

一年15亿多元的“营业收入”却造就出了“销售额”超过30亿元的神话,大量国企利润竟在这一“运作”过程中蒸发。陕西省产销量最大的白酒生产企业——陕西西凤酒集团股份有限公司,不久前爆出4.2亿元的巨额亏损。记者采访发现,这家传统“四大名酒”之一的老企业,不仅通过内部层层转销、提前开具发票等方式在销售上弄虚作假,相关人员还通过各种途径拿到了各类补贴和奖励,变相损害企业,向个人输送利益。

“左手”卖给“右手” 业绩“虚胖”惊人

陕西西凤酒集团股份有限公司是1999年由国有陕西省西凤酒厂改制组建的公司制企业。公司员工近3000人,是西北地区规模最大的白酒生产企业,年产名优白酒5万多吨。
2011年12月28日,西凤酒公司召开董事会,公布利安达会计师事务所对上一年度的财务审计。经审计,公司2010年实现营业收入156490万元,但企业累计亏损超过4.2亿元。
“这一结果在会上炸开了锅!”一位参会人士说。因为此前母公司西凤集团在上年度工作总结大会上,集团公布的销售收入302488万元,利润15511万元。
“集团收入的90%以上都来自西凤酒公司,其下属的纸箱厂、酒店等其他实体收入很少。公司卖酒收入才15亿多元,集团如何实现销售产品30亿元以上?”部分与会人士提出这样的质疑。
记者采访了解到,2011年底宝鸡市审计局也对西凤集团董事长进行了任期经济责任审计。审计称,由于资产负债计量不够准确,集团形成潜盈、潜亏,相抵

后潜盈2.673亿元,其中西凤酒公司潜盈405万元,下属的陕西省西凤酒营销有限公司潜盈2.632亿元。
作为主体企业的西凤酒公司“巨亏4.2亿元”,母公司西凤酒集团缘何还能“潜盈2.6亿元”?
多位内部人士向记者揭开了其中的秘密:公司为了虚增销售额,成品酒在内部进行了层层转销:公司本部先将酒对外销售给一家空壳的祥云公司,祥云公司再将酒又卖回给西凤酒公司下属非独立法人的销售分公司,销售分公司又将酒卖给营销公司,最终由营销公司销售给真正的经销商和包销商。
西凤酒公司一位了解财务情况的人士介绍,由于销售分公司和营销公司是“一套人马,两个牌子”,两个公司账目分清而实物分不清,连负责应收票据的出纳都是同一个人。“这两个公司一个潜盈,另一个就要潜亏。这就是集团所谓‘潜盈’的秘密:营销公司潜盈2.6亿元,意味着销售分公司潜亏了2.6亿元。”

“卖酒”不见一滴酒 提前开票“猫腻”多

西凤酒公司内部人士分析,企业的亏损有多种因素,但片面追求销售业绩、大量制造销售“泡沫”不失为一个重要原因。
记者采访发现,集中开票是这家公司用来制造“销售业绩”的一种手法。每到年末,不论销售商要不要产品,都会让他们给公司打钱开销售发票,实际上并不提货,一些经销商年后才要求退货退款。2010年营销公司仅对凤翔德祥商贸有限公司的提前开票金额就达1.21亿元。
利安达会计师事务所的审计也明确西凤酒公司“存在跨期确认营业收入”问题。其中,2009年度提前开发票确认2.18亿元,2010年度提前开发票确

认收入5.95亿元。
知情者还反映,在每次白酒价格上涨前,一些经销商竟能先得到信息,然后给营销公司打入货款提前开票,实现低价“预购”产品。“在提价的前一天,财务有时都要加班赶着开票。”
为了帮助经销商共同完成“销售任务”,西凤酒公司甚至为经销商提供担保开具银行承兑汇票,抵作货款。审计发现,西凤酒公司2010年末对外担保总额为2.73亿元,其中,营销公司为经销商或投资公司提供担保1.32亿元。
由于这种“营销”制造的只是虚假收入,公司“赔本赚吆喝”明收实亏,不仅承受了巨大的资金担保风险和法律责任,还凭空增加了银行利息和应缴税款的负担。

真奖励 潜藏利益输送 假销售 制造繁荣泡沫

陕西西凤酒公司“4.2亿巨亏”调查



国企“栽树”个人“摘果” 品牌复兴任重道远

记者采访发现,企业虽然出现巨额亏损,但参与“假销售”的相关人员和经销商却仍是“盆满钵满”,照样拿到各类销售补贴和奖励。
根据西凤酒公司内部销售政策,企业对于完成销售回款指标的经销商,会给予10%的“奖励金”或12%以上的“市场促销费”。得益于此,许多经销商积极参与“销售”,最终毫发无损就能拿到各类好处。
“假销售”对西凤酒公司内部的营销人员和管理层,也有巨大吸引力,因为他们只要“出色完成任务”就能拿到高额奖金。在完成年度销售任务后,公司总经理的个人奖金就不低于150万元。
令人意想不到的是,提前开发票销售收入即是由西凤酒公司提供担保开具银行承兑汇票等方式实现的,给予商家和个人的奖励仍一样照付。以西凤酒公司为例,这家公司是由营销公司和品牌承包人丁某共同投资的,其中丁某占有40%的股份。审计显示,2010年,西凤酒公司是在营销公司提供担保开具银行承兑汇票的情况下完成当年的承包指标,但丁某却因完成任务获得了500万元的税后承包奖,同时还可按股东比例分配总额达2290万元的利润。
利益输送在一些品牌酒经营销售上表现也十分明显,出现“国资栽树,个人摘果”现象。审计发现,西凤十五年陈酿是陕西白酒销量第一大品牌,每年销量数亿元,但经营这一品牌的宝鸡西凤十五年陈酿销售有限公司,却长期未支付营销公司应得股本分红,甚至出现审计报告认为的“是否应收回本金存在风险”。
另一个高档品牌“红西凤”也是这样。一些退休职工反映,这款酒先由西凤酒公司投入数

亿元在各类媒体上打广告,出现利润大、销路好的良好局面。但正在这一品牌市场成熟时,却被交给民营参股的西凤公司运营,让许多职工想不通。
一些经销商和职工反映,西凤酒现在有近百个包销买断的品牌酒,100多家品牌包销商。职工中传言西凤酒公司投资参股的许多企业,与一些领导都有说不清的关系。
由于管理混乱,西凤酒公司多年来都没有组织过盘点,直到审计时,才发现仓库成品酒比账面少2000多吨;相关部门在产品定价时竟不知道成本是多少,个别产品甚至出现-30%左右的毛利率;大量包装材料积压,露天放置累计损失达数千万元。
陕西西凤酒、贵州茅台酒、山西汾酒、四川泸州老窖是1952年我国第一届全国评酒会评选出的白酒“四大名酒”。但近年来,西凤酒已远远落后于其他名酒,在全国白酒行业销售排名已落后到15名以后,这一衰落引发许多业内人士的惋惜。
记者采访了解到,为扭转颓势进军资本市场,2010年5月,西凤酒引入了包括中信建投在内的战略投资者,进行企业改制重组,原五粮液总经理担任西凤酒总经理。新团队提出了“打造百亿西凤”“重回中国名酒第一阵营”等品牌复兴计划。
但许多职工和业内人士认为,西凤酒要想续写“四大名酒”的传奇,必须有壮士断腕之志,革除积弊,大力进行体制机制的改革,在企业治理、班子配备、产品销售、内部监督等各个方面理顺关系,才能使这一老品牌焕发新风采。
文/图据新华社

快乐启程

第三届环中赛本周五经开区鸣枪



以“印迹中国,盛世前行”为主题的第三届环中国国际公路自行车赛本周五就将在西安拉开帷幕。9月8日在经开区举行的城市绕圈赛,中央电视台将启用直升机,在空中、地面,全方位、多角度、立体式进行同步直播,这也是建国以来中央电视台首次直播公路自行车赛和对我市举行的体育赛事进行现场直播。

再上路 环中国继续精彩

和以往两届一样,西安依旧是这项逐渐在国际上闯出名号的赛事起点,结束陕西境内的比赛后,这股骑行风潮将转场至湖北境内,在襄阳将举行激烈的点对点比赛以及个人计时赛。武汉是湖北境内赛事的第二站,将进行点对点城市赛。进入安徽省和江苏省境内进行的均为城市绕圈赛,选手们将在淮南和徐州一较高下。
随后赛事将延续到山东省内的济宁、聊城、德州三个城市,展开点对点比赛,最终的“压轴大戏”将于23日在美丽的海滨城市天津

上演。至此,17个比赛日,12个赛段,比赛路程长达3200多公里的2012环中国将画上圆满句号。

再出发 老起点魅力无限

对于陕西人来说,最骄傲的是,今年的环中国赛继续将起点定在西安,在9月7、8、9三日,各路车手们将在两百多公里的赛道上大显身手,完成团体计时赛和城市绕圈赛的较量。
作为赛事连续第二年的起点,西安在环中国赛中的城市地位毋庸置疑,而借助环中国赛的活力展现给全世界。环中国赛既是西安城市发展的见证者,更是我们展现给世界的名片。透过媒体的镜头,西安呈现出的不仅有自己的风采,还有欢迎全世界的热情。

再提升 参赛车队超越往届

今年共有来自欧洲、美洲、大洋洲、亚洲的21支职业自行车队参赛,其中16支为国外职业队,中华区将派出5支车队参加本届比赛。除了连续三届参赛的德国、丹麦、澳大利亚、日本等车队外,增加新晋车队荷兰拉博银行洲际队、俄罗斯洲际队、美国BMC车队、马来西亚丁加奴洲际队、哈萨克斯坦阿斯塔纳洲际队,参赛车队整体水平较往届有较大提升。作为东道主中国,将派出三支职业队出征本届比赛。

再展示 三赛区同步展现发展新姿

按照赛事活动总体安排,西安作为本届赛事的起点城市,共举办三天赛事活动。西安的自行车爱好者将迎来一年一度的嘉年华。9月6日晚19:00-20:00将在西安城市运动公园体育馆举行开幕式。9月7日上午10:00举行团体计时赛。起终点设在西安渭河公园中段咸阳机场高速公路与滨河大桥下,由东向西折返,总距离19.8公里,预计比赛于11:45结束。9月8日上午10:00举行城市绕圈赛。起终点在文景路与凤城九路十字路口。经文景路-凤城十路-凤城十一路-向西至阳光路-向南至凤城十路-向东至文景路-凤城九路-凤城二路折返-文景路与凤城九路十字,距离10公里,绕圈10圈,全程100公里。预计比赛于12:20结束。9月8日中午12:45在城市绕圈赛线路上进行全国业余自行车精英赛,起终点与城市绕圈赛相同,绕圈3圈,距离30公里,预计比赛于13:35结束。9月9日上午8:00,车队、运动员、工作人员将采用汽车转场方式至蓝田县新城广场,10:00集结完毕,11:00出发赛开始。从蓝田县新城广场出发,经滨河路-蓝新路-迎宾路-文姬路-白羊路-迎宾路-长坪路-北环路延伸段-新城广场,每圈10公里,绕行3圈,第4圈至蓝新路迎宾路十字进入312国道,骑行20公里,通过收费站进入商州境内,至商州结束,全程约133公里。

再添彩 百人参加业余精英赛

谈到举办环中国赛的初衷,倡导骑行意识,关注绿色低碳,推广运动理念是重中之重。因此,在职业车手比拼之外,“2012环中国业余精英赛”也新鲜出炉了。在“环中国”

头街的引领下,业余精英赛的精彩程度也会同样的引人注目。

据悉,除现役的专业车手及退役未满两年的车手外,其他所有非职业选手均可报名参赛。2012环中国赛特别为广大车友开设这个业余平台,期待爱好骑行的普通车友届时可以参与环中国当中,在古城西安,江城武汉,和海滨津城的沃土上和各路精英一决高下。

再延续 古城精彩赛事不断上演

九月的古城秋高气爽,九月的古城体育赛事精彩纷呈。记者从市体育局获悉,9月6日—8日,我市将首次承办2012年中国体育彩票“超级大乐透杯”全国男子柔道冠军赛,来自全国500名柔道高手云集西安,一决高低;9月15日,我市传统特色水上项目“西安交通大学和第四军医大学赛艇对抗赛”将在西安灞桥长安码头如期举行;9月30日—10月3日由西安市体育局、灞桥区人民政府承办的“2012灞桥中国杯多人赛艇公开赛(西安站)”,也将在西安灞桥长安码头举行。

