

# 澳洲活牛交易现状分析

## 【背景】

通过调研，澳洲的活牛交易一般分为1) 交易所拍卖；2) Paddock，不运送至交易所，中介去家里交易；3) 买卖双方线下直接交易（私售）；交易所交易是主流交易方式，澳洲全国有约179个，主要分布在东部农场发达的地区；其次是Paddock，脱离交易所的方式因为节约成本，所以正在扩大流行；买卖双方线下交易的方式，由于信息不互通，卖家找不到买家，买家也找不到卖家，所以私售很少；

## 【主流的交易方式】

### 一、交易流程

#### 1、交易所拍卖详细流程

通过在交易所（saleyard）拍卖活牛，目前是最主流的方式，交易所主要分布在澳洲农业较发达的沿海地区，内陆地区重要市镇也会有交易所；卖家会通过中介把牛运送到交易所寄存等待拍卖，交易所大量的分栏设备，把牛按生理类型分到不同的围栏；拍卖的时候，一般是卖家中介和买家中介进行代理交易，直接的买家和卖家一般不会到交易所来。

澳洲的活牛交易所一般分为私人经营和政府机构经营；因为活牛交易对交易所的依赖程度较大，所以目前很多由政府机构经营的交易所几乎不以盈利为目的，只是为农民提供一个活牛交易途径；

#### 总结：

1) 由上图可见，费用方面，卖家要承担中介费、送往交易所的运费、交易所饲养费；买家要承担中介费、买回的运费；如果牛不太好的农场，还会面临流拍重新运回农场的风险，一般为了避免重新运回，会采取折本的方式来卖；

2) 为了减少把牛运送到交易所折腾的中间环节，大家开始寻求不把牛送到交易所交易的方式，于是有了paddock的交易方式；

## 2、Paddock（在农场主自家围栏交易）

这种交易方式，跟交易所的区别在于，不把牛运送到交易所，还是放在牧场吃草；这样节省了卖家的运输费用和交易所停留费用；但是，由于买卖双方很难自己找到对方，所以，还是会依赖于中介；

目前以auctionplus为代表的活牛线上拍卖平台，在澳洲非常的流行；牛不用运送到线下交易所，由代理商帮卖家发布售卖信息并组织交易；

### 总结：

1) 由上图可见，paddock的交易形式，只是把**线下交易所**这个角色取消了，牲畜的交易仍然是有代理商（中介）来组织进行的；

2) 这种方式，比传统的线下交易所的方式优点在于：

- a. 卖家不用再运输牛到交易所寄存，节省了运费和寄存期间的饲养费用；且一定程度降低了风险；
- b. 牲畜只需要留在农场，不会被折腾，保持了牲畜的良好状态；

- c. 由于是网上发布信息，跨越了区域限制，可以进行跨区域交易；
- 3) 这种模式仍然是强依赖于中介，所以农民的交易还是受制于信息壁垒，且始终要支付中介费用；

4) auctionplus作为一个交易平台，它自己也会培养自己的代理商，也欢迎其他中介代理商在平台发布消息；但买家卖家不能自己在平台发布消息， 所以，auctionplus实际上是为中介代理商服务的平台，卖家中介是需要向平台支付服务费的；因为平台承担了撮合属性，所以当交易发生纠纷的时候，平台会介入仲裁或调解。

## 二、资金流

线下交易所拍卖方式和paddock的资金流基本一致；即买家首先全额支付买牛费用和买家服务费用给买家中介，买家中介扣除相应费用后支付给卖家中介买牛的费用；卖家中介扣除相应费用后，剩下的结算给卖家；

### 总结：

- 1) 用户习惯于买家在达成交易意向时，首先全额支付所有费用；
- 2) 交易结算都是由中介与中介来结算；买家与卖家只负责给中介打钱，和从中介收钱；
- 3) 这种模式的基础是，首先买家和卖家对自己选对中介有信任基础；然后中介与中介之间有信任基础；这两个信任把几个角色串联起来的；

## 三、用户及决策

角色	卖家	卖家中介	交易所	买家中介	买家	运输司机
职责	1、提出售卖需求和售牛所需的信息  2、支付卖家中介费和交易所费用	1、评估牲畜并发布信息  2、帮助卖家组织交易流程  3、帮助卖家进行结算	1、提供牲畜寄养场所  2、仲裁和调解	1、收集并与买家沟通购买需求  2、按照需求帮助买家参加交易流程  3、帮助买家进行结算：  4、帮助买家办理NLIS的手续	1、提出购买需求  2、支付买家中介费用和运费	1、将牲畜运送到目的地
决策	1、授权卖家中介  2、出底价  3、可能会找运输司机	1、找到买家  2、可能会找运输司机	1、评估卖家中介和买家中介对资质  2、某些平台会建立代理商培训/认证体系，需要拿到平台的认证才能成为平台代理商；	1、找到卖家  2、可能会找运输司机	1、授权买家中介  2、购买数量、类型等需求  3、决定封顶价  4、可能会找运输司机	1、运输价格  (一般按照距离/牲畜头数/重量来判断)

PS：随着线上交易的发展，还有一种类似于中介代理商的角色出现：“评估师”；

- 评估师的作用是帮助卖家对待售的牛进行检查评估，收集资料并发布到网上；卖家想卖牛时，第一个动作一般是搜索附近的评估师；
- auctionplus建立了一套评估师体系，需要花钱参加auctionplus的评估师培训（2天课程1000澳币），然后通过在线考试就可以成为评估师；并有一套评估师等级体系，根据评估师服务水平进行升级和降级；
- 用户愿意花钱培训成为评估师，是因为评估师已经充当类似于中介代理商的角色，因为卖家想线上卖牛的时候，第一时间就是找评估师，这使得评估师成为了得到卖家情报的第一人；所以评估师已经可以看作是线上平台自己合作/培养的代理中介，与线上平台是相互依存，共同盈利的状态

总结

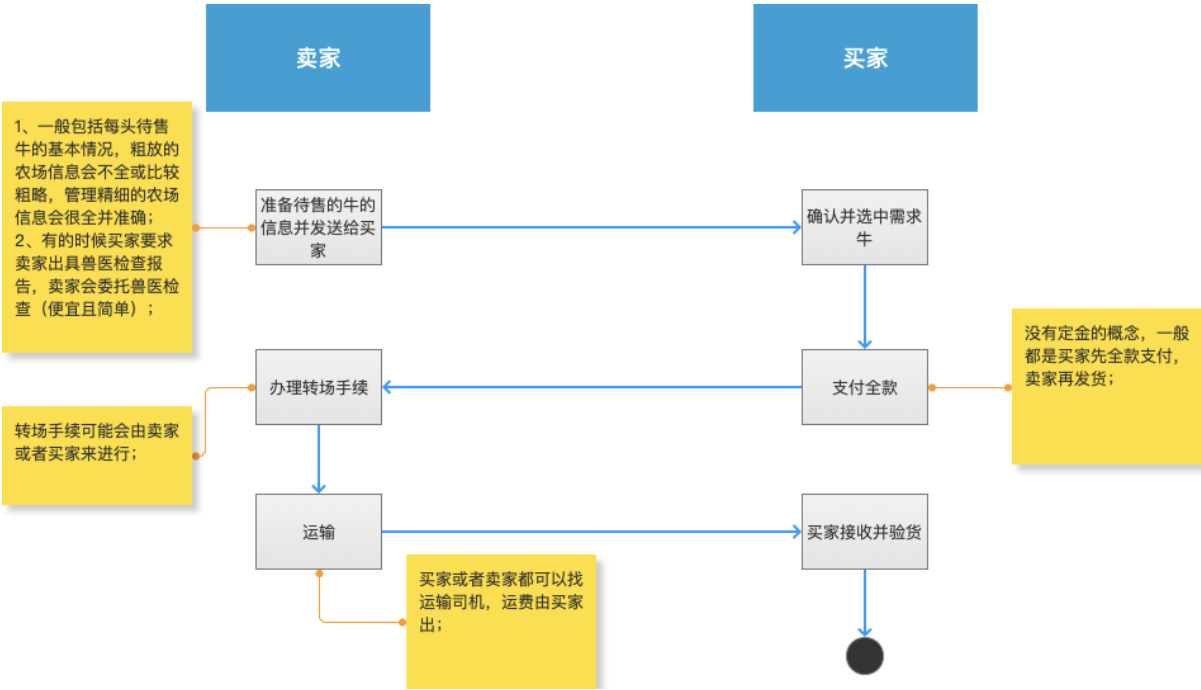
- 1) 卖家找到自己信任都卖家中介；买家找到自己信任都买家中介； 而卖家中介与买家中介之间彼此基于一定都行业信誉和信任；所以卖家和买家之间都信任问题是由中介链接起来的；
- 2) 在整个交易链条中，卖家和买家只参与找到中介并授权以及最后出钱，不能直接参与到交流流程中；买家中介/卖家中介是交易流程的核心参与这；

【非主流的交易方式】

农民与农民之间直接销售方式，即私售的方式；这种方式不是主流的交易方式的原因是：1) 买卖双方不知道互相在哪里，信息闭塞；2) 没有担保的情况下，买卖双方的信任问题难以解决；

私售的方式因为并不流行，也没有具有公信力的组织来规范交易流程；所以，目前私售的流程相对随意，大家谈得来，商量怎么做就怎么做；

但是，一般不变的是，买家需要支付全款，卖家才会发货；



3、因为中介代理商会帮农民做一些填写资料、找运输车辆等打杂服务，把用户培养的比较“懒”；**所以我们在去除代理商的同时，要把我们的线上交易操作做的足够的简洁，不能繁琐；**

**4、我们的平台一定首先要解决信息不透明的问题，其次摸索担保交易，建立用户交易信心；再围绕交易提供衍伸服务；**

5、我们能做好的优势是，1）线上平台可以打破地理限制的局限性；2）我们有全澳甚至全球的农场的情报，根据自然条件分析我们知道什么时候什么地方适合养牛或不适合养牛；3）我们能够结合自然条件和市场条件分析活牛甚至牛肉的交易趋势和预测； 基于以上，我们可以实现牛的“分段养殖”，也可以实现全球范围内跨区域的需求匹配，帮助产业达到资源的优化配置；