

苹果期货助力贸易商搞好经营

降低了成本 获得了较好收入

■ 首席记者 乔林生

近年来,国内现货市场苹果价格波动较大,收购商、贸易商面临融资难、销售难等问题,一年辛辛苦苦经营下来往往挣不了几个钱。那么,在苹果期货上市一年多后,收购商、贸易商是否学会利用期货工具助力其经营呢?生存状况是否得到了改善?

日前,期货日报记者深入山东、河南、陕西等苹果主产区调研后发现,在苹果期货的引导下,国内苹果现货市场出现了很多新变化,苹果收购商、贸易商虽然生存依旧艰难,但通过积极学习新知识、使用新的市场工具,转变了经营思路与模式,降低了经营成本,扩大了经营范围,获得了较好的收入。



A 减产导致成本增、价格高及库存低、走货慢

2018年,部分苹果产区遭遇较为严重的自然灾害,苹果产量、质量下降,尤其是优品率大幅降低,最终使得2018年新果下树后收购价大幅高开,苹果收购量、库存量均低于往年。更为重要的是,由于苹果价格偏高,苹果销售量与往年相比出现了下滑,特别是高档果走货缓慢。

第一,减产提振了苹果价格,增加了贸易商的收购成本。

部分产区果业局公布的统计数据显示,2018年陕西苹果减产35%,其中洛川、黄陵等地减产40%,优品率降幅较大。业内专业人士认为,虽然陕西省的减产幅度只有35%,但考虑到统计产量时包括了落果等价值较低的苹果,因此用实际贸易量这一指标来衡量市场状况则更具有参考价值。如2018年陕西苹果实际贸易量估计在300万吨。另据了解,由于部分地区减产较为严重,果农收获的苹果较少,无法在减产背景下通过提高售价改善收益,损害了果农管理果园的积极性,可能会影响2019年的优品率。

期货日报记者从部分贸易商那里了解到,2018年陕西苹果质量差、数量少,满足入库条件的苹果更少。受苹果减产影响,2018年陕西苹果开秤价较高,部分贸易商考虑到消费者接受能力有限,加上担心后期销售价格滑落而主动缩减了入库规模。

从甘肃省2018年苹果市场情况来看,该省苹果减产20%—30%,略低于新果下树前市场预估值。主要原因在于:一是甘肃省新增苹果种植面积较大,新栽果树逐渐进入盛果期,新增产量有效补充了总体产量。二是甘肃省苹果边花开花时间较晚,在预估减产情况时,未能将边花数量计算在内,造成预估减产偏高。

从河南、山东等省份来看,虽然2018年其苹果产量降幅低于陕西,但苹果质量下降,当年苹果开秤价普遍较高。

部分贸易商告诉记者,2018年国内苹果现货市场出现了很多与往年不同的情况,主要表现为地区价差、质量价差逐渐消失,收购成本普遍增加、果农库存略有增加与贸易商库存减少等。

第二,贸易商对苹果后期走势预期分歧较大。据记者了解,2018年陕西苹果开秤价较往年上涨30%,部分地区收购价由2017年的3.2元/斤上涨为5元/斤,涨幅高达56%。虽然在新果下树前贸易商存在价格上涨的心理预期,但最终涨幅还是超出了预估。

部分贸易商表示,按照2018年陕西省苹果开秤价推算,注册苹果期货仓单成本在12000—13000元/吨,较山东省高出1500元/吨左右。此外,往年苹果收购价呈现开秤时最高、后期逐步滑落的态势,但2018年产区苹果收购价至今仍未出现明显松动,一是早熟苹果后期价格未有明显下滑,这为晚熟苹果收购价提供了支撑;二是销售端价格依旧坚挺,超市订货数量没有因价格上涨而缩减。

不过,针对后期苹果价格走势,贸易商们的看法存在较大分歧。部分贸易商较为看好后市,他们认为,从当前苹果库存来看,预计陕西省苹果有可能在3月实现清库,届时现货价格将迎来高点。还有部分贸易商则认为当前的高价不可持续,消费者需求的价格弹性较大,未来苹果价格会下滑。主要原因在于:一是收购价抬高导致出口企业缺乏竞争优势,部分出口苹果将滞留在国内,挤占国内消费市场。二是与超市相比,批发市场价格更具代表性,有较强的传导作用。虽然超市采购量没有缩减,但就大宗批发市场走货情况来看,高价导致需求明显减少,后期影响将逐步显现。

B 五位贸易商经营有好有坏 对期货的认识有深有浅

2018年对于苹果贸易商来说,减产为其提供了大展身手的机会,但波幅较大的苹果价格也让市场处处充满风险,一不留神他们就会遭受损失。2019年,学会利用期货新工具等来规避风险已成为贸易商的最大心愿。

贸易商之一:任海峰。陕西省咸阳市淳化县胡家庙沟里村的任海峰经营苹果已有9年,据他介绍,近两年经他手销售的苹果数量不到前几年的三分之一,年毛收入在20万元左右。近年来,由于苹果价格高,销售慢,经营苹果基本没有利润。2018年,当地苹果产量低、价格高,他仅收购15万斤,市场也比往年疲软。至于苹果期货,他还不了解,他希望后期苹果市场越来越好。

贸易商之二:宋凯。陕西省咸阳市淳化县十里塬宋家村的宋凯经营苹果生意10多年,年毛收入在50万元左右。从其经营利润变化情况来看,由于出口很少,订单不多,仅靠内销,每年利润变化不大。正常年份,在新果下来时,他主要根据上年价格来定收购价。2018年不良天气导致苹果产量降低,收购价比往年同期高一倍,但走货却比往年慢了很多——往年虽然价格变动不大,但起码走货稳定。他说他至今还没有参与苹果期货业务,未来想先学习苹果期货知识。

贸易商之三:刘守欣。山东省栖霞市松山街道汉桥村的刘守欣做苹果生意已有20年,年经营量有300—500吨,小日子过得挺好,不过近年来经营利润逐年下降让他十分担心。

2018年新果上市时,他预判市场价格会比较高,主要依据是苹果受灾减产严重,特别是优质苹果数量少。新果上市后,市场价格高开高走,优质果价格更高,但与往年不同的是,市场走货不顺畅,主要原因是进口水果较为便宜,加上南方地区部分水果品种丰收,价格低廉,对苹果市场造成冲击。他认为,如果苹果销售量一直上不去,后期价格仍可能回落。

2018年刘守欣收购了350吨苹果,收购价格4—4.5元/斤。他说,从销售情况来看,市场对国标三级果的需求较为强烈,质量稍差的国标一、二、三级通货比较好卖,质量稍好的国标一、二级的精选优品价格较高,市场接受不了。当前的市场状况与2017年差不多,但库存量没有2017年大。

刘守欣在与期货日报记者交流时表示,在

苹果期货上市初期,他觉得苹果期货标的物定得不切实际,交易起来不好操作。不过,在对苹果期货进行深入了解后,他改变了看法,感到期货市场的确在引导现货市场向规范化、品质化、标准化方向发展,同时也在引导现货市场价格有序涨跌,如2018年就给果农带来了较好收益。

“苹果期货上市以后,现货市场出现了跟着期货标准走的现象,市场价格提升,特别是果农认识到质量好能卖好价,这有利于引导果农大力发展优质果。”刘守欣说,今后将积极参与苹果期货业务,通过苹果期货市场找到一条销售渠道,一方面降低经营风险,另一方面增加收入。

贸易商之四:罗万标。广西南宁的罗万标经营苹果买卖业务20多年,经常把国产苹果出口到越南、缅甸,近年年均营业收入约60万元。2017年他的苹果经营量为353吨,2018年收购存储苹果数量为257吨。2018年新果上市前,他预计苹果收购量为2017年的三分之二,收购价估计高于往年不会太多,毕竟现在可以替代苹果的水果品种多,同时近年来现货市场走货也比以前慢。但没有想到的是,当年苹果价格高开高走。由于苹果价格偏高,他对市场后期消化的苹果数量有些担忧,主要是国产苹果出口的价格优势下降,以及国内外市场水果种类较多。

“苹果期货上市初期,我认为价格大幅波动都是投机者乱炒作的,对苹果产业没有多大推动,但从目前来看,苹果期货对整个产业的发展发挥了积极作用,市场信息更透明,苹果质量标准更明确,果农、贸易商有了清晰的定价依据。”罗万标说,今年他将深入了解苹果期货,积极参与苹果期货交易,通过期现结合等保证经营利润稳定,同时增添更多的销售渠道。

贸易商之五:石刚。“我们公司是一家集苹果生产、收购、加工、冷藏、销售为一体的股份制民营企业,近年来,我们的苹果生意做得红红火火。2015年,公司营业收入为2235.8万元,利润为245.55万元。2016年,营业收入增长到3918.56万元,利润为430.53万元。2017年,销售苹果6200吨,营业收入4560万元,利润为512.12万元。其中,外贸出口2500万元。”陕西省白水县长康丰果业有限公司董事长石刚告诉记者,苹果期货为贸易商确定苹果买卖价格提供了重要参考,使得供应商、种植大户、合作社等能够合理安排生产,有利于经营者开展苹果套

利保值交易,有效规避市场价格波动风险。

据石刚介绍,2018年清明节前后,当地出现了倒春寒天气,多个果园遭遇霜冻灾害,苹果产量、质量均下降,价格上涨。但由于公司及时关注苹果期货的价格走势,提早察觉到市场将要发生的变化,采取了有效的收购措施,因此在当地苹果入库量较往年明显偏低,好货偏少,价格偏高,果农惜售心理较重等多种原因导致苹果收购进度始终落后往年的情况下,公司仍以3—5元/斤的价格收购苹果约500万斤。

“我认为苹果市场存在的最大问题是苹果销售难。苹果种植面积越来越大,产量稳定增加,生产布局向优势区域集中趋势明显,产地区域间价格分化严重。”石刚认为要从种植环节着手来提高苹果质量。期货市场通过价格信号可以帮助果农树立“优品优价”的理念,果农可以根据苹果期货的交割标准进行精细化管理,实现收益的最大化。与此同时,在生产经营上通过“保险+期货”“期货+订单”等创新模式的应用,可以保障农民收益稳定。苹果期货上市后,果农通过了解期货交割标准,提高了对苹果质量的认知,现在更愿意提高种植技术水平,以及合理施肥、施药。

据石刚介绍,2018年他们公司在盛隆苹果期货交割库注册了30张仓单,利用仓单融资打破了传统的固定资产抵押贷款思维模式,盘活了企业资金,增加了企业投资机会。同时,融资成本低,程序简单,速度快,利息少,有利于企业形成新的利润增长点,解决了中小企业担保难、抵押难的贷款问题,促进了金融创新,是中小企业解决融资难的重要举措。

部分苹果贸易商告诉记者,苹果期货可以让他们更好地管理风险。在苹果期货没有出现之前,苹果现货价格波动剧烈,由于缺乏风险转移平台,贸易商只能通过缩小采购规模将价格风险转移给果农。苹果期货上市后,一方面贸易商可以通过套期保值稳定经营利润,有利于保障正常采购,保护农民利益;另一方面果农可以通过“保险+期货”规避价格风险,稳定种植收入。此外,苹果期货为产业企业提供了融资新渠道。此前,苹果贸易企业规模小,资信水平不足,融资难度大,难以扩大采购规模,而在苹果期货上市后,有越来越多的像康丰果业一样的产业企业获得了资金支持。

C 苹果期货引导 贸易商和果农关系更融洽

“2018年新果下树后,市场上大通货苹果少了很多,果农出售的苹果基本上分好了等级,出的价低根本收不到货。”陕西省苹果贸易商林卫忠告诉期货日报记者,2018年果农卖苹果时比往年精明了很多。往年很多果农不分好坏地把苹果混在一起出售,这为贸易商收购后通过再分拣提高苹果附加值提供了机会,而2018年这种机会太少了。

在部分苹果产区调研时记者了解到,在国内苹果现货贸易中,苹果一般分为“果农货”和“果商货”。其中,“果农货”一般是按照果径分类的通货,除大小外无任何区分标准,好货、差货混在一起,一货一价。“果商货”是在“果农货”的基础上再进行简单分类,标准则是根据当季苹果质量情况机动变化,如当年优品率高则标准较为严格,优品率低则较为宽松,销售时再根据买方要求精细化分类整理。

在此市场状况下,苹果市场没有一个明确的标准,加上贸易商等随时根据市场供求态势浮动变化苹果标准,一方面令苹果现货价格波动较大,不同产区苹果价格存在较大差异,市场很难寻找到一个权威的价格风向标;另一方面由于分级不严格,果农采摘后通常将低、中、高档苹果一起打包出售,贸易商只能根据自身经验确定收购价,同时不同的贸易商对同一货物的出价也有很大差别,果农很难寻找到较为准确的价格作为参考依据,只能根据贸易商的报价评估苹果价格,信息的不对称很容易造成果农在出售苹果时因为混有较少的差果而影响整批货物的价格。

林卫忠表示,如今有了苹果期货,不但让果农种植苹果、卖苹果时对价格与等级区别心里有了底,而且让贸易商收购、储存、销售苹果时对质量、收购标准与预期收入心里也有了一杆

秤。更重要的是苹果期货上市后,市场标准与价格信息变得透明了,原来市场上贸易商和果农之间较为明显的“主仆关系”逐渐淡化。

“2018年新果还没有下树我们就对公司员工,以及周边与公司有业务合作的果农进行了苹果等级区分和挑选的培训,新果下树后,不用特别叮嘱,果农就会自觉地把苹果分等级,我们收购时省心了很多,收购的苹果质量整体上提高了很多。”河南省三门峡市二仙坡绿色果业有限公司赵跃文说,农业更强、农村更美、农民更富离不开金融市场的正确引领,离不开用智慧改变农业这个渠道,离不开农产品质量、价格的标准化。苹果期货的推出,为国内苹果市场提供了一个权威可靠的质量参考标准,在现货市场贸易中能够大量减少果农与贸易商之间对质量判定方面的纠纷,有利于加快苹果收购、入库、运输、销售的速度。