责人、资深酒类营销专家卓从兵表示,如果九十月情况还是如此,那整个白酒行业将会迎来更大的危机。

批发商零成交度日

8月4日,长沙艳阳如火。

可对于刘锦来说,他依然感觉寒冷。刘锦是锦旭名酒批发部的老板,在高桥新一区5栋1号门面,专营中高档酒水。

“生意太差了,我今天一上午仅成交了3单。”刘锦无精打采地告诉记者,他经营了多年的酒水了,今年是有史以来最差的一年,“年后酒水的销售情况一直就不佳,现在越来越差”。

事实上,刘锦的情况还不是最差的。在高桥新一区23栋24号经营步步高酒类饮料批发的夏老板,记者见到他时,他正在店外和别人闲聊。

“生意太清淡了,除了聊天也没事做。”他告诉记者,“现在一天做1单就算不错了,像今天,我还没开张的。”说完,他指了指自己的店,无奈地瘪了瘪嘴。

他们只是白酒业惨淡现状的一个写照。

“这些批发商,有些是直接对接的消费者或零售终端,因此他们仅是终端市场的一个体现,而现在这种状况开始传导至上级。”在卓从兵看来,在如今的经济形势和政策下,再加上现在处于传统的淡季,这种市场情况是必然的,让他更加担心的是未来。

“白酒经销商中越来越多的问题已经凸显,部分经销商

来不及处理好自身的问题,如管理、素质、能力等,面对运营成本、市场风险等压力,再加上自身资金链的断裂,就只好选择了逃离。”卓从兵说,事实上,今年初,已经有一波经销商逃离。

部分经销商开始退出

卓从兵所言并不假。林嘉(化名)就是逃离的经销商之一。

去年5月,看着白酒行情一波波向上涨,本身做房地产的林嘉忍不住了,决定拿出一部分资金做酒水,“找一条新的发财路”。林嘉代理的是一个外地的区域品牌,之前在湖南没有销售过。正当林嘉准备大干一场的时候,意外来了,白酒的泡沫开始破灭,进入调整期。

“太倒霉了,我才进入市场,品牌还没打响,就面临调整期。”说起自己做酒的经历,林嘉就非常沮丧,“没有办法,整个形势不好,已经做不下去了。”林嘉告诉记者,他目前已经退出,又专心做房地产了。

事实上,不止是林嘉。一些酒水派驻在湖南的负责人也因形势不佳,干脆离开湖南。黄家彪就是其中一位。黄家彪是茅台保健酒湖南分公司的负责人。日前,记者致电黄家彪,他告诉记者,他已经不在长沙,回了贵州,而公司在湖南方面并未确定负责人选,目前还没

有人接任。

事实上,据记者了解,这类逃离的经销商,主要是一部分由外行进入的“机会型”经销商以及区域小品牌经销商。此类经销商,多数之前未经营过白酒;要么是实力弱小的经销商,资金、队伍、网络等某一方面存在短板。

“由于缺乏广泛的渠道或者资金,面对行业调整时,他们就首当其冲离开了。”卓从兵分析。

未来的形势更加严峻

事实上,现在还不是最糟糕的时候。

在经销商看来,“库存”,“亏损”,这两个词正像“魔咒”一样缠绕着他们。有消息称,今年白酒经销商库存平均高达四至五成,越来越多的经销商开始面临缺乏资金、周转乏力的困境。

“目前大家的库存压力都非常大。”长沙一名金姓酒水经销商告诉记者,现在长沙酒水经销商平均库存量普遍高达四至五成,相比去年增幅超50%。



白酒经销商日子不太好过。

“对于我们来说,库存是最大的问题。”金姓经销商告诉记者,目前来说,最难受的是茅台、五粮液等高端品牌的经销商。他表示,目前,茅台旗下的仁酒和汉酱等酒水价格已经腰斩,如汉酱和仁酒的价格,分别从799元/瓶和658元/瓶下调至399元/瓶和299元/瓶。

“事实上,这些酒都属于新品,由于之前缺乏推广,再加上茅台的压货政策,大部分酒水还积压在经销商手上。”该经销商坦言,茅台此举,让经销商的日子非常难过,“目前经销商已经接近零盈利,成本与回款让我们的资金链越来越紧张”。

“现在考虑到飞天等优质品牌,因此许多茅台经销商还在和厂家博弈,但如果九十月旺季到来的时候,情况还像现在这样,那应该会有一些老资格的经销商退出。”卓从兵表示,现在长沙已经有一些五粮液的经销商开始退出,郎酒更多。

卓从兵不无担心地表示:“也许,再过几个月,日子会更难,到时还不知道怎么办。”

■三湘华声全媒体记者 刘玲玲

链接

年份酒标准规范 最快将于年底推出

中国酒业协会副秘书长兼白酒分会秘书长宋书玉25日在接受采访时表示,年份酒的研究工作和标准制订工作正在加紧进行,相关标准和规范管理办法预计今年底或明年上半年就会推出。在宋书玉看来,与国外酒业的管理规范相比,国内白酒在管理规范上还有不小的差距。

宋书玉透露,即将出台的年份酒标准尽管还有很多细节正在研究阶段,但其中最重要的标准之一,就是对30年及以上的年份酒中基酒所占的比例做出规定。“大于等于30年的酒,必须达到什么样的比例,才能叫30年陈酿,这是我们未来年份酒需要规范的核心内容之一。”

■据《糖酒快讯》



封坛酒鬼酒 | 中国始创馥郁香型 |  酒鬼酒股份有限公司
JIUGUI LIQUOR CO., LTD.

無上妙品 酒鬼酒

品味人生 馥郁香

前浓 · 中清 · 后酱



中国酒客食标



全国唯一招商服务热线: 400-990-0799
官网地址: <http://www.china000799.com>
天猫酒类官方旗舰店: <http://jiugui.tmall.com>

