



飲料部門

呈獻 怡神飲料

太古飲料為香港、台灣、
中國內地及美國的消費者生產、
推廣及經銷怡神的飲料。

可口可樂飲料為消費者帶來怡神口味。



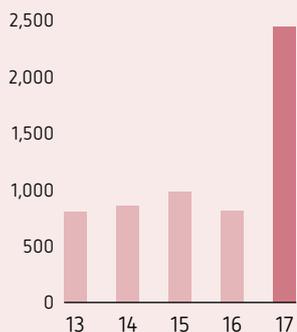


飲料部門

太古飲料在中國內地十一個省份及上海市、香港、台灣及美國西部廣泛地區擁有生產、推廣及經銷可口可樂公司產品的專營權。

公司股東應佔溢利

港幣百萬元



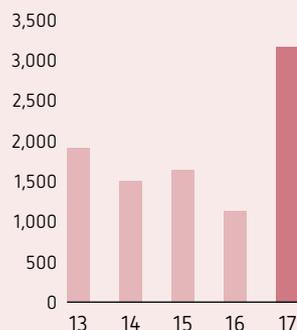
權益回報

%



營運業務產生的現金淨額

港幣百萬元



所用資產淨值

港幣百萬元



太古飲料全資擁有九家專營公司（位於香港、台灣及美國，以及位於中國內地福建、安徽、廣西、江西及海南省、廣東省湛江市及茂名市），持有六家專營公司（位於浙江、江蘇、廣東（不包括湛江市及茂名市）、河南、雲南及湖北省）的多數權益，並持有中國內地上海市一家專營公司的合資權益及Coca-Cola Bottlers Manufacturing Holdings

Limited（「CCBMH」）的聯屬權益。CCBMH負責向中國內地所有可口可樂專營公司供應不含汽飲料。

於二零一七年年底，太古飲料生產及經銷六十一個飲料品牌，專營區域覆蓋七億二千四百萬人口。

策略

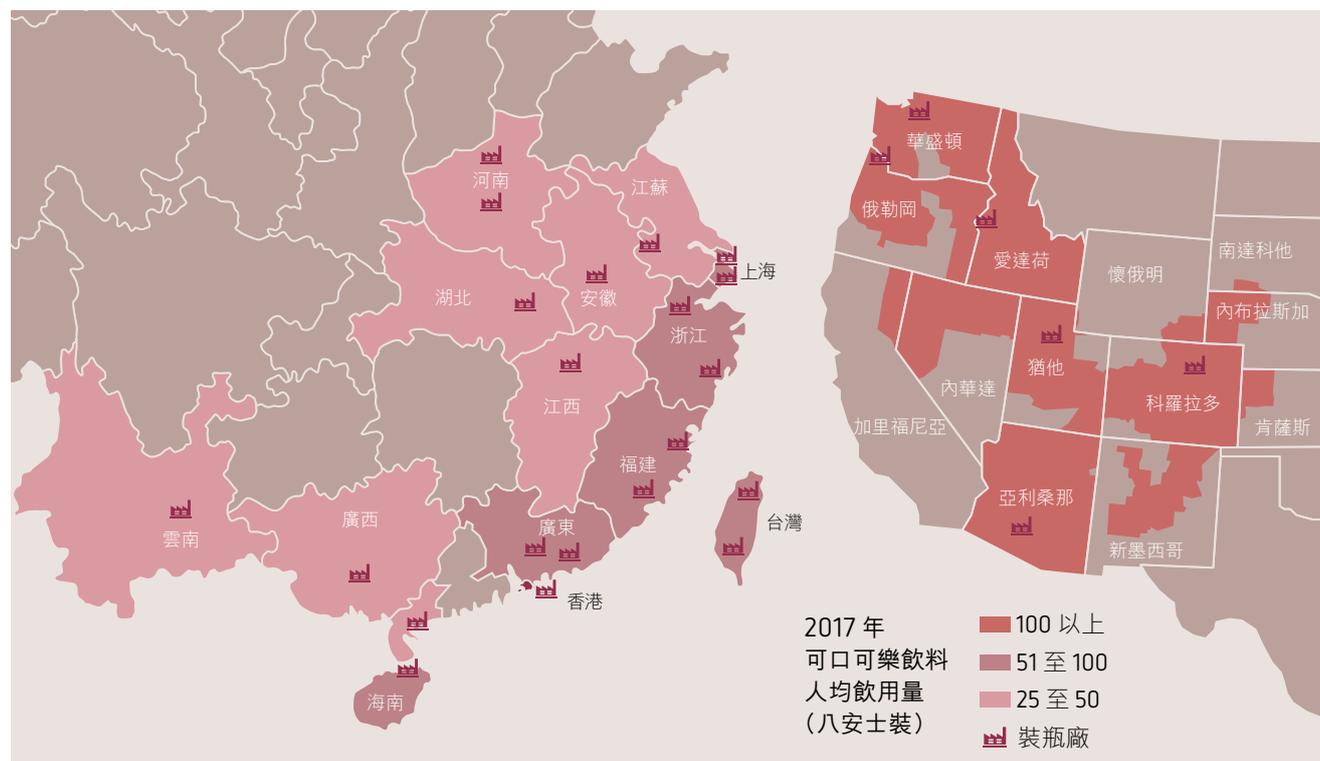
太古飲料的策略目標是建立世界級的裝瓶系統，在擁有業務的所有區域，成為公認一流的僱主、一流的業務夥伴和一流的企業公民。為此，部門採取以下策略：

- 堅持在安全和品質方面的承諾。
- 致力與可口可樂公司攜手加強對客戶業務的了解，藉此為客戶及消費者創優增值。
- 專注做好經銷渠道及零售點的市場執行工作，因為業務發展的關鍵，端賴各專營區域透過零售點向數以百萬計的消費者售賣產品。
- 通過持續增加收益、優化定價和產品組合以及推出卓越及創新的產品，有效地管理收益。
- 通過提升供應鏈的生產力及效率以及改善銷售及經銷工作，有效地管理成本。
- 對可持續發展作出承諾，設法減低業務對環境的影響，尤其專注於減低耗水量的工作，以及聯繫業務所在的社區。

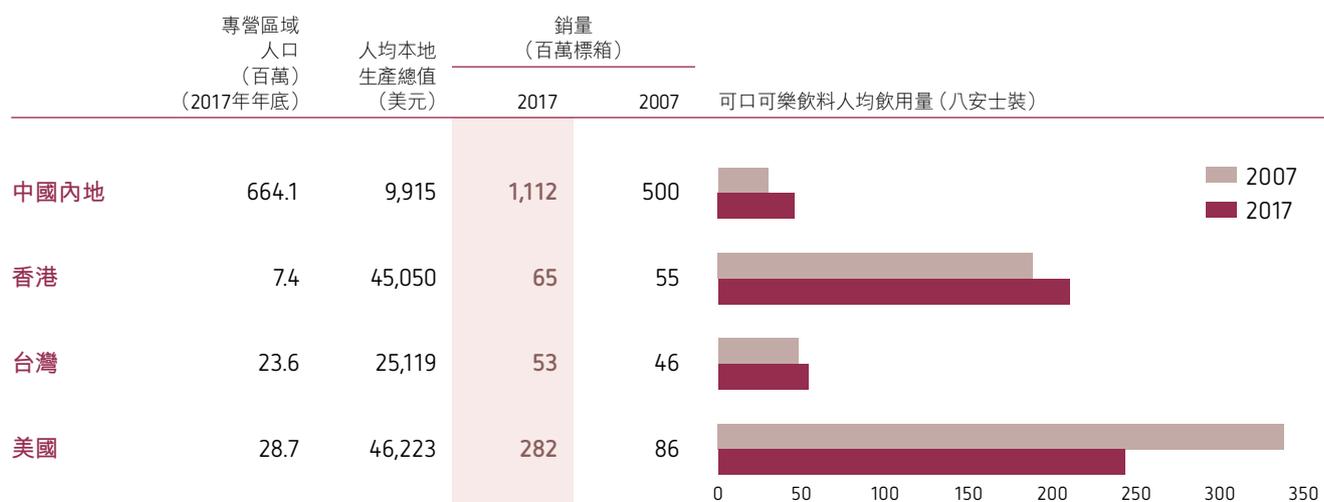
專營區域

大中華區

美國



專營區域人均飲用量



附註1：一標箱包括二十四瓶八安士裝飲料。

附註2：二零一七年中國內地及美國的人均飲用量包括在本年度內取得的新專營區域全年飲用量。

二零一七年業績表現

財務撮要

	2017 港幣百萬元	2016 港幣百萬元
收益	34,067	18,421
營業溢利		
營運業務	1,689	1,003
非經常性項目	1,636	–
營業溢利總額	3,325	1,003
應佔合資公司及聯屬公司除稅後溢利	112	218
應佔溢利 (未計非經常性項目)	930	813
重新計量之前所持於中國內地合資公司的權益所得收益	975	–
出售中國內地一家附屬公司所得收益	247	–
取得美國新專營區域及資產所得收益	289	–
應佔溢利	2,441	813

分部財務撮要

	收益		應佔溢利	
	2017 港幣百萬元	2016 港幣百萬元	2017 港幣百萬元	2016 港幣百萬元
中國內地				
營運業務	16,256	6,873	243	288
非經常性項目	–	–	1,222	–
	16,256	6,873	1,465	288
香港	2,255	2,212	220	205
台灣	1,343	1,323	11	33
美國				
營運業務	14,213	8,013	494	306
非經常性項目	–	–	289	–
	14,213	8,013	783	306
中央成本	–	–	(38)	(19)
飲料部門	34,067	18,421	2,441	813

納入應佔溢利的非經常性收益已扣除稅項及非控股權益。

飲料部門的會計處理

於二零一七年四月一日前

七家全資擁有及擁有多數權益的專營公司 (分別位於香港、台灣、美國、中國內地福建、河南、安徽及陝西省) 的賬目視作附屬公司的賬目處理，並記入太古公司的財務報表中。該等專營公司的收益及營業溢利計入上述收益及營業溢利中。部門於中國內地其他三家專營公司 (廣東、浙江及江蘇) 的合資權益及部門於CCBMH的聯屬權益則使用權益法作會計處理。太古公司在綜合損益表中以獨立賬項逐一確認應佔該等權益的溢利或虧損淨額。

於二零一七年四月一日及之後：

在二零一七年四月一日完成中國內地可口可樂裝瓶系統的大部分重整工作後，部門於中國內地三家專營公司 (分別位於廣東、浙江及江蘇) 的合資權益轉為附屬公司，因此自二零一七年四月一日起，該三家專營公司的賬目視作附屬公司的賬目處理，並記入太古公司的財務報表中。自二零一七年四月一日起，來自該三家專營公司的收益及營業溢利計入收益及營業溢利中。部門於CCBMH的聯屬權益繼續使用權益法作會計入賬處理。

於二零一七年七月一日及之後：

轉讓上海申美飲料食品有限公司可口可樂裝瓶部權益 (「上海業務」) 的交易於二零一七年七月一日完成。該部門於此公司的合資權益使用權益法作會計入賬處理。

第50頁圖表列載的中國內地銷量代表七個專營區域於二零一七年一月一日至二零一七年三月三十一日的銷量、十二個專營區域於二零一七年四月一日至二零一七年六月三十日的銷量，以及十三個專營區域於二零一七年七月一日至二零一七年十二月三十一日的銷量 (各自包括由CCBMH供應的產品)。

中央成本已記入出售可供出售投資所得的收益港幣一百萬元 (二零一六年：港幣一千一百萬元)。

分部表現

		二零一七年變幅%				
		中國內地**	香港	台灣	美國	太古飲料
客戶	活躍的零售點	5.3%	-2.6%	2.6%	34.4%	6.6%
收益管理	銷量	35.7%	0.8%	-0.4%	67.7%	36.8%
	收益*	1.0%	1.3%	3.1%	3.5%	4.0%
成本管理	毛利*	2.3%	-0.3%	6.2%	8.1%	6.4%
	營業溢利	20.9%	1.4%	9.7%	86.9%	34.8%
可持續發展	耗水率	-1.2%	-4.7%	8.1%	-4.1%	-6.0%
	能源耗用比率	-6.3%	-	1.3%	17.0%	-8.8%
安全	工傷引致損失工時比率	-23.0%	-38.0%	59.0%	15.0%	-12.0%

* 每標箱計

** 中國內地的分部表現指十三個專營區域的表現。

銷量

百萬標箱



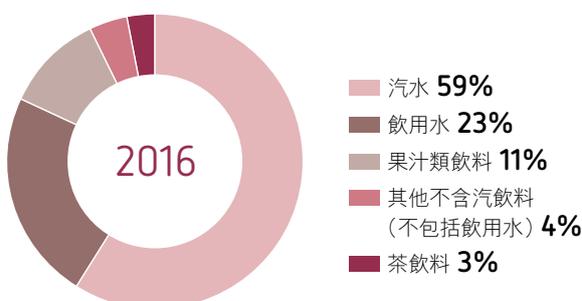
二零一七年飲料業回顧

在中國內地，非酒精類即時飲用飲料於二零一七年的總銷量上升百分之五。汽水的銷量上升百分之三，而飲用水和果汁類飲料的銷量則分別上升百分之八及百分之四。

在香港，以現代貿易方式售賣的非酒精類即時飲用飲料於二零一七年的總銷量上升百分之二。汽水的銷量下跌百分之二，不含汽飲料的銷量則上升百分之三，茶飲料的銷量上升百分之六，飲用水的銷量上升百分之四。

在台灣，非酒精類即時飲用飲料於二零一七年的總銷量上升百分之二。茶飲料及果汁類飲料的銷量分別上升百分之二及百分之一，汽水的銷量則下跌百分之三。

按類別劃分的總銷量分項數字



在美國，二零一七年的汽水總銷量下跌百分之三，不含汽飲料的銷量上升百分之四，能量飲料和飲用水的銷量分別上升百分之一及百分之六。

二零一七年業績摘要

太古飲料於二零一七年錄得應佔溢利港幣二十四億四千一百萬元，包括重整中國內地可口可樂裝瓶系統所產生的非經常性收益港幣十二億二千二百萬元。該等收益來自出售陝西省的專營公司，以及在三家合資專營公司（分別位於廣東、浙江及江蘇）轉為附屬公司後按公平值重新計量其權益。美國業務錄得非經常性收益合共港幣二億八千九百萬元，這是就取得新專營區域和新的生產及經銷設施訂立的條款所產生的收益。

撇除非經常性收益外，太古飲料於二零一七年錄得的應佔溢利為港幣九億三千萬元，較二零一六年增加百分之十四。整體銷量增加百分之三十七，至十五億一千二百萬標箱。營業收入（包括合資公司）增加百分之四十二至港幣三百五十五億八千二百萬元。中國內地的銷量及收益增加，反映若干區域的銷量入賬，包括湖北、廣西、雲南、江西及海南省以及廣東省湛江市及茂名市（自二零一七年四月起）及上海市（自二零一七年七月起）。美國的銷量及收益增加，同樣反映若干區域的銷量入賬，包括亞利桑那州及新墨西哥州（自二零一六年八月起）、華盛頓州及愛達荷州（自二零一七年三月起）及俄勒岡州（自二零一七年五月起）。香港的銷量及收益增加；台灣的銷量與二零一六年相若，但收益增加。

中國內地

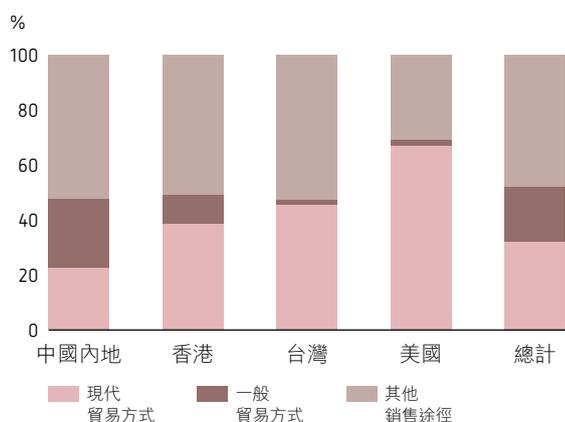
二零一七年中國內地業務帶來應佔溢利港幣十四億六千五百萬元。

太古飲料控股有限公司（「太古飲料控股」）與可口可樂公司及中國食品有限公司（「中國食品」）旗下一家附屬公司於二零一六年十一月及十二月訂立有條件的協議，重整中國內地的可口可樂裝瓶系統。太古飲料控股亦同意（倘重整計劃付諸實行）向可口可樂公司旗下一家附屬公司收購太古飲料控股尚未持有的太古飲料有限公司（「太古飲料」）百分之十二點五權益。

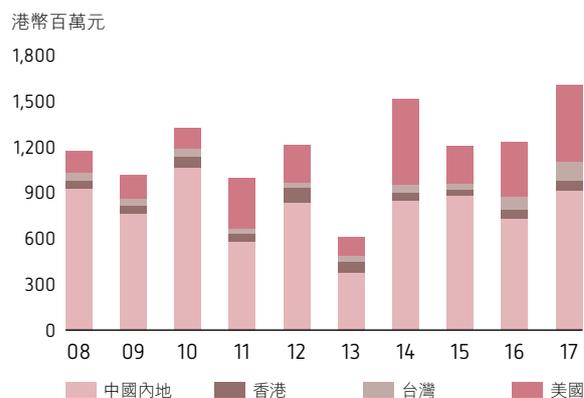
除轉讓上海申美飲料食品有限公司可口可樂裝瓶部權益予太古飲料控股及收購太古飲料百分之十二點五權益外，重整計劃於二零一七年四月一日完成。太古飲料控股取得湖北、廣西、雲南、江西及海南省以及廣東省湛江市及茂名市的專營區域，並且增加於江蘇、浙江及廣東省專營區域所持的權益。陝西專營區域已轉讓予中國食品旗下一家附屬公司。

轉讓上海申美飲料食品有限公司可口可樂裝瓶部權益及收購太古飲料百分之十二點五權益的交易於二零一七年七月一日完成。

按銷售途徑劃分的總銷量分項數字



資本開支





中國內地可口可樂裝瓶系統實行重整計劃後，太古飲料轄下位於內地的專營區域範圍得以擴大及更為相連，整個專營系統更具效益。

太古飲料控股就重整計劃（包括收購太古飲料百分之十二點五權益）支付的淨額為人民幣五十五億三千五百萬元。

出售陝西專營公司錄得港幣二億四千七百萬元的收益。

三家合資專營公司（分別位於廣東、浙江及江蘇）轉為附屬公司後按公平值重新計量其權益，因而錄得港幣九億七千五百萬元的收益。

二零一七年來自中國內地營運業務的應佔溢利為港幣二億四千三百萬元，較二零一六年減少百分之十六。

總銷量及收益（包括來自上海業務及三家因實行重整計劃而轉為附屬公司的合資專營公司的銷量及收益）以當地貨幣計算較二零一六年分別增加百分之三十六及百分之三十七，主要是由於在二零一七年第二季及第三季取得新的專營區域。

汽水及果汁類飲料的銷量分別增加百分之三十六及百分之三十，飲用水的銷量亦增加百分之三十七。

收益上升百分之三十七，增長速度超越銷量，反映產品及包裝組合配合得宜。此等因素的利好影響，不足以抵銷營業成本的上升及與重整計劃的資本成本有關的財務支出。

香港

香港業務於二零一七年的應佔溢利為港幣二億二千萬元，較二零一六年增加百分之七。增幅反映因收購太古飲料百分之十二點五權益而為香港業務帶來額外的應佔溢利。營業溢利增加百分之一。

銷量上升百分之一。汽水的銷量下跌百分之零點三，不含汽飲料的銷量上升百分之二，茶飲料的銷量上升百分之十，飲用水的銷量則維持不變。

由於折扣優惠減少，收益（不包括對其他裝瓶公司的銷量）上升百分之二，增長速度超越銷量，但原料及營業成本增加，抵銷了部分收益增長。

台灣

台灣業務於二零一七年的應佔溢利為港幣一千一百萬元，較二零一六年減少百分之六十七。

銷量下跌百分之零點四。汽水的銷量下跌百分之一，不含汽飲料的銷量維持不變，茶飲料及果汁類飲料的銷量分別下跌百分之二及百分之五。以本地貨幣計算的收益增加百分之三。

由於銷售組合配合得宜，令毛利增加，但其利好影響不足以抵銷因重組生產及物流資產而產生的虧損。該等重組計劃於二零一八年稍後時間完成後，將為業務帶來成本優勢。

—
美國太古可口可樂的專營區域已擴延至西北太平洋的華盛頓州、俄勒岡州及愛達荷州。



鳴謝可口可樂公司提供相片。

美國

二零一七年美國業務的應佔溢利為港幣七億八千三百萬元。撇除上述非經常性收益後，來自營運業務的應佔溢利為港幣四億九千四百萬元，較二零一六年上升百分之六十一。

銷量及收益（不包括對其他裝瓶公司的銷量）以當地貨幣計算較二零一六年分別增加百分之六十八及百分之七十四，主要原因是若干區域的銷量入賬，包括亞利桑那州及新墨西哥州（自二零一六年八月起）、華盛頓州及愛達荷州（自二零一七年三月起）及俄勒岡州（自二零一七年五月起）。

汽水的銷量上升百分之六十三。不含汽飲料的銷量上升百分之七十八，主要是由於飲用水的銷量上升百分之八十以及能量飲料的銷量上升百分之八十。

毛利主要因銷量上升而增加，但其利好影響因新專營區域的營業成本上升而被局部抵銷。

太古飲料於亞利桑那州及科羅拉多州取得生產設施的交易分別於二零一七年八月及十月完成。

展望

太古飲料於中國內地專營區域的銷量及收益預期於二零一八年呈溫和增長。預計收益的增長速度將超越銷量，反映品類組合有所改善、推出新產品及包裝、產品的市場推廣支援強大，以及市場執行工作有所改善。新的專營區域將會帶來更多營業溢利，但原料、員工及財務成本增加，對溢利構成壓力。

香港業務的銷量及收益預計於二零一八年呈溫和增長。原料成本預期上升，供應方面的限制對業務營運構成不利影響。

預計台灣零售飲料市場於二零一八年表現疲弱，其不利影響將因改良包裝組合及改善銷售渠道的管理而獲得一定程度的紓緩。結束高雄生產廠房的工作預計於二零一八年上半年前完成。預計結束此廠房所節省的營業成本，將有助提升長期效益。

預計美國的飲料市場於二零一八年下半年將有適度增長。能量飲料及飲用水的銷量預期繼續增長；新取得的華盛頓州、愛達荷州及俄勒岡州業務將帶來額外溢利。

—
賀以禮