

# 方便面“风光不再” 茶饮料成康师傅、统一上半年业绩增长点

本报记者 李静

8月26日晚间，康师傅控股（以下简称“康师傅”）发布2024年半年报，上半年公司实现收入412.01亿元，同比增长0.7%；实现股东应占溢利（净利润）18.85亿元，同比增长15.1%。

对于业绩表现，康师傅方面对《证券日报》记者表示，2024年上半年，消费者关注质量性价比，购物渠道发生转移，带动仓储会员店、折扣店、兴趣电商等渠道的增长。公司拥有强大的产品力、品牌力、渠道掌控力，可以更好适应变化，服务消费者，从而带动业绩增长。

## 方便面业务增长乏力

拆分业务来看，康师傅主要有三大业务，分别是方便面业务、饮品业务、其他业务。财报显示，康师傅上半年方便面业务收益138.14亿元人民币，较上年同期少卖1.36亿元，同比下降1%，占公司总收益33.5%。康师傅表示，方便面业务收入下滑受到市场承压与产品结构调整关系的影响。

同样，另外一大“方便面”巨头，统一企业中国（以下简称“统一”）的方便面业务也出现增长缓慢。财报显示，今年上半年，统一实现营收154.49亿元，同比增长6%，实现净利润9.66亿元，同比增长10.2%。其中，食品业务的收益为49.47亿元，同比增长了0.9%，占公司总收益的32.0%。

知名战略定位专家、福建华策品牌定位咨询创始人詹军豪接受《证券日报》记者采访时表示，这一现象反映了



专家认为，随着国民收入水平的提升和消费升级，消费者对产品附加值及健康化的需求不断增加，推动了无糖茶饮市场的发展

食品行业消费趋势的转变。方便面业务收缩主要由于消费者健康意识提升，偏好更加健康、新鲜的食物，以及外卖市场的兴起压缩了即食面的市场空间。

中国食品产业研究院高级研究员朱丹蓬也对《证券日报》记者称，近几年方便面赛道涌入更多玩家，方便火锅、方便螺蛳粉、方便粉丝、方便酸辣粉等众多速食产品的兴起，同样也加剧了行业竞争。

## 茶饮料成增长主力

事实上，尽管康师傅是中国最大的方便面企业，但公司真正营收大头却在茶饮料。财报显示，上半年，康师傅

饮品业务表现强劲收益达270.6亿元人民币，同比增加1.7%，占总收益65.7%。

饮品业务中又包括茶饮料、水、果汁、碳酸及其他。根据康师傅半年报，饮品业务中，茶饮料实报告期现营收113.92亿元，同比增长13%。其余水、果汁、碳酸及其他上半年营收分别同比下滑5.6%、10.1%、3.2%。

同样，统一的成绩单中，饮品业务贡献了超六成收入。财报显示，上半年统一饮品业务收入为100.24亿元，较上年同期增长8.3%，占总收益的64.9%。具体来看，统一的饮品业务主要包括茶饮料、果汁、奶茶、咖啡、包装水等产品，其中，茶饮料是统一最大的营收来源。财报显示，上半年统一茶饮料营收约为

46.47亿元人民币，同比上升11.8%。

朱丹蓬表示，随着国民收入水平的提升和消费升级，消费者对产品附加值及健康化的需求不断增加，推动了无糖茶饮市场的发展。

在朱丹蓬看来，特别是年轻消费群体，他们更加注重生活品质和健康，从而成为无糖茶饮消费的主力军。所以整个茶饮市场还是有很大发展、增长以及扩容的空间。

根据尼尔森发布的《2024中国饮料行业趋势与展望》，2023年无糖饮料市场规模达到241亿元，其中无糖即饮茶占比达到49%，市场规模增速达到110%，远超全国饮料市场规模6%的同比增速和即饮茶19%的同比增速。

# 6家白酒公司已发布半年报 中高端产品放量驱动业绩增长

本报记者 徐一鸣

同花顺数据显示，截至8月26日记者发稿，A股市场已有6家白酒行业上市公司披露了2024年半年度报告。其中，贵州茅台报告期内实现净利润约416.96亿元，同比增长15.88%；今世缘、迎驾贡酒分别实现净利润24.61亿元、13.79亿元，分别同比增长20.08%、29.59%；金徽酒、水井坊实现净利润均超2亿元，同比增长均在15%以上。

据记者梳理，中高端白酒产品持续放量，是驱动上述公司报告期内业绩增长的主要原因之一。

财报显示，报告期内，迎驾贡酒以洞藏系列、金徽星系列为代表的中高端白酒产品实现营业收入29.5亿元，同比增长24.52%；今世缘特A+类（出厂指导价300元以上）产品实现营业收入46.54亿元，同比增长21.91%；特A类（出厂指导价在100元至300元之间）产品收入22.16亿元，同比增长26.05%；金徽酒以金徽年份系列、金徽老窖系列为代表的300元以上产品实现营业收入3.13亿元，同比增长44.71%；水井坊中高端产品实现营业收入16.14亿元，同比增长6.5%。

华福证券食品饮料首席分析师刘向阳对《证券日报》记者表示，今年上半年，白酒行业呈现出挤压式增长特征，即市场份额和资源向优势品牌集中。在这种环境

下，中高端白酒依靠其品牌力和市场认可度，更容易获得消费者的青睐。

中国企业资本联盟副理事长柏文喜表示，随着我国经济的持续增长以及居民消费水平的提高，上述酒企通过加强品牌管理以及升级产品结构等方式，进一步扩大了市场份额，使得公司的中高端产品持续放量。

此外，多家上市酒企还对下半年的工作计划，进行了介绍。

水井坊表示，公司将进一步对重点市场进行细分，以城市为单位制定生意计划，并下沉到区县及客户，进行精细化管理。同时，聚焦高端产品线，优化产品结构，不断提升高端产品的市场地位和消费者认可度。

迎驾贡酒表示，下半年，公司将强化市场营销，深耕核心市场，聚焦“双核”工程，进一步扩大洞藏系列产品市场份额。

对此，柏文喜表示，未来，白酒行业的发展将更加依赖于企业对市场变化的敏感度，以及对消费者需求的深刻理解。同时，还需要酒企不断创新来适应新时代发展需要。

刘畅坦言，从目前披露数据看，多家酒企上半年业绩呈现稳健发展态势，但“库存高企”现象依然存在，如何做好下半年产品销量工作，是企业完成2024年全年目标的重要关键。

# “旅游+”激发文旅活力 小县城暑期酒店预订量环比大增

本报记者 陈灏

根据去哪儿大数据，7月份至8月份，一些四五线城市及下辖县酒店预订量涨幅甚至跑赢了不少一线城市。其中，去县城旅游的客人大多来自一二线城市，异地旅客占比近八成，来自北上广深客源的旅客量较去年暑假增长了43%。

旅游业者不同的发展机会。比起千篇一律的“网红打卡游”，这届旅行者更希望在目的地获得独特的文旅综合体验。

## 小县城受青睐

暑假即将结束，暑期游热度却在持续。去哪儿大数据显示，7月份以来截至目前，四五线城市及下辖县酒店预订量较暑期前2个月（5月份至6月份同期）环比增长超过113%。

近年来，各地争相发力文旅产业，不少城市发挥资源优势，推出各种丰富的新玩法以及优惠的旅游政策，实现旅游产品的持续“出圈”。

根据去哪儿大数据，7月份至8月份，一些四五线城市及下辖县酒店预订量涨幅甚至跑赢了不少一线城市。

其中，去县城旅游的客人大多来自一二线城市，异地旅客占比近八成，来自北上广深客源的旅客量较去年暑假增长了43%。

从去哪儿平台上暑假酒店预订量来看，最火热的Top10县城分别为吉林延吉、贵州荔波、湖北恩施、贵州兴义、云南弥勒、新疆布尔津、四川康定、贵州雷山、吉林安图、山西平遥。

据悉，上述多地已率先发布客流量“喜报”。例如，据荔波县文旅局统计数据显示，7月份以来，荔波县小七孔景区共接待游客103.3万人，8月份以来日均游客量更是迅速增长，突破6万人次，连续多日门票售罄。

据了解，今年旅游旺季前，荔波县小七孔景区完成了“踏瀑戏水”、鸳鸯湖游船等产品提质升级，持续丰富的业态产品供给，成为荔波做强吸客留客的关键。

此外，云南弥勒市2024年阿细跳月生活艺术节历时40余天，举办了80余项文旅活动，亦是吸引众多游客的重要因素。

去哪儿大数据研究院研究员蔡木子向《证券日报》记者表示，一方面，凉爽以及交通便利是这些地方共性的。另一方面，随着许多县城在基础设施建设、旅游特色体验打造方面的进步，越来越多二线城市消费者愿意去探索曾经“养在深闺”中的县城，这有利于平衡各地的文旅经济发展，也带动了当地

值得一提的是，从欧洲杯到巴黎奥运会，从草莓音乐节到《黑神话：悟空》引爆山西旅游，这个暑假，跟着赛事、音乐节和动漫游戏去旅行，成为越来越多人的出行选择。

## 因地制宜发展“旅游+”

“一场独特的活动对当地文旅消费的综合拉动性可达3倍至5倍。例如一场演出的票价是300多元，而消费者在当地及周边住宿、餐饮、购物的综合消费可能达到千元以上。”蔡木子说。

而包括演出赛事经济给许多城市亦带来了在文旅上“逆袭”可能。例如，《黑神话：悟空》以《西游记》为背景设定，山西成为目前游戏中出镜率最高的省份。据了解，今年暑期，晋城玉皇庙景区游客数量创历史新高，半年内游客超过5万人次，有约40%的游客是通过游戏知道该景区的。

一名《黑神话：悟空》的玩家告诉《证券日报》记者，玩游戏的时候，不仅被剧情吸引，同时也对游戏中精美的古建筑产生了好奇，打算趁着暑期还没有结束，实地感受一下。

“目前，旅游、文化、艺术、体育、科技等业态相互融合的趋势越来越明显。这给传统旅游业带来了考验，也带来了更多机会。”蔡木子表示，这届旅行消费者的选择更加丰富、多元，更看重体验。随着消费者个性化需求分化越来越明显，客观来说给各地文旅产业发展带来了更多的主动作为空间。与其去猜测谁是一个“网红城市”，不如因地制宜，结合自己的地方优势发展“旅游+”，将流量密码掌握在自己手里。

# 用户侧储能试点项目成效良好 乐山电力加快新型储能业务发展

本报记者 舒娅璐

自今年4月份成功推动金海棠储能试点项目成为四川省首家进入市场化交易的用户侧新型储能项目以后，乐山电力的新型储能业务持续加速发展。目前，布局于成都市龙泉驿区的成都美睿新材料储能试点项目已成功参与电力市场交易。

近日，《证券日报》在成都美睿新材料储能试点项目现场了解到，该储能项目在助力用户保障生产稳定的同时，通过电力峰谷分时价差降低了用能成本，该项目未来有望进一步扩容。

乐山电力董秘游涛表示，公司目前已与108家用户达成意向协议，并已建成投运7个用户侧和台区侧储能试点项目，其中有4个用户侧储能项目已成功进入市场化交易，具备快速复制推广的成熟经验，“公司将在发展现有传统业务的基础上加快向新能源转型的步伐，以‘打造四川首家专业储能公司’为发展定位，推进转型发展，其中，2024年预计实现用户侧储能项目新增容量1万千瓦时以上。”

## 助力企业实现用电“削峰填谷”

记者在成都美睿新材料有限公司（以下简称“美睿新材”）厂区看到，两座标

识着“乐山电力”字样的液冷储能机箱矗立在阳光之下，打开箱门，里面安插的电池组和操控装置跃入眼前。据了解，这两组232千瓦时的储能设备，通过每日的“两充两放”，每日可以充、放800度电量供企业使用，有效缓解了美睿新材在高温天气用电高峰期的“燃眉之急”。

“公司的储能设备就像是大型的‘充电宝’，利用储能设备‘削峰填谷’的储能特性，在改善企业用能结构的同时，达到降低用电成本的效果。”乐山电力的工作人员表示，储能设备在每日的用电高峰或低谷时段储能、高峰时段放电，利用四川省分时电价政策可以合理降低用能成本，为企业带来经济效益。其次，在变压器短时负荷较大的时候，储能设备可起到“顶峰放电”动态增容作用，降低变压器负荷，改善用户“短时重载”的增容问题。

美睿新材相关负责人向《证券日报》记者表示，该储能设备除了有利于公司降低用电成本以外，还有一个重要的作用是保障电力供应和生产的稳定运行，“公司最大的能耗就是用电，尤其在每年的下半年，订单完全饱和，需要保证生产设备连续运行不能中断，在电力供应相对紧张的用电高峰期，储能设备为我们带来了很大的便利。未来，公司计划扩大储能容量，希望将其扩大至1000kwh以上。”

据悉，美睿新材储能项目是成都

市首批进入市场化交易的用户侧新型储能试点项目，作为投资方，乐山电力与美睿新材共享储能设备带来的收益，该项目为双方带来了共赢。伴随试点项目取得良好效果，乐山电力计划以成都市场为重点，加快分布式储能投资建设。

## 用户侧储能和电网侧协同发展

近年来，乐山电力在筑牢电力、天然气、自来水三大主营业务“基本盘”的同时，持续推进转型发展，积极拓展以新型储能为代表的综合能源业务，并计划将之打造为公司新的支柱产业。

“新型储能作为构建新型电力系统重要的技术和基础装备，是实现‘碳达峰、碳中和’目标的重要支撑，而电力供需的紧平衡态势以及各级支持政策的陆续落地，也进一步促进了储能市场发展。”游涛向《证券日报》记者表示，乐山电力大力发展储能业务，是以国家能源战略为导向的大势所趋之举，而从自身来看，公司深耕电力行业36年，在人才队伍、电网调控运营专业技术、能源互联网科技创新三方面具备独特优势，这也为公司以储能为踏板，走出乐山“开疆拓土”增强了信心和动力。

目前来看，除了为用户侧储能业务

方面取得进展以外，乐山电力在电网侧独立储能方面也实现突破。例如，今年6月份，“乐山电力龙泉驿区100MW/200MWh电化学储能电站”被列为四川省新型储能示范项目，预计将在六个月内建成并网。此外，公司正在以四川省乐山市、成都市区域为核心，辐射周边地市，构建“虚拟电厂”服务平台，以实现用户延伸价值提升，打造业务新增长点。

对于储能产业发展前景，乐山电力表示有信心。公司2023年年报显示，预计2025年四川省光伏发电和风力发电装机容量将达到3200万千瓦，随着新能源装机增长和储能政策落地，未来储能赛道将迎来广阔发展空间。

“目前，公司的用户侧储能示范项目已入市见效，可实现快速复制推广，放大成果成效；电网侧独立储能示范项目落地后前景预期良好。同时，公司还将以储能业务为桥梁纽带，为企业提供‘用电分析—运检管理—能源管理’等电网需求侧延伸服务，为用电企业开展多项综合能源服务，提高企业能源利用效率，实现互利共赢发展。”游涛说。



# 大连热电终止重大资产重组 未来将探索整合优势资源

本报记者 李勇

近日，大连热电发布了《关于终止重大资产出售及发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易事项并撤回申请文件的公告》。在8月26日下午召开的终止重大资产重组事项投资者说明会上，大连热电董事长田鲁伟在回复《证券日报》记者提问时表示，为进一步提升公司盈利水平，增强公司持续经营能力，切实维护公司及全体股东权益，公司积极探索依托大连市国资平台整合优势资源，推动提升未来发展空间。

## 资产重组正式终结

2023年7月份，大连热电披露公告称，拟向大连洁净能源集团有限公司或其指定主体出售其全部资产及负债，同时，拟发行股份购买恒力石化、江苏恒力化纤股份有限公司合计持有的康辉新材

料科技有限公司（以下简称“康辉新材”）100%股份，并募集配套资金。

公开资料显示，大连热电系大连市国资委实际控制企业，主要从事热电联产、集中供热等业务。重组标的康辉新材系恒力石化近年着力打造的一个差异化、高性能绿色环保薄膜与塑料新材料发展平台，也是全球为数不多同时拥有BOPET（双向拉伸聚酯薄膜）薄膜和锂电池隔膜研制能力的制造商。如果此次重组能顺利完成，大连热电将彻底退出热电行业，实现从传统热电行业向新材料行业的转型。康辉新材也将实现分拆重组上市。

在持续推进一年多时间后，大连热电于8月23日披露了一份终止公告，正式宣告此次重大资产重组正式终结。在上述说明会上，对于终止重组的原因，大连热电董事、总经理张永军表示，本次重大资产重组事项自筹划以来，市场环境较本次重组筹划之初发生较大变化，主

要包括市场宏观环境及政策变化等。

张永军同时表示，大连热电已承诺终止本次重大资产重组公告披露后的1个月内，不再筹划重大资产重组事项。

## 欲实现业务转型

对于此次重组，大连热电此前曾寄以厚望。

对于公司目前主营业务的行业格局和发展趋势，大连热电在2024年上半年披露的2023年年报中明确表示，供热市场竞争加剧。（辽宁）省内大型央企凭借自身资源优势，频频向区域外供热市场拓土开疆，瓦房店红沿河核能供热、庄河黑岛电厂供热项目均已启动，城市供热格局将出现变局；个性化、舒适性突出的新能源供热厂商逐步渗透传统集中供热市场；房地产市场低迷，供热半径内存量地产项目数量有限，供热市场发展难度加大。

公开数据显示，截至2023年底，大连热电扣非净利润已连续三年出现亏损。2024年上半年，公司实现净利润亏损4135.92万元，扣非净利润亏损4381.07万元，经营形势仍不乐观。

大连热电在此前的重组草案表示，公司盈利能力较弱且呈现逐年下滑趋势，未来发展前景不明朗，拟通过此次重组战略性退出热电行业，置入具有较强持续经营能力的优质资产，以提升公司核心竞争力，实现主营业务的整体转型。

如今，持续推进的重大资产重组全面终止，大连热电未来是否还有其他的转型规划？又将如何提升和改善上市公司的盈利能力？张永军在说明会上表示，本次重组终止后，公司积极探索依托大连市国资平台整合优势资源，推动提升未来发展空间，持续优化业务，提升管理，增强公司核心竞争力和盈利能力，努力为股东创造更大价值。