

登上电子交易平台

宇冠公司大胆迈出资本化运营的一步,9月将进行期货交易

文/片 本报记者 姜宁

一个苹果,撬起整个栖霞的经济发展,而一个栖霞,也是推动烟台地区发展的重要棋子。对于宇冠公司来讲,苹果上市、公开拍卖,只是迈出了自己建立苹果直销王国的一小步,而对于栖霞苹果来讲,此举无疑迈出了一大步。栖霞苹果,近些年来面临收购价上升,外销份额减少,外来苹果的入侵等重重问题,本地苹果收购厂家大批量的倒闭与半倒闭,面对此种困境,推动苹果上市,实现苹果交易资本化运营,或是另一条新路。

收购商扎堆田间地头 果品厂却鲜人问津

8月28日清晨,家住栖霞市唐家泊镇的苹果种植户杨淑香一大早便起了床,挑着一担苹果急急忙忙赶往村东头,卖给河北的收购商,用她的话说,去晚了,恐怕就没有好价钱了。“今年的苹果价格还可以,收入总体来讲和去年差不多。”杨淑香告诉记者。

在途经栖霞市各乡镇的路上,记者发现,蜿蜒曲折的山地公路上,道路两旁停放着各式各样的农用车辆和临时搭建的简易小棚,挂着一省

份牌照的大货车云集此处,过往商贩们忙不迭地与当地农户讨价还价,使得本来就狭窄的公路变得更加拥挤。

“真没办法,只能这样了,苹果加工厂的价格太高,贩回去还赔钱,只能从农户那里单收,还只能收些次果。栖霞苹果价格也不低,陕西B果才1块钱,栖霞的次果都要9毛钱。”来自福建的客商杨凌边说着边瞪大眼睛看着农户手中的秤砣。

从进入栖霞市到见到栖霞市宇冠果品公司,路上有大大小小几十家果品厂,与火热的田间地头相比,这里显得有些冷清,鲜有人问津。

宇冠公司,近些天因为苹果上市推动苹果直销资本运作,而被各家媒体炒得充满传奇与神秘。

在这家公司办公楼二楼,记者见到了栖霞宇冠果品公司的董事长蒋吉利,此时的蒋吉利,正在运作他在渤海交易所的第二次苹果上市拍卖会活动。

敢做第一个吃螃蟹的人 宇冠公司胆子缘何这么大

“这能卖得少一点,20多吨吧,第一天卖得多,在拍卖行上了100吨,卖了64吨。”办公室里,蒋吉利已从前几日的激动心情中走了出来,显然,对于宇冠公司,对于栖霞苹果,这位60多岁的董事长身上的担子还有很多,也很沉重。

曾经在数年之前,苹果的生意非常好,那时收购价格低,宇冠公司每年单做外贸出口就供不应求,可现在却在为内销发愁。蒋吉利继而说道,“不变革,就跟很多加工厂一样,面对的是工厂的死亡。”

在办公室里,蒋吉利一直反复强调着一句话,苹果上

市,不是把苹果推向菜市场那么简单的,而是把苹果当做一种期货去炒,让苹果在资本化运作中发挥最大的优势。

“我们在渤海商品交易所刚开盘的时候,其实交易所内部的人都非常担心,为什么呢?他们总以为烟台苹果是季节性水果,怕推向了资本市场因为季节问题而造成价格波动太大,但是我们用自己的实力,就是他所拥有的4000吨规模的冷库,他可以一年四季不停顿地供应苹果。

所谓的苹果上市,套用淘宝模式,就是苹果加工企业扮演淘宝的作用,渤海交易所就

是支付宝。

“在我这里,一箱子苹果(10斤)就是一手,我的起拍价是多少钱,你可以买下,可以继续抬价卖出,这都没有关系,但我是现货商,你只要把款打给渤海交易所,我这里立马发货。”

但是一开始的时候,蒋吉利也面临着很多困境,很多人都不理解这种模式,而蒋吉利这几天做的最多的是一件事,你不信任我既好吃又便宜的苹果,那好,我先发一箱你尝尝。

几天下来,免费发出去多少箱,连蒋吉利都说不明白

交易方式酷似支付宝模式 买家可要现货,也可加价转手

“让苹果‘上市’,走资本运作之路,主要还是让苹果加工企业减轻一点压力。”蒋吉利透露,首先从传统销售模式来看,因为路途遥远,流通不便,栖霞苹果很难到达福建广东四川一线,而电子竞拍则可依托物流的优势。其次,加工商从农户手中收购苹果的价格每年在上涨,对外转手出售时,受各地苹果竞争,外来商户却把价格压得很低。”厂家的利润空间很小。”

以前,栖霞地区贩卖苹果走的都是品牌路线,通过栖霞苹果的品牌优势,坐等着商家上门收购。可近年来,陕西苹果异军突起,以其特有的优势

强势席卷南方地区,对烟台苹果冲击不小。

为了寻找新的发展销售契机,蒋吉利说,好一点的厂家选择建网站来推广自己的产品,“可问题又来了,你通过网站推销产品,对方看中了以后,怎么付款?”先付款,买家信不过,先发货,这么多数量,也存在资金方面的风险。“不少果商曾因网上发货上当受骗。”

而苹果“上市”后,渤海商品交易所扮演的角色——中间商的优势就凸显了出来。

“买家看好了苹果拍下商品,付款给渤海交易所,渤海交易所通知我们,我们宇冠再发货给买家,买家觉得东西

好,再通知渤海所付款给我们。”蒋吉利说,这种资本运作模式安全性更强,买卖双方都放心,这种交易方式酷似支付宝模式。

但里面的问题也有很多,蒋吉利担忧地介绍,比如先发货,押款时间最少要三天,占用了一部分资金。用他的话说,“我们都是中小商人,有时候,政策扶持少了,被占用的资金一多,根本受不了。”

尽管酷似支付宝模式,但交易方式与电子商城却有着本质的区别。交易中,买方既可以要求卖家立即发现货,也可以在付款拍卖苹果后,选择抬高价卖出。



9月中旬 将推出大型期货交易

8月27日和8月29日宇冠公司在渤海商品交易所进行了两次苹果上市拍卖活动,这两次上市拍卖的具体交易流程是怎样的?

宇冠公司提前通知渤海商品交易所挂牌多少吨,渤商所在接到通知后在规定的时间内挂牌出售,买家看中货物后,把货款先打给渤海交易所,渤海交易所再通知宇冠公司发货给买家。

但这里有一个最关键的部分,也是上市拍卖有别于一般商城交易的重要区别点。如果买家在付款拍下苹果后,也可以选择继续抬高价格卖出,那么除了货款以外,还要另外支付给宇冠公司冷库储藏费。

“从目前的两次上市交易活动来看,效果还不错。”蒋吉利说,27

日,100吨上市的苹果卖出了64吨;29日上市的20吨苹果一上午就卖光了。虽然这两次的苹果上市交易活动也可以进行现货二次买卖行为,但从目前情况来看,很多购买的人都不急于将拍下的转手,大多买家仍以实际需求为主。

蒋吉利说,9月份在富士苹果成熟两周前,他们会提前在渤商所举办一个更大的苹果“上市”拍卖会。在红富士苹果上市两周前,现行对还未上市的红富士苹果进行价格拍卖,而中标的买家也可以将这一未来的货物期权在到期后再行卖出,以获得利润。

“9月中旬的拍卖,才是真正的大型期货交易,也是栖霞苹果第一次真正意义上的走上资本市场。”

逆市迎涨 苹果“上市”凭什么受青睐?

众所周知,从去年至今,不论是股票还是期货交易,市场情况都不甚乐观,众多投资者都处于一个观望的阶段。此时将栖霞苹果推向资本市场运作,经受资本市场的考验,的确确是一项比较大的风险。

宇冠公司的林经理也是这么认为的,虽然风险很大,但是收益也可以很大。作为山东省内第一家也是现今以来唯一一家上市的苹果厂家,几年前,宇冠公司就开始筹划运作上市之路了。从27号的上市交易情况来看,还是比较令人满意的。27日,100吨上市的苹果卖出了64吨,29日上市的20吨苹果一上午就卖光了。

上海某知名证券交易所特约经济分析师白经理在接受本报采访时说,近年来,国内资本市场缺乏热点型投资已经成为了一个不争的事实,苹果“上市”恰逢今年栖霞红富士苹果自然成熟上市节点,很容易造成新一轮的消费热点,可以预见,9月份的苹果“上市”将会取得一个不错的效果。

白经理分析,最主要的情况还是在于,想要买栖霞红富士的外地客商很多,而真正将产品推向资本市场选择弄潮式交易的厂家只有这一家,多对一式的交易方式,属于卖方市场,颇受欢迎无可厚非。

栖霞苹果尝鲜“上市”

交易



▲工人正在对苹果进行包装。
▲工人正往仓库中装货。
▲工人正挑选次果。



苹果“上市”,消费者能得到什么实惠?

“虽然这几年苹果种植户收入越来越高,栖霞市区周围的新建住宅楼基本上都被苹果种植户买光了。”宇冠公司的林经理指着路边的苹果加工厂说,收购价格高,受外来苹果冲击,又难卖出好价钱,苹果加工商的日子却越来越难过了。近几年,大概有20%的厂家破产了,另外还有不少厂家半死不活。不想办法变革,便陷入困境。

在林经理看来,做苹果生意,很大程度上靠一个运气。各家老板都凭借着个人能力判断市场。每个老板都不是超人,都没有预测市场的绝对胜算。而很

多时候,要么大赚一笔,要么一赔,就赔掉好几年的积蓄。

面对种种问题,电子交易竞拍为苹果的经营销售开辟了一条新路。

在宇冠公司的冷库中,记者看到刚有一辆集装箱车开进了仓库,集装箱载重量是30吨。“这是别的冷库运到这里配送的,27号拍卖出的苹果数量不少,得给人家发货啊。”集装箱大货司机忙不迭的往下搬送货物。

林经理给记者算了一笔账,比方说上海人要吃到栖霞的苹果,就得通过当地的零售商,从

传统栖霞苹果加工商到上海的水果大批发商,再到地域批发商、中小超市,层层流通环节加价不少。在林经理看来,上市电子交易平台,采用竞拍方式,能够为消费者节省20%-30%的花费。

“这几天都很忙,晚上加班很晚,苹果上市竞拍后,我们的活多了,赚得也多了。栖霞的月平均工资只有1000多块钱,而我们干得多的能赚3000多元,这也要归功于新改革啊。”宇冠公司中正在挑选苹果的年轻女工杨青边说着,边熟练地干着手中的活。

记者手记:苹果“上市”,风险性较小

近年,在山东也出现了很多商品电子盘,诸如章丘的大葱盘、金乡的大蒜盘。

其实相对于金乡的大蒜盘来讲,栖霞苹果在渤商所上市更先进了一步,但归根到底是两者性质的不同。金乡大蒜盘的创立初衷是为了方便买家更好地买卖打算,满足买卖双方的交易需求而设立,而渤商所的苹果“上市”,更多的是为了把苹果当成一种交易标的物进行资本化炒作,力求在资本运作中让买家买到最好的产品,让卖家获得更好的价格,以期达到两者利益的最

大化。

就风险而论,在渤商所“上市”的栖霞苹果,风险性小与金乡大蒜盘,这里面的风险小,并非是两个盘之间的比较,而是后天养成的。

金乡大蒜,拥有相当知名度,在经历倒春寒价格疯涨之后,金乡大蒜在一定程度上被资本游资所热捧,而渤商所的苹果,或者整个栖霞市的苹果,由于没有一个合适的热点、政策、事件,致使苹果价格大涨,吸引游资眼球。所以,目前游资进入并不多,交易风险不算大。

“上市”背后的栖霞苹果

本报记者 姜宁

栖霞享有“中国苹果之都”和“中国苹果第一市”的称号,栖霞苹果因其特有的口感,受到各地消费者的喜爱。苹果“上市”,改变了苹果原来传统的营销模式,走向了一种资本化运作。然而,记者调查发现,在“上市”的背后,栖霞苹果也存在诸多问题,也正是这些问题,“上市”显得尤为可贵。

外来苹果屡次冲击本地市场

8月29日下午,来自江苏淮安的苹果收购商老陈和老林正在宇冠公司的冷库中挑拣苹果,和来自福建的杨凌一样,他们也在挑拣一些剩果,从剩果中挑拣出一些次果来。

“这些次果要连夜运回去,9毛钱一斤收的,1.2一斤卖给我们当地的商贩。”老陈对记者比划着,“根本挣不几个钱。”在老陈眼里,价格相对便宜的陕西苹果更受欢迎,因为陕西苹果处于黄土高原上,光照时间长,苹果非常红润,水分少,甜度高。“关键是价格能低一块钱。”老陈说,不过相对陕西苹果,烟台苹果在口感适宜的同时,拥有耐储存保鲜的绝对

优势。

宇冠公司的销售部冯主任介绍,在陕西政府扶持,银行贷款等一些扶持政策下,近年陕西苹果发展非常快,对烟台苹果造成很大冲击。目前,陕西邻近的甘肃也开始种苹果了,竞争形势将更加激烈。

近年来,一些商贩将外地苹果贩卖到本地,当作本地苹果来销售,对本地苹果造成冲击很大。另外,除了价格优势之外,陕西苹果还具有早上市的优点,比栖霞苹果能提前1个月,在市场竞争日益严峻的情况下,用蒋吉利的话说,常规的销售方式已经过时了,再保守残缺,会把路越走越窄。

游资炒作,不少商家受重创

谈起烟台苹果这几年的发展历程,蒋吉利感触颇多。

“三四年以前,也就是2008年的时候,苹果售价一斤一块多。”蒋吉利回忆道,那一年,突然间有众多炒股炒房不顺的游资进入栖霞苹果市场,最典型的例子就是两个南方青年借了50万来烟台炒苹果,炒了半年,赚了50万。

看到有利可图,从那以后,大量游资进入栖霞苹果市场,苹果本地收购价也被大幅提升,四处都游走着收购苹果的商贩,苹果

市场被渲染成一种供不应求的假象。果农觉得有人买,真是个好事儿,也都纷纷加价出售,“然而,那一年,尽管苹果收购价提高了五六毛钱,最终的转手价格没有丝毫上升。”很多苹果厂亏了本。

尽管2008年不少果商赔本,但在2009年、2010年期间,尽管苹果收购价格不菲,但一些果商仍然大力还贷,逢高买入,希望回本盈利。但事实证明,单靠自己的预判,存在很大风险,一些苹果厂家出现倒闭,或者身受重创。

受欧债危机影响,苹果出口量下降

出口产量下降,以及汇率的变动问题,也是栖霞苹果面临的重要问题。

“前几年,我们的产品基本上都是供应出口,主要针对欧洲及中东南亚市场。”2010年,欧洲经济不景气,今年开始的债务危机也使得出口额大幅度降低,再加上汇率问题,日子并不好过。

“两三年前,当时人民币汇率还是1:7多,我们按照当时的汇率

向农户收购苹果,放在冷库里等着出口。”林经理说,但是没过几个月,人民币对美元的汇率就变为1:6多,因为都签订了合同,只能按照合同办事,客商付给的都是美元,这进一步,很多商家都赔得厉害。

“别看这几毛钱的汇率上升,对我们可是很致命的。”林经理说,好在合作的外商很仗义,“看我们没钱了,专门打来电,让我们先收购苹果,再出口给他们。”

销售体制亟待改革

栖霞市旅游局工作人员王涛告诉记者,关于本地苹果的推动发展工作,他们也是煞费脑筋。“从苹果宴活动及下个月可能会举办的苹果采摘节活动,为本地苹果发展,耗费颇多。”

但是在蒋吉利看来,仅仅这些,恐怕还是不够的,“技术方面还好一点,关键还是资金上太吃紧了,现在在搞苹果上市,这需要多少资金?”作为一个普普通通的中小企业主,蒋吉利感受到很大有关资金的压力。

银行贷款,加大宣传力度依然是一个重要支持方式。栖霞苹果自身也要改变多年以来自产自销的运作方式。从传统的沿公路两边叫卖,向登上电子交易平台竞拍方式转变。

一位不愿透露姓名的农业方面专家告诉记者,其实烟台苹果的真正敌人不是外来苹果,而是自己的销售体制问题。硕大的一个栖霞苹果产地,年产苹果200万吨,竟然还有很大份额是依靠那种乡间土路销售模式去运作。