

“双十一”爆款

11月18日,济南人黄刚收到了“双十一”购买的,来自“比夫家人”天猫品牌旗舰店、总重量1000克的澳大利亚谷饲安格斯牛腩,包邮价才65元。这几乎和他去附近菜市场买的牛腩价格几乎一样。

这是40多岁的黄刚第一次尝试网购海外生鲜,这样的价格让他非常心动,当天就做了红烧牛腩尝鲜。黄刚发现,与国内牛肉不同的是,澳洲牛肉拿热水焯时,溢出的血沫子很少,吃起来口感还不错。

这次消费体验让黄刚打算再购买这家网店的爆款——1500克装、价格119元的澳洲草饲牛排尝尝。这个价格比国产牛排还要低。

黄刚只是新增的追捧澳洲牛肉的粉丝中的一员。2015年“双十一”,比夫家人以1313万元销售额卫冕天猫生鲜牛排类单品销量冠军。比夫家人没有透露具体数据,但对比去年“双十一”战报——24小时内卖出80万块,卖出牛排总量108吨,总销售额777万元的数据,今年的数据只增不减。

“比夫家人”仅仅是一家去年8月才

在天猫开店的进口牛肉电商。当我们聚焦这个“双十一”爆款时,你也许会发现,不知不觉中,周边多出了许多家以进口牛肉为食材卖点的餐饮店,“风口”早已来临。

去年12月,于智超(化名)在济南奥体中心附近开了一家进口食品体验餐厅。这位专做进口食材的生意人受益于直营直销的低成本,一份地道澳洲牛排大餐标价158元,生意好到了顾客要排队等座的程度。

而随着火锅季来临,位于济南堤口路的“旺者都捞”时尚火锅店也迎来不少饕餮客。这家今年年初才开张的火锅店主打的澳洲牛肉,一盘200克重澳洲牛肉,最低价位24元,最顶级的牛上脑69元,刺身58元一盘。这些舌尖美味来自于澳大利亚老牌牛肉加工企业KPC。

与于智超的进口食品体验餐厅相同的是,“旺者都捞”的母公司之前也是专做进口澳洲牛肉的。消费者对进口牛肉的追捧,使他们不约而同地将业务向终端餐饮延伸,赚取进口牛肉产业链上利润率最丰厚的一环。

“高档牛肉终端这一环,利润率能在60%左右。”旺者都捞餐饮公司事业部总监栾德浩透露,这也是因为他们公司

卖的澳洲牛肉基本上没有中间加价环节,才能保持如此高的利润。

终端消费的火热只是冰山一角,进口牛肉经过多年预热,在中国消费升级的浪潮中,终于成为爆款。本报记者注意到,“双十一”肉类爆品单款——牛排,单店销售前十的商家,除科尔沁外,其他九家都是做澳洲进口牛排的。专做内蒙古牛肉的科尔沁以全产业链,独自单挑九家澳洲进口牛排。

而为了在风口期抢占市场,比夫家人总经理马龙坦言,“生鲜物流成本很高,一个包裹,光物流费就25元左右,加上包装,冰袋一份10元左右,总共有30多元物流费。但为了打品牌,这次必须下血本了!”

对市场更敏感的是产业资本。2013年,给旺者都捞的母公司供货多年的KPC被厚生投资并购。厚生投资为新希望集团旗下的投资基金,KPC这个澳大利亚第四大牛肉加工企业,由此也变成了100%的中国企业。

争夺KPC

“KPC的厂号是640,业内人简称640厂。十年前,旺者都捞的母公司专做640

常进口。

意识到进口牛肉的商机后,法文岩决定涉猎这个行业。包括法文岩自己在内的4个合伙人迅速集合到位。在上海、北京、天津、济南四个城市布局,每个地区分别招贤纳士打造10人左右的超级组合。而负责从澳大利亚采买牛肉的也是他们的同学。整个团队对进口牛肉消费群体的定位是天津、济南的少数派和北京上海的高端消费人群。

法文岩注意到,最近这两年,济南新兴的大型小区附近开了一些进口牛肉零售店、进口牛肉火锅店。“这可以理解,毕竟牛肉进口的成本比国内的成本低很多。”法文岩说,进口牛肉的价格和国内相比要低上三分之一。2013年的数据显示,我国进口牛肉平均到岸税后价每千克在33.8元,仅相当于国内牛肉批发价的(每千克约51.7元)的三分之二。

目前,法文岩的公司以网销为主,结合各个社区相对高端的肉菜店,投放专柜。如今,法文岩的肉牛进口量、店面扩张和营业额每年保持30%增长量,年销售额800万人民币左右。

澳洲牛肉的竞争力

法文岩说,国外的牛肉等级划分还是很多的,就和红酒一样,分级明确而严格,从一公斤30元的到上千元的都有。

具体来说,进口牛肉低价和高价之间质量差别不小,鉴别有很多标准,不同部位的牛肉价格不同,腱子肉、里脊、前胸肉、后胸肉、上脑肉价格差别很大,一公斤牛腱子肉40元,同样重量的里脊肉则到了100多元,而进口的牛碎肉一公斤还不到30元。

另外,公牛肉比母牛肉贵;24个月的小牛比42个月的老牛价格高;自由放牧的草饲牛肉要便宜,而谷饲的牛肉价格却很高。

作为吃货一枚,法文岩对欧美市场对牛肉的分级熟稔于心。他最爱雪花牛肉,雪花状分布越丰富细致,牛肉价格越高。这种雪花状花纹,澳大利亚叫大理石花纹,加拿大称为油花。

选择做澳大利亚进口牛肉,法文岩也仔细分析过,中国的草场资源比澳大利亚要差很多,主要靠饲料养殖。而澳大利亚是世界公认的优质牛羊肉产地,并且已经200年没有发生牲畜疫情,并且拥有4580000平方公里的天然草原。就性价比来说,澳大利亚的牛肉比乌拉圭、巴西要低,但牛肉品质要好一些。

“澳洲牛肉以肉质深浅和脂肪分布来划分成M1至M9级。”法文岩说,M1的牛肉可能50-60元一公斤,M9的牛肉则高达1000多元一公斤,比如谷物喂养、公牛、年龄小、口感嫩这些就是M9牛肉的标签,同时M9牛肉含较多不饱和脂肪酸,对人体比较有益,营养价值比M1要高一些。

“真正的好牛排,天然口感就不错,根本不需要腌制。”栾德浩说,这和国外的牧草、饲养环境有相当大的关系。而很多国产牛排烹调时需要多种调味品腌制,是因为其本身肉味平淡。

造成这种差距的原因也和国内屠宰技术落后有关。栾德浩说,国内企业在加工时都是48小时排酸,而澳大利亚、新西兰是严格按照72小时排酸的,一套雾化设备几百万。正是因为国内企业的排酸技术不达标,才导致牛肉血沫子多。

目前,我国牛肉关税水平较低,其中冷鲜牛肉的最惠国税率为20%,整头及半头冻牛肉税率25%,其他冻牛肉税率为12%。

今年6月17日,中澳自贸协定签署,根据协定,中国对澳大利亚23%的羊肉关税、12%-25%的牛肉关税都将在9年内取消。

“赶上这个机遇后,今后从澳洲进口牛肉将会更加便宜。”法文岩现在从澳大利亚进口牛肉,增值税加关税大约26.6%,将来关税取消后,这部分成本都将取消。

7月20日,中澳两国又签署进口澳洲活牛协议。10月21日,国内首批进口的150头澳洲活牛乘飞机抵达重庆口岸。这些活牛到岸后经过检疫后,在当地屠宰,二次分割后销售。

栾德浩则透露,之前,旺者都捞的母公司在做进口牛肉时,还进口过“牛腔”,即去掉牛头、牛内脏的简单的粗加工牛肉。因为澳洲的人工费很高,“牛腔”进口到大连港,再在当地二次加工企业进行分割,比从澳洲直接进口加工、分割好的牛肉,会有很大的价格优势。

(下转B03版)



图为在2015“双十一”全球狂欢节启动仪式上,这些被高高捧起的澳大利亚安格斯牛肉,牵动着背后产业链上的每一根商业神经。

到澳洲买天然牧场 到新兴社区开时尚火锅店 进口牛肉挑起的战争

“双十一”的生鲜爆品进口澳洲牛肉,为我们展示了中国消费者的口味偏好。那么,随着这个消费升级的浪潮,传导到贸易商、渠道商、乃至国内的屠宰加工企业,整个产业链又发生了怎样的改变?

厂的进口牛肉时,利润空间相当大。”栾德浩透露,旺者都捞在大连的母公司是华北地区的一级进口商。最开始时,国企介入进口牛肉这个领域的还不多,大部分是私企在做。作为进口牛肉原包代理商,大连的母公司会联合国内其他几家贸易商向640厂报盘。一年四次报盘。一个货柜几百吨,投入资金在2000万以上。早期关税在20%左右,但一吨进口澳洲牛肉利润在1000-1200元之间。

栾德浩说,2010年以后,像中粮这样的大国企介入,调动资金在上亿人民币,且在通关时享有多种便利,这样一下提高了进口牛肉的全球采买门槛,私企的生意难做了,逐渐退出对澳厂商的报盘。旺者都捞的母公司就在这种背景下转型做终端销售,而KPC在中国的代理商也变成中粮集团。现在,旺者都捞在大连的母公司直接从中粮拿货,由于和中粮的关系,他们拿到的价格要比其他贸易商优惠。

资料显示,KPC创立于1953年,位于澳大利亚昆士兰州布里斯班附近的基尔科伊小镇。每天加工830头牛,一年加工超过26万头牛,产量达到9万吨。方圆800公里半径内的60家牧场主会根据KPC的需求调整自己牧场的牛群数量。

新希望与其合作一年多后,KPC的中国客户已经翻倍,出口中国的产品增加了30%-50%。目前,中国已成为KPC的最大消费地之一。产能扩大的KPC对生产速度也进行了提速,从活牛到产品,再送到海外客户手中,最快可以在70小时内实现。

而比夫家人的背景也不简单。比夫

家人是中和澳亚集团旗下的电商品牌,2014年8月才在天猫上线。中和澳亚创始人张勇是蒙牛创始人牛根生的得力干将。“双十一”当天,中和澳亚位于北京的电商团队在火速吸金,老板张勇也没闲着,此时正在南半球的澳大利亚牧场为双十一大战准备“弹药补给”——牛肉。

从蒙牛退休后,张勇就在澳大利亚圈了四个牧场,这些牧场可以支撑其饲养安格斯牛10万头、羊15万只。

新晋者的战略

网上检索最新数据显示,今年8月,澳大利亚对中国出口牛肉达12500吨,同比增长35%,持续保持同比增长,而前8月澳大利亚对中国牛肉出口累计达到95000吨。

“这是因为国内的牛肉供给远远满足不了国内消费市场。”山东鑫悦进出口贸易公司总经理法文岩说。

法文岩两年前开始做进口牛肉生意,他调研国内市场发现,中国牛肉需求有望从2008年的600万吨上涨到2015年的740万吨。而与此对应的是国内牛肉供应增长乏力。牛肉产量已经连续三年在600万吨左右徘徊,而肉牛存栏数更是不容乐观。

法文岩说,国内畜牧业的养殖主要以小型的农户养殖为主,成本比国外还高。国内对进口牛肉的需求量很大。目前,中国只批准了从澳大利亚、新西兰、加拿大、乌拉圭、阿根廷、哥斯达黎加6个国家进口牛肉,而印度等占据世界牛肉出口总量前列的国家均因为属于动物疫区而无法正

本报记者 孟敏 蔡宇丹
实习生 杨胜男