

从中国味道到世界美食 金字打造中国发酵肉制品第一品牌

■ 特约记者 方令航 浙江金华报道

岁末年初,正是各类肉制品旺销的阶段。记者在浙江省金华市金字火腿电销部看到,一堆堆的已售产品等待快递接货,仓库里工人正在紧张打包,一片紧张繁忙景象。这些电商产品除了金字火腿还有香肠、腊肉、牛肉、巴玛火腿、火腿高汤等数十个品种。在2013年度淘宝双十一、双十二的火腿类目销售排行榜中,金字火腿毫无悬念夺得销售冠军;双十一当天金字天猫旗舰店交易额、成交量均刷新记录;火腿类第一,肉制品类第二,食品/粮油生鲜类销量排名前十。三年来金字火腿(OO2515.SZ)借助上市东风,全面延伸产品链,开拓电子商务销售,网络销售额已经连续三年翻番,今年有望突破2000万元,完全走出了金华火腿沿袭多年的“礼品经济”模式。

从金华火腿到发酵火腿

金华火腿至今已有1200多年的历史,是我国为数不多的具有世界知名度的传统名品之一,位居我国“三大名腿”之首。但是,自从以西班牙和意大利为代表的即食发酵火腿进入中国大陆后,虽然价格在中国传统火腿的10倍以上,但销量快速上升,市场以星级酒店为主,巨大的价格差异让金华火腿众多从业者深受震撼。

巴玛火腿是金字火腿旗下的高端发酵火腿,属于国际化的西式火腿,也是国内发酵火腿的开创引领品牌。巴玛火腿走全国化营销路线,在全国主要城市建立自己的营销网络,以直营店和加盟店扩展销售区域和市场份额,目前巴玛火腿已在北上广杭开出营销中心 and 专卖店,在一线城市设有办事处,未来计划在试点运行情况优良的基础上,进入二三线城市布点。

从资金、技术和品牌等多个角度考量,金字火腿已经成为国内火腿行业的龙头企业,这些优势带领公司进一步拉开与竞争对手的差距。金字火腿董事长施延军告诉记者,火腿是个好东西,但食用不方便,且主要用于烹饪原料,市场空间未打开。公司之所以在传统火腿的基础上引进开发巴玛火腿,就是看中这种国际化的肉制品没有地域限制,且食用方便,用途广泛,可进入家庭、酒店渠道,成长空间十分广阔。

从一家以生产传统金华火腿的企业到成为行业内的首家上市公司,再到“中国发酵肉制品领航者”版图的逐步构造,金字用了将近20年的时间。金字火腿总经理薛长焯告诉记者,目前公开上市的食品企业中多数都生产有地方特色的食品,包括白酒、黄酒、榨菜、粉丝等等。由于巴玛火腿的出现,金字火腿产品结构调整为:传统火腿、低盐火腿、巴玛火腿、低温肉制品四部分,传统火腿与低盐火腿主要用于烹调。去年以来,各地的“礼品经济”严重萎缩,而巴玛火腿因为可直接食用,所以直接面对广大消费者,经过2年的努力,巴玛火腿已经初步奠定了中国发酵肉制品第一品牌的市场地位。

肉制品全产业链的“整合者”

国人生活水平提高后,对火腿的要求也必然向更加营养健康、方便美味转化,而传统的金华火腿必须经过加工,做配菜使用,无法满足消费需求的转变,这种市场局限性其实也就是一种市场机会。“传统食品,现代营销”——农产品企业要淡出“礼品经济”困境,不仅仅是企业转型升级的结果,更是迎难而上的拼搏精神的展



●金字火腿公司施延军董事长(图右)为目前国内唯一的世界火腿博览馆揭幕

现。2012年7月,投资近3亿的金字冷冻食品城盛大开业,成为浙中乃至华东冷链市场的市场标杆,同时也打开冷链物流、市场贸易的产业新版图。这个浙中航母级食品贮存交易中心,拥有6万吨冷库、5万方食品交易市场和专业冷链物流配套,让巴玛火腿在原料进口采购贮藏、成品贮藏、市场销售等方面都打下了坚实基础,也为巴玛火腿的国际化提供了支撑。

金字火腿总经理薛长焯说,国外的肉制品产业经历了高温肉制品—低温肉制品—发酵肉制品三个消费和产业升级的发展阶段。目前,发酵肉制品已经占据消费主流地位。而在国内,发酵肉制品尚处于起步阶段。巴玛火腿作为金字旗下高端发酵肉制品品牌,在三年间发展迅速,现已在北京、上海、广州、武汉、无锡、金华等城市成立分公司和办事处,并与国内众多知名高端酒店、餐饮品牌、航空公司、会所、酒庄等建立了良好的合作关系。近两年,专注于传播发酵肉制品高端健康生活方式的巴玛火腿,立足于渠道,在品牌建设向国际化靠拢方面,致力于传播和开创发酵肉制品新市场。作为中国火腿行业的首家上市公司,金字火腿早在2009年就兴建了国内首家中国火腿博览馆,成为金华最具代表性的参观接待点之一。

2013年6月,巴玛火腿筹建的国内首家世界火腿博览馆开业,成为传播世界火腿文化前沿阵地。随着巴玛新一轮的市场推广拉开帷幕,在京沪、沪杭高铁,航空头等舱,知名五星级酒店和高端红酒酒庄品鉴会,都能看到巴玛火腿的身影。金字火腿董事长施延军告诉记者说,打造品牌消费品是金字和巴玛的梦想。在国外,发酵火腿被视为九大神奇食材之首,也是世界三大发酵美食之首。巴玛将牢牢抓住国际化这个方向,在产品、品牌、营销上加大努力,树立国内发酵肉制品第一品牌的地位,为人们带来更多的享受和健康!

浙江省老字号协会秘书长丁慧敏对金字火腿到巴玛火腿的转变定位很是认同,她举例说,耐克带给我们的不仅仅是运动鞋、服装等产品的印象,更是一种“拼”的体育精神;同样是高质量、口味纯正的咖啡,星巴克因为不局限于咖啡,更

成为社交场所的代表,就可以卖到二三十元一杯,而没有品牌的却只能卖到5元/杯。金字火腿在金华火腿售价多为300元以内的市场情况下可以把一条巴玛火腿卖出一头牛的价格,并推出火腿理财产品,正是其品牌影响了消费者的购买决策,金字火腿的品牌标杆地位足以为顾客带来消费联想,从而为产品增加溢价,这也是所有老字号在新商品经济形势下最需要补上的一课。丁慧敏对“金字火腿”今后的发展提出了自己的建议:“老字号承载着我们的集体回忆,众多中华老字号除了提供商品的商号,还是中华文化的传承者。全国乃至世界,文化的闪光点在于其差异性,所谓越是民族的越是世界的,就是要走一条具有特色的文化发展道路。金字火腿上市后正在做成一个大品牌,这种实践为老字号重新赢得市场认可提供了鲜活案例。老字号最大的优势是品质有保障,有历史传承的独到之处,在消费者心目中已建立起稳定、一致、积极的品牌联想。而金字火腿就是要把火腿做成香飘全球的中国味道。深化市场营销是传统型企业考虑的方向,金字火腿线上线下两个渠道齐头并进,取得的成绩令人欣喜,期待这个承载着中华千年文化的品牌带领金华火腿走进更多现代人的厨房。”

入驻自贸区迈开国际化步伐

金字火腿是中国火腿行业的龙头企业,致力于打造健康肉制品,为国人提供更丰富、更健康、更安全的肉制品。近年来,在做强做中式火腿的基础上,大力开拓发酵肉制品市场,推出了高端发酵肉制品品牌——巴玛发酵火腿,成为国内发酵肉制品的领导品牌。去年,巴玛火腿与西班牙福膳(FACCSA)公司建立了战略合作关系。西班牙福膳(FACCSA)公司又称西班牙安达卢西亚冷藏肉品股份有限公司,是西班牙肉类产业和火腿行业的领导企业之一。该公司历史悠久,实力雄厚,所拥有的养殖、屠宰、肉类、火腿等业务均在西班牙居领先地位,产品已进入韩国、日本、俄罗斯等众多国家,也是猪肉业首批批准出口中国的企业之一。双方的合作对推动中国发酵肉制品产业具有重大的战略

意义:建立稳定的原料供应合作,来自西班牙的优质安全原料制作加工巴玛火腿,保证品质风味与食品安全;开展产品研发、技术交流、人员培训等方面的合作,从而推动中国发酵肉制品技术与人才的进步;开发中国发酵肉制品这一庞大市场,借鉴合作方在市场培育、经营管理、品牌运作等方面的经验,推动发酵肉制品市场的发展。

前段时间金字火腿发布公告称拟在中国(上海)自由贸易试验区设立合资子公司,2013年11月22日,金字巴玛(上海)食品国际贸易有限公司正式揭牌成立。金字火腿总经理薛长焯告诉记者:巴玛火腿本身拥有强烈的原料进口需求,而通过自贸区公司可以为巴玛火腿拓展国际化视野、融入自由贸易铺平道路:从原料进口积累经验开始,延伸至食品进出口贸易,从丰富企业产品出发,延伸向构建食品贸易的企业平台。作为上市公司的旗下品牌——巴玛不仅仅希望培育“一条腿”的市场,更希望在食品工业领域开拓更广阔的市场空间。而在自贸区成立的这家公司,就肩负着这样的使命。同时,巴玛火腿位于闵行区的现代化上海生产基地也正在紧张的建设当中。这个基地将与国际接轨,引进最先进的技术、设备与管理,打造国内发酵肉制品的现代化生产基地,并与自贸区公司实行无缝链接,充分利用上海以及自贸区的政策优势、信息优势、人才优势、技术优势、国际化优势等,带来更多的发展机遇。

作为国内发酵肉制品产业的引领者,巴玛火腿的国际化发展之路,受到了业内和众多媒体的关注。如何将一条火腿做大,成为国际化的高端品牌?农业龙头企业如何产业转型升级,在国际自由贸易浪潮机遇与改革同行?巴玛火腿国际化发展之路是怎么布局的?金字火腿已然作好了布局:自贸区公司作为链接国际的窗口与桥梁,上海和金华生产基地作为生产中心,金字冷冻食品城提供原料贮存、市场交易、物流配送等产业支撑,人才、技术装备等的引进则为国际化发展提供强有力的基础保障,从中国味道到世界美食,金字火腿和巴玛火腿打造品牌消费品的目标一定会在不远的将来实现。

雾霾催化剂 金隅股份业绩受累

■ 金慧瑜 报道

2013年的雾霾,在给普通市民健康造成伤害的同时,也为“雾霾制造者”的业绩蒙上阴影。

金隅股份(601992.SH)近日公告,下属六家水泥企业已于12月关停,为此计提了资产减值准备共计29912万元。而受到影响的不是金隅股份一家,早期靠大规模并购壮大的中国建材(03323.HK)也将承受压力。

关停生产线蚕食利润

6家水泥企业的关停将给金隅股份的合并利润总额带来近3亿元的减少。

这次金隅股份所关停的水泥产线,包括北京金隅顺发水泥、北京金隅平谷水泥、北京市西六建材、石家庄市鹿泉金隅鑫鑫水泥、邯郸金隅太行水泥及其磁县分公司。

金隅股份称,关停这些产线,是由于京津冀地区大气治理的需要。此前北京市曾下发关于大气污染治理措施的通知,河北的石家庄市也有削减1500万吨煤炭工作方案和工信部关于2013年19个淘汰落后产能目标任务的通知。

“这些落后产能本来就应该淘汰,都是前几年积累下来的。”中国水泥协会高级顾问高长明对记者表示,由于一些地方政府的支持和一定的市场需要,水泥落后产能的淘汰在前几年推行不力,而这次河北、北京等京津冀地区的力度较大,是因为受到雾霾等大气污染的影响,到了“不得不淘汰的地步”。

去年9月,国务院颁布《大气污染防治行动计划》,到2017年全国地级及以上城市可吸入颗粒物浓度比2012年下降10%以上,京津冀细颗粒物浓度下降25%。

石家庄给出的环保限产措施是,关停粉磨站5个月,并根据重污染天气响应预案在出现级预警时关停当地全部建材企业。石家庄水泥熟料生产线从2013年10月15日起大规模关停,并将延续至今年4月,当地的几大水泥企业,包括冀东水泥、金隅股份、曲寨水泥中,仅有金隅水泥3条生产线和曲寨水泥2条生产线可以生产。

小厂承压

高长明认为,除了河北省之外,各地会逐步有类似的情况出现,尤其是过去一些小厂建得较多的地方,例如山东、福建、广东等地。

“在地区上肯定要扩张,全国30亿吨水泥产能中,有35%是落后产能,去年淘汰了2个亿,其中有不少是重复报的,今年要再淘汰2亿吨。”高长明说。

“金隅原来是上个世纪八九十年代的小水泥厂慢慢发展起来,后来通过收购等扩大了产能,最近熟料日产5000、6000吨的大线比较多,原来的小厂用的都是上个世纪的技术,像顺发就是700吨的小产能。”高长明表示,对于一些落后产能较少的企业来说,这并不是一个太大的问题,反而会有好处。“像冀东落后的产能较少,海螺100多条线几乎没有,华润、台泥、亚东这种都是起步比较晚,起点比较高,小的线比较少。”

但对于一些小产能较多的水泥企业来说,关停产线或将是不得不面对的问题。

“中国建材前几年收了好几百家水泥企业,良莠不齐,特别像在江浙地区很多700、1000吨的线。”高长明说。

一名水泥行业人士对记者指出,中国建材前几年的大规模收购各地水泥企业的“后果暴露出来了”。“他们之前收购企业的时候觉得今后会有规模优势,在市场上有话语权,但实际上熟料日产1000、2000吨的线并没有竞争优势。”

但由于其房地产业务在2013年结转收入及利润较2012年有较大幅度增长,预计金隅股份2013年全年净利润较2012年的2965亿元有不超过15%的同比增长。

落空的排污标准

去年12月27日,环保部发布《水泥工业大气污染物排放标准》,粉尘标准从50mg/m³下调至30mg/m³,氮氧化物排放标准从2012年调整后的450mg/m³进一步下调到400mg/m³(重点地区320mg/m³)。

根据长江证券的研报,目前仅有10%的水泥企业达标。

“新厂今年3月1日起执行,老厂明年7月开始。在这一年多的时间里,肯定有一批要淘汰。”高长明认为。

而出于较大的运营成本压力,中国水泥网总编张敏告诉记者,不少企业产生了“花力气改造不如直接关停”的想法。“像金隅在太行等地的都是比较老的线,产量小、能耗高。”

张敏告诉记者,水泥行业环保设施很贵。“上脱硫项目的时候政府是有补助的,但和火电脱硫运营期间也有补贴不同,仅拿补贴比例比较高的广东省来说,地方政府的补贴最多可以支持水泥企业运行两年的脱硫项目,每年的运行费用有几百万元,水泥厂做脱硫比起火电厂来说吃亏不少。”

不少水泥设备企业表示,水泥企业本身利润就不高,脱硫运营行成本高,政策又不像对火电企业补贴那样给力,监管也没那么严。

云南铝业签 1.8 亿大单

■ 姜隅琼 报道

云南铝业公告,公司近日收到与客户签订的供货合同,合同总金额约1.8亿元。据约定,公司2014年向对方交付区熔铸锭,合同条款中还对质量要求、交付方式、检验验收、结算方式等条款作了明确规定。该合同金额占公司2012年度经审计营业收入的47%,合同的履行无疑将对公司的营业收入和利润产生积极影响。

有意思的是,云南铝业称“因此次交易涉及保守相关秘密,据法律法规规定,豁免披露交易对手方的具体情况。”公司还表示,交易对手方具有良好的信用,具备履约能力。记者注意到,此前曾有报道称,去年12月中旬,国储局实施了30吨铸锭的收储邀请,价格为12万元/公斤,较当时市价高出约540元/公斤,其中云南铝业提供15吨,并在2014年一季度交付,由此计算,供货价正好为1.8亿元。

成都军垦酒业有限公司出品 / 四川·成都 全国客服热线:400-028-7199
Http://www.cdjunxing.com 电话:028-82396177 传真:028-62183739