

# 皇台酒业折戟全国化 亿元库亏背后的重组困局

本报记者 党鹏 成都报道

6700 万元白酒不翼而飞,让深处甘肃一隅的皇台酒业股份有限公司(000995.SZ,以下简称“皇台酒业”),再次卷入舆论风暴中心。

根据 2 月 8 日晚皇台酒业公告,其在此次年终存货盘点中不仅发现成品酒存在库亏约 6700 万元的严重问题,还发现存在相关人员涉嫌严重经济犯罪的线索与部分事实。由此,含 6700 万元在内的涉案金额总计高达亿元以上。

截至《中国经营报》记者发稿,皇台酒业就公司经营、管理缘何出现上述问题,以及全国性扩张受阻等,未回复本报的采访函。

## 6700 万库存的蒸发

1 月 30 日,皇台酒业发布公告称,经公司财务部牵头对库存商品、财务状况进行盘点和清查,发现公司库存成品酒出现严重亏库,金额约 6700 万元,对此将全额计提资产减值损失。

随后,在 2 月 8 日晚皇台酒业发布的公告称,在对亏库原因进行进一步调查当中又发现存在相关人员涉嫌严重经济犯罪的线索与部分事实。含以上 6700 万元的库亏金额在内,涉案金额高达亿元以上,已然存在严重损害上市公司及全体股东的利益的情形。为此,公司已向经侦大队报案,并已收到《受案回执》,目前暂未正式立案。

记者注意到,去年半年报显示,皇台酒业的存货为 1.6338 亿元。按照其库存分类,其中除去半成品、原材料、包装物等,库存商品就高达 1.365 亿元。此后的季报显示,其存货约 1.6887 亿元,还增加了 500 万元。但此次库亏的 6700 万元成品酒,就占到存货的近 40%。

依照酒企会计处理原则,库存成品酒在完成销售前按存货计。“我们对成品酒库存的管理非常严格,一般采取按月、季度的定期盘库,以及不定时的盘库,就是防止监守自盗或者管理不善。”一位酒企负责人告诉记者,此前该公司一个仓库曾被盗 100 多箱酒,虽然表面看不出,但第二天的临时盘库就及时发现。

因业绩持续亏损已 3 次“披星戴帽”的皇台酒业,如今仍在自救的路上寻求重组。根据该公司 2 月 5 日发布的公告显示,其目前正在对重组标的深圳市中幼国际教育科技有限公司(以下简称“中幼教育”)的资产进行梳理、分立审计和评估工作。

此前,皇台酒业一度出售白酒业务给大股东,但在随后暂时终止。作为 19 家白酒上市公司之一,皇台酒业曾尝试借助资本之力,欲走全国化路径,但截至 2017 年上半年,其省外的营收仅 16.64 万元。“实践证明,皇台酒业的全国化非常失败。”白酒专家杨承平认为,皇台酒业不具备走全国化的基因、战略思路和策略。

“6700 万元的成品酒说没就没了,加上内部人员涉嫌经济犯罪,可见可能是监守自盗。”

皇台酒业公告称,因公司董事会换届之后,财务部门方才展开盘库。对约 6700 万元的库亏,皇台酒业第一时间表示,将全额计提资产减值损失。

“6700 万元成品酒的丢失,凸显出整个皇台酒业在内部管理特别是质量管理体系、库存管理以及行政管理都出现很大的问题,这是不争的事实。”中国食品产业评论员朱丹蓬认为,这也说明皇台酒业的整个顶层设计出现问题,从而引发了管理上的混乱,其系统化的运营、品牌推广的延续性就很难实现。

与成品酒库亏公告同时发布的还有 2017 年度业绩预告。预告显示,皇台酒业 2017 年净利润为亏损 1.2 亿元至 1.4 亿元。不仅如此,截至 2017 年三季度末,皇台酒业负债总计 3.9 亿元,资产负债率高达 106.10%,已属资不抵债。

对于连续亏损的皇台酒业而言,或将面临上市 17 年以来的第四次被 ST。就此,皇台酒业在 2 月 8 日的公告中承认:“由于近年来管理混乱,销售不振,市场低迷,向银行的借款逾期,且债务诉讼案件频繁,加剧公司资金短缺,出现了资金链紧张、流动性不足的严峻形势。”

## 区域白酒折戟全国化

在 2013 年年报中,皇台酒业提出将坚持以白酒与红酒并重,立足本地市场,放眼甘肃省外,在南方区域,将以浙江、广东等经济发达省份为战略目标地,依托西北冰川概念,积极拓展新型市场。

全国企业信用信息公示系统显示,2012 年 2 月成立的江西皇台酒业有限公司,注册资本 1250 万元,皇台酒业占 40% 股权,但目前公司已经在注销过程中。2014 年 3 月,皇台酒业出资 5000 万元,成立浙江皇台实业发展有限公司。

大手笔的投资,并未给皇台酒业带来好的业绩。公司其 2017 年上半年甘肃省外的营收仅 16.64 万元,占总营业收入 3810 万元的 0.4%。“前几年皇台酒卖的还可以,这几年越来越差,很多经销商都不再接皇台酒了。”内蒙古阿拉善左旗的一家小酒行老板说,他还在勉强代理一点。

就此,有业界人士认为,皇台酒业未能推动全国化,或许在于企业一直处于内江,导致经营管理不善。

记者注意到,皇台酒业的大股东为上海厚丰投资有限公司(以下简称“上海厚丰”)和北京皇台商贸有限公司(以下简称“北京皇台”),分别持有 19.6%、13.9% 的股权。2006 年,时为大股东的北京皇台退居二股东,此后十多年其大股东几经更迭,直到 2010 年,上海厚丰接替鼎泰亨通成为大股东,但两

## 官司缠身的重组困局

此前,皇台酒业于 2017 年 7 月末停牌筹划重组,并于 2018 年 1 月 23 日开市起复牌。据披露,在重组计划的资产出售部分,皇台酒业原拟将全资子公司甘肃皇台酒业酿造有限公司 100% 股权出售给上海厚丰。

在停牌期间,皇台酒业曾尝试先将有关白酒、葡萄酒资产划转至两个全资子公司,经董事会、股东大会审议通过后,开始处理资产下沉及不动产权过户的相关手续。后来因相关工作未全部完成,皇台酒业于 1 月 23 日公告称决定终止

者之间的官司纠纷从未断过,也阻碍了公司的几次重组。

工商资料显示,上海厚丰在 2015 年已经转让给了新疆润信通股权投资有限公司,该公司由吉文鹏持有 45.67% 股权。此外,北京皇台注册资本 3.62 亿元,其中甘肃皇台酿造集团持股 97.83%。资料显示,后者注册资本 1.089 亿元,为武威凉州区国有资产管理局独资。

“正是因为前两大股东持股比的接近,导致二者势均力敌,从而引发了持久的内江。”有兰州白酒行业人士分析称,尤其是武威凉州区国资局,在失去大股东地位后,话语权减弱,加上通过引入资本做大皇台酒业的目标未能实现,反而导致矛盾不断。

从皇台酒业发布的公告中可以看到,除了在股东大会、董事会上的争夺,双方还多次对簿公堂。2016 年初,北京皇台第七次(前六次为皇台酒业未按期清偿借款事宜)向法院起诉皇台酒业,请求撤销公司 2015 年第一次临时股东大会作出的决议。理由是 2015 年 11 月 5 日,北京皇台授权董事冯瑛参加了 \*ST 皇台 2015 年第一次临时股东大会,发现董秘未参加,其认为这是违反《上市公司股东大会规则》和公司章程行为。

就此,记者根据工商系统登记的冯瑛手机进行联系,对方迟疑之

后表示拨打错了。

“皇台酒业从顶层设计就很难实现全国化运营。”朱丹蓬表示,一个公司的中长期战略没有全体股东的高度认同、团队的合力、渠道的配合肯定是完成不了的。皇台酒业股东之间存在很多问题,甚至对簿公堂,导致其团队、策略渠道都受到影响。

不仅全国化失败,皇台酒业在甘肃境内的销售也受到严重挤压。“现在兰州市场主要是甘肃陇南的金徽酒,外来的西凤酒、宋河粮液、伊力特等区域白酒市场份额较大。”上述兰州白酒行业人士表示。数据显示,皇台酒业 2017 年上半年在甘肃境内销售仅有 3499 万元。

目前该案已经进入二审。今年 1 月 29 日,公司公告称再次被第三批 14 位投资者起诉,要求赔偿经济损失 3094840.68 元。此外,根据公司 2017 年上半年公告,还有多起涉及供货商、借款等纠纷尚未结案。与此同时,工商资料显示,上海厚丰持有的 19.60% 股权已经 100% 抵押;北京皇台持有的 13.90% 股权,亦被全部冻结。“作为地方性酒企,皇台酒业借助资本的力量做大的期望落空。”杨承平表示,皇台酒业应该彻底将白酒剥离出去,主做教育或将带来一线生机。

## 依赖多渠道突破

为突破困局,越来越多传统品牌开始谋求多渠道转型。

由于零食产品在线下销售情况也并不乐观,它们开始在线上寻找增长的良机。据市场研究公司尼尔森公布的数据,干脆小食、饼干、巧克力、糖果、口香糖五品类线下销量 2015 年同比 2014 年下降 0.5%,2016 年同比 2015 年下降 2.6%。同样来自尼尔森数据显示,快消行业 2017 年春节期整体同比增长 13%,其中线上销售增长 45%,线下增长仅有 6%。

不难发现,徐福记为备战今年新春的糖果市场,已不满足于占领以大卖场为代表的线下零售渠道,战略重心有向线上转移的趋势。徐福记电商负责人此前曾向媒体表示,徐福记在电商虽然起步较晚,目前已覆盖旗舰店、线上超市、新零售等多业务模式,年复合增长 170%。“今年的年仗,我们预计线上将同比增长 240%。”

为此,徐福记宣称,公司今年发力高端市场,把新年糖品类化繁为简,即新年糖 SKU 从去年的 57 个减至 40 个,并推出 7 个新品,主要以礼盒装及分享装为主,其中牛轧糖、酥心糖增加



后表示拨打错了。

“皇台酒业从顶层设计就很难实现全国化运营。”朱丹蓬表示,一个公司的中长期战略没有全体股东的高度认同、团队的合力、渠道的配合肯定是完成不了的。皇台酒业股东之间存在很多问题,甚至对簿公堂,导致其团队、策略渠道都受到影响。

不仅全国化失败,皇台酒业在甘肃境内的销售也受到严重挤压。“现在兰州市场主要是甘肃陇南的金徽酒,外来的西凤酒、宋河粮液、伊力特等区域白酒市场份额较大。”上述兰州白酒行业人士表示。数据显示,皇台酒业 2017 年上半年在甘肃境内销售仅有 3499 万元。

此外,根据公司 2017 年上半年公告,还有多起涉及供货商、借款等纠纷尚未结案。与此同时,工商资料显示,上海厚丰持有的 19.60% 股权已经 100% 抵押;北京皇台持有的 13.90% 股权,亦被全部冻结。“作为地方性酒企,皇台酒业借助资本的力量做大的期望落空。”杨承平表示,皇台酒业应该彻底将白酒剥离出去,主做教育或将带来一线生机。

目前该案已经进入二审。今年 1 月 29 日,公司公告称再次被第三批 14 位投资者起诉,要求赔偿经济损失 3094840.68 元。此外,根据公司 2017 年上半年公告,还有多起涉及供货商、借款等纠纷尚未结案。与此同时,工商资料显示,上海厚丰持有的 19.60% 股权已经 100% 抵押;北京皇台持有的 13.90% 股权,亦被全部冻结。“作为地方性酒企,皇台酒业借助资本的力量做大的期望落空。”杨承平表示,皇台酒业应该彻底将白酒剥离出去,主做教育或将带来一线生机。

虽然贝因美董事长一职出现多次更迭,创始人谢宏也曾对媒体表示已经退出管理,但不愿意具名的业内人士告诉记者:“公司的一些重大举措仍旧是需要谢宏签字过目的。”因此,创始人谢宏依旧决定着贝因美的未来。

在 2015 年初,为了获得资本和国际品牌的背书,贝因美引入了恒天然进入管理层,但仍旧没有挽回贝因美业绩的下滑,“当年合作双方都处于中国市场不如意”的情况下:恒天然与达能的合作破裂,贝因美业绩首次出现下滑。两者希望互相借助对方挽回局势,但情况却愈发地不如意。”王子恒说,“虽然外界的猜测和谣言不断,但恒天然对贝因美的失望显而易见,但恒天然始终没有公开向贝因美发难,可能也是出于对贝因美品牌的认可,某种意义上讲,贝因美仍旧属于民族的著名品牌。”

但摆在贝因美面前较为残酷的现实是,连续亏损两年即将被 ST。因此,2018 年对于贝因美将是极为关键的一年。乳业专家王丁棉告诉记者,在未来的 2 至 3 年中,拿到注册制的企业会面临第二轮市场淘汰。目前,注册制通过的企业还是过多,市场的争夺战将在未来的 2-3 年内打响。在注册制的限制下,未来企业想要发展只有两条路可走,第一靠走量,第二靠高利润。其中,高利润的实现只能通过企业走高端路线,卖出高价格。在此背景下,一些通过注册制的中小企业将会被大企业兼并。目前市场上流通的品牌将近 2800 个,但到明年年底预计会减少到 1500 个,后年不会超过 600 个。

“虽然新政并未在 2017 年直接刺激贝因美业绩上扬,但行业内仍旧认为贝因美还是具有重回巅峰的实力和资本,在行业未来大浪淘沙的背景之下,贝因美仍旧有实力从被淘汰的小品牌中夺得市场份额。”王子恒说。

上接《D1》

此外,贝因美母公司贝因美集团也宣布涉足微商纸尿裤、妈妈 E 站亲子平台、收购美国生命科技公司 SCL 等。

中北蓝海品牌营销策划机构 COO 王子恒认为,客观来讲,贝因美多元化的选择方面是较为合理的,多元化的业务方面与主营业务有较强的联系,品牌知名度有利于其推广,但问题在于目前的时机并不成熟,“贝因美发展多元化业务的背景是主营业务的下滑,在此背景下发展多元化业务,风险过大,无异于押宝。”

## 能否东山再起?

对于贝因美的复兴,业内始终抱有肯定和积极的态度。众多业内人士较为统一的说法是,虽然贝因美业绩低迷,但在终端市场表现却仍旧是可观的。换言之,在消费者心中,贝因美的品牌仍旧是具有较强的号召力。

“在产品不出现重大问题的情况下,企业的东山再起并不是一件难事。”行业专家雷军认为,在此之前,飞鹤也经历了一系列的经营问题,导致业绩大幅度回落,但在完成了自我调整后,业绩很快就实现了突飞猛进,但需要注意的是,飞鹤是在引进了行业的精英团队和职业经理人之后,才迅速走出了低谷。

虽然贝因美董事长一职出现多次更迭,创始人谢宏也曾对媒体表示已经退出管理,但不愿意具名的业内人士告诉记者:“公司的一些重大举措仍旧是需要谢宏签字过目的。”因此,创始人谢宏依旧决定着贝因美的未来。

在 2015 年初,为了获得资本和国际品牌的背书,贝因美引入了恒天然进入管理层,但仍旧没有挽回贝因美业绩的下滑,“当年合作双方都处于中国市场不如意”的情况下:恒天然与达能的合作破裂,贝因美业绩首次出现下滑。两者希望互相借助对方挽回局势,但情况却愈发地不如意。”王子恒说,“虽然外界的猜测和谣言不断,但恒天然对贝因美的失望显而易见,但恒天然始终没有公开向贝因美发难,可能也是出于对贝因美品牌的认可,某种意义上讲,贝因美仍旧属于民族的著名品牌。”

但摆在贝因美面前较为残酷的现实是,连续亏损两年即将被 ST。因此,2018 年对于贝因美将是极为关键的一年。乳业专家王丁棉告诉记者,在未来的 2 至 3 年中,拿到注册制的企业会面临第二轮市场淘汰。目前,注册制通过的企业还是过多,市场的争夺战将在未来的 2-3 年内打响。在注册制的限制下,未来企业想要发展只有两条路可走,第一靠走量,第二靠高利润。其中,高利润的实现只能通过企业走高端路线,卖出高价格。在此背景下,一些通过注册制的中小企业将会被大企业兼并。目前市场上流通的品牌将近 2800 个,但到明年年底预计会减少到 1500 个,后年不会超过 600 个。

“虽然新政并未在 2017 年直接刺激贝因美业绩上扬,但行业内仍旧认为贝因美还是具有重回巅峰的实力和资本,在行业未来大浪淘沙的背景之下,贝因美仍旧有实力从被淘汰的小品牌中夺得市场份额。”王子恒说。

## 多家糖果品牌患“春节依赖症”

# 传统糖果失宠 徐福记谋求多渠道破局?

本报记者 吴睿 广州报道

临近春节,在消费者忙着置办年货时,糖果企业也正在积极备战,包括徐福记、马大姐、费列罗等糖果品牌,早已开启了一系列线上线下

## 失宠的传统糖果?

随着春节临近,多个糖果品牌纷纷加大在线上线下的销售力度。

一直倚重传统大卖场的徐福记,为了能够在线上获得好成绩,已经将春节销售大战的启动仪式搬到了北京京东总部大厦。此前它还于 1 号店“1 号大牌日”活动签约合作。与此同时,记者留意到,马大姐、冠生园大白兔奶糖、雅客等品牌也都参与了天猫年货节和京东年货节,通过第二件半价、礼盒特惠装等形式吸引消费者。

此外,记者在广州员村家乐福超市留意到,费列罗、好时、嘉顿、雀巢等外资品牌也早早布局迎接年货大战。

在春节大促频繁布局的背后,传统糖果行业的不景气也正在显露出来。

市场调查公司英敏特发布的《中国糖果——2016 年 12 月》报告显示,中国糖果市场份额于 2014 年至 2016 年期间持续萎缩。截至 2016 年底,中国糖果市场的总销售额已跌至 850 亿元,2016 年规模糖果企业亏损数量达 38 家,比 2005 年多了 5 家。英敏特将经济增速减缓,以及消费者越来越

的促销活动。

虽然春节是刺激销量的最佳时机,但不可否认的是,近年来我国传统糖果市场份额正陷入低迷。来自市场调查公司英敏特的《中国糖果——2016 年 12 月》报告显示,

担心糖摄入量过量归结为中国糖果市场下滑的两大原因。

零售专家、上海尚益咨询公司总经理胡春才在接受记者采访时同样提道,“消费习惯的转变是糖果市场不景气的重要原因。此外,有替代作用的坚果也正在抢夺原本糖果市场的份额,现在的坚果通常采用小包装,携带起来更方便。”

来自天猫发布的零食坚果特产 2017 年年度榜单显示,排在行业前三的分别是三只松鼠、百草味、良品铺子,年销售额均达到 15 亿元以上。总体上看,包括徐福记等在内的传统糖果品牌,普遍排名都比较靠后。

朱丹蓬认为,中国糖果行业已经进入了一个缓慢下滑期。对于传统的糖果企业来说,它们的生存空间可以说十分狭窄。“这里的狭窄,一方面由于传统民营糖果企业,在产品结构上偏低端,导致整个生存、发展空间,相对非常狭小;另一方面,是相对外资品牌来说存在劣势,整个世界范围内糖果品牌集中度都非常的高,主要集中在亿滋、雀巢、费列罗以及玛氏这几家,在中国市场上也集中在这几家,开放的市场和竞争格局对国内传统

中国糖果市场份额在 2014 年~2016 年间持续萎缩,到 2016 年中国糖果市场的总销售额已经下跌至 850 亿元。

中国食品产业评论员朱丹蓬告诉《中国经营报》记者,“随着消费升

品牌来说是缺乏优势的。”记者留意到,继 2011 年雀巢收购徐福记后,2015 年,好时以超过 35 亿元的巨资收购了金丝猴 80% 的股份,外资品牌在逆市圈地上显得更为强烈。

在这样的背景之下,传统糖果企业对于春节年糖的销售显得越发依赖。朱丹蓬告诉记者,对于不少传统的糖果品牌而言,春节期间销量不达标,将事关全年业绩表现。对于他们而言,春节期间的销售额往往占到全年销售额的一半以上。《第一财经》的报道也显示,徐福记内部人士此前曾透露,其春节的销售额可以占到公司全年的四成到五成。

朱丹蓬觉得,“过分依赖某个时间段的销售带来的风险可能并不小,这就要求糖果企业需要在产品丰富度、档次、包装等维度上做出升级,比如说在产品档次上的布局。在消费升级之后,对于整个食品产业来说发生了裂变,即裂变为六个不同层次:超高端、高端、中高端、中端、中低端、低端,对于这六种消费人群,有没有相应的产品包装去附和不同消费者的诉求和需求,显得尤为重要。”