

净利润高位增长 啤酒市场剑指高端



多家啤酒企业近日公布2019年全年业绩,整体来看一片飘红,尤其是净利润实现了高位增长。对此,啤酒行业专家方刚认为,啤酒行业迎来十年来的最好成绩。啤酒企业业绩实现高速增长背后有何“良方”?

十年来最好业绩

3月29日晚间,青岛啤酒股份有限公司公布其2019年成绩单。数据显示,2019年,青岛啤酒实现营收279.84亿元,同比增长5.3%,实现净利润18.52亿元,同比增长30.23%。

在此之前,华润雪花啤酒中国有限公司公布了2019年的成绩单。数据显示,华润啤酒2019年实现营收331.9亿元,同比增长4.2%;实现归属股东的净利润13.12亿元,同比增长34.3%。

另外,3月24日晚间,珠江啤酒也交上了2019的答卷。数据显示,2019年珠江啤酒实现营收42.44亿元,同比增长5.06%;实现净利润4.97亿元,同比增长

35.77%。

根据往年财报,几大啤酒企业相比往年业绩都有所提升,青岛啤酒更是迎来十年的最好业绩。数据显示,2010—2019年,青岛啤酒营收增幅分别为10.38%、16.38%、11.33%、9.73%、2.68%、-4.87%、-5.53%、0.65%、1.13%、5.3%;同期净利润增幅分别为21.32%、14.3%、1.2%、12.2%、0.85%、-13.92%、-39.09%、21.04%、12.6%、30.23%。

对此,啤酒行业专家方刚表示,2019年是我国啤酒行业“扬眉吐气”的一年,创造了近十年以来的最好业绩,不仅实现了量价齐升,净利润增幅更是历史性超过白酒行业。

高端化效果初现

对于啤酒行业迎来十年来最好业绩的原因,方刚认为主要受益于三个因素:一是啤酒企业长期进行产品结构的调整,使高端产品占比提升;二是多个啤酒企业关闭工厂,从而降低成本,提高效率

率;三是2018年的啤酒涨价潮对啤酒企业2019年的业绩贡献不小。

确实,几大啤酒巨头业绩亮眼的背后,都有着“高端化”印记。财报显示,2019年,青岛啤酒积极推进“青岛啤酒主品牌+崂山啤酒第二品牌”的品牌战略,持续优化产品结构升级,加快向听装酒和精酿产品为代表的高附加值产品转型升级。

数据显示,2019年,青岛啤酒旗下主品牌青岛啤酒共实现销量405.1万升,同比增长3.49%,其中奥古特、鸿运当头、经典1903、纯生啤酒等高端产品共实现销量185.6万升,同比增长7.08%。

华润啤酒也于2019年推出了多个高端产品。据悉,去年4月,华润啤酒推出了高端产品雪花马尔斯绿;去年5月,华润啤酒收购喜力并完成并表;去年7月,华润啤酒再次上市高端新品黑狮白啤。

数据显示,2019年华润啤酒实现啤酒销量1143万升,同比增长1.3%。其中,中高档产品(即勇闯天涯superX及上述产品)销量增长8.8%,较2018年4.8%的销量增长数据有明显提高,带动公司整体平均销售价格上升2.8%。

对此,啤酒行业专家方刚表示,2019年是啤酒行业“扬眉吐气”的一年,创造了近十年以来的最好业绩,不仅实现了量价齐升,净利润增幅更是历史性超过白酒行业。

珠江啤酒也表示,2019年,公司对啤酒产品结构进行了升级,以珠江纯生为利润增长点,以珠江零度为规模拓展点,以雪堡、精酿、原浆等高端特色差异化产品为效益突破点。经过调整,珠江啤酒中高端啤酒占比达90%,吨酒毛利同比增长19.15%。

啤酒市场进入“决战阶段”

值得注意的是,啤酒行业的高端化战略早已提出。数据显示,2011—2018

年,高端啤酒销售额增速在20%—35%之间,而低端啤酒销量占比由89.1%下降至76.5%。

不过,国内几大啤酒巨头近几年更是加快了高端化的步伐,在高端啤酒市场抢滩登陆。此外,一直把高端化视作“看家本领”的外资啤酒巨头百威也步步紧跟。据悉,百威目前占据了46%的高端啤酒市场份额。华润啤酒总经理侯孝海表示,目前我国啤酒市场已进入了“决战阶段”。

值得注意的是,几大啤酒巨头的高端化各有特色。方刚表示,百威是高端化的先驱者,高端品牌的运作能力很强;具有天生“金饭碗”的青岛啤酒的高端化之路较为稳健,既不冒进,也不退缩;而华润啤酒的高端化之路更多的是“无奈”。

方刚坦言,作为我国啤酒行业的龙头企业,华润啤酒在高端啤酒市场的地位与其极不匹配,且华润啤酒近两年推出的高端产品除雪花马尔斯绿、黑狮白啤等并不理想,究其根源,华润啤酒欠缺运作高端品牌的能力。

实际上,为了弥补高端业务的短板,华润啤酒收购了位于国际啤酒市场排名第二的喜力。据悉,华润啤酒2019年业绩中,喜力贡献了11.39亿元的营收和1.45亿元的净利润。方刚认为,华润啤酒收购喜力的红利才刚刚开始释放。

对于未来的市场决战,侯孝海表示,“现在华润啤酒最大的敌人是百威。”为此,华润啤酒需要在高端啤酒方面打败百威,将华润啤酒在高端市场的占有率从14%—15%提升到30%。在实际运作中,华润啤酒需要把高端啤酒和普通啤酒作为两个部门单独管理。(中商)

旺季在即 啤酒饮料业加速渠道变革

尽管春季全国糖酒商品交易会缺席了这个春天,但啤酒饮料行业销售旺季在即,企业正常工作仍要开展。销售受冲击之下,啤酒饮料企业能否实现今年的业绩计划,考验着企业的应变能力。

记者了解到,今年不少啤酒企业将加速高端化进程,饮料企业也迎合健康消费趋势,推出气泡水、天然苏打水等新品,疫情并没有逆转行业的大趋势。反而在此特殊形势下,社区团购、社交电商等新的消费模式兴起,加速了渠道变革。

中国酒协啤酒专业委员会秘书长何勇表示,短期来看,销量受到影响,但从中长期来看,这一次“危机”也孕育了机会,消费行为的改变会加速啤酒行业的产品结构调整变革、渠道变革等,会给整个产业带来更深层次的变化,比如消费社区化、营销数字化、品牌放大化等,都会加速产业的发展。

招商与去库存

气温渐渐升高,啤酒销售也进入旺季。在商超货架上,百威、喜力、嘉士伯等重要品牌竞相角力。往年的春糖是中小型啤酒饮料企业重要的招商平台,今年没有了这一平台,中小啤酒饮料企业只能自寻出路,变通自救。

水茫茫往年也会开放线上招商,但力度较小,今年线上招商成了重点。张健辉告诉记者:“线上招商的时间成本比较大,糖酒会是集中式交易,一星期就能完成招商,但线上需要60多天才能完成,比较零散。”记者注意到,全国



糖酒会组委会发布消息称,3月底推出“全国糖酒会云平台”,搭建“线上展馆”,进行展前线上展示与选品、预热与互动。

行业巨头也在不断探索新的渠道模式。百威亚太财报显示,2019财年,百威啤酒在每百升收入增长约为6.4%及销量下降约为3%的推动下,百威亚太在中国的收入增长约为3.2%。并且,在2019年四季度收入下降3%,原因主要系3.9%的每百升收入增幅被6.6%的销量下降所抵销。随着近年来中国市场消费升级不断提升,导致中高端消费市场不断释放红利。百威亚太方面表示,公司已加大商业投资,以加快百威品牌扩展至其他渠道。

啤酒营销专家方刚告诉记者,啤酒行业的集中度非常高,五大巨头占据了约80%的市场份额,每年春糖期间,这五大巨头也没有什么招商的大动作,因为他们并不是每年都会招商,而且有自己的招商体系,对中小啤酒企业或进口啤酒品牌有一些影响。

至于库存方面,张健辉称,去年全国共3万箱库存,春节前已经消化了百分之七八十的库存,经销商对行情比较乐观。山东澳进乳业的销售彭海(化名)称,乳饮料在春节旺季消化的库存不太大,不足往年的一半。压的货都在疫情期间捐赠了。“既能宣传品牌,又能为国家做贡献,还能去库存,何乐而不为?”

产品、消费新趋势

“今年应该会走向两个极端,富有生命力的产品会做得更好,差的产品会加速淘汰。像符合健康趋势和功能性的饮品可能会火爆一些,生命力会更旺盛一些。”张健辉介绍称,今年水芒芒的传统果汁产品会占75%,偏重家庭聚会场景,今年推出的植物基气泡水新品正是看到了饮料健康的趋势,具有零糖零脂的特点,更倾向于运动场景。

在谈及今年的计划时,张健辉称,“第一季度主要是招商。第二季度主要是做旺季的一些夏日冰饮活动,巩固渠道,做一些消费者拉动活动。第三季度会迎来中秋小长假,会有中秋会战。第四季度的重点就是春节,因为果汁的礼品属性比较强,主打春节送礼。”

汇源乐碱克东天然苏打水则通过社交电商、团购的方式,主打线上渠道,鼓励消费者线上线下下单的同时,也鼓励他们注册成为“微客”,即微商。

啤酒营销专家方刚分析称,“餐饮渠道占整个啤酒销量的60%,在餐饮业停滞的状况下,啤酒企业重点关注的就是社区零售店以及社区团购等社会化营销平台。随着餐饮业的恢复,啤酒的渠道就会畅通。啤酒线上增长速度大概是往年50%—55%,啤酒线上增幅依然不减,可能会很快突破50%个亿,线上渠道将是特色啤酒、高端啤酒的摇篮和重要的销售手段。”

国盛证券研报显示,啤酒业短期受冲击较为严重;全年来看,部分啤酒企业计划二季度处理临期库存,预计暂不会影响啤酒旺季消费;中长期角度看,国内啤酒行业高端化趋势并未受到影响。(中经)

法院公告栏

滕大通:本院受理原告倪国民诉被告...
滕大通:本院受理原告倪国民诉被告...
滕大通:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
余冬:原告:本院受理原告陈鹤洪诉被告...
余冬:原告:本院受理原告陈鹤洪诉被告...

河南省商丘市梁园区人民法院
张玲:本院受理原告倪国民诉被告...
张玲:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
靳文杰:本院受理原告倪国民诉被告...
靳文杰:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
高震新:本院受理原告倪国民诉被告...
高震新:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
赵世英:本院受理原告倪国民诉被告...
赵世英:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
余江江:本院受理原告倪国民诉被告...
余江江:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
韩文亮:本院受理原告倪国民诉被告...
韩文亮:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
郭山水:本院受理原告倪国民诉被告...
郭山水:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
魏建强:本院受理原告倪国民诉被告...
魏建强:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
陈永亮:本院受理原告倪国民诉被告...
陈永亮:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
李文峰:本院受理原告倪国民诉被告...
李文峰:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
洗洪梅:本院受理原告倪国民诉被告...
洗洪梅:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
徐州卓群:本院受理原告倪国民诉被告...
徐州卓群:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
叶斐:本院受理原告倪国民诉被告...
叶斐:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
王鹏飞:本院受理原告倪国民诉被告...
王鹏飞:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
张冬:本院受理原告倪国民诉被告...
张冬:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
第三人程忍:本院受理原告倪国民诉被告...
第三人程忍:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
朱文豪:本院受理原告倪国民诉被告...
朱文豪:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
李明明:本院受理原告倪国民诉被告...
李明明:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
陈柏柏:本院受理原告倪国民诉被告...
陈柏柏:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
李玲珍:本院受理原告倪国民诉被告...
李玲珍:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...

河南省信阳市浉河区人民法院
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...
魏文强:本院受理原告倪国民诉被告...