

近年来中国啤酒及调味品行业产销增速情况【图 】

报告大纲

观研报告网

www.chinabaogao.com

一、报告简介

观研报告网发布的《近年来中国啤酒及调味品行业产销增速情况【图】》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<http://baogao.chinabaogao.com/jiulei/233993233993.html>

报告价格：电子版: 8200元 纸介版：8200元 电子和纸介版: 8500

订购电话: 400-007-6266 010-86223221

电子邮箱: sale@chinabaogao.com

联系人: 客服

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、报告目录及图表目录

(1) 啤酒行业

啤酒行业平稳增长

中国报告网发布的《中国啤酒行业商业模式专项分析与企业投资环境研究报告》显示我国啤酒行业自80年代以来，经历了多年的快速成长，啤酒产量迅速提高，在近几年连续的扩张、兼并、整合后，我国啤酒规模化进程基本完成，形成了华润、百威、青岛、燕京和嘉士伯五大集团，以及金星、珠江等中型集团和众多中小型啤酒企业的格局。在多年的高速发展之后，我国啤酒行业进入稳定增长期：根据国家统计局数据，我国啤酒产量由2005年的3,126.05万千升增长至2014年的4,921.85万千升，复合增长率达到5.1%。

2005-2014年我国啤酒产量情况

数据来源：国家统计局

行业集中度不断提高

啤酒行业经过多年并购整合，行业集中度不断提高，前五大啤酒企业市场份额（CR5）由2008年的60%提升至2013年的72%。

啤酒行业集中度情况

在啤酒行业集中度不断提高的背景下，啤酒生产企业将逐步由市场扩张过渡至市场扩张和利润率提升并重，在可预见的未来，中高端产品占比将会逐渐增加。

行业结构调整，中高端产品需求增强

根据相关研究报告的分类，啤酒可以按照每升价格分为经济型、标准型和高档型三类，分别为7元/升以下，7-14元/升和14元/升以上。目前，经济型啤酒仍是我国消费的主流，但是由于基数较大及消费者啤酒消费的结构升级，销售增速开始下降，2012年销售增速为8%，市场份额从2010年的64%下降至2012年的60%；高档型及标准型啤酒基数较小但增速强劲，2012年销售增速分别达到26%和12%，高档啤酒的市场份额从2010年的10%提升至12年的13%。根据预测，到2017年，经济型、标准型、高端型啤酒销售的复合增速分别为3.8%、12.3%、18.2%，2017年经济型啤酒的市场占率将降至48%，而标准型及高档型将分别提升至32%和20%，产品结构持续优化趋势明确，将成为行业盈利能力提升的有效动力。

(2) 调味品行业

调味品是指在饮食、烹饪和食品加工中广泛应用的，用于调和滋味、增香、增鲜等作用的产品，主要包括酱油、食醋、味精、鸡精等。在2004年-2014年间，我国调味品行业收入复合增速达到19.4%，在2014年行业产值达到2,649亿元（数据来源：齐鲁证券研究报告）。我国调味品市场的终端需求主要来源于餐饮业和家庭消费。

餐饮行业快速发展

在餐饮行业中，菜肴的色、香、味是餐饮企业吸引顾客最重要的手段。随着我国调味品行业的发展，各种不同口味的调味品被开发出来，极大地丰富了餐饮企业在菜肴创新方面的空间。因此调味品逐渐成为我国餐饮企业的必备品。

与调味品的发展轨迹相似，在过去十年间，我国餐饮行业同样经历了高速的发展过程：由2005年至2013年，我国餐饮业营业额从1,260.20亿元增长至4,533.33亿元，复合增长率达到17%。我国餐饮行业保持稳定、高速发展，将带动对调味品的旺盛需求。

2005年-2013年中国餐饮业营业额情况

数据来源：国家统计局

消费升级

我国城乡居民的家庭消费过去主要以米、面及其制品为主。近年来，随着经济不断发展，居民收入水平逐步提升，消费水平不断升级。

2005年-2013年中国居民收入水平情况

数据来源：国家统计局

在消费升级的背景下，普通家庭对于生活品质的改善性需求在不断加强。普通家庭消费中的肉类、水产品和蔬菜的比重有所提升，同时，也开始更多地选用功能性丰富且易于使用的调味品作为丰富烹饪方法的重要手段。家庭消费的升级，也将继续促进调味品行业的快速发展。

详细请访问：<http://baogao.chinabaogao.com/jiulei/233993233993.html>