



李德林：洋河股份的江湖地位摇摇欲坠





洋河股份从2011年开始有两大主业

文/意见领袖专栏作家 李德林



处江南之远，图九州之市。白酒巨头洋河股份的江湖地位，已经开始摇摇欲坠。

洋河股份的董事长张联东正坠入史玉柱的讖言之中。史玉柱说，地产商出事对银行伤害不大，损失最大的是买地产商发行的理财和信托产品的投资人。洋河股份的一只脚踩上理财，一只脚踩上了信托。现在，史玉柱还是张联东关联信托的被告。

12月2日，洋河股份收到中信信托的一条信息，说恒大贵阳一项目的信托产品还不了。2020年5月，洋河股份买了1.9亿该信托产品，到现在还有1.68亿本息无法兑付。洋河股份目前还持有4只恒大信托产品，金额高达5.93亿。

踩雷恒大只是洋河股份的冰山一角。到2021年6月30日，洋河股份购买了恒大、宝能、中国奥园、富力、金科等房地产公司的信托产品。到目前为止，洋河股份手中还有27只未到期的高风险信托产品。

洋河股份从2011年开始有两大主业，一个是卖酒，曾经排在茅台和五粮液之后。一个是理财，在白酒界无出其右。2011年，洋河股份拿出30亿理财，到了2018年更是成立专门的投资公司来玩儿，美其名曰战略布局需要，规模达到199.5亿。

到了2021年上半年，洋河股份的信托理财金额达到127.34亿元。令人费解的是，泛海系自己都暴雷了，洋河股份还接盘了泛海系控股的民生信托部分股权，成为第四大股东。民生信托现在兑付缺口高达227亿元。

洋河股份难道觉得踩雷不过瘾，还要闯入地雷阵？更离谱的是，洋河

股份刚刚接盘民生信托股权，民生信托就把史玉柱跟赵薇告上了法庭。

洋河股份除了要面临雷声不断的窘境，还面临江湖地位摇摇欲坠的现实。曾经，洋河股份以多产品矩阵路线，深度分销模式成为白酒中最会卖酒的上市公司。所谓的深度就是经销商只负责资金和商品配送，洋河股份从市场开发、管理、品牌推广到消费者教育统统包了，这也为洋河股份的摇摇欲坠埋下隐患。

低谷期的市场，洋河股份的模式可以快速打开市场。当市场回暖，品牌效应初显，经销商就不会甘心于洋河股份微弱的渠道利差，经销商积极性降低的情况下进行渠道压货，对公司的营收和利润增长没有好处，时间一长，还会出现负增长。

存货方面，洋河股份从 2018 年的 138.9 亿，到 2021 年 9 月 30 日，已经攀升到 149.9 亿。销量从 2018 年的 21.41 万吨，下滑到 2020 年的 15.58 万吨。归属母公司的净利润增速到前三季度已经趋于 0，只有 0.4%。市值更是被泸州老窖、山西汾酒甩到身后。

洋河从东北、华南和四川的佳酿下 佳名酿白酒的白化云刚刚推出山

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_31139

