

依托前海农交所 以互联网思维打造农产品流通闭环

——专访农产品股份公司总裁、前海农交所董事长胡翔海

证券时报记者 秦利 陈霞

称之野心也好,雄心也要——深圳前海农产品交易所的构想“通吃”全产业链。这背后隐藏的是上市公司深圳农产品股份有限公司转型的互联网思维:发现并解决用户的微小痛点,通过聚焦和做减法,选择客户很长一段时间渴望的需求,然后利用现代技术去除多余步骤。

上述痛点就是困扰消费者的食品安全,而所说的现代技术就是前海农交所对农产品的价格发现机制。农产品股份首先开展订单农业,接着在交易所平台上进行交易撮合,然后通过电子商务提高农产品供应链效率,通过介入物流配送保证产品到达终端用户。这利用了金融工具介入农业各个领域,满足各方需求。这将形成一个完美的闭环。

农产品股份总裁、前海农交所董事长胡翔海表示,上述思路就是将前海农交所打造成“互联网思维下整合线上线下、全程供应链金融服务,农产品流通新业态”。

整合旗下现货交易平台

老杨是农产品股份旗下20万个批发商之一。从事水果批发交易的他,去年底开始留意前海农交所网站的资讯。他比较关注前海中国红富士苹果价格指数,今年1月份以来,该指数已经上涨了29%。

中国红富士苹果价格指数是前海农交所推出的8个系列指数之一。前海农交所是国内首批获得国家国际联席会议批复的交易场所,也是深圳前海打造“金融中心”和现代服务示范中心的重点项目。

今年4月,农产品股份对农交所人事进行了调整,农产品股份总裁胡翔海也因此兼任前海农交所董事长。

于2011年底成立的前海农交所,是农产品股份网络化战略格局中的重要棋子。作为一家以投资、开发、建设和管理农产品批发市场为核心业务的公司,目前经营管理着包括深圳、上海和北京在内的30家综合批发市场和网上交易市场,年度成交金额超过1400亿元。

农产品股份董事会早就意识到传统业态隐藏的发展瓶颈,并于2012年提出网络化战略,要求进一步提升和推动公司商业模式和盈利模式的转型升级,全方位确立网络化的战略格局。

之后,农产品股份成为国内最早“触网”的传统公司之一。该公司通过旗下中农网股份公司控股了4家大宗商品市场,包括广西大宗茧丝交易市场、广西糖网食糖批发市场和合肥国家棉花交易中心,之后又在中农网旗下建立了瞄准中高端客户、主打B2C(面向客电子商务)市场的依谷网。

胡翔海称,农产品股份管理的30家实体批发市场都只是服务于区域市场,在各自所在区域有一定的优势,但在农产品股份架构下,缺乏一个全国性的机构对这些实体市场进行整合。

农交所将成为我们公司的一个抓手,以农交所为龙头,发挥线上线下网络优势和规模效应,可以建立多品种、多层次、多模式的农产品绿色交易新体系。”胡翔海说。

在胡翔海的构想中,农交所将全盘整合农产品线上线下、金融和物流、检测和贸易等子公司,在发展订单农业、促成产销对接方面发力,探索农产品流通新模式。

供应链金融提升成长空间

阿里巴巴在金融方面的成功,给了农产品股份新的思路。凭借强大的数据分析,截至2013年年底,阿里金融服务的贷款对象超过34.2万个,阿里小贷的贷款余额约为124亿元。在2013年,小微贷款业务的收入为阿里贡献了17.2亿元。阿里小贷的客户多是淘宝店主、阿里巴巴平台上的小微企业。

农产品股份同样拥有庞大的客户群,旗下拥有20万批发商。摆在胡翔海面前的问题是,如何深挖这些客户的需求。传统行业也要往线上走,用互联网工具以及互联网思维来服务客户,要主动拥抱互联网。以后公司提供的金融服务也会整合到交易所平台上操作。”胡翔海说。

为此,农产品股份成立了小贷公司,打开了供应链金融的成长空间。年报数据显示,2013年农产品股份持有75%股权的小贷公司实现净利润579万元,同比增长了975%。据胡翔海介绍,供应链金融是公司供应链管理中最核心的环节,包括融资担保、网贷(P2P)业务、小额贷款业务。服务对象是产业链上的农户、经营户、批发商、零售商等,主要资金来源于公司自有资金和银行给予的大额授信。

而有了供应链金融的介入,首先可以解决农产品标准化的问题。农产品的标准化水平很差,但可以通过产业链的标准化形成一套标准产品。”胡翔海表示,关键在于透过以市场需求为导向,供应链金融支持,以快速物流与信息流,服务于生产者的同时,指导生产者生产出标准化的产品,顺带也就解决了食品安全问题。

其次,前海农交所的农产品现货交易同农

“传统产业不接触互联网,就会失去难得的转型发展机会。互联网经济最需要大数据,而农产品股份公司拥有这么多的全国实体市场以及电子市场,已积累了庞大的客户数据。农产品的电子商城海吉星已开始运转,也在触网。糖网、棉花交易市场也早已开始了互联网思维,需要主动去拥抱新经济带来的机会,否则就要落伍。”

产品电子商务公司的业务,也因为供应链金融业务而实现无缝对接。既帮助了该公司电子商务业务的开展,也有利于搭建线上线下一体化的农产品交易大平台,为农产品交易的商流、物流、资金流、信息流的整合,具体提供了条件,也打开了农产品股份未来盈利高速增长的空间。

但也有业内人士对农产品股份的金融业务发展空间有疑虑,认为农产品股份旗下金融机构较少,能提供的金融产品不多,仅凭小贷公司还无法支撑农产品产业链庞大的金融需要。

上市新品遇挑战

年报数据显示,成立近3年的前海农交所还处于亏损状态。其中,2013年亏损563万元。胡翔海表示,亏损原因主要是因为农交所刚刚筹建,还处于投入期。目前真正运作的是8个农产品指数,还有包括罗汉果在内的现货产品,后续将有集聚效应的大宗商品上线。一旦合适品种的市场打开,收入将实现爆发性增长。

5月30日,前海农交所推出了生姜、大白菜和鸡蛋指数,由此在该交易所上市的指数达到了8个。而此前农交所刚刚与台北农产产销股份有限公司签署《台湾农产品价格数据合作备忘录》,双方在农产品数据资源共享上提供支持。

我们的指数原始数据来自于全国批发市场真实的交易价格,对生产商和批发商都有指导作用。目前已经有相关机构购买我们的指数,进行研究。”胡翔海说。

而据前海农交所联席首席执行官CEO蒋伟诚介绍,未来该交易所将探索指数在金融衍生品方面的应用。比如,指数在农业保险方面的运用、与信托公司在农业产业基金方面的合作等。

除了指数,农交所更大的目标是大宗商品这一块。据了解,农交所下一步可能上市鸡蛋和豆粕。胡翔海表示,交易所上市的品种将以现货交易为主,用户和投资者均是真正的用家,将与国内商品期货交易所的相关期货品种形成互补。

但有分析人士表示,前海农交所上市相关现货品种将面临一系列政策考验。今年年初,国家六部委联合下发了《关于禁止以电子商务名义开展标准化合约交易活动的通知》,类似于之前的大宗商品交易市场的中远期合约交易方式将不被允许。

我们会按照政府要求做现货交易,前海农交所正在针对不同品种打造一个多品种、多层次、多模式的网上交易服务平台。”胡翔海说,如果监管部门放开中远期合约的交易,我们也会尝试。我们会在合规的情况下,做一些创新,以真正用户作为交易主体,对纯投机行为会很慎重处理。”

农交所核心业务:让消费者倒逼生产者

证券时报记者 陈霞 秦利

在上市公司农产品股份转型中,前海农交所占据着重要位置。前海农交所董事长胡翔海接受证券时报记者专访时,对该交易所未来的发展模式进行了介绍。

借助前海金融优势

证券时报记者:农产品股份在大宗商品领域已经参股了广西糖网、合肥棉花交易中心、广西大宗茧丝市场,请问前海农交所和上述现货市场在定位上有哪些区别?开办农交所面临什么机遇与挑战?

胡翔海:我们在这些交易品种交易量不断提升的基础上,再造一个多品种、多层次、多模式的前海农交所平台。未来,前海农交所的交易品种是丰富多样的,模式也将随着品种不同而有相应变化,而且会充分利用前海的金融优势服务于农业行业。

基于深圳农产品股份公司全国布局的网络优势,我们认为,现在建设农产品交易所,我们有内在优势,而且也是一个非常好的时机。一方面,国家对农业非常重视,这几年农业方面改革力度越来越大,国家对此非常重视;另一方面,

有前海先行先试的政策优势,我们原先的很多创新想法都可以因此付诸实践。

目前,农产品交易所运作过程中遇到的挑战,也是整个行业的挑战,这包括效率低、标准化程度低、食品安全问题等。因此,我们在试运行通过线上线下,市场导向与技术服务,全程供应链检测及信息服务,缩短农产品流通环节,逐步解决前述问题。

农产品交易所未来最核心的业务是消费者对企业(C2B),即定制化,将通过末端消费者需求倒逼上游,从而指导生产,让生产者做到安全、标准化生产农产品,这在物流、信息流、产品交割等方面最有效。

证券时报记者:目前,各地现货交易所发展势头迅猛,请问农产品交易所如何突围?

胡翔海:前海管理局以及深圳市金融办都对农产品交易所给予了非常大的支持。前海的政策非常有优势,包括所得税优惠政策、跨境人民币贷款等。依托农产品股份遍布全国的实体农批市场优势,前海农交所将尽快成为全国现货交易最居前、有自己特色的交易所。

酝酿新品种

证券时报记者:前海农交所接下来准备上



胡翔海简介

1964年10月出生,本科学历,高级经济师。曾任深圳教育学院讲师,深圳市企业管理干部培训中心主任,深圳市企业管理协会副秘书长,深圳市经发局发展处项目负责人,深圳市免税商品企业公司发展部经理、总经理助理;历任深圳农产品股份有限公司总经理助理、副总经理、党委副书记,兼任前海农产品交易所董事长。



富,相应的服务需求也更多,因此我们投资大宗商品交易市场是为了更好地提高对农业产业服务能力。我们会通过金融运作的方式,更好地服务大宗农产品交易。

平台由五大功能中心构成

证券时报记者:根据前海农交所网站的介绍,该交易所正针对不同品种打造网上交易服务平台。而该平台主要由五大功能中心构成,分别为:订单交易中心、金融服务中心、信息发布中心、供应链服务中心、新技术推广中心。前海农交所对这5个中心未来的规划是怎样的?

胡翔海:我的基本思路是:订单交易中心主要是进行订单农业交易服务;我们会有多种形式的金融创新来服务三农,为农产品流通提供一站式金融服务;信息发布中心是以市场为导向的信息与数据的发布中心,指导生产及流通;我们的新技术推广中心是针对农产品标准化程度低、食品安全问题建设的服务中心,通过市场与技术解决农产品流通的问题;而供应链服务中心是前海农交所的基础,我们会整合国内外农产品的优势资源,为客户提供全程供应链的综合服务。

未来,前海农交所会与各类金融机构合作,共同为农业金融服务创新做努力。