反腐重击五粮液：代理商深陷销售困境

在中国白酒行业不够景气的环境下，目前的五粮液销售，对于门槛限制卡得较为严格。五粮液的经销商布局全国各个省、自治区和直辖市，如何托住市场价，成为五粮液最头痛的事情。

再有背景的代理商面对五粮液销量的低迷，依旧回天乏术。

日前有媒体报道称，落马高官亲戚代理五粮液酒牟取暴利发家，但这一现象在当下的白酒市场无法再现。

刚过去的一季度，五粮液交出了上市12年以来最差的成绩单。2014年第一季度报告期内，五粮液营业收入为67.20亿元，上年同期为86.76亿元，同比增减-22.54%。

高端白酒的持续低迷，让曾经呼风唤雨的大型经销商也陷入“泥潭”。上月，五粮液最大经销商银基集团发布的银基2014财年报显示，公司营收同比增长25.4%至4.89亿港元，净利却出现7.87亿港元的巨亏。就在2013财年，银基巨亏约11.33亿港元。

“现在五粮液的代理经销越来越难做了，主要受限于国家三公消费打压”，在银基集团从事多年五粮液代理销售的肖然（化名）告诉时代周报记者。

7月20日，银基集团宣布，将给予本集团45度及68度五粮液酒的供货价格下调至2011年9月之前价格，以提升该集团的毛利率。

在肖然看来，银基集团如此的降价举措有其必然，未来类似五粮液的高档白酒企业恐会再做出降价促销的自救措施。

中投顾问食品行业研究员梁铭宣认为，此轮调整期之前，依赖公务消费是高端白酒领域的常态。因此高端酒企选择有资源的代理商在业内也是比较普遍的，对酒企长久发展构成一定风险。

“不过这样一种现象将会随着国家高压反腐、此轮调整期而结束，未来高端白酒的终端价格、消费群体以及渠道都会更加市场化，利好企业长久发展。”梁铭宣说道。

时代周报记者致电五粮液董秘办，要求采访董秘咨询五粮液代理销售模式和渠道等问题，工作人员记下电话后表示会尽快安排回复，截至发稿，仍未见回复记者。

层层代理难揩油水

五粮液最赚钱的时代，早已一去不复返。

五粮液华中营销中心一名经理王晨（化名）介绍，目前五粮液有多款产品，除了五粮液酒是直接厂家拿货外，多款产品基本可以是营销中心直接供应。

王晨介绍，五粮液作为高档白酒，出厂价、经销价和零售价基本都是固定的，如此利益分割，也导致了五粮液的代理商层级，基本是一级到位。

例如，五粮液在全国省一级布局，这个省级营销中心，他们是厂家直接委派至各地的总销售，省级总代下面即为各地的代理经销商，最终销售至终端客户。

王晨表示，代理商下再无其他分销商，这其实大大缩短了五粮液的销售层级，“主要是为了五粮液的品质，让更多老百姓喝到正宗的五粮液酒”。

目前的新品五粮液出厂价为609元，团购价为659元，经销商再销售给终端客户即可参考零售指导价729元。

而上述三个层级的价格，在网上均已透明公布，消费者可以直接查询。如此一层一层赚取利润差价，各代理层级分羹销售，避免了哄抬价格，低价促销的情况。

那么作为五粮液的经销商有何资质呢？五粮液一名省级营销负责人告诉时代周报记者，一般五粮液会考察其资质和渠道。

“一般客户如果想代理五粮液，起批价是1000件”，这名营销负责人介绍，在拿货的同时，还要求将这批货的货款一并支付到位。

而除此之外，五粮液还要考察其渠道，“一般想代理五粮液的客户，他有哪些渠道，若有实体店，我们去现场看就知道”。

而还拥有团队、公司和网店的，五粮液都会进行考察，然后在综合考虑其资质，看是否能够合适代理五粮液酒。

上述负责人表示，目前的大环境不是很景气，五粮液目前还把代理商的资质门槛提高了，这块卡得比较严，“我们不希望客户进来之后，做了几天就不做了，事实证明，目前留下来的客户都是经得起考验的，因为前几年他们经历过赚钱的时代”。

而对于时代周报记者以客户身份咨询代理经销资格，五粮液公司华中营销中心一名负责人表示，如果确实想与五粮液合作，可以根据实际销售量和渠道综合考虑。

“现在行情不好，不建议你作为客户直接合作，我们可以把你当做全省县一级，从中选择一部分作为储蓄客户。”

根据上述负责人的解释，所谓“储蓄客户”就是，“现在不给你签合同，以营销中心的名义，签订分销协议，试做五粮液的产品，可以全价位覆盖，拿些产品试试，看哪些产品合适”。

五粮液酒一名经销商表示，除此之外，五粮液对经销商的管理亦非常严格，严格禁止经销商低价倒卖、各地经销商互相不能串货。

据了解，每一瓶五粮液酒都有条形标码，经销商若被五粮液发现串货，除了经销资格被取消外，还会受到高额的罚款。

但仍然有经销商愿意冒险串货，时代周报记者在网上看到，多名北京的网店销售人员告诉记者，可以将少量的五粮液酒送至湖北销售。

记者还发现，多种五粮液酒甚至低于出厂价销售。以52度的五粮液酒为例，目前阿里巴巴上网店销售价在570-600元不等。

据网店销售人员表示，厂家不停催款返现，店内多款五粮液酒销售不出去，因此只能通过降价处理，越卖越亏。

而在经销商的补贴政策上，也似乎不够明朗。五粮液2013年借对经销商进行实行10%—15%的返利补贴，五粮液将主力产品52度酒的出厂价逆势上调至729元/瓶。

而在今年的成都经销商大会上，五粮液宣布取消2014年52度普通五粮液的年底返利政策。

“此轮调整开始之初，五粮液便选择逆势调价策略，这于众多经销商无疑是不利的。”梁铭宣对时代周报记者说道，在他看来，五粮液选择以返利补贴形式鼓励经销商，但是后续又取消2014年度52度普通五粮液的年底返利政策，对经销商打击甚重。

银基集团巨额亏损

作为五粮液的最大经销商，银基集团一直以来在五粮液的发展中扮演着举足轻重的作用。

银基集团旗下的代理商肖然多年从事五粮液的代理销售工作，他告诉时代周报记者，每年他们销售五粮液的金额大概在几十亿元左右，产品主要销往全国各地区的烟酒公司和当地大的经销商。

7月份，银基集团迎来了和五粮液的新合作协议：五粮液对由银基独家销售的45度及68度五粮液酒的供货价格将下调至2011年9月前的价格，以期提升该集团的毛利率。

银基的巨亏还要追溯到2011年。2011年银基集团大量囤积高端白酒，对形势的研判失误使得银基集团2013年财年陷入亏损。

根据银基截至2014年3月度全年业绩公布，银基虽较2013年3月同期的12.27亿港元有所减少，但仍有价值近8亿港元的存货。作为五粮液的大经销商，其库存相当一部分来源于以前的高价囤货。

2013年对于中国白酒行业来说是非常困难的一年，中国白酒业自2012年春节后逐渐进入调整期，其后由于持续受到中国经济增速放缓及各项厉行节约政策的影响，整个白酒行业营销环境在2013年表现严峻，这也使得整个高端白酒板块进入深度调整期阶段。

“回顾年内，虽然本集团积极根据市场情况进行调整并作出多方面努力，但由于集团业务较为集中于高档白酒，所以集团整体表现仍未尽如人意”，银监集团在年报中自我总结道。

公开资料显示，银基集团与五粮液集团拥有逾十年的悠久合作关系，亦是五粮液酒系列自2000年以来在各市场中的最大营运商。银基集团更于2010年3月取得由五粮液集团经差不多10年时间打造酿制的“永福酱酒”15年全球独家经销权。

有媒体报道称，在银基内部人士看来，“银基如今的库存主要是在2011年5-6月之间，所有的经销商看好五粮液白酒的销量，采取激进的进货策略。然后2012年春节后，中小型经销商拿酒速度放慢，这说明银基对宏观政策的把握不足。”

2012年3月开始，随着“三公消费”禁令等的出台，高端白酒价格和销量逐渐开始雪崩，经销商拿货速度过慢，导致的不仅是银基这类大型经销商的库存高企，还造成了上游酒厂的库存巨大，犹如堰塞湖。

为改变连年亏损的局面，银基集团通过实施“战略转型”作出了多方努力，其中包括与中酒网合作，增加中低端产品比重，以及与五粮液的对手茅台订立经销协议等。

对于此次银基与五粮液签约降低供货价格，业内持乐观态度。一名不愿具名的白酒营销专家表示，市场上各种高端酒类产品降价可谓大势所趋，如今银基集团对45度及68度系列五粮液酒实行降价，这无疑也是一种跟随潮流的明智之举，因为只有这样才能达到去库存，提高市场份额。

据时代周报

Jiaodian 链接

遏制“三公”消费乱象 餐饮受挫 部分行业受影响

党的十八届三中全会后，反腐败持续挥出重拳。为遏制铺张浪费和“三公”消费乱象，加强反腐力度。去年12月8日，国家公布新修订的公务接待管理规定，从用餐、住宿、出行等多方面提出了简化公务接待的细化要求。

从历年公布中央本级“三公”决算数字可以看出，“三公”消费有逐年下降趋势，相比2010年的94.7亿元，2012年已经下降到74.25亿元。

随后，中办、国办印发《党政机关国内公务接待管理规定》（下称《规定》），再次划定了一道道“舌尖上”、“车轮上”的纪律红线，比如明确工作餐应当供应家常菜，不得提供鱼翅、燕窝等高档菜肴以及香烟和高档酒水。

从中央到地方，一系列从严管钱、管人、管物、管事、管言行的制度迅速出台，包括《党政机关厉行节约反对浪费条例》、《关于严禁中央和国家机关使用“特供”“专供”等标识的通知》等文件密集出台。

近两年，很多企业的年会销声匿迹。有相关报道指出，根据不完全统计，上海一些高星级酒店在的年会、宴请等方面的订单量同比下滑30%-70%，一些机构收到的政府部门年末宴会订单基本为“零”。

有报道称，各种反腐倡廉政策出台后，除了白酒行业和餐饮业之外，礼品及花卉销售、策划演艺、旅游、台历等行业也受到一定的影响。

随着限制“三公”消费的不断升级，公务用车的专项清理工作也可能让汽车行业受到一定影响。

教育培训

●公办乐清电大，您的学历进修首选 热推政府学费补助专业——学前教育。学校另设浙大远程、南开大学、东北师大及社区学院市民素质培训中心，咨询报名：62525033 QQ：1463435 08

●学历进修首选温州大学工商管理、会计、机电一体化。高升专，专升本。里仁教育柳市惠丰路86号 电话62722992 QQ549937649

●北交大远程教育易过13868796070陈

●高/中学生各科教师一对一精辅

优秀在职教师助你冲刺中考高考，

可试学 13736771201（教育网671201）

综合信息

●乐清市地税局偷税举报

电话62575000

●黄杨木雕小红工作室15157771710

遗失声明

遗失清江镇礁头村陈左旺土地使用证，宗地号：025-010-0185-0000，日期：1994年7月7日，声明作废。

遗失柳市镇刘宅村刘日开土地使用证，证号：2-2000-44-03723，宗地号：055-008-0222-0000，日期：2000年9月27日，声明作废。

遗失2009年6月8日核准的乐清市顺乐汽车用品有限公司营业执照（副本），注册号：330382000082628，声明作废。

遗失乐清市同茂电气有限公司国、地税税务登记证（副本），号码：330323104935774、330382080588675，声明作废。

遗失2013年10月21日核准的乐清市同茂电气有限公司营业执照（正本），注册号：330382000287965，声明作废。

遗失四都乡樟岙村万招强土地使用证，宗地号：034-011-0131-0000，日期：1997年10月9日，声明作废。

遗失四都乡樟岙村万招勇土地使用证，宗地号：034-011-0132-0000，日期：1997年10月9日，声明作废。

遗失浙江德熔电气有限公司国、地税税务登记证（正本），号码：330323102910021、330382795580829，声明作废。

遗失大荆镇大园村徐贤波土地使用证，证号：2-1996-02-04778，宗地号：010-002-0028-0000，日期：1996年6月16日，声明作废。

遗失南岳镇上庄村邱友桂土地使用证，宗地号：028-001-0074-0000，日期：1994年7月15日，声明作废。

遗失2012年1月9日核准的浙江键富电子有限公司营业执照（副本），注册号：330382000210461，声明作废。

遗失吴天平国、地税税务登记证（正、副本），号码：330323650327091、330323102164536，声明作废。

遗失卢云胜地税税务登记证（正、副本），号码：330323101278647、330323197710060411323，声明作废。

遗失淡溪镇寺西村黄崇球土地使用证，宗地号：031-010-0044-0000，日期：1995年4月13日，声明作废。

遗失淡溪镇寺西村薛方光土地使用证，宗地号：031-010-0106-0000，日期：1995年4月13日，声明作废。

遗失太平洋财产保险公司乐清支公司13版电脑发票，NO.00518679、00518680、00518687、00518688第二、三、四联，声明作废。