

食品饮料公司上半年表现如何？

上市公司2016年半年报已经全部出炉，食品饮料行业作为日常生活中的必需消费品，今年上半年的表现如何？

记者通过Choice数据统计显示，A股77家食品饮料上市公司今年上半年实现营业总收入合计2160.1亿元，去年同期为2031.1亿元，同比增长6.3%；实现归属于母公司股东的净利润合计为320.8亿元，去年同期为293.5亿元，同比增长9.3%。

整体来看，77家食品饮料公司中，仅有30家公司上半年实现净利润同比下滑，其他47家公司则是同比增长，增长率达61%。在报告期内，有11家公司亏损，而去年同期仅有7家公司亏损，亏损企业增多。

六成公司上半年实现正增长

Choice数据统计显示，77家食品饮料公司中，有47家公司实现了业绩的正增长。而增长幅度超过100%的有6家，它们分别为沱牌舍得、海欣食品、三元股份、上海梅林、龙大肉食、天润乳业，在报告期内，实现归属于母公司股东的净利润的增长率分别为：243.52%、239.36%、202.4%、170.3%、168.6%和157.47%。

从上述公司的增长幅度来看，沱牌舍得的增幅最大。而据记者了解，天津集团入主成为沱牌舍得的控股股东后，对董事会进行高效改组，管理层基本保持稳定。沱牌舍得上半年用业绩来回应新主到来后的变化，说明公司的营销体制改革效果显著。

相比高增长的企业，在报告期内，77家食品饮料公司中有7家公司的净利润同比下降超过100%，从数据来看，海南椰岛今年上半年的业绩下滑幅度最大。



而根据海南椰岛中报数据显示，在报告期内，公司实现营业总收入4.89亿元，同比增长160.63%；实现归属于母公司股东的净利润为-4515万元，同比下降3141.3%。

据记者查阅公司中报显示，导致海南椰岛净利润下降30倍的原因，主要为本期酒类和饮料收入下滑且房地产椰岛小城项目毛利贡献较小所致。而上年同期盈利主要是公司与金椰林诉讼仲裁确认债务重组收益所致。

根据公司中报数据可见，海南椰岛22家主要子公司、参股公司的分析中，仅有5家公司在报告期内的净利润为正值，

其他都显示为亏损。而从主营业务分行业及产品来看，海南椰岛的主营业务主要是酒类、特色食品、贸易、房地产和其他。在报告期内，新增贸易收入，房地产椰岛小城销售良好，收入大幅上升，酒类和食品饮料收入同比有所下降。

19家白酒企业贡献200.8亿元净利润

从营收规模来看，77家食品饮料公司中有7家公司过百亿元。它们分别是伊利股份、双汇发展、贵州茅台、青岛啤酒、五粮液、光明乳业、洋河股份，在报告

期内的营业总收入分别为：300.8亿元、255.28亿元、187.37亿元、147.46亿元、132.55亿元、102.69亿元、101.9亿元。而从净利润金额来看，白酒板块中的茅台、五粮液和洋河股份排名前三。在报告内，分别实现了88亿元、38.8亿元和34.2亿元。

从食品饮料行业细分子行业来看，白酒板块的盈利能力要大于其他品类。

记者对19家白酒上市公司数据统计显示，在报告期内，19家公司实现营业总收入合计683.7亿元，去年同期为608.9亿元，同比增长12.28%；实现归属于母公司股东的净利润合计200.8亿元，比去年同期增长12.49%。

从个股来看，ST皇台、金种子酒、青青稞酒和顺鑫农业等4家酒企在报告期内净利润出现同比下降，其他15家酒企均实现了净利润的同比增长。

值得一提的是，19家白酒企业上半年实现200.8亿元的净利润，占77家食品饮料净利润总额的62%。另外，从销售毛利率来看，酒水类企业的销售毛利率也高于其他食品企业的毛利率。

数据显示，19家白酒上市公司的平均销售毛利率为61%；其次是葡萄酒企和啤酒企业，而包括乳制品、肉制品加工、饮料等细分行业内企业的毛利率相对较低，在30%左右。

贵州茅台上半年的销售毛利率为91.88%，成为食品饮料行业中销售毛利率最高的企业，其次是古井贡酒，销售毛利率为74.37%，水井坊、百润股份、酒鬼酒、口子窖、五粮液的销售毛利保持在70%。

而作为食品饮料中的盈利大户，贵州茅台上半年以每股收益7元，也成为A股所有上市公司中的“盈利王”。

(中经网)

市场动态

酒类电商上半年业绩喜忧参半

随着1919酒类直供平台发布半年报，至此几乎所有酒类电商平台均披露了半年业绩。酒类电商平台虽然营收均出现大幅增长，而净利却增减不一，可谓喜忧参半。

各家酒类电商平台发布的上半年业绩报显示，净利润实现盈利的企业共有3家，分别为1919酒类直供平台、名品世家、品尚汇，其中1919酒类直供平台和名品世家营收增幅较大。1919酒类直供平台发布的上半年业绩报显示，营收11.78亿元，同比增长172.73%，其中商品销售业务为9.38亿元，同比上涨79.57%。名品世家营收增长更为迅猛，同比增长371.53%，净利同比增长48.13%。

此外，除了易酒批未披露净利之外，其他酒类电商净利尚亏，其中酒便利净利同比下降50.51%，下降幅度较大。对此酒便利方面表示，目前企业

处于亏损状态，但属于快速发展中的拓展阶段。此外，酒仙网虽然净利亏损，但营收、净利均增加36%左右，其中B2B业务实现营收4.46亿元，同比增长222.08%。

对于酒类电商平台的业绩，葡萄酒营销专家李欣新表示，部分净利增加的企业实际上已经在市场中站住脚了，说明模式初步得到了市场的认可，但是这种模式并不是最终的结果，一些渠道在产业链上还未完全打通。

谈到净利，李欣新表示，现在的盈利基本上都是B2B业绩增长造成的，传统的B端酒类渠道商已经能找到对接的端口，然而一些还未盈利的渠道商依然是门店模式或是经销商加盟模式，对C端还未实现完全盈利，但是产品终究还是流向C端，需要C端消费，未来能否形成消费者市场盈利模式还有待检验。

(新华网)

资讯

汇源果汁公布2016中期财报

本报讯 王晓梦 近日，中国汇源果汁集团有限公司公布了其2016年中报，上半年收入达26.865亿元，与去年同期相比劲增4.1%，毛利为人民币10.745亿元。净利润为3140万元。在饮料行业日趋白热化的激烈市场竞争中，汇源果汁依然展现出了稳健的增长势头。

作为中国领先的果蔬汁生产商，今年上半年，汇源果汁继续深耕百分百果汁、中高浓度果蔬汁以及果汁饮料等主营业务。据尼尔森公司市场调研数据显示：按销量计，今年上半年，汇源果汁100%果汁及中高浓度果蔬汁在中国市场的份额分别为60%和39.4%，继续独占鳌

头。与此同时，汇源果汁积极调整产品销售组合，提高高毛利产品销售占比，受惠于原材料购买价格下降，整体毛利率达到40%。此外，汇源果汁品牌立足年轻化，积极迎合年轻的消费群体，通过冠名2016年校园歌手争霸赛等营销方式提高品牌的销量。

9月15日 五粮液再提价

本报讯 王晓梦 五粮液日前宣布，从今年中秋节即9月15日起，公司核心产品52度新品五粮液（俗称“普五”）出厂价格恢复性调整为739元/瓶。

据了解，2012年底国家八项规定出台后，高端白酒行业进入寒冬，2014年5月，五粮液

宣布“普五”出厂价由每瓶729元下调至609元；当时五粮液表示，价格调整是为了进一步抢占市场份额，增强经销商信心。一年多后的2015年8月，五粮液宣布，“普五”出厂价格由每瓶609元重新提升到659元，每瓶涨幅50元。从2014年5月份以来，五粮液价格经历

了一次下调、三次上涨，此次上调幅度最大，每瓶涨价60元，且涨价后的五粮液价格也是达到近年来的新高。除了涨价外，五粮液还宣布：明年52度新品五粮液的市场投放量不会多于2016年总量。也就是说，五粮液对市场将采取限量供应。