

娃哈哈铁腕裁撤年销不足300万元经销商

宗馥莉接手后,娃哈哈正通过淘汰年销售额低于300万元的经销商并进行渠道整合。一场遗产争夺战让娃哈哈又一次站到了风口浪尖,作为杭州娃哈哈集团董事长兼总经理的宗馥莉久未露面,但“江湖”上关于她的故事却从未停歇。

宗馥莉接班后的娃哈哈如今经营如何? 遗产风波是否对娃哈哈的市场销售有所影响? 产业链合作方有何感受?

近期,记者采访诸多娃哈哈经销商后了解到,在宗馥莉的“铁腕”策略下,娃哈哈正在陆续砍掉年销低于300万元的经销商,有时候是采取“一刀切”的方式,甚至还有经销商反馈娃哈哈方面尚有未结清的款项。有些经销商结束了与娃哈哈的合作,而有些则被并入大型经销商,于是又引发了经销商之间的款项结算问题。

经销商遭高压任务,突然被淘汰

近期娃哈哈发生了遗产风波,同时,7月—8月也是饮料销售旺季,这让外界对娃哈哈的销售有所担忧。

记者近期走访了部分实体店发现,娃哈哈的产品在水、饮料类货架上的占比并不高,销售情况一般。“从零售端来看,娃哈哈在水市场是面临很大竞争压力的,相对而言,农夫山泉的实体店销售量会高一些。从合作角度而言,目前经销商方面没有很大变化,我们的感觉是因为市场竞争激烈,娃哈哈经销商的销售压力不小。”经营连锁实体零售公司多年的孙俊告诉记者。

山东临沂一家超市老板任先生表示,最近娃哈哈部分货品不全,供应方面有断货的情况,但具体原因并不清楚。

部分经销商反馈,目前娃哈哈的渠道正经历“大洗牌”。冰柜投放不足成为导火索,有15年娃哈哈代理资格的经销商一朝被废;也有经销商销售指标翻倍增长,库存积压超300万元。

宗馥莉上任之后,很多经销商的销售任务大增。记者从一位湖南省的娃哈哈经销商处了解到,全年的销售额任务是从2025年开始增加的,比2024年增长了50%。而且,如果在一定时间内未完成销售额任务,连续出现负增长或者配置不达标等情况,则直接取消经销权。一位山西省运城市的娃哈哈经销商则表示,如果连续两个月销售额达不到目标,可能会被取消经销商资格。

一位湖北省荆州市的娃哈哈代理商的感受是,宗馥莉接手之后,经销商的管理越发精细,以前可能只会分配全年总销售任务,但现在每个产品品类都有其对应的销售任务。此外,现在与总部的对接都是数字化管理。

巨大的压力之下,不少经销商感到焦虑。今年7月底,辽宁省某地仓库里,成堆的娃哈哈饮料箱已积压至屋顶。经销商李月告诉记者:“目前库存已超300万元,正常应该是70万元—80万元。今年红装换了包装后更难卖,7月任务60万元,现在还差20万元。”

与往年相比,娃哈哈对经销商的业绩要求变得异常严苛。李月透露:“公司要求本月必须完成60万元销售额,这是按去年基数定的。但今年市场比较平淡,估计只能做到50万元。”

在江西省萍乡市,今年4月被突然取消经销商资格的王新无奈地说:“我做了15年娃哈哈,去年业绩超千万,今年却直接被砍掉了。”

王新告诉记者,2024年起,娃哈哈开始淘汰年销300万元以下的小经销商,但他没想到自己这样

年销售千万的也会被淘汰。淘汰理由让他无法接受。“3月27日到货83台冰柜,4月10日公司检查时我只投出40多台。半个月投完80多台?在萍乡这种可口可乐、农夫山泉、东鹏等品牌混战的市场上,根本不可能。”

大小经销商合并,费用纠纷来了

为何要淘汰年销300万元以下的经销商?

记者就此事采访娃哈哈,截至发稿,娃哈哈官方并未有明确说法。记者通过对诸多经销商的采访了解到,由“大经销商”接管一些“小经销商”是此次“大洗牌”的背后模式之一,此举可能是治理一些区域经销商之间涉及的串货、多角债务等问题,由数量相对少且具有实力的“大经销商”来统一运作。

酒泉永宏商贸有限公司负责人吴永透露,酒泉当地有两家娃哈哈经销商,一家负责老产品,一家负责新产品。负责老产品的经销商年任务量在800万元左右;吴永负责新产品业务,是娃哈哈在当地的二级经销商。2024年9月,娃哈哈宣布停止与年任务量300万元以下的经销商合作,吴永也在被清退之列。娃哈哈在未提前沟通的情况下,暂停了吴永的合作资格。

吴永在申诉材料中表示,因本身是新品经销商,经营的产品数量有限,其总量确实无法达到300万元以上。但2024年3月到9月的旺季数据显示,其销售额分别增长了1164.8%、410.9%、786.5%、582.4%、316.9%、58.7%和9991.9%,增长势头非常可观。他认为娃哈哈直接取消经销资格是不负责任的。

据吴永了解,取消300万元以下经销商资格是为了“整合成大的经销商”。因此,他的经销资格被取消后,原由其负责的市场被交由另一家经销商负责。但娃哈哈官方对此未作出任何解释,仅表示是“上面的意思”。与此同时,娃哈哈还拖欠了吴永近2年的销售费用。在取消资格前,娃哈哈曾要求吴永购买了20台冰柜用于市场推广。资格被取消后,这些冰柜已无实际用途。吴永表示,关于被拖欠的销售费用及冰柜处置等一系列问题,娃哈哈官方尚未提供相关解决方案。

记者联系吴永所在的娃哈哈甘宁大区,但后者相关负责人表示,裁撤300万元以下经销商的情况涉及公司机密,所以不能回应。

吴永透露,在合并经销商过程中,娃哈哈管理混乱。合并后,吴永将980件货品交给另一家经销商,但截至目前仍未收到相关货款,而询问娃哈哈甘宁市场区域负责人多次无果后,厂方建议吴永报警处理。



“这种淘汰策略属于经销商变革,很多快消行业内的经销商是分区域的,其中或涉及各种利益牵扯、串货、私联等,甚至还有三角债。把规模相对小的经销商淘汰,然后并入大规模经销商内,就直接把债务和货物问题都统一交给大规模经销商来处理了。但这样的变革也会有风险,如果大经销商还是比较规范的,那么问题不大,如果这个大经销商也有自身问题,那么娃哈哈对于大经销商的控制难度会更大。”有经销商透露。

中国食品产业分析师朱丹蓬分析认为,快消品行业合并经销商的行为比较常见,一般而言,快消品企业往往会采取合并策略,来保证大经销商的利益,从而依托大商的物流、开拓和铺货能力拓展市场,以保证渠道价差、体量的稳定。比如如果企业未来有大量推新的动作,小型经销商难以承接。而且减少小型经销商后,也会减少管理、人员等费用成本。娃哈哈必须加强对大经销商的管控。

真的有效吗?

对于部分经销商的淘汰,从去年已经陆续开始,那么真的有效果吗?

回望2024年娃哈哈的业绩,确实有了很大的增长。2024年,娃哈哈全国饮料销售净收入同比增长53%,用一年时间回到了十多年前巅峰时期的市场规模。而部分员工也确实收获了应有的绩效。1月23日,娃哈哈新春青工团拜会在杭州娃哈哈下沙基地举行,宗馥莉为现场每位青工派发500元过年红包。记者当时了解到,2024年娃哈哈共给一线员工发薪24亿元,比上一年多发了4亿元,生产端一线工人工资人均增长23%,营销端一线销售人员工资人均增长31%。这两端的一线员工人数占到全集团总人数的93%。

在王新看来,2024年娃哈哈的“虚量”太多,爆发式流量过后,消费者热情消退,根基没打牢。战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人

詹军豪表示,2024年娃哈哈销量暴增主要与宗庆后去世引发的舆论热潮直接相关。当时,全国网友出于对这位民族企业实业家的缅怀,掀起“野性消费”,使得娃哈哈产品一度卖断货。但随着热度褪去,销量下滑的问题逐渐凸显。

詹军豪认为,娃哈哈遗产风波发生后,让娃哈哈的好感度受到影响,对销量也产生了负面影响。不过,销量下滑不只是舆论变化的原因,品牌老化严重才是关键因素。多年来,娃哈哈产品和包装变化不大,新品研发不力,难以契合当下消费者日益多元的需求。在营销方面,娃哈哈也较为滞后,没能紧跟时代潮流进行创新推广。若想保持销量增长,娃哈哈必须重视品牌年轻化建设,加大新品研发投入,同时创新营销手段,重新赢回消费者的青睐与信任。

里斯战略咨询中国区副总裁罗贤亮认为,目前遗产事件引发的是消费者、经销商对娃哈哈的信任危机,这在短期内是难以修复的。受影响最大的产品线自然是依赖情怀消费的产品,如AD钙奶、纯净水以及八宝粥。娃哈哈一直以“家文化”作为品牌核心竞争力之一,此次风波肯定会对娃哈哈造成冲击。

当然,宗馥莉并未停下脚步。近日,西安恒枫饮料有限公司宏胜西安饮品新基地项目审批通过。公告显示,该项目建设高速水线1条、奶线2条、无菌线1条,配套瓶盖、瓶胚吹瓶等产线或同类型产线以及相关物流配套设施并预留2条生产线,主要生产纯净水、茶饮料、咖啡、果汁、含乳饮品等,项目总投资10亿元。其中,西安恒枫饮料有限公司由宏胜饮料集团有限公司持有90%股权,由宗馥莉担任执行董事。

简单而言,在业界看来,去年娃哈哈的业绩增长很大程度上未必是经销商洗牌所致,而是大家对娃哈哈的情怀消费。在此番遗产风波之下,情怀消费或将减弱,淘汰与部分合并“小经销商”能否奏效,还需拭目以待。

据《第一财经日报》作者:揭书宜 乐瑛 栾立

营收持续下滑 煌上煌“千城万店”遇阻

近日,煌上煌发布的2025年上半年财报显示,公司实现营业收入9.84亿元,同比下降7.2%;实现归母净利润7692万元,同比上升26.9%。

两大主营业务下滑

生产成本的回落与销售费用的下降是煌上煌上半年净利润增长的主要原因。根据煌上煌披露的财报数据,上半年,原材料中鸭颈、鸡翅尖、鸭翅的平均采购价格分别较去年同期下降38.7%、32.17%、21.35%。生产成本的逐步回落带来酱卤肉制品业综合毛利率的稳步回升,公司综合毛利率同比提升2.23个百分点至38.61%。此外,公司人工成本、市场投入的线上线下促销费用等销售费用较去年同期大幅减少,销售费用额同比下降27.38%。

从营收下滑层面来看,煌上煌方面给出的解释为,“消费场景发生变化,酱卤肉制品加工业老店单店收入持续同比下降,同时公司门店数量出现负增长,导致营业收入不理想”。值得注意的是,这已经是煌上煌连续多个财报中营业收入出现下滑。财报数据显示,2021—2024年,公司分别实现营收23.39亿元、19.54亿元、19.21亿元、17.39亿元,同比分别下降4.01%、16.46%、1.7%、9.44%。

煌上煌的主营业务包括酱卤肉制品加工业和米制品业务,有“煌上煌”“真真老老”“独椒戏”三大品牌。报告期内,公司两大主营业务均呈下滑态势,其中酱卤肉制品实现营收6.17亿元,同比下滑11.65%;米制品业务实现营收3.12亿元,同比下滑1.36%。

门店数量缩减

战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪表示,“消费场景发生变化”包括线上消费兴起,到店消费频次减少,休闲零食市场兴起对卤制品的消费群体的分流,以及消费者健康意识提升,对卤制品的需求和偏好有所改变等。消费场景变化下客流量和消费频次减少,直接导致单

店收入下降从而影响到公司整体业绩。

消费场景变化、门店拓展不达预期带来的直观影响便是煌上煌门店数量的减少。截至6月30日,煌上煌肉制品加工业拥有2898家专卖店,较2024年末的3660家专卖店净减少762家。从门店类型看,直营门店从241家减少至194家,加盟店从3419家缩减至2704家。

值得注意的是,在2024年年报中,煌上煌曾表示,将加大推进“千城万店”战略目标,即到2026年在全国千座以上城市开设经营1万家以上的连锁专卖店,并计划2025年完成营收21亿元、净利润1.45亿元的目标。

卤味行业存量竞争

如今,煌上煌正与“千城万店”战略目标渐行渐远,在该目标提出的2020年,煌上煌的肉制品加工业专卖店数量达到4627家,四年半间门店规模累计缩减了1729家;从业绩来看,煌上煌2025年上半年的营收、净利润分别完成全年目标的约47%、53%。

“从关店情况看,煌上煌上半年关闭的门店以加盟店为主,这是因为加盟店在市场变化下抗风险能力相对较弱。另外,当企业拓展不达预期时,会优先淘汰效益差的加盟店。同时,当市场出现波动,一些加盟商可能会因盈利等主动选择退出。”关于煌上煌关店,詹军豪给出自己的观点。

中国食品产业分析师朱丹蓬认为,煌上煌与绝味食品等同类企业相似,过度依赖门店规模扩张驱动增长。当卤味行业进入存量竞争阶段,拓店动能衰退必然导致公司营收持续下滑。

就半年报中反映出的营收下滑、门店锐减以及战略目标实现难度等相关问题,记者向煌上煌发去采访函,但截至发稿未收到回复。不过,煌上煌在财报中表示,“面对变化,龙头企业逐步从单纯追求门店快速扩张转向门店精细化运营,通过优化门店模型、提升单店营收应对市场压力”。

据《北京商报》作者:郭秀娟

寻亲启事

寻赵亚凤,性别:女,籍贯:黑龙江绥化市肇东市,身份证号:231282200901200268,失踪地:北京,寻亲人:赵先生,联系电话:13864838412

2025年8月13日

通告

因青岛高新区丰沛路的丰源路路口(不含)至路口以西200米处热力管线施工占路,自2025年8月11日至9月11日,该路段实施部分车行道分段封闭施工,过往车辆可根据现场标志标线指引通行。施工期间,丰沛路施工路段两侧道路停车泊位取消。施工期间带来不便,敬请谅解。

青岛高新技术产业开发区建设部
青岛市公安局城阳分局
2025年8月11日

公告

青岛汇安纤维科技有限公司:
本委依法受理王忠建与你单位劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第6244号)。因向你单位直接、邮寄送达不成,现依法向你单位公告送达应诉、开庭通知书《申请书》等法律文书,自公告之日起经过30日即视为送达。本委定于2025年9月24日13时30分在本委仲裁庭(地址:青岛市黄岛区双珠路1688号209-1室)开庭审理此案,请准时到庭参加庭审,届时不到庭,本委将依法缺席审理。

特此公告
青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会
2025年8月13日

公告

青岛中恒佳建设工程有限公司:
本委受理的赵炳杰、魏茂方、王瑞东、王元军、赵立杰、倪刚、赵均廷与你单位农民工工资争议一案已审理终结。现依法向你单位公告送达青黄劳人仲案字[2025]第21784号仲裁决定书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛市西海岸新区朝阳山路10号阳光大厦公共法律服务中心3层劳动维权三室)领取仲裁决定书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告
青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会
2025年8月13日

公告

青岛吉峰祥建筑劳务有限公司:
本委受理的申请人丁民等8人与你公司劳动争议一案已审理终结。现依法向你公司公告送达青黄劳人仲案字[2025]第21277号仲裁决定书,请自本公告发布之日起30日内到本委(地址:青岛西海岸新区水灵山路188号8号楼308室)领取仲裁决定书,逾期不领取,即视为送达。

特此公告
青岛西海岸新区劳动争议仲裁委员会
2025年8月13日

债权转让公告

青岛万鑫建安劳务有限公司:
我司将对贵司依法享有的[2022]鲁0212民初1976号判决项下的债权(执行案号为[2024]鲁0212执186号),包括但不限于本金、利息以及各项诉讼费用等全部转让给青岛金戈佳圣建筑材料有限公司。

特此公告
青岛澳波特建材有限公司
2025年8月13日

公告

青岛正道建筑工程有限公司:
因你单位涉嫌拖欠农民工工资,未在规定时间内到青岛市黄岛区人力资源和社会保障局接受调查询问,我局依法作出青黄人社监令字[2025]第22357号《劳动保障监察责令改正决定书》,因无法通过直接、邮寄等方式向你单位送达,现依法向你单位公告送达,自本公告发布之日起经过30日即视为送达。如不服本责令改正决定,可在收到本责令改正决定书之日起60日内申请行政复议或在六个月内提起行政诉讼,但不得停止履行本决定。特此公告。

联系地址:青岛市黄岛区水灵山路188号;联系人:樊健、逢江;联系电话:86130023
特此公告
青岛市黄岛区人力资源和社会保障局
2025年8月13日

公告

青岛德盛宜居装饰工程有限公司:
申请人柳雨政与你单位劳动争议一案(青黄劳人仲案字[2025]第4024号),因向你单位直接、邮寄送达不成,现依法向你单位公告送达应诉通知书、申请书副本、开庭通知等法律文书,自公告之日起经过30日即视为送达。提交答辩书的期限为公告送达期满后10日内,本委定于2025年9月30日9时30分在本委仲裁庭公开开庭审理此案,届时不到庭,本委将缺席开庭(地址:青岛市黄岛区水灵山路188号8号楼307室。联系电话:0532-85162195)。

特此公告
青岛市黄岛区劳动争议仲裁委员会
2025年8月13日