

金酒大陸業務考察心得報告（金酒廈門公司）

此次前往廈門考察金酒公司大陸業務，正值總經銷旺大順公司因現金流調度困難，履約不力而遭解約的關鍵時刻。透過實地訪談與資料研析，我深刻體認到此次事件不僅對金酒廈門公司造成重大衝擊，更牽動金酒公司整體營運與金門縣財政發展。

根據廈門公司提供的數據，第一季度旺大順完成了 5,623 萬人民幣的履約目標，惟第二季度卻僅達成 2,798 萬人民幣，完成率不足五成，終至遭金酒公司於 8 月 5 日正式解約。若後續經銷商無法及時銜接，全年營業額恐僅剩 27%，業績大幅縮水至約 3.51 億元。此不僅使金酒廈門公司經營陷入險境，更使縣府「恢復百億縣庫」的政見蒙受嚴峻考驗。

另一值得警惕的問題是匯率風險。當前新台幣強勢升值，金酒廈門公司因資金高度綁定於大陸市場，難以回流母公司，預估今年度匯差可能高達 7-8%，折算約新台幣 1 億元。此舉無疑加重了公司財務負擔，也顯示金酒在契約設計與財務管理上，仍缺乏有效的風險規劃。

此次事件凸顯了總經銷契約在履約監管、資產查核與法律保障上的不足。未來應加強經銷商資產與財務審核，避免選擇缺乏資金調度能力的合作夥伴。同時在契約中納入履約保證金與匯率風險條款，強化風險分攤與履約保障。並建立應急銷售通路，確保在經銷商失能時，公司仍能維持基本營收。評估剩餘酒品的合法銷售途徑，避免庫存積壓與進一步損失。

透過這次考察，我深刻感受到大陸市場的變動性與風險性。金酒廈門公司在拓展市場的同時，若僅倚賴單一總經銷，極易在合作方出現問題時遭受全面衝擊。未來唯有在契約設計、財務規劃及風險管理上更趨嚴謹，並建立多元且具彈性的銷售與金流機制，方能確保公司穩健經營，維持品牌形象，也避免縣庫收入受到連鎖打擊。

考察人員：

